

تمويل المشروعات الصغيرة

مقدمة

بعد أن حطمت لكيفية اقحام السوق غير دراسة التهرة السوقية وانشاء خطة ونموذج عمل، يأتي الآن دور الخطوة الأهم، وهي: كيف ستقوم بتمويل المشروع؟ وما هي الأنسب الواجب مراعاتها عند التخطيط لتسهيل الحصول على تمويل؟ وما هو نوع التمويل المناسب لطبيعة مشروعك؟

هو توفير الموارد المالية عادة في شكل اموال أو قيم أخرى مثل الوقت والجهد لتمويل مشروع أو برنامج من خلال جهة راعية / توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص أو عام

تحديد احتياجات الافراد والمنظمات والشركات من الموارد النقدية وتحديد سبل جمعها واستخدامها مع احتار المخاطر المرتبطة بها لذلك

تعريف التمويل

خصائص التمويل

- محدد القيمة حسب الحاجة
- محدد الوقت حسب الحاجة
- ادارة التمويل والرقابة عليه
- حصر المخاطر ودراستها والتأكد من استراتيجيات مواجهتها

اغراض التمويل

- انشاء مشاريع جديدة
- الصرف على أنشطة قائمة
- التوسيع وتطوير مشاريع جديدة

ما قبل التمويل

- تحديد الهدف من التمويل بوضوح ودفق
- وضع خطة العمل - نموذج العمل
- الحسابات والتوقعات المالية الواقعية
- ادارة المخاطر والخطط البديلة
- العائد على المستثمرين وخطط الخروج

انواع التمويل

- التمويل الداخلي - التمويل الذاتي - المصادر الداخلية
- وهي الموارد التي يمكن للمؤسسة توفيرها بالحصول عليها بشكل ذاتي دون اللجوء الى مصادر خارج المنظمة او عواندا
- وهو المصادر الخارجية التي تلجأ اليها المؤسسة لتوفير التمويل المالي المطلوب سواء في مرحلة الانشاء او التشغيل او التوسيع

بداية التشغيل الذاتي - التمويل الذاتي

- المدخرات الشخصية - المصادر العائلية والأصدقاء - الفروض الحسنة
- تمويل الملاك - شراكة الجهود - الشركات التجارية (بأدال المنفعة)
- الاعانات والمساعدات المالية المتخصصة - مناسبات زيادة الأعمال ذات الجوائز التمولية
- المصادر الداخلية وهي:
- الارباح المحتجرة - الاهلاك - المؤنات

التمويل الخارجي

- التمويل قصير الاجل : الدفع الأجل (الائتمان التجاري / الشركه المحدوده قصيره الاجل أي شركاه النطاق والربح المحدد
- التمويل متوسط الاجل : البيع والاستحار أي بيع أصل مع الحصول على ائتمان تأجيره لمدة محددة / الشركه المحدده المتوسطة الاجل أي شركاه النطاق والربح المحدد المتوسط الاجل
- التمويل طويل الاجل : الاسهم العادية أي حصة ملكية ذات عائد من الارباح / الاسهم الممتازة أي حصة ملكية مرتفعة العائد / السندات

التمويل الجماعي

- العملية الجماعية والتعاونية المبني على الثقة وشبكة العلاقات بين الافراد الذين يجمعون الاموال والموارد الأخرى بهدف دعم جهود مقدمة من افراد
- التمويل الجماعي بالفراض الحسن
- البيع - المكافأة
- الاسهم - البيع المسبق

رأس المال المغامر

- هو احد اشكال التمويل للمشروعات الريادية في اولي مراحل انشائها والتي تتميز بكونها تمتلك فرصة نجاح وبمو عالية ومخاطرة عالية أيضا
- مستثمرون اتفاقون بديرون صناديق استثمار وعندهم الخبرة وحسن التقييم تمويلهم يحصلوا على حصة في الشركة وهو يستثمرون في المشاريع التي تدر عوائد مرتفعة وقيمة مالية كبيرة عند الخروج أي بيع الحصص أو الاستحواذ

المستثمرون الملائكة

- هو شخص ترى بقدام اموال للشركات الناشئة غالباً مقابل سندات فائقة للحصول أو حصص في المشروع وأحياناً يقوم عدة مستثمرين ملائكة بالتعاقد وتكون مجموعة استثمارية يشتركون فيها بالبحوث والاستثمارات
- عامل الثقة عامل حاسم وصعب لو نجح صاحب المشروع باقاع المستثمر وتصلح أكثر في المرحلة الثانية من اسماء الشركات - مرحلة تعليه التمويل -
- لم يعطيك اموال الا اذا كان متأكد من ان العائد على هذه الاموال أكثر بكثير من ان عائدات البنوك وتحسب العائد على ان يكون 10 اضعاف المبلغ المستثمر خلال 5 سنوات على الاقل

ادارة التمويل وخصص امتلاك المشروع

- الفكرة - رأس المال - الادارة
- تختلف نسبة الفكرة على حسب نوع الفكرة واذا كانت جديده من نوعها أم متكررة يتأخذ حد اقصى 25%
- رأس المال هو صاحب النصيب الاكبر من 70 : 85 % والادارة تأخذ 15:25 % سواء على هيئة رواتب ثانية أو ارباح
- العدالة - التكمال - الحقوق التعاقدية
- الحفاظ على حقوق المصادر الخارجية للتمويل والحفاظ على المصالح المشتركة بينكم والالتزام بشروط العقد

الخلاصة - نصائح حول التمويل

- لا توجد فكرة تساوي مليون جنية انما يوجد مشروع قد يساوي مليار
- حول فكرتك الي نموذج أولي - منتج مبدئي لتسهيل طريق الحصول على التمويل
- لا بد ان تؤمن بمشروعك وتسعي لبذل الجهد والوقت والمال لانجاح هذا المشروع
- لا تبحث عن تمويل دون وضع خطة عمل محكمة - تحدث دائما بلغة الأرقام
- التوقعات المالية المنطقية ونموذج الارباح عمود حطتك لاقناع المستثمر - اتفن مهارات العرض والتفاوض
- وقر اتفاقيات التمويل بالشكل القانوني اللزم لحفظ حقوق جميع الأطراف - ضع في اعتبارك اختيار الضمانات والمسرعات

يحصل المستثمر على الفرض من مجموعة من الناس بدلاً من البنك وتفاوت نسبة مشاركة كل فرد في الفرض ويحصل المستثمر على نسبتته في الربح حتى استرجاع أصل الفرض ويلزم صاحب الاستثمار رد الفرض كامل حتى في حالة الخسارة الا في حالة الفروض المسماحة

البيع هو ان يحصل المستثمر على حصة او منحه من شخص او جهة مانحة وغالباً تكون جهات لا تهدف للربح ولا يلزم الرد

المكافأة : يحصل المستثمر على قسط من التمويل ممن يؤمن بمشروعك ويتحسن له ويكافئ المستثمر الممول بحصوله على باكورة الانتاج كهدية وغالباً تكون في النطاقات الفنية

الاسهم : يعرض صاحب المشروع خطة العمل وتوقعاته المالية ويحدد صاحب المشروع الحصة التي ستطرح كأسهم وقيمة كل سهم ويقوم المستثمرون بشراءها ويتحمل المستثمرون المكسب والخسارة

البيع المسبق : يعرض صاحب المشروع النموذج الأول من المنتج النهائي بسعر مخفض عن سعر المنتج النهائي يقوم المستثمر بشراء المنتج قبل انتاجه ويحصل عليه بعد فترة محددة مسبقاً بذلك يمول صاحب المشروع خط الإنتاج