«Где деньги, Зин?» — вопрос, сформулированный несколько десятилетий назад Высоцким в шутейной песенке, справедливо можно назвать главным вопросом предпринимателей на все времена.

И действительно, перед каждым, кто хочет создать собственный бизнес, рано или поздно возникает проблема поиска стартового капитала. Те, кому не удается раздобыть достаточно средств для открытия своего дела чаще всего забывают об идее «фикс», которая, возможно, принесла бы своему создателю если не миллиардные прибыли и мировую славу, то хотя бы вполне стабильный доход. Но кое-кто все же умудряется найти вожделенную сумму или обойтись без нее. Как же это удается?

Почему начинающие свое дело находятся в меньшинстве? Ведь мечтает об этом едва ли не каждый житель планеты? «Отсутствие стартового капитала» — это именно та причина, которую называют в качестве отговорки те, кто не сумел открыть собственный бизнес. С одной стороны, трудно поспорить с важностью капиталовложений. Понятно и ребенку, что желающему что-то производить, нужно, как минимум, потратиться на помещение и оборудование. Иными словами: чтобы вытащить пресловутую рыбку из пруда потребуется прикупить удочку и обзавестись наживкой. С другой стороны, биографии многих великих предпринимателей свидетельствуют: что прежде чем попасть в первые строки рейтингов миллиардеров планеты, любимцев фортуны и журнала Forbes у будущих «баловней судьбы» не было ни гроша. Значит ли это, что для открытия бизнеса есть нечто более важное, чем деньги?

Идеи открытия бизнеса с нуля от метров

Необразованному продавцу мороженого Рею Кроку пришла идея создания ресторанов быстрого питания, вскоре превратившихся во всемирно известные «Макдональдсы». Что характерно, Крок не имел не только средств для реализации своей задумки, но и образования. Однако его всепоглощающий оптимизм привел к тому, что сеть ресторанов быстрого питания работает много лет в сотне стран мира.

Заработать миллиарды на своих идеях смогли такие представители мира бизнеса:

МишельФерреро и его семья, известный нам по брендам Ferrero Rocher, Nutella, Kinder Eggs и др., — один из самых крупных производителей шоколада в Европе. Всемирную известность и первые 10 миллиардов долларов принесла ему идея сделать шоколад частью завтрака, продавая шоколадное масло для тостов или бутербродов.

Топ-менеджера Брэда Хьюза, работавшего на синдикат Property Research и занимавшегося операциями с недвижимостью, посетила идея поставить вдоль автострад автоматические камеры хранения для всех желающих. Покинув компанию и основав собственный бизнес, Брэд заработал на идее 5,3 миллиардов долларов.

Как вам понравится идея взять обычную рубашку-поло и наклеить на нее простой ярлычок с изображением лошади? «Новая» одежка была оценена в 50 долларов и «разлетелась» как горячие пирожки в зимнюю стужу. Простого клерка Ральфа Лоурена, с чьей подачи стартовала теперь уже популярная Polo, она обогатила на 5 миллиардов долларов. Правда, на воплощение задумки он одолжил 50 тысяч долларов, но в накладе, согласитесь, не остался.

Сын продавца Тай Уорнер, бросив колледж, решил заработать на выпуске симпатичных плюшевых мишек с забавными именами. Но в продажу эти игрушки поступали малыми партиями, чтобы стать не ширпотребом, а предметом коллекционирования. Итог — 4,5 миллиардов долларов.

Первый офис Джеффа Бизоса размещался в гараже города Сиэтл. Что же основал предприниматель? Крупнейший в мире виртуальный магазинчик Amazon.com. А начал свой бизнес работник Уолл-стрит с идеи продавать книги через интернет. И преуспел: идея принесла ему 4,4 миллиарда долларов.

Совладельцы бренда Red Bull Калео Ювидиха и Дитрих Матешиц воплотили в жизнь идею создания энергетического напитка насыщенного витамином В для ведущих активный образ жизни и завсегдатаев ночных гуляний на основе сахара и кофеина. Продажи напитка уже принесли создателям 3,1 и 3 миллиарда долларов соответственно.

