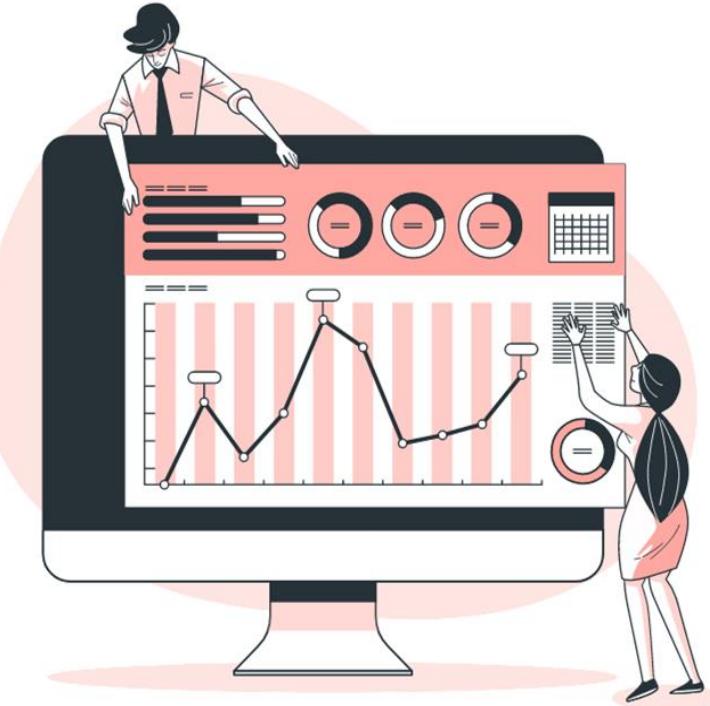


إدارة التمويل

ريم معتوق
الأكاديمية العربية الدولية





بدء وتنمية الأعمال التجارية هو أكثر من مجرد فكرة عظيمة. فهو يتطلب الإرادة للنجاح والقدرة على تمويل الأعمال التجارية. في حين أنه من المهم أن تكون قادراً على تمويل الأعمال بنفسك، يمكنك البحث عن تمويل خارجي لرأس المال العامل أيضاً.

لا تدع نقص رأس المال يقف في طريق عملك الذي تحلم به. تمثل الشركات الصغيرة إلى الفشل بسبب نقص رأس المال. في حين أن العديد من المستثمرين سيكونون على استعداد للاستثمار في عملك، إلا أنهم بحاجة إلى الاقتناع بأنك الشخص / الشركة المناسبة لتلقي التمويل.

غالباً ما تُنفق كل شركة ناشئة الكثير من المال على شراء المعدات وتوظيف الموظفين حتى استئجار مكتب قبل أن يتمكّنوا من العمل بسلامة في أعمالهم. بخلاف ذلك، تحتاج الشركات الناشئة إلى التكيف والنمو للتغلب على المنافسة في السوق. وفي معظم الحالات، فإن هذه الشركات تتطلّب تمويل الشركة لنفسها.

بالنسبة لكل رائد أعمال بدأ لتو رحلته ويحاول فهم عالم تمويل الشركات الناشئة، يجب أن يكون على دراية بأدوار الأنواع المختلفة من المستثمرين وكيف يرون الشركات الناشئة الجديدة.



التمويل



التمويل أمر حتى لنمو الأعمال تجارية وتحركها في الاتجاه الصحيح.

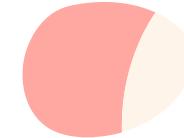
الاقتصاد العالمي يتغير باستمرار، ويجب على الشركات متابعة الأسواق والاستعداد لمزيد من فرص التمويل. بالإضافة إلى إدارة التدفق النقدي، يجب أن تكون مستعداً أيضاً لفرص التمويل الأخرى لتطوير عملك. من الضروري مراقبة الاقتصاد بالإضافة إلى الشؤون المالية للشركة لتعمل قادرة على المنافسة وتردّه في بيئة دائمة التغير...

