

۱۲.

آیا لازم است از دوستان و اعضای خانواده خویش بخواهم در تشبث من سرمایه گذاری کنند؟



۱۳.

سرمایه گذاران چند نوع اند و چگونه کار می کنند؟



۱۴.

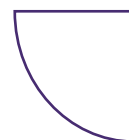
چگونه میتوانم سرمایه گذاران را دریابم؟

۱۵.

چگونه درمورد شرایط اخذ وجوه مالی (سرمایه) مذاکره کنم؟

۶.

انواع مختلف قرضه کدام است و چگونه آنرا دریافت نمایم؟



۱۶.

چگونه روابط خوب با قرضه دهندگان و سرمایه گذاران برقرار کنم؟

۷.

تفاوت بین قرضه های کوچک و قرضه های تجاری چیست؟

۱.

سرمایه چیست و چرا به آن نیاز دارم؟

۱۷.

چگونه سرمایه گذاری شخصی خویش را در تشبث خود مدیریت کنم؟

۸.

بانک ها هنگام تصمیم گیری درباره ی پرداخت قرضه، چه چیزی را در نظر میگیرند؟

۲.

چگونه بدانم به سرمایه نیاز دارم و چه مقدار نیاز خواهیم داشت؟

۱۸.

دست یابی به سرمایه، چه مقدار هزینه تلاش و پول) نیاز دارد؟

۹.

وثیقه چیست؟

۳.

سرمایه مورد نیاز را از کجا بدست آورم؟

۱۹.

مشارکت چیست و آیا لازم است از گزینه ی مشارکت استفاده نمایم؟

۱۰.

تامین وجوه مالی از طریق مشارکت در سرمایه چیست و چگونه کار می کند؟

۴.

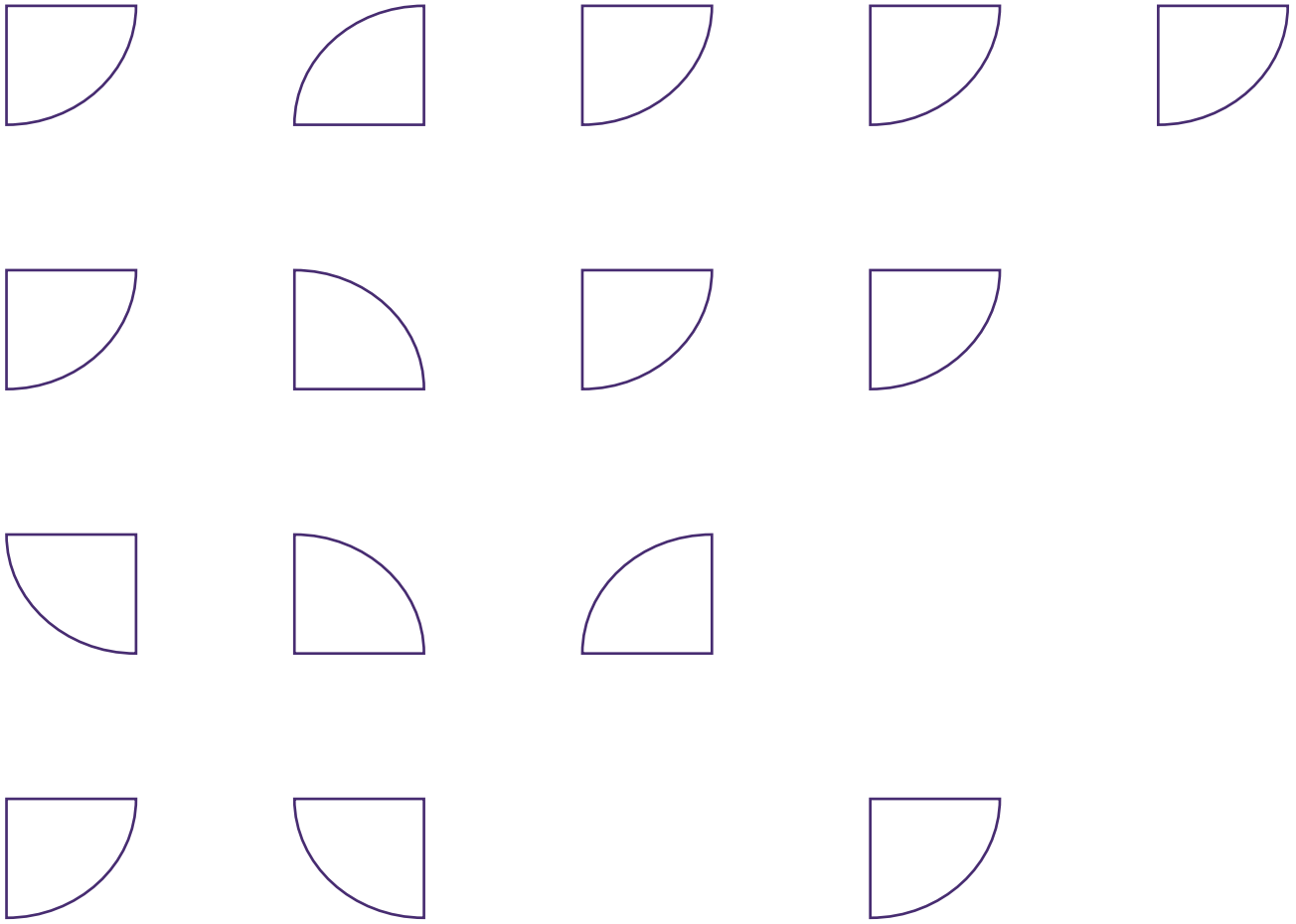
از کجا می توانم مساعدت مالی بدست آورده و آیا لازم است در جستجوی آن باشم؟

۱۱.

چرا کسی دیگری در تشبث من سرمایه گذاری کند؟

۵.

تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه صورت میگیرد؟



۱.

سرمایه چیست و چرا
به آن نیاز داریم؟

سرمایه عبارت از پولی است که برای انکشاف یا سرمایه‌گذاری در تشبث شما استفاده می‌شود. سرمایه را با توجه به کاربرد آن به نام‌های مختلف یاد می‌کنند:

سرمایه‌ی راه اندازی تشبث، عبارت از پولی است که شما برای شروع کاروبار خود نیاز دارید. از جمله شما برای پرداخت بل‌های مصارف خود تا زمانی که سرمایه نیاز دارید که فروشات‌تان به حدی برسد که بتوانید مصارف خود را از منبع عواید کاروبارتان جبران کنید.

سرمایه‌ی جاری یا گردش، عبارت از پولی است که شما قبل از آن که مشتریان پول بپردازند، به خریداری‌ها و امور اداری و مدیریتی شرکت خود نیاز دارید. هر تشبث برای ادامه‌ی فعالیت خود باید سرمایه‌ی گردش کافی داشته باشد. البته مقدار این سرمایه به نوع تشبث وابسته است. شرکت‌هایی که موجودی بسیار بزرگ ذخیره می‌کنند، دارای پروسه‌ی تولید طولانی می‌باشند یا مشتریان‌شان بصورت قسط وار پول خود را می‌پردازند. بناءً این شرکت‌ها نیازمند ذخایر سرمایه‌ی گردش بزرگتر می‌باشند.

سرمایه‌ی رشد، پولی است که بعد از کسب موفقیت نسبی شرکت، برای دستیابی به سودآوری نیاز است. این سرمایه می‌تواند وجوه مالی بیشتر برای انکشاف محصولات، ایجاد و رشد تیم کاری یا افزایش تلاش‌های بازاریابی، باشد.

سرمایه‌ی توسعه‌ی، عبارت از پول مورد نیاز برای توسعه‌ی تشبثی است که از قبل سودآوری دارد. توسعه به شیوه‌های مختلف صورت می‌گیرد، از جمله آغاز فعالیت در موقعیت جدید، ایجاد محصول/خدمات تازه، یا اتومات‌سازی پروسه‌های کاری موجود. این مبلغ معمولاً یکبارگی سرمایه‌گذاری شده و منابع کسب درآمد شما و سایر سرمایه‌گذاران را بیشتر می‌سازد.

سرمایه، فرق نمی‌کند از سوی شما، از سوی خانواده یا دوستان، بانک یا یا سرمایه‌گذار، یا مشتریان اصلی شما پرداخته شود، مهم‌ترین چیزی که باید به بخاطر بسپاریم این است که از سرمایه انتظار می‌رود از مصارفی که در نخست می‌شود، باید ارزش بیشتر ایجاد کند.

فهمیدن این که سرمایه‌گذاری (سرمایه، وقت یا انرژی) برای تشبث شما و کسی که آن را سرمایه‌گذاری کرده، چه پیامد مثبت و منفی خواهد داشت، نه تنها برای کسب موفقانه‌ی سرمایه مهم است بلکه برای اداره‌ی شرکت‌تان نیز حیاتی می‌باشد.

بیاید بیشتر بدانیم

بدست آوردن سرمایه‌ی راه اندازی تشبث از منابع بیرونی، یک کار نهایت مشکل می‌باشد بدلیل اینکه خطر (ریسک) بیشتر در آن وجود دارد. اگر شما بخواهید خودتان سرمایه‌ی اولیه تشبث خود را فراهم سازید، شاید ماه‌ها یا حتی سال‌ها وقت بگیرد تا پول کافی برای شروع کاروبارتان را تهیه نمایید. از این رو مهم است پلان تجارتي و داده‌های مالی داشته باشیم که نشان دهد کاروبار شما بعد از سرمایه‌گذاری اولیه، فوراً به عاید خواهد رسید. بزرگترین سوالی که به ارتباط تشبث تازه تاسیس باید جواب داده شود، این است: «آیا این مدل تجاری سودآور است، و رسیدن به سودآوری چقدر وقت در بر می‌گیرد؟»

چند روش خلاقانه برای بدست آوردن سرمایه‌ی اولیه‌ی برای راه اندازی تشبث:

- پیش‌فروش محصولات برای تهیه‌ی سرمایه‌ی کافی بخاطر راه‌اندازی تولید اولیه. وقتی شما محصولات پیش‌فروش را عرضه کردید، فروش هر محصول دیگر، شما را در ایجاد پوشش سرمایه‌ی درحال گردش یا سرمایه‌گذاری مجدد به کاروبارتان کمک می‌کند.
- «شریک» ساختن نخستین کارمندان تان در کاروبار، بدلیل اینکه لازم نشود برای کاری که انجام می‌دهند به آنان پول بپردازید یا باید در بدل کاری که انجام می‌دهند پول نقد کمتر برای آنان بپردازید.
- یافتن مشتری اولیه‌ای که نیازمند محصولی است که شما می‌خواهید تولید کنید و از آنان بخواهید تا در برابر حق انحصاری استفاده از محصول شما برای مدت معین به شما پول بپردازند.
- اصولاً هرکاری را که شما برای رساندن محصول و خدمات خود به کسانی انجام داده بتوانید که حاضراند قبل از آماده سازی کامل آن محصولات و خدمات، به شما پول بپردازند.

بطور مثال، وحیده می‌خواهد فروشگاه فیسبوکی برای انتقال لباس‌های محفلی زنانه در شهرهای بزرگ افغانستان باز کند. او با عمده فروش ای که از هند لباس وارد می‌کند، قرارداد عقد نموده است. او برای آن که چند جوره لباس را در فروشگاه فیسبوکی خود به نمایش بگذارد به یک مقدار سرمایه نیاز داشت. او دو کار را انجام داده است. اول، وی عمده فروش ای را قناعت داده که بعد از تحویلی البسه برای او، یکماه میعاد برای پرداخت بدهد. دوم، وحیده یک عروس را در کابل و دو تن دیگر را در هرات قانع ساخته تا پول لباس‌هایشان را پیش پرداخت نمایند. به این طریق او توانست یک مقدار سرمایه برای شروع کاروبار از مشتریان خود بدست آورده و یک مدت وقت برای ذخیره‌ی البسه در فروشگاه خود از عمده فروش، بگیرد.

سرمایه‌ی گردش معمولاً به شکل پس‌انداز داخلی بدست می‌آید. یعنی وقتی مشتریان شما پول می‌پردازند، بخشی از عواید خود را در حساب سرمایه‌ی درگرددش پس‌انداز می‌کنید. این مبلغ از سرمایه‌گذاری اولیه یا پس‌اندازهای دیگر جدا نگهداشته می‌شود. اگرچه می‌توان بعد از آن که کاروبار به سابقه‌ی عملیاتی کافی دست یافت، خط اعتبار مشخصی برای سرمایه‌ی درگرددش ایجاد کرد. تعدادی از قرضه دهندگان ممکن است برای سرمایه‌ی درگرددش قرضه پیشکش کنند، اما این قرضه‌ها شاید نرخ سود و فیس‌های بلند داشته باشند. در صورت امکان، ایجاد سرمایه‌ی درگرددش «ذخیره» خودتان با مصارف ۲-۳ ماهه می‌تواند بسیار مفید تمام شود.

شرکت‌هایی که نیازمند سرمایه‌ی درگرددش بزرگ هستند (بخاطر موجودی یا سرمایه‌گذاری‌های کلان مورد نیاز رشد) احتمالاً مجبور به گرفتن قرضه شده و از موجودی کالاها و تجهیزات خود بعنوان وثیقه استفاده کنند. در این صورت وجوه مالی تهیه شده را نمی‌توان سرمایه‌ی درگرددش خواند، بلکه می‌توان آن را سرمایه‌ی رشد یا توسعه گفت. بزرگترین سوالی که باید به ارتباط سرمایه‌ی درگرددش جواب داد این است: «آیا شما قادر به بازپرداخت آن به مدت کوتاه ۳-۶ ماه هستید؟»

سرمایه‌ی رشد را می‌توان از سرمایه‌گذاران/قرضه دهندگان، به سادگی بدست آورد. چون شما قبل از آن که آماده‌ی رشد کاروبارتان شوید، حتماً عاید بدست می‌آورید. داشتن لیست مشتریان ثابت، به شمول مشتریانی که به تکرار از شما خریداری می‌کنند، مثل داشتن محصول/خدمات درگرددش و پلان رشد واضح، برای بدست آوردن این نوع سرمایه حیاتی است. خبر خوش این است که داشتن این چیزها باعث می‌شود قرضه گرفتن نیز یک گزینه‌ی قابل تامل شود و شما صرفاً در جستجوی سرمایه‌گذاران برای رشد کاروبارتان نشوید. بزرگترین سوالی که در زمینه‌ی سرمایه‌ی رشد باید پاسخ گفت، این است: «آیا مطمئن هستید، این تمام پولی است که شما برای پوشش دادن مصارف‌تان نیازمند خواهید بود؟»

بدست آوردن سرمایه‌ی توسعه نیز از سرمایه‌گذاران و یا قرضه دهندگان آسان است. چون شرکت شما نیازمندی‌های مالی خود را برآورده می‌سازد. تمام نکاتی که برای جلب سرمایه‌ی رشد فهرست شده‌اند، اینجا صدق می‌کند. اما، تمویل کنندگان بیرونی ممکن به پلان‌های توسعه‌ی شما بعنوان «شروع» برای خودشان نگاه کنند، لذا شما باید تمام هزینه‌ها را توجیه کنید و نتایجی را که قادر خواهید بود بدست آورید بطور روشن توضیح دهید. بزرگترین سوالی که به ارتباط سرمایه‌ی توسعه پرسیده شود، این است: «چرا این کار را با پول خود انجام داده نمی‌توانید؟»

تعریف اصطلاحات این بخش

پلان تجاری- سند کتبی که نشان می‌دهد یک تشبث برای رسیدن به اهداف خود پلان‌گذاری کرده است.

سرمایه‌ی توسعه- پولی که برای توسعه‌ی تشبثی نیاز است که از قبل سودآور می‌باشد.

سرمایه‌ی رشد- پولی که بعد از رسیدن شرکت به پیشرفت نسبی، برای دست‌یابی به سودآوری لازم است.

سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول می‌پردازد.

سود خالص- مبلغی که بعد از کسر تمام هزینه‌ها، برای شما باقی می‌ماند.

سرمایه‌ی راه‌اندازی- پولی که شما برای شروع تشبث خود نیاز دارید. از جمله آنچه برای پرداخت تمام هزینه‌ها ضرورت خواهید داشت.

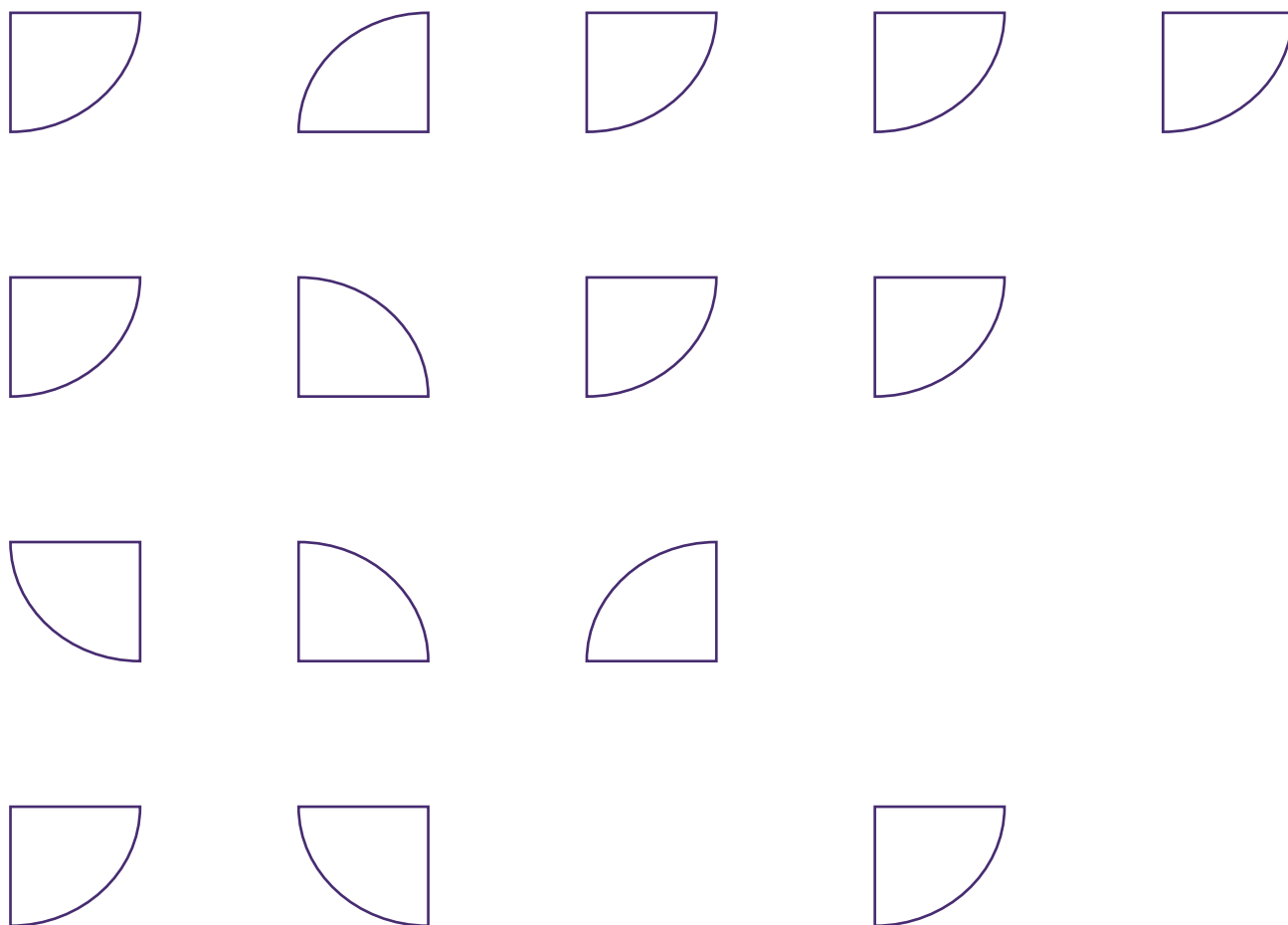
سرمایه‌ی گردشی- پولی که نیاز است قبل از گرفتن قیمت محصولات و خدمات از مشتری، برای تهیه یا خرید محصولات/خدمات و اداره‌ی تشبث، مصرف شود.

خط اعتبار- توافق بین یک نهاد مالی و قرضه‌گیرنده برای تعیین حداکثر مقدار پولی که بتوان قرض گرفت.

مدل کاروبار- پلان یک شرکت برای چگونگی کسب عواید و بدست آوردن منفعت.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چگونه بدانم به سرمایه نیاز دارم و چه مقدار نیاز خواهم داشت؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- سرمایه مورد نیاز را از کجا بدست آورم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه توجه سرمایه گذاران را جلب کنم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی



۲.

چگونه بدانیم به سرمایه نیاز داریم
و چه مقدار نیاز خواهیم داشت؟

برای فهمیدن این که آیا به سرمایه نیاز دارید یا خیر، باید به کارکرد کنونی شرکت خود یا کارکرد شرکت زمانی که به فعالیت آغاز کرده است، فکر کنید.

قبل از آنکه فروشات را آغاز نمایید، باید مشخص سازید اینکه تا چه مدت تجارت خواهید کرد، بدست آوردن اولین مشتری و اولین فروش شما چقدر زمان نیاز خواهد داشت؛ و برای پوشش دادن هزینه‌های کاروبارتان به چه مقدار فروشات نیاز خواهید داشت.

تشبثات نوتاسیس به سرمایه‌ی اولیه نیاز دارند، و این پولی است که شما برای شروع تشبث خود از جمله پرداخت تمام هزینه‌های کاروبارتان ضرورت خواهید داشت. هر تشبثی نیازمند مقدار سرمایه‌ی گردشی است. این سرمایه در واقع نقش یک پشتوانه را دارد زمانیکه مشتریان دیرتر از زمانی که انتظار می‌رود پول بپردازند یا زمانی که فروشات کندتر از حدانتظار صورت گیرد.

مبلغ سرمایه‌ی گردشی مورد نیازتان، شاید بسیار زیاد به نظر برسد و شما را نگران کند. اما لازم نیست تمام این پول را در روز اول در اختیار داشته باشید. با شناسایی پول نقد مورد ضرورت برای دستیابی به هدف مشخص، شما نه تنها نیاز فوری خود به پول نقد را کاهش خواهید داد، بلکه فرصت دارید درمورد چگونگی عملکرد کاروبارتان قبل از تزریق پول بیشتر فکر کنید و دیدگاه‌های‌تان را در این زمینه بیازمایید.

عنصر کلیدی در تهیه‌ی سرمایه این است که بسیار زود برای جستجوی آن تلاش نمایید. اگر فکر می‌کنید سال آینده به پول بیشتر نیاز خواهید داشت، از همین حالا به جستجوی آن بپردازید.

بیایید بیشتر بدانیم

هر تشبثی به سرمایه نیاز دارد. برخی تشبثات می‌توانند سرمایه‌ی مورد نیاز خود را از مشتریان بدست آورند، بخصوص هنگامی که تشبث درحال رشد است. قیمتی که مشتریان می‌پردازند، نه تنها هزینه‌ی ساختن و عرضه خدمات را احتوا می‌کند، بلکه تمام هزینه‌های چرخش عملیات تشبث و منفعت آن را نیز شامل می‌شود.

هنگامی که تشبث به پختگی می‌رسد، ممکن منافع بدست آمده در داخل شرکت نگه داشته و دوباره سرمایه‌گذاری نماید. باوجود آن، گاهی تشبثات نمی‌توانند نفع کافی بدست آورند تا هزینه‌های تغییرات عمده‌ای مانند تغییر تولید دستی به سیستم خودکار، استخدام کارمندان بیشتر یا راه‌اندازی کمپاین بزرگ بازاریابی را پوشش دهد. یا به دلیل اینکه تشبث تازه کار است، مشتریان کافی ندارد تا نفعی بدست آورد و باآنها هم هر ماه بیشتر از فروشات خود مصرف می‌کند.

این‌ها موارد بسیار معمول و حالاتی است که به منابع مالی خارج از تشبث، ضرورت احساس می‌گردد. برای درک مقدار سرمایه‌ای که لازم خواهید داشت به بودجه‌ی نقدی خود نگاه کنید. نیازهای نقدی عبارت از مجموع کمبودات نقدی شما تا زمان رسیدن تشبث به نقطه‌ی صفری (جایی که فروشات بیشتر یا مساوی به مصارف است) خواهد بود.

اگر بودجه‌ی نقدی نداشته باشید، می‌توانید از بودجه‌ی عملیاتی برای تخمین نیازهای نقدی استفاده کنید. کل زبان‌های خالص خود (پایین بودن فروشات نسبت به مصارف) را مدنظر گرفته به آن قیمت هرگونه تجهیزات یا دارایی‌های دیگری که می‌خواهید بخرید ولی در بودجه‌ی عملیاتی مدنظر گرفته نشده، و همچنان ۲-۳ ماه مصارف عملیاتی را بیافزایید. حاصل جمع آن‌ها تاحدودی به شما درمورد مبلغ سرمایه‌ی گردشی که نیاز خواهید داشت، ایده خواهد داد.

شناسایی مقدار و زمان نیازتان به پول نقد و این که با پول نقد چه کاری انجام خواهید داد، برای یافتن موفقانه‌ی آن سرمایه، حیاتی است. آیا شما به کسی قرض خواهید داد که هنوز نمی‌داند پول شما چگونه به رشد تشبث او کمک خواهد کرد؟ یا یاداند که چه زمان به آن پول نیاز خواهد داشت؟

نیازهای سرمایه‌ی خود را با سرمایه‌گذاری مشخصی که بتوانید نتایج مشخص حاصله از آن را شناسایی کنید، ارتباط دهید. بطور مثال، اگر شما می‌خواهید فروشنده‌ی جدیدی استخدام کنید، اول مشخص سازید که آن فروشنده با چه تعداد مشتریان احتمالی تماس گرفته می‌تواند؟ چه تعداد آن مشتریان احتمالی واقعاً مشتری خواهند شد. با استفاده از خرید اوسط هر مشتری، شما حتی می‌توانید فروشات اضافی را که این فروشنده به همراه خواهد آورد، تخمین بزنید.

بطور مثال، نگیه در مزار شریف شرکت تولیدی مکرونی دارد. کاروبار او تازه است. او ماه گذشته نفع کمی بدست آورد، اما از نظر مالی بسیار با محدودیت مواجه است. او تصمیم گرفت برای شرکت تولید مکرونی، فروشنده استخدام نکند. چون او متوجه شده که فروشات اضافی ۵۰ کارتن در هر ماه، معاش یک نفر فروشنده

را جبران نخواهد کرد. در عوض، او از یکی از کارمندان کنونی اش خواست تا یک ساعت را در روز بیشتر برای تماس با مشتریان بالقوه جدید صرف کند.

نتایج سرمایه‌گذاری (در این مثال، فروشات جدید) را با هزینه (هزینه در اینجا معاش سالانه جمع مصارف کارمند و دیگر هزینه‌های فروشنده‌ی جدید به علاوه‌ی هرگونه سود یا فیس قرضه‌ای است که بخاطر استخدام آن شخص گرفته شده) مقایسه کنید. در صورتیکه به یک نتیجه مطلوب اینکه ارزش آن بیشتر از سرمایه‌گذاری شما باشد دست یابید، معقول خواهد بود سرمایه برای انجام این کار جستجو نمایید.

از این داده‌ها قبل از هرکس دیگر برای قانع ساختن خود استفاده کنید. اگر شما از دیگران بخواهید در شرکت شما سرمایه‌گذاری کنند، باید مطمئن باشید که به نتایجی که نشان می‌دهید، دست خواهید یافت. مواردیکه در آن سرمایه‌گذاری کرده‌اید را بررسی نمایید و مشخص سازید که کدام یکی از سرمایه‌گذاری‌های شما موفق بوده و کدام یکی موفق نبوده است. ارزیابی تصمیم گذشته به این شیوه به شما معلومات و اعتماد بیشتر خواهد داد.

تعریف اصطلاحات این بخش

بودجه‌ی نقدی- تخمین جریان نقدی تان به داخل شرکت شما و خارج از آن.

بودجه‌ی عملیاتی- برآورد هزینه‌های عملیاتی و عواید پیش‌بینی شده در یک مدت زمان معین.

مصارف عملیاتی- هزینه‌های متغیری که از نظر قیمت معمولاً نوسان دارد، و بطور مستقیم بر قیمت محصول شما تاثیر می‌گذارد.

سود خالص- مبلغی که بعد از کسر تمام هزینه‌ها، برای شما باقی می‌ماند.

سرمایه‌ی راه اندازی/ابتدایی- پولی که شما برای شروع تشبث خود نیاز دارید، از جمله آنچه برای پرداخت تمام هزینه‌ها لازم خواهید داشت.

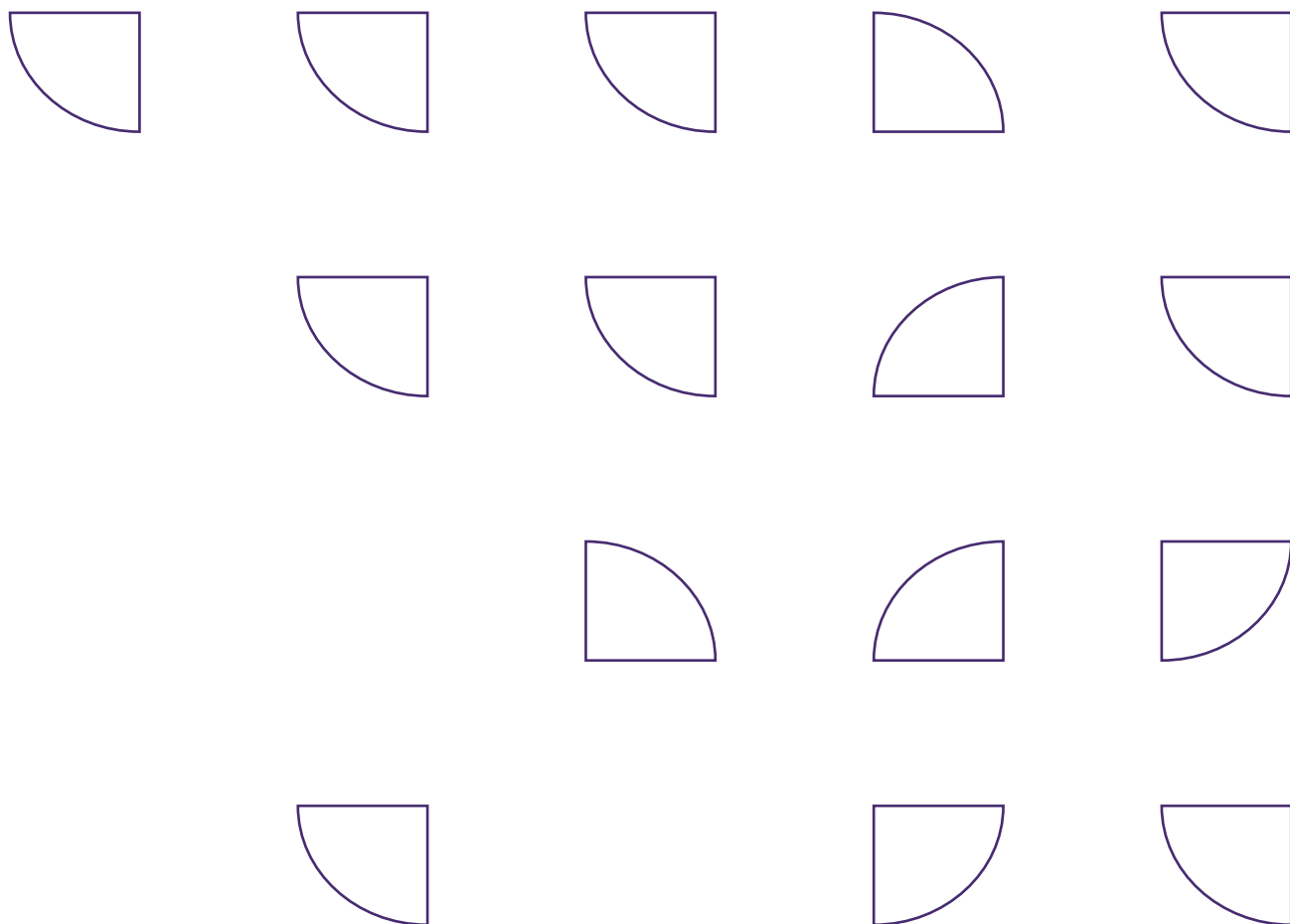
سرمایه‌ی گردش- پولی که نیاز است قبل از گرفتن قیمت محصولات و خدمات از مشتری، برای تهیه یا خرید محصولات/خدمات و اداره‌ی تشبث، صرف شود.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه چیست و چرا به آن نیاز داریم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- سرمایه مورد نیاز را از کجا بدست آورم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را جلب و جذب کنم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را حفظ کنم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

ورک شیت/فورم کاری هزینه‌های راه اندازی تشبث و سرمایه‌ی مورد نیاز برای رشد



۳.

