

Finance

Where to Go When You Can't Find the Dough

Where to find financing in the no-loan era. First hint: Start with your franchisor.

By Carol Tice | Entrepreneur Magazine - January 2010

اذهب حيثما شئت .. فلن تجد من يبتذك

حينما تجد التمويل في وقت عصيب ليس فيه إقراض ، فإن أول درس يجب أن تتعلمه هو كيف تبدأ مع صاحب الرخصة .

بقلم / كارول تايس - مجلة رواد الأعمال - يناير / ٢٠١٠

من يقدم لك الترخيص :

للحيلولة دون وصولها إلى مرحلة الوخم والانكماش ، فإن كثيراً ممن يقدمون التراخيص يوفرون مستويات غير مسبوقة من الدعم (انظر مقالة : إلجأ إلى مقرضك) فهناك من يقدمون القروض بأنفسهم بينما يقوم آخرون بتخفيض أتعاب الترخيص أو يتركون ممولين مستهدفين جداً يدفعون أتعابهم الإضافية .

يقول (تيد ليفريت) المسؤول في الاتصالات في فلوريدا والمتخصص في استقبال الأعمال - يقول : هناك البعض ممن يتنازلون عن أتعابهم كاملة حيث يختارون الممول الذي يرغب في المخاطرة معهم .

على أقل تقدير .. من يقدم لك الترخيص أو يمولك . يجب أن يساعدك في إنجاز أوراق الإقراض . فمثلاً ، هناك بعض الممولين يبيعون تقارير الإئتمان البنكية في شركتهم من خلال (بيانات الإقراض) المعروفة بـ Frame Data والتي توضح ماليات المقرض وتقدم المفهوم بشكل إيجابي .

صاحب العين المؤجرة أو البائع :

هناك أصحاب عقارات مؤجرة يعترهم القلق ، ولكنك تفاجأ بكرمهم في تخفيف بنود الإيجار ، وقد يقومون بدفع سيولة للمخازن لتيسير حركة التعامل .

ويقول (نيت جرين بيرج) (Nate Greenberg) المسؤول في المجموعة المالية في (سيجيل) (Sigel) في Conshohocken إنه يعمل مطعم سريع الخدمات ويتلقى التمويل أو التراخيص حيث قدم صاحبه إيجار تسعة أشهر ودفع (٢٥٠ ألف دولار) لتوصيل مرافق المبنى .

ويضيف قائلاً: إن أصحاب العقارات يتأذون بالتالي من نظام التجزئة أو التقسيط وهم يريدون تقديم أي شيء حتى تشغل العين المؤجرة بساكنيها .

كذلك ، فإن البائعين يشعرون باليأس وهم يطبقون نفس الحسابات ، حيث يطالب (ليفريت) (Leveret) في شركة الاتصالات - يطالب البائعين بعرض بضائع مجانية أو بيعها مخفضة للغاية . وإذا لم يتيسر ذلك فبتيسير فترات السداد ، فبدلاً من (٣٠) يوم ، يكون السداد في حدود (٩٠) يوم بحيث تستطيع بيع السلع الموجودة ويساعد ذلك البائع المستهلك على دفع ماله .

صفي ممتلكاتك :

هل لديك قارب أو تملك عوامة للترهة أو مرسماً أو بوليصة تأمين أو أية ممتلكات أخرى قيمة ؟ فكر جيداً في تخطي عقبة القرض الملهب وما يتبعه من تكاليف وقم ببيع ممتلكاتك واحصل على المال ؛ فأنا أو من بحكمة مهمة وهي :

(لا تحاول صعود الجبال ما دمت تستطيع السير في الوادي)

ويشير إلى أهمية إعفاء الشركات من الضرائب حينما تفكر في تعديل أو استبدال المعدات القديمة بأخرى جديدة .

صفى ممتلكات العمل :

إذا كنت تقوم بشراء ترخيص موجود فقم ببيع ممتلكات الشركة لكى توفر السيولة المطلوبة . (ليفيرت) يعرف رجلاً اشترى شركة تخزين موجودة وقام بإبرام عقد دفع فيه جزءاً من الثمن وأجل بقية الثمن للشهر التالى . وبعدها كان ذلك المشتري يستحوذ على جل الشركة فقد قام بتأجير شيء من معدات الشركة وقام ببيع المركبات الأخرى وبذلك وفر تكلفة الترخيص .

