**كل شيء عن التمويل**



**✺ الفصل الخامس ✺**

**كل شيء عن التمويل**

فرص الأعمال التجارية المتعلقة بالرعاية الصحية تظهر نفسها في كثير من الأحيان، ولكن يمكن أن يكون تحدياً العثور على تمويل لمشروع جديد. شركة منشأة ، مستقلة، أو على شكل كيان تجاري ربما يكون لديها مزيد من الخيارات المتاحة لإنشاء خطوط الائتمان أو القروض المستحقة إلى سجل لمسار ناجح وطويل. بالنسبة لأولئك المحظوظين بتدفق نقدي إيجابي، وتاريخ عريق، فأنه يمكن لشركات الأسهم الخاصة المساعدة في إطلاق المشاريع الواعدة في الخدمات المرتبطة بالصحة , والمستحضرات الصيدلانية البيولوجية، وتكنولوجيا علوم الحياة. ومع ذلك، يمكن حتى لمشروع تجاري ناجح أن يكون لديه صعوبة في البيع عندما يكون المسعى الجديد يختلف إلى حد كبير عن الأمور الماهرة التي تقوم بها الشركات الأخرى. عموماً، الأسهم الخاصة ليس من السهل الحصول عليها للمؤسسات الطبية المبتدئة. وهنا يأتي دور رأس المال الاستثماري.

**رأس المال الاستثماري**

على الرغم من أن الفرضية وراء التمويل هي نفسها، فأن رأس المال الاستثماري من السهل الحصول عليه على أساس موقف وتوقعات الشركة المعنية. الأفراد أو الشركات الذين وضعوا معاً مجموعات عمل واضحة يمكنهم في كثير من الأحيان الحصول على التمويل من خلال رأس المال الاستثماري خاصة عندما تكون الأسهم الخاصة ليست من الخيارات. أنه من الصعب دائماً الحصول على التمويل اللازم لمقترحات عمل محفوفة بالمخاطر، ولكن تلك الموجودة في المجال المرتبط بالصحة تعتبر أكثر أماناً بسبب استمرار الحاجة. أي شخص لديه الاهتمام الدائم في مهنة طبية لديه فرصة أفضل بكثير لتلقي الأموال المتاحة من رأس المال الاستثماري.

في حين أن الأسهم الخاصة عادة ما تكون الخيار الأول لإنشاء الأعمال التجارية، رأس المال الاستثماري بشكل عام هو المعيار للمشاريع التجارية المرتبطة بالرعاية الصحية الجديدة.

الجوانب القانونية لهذين النوعين من التمويل تتشابه باستثناء أن رأس المال الاستثماري يترافق عادة مع سيطرة أكثر للشريك في الأسهم. عادة، لا يتم وضع رأس المال الاستثماري في المقدمة حتى يتم وضع التمويل الأولي في مكانه بالنسبة للفرد أو الكيان ككل، والذي يشكل تصرف صدق نحو هذا المسعى. يجب على معظم الشركات الناشئة أن تعتمد على رأس المال الاستثماري في البدء. قد يكون من الممكن مزيد من التوسع من خلال الأسهم الخاصة عندما تصبح الشركة أكثر مرونة.

**المستثمرون الملائكة**

المستثمرون غير الرسميين الذين لديهم بعض المعرفة التجارية لأعمال أي شركة في بدايتها يشار إليهم بالمستثمرين الملائكة. هذا وغالباً ما يكونوا أحد خيارات التمويل للمتخصصين في الرعاية الصحية الراغبين في بدء مشاريع تجارية خاصة بهم. قد يكون الملاك أحد أفراد العائلة أو شريك عمل الذي يعتقد أن المشروع الجديد سيكون ناجحاً بما فيه الكفاية لإنتاج ربح من خلال الأموال التي تم استثمارها. ملائكة الأعمال لا يستثمرون عادة بشيء لا يفهمونه تماماً. كجزء من الاتفاق، فأن المستثمر الملاك قد يكون له رأي في عمليات صنع القرار وعمليات الشركة. قد يكون الدفع له بعدئذ على شكل أسهم في الشركة أو أسهم معينة خلال الاكتتاب العام.

ويصنف عادة المستثمر الملاك في الأعمال التجارية بأنه أي شخص يستثمر من 10،000 دولار إلى 500،000 دولار في بداية المشروع، ولكن ليس هناك حد معين. اعتماداً على رأس المال اللازم، فأن المستثمرين الملائكة قد يجمعوا الموارد للنهوض بالعمل بعيداً عن الأرض. ويشار إليهم ب « شبكات الملائكة » وليس كرأس المال الاستثماري، حيث يتم الحصول على الأموال بكميات صغيرة من كثير من المستثمرين.لكن المستثمرون الملائكة يستخدمون أموالهم الخاصة. دلت التجربة على مر الزمان بأن الشركات التي تحصل على التمويل من ملائكة الأعمال لديها نسبة نجاح أفضل من تلك التي تستخدم رأس المال الاستثماري أو الأسهم الخاصة. قد يكون جزءاً من هذا لأن الملائكة يبقون معنيون.

مصطلح «ملاك» نشأ في الأعمال التجارية المسرحية عندما بدأ أصحاب المؤسسات الأثرياء استثمار الاموال لتمويل منتجات جديدة. على الرغم من أن التقنيات المتعلقة بالبرامج ( السوفت وير ) تعد النشاط الرئيسي للملائكة في السنوات السابقة، ألا أن خدمات الرعاية الصحية تأتي في المرتبة الثانية عادةً. استثمارات الملائكة ليس من السهل دائماً الحصول عليه، ولكن بعض المستثمرين يبحثون عن تحقيق فرص مكاسب عالية والتي يوفرها أصحاب الدخول العليا. هناك ما يزيد عن ربع مليون من المستثمرين الملائكة المعروفين في الولايات المتحدة وحدها. العديد منهم هم من صغار المستثمرين الذين يوحدون مواردهم مع المستثمرين الملائكة آخرين.