سرمایه مورد نیاز را
از کجا بدست آورم؟

پول را می‌توان از افراد و گروه‌های متعددی بدست آورد، ولی در مجموع این منابع به سه گروه تقسیم می‌شوند:

۱. اولین کنگوری پول، شامل وجوهی می‌شود که از داخل خود شرکت بدست می‌آید. این منابع میتواند منابع شخصی، خانوادگی یا برنامه‌های مساعدت باشد. مردم گاهی این نوع وجوه مالی را «پول رایگان» می‌خوانند، چون متشبهت مجبور نیست برای آن سود یا فیس بپردازد. همچنان لازم نیست بخشی از سهم شرکت خود را برای بدست آوردن پول واگذار کند. اما، این پول «رایگان» هرگز به معنای واقعی رایگان نیست، بخصوص اگر به مدت زمانی که صرف گرفتن آن می‌شود، نگاه عمیق ببیند.
۲. اگر در داخل شرکت پول موجود باشد یا از منابع شخصی خود استفاده کنید، تهیه‌ی وجوه بدون صرف وقت و سریع اتفاق خواهد افتاد، چون کنترل زمان استفاده از پول بدست شما خواهد بود. اما، گرفتن وجوه مالی از خانواده و دوستان وقت بیشتر خواهد گرفت، و گاهی ممکن است به اندازه‌ی مشارکت افراد ناآشنا در سرمایه‌ی زمان ببرد. مساعدت‌ها تا یک سال وقت داشته و معمولاً تاریخ معینی برای درخواست آن تعیین می‌شود، لذا در تمام جریان سال میسر نمی‌باشند.
۳. قرض یا قرضه‌ها و اعتبارات، عبارت از وجوهی است که شما از کسی امروز قرضه می‌گیرید و معمولاً اصل پول قرضه گرفته شده را همراه با تکتانه و فیس خدماتی آن در مدت زمان معین بازپرداخت می‌کنید. چالش اخذ قرضه این است که شما باید بتوانید در چهارچوب زمانی بسیار کوتاه شروع به بازپرداخت اقساط آن نمایید. پیدا کردن منابع مالی از طریق قرض گرفتن ۲-۶ ماه زمان در بر می‌گیرد. به شرط اینکه شما واجد شرایط به قرضه گرفتن باشید. گرفتن قرضه از بانک‌ها نسبت به قرضه‌دهندگان غیررسمی وقت‌گیرتر است. شرایط بانک‌ها نیز سخت‌تر است- مثلاً شما باید برای تضمین بازپرداخت قرضه، مجبورید وثیقه فراهم کنید.
۴. مشارکت در سرمایه یا جلب سرمایه‌گذار، به این معناست که کسی امروز بدون تعیین شرایط بازپرداخت در شرکت شما سرمایه‌گذاری می‌کند. شرکا، بخشی از مالکیت شرکت شما را در اختیار دارند و در منفعت و فروشات حاصله از تشبث شما شریک هستند.

در ارتباط به تامین وجوه مالی، دو قاعده وجود دارد:

۱. در جستجوی منابع مالی مناسب حال تان باشید، درغیر آن وقت‌تان بیهوده ضایع خواهد شد.
۲. جستجوی خود برای منابع مالی را بسیار زودتر از وقت نیاز واقعی آن آغاز کنید. چون ممکن است وقت زیادی بگیری و مواجه شدن با کمبود پول ممکن است شما را در مذاکرات در موقعیت دشوار ای قرار دهد.

بیاید بیشتر بدانیم

قانع کردن شخص دیگر، نسبت به این که خودتان تصمیم به انجام کاری بگیرید، به وقت بیشتر نیاز دارد. هدف این نیست که شما را تشویق کنیم همیشه تنها از پول خود استفاده کنید. قبل از آن که به بانک‌ها و سرمایه‌گذاران مراجعه نمایید، باید به ترتیب اهمیت، به موارد ذیل جهت جستجوی منابع مالی توجه نمایید.

نخست ببینید که آیا شرکت شما از راه‌های ذیل قادر به تامین سرمایه‌ی مورد نیاز می‌باشد:

- افزایش عواید از طریق بلند بردن قیمت‌ها یا پیشکش محصولات پرمفعت‌تر به مشتریان موجود.
- کاهش مصارف از طریق تحلیل دقیق بازدهی مصارف کنونی. دانستن محل پس‌انداز پول به اندازه‌ی عاید، اهمیت دارد.
- بهبود جریان نقدی با گرفتن به موقع پول از مشتریان و حتی تعدیل شرایط تادیات به شیوه‌ای که تشبث شما سود ببرد. داشتن پس‌انداز یا کار روی منبع ذخیره‌ی پول می‌تواند مشکل جریان نقدی شما را حل کند.

دوم، وضعیت مالی خود را در نظر بگیرید و از خود بپرسید:

- آیا باور دارید که شرکت شما محل درست سرمایه‌گذاری است؟
- آیا شخصاً می‌توانید در حال حاضر از عهده‌ی سرمایه‌گذاری بیشتر در تشبث خود برآید؟

بعنوان روش ساده برای دانستن اینکه تشبیتان برای سرمایه‌گذاری مناسب است از خود بپرسید اگر یک عضو خانواده یا دوست شما بخواهد چیزی را که شما برنامه دارید انجام دهد، آیا حاضر خواهید بود به او پول بپردازید؟ اگر به شخص مورد اعتماد خود حاضر نباشید در چنین شرایطی پول بپردازید، احتمالاً ادامه‌ی سرمایه‌گذاری در این تشبیت فکر خوبی نیست و شما باید مدل تجاری خود را قبل از جستجوی منابع مالی بیشتر، بازنگری کنید.

در آخر به سایر منابع «رایگان» پولی نگاه کرده (بخصوص مساعدت‌ها و دوستان/ اعضای خانواده) و مشخص سازید:

- آیا شانس خوبی برای گرفتن پول از این منابع دارید؟
- آیا واقعاً می‌خواهید از چنین منابعی پول بدست آورید؟ زیرا گاهی «رایگان»، مسئولیت‌ها و کارهای اضافی دیگری به همراه دارد.

درخواست مساعدت وقت زیادی را دربر می‌گیرد و برای اینکه بدانید انتخاب شده‌اید یا خیر باید ۳-۶ ماه انتظار بکشید. علاوه بر آن، ممکن است برای دریافت و چگونگی استفاده از پول مساعدت، شرایط گزارش‌دهی پیچیده و محدودیت‌های زیادی وجود داشته باشد. خود را مطمئن سازید که این بخش‌های برنامه را قبل از صرف وقت و انرژی برای ارایه درخواست، خوب درک کنید.

به همین منوال، دریافت پول از دوستان و اعضای خانواده نیز مزیت‌ها و محدودیت‌هایی دارد. شاید دوست یا عضو خانواده‌ی‌تان در برابر تقاضای شما فوراً بلی گفته ولی در عمل تادیه پول وقت‌گیر باشد. هرگاه پرداخت پول به تأخیر افتد از دوستان و اعضای خانواده نمی‌توان مثل بانک یا سرمایه‌گذاری که بر اساس تعهد قراردادی تشبیت شما را تمویل می‌نماید، خواهان پرداخت فوری و به موقع شد. غیر از موضوع تأخیر در سرمایه‌گذاری، خطر دیگر این نوع دریافت پول احتمالاً خدشه‌دار شدن روابط خانوادگی و دوستی است.

تعریف اصطلاحات این بخش

جریان پول نقد- مجموع مبلغ پولی که به شرکت وارد و از آن بیرون می‌شود.

مشارکت در سرمایه- وقتی کسانی به شرکت شما در بدل تصاحب بخشی از مالکیت، سرمایه‌گذاری می‌کنند.

مصارف- پولی که برای تهیه یا عرضه‌ی کالا و خدمات به بیرون از شرکت پرداخته می‌شود.

سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تشبیت سرمایه‌گذاری میکنند.

عاید- پولی که معمولاً از منبع فروش کالاها و خدمات به شرکت وارد می‌شود.

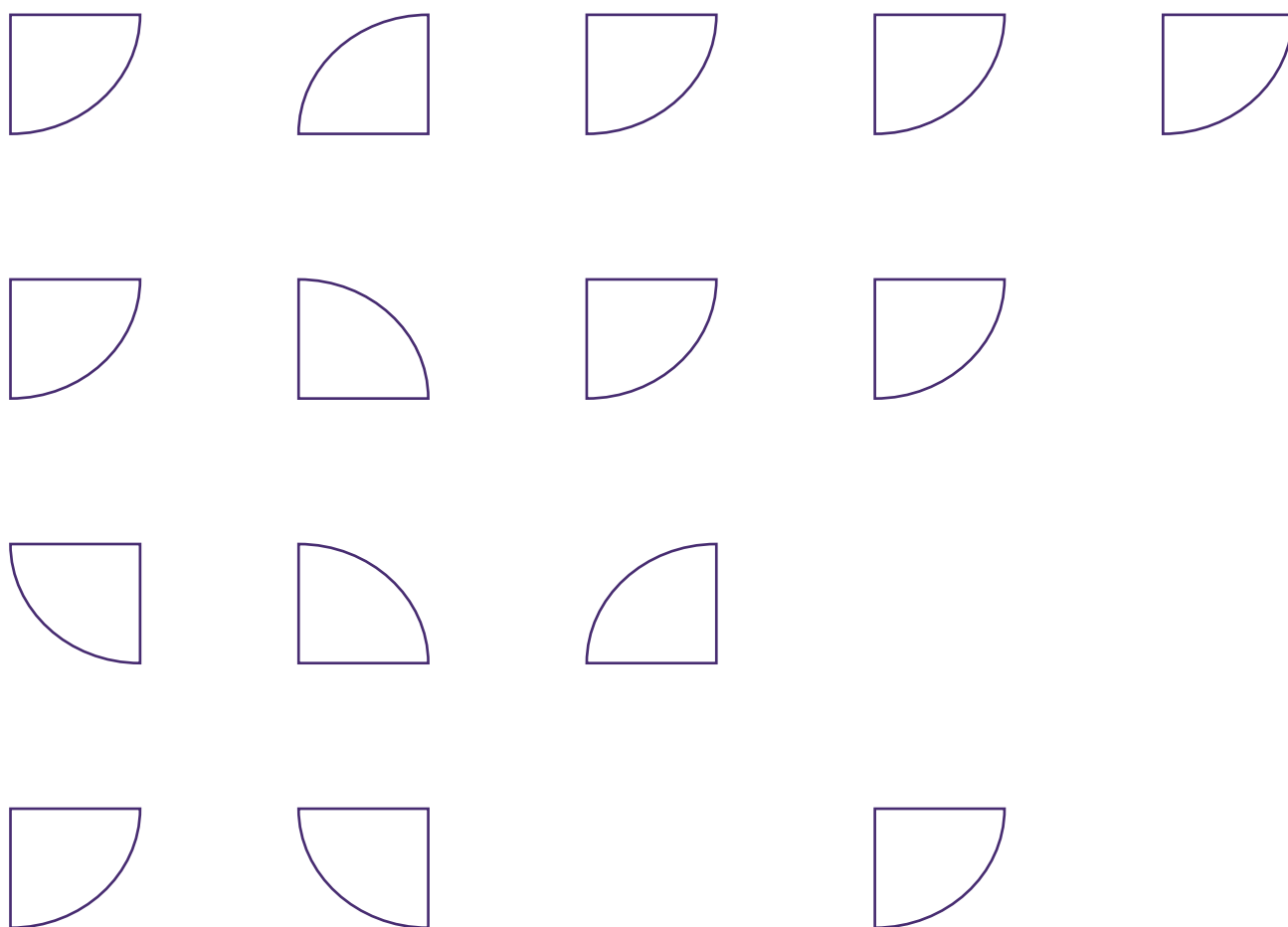
برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه چیست و چرا به آن نیاز داریم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- از کجا می‌توانم مساعدت مالی بدست آورده و آیا لازم است در جستجوی آن باشم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- آیا از دوستان و اعضای خانواده بخواهم که در تشبیت من سرمایه‌گذاری کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

منابع عمومی تامین وجوه مالی به افغانی

خلاصه‌ی گزینه‌های لازم برای تامین وجوه مالی



۴.

از کجا می‌توانم مساعدت مالی بدست آورم
و آیا لازم است در جستجوی آن باشم؟

مساعدت (کمک بلاعوض) معمولاً از سوی سازمان‌های دولتی یا غیردولتی به هدف کمک در امر تغییر اجتماعی صورت می‌گیرد. معمولاً این کمک‌های مالی به صنعت خاص (مثل زراعت)، یافتن راه‌حل به مشکل مشخص (مثل خشک‌سالی، فقر، بی‌کاری و غیره)، یا کمک به گروه مشخصی از مردم (مثل عودت‌کنندگانی که می‌خواهند تشبثی آغاز کنند) متمرکز است.

وقتی اداره‌ای مساعدت می‌کند به معنای آن نیست که شرایط و انتظاراتی از شما بعنوان گیرنده‌ی مساعدت ندارد. چون مساعدت‌ها معمولاً از منبع کمک‌های خیریه و یا پول مالیه دهندگان تمویل می‌گردد. اداره‌ی مساعدت کننده باید بسیار نسبت به این که چه کسی مساعدت را بدست می‌آورد و چگونه آن را مصرف می‌کند، دقت لازم به خرج دهد.

به همین دلیل مراحل دریافت مساعدت می‌تواند پیچیده باشد، وقت و انرژی زیادی صرف کند، و شانس شما در دریافت هرگونه مساعدت با توجه به شرایط شرکت‌تان ممکن بسیار کم باشد.

لذا دانستن نکات ذیل در اسرع وقت، بسیار مهم است:

- وضعیت شما با شرایط مندرج رهنمودهای مساعدت چقدر صدق می‌کند (هرقدر وضعیت تشبث‌تان بیشتر با این شرایط نزدیک باشد، بهتر است).
- مساعدت می‌کند که شما دریافت می‌کنید برای شرکت‌تان چقدر موثر خواهد بود.

یک راه آسان بررسی این که شما شرایط مساعدت را برآورده می‌سازید یا خیر این است که درمورد سازمان/اداره‌ی مساعدت کننده تحقیق کنید. انگیزه‌های آن‌ها چیست، تمویل کنندگان چه کسانی‌اند؟ آنان در پی ایجاد کدام تغییرات اجتماعی می‌باشند؟ اگر احساس کردید شما بصورت دقیق با ماموریت آن سازمان همسو هستید، آنگاه می‌توانید جستجوی خود را ادامه دهید؛ درغیر آن وقت خود را ضایع نکنید.

در ارتباط به ارزش مساعدت برای تشبث‌تان، مجموع مبلغ وجوه مالی مورد نیاز خود را با حداکثر مبلغ مساعدت می‌کنید که ممکن به دست آورید، مقایسه کنید. اگر شما ۵۰۰،۰۰۰ افغانی نیاز دارید و مساعدت صرفاً ۲۵۰،۰۰۰ افغانی است، در آن صورت احتمالاً ارائه درخواست برای اخذ مساعدت ارزش وقت و انرژی‌تان را نخواهد داشت. اما، اگر بتوانید تمام وجوه مورد نیاز خود را از یک یا دو مساعدت تهیه بتوانید، ادامه‌ی تلاش‌تان بی‌جا نخواهد بود.

بیاید بیشتر بدانیم

اگر مطمئن هستید درخواست برای مساعدت راه خوبی برای بدست آوردن وجوه مالی مورد نیازتان است، می‌توانید تا حدود زیادی مثل هر درخواست سرمایه‌گذاری دیگر، برای گرفتن مساعدت اقدام کنید. در این زمینه باید نکات ذیل را در نظر بگیرید:

- چرا تشبث شما ارزشمند است، مدل تجاری شما چیست و شرکت‌تان چگونه رشد خواهد کرد؟ مثل سرمایه‌گذاران دیگر، مساعدت کنندگان می‌خواهند مطمئن شوند مساعدت‌شان به جای مناسبی مصرف خواهد شد و تشبث دریافت کننده، پلان دارد برای مدت کار خود را ادامه دهد.
- چه مقدار پول نیاز دارید و این وجوه مالی برای تشبث شما چه نتایجی در پی خواهد داشت؟ شرح بسیار واضح محل استفاده‌ی وجوه، بخصوص اگر محدودیت‌هایی در زمینه‌ی استفاده‌ی مساعدت وجود داشته باشد، بسیار مهم است. با استفاده از پلان تجاری و اسناد مالی خود نشان دهید که از پول آنان چه نفعی بدست خواهید آورد (با چه تعداد مشتریان جدید و فروشندگان تازه کار خواهید کرد، چه تعداد افراد استخدام خواهند شد، و تشبث شما تا چه حد زندگی شما و خانواده‌ی‌تان را تغییر خواهد داد؟). نتایج مورد انتظارتان از وجوه کمکی را توضیح دهید و نشان دهید که با سایر درخواست دهندگان مساعدت، چه تفاوتی خواهید داشت. شناسایی برخی اهداف مساعدت کننده که تشبث شما آن‌ها را برآورده خواهد ساخت (در ادامه خواهید خواند) کمک خواهد کرد تا مساعدت کننده به شما پاسخ مثبت دهد.
- بازدهی کار شما به مساعدت کننده چه خواهد بود؟ ممکن است بازدهی کار شما ایجاد جای کار تازه یا حفظ فرصت‌های شغلی موجود در سطح محلی، دادن فرصت دسترسی به خدمات/ محصولات/ شغل به گروه‌های محروم، بهبود زندگی خود و خانواده از طریق تامین مالی یا سایر تغییرات اجتماعی باشد. شما باید نشان دهید که شرکت شما موفق خواهد شد و درعین حال اهداف سازمان مساعدت کننده را نیز برآورده خواهید ساخت. وقتی به مساعدت کننده نشان دهید که شما به تطبیق برنامه و اهداف سازمان‌شان کمک خواهید کرد، در واقع شانس انتخاب شدن‌تان بیشتر خواهد شد.
- درخواست خود را جالب و به‌یادماندنی بسازید. از آن جایی که بیشتر برنامه‌های مساعدت‌تی، هزاران درخواست دریافت می‌کنند، مهم است که درخواست

شما در میان آن‌ها برجسته و جالب باشد. اگر شما بتوانید یک ویدیوی کوتاه بسازید یا تصاویر مشتریان، کارمندان، فروشندگان، محصولات و غیره را در درخواست خود جا دهید تا مساعدت کننده واقعتاً تشبث شما را ببیند، بسیار مفید واقع خواهد شد. این گفتار: «یک عکس هزار کلمه ارزش دارد» بخصوص برای درخواست‌های دارای متن‌های طولانی صدق می‌کند. اما فکر نکنید که هر قدر درخواستی طولانی باشد بهتر خواهد بود. درخواست خود را بسیار مختصر و مفید تهیه کنید و بیش از اندازه تفصیل ندهید.

- نگذارید پروسه‌ی تهیه‌ی درخواست و اسناد لازم برای مساعدت، کار عادی شرکت شما را معطل سازد. هر قدر درخواست «کامل» تهیه نمایید، بازهم شانس شما بسیار کم خواهد بود. بیشتر مالکان تشبثات کوچک و متوسط، تجربه‌ی تکمیل درخواست مسلکی مساعدت را ندارند و مشاوره را برای پرکردن درخواست یا نوشتن پروپوزل استفاده می‌کنند. اگر مالک تشبث برای گرفتن مساعدت از اداره‌ی انکشافی بین‌المللی ایالات متحده (USAID) درخواست می‌دهد، شاید از او خواسته شود که نخست طرح مقدماتی (کانسپت نوت) کوتاهی بنویسد و بعد درخواست طولانی‌تر مساعدت به آن اداره تسلیم دهد. گاهی کارمندان USAID در تهیه‌ی درخواست کمک می‌کنند. اما پروسیجر هر طوری که باشد، لازم است تا مقدار منابعی را که شما در این پروسه سرمایه‌گذاری می‌کنید، نظارت نمایید. شاید ساده‌ترین راه این باشد که ارزیابی نمایندگی برای تحقیق، شناسایی و نوشتن درخواست و سایر اسناد لازم مساعدتی که به نظر می‌رسد شانس زیادی در دریافت آن خواهید داشت، باید چند ساعت کار را صرف کنید. وقتی آن مقدار وقت صرف کردید، بدون ملاحظه و صرف وقت بیشتر، آن را به مرجع مساعدت دهنده تسلیم کنید.

در افغانستان، معمولاً ادارات تمویل کننده به تشبثات کوچک و متوسط کمک مالی می‌کنند. اما این فرصت‌ها ممکن بعد از مدتی ختم شود و فرصت‌های تازه معرفی گردد. اگر فکر می‌کنید در آینده به کمک‌های مالی نیاز خواهید داشت، باید جستجو کنید و فعالیت‌های نهاد‌های تمویل کننده را تعقیب نمایید. تعدادی از این ادارات عبارتند از اداره‌ی انکشافی بین‌المللی ایالات متحده (USAID) از طریق پروموت: برنامه‌ی زنان در عرصه اقتصاد، صندوق وجهی بازسازی افغانستان (ARTFI) از طریق پروژه‌ی نتیجه، کارد-اف، گروپ بانک جهانی و غیره.

بیشتر متشبهین منابع زیادی را برای بدست آوردن پول از جمله مساعدت صرف می‌کنند و در نتیجه، به جلب مشتریان، مدیریت فروشندگان و کارمندان، یا بر انکشاف محصولات و خدمات‌شان تمرکز نمی‌کنند. انکشاف تجارت، اولویت اصلی شما است و هر قدر پول بیشتر بتوانید در تشبث خود فراهم سازید، به همان نسبت کمتر نیازمند یافتن پول از منابع دیگر می‌شوید.

تا زمانی که متقاعد نشده‌اید شما کاندید عالی برای دریافت قرضه هستید و مقدار مساعدت آنقدر هست که به صرف وقت‌تان تمام شود، مساعدت روش درست تامین وجوه مالی برای تان خواهد بود. بطور مثال فرزانه وقتی مرکز صحتی مادران را برای ارائه مشوره به زنان باردار و مادران آغاز کرد، یک تعداد تجهیزات طبی ضرورت داشت. وی پول کافی برای شروع تشبث و خرید فرنیچر، کمپیوتر و برخی تجهیزات ابتدایی طبی را در دسترس داشت. بعد از مدتی وی به تجهیزات بیشتر نیازمند شد و به یک نهاد کمک دهنده برای گرفتن مساعدت درخواست ارائه نمود، ولی درخواست‌اش در همان آغاز رد شد. او درمورد رد درخواست‌اش خواستار توضیحات شد و دریافت نمود که درمورد نتایج کار و فواید مشوره‌های صحتی به مادران، معلومات کافی نداده بود. فرزانه بعد از ارسال درخواست مجدد، برای خرید تجهیزات مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ افغانی مساعدت دریافت کرد. اداره‌ی مساعدت کننده تاکید کرد که فرزانه نباید پول مساعدت را غیر از خرید تجهیزات مورد نظر به هیچ هدف دیگری مصرف کند. این فرصت خوبی برای فرزانه بود، ولی تکمیل پروسه‌ی اخذ مساعدت ۵ ماه وقت را دربر گرفت.

تعریف اصطلاحات این بخش

کمک‌های خیریه- زمانی که یک شخص یا گروه پول، کالا یا خدمات را به یک اداره یا سازمان بخشش می‌کند.

گروه مردم- یک بخش معین نفوس.

مساعدت کننده- شخص یا نهادی که مبلغی از پول را بدون هرگونه قرارداد بازپرداخت، به گروه اجتماعی خاص تادیه می‌کند.

مساعدت مالی- مبلغ پولی که به شخص یا سازمانی توسط سازمان یا اداره‌ی دیگر بطور بلاعوض پرداخته یا بخشش می‌شود.

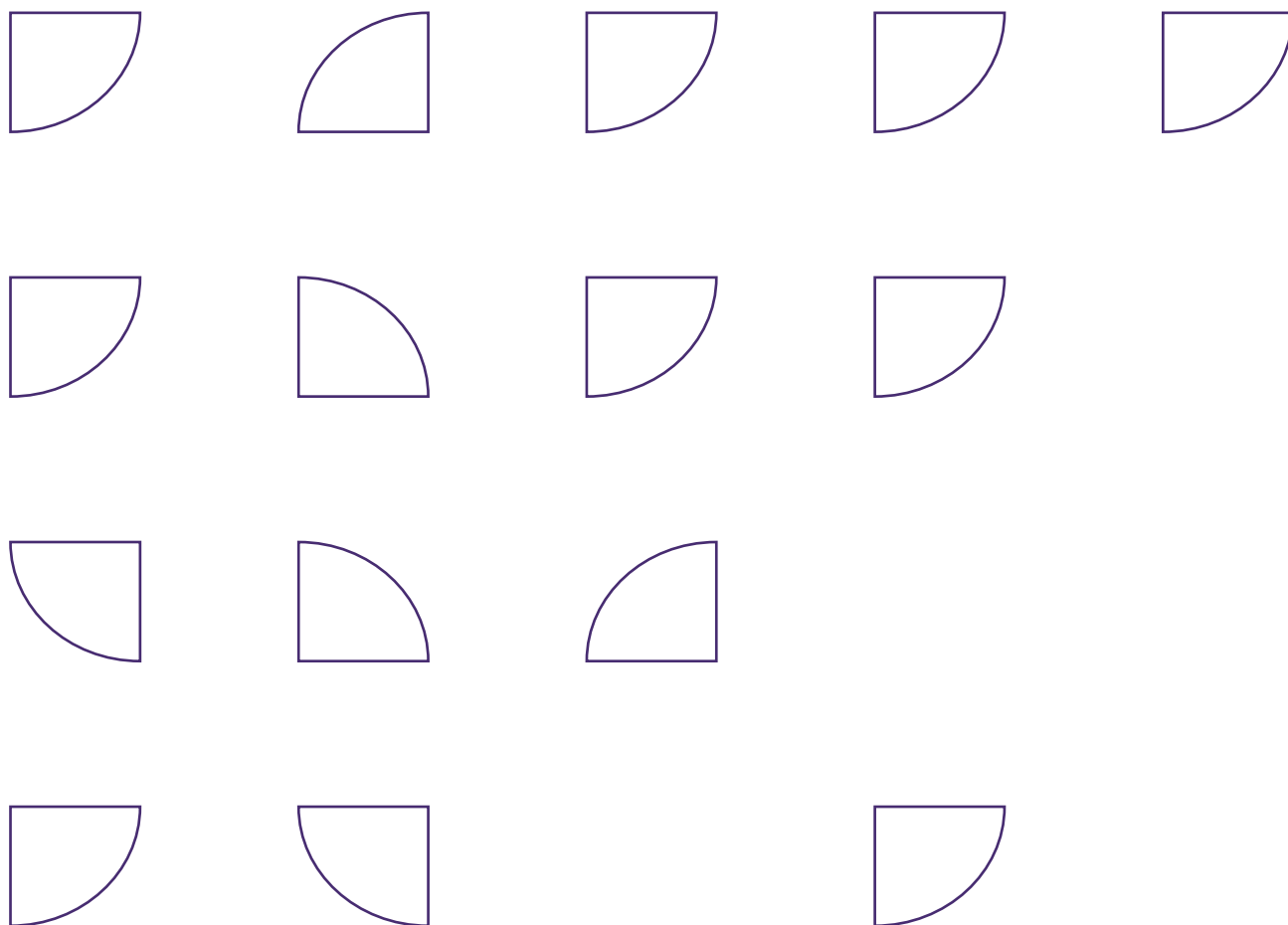
سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول می‌پردازد.

؟ برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چگونه بدانم به سرمایه نیاز دارم و چه مقدار نیاز خواهم داشت؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- سرمایه مورد نیاز را از کجا بدست آورم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را جلب و جذب نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

منابع عمومی تامین وجوه مالی به افغانی



۵.

تامین وجوه مالی از طریق قرضه
چيست و چگونه صورت ميگيرد؟

تأمین وجوه مالی از طریق قرضه به این معناست که امروز از کسی یا نهادی پول قرض گرفته شود و برای پرداخت آن به مرور زمان، پلان مشخصی وجود داشته باشد. پلان بازپرداخت مشخص مایه‌ی تفکیک «قرض» از «مشارکت در سرمایه» است و خطر بازپرداخت را برای قرض دهنده کاهش می‌دهد.

معمولاً خطر و بازدهی دو روی یک سکه می‌باشد. یعنی هر قدر چیزی خطر بیشتر داشته باشد، بازدهی یا حاصل آن نیز برای فردی که آن کار پرخطر را انجام می‌دهد، بیشتر خواهد بود. به عبارت دیگر، هر قدر کاری پرخطرتر باشد، به همان اندازه فرد انجام دهنده‌ی آن کار، باید نفع بیشتری داشته باشد تا متقاعد به انجام آن شود. این پاداش گاهی ممکن به شکل پول نباشد.

بطور مثال، اگر شما رفیقی بسیار مورد اعتماد دارید، بیشتر تمایل خواهید داشت تا با وی پلان مشترک طرح کنید نسبت به دوستی که قابل اعتماد شما نمی‌باشد. زمان و انرژی که شما برای ساختن پلان‌ها با دوست مورد اعتماد صرف می‌کنید به احتمال زیاد منجر به دستاوردهای مثبت و نتایج دل‌انگیز خواهد شد. شما ممکن همان مقدار وقت و انرژی را صرف برنامه‌ریزی کاری با دوست غیرقابل اعتماد نیز بکنید و او در لحظات آخر برنامه را فسخ کند. از آن جایی که دوست غیرقابل اعتماد وقت شما را هدر می‌دهد، ممکن است دیگر هرگز با او برنامه‌ی مشترک نسازید.

قرضه دهندگان و سرمایه‌گذاران نیز همین دیدگاه را نسبت به تشبث شما دارند. آنان می‌خواهند خطرات و بازدهی را که شما برای شان عرضه می‌کنید بدانند، تا مطمئن شوند که آیا وضعیت شما با شرایط آنان مطابقت دارد یا خیر.

