

۵ روش تأمین منابع مالی برای گسترش کسب و کار

فارغ از اینکه به دنبال استخدام نیروی کار هستید، یا به دنبال افتتاح یک ساختمان دیگر یا بازطراحی وبسایتتان، برای توسعه و گسترش کسب و کارتان به منابع مالی هم نیازمندید. اما در شرایطی که برای اغلب کسب و کارها و شرکت‌های تجاری به دلیل رکود اقتصادی موجود در جهان، دریافت وام و تسهیلات بانکی به یکی از سخت‌ترین کارها بدل شده است. در ادامه به پنج روشی که می‌توان با استفاده از آنها منابع مالی مورد نیاز برای توسعه کسب و کارها را تأمین کرد اشاره می‌کنیم.

۱ - موسسات سپرده‌گذاری

در حالی که این روزها بانک‌ها به شکل قابل توجهی از میزان وام‌ها و تسهیلات اعطایی خود به کسب و کارهای کوچک کاسته‌اند، موسسات سپرده‌گذاری گزینه بسیار بهتری برای دریافت وام به شمار می‌روند. از سال ۲۰۰۷ میلادی میزان وام و تسهیلات دریافتی کسب و کارهای کوچک از ۱۷ میلیارد دلار به ۳۰۲ میلیارد دلار رسیده است.



نکته مثبت

موسسات سپرده‌گذاری به خوبی می‌توانند فرآیند اعطای تسهیلات به شرکت‌های تجاری کوچک را مدیریت کنند. این در شرایطی است که فرآیند دریافت وام در بانک‌های بزرگ بسیار پیچیده‌تر و دشوارتر بوده و آنها ترجیح می‌دهند تسهیلات مالی خود را به شرکت‌های بزرگ‌تر واگذار کنند.

نکته منفی

موسسات مالی محلی ممکن است نتوانند خدمات مالی مشابه با بانک‌های بزرگ به مشتریان خود ارائه کنند. به عنوان مثال نرخ بهره بانکی دریافتی موسسات سپرده‌گذاری به هیچ عنوان رقابتی نبوده و ممکن است بیشتر از بهره دریافتی بانک‌های بزرگ باشد.

۲ - موسسات سرمایه‌گذاری

شرکت‌های سرمایه‌گذاری معمولاً هنگامی در کسب و کارهای کوچک سرمایه‌گذاری می‌کنند که بتوانند بخشی از سهام یا مالکیت آن را در اختیار بگیرند.



نکته مثبت

شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌توانند منابع مالی سرشاری را روانه کسب و کارهای کوچک کنند؛ این شرکت‌ها می‌توانند مشاوره‌های سازنده ارائه کرده و موجب بهبود وجهه شرکت‌های تجاری کوچک شوند. از آنجایی که سرمایه‌گذاری موسسات سرمایه‌گذاری به صورت وام نیست، شما مجبور نیستید که بهره بانکی بپردازید.

نکته منفی

ممکن است ناچار شوید در ازای دریافت مبلغی، بخش قابل توجهی از مالکیت کسب و کارتان را به شرکت سرمایه‌گذاری که با آن کار می‌کنید واگذار کنید.

۳ - سازمان‌های دولتی حمایت از کسب و کارهای کوچک

سازمان‌های دولتی حمایت از کسب و کارهای کوچک سالانه هزاران وام بانکی را ضمانت می‌کنند که رقم کل این تسهیلات در مجموع به میلیاردها دلار می‌رسد که این میزان بالاترین حجم منابع مالی واگذار شده به کسب و کارهای کوچک بوده است.



نکته مثبت

بانک‌هایی که به دنبال ارائه تسهیلات با ریسک پایین هستند ممکن است به ارائه تسهیلات با تضمین و حمایت سازمان مدیریت کسب و کارهای کوچک علاقه‌مند باشند. چراکه در صورت عدم توانایی بعضی از شرکت‌های تجاری کوچک، دولت معمولاً بازپرداخت درصد زیادی از وام عرضه شده را تضمین می‌کند.

نکته منفی

دریافت تسهیلات مالی با استفاده از سازمان حمایت از کسب و کارهای کوچک بسیار پیچیده بوده و مراحل اداری آن طاقت‌فرسا است.

۴ - سرمایه‌گذاری جمعی

وبسایت‌هایی نظیر Indiegogo، kickstarter، و Rockethub به کارآفرینان کمک می‌کنند سرمایه مورد نیاز خود را با استفاده از تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران شخصی که به دنبال سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها هستند، تأمین کرده و کسب و کار خود را گسترش دهند. این افراد به مالکان استارت‌آپ‌ها کمک می‌کنند تا سرمایه لازم برای ملزومات‌شان (از تجهیزات گرفته تا مکانی برای فعالیت) را در اختیار داشته باشند.



نکته مثبت

تأمین بودجه مورد نیاز از سوی اشخاص می‌تواند نقش بسیار مهمی در توسعه کسب و کار شما داشته باشد، خصوصاً زمانی که بسیاری از بانک‌ها و موسسات مالی از ارائه تسهیلات و وام خودداری می‌کنند.

نکته منفی

از آنجایی که شما در حال جمع‌آوری پول و درخواست برای سرمایه‌گذاری در کسب و کارتان هستید، امکان نقض مقررات تجاری و امنیتی از سوی شما وجود داشته و به همین دلیل باید فرآیند تأمین سرمایه از افراد را با دقت زیادی زیر نظر داشته باشید.

۵ - سرمایه‌گذاران نیکوکار

این سرمایه‌گذاران افراد ثروتمندی هستند که تأمین بودجه استارت‌آپ‌های نوپا و کمک به کارآفرینان جوان از جمله فعالیت‌هایی است که این افراد انجام می‌دهند. گفتنی است افرادی که برای توسعه استارت‌آپ خود سراغ این افراد می‌روند، در وهله اول باید تضمین‌های لازم جهت خروج این سرمایه‌گذاران از شرکت به هنگام فروش آن به افراد حقیقی یا حقوقی دیگر را ارائه کنند.



نکته مثبت

از آنجایی که این سرمایه‌گذاران به تنهایی عمل کرده و از سرمایه شخصی خود بودجه مورد نیاز شما را تأمین می‌کنند، استفاده از این روش و دریافت تسهیلات مالی در مقیاس کوچک می‌تواند منجر به توسعه و بهبود شرایط کسب و کارتان شود.

نکته منفی

سرمایه‌گذاران خیر عموماً به دلیل هراس از ضررهای هنگفت احتمالی، پس از سرمایه‌گذاری وارد طراحی شیوه‌ها و استراتژی‌های تجاری نمی‌شوند، چرا که ممکن است در صورت از دست رفتن سرمایه اولیه و به دلیل نجات شرکتی که در آن سهام دارند ناچار به سرمایه‌گذاری مجدد شوند.