**أحداث السيولة المادية**

حدوث السيولة هو ما يتطلع اليه المستثمرون في مجال الرعاية الصحية في البداية ، لأنه عائدهم من الاستثمار. أن مصطلح حدث السيولة يستخدم جنباً إلى جنب مع مختلف السيناريوهات.

على سبيل المثال، عندما يكون لدى الشركة اكتتاب عام لبيع أسهم، فأن المستثمرون يأملون في الحصول على ربح. في حالة وجود بيع مباشر للشركة، يجب على المستثمرين الحصول على المبلغ الذي استثمروه بالإضافة إلى الفائدة. بطبيعة الحال، فإن الربح لا يأتي إلا عندما تكون الشركة ناجحة وتكون خطوة البيع مربحة. حدث السيولة لا يعني دائماً أن المستثمرين سيبيعون كل أسهمهم في الشركة.

حدث السيولة من الممكن أن يحدث عندما يشتري صاحب الشركة الأسهم التابعة للمستثمرين. وهذا يمكن أن يحدث عندما تكون الشركة ناجحة للغاية ، وهو دائماً يتوقف على شروط العقد. عموماً، صاحب الشركة لديه الحق في إعادة شراء الأسهم بسعر محدد سلفاً بالعودة إلى المستثمرين في حالة أن يتم ذلك في إطار زمني محدد. وعلاوة على ذلك، يمكن للمستثمرين أن يبقى لديهم خيار الإبقاء على رأس المال أو الأسهم إذا كانت الشركة قادرة على الوفاء بالتزاماتها وديونها و أرباحها مستمرة في الارتفاع.

وغالبا ما ينظر الى حدث السيولة باعتباره إستراتيجية للخروج بالنسبة لأولئك الذين يبنون الشركات ولديهم خطة بيع عندما يكون الوقت مناسبا. كشيء في الهيكلة فأن المستثمرين يتوقعون أن يكون هنالك حدث سيولة ضمن إطار معقول من الزمن. بعض المساهمين يجوز لهم الحصول على مالهم قبل الآخرين بسبب التدفق النقدي أو مشاكل عمل. وهذا قد يؤدي ببعض المساهمين شراء الأسهم من الشخص الذي ينوي المغادرة. الاستثمارات الكبيرة عادة ما تحتاج للدفع عند نقطة معينة، لذلك أحداث السيولة شائع جداً في عالم الأعمال التجارية.

**النشأة الأولية للشركة للريادة في المشاريع التجارية الصحية**

قبل أمكانية البدء بأي عمل، فأن هنالك نفقات التنموية. النشأة الأولية للشركة تأتي خلال أبحاث السوق أو مرحلة تطوير المنتج. ليس هناك قيمة للشركة في ذلك الوقت لأنه لا يوجد أي منتج أو خدمة تم تقديمها. أولئك الذين يرغبون في تطوير شكل ما من أشكال الأعمال الريادية الصحية ربما يحتاجون إلى الاستثمار في دراسات السوق والتي تستهدف قسم معين من البلاد أو فئة عمرية معينة. تكلفة هذا البحث تدفع في كثير من الأحيان نقداَ من جيب صاحب المشروع في مهدها.

أي أموال تم أنفاقها قبل اتخاذ قرار بدء النشاط التجاري لا تعتبر من ضمن النشأة الأولى للشركة ولكنها للمضاربة فقط. إنشاء مشروع تجاري قد يكون غير مكلف، ولكن في بعض الحالات فأن النفقات فد تتطلب تقديم وسائل حماية من خلال جهد مشترك. إذا تشاركت عدة أطراف في تشكيل الشركة , فأنه بعد ذلك يجب أن يساهم كل منهما تتشارك بنفس المنوال في النشأة الأولية أو النسبة المئوية المبنية على أساس هيكل الملكية. بدأت العديد من الأعمال التجارية بالنشوء من المدخرات، أو قروض الرهن العقاري، أو الأموال المقترضة من الأسرة والأصدقاء، أو زملاء العمل. تمويل النشأة الأولى تمثل مخاطر أكبر من رأس المال الاستثماري لأنه ليس هناك منتج واضح أو خدمة تقدم للمستثمر ليراها.

أولئك الذين لديهم مشاريع تجارية ناجحة وذلك قبل النشأة ربما يختارون اختيار استخدام الأسلوب المالي وهو " أربطة الحذاء " لتغطية النفقات في وقت مبكر. أربطة الحذاء تنطوي على استخدام الأرباح الناتجة من شركة معينة من أجل أنشاء عمل أخر جديد. أموال النشأة الأولى يجب أن تكون فقط لفترة زمنية معينة قبل أن يكون هناك منتج للتسويق أو خدمة والتي يمكن أن تحقق عائدا على الاستثمار. ومع ذلك، بعض الشركات هي أكثر تعقيداً وتتطلب المزيد من دفع الأموال للتأسيس الأولي أكثر من ما يمكن أن يدركه أصحاب الشركة مسبقاً.

**تكاليف الاستثمار الابتدائي لمشاريع الرعاية الصحية**

تبدأ العديد من الأعمال التجارية كشركات تعمل بدوام جزئي للحد من كمية الأموال المطلوبة قبل أن يتم تشكل الايرادات بشكل حقيقي. هذه الطريقة في التنامي بالنسبة للأعمال التجارية تمثل تحديات لأن الجهود التي توضع في المقدمة تضعف بسبب محدودية الوقت والأموال. الأعمال التجارية المدروسة يجب أن تشتمل على ما يكفي من الأبحاث المسبقة للتنبؤ بدقة بما هي التكاليف التي ستؤدي الى التشغيل الأولي قبل أن تزود الإيرادات الواردة أي تدفق نقدي. الأموال الابتدائية يجب التنبؤ بها في البداية ووضعها في المكان المناسب للأعمال التجارية لبدء التشغيل لربع واحد من السنة على الأقل، وفي معظم الحالات من ستة أشهر إلى سنة.