هر سرمایه‌گذار نیز مانند افراد دیگر، ویژگی‌های بی‌نظیر خود را دارد. اما آنان را بر بنیاد دیدگاه‌شان نسبت به خطرات و بازدهی می‌توان به چند دسته‌ی عمومی تقسیم بندی کرد. قرضه دهندگان معمولاً بر کاهش خطرات‌شان بیشتر تمرکز دارند، یعنی دوست دارند بازدهی کمتر از آنچه سرمایه‌گذار انتظار دارد را بپذیرند.

بخش بزرگ کاهش خطرات، داشتن پلان مشخص بازپرداخت است، طوری که آنان بخشی از سرمایه‌گذاری خود را هر ماه دوباره بدست می‌آورند. به همین دلیل هر سند قرضه باید با خود جدول زمانی بازپرداخت داشته باشد، تا شما قبل از امضا نمودن قرارداد قرضه، اقساط ماهوار بازپرداخت قرضه را بدانید.

بخش مهم دیگر کاهش خطر، استفاده از وثیقه و یا ضمانت‌های شخصی است. وثیقه و ضمانت شخصی بخاطری گرفته می‌شود که اگر شما قادر به بازپرداخت اقساط ماهوار خود نباشید، قرضه دهنده جنس ارزشمند (وثیقه/تضمین) شما را در اختیار دارد تا برای پوشش قرضه شما تضمین را بفروش رسانده و مبلغ قرضه را بدست آورد. یا شخص دیگری (ضامن)، بجای شما قرضه را بپردازد.

در نتیجه اگر شما نتوانید ثابت سازید که قادر به بازپرداخت قرضه می‌باشید، یا اگر وثیقه‌ای ارایه نتوانید، تأمین وجوه مالی از طریق قرضه شاید گزینه‌ی خوب برای شرکت شما نباشد.

بیایید بیشتر بدانیم

بیشتر قرضه دهندگان را بانک‌ها یا نهادهای مالی دیگر چون قرضه‌دهندگان کوچک، نهادهای مالی غیربانکی و غیره تشکیل می‌دهند که با استفاده از پول دیگران قرضه می‌دهند. به همین دلیل پروسه‌ها و گام‌های متعدد مرتبط به قرضه وجود دارد. بانک‌ها می‌خواهند مطمئن شوند که پول قرضه داده شده به مشتریان‌شان، مصئون خواهد بود.

برای حفظ دارایی مشتریان و قرضه‌گیرندگان بانک، مقرراتی وجود دارد که مشخص می‌سازد بانک‌ها کدام معاملات را باید انجام دهند و از کدام نوع معاملات باید اجتناب ورزند. این مقررات ممکن مبلغ سود یا تکتانه‌ای را که بانک می‌گیرد محدود سازد. اما درعین حال شاید بانک را از دادن قرضه به صنایع و کتگوری‌های مشخص کاروبار که بسیار پرخطر پنداشته می‌شوند، ممانعت نماید.

اگر شما در جستجوی تأمین وجوه مالی از طریق قرضه هستید، بهتر است قبل از گرفتن وعده‌ی ملاقات با قرضه‌دهنده‌ی بالقوه، شرایط او را بررسی کنید. برای اینکه از ضیاع وقت و انرژی خود جلوگیری کنید و به قرضه دهنده نشان دهید که در تحقیق منابع مالی جدی هستید، هدف قرار دادن ۲-۳ قرضه‌دهنده‌ای مناسب برای تحقیق کافی است.

بیشتر فرضه‌هایی که از نهادهای مالی گرفته می‌شود، بسیار ساختارمند بوده و در دو کتگوری قرار می‌گیرند:

- فرضه‌های تضمین شده، یعنی دیونی که وثیقه یا تضمین در مقابل ارایه قرضه نیاز دارند.
- فرضه‌های بدون وثیقه، یعنی دیونی که بدون وثیقه پرداخته می‌شود- البته در این مورد ممکن است ضمانت شخصی نیاز شود. مبلغ قرضه‌های بدون وثیقه معمولاً خیلی کوچک بوده و در دسته‌ی قرضه‌های کوچک قرار می‌گیرد.

بیشتر قرضه‌های نهادی در افغانستان رسمی، تضمین شده و دارای شرایط و مقررات مشخص می‌باشند.

دانشتن این که در پی کدام نوع قرضه هستید، شما را در انتخاب قرضه دهنده کمک می‌کند و جدیت شما را به آنان نشان می‌دهد. مجموعه‌ی شرایط قرضه‌دهی که بانک‌ها برای تشبثات کوچک و متوسط تعیین می‌کنند، قرار ذیل اند:

۱. جواز معتبر کاروبار از اداره‌ی دولتی باصلاحیت،
۲. تشبث باید فعلاً در حالت فعال قرار داشته و برای حداقل دو سال آینده کار خود را ادامه دهد.
۳. پلان تجاری یا سرمایه‌گذاری قناعت بخش که مبلغ قرضه‌ی تقاضا شده را توجیه کند و نشان دهد که تقاضای جدی بازار برای محصول و خدمات مورد نظر وجود دارد.
۴. سند وثیقه‌ی شرعی (رسماً ثبت شده در دولت) دارایی غیرمنقول مثل تعمیری که ۲۰۰٪ مبلغ قرضه‌ی تقاضا شده ارزش داشته باشد.
۵. تضمین اضافی به شکل دارایی منقول همچون سرمایه‌ی گردش، موجودی کالا، دارایی‌های ثابت و غیره.
۶. حداقل یک ضامن بیرونی. در صورت قرضه‌ی بالاتر از ۱۰۰,۰۰۰ دالر باشد، دو ضامن شرکتی ضروری است.
۷. کارکرد مالی خوب از جمله عواید، سود خالص، موجودی و غیره که در صورت حساب‌های مالی نشان داده شده باشد.

پروسه‌ی گرفتن قرضه معمولاً دارای مراحل ذیل است:

۱. بروشورها و سایر منابع معلوماتی مثل وبسایت‌ها را جستجو کنید تا قرضه‌دهنده‌گانی را شناسایی کنید که قرضه‌های کوچک می‌دهند.
۲. با بانک‌دار یا نماینده‌اش صحبت کنید و پلان تجاری و نیاز مالی خود را برایش شرح دهید.
۳. اگر آنان ببینند که یکی از برنامه‌های‌شان با نیازهای شما مطابقت دارد، درخواستی خویش را برای آنها تهیه و ارسال کنید.
۴. درخواست قرضه را تکمیل کرده و به ارتباط تشبث خود معلومات مالی همچون صورت حساب‌های مالی دو سال اخیر و معلومات درمورد عواید و سودآوری شرکت خود ارایه نمایید.
۵. قرضه دهنده درخواست شما را مرور مینماید و سوال‌هایی از شما می‌پرسد و یا معلومات بیشتر تقاضا می‌کند. به این پروسه بررسی و تایید (UNDERWRITING) گفته می‌شود. هر قدر درخواست شما کامل‌تر باشد، به همان سرعت پروسه‌ی بررسی و تایید تکمیل خواهد شد.
۶. قرضه دهنده مشخص می‌سازد که آیا درخواست شما شایسته‌ی تایید است یا خیر. اگر جواب مثبت باشد، از شرکت شما دیدار خواهد کرد و پروسه‌ی را تکمیل خواهد نمود.
۷. وقتی تمام معلومات تکمیل گردید، قرضه دهنده درخواستی شما را تصویب یا رد خواهد کرد.
۸. اگر پیشکشی به شما داده شد، می‌توانید تصمیم بگیرید که با آن قرضه دهنده کار کنید یا خیر. شاید درمورد برخی شرایط و مقررات قرضه بتوانید مذاکره کنید. از جمله نرخ تکتانه یا فیس سالانه، تاریخ بازپرداخت قسط، جدول بازپرداخت و هرگونه فیس خدماتی مرتبط به قرضه. جنبه‌های حقوقی اسناد (حوزه‌ی قضایی، حق فروش وثیقه به علت عدم بازپرداخت قرضه و غیره)، و همچنان حق تصرف و وثیقه تا زمان بازپرداخت قرضه، معمولاً غیرقابل مذاکره می‌باشند.
۹. اگر شما و قرضه دهنده، در مورد شرایط قرضه توافق کنید، اسناد قرضه که شرایط کلیدی را بصورت واضح شرح می‌دهد به شما داده خواهد شد. شما باید درعین حال جدول مفصل بازپرداخت قرضه را دریافت کنید که مبلغ بازپرداخت هر ماه، اینکه چه مقدار پول بخاطر اصل قرضه و چه مقدار بخاطر سود آن خواهید پرداخت را مشخص می‌سازد. در عین حال، جدول بازپرداخت قرضه، مبلغ باقی مانده قرضه را نشان خواهد داد.
۱۰. بعد از امضای اسناد قرضه (مرحله‌ی انعقاد) می‌توانید وجوه مورد نظر خود را در مدت ۵-۱۰ روز دریافت کنید. شما باید در توافق با قرضه‌دهنده، در اسناد قرضه مشخص سازید که قرضه چه زمان پرداخته خواهد شد؟ چون برخی قرضه‌دهندگان تاخیر طولانی‌تر میان مرحله‌ی انعقاد و دریافت قرضه دارند و در مقابل بازپرداخت تاخیری، جریمه وضع خواهند کرد.
۱۱. اطمینان حاصل نمایید که همه‌ی اسناد مرتبط به بازپرداخت را از جمله مبلغ ماهوار، آدرس یا معلومات بانکی برای تادیه اقساط و تاریخ سررسید اقساط در اختیار دارید. برخی بانک‌ها این امکانات را دارند که بصورت اتومات و مطابق جدول اقساط از حساب بانکی شما به حساب قرضه‌دهنده پول بپردازند. این بهترین راه برای تضمین پرداخت به موقع قرضه است. اگر شما شیوه‌ی بازپرداخت خودکار نداشته باشید، در جنتری خود ۳-۵ روز قبل از تاریخ سررسید، زمان پرداخت قسط را بنویسید تا فراموش تان نشود.

وقتی قرضه‌ی شما نهایی و پرداخته شد، بانکدار را فراموش نکنید. ماموران بانک معمولاً از شما گزارش‌های کتبی سه ماهه و سالانه شرکت را بخاطر ثبت در دوسیه‌ی سوابق شما خواهند خواست، ولی تماس بیشتر با آنان بسیار مفید تمام خواهد شد، بخصوص اگر کارها طبق انتظار پیش نرود و خواهان تمدید یا پرداخت دیرتر شوید.

تعریف اصطلاحات این بخش

پلان تجاری- سند کتبی که نشان می‌دهد یک تشبث برای رسیدن به اهداف خود پلان‌گذاری کرده است.

وثیقه- چیز ارزشمندی که شما در اختیار دارید و ازان بخاطر بدست آوردن قرضه به عنوان تضمین استفاده کرده اید. اگر قرضه را بازپرداخت نکنید، از طرف قرضه دهنده ضبط خواهد شد.

تامین وجوه مالی از طریق قرضه- تمویل شرکت خود از طریق گرفتن پولی که دوباره همراه با تکتانه باید بازپرداخت گردد.

مشارکت در سرمایه- یعنی خرید سهام شرکت یا در اختیار گرفتن مالکیت بخشی از شرکت.

سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تشبث سرمایه‌گذاری میکنند.

حق تصرف وثیقه- حق تصرف ملکیتی مربوط به شخص دیگر تا زمان بازپرداخت قرضه.

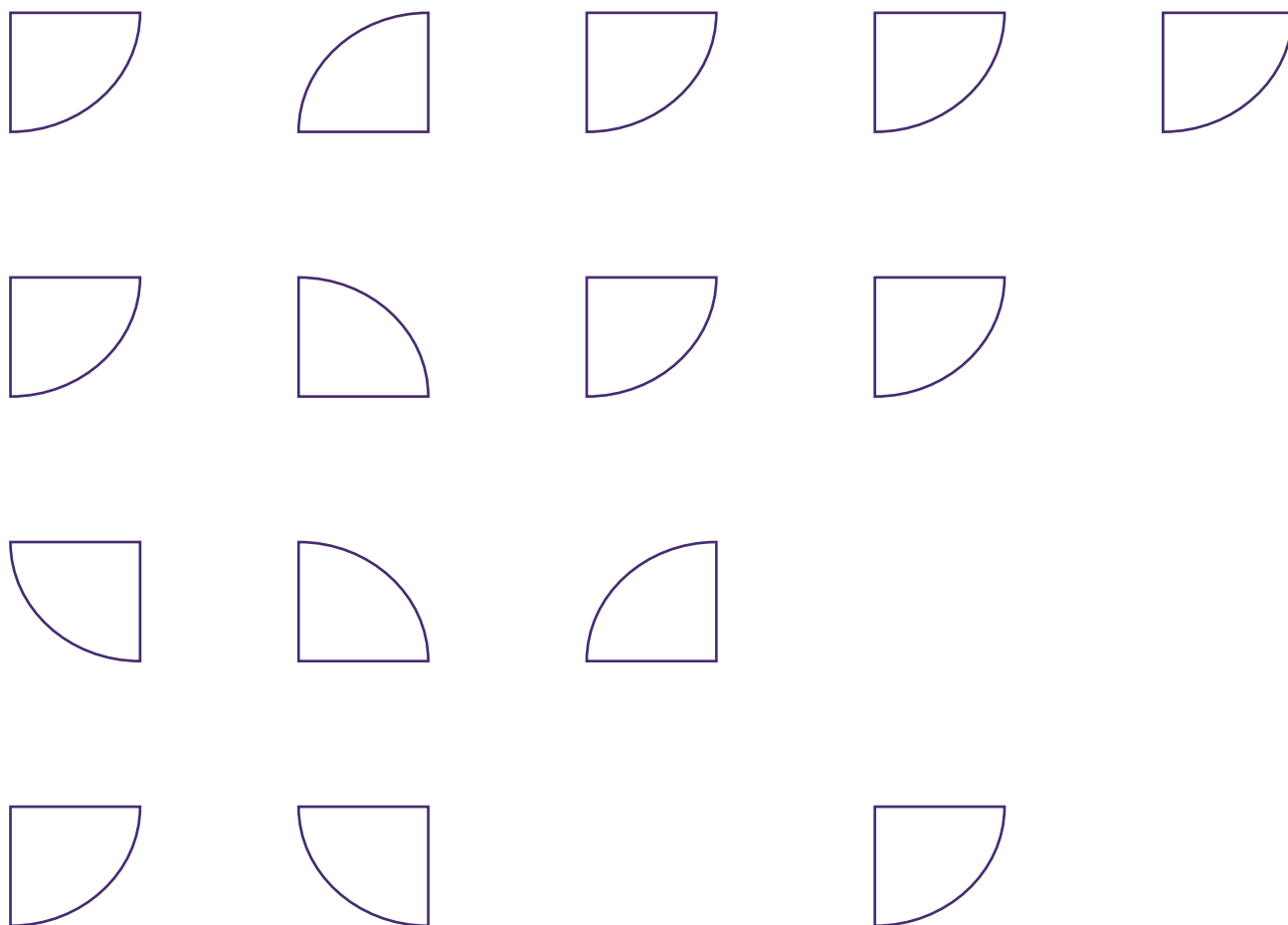
ضمانت شخصی- وعده‌ی قانونی یک شخص مبنی بر پذیرش مسئولیت و بازپرداخت هرگونه قرضه‌ای که تشبث نتواند بازپرداخت کند.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق مشارکت در سرمایه چیست و چگونه کار می‌کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه چقدر تلاش و پول مصرف می‌شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- بانک‌ها هنگام تصمیم‌گیری درباره‌ی پرداخت قرضه، چه چیزی را بررسی می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- انواع مختلف قرضه و چگونگی دریافت آن‌ها، کدام‌ها میباشند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- وثیقه چیست؟ صفحه ۳۱، بخش دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

خلاصه‌ی گزینه‌های لازم برای تامین وجوه مالی



۶.

انواع مختلف قرضه کدام است
و چگونه آنر دریافت نمایم؟

انواع گوناگون قرضه و شرایط مختلف برای اخذ آن وجود دارد. برخی انواع مشهور قرضه عبارتند از:

- قرضه‌ی تضمین شده
- قرضه‌ی بدون وثیقه
- قرضه‌های نقد پیشکی
- عاملیت (فاکتورینگ)

قرضه‌های تضمین شده عبارت از قرضه‌هایی است که توسط وثیقه تضمین گردیده است. یعنی قرضه دهنده برای اطمینان از بازپرداخت، ضمانتی در اختیار دارد. مثال قرضه‌های تضمین شده عبارتند از گرو نمودن تعمیرات، حق رهن املاک و تجهیزات، قرضه‌ی مدت‌دار میباشند. به دلیل وجود تضمین، نرخ سود این نوع قرضه معمولاً پایین‌تر است اما ممکن است فیس‌های مربوطه‌ی آن بلند باشد.

قرضه‌های تضمین‌ناشده یا بدون وثیقه، عبارت از قرضه‌هایی است که پشتوانه‌ی تضمینی ندارند، یعنی خطر این نوع قرضه برای قرضه دهنده بیشتر است. چند مثال قرضه‌های تضمین‌ناشده عبارتند از کرایه کارت‌ها، حواله‌ی بیش از اعتبار، و خطوط اعتبار. به دلیل ریسک بالا، این نوع قرضه معمولاً نرخ سود یا فیس بالاتر دارد.

قرضه‌های نقد پیشکی (CASH ADVANCE) بسیار کوتاه مدت می‌باشد و از این رو نرخ سود و فیس‌های بلند دارد. در این نوع قرضه‌ها بیشتر اوقات باید بصورت اقساط بطور روزانه بازپرداخت گردد و حتی ممکن است لازم شود آنان به حساب بانکی شما دسترسی داشته باشند.

عاملیت (FACTORING) که گاهی به نام تامین وجوه مالی قراردادی نیز خوانده می‌شود. روش گرفتن قرضه برای شرکت‌هایی است که مبالغ بزرگی را بالای شرکت‌های معتبر طلب دارند. چون شرکت‌های بزرگ معمولاً دیرتر پول می‌پردازند، این امر می‌تواند مشکل نقدی جدی برای شرکت‌های کوچکی ایجاد نماید که برای شان محصولات یا خدمات عرضه می‌نمایند. در روش عاملیت، «قرضه دهنده» در برابر انوایس‌های موجود به یک شرکت پول پیشکی می‌پردازد یا آن را با تخفیف می‌خرد. شرکت امروز پول نقد می‌گیرد، «قرضه‌گیرنده» بعد از پرداخت مشتری اصلی، پول خود را دریافت می‌کند. عاملیت راه خوبی برای بدست آوردن زودتر پول به شرکت‌تان می‌باشد. ولی باید به دقت ارزیابی گردد تا مطمئن شوید برای شرکت شما روش مناسب می‌باشد.

بیا یاد بیشتر بدانیم

قرضه‌های تضمین شده

این نوع قرضه‌ها توسط بانک‌ها یا عرضه کنندگان تجهیزات که ارزش تضمین (وثیقه) شما را درک می‌کنند، پرداخته می‌شود. نرخ سود قرضه‌های تضمین شده بین ۷-۱۸ درصد است اما معمولاً فیس‌های دیگر مرتبط به وثیقه نیز در آن مطرح است. مصارف اضافی ناشی از حفظ و مراقبت، بیمه یا سایر تدابیر مصئونیتی وثیقه نیز ممکن وضع گردد. یک هزینه‌ی معمول عبارت از ثبت وثیقه در محاکم مربوطه‌ی حکومتی و انتقال مالکیت به قرضه‌دهنده تا زمان بازپرداخت قرضه می‌باشد.

قرضه‌های تضمین شده نیازمند اسناد حقوقی بیشتر است، لذا اطمینان حاصل نمایید که در جریان پروسه، مشوره‌ی حقوقی مناسب کسب نمایید. فراموش نکنید که استفاده از دارایی بعنوان وثیقه توانایی شما را در فروش یا استفاده‌ی آن دارایی محدود می‌کند و نمی‌توانید از آن برای وثیقه‌ی قرضه‌های دیگر استفاده کنید. گرفتن قرضه‌ی تضمین شده برای تجهیزاتی که مطمئن هستید حداقل تا پایان مدت قرضه در شرکت به آن ضرورت خواهید داشت، گزینه‌ی عالی می‌باشد. اکثریت قرضه‌ها در افغانستان از نوع تضمین شده بوده و به وثیقه نیاز دارند.

یک نوع معمول قرضه‌ی تضمین شده در افغانستان قرضه‌ی مدت‌دار (TERM LOAN) می‌باشد. این نوع قرضه از بانک گرفته می‌شود و جدول زمانی مشخص برای بازپرداخت دارد. قرضه‌های مدت‌دار می‌تواند نرخ سود ثابت یا شناور داشته باشد. تشبثات کوچک معمولاً از قرضه‌های مدت‌دار برای پرداخت قیمت چیزهایی چون تجهیزات، ملکیت یا سرمایه‌ی در گردش استفاده می‌کنند.

قرضه‌های بدون وثیقه

این نوع قرضه توسط بانک پرداخته می‌شود. اما قرضه‌دهندگان غیررسمی نیز در این کتگوری قرار می‌گیرند. چون این نوع قرضه به اسناد کمتر نیاز دارد، زودتر می‌توان آنرا بدست آورد. حتماً بکوشید در مورد سندی که امضا می‌کنید مشوره‌ی حقوقی بگیرید، چون در زمینه‌ی قرضه‌های بدون وثیقه استندردهای

کمتر و مقررات ناچیز وجود دارد. آگاه باشید که اسناد قانونی ممکن با عنوان «شرایط و مقررات» یا چیز مشابه آن در درخواست قرضه درج باشد. قرضه‌های بدون وثیقه کمتر در افغانستان رایج است و توسط نهادهایی که قرضه‌های کوچک عرضه می‌کنند، داده می‌شود. وقتی از خانواده یا دوستان قرضه می‌گیرید، در واقع قرضه تان از نوع بدون وثیقه است.

نرخ سود قرضه‌های بدون وثیقه بین ۱۵-۲۰ درصد است و ممکن فیس سالانه نیز داشته باشد. بطور مثال، بانک‌های عمده برعلاوه‌ی نرخ سود و سایر فیس‌ها، از مجموع بیلانس موجود خط اعتبار ۰.۲۵٪ فیس می‌گیرند.

پرداخت اقساط و فیس قرضه‌های بدون وثیقه در صلاحیت قرضه‌گیرنده است، یعنی شما باید خودتان فیس‌ها را بپردازید، در غیر آن شاید با فیس‌های تأخیر و جریمه مواجه شوید.

خط اعتبار

خط اعتبار توافقی است بین یک نهاد مالی و قرضه‌گیرنده برای تعیین حداکثر مقدار پولی که بتوان قرض گرفت. قرضه‌گیرنده می‌تواند در موقع نیاز از این وجوه استفاده کند، مشروط به آن که از حدود تعیین شده فراتر نرود و درعین حال سایر شرایط از جمله پرداخت به موقع را برآورده سازد.

عاملیت/فاکتورینگ

فاکتورینگ می‌تواند روش طولانی‌مدت مدیریت جریان نقد از مشتریان باشد. با این فرض که شما نفع کافی برای پوشش مصارف فاکتورینگ خواهید داشت. فاکتورینگ می‌تواند بین ۷ تا ۱۰٪ مبلغ انوایس هزینه داشته باشد، و با افزایش کل حجم پولی انوایس‌ها هزینه‌ی هر انوایس کاهش و کیفیت اعتبار مشتریان افزایش می‌یابد. داشتن انوایس‌های کمتر و بزرگتر (بخصوص اگر از یک مشتری باشد) عوض چندین انوایس کوچک نیز هزینه‌ی فاکتورینگ را کم می‌کند.

فاکتورینگ می‌تواند برای شرکت‌های کوچکی که با مشتریان بزرگ کار می‌کنند گزینه‌ی بسیار خوب باشد، چون شرکت‌های بزرگ در کار تادیات بطلی و کند عمل می‌کنند. اگرچه فاکتورینگ از لحاظ تخنیکی قرضه نیست، ولی تدبیر اعتباری (کریدیت) است که برای برخی انواع مشخص تشبثات مفید تمام می‌شود. با این حال، در فاکتورینگ نیز مثل قرضه‌ها، مرور و بازنگری تمام اسناد مرتبط به این توافق، الزامی می‌باشد.

سایر ملاحظات مرتبط به فاکتورینگ عبارتند از: چگونگی تماس و ارتباط شرکت فاکتورینگ با شما، با مشتریان شما در جریان پروسه‌ی جمع‌آوری معلومات و اینکه چگونه برخورد می‌کند (بخصوص اگر آن‌ها مشتریان بزرگ شما باشند) و تاخیرات جمع‌آوری طلبات از مشتریان بر جریان نقدی شما چه تاثیری خواهد گذاشت. برخی شرکت‌های فاکتورینگ ممکن صرفاً طلب‌کاران خوب شما را برگزینند و حسابات بسیار جنجالی را به شما واگذار نمایند. بدون شک، شما نمی‌خواهید بطور کامل کنترل روند جمع‌آوری را از دست بدهید، چون نیاز دارید که مشتریان خود را خوشحال نگه‌دارید و اگر آنان پول خود را نپرداخته باشند، به ارایه خدمات و ارسال کالاها ادامه ندهید.

تعداد قابل توجه بانک‌های افغانستان اکنون به شرکت‌های کوچک و متوسط قرضه‌هایی می‌دهند که بطور خاص مطابق نیازهای این گروه از تشبثات طراحی شده‌اند. ساختار دقیق هر نوع قرضه به استراتژی و پروسه‌های هر بانک وابستگی دارد. اما معمولاً این تشبثات کوچک و متوسط شرایط و مقررات سهل‌تر دارند و سخت‌گیری زیاد در پروسه قرضه دهی ندارند.

تعریف اصطلاحات این بخش

وثیقه- چیز ارزشمندی که شما در اختیار دارید و ازان بخاطر بدست آوردن قرضه به عنوان تضمین استفاده کرده اید. اگر قرضه را بازپرداخت نکنید، از طرف قرضه دهنده ضبط خواهد شد.

قرضه دهنده- شخص یا نهادی که در بدل فیس، وجوه پولی را در اختیار دیگران برای استفاده مشخص آنها قرار می‌دهد.

حق تصرف و وثیقه- حق تصرف ملکیتی مربوط به شخص دیگر تا زمانیکه قرضه بصورت مکمل بازپرداخت گردد.

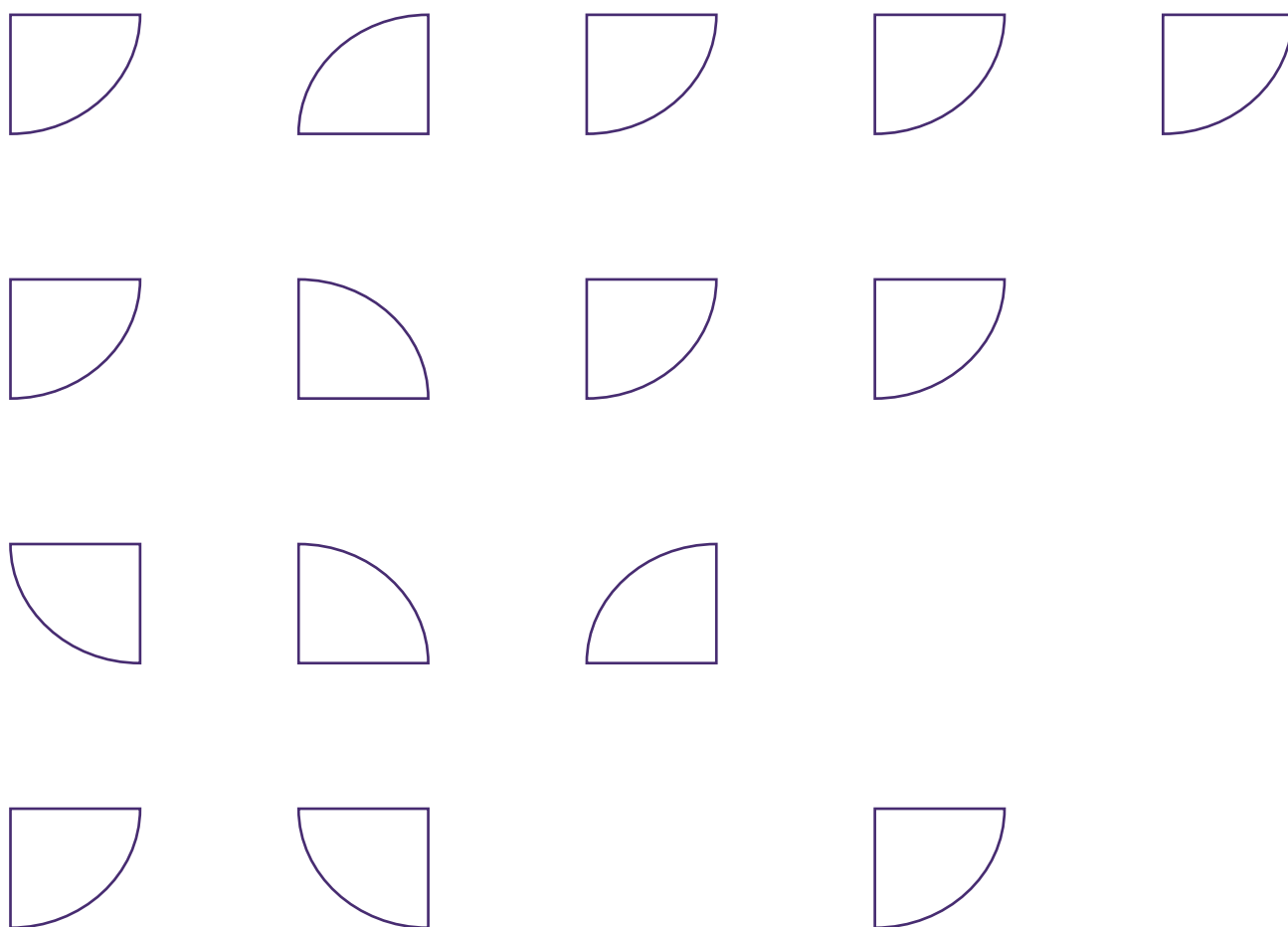
خط اعتبار- توافق بین یک نهاد مالی و قرضه‌گیرنده برای تعیین حداکثر مقدار پولی که بتوان قرض گرفت.

برای اطلاعات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنی:

- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه چقدر تلاش و پول مصرف می‌شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه کار می‌کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تفاوت بین قرضه‌های کوچک و قرضه‌های تجاری چیست؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- بانک‌ها هنگام تصمیم‌گیری درباره‌ی پرداخت قرضه چه چیزی را بررسی می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- وثیقه چیست؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

خلاصه‌ی گزینه‌های لازم برای تامین وجوه مالی



۷.

تفاوت بین قرضه‌های کوچک و قرضه‌های تجاری چیست؟

قرضه‌های تجاری معمولاً از سوی بانک‌ها یا انجمن‌های قرضه‌دهی داده می‌شود و هدف از آن برآورده ساختن نیازهای مشتریان تجاری بانک و کسب منفعت از سرمایه‌گذاری‌های بانکی می‌باشد. بانک مرکزی افغانستان (د افغانستان بانک) سکتور بانکی را رهبری و مدیریت می‌کند و برای فعالیت‌های قرضه‌دهی بانک‌ها، مقررات تعیین می‌نماید. بانک‌ها قرضه‌هایی به اندازه‌های مختلف عرضه می‌کنند. انواع قرضه‌ها را میتوان قرار ذیل دسته بندی کرد:

- قرضه‌های بسیار کوچک (مایکرو): ۵۰۰,۰۰۰ افغانی یا کمتر از آن
- قرضه‌های کوچک: از ۵۰۰,۰۰۰ افغانی الی ۵ میلیون افغانی
- قرضه‌های متوسط: از ۵ میلیون الی ۱۵ میلیون افغانی

از آنجایی که بانک این قرضه‌ها را از پول سپرده‌گذاران به قرضه گیرندگان عرضه میکند، برای مقدار و نوع قرضه‌های تجاری که یک بانک می‌تواند به مشتریان اش ارایه نماید، محدودیت‌هایی تعیین شده است.

