

القواعد الذهبية للمال
القاعدة 1 : لا يوجد تمويل مجاني
القاعدة 2 : المال لا يتقذه الا المال
القاعدة 3: العوده للقواعد اعلاه

تمويل المشاريع – اعمال توسعه المنشآت

تمهيد 1 (تمويل المشاريع) : يعتبر تمويل المشاريع من اصعب الاعمال الماليه و اكثرها تعقيدا و ما يتعلق بها من اعمال هندسيه و اعمال الانشاءات و اعمال البنوك و الرهن العقاري و تداخل كافة هذه البنود ببعضها البعض و فيما يخص **تمويل المشاريع** فان هنالك قاعده اساسيه مفادها بانه **لا يوجد هناك تمويل مجاني**. ان الباحث عن التمويل لا بد من ان تتوفر لديه اصول ثابتة او منقوله حتى يتمكن من استقطاب تمويل مشروعه و بناء عليه فان هنالك سؤال مفاده **(من اين سوف اتى بالتمويل لمشروعي)**.

الطرق المتاحة لتمويل المشاريع

الطريقه الاولى: الحصول على قرض من احد البنوك او المؤسسات الماليه

و لنستخدم مثالا رقميا لتوضيح الصوره و هو الحصول على قرض بقيمة مليون دولار امريكي (وبغض النظر عن كثير من التفاصيل و لكن المهم هو النتيجة النهائيه) فان هنالك ركيزتان اساسيتان للحصول على قرض بهذه القيمه وهما **وجود اداة (ضمان) و هو رهن من الدرجة الاولى عبارة عن ارض او عقار او اسهم او سندات بقيمة لا تقل عن 3 مليون دولار اميركي** ليتم رهنها للجهاز المقرضه و الركيزه الثانيه (و هي الاصعب) هو **اثبات المقدرة على سداد اقساط ذلك القرض من مصدر مالي لا علاقه له بالمشروع** و دون الخوض في كثير من تعقيدات الحسابات البنكيه و احتساب نسبة الفائده البنكيه و التي لن تقل عن 10% من قيمة القرض و لتكن قيمة سداد القرض كما هي (جدلا) و فترة السداد لتكن 5 سنوات فان ذلك يشير الى ان القسط الشهري المستوجب السداد للبنك هو تقريبا **(17 الف دولار شهريا)** و هذا بالتالي يقود الى ان معادلات احتساب البنك للمقدرة الماليه للمقترض على السداد سوف تتطلب من المقترض اثبات وجود دخل شهري مقداره و في الحد الادنى **70 الف دولار**

النتيجه : عدم قدره على تقديم تلك المتطلبات

الطريقة الثانيه: تاسيس شركه مساهمه

وهذا النوع من اشكال استقطاب راس المال و تمويل المشاريع (و ان كان لا ينطبق كاملا على حالة مشروع بقيمة واحد مليون دولار و لكن من المفيد تبيان بعض جوانبه) حيث ان هذا الشكل يتوجب ان يكون الحد الادنى من راس المال الاجمالي للمشروع (باختلاف المنطقه) هو **10 مليون دولار و يتوجب على المؤسسين ان يقوموا بالمساهمه بنسبة 5 مليون دولار كحد ادنى** من راس المال قبل ان يتم البت باي خطوة لاحقه و كذلك يتوجب عليهم القيام بكافة الاجراءات القانونيه و الماليه و اعددا عملية طرح الاسهم بالشكل القانوني المتكامل **و تغطية كافة تكاليف تلك الاعمال للوصول الى مرحلة الطرح**

النتيجه : عدم المقدرة على تنفيذ هذه الطريقه بسبب راس المال المطلوب و تكاليفها العاليه و شكلها القانوني المعقد

تمهيد 2 (التوسع في الاعمال / خطة انقاذ المنشآت): اعتمادا على الاحصاءات الخاصه **ببيع المنشآت الصغيره و المتوسطه الحجم او ايجاد حلول تمويليه لها** (والتي لا تتجاوز قيمة بيعها 5 مليون دولار امريكي) فان نسبة انجاز و بيع هكذا منشأه في امريكا يستغرق ما بين 3- 4 سنوات و بنسبة انجاز لا تتجاوز 20% من عدد المنشآت المعروضه للبيع (وهي غالبا منشآت ليست في **ازمه ماليه** و انما غالبا انها تعمل و بشكل جيد) و هذا يدل و بشكل جازم بان عملية بيع المنشآت او انقاذها مالي (**سواء بكاملها او جزأ منها**) ليست بالامر السهل (**يتواجد النظر للمساله بشكل عميق جدا و ليس بشكل سطحي**) حيث تدخل الكثير من العوامل (**check list**) و المدرجه ادناه و التي تقضي في نهايه المطاف الى صعوبه بالغه (بالشكل التقليدي المتعارف عليه) واهمها:

- ضرورة معرفة المشتري او **المنفذ المالي (مشارك) للسبب الحقيقي للبيع او الانقاذ** ومدى **قناعته بذلك**
- ضرورة الوصول **لتخمين قيمة** المنشأه بالشكل الاحترافي و السوقي و مدى قناعة المشتري او المنفذ بذلك .
- التأكد من **عدم وجود مديونيوات او رهونات او حجوزات او ضرائب مترتبه على المنشأه** .
- الاطلاع على **الميزانيات "للسنوات الماضيه"** و دخول اطراف ماليه و محاسبية وقانونيه "على الخط من قبل المشتري او المنفذ .
- **يزداد الامر تعقيدا في حالة عدم تحقيق المنشأه لارباح** و يزداد اكثر تعقيدا بتحقيق **خسائر** او هنالك **خسائر متراكمه**.
- **يزداد الامر ندرة في ايجاد المشتري /المنفذ المستهدف كلما ارتفعت قيمة المنشأه**.

