



تمويل المؤسسات والشركات الناشئة

أ. فواز محمد خياط
مستشار تمويل المنشآت

 @fawaz_khayyat



سلسلة ملخصات اللقاءات الاستشارية

تمويل المشاريع الناشئة:

يجب أن يدرك رواد الأعمال بأن لكل مرحلة من مراحل المشروع آلية للحصول على الدعم ففي مرحلة الفكرة والتأسيس والتدشين يتم الاعتماد على **التمويل الذاتي** أو التمويل من الأهل والأصدقاء أو الشركاء، إلى جانب توفر **قنوات الدعم الحكومي** مثل بنك التنمية الاجتماعية، أو من خلال حاضنات ومسرعات الأعمال.

مع ملاحظة بأن **البنوك التجارية** و **شركات التمويل** تأتي في مراحل لاحقة من عمر المشروع.

متطلبات البنوك لتمويل المشروع:

هناك عدد من المتطلبات التي تساعد رائد الأعمال على **إقناع البنك التجاري** بالمشروع والحصول على تمويل:

- ✓ المعرفة الكاملة بالمشروع.
- ✓ توافر الخبرة.
- ✓ البيانات المالية التي توضح وضع الجانب المالي.
- ✓ الكادر والهيكل الإداري الواضح.
- ✓ تحديد مصادر السداد.
- ✓ تحديد نوع وشرائح العملاء والموردين.

أفضل توقيت للحصول على تمويل من البنك:

معظم البنوك التجارية لديها إدارات متخصصة بقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة لدراسة الطلبات المقدمة ومدى ملائمتها ومدى فاعليتها وقدرتها على النمو والسداد.

من المهم أن يدرك رائد الأعمال بأن أفضل توقيت للحصول على تمويل تجاري من البنك هو في **مرحلة النمو والتوسع** وليس في مرحلة التأسيس.

المنتجات البنكية التي تحتاجها المشاريع الريادية:

يجب أن يحدد رائد الأعمال ما هو نوع التمويل المناسب للمشروع، وهذا يتحدد بحسب نوع النشاط والغرض من التمويل ويكون تحديده عادة بالتعاون مع مدير العلاقة أو الموظف المختص من جهة التمويل.

هناك العديد من المنتجات والخدمات البنكية التي تحتاجها المشاريع الريادية منها:

■ **التسهيلات النقدية المباشرة** كتسهيلات قصيرة الأجل وعادة ما يستخدم لتمويل الدورة التشغيلية أو مصاريف متنوعة.
■ **التمويل طويل الأجل** عادة ما يستخدم لشراء الأصول الثابتة.

■ **الضمانات** ولها عدة أشكال حسب النشاط منها ما هو مستخدم عادة لنشاط المقاولات للحصول على المشاريع وكذلك لها عدة أنواع وأحجام. ومنها ما هو مخصص للحصول على بعض الرخص أو التراخيص لبعض الأنشطة.

■ **الاعتمادات** ولها عدة أنواع وإشكال، وغالبا ما تستخدم في استيراد البضائع من الخارج.

توصيات هامة:

◀◀ يجب الحرص على توزيع الأقساط والاستحقاقات لضمان عدم تراكمها مما قد يسبب بعجز النشاط عن السداد ومن ثم التعثر.

◀◀ الاهتمام بالإدارة المالية و إدارة المخاطر لتحديد نقاط الضعف ومواطن الخلل مبكرا ومعالجتها قبل تفاقمها.



عيادات الأعمال
Business Clinics

 www.busclinic.com

 info@busclinic.com

 واتساب أعمال العيادات

+966 55 88 11 649

      BusClinic

اتجاهات
الإبداع
Trends of Creativity



    itijhat
 www.itijhat.com
 info@itijhat.com