



دليل

الشركات الصغيرة والمتوسطة
للحصول على تمويل

EB

Egyptian Junior Business Association
الجمعية المصرية للشباب الأعمال



بالتعاون مع مركز المشروعات الدولية الخاصة

دليل

الشركات الصغيرة والمتوسطة
للحصول على تمويل



Egyptian Junior Business Association
الجمعية المصرية لشباب الأعمال

الراعى الرسمى



Housing & Development Bank
بنك التعمير والإسكان



incolease

International Company For Leasing S.A.E.



الجمعية المصرية لشباب الأعمال هي جمعية أهلية تم إنشائها عام ١٩٩٩ وتسجيلها عام ٢٠٠٠ ورؤيتها أن تكون أبرز جمعيات الأعمال التي تساهم في تطوير بيئة الأعمال والتأثير الإيجابي في المجتمع المصري نحو تنمية مستدامة. ورسالتها هي أن توفر القاعدة التي تمكن رجال الأعمال المتميزين من القيادة الرشيدة للتغيير في المجتمع المصري وتطوير ثقافة التميز والالتزام الأخلاقي من خلال طرح المبادرات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية الفعالة.



يعمل مركز المشروعات الدولية الخاصة "CIPE" على تعزيز الديمقراطية حول العالم، من خلال الإصلاح الاقتصادي الموجه للسوق، المركز جزء من غرفة التجارة بالولايات المتحدة الأمريكية، ولا يهدف لتحقيق الربح. وهو أحد أربعة معاهد للصندوق الوطني للديمقراطية. وقد دعم المركز ألف مبادرة محلية في أكثر من مائة دولة نامية، تعامل فيها - على مدى ٢٥ عاما - مع قادة الأعمال، وصناع القرار، والصحفيين، لبناء المؤسسات المدنية الأساسية للمجتمع الديمقراطي. ومن القضايا الأساسية التي يتعرض لها المركز مكافحة الفساد، والمشاركة في السياسات، وجمعيات الأعمال، وحوكمة الشركات، والحوكمة الديمقراطية، وإتاحة الوصول للمعلومات، والقطاع غير الرسمي، وحقوق الملكية، وحقوق المرأة والشباب. وتدعم الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية برامج مركز المشروعات الدولية الخاصة.



تعد شركة برايس ووترهاوس كوبرز (مصر) إحدى شركات "برايس ووترهاوس كوبرز" العالمية (PWC). ولقد قدمت شركة برايس ووترهاوس كوبرز (مصر) خدماتها إلى السوق المصري على مدى ثلاثين عاما في مجال الاستشارات المالية والإدارية، وخدمات الضرائب، ومراجعة الحسابات وذلك لعملاء في مختلف القطاعات الاقتصادية، وتقدم شركة برايس ووترهاوس كوبرز (مصر) خدماتها معتمدة على خبرة واسعة على الصعيدين الإقليمي والعالمي في مساعدة الشركات والمؤسسات على الارتقاء بمستوى الاداء ونمو الاعمال. وتضم شركة برايس ووترهاوس كوبرز (مصر) عددا من المتخصصين والمهنيين يزيد عددهم على الأربعمائة. يتميزون بالمعرفة المتعمقة بالاقتصاد المصري، والنظم والقوانين المنظمة لبيئة الأعمال المصرية. ويؤدي هذا الفريق عمله بناء على خبرة واسعة النطاق في مختلف مجالات الأعمال و إتباع إجراءات مراقبة الجودة التي تتضمنها معايير برايس ووترهاوس كوبرز العالمية. كما تتمتع شركة برايس ووترهاوس كوبرز (مصر) بمزايا استخدام مصادر الثروة المعرفية الهائلة التي تتمثل في الخبرة وقواعد المعلومات التي تساعدنا على تقديم خدمة مميزة في تعاملاتنا مع جميع عملائنا في كافة مشروعاتنا. ولقد تعاونت شركة برايس ووترهاوس كوبرز (مصر) مع الجمعية المصرية لشباب الأعمال (EJB) ومركز المشروعات الدولية الخاصة (CIPE) في كتابة وإصدار هذا الدليل.



كلمة رئيس مجلس إدارة الجمعية المصرية لشباب الأعمال

يعتبر تحسين القدرة التنافسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة هدف وأولوية للجمعية المصرية لشباب الأعمال كما يتبين من خططها الإستراتيجية لعام ٢٠١٠/٢٠٠٩. حيث أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة هي العماد الأساسي لنمو القطاع الخاص في مصر.

لقد نال هذا القطاع على مدى السنوات الماضية اهتماماً ودعمًا خاصاً من كل الجهات المعنية. ورغم أن بعض المشاكل التي تعرض لها هذا القطاع قد تمت مواجهتها وحلها، إلا أن عقبات أخرى لا تزال تعوق نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر. وتضعف من قدرتها التنافسية. وقد اتفق أعضاء الجمعية على أن الحصول على التمويل هو أحد هذه العقبات التي يواجهها هذا القطاع.

وبناء على هذه الفناعة. وإيماناً منا كأعضاء الجمعية المصرية لشباب الأعمال - إحدى المنظمات غير الحكومية الرائدة والتي تمثل شباب وسيدات ورجال الأعمال - بأن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تمثل قاطرة النمو لبلادنا. فقد أخذت الجمعية المصرية لشباب الأعمال على عاتقها مهمة مواجهة هذه العقبات في برامجها وأنشطتها هذا العام.

تعتمد عملية التقييم والبحوث المستخدمة في إعداد هذا الدليل على نتائج الحوار مع أصحاب المصلحة. سواء من قطاع الطلب أو من قطاعات العرض المتعددة على حد سواء. وقد تم عقد ست جلسات رأسها كبار المتخصصين المعروفين في مجال ريادة الأعمال والمشرعين ومؤسسات التمويل. ومؤسسات التأجير التمويلي ورجال التصنيع والشركات المساهمة من القطاع الخاص وبورصة النيل. وهي أول سوق للشركات الصغيرة والمتوسطة بالمنطقة العربية.

وهذا الدليل ليس نهاية المطاف في حد ذاته. بل هو في واقع الأمر نقطه انطلاق لسلسلة من المقترحات لإيجاد حلول مبنية على أنشطة وجهود قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في سعيه للحصول على تمويل مناسب.

ويمثل وضع وإصدار هذا الدليل رابع تجربة نجاح في سجل تعاون الجمعية المصرية لشباب الأعمال مع مركز المشروعات الدولية الخاصة CIPE شريكنا الأساسي والقوه الدافعة لهذا البرنامج.

ونود في النهاية أن نتوجه بالشكر للجنة البنوك والتمويل وأعضاء جمعية شباب الأعمال وللجنة التنفيذية ولشركة برايس وترهاوس كوبرز PWC. الذين قدموا لنا وقتهم وجهدهم المتميز لإصدار هذا الدليل. ذلك انه لم يكن من الممكن إعداد هذا الدليل لولا مساعدتهم ومساعدة شركائنا من المركز وأعضاء لجنة البنوك والتمويل وإيمانهم بأهمية هذا العمل.

وأخيراً نقدم لكم ” دليل المشروعات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل“ الذي يعكس القيم الأساسية التي تؤمن بها الجمعية المصرية لشباب الأعمال. هذا الدليل هو دليل جديد في المنهج الذي يتبعه. سيؤدى إلى تغيير إيجابي في مناخ الأعمال في مصر. وقد تم إعداده بشكل يعكس التعاون وثقافة التميز التي ننتهجها في الجمعية المصرية لشباب الأعمال في كل أعمالنا. عن طريق العمل كفريق مدفوعين بحب كبير وشعور مسئول بالمواطنة.

أشرف إبراهيم الجزائري
رئيس مجلس إدارة الجمعية المصرية لشباب الأعمال



كلمة المدير التنفيذي للجمعية المصرية لشباب الأعمال

” دليل المشروعات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل“ هو إنجاز يضاف إلى إنجازاتنا التي نفخر بها. فقد أثبت هذا الدليل مرة أخرى أن الجمعية المصرية لشباب الأعمال تركز إهتمامها على الأمور الواقعية، وأنها تتخذ مواقف إيجابية في توجهاتها الإستراتيجية، وأنها قادرة على تقديم الحلول للمشاكل القومية.

لم يكن ليتم هذا الإنجاز إلا بالتحالف والتفاهم التام بين اعضاء لجنة البنوك والتمويل. حيث تمكنت هذه اللجنة، وهى واحدة من بين أكبر وأنشط لجان الجمعية المصرية لشباب الأعمال، وبدعم إستراتيجي من شريكنا مركز المشروعات الدولية الخاصة CIPE، من الحصول على مساندة مجلس إدارة الجمعية للقيام بهذه المبادرة وتنفيذها.

ففي بيئة المنظمات غير الحكومية، لا ترى العديد من البرامج والمبادرات النور أبداً، إلا أن الوضع مختلف تماماً في الجمعية المصرية لشباب الأعمال بسبب هيكلها التنظيمي الحديث والنشاط والحيوية التي تتمتع بها. فنحن جميعاً مسئولون وندير برامجنا لتحقيق أهدافنا ونحتفي بكل الإنجاز نحققه. أن سابقة النجاح التي تتمتع بها الجمعية تدفعنا دائماً الى الإستمرار والإصرار على تحقيق رسالتنا وإحداث التغيير الإيجابي فى الاتجاه الصحيح على مستوى مجتمع الاعمال وعلى المستوى الوطنى بشكل عام.

إن ” دليل المشروعات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل“ هو الخطوة الأولى. ستليها العديد من الخطوات، وسيكون الدليل محل للتحديث الدائم، وسنسعى للمشاركة مع جهات أخرى معنية بأمر تسهيل الحصول على التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لإعطاء هذا القطاع الإقتصادي الهام قدرة خلق قيمة مضافة كبيرة. إن تحديث هذا الدليل باستمرار سيكون فيه فائدة لكل من قطاع التمويل وقطاع الطلب على التمويل على حد سواء في السوق المصري.

عامر علوي
المدير التنفيذي للجمعية المصرية لشباب الأعمال



برايس واتر هاوس كوبرز

إنه من دواعي سرور برايس وتر هاوس كوبرز أن تشترك مع كل من جمعية شباب الأعمال ومركز المشروعات الدولية الخاصة في هذه المبادرة المتميزة والهادفة إلى تدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تحسين فرصها في الحصول على التمويل. وأننا نؤمن أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية. خاصة الاقتصاد المصري حيث يتزايد دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي. وحرص برايس وتر هاوس كوبرز في مصر وحول العالم على دعم الجهود التنموية في المجتمعات التي تتواجد فيها.

وفي مصر. تقدم برايس وتر هاوس كوبرز خدماتها لقطاع كبير ومتباين من العملاء المحليين والدوليين في مختلف القطاعات الاقتصادية. وتعتبر برايس وتر هاوس كوبرز شركة رائدة في تقديم الخدمات المهنية في مجال المراجعة والضرائب والاستشارات الإدارية.

ويشرف برايس وتر هاوس كوبرز أنه قد تم اختيارها من قبل كل من جمعية رجال الأعمال ومركز المشروعات الدولية الخاصة لإعداد وصياغة هذا الدليل. ولقد اشتركنا بفاعلية في جميع الاجتماعات وورش العمل التي نظمتها جمعية شباب الأعمال ومركز المشروعات الدولية الخاصة وبعض الأطراف الأخرى. كما قام فريق العمل لبرايس وتر هاوس كوبرز بعقد مقابلات مع ممثلي الصناعات المتوسطة والصغيرة، والقطاع المصرفي وصناديق الاستثمار المباشر وكذلك شركات التخصيم والإيجار التمويلي. وذلك بهدف تكوين صورة واضحة وعملية عن متطلبات التمويل في مختلف المؤسسات المالية. ولقد قمنا بعمليات جمع بيانات عن القطاع المالي واستخدام خبراتنا العالمية لصياغة ما رأيناه ملائماً لمحتوى الدليل.

ولقد حرصنا على إجراء مناقشات عديدة ومستفيضة مع ممثلي جمعية شباب الأعمال ومركز المشروعات الدولية الخاصة للتأكد باستمرار من التزامنا بأهداف الدليل وكذلك حرصنا على الاستماع إلى وجهات نظرهم القيمة فيما تم إنجازه من أعمال.

وبلاحظ القارئ من الوهلة الأولى أنه قد تم صياغة الدليل بلغة بسيطة وسلسلة ما يفي بأغراض الدليل. واحتياج الصناعات المتوسطة والصغيرة إلى وسيلة مرجعية بسيطة. تقدم خطوات عملية نحو تحسين فرص تلك الصناعات في الحصول على التمويل. وأنى نرجو أن تجدوا هذا الدليل مفيداً وعملياً في رحلتكم المستمرة نحو تطوير وتنمية أعمالكم وإننا نتطلع أن يؤدي هذا الدليل بالفعل إلى تحسين مقدرتكم في الحصول على التمويل المناسب.

طارق منصور

الشريك الرئيسي

برايس وتر هاوس كوبرز

www.pwc.com/middle-east

لماذا أصدرنا دليل التمويل؟

بقلم محمد محي الدين، رئيس لجنة البنوك و التمويل بالجمعية المصرية لشباب الاعمال

نبع مشروع إصدار هذا الدليل من إيمان أعضاء الجمعية المصرية لشباب الأعمال بأهمية دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في مصر. لما لهذا القطاع الحيوي من إمكانيات ضخمة لم يتم الاستفادة منها بعد. رغم إمكانياتها الكبيرة في التأثير على نمو اقتصادنا وخلق فرص عمل وتحقيق تطلعات العديد من رواد الأعمال، الذين يمكن أن يمثلوا العمود الفقري لناخ أعمال سليم.

إن نمو أي مشروع، سواء كان مشروعاً صغيراً أو متوسطاً أو كبيراً، هو عمل متعدد الأبعاد. ونحن أعضاء لجنة البنوك والتمويل قد إختارنا الطريق الذي يمكننا من أن نساعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة على النمو. ألا وهو ”النجاح في توفير الوسائل الملائمة للتمويل“.

لقد مكنا خليلنا للوضع الحالي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من التوصل إلى النتائج التالية:

أولاً: تقع مسؤولية نمو وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة على عاتق كافة أصحاب المصلحة. أي المنظمين ومؤسسات التمويل والمشروعات الصغيرة والمتوسطة نفسها.

ثانياً: على هذه الجهات المعنية الدخول في حوار مفتوح لمناقشة مشاكل هذا القطاع بصراحة. وهكذا تم تشكيل فريق من لجنة البنوك والتمويل بالجمعية المصرية لشباب الأعمال بهدف أساسي هو إعداد أداة سهلة القراءة لنشر الوعي بأهمية التمويل. تكون دليلاً لخدمة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، تعرّفها بالوسائل والطرق المناسبة للحصول على تمويل.

وقد عقدت ست ندوات ثرية بالمناقشة. ناقشت كل منها قطاع تمويل مختلف. كانت الندوة الأولى في تقديرنا ممتازة للغاية حيث تولى دفة الحديث مثلو المشروعات الصغيرة والمتوسطة وكانوا هيئة المنصة الذين تحدثوا بكل صراحة وقوة عن مشاكل التمويل. بينما قام مثلو قطاع التمويل بتسجيل كل الملاحظات التي أبداه المتحدثون. لقد تم في الخمس ندوات التالية إستضافة خبراء التمويل الذين ناقشوا مع أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة. بكل صراحة. المشاكل المزمنة لهذا القطاع. وكانت نتائج هذه الندوات هي الأساس الذي بني عليه هذا الدليل.

شكر وتقدير

نتوجه بالشكر الخاص للأستاذة /علياء سليمان. عضو مجلس إدارة الجمعية المصرية لشباب الأعمال والشريكة في مؤسسة AIT للاستشارات. لجهودها غير العادية وإهتمامها البالغ بهذا الدليل بشكل عام ومراجعة تفاصيله على وجه الخصوص. كما نود أن نتوجه بالشكر لكل عضو من أعضاء فريق " دليل المشروعات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل" على ما بذلوه من جهد. وما قدموه من مساهمة قيمة في إعداده وهم:

- الاستاذ/أحمد أبو الدهب. نائب رئيس لجنة البنوك والتمويل بالجمعية المصرية لشباب الأعمال
- الاستاذ/ أحمد كفاقي- العضو المنتدب لشركة الشرق الأوسط لتنمية المشروعات
- الدكتور/باسل رشدي. المدير العام والمسئول الرئيسي عن الإستثمار بشركة النيل للإستثمار
- المهندس/ حسن الخطيب. عضو مجلس إدارة الجمعية المصرية لشباب الأعمال وعضو مجلس الإدارة المنتدب لمجموعة كارليل
- الدكتور/ خالد نجاتي. المدير التنفيذي لمكتب متروبوليتان للائتمان والإستشارات
- الاستاذ/ نادر السيد. الشريك والمدير لمكتب ارشر للإستشارات
- المهندس/ محمد عثمان. عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة سوفيكو
- المهندس/ شريف صالح. الشريك والمدير لشركة بروسيد للإستشارات

كما نود التوجه بالشكر لكل المتحدثين الذي شاركوا في الندوات وقدموا فيها آراءهم المتعمقة والقيمة. ونتوجه بالشكر أيضاً لكل المشاركين في هذه الندوات. سواء من أعضاء الجمعية المصرية لشباب الأعمال. أو من غير الأعضاء. ولكتب برايس ووترهاوس كوبرز PWC لجهودهم المتميز في إعداد الدليل ولركز المشروعات الدولية الخاصة CIPE لمساندته الرئيسية في إصدار الدليل وحمسهم للمشاركة في هذا المشروع الأول من نوعه. وأخيراً وليس آخراً نتوجه بالشكر للفريق التنفيذي للجمعية المصرية لشباب الأعمال وأخص بالشكر الأستاذة/ ياسمين عبد اللطيف على جهودها المتميز في التنسيق لإصدار الدليل.

وتقبلوا فائق التحية والاحترام...

محمد محي الدين
رئيس لجنة البنوك والتمويل بالجمعية المصرية لشباب الأعمال



أعماله وتطور



بنك القاهرة

BANQUE DU CAIRE

مصرف القاهرة

أكثر من نصف قرن من الخبرة في التعامل البنكية
تحتل بنك القاهرة من أكبر الكيانات الاقتصادية
في مصر
حيث الإستقرار والأمان والسهولة هي الأساس.
كأن من عملاء بنك القاهرة وتمتع بمميزات
البنوك العالمية واستثمار البنوك في مصر
ولا يتوقف بنك القاهرة في ابتكار وتطوير طرق جديدة
في خدماتك تسهيل كل احتياجاتك وطلباتك.

16990

خدمة على مدار
٢٤ ساعة

www.banquecaire.com



المحتويات

٢٥ القسم الأول : مقدمة
٢٦ أ- محتوى الدليل
٢٦ ب- من هو مستخدم الدليل؟
٢٦ ت- إعداد الدليل
٢٧ ث- محددات استخدام الدليل
٣١ القسم الثاني : نظرة عامة على القطاع المالي
٣١ أ- مقدمة
٣٢ ب- نظرة عامة على القطاع المصرفي
٣٤ ت- نظرة عامة على القطاع غير المصرفي
٣٤ قطاع مؤسسات التمويل الرئيسية
٣٨ ث- المستثمرون الاستراتيجيون كمصدر للتمويل
٣٩ ج- مزايا وتحديات
٤٧ القسم الثالث : كيف تختار وسيلة التمويل المناسبة لشركتك؟
٤٨ أ- أمور يجب مراعاتها قبل التقدم إلى جهة التمويل
٤٨ ١. المخاطر
٥٠ ٢. قدرة المشروع على الاستمرارية
٥١ ب- إختيار نوع التمويل المناسب
٥٤ ت- مراحل تطور الشركات وإحتياجاتها من التمويل
٥٨ ث- الاعتبارات الرئيسية لكل مرحلة في دورة الحياة
٥٩ ج- الفرق بين التمويل بالإقتراض والتمويل بالمشاركة في رأس المال
٦٣ القسم الرابع: كيف تحصل على الأموال؟
٦٣ أ- ما هو المطلوب حسب نوع مؤسسة التمويل
٦٤ ١. المتطلبات العامة للبنوك
٦٧ ٢. المتطلبات العامة لشركات التأجير التمويلي
٦٨ ٣. متطلبات عامة لشركات التخصيم
٦٨ ٤. المتطلبات العامة لصناديق رأس المال الحُاطر والإستثمار بالمشاركة في رأس المال
٧٠ ٥. المتطلبات العامة للقيود في البورصة

القسم الخامس: الارتقاء والتقدم بالشركة إلى الأمام	
تنظيم العمليات الداخلية وتطبيق مبادئ حوكمة الشركات	٧٣
١. من مجرد فكرة إلى خطة عمل	٧٣
٢. الالتزام باللوائح والقوانين	٧٥
٣. الإدارة المالية وإعداد التقارير	٧٦
٤. الفصل بين الإدارة والملكية	٧٧
٥. التحول من نظام الإدارة بالفطرة إلى الإدارة الإستراتيجية المؤسسية	٧٩
١. التحول من المعرفة الضمنية إلى الإجراءات المؤسسية	٨٢
الملاحق	٨٥
أ- قائمة بمعاني المصطلحات المستخدمة	٨٥
ب- نسب مالية هامة	٩٠
ت- قائمة بالختصرات	٩٢
ث - قائمة بالمواقع الالكترونية الهامة	٩٣

القسم الأول

مقدمة

القسم الأول مقدمة

تعد الشركات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة محركاً للنمو الاقتصادي في الكثير من الدول سواء المتقدمة أو النامية وذلك نظراً للدور الذي تقوم به في الاقتصاد من حيث توفير فرص العمل وكذلك كونها مؤسسات تقوم على ثقافة العمل الحر وقدرة صاحب العمل على الريادية.

تشير التقديرات العالمية إلى أن الشركات الصغيرة والمتوسطة تمثل حوالي ثلثي النشاط الاقتصادي في أي دولة وفي جميع القطاعات الاقتصادية. كما أن جميع الشركات العالمية المعروفة حالياً قد بدأت كمؤسسات صغيرة نمت وتطورت إلى وضعها الحالي على مدى السنين.

وتواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تطمح إلى تحقيق النمو العديد من التحديات، من أهمها توفير إحتياجاتها من التمويل بتكلفة مناسبة ومتطلبات معقولة في المراحل المختلفة من نموها. كما يحظى هذا القطاع حالياً في مصر باهتمام إستراتيجي وقومي بهدف تحسين قدرة هذه الشركات والمنشآت على الحصول على التمويل كمحفز أساسي للنمو الاقتصادي المستدام. ويعد الاهتمام بالحصول على التمويل أحد أبعاد خطة إصلاح القطاع المصرفي للفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٣^١. ومن هنا، يهدف هذا الدليل إلى مساعدة أي منشأة أو مؤسسة تسعى إلى الحصول على تمويل على التعرف على أنواع التمويل المتاحة حالياً وشروط الحصول عليه.

من المهم في هذا الصدد أن نذكر انه ليس هناك تعريف موحد سواء على المستوى العالمي أو المحلي لماهية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن معايير تعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة تتعدد وتختلف من جهة لأخرى. وفي مصر، يقوم كل من البنك المركزي المصري ومصصلحة الضرائب وغيرها من الهيئات وكذلك معايير المحاسبة المصرية، بإستخدام معايير مختلفة لتعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة. بل أن هناك مؤسسات مصرية أخرى قد تستخدم معايير مختلفة خاصة بها.

١- وفقاً لما ذكره مغلو البنك المركزي المصري في مؤتمر المعهد المصرفي المصري المعني بالنفاد إلى التمويل في ١٥ فبراير ٢٠١٠.

أ- محتوى الدليل

صمم هذا الدليل ليكون مرجعاً يساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة على تحسين فرصها في الحصول على التمويل عن طريق تقديم معلومات توضح بدائل التمويل المتاحة حالياً لتلك الشركات في مصر. كما يتضمن الدليل شرحاً لأدوات التمويل المختلفة التي قد تحتاجها المؤسسة في كل مرحلة من مراحل نموها. كما يستعرض بعض التفاصيل عن متطلبات مؤسسات التمويل المختلفة القائمة في مصر في أوائل عام ٢٠١٠، والخطوات التي تيسر لشركتك الحصول على تمويل من مؤسسة أو بنك ما.

