

Идеи, алатки и техники

Дали имате одлична бизнис идеја? Дали сакате да започнете свој бизнис, но ви недостигаат средства? Како ги спроведувате идеите во акција и како ги спроведувате тие акции? Потребни ви се само финансиите? Колку пари може и треба да се соберат, кога и од кого? Новите претприемачи често се соочуваат со многу предизвикувачки прашања во врска со финансирањето откако ќе развијат бизнис план.

По завршувањето на овој модул, ќе можете да опишете типични стратегии за финансирање низ различни фази од животниот циклус на компанијата и да ги разберете придобивките и ризиците поврзани со различните опции за финансирање. Премин од идеја до вистински бизнис.

Претприемништво и претприемнички финансии: преглед

Претприемништво



Пред да навлеземе во проучувањето на претприемничките финансии, ајде да дефинираме што подразбираме под претприемништво и финансии.

Терминот претприемништво е изведен од францускиот збор „Entreprendre“, што значи преземање, следење можности или исполнување на потребите и желбите преку иновации и започнување бизниси¹. Терминот првпат се појави во францускиот речник во 1723 година. Не постои универзално договорена дефиниција за претприемништво бидејќи концептот различно се разбира од различни научници и автори и како што еволуира со текот на времето.

Претприемништвото може да се дефинира како процес со кој поединците ги следат можностите без оглед на ресурсите што моментално ги контролираат со цел да ги искористат идните добра и услуги. Други го дефинираат претприемништвото како уметност на претворање на идејата во бизнис². Во овој курс, ние се фокусираме на претприемништвото во контекст на еден претприемач што започнува нов бизнис.

Постојат многу заблуди за тоа кои се претприемачите и што ги мотивира да отвораат фирми за да ги развиваат своите идеи и тоа се должи на фактот дека поголемиот дел од општеството работи со полно работно време и не ја знае реалноста на бизнисот.

Кои митови за претприемништво се најчести? ³

1. Треба да го чекате вистинското време

„Ова не е најдоброто време...“ - токму вака многумина од нас го оправдуваат одложувањето на одлуката за започнување сопствен бизнис. Имаме премалку капитал, премалку време, немаме план. Ако навистина сакаме да водиме сопствен бизнис, секој момент да отвориме компанија е добар. Направете мали чекори и подгответе се колку што можете повеќе.

2. Треба да знаете сè

За да започнете сопствен бизнис, не треба да знаете сè, само треба да бидете отворени за нови идеи и различни пристапи кон вашиот бизнис. За да успеете ќе

¹ Sobel R., Entrepreneurship <https://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>

² Barringer B., Ireland R., (2019) “Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures”, p.32.

³ [Castrillon C., 5 Common Myths About Entrepreneurship Debunked](#)

треба да бидете флексибилни и да имате добри планирачки и организациски вештини.

3. Треба да прифаќате ризик

Прифаќањето на ризикот е на некој начин впишано во ДНК-то на претприемачот. Не постои бизнис без ризик, иако може постепено да се намалува со стекнување искуство и учење од туѓи или ваши грешки.

4. Потребен ви е огромен буџет

Се зависи од типот на бизнис што сакате да го отворите. Ако сонувате за добар ресторан во добро соседство, потребен ви е многу капитал. Сепак, повеќето од бизнисите не бараат големи инвестиции, особено ако главниот капитал се вашите вештини или други работи што веќе ги имате. Во следните модули од овој курс, ќе дознаете повеќе за изворите на финансирање на вашиот бизнис.

Како да размислувате како претприемач? Погледнете ја презентацијата на Ејми Вилкинсон која го открива клучот за да станете успешен претприемач:

Тајната на тоа како да размислувате како претприемач | Ејми Вилкинсон | TEDxPaloAltoSalon

[The Secret of How to Think Like an Entrepreneur | Amy Wilkinson | TEDxPaloAltoSalon](#)

Претприемачки финансии

Друг голем збор што ќе не придружува на овој курс се финансиите.

Претприемничките финансии се дефинираат како збир на активности како што се примена и адаптација на финансиски алатки, техники и принципи што ги спроведуваат претприемачите за обезбедување и управување со средства. Овие активности се засноваат на проучување и анализа на потребите за започнување и функционирање на новиот потфат⁴. Новите потфати се разликуваат од основаните претпријатија, така што се разликуваат одлуките со кои се соочуваат, особено финансиските одлуки.

⁴ Da Rin M., Hellmann T., (2020) "Fundamentals of Entrepreneurial Finance", pp. 1-3.

Извори на финансирање на претприемништвото

За да започнете со финансискиот дел, каде што во повеќето случаи ќе барате инвеститори кои ќе ве поддржат, треба да си поставите прашање: во што да инвестирам? Дали сте слушнале за “sweat equity”? Да се каже со едноставни зборови, тоа е вашето време, пари и напор што ги вложувате во вашиот стартап и ние овде ќе ја нагласиме страста. Ако не сте доволно страстни за нешто што сакате да го направите, како може да успеете тогаш? Едноставно е - ако не го вложите вашиот капитал, не можете да очекувате инвеститорите да го вложат своето време, пари и напори.

