



تمويل مشروعك الصغير

2023-2022

تحالف نيويورك للهجرة (NYIC)
nyic.org

35
NYIC

1. مقدمة

- 1 كيفية استخدام هذا الدليل

2. انتمان الأعمال

- 2 فهم انتمان الأعمال
- 3 إنشاء انتمان الأعمال

3. خيارات التمويل

- 4 التمويل الذاتي
- 5 الأصدقاء والعائلة
- 6 التمويل الجماعي
- 7 منصات التمويل الجماعي
- 8 المنح
- 9 القروض
- 10 خطوات التقدم بطلب للحصول على قرض
- 11 قائمة مرجعية عامة لبنود طلب قرض الأعمال

4. الموارد

- 12 المؤسسات المالية للتنمية المجتمعية
بولاية نيويورك (CDFIs)

كيفية استخدام هذا الدليل

يعتبر فهم الخيارات التمويلية المتاحة والتي يمكنك الاعتماد عليها لتلبية احتياجات عملك أحد الجوانب الرئيسية الواجب أخذها بعين الاعتبار عند تأسيس أو توسيع مشروعك أو شركتك الصغيرة. حيث تستقطب المشروعات والشركات الصغيرة المملوكة للمهاجرين نسبة تصل إلى 33.8% من العاملين لحسابهم الخاص في ولاية نيويورك، وهدفنا هو تزويد هذا المجتمع الحيوي بالمعلومات والموارد ذات الصلة والمخصصة لمساعدة أصحاب الأعمال الصغيرة ورجال الأعمال المهاجرين.

سيكون هذا الدليل بمثابة أداة يستخدمها أصحاب الأعمال الصغيرة من المهاجرين تمهيداً لإنشاء انتماء الأعمال، إلى جانب كونه يقدم لمحة عامة على خيارات التمويل، وملخصاً عاماً لطلب الحصول على قرض. مع العلم أن خيارات التمويل التي تقرر المضي فيها سيكون لها تأثير على هيكل مشروعك ومستقبلك المالي. لذا، من المهم أن تمنع التفكير في الكيفية التي يمكن أن يساعدك بها التمويل في الوصول إلى الأهداف التي تروجها من مشروعك فضلاً عن تأمين احتياجاتك المالية.

لا يتناول هذا الدليل المتطلبات الخاصة بالتراخيص أو التصاريح. وينبغي استخدام هذا الدليل باعتباره يقدم نظرة عامة على مفاهيم تمويل الأعمال. للحصول على موارد إضافية يرجى الاطلاع على دليل الأعمال والمشروعات الصغيرة

للمهاجرين على الرابط التالي: <https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/>

فهم انتمان الأعمال

قبل اتخاذ قرار بشأن تمويل مشروعك، عليك تأسيس انتمان الأعمال. وانتمان الأعمال، مثله مثل انتمان الأفراد، يتيح للمقرضين اتخاذ قرار بخصوص مدى مأمونية إقراضك من عدمه. وبعبارة أخرى، يمكن من خلال هذه البيانات للمقرضين قياس جدارتك الائتمانية، أو مدى ملاءمة شركتك أو مشروعك لتلقي الدعم المالي. ويعرف المقرضون ذلك بدراسة التاريخ المالي لمشروعك وقدرتك على سداد الديون.

يجب فتح انتمان الأعمال باسم الشركة، فهذا يضمن الفصل بين الائتمان الخاص بمشروعك وانتمانك الشخصي وهو أمر مهم للأسباب التالية:

- يحمي الفصل بين الملفات الائتمانية انتمانك الشخصي من أي آثار سلبية قد يواجهها مشروعك
- يمكن لمشروعك أن يبدأ في بناء انتمان قوي وتحسين فرصك في الحصول على قروض والاستفادة من مصادر تمويلية أخرى
- يمكن حصر نفقات المشروع بشكل أفضل لأغراض الضرائب

التاريخ الائتماني

يؤثر التاريخ الائتماني على فرص التمويل وأسعار التأمين ويساعد شركاء الأعمال المحتملين والموردين والبائعين في تقرير ما إذا كان التعامل مع مشروعك مناسباً لهم أم لا. كما يتيح للشركاء والمقرضين معرفة مدى امتلاك مشروعك أو شركتك لمقومات النمو والربحية.