ويمكن الحصول على تفاصيل ومعلومات إضافية عن المصادر المذكورة في ملاحق هذا الدليل.

ب- من هو مستخدم الدليل؟

يخدم هذا الدليل جميع الشركات التي يمكن أن تندرج تحت تصنيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة طبقاً للتعريفات والمعايير المستخدمة من قبل أي من جهات التمويل أو الهيئات أو الأفراد. وبذلك يخدم هذا الدليل جميع الشركات المسجلة رسمياً بجميع الأحجام وفي جميع القطاعات، التي تفتقر إلى مصادر التمويل والقدرة على الحصول عليه أو أدواته أو المؤهلات اللازمة للحصول عليه. فيما عدا الشركات أو المؤسسات الكبيرة.

لذلك أخذ في الاعتبار أن يكون هذا الدليل عملياً وبسيطاً بحيث يكون مفيداً لأي صاحب مشروع يسعى إلى تأسيس شركته على أسس إدارية سليمة. أو أي من المؤسسات القائمة التي فشلت مسبقاً في الحصول على تمويل. أو التي وجدت شروط الحصول على التمويل شروطيناً معقدة غير ميسرة. أو التي تسعى للنمو بالحصول على تمويل للتوسع أو من خلال القيد والتداول في سوق المال أو المساهمة مع آخرين أو الاندماج في شركات أكبر أو الدخول في شراكة مع أحد صناديق الإستثمار. كما يهدف الدليل إلى مساعدة تلك الشركات على فهم إحتياجات ومتطلبات جهات التمويل المختلفة بما فيها مؤسسات التمويل غير تقليدية مثل خدمات شركات التخصيم والتأجير التمويلي.

ت- إعداد الدليل

تم إعداد هذا الدليل لكي يكون عملياً ومفيداً باستخدام لغة سهلة وشرح توضيحي. كما يتناول بالعرض مؤسسات وأدوات التمويل الرسمية والمشروعة المتاحة في جمهورية مصر العربية، ونعني بذلك المؤسسات التي تقدم خدماتها بعد أن منحتها الحكومة المصرية ترخيصاً للعمل وتخضع لرقابة إحدى الهيئات التنظيمية والرقابية. لذا، لن يشير الدليل إلى بدائل التمويل التي قد تكون على دراية بها ولكنها متوفرة بشكل غير رسمي.

ينقسم هذا الدليل إلى خمسة أقسام رئيسية يتناول كل منها موضوعاً محورياً كما يتضمن عدة ملاحق وتفاصيل أخرى مفيدة مثل المؤشرات المالية التي يسهل حسابها. وكذلك قائمة لبعض المواقع الإلكترونية المفيدة، بالإضافة إلى قائمة بالمصطلحات والتعريفات الرئيسية.

ث- محددات استخدام الدليل

يقدم لك هذا الدليل العديد من النصائح والخطوات المفيدة التي يمكن أن تساعدك وتحسن فرصك في الحصول على تمويل. سواء كنت صاحب شركة صغيرة أو متوسطة. مع الأخذ في الاعتبار أن هذا الدليل يعرض لك بعض الإرشادات والنصائح المفيدة التي تمثل نقطة البداية في التعامل مع مؤسسات التمويل. ويمكن الحصول على العديد من المعلومات والإرشادات الإضافية من مصادر أخرى مثل المواقع الإلكترونية لمختلف الهيئات التنظيمية والرقابية، والبنوك، والمؤسسات المالية، أو المؤسسات التي تقدم الدعم الفني والمالي مثل مركز تحديث الصناعة. كما يمكنك اللجوء إلى جهات خارجية مثل المستشارين الماليين أو الإداريين إذا كنت تشعر بحاجة لمزيد من الاستشارات واسعة النطاق لتحسين أداء شركتك لمواجهة تحديات المستقبل.





لا تترك أعمالك تتوقف اجعلها دائماً تتقدم

حلول تمويلية جديدة

لتحسين التدفقات النقدية للشركات
و ضمان مستحقاتها لدى عملائها



EGYPT FACTORS

إيجيبت فاكترز ش.م.م

المنطقة الحرة العامة - مدينة نصر
قطعة رقم II - بلوك ج

تليفون: ٢٦٧٠٢٧٧ - ٢٦٧٠٢٩٨٤ (٢٠٢)
فاكس: ٢٦٧٠٢٩٨٦

www.egyptfactors.com

إيجيبت فاكترز تقدم مجموعة من خدمات تمويل الحسابات المدينة والأوراق التجارية ومنها:

التمويل

سندفخ مقدماً حتى 29٠ من كل الحسابات المدينة المغطاة وذلك سيحول مبيعاتك من مبيعات بالأجل إلى مبيعات نقدية ، مما يحسن تدفقاتك النقدية لشركتك.

الحماية من الديون المشكوك في تحصيلها

لحين تضمن سداد القيمة المغطاة لكل منسلي و سلفوس بنسوية الفواتير الغير مسدده و الغير منازع عليها ، في خلال فترة معينة بعد تاريخ استحقاقها ، وبناءا عليه تتم عملية تقييم دوري لعملائك المشكوكين للتأكد من رصد الأخطار المحتملة في حينها.

الإدارة والتحصيل

لحين نضمن بأن يتم سداد فواتيرك في حينها ، وبفضل نظم مطورة ومراسلي تخصيص في أكثر من ٦٠ دولة ، ونولى تحصيل كافة الحسابات المدينة الفاتمة.

القسم الثاني

نظرة عامة على القطاع المالي

القسم الثاني نظرة عامة على القطاع المالي

يعرض الدليل في هذا القسم نظرة على القطاع المالي المصري بما في ذلك المؤسسات العامة والخاصة التي توفر التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة. وسنقتصر في هذا العرض للقطاع المالي وأدوات التمويل على المؤسسات والأدوات الصادرة بترخيص رسمي من الحكومة المصرية والتي تخضع لرقابة الجهات والسلطات الرسمية المعنية. ويهدف هذا القسم من الدليل الى توضيح كيفية تنظيم القطاع المالي المصري بما يسهل على المشروعات الصغيرة والمتوسطة استخدام أدوات التمويل التي يتيحها هذا القطاع والتي يتم شرحها بالتفصيل في الأقسام التالية من الدليل.

أ- مقدمة

بينما كانت بدائل التمويل المتاحة لأي شركة قبل ثلاثين عاماً محدودة في الإقتراض من البنوك أو السعي لضم شريك جديد. فإن البدائل المتاحة حالياً أصبحت أكثر تنوعاً. وذلك نتيجة للتطور والنمو الكبير الذي شهده القطاع المالي بشكل مطرد خلال العقود القليلة الماضية.

وعلى الرغم من وجود أنواع مختلفة من الأدوات المالية. تختلف في خصائصها ومداهها الزمني. فإن هذا الدليل يركز على الحصول على التمويل عن طريق الإقتراض أو المساهمة في رأس المال.

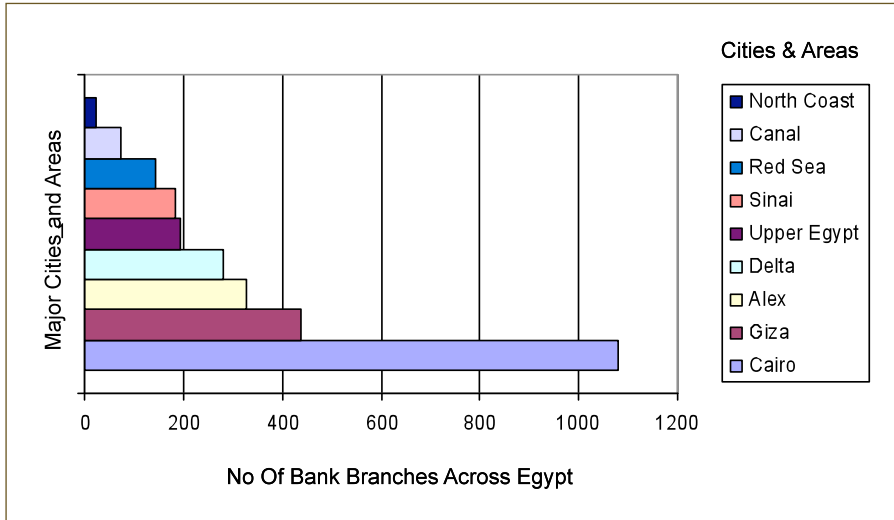
يرجع هذا الاختيار لوجود تباين واضح بين النوعين. حيث يمثل الإقتراض التزاماً قانونياً على الشركة وديناً يُضاف إلى ميزانية الشركة. وعادة يتم سداد القرض على فترات منتظمة في شكل أقساط بالإضافة إلى الفائدة المستحقة عليه.

أما التمويل بالمشاركة في رأس المال فهو مساهمة في رأس مال الشركة: حيث يمتلك مقدم التمويل حصة من الشركة. وعليه فإنه من الطبيعي أن يتوقع المستثمرون تحقيق عائد على المبالغ المستثمرة في الشركة سواء في شكل حصة من الأرباح المحققة في نهاية العام. أو توزيع الأرباح في حالة الشركات المساهمة. وقد يسعى بعض الشركاء للحصول على أرباح رأسمالية على إستثماراتهم نتيجة زيادة قيمتها بعد فترة زمنية. من خلال بيع حصتهم في الشركة إذا قرروا الخروج منها. أو بيع أسهمهم في البورصة إذا كانت أسهم الشركة مطروحة للتداول العام. كما يعد الربح الرأسمالي عائداً على قيمة الإستثمار الأصلي ينتج عن نجاح الشركة في أعمالها. وسنتناول في الأقسام التالية بالتفصيل أنواع الأدوات المالية لكل فئة.

توجد في مصر حالياً مؤسسات تمويل متعددة توفر التمويل سواء من خلال القطاع المصرفي أو من خلال مؤسسات وشركات معتمدة توفر أدوات تمويل مختلفة. لذا سنتناول في عرضنا للقطاع المالي كلاً من القطاع المصرفي والقطاع غير المصرفي على حدة.

ب- نظرة عامة على القطاع المصرفي

مر القطاع المصرفي في مصر بعدة مراحل من الإصلاح والتطوير. ويوجد حالياً في عام ٢٠١٠ تسعة وثلاثون بنكاً عاملاً في جمهورية مصر العربية. تختلف هذه البنوك في الحجم والمنتجات المصرفية التي تقدمها لعملائها. وتعمل تلك البنوك من خلال ٣١٠٧ فرعاً في كافة أنحاء جمهورية مصر العربية.^١



شكل (١): عدد فروع البنوك الموجودة في كافة أنحاء جمهورية مصر العربية

البنوك هي مؤسسات مصرفية منظمة تقوم بدور الوسيط بين طرف أول يتمثل في الأفراد والمؤسسات التي تقوم بالادخار الذي يتمثل في الأنواع المختلفة من الودائع. وطرف ثاني يتمثل في الأفراد والمؤسسات التي تقوم بإقتراض هذه المدخرات في أشكال مختلفة من القروض. لذا تعتبر البنوك ركناً مهماً وأساسياً في الدورة الإقتصادية لأي دولة.

يشهد القطاع المصرفي المصري حالياً تغيراً كبيراً في التوجهات الإستراتيجية للقطاع. وكذلك أنواع المنتجات المصرفية المطروحة التي تهدف إلى جذب قطاعات مختلفة من العملاء. خلال الفترة

^١ - وفقاً لما ذكره دليل الـ "Yellow Pages" ومواقع إلكترونية لعدة بنوك.

السابقة. ركزت البنوك تعاملاتها على الشركات والمؤسسات الكبرى التي تتميز بالخبرة وسابقة أعمال في مجال عملها. وكذلك القدرة على توفير الضمانات المصرفية مما يجعل تلك الشركات عملاء جيدين للبنوك أو شركات "جاذبة للبنوك" "bankable" كما يشير إليها المصرفيون عادة. وفي ضوء التغيير الذي يشهده القطاع المصرفي فإن البنوك قد بدأت في التوسع في نشاطها وذلك بتقديم خدمات التجزئة المصرفية خاصة للأفراد وتقديم الخدمات المصرفية للشركات الصغيرة والمتوسطة.

توفر البنوك لعملائها أنواعاً من التمويل سواء طويل الأجل أو قصير الأجل من خلال العديد من المنتجات المصرفية وأنواع التسهيلات الائتمانية التي توفرها لعملائها. على سبيل المثال وليس الحصر. السحب على المكشوف وإصدار خطابات الضمان والاعتمادات المستندية التي توفر تمويلًا قصير الأجل يمكن الحصول عليها من نفس البنك الذي تتعامل معه مؤسستك بصفة منتظمة حيث تحتفظ الشركة بحساباتها وتعاملاتها المصرفية.

أما التمويل طويل الأجل. فيكون عادة في شكل قروض مصرفية لمدد تزيد على العام قد تمتد إلى خمسة أعوام (قد تمتد لفترات أطول حسب نوع واحتياجات المشروع). وتحتاج الموافقة على منح القرض إلى توافر القوائم المالية والمستندات الخاصة بالمشروع. بالإضافة إلى العديد من المناقشات والمفاوضات مع البنك للاتفاق على شروط القرض وأساليب السداد والفائدة المتفق عليها. وكذلك إلى توافر بعض الضمانات في شكل أصول أو خطابات ضمان يحق للبنك تسيلها في حالة التعثر. وعادة يتم رهن هذا الضمان لصالح البنك حتى يتوفر للبنك أصول ذات قيمة مقابل مبلغ القرض الممنوح للعميل. ويعدّ العميل متعثرًا في حالة التأخر عن السداد وعدم القدرة على إعادة جدولة ديونه مع البنك. لذا يسعى البنك عادة للحصول على ضمانات إضافية كأسلوب لإدارة المخاطر الخاصة به وتقليل الخسارة إلى الحد الأدنى في حالة التعثر.

يقوم البنك المركزي المصري بتنظيم القطاع المصرفي المصري والرقابة عليه: حيث يضع قواعد تشغيل البنوك والإشراف على أدائها. كما يهدف البنك المركزي المصري (في خطته لعام ٢٠٠٩ - ٢٠١٣ بالتعاون مع المعهد المصرفي المصري) إلى تشجيع البنوك على زيادة حجم تعاملاتها مع الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ونتيجة لذلك؛ فإنه منذ بدايات عام ٢٠١٠ قامت العديد من البنوك بإنشاء إدارة متخصصة للتعامل مع عملائها من الشركات الصغيرة والمتوسطة وتُعرف بـ "وحدة/إدارة خدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة" أو "وحدة/إدارة خدمة الإستثمارات والمؤسسات المتوسطة (Mid Cap Unit)". ويقوم بالتعامل مع عملاء هذه الإدارات من الشركات الصغيرة والمتوسطة موظفون متخصصون في التعامل مع هذا القطاع وتفهم إحتياجاتهم. ومدربون للتعامل مع عملاء هذا القطاع وتفهم المشاكل والعقبات التي تواجههم وكيفية معالجتها.

وتشير التوقعات إلى أن هذه الإدارات سوف تخضع لمعايير مختلفة بشأن عملية إتخاذ القرار والتقييم المتعلقة بالموافقة على منح القرض. لذا. يتعين على أي من الشركات الصغيرة والمتوسطة عند تقديمها بطلب قرض أو تسهيل إئتماني التوجه مباشرة إلى إدارة خدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في البنك الذي تختاره.

ت- نظرة عامة على القطاع غير المصرفي

يعرض هذا الجزء من الدليل المؤسسات والهيئات المالية التي تخضع لرقابة الهيئة العامة للرقابة المالية منذ يوليو ٢٠٠٩^٣. ويضم هذا القطاع جميع المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في مصر التي تقدم الأنواع المختلفة من التمويل. وقد شهد هذا القطاع تطوراً كبيراً على مدى السنوات القليلة الماضية وبالأخص فيما هو متعلق بتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة.

قطاع مؤسسات التمويل الرئيسية

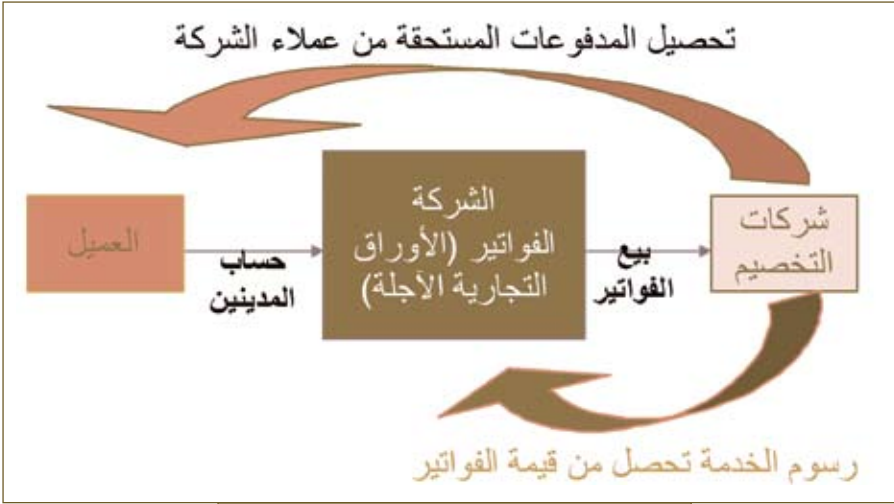
هذا القطاع يضم أنواع عديدة من مؤسسات التمويل مثل شركات التأمين والرهن العقاري ولكننا نعرض في هذا الدليل فقط لمؤسسات التمويل التي تقدم تمويل على شكل مشاركة في رأس المال أو قروض للشركات الصغيرة والمتوسطة.

١- شركات التخصيم (Factoring Companies)

بدأ نشاط التخصيم مؤخراً في السوق المصرية. وتوجد حالياً شركتان فقط للتخصيم في جمهورية مصر العربية ولكن من المتوقع أن يزيد عدد هذه الشركات في السنوات القليلة القادمة. تقوم شركات التخصيم بتمويل الإحتياجات التشغيلية للشركات بتقديم خدماتها للشركة البائعة (تخصيم المقبوضات) بما يمكن الشركة (البائعة) أن تبيع حسابات المقبوضات أو فواتير عملائها (المشترين) والأوراق التجارية لشركة التخصيم. حيث يقوم المحصم بتقديم خدمات أساسية وهي التمويل الفوري (في شكل دفعة مقدمة تصل إلى ٩٠٪ من قيمة الفاتورة) بما يمكن الشركة توفير سيولة يمكن ضخها في الشركة والضمان (حيث يضمن المحصم سداد الفاتورة في حالة تعثر المشتري أو تأخره عن السداد) والتحصيل (حيث يقوم المحصم بتحصيل الفواتير من المشتري عند إستحقاقها وذلك مقابل رسوم).

تختلف خدمة تخصيم المقبوضات عن القرض المصرفي في ثلاثة أوجه رئيسية:
أولاً: أن شركة التخصيم تركز الإهتمام على قيمة وجودة المقبوضات أكثر من الملاءة المالية للشركة.
ثانياً: أن التخصيم ليس قرضاً بل هو شراء للأصول المالية للشركة.
ثالثاً: يتضمن القرض المصرفي طرفين بينما تتضمن خدمة التخصيم ثلاثة أطراف. ويبين الشكل التالي كيفية عمل شركات التخصيم

٣- تم انشاء الهيئة العامة للرقابة المالية في يوليو ٢٠٠٩ بموجب قانون ١٠ لسنة ٢٠٠٩ بدمج كا من هيئة سوق المال والهيئة المصرية للرقابة على التأمين والهيئة العامة لشئون التمويل العقاري



شكل (٢): منهج عمل شركات التخصيم

٢- شركات التأجير التمويلي

تعد شركات التأجير التمويلي حديثة العهد نسبياً في السوق المصرية. ولكنها أكثر انتشاراً من شركات التخصيم. وتوجد العديد من شركات التأجير التمويلي في مصر حيث تشهد هذا القطاع تطوراً ملحوظاً في نطاق الخدمات التي يقدمها وذلك كمؤشر لزيادة الطلب على هذه الخدمة المالية في الوقت الحالي والمستقبلي.

يعد التأجير التمويلي أقل تعقيداً في متطلباته من القروض المصرفية ويستغرق وقتاً أقل في الحصول عليه. وتقدم الشركات العاملة في المجال مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات. مثل تمويل الموردين والإيجار التمويلي المباشر. وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة. والتمويل المركب. ويمكن وصف عمل شركة التأجير التمويلي كالآتي:

تقوم شركة التأجير التمويلي (المؤجر) بشراء الأصل الذي تختاره شركتك (المستأجر) ويقوم (المؤجر) بإيجار الأصول لك (المستأجر) لفترة محددة عادة ما تتراوح ما بين عام وخمسة أعوام (قد تصل إلى سبعة أعوام في حالة إيجار العقارات). ويقوم المستأجر بدفع الإيجار كما هو متفق عليه في عقد الإيجار (شهرياً، ربع سنوياً، أو نصف سنوياً). كما يمكن أن يكون الإيجار المدفوع ثابتاً أو متغيراً. ويمكن أن يُدفع بالجنيه المصري أو بالعملة الأجنبية طبقاً للعقد والاتفاق الموقع مع شركة التأجير التمويلي. وفي نهاية عقد الإيجار يكون للمستأجر خيار شراء الأجهزة بالقيمة المتبقية للأصل والتي عادة ما يتفق عليها في العقد. وبهذا يمنح التأجير التمويلي الشركة ميزة تفادي صرف مبالغ نقدية كبيرة دفعة واحدة عند شراء الأصل. بحيث يمكن لشركتك شراء الأصل مقابل أقساط صغيرة (إيجارات) على مدى عدة سنوات يتم الاتفاق عليها مع شركة التأجير التمويلي. ويتم إدراج هذه الأقساط كـ "تكلفة" في القوائم المالية للشركة.

٣- سوق الأوراق المالية

تعد البورصة المصرية سوق الأوراق المالية الوحيدة في جمهورية مصر العربية. وتمثل سوق الأوراق المالية منظومة تُمكن الشركة من الحصول على تمويل بالإقتراض عن طريق إصدار سندات أو زيادة رأس المال عن طريق إصدار أسهم. ويُشار إلى الشركات في حالة قيدها في سوق رأس المال بالشركات المقيدة. ولقد تم تأسيس بورصة النيل في أكتوبر ٢٠٠٧ كسوق لقيد الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يتراوح رأسمالها ما بين ٥٠٠ ألف جنيه و٢٥ مليون جنيه مصري^٤.

وقد أنشئت بورصة النيل بهدف تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة سريعة النمو. بما فيها الشركات العائلية من مختلف القطاعات على القيد في البورصة. ما يعطيها مزايا القيد مثل إمكانية زيادة رأس المال وزيادة القيمة السوقية للشركة نتيجة العرض والطلب على أسهمها. وقد تم قيد أول شركة في بورصة النيل في يونيه ٢٠٠٨.

لتسهيل القيد في بورصة النيل. تم وضع متطلبات وإجراءات القيد على نحو أبسط من متطلبات وإجراءات القيد في البورصة الرئيسية^٥. بالإضافة إلى ذلك، حددت بورصة النيل قائمة الرعاة المعتمدين المسجلين لديها بهدف مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة. في الإعداد للقيد في البورصة وتسويق الطرح^٦.

فيما يلي أهم مهام الرعاة كما حددتها بورصة النيل على موقعها الإلكتروني:

- تقديم النصح والدعم للشركة المتقدمة بشأن مسؤولياتها خلال عملية التقدم للقيد بالبورصة بالإضافة إلى مسؤولياتها في الحفاظ على مكانتها كشركة مقيدة بمجرد قيدها ببورصة النيل.
- مساعدة الشركات المقيدة على الوفاء بالتزامات الإفصاح المشروطة للقيد.
- تُبلغ الهيئة العامة للرقابة المالية في حالة عدم التزام الشركة بالقواعد واللوائح الخاصة بالبورصة.
- مساعدة الشركة في طرح أسهمها للاكتتاب العام الأول.
- تظل التزامات ومسؤوليات الرعاة سارية لمدة عامين من تاريخ قيد الشركة بالبورصة.

