

الجواب التي يهتمّ بها المستثمرون عند تقييم الشركات الناشئة في مراحل مختلفة من تطورها

يتخصص المستثمرون في مراحل معينة من جمع الأموال لدعم ليدعموا الشركات التي يستهدفونها في محافظهم الاستثمارية بشكل أفضل. فكيف يقيم المستثمرون الشركات في مراحل مختلفة من رحلتها نحو النمو؟ نستعرض في هذه المقالة ما يهتم به المستثمرون عند دراسة فرص الاستثمار المحتملة في الشركات الناشئة.

محتويات المقال:

- الأسباب التي تجعل جمع رأس المال أمراً شائعاً بالنسبة للشركات الناشئة
- كيف يختلف المستثمرون عبر مراحل جمع التمويل للشركة
- تأثير السوق على تقييم الشركات الناشئة
- ما يعنيه التقييم بالنسبة لأصحاب العلاقة في الشركة

بوصفك صاحب مشروع، قد تقرر جمع رأس المال من المستثمرين لتمويل نمو شركتك.

إذا قبلت الاستثمار الخارجي، فستتبعين عليك الاتفاق مع المستثمرين على تقييم لشركتك، فذلك يحدد سعر الصفقة، حيث يكون المستثمرون على استعداد لشراء حصة، وأنت، كصاحب مشروع، على استعداد لبيع حصة من ملكك التجاري.

يعدّ جمع رأس المال الخارجي أمراً شائعاً بشكل خاص بالنسبة للشركات الناشئة التي تعمل في صناعات ذات نمو عالٍ والتي غالباً ما تكون مدفوعة بالتكنولوجيا.

سنشرح فيما يلي كيف يقيم المستثمرون الشركات في مراحل مختلفة من رحلتها نحو النمو.

كيف يختلف المستثمرون عبر دورة حياة الشركة

في كل مرحلة من مراحل رحلتها، تواجه الشركة تحديات وفرصاً فريدة يجب التغلب عليها للوصول إلى المستوى التالي من النمو. وعادةً ما يتخصص المستثمرون في تمويل مراحل معينة من دورة حياة الشركة لدفعها إلى المرحلة التالية من النمو.

يتخصص مستثمرو الأسواق الخاصة بشكل عام في الاستثمار في المراحل المبكرة أو مراحل النمو أو المراحل المتقدمة.

وتحدد المرحلة التي تمر بها الشركة المعايير التي يبحث عنها المستثمرون عند إجراء عملية التحقق الواجب من فرصة الاستثمار. ومع نضوج الشركة الناشئة، تساعد معايير التحقق الخاصة بالمستثمر في تحديد نماذجهم المالية وتقييم الاستثمار المستهدف.

سنشرح فيما يلي كيف يقيم المستثمرون الشركات في مراحل مختلفة من رحلة نموها.

المستثمرون في المراحل المبكرة

يقوم المستثمرون في المراحل المبكرة باستثمارات في الشركات التي تكون في مراحلها الأولية. وغالباً ما تكون هذه الشركات قليلة الإنجازات، ولا تزال في طور العثور على منتج مناسب للسوق.

غالباً ما يكون المستثمرون في المراحل المبكرة:

- المستثمرون الملائكيون
- أصحاب رؤوس الأموال المغامرة في المراحل المبكرة
- الأفراد ذوي الثروات العالية
- الشركات العالية

التحقق: يحب المستثمرون التحقق في المراحل المبكرة، فيبحثون عن شيء يعطيهم الثقة بأن الفكرة "قد تتحول إلى عمل تجاري ناجح في المستقبل".

في جولات ما قبل التمويل الأولى أو جولات جمع التبرعات الأولية، يمكن أن يعتمد التحقق على نتائج الاستبيانات، أو التسجيل في قوائم الانتظار، أو التسجيلات، أو النماذج الأخرى التي تشير إلى اهتمام العملاء.

في مرحلة التمويل من السلسلة أ، يتجلى التحقق من صحة المشروع بشكل أكثر وضوحاً من خلال العلامات الأولى للنمو والنجاح، والتي تشمل العملاء الأوائل والإيرادات المبكرة، أو خطابات النوايا الموقعة، أو غيرها من الاهتمامات الواعدة من العملاء. بمجرد أن يبدأ المشروع في تحقيق النمو، سيتعين على المستثمرين تحليل معدلات نمو العملاء والإيرادات، بالإضافة إلى معدل انسحاب العملاء، ومعدل رضا العملاء، والنقاط الأخرى التي تثبت حاجة السوق إلى منتجك.