قرضه‌دهندگان برای تصمیم‌گیری در مورد این که چه کسی مستحق قرضه‌ی تجاری است دارای مقررات داخلی نیز می‌باشند، و این مقررات از یک نهاد تا نهاد دیگر متفاوت می‌باشد.

قرضه‌های تجاری معمولاً برای شرکت‌هایی داده می‌شود که حداقل برای دو سال فعالیت داشته و از نهادی که می‌خواهد قرض بگیرد باید حساب بانکی داشته باشد. معمولاً قرضه‌دهندگان تجاری وثیقه و ضامن شخصی نیز می‌خواهند، بخصوص اگر مبلغ قرضه بیشتر باشد یا قرضه‌گیرنده برای اولین بار قرض بگیرد.

قرضه‌های کوچک در کل برای اهداف بشردوستانه یا اقتصادی طراحی می‌گردد. قرضه‌های کوچک نیز از ساختار مشابه قرضه‌های تجاری برخوردار می‌باشد. ولی معمولاً به قرضه‌گیرندگانی داده می‌شود که شرایط قرضه‌های سنتی که از طرف بانکها اعمال میشود را به دلایل مختلف برآورده نمی‌توانند. از جمله:

- عدم سابقه‌ی کار یا سابقه‌ی تجاری کم
- اعتبار (کریدت) شخصی ضعیف
- نبود وثیقه/ دارایی‌های شخصی کافی
- مبلغ پایین قرضه
- مدت طولانی بازپرداخت

بیا بید بیشتر بدانیم

اگر شما شرکت یا تشبثی را راه اندازی می‌کنید، قرضه‌های تجاری احتمالاً گزینه‌ی خوب برای شما نیست زیرا شرایط آن ممکن بسیار بالاتر از توان شما باشد. برخی قرضه‌های بسیار کوچک ممکن گزینه‌ی بهتر باشند، اما مثل کمک‌های بلاعوض یا مساعدت، شما قبل از ارایه درخواست باید مطمئن شوید که احتمال بدست آوردن قرضه آنقدر بالا باشد تا ارزش صرف کردن وقت برای بدست آوردن آنرا داشته باشد.

برخی نهادهایی که قرضه‌های بسیار کوچک (مایکرو) می‌دهند:

- اکسوس افغانستان
- اولین بانک قرضه‌های کوچک افغانستان (FMFB)
- فینکا (FINCA)
- نهاد مالی انکشافی متحد (MUTAHID DEVELOPMENT FINANCE INSTITUTION)
- گروپ کوپراتیف‌های مالی و سرمایه‌گذاری اسلامی (IIFC)
- اکسچنجر زون
- شرکت مالی روستایی افغان (ARFC)

- سرپناه برای زندگی (SFL)
- دست به دست برای افغانستان (HAND IN HAND AFGHANISTAN)
- بنیاد آغاخان (AKF)
- شورای زنان افغانستان (AWC)

تعریف اصطلاحات این بخش

وثیقه- چیز ارزشمندی که شما در اختیار دارید و ازان بخاطر بدست آوردن قرضه به عنوان تضمین استفاده کرده اید. اگر قرضه را بازپرداخت نکنید، از طرف قرضه دهنده ضبط خواهد شد.

قرضه دهنده- شخص یا نهادی که در بدل فیس به دیگران مبلغی پول برای استفاده می دهد.

قرضه های کوچک- قرضه هایی که با اهداف بشردوستانه یا اقتصادی طرح ریزی شده و برای کسانی داده می شود که ممکن شرایط اخذ قرضه های سنتی که از طرف بانکها اعمال میشوند را نداشته باشند.

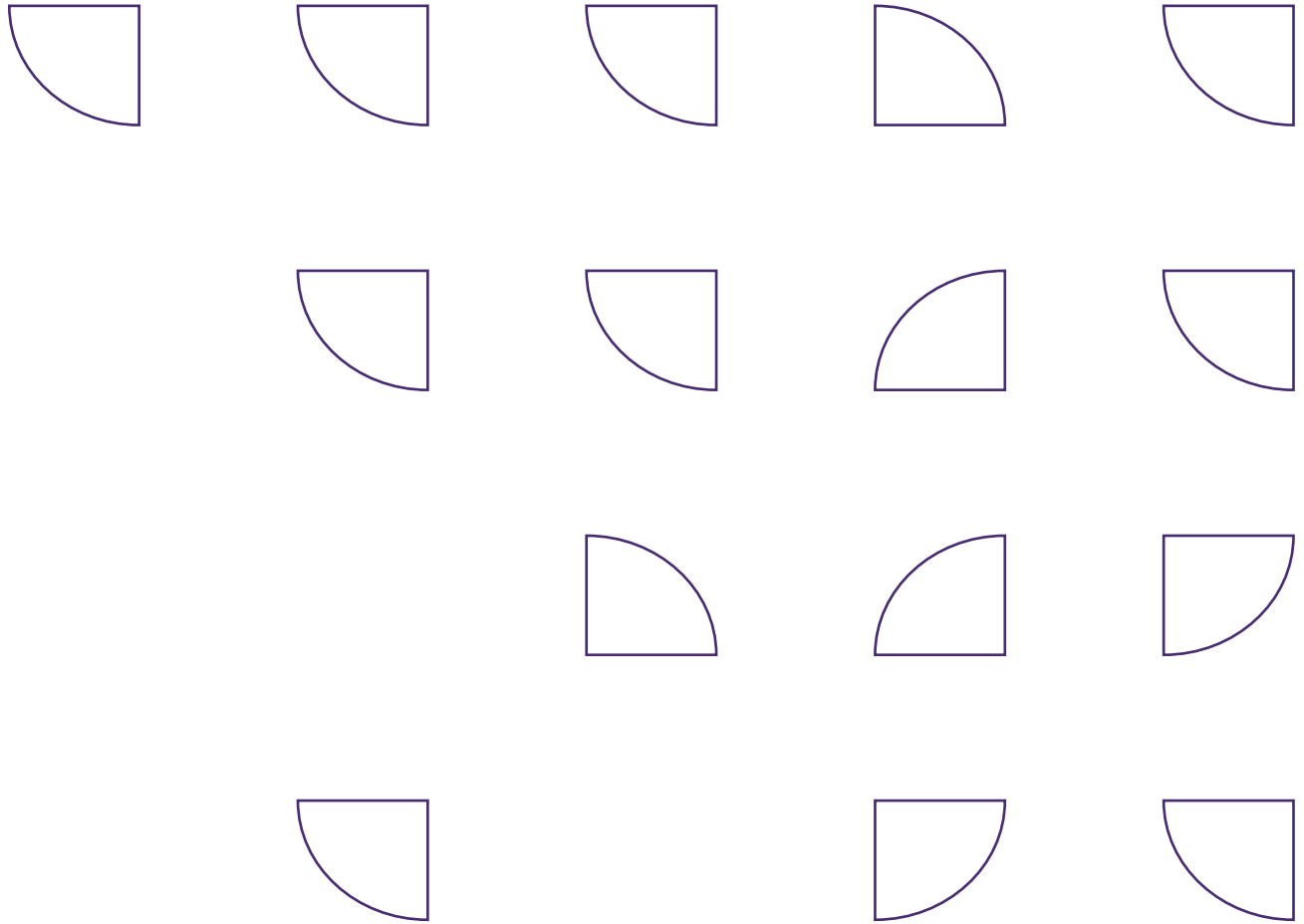
ضمانت های شخصی- وعده ی قانونی یک شخص مبنی بر پذیرش مسئولیت و بازپرداخت هرگونه قرضه ای که تشبث نتواند بازپرداخت کند.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه گذاران چند نوع اند و چگونه کار می کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه چقدر تلاش و پول مصرف می شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه کار می کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- بانکها هنگام تصمیم گیری درباره ی پرداخت قرضه، چه چیزی را بررسی می کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- قرضه به چند نوع است و چگونه می توانم قرضه بگیرم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- وثیقه چیست؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

خلاصه ی گزینه های لازم برای تامین وجوه مالی



۸.

بانک‌ها هنگام تصمیم‌گیری درباره‌ی پرداخت
قرضه، چه چیزی را بررسی می‌کنند؟

بانک در ارزیابی تصمیم‌دهی به دیگران، فاکتورهای زیادی را بررسی می‌کند. برای معلومات بیشتر، به بخش «تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه کار می‌کند؟» مراجعه کنید.

قرضه‌دهندگان وقتی می‌خواهند قرضه بدهند، موارد ذیل را بررسی می‌نمایند:

- قرضه‌ی شخصی در برابر قرضه‌ی تجاری- چه کسی پول قرض می‌گیرد؟ اگر شما پول را برای یک شرکت جدید قرض می‌گیرید، شاید معلومات بسیار کم درمورد تشبث شما وجود داشته باشد. یعنی قرضه ممکن است برای بانک خیلی پرخطر باشد.
- وثیقه و دارایی غیرمنقول- بانک‌ها به تضمین نیاز دارند تا در صورتی که شما یا شرکت‌تان قادر به بازپرداخت قرضه نباشید، آن‌ها پول قرض داده شده را دوباره از طریق فروش وثیقه بدست آورند. آنان برای تضمین قرضه از شما زمین و ساختمانی می‌خواهند که به نام خودتان یا کس دیگری باشد. معمولاً ملکیت مذکور در محاکم مربوطه‌ی افغانستان به نام بانک ثبت می‌گردد و هنگامی که قرضه‌ی خود را تصفیه کنید، دوباره به نام شما ثبت خواهد شد.
- ضمانت شخصی و دارایی‌های شخصی- حتی اگر تشبث شما بطور رسمی پول را قرض بگیرد، از شما بعنوان مالک خواسته خواهد شد تا شخصی را بعنوان ضامن معرفی کنید یا بخشی از دارایی‌های شخصی خود را بعنوان وثیقه تعهد نمایید. با این کار شما به بانک اطمینان می‌دهید که اگر شرکت قادر به بازپرداخت قرضه نشود، خودتان آن را خواهید پرداخت.
- مبلغ قرضه و کاربرد وجوه- شما چه مقدار قرض می‌گیرید، و برای چه هدفی آن را استفاده خواهید کرد؟ هر قدر پلان شما برای قرضه و نتایجی که بدست خواهید آورد روشن‌تر باشد، به همان اندازه بانک‌داران، بیشتر به توانایی شما در بازپرداخت قرضه مطمئن خواهند شد.
- توانایی بازپرداخت قرضه- آیا تشبث شما پول نقد کافی برای بازپرداخت سود یا فیس و اصل پول قرض گرفته شده، بدست می‌آورد؟ این معلومات را می‌توان از مقایسه اقساط ماهوار قرضه با پول نقد باقی مانده در شرکت بدست آورد. قرضه‌دهندگان همچنان می‌خواهند بدانند اگر شما مشتری خود را از دست دهید یا اگر پلان‌های شما بیشتر از آنچه انتظار دارید طول بکشد، چه اتفاق خواهد افتاد.
- اعتماد و روابط با قرضه‌دهنده- آیا آنان شما را می‌شناسند، به تعهدات خود پایبند هستید و آیا شما تاجر خوب می‌باشید؟ بخصوص اگر شما برای اولین بار قرضه می‌گیرید، قرضه‌دهنده می‌خواهد بداند که قرضه چقدر خطر خواهد داشت، تا آنان درمورد شما تحقیق کنند و ببینند که آیا برای آنان قابل اعتماد هستید یا خیر.

بیا یاد بیشتر بدانیم

چون قرضه‌دهندگان پول دیگران را قرض می‌دهند، لذا در برابر خطر تحمل کمتر دارند و از سوی د افغانستان بانک نیز شرایط قانونی برای قرضه‌دهی بالای آنان وضع می‌گردد. خطر و بازدهی رابطه‌ی معکوس دارند. یعنی هر قدر آنان فکر کنند ریسک تشبث شما زیاد است، به همان اندازه نرخ سود و فیس‌های قرضه را نیز بالا می‌برند- البته در صورتی که به شما قرضه داده شود.

اگر شما قصد گرفتن قرضه را دارید، ببینید که برای کاهش خطر در تشبث‌تان چه کاری انجام داده می‌توانید. یعنی قبل از درخواست قرضه برای توسعه‌ی محصولات یا پروسه‌های جدید، آن‌ها را در حد کوچک آزمایش کنید. یا این که پیش از درخواست قرضه برای خرید تجهیزات تولیدی، از مشتریان خود تعهد خرید بگیرید.

وقتی برای صحبت با قرضه‌دهندگان آمادگی می‌گیرید، درمورد مشکلات احتمالی فکر کنید و تلاش کنید به آنان نشان دهید که شما راه حل (یا حداقل نظری درمورد راه حل) برای آن مشکل دارید.

بانک، منابع مالی افراد ایکه در بانک پول می‌گذارند (سپرده‌گذاران) را به شما قرضه می‌دهند و در برابر سپرده‌گذاران مسئولیت دارند تا پول آنان را بصورت عاقلانه استفاده نموده و خطرات بسیار بالا به عهده نگیرند. یعنی آنان باید تا حد امکان تضمین کنند پولی را که به شما قرض می‌دهند دوباره بدست خواهد آمد. به همین دلیل وقتی درخواست می‌دهید بیشتر قرضه‌دهندگان از شما می‌خواهند سند بسیار طولانی را خانه پری کنید و به سوال‌های فراوان درمورد سابقه‌ی کاروبار، تجربه‌ی‌تان از تشبث فعلی و سایر مسایل جواب دهید. بانک‌های افغانستان اکنون برای کسب معلومات بیشتر درمورد سابقه‌ی قرضه‌گیرنده، قبل از دادن قرضه از دفاتر ثبت اعتبارات و وثایق د افغانستان بانک معلومات می‌گیرند. در برخی موارد، بانک‌ها ریفرنس‌های شما را چک نموده با قرضه‌دهندگان قبلی تان صحبت می‌کنند تا سوابق قرضه‌گیری شما را بهتر درک کنند.

ضمانت شخصی عبارت از تعهد شخصی شما بعنوان فرد برای گرفتن مسئولیت قرضه‌ی شرکت میباشد. یعنی حتی اگر شرکت شما شخصیت حقوقی مستقل ای باشد، اگر شرکت نتواند قرضه‌اش را بپردازد، شما تعهد می‌سپارید که با استفاده از دارایی‌های شخصی خود قرضه شرکت را بپردازید.

وثیقه عبارت از دارایی است که بتوان آن را به قرضه دهنده به گرو گذاشت تا در صورت ناتوانی شرکت در بازپرداخت قرضه، آن را بفروش رسانده و یا تصرف نماید تا بانک خسارت خویش را جبران کند. شما بعنوان شخص، وعده می‌سپارید که قرضه را بازپرداخت خواهید کرد، ولی وثیقه به قرضه‌دهنده در صورت عدم بازپرداخت قرضه، حق فروش دارایی یا دارایی‌های معین را واگذار می‌کند.

عوامل دیگری که بانک‌ها مدنظر می‌گیرند سواد مالی خود شما و توانایی رهبری تشبث، دقت و اعتبار سیستم حسابداری، و مهارت‌های مدیریت مالی شما میباشد. بانک‌ها می‌خواهند که شما سیستم حسابداری خوب داشته باشید و صورت‌حساب‌های مالی را که حاکی از سلامت تشبث‌تان باشد، در هر دوره ارائه کنید.

تعریف اصطلاحات این بخش

وثیقه- چیز ارزشمندی که شما در اختیار دارید و ازان بخاطر بدست آوردن قرضه به عنوان تضمین استفاده کرده اید. اگر قرضه را بازپرداخت نکنید، از طرف قرضه دهنده ضبط خواهد شد.

قرض دهنده- شخص یا نهادی که در بدل فیس، وجوه پولی را برای استفاده مشخص در اختیار دیگران قرار می‌دهد.

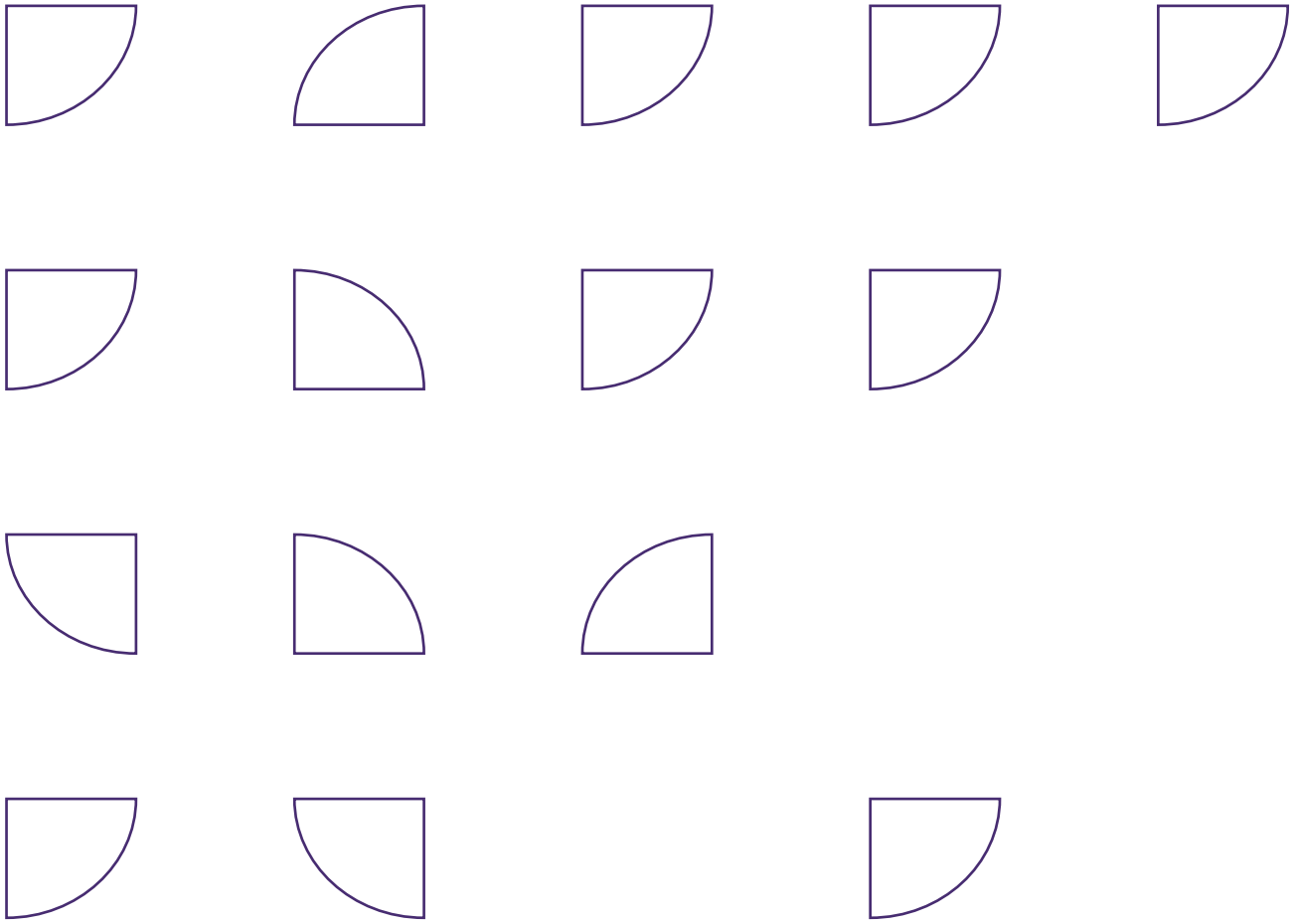
ضمانت شخصی- وعده‌ی قانونی یک شخص مبنی بر پذیرش مسئولیت و بازپرداخت هرگونه قرضه‌ای که تشبث نتواند بازپرداخت کند.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه کار می‌کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- وثیقه چیست؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

چک لیست مراجعه به سرمایه‌گذار



۹. وثیقه چیست؟

وثیقه عبارت از دارایی است که شما بخاطر بدست آوردن قرضه نزد قرضه‌دهنده برای کاهش خطر قرضه‌ی وی به ضمانت می‌گذارید. در برخی موارد، خود دارایی که شما با پول قرضه می‌خرید، مثل موتور یا تجهیزات دیگر به عنوان وثیقه‌ی قرضه استفاده میشوند. در افغانستان در بیشتر مواقع، وثیقه عبارت است از دارایی منقول که حداقل ۲۰۰٪ قرضه‌ی موردنظر ارزش دارد.

دارایی را که بعنوان وثیقه به گرو گذاشته می‌شود، نمی‌توان بدون رضایت قرضه‌دهنده فروخت یا حق مالکیت آن را به کس دیگری واگذار کرد. معمولاً قرضه‌دهنده می‌خواهد حقوق او از جمله مثلاً حق تصرف‌اش بر وثیقه، به شکل قانونی ثبت شود.

واگذاری وثیقه به این معنی است که شما به قرضه‌دهنده وعده می‌سپارید که او می‌تواند در صورت عدم پرداخت قرضه، آن دارایی را بفروش برساند. این کار به قرضه‌دهنده کمک می‌کند تا راحت‌تر به شما پول قرض بدهد. زیرا چیز ارزشمندی در اختیار دارد که در صورت عدم پرداخت قرضه می‌تواند آنرا تصرف کند.

وثیقه معمولاً برای تشبثات نوتاسیس لازم می‌شود، چون قرضه‌دهنده برای دانستن این که شرکت شما قادر به بازپرداخت قرضه خواهد بود یا خیر، هیچ راهی ندارد.

دارایی‌هایی را که بتوان بعنوان وثیقه استفاده کرد، شامل موارد ذیل می‌گردد: تجهیزات/ وسایط، دارایی‌های شخصی (خانه، تعمیر فابریکه، موتور)، انوایس‌های مشتریان موجود (در صورتی که انوایس‌ها بسیار کلان و مشتریان شما شرکت‌هایی دارای اعتبار خوب باشند) و موجودی کالاها (غیر فاسد شدنی).

بیاید بیشتر بدانیم

دانستن این نکته مهم است که بانک‌های افغانستان تنها وثیقه‌ای را می‌پذیرند که قباله‌ی شرعی داشته و نزد حکومت بصورت رسمی به نام شما ثبت شده باشد. بانک‌ها قباله‌ی شرعی را به دقت ارزیابی می‌کنند تا از درستی و اصلیت آن مطمئن شوند. زمانی که دارایی خود را بعنوان وثیقه‌ی قرضه ثبت نمودید، ملکیت آن به نهاد قرضه‌دهنده داده می‌شود.

نوع دیگر سند، قباله‌ی عرفی است که عبارت از قرارداد غیررسمی بین فروشنده و خریدار ملکیت می‌باشد. این نوع ملکیت، معمولاً بعنوان وثیقه‌ی قرضه‌های کوچک و متوسط (SME) قابل قبول نمیباشد. اما نهادهای قرضه‌های کوچک (MICROFINANCE INSTITUTIONS) قباله‌های عرفی را نیز بعنوان وثیقه قبول می‌کنند.

گرو گذاشتن وثیقه مساله‌ی کوچکی نیست و حقوق شما برای استفاده از دارایی را، بخصوص اگر بخواهید بفروشید، محدود می‌کند. برای اطمینان از بازپرداخت، بیشتر قرضه‌دهندگان تا زمانی که قرضه بطور کامل برگردانده نشده باشد، مالکیت وثیقه را به شما باز نمی‌گردانند.

وقتی دارایی را وثیقه می‌گذارید، ممکن نتوانید هرچه خواسته باشید با دارایی خود انجام دهید. شما باید دارایی را صرفاً برای کاروبار خود استفاده کنید و شاید از شما خواسته شود که تدابیر حفاظتی و حفظ و مراقبت لازم را برای آن دارایی اجرا نموده و بیمه‌اش کنید.

در برخی موارد به شما اجازه داده نمی‌شود که تجهیزات را به شهر دیگر انتقال دهید یا برای بعضی فعالیت‌هایی که برای تجهیزات مضر باشد، استفاده نمایید.

بخاطر تدوین قرارداد قانونی برای وثیقه باید مشوره حقوقی بگیرید. حتماً وکیل بگیرید و از او بخواهید تا اسناد مربوط به قرارداد وثیقه را بررسی کند. وقتی از یک بانک قرضه می‌گیرید، بخاطر طی مراحل ثبت دارایی شما در محکمه‌ی باصلاحیت بعنوان وثیقه، شخصی را بعنوان نماینده تعیین می‌کند.

حتی اگر دارایی خود را بطور مستقیم از فروشنده می‌خرید، بازهم احتمال دارد آن دارایی بعنوان وثیقه ثبت گردد. اگر دارایی را به قرض می‌خرید، حتماً وکیلی را برای بررسی اسناد مرتبط به قرضه تعیین کنید.

تعریف اصطلاحات این بخش

دارایی‌ها- هر چیز ارزشمندی که شرکت شما، در ملکیت خود دارد.

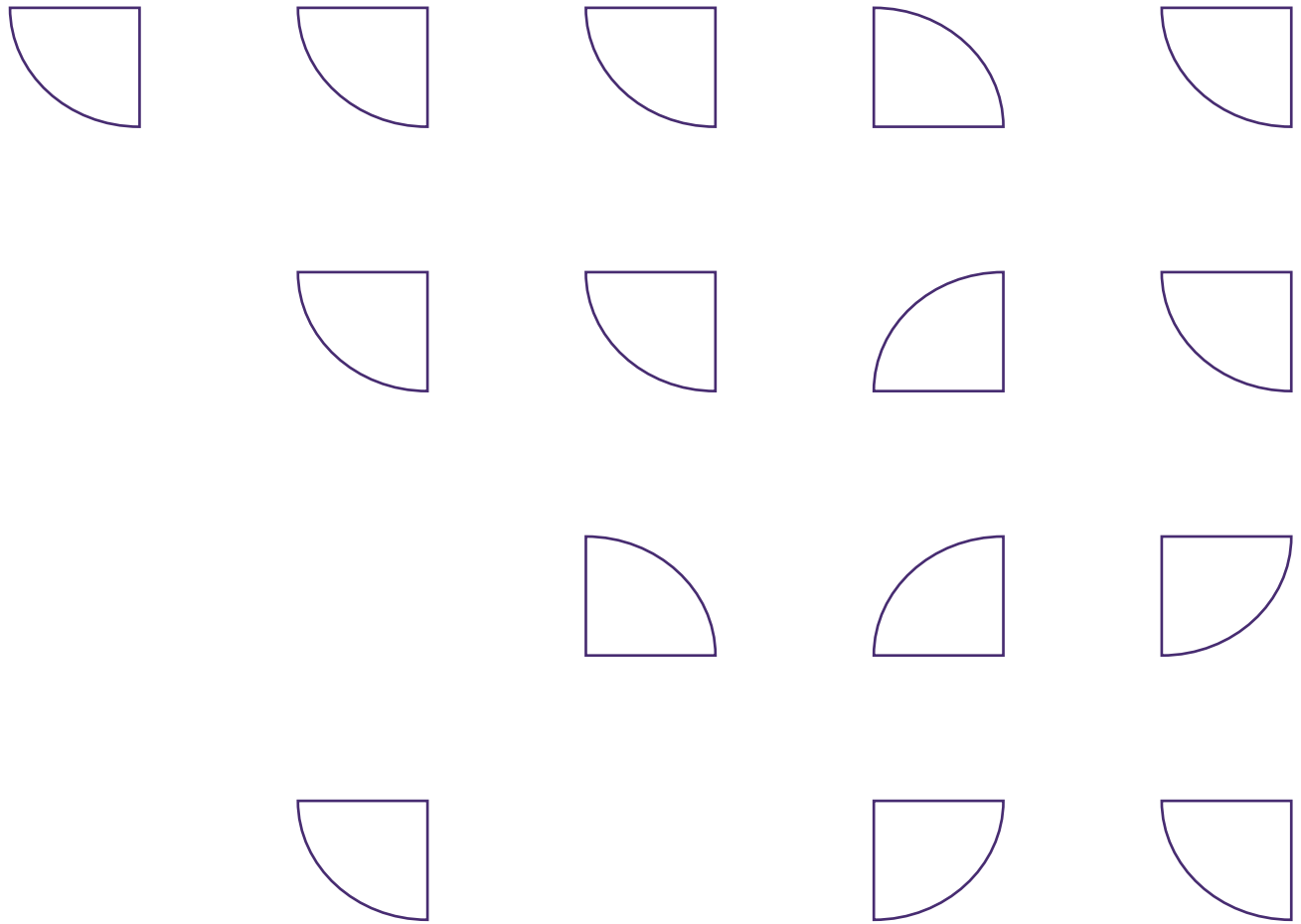
وثیقه- چیز ارزشمندی که شما در اختیار دارید و ازان بخاطر بدست آوردن قرضه به عنوان تضمین استفاده کرده اید. اگر قرضه را بازپرداخت نکنید، از طرف قرضه دهنده ضبط خواهد شد.

قرضه دهنده- شخص یا نهادی که در بدل فیس وجوه پولی را برای استفاده مشخص در اختیار دیگران قرار می دهد.

حق تصرف وثیقه- حق تصرف ملکیتی مربوط به شخص دیگر تا زمان اینکه قرضه بصورت مکمل بازپرداخت گردد.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه چقدر تلاش و پول مصرف می شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه کار می کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- بانکها هنگام تصمیم گیری درباره ی پرداخت قرضه، چه چیزی را بررسی می کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- انواع مختلف قرضه کدام است و چگونه میتوانم آنها دریافت نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی



۱۰.

تامین وجوه مالی از طریق مشارکت در
سرمایه چیست و چگونه کار می کند؟

سهام یا حقوق مالکین شرکت عبارت از ارزش مالکیت یک دارایی بعد از کسر تمام دیون می‌باشد. هدف از مشارکت در سرمایه این است که شما بخشی از تشبث خود را به یک سرمایه‌گذار می‌فروشید. بخشی از مالکیت شرکت خود را در برابر پول به شخص دیگر واگذار می‌کنید. در بیشتر انواع «مشارکت در سرمایه»، لازم نیست پول سرمایه‌گذار را مثل قرضه بازپرداخت کنید.

مالکیت تشبث به معنای داشتن کنترل بر آن تشبث است. با فروش بخشی از مالکیت، در واقع شما بخشی از کنترل تان بالای شرکت را به شخص دیگر واگذار می‌کنید. کنترل داشتن به معنای حق تصمیم‌گیری در مورد چگونگی اداره و مدیریت شرکت است. اگر شما ۵۰٪ مالکیت شرکت خود را به شخص دیگر بفروشید، نصف کنترل را به او واگذار می‌کنید. آن سرمایه‌گذار در تصمیم‌گیری‌های تشبث حق مساوی با شما خواهد داشت، مگر اینکه طوری دیگری توافق نموده باشید.