يجب أن تغطي تكاليف البداية المستودعات الأولية والإيجار والمرافق والرواتب وغيرها من النفقات التي يجب أن تدفع قبل دفع أي شيء إلى العميل. هذه التكاليف المبكرة تتأثر بحجم المسعى المطلوب الذي تم تبنيه وكم من الناس مشتركين فيه. الابتداء بمشروع في مجال الريادة في المشاريع الصحية قد لا تتطلب استثمارات ضخمة من جانب الفرد، ولكن تلك الأموال يجب أن يحسب حسابها. أحد الأسباب الأكثر أهمية بأن العديد من الأعمال التجارية تفشل لأنها لا تأخذ في الاعتبار ما يجب إنفاقه قبل التأمل في الحصول على عائد.

إذا كان من الضروري الحصول على تمويل من أجل البداية، فإن العملية تبدأ بخطة عمل جيدة. يجب على هذه الخطة أن تأخذ في الاعتبار سيناريو أسوأ الحالات لما يمكن أن يحدث قبل وقت من المنتجات المدفوعة أو خدمات يمكن التوصل إليها. أنه يعتبر أكثر صعوبة الحصول على تمويل عندما تكون خطة العمل غير مدروسة أو لديها أخطاء واضحة فيها. بعد أن يبدأ العمل، يعتبر إنذار أحمر للمستثمرين عندما يجب البحث عن المزيد من الأموال قبل ظهور منتج للتسويق. أبحاث السوق يجب أن تكون شاملة بما فيه الكفاية حتى تكون أموال الابتداء واقعية.

**التوسع لزيادة خط الأساس**

التوسع يمثل واحداً من أفضل الأسباب لطلب أموال لدعم رأس المال. الأعمال التجارية المتعلقة بالرعاية الصحية قد تصل إلى الحد من قدرتها على مواجهة السوق في مجال معين ولكن لديها فرصة لزيادة كبيرة في خط الأساس عن طريق التفرع إلى مواقع أخرى مع الحاجة إلى منتجات أو خدمة معروضة.

إذا كان التاريخ يشير في الماضي أن الأعمال التجارية عملت بشكل جيد في مجالها، فأن التمويل قد يكون من السهل نسبياً الحصول عليه ما دامت ظروف السوق لم تقم برفض هذا العمل. التوسع في مجال آخر مرتبط بالأعمال الحالية قد يكون من الصعب بيعه. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يكون واضحاً وجود سوق في الموقع الجديد.

التوسع قد يكون من الضروري أيضا عندما تتجاوز الأعمال بنموها موقعها الجغرافي. المستثمرون لا يرون ذلك على أنه مثل قصر النظر من جانب المالك، وإنما بوصفه مؤشراً على أن العمل هو أكثر نجاحاً من ما هو سبق توقعه. لتكون جذاباً للمستثمر، هذا النوع من التوسع يجب أن يشير بشكل قاطع أنه سيتم إنتاج المزيد من الدخل للمنشأة الأكبر، والأشخاص المضافين، أو كلاهما. التوسع بالواجهة لا يولد اهتمام المستثمرين إلا اذا أدى الى تحسن لحد كبير بجلب العملاء. ينبغي أن ينظر إلى الأموال اللازمة للتوسيع بأنها رأس مال على المدى القصير.

المشاريع الريادية الصحية تتطلب أموال من أجل التوسع في العديد من الطرق، وأكثرها شيوعا التحسينات على مساحات المكاتب القائمة. بسبب التغيرات في الجو الاجتماعي لخدمات الرعاية الصحية، فأن هناك العديد من الطرق الأخرى والتي يكون فيها التوسع ضرورياً. وهذا يمكن أن يعني أيضاً التمويل الشحيح، لأنه قد يكون هنالك قيود على النماذج النشيطة. بالإضافة إلى ذلك، قد يكون من الصعب تحديد مصادر تسرب رأس المال، ولكن على الجانب الأعلى فأن التمويل لإمكانات التوسع هو عادة متاحاً أكثر بكثير من أجل المشاريع الجديدة تماماً. في الأوقات الاقتصادية الصعبة، قد تزيد فرص التوسع عندما يجب على بعض الشركات أن تتقلص أو حتى تغلق أبوابها،وحصتها في السوق يجب أن تستوعب من قبل جهات أخرى.

**زيادة خيارات التمويل من خلال الاستحواذ**

الحصول على موجودات شركة معينة و التي إما أن تكون في مجال الخدمة نفسها أو هي مزود خدمة مجانية غالباً ما يكون خطوة مربحة في مجال الريادة الطبية. على سبيل المثال، يمكن لعيادة معينة الاستفادة من إضافة صيدلية أو فرع للأدوية. في حين قد تكون العيادة تحقق الاكتفاء الذاتي ومربحة، فأنه قد يكون من المستحيل استحواذ صيدلية من دون التمويل لرأس المال. هذا من الممكن أن يكون فرصة استثمارية جذابة لأصحاب رؤوس الأموال أو مؤسسات الأسهم الخاصة. مع سجل حافل من الإنجازات و خطة عمل ذكية، فأن الاستحواذ سيصبح مباشراً الى حد ما.

الاندماج والاستحواذ وردت في كثير من الأحيان في نفس الجملة بسبب علاقتهما الوثيقة مع بعضهما البعض. الفرق الرئيسي بين الاثنين هو ان الاندماج قد لا يحتاج إلى تمويل لرأس المال أو، إذا كان يحتاج فليس بنفس القدر الذي يكون عليه الاستحواذ. والاندماج يضيف عبء إعادة الهيكلة للشركة التي أنشئت حديثاً، وهذا لا يكون جذاباً للمؤسستين كما يكون عليه الاستحواذ، والذي يعتب أوضح بكثير.

صفقة شراء شركة لا تولد عادة العداء الذي قد يحدث داخل الاندماج. في الاندماج، أحد أو كلا الشركات الأصلية عموماً يجب عليها تقديم تنازلات.