Значи, ако бидете сигурни дека вашиот капитал е целосно инвестиран, кои се изворите за финансирање на вашето претприемништво? Сите зборуваат за ризичен капитал и бизнис ангели, па дури и за групи на ангели кои понекогаш прашуваат многу како VC. Во следните модули ќе ги разгледаме подетално деловните ангели и световите на VC. Што друго има таму? Банките, ако можете да земете заем или кредит. Грантовите, зависат од тоа каде сакате да го започнете вашиот бизнис и за што точно ви требаат пари. И на крај, имате и можност за клиенти и продавачи.

Како да ја изберете најдобрата можна финансиска опција за вашиот бизнис? Треба да се земат предвид три работи:

1. Последици од неуспех – кои се последиците од неуспехот на вашиот бизнис од перспектива на вашиот инвеститор. Опциите може да бидат различни, во зависност дали вашиот план е одличен и инвеститорите гледаат дека од самиот почеток или вашиот план бара финансиска помош со висок ризик.
2. Износ на инвестиција – во зависност од износот на пари што ви треба, треба да размислите што ви нудат различните финансиски опции и да ги усогласите со вашите потреби.
3. Време на инвестирање – едноставно правило „колку сте помлади, толку сте поризични“ доволно кажува на оваа тема и имајте на ум дека ако сте почетник претприемач, некои извори на претприемачко финансирање можеби нема да ви бидат достапни. Во секој случај, секогаш има некои опции⁵.

Потоа, да преминеме на преглед на тринаесет типични извори на претприемачко финансирање.

⁵ [Entrepreneurial Finance Module 4](#)

1. Основачите – тоа е во основа вашиот капитал; колку пари можете да инвестирате во сопствен стартап. Можеби имате заштеда, сте добиле на лотарија или сте добиле бонус на работа?
2. The 3Fs – оваа кратенка се залага за Family, Friends and Fools. Пред да започнете да барате инвеститори, погледнете наоколу во вашиот круг. Можеби имате богат вујко кој е подготвен да го поддржи вашиот бизнис? Или вашите пријатели толку многу веруваат во вашиот успех што ќе ве поддржат со некоја сума пари за добар почеток? Каде се будалите во ова? Па, ако сте почетник претприемач, вашите 3F преземаат доста голем ризик инвестирајќи ги своите пари, но некој со малку познавање на светот на бизнисот знае како понекогаш треба да бидете храбри и смели за да успеете. Без малку ризик, тешко е да се постигнат големи работи.
3. Бизнис ангели – обично тоа се искусни претприемачи кои инвестираат сопствен капитал во вашиот стартап. Светскиот ангел е многу поврзан со нивната улога - искусниот ги зема под закрила неискусните и ги води во процесот, не само со парична поддршка, туку многу често и со менторство.
4. Crowdfunding – буквално, толпата е таа што собира пари за да поддржи некоја бизнис идеја. Обично тоа се случува на онлајн платформи, каде што луѓето можат да вршат трансфер на пари за стартап што го поддржуваат.
5. Субвенции – погледнете околу себе, секогаш има некои субвенции кои ќе ве поддржат на која било фаза од вашиот бизнис, било на регионално, државно или европско ниво.
6. Ризичен капитал/приватен капитал – има многу професионални инвестициски фирми кои работат со големи капитали. Поточно, VC се фокусира главно на ризични инвестиции во компании кои се во рана фаза на развој.
7. Финансирање со долг: банката – банките најмногу инвестираат во стартапи со помал ризик и добрата работа кај нив е што додека инвестираат во вас, тие не преземаат акции од вашиот бизнис.
8. Факторинг – наместо да добивате пари за фактурата од индивидуални клиенти, можете да одлучите да ги добиете од специјална компанија за факторинг; во овој случај треба да ги исполнувате условите за факторинг, а со тоа да имате клиенти.
9. Лизинг – ако вашиот бизнис бара инвестирање во некои средства, на пример компјутери, но немате капитал за да ги купите, зошто наместо тоа да не одите со лизинг?

10. Добавувачи – преговарајте со вашите добавувачи, секогаш можете да се договорите за некои поволни услови за плаќање.

11. Почетна понуда на монети (ICO) – кога ја изнесувате вашата идеја и барате од општата публика да го финансира вашиот стартап со биткоин или други криптовалути.

12. Иницијална јавна понуда (IPO) – пред да излезете на берза, вашиот бизнис е приватен, но со тоа што го нудите на јавноста ја поканувате да купат акции од вашата компанија.

13. Финансирање базирано на приходи – инвеститорот го поддржува вашиот бизнис со капитал и за возврат бара да добие договорен процент од приходите што вашиот бизнис ќе ги генерира во иднина⁶.

Секогаш е добро да се истражуваат сите можни начини на финансирање и да се разбере кој начин конкретно ќе биде најдобар за вашиот бизнис. Во следните модули ќе ги земеме под лупа деловните ангели и ризичниот капитал.

Кога сè уште се двоумите, инспирирајте се и гледајте:

[Startup Funding Explained: Everything You Need to Know](#)

⁶ [Thirteen sources of finance for entrepreneurs: make sure you pick the right one! | EY](#)