

الحصول على تمويل للمؤسسات المحلية



**THE SMALL BUSINESS HEROES
GUIDE TO SMALL BUSINESS FUNDING**

	SELF FUNDING	CROWDFUNDING	GRANTS	INVESTMENT	LOANS
BEST FOR	Start-ups who don't want to or can't get investment or bank loans. Good for simple, self-sufficient business models	Anyone embarking on a business project that needs funding	Businesses in need of a cash injection for a project	Those willing to give away equity and/or looking for experienced stakeholders	Businesses in need of a one-off cash injection to get off the ground or to grow
WHERE DOES THE MONEY COME FROM?	Your own assets or savings, or money from friends or family	A 'crowd' of backers all willing to invest a small amount of money in your project	Government-backed organisations who are responsible to deciding who is awarded money	Individual angel investors or venture capitalists	Banks and building societies, but also other public and private lending institutions
DO I RETAIN CONTROL OVER BUSINESS DECISIONS?	Yes	Yes	Yes	No	Yes
HOW EASY IS IT TO SECURE?	Easy – so long as you have the existing funds/assets	Difficult – convincing a large group of people to support you can be hard	Difficult – grants often have strict criteria and are very competitive	Difficult – pitching is time-consuming and competitive	Moderate – many banks and other organisations are willing to lend to small businesses
DO I NEED TO GIVE AWAY EQUITY?	No	Dependent – some crowdfunding projects promise a return in equity to backers	No	Yes	No
DO I RECEIVE MENTORING AS WELL AS MONEY?	No	No	Sometimes	Yes	No
WHAT LEVEL OF PERSONAL FINANCIAL RISK IS INVOLVED?	High	Low	Low	Moderate	High
WILL IT SUPPORT MY MARKETING AND NETWORKING EFFORTS?	No	Yes	No	Yes	No
DO I HAVE TO PAY IT BACK?	No	Depends on the type of crowdfunding	No	No	Yes
WILL I HAVE TO PUT IN MY OWN MONEY TOO?	Yes	Usually	Usually	Usually	No
IS IT USEFUL FOR B2B PRODUCTS OR SERVICES TOO?	Yes	No	Yes	Yes	Yes

الفهرس

4.....	<u>المقدمة</u>
4.....	<u>منتجات المؤسسات المالية</u>
4.....	<u>كيفية خفض أسعار الفائدة لدى الشركات المحلية ذات الأنشطة عالية المخاطر</u>
5.....	<u>كيف يمكن للشركات المحلية الحصول على تمويل لأعماله</u>

المقدمة

ما يزال الحصول على مصدر للتمويل المناسب وتأمينه، بالنسبة لكثير من الشركات الغانية، يشكل تحديًا كبيرًا في وجه تطورها. وعليه فإن هذا الدليل الذي أعده بنك UT يرمي إلى مساعدة الشركات المحلية على فهم الخيارات المختلفة المتاحة للشركات الغانية حول كيفية ومكان الحصول على التمويل.

منتجات المؤسسات المالية

- تقدم المؤسسات المالية الكثير من المنتجات التي تناسب معظم الشركات المحلية حسب طبيعة نشاطها. وتشمل هذه المنتجات ما يلي:
- **تمويل الاستيراد** للعملاء المشاركين في استيراد المواد الخام أو السلع الجاهزة. تسهيلات الحصول على القروض تُوفّر من خلال تسهيلات قصيرة الأجل مضمونة بأصول على مستندات الشحن ورسائل الاعتماد وسندات التحصيل ، إلخ.
 - **تمويل خصم الفواتير** هو تسهيلات للقروض توفر عبر الفواتير المقبولة حسب الأصول للدفع.
 - **ضمانات** للوكلاء الذين يتعاقدون مع شركات كبرى تتطلب ضمانات من أحد البنوك على مقاولها. يجب أن يكون العقد الذي يُقدّم الضمان من أجله شرعيًا و أن لا تتجاوز مدة الضمان عامًا واحدًا.
 - **يشمل تمويل الطلبات المحلية** توفير تمويل قصير الأجل لتلبية طلبات التوريد. ولا يتجاوز مبلغ هذه القروض 70% من طلبات التوريد. وعادة ما يكون هناك **توطين ثلاثي غير قابل للإلغاء** للاتفاق فيما يتعلق بعائدات العقد.
 - **يسمح الرهن العقاري التجاري** للشركات المحلية بتمويل شراء العقارات لأغراض تجارية. وفي هذه الحالة، يجب أن يكون مصدر السداد هو عائدات مبيعات الشركة وليس الإيجار.
 - **قروض قصيرة الأجل**
 - **السحب على المكشوف** المؤمن عليه لتمويل متطلبات رأس المال العامل للأعمال ، إلخ.