يعتمد المقرضون أيضاً على التاريخ الائتماني للفصل في طلب أي مشروع أو شركة الحصول على قروض إما بالإيجاب أو الرفض. ويأخذ التاريخ الائتماني الشخصي والتجاري في الاعتبار عند تحديد الأهلية للحصول على قرض.

وعندما تقوم وكالات إصدار التقارير الائتمانية مثل Experian و Equifax و Dun & Bradstreet بتقييم جدارتك الائتمانية، فإنها غالباً ما تستخدم العوامل التالية:

مدة ممارسة الأعمال	الملفات الائتمانية المستخدمة خلال آخر 9 أشهر	الملفات الائتمانية خلال آخر 6 أشهر
عدد المدفوعات المتأخرة	حجم القطاع والشركة	سجل السداد خلال آخر 12 شهر

كيفية استخدام هذا الدليل

<ul style="list-style-type: none">• يحمي الفصل بين الملفات الائتمانية ائمتانك الشخصي من أي آثار سلبية قد يواجهها مشروعك وملفك الائتماني الشخصي، باستثناء شركة الشخص الواحد• يمكنك معرفة المزيد عن هياكل الأعمال والشركات هنا: https://www.nyc.org/immigrant-small-business-guide/	<p>اختيار هيكل قانوني</p>
<ul style="list-style-type: none">• يستخدم رقم تعريف صاحب العمل (EIN) والمعروف أيضاً باسم رقم التعريف الضريبي الفيدرالي (Federal Tax Identification) لتحديد هوية الكيانات التجارية. فشركتك أو مشروعك يستلزم منك استصدار رقم تعريف صاحب العمل (EIN) حتى تتمكن من تقديم الإقرار الضريبي، وفتح حساب بنكي تجاري، والتقدم بطلب للحصول على ائتمان الأعمال، واستخراج التصاريح والتراخيص• ويمكنك التقدم للحصول على رقم تعريف صاحب العمل (EIN) باستخدام الأداة التي توفرها وكالة الإيرادات الداخلية (IRS) والمتوفرة من خلال الرابط التالي: https://www.irs.gov/ein	<p>الحصول على رقم تعريف صاحب العمل (EIN)</p>
<p>يعد فتح حساب بنكي تجاري مهماً للغاية من أجل فصل نفقاتك الشخصية عن نفقات شركتك أو مشروعك، ويمكن للبنوك أيضاً أن تكون بمثابة مرجعية للطلبات الائتمانية</p>	<p>فتح حساب بنكي تجاري</p>
<p>يساهم شراء المستلزمات والمكونات وغير ذلك من البائعين والموردين في بناء رصيدك</p>	<p>فتح ائتمان مع البائعين / الموردين</p>

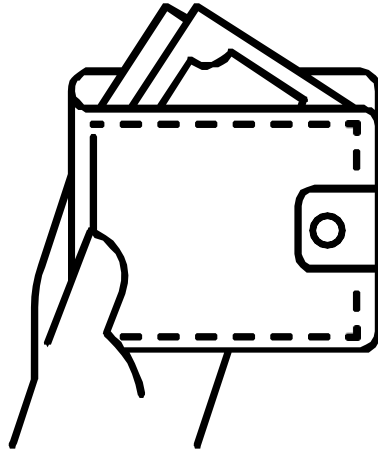
التمويل الذاتي

التمويل الذاتي، أو التشغيل الذاتي (Bootstrapping)، هو تمويل مشروعك أو شركتك باستخدام مواردك المالية الشخصية. ولكن ليس من الشائع أن يتوفر لأصحاب الأعمال الجدد الموارد النقدية لتمويل مشاريعهم أو شركاتهم بالكامل، ولذلك يجب عليهم التفكير في الأصول التمويلية الأخرى مثل الأسهم، أو الاستثمارات، أو بطاقات الائتمان الشخصية، أو القروض.

يتيح التمويل الذاتي لأصحاب الأعمال حرية اتخاذ القرارات وتحصيل 100% من أرباح المبيعات والاستثمارات. وفي المقابل، من الضروري الأخذ بالاعتبار أن خيار التمويل الذاتي يعني التزام صاحب العمل بتحمل جميع المخاطر والمسؤوليات المرتبطة بالمشروع أو الشركة.

واختيار التمويل الذاتي يعني ضرورة الحرص على تحول مشروعك إلى الربحية في أسرع وقت ممكن. فلا شك أنك تريد استرداد الأموال التي تستثمرها في مشروعك.

