



سلطة النقد الفلسطينية  
PALESTINE MONETARY AUTHORITY

# الحصول على التمويل خلال الأزمات



---

# 1. مقدمة

# نشاط: كيف ستستفيد شركتك من الحصول على تمويل إضافي؟



استحضر في ذهنك الكيفية التي  
ستستخدم بها شركتك التمويل  
الإضافي.

## الهدف

## التوجيهات

1. أغلق عينيك وتصور حصول شركتك على إمكانية التمويل خلال هذه الأزمة.
2. قم بتدوين ملاحظات حول ما رأيته في مخيلتك.

# مواضيع الندوة الإلكترونية ومخرجاتها

## سوف نناقش



- مصادر الاقتراض

- أساسيات الاقتراض





- تأثير الجائحة على الإقراض

## وسيكون بمقدورك...

- ما هي النقاط التي يراعيها المقرضون عند اتخاذ قرار منح القرض من عدمه.

- ذكر الطرق التي أثرت بها الجائحة على الاقتراض، بما في ذلك خيارات التمويل الجديدة.

# تساعدك هذه الندوة الإلكترونية على:

- التأقلم مع الأزمة الحالية  
- التخطيط للمستقبل  
- الاستفادة من حلول الاقتراض للتكيف وتطوير نشاطك التجاري
- اعتبار الأزمة بمثابة فرصة

"إنها فرصة لتلتقط أنفاسك وتضع خطة لنشاطك التجاري في السنة التالية."

باربرا كوركوران، مليونيرة  
عصامية أمريكية

# القواعد الأساسية



■ المشاركة

■ الاحترام المتبادل

■ كتم الميكروفونات

# نشاط: التعارف



الهدف

- التعرف على بعضكم البعض.

## التوجيهات

- أخبرنا ب:
  - اسمك
  - نوع النشاط التجاري الذي تملكه

---

# 2. أساسيات الاقتراض



# نشاط: ما الذي قد يدفع نشاطاً تجارياً إلى الاقتراض الآن؟



قم بتحديد الدوافع التي تبعث  
على الاقتراض في زمن  
الجائحة.

الهدف

التوجيهات

1. فكر في الأسباب التي قد تدفعك أنت أو غيرك من أصحاب الأنشطة التجارية إلى الاقتراض في زمن الجائحة.
2. قم بتدوين سبب أو سببين في نافذة المحادثة.

# دوافع ممكنة للاقتراض خلال الجائحة

- زيادة المخزون لتلبية الطلب
- زيادة الإنتاج لتلبية الطلب (معدات جديدة وساعات عمل أطول ومنتجات أوفر)
- سد فجوة التدفق النقدي الناجمة عن انخفاض الطلب أو تأجيل حسابات القبض
- دفع التكاليف الثابتة عند انخفاض الطلب
- إعادة التجهيز أو إعادة التأهيل لتلبية الطلب الجديد
- الاستثمار في التكنولوجيا أو الدعم للانتقال بنموذج الأعمال إلى مرحلة جديدة
- الاستعداد للنمو

# خيارات التمويل

المصدر	التكلفة	فترة السداد	الإيجابيات	السلبيات
المدخرات الشخصية	دون تكاليف	غير محددة	سهل وغير مكلف	خطر الخسارة
الأصدقاء والعائلة	سعر فائدة جيد عادةً أو من دون فائدة أصلاً	مرنة جداً	مرن وبأفضل قيمة	يمكن أن يولد بعض الحزازات
الموردون	مجاني	+/- 30 يوماً	غير مكلف وغير مؤمن	قصير الأجل ويقتصر على المستلزمات الموردة
البنوك	6-11%	1-5 سنوات	متاح بوفرة	شروط و متطلبات التأهيل اعلى من مصادر التمويل الاخرى(الضمانات)
الاقراض المتخصصة	8-25% أو أكثر سنوياً	بضعة أشهر ل5 سنوات	يسهل الحصول عليه فوراً وبالحد الأدنى من المتطلبات	مبالغ صغيرة وغير متاحة، مكلف
الحكومة	قليلة جدا او معدومة	1-5 سنوات 10 سنوات	غير مكلف	ليس من السهل الحصول عليه، متطلباته صعبة

