

Creative Financing Solutions



تأمین مالی بدون مرز

استراتژی‌های خلاقانه تأمین مالی برای خرید
کسب و کار

Alliance Leman
Allianceleman.com



یک کسب‌وکار، سیستمی زنده و پویا است که تحت تأثیر مالکان گذشته، نیروهای بازار و واقعیت‌های اقتصادی مانند نرخ بهره، تورم و سیاست‌های نظارتی قرار دارد. با وجود بستر پر تلاطم کسب و کار، مالکیت کسب‌وکار همچنان یکی از مؤثرترین راه‌های خلق ثروت است. یکی از رایج‌ترین چالش‌های کارآفرینان مهاجر، تأمین مالی خرید کسب و کار مواجه می‌کند. در این مقاله، به بررسی این موضوع خواهیم پرداخت که چگونه کارآفرینان مهاجر می‌توانند از این تکنیک‌های تأمین مالی خلاقانه برای رسیدن به اهداف خود استفاده کنند، بدون اینکه توسط موانع مالی سنتی محدود شوند.

در کتاب «میلیونرهای خیابان اصلی: چگونه با خرید کسب‌وکارهای عادی ثروت فوق‌العاده بسازیم»، کودی سانچز این ایده را به چالش می‌کشد که مالکیت کسب‌وکار باید مختص نخبگان وال‌استریت باشد. او توجه مخاطبان را به کسب‌وکارهای کوچک و محلی، که خاموشانه سالانه ۶,۵ تریلیون دلار در ایالات متحده آمریکا درآمد زا هستند، معطوف می‌کند. خشکشویی‌ها، خدمات لوله‌کشی، کارواش‌ها، کافی‌شاپ‌ها کسب‌وکارهایی هستند که اغلب غیرجذاب تلقی می‌شوند در حالی که در آمریکا و اروپا ستون فقرات اقتصاد را تشکیل می‌دهند. برخلاف شرکت‌های عظیم وال‌استریت یا شرکت‌های بازار میانه، کسب‌وکارهای خیابان اصلی معمولاً کوچکتر، وابسته‌تر به مالک و گاهی فاقد مستندات مالی بی‌نقص هستند. این امر موجب می‌شود که کسب‌وکارهای کوچک از نظر سرمایه‌گذاران سنتی پریسک‌تر به نظر برسند. اما ریسک، زمانی که به درستی درک شود، فرصت می‌آفریند. برای کارآفرینان مهاجر این کسب‌وکارها فرصتی منحصر به فرد برای ساخت ثروت پایدار به وجود می‌آورند، به‌ویژه اکنون که موجی از مالکان مسن آماده بازنشستگی هستند.

اما شناسایی این فرصت‌ها تنها نیمی از مسیر است. پس از بررسی‌های استراتژیک (که در سری مقالات «کسب و کار بدون مرز: آنچه باید پیش از خرید یک کسب‌وکار بدانید» بیان شد)، یک سؤال دشوار باقی می‌ماند: چگونه هزینه معامله را تأمین کنیم؟ شرایط مهاجران اعم از تاریخچه اعتباری محدود در کشور مقصد و سیستم‌های مالی ناآشنا به علاوه احتیاط اعتباردهندگان و بانک‌ها در مواجهه با مهاجران، دیواری از مشکلات تأمین مالی ایجاد می‌کنند که عبور از آن به نظر غیرممکن می‌رسد.

اغلب کارآفرینان مهاجر با این پارادوکس مرغ و تخم مرغ دست و پنجه نرم می‌کنند: برای کسب اعتبار مالی نیاز به داشتن کسب‌وکار است، اما اعتبار مالی معمولاً پیش‌نیازی برای مالکیت کسب‌وکار به حساب می‌آید.

وقتی مسیرهای سنتی مانند وام‌های بانکی، پس‌انداز شخصی و تأمین مالی با حمایت سرمایه‌گذاران غیرممکن هستند روش‌های خلاقانه مثل تأمین مالی توسط فروشنده، پرداخت‌های مشروط، شراکت‌های سهام و وام‌های مبتنی بر دارایی توازن میز بازی را تغییر می‌دهند. با اینکه همچنان اغلب معاملات M&A بر پایه پرداخت‌های نقدی و وام‌های بانکی به ثمر می‌رسند، این روش‌های جایگزین بیش از پیش در معاملات، چه در مقیاس بزرگ و چه مقیاس کوچک‌تر، کارگشا هستند.

اولین گزینه «تأمین مالی توسط فروشنده» است که در آن فروشنده به عنوان وام‌دهنده عمل می‌کند

در این مدل، فروشنده به عنوان وام‌دهنده وارد عمل می‌شود و به خریدار این امکان را می‌دهد که مالکیت کسب و کار را تصاحب کند و در عوض قیمت خرید (معمولاً به همراه بهره) را در طول زمان پرداخت نماید. این مدل مبتنی بر اعتماد است. هر دو طرف باید باور داشته باشند که کسب‌وکار نه تنها ادامه خواهد یافت، بلکه تحت مالکیت جدید رشد خواهد کرد. گاهی امکان دارد بخش عمده معامله از این راه تأمین مالی شود، معمولاً به شرطی که یک پیش‌پرداخت معقول که نشان‌دهنده تعهد خریدار باشد در نظر گرفته شود.