وبدلاً من اللجوء إلى المستثمرين أو البنوك، غالباً ما يطلب الأشخاص الذين يبدؤون مشروعهم بمالهم الخاص الدعم أو التمويل الجماعي من عائلاتهم وأصدقائهم.



الأصدقاء والعائلة

غالباً ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول لدعم أصحاب الأعمال والمشروعات الصغيرة بسبب ارتباطهم الشخصي بك وإيمانهم بأهدافك وثقتهم في قدراتك.

ونظراً للعقبات التي تواجهها بعض الشركات وأصحاب الأعمال عند التقدم للحصول على قروض أو إقناع المستثمرين بتمويل مشروعاتهم، يكون طلب الدعم المالي من الأصدقاء والعائلة في كثير من الأحيان هو المورد الرئيسي لدعم مشروعك مالياً عبر الهدايا أو القروض أو الاستثمارات. كما يمكنهم أيضاً توفير المال بدون قيود أو إقراضك وفق جدول سداد أكثر مرونة.

والنصيحة الأهم في هذا الصدد أن تكون دائماً صادقاً في الإفصاح عن المخاطر والمسؤوليات التي ينطوي عليها مشروعك وأن تحرص على وضع شروط واضحة عند اقتراض الأموال. ونحثك أن تضع في اعتبارك الخطوات المهمة التالية عند طلب الدعم من الأصدقاء والعائلة:

• اطلب مبلغاً محدداً من المال لغرض محدد	كن محدداً
• ما هي استثماراتك؟ • ما هي التزاماتك؟ • ما هي المخاطر التي ينطوي عليها مشروعك؟	تحلّ بالشفافية
• مبلغ القرض شاملاً أسعار الفائدة • الغرض من القرض • شروط السداد - المبلغ بالكامل مرة واحدة أو دفعات دورية، وقيمة كل دفعة • جدول زمني للسداد يحدد بوضوح موعد بدء السداد وتاريخ السداد النهائي • عواقب عدم الدفع	احرص على توثيق اتفاقات الاقتراض وشروطها كتابياً

التمويل الجماعي

التمويل الجماعي يعني جمع التمويل لتغطية تكاليف ونفقات مشاريع الأعمال من المجتمع، ويتم ذلك غالباً من خلال منصات إلكترونية متاحة عبر الإنترنت.

هناك نوعان رئيسيان من التمويل الجماعي يمكنك الاستفادة منهما في تمويل مشاريعك الصغيرة:

- **التمويل عن طريق التبرعات:** جمع أموال من الأفراد لدعم مشروعك دون حصولهم على أي شيء في المقابل، وهذه الطريقة منخفضة المخاطر ومثالية للشركات والمشاريع الصغيرة
- **التمويل مقابل مكافآت:** حيث يتلقى المساهمون بهذه الطريقة هدايا أو منتجات أو خدمات مقابل تبرعهم. على سبيل المثال، إذا كنت بحاجة لفرن جديد في مخبزك، فيمكنك منح المتبرعين كوبونات مخفضة للحصول على الكعك مجاناً مقابل تبرعهم

إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي

توفر منصات التمويل الجماعي مزايا متعددة مثل الترويج للعلامة التجارية، والمساهمة في توسيع قاعدة العملاء وتقليل المخاطر المالية الشخصية. ويمكنك أيضاً البحث عن الشركات التي أطلقت حملات تمويل جماعي مماثلة لمعرفة طبيعة الحوافز التي تقدمها ومدى نجاحها.

ومع ذلك، قد يتفاوت حجم النجاح في تأمين التمويل الجماعي حسب قدرتك على الوصول إلى المتبرعين المحتملين.

وتعد منصات مثل Kickstarter وIndiegogo وGoFundMe أدوات رائعة للراغبين في الاستفادة من حلول التمويل الجماعي، فهي تتيح إمكانية نشر معلومات حول المنتجات أو الخدمات التي تقدمها، وتوضيح الغرض من التمويل، وتحديد المهلة الزمنية المناسبة. ومع ذلك، لا بد من التأني عند اختيار المنصة لأن بعض المنصات لا تسمح بالحصول على الأموال لحملات طلب التمويل التي لا تحقق هدفها، كما أن بعضها يستقطع رسوماً لصالح المنصة وعند إجراء المعاملات ببطاقات الائتمان أو الخصم.