وقتی بخشی از مالکیت را به شخص دیگری می‌سپارید، بخشی از ارزش شرکت خود را نیز از دست می‌دهید. این تنها به ارزش کنونی شرکت محدود نمی‌شود، بلکه ارزش آینده آن را نیز در بر می‌گیرد. وقتی شرکت شما رشد مینماید، ارزش آن بخش مالکیت را که فروخته‌اید نیز بیشتر خواهد شد. ۵۰٪ شرکتی که مبلغ ۱۰۰،۰۰۰ دلار ارزش دارد بسیار کمتر از ۵۰٪ شرکتی است که ۱۰ میلیون دلار می‌آورد. به همین دلیل سرمایه‌ی خالص یا سهام شرکت معمولاً قیمت‌ترین نوع سرمایه است. شاید شما امروز چیزی را بفروشید که در آینده بسیار بیشتر ارزش پیدا کند.

سرمایه‌گذاران نیز یک نوع نمی‌باشند. شاید یک فرد بخواهد در شرکت شما سرمایه‌گذاری کند. ممکن او دوست یا عضو خانواده‌ی تان باشد. یک فرد ممکن بخواهد شریک شما باشد و در تصمیم‌های روزمره‌ی شرکت‌تان صلاحیت داشته باشد یا شاید به شما اجازه دهد امور روزمره‌ی شرکت را بشکل مستقل پیش ببرد و تنها نفع شرکت را با او شریک سازید.

سرمایه‌گذار هرکسی باشد، لازم است قرارداد واضحی بسازید که در آن انتظارات سرمایه‌گذار از شما در برابر سرمایه‌گذاری که در شرکت‌تان می‌کند، شرح داده شود.

یک متشبه می‌تواند چندین سرمایه‌گذار را جلب کند. گروه‌هایی از افراد در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری باهم کار می‌کنند. همچنان سازمان‌هایی وجود دارند که صرفاً در شرکت‌هایی دارای آینده‌ی درخشان سرمایه‌گذاری می‌کنند. بیشتر متشبهانی که در مراحل نخست کاروبار خود قرار دارند، یافتن منابع مالی از طریق این گروه‌ها و سازمان‌های سرمایه‌گذار بسیار مشکل است. احتمال زیاد دارد که این متشبهان یک سرمایه‌گذار را بشناسند و با او روابط داشته باشند. مشارکت در سرمایه معمولاً انتخاب تشبثات پخته‌تر و کارآزموده‌تر است.

گاهی این قراردادهای سرمایه‌گذاری، چیزی بیشتر از پول برای سرمایه‌گذار به ارمغان می‌آورند. ممکن یک سرمایه‌گذار روابط و منابعی در اختیار شرکت قرار دهد. بهترین قراردادها آن‌ست که حمایت مالی و مهارت نیز برای شرکت به ارمغان می‌آورند.

یکی از جنبه‌های بسیار مهم جلب سرمایه‌گذار این است که شما با آن شخص در تمام طول عمر شرکت کار خواهید کرد. لذا حتی در انتخاب سرمایه‌گذارانی که بسیار فرصت‌های جذاب پیشکش می‌کنند محتاط باشید، و خود را مطمئن سازید که برای ۵-۱۰ سال آینده می‌توانید با آنان کار کنید.

بیایید بیشتر بدانیم

جلب سرمایه‌گذار و شریک به معنای آن است که شما افراد و گروه‌هایی را پیدا کنید که امروز به شما پول بدهند و در عوض، مالکیت بخشی از شرکت‌تان را بدست آورند. مزیت مشارکت در سرمایه این است که شما معمولاً مجبور نیستید پول را برگردانید. این کار در کوتاه مدت باعث حفظ پول نقد شما می‌گردد. اگر به سرمایه‌ی زیاد نیاز داشته باشید، سرمایه‌گذار ممکن سهم کلانی از تشبث شما را در بدل سرمایه‌اش طلب کند. اگر شما بیش از ۵۰٪ تشبث خود را بفروشید در آن صورت ممکن است در شرکت خودتان به سهم‌دار کوچک تنزیل نمایید. یعنی سرمایه‌گذار حق تصمیم‌گیری در مورد مسایل شرکت را بدست خواهد آورد و قسمت کلان‌تر سهم شرکت را از آن خود خواهد کرد. بیشتر متشبهان برای جلوگیری از این وضعیت، بیش از ۴۹٪ سهم شرکت‌شان را نمی‌فروشند.

خطر و بازدهی دو روی یک سکه اند. هر قدر خطر بیشتر باشد، بازدهی انجام آن کار پرخطر، نیز باید بیشتر باشد. به عبارتی دیگر، هر قدر اقدامی پرخطرتر باشد، به همان اندازه شخصی که خطر را به عهده می‌گیرد باید پاداش بیشتر بگیرد تا متقاعد به انجام آن شود. گاهی ممکن پاداش به شکل پول نباشد.

قرضه‌دهندگان و سرمایه‌گذاران نیز نسبت به تشبث شما همین نظر را دارند. آنان می‌خواهند خطرات و پاداش‌هایی که شما پیشکش می‌کنید را بدانند و بر

اساس آن تصمیم گیرند که آیا دادن قرضه یا سرمایه‌گذاری به شرکت شما به سودشان است یا خیر.

مانند افراد، هر سرمایه‌گذار نیز ویژگی‌های بی‌نظیر خود را دارد، اما آنان را بر بنیاد دیدگاه‌شان نسبت به خطرات و بازدهی می‌توان به چند دسته‌ی کلی تقسیم کرد. قرضه‌دهندگان معمولاً بر کاهش خطرات‌شان بیشتر تمرکز دارند، یعنی دوست دارند پاداش کمتر از آنچه را سرمایه‌گذار انتظار دارد، قبول کنند.

به همین دلیل بیشتر کسانی که در سهام شرکت‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند به جای وضعیت فعلی به ظرفیت بالقوه‌ی تشبث‌تان توجه می‌کنند. آنان امروز خطر را به عهده می‌گیرند به این امید اینکه شرکت شما در آینده وسیع‌تر و سودآورتر شود. اگر فکر کنید سرمایه‌گذاری در شرکت شما پرخطر است، در آنصورت احتمالاً خواهان سهم مالکیت بزرگتر در شرکت‌تان خواهند شد.

باید توجه داشت که خلاف شرایط قرضه‌دهی، مشارکت در سرمایه‌گذاری در قوانین افغانستان تنظیم شده است. قوانین مربوطه افغانستان از جمله قانون افلاس و قانون شرکت‌ها مقرراتی را در زمینه‌ی تنظیم مشارکت‌های سرمایه‌ی معرفی کرده است. ولی قوانین همیشه نمی‌تواند از شما در برابر نرخ بلند تکتانه یا سود محافظت کند، لذا باید نه تنها در مورد شرایط توافق‌نامه بسیار دقت کنید بلکه در ارتباط به نفس توافق‌نامه‌ها نیز بسیار توجه به خرج دهید.

تعریف اصطلاحات این بخش

سهام شرکا (EQUITY)- ارزش مالکیت هرگونه دارایی بعد از کسر دیون.

سرمایه‌گذاران سهام (EQUITY INVESTORS)- کسانی که برای گرفتن بخشی از مالکیت یک شرکت، در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند.

سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تشبث سرمایه‌گذاری میکند.

توزیع مفاد- تقسیم سود خالص بدست آمده‌ی شرکت میان شرکا/مالکان آن.

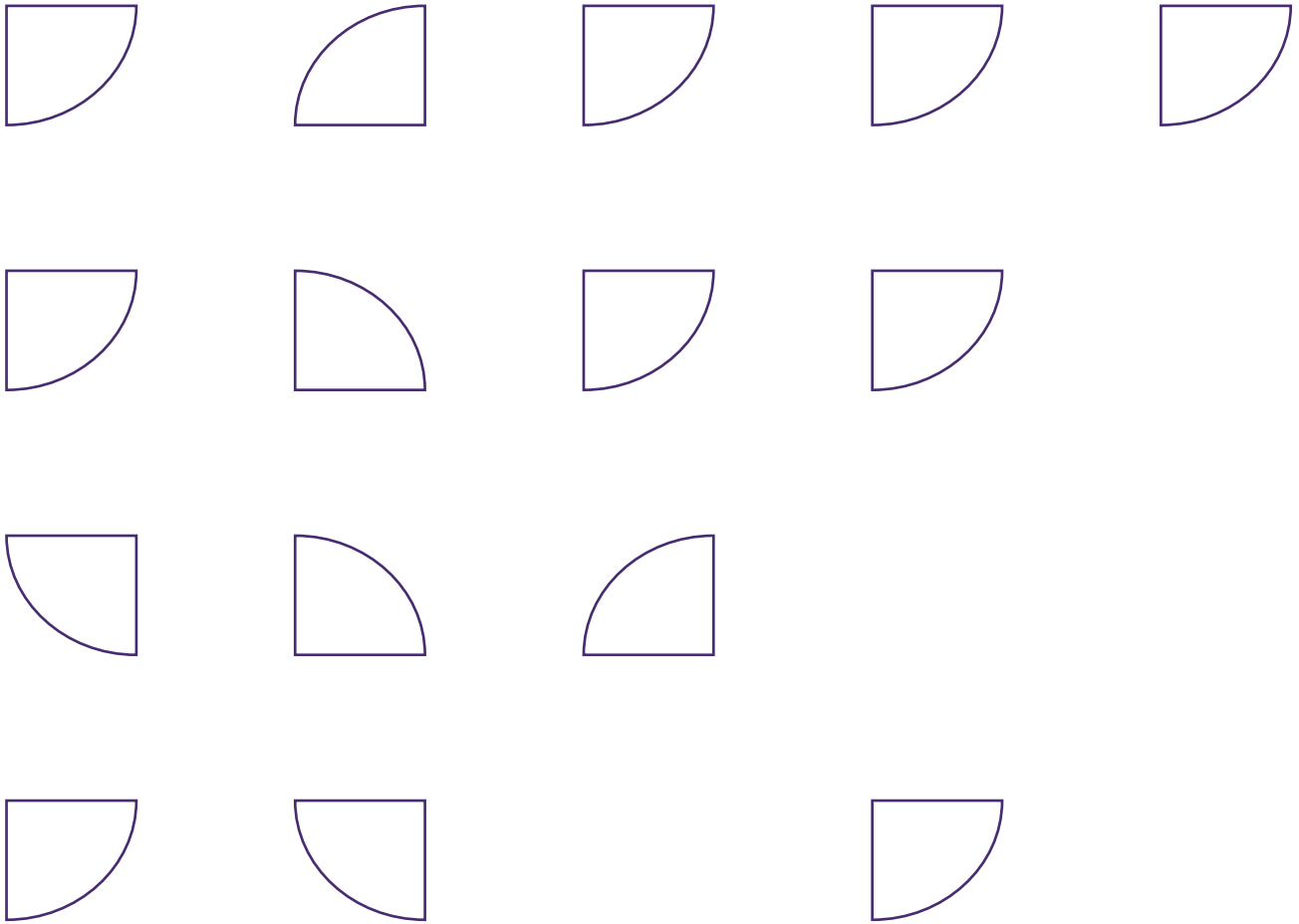
سهام‌دار- مالک سهام در یک شرکت.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چرا کسی دیگری در تشبث من سرمایه‌گذاری کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را جلب و جذب کنم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه‌ی چقدر تلاش و پول مصرف می‌شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- مشارکت چیست و آیا لازم است از گزینه‌ی مشارکت استفاده کنم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

خلاصه‌ی گزینه‌های لازم برای تامین وجوه مالی



۱۱.

چرا شخص دیگری در تشبث
من سرمایه‌گذاری کند؟

شخص دیگر در شرکت شما به این دلیل سرمایه‌گذاری می‌کند که باور دارد این سرمایه‌گذاری با سطح قابل قبول خطر، منجر به بازدهی دلخواه‌اش خواهد شد.

شاید در آغاز عجیب به نظر برسد، اما خوب است به شیوه‌ی تصمیم‌گیری خودتان فکر کنید. تصور کنید می‌خواهید محصول تازه‌ای را بیازمایید ولی مطمئن نیستید که این محصول نتایج مورد نیاز شما را خواهد داد یا خیر. اگر قیمت‌اش پایین باشد، شاید آن را بیازمایید. اگر قیمت‌اش بالا باشد احتمال دارد منتظر بمانید یا هرگز محصول تازه را خریداری ننمایید.

شما در این حالت، خطر محصول (قیمت آن) را با بازدهی آن (توانایی ارایه نتایج متوقعه) مقایسه می‌کنید. اگر قیمت (خطر) پایین باشد، در آن صورت شما به احتمال زیاد آن را استفاده خواهید کرد، حتی اگر مطمئن نباشید که (بازدهی) مشکل‌تان را حل خواهد کرد. اما، اگر این کار سرمایه‌گذاری بیشتر را ایجاب کند، شاید نسبت به کسب بازدهی بیشتر نگران گردید.

وقتی شخص ای می‌خواهد در شرکت شما سرمایه‌گذاری کند، شما باید از انتظارات آنان نسبت به خطرات و پاداش‌های سرمایه‌گذاری بخوبی آگاه شوید. این امر نه تنها شما را در جلب سرمایه‌گذار مناسب کمک خواهد کرد، بلکه چشمان شما را به بخش‌هایی از تشبث‌تان که به دلیل وجود (یا تصور وجود) خطرات، به توجه بیشتر نیاز دارند، باز خواهد کرد.

بیایید بیشتر بدانیم

مردم برای سرمایه‌گذاری در تشبث شما دلایلی دارند:

- چون می‌دانند شما مشکل آنان را رفع خواهید کرد- این نوع سرمایه‌گذار را مشتری می‌خوانند. آنان پول خویش را سرمایه‌گذاری می‌کنند و می‌خواهند در بدل سرمایه‌گذاری به راه حلی (محصول یا خدمات) برای مشکل خود دست یابند.
- چون آنان به چیزی که شما انجام می‌دهید باور دارند و صاحب مهارتی هستند که شما نیاز دارید- این نوع سرمایه‌گذار را کارمند می‌خوانند. آنان وقت و انرژی خود را صرف نموده و در عوض سرمایه‌گذاری خود معاش یا نفع می‌طلبند.
- چون آنان به آرزوی شما بخاطر مالکیت تشبث باور دارند و خواهان موفقیت‌تان هستند- این نوع سرمایه‌گذار را دوست یا عضو خانواده می‌گویند. آنان وقت، انرژی و پول خود را صرف می‌کنند و می‌خواهند شاهد موفقیت شما باشد و شاید در بدل سرمایه‌گذاری خود یک مقدار پاداش مالی انتظار داشته باشند.
- چون آنان تشبث شما را فرصت پرجاذبه‌ی سرمایه‌گذاری می‌بینند که برای‌شان پاداش مالی به ارمغان خواهد آورد- این نوع سرمایه‌گذار را فرشتگان تجاری یا سرمایه‌گذار خطرپذیر می‌خوانند. آنان پول خود را سرمایه‌گذاری می‌کنند و می‌خواهند چندین برابر سرمایه‌گذاری خود را دوباره بدست آورند.
- چون آنان می‌خواهند محصولات خود را به شما بفروشند- این سرمایه‌گذاران را فروشندگان می‌گویند. ممکن آنان به شما پول قرض بدهند تا محصولات‌شان را بخرید، و آنان می‌خواهند همان پول و تکتانه را بعوض بازدهی، بدست آورند.
- چون هدف سازمانی‌شان، کمک به تشبثات کوچک، انکشاف تکنالوجی‌های جدید یا بهبود وضعیت اقتصادی منطقه‌ی شما است- این سرمایه‌گذاران را مساعدت‌کنندگان یا سازمان‌های مساعدت‌های بشردوستانه می‌گویند. آنان پول (و گاهی- وقت و انرژی) صرف می‌کنند و می‌خواهند بدانند شما و تشبث‌تان به تحقق اهداف آنان کمک خواهید کرد. آنان در بدل سرمایه‌گذاری از شما معلومات و اطلاعات می‌خواهند.

فاطمه، دو سال قبل یک مجله‌ی ویژه‌ی بانوان را ایجاد کرد و برای چاپ مجله نیازمند سرمایه‌گذاری اولیه بود. او به یک دوست مربوط به خانواده ثروتمند مراجعه کرد و خواهان سرمایه‌گذاری شد. سرمایه‌گذار درمورد خوانندگان مجله معلومات خواست و پرسید که آیا خوانندگان پول خواهند پرداخت یا خیر. فاطمه معلومات زیادی به این ارتباط نداشت و محاسبه‌ی دقیقی انجام نداده بود. ایشان اقدامات لازم برای ادامه‌ی کار مجله در صورت عدم فروش مجله را نیز در نظر نگرفته بود. سرمایه‌گذار از فاطمه خواست که وقتی مجله‌اش ۳-۶ ماه فعالیت کرد، دوباره نزد او مراجعه کند تا او با توجه به پیشرفت کار مجله درمورد سرمایه‌گذاری تصمیم بگیرد.

ممکن انگیزه‌ی سرمایه‌گذاران متفاوت، از هم فرق کند اما مهم‌ترین نکته‌ای که شما باید بدانید خطرات و پاداش‌های احتمالی تشبث‌تان است.

وقتی از پیشکش خود مطمئن شدید، آن‌گاه نه تنها ایده‌ی بهتری برای مراجعه به سرمایه‌گذاران خواهید داشت بلکه برنامه‌ی منظم‌تری برای صحبت با سرمایه‌گذاران احتمالی نیز خواهید داشت.

مساعت کننده- شخص یا نهادی که مبلغی را بدون قرارداد بازپرداخت، اعطا می کند.

سرمایه گذار- شخص یا شرکتی که پول می پردازد و انتظار پاداش مالی دارد.

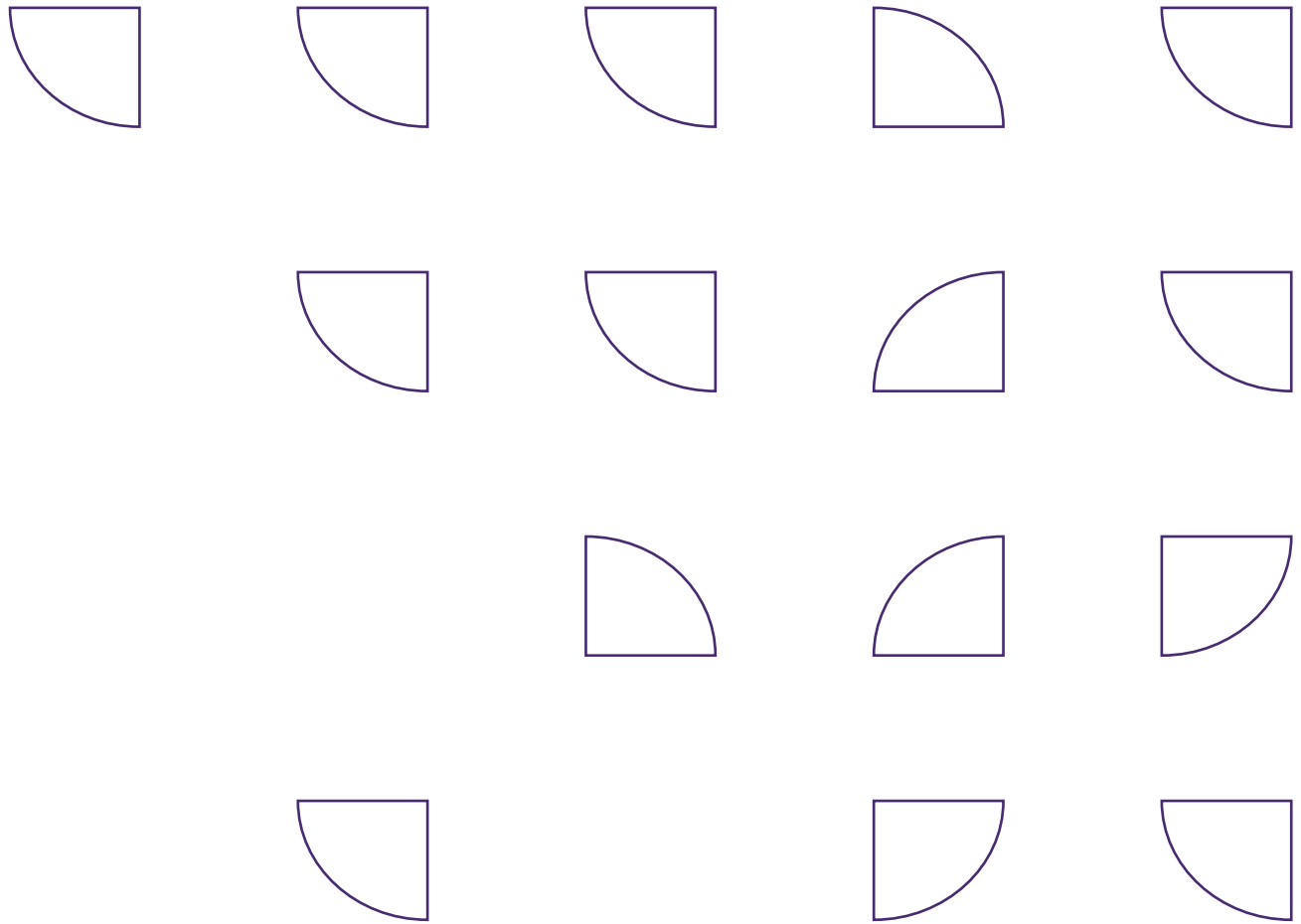
سرمایه گذار خطرپذیر- سرمایه گذاری که پول دیگران را سرمایه گذاری می کند.

بشردوستان- کسانی که پول های کلانی را به هدف کمک به بهبود وضعیت رفاهی دیگران مساعدت می کنند.

خطر- پذیرفتن شانس وقتی نمی دانید شرایط چگونه رقم خواهد خورد.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چگونه سرمایه گذاران را جلب و جذب کنم؟ ۳.۴. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه گذاران را حفظ کنم؟ ۳.۴. دسترسی به منابع مالی
- آیا از دوستان و اعضای خانواده بخواهم در تشبث من سرمایه گذاری کنند؟ ۳.۴. دسترسی به منابع مالی



۱۲.

آیا از دوستان و اعضای خانواده خویش
بخوایم در تشبث من سرمایه‌گذاری کنند؟

بیشتر مالکان برای شروع تشبث، در فکر طلب پول از دوستان و اعضای خانواده می‌باشند. زیرا این کار سهل‌تر و سریع‌تر به نظر رسیده و نسبت به مراجعه به بانک یا سرمایه‌گذار احتمال بدست آوردن پول از این طریق بیشتر است. خانواده و دوستان شاید مرجع خوب سرمایه به نظر برسند، اما باید از شرایط و عواقب احتمالی این تصمیم خود بصورت کامل آگاه باشید.

سناریوهای ذیل را مدنظر داشته باشید. عمه‌ی شما ملیحه قبول می‌کند تا در تشبث شما سرمایه‌گذاری کند، ولی او می‌خواهد در عوض سرمایه‌گذاری، محصولات و خدمات رایگان بدست آورد. آیا می‌توانید از او بخواهید که قرارداد ای با شما به امضا رساند که در آن مشخص شود چه تعداد محصولات/خدمات به او تعلق خواهد گرفت و چه زمان از آن خدمات و محصولات بهره‌مند خواهد شد؟

عمه ملیحه توافق می‌کند که نصف پولی را که برای شروع کار نیاز دارید به شما بدهد. او می‌گوید متباقی پول مورد نیاز شما را بعداً خواهد پرداخت، ولی وقت دقیق آن معلوم نیست. آیا می‌توانید نصف دیگر پول را نیز از او بخواهید یا حداقل از او بخواهید پول را در مدت زمان معینی که شما بسیار نیازمند هستید، به شما بپردازد؟

وقتی تشبث شما شروع به موفقیت می‌کند، شما فرصت صحبت با یک مشتری احتمالی بسیار بزرگ را پیدا می‌کنید. عمه‌ی شما می‌خواهد به جلسه بیاید. آیا می‌توانید به راحتی به عمه‌ی‌تان توضیح دهید اینکه چرا به جلسه شرکت نماید یا ننماید؟

در هریکی از این سناریوها، این احتمال وجود دارد که روابط شخصی شما با دوستان و اعضای خانواده، بر تصمیم تجاری‌تان اثر منفی بگذارد.

قبل از آنکه سرمایه‌گذاری دوستان و اعضای خانواده را قبول کنید، دو سوال ذیل را از خود بپرسید:

۱. آیا می‌خواهم این شخص در تشبث من سرمایه‌گذار باشد؟ آیا فواید این سرمایه‌گذاری بیشتر از نقایص آن میباشد؟
۲. اگر تشبث من ادامه نیابد، آیا سرمایه‌گذاری این افراد باعث تنش غیرقابل تحمل در خانواده نخواهد شد؟ و آیا من حاضرم این خطر را به عهده گیرم؟

اگر شما احساس می‌کنید که با این شخص بصورت مسلکی برخورد نمیتوانید، یا اگر شرکت‌تان بسته شود ممکن روابط شخصی شما آسیب جبران‌ناپذیر ببیند، در آن‌صورت بهتر است پول را از جای دیگری بدست آورید.

بیایید بیشتر بدانیم

اکثریت متشبهین در سفر تجاری خود، به خانواده و دوستان‌شان اتکا می‌کنند. اما سرمایه‌گذاری دوستان و اعضای خانواده، احتمال بمیان آمدن تنش‌های غیرضروری را نیز به همراه دارد. اگر شما می‌خواهید از دوستان و اعضای خانواده پول بگیرید و آنان را در سرمایه‌گذاری شریک سازید، نکات ذیل را مدنظر داشته باشید:

- قبل از توافق بر سرمایه‌گذاری، تصمیم دقیقی درمورد انتظارات متقابل‌تان بگیرید.
- آنچه را نیاز دارید (پول، معرفی به اشخاص دیگری که می‌شناسند، مشوره‌ی تجاری و غیره) دقیقاً شناسایی نمایید و چرا این موارد را از آنان مطالبه مینمایید. بدانید که اگر فرضاً آنان دوستان و اعضای خانواده‌ی‌تان نبودند، به چه دلیلی ممکن خواهد بود سرمایه‌گذاران خوب در شرکت شما باشند.
- اگر آنان علاقه‌مند کمک به شما باشند، راه‌های دیگری غیر از سرمایه‌گذاری نقدی بخاطر کمک پیشنهاد کنید. شاید آنان در محاسبه خوب باشند یا استعداد عالی دیزاین داشته باشند و لوگوی جدیدی را برای شما طراحی کنند.
- همه‌ی کارها را بصورت رسمی انجام دهید. همیشه اسناد حقوقی را تهیه نمایید و از طرف‌های ذیدخل بخواهید آن را به امضاء رسانند. بحث‌ها و اظهارات سرمایه‌گذاران خانوادگی را به همان شیوه‌ای ثبت کنید که با سایر همکاران مسلکی خود انجام می‌دهید.
- مطمئن شوید تا همه انتظارات مشابه داشته باشند از جمله درمورد نقش یا عدم نقش‌شان در تصمیم‌گیری. به آنان بفهمانید که صرفاً بخاطر پولی که به شرکت سرمایه‌گذاری می‌کنند، لزوماً به معنای کسب رهبری شرکت نیست.
- با آنان مثل سرمایه‌گذاران بیرونی بطور مسلکی برخورد کنید. عین گزارش، عین معلومات و عین حقوق را برای آنان بدهید تا بتوانند قبل از اتخاذ تصمیم عمده‌ایکه خودتان ممکن در جایگاه آنان از شرکت دیگری انتظار خواهید داشت، آگاهی دریافت نمایند.
- بدانید که سرمایه‌گذاری دوستان و خانواده برای تامین منابع مالی در آینده چه اثرات خواهد داشت. آیا آنان درصورت رشد شرکت به همکاری خود ادامه

خواهند داد، یا در آنصورت باید در جستجوی سرمایه‌گذاران دیگر باشید؟ اگر به سرمایه‌گذاران بیشتر نیازمند شوید، آیا دخیل بودن دوستان و اعضای خانواده برای جلب سرمایه‌گذاران آینده، امتیاز خواهد بود یا کمبود؟

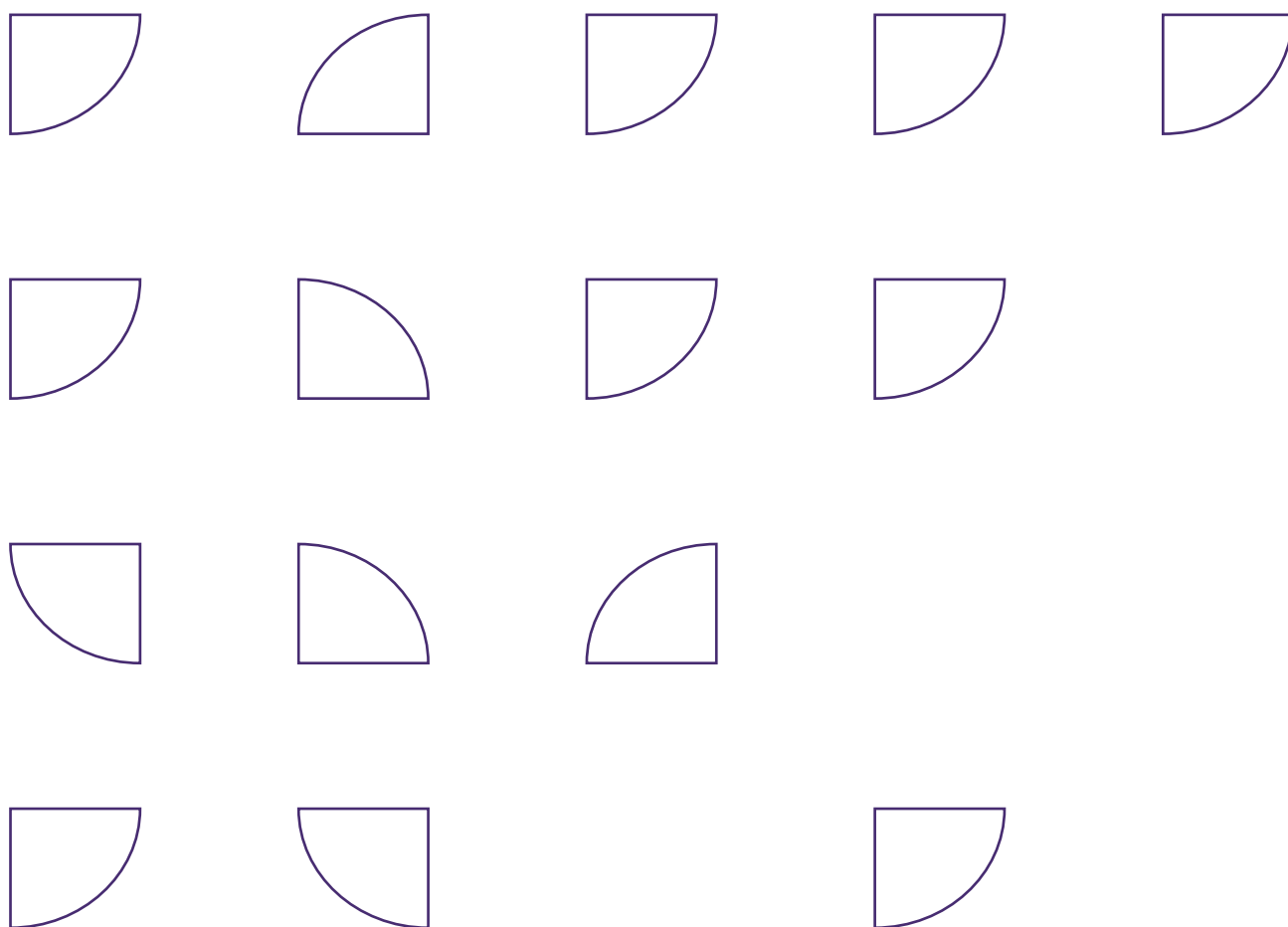
شاید گرفتن پول از دوستان و اعضای خانواده آسان‌تر به نظر برسد، اما تا زمانی که مطمئن نشده‌اید که تصمیم‌تان از نظر تجاری درست است، مدتی درمورد تمام نتایج احتمالی آن فکر کنید.