الفرق: نظراً لعدم وجود الكثير من البيانات حول أداء الشركة بعد، يولي المستثمرون اهتماماً كبيراً بفرق العمل الأساسي.

- هل عمل أعضاء فريقك معاً من قبل؟
- هل لديك خبرة في المجال؟
- كم كنت رائد أعمال ناجحاً من قبل؟ هل جمعت رأس مال استثماري أو قمت شركة إلى مرحلة بيعها أو طرحها للاكتتاب العام؟
- لماذا تعدّون الفرق الأفضل القادر على حل هذه المشكلة الآن؟

السوق: يهتم المستثمرون أيضاً بسعي الشركة إلى استهداف سوق كبيرة أو لديها القدرة على "إشياء" سوق جديدة، مما يعنى القدرة على توفير حل لمشكلة لا يدرك الناس أنهم يعانون منها بعد.

- كم شخصاً يعاني من المشكلة التي تعمل على حلها؟
- ما هي الإيرادات المحتملة التي يمكن أن تحققها الشركة إذا وصلت إلى كامل إمكانات السوق وما هي النسبة من السوق التي يمكن للشركة استهدافها في الوقت الحالي؟
- ما هو معدل نمو السوق؟ إلى أي حجم سيصل السوق في المستقبل؟
- ما هو المشهد التنافسي الحالي في السوق؟ هل هناك موانع لدخوله؟
- ما هي الشركات القائمة التي يمكن أن تعالج المشكلة؟ هل يعملون على معالجتها؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فما السبب؟

المستثمرون في مراحل النمو

يستثمر المستثمرون في مراحل النمو في الشركات التي بنت بالفعل منتجها الأولي، واكتسبت المجموعة الأولى من المستخدمين، وطورت فريقها الأولي. وغالباً ما تقوم الشركات في هذه الفئة بجمع رأس المال من المستثمرين لتوسيع عروض منتجاتها، والدخول إلى أسواق جديدة، وتوسيع فريق عملها، وجذب عملاء جدد.

وقد يكون المستثمرون في مراحل النمو من الفئات التالية:

- الشركات العائلية
- أصحاب رؤوس الأموال المغامرة في مراحل النمو
- مستثمرو الأسهم الخاصة

الجواب التي يهتم بها المستثمرون في مراحل النمو عند تقييم الشركات

يقيم المستثمرون في مراحل النمو الشركات بناءً على معدل نموها، مدى جذبها للعملاء، وبيئتها التنافسية، وصحة حوكمتها.

معدل النمو: يعدّ نمو العملاء ونمو الإيرادات جانبيين أساسيين يهتم بهما المستثمرون في الشركات الناشئة في مراحل النمو. ويمكن أن تتضمن المقاييس الأساسية عدد المستخدمين النشطين يومياً أو شهرياً، أو الإيرادات المتكررة السنوية أو الشهريّة، أو صافي الإيرادات غير الموزعة، ومعدل انسحاب العملاء، من بين أمور أخرى، والتي قد تختلف من صناعة لأخرى.

هل تنمو الشركة شهرياً؟ هل معدل نموها في زيادة أم في نقصان؟ ما هو تأثير انسحاب العملاء على معدل نمو الشركة؟ هل يمكن للشركة أن تنمو من خلال تقديم خدمات أو طول جديدة؟ هل هذا النمو مستدام وقابل للتوسع في أسواق جديدة؟

التقدم: سيبحث المستثمرون في قاعدة عملاء الشركة والشراكات والعملاء المؤسسيين إن أمكن. ويعدّ التقدم مهماً جداً في مرحلة النمو وهو مؤشر قوي على ملاءمة المنتج للسوق.

كم عدد عملاءك الذين تتعامل شركتك معهم؟ ما هي مقاييسك الرئيسية لتفاعل العملاء وكيف كان أداء التفاعل؟ ما المدة التي يقضيها العميل العادي في الشركة؟ وما هي النسبة المئوية للعملاء الذين يسحبون خلال فترة زمنية محددة؟ ما هي نسبة العملاء الذين يقومون بالترقية إلى خطط أكثر تكلفة أو يشتركون في عروض خدمات جديدة؟

المنافسة: يرغب المستثمرون في تقييم المشهد التنافسي لشركة ناشئة في مرحلة النمو. وفي بعض الصناعات، قد يكون السوق على شكل "الربح يأخذ كل شيء". أما في أسواق أخرى، فقد يكون هناك مجال لوجود العديد من الشركات الناجحة. وتعدّ القدرة على النمو وزيادة الحصة في السوق سمة مهمة للشركات التي تدعمها رؤوس الأموال المغامرة. ولهذا السبب يقوم المستثمرون بعملية التحقق الواجب لتحليل القوة التنافسية للشركة ومدى تميزها عن المنافسين.