٤- صناديق الإستثمار المباشر

يعد صندوق الإستثمار المباشر وعاءً تساهم فيه مجموعة من الأفراد أو المؤسسات المالية أو الشركات ذات الملاءة المالية بغرض إستثماره في الشركات سريعة النمو عن طريق المشاركة في رأس المال. ويهدف الصندوق دائماً لتحقيق عائد مجزٍ لأستثماراته خلال سنوات محدودة من خلال زيادة قيمة الشركة التي إستثمر فيها. وغالباً ما يتخارج الصندوق من الشركة من خلال بيع حصته للملاك الأصليين أو ملاك جدد أو الجمهور في حالة قيد الشركة وتداولها بالبورصة. أو بيعها للإدارة والعمليين بالشركة. وخلال فترة المشاركة يشارك الصندوق عادة في إدارة الشركة وتقديم الدعم الإستثماري والفني لأصحاب الشركة ومديريها حتى يتم تعظيم قيمة الشركة من خلال النمو في نشاطها التجاري بما ينعكس على أدائها المالي ونتائج الأعمال.

٤- في اجتماع الدائرة المستديرة لمركز المشروعات الدولية الخاصة والجمعية المصرية لشباب الأعمال الذي عقد في ٢٢ فبراير ٢٠١٠ أعلن ممثلو بورصة النيل عن اتخاذهم قراراً بشأن زيادة الحد الأقصى لرأس المال إلى ١٠٠ مليون جنيه مصري وينتظر القرار موافقة مجلس الإدارة.

٥- http://nilex.egyptse.com/en/download/pdf/Listing_Disclosure_Rules.pdf

٦- http://nilex.egyptse.com/en/Nominated_Advisors_List.aspx

هناك نوعان من صناديق الإستثمار المباشر في جمهورية مصر العربية هما: صناديق الإستثمار المباشر، وصناديق رأس المال المخاطر.

يهتم صندوق الإستثمار المباشر عادة بشركات قائمة ولها سابقة أعمال أو عقود جار تنفيذها وذات أداء مالي جيد. ويوجد حالياً عدد من الصناديق العاملة في مصر تركز على هذا النشاط المالي. وفي السنوات السابقة كانت معظم صناديق الإستثمار المباشر تركز اهتمامها على الشركات الكبرى ذات رؤوس الأموال الكبيرة والنشاطات الواسعة سواء كانت تلك الشركات شركات قطاع عام تمت خصصتها أو شركات خاصة ذات إحتتمالات نمو كبيرة.

وفي ضوء الإهتمام بالشركات الصغيرة والمتوسطة ونظراً للنمو المتوقع لهذا القطاع؛ فإن العديد من الشركات المالكة لصناديق الإستثمار المباشر قامت بتكوين صناديق مخصصة للإستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة يقوم على إدارتها فريق متخصص في هذه النوعية من الإستثمارات مع وضع معايير إستثمار مختلفة لها. ومع ذلك، فإن الاتجاه السائد حالياً هو أن معظم هذه الصناديق تهتم بالشركات المتوسطة. وتعتمد هذه الصناديق في تعريفها للشركة على حجم المبيعات السنوية للشركة على أن تتراوح بين ٢٠ و ٢٠٠ مليون جنيه مصري^٧.

أما النوع الآخر من الصناديق فهو صناديق رأس المال المخاطر. وهي صناديق تسعى للإستثمار في شركات جديدة ذات إحتتمالات نجاح كبيرة. وتدعم هذه الصناديق أصحاب المشروعات من لديهم أفكار مبتكرة يمكن تسويقها بنجاح ويطلق عليها "رأس المال المخاطر"؛ لأنها تأخذ مخاطرة عالية بالإستثمار في شركات جديدة ليس لها تاريخ أو سابقة أعمال. ولا تتوفر هذه النوعية من الصناديق بكثرة في مصر ولكن تقوم بعض الصناديق الخاصة للإستثمار المباشر بتمويل مشروعات جديدة.

تقوم صناديق الإستثمار المباشر بنوعيتها بإختيار الشركات التي تنوي الإستثمار فيها بناءً على نشاط الشركة وفرص النمو والنجاح المتوقعة في السوق. وذلك لإرتباط عائد إستثمار الصندوق بنتائج الشركة في المستقبل وعادة ما يتم الاتفاق بين صندوق الإستثمار والشركة المستهدفة بعد الكثير من المناقشات والمفاوضات وذلك للإتفاق على الحصة التي سوف يحصل عليها الصندوق مقابل ضخ رؤوس أموال جديدة في الشركة. كما يقوم عادة الصندوق بإجراء تقييم شامل ونايف للجهالة للشركة قبل تقديم عرض الشراء.

عند التوصل إلى إتفاق مع الصندوق، يجب تحويل الشركة إلى شركة مساهمة أو أن تكون الشركة في الأصل شركة مساهمة وذلك لتحديد الحصص. وعند دخول صندوق الإستثمار المباشر كشريك، يعمل ممثلو الصندوق بالتعاون مع الأشخاص المعنيين بإدارة الشركة على تحديد فرص النمو وإمكانيات نجاح الشركة والعمل على تحقيق هذه النجاحات بصورة فعلية عن طريق التوسع في نشاط الشركة وتحقيق مبيعات أكبر. وينتج عن هذا النجاح ربحية أعلى للشركة تعود بالفائدة على كل من الملاك الأصليين للشركة وصندوق الإستثمار المباشر.

قد يختار الصندوق في مرحلة ما التخرج من الشركة عن طريق بيع حصته للملاك الأصليين أو قد يحدث العكس ويقرر المالك الأصلي بيع حصته للصندوق.

٧- اجتماع الدائرة المستديرة لمركز المشروعات الدولية الخاصة والجمعية المصرية لشباب الأعمال الذي عقد في ٢٢ فبراير ٢٠١٠.

ث- المستثمرون الاستراتيجيون كمصدر للتمويل

إضافة إلى مصادر التمويل المتاحة في القطاع المالي فإنه يوجد مصدر آخر مهم للشركات الصغيرة والمتوسطة، وهو الدخول مع مستثمر رئيسي كشريك إستراتيجي. وعادة ما يكون المستثمر الرئيسي إحدى الشركات الكبرى العاملة في نفس القطاع. كأن يكونوا موردين أو عملاء أو حتى منافسين حاليين للشركة.

قد يكون المستثمر الرئيسي شركة محلية أو عالمية تُعنى بالشراكة في الشركة الصغيرة أو المتوسطة نتيجة لوجود احتمالات نمو مرتفعة للشركة وإمكانية تحقيق نجاحات مستقبلية كبيرة. وقد يرى المستثمر الرئيسي أن الشركة في حاجة إلى إعادة هيكلة وتطوير في الإدارة حتى يتحقق الوصول إلى نتائج أعمال جيدة وبما أن المستثمرين الرئيسيين يساهمون في الشركة بحصة من رأس المال: فإنهم عملياً يصبحون ملاكاً طويلي الأمد. ويشاركون في النجاحات والخسائر المحققة للشركة فهم بذلك يشاركون أيضاً في المخاطر التي تواجهها الشركة.

أما بالنسبة للشركات الناشئة فعادة ما يوجد نوع آخر من المستثمرين يسمى بالمستثمرين الرعاية Angel Investors وعادة ما يكونون شركات أو أفراداً تهتم بتمويل رواد الأعمال عن طريق ضخ رؤوس الأموال. وغالباً ما يكون هذا التمويل عن طريق الأقارب أو الأصدقاء إذا لم تكن شركة متخصصة في هذا النوع من التمويل.^٨

ويكمن الاختلاف الأساسي بين المستثمرين الإستراتيجيين وصناديق الإستثمار المباشر في كون المستثمرين الإستراتيجيين معنيين بصفة مباشرة بإدارة الشركة أو حتى دمج الشركة الصغيرة مع شركتهم الكبيرة بصفة دائمة (الدمج والإستحواذ). كما أن المستثمرين الإستراتيجيين هم عادة مستثمرون طويلو الأجل وليس لديهم خطة للتخارج كما هو الحال في معظم الأحيان بالنسبة لصناديق الإستثمار المباشر.

٨- (١) مع ملاحظة أنه لا توجد في مصر صناديق أو شركات متخصصة في هذا النوع من التمويل

ج- مزايا وتحديات

يلخص الجدول التالي المزايا والتحديات المرتبطة بالحصول على التمويل من مختلف أنواع مؤسسات التمويل. والتي يجب أخذها في الاعتبار من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة عند التقدم للحصول على التمويل:

جدول (1): مقارنة بين مؤسسات التمويل

التحديات	المزايا	المؤسسة التمويلية
<p>عدم المرونة: بمجرد الانتهاء من وضع شروط التسهيل وطرق السداد بتعين عليك الالتزام بها. وإذا إقتضت أكثر من الحاجة سينتهي بك الأمر لدفع الكثير من الفوائد الإضافية بلا داع.</p> <p>الضمان: إذا كانت الأصول التي للشركة أو الملاك تضمن القرض فقد تواجه الشركة بعض المخاطر في حالة التأخر عن السداد. وإذا كان القرض مضموناً فإن هذا يعني أن معدل الفائدة سيكون أقل ولكنه يعني أيضاً أنه يتعين على الشركة الالتزام في السداد.</p> <p>المصروفات: يجب دفع رسوم وعمولات على القروض. كما أن العديد من البنوك ستفرض على الشركة عمولة في حالة السداد المبكر للقرض.</p>	<p>مدى الاعتماد عليها: تعد القروض مصدرًا تمويليًا يعتمد عليه. فشركتك تضمن توفر المال طوال مدة القرض (إلا إذا خالفت القواعد والشروط الموضوعة). فمن غير المتوقع أن يطالب البنك المقرض بسداد فوري للقرض ويجب أن تكون الشركة على علم كامل بحجم المديونية والمبالغ التي ينبغي أن تقوم بسدادها (إلا إذا اخترت قرصاً بمعدل فائدة متغير).</p> <p>التكلفة: يعد القرض المصرفي معقول التكلفة إذا قارناه بالعديد من أنواع التمويل الأخرى. وبالرغم من أن مصروفات وعمولات القروض ليست زهيدة فإنها تقل عن معدلات الفائدة في حالة بطاقات الائتمان والسحوبات على المكشوف. وفي حالة قيامك بالإقتراض من البنك، فأنت تحتفظ بملكية الشركة بالكامل بدون دخول شريك.. كما هو الحال مع دخول مستثمرين.</p>	<p>البنوك</p>

التحديات	المزايا	المؤسسة التمويلية
<p>الإلتزامات: يتعين على الشركة الإلتزام بدفع المبالغ المستحقة عليها. وغالباً لا يكون من الممكن إنهاء عقد الإيجار قبل إنتهاء المدة الأصلية. وبذلك يكون المستأجر مسؤولاً عن دفع الإيجار.</p> <p>قلة الأصول: لن تكون الشركة مالكة للأصل إلا في حالة شراء الأجهزة المؤجرة مع نهاية مدة الإيجار وعندئذ تكون الأجهزة قد انخفضت قيمتها وتعرضت للإهلاك والتقاعد.</p> <p>المسئولية: بالرغم من أن الشركة لا تكون مالكة للمعدات أو الأجهزة؛ فإنها مسئولة عن صيانتها كما هو منصوص عليه في شروط عقد الإيجار.</p>	<p>الأسعار: يتميز التأجير التمويلي بثبات التكلفة الشهرية ويعد هذا النوع من التمويل نوعاً مفضلاً؛ حيث يساعد المقترض على تقليل مخاطر التضخم. فبينما ترتفع التكلفة إذا زادت المدة عن خمسة أعوام تظل الشركة تدفع مبلغاً ثابتاً لا يتغير. كما أن المبالغ النقدية المدفوعة مقدماً تكون أقل حيث لا يتعين دفع مبالغ نقدية كبيرة دفعة واحدة لشراء المعدات.</p> <p>الإنتفاع: يمكنك هذا النوع من التمويل من الإنتفاع بالأجهزة وإستخدامها استخداماً جيداً. وذلك حتى نهاية مدة الإيجار. وعندها يكون لديك الخيار في شراء المعدات .</p> <p>تطوير المعدات: يمكنك الارتقاء بجودة الأجهزة والمعدات التي تستخدمها وتطويرها وذلك باستخدام أحدث الموديلات في كل مرة تنتهي فيها مدة عقد الإيجار.</p> <p>في معظم الحالات سيكون من الأسهل على الشركة الحصول على تمويل باستخدام التأجير التمويلي من الحصول على قروض.</p>	<p>شركات التأجير التمويلي</p>

التحديات	المزايا	المؤسسة التمويلية
<p>الحد الائتماني: في حالة استخدام خدمة الضمان ستحتاج شركة التخصيم دراسة الحد الائتماني المناسب وضعه لعملائك مما قد يؤثر على سرعة القرارو سير العمل او على علاقتك مع عملائك .</p> <p>إنهاء العقد: في بعض الأحيان يكون من الصعب إنهاء الاتفاق المبرم مع الشركة حين قيام المحصم بتحصيل قيمة الدفعات المقدمة التي قدمها لك (بتحصيل أوراق القبض طرف الشركة).</p> <p>النزاعات: يجب التعامل مع النزاعات الخاصة بالفواتير بسرعة لتفادي رفض السداد.</p> <p>التحصيلات: تعتمد على شركة التخصيم كوسيط في تحصيل الدين بالنيابة عنك.</p>	<p>الدفع الفوري: تعد الميزة الأساسية لشركات التخصيم هي الحصول على المبالغ النقدية فوراً بدون الانتظار حين تحصيل حسابات (أوراق القبض / الأوراق التجارية). مما يعتبر ميزة مهمة خاصة للشركات التي تعمل في صناعات يغلب عليها منح فترات ائتمانية طويلة نسبياً للعملاء.</p> <p>تحسين دورة التحول النقدي: تحسن هذه العملية التدفقات النقدية وتعتمد على عدد الفواتير المستحقة القابلة للتحصيل والتي قمت بتقديمها لشركة التخصيم التي تعاقدت معها. أيضاً ستسمح لك بتحصيلها بانتظام.</p>	<p>شركات التخصيم</p>
<p>قواعد القيد: أ- يجب أن يكون لدى الشركة المتقدمة راعي معين معتمد من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية. ب- يتعين توفر الشروط التالية في الشركات الصغيرة والمتوسطة (ذات رؤوس الأموال الصغيرة والمتوسطة) حتى يتم قيدها في بورصة النيل:</p>	<p>متطلبات القيد: تعد متطلبات وقواعد القيد أكثر مرونة إذا ما قورنت ببورصة الأوراق المالية. وذلك فيما يتعلق بالحد الأدنى لرأس المال وعدد المساهمين وعدد الأسهم التي ستطرح للجمهور بالإضافة إلى القوائم المالية للشركة.</p>	<p>بورصة النيل المصدر: الموقع الإلكتروني لبورصة النيل: http://nilex.egyptse.com</p>

التحديات	المزايا	المؤسسة التمويلية
<p>• يجب إيداع أوراقك المالية التي تم قيدها في شركة مصر للمقاصة والتسوية والحفظ المركزي.</p> <p>• لا يجب أن تتضمن اللوائح الداخلية للشركة أو قواعد وشروط الاكتتاب (الإصدار) أي قيود على تداول الأوراق المالية التي سيتم قيدها وتداولها.</p> <p>• يتعين أن تقدم الشركة المتقدمة قوائمها المالية عن فترة لا تقل عن سنة مالية واحدة وهي السنة السابقة لطلب القيد.</p> <p>• يجب ألا تقل حقوق المساهمين عن ٥٠٪ من رأس مال الشركة المدفوع في العام السابق لطلب القيد.</p> <p>• يجب سداد رأس المال المصدر بالكامل بالقيمة الاسمية التي تتراوح ما بين ١-٥ جنيهات مصرية لكل سهم.</p> <p>• يجب ألا يقل عدد الأسهم الصادرة والتي سيتم قيدها عن ١٠٠ ألف سهم.</p> <p>• يجب ألا يقل الحد الأدنى للأسهم الحرة عن ١٠٪ من إجمالي الأسهم المصدرة ولا يقل عدد المساهمين عن ٢٥ مساهماً.</p> <p>القوائم والتقارير المالية:</p> <p>يتعين على الشركات المقيدة تقديم قوائمها المالية ربع السنوية ونصف السنوية معتمدة من إدارة الشركة خلال ٤٥ يوماً من نهاية الفترة. كما يتعين عليها تقديم الميزانية المعتمدة من مراقب الحسابات خلال ٩٠ يوماً من نهاية السنة المالية.</p>	<p>قواعد الإفصاح: يتعين على الشركات ذات رؤوس الأموال المتوسطة والصغيرة تقديم قوائمها المالية السنوية المدققة للبورصة والهيئة العامة للرقابة المالية بينما يكفي اعتماد إدارة الشركة للقوائم المالية ربع السنوية ونصف السنوية فقط قبل تقديمها.</p> <p>مساعدة الشركة في عملية القيد والاكنتاب:</p> <p>• يجب أن يكون هناك مستشار معين (الراعي) لمساعدة الشركة المتقدمة على القيد في البورصة وفي طرح أسهمها للاكنتاب العام.</p> <p>• كما يقوم الراعي بمساعدة الشركة المقيدة على الالتزام بقواعد القيد والإفصاح وكذلك في إعداد قوائمها المالية وتقديمها في الأوقات المحددة لذلك.</p> <p>رسوم أقل للقيد والتداول:</p> <p>يتم خفض رسوم القيد السنوية على المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى ٠,٥ لكل ألف جنيه من رأس المال بحد أدنى ٥٠٠ جنيه مصري وحد أقصى ٣٠,٠٠٠ جنيه مصري.</p>	

التحديات	المزايا	المؤسسة التمويلية
<p>وستقوم البورصة بنشر القوائم والنتائج المالية للشركة ليوم واحد فقط على شاشات التداول كما سيتم نشر قرارات الجمعية العمومية بشأن توزيع أرباح الأسهم وتواريخ الكوبونات عبر شاشات التداول والموقع الإلكتروني للبورصة.</p>		
<p>الحجم: تركز معظم صناديق الإستثمار المباشر التي تعمل في مصر حالياً على المشروعات والمنشآت المتوسطة بدلاً من الصغيرة.</p> <p>التسعير: تعد صناديق الإستثمار المباشر أكثر تعقيداً مما قد يؤدي إلى صعوبة التفاوض معهم.</p> <p>التدخل: قد تشترط صناديق الإستثمار المباشر المشاركة في التوجهات الإستراتيجية للشركة.</p> <p>الرقابة والتحكم: تكون صناديق الإستثمار المباشر أكثر اهتماماً بالسيطرة على الشركة في حالة عدم قدرة الإدارة على تسيير العمل.</p> <p>ملحوظة: تهتم بعض صناديق الإستثمار المباشر بالحصول على حصة الأغلبية في الشركة إلا إذا كانت تتبع إستراتيجية محددة تسمح للشركة التي يستحوذون عليها بالعمل بنفس المستوى والمعايير.</p>	<p>زيادة رأس المال: تساعد صناديق الإستثمار المباشر على زيادة رأس مال الشركة دون الحاجة لدفع أي رسوم أو الحصول على قروض مالية، مما يتيح للشركة التركيز على الإدارة وكفاءة العمليات بدلاً من تشتيت الجهود في محاولة سداد قرض في فترة زمنية محددة.</p> <p>الخدمات الاستشارية: تقدم صناديق الإستثمار المباشر للشركات النصح والاستشارات الإستراتيجية والتشغيلية والمالية. كما تشارك الإدارة العليا لتلك الصناديق في وضع التوجهات الإستراتيجية للشركة من خلال أعضاء مجلس إدارة معينين من قبلهم.</p> <p>التحالفات: يمكن لصناديق الإستثمار المباشر تقديم الشركة إلى شبكة واسعة من الشركاء الإستراتيجيين محلياً ودولياً. كما يمكنهم تحديد بعض الشركات الأخرى المحتمل إستحواذها بالإضافة إلى تسهيل عملية الإستحواذ.</p>	<p>صناديق الإستثمار المباشر</p>

مع برنامج (عالم)، يمكنك إدارة أعمالك
في أي وقت ومن أي مكان

الخدمات المصرفية للأعمال



"مع خدمة الإنترنت البنكية من برنامج (عالم) أصبح بإمكانني تنفيذ كافة المعاملات البنكية لشركتي
من المكتب، المنزل و حتى أثناء سفري بسهولة مع ضمان أعلى مستوى أمان".

هاني أبو حسين - رئيس مجلس إدارة "مصنع ماجيك باج"

مع برنامج (عالم) من بنك إتش إس بي سي مصر، فريق متخصص يدعم مشروعاتك من خلال خدمات
مصرفية مبتكرة.

HSBC 
بنك العالم المحلي

إتصل على ١٦٠٨٨
www.hsbc.com.eg

القسم الثالث

كيف تختار وسيلة التمويل
المناسبة لشركتك؟

القسم الثالث

كيف تختار وسيلة التمويل المناسبة لشركتك؟

إختيار وسيلة التمويل المناسبة لشركتك تعد من أهم القرارات التي تتخذها.. فإختيارك يؤثر على نشاط الشركة في كل مرحلة من مراحل نموها. وهناك أربعة عناصر يجب أن تأخذها في إعتبارك وأنت تتخذ قرارك بإختيار نوع التمويل:

١- سبب الحصول علي تمويل:

تسعى معظم الشركات الناشئة إلى الحصول على التمويل بغرض توفير الموارد اللازمة لممارسة أعمالها، مثل شراء الماكينات والألات، والمواد المستخدمة في الإنتاج و الموارد البشرية. ومع مرور الوقت، وقرارات التوسع في النشاط، مثل زيادة المبيعات أو زيادة الطاقة الإنتاجية. تجد أن شركتك تحتاج إلى تمويل إضافي لدعم هذا التوسع. وطبقاً لنوع التوسع الذي تحتاج إليه، أي طبقاً للغرض من التمويل، يتحدد نوع التمويل المطلوب ومصدر التمويل الذي يجب ان تسعى إليه.

٢- مصادر التمويل المتاحة:

في حال تمتعك أنت وشركائك بالقدرة على ضخ تمويل إضافي في المشروع، يعتبر التمويل الذاتي خياراً مناسباً. وفي الكثير من الحالات، تعد الأرباح المرحلة (المتجزأة) من السنوات السابقة أفضل مصدر لتمويل التوسعات المطلوبة. أما في حالة عدم توافر أرباح مرحلة او مصادر تمويل ذاتية ، يصبح البحث عن مصادر تمويل خارجي أمراً لازماً، إما بالإقتراض، أو التمويل بالمشاركة في رأس المال.

٣- طريقة السداد:

يتطلب التمويل من خلال الإقتراض الانتظام في سداد الأقساط والفوائد. بينما يتيح هذا النوع من التمويل ميزة ضريبية، فإنه يشكل عبئاً يتمثل في المدفوعات النقدية التي تقوم الشركة بتسديدها بانتظام، لسداد الأقساط وفوائد القرض. وفي المقابل، فإن التمويل بالمشاركة في رأس المال لا يحتاج إلى مدفوعات نقدية منتظمة، ولكن المساهمون الجدد يطلبون عادة الحصول على حصة من صافي الأرباح.

٤- مخاطر الديون:

يفرض التمويل بالإقتراض إلزاماً على الشركة بسداد القرض بانتظام. حيث أن التعثر وعدم السداد قد يعرض الشركة للإفلاس. أو قيام الدائنين بالحجز على أصولها. خاصة إذا كانت الشركة قد قدمت تلك الأصول كضمان للقرض. أما التمويل بالمشاركة في رأس المال. فيمثل مشاركة المساهمين في ملكية الشركة. وبالتالي المشاركة في الربح والخسارة.

وبناءً على ما تقدم. فإنه يجب على الشركة دراسة الخيارات التمويلية المتاحة. وإختيار أكثرها ملائمة للشركة وطبيعة النشاط.