تعریف اصطلاحات این بخش

سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تشبیت سرمایه‌گذاری میکند.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چرا شخص دیگری در تشبیت من سرمایه‌گذاری کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را جلب و جذب کنم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- مشارکت چیست و آیا لازم است از گزینه‌ی مشارکت استفاده نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی



۱۳.

سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند
و چگونه کار می‌کنند؟

سرمایه‌گذاران سهام (EQUITY INVESTORS)، به دو نوع تقسیم شده اند:

- کسانی که به دلیل آشنایی و اعتماد به شما، سرمایه‌گذاری می‌کنند (از جمله دوستان، اعضای خانواده، مشتریان، کارمندان و غیره).
- کسانی که شما را نمی‌شناسند ولی به دلیل فرصتی که در شرکت شما می‌بینند، علاقه‌مند سرمایه‌گذاری هستند.

احتمال این که شرکت‌های کوچکتر، از آشنایان خود پول بگیرند بیشتر است و بسیار کم احتمال دارد از «سرمایه‌گذاران حرفوی» سرمایه جلب نمایند. سرمایه‌گذاران مسلکی افراد یا سازمان‌هایی هستند که در جستجوی فرصت‌های سرمایه‌گذاری سودآور می‌باشند. این سرمایه‌گذاران، بیشتر در جستجوی شرکت‌های بزرگتر و تثبیت شده می‌باشند.

باید به یاد داشته باشید که شما اولین و مهم‌ترین سرمایه‌گذار در شرکت خود هستید، چون شما نه تنها پول خود را صرف تثبیت خود می‌کنید بلکه وقت و انرژی‌تان را نیز در این راه به مصرف می‌رسانید. از این‌رو، وقتی به سرمایه‌گذاران فکر می‌کنید، هرگز خودتان را نادیده نگیرید.

وقتی به سرمایه‌گذارانی مراجعه می‌کنید که بخاطر روابط با شما حاضر به سرمایه‌گذاری هستند، از جمله دوستان و اعضای خانواده، این سوال‌ها را مدنظر بگیرید:

- آیا شما از آنچه این افراد می‌خواهند بخوبی آگاه هستید؟ از انگیزه‌ی خود برای جلب سرمایه‌ی آنان و انتظارات‌تان، به آنان بصورت دقیق معلومات دهید. بطور مثال، اگر بخاطر شهرت خوبی که در آن صنعت دارند و می‌توانند شما را بهتر با سایر فعالان آن صنعت معرفی کنند، از آنان می‌خواهید در شرکت شما سرمایه‌گذاری کنند، این نیت خود را برای‌شان بگویید.
- آیا شما از آنان می‌خواهید پول به شرکت‌تان سرمایه‌گذاری کنند، یا بعنوان مشاوران معاش‌بگیر یا بدون معاش به شما کمک نمایند؟ معمولاً دوستان و خانواده‌ی شما درمورد این که چه چیزی برای شرکت‌تان مناسب است، با شما هم‌نظر نیستند. اگر آنان مشاور هستند، می‌توانید آزادانه به مشوره‌های‌شان گوش دهید و بعد تصمیم خود را بگیرید. اما، اگر آنان همکار تجاری‌تان هستند، باید به مشوره‌ی‌شان بیشتر ارزش قایل شوید و اگر اختلاف نظر پیدا شود شاید مجبور گردید نظر آنان را قبول نمایید.
- آیا سرمایه‌گذاری آنان، روابط موجود شخصی شما را با مشکل مواجه خواهد ساخت، و آیا شما حاضرید این خطر را بدوش بگیرید؟ تصور کنید شما از دوست ای می‌خواهید در شرکت شما سرمایه‌گذاری نماید، و بعد مجبور می‌شوید شرکت خود را ببندید. عکس‌العمل دوست شما چه خواهد بود؟ آیا این امر منجر به بگومگو و تنش در دیدارهای خانوادگی شما خواهد شد، یا اثرات طولانی مدت دیگری بر روابط شما به جا خواهد گذاشت؟ اگرچه هیچ کسی نمی‌تواند بطور کامل پیش‌بینی کند که در آینده چه اتفاق خواهد افتاد، اما شما هنگامی که با سرمایه‌گذاران احتمالی‌تان صحبت می‌کنید باید به احتمال شکست‌تان فکر کنید و به آنان بگویید که برای بدترین حالات آمادگی داشته باشند.

نکته اخیر این که، در صورت تلاش برای جلب سرمایه‌گذاران مسلکی باید در رابطه به موارد ذیل اطمینان حاصل نمایید:

- شرکت شما به قدری وسیع گردیده که توجه سرمایه‌گذاران مسلکی را جلب کند.
- شما قبل از صحبت با آنان دقیقاً بدانید که معامله‌ی خوب از نظر شما چگونه خواهد بود.
- شما بقدر کافی مطمئن هستید که بازدهی مورد انتظار آنان را برای‌شان خواهید داد.
- شما شرکت خود را در مدت زمان کوتاه‌تر، بفروش خواهید رساند یا با شرکت دیگری ادغام خواهید کرد؛ یا در دراز مدت به آنان منفعت خواهید رساند.

خلاصه شما باید از خود بپرسید که آیا واقعاً دوست دارید شریکی برای تمام عمر شرکت خود داشته باشید، و اگر بلی با چه شرایطی؟

بیایید بیشتر بدانیم

سرمایه‌گذاران سهام مسلکی، به دو گره تقسیم می‌شوند: سرمایه‌گذاران فرشته مانند و سرمایه‌گذاران خطرپذیر. تفاوت بین این دو گروه از سرمایه‌گذاران در این است که پول چه کسی را سرمایه‌گذاری می‌کنند.

سرمایه‌گذاران فرشته مانند پول خودشان را سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما سرمایه‌گذاران خطرپذیر پول دیگران را. این رویکردهای متفاوت بر انتخاب شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاری و توانایی‌شان به ارایه کمک پس از سرمایه‌گذاری تأثیر می‌گذارد.

چون سرمایه‌گذاران فرشته مانند منافع خودشان را تعقیب می‌کنند، آسان‌تر می‌توان به آنان مراجعه کرد و دید که آیا غیر از پول چیز دیگری (مثل معرفی با منابع دیگر، استراتژی تجاری و غیره) عرضه می‌توانند یا خیر. البته آنان شاید غیر از سرمایه‌گذاری کار دیگری نیز داشته باشند، و تعهدات دیگرشان مانع ارتباطات منظم با آنان گردد.

سرمایه‌گذاران خطرپذیر، اما بطور معمول رویکرد مسلکی‌تر دارند و مبلغ پول و مدتی را که برای معرفی شما، استراتژی تجاری و غیره صرف خواهند کرد، بصورت واضح بیان می‌کنند. نکته‌ی منفی این است که بیشتر این گونه سرمایه‌گذاران بسیار معروف می‌باشند و تعداد زیادی از افراد خواهان سرمایه‌گذاری‌شان می‌باشند.

تفاوت‌های کلیدی دیگر عبارتند از:

- مبلغ پولی که می‌پردازند- سرمایه‌گذاران فرشته مانند معمولاً مبلغ کمتر به شرکت‌های کوچک‌تر می‌پردازند.
- انواع سرمایه‌گذاری‌ها- سرمایه‌گذاران فرشته مانند معمولاً به تمام انواع تشبثات توجه دارند، درحالی که سرمایه‌گذاران خطرپذیر در برخی صنایع و تکنالوجی‌های معین تخصص دارند.

شباهت‌ها میان سرمایه‌گذاران فرشته مانند و سرمایه‌گذاران خطرپذیر عبارتند از:

- روند طاقت‌فرسای داوری درمورد این که آیا شرکت ارزش سرمایه‌گذاری دارد یا خیر (معمولاً وکیلان، محاسبان و متخصصان سکتوری در این پروسه دخیل می‌باشند).
- آنان در مذاکرات برای شرایط سرمایه‌گذاری سخت‌گیر خواهند بود.
- آنان بر اساس ارزش مالی شرکت، تصمیم به سرمایه‌گذاری خواهند گرفت.

یک شرکت افغانی بنام فارمسی ۷۸۶، در جلب سرمایه از شرکت‌هایی از نوع سرمایه‌گذاران خطرپذیر مشهور است. این شرکت دواهای بسیار باکیفیت از طریق دواخانه‌های زنجیره‌ای موسوم به ۷۸۶ عرضه می‌کند. این شرکت با جلب سرمایه از سرمایه‌گذاران خطرپذیر توانست از چند دواخانه‌ی محدود کارش را به ۲۲ دواخانه در سراسر کابل توسعه دهد. این شرکت درعین حال با استفاده از شرایط و مقررات شرکت‌های خطرپذیر توانسته است سیستم مالی، مدیریتی و کنترل کیفیت سالمی را برای ۷۸۶ ایجاد کند. شما باید به یاد داشته باشید که سرمایه‌گذارای خطرپذیر در افغانستان هنوز بسیار معمول نیست. سرمایه‌گذاری‌های غیررسمی چون سرمایه‌گذاری خانوادگی و دوستان یا سرمایه‌گذاری فرشته مانند، بیشتر معمول است.

مدنظر گرفته شدن ارزش شرکت شما از سوی یک سرمایه‌گذار در مذاکرات، به چه مفهوم است؟

وقتی یک سرمایه‌گذار، ارزش شرکت شما را در مذاکرات مدنظر می‌گیرد، درواقع به سه عنصر توجه می‌کند تا شرایط سرمایه‌گذاری‌شان را تعیین کنند:

۱. شرکت شما امروز چقدر ارزش دارد؟
۲. برای برآورده شدن اهداف خود، به چه مقدار سرمایه‌گذاری نیاز دارید؟
۳. بعد از تکمیل آن اهداف، شرکت شما چقدر ارزش خواهد داشت؟

یک سرمایه‌گذار سهام، قبل از آن که به شما پول بدهد، باید بداند که با مبلغ معین سرمایه‌گذاری، چه مقدار از مالکیت شرکت شما را بدست خواهد آورد. مذاکرات معمولاً بر مبنای فیصدی صورت می‌گیرد (مثلاً در بدل ۵۰۰,۰۰۰ افغانی برای ۲۰٪ مالکیت).

چون سرمایه‌گذار سهام شما، در مالکیت شرکت‌تان شریک خواهد شد، یکی از مهم‌ترین سوال‌هایی که باید پاسخ دهید این است که «چه مقدار از شرکت خود را می‌خواهم به دیگران واگذار کنم؟» از آنجایی که سرمایه‌گذار در مالکیت شرکت شما شریک خواهد بود، وقتی بیش از سهم شما در شرکت صاحب سهم شود، صلاحیت بیشتر تصمیم‌گیری در شرکت را نیز بدست خواهد آورد. بیشتر مالکان تشبثات کوچک و متوسط همیشه تلاش دارند حداقل ۵۱٪ مالکیت شرکت خود را حفظ کنند و مطمئن شوند که قدرت تصمیم‌گیری از دست‌شان خارج نمی‌شود.

به همین منظور دانستن ارزش کنونی و آینده‌ی شرکت‌تان، مفید تمام می‌شود.

آیا ترجیح می‌دهید ۱۰۰٪ مالکیت شرکتی را بدست داشته باشید که ارزش آن ۵۰۰,۰۰۰ افغانی است یا ۱۰٪ مالکیت شرکتی را که ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ افغانی ارزش دارد؟ از نظر اصطلاحات صریح مالی، گزینه‌ی دوم برای شما پول بیشتر می‌آورد (۱۰٪ مبلغ ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ = ۱,۰۰۰,۰۰۰ یا دو چند ارزش ۱۰۰٪ مالکیت در شرکت کوچک‌تر).

راه ساده‌ای برای تعیین ارزش شرکت وجود ندارد. برخی مالکان تشبثات ممکن ارزش تمام دارایی‌ها از جمله موجودی کالا، املاک و تجهیزات را محاسبه کنند تا درکی در مورد ارزش شرکت خود بدست آورند. متشبهان دیگر در عوض، به مقدار فروشات خود توجه می‌کنند و بر آن اساس ارزش شرکت را تعیین می‌کنند. بطور مثال، متشبهی که مبلغ ۵۰۰,۰۰۰ افغانی در سال فروشات دارد ممکن فکر کند ارزش تشبثاتش دو یا سه برابر فروشاتش می‌باشد. روش‌های مالی دیگری نیز برای تعیین ارزش شرکت شما وجود دارد، و در عین حال برخی روش‌های غیرمالی نیز وجود دارند. بطور مثال شما دکان خوراکی فروشی دارید که نزدیک رستوران شخص دیگری موقعیت دارد. اگر آن شخص بخواهد خوراکی فروشی شما را خریداری نماید، شاید تشبث شما را صرفاً بخاطر موقعیتش ارزش بیشتری قابل شوند. اگرچه ارزش شرکت به چیزی که شما تصور می‌کنید وابسته است (البته اگر بتوانید از این ارقام در برابر افراد دیگر دفاع کنید)، ولی خوب است که هنگام تعیین ارزش شرکت کمک افراد دیگر را نیز مطالبه نمایید. مربیان، سایر متشبهان شامل در شبکه‌ی شما، و کارشناسان مالی، ممکن شما را در تعیین ارزش درست شرکت‌تان کمک بتوانند.

تعریف اصطلاحات این بخش

سرمایه‌گذاران فرشته ماندن- سرمایه‌گذارانی که می‌خواهند پول خودشان را سرمایه‌گذاری کنند.

سرمایه‌گذاران سهام- کسانی که پول خود را به یک شرکت در بدل تصاحب بخشی از مالکیت سرمایه‌گذاری می‌کنند.

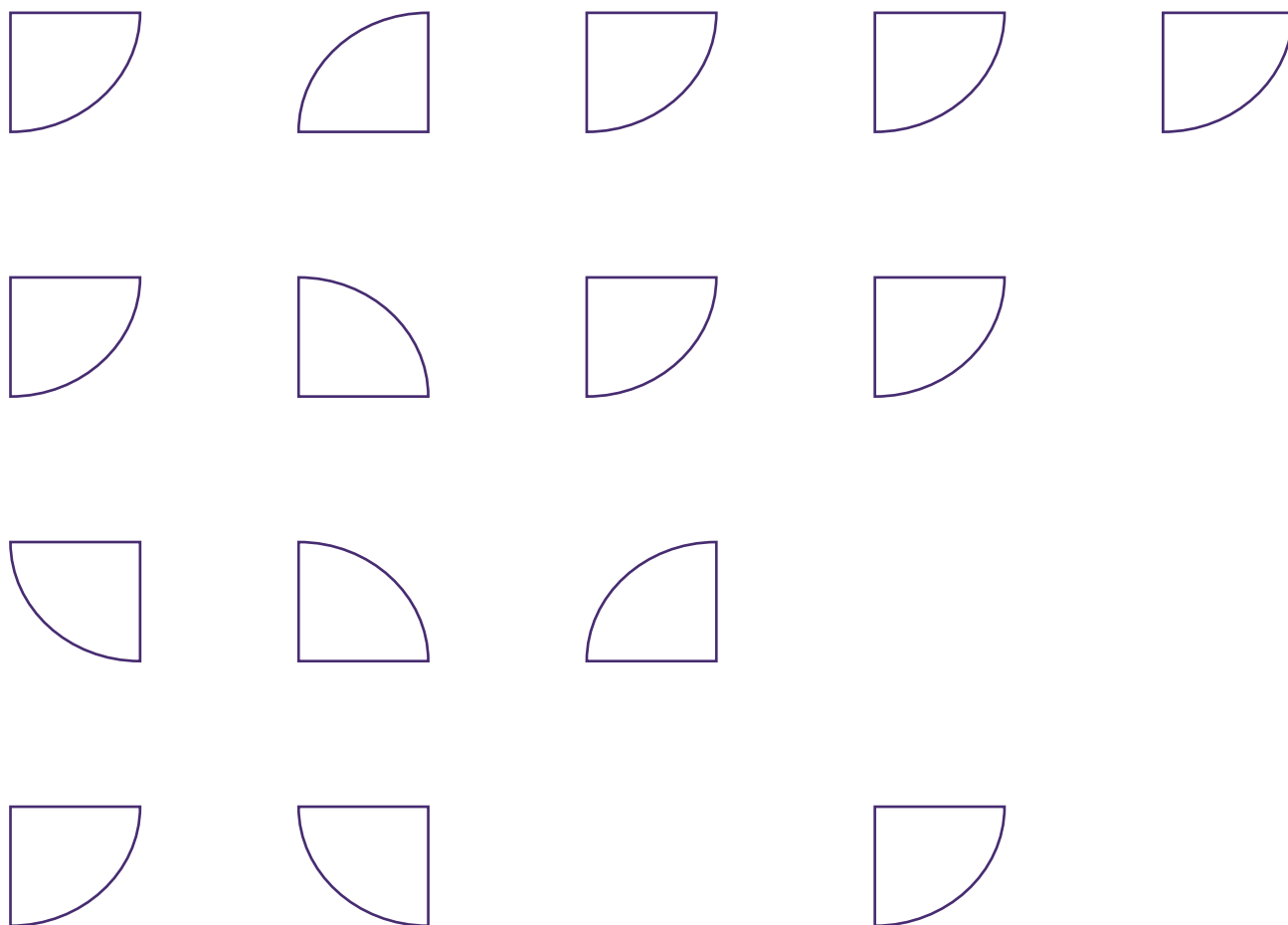
سرمایه‌گذاران خطرپذیر- سرمایه‌گذارانی که پول دیگران را سرمایه‌گذاری می‌کنند.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چرا شخص دیگری در تشبث من سرمایه‌گذاری کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را جلب و جذب نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را حفظ نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه، چقدر تلاش و پول مصرف می‌شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

خلاصه‌ی گزینه‌های لازم برای تامین وجوه مالی



۱۴.

چگونه میتوانم
سرمایه گذاران را دریابم؟

وقتی شرکت شما بقدر کافی وسعت یابد و شما شروع به یافتن سرمایه‌گذار نمایید، باید نکات ذیل را بدانید:

- به چه مقدار سرمایه‌گذاری نیاز دارید و این سرمایه‌گذاری برای دستیابی به اهداف تجاری شما چگونه کمک خواهد کرد؟
- پلان دراز مدت شما برای تثبیت‌تان چیست (فروش، واگذاری به فرزندان، نگهداری برای درآمد دایمی)؟
- کدام نوع سرمایه‌گذاری، بیشتر برای شرکت شما مناسب است (مساعدت، سرمایه‌گذاری قرضه، سرمایه‌گذاری در سهام)؟
- شرکت شما فعلاً چقدر ارزش دارد و در آینده چقدر ارزش خواهد داشت؟
- بهترین معامله برای شما کدام است؟

با دانستن مقدار سرمایه‌گذاری مورد نیاز و هدف دراز مدت خود، می‌توانید تصمیم بگیرید که کدام نوع سرمایه‌گذاری برای شما مناسب است. اگر نخواهید تثبیت خود را بفروشید، هیچ دلیل وجود ندارد که به جستجوی سرمایه‌گذار سهام باشید.

بعد از آن که مشخص نمودید اینکه چه نوع سرمایه‌گذاری برای شما مناسب است، باید بدانید که بهترین معامله برای شما کدام است. اگر در جستجوی قرضه هستید، باید ببینید که چه نرخ سود یا فیس برای برآوردن نیازهای شما مناسب خواهد بود.

اگر در جستجوی سرمایه‌گذاری سهام هستید، باید ارزش فعلی و آینده‌ی شرکت‌تان را بدانید، و مشخص سازید که چه مقدار از سهم شرکت خود را حاضرید به دیگران بدهید. سوال بزرگ دیگر به تصمیم‌گیری ارتباط می‌گیرد. آیا شما مایل‌اید به سرمایه‌گذاران اجازه دهید کنترل اکثریت شرکت‌تان را بدست گیرند؟ در این صورت آنان قادر خواهند بود خلاف میل شما تصمیم گیرند.

بیاید بیشتر بدانیم

وقتی مشخص شد چه مقدار پول نیاز دارید و این پول، شما را چگونه به دستیابی به اهداف‌تان کمک خواهد کرد، و نیز نوع سرمایه‌گذاری که در جستجوی اش هستید، آن‌گاه باید:

- پلان تجاری یا سند درخواست تامین وجوه مالی را تهیه کنید که به سرمایه‌گذار در دانستن فرصت موجوده در شرکت شما کمک نماید. مهم است که تمام معلومات مندرج این پلان با داده‌های موجود (حساب و کتاب، قرارداد مشتریان/ فروشندگان/ کارمندان، نمونه‌ی اولیه کاری، یافته‌های تحقیق بازار، پیش‌بینی‌های مالی و غیره) مطابقت داشته باشد. اگر چیزی را که در پلان تجاری یا درخواست تامین وجوه مالی می‌گویید نتوانید ثابت سازید، درخواست خود را تا زمانی که معلومات لازم را بدست نیاورده‌اید معطل سازید.
- یک صفحه خلاصه‌ی مطلب پلان تجاری‌تان را تهیه کنید تا آن را برای شروع مذاکرات به طرف‌های ذی‌علاقه ارایه نمایید. هیچ چیز محرم را در این سند درج ننمایید.
- فهرستی از بهترین «سرمایه‌گذاران» را برای خود تهیه کنید- این‌ها ممکن بانک، مساعدت کنندگان، سرمایه‌گذاران فرشته مانند یا سرمایه‌گذاران خطرپذیر باشند.
- وقتی در جستجوی سرمایه‌گذاران احتمالی هستید، پرزنتیشن خود را بر اساس پلان تجاری یا درخواست تامین وجوه مالی تهیه نمایید. این پرزنتیشن فرصتی را که به سرمایه‌گذار پیشکش می‌کنید به شکل ساده و قابل فهم شرح می‌دهد. هدف این است که شما واقعیت‌های شرکت خود را بیان کنید ولی معلومات باید به قدری باشد که سرمایه‌گذار برای دادن پول به شما باور کند.

• درمورد هر سرمایه‌گذار احتمالی تحقیق انجام دهید و لیست خود را به سه بخش تقسیم کنید:

- A. سرمایه‌گذاران ایده‌آل- این‌ها عبارت از سرمایه‌گذارانی هستند که شما آرزو دارید از آنان سرمایه جلب کنید، ولی احتمال جلب سرمایه از آنان کم است.
- B. سرمایه‌گذارانی که برای شما عالی هستند و شما باور دارید که شانس خوبی برای جلب توافق آنان را دارید.
- C. سرمایه‌گذارانی که می‌دانید به شما جواب «بلی» خواهند داد، ولی گزینه‌ی اول شما نخواهند بود.

• از آخرین گروه (سرمایه‌گذاران پایین تر از ایده آل شما)، شروع کنید. ارتباطات و سایر منابع‌تان (آنلاین، رسانه‌های اجتماعی و غیره) را جستجو کنید

تا راهی برای تماس مستقیم با سرمایه‌گذار پیدا نمایید. همچنان، کسی از دوستان و آشنایان‌تان که با سرمایه‌گذار روابط یا تجربه‌ی بیادماندنی داشته باشد، می‌تواند شما را معرفی کند.

- هنگامی که در جستجوی راه‌هایی تماس با سرمایه‌گذار هستید، ایمیل ساده‌ای بنویسید که بتوانید به سرمایه‌گذاران ارسال کنید و در ۲-۳ جمله، شرکت و درخواست سرمایه‌گذاری شما را خلاصه کند. این پیام باید کوتاه و جالب باشد تا آنان علاقه‌مند به معلومات بیشتر گردند. در پیام بصورت واضح، درخواست خود از سرمایه‌گذار را بیان کنید؛ آیا می‌خواهید یک صحبت تلفونی ۱۵ دقیقه‌ای داشته باشید؟ ملاقات کوتاهی با او داشته باشید؟ کاری کنید که آسان‌تر بتوانند به شما پاسخ «بلی» و یا «نخیر» بدهند.
- ایمیل/پیام مختصر خود را در ابتدا به آخرین گروه سرمایه‌گذاران (آن‌هایی که ایده‌آل نیستند) ارسال کنید و نظرشان را بگیرید. حتی اگر نخواهید در شرکت‌تان سرمایه‌گذاری کنند، دیدار با آنان و درک نظرشان در مورد نقاط قوت و ضعف تماس اولیه، خلاصه‌ی مطلب پلان تجاری/درخواست تامین وجوه‌تان، ارزشمند است.
- هنگام ایجاد اعتماد و اصلاح و انکشاف مواد و اسناد سرمایه‌گذاری، به سرمایه‌گذار بالاتر و آن‌هایی که برای‌تان جذاب‌تر به نظر می‌رسند، مراجعه نمایید. در جریان جلب سرمایه‌گذاری، برای صحبت با تعداد زیادی از افراد آمادگی بگیرید. شاید ماه‌ها یا یک سال یا بیشتر وقت بگیرد تا مساعدت، قرضه یا سرمایه‌گذاری بدست آورید.

باید به یاد داشته باشید که جلب توجه سرمایه‌گذار فقط شروع پروسه است. وقتی با سرمایه‌گذاران وارد بحث می‌شوید، بازهم چندین مرحله دیگر وجود خواهد داشت که باید آنرا برای بدست آوردن پول تکمیل نمود:

- تمایل‌نامه یا تفاهم‌نامه- یعنی پیشنهاد رسمی سرمایه‌گذاری که نمی‌تواند انجام سرمایه‌گذاری را تضمین نماید.
- تصدیق و بررسی- این مرحله‌ای است که سرمایه‌گذاران برای دانستن اینکه آنچه را برای آنان گفته‌اید حقیقت دارد یا خیر بکار می‌برند. در این مرحله ممکن وکیلان، محاسبان یا کارشناسان سکتوری دخیل شوند.
- مذاکره در مورد قرارداد- این مرحله همزمان با مرحله‌ی تصدیق و بررسی می‌تواند انجام شود، اما بیشتر بر اسناد حقوقی لازم برای سرمایه‌گذاری تمرکز دارد.
- مرحله‌ی نهایی- این مرحله‌ی رسمی امضای تمام اسناد سرمایه‌گذاری توسط شما و سرمایه‌گذار است. این کار مدتی را دربر می‌گیرد، چون در این لحظه باید آخرین مسایل مطرحه حل و فصل شود.
- تامین وجوه- این مرحله‌ایست که پول واقعاً به حساب بانکی شما انتقال می‌یابد و شما می‌توانید از آن استفاده کنید.

تعریف اصطلاحات این بخش

سرمایه‌گذاران فرشته مانند- سرمایه‌گذارانی که می‌خواهند پول شخصی خود را سرمایه‌گذاری کنند.

پلان تجاری- سند کتبی که نشان می‌دهد یک تشبث برای رسیدن به اهداف خود چگونه پلان‌گذاری کرده است.

سرمایه‌گذاری قرضه- پولی که به یک شخص یا سازمان قرضه داده می‌شود و انتظار می‌رود آن پول همراه با سود اش برگردانده شود.

سرمایه‌گذاران سهام- کسانی که پول خود را به یک شرکت در بدل تصاحب بخشی از مالکیت آن شرکت سرمایه‌گذاری می‌کنند. [۱]

سرمایه‌گذار- شخص یا شرکتی که پول می‌پردازد و انتظار بازدهی مالی دارد.

سرمایه‌گذار خطرپذیر- سرمایه‌گذارانی که پول دیگران را سرمایه‌گذاری می‌کنند.

سهام مالکان شرکت- دارایی‌های شرکت که در ملکیت مالکان می‌باشد.

قرض- پولی که از طرف یک شرکت یا فرد معمولاً به شکل قرضه‌ی بانکی، از افراد یا نهادهای مالی قرضه گرفته می‌شود.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

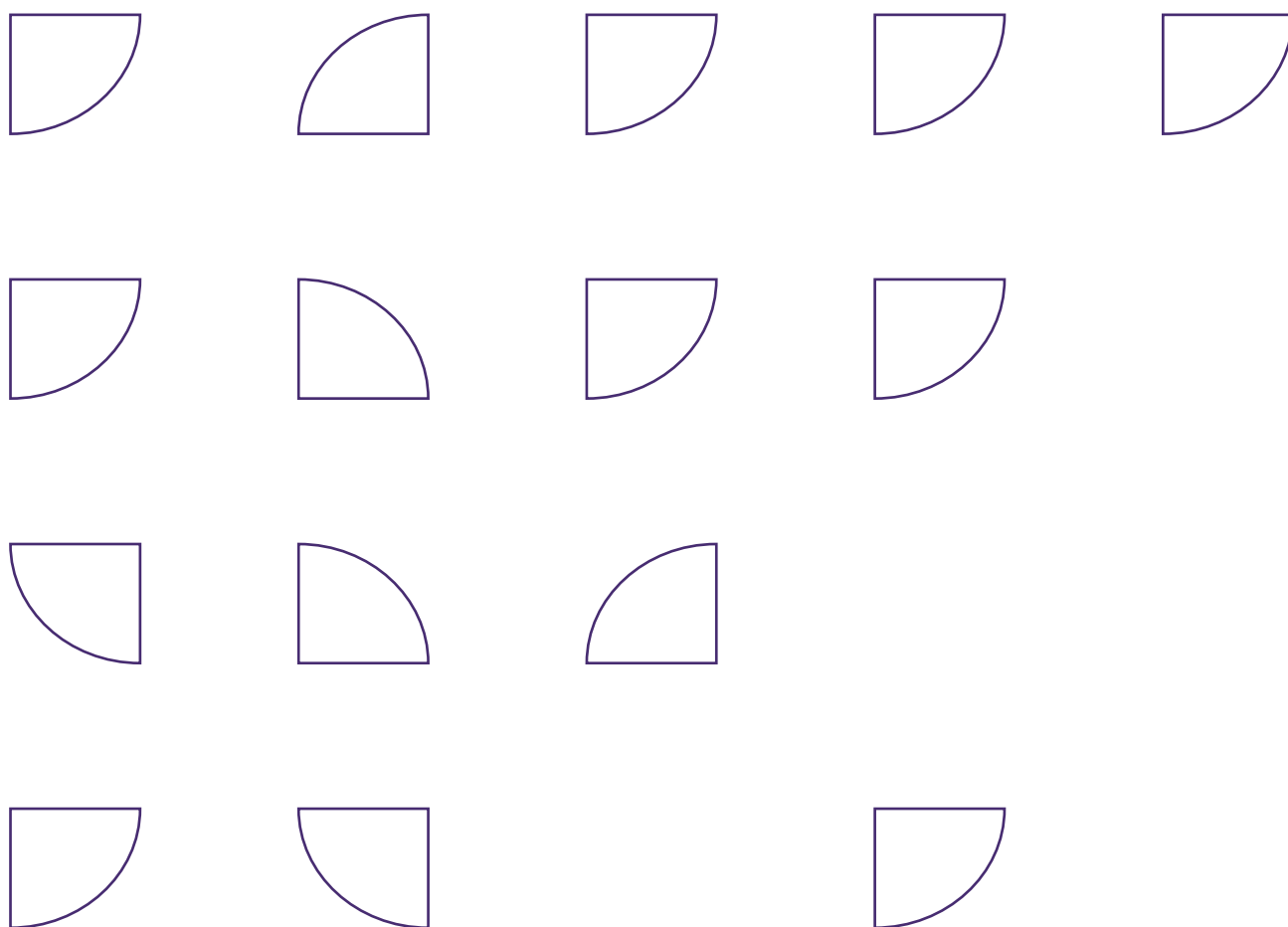
- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را حفظ نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه‌چقدر تلاش و پول مصرف می‌شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه کار می‌کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق مشارکت در سرمایه چیست و چگونه کار می‌کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

منابع عمومی تامین وجوه مالی به افغانی

نمونه‌ی قرارداد

نمونه تفاهم نامه



۱۵.

