

القواعد الذهبية للمال
القاعدة 1 : لا يوجد تمويل مجاني
القاعدة 2 : المال لا ينقذه 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 مشروع 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 مثلا 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 عبارته عن ارض او عقار او اسهم او سندات بقيمة لا تقل عن 3 مليون دولار اميركي** ليتم رهنها للجبهه المقرضه و الركيزه الثانيه (و هي الاصعب) هو **اثبات المقدره 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 للمقدره الماليه للمقترض على السداد سوف تتطلب من المقترض اثبات وجود دخل شهري مقداراه و في الحد الادنى **70 الف دولار**
النتيجه : عدم القدره 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 بنسبه 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 المقدره 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 منشاه في امريكا يستغرق ما بين 3- 4 سنوات و بنسبه 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 عمليه بيع المنشآت او انقاذها ماليا (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 والتي تفضي في نهايه المطاف الى صعوبه بالغه (بالشكل التقليدي المتعارف عليه) واهمها:

- ضرورة معرفه المشتري او المنفذ المالي (مشارك) **للسبب الحقيقي للبيع او الانقاذ** ومدى قناعته بذلك
- ضرورة الوصول **لتخمين قيمة** المنشاه بالشكل الاحترافي و السوقي و مدى قناعة المشتري او المنفذ بذلك .
- التاكيد من **عدم وجود مديونيوات او رهونات او حجوزات او ضرائب** مترتبته على المنشاه .
- 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 المنشاه لارباح** و يزداد اكثر تعقيدا بتحقيق خسائر او هنالك **خسائر متراكمه**.
- **يزداد الامر ندره في ايجاد المشتري /المنفذ المستهدف كلما ارتفعت قيمة المنشاه.**

- قد يزداد الامر سوءاً لدرجة استحالة بيع المنشأه او انقاذها مالياً فيما لو كانت الظروف الاقتصادية او الماليه غير مستقره .
- ثقافه المجتمع لشراء المنشآت القائمه 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 القائمه او تمويلها , مما يطرح سؤالا **هل هنالك من بديل لحل موضوع تمويل المشاريع او بيعها , ما هو الحل ,,,,,,, الطريقة الثالثه**

الطريقة الثالثه: التواصل مع مستثمرين مآهلين

تعتبر هذا الطريقة هي الوحيدة القابله للتطبيق و تتلخص بالتواصل مع مجموعات من المستثمرين ذوي الكفانه الماليه و حسب نصوص الآليه المتبعه في امريكا و بعض الدول الاوروربه 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 القابله للتطبيق و بكلفه ماليه اقل بكثير من باقي الآليات 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 الماليه حيث يقدم طالب القرض ما يعرف بأدوات الضمان كالأراضي و العقارات و تتم عملية التقييم لتلك الأصول و من ثم ترهن للجهة المانحة لضمان القرض , كذلك يتوجب على المقترض تقديم ما يثبت المقدرة على السداد)	رهن أراضي , عقار	تعتبر عاليه 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 أدوات الضمان وكذلك عدم توفر الأثبات 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 الشديده لتوفير نسبة 60% من حجم الاككتاب 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 الثالثه)	(مبدأ الربح و الخسارة)	يتم الاتفاق على شكل الاداره بين اطراف العقد	كفلة هذه الطريقة اقل بكثير من متطلبات الطرق الاخرى

ملاحظه 1 : الحد الأدنى (للتمويل/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@alphausco.com