ومن الجدير بالذكر أن الشركات الناشئة المدعومة من رؤوس الأموال المغامرة تمتلك طموحات كبيرة، بما في ذلك استهداف العملاء العالميين، ولذلك يقوم المستثمرون بتحليل المشهد التنافسي في السوق المحلية المباشرة للشركة، وكذلك في الأسواق العالمية المحتملة التي تسعى الشركة للتوسع فيها.

هل هناك خطر من دخول شركة قائمة (كبيرة) إلى سوقك؟ هل تشمل استراتيجيتك للنمو المنافسة في أسواق توجد فيها شركات أخرى تقدم منتجات أو خدمات مماثلة؟

الحوكمة: تصبح الطريقة التي تتخذ بها الشركات قراراتها المهمة جزءاً حاسماً في عملية التحقق الواجب للمستثمرين في مراحل النمو. ويتضمن ذلك كيفية توزيع حقوق التصويت بين المساهمين الرئيسيين، بما في ذلك الإدارة التنفيذية، والمسائل المحفوظة كالتصويتات الكبيرة، وفي بعض الأحيان، يدرك المستثمرون أن الشركة لديها جدول رؤوس أموال معطل وأن صناع القرار الرئيسيين مثل الرئيس التنفيذي لديهم قدرة ضئيلة على اتخاذ القرارات مقارنة بالمستثمرين الأوائل الذين يمتلكون أغلب حقوق التصويت. فيمكن للحكومة المؤسسية أن تفيد الشركة أو تضرها مع استثمارها في النصح والبحث عن الفرص لتحقيق فروع ناجح (مثل البيع أو الطرح العام للأسهم).

المستثمرون في المراحل المتقدمة

يختلف المستثمرون في المراحل المتقدمة من حيث النوع، ويمكن أن يشملوا مجموعة واسعة من الشركات الاستثمارية نظراً لقرب الشركة من الدخول إلى الأسواق العامة.

يمكن أن يشمل المستثمرون في المراحل المتقدمة الفئات التالية:

- أصحاب رؤوس الأموال المغامرة في المراحل المتقدمة
- المستثمرون الاستراتيجيون
- مستثمرو الأسواق العامة

الجواب التي يهتم بها المستثمرون في المراحل المتقدمة عند تقييم الشركات

يقيم المستثمرون في المراحل المتقدمة الشركات بشكل أساسي بناءً على سلامتها المالية، والأرباح، وتنوع المنتجات، وفرص الخروج المستقبلية (مثل البيع أو الطرح العام للأسهم).

السلامة المالية: يقيم المستثمرون شركة خاصة في مرحلتها المتقدمة من حيث سلامتها المالية، إذ يدرس المستثمرون الإيرادات والتدفقات وتوقعات النمو وإمكانية مضاعفة قيمتها في المستقبل.

هل تُنتج وحدة الاقتصاديات الخاصة بالشركة هوامش تشغيل صحية؟ هل هناك طريق نحو الربحية إن لم تكن الشركة قد حققت الربحية بالفعل؟ هل لا تزال الشركة تنمو بمعدل صحي؟ هل هناك نسبة كبيرة من الإيرادات المتكررة وفرص لبيع منتجات إضافية؟ وهل يعتمد نموذج الأعمال على تحقيق مبيعات أو اكتساب عملاء جدد بشكل مستمر؟ ما هي المخاطر الرئيسية على السلامة المالية للشركة؟ ما هو حجم العوائد المحتملة بالنظر إلى مقاييس تقييم الشركة الحالي وأهداف النمو المتوقعة؟

التنوع: مع نضوج الشركة، تزداد رغبة المستثمرين في رؤية الشركة توسع منتجاتها وخدماتها. وقد يشمل ذلك خدمة شرائح جديدة من العملاء، أو إطلاق منتجات أو خدمات جديدة، أو التوسع في أسواق جديدة، ويقدر المستثمرون هذا التنوع لسببين رئيسيين:

- 1- تنوع مصادر إيرادات الشركة من لتصبح أقل عرضة للمخاطر
- 2- لزيادة إيرادات الشركة وحصتها السوقية من خلال طرح منتجات جديدة

فرص الخروج: بعد عدة جولات من تمويل رأس المال المغامر، يربح المستثمرون في المراحل المتقدمة من أجل الخروج من الشركة إما عن طريق بيعها أو طرحها عاماً نحو تحقيق السيولة المالية من خلال حدث خروج، وعادةً ما يكون طرحاً عاماً أولياً، أو استحواداً استراتيجياً محتملاً، أو اندماجاً، أو أي وسيلة أخرى مماثلة.