چگونه در مورد شرایط اخذ وجوه
مالی (سرمایه) مذاکره کنم؟

مذاکرات همیشه جنبه‌ی شخصی دارد و هیچ‌گونه کلی بافی نمی‌تواند جای آگاهی شما از وضعیت و روابط تان با شخص مقابل را بگیرد.

بهترین قاعده‌ی مذاکره در جریان جلب حمایت مالی دانستن معامله‌ای است که برای شما مناسب باشد. حتی پیش از شروع مذاکره، تصمیم بگیرید که در کدام مرحله شما به معامله «نه» خواهید گفت. بطور مثال، خاطره رحمان در جستجوی مبلغ ۹۰۰،۰۰۰ افغانی سرمایه بخاطر توسعه‌ی شرکت دارویی‌اش بود تا ذخیره‌گاه‌های کافی برای دواهایش داشته باشد. او خواستار سرمایه‌گذاری بود، اما نمی‌خواست این سرمایه‌گذاری به قیمت از دست دادن تشبث‌اش تمام شود. خاطره تصمیم گرفت تا یک سرمایه‌گذار واحد را پیدا کند که مبلغ ۹۰۰،۰۰۰ افغانی در بدل ۱۰٪ سهم شرکت‌اش بپردازد.

مشخص سازید که شما چه چیزی را قبول و یا رد خواهید کرد. آنچه را قبول دارید در پریزنتیشن ذکر کنید ولی آنچه را قبول ندارید نزد خود محفوظ نگه‌دارید. مهم است شما این نکات را یادداشت نمایید، چون در هر مذاکره لحظاتی هست که می‌خواهید «بلی» گفته مذاکرات را به پایان برسانید، حتی اگر به بهترین معامله دست هم نیابید. داشتن مشخصات کتبی مورد قبول تان در لحظاتی که فشار مذاکرات زیاد می‌شود، بسیار مفید واقع خواهد شد.

وقتی شما قواعدی برای کار خود داشته باشید، می‌توانید تحقیق کنید که برای هر سرمایه‌گذار احتمالی و فرصت سرمایه‌گذاری که شما پیشکش می‌کنید چه چیزی مناسب و عادی است. آنچه شما فکر می‌کنید به اندازه‌ی آنچه در گذشته اتفاق افتاده مهم نیست، زیرا مردم در تکرار الگوهای خود، بیشتر احساس راحتی می‌کنند. شما کسان دیگری را می‌توانید پیدا کنید که با سرمایه‌گذاران مورد نظر تان قبلاً کار کرده‌اند تا به کمک آنان دریابید چه چیزی قابل مذاکره است، چه کاری در گذشته خوب پیش رفته و چه کارهایی خوب پیش نرفته است. در قضیه‌ی خاطره، وی در تحقیق در مورد دو سرمایه‌گذار احتمالی مشکلی نداشت، زیرا هر دوی آنان از سوی متشبهت زن دیگری معرفی شده بودند. خاطره از دوست خود درباره‌ی معاملات و سرمایه‌گذاران و شیوه مناسب مذاکره برای شرکت خویش خواهان معلومات بیشتر شد. شما نیز می‌توانید درباره‌ی معاملات گذشته‌ی سرمایه‌گذاران تان معلومات بدست آورید تا بتوانید آینده‌ی احتمالی معاملات خود با سرمایه‌گذاران مختلف را ارزیابی نمایید. سخن اخیر این که اگر شرایط معامله برای شما مطلوب بنظر نرسد، از گفتن «نه» هراس نداشته باشید، زیرا این یکی از بزرگترین ابزار مذاکره‌ی شما می‌باشد.

بیاید بیشتر بدانیم

مذاکره در مورد سرمایه‌گذاری در شرکت تان می‌تواند تجربه‌ی چالش برانگیز و خسته‌کن باشد. این جا برخی شیوه‌های مناسب برای کمک به شما، تقدیم می‌شود:

- ارزش کار خود را بدانید تا برای سرمایه‌گذاران مورد نظر تاجای ممکن جذاب به نظر برسید.
- گفتن این که «من به پول نیاز دارم» بیان مناسب درخواست سرمایه‌گذاری نیست. از تشبث خود بقدر کافی آگاه باشید تا در تقاضای معامله‌ای که خواستار ش هستید تردید نداشته باشید. درباره‌ی این که پول در کجا مصرف خواهد شد و آن سرمایه‌گذاری چه زمان بازدهی خواهد داشت، معلومات مشخص داشته باشید. در زمینه آمادگی بگیرید.
- مواردی را که مطمئناً نمی‌خواهید در مورد آن موضع خود را تغییر دهید، پیش از شروع مذاکره مشخص سازید. برای خودتان، بهترین سناریوی شرایط ممکن را طرح کنید؛ حتی اگر به هیچ کس دیگری شریک نسازید نیز داشتن چنین سناریویی به شما کمک خواهد کرد. فکر کردن روی این مسایل قبل از بحث‌ها، شانس بیشتری برای دستیابی به بهترین معامله را میسر می‌سازد.
- وقتی کسی به شما چیزی مطرح میکند، و نشان می‌دهد که چه کسی هست، به وی باور کنید. اگر به کسی اعتماد ندارید یا فکر نمی‌کنید برای ارزش‌ها و اهداف شما مناسب باشد، به تلاش خود برای گرفتن پول از ایشان ادامه ندهید. شاید دچار وسوسه گردید تا پول را بگیرید با این تصور که قادر خواهید بود کسی را تغییر دهید یا با وضعیت بد عادت خواهید کرد. اما در دراز مدت گرفتن این گونه پول برای شما مشکل خلق خواهد کرد.
- بازار پول و منابع مالی مثل سایر بازارها است. گاهی پول زیادی برای معامله وجود دارد و گاه معاملات زیادی در بازار پول صورت نمی‌گیرد. یعنی معاملات سابق می‌تواند نشان دهد که چه نوع معاملات ممکن می‌باشد. اما شما نمی‌توانید دقیقاً همان معامله‌ای را بدست آورید که در گذشته شخص دیگری بدست آورده است.
- اطمینان حاصل کنید هرگونه مذاکره با خانواده و دوستان تان دقیقاً مستند شود، تا هرکس از آنچه انجام داده میشود احساس راحتی کند. از خود بپرسید که اگر به جای دوستان و اقارب تان می‌بودید و آنان از شما خواستار سرمایه‌گذاری می‌شدند آیا از این مقدار معلوماتی که فعلاً به آنان می‌دهید، راضی می‌شدید یا خیر.
- در مذاکره صادق باشید و حقیقت را بیان کنید. هدف این نیست که آنچه می‌دانید را حتی اگر از شما خواسته نشده باشد نیز شریک کنید، بلکه باید دروغ نگویند. گفتن دروغ، روزی باعث دردسر و اذیت خودتان خواهد شد.
- بطور واضح بدانید که گزینه‌های دیگر شما و سرمایه‌گذار احتمالی تان چیست. اگر شما گزینه‌های دیگر خود و دیگران را درک کنید، می‌توانید بهتر پیش‌بینی کنید که آنان نسبت به پیشکش‌های شما چگونه واکنش نشان خواهند داد و زمانی که مذاکرات خوب پیش نمی‌رود، در چه مرحله باید از ادامه‌ی مذاکرات دست بردارید.

- شاید شما در کاروبار خود ماهر و خبره باشید، اما متخصص هر حوزه نخواهید بود. از حقوق دانان و سایر متخصصانی که قادرند معلومات مورد نیاز شما برای اتخاذ بهترین تصمیم تجاری را ارایه کنند، کمک بگیرید.
- درعین حال برای دانستن آنچه مناسب حال تثبیت شما می باشد به دیگران اتکا نکنید. اگر مشاور حقوقی تان بگوید که این «واقعاً بهترین معامله» است، بازهم باید آن را خودتان مرور کنید و قبل از امضا باید آنچه را توافق می کنید درک نمایید.

اگرچه سرمایه گذاران از هم متفاوت می باشند، ولی برخی قواعد کلی را می توانید برای همه ی آنان در نظر بگیرید:

اگر در جستجوی قرضه هستید، قرضه دهندگان معمولاً در مورد نرخ سود و برخی فیس ها حاضر به مذاکره هستند. به فیس های مرتبط به تاخیر در پرداخت اقساط، پرداخت های زود هنگام (یعنی زمانی که قرضه را قبل از زمان متوقعه پرداخت می کنید)، یا ترخیص وثیقه (زمانی که قرضه دهنده مالکیت دارایی شما را به خودتان بر می گردانند) توجه کنید، زیرا این ها در نهایت پول هنگفتی می شوند. معمولاً خود توافق نامه های قرضه را نمی توان تغییر داد. اگر شما وثیقه ای تعهد می کنید یا ضمانت شخصی پیشکش می نمایید، شاید لازم شود که برای این کار چندین سند متفاوت را امضا کنید.

اگر شما در جستجوی سرمایه گذاران سهام هستید، سند استندرد ای وجود ندارد که مورد قبول همه باشد، ولی هر سرمایه گذار برای خود «استندرد» دارد. یعنی شما به کمک یک وکیل نیاز دارید تا به شما در مرور و بررسی دقیق هر سند کمک کند تا حقوق و مسئولیت های خود را درک نمایید.

تقریباً همه چیز قابل مذاکره است. به همین دلیل شما باید درک کنید با چه چیزی توافق دارید و چه چیزی مورد توافق شما نیست، تا فوراً هرگونه شرایط غیرپذیرفتنی را شناسایی نمایید.

تعریف اصطلاحات این بخش

وثیقه- چیز ارزشمندی که شما در اختیار دارید و ازان بخاطر بدست آوردن قرضه به عنوان تضمین استفاده کرده اید. اگر قرضه را بازپرداخت نکنید، از طرف قرضه دهنده ضبط خواهد شد.

تامین وجوه مالی- تلاش برای جلب حمایت مالی.

سرمایه گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تثبیت سرمایه گذاری میکند.

قرضه دهنده- شخص یا نهادی که وجوه پولی را در بدل فیس، برای استفاده مشخص در اختیار دیگران قرار می دهد.

ترخیص وثیقه- زمانی که قرضه دهنده وثیقه یا تضمین شما را بعد از دریافت کامل مبلغ قرضه، به خود شما بر می گرداند.

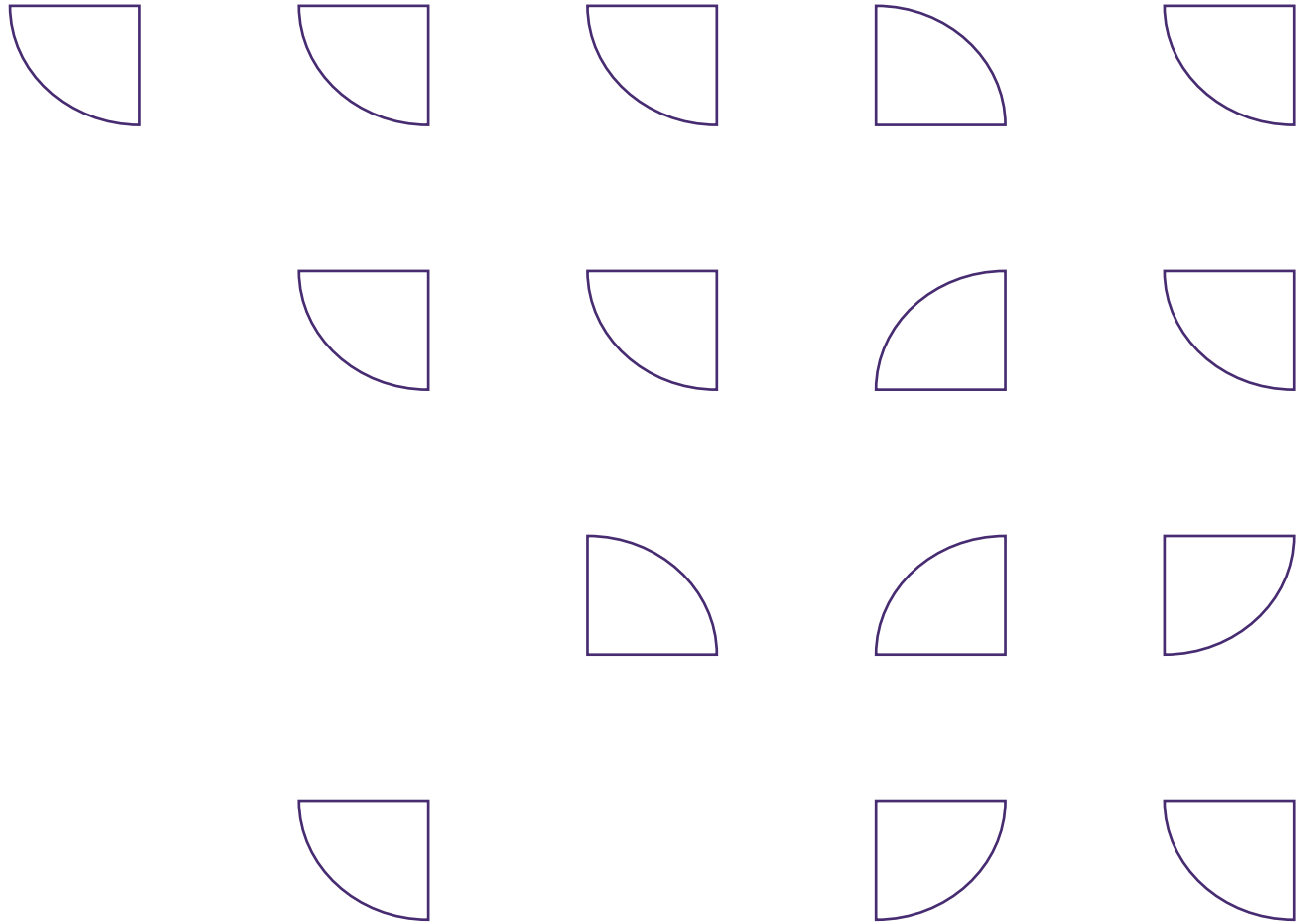
ضمانت های شخصی- تعهد قانونی یک شخص مبنی بر پذیرش مسئولیت و بازپرداخت هرگونه قرضه ای که تثبیت نتواند بازپرداخت کند.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه گذاران چند نوع اند و چگونه کار می کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیست و چگونه کار می کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق مشارکت در سرمایه چیست و چگونه کار می کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- بانک ها هنگام تصمیم گیری درباره ی پرداخت قرضه، چه چیزی را بررسی می کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- وثیقه چیست؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

چک لیست مراجعه به سرمایه گذار



۱۶.

چگونه روابط خوب با قرضه‌دهندگان
و سرمایه‌گذاران، تامین نمایم؟



راضی نگر داشتن قرض دهنده و سرمایه‌گذار در مورد سرمایه‌گذاری که در شرکت شما انجام داده اند، مهم می‌باشد. بخصوص اگر در آینده به منابع مالی بیشتر نیاز داشته باشید، باید آنها را راضی نگهدارید. برای خرسند نگه داشتن آنان، این قاعده‌ی ساده را تعقیب کنید: هرچه می‌گویید انجام دهید و هرچه انجام می‌دهید را بازگو کنید.

این قاعده در عمل چه مفهوم دارد؟

- بطور منظم برای آنها معلومات دهید. طوری که علاقه‌ی آنان نسبت به تثبیت شما حفظ شده و برای‌شان بفهمانید که در کدام موارد می‌توانند به شما بیشتر کمک کنند.
- به وقت و مهارت‌های‌شان احترام بگذارید. وقتی از آنان چیزی تقاضا می‌کنید به پاسخ‌شان توجه کنید، حتی اگر پاسخ آنان چیزی نباشد که شما می‌خواهید.
- مسئولیت‌های خود را درک نمایید و برآورده سازید. پول را به موقع بپردازید؛ وقتی از شما معلومات خواسته می‌شود، آنرا به موقع ارائه کنید. همچنان به پرسش‌های‌شان بصورت مسلکی و سریع پاسخ بگویید.
- هرگاه فکر می‌کنید تعهدات خود را به موقع اجرا کرده نمیتوانید، موضوع را به زودترین فرصت به آنان اطلاع دهید. منتظر نباشید و فکر نکنید که کارها خودبخود خوب و اجرا خواهد شد.
- معاملات خود را بصورت درست مستند سازید و بخصوص از اشتباه در گزارش‌های مالی اجتناب ورزید. صداقت در مسایل مالی (عواید، مصارف، نفع و غیره) باعث ایجاد اعتماد می‌گردد.

آیا این امر به مفهوم انجام بدون چون و چرای هرچه آنان بخواهند، میباشد؟ نخیر! بلکه هدف این است که شما برخورد مسلکی و مسئولانه داشته باشید. درعین حال هدف این است که شما باید قبل از پذیرفتن پول از آنان، باید بطور کامل از تعهدات خود آگاه باشید. به همین دلیل محتویات توافق‌نامه‌هایی که امضا می‌کنید بسیار مهم می‌باشد. زیرا این توافق‌نامه‌ها چهارچوب روابط بعدی شما با قرض دهنده یا سرمایه‌گذار را تنظیم میکند.

در مطبوعه‌ی حمیده وحیدی، یک شخص سرمایه‌گذار ۲۵٪ سهم داشت و دو سال بعد می‌خواست سهم خود را دوباره به شرکت بفروشد. حمیده مدیر عامل بود و روز و شب برای تحقق اهداف شرکت کار می‌کرد. آن سرمایه‌گذار اما به مسایل بسیار کوچکی که در حیطه‌ی صلاحیت حمیده بود، دخالت می‌نمود. یک‌بار، او از حمیده خواست که دو تن از اقارب‌اش را در شرکت استخدام کند. حمیده این تقاضا را نپذیرفت و به سرمایه‌گذار گفت که آن دو شخص شایستگی کار در شرکت را نداشته و شرکت به آنان ضرورت ندارد. هرچند حمیده بسیار مسلکی و با احترام برخورد می‌کرد و توافق‌نامه‌ی سرمایه‌گذاری نیز رهنمود واضحی درمورد تصمیم‌گیری داشت، ولی آن سرمایه‌گذار دوامدار از توجه به تضامیم استراتژیک‌شان خالی می‌کرد و به کارهای روزمره دخالت می‌نمود. حمیده بعد از بحث‌های طولانی توانست سرمایه‌گذار را قانع سازد که سهم خود را دوباره به شرکت بفروش رسانده و به توافق سرمایه‌گذاری پایان دهد. بسیار مهم است که در آغاز صلاحیت‌ها و مسئولیت‌های سرمایه‌گذار را واضح سازید تا از هرگونه ابهامات در آینده جلوگیری شود.

بیشتر سرمایه‌گذاران مسلکی گزارش سه ماهه خواسته و بعضی‌ها گزارش‌های مالی و سایر گزارش‌های تفتیش شده طلب دارند. سرمایه‌گذاران فردی (مثل دوستانی که در شرکت شما سرمایه‌گذاری کرده‌اند) ممکن در گرفتن گزارش‌های مفصل مالی سه ماهه زیاد پافشاری نکنند، ولی بهرحال باید با آنان نیز گزارش‌های مالی را شریک سازید. قبل از انعقاد قرارداد حتماً بکشید که این شرایط را برآورده سازید. بیشتر سرمایه‌گذاران می‌گویند که احساس می‌کنند بعد از پرداخت قرضه، طرف قرضه‌گیرنده آنان را در خلای معلوماتی قرار می‌دهند. اگر هدف شما این است که سرمایه‌گذار بعد از سرمایه‌گذاری به شما اعتماد داشته باشد، حتماً با او در تماس باشید و تا جای ممکن او را مطلع نگه‌دارید.

اگر متوجه شوید که قادر به برآوردن تعهد خود به موقع مناسب نیستید، این مشکل را به زودترین فرصت ممکن حل کنید. پیش از پیش دست بکار شوید. منتظر نمانید که تاریخ سررسید قرضه تکمیل شود و آن وقت ایمیل دهید، یا تا زمانی که آنان با شما تماس بگیرند منتظر باشید. هرقدر مسلکی و زود اقدام کنید، به همان اندازه آنان به توانایی شما در مدیریت تجارت باورمند خواهند شد.

بیایید بیشتر بدانیم



اگرچه صحبت با سرمایه‌گذاران ممکن است مشکل به نظر برسد، ولی وقتی به ارتباط سرمایه‌گذاری در شرکت‌تان با آنان قرارداد امضا کردید، تعهداتی به عهده‌ی شما گذاشته می‌شود. در کل، سرمایه‌گذاران می‌خواهند بدانند پولی را که به شما داده‌اند چگونه مصرف می‌کنید و از سرمایه‌گذاری آنان چه نتایجی بدست می‌آورد. این امر برای همه‌ی سرمایه‌گذاران صدق می‌کند، چه سرمایه‌گذار دوست‌تان باشد یا صرفاً رابطه مسلکی باهم داشته باشید.

یک سرمایه‌گذار ممکن انتظارات ذیل را از شما داشته باشد:

- جلسات منظم (هر ماه یا ۳ ماه بعد) برای دریافت معلومات تازه در مورد پیشرفت‌ها در نتیجه سرمایه‌گذاری و عواید حاصله از آن.
- معلومات کتبی و صورت‌حساب‌های مالی (معمولاً سه ماهه، اما گاه ممکن است زودتر لازم شود).
- پرزنتیشن سالانه در مورد شرکت‌تان و پیشرفت‌های آن- بصورت حضوری یا بطور کتبی (یا به هردو صورت).
- تماس‌های تلفونی یا سایر اشکال بحث و گفتگو برای پاسخ‌دهی به سوالات آنان.
- حق اشتراک در صحبت‌های استراتژیک و تصمیم‌گیری، معمولاً بعنوان عضو تیم ارشد شرکت‌تان.

شاید برآورده شدن این تعهدات بیشتر مشکل بنظر برسد؛ اما سرمایه‌گذاران درعین حال منابعی را در اختیار شما قرار می‌دهند که خودتان قادر به تهیه‌اش نبوده‌اید، از جمله:

- پول
- دسترسی به سرمایه‌گذاران
- معرفی به شرکا و مشتریان یا کارمندان بالقوه
- تجارب کاری ویژه‌ای که شرکت شما می‌تواند از آن مستفید گردد
- تجارب کاری کلی که به شما در انکشاف موثرتر شرکت‌تان یاری رساند

حفظ ارتباط و تماس، زمانی به مشکل مواجه می‌شود که کارها بشکل خوب آن به پیش برده نشود. همیشه توضیح این امر که چرا کارها مطابق پلان پیش نرفته، دشوار است شاید هراس داشته باشید از اینکه سرمایه‌گذاران شما را بخاطر مشکلات موجود شما را سرزنش کنند.

اگرچه ظاهراً نادیده گرفتن تعهدات‌تان آسان به نظر برسد، اما این بدترین کاری است که شما می‌توانید انجام دهید. در واقع، اگر شما زودتر به سرمایه‌گذاران اطلاع دهید، ممکن پیشنهادهاتی برای بهبود وضعیت به شما ارائه نمایند. البته شما باید با ارزیابی فاکت‌ها و پلان عمل به سرمایه‌گذار مراجعه کنید و صرفاً نگوئید که «کار به مشکل برخورد و نمی‌دانم چه تدبیر در پیش گیرم».

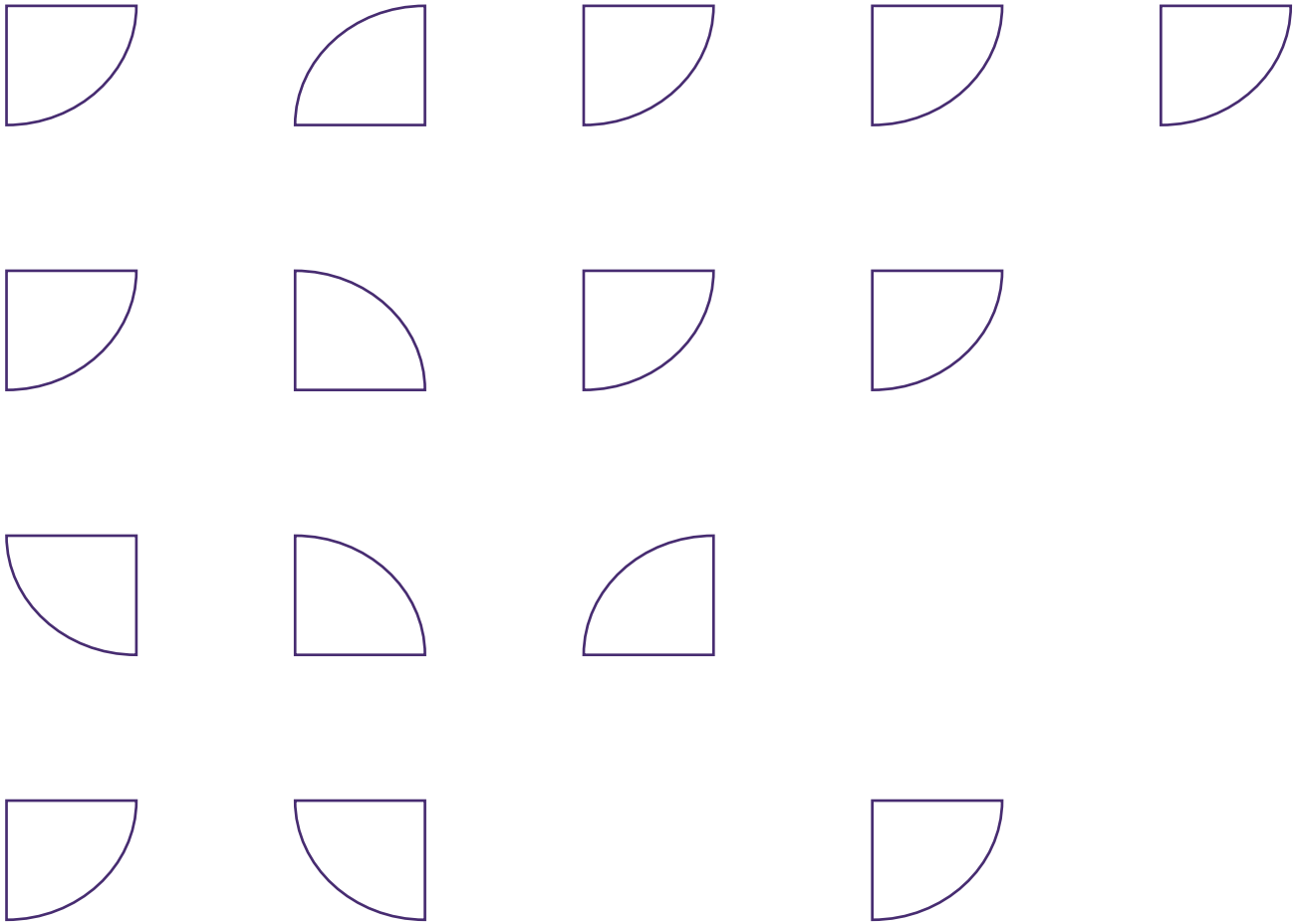
در این شرایط، باید بیاد داشته باشید که نمی‌توانید به سادگی سرمایه‌گذاران را نادیده بگیرید. اگر شما پول از کسی قرض گرفته باشید یا آن شخص در شرکت شما سهم خریداری نموده باشند، در هر حال مسئولیت قانونی دارید از منابع آنان و خودتان حفاظت کنید. وقتی سرمایه‌گذاران را به شرکت جلب نمودید، ترک شرکت راه حل نیست. این کار نه تنها شهرت تجاری شما را آسیب می‌رساند بلکه مسئولیت‌های قانونی نیز برای‌تان خلق خواهد کرد.

تعریف اصطلاحات این بخش

سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تشبث سرمایه‌گذاری میکند.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- سرمایه‌گذاران چند نوع‌اند و چگونه کار می‌کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را جلب و جذب نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه چقدر تلاش و پول مصرف می‌شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی



۱۷.

چگونه سرمایه‌گذاری شخصی خویش
را در تشبث خود مدیریت کنم؟

برای متشبثان، این یک امر خیلی معمول است تا پول شخصی خود را برای شروع تشبث یا خرید تجهیزات و توسعه‌ی شرکت مصرف نمایند. بغیر از پولی که مصرف می‌شود، وقت و انرژی فرد نیز در این راه صرف می‌گردد. مدیریت سرمایه‌گذاری شخصی به معنی آن است که شما بدانید از سرمایه‌گذاری‌های خود چه چیزی بدست می‌آورد.

در مورد آنچه سرمایه‌گذاری می‌کنید آگاه باشید

بیشتر مالکان تشبثات این واقعیت را در نظر نمی‌گیرند که آنان تنها پول در شرکت خود سرمایه‌گذاری نمی‌کنند بلکه وقت و انرژی خود را نیز صرف می‌نمایند. وقتی به سرمایه‌گذاری‌های خود در شرکت فکر می‌کنید، حتماً وقت و نیز پول صرف شده را مدنظر بگیرید. به ارزش وقت‌تان به شیوه‌ای نگاه کنید که گویا برای شرکت دیگری کار کرده و معاش مشخصی دریافت نموده‌اید. مبلغ معاشی که از بابت وقت خود در شرکت تعیین می‌کنید باید بر پول نقدی که صرف شرکت می‌نمایید افزوده گردد. زمانی شما به وقت خود ارزش و احترام قایل باشید، سرمایه‌گذاران آینده نیز همین کار را خواهند کرد.

به فوایدی که فکر می‌کنید در آینده بدست خواهید آورد فکر کنید

وقتی شما تشبث خود را راه اندازی نمودید، احتمالاً هدف بزرگی داشتید. شاید می‌خواستید پول کافی برای حمایت از خانواده بدست آورید، عاید اضافی بدست آورید، مصارف مکتب فرزندان‌تان را برآورده سازید، یا به اجتماع خدمتی انجام دهید. بازدهی آینده‌ی سرمایه‌گذاری شما در یک تشبث موفق می‌تواند به صورت رضایت شخصی و بازدهی مالی چون معاش، سود سهام، یا پول نقد حاصل از فروش شرکت انعکاس یابد.

بیا یاد بیشتر بدانیم

بازدهی مالی سرمایه‌گذاری شرکت شما ممکن است به دو شیوه بدست آید:

- درآمد (مثل معاشات و سود سهام)؛ و
- ارزش درازمدت (مثل فروش شرکت)

شما باید اطمینان حاصل کنید که به هر دو بخش بیشترین نفع بدست آورید. اگر تصمیم گرفتید تا معاش خود را دوباره به شرکت سرمایه‌گذاری کنید، باید مطمئن شوید با این کار ارزش شرکت‌تان را در دراز مدت بالا خواهید برد. باید به معاش نگرفتن عادت نکنید. گاهی شرایط طوری می‌آید که برای مدت کوتاه معاش خود را صرف کاروبار می‌کنید ولی مهم است که شرکت خود را انکشاف دهید تا به جایی برسد که بطور منظم به شما معاش کمایی کند.