يعتبر هذا ضروريًا للشركات ريثما تحصل على سجل مالي لعملائها. كما يجب أن تتوفر لديها:

1. خطة عمل توضح بالتفصيل مداخلها،
2. مصروفات
3. توقعات للتدفق النقدي في المستقبل.

يجب أن يكون لدى الشركات إلمام بالمنافسة الصناعية وبحجم الشركة والضمانات والوضع المالي للمالكين (عند الاقتضاء) ، ودفاتر ممسوكة مسكا فعليًا و هيكل مناسب وأسلوب تنظيم ويجب أن يتم تسجيل الأعمال بشكل صحيح، والوفاء بالالتزامات الضريبية ، إلى آخره.

كيفية تخفيض أسعار الفائدة لدى الشركات المحلية ذات الأنشطة عالية المخاطر

- ارتبطت الشركات المحلية بأنشطة عالية الخطورة ، مما أدى إلى تطبيق معدلات عالية على هذه الأنشطة في كثير من الأحيان.
1. **مخاطر التسيير** - القدرة على تشغيل موظفين أكفاء والمحافظة عليهم تفاديا لتعطل الخدمات وإلحاق الخسارة بعملائها وبعائداتها المستقبلية.
 2. **مخاطر اندلاع الحرائق** - تأمين البضائع ضد الحرائق والأخطار ذات الصلة تفاديا لضياع الأصول وعدم القدرة على سداد الديون
 3. **مخاطر الائتمان** - تقييم التدفق النقدي لمعرفة مدى القدرة على سداد الديون
 4. **المخاطر المرتبطة بالأداء** - القدرة على التسليم بالإضافة الى سجل الأداء
 5. **المخاطر المرتبطة بالسوق** - القدرات التنافسية في مثل جودة المنتجات وشبكة التوزيع الواسعة وغير ذلك.

كيف يمكن للشركات المحلية أن تحصل على تمويل لأنشطتها

يمكن للشركات المحلية أن تحصل على تمويل لأنشطتها من خلال عدة طرق من بينها:

1. الإعانات الحكومية
 - صندوق تطوير المهارات
 - قائمة الصناديق والإعانات الحكومية المرتبطة والموجودة في غانا
2. الإقراض بين النظراء
3. التمويل التشاركي
 - Slice Biz – منصة التمويل التشاركي
 - التمويل في افريقيا
4. تمويل المشاريع الصغيرة
 - تمويل المشاريع الصغيرة بغانا
5. تمويل المورد
6. مسابقة خطة العمل:
 - انطلاقة غانا
 - ابتكارات من أجل مكافحة الفقر
 - سوق الشتات الأفريقي
7. القروض المصرفية
8. **Bootstrapping** (باستخدام تمويل شخصي أو إيرادات من الشركة الجديدة)
9. الأصدقاء والعائلة
10. المستثمرون من خلال الملكية الخاصة
 - انابليس
 - شركاء غانا الرئيسيون
 - شركة غانا جروث فاند
 - الملكية الخاصة بأفريقيا
11. مستثمرون ملائكيون

- شبكة المستثمرين الملائكيين في غانا
- شبكة دايين

شكرا لك على الوقت الذي خصصت لقراءة هذه الورقة!



سيجد قراء هذا الدليل أيضًا تقارير IIA التالية مفيدة

- تضمين بنى حكومة قوية

- استيفاء النظم الضريبية والمحاسبية