ليس كل عمليات الاستحواذ تخص الأعمال المتشابهة. إذا كان استيعاب الأعمال يعطي شيء منطقي على أساس ماهية الخيارات الجديدة التي تأتي معه، مانحي القروض بحاجة فقط الى سبب وجيه للتصديق بأن هذا سيكون مربحاً. مرات عديدة، ما يقنع المستثمرين هو أن إدارة الشركة التي تم الاستحواذ عليها لا تتغير. هذا ليس ممكناً دائماً أو مرغوب فيه، ولكن التوصل إلى اتفاق مع المالك أو الإدارة للبقاء في عملها لفترة انتقالية يعتبر وسيلة اخرى لكسب ثقة مانحي القروض. عملية الاستحواذ التي تتم بسلاسة دون انقطاع لعملية الانتاج أو الخدمات تعتبر أفضل.

**الاختلافات بين الاستحواذ الاداري والشراء الاداري**

هناك أوجه تشابه بين الاستحواذ الإداري و الاستحواذ ، والجوانب القانونية لكلا منها هي نفسها تقريباً. الناس الذين يتحملون مسؤولية الأنشطة يوما بيوم داخل الشركة يقومون بامتلاك ما يكفي من الأسهم أو الفائدة في الأعمال التجارية للحصول على وضع المسيطر. في الشركات الكبيرة , فأن معظم عمليات الاستحواذ الاداري هي نتيجة لجهد العديد من الناس المعنيين وكذلك مستثمرين من القطاع الخاص. الشركة القادرة على ايفاء جميع الديون تمثل قابلية استثمار جيد يمكن البدء به ، ولكن إذا بقيت الإدارة سليمة بعد الشراء ، فأن المهتمين بالاستثمار في الأسهم الخاصة سعيدين للدخول في الصورة. انه عبارة عن أمن الاعمال التجارية .

أن البائع سوف يعطي ضمان قليل عموماً لعملية البيع لان المديرين مدركين لتفاصيل العمل. الضمانات هي تأمينات بأن شروط معينة صحيحة داخل الشركة. كلما تم تقديم ضمانات أكثر، فأن المزيد من الفرص تمتلكها الإدارة الجديدة للبحث عن التعويض إذا تم تقديمها بشكل خاطئ. في كثير من الحالات، فأن الإدارة تعرف عن الأعمال التجارية أكثر من المالكين، وهذا يعطيهم ميزة في عملية الاستحواذ. يمكن أن يحدث الاستحواذ إذا كانت الشركة عامة أو خاصة، وبشكل عام , فأن الاستحواذ يسبق عادة عملية خصخصة شركة مساهمة عامة . قيمة الاسهم قد يتم التلاعب بها قبل عملية الاستحواذ.

عملية الشراء الإداري تحدث عندما تؤسس قوة تجارية خارجية تمويل كافي لشراء حصة كافية من أجل السيطرة على الأعمال التجارية. هذا هو وسيلة جيدة للريادة في مجال الاعمال الصحية لامتلاك شركة عاملة دون الحاجة إلى القلق عن تكاليف غير معروفة متعلقة بعملية بدء شركة . الاسهم المتضخمة بشكل زائف أو قيمة الشركة هي مصدر قلق رئيسي اثناء عملية الشراء الاداري ، وهؤلاء الذين يمسكون بأنهم يستفيدون من هذا المسعى سيواجهون إجراءات قانونية. عملية الشراء الاداري ستناور للحصول على اكبر قدر من

الضمانات تعطيها الإدارة الحالية للحماية من ظروف غير معروفة والتي قد يكون لها آثار سلبية على سيولة الشركة.

**المخاطر المحتملة من الاكتتابات التمهيدية**

التمويل الذي يستثمر في الشركة قبل أن يذهب إلى طرح عام أولي يمكن أن يكون محفوفاً بالمخاطر. بادئ ذي بدء، من المهم أن تعرف ما إذا كان الطرح قانوني. مجلس الحماية وتبادل الأوراق المالية والمصرفية ( SEC ) يجب أن يقوم بتسجيل هذا أو يجب أن يكون هناك استثناء لرفع الصفقة لتكون من أعلى لأعلى. يجب على المستثمرين دائماً الحصول على أكبر قدر من التفاصيل عن الشركة وعروضها ما أمكن. يجب أن تدرج الشركة في غرفة المؤتمرات العامة لمجلس الأوراق المالية والمصرفية . أنت بحاجة لمعرفة إذا كان هنالك من يضمن العرض، إذا كان هناك أحدهم.

بالطبع، ليست كل الاكتتابات السابقة تعتبر مزورة. العديد من هذه هي جيدة كاستثمارات على المدى القصير للأشخاص الصحيحين. أن عرضاً من هذا النوع عادة ما يحدث من شهرين إلى سنتين قبل الاكتتاب الأولي. مشروع تجاري للرعاية الصحية من هذا النوع ربما يوفر التعليم في بعض عمليات الخدمات الطبية وكذلك الاستثمار بشكل عام. يمكن لبعض هذه الاكتتابات السابقة أن تنتج عوائد عالية، وخصوصاً في الأعمال الابتدائية في حقل الخدمات الصحية. كيانات استثمارية عديدة تلبي هذا الجانب للأعمال التجارية ولها مردود جيد على العائدات في الأمام.

قبل القيام بهذا النوع من الاستثمار، يجب على المستثمر تحديد موقع قاعدة العملاء والتحقق من أنها تعتبر كافية. إذا كانت الشركة مبنية على المنتج، التأكد من أن لديها المخزون الذي تدعيه يعتبر مهم. إذا كان هناك أمور مالية متوفرة، فهل تم تدقيقها؟ جمع البيانات من المصادر الخارجية بأقصى قدر ممكن هو وسيلة جيدة للحصول على صورة شاملة. في كثير من الحالات، الاكتتاب الأولي لا يحدث بعد الاكتتاب التمهيدي، وهذا يؤثر على قيمة الاستثمار. يمكن أن يكون هناك أيضا قيود مفروضة على إعادة بيع الأوراق المالية، وربما يكون من الصعب بيع الأسهم إذا لم يحصل اكتتاب عام .