- قد يزداد الامر سوءاً لدرجة استحالة بيع المنشأه او انقاذها ماليا فيما لو كانت الظروف الاقتصادية او الماليه غير مستقره.
- ثقافة المجتمع لشراء المنشآت القائمة او اقراضها و "التخوف الشديد" من ذلك حيث ان هذا النوع من العمل التجاري قد لا يجد فيه رغبه لدى الغالبية العظمى وترى ان الافضل لها القيام بانشاء النشاط بنفسها بدلا من شراء منشأه قائمه .

بالنظر للاسباب اعلاه و مدى انطباق تلك العوامل على كل منشأه , فسوف يتضح مدى صعوبة بيع المنشآت القائمة او تمويلها , مما يطرح سؤالا هل هنالك من بديل لحل موضوع تمويل المشاريع او بيعها , ما هو الحل ,,,,,,, الطريقة الثالثة

الطريقة الثالثة: التواصل مع مستثمرين مأهلين

تعتبر هذا الطريقة هي الوحيدة القابلة للتطبيق و تتلخص بالتواصل مع مجموعات من المستثمرين ذوي الكفائه الماليه و حسب نصوص الاليه المتبعه في امريكا و بعض الدول الاوروربيه ايضا فان هنالك العديد من الاعدادات و الوثائق التي تستوجب الاعداد المتقن و التي سوف يتم تقديمها لمجموعات المستثمرين, كذلك و حسب القوانين و التعليمات المعمول بها فان تلك الوثائق تستوجب الموافقه عليها من الجهات الماليه ذات العلاقه ليتم التصريح لها للتواصل مع مجموعات المستثمرين و هذا يستوجب الاعداد الاحترافي لشكل العلاقه القانونيه و شكل العقد و بكامل التفاصيل الماليه و التعاقدية بين اطراف المشروع المستوجب التمويل (مكاتب محاماه متخصصه بصياغة تلك الاعمال و عقودها). ان هذا العمل يستوجب التنقل و عقد الاجتماعات مع المستثمرين و كذلك الاعداد لعدة مؤتمرات ليتم من خلالها التعرف المباشر على مجموعات المستثمرين و التعريف بالمشروع و ما يصاحب ذلك من الاعداد الجيد لتلك اللقاءات.

النتيجه : تعتبر هذه الطريقة هي الطريقة الوحيدة القابلة للتطبيق و بكلفه ماليه اقل بكثير من باقي الاليات الاخرى

دراسة مقارنة لطرق تمويل المشاريع

الرقم	نوع التمويل	ملخص الطريقة	الضمانات	المخاطر	ملاحظات
1	قرض	يتم الحصول على القروض من خلال البنوك او المؤسسات المالية حيث يقدم طالب القرض ما يعرف بأدوات الضمان كالأراضي و العقارات و تتم عملية التقييم لتلك الأصول ومن ثم ترهن للجهة المانحة لضمان القرض , كذلك يتوجب على المقترض تقديم ما يثبت المقدرة على السداد	رهن أراضي , عقار	تعتبر عالية حيث ان كامل اصل الرهن يكون مرهون للجهة المقرضة وفي حالة عدم السداد فيتم بيع الأصل لاسترجاع الدين و الخدمة التي ترتبت عليه من فوائد و مصاريف	هذا الحل غير ممكن التطبيق لتمويل المشاريع لعدم مقدرة الطالب على توفير ادوات الضمان وكذلك عدم توفر الاثبات على المقدرة على السداد
2	مشاركة شركة عامه	البحث عن شركاء غير محدودي العدد (شركة مساهمة عامه) حيث يتوجب على المؤسسين توفير ما يقارب 60% من رأس مال الشركة الإجمالي و يتم طرح الجزء المتبقي على شكل أسهم	(مبدأ الربح و الخسارة) المكتتب يحصل على شهادة أسهم بقيمة أسهمه	فقدان المؤسسين لإدارة الشركة في حال اختلت نسبة تملكهم لأسهم الشركة و بالتالي دخول أعضاء مجلس إدارة جدد و ما يترتب على ذلك من متغيرات في البنية الإدارية	الصعوبه الشديد لتوفير نسبة 60% من حجم الاكتتاب من قبل المؤسسين حيث ان الحد الأدنى للطرح غالبا ما يكون بحدود 100 مليون دولار
3	البحث عن ممولين	طرح المشروع على مجموعات من المستثمرين و كما تم الاشاره اليه اعلاه (الطريقة الثالثة)	(مبدأ الربح و الخسارة)	يتم الاتفاق على شكل الاداره بين اطراف العقد	كلفة هذه الطريقه اقل بكثير من متطلبات الطرق الاخرى

ملاحظه 1 : الحد الأدنى (للتموليل/الاستثمار) هو مليون دولار و الحد الأقصى 3 ونصف مليون دولار

ملاحظه 2 : لا بد من توفر 10% من قيمة الاستثمار من قبل صاحب (الفكره/المشروع)

ملاحظه 3 : لقيم تمويل اعلى سوف يكون هنالك شروط و متطلبات ماليه مختلفه

يتم دراسته كل حاله على حدا و عليه يتم تحديد خطة العمل , لمزيد من التفاصيل يرجى التواصل

info@initialmile.com