

## Бонус № 1. Стартовый капитал — почему нет

Есть старый анекдот про американского миллиардера, который начинал свой бизнес «с нуля». Вначале он купил грязное яблоко за 2 цента, помыл его и продал за 4 цента, на эти деньги купил два грязных яблока, ну и так далее... А потом богатая тетя оставила ему огромное наследство, и он перестал заниматься ерундой и начал выпускать автомобили.

Чтобы продать что-нибудь ненужное, надо сначала купить что-нибудь ненужное. А у нас денег нет!

*Эдуард  
Успенский.  
Трое из  
Простоква-  
шино*

С проблемой поиска стартового капитала сталкиваются все начинающие предприниматели вне зависимости от сферы их деятельности. Сравнительно честных способов зарабатывания, обнаружения и получения денег — бесконечное множество. А потому вот восемь наиболее популярных.

Способы накопления стартового капитала оцениваем по трем критериям:

- объем единовременного поступления денежных средств;
- условия возвращения;
- реальность воплощения на практике.

### **Заработать на продаже акций (+ + –)**

Ваши бабушки-дедушки или мама с папой, безвозмездно получив в 90-х годах акции предприятий, на которых они работали, сегодня могут продать свои ценные бумаги и на полученную сумму помочь вам открыть свое дело. С другой стороны, если в годы «дикого капитализма» ваши

родители работали в бюджетной организации или обанкротившемся колхозе, то не отчаивайтесь и читайте дальше.

**Взять кредит (+ – +)**

Кредитование малого бизнеса — это выгодная статья. Для банков. Добровольно закабалив себя, вы будете работать не на себя, а на «чужого дядю» в 2–3 раза дольше, чем предполагали. И еще: внимательно читайте то, что написано маленькими буквами снизу (на оборотной стороне договора, внутри конверта, на отдельном маленьком листочке), чтобы хотя бы быть в курсе всех деталей вашего с банком договора.

**Заработать на другом проекте (+ + +)**

Оптимальный вариант: вы никому не должны и вкладываете в дело собственные деньги. По-научному процесс перевода финансов из одной сферы в другую именуется диверсификацией капиталов. Есть одно «но»: сначала все-таки надо найти такую работу или такой бизнес, который бы мог приносить прибыль, равную стартовому капиталу.

**Взять у родителей (– + +)**

Идея не сахар. Когда вы учились в школе, еще можно было просить денег на завтраки в столовой. Когда вы поступали в институт, родители считали своим долгом оплатить услуги репетитора. Но теперь вы взрослый самостоятельный бизнесмен. Может быть, хватит сидеть на шее у мамы с папой? Хотя... Родители есть родители, вряд ли они откажут любимому чаду.

**Накопить (– + –)**

Удачи! (Произносится громко и с сарказмом.) Если вы — бедный студент, вряд ли, откладывая со стипендии по 150 рублей в месяц, вы накопите достаточную сумму, чтобы содержать свой бизнес в течение первого года. Другое дело, если вы работаете на круп-

ном предприятии, получаете солидную зарплату, тогда вы можете позволить себе выделять более существенную сумму в фонд под названием «Мой стартовый капитал». В любом случае придется затянуть пояс потуже.

**Найти клад (+ + –)**

Законным способом получить сразу и много можно только так. Впрочем, это еще и самый интересный способ. Помните, ведь именно так дядя Федор, кот Матроскин и пес Шарик смогли достать деньги на покупку коровы. Не забудьте, что по новому законодательству вы имеете право на 50 %-ное возмещение стоимости клада, а если вы найдете сундук с сокровищами на принадлежащем вам дачном участке, то и вовсе можете полностью забрать его себе.

**Продать компьютер/машину/квартиру (+ – +)**

Это при условии, что изначально лишние компьютер/машина/квартира у вас были. Иначе придется ночевать в автомобиле, или на важные деловые встречи ездить на автобусе, или договоры с партнерами набирать на компьютере в интернет-кафе. Не солидно.

**Найти инвесторов под отличную бизнес-идею(+ + –)**

Создать бизнес-идею, которая могла бы привлечь миллионы или хотя бы несколько сот тысяч рублей для открытия собственного дела, — весьма сложно. Не каждый обладатель толстого кошелька согласится финансировать дело «с нуля», поэтому тебе надо обладать огромной силой убеждения и тщательно проработать свой бизнес-план.

*Источник: Александр Жиров*

*<http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-8232/>*