Итальянцу Марио Моретти Полигатто пришла в голову идея выпускать обувь с маленькими дырочками на подошве, назначение которых — избавить стельки от запаха пота. Сначала он попытался продать идею компании Nike, но известный концерн не заинтересовался новой продукцией. И теперь, видимо, кусает себе локти от зависти, ведь идея принесла Марио 3 миллиарда долларов, а среди его постоянных клиентов значится сам Папа Римский.

Впрочем, список предпринимателей, чей капитал в начале пути состоял из одной лишь идеи, можно продолжать еще долго. Важно одно — история знает примеры, когда бизнес начинали смельчаки без средств. Впрочем, справедливости ради надо добавить, что в большинстве случаев заработать свои капиталы авторы задумок смогли лишь тогда, когда сумели привлечь внимание так называемых бизнес-ангелов.

Приманка для бизнес-ангела

Бизнес-ангелы или, проще говоря, частные инвесторы в отличие от своих небесных собратьев не всегда встречают подателей идей с распростертыми объятиями. Хрестоматийный пример предпринимательского упорства: Христофору Колумбу пришлось в течение семи лет убеждать богатых купцов финансировать его экспедицию, увенчавшуюся, как известно, открытием Америки. Но для средневековых предпринимателей это была всего лишь очередная «безумная идея».

Однозначно не стоит ограничивать круг поиска только столичными инвесторами. За пределами Украины их гораздо больше. Эксперты подсчитали, что количество активных бизнес-ангелов в Европе 125 тысяч человек и в Америке еще 300 тысяч частных. Действуют они как в одиночку, так и в составе различных ассоциаций. Именно через ассоциации проще всего выйти на предполагаемого инвестора. В одной только Великобритании свыше 18 тысяч человек каждый год раскошеливаются на 750 миллионов долларов, вкладывая их в наиболее выгодные, по их мнению, проекты. Приблизительно третья часть инвестируемых бизнес-ангелами проектов приходится на новые технологии. Пример самого известного «ангельского» вложения в мире — 91 тысяча долларов, вложенных в компанию Apple, которые принесли инвесторам 154 миллиона чистой прибыли.

Помимо активно действующих инвесторов, есть еще и потенциальные кандидаты. Их примерно один миллион в Европе и столько же в США. Статистический портрет бизнес-ангела таков: средний возраст — 55 лет, каждый пятый — миллионер, а 99% инвесторов — мужчины. Помогут вам в поиске бизнес-ангела дерзость и решительность. К примеру, как в свое время они помогли Гарри Хаберлэнду, решившему начать производство дорогостоящего медицинского оборудования. Для этого предприятия нужны были миллионные инвестиции, но предприимчивый Гарри обошелся всего 1 тысячей долларов. Понимая, что конкурировать с корпорациями-миллиардерами слишком хлопотно, он решил пойти по пути партнерства, предложив им часть собственности в своем новом предприятии. А заодно и получить стартовый капитал. Для этого он узнал домашние адреса 50 владельцев компаний по производству медоборудования и через FedEx отправил каждому письмо с бизнес-планом, потратив на это 500 долларов. Еще 150 он заплатил студенту, создавшему дизайн готовящихся к выпуску инструментов в программе CAD. На его письма откликнулось 20 человек, из них 14 согласились прийти на встречу. В итоге, 5 инвесторов вложили в новоиспеченную компанию более миллиона долларов в обмен на 15% акций. Мораль сей басни очевидна и не нова: стучите и вам откроют. От себя можем добавить: чем в большее количество дверей постучите, тем больше у вас шансов на успех. Поэтому предлагаем еще несколько способов получить заветные банкноты для воплощения идеи в доходный бизнес.