**الاكتتاب الأولي العام**

واحدة من أفضل الطرق للشركة لرفع رأس المال هي عن طريق بيع أسهم من خلال الاكتتاب الأولي العام (IPO). الأعمال التجارية المملوكة للقطاع الخاص التي تريد أن يكون لها «عرض» للتجارة العامة تسمى «مصدر». الكثير من الشركات المبتدئة تلجأ للاكتتاب العام بحيث يمكنها أن تنمو بشكل أسرع، ولكنه ليس من غير المألوف بالنسبة للشركات القديمة والأكثر تأسيساً أن تتخذ قرار التداول علناً. من وجهة نظر الاستثمار، يمكن للاكتتاب العام أن يحتوي على أحد عوامل الخطر. انه ليس من المؤكد ابداً ماذا سيحدث لقيم الأوراق المالية بعد العرض، حتى لو كانت الشركة لديها تاريخ طويل وناجح. غالباً ما تستخدم الاكتتابات الأولية لجمع الأموال في نطاق 50,000 الى 100,000 دولار .

قبل أن يتم الطرح ,عادة ما يتم التعاقد مع شركة تأمين سندات من أجل إجراء تقييمات عن الشركة. عن طريق نقد الربح والخسارة كغيرها من العوامل، وضامن السندات يقرر متى ينبغي أن يحدث هذا الاكتتاب وماذا ينبغي أن يكون سعر الطرح للسهم الواحد. يتم تقرير في الوقت نفسه ما إذا كانت الأسهم سوف تكون عامة أو على الصورة التفضيلية ، والذي له علاقة مع أمن للسهم. في حال التصفية، تدفع الأسهم التفضيلية قبل الأسهم العادية. يتم تقديم الاكتتاب العام عادة عندما تكون الشركة تمر ببعض النوع من التغيير، والذي يمكن أن يكون القيمة للثروة المستقبلية.

ويتنوع المستثمرون الذين يشترون الأوراق المالية خلال الاكتتاب العام ويأتون من جميع أنواع الخلفيات. مرات عديدة، العاملين في الشركة يرون أن في هذا طريقة حتى يكون لديهم مساهمة في المؤسسة أو الشركة، على الرغم من ذلك فأنهم يشترون سوى عدد قليل من الأسهم وليس لديهم أي ثقل في التصويت. تعتبر هذه فرصة ممتازة بالنسبة للشخص الريادي في مجال الاعمال الصحية للانخراط في الأعمال التجارية المتعلقة بالخدمات الطبية.أن الشركة التي تبحث عن فرص النمو الرأسمالي في كثير من الأحيان يعتبر من الجيد الاستثمار عندما يكون العمل موجه نحو الخدمات، خاصة في مجال الرعاية الصحية. المستثمر الحذر يمكن أن يكون ناجحاً بالاستثمارات المتعلقة بالاكتتاب الأولي العام.

**أشكال ملكية الأعمال التجارية**

يجب أخذ بعين الاعتبار عدة أمور قبل إنشاء عملك التجاري. من جهة واحدة ، الضرائب المترتبة هي قضية خطيرة جداً لا بد من فحصها بالتفصيل. وهناك اعتبار آخر هو حجم الشركة المتوقعة، مع كل القضايا الضرورية التي تأتي مع هذا. عدد الموظفين ونوع الموقع يجب دراستها جميعاً والتعامل معها.

تشغيل شركة صغيرة ينطوي على قضايا قد لا تنطبق على عمليات أكبر من ذلك بكثير. كل هذه القضايا المختلفة هي مهمة يجب مواجهتها قبل الدمج. في الواقع فأن حجم شركتك لا يحدد فقط مقدار العمل الذي سوف تقوم به، لكنه سيكون عاملاً كبيرا في كيف يمكن لهيكل ضريبي صارم عليك تبنيه.

من خلال تحديد طبيعة عملك، سوف تحل العديد من الصداع والمشاكل التي من شأنها أن تظهر فوق السطح في وقت لاحق في حياة أعمالك التجارية. الشراكات التجارية للملكيات الوحيدة لا يمكن التفكير بها بعد وقوعها. خذ في الاعتبار أيضاً الجوانب المختلفة للتجهيز والاستعانة بمصادر خارجية، جنبا إلى جنب مع تداعيات الأعمال الأخرى ذات الصلة. عند أخذ بعين الاعتبار الريادة في المشاريع الطبية، هناك بعض المخاوف الصعبة جداً للمالك الوحيد. مهما كان الواجب، فإنه سوف يكون مفيدا للريادي في مجال الصحة الناشئ لتقييم كل القضايا ثم اتخاذ قرار واضح ومستنير.

**التمويل للشركات الطبية في المرحلة المبكرة**

بدء شركات علوم حيوية غالباً لا يوجد فيه الخبرة الداخلية المطلوبة لوضعها بالشكل الصحيح لها في السوق لتحقيق النجاح. في حين أن هذه الشركات قد يكون لها فكرة تجارية مبتكرة، فإنها تحتاج أيضا إلى مجموعة من الهياكل الداخلية لتوضع في مكانها للأعمال التجارية لتزدهر وتنمو. على سبيل المثال، يجب على شركات العلوم الحيوية أن يكون قسم للموارد البشرية (HR) في المكان مع فوائد تنظيمية وجدول رواتب لتوظيف موظفين آخرين وتلبية احتياجات الموظفين الحاليين. قسم محاسبة ضروري لدفع فواتير الشركة في الوقت المناسب من أجل بناء سمعة الشركة مع الدائنين. التأمين هو ضرورة آخرى ليس فقط لتغطية تكاليف أي أضرار للشركة ولكن أيضاً لتغطية موظفي الشركة. بدء شركات علوم حيوية يحتاج خدمات الأفراد من ذوي الخبرة المالية من أجل الحصول على رأس المال العامل للأعمال التجارية.