منصات التمويل الجماعي

المنصات	الإيجابيات	السلبيات
<p>KickStarter www.kickstarter.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • منصة للتمويل الجماعي مقابل المكافآت، حيث تتيح لك منح الداعمين حوافز مثل البضائع والخصومات • منصة التمويل الجماعي الأكثر شهرة 	<ul style="list-style-type: none"> • لا يمكنك الحصول على الأموال إلا إذا حققت هدفك المعلن • رسوم المنصة 5% • رسوم معاملات الدفع (3-5%)
<p>GoFundMe www.gofundme.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • نسبة رسوم المنصة 0% • يمكنك الاحتفاظ بكامل مبلغ التبرع سواء حققت هدفك أم لا • توفر دعم على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع على يد نخبة من الخبراء والمختصين 	<ul style="list-style-type: none"> • رسوم معاملات بطاقات الائتمان والخصم
<p>Indiegogo www.indiegogo.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • إمكانية اختيار هدف تمويل ثابت (أي إما تحقيق هدفك بالكامل أو عدم الحصول على أي شيء) أو تمويل مرن (تحصل على المال سواء حققت هدفك أم لا) • يتيح لك برنامج Indiegogo InDemand الاستمرار في جمع الأموال بعد انتهاء حملة جمع التبرعات 	<ul style="list-style-type: none"> • استقطاع 5% كرسوم للمنصة • رسوم على معالجة مدفوعات الطرف الثالث

المنح

المنحة هي شكل من أشكال التمويل الذي يتم تقديمه إلى مشروع أو شركة لغرض معين. ويمكن أن تأتي أموال المنح من المؤسسات العامة مثل الوكالات الحكومية، أو البنوك، أو الاتحادات الائتمانية، أو المنظمات غير الربحية.

فعند الحصول على قرض، يطالبك المقرضون بإثبات قدرتك على سداد القرض، لكن الوكالات التي تقدم المنح تحرص على التأكد من أن مشروعك ينسجم مع رسالتها أو مع مبادرة بعينها تحظى بدعمها. وعلى عكس القروض، لا تتطلب المنح سداد أي مبالغ وعادة لا تؤثر على قرارات الأعمال وإدارة شؤون المشروع.

ومن مزايا المنح أن التأهل لها لا يتطلب في العادة استيفاء أي معيار ائتماني. ومع ذلك، تكون معايير التأهل للحصول على المنح غالباً أكثر صرامة ويصعب الوفاء بها، كما أن لها تبعات ضريبية، واشتراطات تحدد طريقة استخدام المنحة. ونظراً لأن معظم المنح تقدم بناءً على مدى التوافق بين المشروع ورسالة الممول أو مبادراته، فإن طلبات الحصول على المنح تتسم بالتنافسية الشديدة وتكون فرص الحصول عليها ضئيلة.



القروض

تشكل القروض بديلاً شائعاً إذا لم تتمكن من تمويل مشروعك ذاتياً. وتساعدك قروض الأعمال على زيادة التدفقات النقدية لمشروعك، وشراء معدات باهظة الثمن، ودعم خطط نمو أعمالك.

وعلى عكس قروض الأعمال التقليدية، غالباً ما تتميز قروض المشروعات والشركات الصغيرة بمعدلات فائدة منخفضة ودفعات مقدمة مرنة واشتراطات أسهل لطلبات الحصول عليها.

الأمور التي ينبغي مراعاتها عند اتخاذ قرار الحصول على قرض:

- استخدام الأموال
 - يريد المقرضون منك تقديم فكرة واضحة عن خططك لاستخدام الأموال التي طلبت اقتراضها، وعليه لا بد من شرح سبب احتياجك للقرض بدقة وصرامة
- قيمة دفعات السداد
 - هل يمكنك تحمل سداد مبلغ شهري من القرض الذي ستحصل عليه؟
 - هل تستطيع سداد مدفوعات مقابل الفائدة فقط؟
 - هل يمكنك تأجيل سداد القرض إذا لزم الأمر؟
- التكلفة
 - هل تستطيع تحمل تكاليف الفوائد؟
 - هل هناك رسوم مقابل السداد المبكر؟
- التوقيت
 - أفضل وقت لتقديم طلب للحصول على قرض هو خلال فترة لا تكون فيها بحاجة ماسة للمال. فإجراءات طلبات القروض طويلة، ومن المهم أن تكون على جرابية باحتياجاتك مسبقاً