أ- أمور يجب مراعاتها قبل التقدم إلى جهة التمويل

مؤسسات التمويل التي سبق تناولها في القسم الثاني هي مؤسسات تهدف الى الربح. ولذلك تسعى جميعها إلى تحقيق أرباح من عملها. مثلما تسعى أنت لذلك. ولهذا فمعظم مؤسسات التمويل تقوم دائماً بتقييم المخاطر المحتملة قبل منح التمويل.

يهدف هذا القسم إلى تحقيق هدفين أساسيين.. فمن ناحية. يوضح النقاط الأساسية التي تهتم بها مؤسسات التمويل عندما تقوم بدراسة وضع المشروعات الصغيرة والمتوسطة. مع التركيز بوجه خاص على عناصر المخاطر وقدرة المشروع على الاستمرارية. ومن ناحية أخرى. يتناول هذا القسم العناصر التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند إختيار نوع معين من مؤسسات التمويل. حيث أن كل نوع من أنواع مؤسسات التمويل يكون أكثر ملائمة للمشروع طبقاً للمرحلة الزمنية التي يمر بها المشروع.

١. المخاطر

تواجه كافة أنواع الشركات مخاطر في عملها اليومي. سواء كانت كبرى الشركات العالمية متعددة الجنسيات أو مشروعات صغيرة في طور البداية. وعليه فإن مؤسسة التمويل تكون حريصة على تقييم وتقدير المخاطر التي تواجهها شركتك. حتى يمكنها إتخاذ قرار بشأن تقديم التمويل الذي تحتاجه. ولذا تعتبر المخاطر عنصراً هاماً وحاسماً تقوم مؤسسة التمويل بدراسته وأخذه بعين الإعتبار عند دراسة أي شركة وتحديد إحتياجاتها من التمويل. وتقييم هذه الإحتياجات وفقاً للمخاطر المرتبطة بها.

أنواع المخاطر

هناك العديد من المخاطر التي تقوم مؤسسات التمويل بدراستها دائماً عندما تتقدم إليها بطلب للحصول على تمويل. وسنعرض فيما يلي أهم المخاطر التي توضع في الاعتبار:

أ. مخاطر مرتبطة بقطاع العمل: وهي المخاطر المرتبطة بالقطاع أو المجال الذي تعمل به شركتك. وجدير بالذكر هنا. أن هناك بعض القطاعات التي تحدها المخاطر أكثر من غيرها نظراً لعدة أسباب. فعلى سبيل المثال. يعد قطاع السياحة قطاعاً عالي المخاطر. نظراً لإعتماده الكبير على الأمن والاستقرار في الدولة. وهو ما ينطبق على أي دولة في العالم. كما أن بعض القطاعات الأخرى التي تعتمد بشكل كبير على التقنيات الحديثة. هي أيضاً محفوفة بالمخاطر نظراً للتغير السريع الذي يطرق على التقنيات. فعلى سبيل المثال. يواجه مصنعو رقائق معالجات الكومبيوتر تحدياً

كبيراً يتمثل في التغيرات المستمرة والسريعة التي تطرأ على صناعتهم. نظراً للتطورات الهائلة التي تشهدها تقنيات معالجة البيانات، ما يجعل عملهم محفوفاً بالمخاطر. علاوة على ذلك، فقد تنتج مخاطر القطاع من عناصر تتعلق بالقواعد والشروط التنظيمية، أو الظروف السياسية داخل الدولة التي تعمل بها. ومن الأهمية بمكان ملاحظة أن مخاطر القطاع متماثلة بالنسبة لكل الشركات التي تعمل في نفس القطاع. لذا يتم تقييم تلك المخاطر بنفس الطريقة بالنسبة لك أو لمنافسك من الشركات العاملة في نفس القطاع.

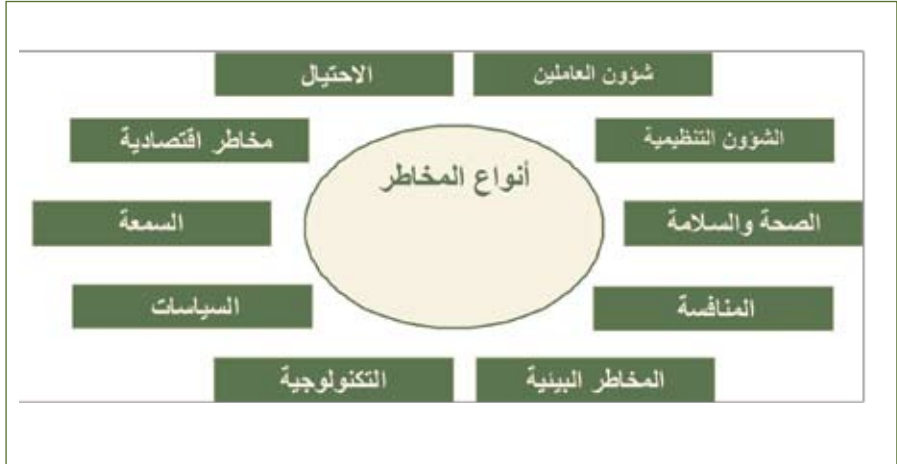
ب. مخاطر على مستوى الشركة: هذا النوع من المخاطر مرتبط بشركتك، ويتم تقييمها وفقاً للعديد من العناصر. مثل سابقة أعمال الشركة، وما إذا كنت قد حققت نجاحاً من قبل، وكم من الوقت إستمر هذا النجاح. ويعتمد هذا على فريق المديرين العاملين لديك، وكفاءتهم وخبرتهم. كما سيعتمد هذا على الهيكل المؤسسي للشركة وكيفية تنظيمها، ومعنى آخر فكلما طالت مدة ممارسة شركتك للعمل على نحو رسمي ومنظم، كلما نظرت مؤسسات التمويل إليها بشكل أفضل (للمزيد من التفاصيل أنظر القسم الخامس). وبالتالي سيتم تقييم هذا النوع من المخاطر بالنسبة لشركتك بشكل مختلف عن تقييم الشركات المنافسة، والأهم أن مؤسسات التمويل المختلفة ستقيم شركتك بشكل مختلف من هذه الزاوية.

ت. مخاطر مرتبطة بالمشروع: هذا النوع من المخاطر سوف يكون شديد الارتباط بالمشروع الذي تسعى لتمويله. وسيتم أيضاً تقييم هذه المخاطر بشكل يختلف من مؤسسة تمويل الى أخرى. فعلي سبيل المثال، إذا كنت تطلب تمويلاً لشراء خط إنتاج لمنتج مختلف تمام الاختلاف عما تنتج، أي منتج تتعامل معه لأول مرة دون أن يكون لك فيه سابقة خبرة أو قصة نجاح. فإن هذا سيعتبر أكثر خطورة ما لو كنت تطلب التمويل لتوسيع خط الإنتاج الحالي، أي لمنتج قيمت بإنتاجه وبيعه لسنوات عدة، وعليه ستعتبر مؤسسات التمويل الحالة الثانية أقل مخاطرة من الحالة الأولى. لذا ستكون أكثر استعداداً لتمويل عمليات التوسع من تمويل المشروعات الجديدة.

ث. مخاطر مرتبطة بسعر الصرف: إذا كانت شركتك تعمل في مجال التجارة الدولية، أو أن جزء من تكاليف مشروعك أو إيراداته يعتمد على النقد الأجنبي، فإن مخاطر تقلبات سعر الصرف للعملة الأجنبية تمثل مصدراً للقلق بالنسبة لعملك، وتأخذها مؤسسات التمويل بعين الاعتبار. ولذا عليك إتخاذ بعض الإجراءات اللازمة للتحوط من تقلبات سعر الصرف، وتقليل الخسائر.

ج. مخاطر مرتبطة بالتشغيل: هذه المخاطر وثيقة الارتباط بشركتك، وسوف تكون محل دراسة من مؤسسة التمويل. تشمل هذه المخاطر جوانب متعددة مثل خبرة الفريق الإداري العامل بشركتك، وما إذا كان العمل يعتمد على شخص واحد أم أنه جيد التنظيم بحيث يمكن أن يستمر سير العمل بشكل مستقل. كما تتضمن تلك المخاطر أيضاً الاعتماد على تقنية معينة، وما إذا كانت هذه التقنية حديثة أم عفا عليها الزمن. فإذا كان عمك يعتمد على تكنولوجيا متقدمة في مجال التقنيات الحديثة، فيجب أن تأخذ الشركة ذلك العنصر بعين الاعتبار عند وضع خططها الداخلية. وتشمل هذه النوعية من المخاطر كذلك الملكية الفكرية للمنتجات بالأخص إذا كانت الشركة تعمل في مجالات تعتمد في عملها على أفكار متميزة وقيمة. في هذه الحالة تكمن المخاطر في سرقة أو محاكاة أو تقليد هذه الأفكار، ما سيتسبب في عدم استقرار ميزتها التنافسية. لذا سيكون من المهم بالنسبة لهذه الأنواع من الشركات أن تحمي حقوق ملكيتها

الفكرية. من خلال الحصول علي براءات الاختراعات وتسجيل حقوق الملكية الفكرية. بالإضافة إلى ذلك. تواجه الشركات التي تعتمد اعتماداً شديداً علي الأصول المادية مخاطر التعرض إلي الخسارة أو الانهيار أو الحريق. علي سبيل المثال. لذا. سيكون من المهم التأمين عليها ضد هذه المخاطر. واتخاذ كافة الإجراءات لحماية أصولها المادية. مثل القيام بأعمال الصيانة.



شكل (٣) بعض المخاطر التي تواجه المشروعات

بالإضافة إلى المخاطر السابقة. توجد أنواع أخرى من المخاطر. كما هو موضح في الشكل السابق. ومن ثم. يجب قبل التقدم إلى مؤسسات التمويل معرفة مختلف أنواع المخاطر التي يمكن أن تواجهها. نظراً لأن هذا سيساعد على التوجه إلى نوعية مؤسسة التمويل الأكثر استعداداً لتقديم التمويل لهذه النوعية من الأعمال.

٢. قدرة المشروع على الاستمرارية

عند تقييم شركتك. ستقوم أي مؤسسة تمويل بطرح سؤال رئيسي وهو "هل هذه الشركة قابلة للاستمرار أم لا؟" وهو ما يعني ببساطة قدرة المشروع على الاستمرارية. أي قدرة شركتك على الاستثمار في التواجد والعمل والنمو في مواجهة أية مخاطر تتعلق ببيئة عمل مشروعك. لذا. فإن مختلف مؤسسات التمويل ستضع بعين الاعتبار قدرة مشروعك على الاستمرارية. وذلك لأسباب مختلفة:

أ. في حال التمويل بالإقتراض: ستهتم مؤسسات التمويل التي تقدم قروضاً بقدرة مشروعك على الاستمرارية لأنها تريد أن تضمن إسترداد المبالغ المقرضة. بالإضافة إلى الفوائد المستحقة عليها وذلك بهدف تحقيق الأرباح. فلو أنك أفلست غداً. لا قدر الله. لأي سبب من الأسباب. فإن هذا يعني الخسارة بالنسبة لمؤسسة التمويل.

ب. في حال التمويل بالمشاركة في رأس المال: يسعى المستثمرون إلى تحقيق عائد على إستثماراتهم في المدى الطويل في شكل نصيب من أرباح المشروعات. فإذا إستمرت شركتك في تحقيق الخسائر أو الخروج من السوق. فهذا يعني خسارتهم.

لذلك ستقوم كل مؤسسات التمويل بدراسة التوقعات المستقبلية لشركتك. وما إذا كانت شركتك قادرة على الإستمرار في العمل والنمو وتحقيق الربح من عدمه.

كما ستدرس تلك المؤسسات عناصر أخرى مثل: إمكانية إستمرار الشركة في بيع منتجاتها أو خدماتها مستقبلاً. ما يعني أنها ستقوم بدراسة السوق لمعرفة ما إذا كان هناك طلب كاف علي منتجك في الأسواق التي تعمل بها. سواء كانت محلية أو دولية. كما أنها ستقوم بدراسة الهيكل الإداري. وتقييم المهارات الإدارية لشركتك.

بالإضافة إلى ذلك. ستدرس مؤسسات التمويل كيفية تنظيم العمل داخل شركتك. ومدى اهتمامك بشؤون التنظيم الإدارية المتعارف عليها. فعلى سبيل المثال. إذا كانت شركتك تعتمد على شخص واحد لتسيير العمل بها. مع غياب موظفين إداريين وغياب أي وسائل لضمان استمرارية العمل في حال غيابك أو غياب المسئول الأول عن الإدارة. فلن تكون مؤسسات التمويل مستعدة لتمويل مشروعك.

كما أنه إذا كان عملك يعتمد على عميل واحد أو منتج واحد. فإن مؤسسة التمويل سينتابها القلق حول مستقبل عملك إذا تحول هذا العميل الواحد للتعامل مع منافسك.

لذا. تعد قدرة مشروعك على الإستمرارية عنصراً حاسماً بالنسبة لكافة أنواع مؤسسات التمويل (انظر قسم ٤ لمزيد من التفاصيل).

ب. إختيار نوع التمويل المناسب

من أجل تحديد البديل الأنسب للتمويل. يتعين على صاحب أو أصحاب الشركة تقييم الجوانب المتعددة لبيئة العمل. وذلك بهدف تحديد نوع التمويل الذي يناسب الشركة وإحتياجاتها. حتى تتمكن من إتخاذ قراراً أصوب وأشمل بشأن مؤسسة التمويل التي يجب أن تتوجه إليها للحصول علي تمويل. وهناك العديد من العناصر التي يجب دراستها لمعرفة ذلك:

نوع النشاط و القطاع الذي تعمل به الشركة

تعتبر الصناعة والقطاع الذي تعمل به شركتك عاملاً هاماً بالنسبة لمؤسسة التمويل عند دراسة الطلب الذي تقدمت به شركتك بغرض الحصول على تمويل؛ وذلك لأن مؤسسات التمويل تقوم عادة بتحليل القطاع الذي تعمل به الشركة أو الصناعة التي تنتمي إليها بهدف دراسة القطاعات

المختلفة و تحليل أداؤها خلال السنوات السابقة وكذلك إعداد دراسات قطاعية عن توجهات القطاع في المستقبل. فإذا كانت الشركة تنتمي الى صناعة ما اتسمت بالأداء السيئ في السنوات الماضية، أو النمو الضعيف أو المعدوم، قد لا تفضل بعض مؤسسات التمويل منح تمويلًا للشركات العاملة بالقطاع. حتى تتغير هذه الظروف.

يمكن النظر لأداء صناعة ما من أوجه مختلفة، أهمها هو ما حققته من نمو عبر السنوات الماضية، بالإضافة إلى النمو المستقبلي. وعادةً ما يُستخدم مصطلح "الصناعة المزدهرة" للإشارة إلى صناعة ظلت تتمتع بنمو عبر عدة سنوات. كما تعتبر الصناعات المزدهرة جاذبة لأنواع عديدة من مؤسسات التمويل. ومن ناحية أخرى، هناك صناعات تُعتبر مستقرة، أو تمر بمرحلة نضج مع وجود احتمال ضئيل للنمو. وتلك الصناعات تجذب مؤسسات الإقراض (مثل البنوك) بسبب استقرارها. بينما تجذب الصناعات التي تتمتع بإحتمالات نمو مرتفع في المستقبل صناديق رأس المال المخاطر والإستثمار المباشر في رأس المال، الذين يسعون لتنمية إستثماراتهم نموًا سريعًا وكبيرًا.

وبشكل أكثر تحديدًا، هناك بعض المؤشرات الأساسية، التي يمكن تطبيقها على كل الصناعات، حتى يمكن تحديد مدى جاذبيتها بالنسبة لمؤسسات التمويل. لذا، قمنا باختيار المؤشرين الأكثر استخدامًا وهما:

دورة التحول النقدي/دورة تحويل الأصول (CCC): حيث تعد هذه الدورة مقياساً بين الفترة الزمنية (بالأيام) التي تستغرقها (أو الأيام التي تحتاجها) شركة ما لتحويل مواردها المستخدمة من مدخلات الإنتاج إلى تدفقات نقدية. تهدف "دورة التحول النقدي" إلى قياس الفترة الزمنية التي يتم فيها تجميد كل جنيه صافي مستخدم في الإنتاج وعملية المبيعات، قبل تحويله إلى إيرادات نقدية، من خلال المنتجات التي يتم بيعها إلى المستهلكين، وخصيل قيمة المبيعات والأموال الناتجة عن المقبوضات، يتناول هذا المقياس الفترة الزمنية اللازمة لبيع المخزون من السلع والفترة الزمنية اللازمة لتحصيل قيمة المبيعات، والأموال الناتجة عن المقبوضات، بالإضافة إلى الفترة الزمنية التي تحتاجها الشركة لدفع فواتيرها. دون أن تُفرض عليها أي غرامات، أو عقوبات، ويتم حسابها كالآتي

$${}^1 \text{CCC} = \text{DSO} + \text{DIO} - \text{DPO}$$

$$= \text{معدل دوران العملاء} + \text{معدل دوران المخزون} - \text{معدل دوران الموردين}$$

$$= \frac{\text{متوسط المقبوضات}}{\text{الإيرادات/ ٣٦٥}} - \frac{\text{متوسط المخزون}}{\text{تكلفة المبيعات/ ٣٦٥}} + \frac{\text{متوسط المدفوعات}}{\text{تكلفة المبيعات/ ٣٦٥}}$$

تمثل "DIO" الفترة التي تحتاجها المؤسسة لبيع ما لديها من مخزون (أو منتجات).

تمثل "DSO" الفترة التي تستغرقها المؤسسة لتحصيل إيراداتها من المبيعات التي تم بيعها.

تمثل "DPO" الفترة التي تحتاجها المؤسسة لتسدد الأموال المستحقة عليها لمورديها أو دائنيها.

(CCC = DIO + DSO - DPO) دورة التحول النقدي = الفترة التي تحتاجها المؤسسة لتبيع ما لديها من مخزون

(أو منتجات) + الفترة التي تستغرقها المؤسسة لتحصيل إيراداتها من المبيعات التي تمت- الفترة التي تحتاجها المؤسسة لتسدد الأموال المستحقة عليها لمورديها أو دائنيها).



شكل (٤) دورة التحول النقدي

الأصول المادية: هي الأصول التي يكون لها جوهرًا ماديًا ملموساً، مثال الآلات والمباني والأراضي، وهي تمنح حائزها مجموعة محددة واضحة من الحقوق المالية.

لكلا المنظورين السابقين مؤيدون ومعارضون كثيرون. علي سبيل المثال، إذا كان لدى الشركة أصولاً مادية كثيرة وقوية تعتمد عليها، إذا ستجد أن مؤسسات تمويل مثل البنوك، ستكون أكثر استعداداً للتعامل معك وتمويلك. يرجع السبب في ذلك إلى أن تلك المؤسسات، عادةً ما تستخدم الأصول المادية كضمانات، لتقليل المخاطر المرتبطة بمجال الصناعة التي تعمل به. علاوة على ذلك، قد تقوم البنوك بفحص دورة التحول النقدي الخاصة بالشركة، لمعرفة ما إذا كانت الشركة قادرة على دفع الأقساط والفوائد في مواعيدها المستحقة.

بالإضافة إلى ذلك، ستقوم مؤسسات التمويل مثل شركات التأجير التمويلي بفحص دورة التحول النقدي بشكل أساسي، نظراً لأنها عادة ما تقوم بتأجير الأصول لعملائها. لذا فهي تقوم بفحص دورة التحول النقدي الخاصة بالمؤسسة لتحديد القدرة على دفع الأقساط أو الدفعات المطلوبة لتمويل تأجير الأصول. وعادةً فإن شركات التأجير التمويلي لا تطلب ضماناً من الشركات، لأنها تحتفظ بملكية الأصول التي تقوم بتأجيرها إلى الشركة المؤجرة، حتى نهاية مدة الإيجار.

لذلك فإن معظم مؤسسات التمويل تقوم بتحليل وفحص دورة التحول النقدي بالشركة طالبة التمويل، كإجراء دال أو إرشادي. لمعرفة كيف يمكن للشركة تحويل منتجاتها أو خدماتها بسرعة إلى سيولة نقدية من خلال المبيعات، فكلما كانت الدورة قصيرة، قلت الفترة التي يتم جميد رأس المال فيها في العمليات التجارية، ما يدل على إمكانية تحقيق الشركة لنتائج وأرباح أفضل.

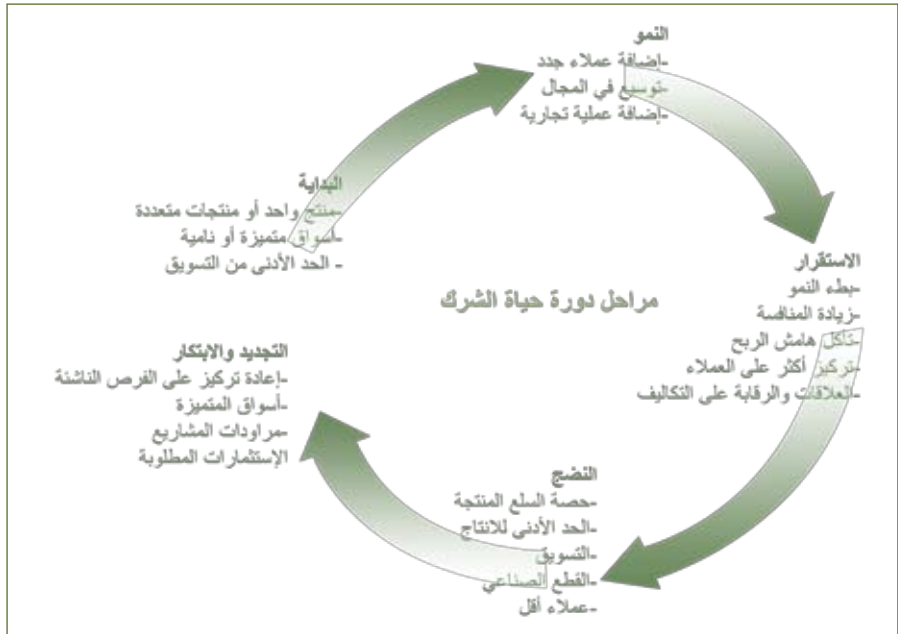
أما صناديق الإستثمار المباشر ورأس المال المخاطر فإنها تقوم بفحص مؤشرات أخرى إضافية أعمق من دورة التحول النقدي، فمؤسسات التمويل تركز إهتمامها على خلق قيمة داخل الشركة الممولة، وينشأ "خلق القيمة" من قدرة الشركة على النمو وتحقيق إيرادات وأرباح أكثر في المستقبل. يرجع السبب في ذلك إلى أن تلك الصناديق والشركات الإستثمارية تسعى للتخارج من تلك الشركات خلال عدة سنوات بعد أن تكون قد حققت أرباحاً أكبر لإستثماراتها وإستثماراتك عندما تتضاعف قيمة الشركة.

ت. مراحل تطور الشركات وإحتياجاتها من التمويل

إن كل الشركات سواء صغيرة، متوسطة أو كبرى أو حتى الشركات العالمية متعددة الجنسيات، تمر بنفس مراحل التطور ويُشار إليها عادة بتعبير "دورة الحياة". ولكل مرحلة من مراحل دورة الحياة (كما هو مشار إليها في الشكل التالي) خصائص مختلفة. لذا، يمكن للشركة أن تجد في كل مرحلة من تلك المراحل التمويل الذي تحتاجه من مؤسسات تمويل معينة بطريقة أسهل منها في مؤسسات أخرى.

هناك خمس مراحل في "دورة الحياة". لذا، يجب أن تكون الشركة على دراية بتطورها وكيف تقوم بوضع الخطط المستقبلية التي تؤهلها للانتقال إلى المرحلة التالية. فلكل مرحلة متطلبات مختلفة للنجاح تختلف عن متطلبات المرحلة السابقة. يمكن أن تكون تلك المتطلبات مالية أو تتعلق بالإستراتيجيات الموضوعية أو الإدارة أو السلطات الرقابية.