إذا كانت شركتك هي حقاً في المراحل الابتدائية، قد لا يكون المكان الفارغ لجميع هذه البنايات. إذا كان هذا هو الحال، يمكن الاستعانة بخدمات مصادر خارجية لشركات أخرى أو أفراد آخرين من شركات خارجية يمكن التعاقد لتقديم أعمالك في البداية مع التوجيه. على سبيل المثال، يمكن لوسيط تأمين تقديم التوجيه والمعلومات حول الانواع المناسبة للتأمين التي تحتاجها شركتك.

قد تشعر بأن هذه الهياكل الداخلية هي ثانوية لعملك الأساسي أو الخدمة، ولكن إذا كنت تريد لشركتك أن تنمو، عليك جذب موظفين، وجذب المستثمرين، والحصول على تمويل لرأس المال العامل والتي تعتبر جميعها مهمة جداً. الفرص المالية لشركات علوم حيوية في مرحلة مبكرة تشمل المستثمرين الملائكة أو استثمار رأس المال للمشروع. المستثمرين الملائكة هم أفراد أو مجموعة من الأفراد الذين يحبون عادة عدم الكشف عن هويتهم و يوفرون التمويل اللازم لبدء الأعمال التجارية التي يؤمنون بها. هؤلاء الأفراد يتوقعون عائد لاستثماراتهم ولكنهم يدركون بأنهم سيحتاجون لبعض الوقت لأن الشركة بالكاد شرعت في العمل. هذا يميل إلى أن يكون استثمار لمرة واحدة. هؤلاء المستثمرون عادة لا يكون لهم دور فاعل في تشغيل الشركة.

هناك حسنات وسيئات مرتبطة باستثمار الملائكة للمبتكر أو الريادي في الأعمال التجارية والذي يبحث عن هذا النوع من التمويل. الحسنات المرتبطة بتمويل الملائكة هي ما يلي: الاتفاقية المرنة، والقدرة على اكتساب المعرفة والمهارة والخبرة المكتسبة من رجال الأعمال ذوي الخبرة، والقدرة على إجراء اتصالات والتي قد تكون مفيدة في المستقبل. أما السيئات فتشمل ما يلي: هذه الشركات نادراً ما تستمر بتوفير المال بعد الاستثمار الأولي، ويمكن أن يكون خادعاً، ويمكن أن يكون مكلفاً.

لذلك ما هي أنواع الاعمال التجارية التي يبحث عنها المستثمرين الملائكة لتقديم التمويل؟

هم يميلون عن مبتكرين أو رياديين في المشاريع التجارية والذين هم متحمسون لأفكارهم ولكنهم على استعداد لأخذ مشورة، وكذلك الأموال من المستثمرين.

كيف تجد مستثمرين ملائكة لشركتك؟ أولاً، أبحث محلياً. كثيرا ما يكون المستثمرين الملائكة على استعداد لدعم الأعمال التجارية في مجتمعهم. المحامين، والمحاسبين والمصرفيين، والمستشارين الفنيين الآخرين ربما يكونوا قادرين على وضعك باتصال مع مستثمرين ملائكة. طريقة أخرى للعثور على المستثمرين الملائكة هو استئجار وكالة توظيف للعثور عليهم من أجلك، ولكن مع هذا الطريقة يمكن أن تكون الطريقة باهظة الثمن.

مستثمرو رأس المال في المشاريع , من ناحية أخرى، يتوقعون عائد مرتفع من استثماراتهم. استثمارات رأس المال في المشاريع يمكن عملها من قبل فرد واحد على الرغم من انها في الغالب مجموعة من المستثمرين الذي يتطلعون إلى استثمار أموالهم في الأعمال الجديدة والتي تعتبر بها ثمة إمكانية نمو مرتفعة حتى يتمكنوا من الحصول على عائد كبير لاستثماراتهم. مستثمرو رأس المال يميلون للبحث عن أعمال تجارية تمتلك خطة عمل جيدة وفريق إدارة قوي في الموقع. في مقابل استثماراتهم، مستثمري رأس مال المشاريع يشاركون في اجتماعات إستراتيجية التسويق، واجتماعات مجلس الإدارة، الخ للشركة. هؤلاء المستثمرين يطالبون عادة بكمية كبيرة من الأسهم في الشركة التي يستثمرون بها.

تمويل الديون وتمويل الأصول يميل إلى أن يكون للمشاركة في شركة مؤسسة أصلاً بدلاً من شركة مبتدئة. كلا أساليب التمويل، إذا ما استخدمت على نحو فعال، يمكن أن تساعد في تمويل شركتك وتساعد على نموها. تمويل الديون هو عبارة عن اقتراض مال - وعادة من أحد البنوك وعلى الرغم من أنه يمكن أن يكون من شركة خاصة أو فرد – حيث يجب أن يدفع رأس المال بناء على سعر الفائدة الذي أتفق عليه في المواعيد المقررة. هناك نوعان من تمويل الديون - على المدى القصير وعلى المدى الطويل الأجل.

تمويل الأصول هو خط الحماية للقروض باستخدام موجودات شركتك للحصول على رأس المال. وتشمل هذه الموجودات أو الأصول عادة الحسابات المقبوضة، والعقارات الحقيقية ، والمعدات، أو جرد السلع المنتهي. يمكن أن يعتمد تمويل الأصول على موجود واحد أو اتحاد كل موجودات أو أصول الشركة.

تمويل الأصول يعتبر مثالياً لشركة تحتاج رأس مال لدمج الأعمال التجارية أو امتلاك شركة أو صفقة أدارية رابحة خارجية أو إعادة تمويل القروض التجارية القائمة. هذا النوع من التمويل هو الأكثر شيوعاً لغرض الحصول على رأس مال عامل لفترة قصيرة. هذا أسلوب للتمويل يعتبر على حد سواء مرناً ومفيداً للشركة.