النظام المصرفى الكسول فى الإقراض يضع كثيراً من العراقيل فى سبيل الحصول على التراخيص . ولكى تساعد من يرغبون فى التراخيص فقد تم إيجاد برامج مساعدة مالية لخلق وحدات جديدة مفتوحة .

على سبيل المثال (بامبلا بون) (Pamela Bone) صاحبة رخصة (ماركو بيتزا) (Marco Pizza) استفادت من برنامج الإقراض فى (ماركو) لتفتح فرعاً لها فى كولومبوس فى فبراير الماضى ، والمدير المالى السابق للبك كان لديه (٢٠٠ ألف دولار) كقرض مصرفى لمدة شهر عندما قام البنك بتغيير نظم الإقراض ، وفجأة رفض طلبها لأنها لا تمتلك رخصة مطعم .

التمويل الداخلى يعتبر إيجار مغرباً تقوم بموجبه شركة ماركو بإقراض المال لمن يرغبون فى التراخيص لتغطية تكاليف تركيب وتجهيز أية معدات أخرى .

المدير المالى فى شركة ماركو (كين سويتزر) (Ken Switzer) يقول إن برنامج التأجير بدأ منذ عامين وتاماً قبل أن تصبح عملية الإقراض البنكى صعبة للغاية . كما أن عملية الإقراض فى الشركة تتم بسرعة نظراً للتحكم فى العملية .. وتقول (بامبلا بون) : إنها تكاد تفقد موقعها إذا استمرت فى تطبيق النظام التقليدى للمصارف فى الإقراض . فى الصيف الماضى ، قامت شركة (ماركو) بإضافة سيارة أخرى فى نظام الرخصة وقد رفع ذلك رأس المال إلى خمسة ملايين دولار تستخدم فى تكاليف تمويل الرخصة .

ويقول طارق فريد (شركة CEO) إن إجراءات شركة (إيدبل) (Edible) لإعطاء الرخصة في ولاية (كونيكتكت) (Connecticut) قد قفزت إلى صورة تأجير مغرى وعملية مالية فيها مغامرة في ذات الوقت .. هذا وتمتلك الشركة رأس مال قيمته خمسة ملايين دولار ويتمنى فريد أن يصل إلى عشرة ملايين .

إلى هذا الحد .. فإن برنامج (إيدبل) (Edible) للتأجير متاح فقط لمن تقدم لهم رخصة إيدبل والذي يصل إلى (١٠٠ ألف دولار) لتغطية تكاليف المعدات .. ولكن فريد يقول إنه في شركته قد يتحمل تمويل صناعة الرخصة بوجه عام .

وهناك سلسلة شركات أخرى تشمل (فلوريدا كروز وان) (Florida Cruise One) تقدم قروضاً مباشرة لتغطية تكاليف البداية . ويقول مدير عام الشركة (دوين وال) (Dwain Wall) أن شركته التي تعمل في مجال السياحة والسفر بدأت في تقديم تمويل للراغبين في التراخيص تقدر بـ (٧.٣٠٠ دولار من ٩.٨٠٠ دولار) وذلك في شهر أغسطس .

ويتمتع القرض بنسبة فائدة في بدايته بالإضافة إلى نسبة ٦٪ وهو بذلك ليس رخيصاً ولكنه معقول في ظل مناخ الإقراض هذه الأيام .

ويقول (دوين وال) المدير العام لشركة (فلوريدا كروز وان) إن أكثر من خمسمائة موقع وخطة ويمكن أن تزيد عن ذلك في خلال اثني عشر شهراً مهمة جداً للمساعدة في تأسيس تراخيص الشركة والاستمرار على الطريق الصحيح .

ويضيف قائلاً: إن كثيراً من الناس ليس لديها عشرة آلاف دولار سليمة الآن ولا يريدون إنفاقها في نظام (٤٠١ ك) ، وبالتالي ، فنحن نحتاج لمساعدتهم بألعاب مبدئية حتى يستطيعوا الوقوف على أقدامهم .

الأسرة والأصدقاء :

لقد أجلت إدراج الأسرة والأصدقاء في ذيل القائمة لسبب ما وهو : إن

الاقتراض ممن تحبهم فيه شيء من المخاطرة ، ولكن (سجّيل جرّين بيرج) يبرر اللجوء إليهم في ظل الظروف المالية الحالكة خاصة إذا كانوا ممن يهتمون بمجال الاستثمار .. وفي هذه الحالة .. وعند اللجوء للأسرة والأصدقاء ، تأكد من وثائق بنود الإقراض وكذلك سندات وأصول الملكية .