المراحل الخمس لدورة الحياة



شكل (5): مراحل دورة الحياة

١. المرحلة الأولى: تُسمى مرحلة التأسيس أو الإنشاء، وتبدأ هذه المرحلة عندما يقرر "صاحب المشروع" تأسيس شركة لها صفة قانونية للإستفادة من فرصة ما لبدء نشاطه. فقد يقرر صاحب المشروع تأسيس شركته بمفرده أو بالتعاون مع آخرين من الأصدقاء أو زملاء العمل أو حتى بعض أفراد أسرته. وتعتمد هذه المرحلة على ما يلي لتحقيق النجاح: (١) الحصول على رأس المال اللازم لبدء النشاط بشكل رسمي؛ (٢) العمل الشاق مع المرونة في الإدارة من خلال جهد صاحب المشروع والمؤسسين من أجل إجاح فكرة المشروع. غالباً ما تستمر هذه المرحلة لمدة عام أو اثنين أو أكثر من ذلك. في هذه المرحلة، يأتي معظم التمويل اللازم من مؤسس أو مؤسسي المشروع في شكل رأسمال حيث من الممكن بعدها الحكم على نجاح أو فشل المشروع عن طريق النتائج المحققة. أما التمويل الخارجي فسيكون الحصول عليه أسهل عن طريق هيئة عامة أو صندوق حكومي مخصص لدعم أصحاب المشروعات مثل الصندوق الإجتماعي للتنمية. كما قد تتوفر كذلك مبادرات ماثلة من قبل مؤسسات إثمائية أو جهات مانحة أخرى. أيضاً يعد رأس المال المخاطر أحد بدائل التمويل المطروحة في هذه المرحلة وقد يكون في صورة صندوق أو شركة أو فرد مهتم بالإستثمار في الشركات الناشئة. مع مراعاة أن رأس المال المخاطر سيولى الاهتمام لصاحب المشروع فقط إذا كانت فكرة المشروع تبشر بنتائج وريحية عالية عند تحقيقها. ومن متطلبات المستثمر في هذه المرحلة إعداد خطة عمل تفصيلية بها توقعات واضحة للمبيعات والتدفقات النقدية المستقبلية للشركة. وعملياً تكون من أكثر الصعوبات في هذه المرحلة الحصول على قرض مصرفي حيث تتفادى معظم البنوك تمويل مشروعات جديدة ليس لها سابقة أعمال وتفتقد إلى قاعدة من الأصول الممكن إستخدامها كضمانات. وتعد الشركة في هذه المرحلة محفوفة بالمخاطر وجاذبة فقط للمستثمرين الساعين للإستثمار في أنشطة عالية المخاطر والعائد.

٢. المرحلة الثانية: هي مرحلة النمو أو إثبات صلاحية الأفكار والرؤى التي تقوم عليها الشركة في مرحلة التأسيس. يجب أن تبدأ الشركة في العمل على تحقيق إيرادات وأرباح أكبر من خلال توسيع قاعدة عملائها ومجموعة الخدمات/المنتجات التي تقدمها. وعادة ما يتم قياس هذا النمو وفقاً لعدد من المعايير مثل عدد العاملين بالشركة والإدارات القائمة بالشركة والتغيرات التي تطرأ على الثقافة المؤسسية للشركة. ومدى تطبيق أسس الإدارة والتشغيل. ومن عناصر النجاح في هذه المرحلة الحصول على تمويل لتحقيق نمو أكبر في نشاط الشركة. ومدى تطور عناصر الإدارة وصنع القرار في الشركة. ومن سمات هذه المرحلة أن أصحاب المشروع ومؤسسيه يقومون بتوظيف مديرين متخصصين في النواحي الإدارية المختلفة كالتسويق والمبيعات والإنتاج. بينما يهتم أصحاب المشروع بالإدارة الإستراتيجية للشركة وتوجهات النمو أكثر من التدخل في إدارة العمل وتفصيله اليومية كما هو الحال عادة في مرحلة التأسيس. وتكون الشركة في هذه المرحلة أكثر جذباً لصناديق الإستثمار المباشر بنوعيتها أو المستثمرين الأفراد نظراً لكون الشركة على منحى نمو تصاعدي في هذه المرحلة. ومن المتوقع تحقيق نتائج أعمال وريحية عالية شريطة أن تكون الصناعة التي تعمل بها في مرحلة النمو أيضاً ويكون أداء الشركة في هذه المرحلة أيضاً أفضل من أداء منافسيها. ومن المتوقع أن تستمر الشركة في زيادة حصتها في السوق وتكون جميع هذه العناصر جاذبة للمستثمر في رأس المال.

أما مؤسسات الإقراض أو البنوك فستكون إنتقائية في تمويل الشركات التي تمر بهذه المرحلة. إذ ستعتمد في ذلك على تقييم المخاطر التي تنطوي عليها مؤسستك والمخاطر التي تنطوي عليها الصناعة التي تعمل بها. أيضاً ستراعي تلك المؤسسات عنصراً هاماً ألا وهو القطاع الذي تعمل به ككل وما إذا كانت معنية ومهتمة بالإستثمار فيه. تقوم البنوك كذلك بتقييم نوع التسهيلات

التي تطلبها الشركة. ومن مزايا هذه المرحلة. وجود سجل من النجاح للشركة بالإضافة إلى عدد من الأصول الثابتة التي يمكن تقديمها كضمان إضافي لمؤسسات الإقراض مما يمكن أن يساهم في الحصول على تمويل بالإقراض بشكل أسهل من مرحلة التأسيس. كما يوجد بديل آخر للتمويل في هذه المرحلة وهي زيادة حصة رأس المال من الملاك الحاليين أو زيادة رأس المال عن طريق مؤسسات تمويل خارجية تعمل بالإستثمار في رأس المال. أو مستثمرين إستراتيجيين. وفي كل الحالات ستكون مؤسسات التمويل حريصة على تقييم إمكانيات النمو للشركة والقيمة المستقبلية لها قبل القيام بعقد الاتفاق مع الشركاء الحاليين.

٣. المرحلة الثالثة: تتمثل هذه المرحلة في الاستقرار حيث ستكون الشركة قد إنتهت من مرحلة النمو بالوصول إلى العديد من الدروس المستفادة والوصول إلى طرق منظمة في أداء أعمالها. تتميز هذه المرحلة بأن مخاوف الفشل والانهيار تصبح شيئاً من الماضي. كما تركز الشركة إهتمامها على تثبيت وضعها في السوق عن طريق متابعة تطور السوق وتحركات المنافسين ومراقبة فرص النمو والتعامل مع التهديدات الماثلة في أوضاع السوق. فمن أهم عوامل النجاح في هذه المرحلة تطوير الهيكل الداخلي للشركة وأساليب إدارتها لتمكينها من التعامل الأمثل مع الفرص الواعدة في السوق لتحقيق نتائج أفضل للأعمال والتغلب على تهديدات المرحلة لضمان إستمرار النجاح على المدى الطويل. وتتميز هذه المرحلة كذلك بإمكانية الحصول على قروض مصرفية بسهولة مقارنة بالمراحل السابقة نظراً لتوافر تاريخ طويل من الإنجازات للشركة. وعادة تكون إحتياجات التمويل في هذه المرحلة مرتبطة بالتوسع في نشاط الشركة بمشروعات إستثمارية أو زيادة في رأس المال العامل. وذلك مع مراعاة أن البنك سيقوم بتقييم مخاطر الشركة والمشروع في كل الأحوال. كما يمكن للشركة في هذه المرحلة تحقيق أكبر استفادة من القيد في البورصة. نظراً لإمكانية طرح أسهم جديدة للشركة لزيادة رأس المال أو طرح سندات. كما أن من المتوقع أن تكون الشركة في هذه المرحلة في أفضل حالاتها من حيث التنظيم. ووجود هيكل تنظيمي وإداري واضح وعمليات داخلية منظمة وإلتزام بالقواعد التنظيمية وقواعد الحوكمة ما يؤهلها للوفاء بمتطلبات القيد بالبورصة بصفة منتظمة.

٤. المرحلة الرابعة: هي مرحلة النضج حيث تكون الشركة قد حققت قدراً كافياً من الاستقرار يمكنها من التغلب على معظم الظروف غير المتوقعة أو الصعاب المالية التي قد تواجهها. تكون الشركة في هذه المرحلة ذات خبرة ولديها من الأرباح ما قد يمكنها من الاستمرارية في مواجهة تحديات خارجية مثل الانكماش أو التباطؤ الاقتصادي. وتصل إلى هذه المرحلة فقط الشركات التي إستطاعت تنظيم أعمالها ونشاطها داخلياً بطريقة علمية ما يؤهلها لتحقيق الاستقرار. أما الشركات التي فشلت في التطور داخلياً فتكون غالباً قد عانت من الاضمحلال والانهيار وخرجت من السوق بصفة نهائية. فمن المتوقع في هذه المرحلة أن تكون الشركة وصلت إلى هيكل تمويل مناسب يوازن بين حقوق المساهمين وحقوق الدائنين. كما أنه من المتوقع أن تكون نشاطات الشركة على درجة من الكفاءة والتنظيم ما يمكنها من التغلب على الظروف الصعبة إذا واجهتها. وبحلول هذه المرحلة من الممكن للشركة القيام بمراجعة إستراتيجياتها الشاملة وإعادة ترتيب أولوياتها الإستثمارية كإتخاذ قرارات بخصوص منتجات معينة أو أسواق يعينها من حيث الاستمرار في خدمتها أو الخروج منها. فمن الأرجح أن تصنف معظم الشركات في هذه المرحلة على أنها شركات كبرى. ومن الوارد في هذه المرحلة أن يتخارج المؤسسون الأصليون للشركة عن طريق بيع حصصهم لمستثمرين جدد أو صناديق إستثمار. مع تحقيق عائد عالي على إستثماراتهم الأصلية. فقد يكون من السهل للشركة في هذه المرحلة الحصول على قروض مصرفية إذا كانت غير مقيدة. أما الشركات المقيدة بالبورصة

فيمكنها الحصول على مزيج من التمويل بالإقتراض والتمويل عن طريق زيادة رأس المال من خلال البورصة. بالإضافة إلى ذلك تكون الشركة في هذه المرحلة هدفاً للدمج والاستحواذ عن طريق الشركات الكبرى العاملة في المجال أو في قطاع مختلف. وقد تكون شركات محلية أو أجنبية. كما يعد الدمج والاستحواذ شكلاً للتمويل في رأس المال حيث تحل الشركة المستحوذة محل المساهمين الحاليين من خلال مناقصة إستحواذ متفق عليه أو إستحواذ جبري. ومن ناحية أخرى قد تكون الشركة محل إهتمام صناديق الإستثمار المباشر إذا ترائى لهم وجود إمكانيات غير مستغلة في الشركة يمكن إستخدامها لزيادة قيمة الشركة. وقد تقوم هذه الصناديق بتغيير الإدارة القائمة على الشركة لإحداث تحول جذري بها.

5. المرحلة الخامسة: وهي المرحلة الأخيرة في الشكل السابق. يمكن أن تُعرّف هذه المرحلة بطريقتين. إذا تمكنت الشركة من تجديد نفسها وابتكار منتجات أو خدمات جديدة، أو دخول أسواق جديدة تلبى إحتياجات أسواق أو خدمات جديدة ما يمكنها من العودة مرة أخرى الى بداية دورة جديدة من التطور والنمو أي العودة الى مرحلة النمو من جديد. لذا يُطلق على هذه المرحلة "مرحلة التجديد والابتكار". ومع ذلك، بينما إذا حافظت الشركة على نشاطها التجاري وأعمالها كالمعتاد، وظلت تعمل في نفس الأسواق. وبنفس تشكيلة المنتجات، من المحتمل أن تواجه هبوطاً في أعمالها بسبب الهبوط في الصناعة ككل، أو نظراً لتغلب الشركات الأكثر ابتكاراً عليها. يوجد مثال كلاسيكي، عادة ما يُضرب في هذه الحالة؛ ألا وهو مُنتج الآلة الكاتبة حيث تم إستبدال مُنتج الرئيسي بظهور الحاسب الآلي الشخصي، فأى شركة تعمل في هذا المجال، ولم تتمكن من التحول إلى إنتاج مُنتج مختلف في الوقت المناسب، كانت ستواجه إنهياراً شديداً وتوقفاً عن العمل. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن ننظر للانهيان من حيث سرعة النمو، وهو ما يعني أن الشركة لن تكون مستقرة، أو لن تتمكن من النمو بمعدل ثابت مثلما كانت عليه في المراحل السابقة. ولكنها قد حقق إيرادات منخفضة متناقصة. يمكن أن تؤدي هذه المرحلة إلى توقف العديد من الشركات الصغيرة عن العمل. إذا لم تتمكن من توفيق أوضاعها والتأقلم خلال مرحلتها النمو والاستقرار في هذه المرحلة في حالة سير الأمور على ما يرام، وإذا تمكنت الشركة من التغلب على كل الصعوبات غير المتوقعة، وتطورت وتمت لتصبح شركة أكبر حجماً، يمكن للشركة في هذه الحالة إعادة تطوير ذاتها، والعثور على فرص أعمال وأسواق جديدة. كما يمكنها أيضاً إعادة دورة الحياة كاملة مرة ثانية أخرى، ولكن بطريقة أكثر ذكاءً ونضجاً. علاوة على ذلك، قد يكون الحصول على تمويل خارجي في هذه المرحلة أصعب من باقي المراحل، إلا إذا كانت مؤسسة التمويل ترى فيها إمكانيات للإبتكار والتجديد. قد يختار معظم المؤسسين والملاك، في هذه المرحلة الانفصال والخروج من الشركة. وفي الشركات التي يمتلكها أفراد أسرة واحدة، عادة ما يقوم أفراد الجيل الثاني أو الثالث بإدارة الشركة في هذه المرحلة، وقد يصبحوا غير مهتمين بالإستمرار في نفس النشاط التجاري، أو ربما تنقصهم الخبرة المطلوبة، أو الرغبة في تجديد نفس النشاط. هنا يمكن الحصول على تمويل بالإقتراض، بمعدلات فائدة مرتفعة، للتعويض عن المخاطر الكبيرة التي تواكب الانهيان أو الهبوط الذي حدث. بالإضافة إلى ذلك، سيكون المستثمرون في رأس المال، مستعدين لتقديم التمويل، فقط للشركات التي يرون فيها إمكانيات غير مستغلة، كما كان الحال في مرحلة النضج. إذا كانت الشركة تمتلك أصولاً مادية أو غير مادية كبيرة، يمكن أن تستغل في أعمال أخرى، ما يمكنها من أن تكون مؤثرة في شركة أخرى، هنا يمكن ان تكون الشركة هدفاً مناسباً للإستحواذ.

وبناءً عليه، نخلص إلى أنه قبل التقدم إلى مؤسسة تمويل من أي نوع، يتعين على أي شركة أن تعلم بكل وضوح المرحلة التي تمر بها، وبالتالي يمكنك إختيار نوع المؤسسة التي ستكون مستعدة لدعمك.

ث. الاعتبارات الرئيسية لكل مرحلة في دورة الحياة

من المهم للشركات الصغيرة والمتوسطة تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة للحصول على تمويل. لذلك يجب على الشركة الإعداد الجيد لكل المتطلبات قبل التقدم بطلب التمويل. وبينما يتناول القسم الرابع هذه الجزئية بتفصيل أكبر. فإننا نركز هنا على إعداد إستراتيجية مالية واضحة كنقطة البداية في طلب التمويل.

إن إعداد خطة عمل تفصيلية لنشاط الشركة على المدى القصير والمتوسط من المهام الرئيسية لإدارة أى شركة. وتتضمن خطة الأعمال التوقعات المستقبلية عن حجم المبيعات وإحتياجات التمويل المطلوب على مدى عام أو أكثر. وعلى وجه العموم تنقسم إحتياجات التمويل إلى نوعين رئيسيين:

أ. تمويل مصروفات رأسمالية (CAPEX): وتشمل هذه المصروفات الإستثمار فى أصول ثابتة جديدة للشركة أو تطوير أصول قائمة وذلك بغرض إحداث تطوير فى نتائج الأعمال فى المستقبل.

وفيما يلي أمثلة للمصروفات الرأسمالية:

- شراء أصول ثابتة
- تعديل أو تطوير أصل قائم وبالأخص تطوير الأصول بعد الإستحواذ من شركة كبرى
- إضافة أو تطوير لبعض الأصول
- تكاليف التقاضي الخاصة بالحصول على ملكية ممتلكات ما أو المحافظة علي هذا الحق
- صيانة المباني أو إعادة تأيئتها للإستخدام فى أغراض مختلفة
- مصاريف تأسيس شركة جديدة

ب. تمويل رأس المال العامل: يمثل رأس المال العامل التمويل الذي تحتاجه الشركة للتشغيل وعادة ما يكون في صورة نقدية. محاسبياً يحسب رأس المال العامل بإحتساب الفارق بين الأصول المتداولة الحالية والالتزامات المتداولة قصيرة الأجل. ويمثل رأس المال العامل حجم التمويل المطلوب للشركة بداية من شراء المواد الخام المستخدمة فى الإنتاج إلى تغطية مصروفات التشغيل حتى تحصيل النقدية من العملاء بعد بيع المنتج. لذلك، فإنه من الأهمية لأى شركة حسن إدارة رأس المال العامل والذي قد يتطلب الحصول على تمويل قصير الأجل لتغطيته فى حالة حدوث نقص فى النقدية نتيجة تأخر فى تحصيل المستحقات. كما أن من المهم عملياً إعداد موازنة رأسمالية للشركة سواء للإستثمار فى أصول ثابتة أو شراء الآت ومعدات جديدة أو إحلال بعض الأصول أو حتى البدء فى مشروع تطوير المنتج نفسه. ومن مزايا هذه الخطة هو حساب تكلفة التمويل المرتبطة بكل نوع من التمويل سواء بالاقتراض أو المشاركة فى رأس المال والوصول إلى قرار بخطة التمويل الأنسب فى كل حالة. كما أن هذه الموازنة توضح حجم العائد المتوقع من الإستثمار فى المشروع أو الخطة المقترحة لإتخاذ قرار بالإستمرار فى الخطة أو وقفها. ومن الإعتبارات المهمة فى الوصول إلى قرار بالحصول على قرض لتمويل المشروع أو زيادة رأس المال هو العبء المالى على الشركة فى المستقبل. فالقروض تمثل عبئاً مالياً على الشركة حيث تتطلب السداد على دفعات منتظمة.

بينما يمكن خصم الفائدة من إيرادات الأعمال كميزة ضريبية. فإن متطلبات إنتظام السداد هي العبء الأكبر للشركة. أما التمويل بالمشاركة في رأس المال فيرتبط بحصول شركاء جدد على حصة من ملكية الشركة ونصيب في أرباح الشركة. وغالباً ما بتطلع المستثمرون الى تحقيق عائد على الإستثمار أعلى من معدل الفائدة المحتسبة على الودائع. ويعتبر قرار توزيع الأرباح هو قرار داخلي للشركة بحيث يمكن لأصحاب رأس المال تأجيل توزيع الأرباح في حالة إحتياج الشركة للنقدية أو إعادة ضخ الأرباح المحققة في إستثمارات جديدة أو التشغيل.

ج. الفرق بين التمويل بالإقتراض والتمويل بالمشاركة في رأس المال

التمويل بالإقتراض: يعنى بأنواع القروض قصيرة الأجل (أى القرض لأقل من عام) أو طويلة الأجل. والصفة الرئيسية للقرض أنها واجبة السداد على أفساط منتظمة بالإضافة إلى الفائدة المتفق عليها. تشمل المصادر الأساسية للتمويل بالإقتراض:

- البنوك
- شركات التأجير التمويلي
- شركات التخصيم
- إصدار سندات إذا كانت الشركة مقيدة بالبورصة. بشرط أن تكون ذات حجم أعمال كبير وتقييم إئتماني عالى وقدرة على توفير نقدية منتظمة لسداد قيمة كوبونات السندات عند استحقاقها.

يحمل التمويل بالإقتراض ميزة ضريبية حيث يتم إعتبار الفائدة المدفوعة علي القروض معفاة من الضرائب كمصروفات تشغيل. لكن قد يصبح التمويل بالإقتراض صعباً في بعض الأحيان خاصة بالنسبة للشركات الصغيرة وأيضاً الشركات ذات التدفقات النقدية غير المنتظمة في حالة كون أفساط القرض لابد أن تدفع بانتظام. لذا وحتى يمكن تفادي هذه المشكلة. سيكون من الأهمية بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة أن يكون لديها توقعات جيدة وحقيقية للتدفقات النقدية قبل اللجوء إلي التمويل حتى يمكن لها أن تقوم بوضع ترتيبات للسداد تستند إلي التدفقات النقدية وتفاذي مواجهة أي صعوبات في المستقبل.

مع الأخذ في الاعتبار أن المديونية العالية تضع عبئاً على الشركة حيث ترتفع نسبة الملاءة المالية للشركة (نسبة الإستدانة الي حقوق الملكية في الشركة) مما قد يؤثر بالسلب على جاذبية الشركة للمستثمرين في المستقبل ويحد من إمكانية الحصول على تمويل بالمشاركة في رأس المال إذا ظهرت الحاجة إليه. فمن المهم حساب بعض المؤشرات المالية قبل التوجه لجهة ما لطلب قرض مثل:

- دورة التحول النقدي/دورة حول الأصول Cash Conversion Cycle
- نسبة حقوق المساهمين إلي حجم المديونية
- معدلات الفائدة التي تطبقها مؤسسات التمويل بالإقتراض
- المبيعات والتدفقات النقدية المتوقعة ودراسة الجدوى المالية للمشروع

التمويل بالمشاركة في رأس المال: وهو ضخ رؤوس أموال جديدة لتمويل المشروعات. عادة ما يكون المصدر الأساسي للتمويل بالمشاركة في المرحلة الأولى من الشركة عن طريق الأصدقاء أو أفراد عائلة مقربون لصاحب الشركة أو عن طريق رأس المال المخاطر لشركات أو أفراد.

أهم مصادر التمويل بالمشاركة:

- صناديق الإستثمار المباشر
- صناديق رأس المال المخاطر
- مستثمرون أفراد
- إصدارات الأسهم للشركات المقيدة في بورصة النيل

تتمثل الميزة الأساسية للتمويل بالمشاركة في عدم وجود إلتزامات لسداد المبالغ المستثمرة. لكن يحصل المستثمرون على حصة في الشركة مقابل إستثماراتهم. يتم حساب هذه الحصة على أساس القيمة السوقية للشركة في وقت دخول المستثمر الجديد. ويعود على المستثمرين عائد استثماراتهم عن طريق الأرباح المحققة للشركة. فمن المزايا الإضافية للتمويل بالمشاركة إمكانية الحصول على زيادة في التمويل في المستقبل إعتقاداً على سُمعة المستثمرين الجدد وملاءتهم المالية.

ومن المعطيات الأساسية الواجب تواجدها قبل التوجه إلى مستثمر جديد للتمويل:

- إستراتيجية وخطط الأعمال الخاصة بالشركة
- خبرة المستثمرين. هل هم متخصصون في مجال عملك. أم لا؟
- توقعات المبيعات والتدفقات النقدية ودراسة الجدوى المالية للمشروع.

يتعين على الشركة أن تكون مستعدة ومتقبلة لإنضمام شركاء جدد يشاركون في إدارة الشركة وإتخاذ القرارات الخاصة بإستراتيجيتها. حيث أنه من المعتاد أن يضيف الشركاء الجدد خبرات إضافية ورؤية جديدة للشركة وإمكانيات مجّاحها مما يساعد على إدارتها بأسلوب علمي ومنهجي من أجل تحقيق نتائج أفضل للأعمال وتعظيم القيمة الكلية للشركة مما يعود على جميع الشركاء بريحية أفضل في المستقبل.