تعدّ فرص الخروج جزءاً مهماً من إطار التحقق الواجب للمستثمرين في المراحل المتقدمة، حيث يرغبون في معرفة متى يمكنهم استرداد أموالهم. ويعدّ هذا محطراً أساسياً للنمذجة المالية للمستثمرين في المراحل المتقدمة نظراً لأن العائد على رأس المال المستثمر عادةً ما يكون أقل مقارنة بالاستثمار في المراحل المبكرة. ولهذا السبب، يهتم المستثمرون كثيراً بتقديرات التقييم عند الخروج، حيث إن أي اختلال بسيط في التقييم المتوقع يمكن أن يؤثر بشكل كبير على معدل العائد الداخلي المستهدف للمستثمر.

وعادةً ما تحدث مبيعات ثانوية أيضاً خلال جولات التمويل في المراحل المتقدمة، إذ تحفز الاستثمارات الثانوية المستثمرين في المراحل المتقدمة بوصفهم مستثمرين للأسهم للحصول على حقوق أقل مقارنة في معدل العائد الداخلي مع اقتراب فرصة الخروج المستهدفة. بمخاطر أقل مقارنة بالاستثمار في المراحل المبكرة، بالإضافة إلى ذلك، يستفيد المستثمرون في المراحل المبكرة من البيع الثانوي لتحقيق عائد على الأسهم التي احتفظوا بها لعدة سنوات.

تأثير السوق على تقييم الشركات الناشئة

يمكن أن يتأثر تقييم الشركة أيضاً بالسوق الأوسع لجمع الأموال والاقتصاد بشكل عام.

وفي الأوقات الاقتصادية الجيدة، قد يحدد المستثمرون قيمة أعلى لشركة ما بسبب تفاؤلهم بنمو الشركة، وقدرتها على جذب رؤوس أموال جديدة، واستعداد عملائها للإنفاق.

ولكن، في الظروف الاقتصادية الصعبة، قد يكون المستثمرون أكثر حذراً فيما يتعلق بالتحقق الواجب نظراً لأنه سيكون من الصعب على الشركة تحقيق نتائج النمو ذاتها. ونرى هذا في كثير من الأحيان في البيئات التي ترتفع فيها أسعار الفائدة عندما تكون هناك فرص استثمارية أكثر جاذبية بسبب ظهور منتجات الاستثمار ذات عوائد مرتفعة.

يمكن أن تؤثر تقلبات السوق بشكل مادي على قدرة الشركات الناشئة على جمع الأموال. إذ تحتاج الشركات الناشئة إلى تحقيق معايير معينة من أجل جمع الدفعة التالية من رأس المال، وهو الأمر الذي قد صعباً في سوق هابطة كما تتأثر دورات السوق بشدة بالنظام النقدي ودورات الأعمال.

ما الذي يعنيه التقييم بالنسبة للمساهمين في الشركة

يحدد تقييم الشركة العوائد المالية لجميع مالكي الأسهم عندما يكون هناك حدث سيولة.

وعلى مدار رحلة الشركة الناشئة، يمكن أن تكون أحداث السيولة عبارة عن طرح عام أولي، أو استحواد، أو بيع ثانوي.

وتعني التقييمات المرتفعة بشكل عام أن أسهم المستثمرين الأوائل أكثر قيمة مقارنة بسعر الشراء.

ولكنّ التقييمات المرتفعة يمكن أيضاً أن تخلق مخاطر للمستثمرين في المراحل المتقدمة، حيث يصعب عموماً الاستمرار في النمو بمعدل سريع كلما كانت الشركة أكبر. وقد تعني التقييمات المرتفعة لجولات جمع التبرعات في المراحل المتقدمة أن المستثمرين قد يخسرون أموالهم في حدث سيولة يجعل قيمة الشركة أقل مما كانت عليه في جولة جمع الأموال الأخيرة.

وفي النهاية، فإن جمع رأس المال بتقييمات عادلة تتماشى مع أدائك وتوقعات النمو السليم يسمح لك بمواصلة جذب مستثمرين جدد وتقليل احتمالية حدوث حدث سيولة سيئ للمساهمين.

كيف يمكن لـ Zest المساعدة

تعمل Zest على رقمنة المعاملات في الأسواق الخاصة، وبناء أدوات لتبسيط الطرق التي يتبعها رواد الأعمال والصناديق الاستثمارية والمستثمرون لإجراء معاملاتهم. فمفصلتنا مصممة لتوفير الوقت وتقليل التكاليف الإدارية، مما يبسط عملية الاستثمار بأكملها.