

كيف تؤهل منشأتك للحصول على
تمويل مصرفي



- التأهل للحصول على تمويل من المصارف التجارية
- المنتجات والبرامج التمويلية المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر
- برنامج كفالة
- المبادرات المصرفية
- تحديات تواجه قطاع المصارف - قبل التمويل وبعد التمويل
- الأسئلة الأكثر شيوعاً
- الخاتمة

التأهل للحصول على تمويل من المصارف التجارية

إعداد ملف ائتماني يشمل/يوضح

اختيار النشاط (الخبرة أو العلم) الشغف، الصبر، النجاح	السمعة التجارية والشخصية ..السجل الائتماني	توثيق كافة التفاصيل شهادات إنجاز، الفواتير، المبيعات، التأمينات الاجتماعية..	دراسة جدوى أو قوائم مالية مدققة أو معدة داخليا أو حركة حساب تجاري
تنوع العملاء والموردين	الثروة البشرية فريق العمل الداخلي، والخارجي	الإدارة...والنظام التشغيلي ملاك مديرين، مجلس إدارة	الصناعة.. واستراتيجية المنافسة
التخطيط والاستعداد	الشريحة الاقتصادية المستهدفة	مبدأ الممر الخطة الانتقالية، الخروج المرن الاستراتيجية الحالية، الخطة ب،	تخفيض التكاليف الثابتة باستمرار
العمل برشاقة وذكاء.. والتطور المستمر	اتفاقيات بيع للصناعة والخدمات	عدد المنتجات.. وكل منتج بربح واضح	وضوح أوجه استخدام التمويل ومصادر سداده

الإستثمار .. يبدأ بالادخار!

المنتجات التمويلية للمنشآت



التسهيلات النقدية:

- تمويل التورق و/أو المرابحة:
- قصيرة الأجل: تمويل دورة رأس المال العامل
- متوسطة الأجل: تمويل الأصول الثابتة
- طويلة الأجل: تمويل التوسعات الرأسمالية
- الجاري مدين
- البطاقة الائتمانية
- برامج تمويل عقود المقاولات
- برامج تمويل عقود التوريد وأعمال الخدمات والاستشارات
- خصم الفواتير
- تمويل الرواتب
- منتج التراخيص المهنية
- منتج كفالات التراخيص
- منتج تمويل شراء العقارات التجارية

التسهيلات غير النقدية:

- الاعتماد المستندية Letter of Credits بأنواعها
- الضمانات البنكية Bank Guarantee بأنواعها
- الكفالات المالية المقدمة للشركات بغرض تمويل المشتريات بالأجل

المبادرات المصرفية

- إنشاء إدارات ومراكز متخصصة بقطاع المنشآت .. بمدراء علاقة مختصين
- طرح منتجات تمويلية مخصصة لهذا القطاع
- عقد اجتماعات ودورات تعريفية وتثقيفية بالتعاون مع البنوك السعودية، الغرف التجارية، الجامعات السعودية.. إلخ
- حقيبة الاعمال الناشئة **SME TOOLKIT**، **Sponsorship20 G**، الدورات التدريبية وورش العمل، التدريب المهني...
- التعاون مع جهات متخصصة محلية مثل برنامج كفالة، ودولية مثل مؤسسة التمويل الدولية
- منتجات تمويلية واستشارية حصرية لخدمة شريحة الأعمال الناشئة،
- المشاركة في فعاليات متعددة تتعلق بأنشطة المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع جهات حكومية وشبه حكومية وقطاع خاص

تحديات تواجه قطاع المصارف - قبل التمويل



- محدودية رأس المال المستثمر،
- عدم القدرة على إعداد ملف ائتماني:
 - ضعف التوثيق (حسابات تجارية، شهادات حسن تنفيذ، حركة مبيعات..)
 - دراسة جدوى موضوعية،
 - نقاط القوة لدى المنشأة (معايير النجاح، العوامل المساعدة على المنافسة)،
 - هيكل تمويلي متوازن،
- عدم توفر الكفاءات والأيدي العاملة،
- الخبرة التخصصية، أو نقص المهارات الإدارية والمالية،
- ضعف مصادر السداد،

تحديات تواجه قطاع المصارف - بعد التمويل



- التوسع غير المدروس في النشاطات:
 - اختلاف نقاط القوة ومعايير النجاح (كوادر، آليات، معرفة فنية، إدارة التكاليف... إلخ).
 - فقدان التخصص.
 - اختلاف الاحتياجات التمويلية والفنية للنشاط.
 - فقدان العوامل المساعدة على المنافسة.
 - ضغط مستوى السيولة في النشاط.
- مما يؤدي لارتفاع درجة المخاطرة وبالتالي تهديد استمرار العلاقة الائتمانية.
- توفر الأيدي العاملة.
- ارتفاع حدة المنافسة بين الأعمال الناشئة والمنشآت الأكبر حجماً،
- ضعف مستوى التحكم بالتدفقات النقدية، مما يؤدي لخلل في الهيكل التمويلي،
- عدم انتظام السجلات المحاسبية،
- محدودية الجهات الداعمة/والراعية فنياً، تقنياً، وإدارياً.



الأسئلة الأكثر شيوعاً

الإقراض Vs التمويل

البنوك تشترط وجود قوائم مالية مدققة

البنوك تشترط وجود دراسة جدوى معدة من مكاتب استشارية

السجل الائتماني

نسبة تمويل المشاريع/الأنشطة تحت التأسيس (القروض التأسيسية)

التمييز بالتعامل مع العملاء حسب حجمهم

بطء سير المعاملات

اقتصار التمويل على المنشآت ذات العقود الحكومية



THANK YOU

شكراً لكم

بنك الرياض
riyad bank