القسم الرابع

كيف تحصل على الأموال؟

القسم الرابع كيف تحصل على الأموال؟

أ. ما هو المطلوب حسب نوع مؤسسة التمويل

من المهم، كما ذكرنا، تحديد أكثر بدائل التمويل ملائمة لشركتك قبل التقدم إلى أي من مؤسسات التمويل بطلبك. هذا القسم يقدم بعض الإرشادات فيما يتعلق بالشروط والمستندات التي عادة ما يطلبها كل نوع من مؤسسات التمويل، والتي يجب أن يتم إعدادها قبل التقدم لأي جهة تمويل. ومع ذلك، فإننا نؤكد علي أن قائمة المتطلبات التي سنذكرها هنا هي متطلبات عامة، فقد يكون لكل مؤسسة متطلبات مختلفة من هذه القائمة بناءً علي إستراتيجيتها الداخلية، والخطار التي يمكن أن تقبلها، ومدى إهتمامها بالتعامل مع شركتك، ومن الأهمية بكان أن تدرك أنك، كشركة، بمثابة عميل لهذه الأنواع من المؤسسات، وبالتالي فأنت قادر علي التنقل من مول إلى آخر بناءً علي العروض التي تقدم لك. فعلى سبيل المثال، إذا تقدمت بطلب إلي أحد البنوك للحصول علي قرض، وإذا إفترضنا أن جميع مستنداتك كاملة، وأنك مؤهل للحصول علي القرض، في هذه الحالة يمكنك التقدم لعدة بنوك من أجل الحصول علي أفضل العروض ملائمة لشركتك أي أكثر الشروط ملائمة لك، والخاصة أنك كعميل تملك مطلق الحرية في الإختيار.

إعتباراً من عام ٢٠١٠ ستولي معظم هذه المؤسسات، خاصة البنوك، إهتماماً خاصاً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة كعملاء يتمتعون بالأولوية، نتيجة وجود إستراتيجية حكومية شاملة تدعمها الهيئات التنظيمية، هدفها تحسين فرص الحصول علي التمويل، خاصة بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، من أجل دفع عجلة النمو الاقتصادي. لذلك حتى ولو كانت هناك محاولات في السنوات القليلة الماضية، ولم تجد قبولاً لدى العديد من المؤسسات، فقد تجد الوضع الآن أفضل حالاً، خاصة إذا أعددت مستنداتك علي نحو أفضل.

١. المتطلبات العامة للبنوك

في الغالب تقدم البنوك التمويل بالإقراض على هيئة تسهيلات بالسحب علي المكشوف أو إتمادات مستندية أوخطابات ضمان (قصير الأجل. وطويل الأجل) أو قروض (طويلة الأجل). وتطلب العديد من البنوك قائمة من المستندات ينبغي تقديمها مع طلبك للحصول علي تسهيلات. في كل الأحوال يجب أن تكون هذه المستندات كاملة وحديثة ودقيقة.

لدى البنوك إستراتيجيات متنوعة، ومستويات متفاوتة لقبول المخاطر. لذلك فالخطوة الأولى هي التقدم إلي البنك بملف كامل. وتعتمد الاستجابة علي إستراتيجية البنك، ويحق لك كعميل الحصول علي إيضاحات لأسباب الرفض، حتى يمكن أن تنجح جهودك في المستقبل. هذا النوع من المناقشات سوف يعطي للقطاع المصرفي صورة أكثر وضوحاً عن شركتك، كما سيوضح لمؤسسات التمويل أنك عميل واع بحقوقك، وبكيفية عمل النظام المالي.

تستفيد مؤسسات التمويل من إدخال نظام التصنيف الائتماني في مصر. أي تتبع سجل الديون للأفراد أو الشركات، حيث يمكنها من خلال هذا النظام إتخاذ قرار سليم قبل إقراض الشركات أو الإستثمار فيها. ويقوم كل بنك أو مؤسسة تمويل بإجراء استعلام عن التاريخ الائتماني للمتقدمين كأفراد، حتى لو تقدمت بطلب قرض لشركتك، من أجل متابعة أدائك في تعاملات القروض السابقة والمشاكل التي واجهتك.

في عام ٢٠٠٧ بدأت الشركة المصرية للإستعلام الائتماني (iScore) في العمل كأول مكتب إئتماني في مصر لتقديم خدمات للبنوك ومؤسسات التمويل أخرى تتعلق بتحديد السجل الائتماني (Credit Scoring) والتصنيف الائتماني (Credit Rating) للأفراد والشركات بموجب الحصول على تفويض من العميل بذلك. فلكل شخص تاريخه الائتماني مسجلاً علي قواعد بيانات لدى البنك المركزي المصري والمكتب الائتماني، فأى فرد له تعاملات مالية سابقة مع القطاع المصرفي سيكون له سجلاً بالتعاملات السابقة مع القطاع المالي (علي سبيل المثال، مدى الانتظام في دفع أقساط بطاقة الائتمان، أو في سداد القروض الشخصية). وهذا السجل له طابع السرية تحتفظ به شركة الإستعلام الائتماني، وتقدمه إلي مؤسسات التمويل فقط في حالة تصريحك لها بذلك.

وفي حالة التقدم للحصول علي قرض، يقوم كل بنك أو مؤسسة تمويل بالإستعلام عن التاريخ والسجل الائتماني للأفراد، حتى يمكنها تتبع الأداء في التعاملات الائتمانية السابقة ومعرفة المشاكل التي واجهتها الشركة. وجدير بالذكر أن أية مشاكل سابقة تعرض لها الشخص في تعامله مع القطاع المصرفي، سواء كانت تتعلق بقرض شخصي أو بطاقة الائتمان، قد يؤثر علي تصنيف الشركة الائتماني وتحديد الملاءة المالية للشركة عندما تتقدم بطلب للحصول علي قرض. وهذا قد يقلل من فرص الحصول علي موافقة البنك أو مؤسسة التمويل، لذا يتعين عليك دائماً القيام بسداد المبالغ والأقساط المستحقة عليك بانتظام، وسداد أي قروض أو تسهيلات أخرى عن شخصك أو شركتك.

التحضير للتقدم إلي البنوك

عادة ما تتعامل شركتك مع بنك ما من خلال أنشطة أعمالك اليومية، وتحتفظ لديه بحسابات الشركة، وهذا البنك يجب أن يكون هو الاختيار الأول في حالة التقدم بطلب للحصول على قرض

أو أي نوع آخر من التسهيلات الإئتمانية. مثل إعتقاد مستندي أو خطاب ضمان. فأنت عميلهم ومن المنطقي أن يكون ذلك البنك راغباً في توسيع نطاق خدماته لك. والتركيز هنا على الشركة وليس على صاحب الشركة. كما يجب أن يكون الطلب الخاص بالحصول على قرض للشركة وأعمالها منفصلاً تماماً عن حساباتك المصرفية الشخصية. أو طلب آخر للحصول على قرض شخصي. حتى ولو كان سيتم إنفاقه على الشركة. (اقرأ التفاصيل لاحقاً في آخر القسم الرابع).

تقوم مؤسسات التمويل بتقييم المشروعات بطرق مختلفة. وتتابع الأداء من خلال الحسابات المالية. وفيما يلي بعض المؤشرات المالية التي تقوم البنوك بالنظر إليها لتحديد قدرة العميل المالية:

$$\frac{\text{الدين}}{\text{حقوق الملكية}} = \text{نسبة الدين إلى حقوق الملكية}$$

$$\frac{\text{الدين}}{\text{الدين} + \text{حقوق الملكية}} = \text{نسبة الدين إلى القيمة}$$

$$\frac{\text{الأرباح قبل الفوائد والضرائب}}{\text{الفوائد}} = \text{معدل (نسبة) تغطية الفوائد}$$

$$\frac{\text{الأصول المتداولة - المخزون}}{\text{الخصوم والديون المتداولة}} = \text{نسبة السيولة السريعة}$$

من ناحية أخرى، إذا لم يكن لديك أي تعاملات منتظمة في الوقت الحالي مع أي بنك، وتريد أن تبدأ بالتقدم بطلب قرض يتعين إتباع الخطوات التالية:

- الإستهلام من الأصدقاء أو الزملاء الذين يعملون في نفس القطاع عن البنوك التي تتعامل مع أنشطة هذا القطاع، ويمكن أيضاً الوصول إلي هذه المعلومة بطلب شيك منهم بدلاً من الحصول علي سداد نقدي.
- الإستهلام عن الشروط والقواعد الخاصة بالقروض، مثل المدة (أي عدد سنوات السداد) ومعدلات سعر الفائدة.
- القيام بزيارة الموقع الإلكتروني للبنك، ومعرفة ما إذا كان لديه إدارة أو أفرع محددة مخصصة لخدمة المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- التعرف علي أنواع التسهيلات المقدمة (أنواع القروض والخدمات الأخرى) للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. إذا لم تكن تلك المعلومات متوفرة علي الموقع الإلكتروني فعليك زيارة مكتب خدمة العملاء في ذلك البنك.

بمجرد القيام بجمع بعض المعلومات عن البنك الذي تسعى للتقدم إليه بطلب الحصول على قرض، يتعين عليك التحدث إلي موظف مسئول داخل الإدارة المختصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة، والإستفسار منه عن المتطلبات والأوراق التي يطلبها البنك

قائمة بالمستندات المطلوبة

تعتبر القائمة التالية متطلبات عامة، و قد يطلب أي بنك بنوداً إضافية أو مستندات مفصلة وفقاً للنظام الداخلي للبنك ورؤيته لشركتك.

1. سجل تجاري بمعلومات كاملة دقيقة وحديثة عن الشركة (لا يتجاوز تاريخ إصداره الثلاثة أشهر).
2. معلومات حديثة عن طرق الاتصال بالشركة، مثل العنوان، وأرقام التليفون والفاكس، والأشخاص المسؤولين عن الاتصال.
3. قرارات الجمعية العمومية، في حالة الشركات المساهمة العامة التي تعقد جمعيات عمومية.
4. السجل الضريبي أو البطاقة الضريبية.
5. إيصال سداد التأمينات الاجتماعية (المدفوعة).
6. بطاقات إثبات الشخصية لمالكي الشركة.
7. شهادة من مراقب الحسابات المعتمد للتحقق من إنتظام السداد لكافة الضرائب المستحقة وأقساط التأمينات الاجتماعية.
8. ثلاث قوائم مالية عن السنوات الثلاث السابقة، وتطلب العديد من البنوك أن تكون القوائم المالية قد تم إعدادها ومراجعتها بواسطة مراقب حسابات معتمد من قبل البنك المركزي المصري ومسجل لديه.
9. دراسة جدوى للمشروع المقترح، أو خطة التوسع.
10. خطة عمل (تغطي فترة لا تقل عن عام) للأعمال الجديدة.
11. السيرة الذاتية للعاملين في الإدارة، تفيد الخبرة ذات الصلة بنشاط شركتك.
12. نموذج طلب قرض، بتفاصيل صحيحة ودقيقة.
13. تفويض بالإستهلام عن شركتك للشركة المصرية للإستهلام الإئتماني والبنك المركزي المصري.
14. إقرار المعاملات المصرفية.

٢. المتطلبات العامة لشركات التأجير التمويلي

تطلب شركات التأجير التمويلي نفس المتطلبات تقريباً التي تطلبها البنوك، ومع ذلك فهي تتمتع بمرونة أكثر بالنسبة لمواعيد السداد، وشروط وقواعد الإتفاقات التي تبرمها معك. كما يعتمد قرار شركات التأجير التمويلي بشأن التعامل مع شركتك كعميل علي تقييمها لشركتك ونشاط أعمالك، ويختلف أسلوب التعامل من حالة إلى أخرى.

التحضير للتقدم بطلب لشركات التأجير التمويلي

يتعين أن يكون لديك أصولاً تريد شراءها، وتقوم بإختيارها مسبقاً قبل التقدم بطلب إلى شركة التأجير التمويلي. كما يتعين عليك أن تكون على علم بقيمة الأصل المطلوب شرائه في حالة الشراء النقدي، أو بالتقسيم إذا كان هذا الخيار متاحاً من قبل البائع أو المورد. بمجرد معرفة جوانب التكلفة، وقررت أنك بحاجة لخدمات التأجير التمويلي للحصول على هذه الأصول، عليك الشروع في إختيار شركة التأجير التمويلي.

بالإضافة إلى ذلك يجب حساب المقدرة المالية لشركتك قبل التقدم بطلب إلى مؤسسة التأجير التمويلي. حيث أنها تطلب ألا يتجاوز معدل الاستدانة إلى نسبة حقوق المساهمين عن (١). والمقدرة المالية مصطلح يستخدم عادةً في القطاع المالي، وهو مقياس لمدى ثقل الديون على شركتك. إذا كان معدل الاستدانة إلى نسبة حقوق المساهمين هو (١) فإن هذا يعني أن إجمالي ديون الشركة في الميزانية يساوي إجمالي حقوق المساهمين. بما يعني أنك إستدنت من أطراف خارجية ما يساوي إستثمارات ملاك الشركة فيها. والشركات التي تكون نسبة ديونها إلى أصولها مرتفعة في ميزانيتها العمومية، يصبح من الصعب عليها الوفاء بالتزامات ديونها. وبالتالي ينظر إليها على أن نسبة المخاطرة في التعامل معها أعلى من غيرها.

وقد يعنى هذا أن التمويل عن طريق الإستثمار المباشر في رأس المال قد ينظر إليه على انه أقل مخاطرة. وفي واقع الأمر هناك بعض الاعتبارات الأخرى. فوجود ديون في الميزانية يقلل تكاليف رأس المال. لأن فوائد الديون المدفوعة تؤدي إلى إعفاءات ضريبية. ما يحقق ميزة ضريبية. هناك أيضاً ميزة ضريبية للإيجار فبموجب قانون الضرائب الموحد رقم ٩١ لعام ٢٠٠٥ يمكن خصم الضرائب بالكامل عن مبالغ الإيجار المدفوعة. كما أنه لا توجد ضريبة على الربح الرأسمالي من الإستحواذ على الأصول مع نهاية مدة عقد الإيجار التمويلي.

و حالياً، لا توجد العديد من شركات التأجير التمويلي في مصر، لذا سيكون الخيار محدوداً. قبل إتخاذ قرار بشأن الشركة التي ستقدم لها بطلب التمويل، سيكون من المفيد دائماً الرجوع إلى الموقع الإلكتروني للشركة للحصول على المزيد من التفاصيل عن خدماتها وأنواع الأصول التي تقوم بتمويلها. كما قد يكون من المفيد سؤال الأصدقاء أو الزملاء عن خبراتهم السابقة مع تلك الشركة. وبمجرد تقليص الاختيارات وقصرها على شركة أو شركتين، عليك التقدم لهما مباشرة.

٣. متطلبات عامة لشركات التخصيم

هناك عدد قليل من شركات التخصيم تعمل في مصر. ومع ذلك تعد خدماتها مفيدة للغاية في تزويد شركتك بالسيولة اللازمة في حالة البيع مقابل السداد الأجل. بمعنى. إذا كنت تحصل علي مدفوعات من العملاء في فترة تتراوح ما بين ٣ و ٩ أشهر من تسليم السلع. في هذه الحالة تساعد خدمات التخصيم في إدارة رأس المال بكفاءة. وتحمّل عن كاهلك عبء ومشقة دورة التحصيل طويلة المدى. وذلك مقابل دفع رسوم لأداء هذه الخدمة.

الشركات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لشركات التخصيم هي الشركات التي تتراوح مبيعاتها ما بين ١٠ و ١٥٠ مليون جنيه مصري سنوياً. كما أن لديها متطلبات بحد أدنى لرأس مال الشركات التي تتعامل معها. ولا تتعامل شركات التخصيم مع المشروعات التي في طور الإنشاء. لذا يجب أن يكون لشركتك سابقة أعمال قبل أن تتقدم بطلب إلى إحدى شركات التخصيم.

وبينما تحلل شركات التخصيم نسبة المقدرة المالية لمشروعك. فإنه لا توجد لديها متطلبات محددة إذا ما قارناها بمؤسسات التأجير التمويلي كما سبق وذكرنا. بالإضافة إلى ذلك. تقوم تلك الشركات بتقييم مشروعك اعتماداً على العلاقة بين الأصول الحالية والخصوم الحالية. وهو ما يعني بتعبير مالي نسبة السيولة السريعة (quick ratio). وهو مقياس لمدى السيولة المالية لمشروعك. هذا يعني أنه لو كان لديك نسبة سيولة عالية - التي تنتج عندما تكون الأصول المتداولة أكثر من الخصوم المتداولة - فإن هذا يعني أنه يمكنك سداد إلتزاماتك الحالية بسهولة من الأصول السائلة التي تمتلكها. مثل النقود والمستحقات والأصول المالية التي يمكن بيعها بسهولة.

علاوة علي ذلك. تقوم شركات التخصيم بالإستعلام عن التاريخ والسجل الإئتماني للمالكي الشركة باستخدام خدمات الشركة المصرية للإستعلام الإئتماني (iScore). وفي النهاية. يمكن أن تقوم شركات التخصيم بتمويل نسبة تصل إلى ما بين ٨٠٪ و ٩٠٪ من مستحقاتك إذا كانت كل الشروط التي وضعتها تنطبق على شركتك.

٤. المتطلبات العامة لصناديق رأس المال المخاطر والإستثمار بالمشاركة في رأس المال

هناك متطلبات عامة لصناديق الإستثمار المباشر والإستثمار بالمشاركة في رأس المال وهذه المتطلبات تركز أكثر على صلاحية الشركة كفرصة للإستثمار وإمكانية تحقيق عائد مجزى علي الإستثمار خلال ٣ الى ٥ أعوام قادمة أو أكثر. لذا. فإن إدارة صناديق الإستثمار المباشر أكثر حرصاً على تحليل وتقييم الشركة وخبرة الإدارة والمديرين وكفاءة المنتجات وإمكانية تطويرها وكذلك أسلوب تنظيم وتشغيل الشركة بالنسبة لعناصر محددة مثل التزامها بالمتطلبات التنظيمية والرقابية والقوانين.

لصناديق رأس المال المخاطر وصناديق الإستثمار بالمشاركة في رأس المال نفس المتطلبات. حيث ستركز أكثر على مدى صلاحية مشروعك للإستثمار الذي يدر عوائد على مدى الثلاث أو الخمس سنوات القادمة أو لمدة أطول. ولذلك فسوف تكون هذه الصناديق أكثر حرصاً على الحصول على

مستوى من الثقة في الإحتمالات التجارية لسلعتك. ومدى طموحك. وقدرات إدارة المشروع. وخبرات فريق الإدارة في هذا المجال من الأعمال. وأسلوب تنظيم وتشغيل المشروع فيما يتعلق بالالتزام بالجوانب القانونية والمتطلبات التنظيمية.

قبل التقدم لهذه الصناديق. ننصحك بالتقدم إلي الصناديق التي تهتم بالإستثمار في القطاع الذي تعمل فيه. وقد يكون من المفيد الإستعلام عن النجاحات التي حققها صندوق ما يعمل في نفس المجال. وذلك بسؤال الموظفين المسئولين عن الصندوق أو مديره. كما تعتبر المواقع الإلكترونية لتلك الصناديق أيضاً مصدراً مفيداً للمعلومات.

ونظراً لأن إستراتيجية هذه الصناديق تعتمد على الإستثمار في الشركات ذات المعدلات العالية في النمو لعدة سنوات فقط والتخارج منها بعد تحقيق العائد المرجو من الإستثمار. تشارك هذه الصناديق في إدارة الأعمال وتقديم التوجيه والإرشاد للملاك الأصليين والمديرين. بهدف تحقيق النتائج المرجوة من إيرادات وأرباح. لذا فمن الأهمية أن تكون شركتك مستعدة لقبول مستوى ما من الشراكة مع أحد هذه الصناديق وما يترتب علي هذه الشراكة من إلتزامات نحو الشريك. كما يجب أيضاً أن تدرك أن الدخول في شراكة مع أحد صناديق الإستثمار بالمشاركة في رأس المال يشير إلى شيئين جيدين بالنسبة لشركتك:

- أ - أن الشركة تمتلك إمكانيات كبيرة. يمكنها من تحقيق العائد المادي المرجو لأصحاب الشركة الأصليين وللصندوق.
- ب - أن شركتك جيدة التنظيم والتشغيل. مما يعني أنها تسير على الطريق الصحيح للنمو والنضج في المستقبل. كما ذكرنا في القسم الثالث.

بعد الإتفاق مع صندوق رأس المال المخاطر أو صندوق الإستثمار بالمشاركة في رأس المال. قد تصبح شركتك أكثر جذباً للمؤسسات المالية الأخرى. مثل البنوك والمستثمرين الآخرين. وعلي المدى الطويل. ستكون أكثر إستعداداً للقيود والتداول في بورصة النيل. أو البورصة المصرية. إذا كانت قد حققت قدراً كبيراً من النمو في سنوات قليلة.

قائمة بالمستندات المطلوبة

في البداية، ستحتاج هذه الصناديق إلى رؤية نشرة حول مشروعك وطبيعة عملك. ويشار إليها عادة بال Teaser. فإذا أظهرت الصناديق اهتماماً بالأمر، سيتم التوقيع على اتفاقية عدم إفشاء الأسرار (Non-Disclosure Agreement) وهي اتفاقية تحمي خصوصية وسرية المعلومات التي يتم تبادلها بين الطرفين. وبعد ذلك، يتعين عليهما الإطلاع على المستندات التالية:

١. ما يفيد بأن الشركة شركة مساهمة، أو شركة تضامن.
٢. القوائم المالية للسنوات الثلاث الأخيرة، وقد يطلب أن تكون تلك القوائم مدققة بواسطة مراقب حسابات معتمد ومسجل لدى البنك المركزي المصري.
٣. خطط العمل للشركة.
٤. التقديرات والتوقعات المستقبلية للشركة.
٥. تقارير عن المجالات ذات الصلة بشركتك.
٦. التقارير الإدارية وأساليب الإدارة المتبعة.
٧. السير الذاتية لأعضاء الإدارة بالشركة.

٥. المتطلبات العامة للقيد في البورصة

يشير القيد في البورصة إلى أن الشركة متطورة ومنظمة وتدار بطريقة علمية. وأنه تم تأسيسها تأسيساً جيداً. سينتج عن قيد الشركة في البورصة العديد من المزايا مثل سهولة الحصول على قروض من خلال إصدار سندات أو أوراق مالية، أو من خلال المؤسسات المالية المختلفة. ومع ذلك هناك أيضاً العديد من الإلتزامات المفروضة على الشركة المقيدة في البورصة.

القيد ببورصة النيل

يجب على كل الشركات التي تسعى للقيد في بورصة النيل التعاقد مع أحد الرعاة المسجلين فيها لمساعدتهم على الوفاء بكافة المتطلبات. كما يساعدون على جمع الأموال المطلوبة للقيد في البورصة. كما يتعين الإلتزام بالمتطلبات والشروط العامة التالية (برجاء زيارة الموقع الإلكتروني لبورصة النيل للمزيد من التفاصيل):

١. يجب أن تكون الشركة شركة مساهمة، أو شركة تضامن. أي أن يكون ملاك الشركة مساهمين فيها. إذا كانت الشركة مملوكة لأشخاص، أو شركة بها أشخاص متضامنين، يجب أن يتم تغيير طبيعة الشركة أمام الهيئة العامة للإستثمار قبل قيدها في البورصة.
٢. يجب أن تودع الأوراق المالية المدرجة في البورصة في شركة مصر للمقاصة والتسوية والحفظ المركزي.
٣. يجب ألا تتضمن قواعد إصدار الشركة أية قيود علي تداول الأوراق المالية التي سيتم قيدها.
٤. يجب أن تقدم الشركة قوائمها المالية عما لا يقل عن سنة مالية سابقة لطلب القيد بالبورصة.
٥. يجب ألا تقل حقوق ملكية المساهمين عن ٥٠٪ من رأسمال الشركة المدفوع في العام السابق لطلب القيد في البورصة.
٦. يجب دفع رأس المال الصادر بالقيمة الأسمية التي تتراوح ما بين جنيه وخمسة جنيهات لكل سهم.
٧. يجب ألا تقل هذه الأسهم الصادرة والتي سيتم قيدها في البورصة عن ١٠٠ ألف سهم.
٨. يجب ألا تقل أسهم التداول الحر عن ١٠٪ من إجمالي الأسهم الصادرة. ولا يقل عدد المساهمين عن ٢٥ مساهم.