# القروض مقابل خطوط الائتمان (التسهيلات)

خط الائتمان (التسهيلات الائتمانية)	القرض	
حساب يسمح بالاقتراض حسب الحاجة ووفق سقف معين، وبسداد تلك الأموال ثم الاقتراض مرة أخرى.	مبلغ إجمالي يجب عليك تسديده مع فوائد، عبر دفعات منتظمة خلال فترة من الزمن.	<b>تعريف:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• بطاقة الائتمان</li><li>• خط الائتمان الخاص بالمشاريع الصغرى</li><li>• السحب على المكشوف لأغراض تجارية</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• قرض لشراء سيارة</li><li>• قرض للاستثمار</li><li>• قرض لشراء معدات</li></ul>	<b>أمثلة:</b>
النفقات المستمرة أو الصغيرة أو غير المتوقعة، أو لتسوية التدفق النقدي. (مصارف تشغيلية، رواتب)	الاستثمارات أو المشتريات الكبيرة التي يأتي عليها المرء مرة واحدة عادةً.	<b>ملائم لـ:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• رأس مال أصغر مطلوب من المستفيد</li><li>• السحب حسب الحاجة</li><li>• دفعات شهرية أصغر</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• سعر فائدة ثابت</li><li>• أسعار فائدة منخفضة</li><li>• أقساط شهرية / ربع سنوية ثابتة</li></ul>	<b>الإيجابيات:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• سعر فائدة متغير</li><li>• أسعار فائدة أعلى</li><li>• دفعات شهرية متغيرة</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• أخذ المبلغ كاملاً مرة واحدة</li><li>• أقساط شهرية أكبر</li></ul>	<b>السلبيات:</b>

# نشاط: ما الذي علي أخذه بعين الاعتبار عند الاقتراض؟

■ التفكير في كافة الاعتبارات المتعلقة بالاقتراض خلال الجائحة

الهدف



■ ضع في نافذة المحادثة قائمة بالأمر التي ينبغي منك أخذها بعين الاعتبار عند الاقتراض، بما في ذلك أي أشياء إضافية ناجمة عن الجائحة.

التوجيهات

# ما الذي يتعين على المقترضين أخذه بعين الاعتبار؟

سعر الفائدة	الفائدة هي تكلفة الاقتراض، و عادة ما تحتسب كنسبة مئوية من المبلغ المقرض.
الرسوم البنكية	قد يفرض بعض المقرضين مبلغاً ثابتاً مقابل إجراءات منح القرض. وقد يتم فرضه بشكل منفصل، أو إدراجه كجزء من سعر الفائدة.
فترة سداد القروض	هي الفترة التي يجب عليك خلالها تسديد القرض، وقد تختلف باختلاف مصادر التمويل.
الضمانات	هي ما تتعهد به أنت كضمانة لتسديد القرض، وتفقده عند تعثرك في السداد.
فترة السماح	هي الفترة الممتدة ما بين حصولك على القرض والتاريخ الذي يجب عليك فيه أن تشرع بسداده.

# خماسية الائتمان



الشخصية



الضمانات



القدرة على التسديد



رأس المال



الظروف

# اعتبارات المقرضين - خماسية الائتمان

الربحية التجارية	قدرة النشاط التجاري على تحقيق ربح كاف لتسديد القرض.
الملاءة المالية	قدرة النشاط التجاري على الوفاء بالتزامات و تسديدها بالاضافة للالتزامات القائمة. (نسبة الالتزامات الى الاصول على المدى الطويل)
السيولة	قدرة النشاط التجاري على توفير الأموال نقداً لتسخيرها في أي وقت وحين الدفع في حالات الطوارئ (على المدى القصير)
سجل السداد	سجل الاقتراض الخاص بصاحب النشاط التجاري، ويشمل مبلغ القرض والموعد الذي سدد فيه صاحب النشاط التجاري القرض.



# اعتبارات المقرضين - النقطة السادسة - المفهوم

الفرصة مفهومة ومجدية.  
طلب القرض محدد و منطقي

## الغاية

السبب الكامن وراء  
التقدم بالطلب للحصول  
على القرض

على سبيل المثال:  
هاني يريد 50,000  
دينار لشراء المخزون  
(النوع، المورد، ..الخ)

## الفرصة

المنطق وراء الحصول  
على القرض:  
مصروف الفائدة مقابل  
الربح

على سبيل المثال: فإن  
المخزون المشتراة  
حديثا يؤدي إلى زيادة  
في المبيعات بنسبة  
10% خلال ستة أشهر

# هل يستطيع المقترض الإجابة على الأسئلة التالية؟

اسئلة عن الغاية	اسئلة عن الفرصة
1 ما هو مبلغ القرض ؟	هل طلب العملاء كافي و يبرر الاستثمار؟
2 كيف سيتم استخدام متحصلات القرض ؟	هل سيؤدي توسيع الأعمال التجارية الى الحاجة إلى رأس مال عامل إضافي؟ كيف تم التخطيط لهذا؟
3 كيف سيتم تسديد القرض ؟	
4 كم هي المدة التي ستحتاج فيها للنقود ؟	هل تمتلك الإدارة المهارات اللازمة لإدارة: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ التوسع في الأعمال؟</li> <li>▪ الأعمال الحديثة المنشأ؟</li> </ul>
5 ما هي خطة السداد البديلة ؟	
6 هل تم الاعلام عن كل القروض القائمة ؟	

---

# 3. تأثير الجائحة على الإقراض

# ما العمل إذا لم يكن باستطاعتك التسديد؟

■ **التأخر:** عدم تسديد دفعة من القرض في الوقت المحدد (التأخر عن سداد قسط واحد ولو بيوم واحد)

■ **التعثر:** عدم التمكن من تسديد القرض كما هو مُتَّفَق عليه (عدم تسديد دفعات متعددة)

■ **الإمهال:** خيار تأجيل مهلة تسديد القرض مؤقتاً (مع استمرار احتساب الفائدة)

■ **اعادة هيكلة او اعادة جدولة القرض**

إننا لا نحب المفاجآت. بادر بالتواصل معنا، فنحن نريد لك النجاح.