**تمويل الديون**

هذا النوع من التمويل هو اقتراض مال للقيام بعملك مع الوعد لتسديد القرض الرئيسي بالإضافة الى سعر الفائدة المتفق عليه.

المصدر الأكثر شيوعاً لتمويل الديون هو البنوك، على الرغم من أنه يمكن أيضاً أن يكون من خلال شركة خاصة أو فرد. إذا تم التعامل مع تمويل الديون بشكل جيد، فأنه يمكن أن يكون وسيلة فعالة لتمويل ونمو عملك.

في الواقع هناك فئتين لتمويل الديون - على المدى الطويل وعلى المدى القصير. تمويل الديون على المدى الطويل الأجل عادة ما يتم الاحتفاظ به للممتلكات التي يتم شراؤها في عملك (على سبيل المثال: الأرض، والآلات والمعدات، والمباني).مع هذا النوع من التمويل، فأن جدول السداد يمتد لفترة أطول من سنة. تمويل الديون على المدى القصير عادة ما يكون من أجل المال المطلوب لتشغيل الأعمال التجارية على أساس يومي، مثل شراء لوازم أو التزويد للمستودعات أو دفع أجور الموظفين. جدول السداد المقرر يكون لفترة أقصر من سنة.

**الحسنات**

* يمكنك الاحتفاظ بالسيطرة على الشركة
* تخفيضات ضريبية ضخمة
* انخفاض أسعار الفائدة

**السيئات**

* تأثيره على معدل الفائدة أو التصنيف الائتماني الخاص بك
* إمكانية ارتفاع أسعار الفائدة
* يجب تسديدها الدين في الموعد المحدد

**تمويل الأصول**

هذا هو خط القروض المضمون بأحد الأصول أو الممتلكات (أو مجموعة من الأصول) وهذا عادة ما يشمل السلع المنتهي تصنيعها في المستودعات، والعقارات، والمعدات، والذمم المدينة. في الأساس مع هذا النوع من التمويل، فأن الشركة تستخدم الأصول الخاصة بها كضمان للحصول على رأس مال لأعمالها. هذا الأسلوب هو الأكثر شيوعا لرأس المال العامل أو الاقتراض لفترة قصير الأجل. أنه معروف لأنه على حد سواء مرن ومفيد. مع هذا الخيار، تكون أعمالك التجارية قادرة على فعالية نمو الأعمال التجارية على الفور، ويكون لديك المدخل للحصول على مبالغ نقدية كبيرة. تمويل الأصول مثالي للاستحواذ على الإدارة , وشراء الشركات وعمليات الدمج التجارية، وتمويل التوسع أو إعادة تمويل قرض تجاري قائم.

**الحسنات**

* يمكن الحصول عليه بسرعة
* النقد متوفر فوراً.

**السيئات**

* + يمكن أن يكون أكثر تكلفة من غيره من أشكال التمويل

**الاكتتاب العام الابتدائي (IPO)**

مع الاكتتاب العام الابتدائي، فأن الشركة تصدر أسهم أو سندات مالية للجمهور للمرة الأولى في محاولة لزيادة رأس المال لتنمية أعمالها. هذا التصرف غالباً ما يشار اليه بأن الشركة " تنفتح للجمهور" . بيع السندات أو الأوراق المالية يوفر للشركة تدفق للسيولة النقدية. القرار يتأثر في كثير من الأحيان على رأسمالي المشروع الذين يبحثون عن العائد لاستثماراتهم. تقوم الشركة بإصدار الاكتتاب العام وذلك بمساعدة من شركة تأمين على دراية وتساعد صاحب العمل على تحديد نوع الأمن الذي يتم منحه ( أسهم عامة أو أسهم تفضيلية ) للجمهور، والسعر المناسب للسهم، وأفضل وقت لتقديم الأسهم للبيع. هذا يمكن ان يكون عملية طويلة الاجل جداً وباهظة الثمن. قبل الذهاب للجمهور، يجب على الشركة أن تقدم لمجلس الحماية وتبادل الاوارق المالية والمصرفية (SEC) للحصول على تصريح لبيع أسهم شركاتها.

يمكن أن تستغرق هذه العملية من ستة أشهر إلى سنتين.

**الحسنات**

* + تحسن الملف العام للشركة
	+ تزيد من قيمة الشركة
	+ تساعد على بيع المنتجات والخدمات
	+ تعزز ولاء الموظف
	+ توفير ضمانات للعملاء والموردين

السيئات

* + يجب على الشركة الإجابة على أسالة المساهمين
	+ يمكن للشركة أن تصبح عرضة للتملك من قبل المنافسين
	+ العملية تستغرق وقتاً طويلاً وباهظة التكاليف

**تمويل الميزانين**

تمويل الميزانين هو مزيج هجين من تمويل الديون وتمويل الأسهم ( الاكتتاب العام ) يستخدم من قبل الشركات للحصول على رأس المال. إنه أقرب حقيقة لتمويل الديون لأن العمل التجاري أو الشركة اذا لم تستطع سداد القرض بالكامل، يقوم المدين أو المقرض بتحويل الدين إلى حصة في رأس المال أو الملكية في الشركة لتعويض استثماراته. عادة ما يتم تمويل الميزانين من خلال شركات رأس المال الاستثماري والبنوك. يمكن أن يكون من السهل نسبيا للشركة (سواء العامة أو الخاصة ) للحصول على هذا النوع من التمويل وذلك لأن المستثمر يعلم أنه سوف يحصل على عائد على استثماراته، إذا لم يكن نقداً سيكون كحصة في في رأس المال أو الملكية. في اقتصاد هذه الأيام، فأن هذا الأسلوب من التمويل يكتسب شعبية. من أجل الجودة في تمويل الميزانين، يجب على الشركة أن يكون لديها تاريخ من الربح أو على الأقل تاريخ من الانجاز حتى، ولها سمعة موجودة أو سجل مرتبط بصناعتها، ويكون لها خطة قابلة للحياة لتوسيع نطاق أعمالها التجارية.