01



فإذا ما هو تمويل الشركة؟

إذاً ما هو تمويل الشركة؟



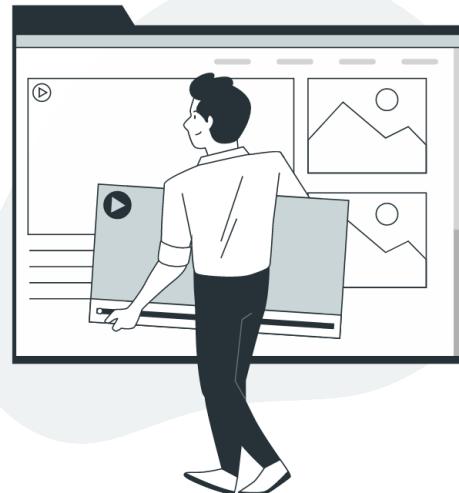
تمويل الشركة هو المال الذي يقدمه المستثمرون للشركة.

بشكل عام، هناك نوعان من التمويل الذي تحصل عليه الشركة:

حقوق الملكية (الأسهم) والديون (السندات/القروض)

وعندما تتلقى الشركة ذلك، فإنها تستخدم هذا النقد لرأس المال التشغيلي. من خلال هذا التمويل، يتوقع المساهمون وحملة السندات تحقيق عوائد من ما استثمروه في الشركة في شكل تقدير الأسهم وأرباح الأسهم والفوائد. سيحدد نمو ومكان الإيرادات التي يمكن أن تكسّبها الشركة نوع تمويل الشركة الذي سيكون الأفضل في النهاية.

مصادر التمويل



الأرباح المحتجزة أو الغير موزعة

تشمل مصادر التمويل المختلفة ما يلي:

رأس المال المقرض

رأس المال السهمي

تسعى الشركات دائمًا إلى مصادر التمويل لتنمية أعمالها. يمثل التمويل عملاً من أعمال المساهمة بالموارد لتمويل برنامج أو مشروع أو حاجة. يمكن البدء في التمويل لأغراض قصيرة الأجل أو طويلة الأجل ...

الأرباح المحتجزة أو الغير موزعة

تهدف الشركات إلى تحقيق أقصى قدر من الأرباح عن طريق بيع منتج أو تقديم خدمة بسعر أعلى من كلفة الإنتاج. إنه المصدر الأكثر بدائية للتمويل لأي شركة....

بعد تحقيق الأرباح، تقرر الشركة ما يجب فعله برأس المال المكتسب وكيفية تخصيصه بكفاءة. يمكن توزيع الأرباح المحتجزة على المساهمين كأرباح، أو يمكن للشركة تقليل عدد الأسهم القائمة من خلال بده حملة إعادة شراء الأسهم.

بدلاً من ذلك، يمكن للشركة استثمار الأموال في مشروع جديد، على سبيل المثال، بناء مصنع جديد، أو الشراكة مع شركات أخرى لإنشاء مشروع مشترك.

رأس المال المقترض

تحصل الشركات على تمويل الديون بشكل خاص من خلال القروض المصرفية.

في تمويل الديون، يصدر المصدر (**المقترض**) سندات الدين، مثل سندات الشركات أو السندات الإذنية. وتشمل قضايا الدين أيضا السندات، عقود الإيجار، والرهون العقارية...

الشركات التي تبدأ قضايا الدين هي **المقترضين** لأنها تبادل الأوراق المالية للنقد اللازم لأداء أنشطة معينة. ستقوم الشركات بعد ذلك بسداد الدين (**أصل الدين والفائدة**) وفقاً لجدول سداد الدين المحدد والعقود الكامنة وراء سندات الدين الصادرة.

عيوب اقتراض الأموال من خلال الديون هو أن المقترضين بحاجة إلى سداد مدفوعات الفائدة، وكذلك سداد **أصل الدين**، في الوقت المحدد. قد يؤدي عدم قيام المقترض بذلك المقتضى إلى التخلف عن السداد أو الإفلاس.

رأس المال السهمي

يمكن للشركات جمع الأموال من الجمهور مقابل حصة ملكية متناسبة في الشركة في شكل أسهم تصدر للمستثمرين الذين يصبحون مساهمين بعد شراء الأسهم. بدلاً من ذلك، يمكن أن يكون تمويل الأسهم الخاصة خياراً، بشرط أن تكون هناك كيانات أو أفراد في شبكة الشركة أو المديرين على استعداد للاستثمار في مشروع أو في أي مكان تكون فيه الأموال مطلوبة.