القوائم المالية والتقارير

١. يجب أن تقدم الشركات المقيدة بالبورصة قوائمها الربع والنصف سنوية التي إعتدتها إدارة الشركة خلال ٤٥ يوماً من نهاية الفترة، ويتعين عليها تقديم قوائمها المالية السنوية والمراجعة خلال ٩٠ يوماً من نهاية السنة المالية للقوائم المالية.
٢. ستقوم البورصة بنشر القوائم المالية للشركات والنتائج المالية ليوم واحد عبر شاشات التداول الإلكترونية. أيضاً سيتم نشر قرارات الجمعية العمومية بشأن توزيع أرباح الأسهم وتواريخ الكوبونات عبر شاشات التداول الإلكترونية والموقع الإلكتروني للبورصة.

القسم الخامس

الارتقاء والتقدم بالشركة إلى الأمام
تنظيم العمليات الداخلية وتطبيق
مبادئ حوكمة الشركات

القسم الخامس الارتقاء والتقدم بالشركة إلى الأمام تنظيم العمليات الداخلية وتطبيق مبادئ حوكمة الشركات

تشير علوم الإدارة والتنظيم إلى أن تطور نمو ونجاح أي مشروع يتطلب اتباع خطوات ومعايير معينة تنقله من مرتبة المشروع الصغير الذي يقوم على إدارته صاحبه أو عدد قليل من المؤسسين، إلى مرتبة الشركات الأكبر حجماً التي تتسم بالإدارة المؤسسية.

ويستعرض هذا القسم بعضاً من هذه الإجراءات الأساسية خاصة المعنية بتسهيل حصولك على تمويل لشركتك.

١. من مجرد فكرة إلى خطة عمل

نتوقع أنك تقرأ الآن هذا الدليل لأنك تملك مشروعاً بدأ على فكرة توقعت أنها صائبة. كل رواد الأعمال لديهم أفكاراً ورؤى بعضها يستحق المتابعة والتنفيذ والبعض الآخر لم يخرج عن كونه فكرة غير مؤهلة لشق طريقها نحو النجاح. وهذا النمط من التفكير هو أيضاً نمط تفكير مؤسسات التمويل. فقد يملكك الاعتقاد بأن فكرتك فكرة جيدة ولا بد لها من أن تنجح. ولكن مؤسسات التمويل تنظر إلى فكرتك من جوانب أخرى ومن منظور أوسع يشمل جوانب عديدة قد لا ينظر إليها بعض رواد الأعمال. لذلك وحتى تكون هناك لغة مشتركة بينك وبين مؤسسات التمويل، يجب أن تقوم بتحويل فكرتك إلى خطة عمل.

خطة العمل هي مستند رسمي يمكن أن تقدمه إلى البنوك ومؤسسات التمويل الأخرى لتحصل على التمويل اللازم لتنفيذ فكرتك. لذا يجب أن تحتوي خطة العمل على التفاصيل المطلوبة من أجل تحقيق وإنجاح فكرتك المبدئية بأسلوب علمي وواقعي من أجل إقناع هذه المؤسسات بالفكرة التي تعتقد أنت أنها تستحق التمويل. علاوة على ذلك فإن هذا المستند يساعد مالكي الشركات والمديرين والموظفين في مرحلة لاحقة على معرفة الأهداف المحددة وتحديد الموارد المطلوبة لتحقيق تلك الأهداف.

خطة العمل التي ستقدمها، ستكون مقبولة من مؤسسات التمويل إذا تضمنت العناصر التالية:

(أ) فكرة المشروع: وفي هذا القسم من خطة العمل تقوم بتوضيح فكرة مشروعك توضيحاً تفصيلياً وكيفية تسويقها، ويتضمن هذا الجزء وصفاً تفصيلياً للمنتج أو الخدمة التي تخطط لتقديمها، وكذلك شرحاً للخطة التي وضعتها لعملية الإنتاج. وقد يساورك الشك ظناً أن فكرتك ستعرض للسرقة في حال عرضها قبل التنفيذ. وهنا نذكرك بأن الالتزام بالسلوك المهني من قبل مؤسسة التمويل التي تقدمت إليها بطلبك هو العنصر الذي يحمي سرية فكرتك.

(ب) السوق المستهدف: يتضمن هذا الجزء من الخطة تقديراً لحجم الطلب على المنتج أو الخدمة التي تقدمها، و يجب أن يقتنع من يقرأ الخطة بالأسباب التي جعلتك مقتنعاً بأن المنتج أو الخدمة التي ستقدمها ستجد سوقاً رائجة وحقوق ربحاً. كذلك يجب أن يتضمن هذا الجزء من الخطة تقديراً للفجوة الموجودة في السوق بين العرض والطلب على هذا المنتج أو الخدمة وكيف سينجح مشروعك في سد هذه الفجوة.

(ت) استراتيجية التسويق: يتضمن هذا الجزء بشيء من التفصيل تصوراتك عن كيفية الوصول إلى العملاء المستهدفين. يبدأ هذا الجزء من الخطة بتعريف واضح للعملاء المستهدفين وفقاً لتحليل العرض والطلب الذي وضعته في الجزء السابق من الخطة. علاوة على ذلك، يبين هذا الجزء الأسباب التي تجعل العملاء يقدمون على دفع ثمن المنتج أو الخدمة التي ستقدمها.

(ث) الهيكل الإداري: يستعرض هذا الجزء من الخطة الأشخاص اللذين سيقومون بإدارة الشركة ودور كل شخص منهم ومسئوليته. وأهم جانب في هذا الجزء من الخطة هو تقديم وصف تفصيلي عن السيرة الذاتية والخبرات السابقة لكل شخص من الأشخاص المعنيين بالإدارة والتي يجب أن تكون ذات صلة بمجال عمل المشروع الذي تخطط للقيام به. وإن إفتقر جميع الأفراد المرشحين للإدارة لأي خبرة لها صلة بالمشروع الذي تسعى لتمويله، فهذا أمر يمثل نقطة ضعف في خطة العمل التي تقدمت بها، إن قيامك بإعداد خطة تبرز فيها الامكانيات الإدارية للعاملين معك وخبراتهم السابقة في مجال المشروع الذي تسعى لتمويله هو بلا شك أمر يضيف مصداقية على شركتك ويبرز مدى كفاءتها.

(ج) تقدير الإيرادات والتدفقات النقدية: يتناول هذا الجزء من الخطة بالتفصيل الإيرادات والتكاليف المتوقعة على مدار 3 إلى 5 سنوات على الأقل. ويجب أن نشير هنا إلى أن هذه التقديرات، يجب تحديدها بناءً على بيانات حقيقية سابقة ومعلومات واقعية عن السوق أو القدرة الإنتاجية لمشروعك، وبعض التقديرات الإضافية الأخرى بشرط أن تكون منطقية. كذلك يجب استخدام وسائل علمية واضحة وبسيطة في التقدير بحيث يسهل على مؤسسات التمويل فهم أساليب التقدير بصورة واضحة. وتجدر الإشارة هنا، إلى أهمية استخدام النماذج المالية وجداول البيانات في إستعراض التقديرات بوضوح. كما يجب أن تبين هذه التقديرات بالتفصيل التدفقات النقدية المتوقعة الدائنة والمدينة أي الإيرادات المتوقعة والمصروفات المتوقعة عن نفس الفترة الزمنية حتى تعطى الشخص الذي يقوم بقراءة خطة العمل الخاصة بمشروعك انطباعاً جيداً عن قدرة شركتك على الوفاء بالتزاماتها خاصة إن كان

الهدف من تقديم هذه الخطة هو الحصول على تمويل على سبيل الإقتراض. بغض النظر عن نوع هذا التمويل.

ح) دراسة الجدوى المالية: يجب أن يتضمن هذا الجزء من الخطة تحليلاً مالياً لبعض المعدلات مثل العائد المتوقع للإستثمار في مشروعك والمعدل الداخلي لعائد المشروع.

٢. الالتزام باللوائح والقوانين

بالرغم من إنه بإمكان أحد الأفراد البدء بمشروع صغير وتشغيله من داخل منزله بعيداً عن رقابة العديد من الجهات الرقابية والتنظيمية. فإن جميع مؤسسات التمويل في مصر هي مؤسسات تعمل وفق قواعد وقوانين رسمية وحت إشراف مظلة جهات تنظيمية معتمدة. (كما سبق وذكرنا في القسم الثاني من هذا الدليل). لذا عندما تتقدم لإحدى مؤسسات التمويل. أياً كان نوعها. يطلب للحصول على تمويل. فإن تلك المؤسسات سترحب بك فقط إذا تأكدت من أن شركتك مسجلة ولها أوراق رسمية. فجميع مؤسسات التمويل تخضع للجهات والسلطات الرقابية والتنظيمية ويمكن الوثوق بها لأنها تسعى للحفاظ على سمعتها. مؤسسات التمويل تلك سوف تنظر إلى عدة عناصر تتعلق بالتزامك بالقواعد واللوائح التنظيمية حتى يمكنها التأكد من موقف شركتك منها:

أ) مكاتب التسجيل التجاري والصناعي: تقوم مكاتب التسجيل بتمثيل الحكومة في إعتماد الشركات كمنشآت رسمية. يجب أن يكون السجل التجاري و/أو الصناعي للشركة حديث ويعكس أحدث بيانات الشركة وأكثرها مصداقية. إذا كانت أي من هذه المستندات قديمة أو تحتوي على معلومات خاطئة فمن المتوقع أن ترفض مؤسسة التمويل الطلب المقدم إليها.

ب) الالتزام الضريبي: قام قانون الضرائب الجديد الصادر في عام ٢٠٠٥ بإعادة تصميم النظام الضريبي المطبق في جمهورية مصر العربية ليكون جاذباً للمستثمرين خاصة بعد تقليل معدلات ضرائب الدخل على الشركات والأفراد بشكل كبير. أيضاً قامت مصلحة الضرائب بتخفيض الحد الأدنى من رأس المال لمختلف أنواع الشركات للسماح لكل أنواع المنشآت (بما في ذلك اصغر المحلات) أن يتم تأسيسها بشكل رسمي كشركات. بالإضافة إلى إصدار عدة قرارات لتسهيل تسجيل وإنشاء الشركات. وفي المقابل. قامت الحكومة بتطبيق عقوبات أكثر تشدداً على عدم الالتزام باللوائح التنظيمية والقوانين. لذا يجب التأكد من أن الشركة تم تأسيسها رسمياً وتلتزم التزاماً تاماً بقوانين الضرائب قبل التقدم لأي مؤسسة تمويل يطلب للحصول على تمويل.

ت) قانون العمل والتأمينات الاجتماعية: يحمي قانون العمل حقوق الشركة على موظفيها وحقوق الموظفين على أصحاب الشركات. ويعد مكتب العمل والهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية الجهتين المسئولتين عن التحقق من إلتزامك بقانون العمل ومتطلبات التأمين الاجتماعي. فإذا خالفت الشركة بأي شكل من الأشكال أيّاً منها. لن تجد مؤسسة تمويل مستعدة للتعامل معها. ومن ناحية أخرى فإن تقنين العلاقة مع العاملين بالشركة يمكن الشركة من الإحتفاظ بالعاملين الأكثر كفاءة والقادرين على تطويرها. إن قيام الشركة

بالتعاقد الرسمي مع العاملين فيها يعطى للإدارة الحق في معاقبتهم إذا تصرفوا بشكل غير لائق ويحمى إستثمارك فيهم في حالة إذا قرروا ترك العمل بدون إخطار رسمي سابق.

ث) الالتزام بالقواعد الصادرة عن الجهات المختصة: يعتمد هذا على طبيعة نشاط الشركة والوزارات والهيئات التي يتعين على الشركة التعامل معها للحصول على التصاريح اللازمة لها. مثال ذلك إذا كانت الشركة تعمل في مجال الأطعمة والأغذية فإنه يتعين عليها الالتزام بلوائح الجهات والهيئات المعنية بالصحة. وإذا كانت تعمل في مجالات صناعية عالية الخطورة أو تنطوي على مخاطر كبيرة فإنه يتعين عليها الالتزام بلوائح السلامة الصناعية والدفاع المدني. هذا بالإضافة إلى الموافقات والتصاريح التي يجب الحصول عليها من الجهات والهيئات المعنية وفقاً لطبيعة النشاط وطالما كانت مستندات الشركة كاملة وحديثة والشركة تعمل بشكل رسمي وبموافقة الجهات المعنية. ستكون أي جهة تمويل مستعدة للتعاون معها.

ج) حماية البيئة: بما أن جمهورية مصر العربية لديها هيئة متخصصة لحماية البيئة، أصبح الالتزام باللوائح والمتطلبات المتعلقة بحماية البيئة وإدارة المخلفات والأنشطة المتسببة في تلوث البيئة عنصراً هاماً لتحقيق النجاح. وتمارس تلك الجهات رقابة على الشركات سواء كانت شركات كبيرة أو صغيرة لتضمن الالتزام بلوائحها وتفرض غرامات كبيرة على المخالفين لتلك اللوائح. يعد هذا الالتزام هاماً جداً بالنسبة لمؤسسات التمويل خاصة مؤسسات التمويل الكبيرة الإستراتيجية المعنية بالمسئولية الاجتماعية للشركات. كما يعد الالتزام بمعايير حماية البيئة أمراً هاماً بالنسبة للشركات أو المؤسسات الدولية التي تفرض لوائح وقوانين صارمة في مجال البيئة على كافة الشركات التي يتعاملون معها دولياً.

٣. الإدارة المالية وإعداد التقارير

مع تغير النظام الضريبي في مصر وزيادة قيد الشركات في كل من البورصة المصرية وبورصة النيل. زادت أهمية إعداد التقارير المالية وتدقيق ومراجعة الحسابات بواسطة مراقبي الحسابات وأصبح هناك ضرورة للقيام بعملية المراجعة والتدقيق بشكل رسمي وبموجب المعايير المصرية والدولية. ويجب التأكيد هنا على أن مؤسسات التمويل أيضاً كان نوعها. سواء كانت تقدم التمويل بالإقتراض أو بالإستثمار في رأس المال. لن ننظر بعين الإعتبار إلى طلب التمويل إلا إذا إطلعت على قوائم مالية صحيحة تم مراجعتها بواسطة مراقب حسابات حسن السمعة. ولذلك يجب عليك عند إختيار مراقب الحسابات مراعاة أن يكون مراقب حسابات مناسب لأنه كلما حسنت سمعة شركة مراقبة الحسابات. كلما زادت الثقة في البيانات المالية المقدمة منها.

حددت لوائح وزارة المالية سنوات الخبرة المطلوبة حتى يمكن السماح لمراقب حسابات القيام بتدقيق أو مراجعة أنواع معينة من الشركات. فمثلاً تحتاج الشركات المساهمة إلى مراقبي حسابات لا تقل خبرتهم عن ٨ سنوات أو أن يكونوا أعضاء في جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية إذا كانت سنوات خبرتهم أقل من ذلك. أيضاً توجد بالبنك المركزي المصري قائمة بأسماء مراقبي الحسابات المعتمدين والمسجلين لديه. وتفضل البنوك ومؤسسات التمويل الأخرى أن يكون أحد مراقبي الحسابات الوارد أسمائهم في هذه القائمة هو من قام بمراجعة الشركة المتقدمة بطلب التمويل ومع ذلك لا يشترط

أن يكون مراقب الحسابات مسجلاً لدى البنك المركزي المصري ولا يعد هذا مطلباً أساسياً أو شرطاً من شروط الموافقة على التمويل.

وبالرغم من أن البنوك ومؤسسات التمويل الأخرى قد لا تطلب تقارير مالية من الشركة بعد منحها القرض طالما أنها تفي بالالتزامات. فإن مؤسسات التمويل التي تقوم بالتمويل من خلال الإستثمار في رأس المال. سواء كانت مؤسسات التمويل تلك صناديق إستثمار خاصة أو عملاء الأوراق المالية في حالة الشركات المقيدة في البورصة ستطلب تقارير مالية دورية منتظمة مُعدة وفقاً للمعايير المتفق عليها بحيث تتضمن هذه التقارير التفاصيل المطلوبة من الهيئة الرقابية، بينما قد تمثل هذه المتطلبات عبئاً على الشركة فإنها تسلط الأضواء على نتائج الأعمال بانتظام وتعطى الفرصة لحل أي مشكلات أوّل بأول قبل تفاقمها. كما يضمن وجود مراقب حسابات حسن السمعة أن تجد إقراراتك المالية صدي طيباً لدي المعنيين. أيضاً سيضمن لك أن يلقي هذا الضوء على أي مشكلات في وقت مبكر وذلك بالإشارة إليها في تقرير مراقب الحسابات الذي يتعين عليه الالتزام بمعايير ولوائح مهنته.

٤. الفصل بين الإدارة والملكية

في فترة تأسيس الشركات وبداية نشاطها، يمكن أن نتحدث عن الشركة وعن مؤسسها أو مؤسسها وكأنهم كيان واحد. و لكن مع مرور الوقت ونمو الشركة وحوّلها إلى مؤسسة (أي بعد أن تكون قد مرت بمرحلة التأسيس بنجاح) يصبح الفصل بين الملكية والإدارة من المسائل الهامة. ويأخذ هذا الفصل عدة أشكال ومراحل نوضحها فيما يلي:

(أ) **سجلات مالية مستقلة:** لن تكون أي مؤسسة تمويل مستعدة لإستثمار أموالها في شركة لا تفصل في حساباتها بين مصروفات الشركة ومصروفات خارجية لا تتعلق بنشاط الشركة. ففي الكثير من الحالات، يخلط مالكو الشركة حساباتهم ومصروفاتهم الشخصية مع حسابات ومصروفات الشركة، وهذا أمراً غير مقبولاً بالنسبة لكافة مؤسسات التمويل التي تريد أن تضمن أموالها. لذا سيكون من المهم أن تكون لدى الشركة حسابات وسجلات مستقلة منذ بدء تأسيسها حتى يمكن القيام بإدارة النقدية وتدوين الدخل والمصروفات، ويجب تسجيل عمليات السحب الشخصية التي يقوم بها مالك الشركة من حسابات الشركة، سواء كانت في شكل رواتب أو مبالغ يقوم مالك الشركة بسحبها، كما يجب خصم تلك الأموال من صافي الأرباح المستحقة للمالك في نهاية العام. من هذا المنطلق، يجب الالتزام أيضاً بتسجيل أي مصروفات أخرى تتعلق بنشاط الشركة.

(ب) **فصل الإدارة عن الملكية:** بالرغم من أن هذا يعد أحد المتطلبات التنظيمية للشركات المقيدة والمتداولة بالبورصة بموجب "قواعد حوكمة الشركات المصرية" (the Egyptian Code of Corporate Governance) فإنه من الأفضل أن يتم فصل الإدارة عن الملكية في جميع أنواع الشركات، خاصة في حال نمو الشركة في الحجم وقيمة العمليات، لدرجة يصعب على المؤسس أو المؤسسين فيها إدارة كافة عناصر الإنتاج بفعالية بمفرده أو مفردهم. يمنح فصل الملكية عن الإدارة عدداً من الفوائد للشركة منها:

١. وجود مديرين متفرغين ومتخصصين يكونون مسئولين عن مهام محددة. ويتمتعون بخبرات تخصصية ومهارات مهنية وفنية ويضمنون إدارة الشركة بفعالية لتحقيق الأهداف المتفق عليها.
٢. مع نمو الشركة، يجب تفويض مسئولية صنع القرار للمديرين كل في مجاله.
٣. يحمي فصل الإدارة عن الملكية مصالح الشركة وحقوق مالكيها خاصة مستثمري الشركات المقيدة في البورصة.
٤. يصبح مالك أو ملاك الشركة أكثر تفرغاً لوضع خطط وأهداف إستراتيجية طويلة المدى ومراقبة أداء الشركة ومتابعة التقدم الذي تم إحرازه نتيجة لعدم إنشغالهم في الأعمال الإدارية اليومية مما يعود بالنفع على المصالح المالية للشركة.
٥. يمكن إستبدال فريق المديرين بأخرين إذا ثبت عدم كفاءته ولكن من الصعب فصل أحد ملاك الشركة من الشركة التي يمتلكها.

(ث) تطبيق معايير الحوكمة الجيدة: تفحص مؤسسات التمويل مدى تطبيق الشركة لمعايير حوكمة الشركات وتعتبرها مؤشراً على مدى قدرتها على إستخدام الأموال الممنوحة لها بكفاءة. هناك أنماط مختلفة لتطبيق حوكمة الشركات ومازال هذا الأمر في مرحلة النمو والتطور. ولكن بمجرد إختيار منهاجاً مناسباً لحوكمة الشركات، يجب على الشركة أن تطبق كافة اللوائح والمعايير المنصوص عليها في ذلك المنهج (برجاء الرجوع إلى دليل " الجمعية المصرية لشباب الأعمال" عن حوكمة الشركات وتطبيقاتها على مستوى الشركات العائلية. وقواعد حوكمة الشركات المصرية الصادر في أكتوبر ٢٠٠٥م. عن وزارة الإستثمار والذي تم وضعه بمساندة من مركز المشروعات الدولية الخاصة).

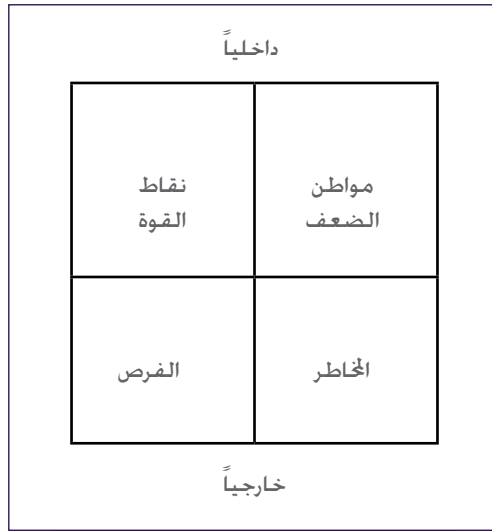
(ث) العناصر الهامة لنجاح أي مؤسسة والتي يجب أن تؤخذ في الاعتبار:

- حماية العلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر وحقوق الملكية الفكرية.
- التطوير التقني وتتبع ظهور أحدث التقنيات. ومن الممكن أن يشمل هذا الابتكار والتأكيد على أهمية البحوث والتطوير في مرحلة متقدمة.
- التواصل بين المساهمين وتقديم التقارير لهم.
- التركيز على خلق قيم قصيرة المدى وطويلة المدى.
- تحديث خطط العمل والميزانيات بانتظام.
- الإدارة الجيدة لرأس المال المدفوع والإدارة النقدية السليمة.
- الإهتمام بالتدفقات النقدية والأهداف الربحية.

5. التحول من نظام الإدارة بالفطرة إلى الإدارة الإستراتيجية المؤسسية

بالرغم من أن معظم الشركات في سنواتها الأولى تعمل بدون وضع أي خطط إستراتيجية رسمية أو أدوات لقياس الأداء. فإن مؤسسو الشركة يحملون إستراتيجية واضحة في أذهانهم بحيث يطبقونها في تسيير الأعمال اليومية. بمجرد نمو الشركة في الحجم وزيادة عدد العاملين والمديرين بها، يصبح من الطبيعي وجود إستراتيجية موثقة ومعلومة لدى المديرين المسؤولين. والغرض من هذا هو التأكد من وضوح الرؤى الخاصة لكل فرد بما تحتاج الشركة إلى تحقيقه و دور كل فرد ومسئولياته في تحقيق تلك الأهداف. بالرغم من أن هذا لا يعتبر مطلباً رسمياً تطلبه مؤسسة التمويل. فإن القيام بوضع خطة إستراتيجية واضحة ومتقنة لشركتك وأهداف للأداء واضحة المعالم سيزيد من قيمة شركتك أمام أي مؤسسة تمويل تقوم بالتمويل من خلال المشاركة في رأس المال. كما سيضفي المزيد من الثقة أمام أي جهة مقرضة. والأهم من ذلك، أن الرؤية المستقبلية للشركة تصبح أكثر وضوحاً أمام مالكي الشركة وكيف يمكن أن تؤدي هذه الخطة إلى نتائج أفضل.