بازدهی سرمایه‌گذاری خود را چگونه مشخص می‌سازید؟

محاسبه‌ی بازدهی سرمایه‌گذاری را می‌توان با تقسیم مفاد خالص حاصله بر سرمایه‌گذاری اصلی، بدست آورد. بطور مثال، اگر شما تشبث خود را بعد از آن که ۵۰،۰۰۰ افغانی مصرف کردید، به مبلغ ۱،۵۰۰،۰۰۰ بفروشید، بازدهی سرمایه‌گذاری شما ۱،۵۰۰،۰۰۰ افغانی تقسیم ۵۰،۰۰۰ افغانی = ۳۰ می‌باشد یا سی برابر سرمایه‌گذاری اولیه‌ی‌تان می‌شود.

اگر از زمان شروع تا فروش شرکت‌تان مدت زیادی نگذشته باشد، این بازدهی بسیار خوبی است. ولی برخی عناصر در این محاسبه مدنظر گرفته نشده‌اند. بطور مثال، آیا شما هر روز در این شرکت کار کرده‌اید؟ در این صورت، سرمایه‌گذاری‌تان ممکن بسیار بیشتر از ۵۰،۰۰۰ افغانی باشد.

فرض کنیم که وقت شما ۱۰۰ افغانی در ساعت ارزش دارد، اگر شما در این تشبث برای ۵ سال تمام وقت کار کرده‌اید (۲،۰۰۰ ساعت در سال)، کل سرمایه‌گذاری‌تان مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰ افغانی می‌شود. یعنی شما ۵۰،۰۰۰ افغانی پول نقد و ۱،۰۰۰،۰۰۰ (۱۰۰/ساعت × ۱۰،۰۰۰ ساعت) در تشبث خود کار کرده‌اید.

شاید شما در جریان کارتان معاش نیز گرفته باشید و در نتیجه، بازدهی کارتان بیش از ۱،۵۰۰،۰۰۰ افغانی باشد. فرض کنید شما سالانه مبلغ ۲۰،۰۰۰ افغانی معاش گرفته باشید، لذا کاری که به شرکت کرده‌اید نیز حاصل‌اش به شما بازگشته و باید در محاسبات‌تان گنجانده شود.

پس بازدهی سرمایه‌گذاری شما = $(1,000,000 + 1,500,000) / (1,000,000 + 50,000) = 2.38$ = ۲.۳۸ برابر سرمایه‌گذاری.

در این محاسبه‌ی ساده روشن می‌شود که مالکین تشبثات معمولاً در محاسبه‌ی ارزش شرکت خود دچار سوء تفاهم می‌شوند- یعنی مالکان وقتی در مورد بازدهی سرمایه فکر می‌کنند، وقت خودشان را به حساب نمی‌آورند. با محاسبه‌ی ارزشی که خودتان در تشبث افزوده‌اید، می‌توانید تصویر بهتری از مبلغی که بعد از فروش تشبث بدست‌تان می‌آید، داشته باشید.

اگر بصورت روزمره در مورد بازدهی سرمایه‌گذاری خود فکر کنید، بسیار مفید تمام خواهد شد. از خود بپرسید که شما از فعالیت‌های مختلفی که انجام می‌دهید چه چیزی بدست می‌آورید. اگر تصمیم گرفتید که هر روز چند ساعت وقت خود را مثلاً صرف تحویل‌دهی محصولات به مشتریان نمایید، با این کار خود از نظر ارزشی که به شرکت افزوده می‌شود، فکر نمایید. آیا شخص دیگری این کار را با هزینه‌ی کمتر انجام داده می‌تواند؟ و اگر شما آن وقت خود را صرفه‌جویی کنید، برای افزودن ارزش بیشتر به تشبث‌تان چه کاری انجام خواهید داد؟

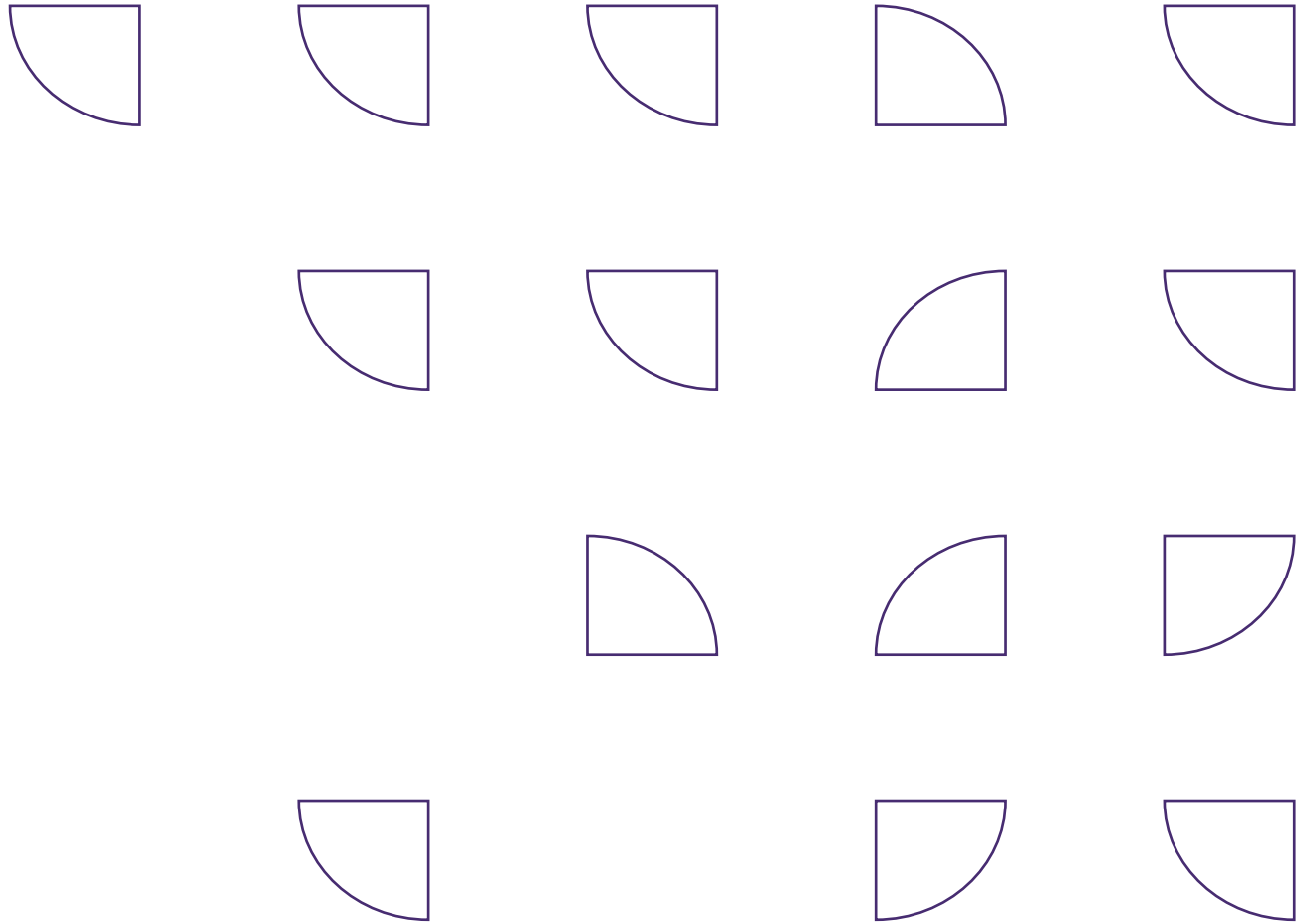
از آن جایی که شما همه روزه تصمیمی برای تشبث خود می‌گیرید، توجه نمایید که غیر از بدست آوردن پول چه کاری برای بالا بردن ارزش شرکت خود انجام داده می‌توانید. اگر فعلاً مطمئن نیستید که کارتان چگونه به ارزش شرکت خواهد افزود، بهتر است تا زمانی که ندانسته‌اید آن فعالیت برای شرکت‌تان چه اثراتی خواهد داشت، دست از ادامه آن کار بردارید.

تعریف اصطلاحات این بخش

بازدهی سرمایه‌گذاری- فرمولی برای مقایسه اینکه تشبث یا پروژه‌ی مشخص‌تان، چقدر منفعت و کارایی دارد.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چگونه بدانم به سرمایه نیاز دارم و چه مقدار نیاز خواهم داشت؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چرا شخص دیگری در تشبث من سرمایه‌گذاری کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- برای بدست آوردن قرضه یا سرمایه چقدر تلاش و پول مصرف می‌شود؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- آیا لازم است تا از دوستان و اعضای خانواده خویش بخواهم در تشبث من سرمایه‌گذاری کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی



۱۸.

یافتن سرمایه چقدر هزینه
(تلاش و پول) نیاز دارد؟

یافتن سرمایه و حفظ روابط با قرضه‌دهندگان و سرمایه‌گذاران روند وقت‌گیر است. لازم است هدف اصلی خود را همیشه بیاد داشته باشید. هدف اصلی شما ایجاد شرکت معتبر و موفق است نه صرفاً یافتن سرمایه.

وقت و انرژی، ارزشمندترین منابع شما می‌باشند. یافتن منابع مالی از ۲ ماه تا یک سال مدت می‌گیرد. اگر شما برای رفتن به بانک‌ها و ملاقات با سرمایه‌گذاران، دیزاین مسلکی و چاپ پرزنتیشن، اشتراک در کنفرانس‌ها پول مصرف می‌کنید یا برای تهیه درخواست مساعدت وقت صرف می‌کنید، درانصورت هزینه‌های مالی جلب سرمایه به سرعت، بالا خواهد رفت و به مبلغ قابل توجه خواهد رسید.

لازم است وقت، انرژی و پول خود را در سراسر این روند مدیریت نمایید و تنها کارهایی را انجام دهید که می‌دانید باعث پیشرفت شرکت شما خواهد شد. این یعنی تمرکز به چیزهایی که منجر به رشد شرکت گردد. نه اینکه صرفاً در پی یافتن منابع مالی باشید و فکر کنید با گرفتن پول شرکت شما متحول خواهد شد.

بیشتر افراد تحقیق خود را با صحبت کوتاه یا جلسات عاجل با قرضه‌دهندگان و سرمایه‌گذاران شروع می‌کنند. این رویکرد برای شرکت شما ارزش چندانی نخواهد گذاشت، مگر آنکه شما قبلاً کارهای لازم را انجام داده و شانس موفقیت خود را افزایش داده باشید. وقت و انرژی‌تان را به صحبت با مشتریان، تطبیق مدل تجاری و تعقیب یک مسیر روشن مصرف کنید که باعث کسب منفعت بیشتر شود. بخاطر ایجاد بنیاد قوی تثبیت هرکاری که از دست‌تان می‌آید را انجام دهید.

زمانی که بتوانید وقت، انرژی و پول خود را بشکل خوب مدیریت کنید، آن‌گاه قادر خواهید بود با آمادگی بیشتر و در موقع مناسب با سرمایه‌گذاران صحبت کنید.

بیایید بیشتر بدانیم

در جریان پروسه‌ی جلب سرمایه، چیزهای زیادی باعث ضیاع وقت، انرژی و پول‌تان می‌گردد، منجمله:

- ندانستن مقدار سرمایه‌ای که نیاز دارید. بیشتر مواقع، مالکان تشبثات نیاز فوری نقدی خود را با تقاضای سرمایه‌گذاری اشتباه می‌گیرند (من مبلغ ۳۵،۰۰۰ افغانی برای پرداخت معاشات این ماه نیاز دارم). با استفاده از برآوردهای مالی آینده نیاز ۱۲-۱۸ ماهه خود را بسنجید، و ببینید که پول را برای چه هدفی استفاده خواهید کرد. تا زمانی که چگونگی استفاده از سرمایه را در دراز مدت درک و برنامه‌ریزی نکنید، آماده‌ی جلب سرمایه‌گذاری نخواهید بود.
- عدم آگاهی از سرمایه‌گذاری مناسب موجود در تشبث‌تان. شما می‌توانید از منابع مختلف پول بدست آورید- بخشش، مساعدت‌های بلاعوض، قرضه و سرمایه‌گذاری. این انواع گوناگون منابع مالی هرکدام شرایط و هزینه‌های متفاوت داشته و شیوه‌ی بازپرداخت هرکدام نیز متفاوت می‌باشد. شما باید خودتان مشخص سازید کدام نوع جلب سرمایه برای شما مناسب است و باید در پی آن باشید.
- تاکید به دیدار با منبعی که هنوز مطمئن نیستید برای گرفتن قرضه یا سرمایه‌گذاری در شرکت‌تان مناسب است. صحبت با هرکسی که پیش آمد شما را به نتایج دلخواه نخواهد رساند و در واقع وقت شما و سرمایه‌گذار را ضایع خواهد کرد. انتخاب درست افرادی که باید دیده شوند و زمان مناسب دیدار از ضیاع وقت و انرژی شما جلوگیری خواهد کرد و به قرضه‌دهنده و سرمایه‌گذار ثابت خواهد کرد که کارهای‌تانرا بصورت منطقی تعقیب می‌کنید و وقت خود را هوشیارانه به کار می‌برید.
- صرف نمودن وقت و انرژی برای تماس با سرمایه‌گذاران بدون درک دلیل ضرورت شما به پول، چگونه این پول شما را در دستیابی به اهداف‌تان کمک خواهد کرد و حتی اگر تشبث شما بحد کافی وسیع باشد برای توجیه سرمایه‌گذاری، مفید نمی‌باشد. قبل از صحبت با سرمایه‌گذار و ملاقات با او باید بدانید که سرمایه‌گذاری مورد تقاضای شما منجر به پیشرفت مناسب و قابل‌سنجش شرکت خواهد شد. هر قدر اهداف شما مشخص‌تر باشد، به همان اندازه سرمایه‌گذاران شما را بهتر و خوبتر درک خواهند کرد. بطور مثال، اگر شما بخواهید تولید خود را از ۵۰۰ کارتن به ۵،۰۰۰ کارتن چپس کچالو در هر هفته افزایش دهید، باید این موضوع را همراه با تخمین عواید و سود احتمالی آن با سرمایه‌گذار شریک سازید.

یافتن منبع درست سرمایه را نباید به شانس محول کرد- این امر نیازمند گذشتن از یک پروسه است، درست مثل جلب مشتری. خبر خوش این است که شما این اقدامات را از قبل بلد شده‌اید، لذا نگران نباشید و جستجوی سرمایه را مثل جستجوی مشتری انجام دهید:

۱. سرمایه‌گذار یا قرضه‌دهنده‌ی مناسب را شناسایی کنید.
۲. راهی برای جلب توجه آنان پیدا کنید.
۳. آنان را متقاعد سازید تا با شما کار کنند.
۴. مذاکره کنید و قرارداد امضا نمایید.

تامین وجوه مالی - تلاش برای جلب حمایت مالی.

سرمایه‌گذاران - فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تشبث سرمایه‌گذاری میکند.

سود خالص - مبلغی که بعد از کسر تمام هزینه‌ها از عواید، برای شما باقی می‌ماند.

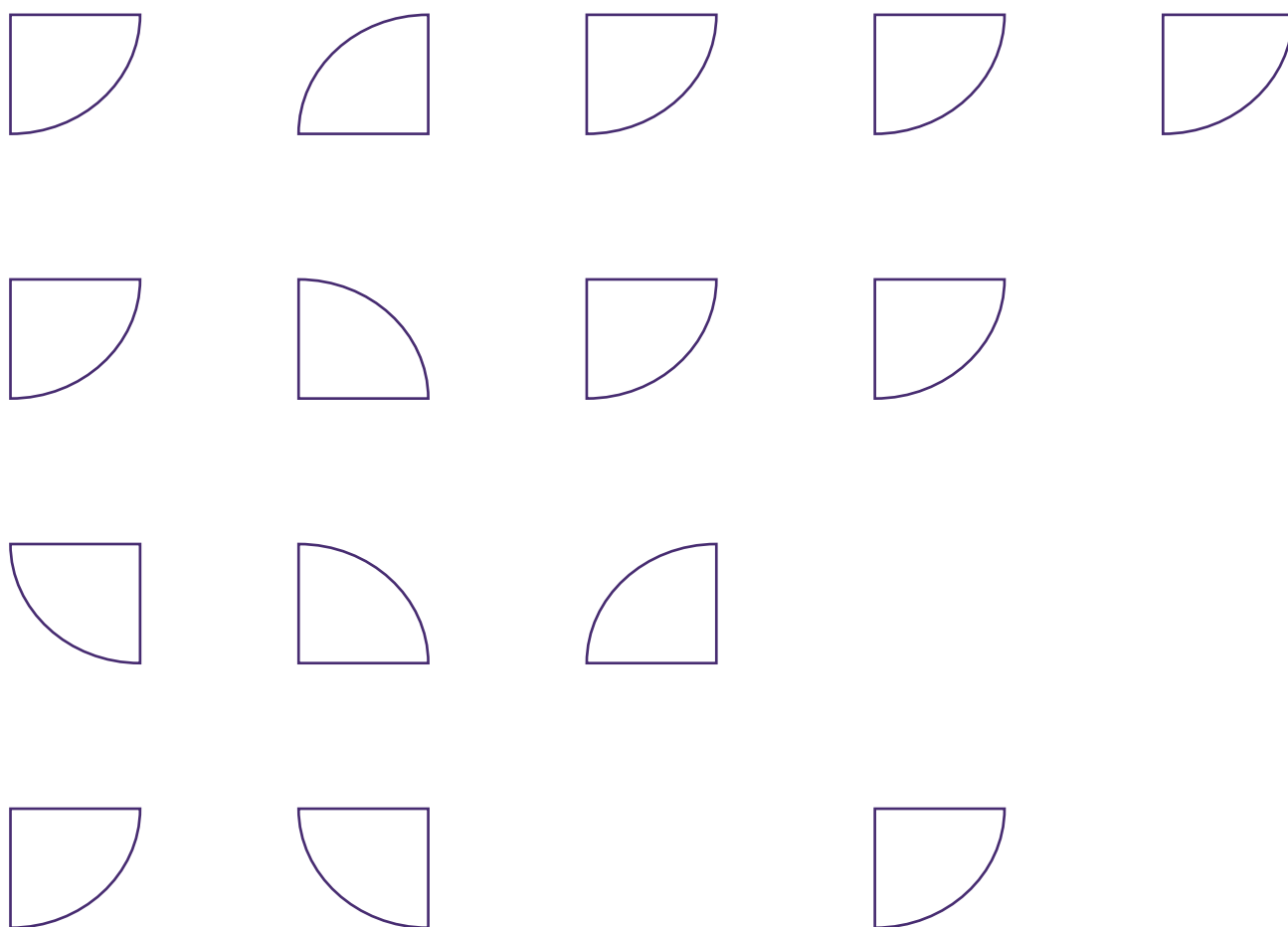
مدل کاروبار - پلان یک شرکت برای چگونگی کسب عواید و بدست آوردن نفع.

? برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چگونه بدانم به سرمایه‌گذاران چه مقدار نیاز دارم و چه مقدار نیاز خواهم داشت؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاران را جلب و جذب نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق مشارکت در سرمایه‌چیسیت و چگونه کار می‌کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- تامین وجوه مالی از طریق قرضه چیسیت و چگونه کار می‌کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- انواع مختلف قرضه کدام است و چگونه آنرا دریافت نمایم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

ورک شیت/فورم کاری هزینه‌های شروع تشبث و سرمایه‌ی رشد



۱۹.

مشارکت چیست و آیا لازم است از
گزینه‌ی مشارکت استفاده کنیم؟

مشارکت معمولاً به حالتی گفته می‌شود که دو شخص یا اشخاص بیشتر توافق می‌کنند تا باهم در یک تشبث کار نموده و سودخالص آن را به شیوه‌ی از قبل تعیین شده بین هم تقسیم نمایند. به این شرکا در صورتی که باهم تشبثی را ایجاد کرده باشند، «بنیانگذاران» نیز گفته می‌شود. شرکای تجاری معمولاً معاش نمی‌گیرند و با توجه به نوع تشبث هر کدام می‌تواند مسئولیت قرضه‌های شرکت را به عهده گیرد.

چند نکته‌ای که باید قبل از توافق بر مشارکت، مدنظر گرفته شود:

- آیا شما بصورت واضح می‌دانید که شخص دیگر چه چیزی به شرکت خواهد افزود؟ در یک تشبث، وجود مهارت‌های مختلف مفید واقع می‌شود. لذا گرفتن شریکی که نقاط قوت‌اش کمبودی‌های شرکت را رفع کند بسیار بهتر از گرفتن شریکی است که مهارت‌های مشابه شما را دارد.
- آیا در تقسیم نمودن سود خالص شرکت با این شخص مشکل نخواهم داشت؟ مشارکت‌ها زمانی به مشکل مواجه می‌شوند که صلاحیت‌ها و انتظارات هر یکی از شرکا بخوبی تعریف نشده باشد. تصور کنید شما یک دکان پرچون‌فروشی دارید و شریک‌تان هیچ وقت به سر کار نمی‌آید، و بیشتر کار دکان را به دوش شما می‌گذارد. آیا بازهم احساس می‌کنید تقسیم کردن مساویانه سود خالص، منصفانه است؟
- آیا شما در این تشبث هدف مشترک دارید؟ از آن جایی که شریک، بخشی از شرکت شما است، شما باید توافق او را برای فروش یا ایجاد تغییرات عمده در شرکت بدست آورید. داشتن دیدگاه مشترک در مورد آینده‌ی تشبث از اختلافات جدی آینده جلوگیری خواهد کرد.

خطای معمول تشبثات این است که با دوستان خود بدون صحبت و توافق روی شرایط مشارکت، کاروبار را شروع می‌کنند. در جریان مرحله‌ی ایجاد تشبث شاید کار با یکدیگر بدون حساب و کتاب زیاد درست به نظر برسد، زیرا شرکت شاید عواید زیاد نداشته باشد. ولی زمانی که عواید شروع شود، مشارکت با منازعات مواجه گردیده و گاهی از هم می‌پاشد. اگر شما هنوز مطمئن هستید که مشارکت برای تشبث‌تان خوب است، لازم است همه چیز را با شریک خود مثل یک قرضه‌دهنده یا سرمایه‌گذار ثبت کنید.

با همکار تجاری خود مثل دوست و اقاربی که در شرکت‌تان سرمایه‌گذاری کرده باشد، رفتار کنید. انتظارات خود و هرگونه معاش و امتیازاتی را که برای خود یا شریک‌تان مدنظر دارید، واضح و روشن مطرح کنید. سخن اخیر این که جلسات منظم با شرکای خود داشته باشید تا همه شما بتوانید نظرات، پیشنهادات و نگرانی‌های‌تان را مطرح سازید. مشارکت تجاری روابط دراز مدت می‌باشد، لذا مهم است ارتباطات خود را واضح و دوستانه به پیش برده و به هر شریک اجازه دهید تا به شرکت طوری کار کند که منافع آن به همه‌ی شرکا برسد.

بیایید بیشتر بدانیم

داشتن شریک تجاری می‌تواند بسیار مفید واقع شود. بخصوص زمانی که تشبث تازه شروع به کار کرده باشد. تمام افرادی را که می‌شناسید لزوماً برای شما و تشبث‌تان، همکار مناسب نیست. به همین دلیل لازم است قبل از جستجوی شریک مناسب، اول انتظارات خود را روشن سازید.

زمانی که می‌خواهید مشارکت بوجود آورید، خوب است نقاط قوت و مشکلات خود را در نظر داشته و بعد آن‌ها را در روشنایی پلان تجاری خود بررسی نمایید. اگر بطور مثال شما نیاز داشته باشید خدمات یا محصولات خود را پیش‌فروش کنید تا تشبث‌تان راه افتد، بدون شک به کسی نیاز خواهید داشت که در صحبت با مشتریان خوب باشد. اگر شما در این زمینه توانا نیستید، داشتن شریک دارای این مهارت برای موفقیت شما بسیار مهم است. اگر در صحبت با مشتریان خوب هستید، ولی کسی را با مهارت‌های عملیاتی نیاز دارید، پس باید در پی شریکی باشید که این توانایی را داشته باشد.

چون شما در تمام طول عمر شرکت، با شریک خود همکاری خواهید داشت. باید مطمئن شوید که باهم در زمینه‌ی کاروبار دیدگاه مشترک داشته و بصورت موثر باهم تماس و ارتباط برقرار کنید. یعنی نه تنها در امور روزمره باهم کار کرده بلکه قادر باشید مشکلات را به شیوه‌ی مسلکی و محترمانه حل و فصل کنید.

بدون شک برخی چالش‌ها و مشکلات در طول زندگی تجاری اتفاق خواهد افتاد. لذا مهم است در مورد چگونگی رسیدگی به منازعات از قبل فکر کرده و بطور کتبی توافق کنید. هر شریک بعنوان مالک بخشی از تشبث‌تان در کنار مسئولیت‌هایی که بعهد می‌گیرند حقوق و صلاحیت‌هایی نیز خواهند داشت.

مالکان تشبث بطور معمول متناسب به سهم خود حق رای دارند. یعنی اگر شریکی ۵۰٪ سهم شرکت شما را در اختیار دارد، شما نمی‌توانید به تنهایی تصمیم بگیرید. چون هر کدام شما نصف شرکت را در ملکیت خود دارید، باید تصمیم بگیرید که منازعات بین شما و شریک‌تان چگونه حل گردد. آیا برخی تصمیم مشخص به یکی از شرکا واگذار خواهد شد؟ چون او در آن زمینه‌ها مهارت و تجربه دارد؟ آیا در صورت عدم توافق، با کارشناس بیرونی مشوره خواهید کرد؟

بهتر است این تدابیر را در آغاز مشارکت و به زودترین فرصت ممکن تعیین و مشخص سازید. یک حقوق‌دان خوب می‌تواند روش‌های مناسبی را که در تجربه موفق ثابت شده است، برای رسیدگی به منازعات شما پیشنهاد کند، از جمله فسخ احتمالی مشارکت.

نکته‌ی اخیر این که شما باید به یاد داشته باشید که مشارک چگونه به پایان خواهد رسید:

- اگر یکی از شریکان، وظایفی را که از او انتظار می‌رود به سر نرساند، چه باید کرد؟
- اگر یکی از شرکا، محجور و فاقد صلاحیت حقوقی شود یا وفات کند، چه باید کرد؟
- اگر شرکت شما فروخته شود، پول و امتیازات حاصل از فروش چگونه میان شرکا تقسیم خواهد شد؟
- اگر شرکت شما به دلیل عدم سودآوری مسدود گردد، چه کسی مسئولیت دوره‌ی تصفیه حساب لغو شرکت را بعهده بگیرد؟ چه کسی موضوع را به کارمندان اطلاع دهد و حسابات فروشندگان را تصفیه کند؟

هرقدر در آغاز مشارکت، جزئیات بیشتری از اتفاقات احتمالی آینده را شناسایی نموده بتوانید و به توافق برسید، به همان نسبت در جریان رشد تشبث با تنش کمتر مواجه خواهید شد.

تعریف اصطلاحات این بخش

پلان تجاری- سند کتبی که نشان می‌دهد یک تشبث برای رسیدن به اهداف خود چگونه پلان‌گذاری کرده است.

سرمایه‌گذاران- فرد یا گروهی که به امید کسب منفعت مالی، پول خویش را در یک تشبث سرمایه‌گذاری میکند.

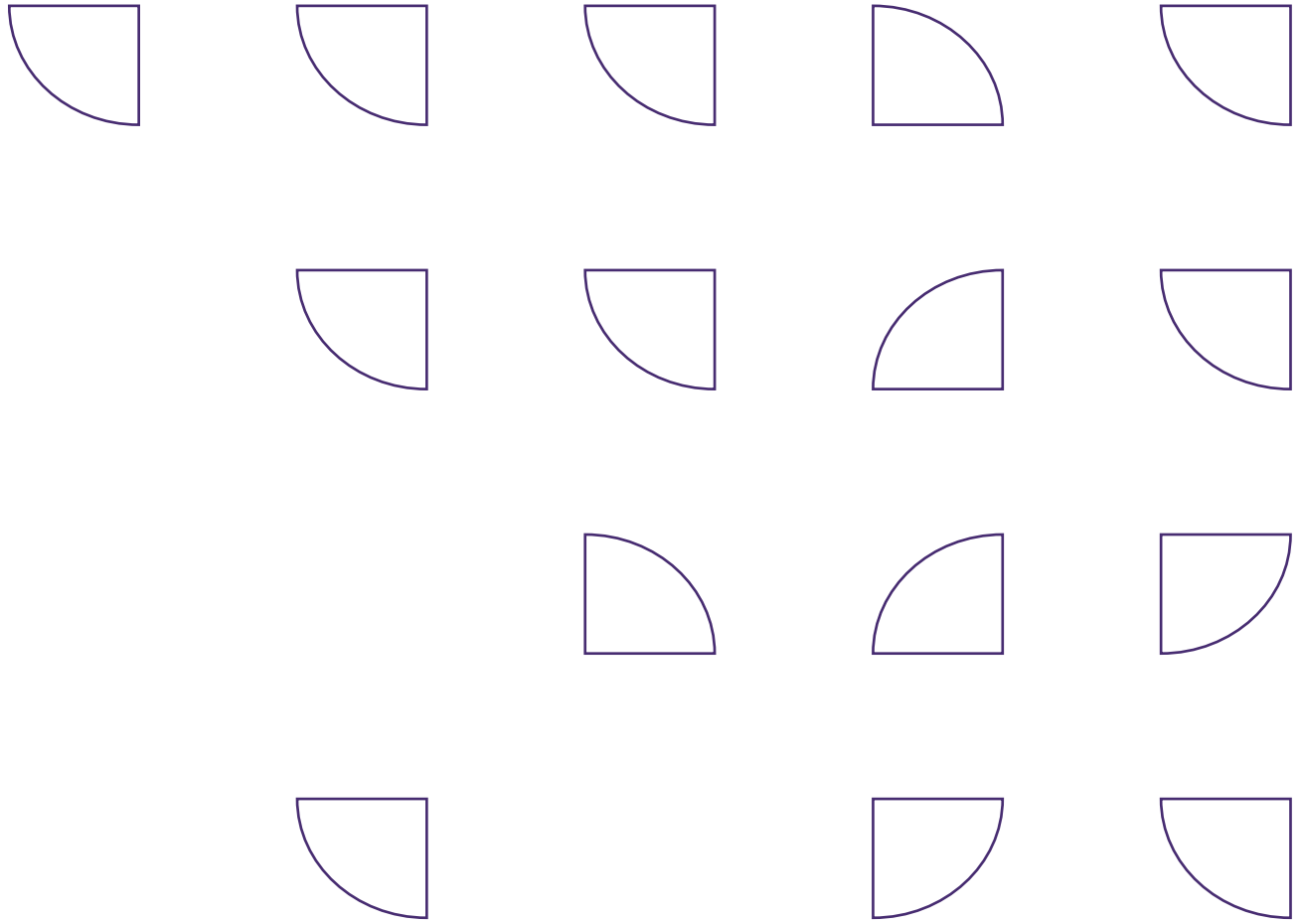
قرضه دهنده- شخص یا نهادی که وجوه پولی را در بدل فیس برای استفاده مشخص در اختیار دیگران قرار می‌دهد.

برای معلومات بیشتر در ارتباط به این موضوع، به مطالب ذیل مراجعه کنید

- چرا شخص دیگری در تشبث من سرمایه‌گذاری کند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- آیا لازم است تا از دوستان و اعضای خانواده خویش بخواهم در تشبث من سرمایه‌گذاری کنند؟ ۳. دسترسی به منابع مالی
- چگونه سرمایه‌گذاری شخصی خویش را در تشبث خود مدیریت کنم؟ ۳. دسترسی به منابع مالی

ابزار موجوده دیگر

خلاصه‌ی گزینه‌های لازم برای تامین وجوه مالی



ابزار