تمويل الميزانين في الغالب مطلوب قبل الاكتتاب العام الأولي (IPO) وغالباً ما يستخدم في تمويل النفقات المرتبطة بإطلاق الاكتتاب العام. يمكن للشركات أيضا استخدام تمويل الميزانين لغرض تمويل عملية اندماج أو شراء، أو لتمويل شراء عقار، أو إعادة رأس المال، أو تمويل الديون للشركات، أو إعادة هيكلة الشركات، أو لسبب ما هم في حاجة إلى تغذية نقدية سريعة.

هذا التمويل هو أسهل بالنسبة للشركة الحصول عليه على بعض الأشكال الأخرى من التمويل، لكنه هو واحد من مصادر التمويل الأكثر تكلفة بالنسبة للشركة، مع أسعار فائدة تصل في كثير من الأحيان في حدود 20 في المائة الى 30 في المائة بسبب وجود ضمانات قليلة جدا مقارنة مع الأشكال الأخرى من تمويل الديون.

**الحسنات**

* + القدرة على اقتراض مبالغ أكبر من المال
	+ تحتفظ الشركة بالأسهم

**السيئات**

• ارتفاع أسعار الفائدة

• احتمال فقدان الأسهم إذا لم يتم لهيكلة السداد أن تتحقق

**خلاصة**

المستثمر الملاك يستثمر عادة في الشركات المبتدئة والتي تعد بعائد مرتفع. معظم الملائكة يكون لديهم معرفة عملية جيدة بالأعمال التجارية التي يستثمرون بها . بصرف النظر عن الحصول على ربح من الاستثمار، فأن المستثمرين الملائكة في الأعمال التجارية عادة ما يكون لديهم مساهمة في عمل الشركة أيضاً.

معظم شركات المشاريع الصحية الناشئة يجب أن تعتمد على رأس المال الاستثماري. بعد الغرس الأولي، رأس المال الاستثماري يوفر الحاجز أو واقي الصدمة للاستثمارات الكبيرة لبدء أعمال تجارية جديدة. الشركة المؤسسة أصلاً قد تكون قادرة على الحصول على أسهم خاصة مع نمو الأعمال .

* + عندما يستلم المستثمرين المال الذي دفعوه فأن هذا يسمى حدث السيولة. وهذا يمكن أن يأتي كإستراتيجية خروج أو خلال تحول السلطة داخل الشركة. المستثمرين بالأسهم يتوقعون حدث السيولة في وقت ما في المستقبل بعد الاستثمار الأصلي في الشركة. أحياناً يتركون أسهم في المؤسسة بعد هذا الحدث، ولكن ليس دائماً.
	+ كل الأعمال التي تظهر فجأة تتطلب نوع من الاستثمار الأولي، سواء من المدخرات الفردية أو مستثمرين من الخارج. البذر الأولي هو التمويل اللازم للحصول على عمل ينهض عن الأرض في مراحله المبكرة.
	+ عندما تبدأ الشركة بإنتاج منتج، ربما تمضي شهور قبل أن يتم حوسبة أي حسابات أو دفعها. و تعتبر تكلفة حمل الشركة كاستثمار أولي. بدون المبالغ الأولية , ستكون الأعمال التجارية لديها صعوبة كبيرة في النهوض عن الأرض.
	+ الحاجة لتوسع الأعمال التجارية ينظر إليها بشكل ايجابي للعديد من المستثمرين في الأسهم. طلب السوق يخلق فرص نمو في العديد من المواقع المختلفة. مهنة الرعاية الصحية المتغيرة دوماً تقدم العديد من الأسباب للرياديين في محال الأعمال التجارية لاعتبار التوسع.
	+ الاستحواذ على الشركات القائمة أصلاً يدخر وقت البداية بالمقارنة مع تشكيل شركات جديدة. قد تكون الاندماجات أقل تكلفة، ولكن عمليات الاستحواذ غالباً ما تكون أسهل. حتى الشركات التي تختلف عن بعضها كثيراً تستفيد من الاستحواذ .
	+ تعتبر عملية الاستحواذ الاداري ميزة للمشتريين لأن لديهم معرفة مباشرة بالأعمال التجارية. البائع يقدم الضمانات الأساسية فقط في البيع بسبب معلومات المشتري الداخلية. وعماية الشراء الاداري تعتبر وسيلة ممتازة للملكية الجديدة للسيطرة على الأعمال التجارية القائمة بالفعل.
	+ يمكن لمرحلة ما قبل الاكتتاب العام تقديم مكاسب سريعة للمستثمر، ولكن هناك مخاطر تنطوي عليها. لا بد من التعلم لأقصى حد ممكن عن الأعمال التجارية قبل اتخاذ قرار بالاستثمار في مرحلة ما قبل الاكتتاب العام. إذا لم يحدث الاكتتاب الأولي فأن الاسهم والحصص قد يكون من الصعب بيعها.
	+ الشركات التي تسعى لرفع العائدات فأنها غالباً ما تقوم بالاكتتاب العام الأولي. شركة تأمين عادةً تحدد سعر وأنواع الأسهم التي سيتم تقديمها للعرض. بعض أنواع شركات الخدمات، مثل شركات الرعاية الصحية، تعتبر أقل خطورة لهذا النوع من الاستثمار.
	+ هناك أنواع كثيرة من التمويل المتاحة: الاكتتابات الأولية، وتمويل الديون، وتمويل الأصول أو الممتلكات، وتمويل الميزانين؛ كل ريادي في مجال الأعمال التجارية سوف يضطر إلى التفكير ملياً في الخيارات المتاحة واتخاذ قرار مستنير بشأن أفضل وسيلة للمضي قدماً.