Сам себе режиссер

Диверсификация капитала или переориентирование средств из одной отрасли в другую — идеальный способ для уже действующих или делающих первые шаги бизнесменов. Можно легко обрести стартовый капитал для бизнеса, который вам пришелся по сердцу, используя доходы от какого-то другого своего бизнес-проекта, может быть менее интересного, но зато быстро окупаемого. Например, мой знакомый Алексей К., спортсмен и альпинист, мечтает открыть собственный ресторан. Но для этого не достает «всего лишь 150 тысяч долларов». Чтобы их обрести он открыл фирму, специализирующуюся на мытье окон и фасадов зданий и оказании некоторых деликатных услуг. Успех предприятия основан на том, что в работе используется метод промышленного альпинизма, который для Алексея — своего рода хобби.

Конкуренция в этом сегменте невысокая, да и капиталовложений практически не потребовалось. «Все свое ношу с собой», — шутит Алексей. Позже ему удалось привлечь к бизнесу и своих сотоварищей по спорту, благодаря чему прибыль заметно возросла. Так что, открытие нового столичного ресторана уже не за горами. Самое привлекательное в диверсификации то, что можно распоряжаться своими же деньгами и никому ничего не долженствовать.

Часто встречаются случаи, когда желающие открыть собственное дело выставляют на продажу имущественные объекты: квартиру, дачу, машину и др. Хорошо, ели речь идет о «лишнем» авто или «ненужной» даче, но бывает, что на карту ставится все: продают единственную жилплощадь и снимают квартиру или даже комнату. Что тут сказать? Только одно: кто не рискует, тот, как известно, не пьет шампанское. Но при таких кардинальных шагах риск увеличивается многократно.

В конце концов, стартовый капитал можно элементарно накопить. Этот вариант подходит специалистам экстра-класса с высокой заработной платой. Впрочем, иногда на службе можно заработать больше, чем в бизнесе. Посмотрите на того же Эрика Шмидта. Работал себе человек, работал и доработался до генерального директора Coogle, заработав попутно несколько миллиардов. Этот способ хорош тем, что, даже если на первых порах бизнес будет терпеть неудачи, сильно расстраиваться не из-за чего: у вас есть высокооплачиваемая работа.

Чувство долга

Самый простой и в то же время самый рискованный способ обрести стартовый капитал для открытия бизнеса — банковский кредит. Большой недостаток этого способа в том, что вы берете в долг чужие деньги и на время, а отдавать приходится свои и навсегда. Да еще с процентами. Но этот способ доступен не для всех. Без кредитной истории и ликвидного залога коммерческий банк не даст ничего даже под заоблачные проценты. Кроме того, кредит для предпринимателя с нуля финансисты практически не выдают. И не удивительно: риск потерь по кредитованию начинающего бизнеса оценивается на уровне, приближающемуся к 100%. Надеяться на финансирование могут лишь предприятия, успешно проработавшие на рынке от 3 до 6 месяцев. Но ведь вам-то нужны деньги, чтобы открыться!

Юрий Г. три года назад решил заняться оптовой торговлей кожгалантерейными изделиями. Чтобы закупить товар, нужны были деньги, поэтому предприниматель несколько раз брал в банке кредит под залог своей квартиры: сначала 50 тысяч долларов, потом 100 тысяч и, наконец, почти полмиллиона. Сегодня, подсчитав свои доходы и расходы, Юрий пришел к выводу, что реальный рост прибыли не соответствует его ожиданиям: большая часть заработанных средств уходит на выплату процентов по кредитам, зарплаты работникам и взятки проверяющим инстанциям, без которых бизнес быстро прекратил бы свое существование. А постоянная угроза потерять квартиру и оказаться на улице и вовсе не добавляет оптимизма. Поэтому Юрий, раздав все долги и погасив кредиты, закрыл фирму. Думаете, он поставил крест на предпринимательстве? Вовсе нет. Вспомнив, что он сам, его супруга и теща в сумме владеют семью иностранными языками, открыл центр изучения иностранных языков. Благо, основной стартовый капитал нового бизнеса — это знания, которые, как известно и ни за какие деньги не купить. И не отнять.

Источник: Обозреватель