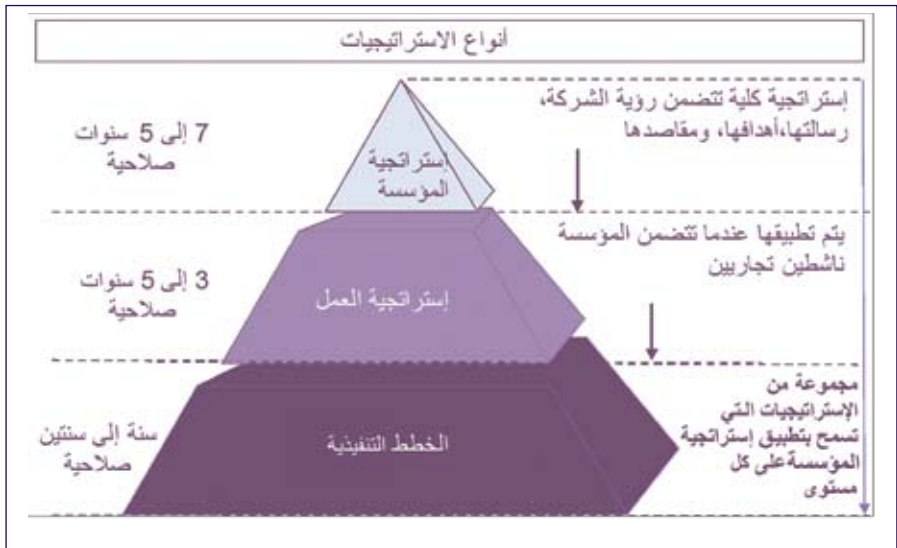
ونقطة البداية لإعداد خطة إستراتيجية هي استكمال تحليل نقاط القوة ومواطن الضعف والفرص المتاحة والمخاطر المتوقعة لدى الشركة المعروف بتحليل SWOT. لعمل هذا التحليل، عليك تحليل شركتك داخلياً لمعرفة نقاط القوة ومواطن الضعف أي جزئي الـ S (strengths) والـ W (weakness) من المعادلة. ثم تحليل السوق الذي تعمل فيه مثل القطاع الصناعي والدولة أو الدول التي تعمل بها، ينتج عن هذا التحليل تحديد الفرص المتاحة والمخاطر المتوقعة أي الـ O (opportunities) والـ T (threats).



شكل رقم 1 - تحليل نقاط القوى ومواطن الضعف والفرص والمخاطر (SWOT Analysis)

بمجرد انتهائك من هذا التحليل، سيكون أمامك نقطة انطلاق جيدة يمكنك من خلالها تحديد أهداف الشركة ومقاصدها على المدى الطويل وهي تلك التي تشكل إستراتيجية الشركة. وتعد الرؤية الواضحة للأعمال أحد مظاهر إستراتيجية الأعمال، حيث تحدد تلك الرؤية الوضع المستقبلي للشركة الذي يجب تحقيقه على المدى الطويل. أيضاً يجب أن يتم مزج تلك الرؤية بالمهمة الخاصة للشركة والتي توضح الرسالة الرئيسية للشركة وسبب وجودها وكيف تتم تسيير الأعمال لتحقيق الرؤية المستقبلية. يدعم هذا تفاصيل الأهداف التي وضعتها الشركة والتي يجب أن تكون مناسبة لأهداف العميل وحدود المنتج وأهداف الجودة والعمليات وأهداف العاملين وأهداف المؤسسة الداخلية. بمجرد وضع هذه التفاصيل، يمكن تحديد نتائج مستهدفة تحت كل هدف إستراتيجي وتحديد إطاراً زمنياً لكل من تلك النتائج المستهدفة وتعيين شخص أو مجموعة من الأشخاص في شركتك لتحقيق تلك النتائج المستهدفة.

وبناءً عليه، يتمثل دور مالكي الشركة في مراقبة مدى التقدم الذي تم إحرازه نحو تحقيق تلك الأهداف وأداء الشركة ومقارنته بالأهداف المتفق عليها، وهكذا تتحول الشركة إلى طابع أكثر مؤسسية من حيث وضع الإستراتيجية بدلاً من الاعتماد على حدس مالك/مؤسس الشركة، ويتراوح نطاق التحليل الذي تم وضعه لتشكيل تلك الخطط الإستراتيجية طويلة المدى في الحجم والتعقيد وفقاً لإحتياجات الشركة وطبيعة المجال أو الصناعة ومستوى نضج وإكتمال نمو الشركة. فيما يتعلق بالمؤسسات الكبرى، يظهر هذا المنهج كإستراتيجيات متعددة الطبقات والمستويات كما هو مبين أدناه في شكل (٧) التالي :



شكل (٧): أنواع الإستراتيجيات

وضع الخطط الإدارية أو سياسات التشغيل:

بمجرد تحديد إستراتيجية الأعمال والأهداف والمبادرات المحددة، يتعين عليك تحديد بعض السياسات لكي تساعدك على تحقيق إستراتيجية الأعمال.

تشمل بعض سياسات أو خطط العمل ما يلي:

- **إستراتيجية التسويق:** هي إستراتيجية تُعني بجهود العمل حتى يتم تركيز الموارد في الفرص التي تُمكن من زيادة المبيعات وتحقيق تنافسية مستدامة في السوق الذي تعمل به.
- **إستراتيجية الموارد البشرية:** هي الإستراتيجية المستخدمة لإدارة الموارد البشرية وتقديم أفكاراً للشركة متعلقة بكيفية تطوير جودة ومستوى العاملين فيها.
- **الإستراتيجية المالية:** هي الإستراتيجية المتناولة للنواحي المالية والتمويلية للمؤسسة مع إختيار المسار الأفضل في الادارة المالية.
- **إستراتيجية التشغيل:** هي الإستراتيجية التي حدد كيفية ومكان تصنيع المنتجات، وتتضمن عملية الإنتاج وإدارة مدخلات الانتاج.
- **إستراتيجية سلسلة الموردين:** نعني بها الإستراتيجية المعنية بإدارة شبكة الأعمال المترابطة التي تتضمن نقل وتقديم المنتجات والخدمات المطلوبة، تشمل هذه الإستراتيجية معاملة وتخزين المواد الخام والمخزون المستخدم في الإنتاج والمنتج النهائي من نقطة الأصل إلي نقطة الاستهلاك (أو البيع).
- **إستراتيجية تكنولوجيا المعلومات:** هي الإستراتيجية التي تهتم بكيفية إدارة التقنيات والأفراد الذين يقومون بإدارة تلك التقنيات التي تستخدمها الشركة. كما تُحدد كيف يمكنها مساعدة كل الأطراف العاملين بمختلف الإدارات في الشركة على العمل والإنتاج وفقاً لإستراتيجية الشركة.

١. التحول من المعرفة الضمنية إلى الاجراءات المؤسسية

خطوة أخرى تتعلق بإضفاء طابعاً مؤسسياً على شركتك مع زيادة نموها على مر الوقت. وهى الخطوة التي يجب إتخاذها عندما يصبح حجم الشركة ويصبح عدد الأفراد بها كبير جداً حتى أنه يحدث خلط بين المسؤوليات ويختلف أسلوب العمل من مجموعة إلى أخرى وفقاً لما يفضله الأفراد. من الطبيعي عندما تكون الشركات صغيرة. أن يتم في أغلب الأحيان ممارسة العمل وتبادل المعلومات والخبرات بين فريق العمل بشكل غير مؤسسي. ولكن بمجرد نمو الشركة وزيادة حجم العمل وعدد العاملين بها. فإن إتباع نفس الأساليب البسيطة والقديمة في تسيير العمل لا يكون أمراً فعالاً وتصبح أكثر بطئاً للاستجابة للمتطلبات الجديدة للعملاء والموردين. لذا يصبح من المهم للغاية في هذه المرحلة أن تضيفى على أسلوبك في تسيير العمل طابعاً مؤسسياً وذلك بإستخدام عناصر مثل اللوائح التنظيمية والسياسات الخاصة بكل إدارة. كما أن وضع نماذج يمكن إستخدامها فى العمل يسهل الاجراءات. وقد تحتاج بعض جوانب العمل أن تكون تلك النماذج آلية مثل المحاسبة وتقارير النشاط المالية. هذا الطابع المؤسسي يساعد أيضاً على التكيف مع زيادة عبء العمل وكذلك على تقديم معايير التشغيل فى العمل التى تنقى الأخطاء وتساعد على تحسين الكفاءة. الأهم من ذلك. إنها تجعل العمل أقل اعتماداً على الأفراد المعنيين الملمين بالمعرفة حيث تصبح نظم الشركة وعملياتها هى نقطة المرجعية وليس بعض العاملين بالشركة.

ملحوظة هامة

بالرغم من أن الجزأين الأخيرين لم يكونا متطلبات رسمية لمؤسسات التمويل. فإنهما يتعلقان بالشركات التي تسعى للقيود في البورصة أو تسعى للحصول على تمويل من خلال المشاركة فى رأس المال من قبل صناديق الإستثمار. والأهم من ذلك. أصبحت المعايير الخاصة بمؤسسية الشركات مؤثراً أساسياً يثير إلى أن الشركة مستمرة فى التطور وستصبح مننثأة قابلة للإستمرار تستحق التمويل سواء عن طريق التمويل بالإقتراض أو بالمشاركة فى رأس المال.

الملاحق

الملاحق

أ- قائمة بمعاني المصطلحات المستخدمة

فواتير العملاء ومستخدمي السلع والخدمات.	الحسابات المحصلة (حسابات المقبوضات)	Accounts Receivable
هناك تعريف عام لـ "تدقيق (مراجعة) الحسابات" وهو تقييم الشخص أو الشركة أو النظام أو العملية أو المنشأة أو المشروع أو المنتج. يتم تدقيق ومراجعة الحسابات للتأكد من صحة ومصداقية المعلومات.	مدقق (مراجع) الحسابات	Auditor
نعني بها المصروفات التي تخلق فوائد مستقبلية. يتم إنفاق "المصروفات الرأسمالية" عندما تنفق الشركة أو المنشأة التجارية أموالاً إما لشراء أصولاً ثابتة أو لإضافة قيمة إلى أصول ثابتة موجودة لها عمر إنتاجي مقدر.	المصروفات الرأسمالية	CAPEX
نعني بها الأموال المستخدمة من قبل صاحب المشروع أو الشركة لشراء ما يلزم لإنتاج المنتجات أو تقديم الخدمات إلى ذلك القطاع وفقاً لعمليات تجارية معينة (أي التجزئة. أعمال الشركة والاستثمارات البنكية. الخ).	رأس المال	Capital
نعني بها مقياس يبين الفترة الزمنية التي تستغرقها (أو الأيام التي تحتاجها) شركة ما لتحويل مواردها المستخدمة في الإنتاج إلى تدفقات نقدية. تحاول "دورة التحويل النقدي" قياس الفترة الزمنية التي يتم فيها تجميد كل جنيه/دولار أمريكي صافي مستخدم في الإنتاج وعمليات المبيعات قبل تحويله إلى نقود من خلال مبيعات يتم بيعها إلى المستهلكين وتحصيل قيمة المبيعات والمقبوضات.	دورة التحويل النقدي	Cash Conversion Cycle

تعنى به ضمانا يقدمه المقترض حيث يقدم ممتلكات محددة للمقرض لكي يضمن سداه للقرض.	الضمان المصرفي	Collateral
هو مصطلح عددي يعتمد على تحليل إحصائي للملفات الائتمانية لشخص ما ويمثل ملاءته المالية والائتمانية، وهو يعتمد في الأساس على المعلومات الواردة في التقارير الائتمانية والمقدمة من الجهات والمكاتب الائتمانية.	التصنيف الائتماني	Credit Scoring
نعني به الدين الذي يكون شخص أو شركة مدانا/مدانة به. وعادة ما يشير إلى الأصول التي يكون شخصا على سبيل المثال مدينا بها مثل الأصول. وقد نعني بهذا المصطلح الالتزامات الأدبية وغيرها ما لا ينطوي على أموال. في حالة الاستدانة بأصول الدين وسيلة لاستخدام القوة الشرائية المستقبلية في الحاضر	الدين	Debt
يكون الشخص المقترض متأخرا عن سداد القرض عندما يتأخر عن الوفاء بالتزاماته المنصوص عليها في عقود المديونية، على سبيل المثال إذا لم يتم بجدولة المبالغ المستحقة عليه أو خالف شرطا من شروط القرض.	التعثر في سداد القروض	Defaults on Loans
تبين تلك الدورة التقلبات قصيرة المدى في الأنشطة الاقتصادية الشاملة على سبيل المثال معدل النمو السنوي لإجمالي الناتج المحلي.	الدورة الاقتصادية	Economic Cycle
تعني به انكماش الدورة الاقتصادية، ووجود ببطء عام في الأنشطة الاقتصادية في فترة معينة. خلال فترات الركود، تختلف العديد من المؤشرات الاقتصادية الشاملة بنفس الطريقة.	الركود الاقتصادي	Economic Recession
تم إنشائها وبدأت العمل في الأول من يوليو عام ٢٠٠٩. ولقد حلت محل ثلاث هيئات كبرى هي: هيئة سوق المال والهيئة المصرية للرقابة على التأمين والهيئة العامة لشئون التمويل العقاري. ويهدف دمج هذه الهيئات تحت مظلة موحدة إلى تعزيز القطاع المالي المصري.	الهيئة المصرية للرقابة المالية	Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA)
مثل الأسواق الناشئة أو الاحتياجات الناشئة.	الناشئة	Emerging

رائد الأعمال	Entrepreneur	نعني به الشخص الذي يمتلك مشروعاً أو منشأة جديدة أو أفكار ويضطلع بمسئوليته عن كافة المخاطر الكامنة والنتائج.
حقوق الملكية	Equity	نعني بها الأصول أو الفوائد المتبقية لمعظم صغار المستثمرين في أصول ما بعد دفع كافة الديون. إذا كانت قيمة الأصول لا تزيد عن الديون، تصبح حقوق الملكية سالبة (أي قيمة الأصول الضامنة للقرض أقل من الرصيد المستحق على القرض). في المجال المحاسبي تمثل حقوق ملكية المساهمين، تمويل المساهمين، رأس مال المساهمين وغيرها من المصطلحات، الفائدة المتبقية على أصول شركة ما، والتي يتم توزيعها على المساهمين في أوراق مالية معينة.
المؤسس (المؤسسون)	Founder (s)	نعني به الشخص (الأشخاص) الذي (الذين) يؤسس (يؤسسون) أو ينشئ (ينشئون) مؤسسة أو شركة.
الوسيط التجاري	Intermediaries	نعني به الشخص الذي يقدم خدمات الوساطة بين طرفين ويكون بمثابة قناة لبيع السلع أو تقديم الخدمات التي يقدمها مورد إلى المستهلك، يقدم الوسيط بعض القيمة المضافة للعملية التجارية لم يكن من الممكن تقديمها من خلال التعامل المباشر.
الاعتمادات المستندية	Letters of Credit	هو مستند رسمي يتم إصداره في الغالب من قبل مؤسسة تمويل ما ويستخدم في التمويل التجاري، ويمثل هذا الخطاب تعهداً بالدفع غير قابل للإلغاء.
خطاب الضمان	Letter of Guarantee	هو نوع من التعاقد يصدره بنك ما باسم عميل تعاقد على شراء سلع من مورد ويتعهد بالوفاء بكافة التزاماته المالية له في حالة التأخر عن السداد.
نسبة رأس المال المقترض إلى رأس المال الكلي	Leverage	يشير إلى استخدام الدين في دعم الاستثمار.
التمويل طويل الأجل	Long Term Financing	هو شكل من أشكال التمويل المقدم لفترة تزيد عن عام، يتم تقديم خدمات التمويل طويلة المدى للشركات التي تواجه نقصاً في رؤوس الأموال.

Manifestation	المظاهر	نعني بها إشارة خارجية أو محسوسة.
Negotiation	المفاوضات	هي مناقشات يتم عقدها بهدف حل النزاعات والتوصل إلى اتفاق بشأن سير العمل. والتفاوض وعقد الصفقات لصالح أفراد أو الحصول على ميزة مشتركة أو تحقيق نتائج تحقق مختلف المصالح.
Non-performing Loans	قرض غير عامل	هو قرض لم يتم دفعه أو سيصبح عما قريب قرضا متعثرا. تصبح العديد من القروض قروضا غير عاملة بعد التأخر عن سدادها لثلاثة أشهر ولكن هذا يعتمد في الأساس على مدة العقد.
OPEX	المصروفات التشغيلية	نعني بها مصروفات الشركة بالنسبة لمنتجاتها وخدماتها. من أمثلة مصروفات التشغيل أجور العاملين ومصروفات البحوث والتطوير وتكلفة المواد الخام.
Privatization	الخصخصة	هي عملية تحويل ملكية منشأة تجارية أو شركة أو وكالة أو خدمة عامة من القطاع العام (الحكومة) إلى القطاع الخاص (الشركات والمؤسسات).
Regulatory Body	الهيئة التنظيمية والرقابية	هي هيئة تنظيمية يتم تأسيسها ومنحها صلاحيات بموجب قوانين وتشريعات الدولة وتقوم بمراقبة والإشراف على العمليات المالية والخرجات والتحقق من مدى التزامها بتلك القوانين والتشريعات.
Residual Value	القيمة الباقية	نعني بها إحدى مكونات الحساب الإيجاري أو العمليات. وهي تصف القيمة المستقبلية للسلع بالنسبة لنسبة إهلاك قيمتها الأولية.
Return on Equity	العائد على حقوق الملكية	يقيس معدل عائد فائدة الملكية (حقوق ملكية المساهمين) الذي يحصل عليه مالكو أسهم عامة. وهو يقيس أيضا كفاءة الشركة في تحقيق أرباح من كل وحدة من وحدات حقوق ملكية المساهمين أو صافي الأصول أو الأصول ناقص (مطروحا منها) الالتزامات (الخصوم). يبين العائد على حقوق الملكية كيف تقوم الشركة باستخدام صناديق الاستثمار بكفاءة لتحقيق نمو في الأرباح.

Return on Investment	العائد على الاستثمار	وهو مقياس للأداء يستخدم لتقييم كفاءة الاستثمار أو لمقارنة كفاءة عدد من الاستثمارات المختلفة. وحساب العائد على الاستثمار تتم قسمة عائد الاستثمار على تكلفة الاستثمار (ويكون الناتج نسبة مئوية).
Settlement	النسوية	هي عملية يتم من خلالها تسليم الأوراق المالية أو الفوائد على الأوراق المالية مقابل دين للوفاء بالالتزامات التعاقدية.
Shareholders	المساهمون	شخص أو شركة (مؤسسة) تمتلك قانوناً حصة أو أكثر في شركة مساهمة.
Short Term Financing	التمويل قصير الأجل	يستخدم عادةً لتقديم الأموال التي سيتم سدادها خلال عام وقد تقل تلك المدة عن عام.
Tacit Knowledge	المعرفة الضمنية	هي المعرفة التي يصعب نقلها لشخص آخر عن طريق كتابتها أو شرحها والتعبير عنها بالكلام.
Tangible Assets	الأصول المادية	هي أصول لها شكل مادي مثل الآلات والمباني والأراضي وتمنح حائزها مجموعة محددة من الحقوق المالية.
Tax Advantage	الميزة الضريبية	تشير إلى ميزة اقتصادية تخضع لها بعض الحسابات أو الاستثمارات حيث يتم خفض الضريبة أو إرجاء دفعها أو الإعفاء من الضريبة وذلك بموجب النظام القانوني واللوائح.
Track Record	سجل الأعمال	نعني به سجل أداء شخص. أو شركة. الخ.
Transaction	الصفقات	اتفاقية تجارية أو نشاط يتم بين المنشآت أو الشركات أو الأشخاص وغالباً ما تتضمن تبادل عناصر القيمة مثل المعلومات والسلع والخدمات والأموال.

ب- نسب مالية هامة (تم ذكرها في الدليل):

نسب السيولة:

$$\frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الخصوم (الالتزامات) المتداولة}} = \text{نسبة السيولة (نسبة الأصول المتداولة للخصوم المتداولة)}$$

$$\frac{\text{الأصول المتداولة - المخزون}}{\text{الخصوم المتداولة}} = \text{نسبة السيولة السريعة}$$

$$\frac{\text{الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{نسبة صافي رأس المال العامل إلى إجمالي الأصول}$$

نسب الأصول:

$$\frac{\text{إجمالي المبيعات}}{\text{متوسط المخزون}} = \text{معدل دوران المخزون}$$

$$\frac{\text{إجمالي المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{معدل دوران الأصول الثابتة}$$

$$\frac{\text{إجمالي الأصول}}{\text{حقوق الملكية}} = \text{نسبة الأصول لحقوق الملكية}$$

نسب الربحية:

$$\frac{\text{صافي الدخل}}{\text{متوسط إجمالي الأصول}} = \text{معدل العائد على الأصول}$$

$$\frac{\text{صافي الدخل}}{\text{متوسط حقوق الملكية}} = \text{معدل العائد على حقوق الملكية}$$

نسب الدين:

$$\frac{\text{إجمالي الخصوم}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{نسبة إجمالي الدين إلى إجمالي الأصول}$$

$$\frac{\text{إجمالي الخصوم}}{\text{حقوق الملكية}} = \text{نسبة الديون / حقوق الملكية}$$

ت- قائمة بالاختصارات:

مصروفات رأس المال	CAPEX
البنك المركزي المصري	CBE
دورة التحول النقدي	CCC
الفترة التي تحتاجها المؤسسة لبيع ما لديها من مخزون (أو منتجات).	DIO
الفترة التي تستغرقها المؤسسة لتحصيل إيراداتها من المبيعات التي تم بيعها.	DPO
الفترة التي تحتاجها المؤسسة لتسدد الأموال المستحقة عليها لمورديها أو دائنيها.	DSO
المعهد المصرفي المصري	EBI
الهيئة المصرية للرقابة المالية	EFSA
البورصة المصرية	EGX
الاعتمادات المستندية	LC
خطاب الضمان	LG
المستشارون المعينون (الرعاة)	NOMADS
القروض غير العاملة	NPL
شركات الاستثمار المباشر	PE
عائد الاستثمار	ROI
الشركات الصغيرة والمتوسطة	SME
نقاط القوة ومواطن الضعف والفرص والتهديدات	SWOT
رأس المال المخاطر	VC

ث- قائمة بالمواقع الالكترونية الهامة:

١. الجمعية المصرية لشباب الأعمال لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة
<http://www.ejb.org.eg>
٢. مركز المشروعات الدولية الخاصة www.cipe-arabia.org
٣. موقع (أفهم) لريادة الأعمال www.efham.net
٤. الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية <http://egypt.usaid.gov>
٥. بعض المهام الداخلية التي قد يتعين عليك عملها لزيادة فرصك للحصول على تمويل
<http://www.imc-egypt.org/pgmfinance.asp>
٦. المعهد المصرفي المصري www.ebi.gov.eg
٧. موقع بورصة النيل www.nilex.com.eg
٨. الهيئة العامة للاستثمار www.gafinet.org
٩. وحدة الشركات الصغيرة والمتوسطة بوزارة المالية <http://www.mof.gov.eg>
١٠. الوكالة الكندية للتنمية الدولية <http://www.egyptpsu.com>
١١. الكتاب السنوي لليورو موني بالذات الجزء الخاص بالتأجير التمويلي
www.euromoney.com

براييس وتر هاوس كوبرز



الضرائب

مراجعة الحسابات

الخدمات الإستشارية

نحن نساعد الشركات على تحقيق النمو السريع ونتعاون مع إدارات الشركات على التفاعل مع متغيرات السوق والصناعة كما نوظف مهارتنا المهنية لخدمة إحتياجات عملائنا المتغيرة.

للحصول على مزيد من التفاصيل عن خدماتنا برجاء الإتصال بـ :

تليفون: ٢٧٥٩ ٧٧٠٠ (+٢٠)٢

فاكس: ٢٧٥٩ ٧٧١١ (+٢٠)٢

www.pwc.com/middle-east

طارق منصور

الشريك الرئيسي

businessenquiries@eg.pwc.com

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

PricewaterhouseCoopers provides industry-focused assurance, tax and advisory services to build public trust and enhance value for our clients and their stakeholders. More than 163,000 people in 151 countries across our network share their thinking, experience and solutions to develop fresh perspectives and practical advice.

© 2010 PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. PricewaterhouseCoopers refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International limited each of which is a separate and independent legal entity.