# المساعدة المرتبطة بجائحة «كوفيد-19»

- صندوق استدامة لتمويل المنشآت المتضررة
- قريبا: منصة منشآتي لتقديم الدعم الفني و المادي و تسهيل وصول المنشآت لمصادر التمويل
- خيارات التمويل المرتبطة بجائحة «كوفيد-19»
- تدابير خدمة العملاء المرتبطة بجائحة «كوفيد-19»

# نشاط: تتيح هذه الجائحة فرص اقتراض تهدف لتعزيز نشاطك التجاري



■ التخطيط لأفضل طريقة للسعي وراء خيارات التمويل

الهدف

■ استناداً لما جاء في هذه الندوة الإلكترونية، خذ دقيقة لتسجيل الخلاصات الرئيسية المستفادة والخطوات المقررة التي ستتخذها في موضوع السعي وراء خيارات التمويل.

■ شارك في نافذة المحادثة بخطوة هامة أو خلاصة رئيسية أثارت اهتمامك خلال هذه الندوة الإلكترونية.

التوجيهات

---

# 4. خلاصة

# مراجعة مواضيع الندوة الإلكترونية ومخرجاتها

لقد ناقشنا...



فأصبح بمقدورك الآن...

• مصادر الاقتراض

• أساسيات الاقتراض

• تأثير الجائحة على  
الإقراض

• خلاصة

■ وصف أساسيات الاقتراض  
بما فيها خيارات الإقراض  
وخماسية الائتمان

■ جرد الأشكال التي أثرت بها  
الجائحة على الاقتراض، بما  
في ذلك خيارات التمويل  
الجديدة.



# الخطوات التالية

■ ضع خطة للحفاظ على ربحية نشاطك التجاري وإدارة تدفقاتك النقدية والتكيف مع الأزمات والاستعداد للمستقبل؛

■ اعد اجتماعاً إلكترونياً مع مدير العلاقات المشرف على حسابك لمناقشة خيارات القروض المتوفرة حالياً وخيارات الاقتراض المستقبلية.



# ندوات إلكترونية إضافية لمساعدتك على تجاوز الأزمة

## ■ الصمود اليوم للنجاح غداً

- احصل على نصائح لتستمر في العمل وتحافظ على ربح يساعدك على الصمود والنجاح خلال أي جائحة أو غيرها من الأزمات الكبرى.

## ✓ الاقتراض خلال الأزمات

- تعرف على خيارات الاقتراض وغيره من الطرق التي يمكن من خلالها للبنك الذي تتعامل معه مساعدة نشاطك التجاري خلال الجائحة، إلى جانب كيفية الحصول على هذه المساعدة وتدبيرها.

## ■ التواصل مع الأطراف المعنية خلال الأزمات

- حدد المخاوف الرئيسية للأطراف المعنية إزاء الأزمة وقم بصياغة مراسلات كتابية فعالة للاستجابة لهذه المخاوف.

## ■ تعديل خطة عملك خلال الأزمات

- قم بتوفير أدوات لتكييف خطة عملك مع الظروف الجديدة وتعلم كيفية إبلاغ المقرضين والأطراف المعنية الأخرى بتلك الخطط على أفضل نحو.



# مراجع مفيدة - محلية

- العنوان: شارع الإرسال، محافظة رام الله والبيرة، ص.ب 452، فلسطين
- الهاتف: +970 2 241 5251/0
- الفاكس: +970 2 241 5310
- البريد الإلكتروني: [info@pma.psnfo](mailto:info@pma.psnfo)

# مراجع مفيدة - عالمية

■ مقال يضم نصائح باربرا كوروران:

[https://www.inc.com/betsy-mikel/worried-about-a-recession-millionaire-barbara-corcorans-3-best-pieces-of-advice-for-small-business-owners.html?cid=nl029week13day24\\_2&utm\\_source=newsletter&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Inc%20Must%20Reads&position=1&partner=newsletter&campaign\\_date=24032020](https://www.inc.com/betsy-mikel/worried-about-a-recession-millionaire-barbara-corcorans-3-best-pieces-of-advice-for-small-business-owners.html?cid=nl029week13day24_2&utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=Inc%20Must%20Reads&position=1&partner=newsletter&campaign_date=24032020)

■ إرشادات غرفة التجارة الأمريكية للأنشطة التجارية الصغيرة:

<https://www.uschamber.com/co/start/strategy/business-owner-tips-coronavirus-pandemic>



# هل من استفسارات؟

---