بالمقارنة مع تمويل رأس المال الدين، لا يتطلب تمويل الأسهم سداد مدفوعات الفائدة للمقترض.

ومع ذلك، فإن أحد عيوب تمويل رأس المال السهمي هو تقاسم الأرباح بين جميع المساهمين على المدى الطويل. والأهم من ذلك، أن المساهمين يخففون سيطرة ملكية الشركة طالما أنها تبيع المزيد من الأسهم.

مصادر التمويل الأخرى



تشمل مصادر التمويل أيضاً الأسهم الخاصة ورأس المال الاستثماري والتبرعات والمنح والإعانات التي ليس لها شرط مباشر لعائد الاستثمار، باستثناء الأسهم الخاصة ورأس المال الاستثماري.

وتسمى أيضاً "التمويل الجماعي" أو "التمويل الناعم".

يتمثل التمويل الجماعي عملياً في جمع الأموال لإنجاز مشروع معين أو القيام بمشروع من خلال الحصول على مبالغ صغيرة من المال من عدد كبير من الأفراد. عادة ما تتم عملية التمويل الجماعي عبر الإنترنت.

لماذا التمويل مهم بالنسبة للشركة...



تحتاج معظم الشركات الناشئة التي تدخل السوق إلى التمويل. مبلغ المال اللازم للشركة لتكون ناجحة هو عادة أكثر مما يمكن أن يموله المؤسسين، عائلاتهم، وأصدقائهم.

ونتيجة لذلك، تبذل معظم الشركات الناشئة كل جهد ممكن لجمع التمويل. والخبر السار هو أن العديد من المستثمرين يجلسون هناك على أمل الاستثمار في بدء التشغيل الصحيح.

ولكن هناك منافسة ضخمة لجمع التمويل حيث عادة ما تكون العملية شديدة ومعقدة وشاقة وطويلة. ومع ذلك، هذا هو المسار الذي يجب على كل شركة اتباعه مرة واحدة على الأقل. ولكن عندما يكون الوقت المناسب لجمع التمويل لعملاك.

عادة ما يكتب المستثمرون الشيكات عندما يؤمنون بفكرة الشركة ويجدونها مقنعة. إنهم مقتنعون بأن المؤسسين والفريق يمكنهم تحقيق رؤيتهم وإذا شعروا أن احتمال أو إمكانية نجاح الخطة عالية، فسوف يضعون أموالهم في الفكرة. لذلك، عندما تكون مستعداً لرواية هذه القصة، يمكنك جمع التوقيعات في الوقت المناسب تماماً.



على الرغم من أنه من السهل على كل مؤسس تقريباً أن يكون له سمعة وقصة، إلا أنه سيحتاج أيضاً إلى الحصول على المنتج وال فكرة وكية قليلة من جذب العملاء. لحسن الحظ، تعززت التكنولوجيا بشكل كبير، حيث يمكن تطوير تطبيق جوال أو منتج ويب متتطور في فترة زمنية قصيرة وبتكلفة منخفضة.



هذا ليس كل شيء، أصبح كل شيء أسهل بسبب التكنولوجيا كما يجب إقناع المستثمرين الذين يقدمون تمويل الشركة. عادة لا يبحثون فقط عن منتج بسيط يمكن رؤيته أو استخدامه أو لمسه. يجب عليك أيضاً إخبارهم بما يجعل المنتج رائعاً للسوق وما هو النمو الفعلي للمنتج في المستقبل.

باختصار، من الأفضل للمؤسسين جمع التمويل عندما يتطابق المنتج مع احتياجات السوق ولديه القدرة على الاستخدام على نطاق واسع بسبب ارتفاع فرصة السوق. جنباً إلى جنب مع هذا، سيكون لديهم أيضاً تحديد من هم العملاء.

لذلك، للحصول على تمويل الشركة، يجب أن يكون لدى المؤسسين مشروع يثير إعجاب المستثمرين.