خطوات التقدم بطلب للحصول على قرض

<ul style="list-style-type: none"> • أولاً، ابدأ بالبنوك المحلية أو الاتحادات الائتمانية التي تربطك بها علاقة مصرفية حالية. وإذا لم يكن اللجوء إلى البنك خياراً متاحاً لك، فإن القروض التي تمولها المدينة أو الولاية وكذلك المؤسسات المالية للتنمية المجتمعية تمثل بدائل جيدة للحصول على القروض. 	<p>تواصل مع المقرضين</p>
<ul style="list-style-type: none"> • حدد المبلغ الذي تحتاجه لتغطية نفقاتك • حدد ما إذا كانت التكاليف لمرة واحدة أم متكررة 	<p>حدد مبلغ القرض المطلوب</p>
<ul style="list-style-type: none"> • اعرف المستندات التي ستحتاج إلى إرفاقها مع طلبك 	<p>دراسة متطلبات المقرض</p>
<ul style="list-style-type: none"> • على سبيل المثال: <ul style="list-style-type: none"> ○ شراء معدات أو لوازم جديدة ○ شراء أو استئجار مبنى / واجهة تجارية ○ أجور الموظفين 	<p>تحديد الغرض (كيف تنوي استخدام الأموال)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تأكد من قدرتك على سداد الدفعات الشهرية قبل الموافقة على القرض • حدد كيفية ستسدد القرض وما إذا كنت تريد السداد على فترة طويلة أو قصيرة • تحقق من إمكانية تعديل المبالغ والأقساط التي ستدفعها كل شهر وهل هذا متاح أم أنها ثابتة كل مرة 	<p>حساب قيمة دفعات السداد</p>

قائمة مرجعية عامة لبند طلب قرض الأعمال

بمجرد أن تعزم على التقدم بطلب للحصول على قرض، سيكون عليك تجهيز الوثائق المالية والتجارية لإرفاقها مع طلب القرض.

الوثائق المالية

سوف تحتاج إلى تجهيز أحدث نسخة من

- الإقرارات الضريبية الشخصية والتجارية
- القوائم المالية وتشمل:
 - بيان الربح والخسارة والميزانية العمومية وبيان التدفقات النقدية
- البيانات الشخصية وتشمل:
 - رقم الضمان الاجتماعي أو رقم دافعي الضرائب الأفراد (ITIN)، وبيانات الدخل، والسجل الائتماني، وسجل المعاملات، ومعلومات حساب الدفع والشيكات

الوثائق التجارية:

- عقود التأسيس والوثائق القانونية:
 - عقد التأسيس
 - وثائق التسجيل والتراخيص التجارية
 - اللوائح الداخلي وإجراءات التشغيل
 - نسخة من عقد إيجار مقر المشروع إذا كنت مستأجراً لمكان أو أي معدات ضرورية لعملك
- خطة الأعمال
 - هذه فرصة لتبيين للمقرضين أن مشروعك يستحق الاستثمار. ولذا، ينبغي أن تتضمن الخطة توقعاتك المالية وبيان الرسالة والاستراتيجية.

لمزيد من المعلومات حول الوثائق المالية والتجارية اللازمة لطلبات القروض يرجى زيارة الرابط التالي:

<https://www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans>

المؤسسات المالية للتنمية المجتمعية بولاية نيويورك (CDFIs)

تقدم المؤسسات المالية للتنمية المجتمعية بولاية نيويورك (CDFIs) الدعم للمهاجرين، والنساء، والمجتمعات ذات الدخل المنخفض من خلال قروض منخفضة الفائدة، ومنح، وخدمات مالية مثل برامج التدريب والتأهيل الفردي.

وتعد هذه المؤسسات مصدراً ممتازاً للوصول إلى التمويل واكتساب الكثير من المعارف القيمة حول بدء مشروعك الصغير وتمويله وتطويره. فيما يلي قائمة بالمؤسسات المالية للتنمية المجتمعية بولاية نيويورك (CDFIs) والتي يمكن أن تدعمك في مشروعك:

Accompany Capital Accompanycapital.org	BOC Capital Boccapital.org
Renaissance Economic Development Corporation renaissance-ny.org	Pursuit https://pursuitlending.com/
TruFund Financial Services https://www.trufund.org/	يمكنك العثور على قائمة إضافية بالمؤسسات المالية للتنمية المجتمعية من خلال (CDFIs) بولاية نيويورك زيارة https://www.nyscdfi.org/nys