در اوایل سال ۲۰۲۵، خرید Hornet Staffing توسط GEE Group (هر دو در صنعت نیروی انسانی) یک نمونه از تأمین مالی توسط فروشنده است. در این معامله ساختار پرداخت تعویقی موجب شد فاصله بین انتظارات خریدار و فروشنده پر شود.

در مقیاس کوچک، تصور کنید که یک سرآشپز با تجربه، پس از مهاجرت، قصد خرید یک رستوران محلی را دارد. بدون داشتن سرمایه زیاد، سرآشپز توافق می‌کند که بخشی از قیمت خرید به تعویق بیفتد و پرداخت‌ها به گونه‌ای ساختار یابد که بر اساس جریان نقدی فصلی تنظیم شود: در ماه‌های کند زمستان کمتر، و در زمان رونق کسب‌وکار بیشتر.

دومین گزینه پرداخت مشروط (Earnout) است، که در آن بخشی از قیمت خرید به عملکرد شرکت بستگی دارد

در مدل پرداخت مشروط بخشی از قیمت خرید به دستیابی کسب‌وکار به اهداف خاصی پس از فروش وابسته است. این اهداف می‌توانند میزان درآمد، درصد سود یا رشد تعداد مشتریان و غیره باشند. مدل پرداخت مشروط به ویژه در مواردی که وضعیت امروز شرکت به صورت معنادار بیانگر پتانسیل آینده نیست (مثل استارت‌آپ‌ها) کاربرد دارد.

اغلب معاملات خرید کسب و کارهای «نرم افزار به مثابه خدمت (SaaS)» طوری ساختار می‌یابند که پس از رسیدن تعداد مشترکین نرم افزار/خدمت به عددی خاص (مثلاً ۱۰,۰۰۰ مشترک)، مبلغی علاوه بر پرداخت اولیه به فروشنده تقدیم شده و سپس پرداخت دیگری زمانی که تعداد مشترکین به ۲۰,۰۰۰ برسد. این روش باعث می‌شود که فروشنده همچنان در موفقیت شرکت سهیم باشد و اغلب به عنوان مشاور باقی بماند تا اطمینان حاصل کند که این اهداف محقق می‌شوند.

در شرایطی که فاصله انتظارات فروشنده‌ها و خریداران کسب و کارها از نظر ارزش گذاری شرکت بالاست، بند های پرداخت مشروط به عنوان راه حل جوش خوردن معاملات در قراردادها مرسوم تر شده اند. طبق داده‌های ارائه شده توسط Cooley، حدود ۲۱٪ از معاملات M&A در سال ۲۰۲۳ شامل بند های پرداخت مشروط بودند. این در حالیست که در سال ۲۰۱۵ این عدد ۱۵٪ بوده است. در سال ۲۰۲۴، در صنایع بیوتکنولوژی و داروسازی، بیش از ۹۰٪ از معاملات M&A شامل شرایط پرداخت مشروط بودند. در بخش فناوری، ۸۰٪ از خریداران شرکتی اعلام کردند که از پرداخت مشروط یا شرایط مشروط در معاملات آینده M&A در بخش فناوری استفاده خواهند کرد. (منبع: Cooley و Morrison Forrester در همکاری با Mergermarket)

خرید Enercon Technologies توسط شرکت Bel Fuse (هر دو در صنعت تولیدات الکترونیکی) در سپتامبر ۲۰۲۴ شامل پرداخت مشروط تا سقف ۱۰ میلیون دلار بر اساس درآمد قبل از بهره، مالیات و استهلاک (EBITDA) آینده Enercon Technologies بود.

البته پرداخت مشروط، اگر اهداف صریحاً مشخصی نداشته باشد، اغلب به اختلافات پس از فروش بین خریدار و فروشنده منجر می‌شود.

گزینه سوم گرفتن وام مبتنی بر دارایی های شرکت مورد خرید است

هر کسب‌وکاری، فارغ از اندازه‌اش، دارایی‌هایی دارد، مثل املاک، تجهیزات، مالکیت معنوی یا موجودی کالا و غیره. این دارایی‌ها می‌توانند به عنوان اهرم ارزشمندی مورد استفاده قرار گیرند. در تأمین مالی مبتنی بر دارایی، دارایی‌های شرکت مورد معامله به عنوان وثیقه برای وام خریدار عمل می‌کنند.