من الأفضل لك جمع الأموال لتفطية جميع تكاليف بدء التشغيل، ومطابقة مستوى التعادل الخاص بك والوصول إلى الربحية، بحيث لن تكون هناك أي حاجة لجمع التمويل حتى تعمل الشركة وتحقق ربحا.

مع كل هذا، ستحتاج بعض الشركات الناشئة إلى تمويل أولي للمتابعة. يجب أن يكون هدفهم الرئيسي هو جمع التمويل المطلوب حتى المرحلة التالية "القابلة للتمويل": يأتي هذا الإنجاز عادة بعد 12 إلى 18 شهرا.



كم من الأموال نحتاج إلى جمعها...

أيضاً، عليك أن تعرف أن مبلغ التمويل الذي تحتاج رفعه سيحدد أيضاً ما هي المتغيرات المتداولة قبلاً، مثل التقدم الذي سيجلبه هذا المبلغ من المال، والمصداقية مع المستثمرين... في حال كنت تتجه في التخلص عن 10 % فقط من شركتك خلال الجولة الأولى (جولة البنور)، سيكون أمراً رائعاً. لكن معظم الجولة تتطلب في كثير من الأحيان تخفيضاً بنسبة 20 %، وينصح بتجنب التخفيض بأكثر من 25 %.

بالنسبة لأي من الحالات، من الضروري أن يكون لديك خطة موثقة للمبلغ الذي تطلبه. من خلال هذه الخطة، ستتمكن من إقناع المستثمرين بأن أموالهم ستنمو، وأنك حددت كل خطوة للشركة.



كم من الأموال تحتاج إلى جمعها...

مثال العالم الحقيقي للتمويل

Amazon

احصائيات أمازون:

صناعة: تجارة التجزئة عبر الإنترنت

الإيرادات السنوية: 61 مليار دولار

عدد الموظفين: 97,000

أمازون الشهيرة التي أسسها جيفري بيزوس والتي تقدر إيراداتها حوالي 61 مليار دولار في عام واحد اليوم،
بدأت في مرآب بيزوس وتحمل لقب أكبر باائع تجزئة عبر الإنترنت في العالم الآن.



كان ذلك في عام 1994 عندما جاء بيزوس بفكرة ترك وظيفته وبدء شركة إنترنت، بسبب الشعيبة المفاجئة للإنترنت بين الناس في جميع أنحاء العالم. لكن الأمور لم تنجح معه على الفور. قام بإعداد قائمة من أفضل 20 منتجاً يمكنه بيعه عبر الإنترنت وقرر أن الكتب هي الخيار الأفضل. وذلك عندما أخذت الأمور منعطفاً جيداً، كانت هذه مجرد بداية أمازون في ذلك الوقت.



تمويل أمازون

مثال العالم الحقيقي للتمويل

Amazon

كان التمويل الأولي من مدخلات والديه الشخصية، حيث لم يعرفوا حتى ما هو الإنترن特 في ذلك الوقت. لقد وضعوا رهاناً على ابنهم. أخبرهم بيزوس أن هناك فرصة بنسبة 70٪ أنه قد يخسر الاستثمار الكامل، لكنهم، مع ذلك، استثروا بضع مئات إلى آلاف الدولارات في فكرته.

بعد ذلك، احتاج بيزوس إلى مزيد من التمويل في السنة الثانية، وكانت أمازون قد جمعت سلسلة A من كلينر بيركنز كوفيلد وأند بايرز بحوالي 8 ملايين دولار. كما تعلمون، لم يكن ذلك نهاية لها. تم طرح أمازون للأكتتاب العام في عام 1997 لجمع المزيد من التمويل وبحلول عام 1999، حقق الاستثمار الذي حققه كلينر بيركنز كوفيلد وبايرز عائداً يزيد عن 55000٪.

عندما اضطرر بيزوس إلى جمع التمويل للشركة، كان لدى أمازون مبيعات تصل إلى 20000 دولار في الأسبوع. ومنذ ذلك الحين، أصبحت الشركة واحدة من أكبر الشركات في العالم، وتركت الآن على التوالي طوبل الأجل والهيمنة العالمية.





شكراً لكم!

ريم معتوق
الأكاديمية العربية الدولية