این روش توجه را از تاریخچه مالی خریدار به ارزش ذاتی خود کسب‌وکار معطوف می‌کند. این گزینه برای خریداران جذاب است، به‌ویژه که به آن‌ها اجازه می‌دهد ۶۵٪ تا ۸۰٪ از ارزش دفتری دارایی را به عنوان وام درخواست کنند. برای مثال، کارآفرینی که قصد خرید یک رستوران دارد میتواند به جای تکیه بر اعتبار شخصی، از ارزش تجهیزات آشپزخانه تجاری خود برای تأمین مالی استفاده کند. در سال ۲۰۲۰، خطوط هوایی ایالات متحده مانند United، Spirit و Delta از جریان‌های نقدی آینده (Future cash flow) باشگاه مشتریان خود به عنوان وثیقه استفاده کردند و میلیاردها دلار وام مبتنی بر دارایی دریافت کردند.



گزینه چهارم تشکیل مشارکت‌های سهامداری است، که در آن خریدار برای خود یک شریک اقلیتی بر میگزیند

تأمین مالی با مشارکت سهامداری به خریداران این امکان را می‌دهد که خریدار سرمایه‌گذارانی (گاهی حتی فروشنده هم می‌تواند جزو آن‌ها باشد) را وارد معامله کنند. در این گزینه خریدار علاوه بر اشتراک در بار مالی، از تخصص شرکا نیز بهره‌مند می‌شود.

پروژه Stargate بین OpenAI و SoftBank مثال بارز همچنین شراکتی است. این دو شرکت برای ساخت مراکز داده هوش مصنوعی نسل آینده همکاری می‌کنند و در آن SoftBank قدرت مالی را تأمین می‌کند در حالی که OpenAI تخصص فنی را به همراه می‌آورد.

اگر به دنبال شریک در پروژه خرید کسب و کار هستید یک حرکت هوشمندانه این است که از فروشنده درخواست کنید فهرستی از خریداران قبلی که نتوانسته‌اند در زمان خرید تأمین مالی کنند، ارائه دهد. ممکن است این افراد آمادگی داشته باشند تا در این معامله دست به دست شما دهند.

گزینه‌های دیگری مانند استفاده از مشوق‌های دولتی یا خصوصی نیز ممکن اند

دنیای مالی تحت تأثیر روندهای اقتصادی بزرگ جهانی قرار دارد. سرمایه‌گذاران و وام‌دهندگان به طور فزاینده‌ای بر بخش‌هایی که با این تغییرات جهانی هم‌راستا هستند (مانند پایداری، تحول دیجیتال و توسعه شهری و غیره) تمرکز می‌کنند. کارآفرینانی که خرید خود را با این روندها هماهنگ می‌کنند، ممکن است فرصت‌های تأمین مالی نوآورانه‌ای پیدا کنند.

برای مثال، یک سرمایه‌گذار که قصد خرید یک ملک هم‌زیستی (Coliving) دارد، ممکن است از وام‌های سنتی صرف‌نظر کند و به جای آن از کمک‌های دولتی مربوط به مقابله با کمبود مسکن شهری بهره‌برداری کند. به طور مشابه، یک کارآفرین در حوزه تکنولوژی که قصد خرید یک شرکت لجستیک مبتنی بر هوش مصنوعی را دارد، ممکن است از ترکیب سرمایه‌گذاری خصوصی و مشوق‌های دولتی که برای حمایت از صنایع پیشرفته طراحی شده است، بهره‌مند شود.

کارآفرینان مهاجر باید به همکاری با یک مشاور محلی دو زبانه یا شریک سهامداری فکر کنند

برای کارآفرینان مهاجر، موانع فرهنگی، محیط‌های قانونی ناآشنا و نگرش محتاطانه وام‌دهندگان محلی نقش مهمی در فرآیند تأمین مالی دارند. در این شرایط، شبکه ارتباطی کارآفرین می‌تواند به اندازه سرمایه‌اش ارزشمند باشد. مشورت با مشاوران دو زبانه، خرید شرکت از فروشندگانی که موفقیت بلندمدت را به نقدینگی فوری ترجیح می‌دهند و تطبیق برنامه‌های کسب‌وکار با نیازهای بازار محلی از استراتژی‌های کلیدی برای گذار از این موانع هستند. گاهی اوقات ارتباط با فردی که واقعاً هم‌چشم‌انداز شما و هم شرایط محلی کشور مقصد را درک می‌کند تفاوت بزرگی ایجاد می‌کند.

کلام آخر: مسیر مالکیت کسب و کار، توسط کارآفرینانی که جرات دارند مسیر خود را بسازند، در حال بازتعریف است

در دنیای خرید و فروش کسب‌وکار، تأمین مالی به ندرت یک مقوله ساده است. موضوعی که گزینه‌های تأمین مالی نام برده در این مقاله را جذاب می‌کند، توانایی آن‌ها در بازتعریف قواعد بازی و به چالش کشیدن سیستم‌های مالی سنتی غیرقابل دسترس است.

تأمین مالی خلاقانه یک روش جدید تفکر درباره چگونگی دسترسی افراد مهاجر به مالکیت کسب‌وکار است، کارآفرینانی که در غیر این صورت ممکن است خود را از سیستم کنار گذاشته ببینند.