JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة أساسيات الإقراض للشركات لمديري العلاقات

30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026

أمستردام

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة أساسيات الإقراض للشركات لمديري العلاقات

**المرجع:** 75785_2057 **التاريخ:** 30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026 **المكان:** أمستردام **الرسوم:** GBP 5600

أساسيات الإقراض للشركات لمديري العلاقات دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري العلاقات ومحللي الائتمان الذين يقيمون قروض الشركات ويهيكلونها ويتابعونها، ويخرج منها كل مشارك بحزمة مذكرة ائتمان جاهزة للعرض على لجنة الائتمان. ومع ضيق الدورات النقدية لدى المقترضين وطلب جهات الإقراض أدلة أوضح على القدرة على السداد، يحمي الحكم الائتماني السليم في الخط الأول العلاقة مع العميل ومحفظة القروض معا. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب أساسيات الإقراض للشركات من خلال حالات مقترضين عملية.

## لماذا تهم أساسيات الإقراض للشركات الآن

ثلاثة ضغوط تشكل إقراض الشركات اليوم. فالمقترضون في التصنيع والتجارة والخدمات يعملون برأس مال عامل أقل ويعيدون التمويل أكثر، فتتغير قدرتهم على السداد خلال سنة واحدة. ولجان الائتمان تنتظر من مدير العلاقة أرقاما واضحة لا قصة علاقة فقط. والجهة المقرضة التي تقرأ التدفق النقدي جيدا تبني محفظة متماسكة وتحتفظ بعملائها الجيدين، أما التي تعتمد على الضمانات وحدها فتمنح قروضا يصعب استردادها لاحقا. وتستند الدورة إلى نموذج العناصر الخمسة للائتمان وإلى تحليل نسبة تغطية خدمة الدين DSCR.

## المستفيدون من أساسيات الإقراض للشركات

- من يستقطب قروض الشركات ويعرض مقترحات المقترضين على لجان الائتمان
- من ينقل القوائم المالية إلى نماذج التحليل ويحسب نسب السداد للطلبات الجديدة
- من يصوغ ملخصات الشروط ويفاوض العملاء على الضمانات والتعهدات المالية
- من يتابع الامتثال للتعهدات والمراجعات السنوية في محفظة قائمة
- من يدعم تسهيلات التجارة ورأس المال العامل للشركات المتوسطة

يكون الأثر أكبر حين يحضر مديرو علاقات ومحللو ائتمان من وحدة واحدة لخدمات الشركات في البنك، فيعودون بصيغة مذكرة موحدة.

## قدرات أساسيات الإقراض للشركات

ينتقل المشارك من قراءة حسابات المقترض إلى توصية بقرض يستطيع الدفاع عن كل بند فيها:

- تقييم مخاطر نشاط المقترض وقطاعه بنموذج العناصر الخمسة للائتمان — قرار القبول أو الرفض
- حساب DSCR ونسب الرفع والسيولة من القوائم المحللة — تحديد حجم التسهيل
- بناء توقع للتدفق النقدي مع سيناريو سلبي — لجنة الائتمان
- تصميم هيكل قرض يوائم المدة والسداد والغرض — المقترض والجهة المقرضة
- تحديد الضمانات والتعهدات المالية التي تعطي إنذارا مبكرا — وحدة متابعة المحفظة
- عرض التوصية في مذكرة ائتمان منظمة — صاحب صلاحية الموافقة

## مصطلحات أساسيات الإقراض للشركات الأساسية

- نسبة تغطية خدمة الدين — النقد المتاح لخدمة الدين مقسوما على أقساط الأصل والفائدة المستحقة في الفترة نفسها.
- التحليل الموحد للقوائم — إعادة عرض حسابات المقترض في نموذج قياسي لتقارن النسب عبر السنوات.
- التعهد المالي — بند في عقد القرض يحدد نسبة أو حدا يجب على المقترض الحفاظ عليه مثل الحد الأقصى للرفع.
- حزمة الضمانات — الرهون والكفالات والحقوق التي تحتفظ بها الجهة المقرضة لتقليل الخسارة عند التعثر.
- مذكرة الائتمان — التوصية المكتوبة التي تلخص مخاطر المقترض والهيكل المقترح وعوامل التخفيف وشروط الموافقة.
- التسعير المبني على المخاطر — تحديد هامش القرض ورسومه بما يعكس الخسارة المتوقعة وتكلفة التمويل واستهلاك رأس المال.

## أساسيات الإقراض للشركات يوما بيوم

### اليوم 1: المقترض ونشاطه

- العناصر الخمسة للائتمان — تكوين النظرة الأولى إلى المقترض
- مسح مخاطر القطاع — الحكم على دورية القطاع وضغط المنافسة
- دليل مقابلة نموذج العمل — اختبار كيف يولد المقترض النقد
- تقييم الإدارة والملكية — موازنة السجل السابق وروابط المجموعة
- اختبار غرض القرض — مطابقة الطلب مع حاجة تمويل حقيقية

## اليوم 2: قراءة القوائم المالية

- نموذج التحليل الموحد — توحيد الحسابات للمقارنة بين السنوات
- نسب الربحية والهوامش — رصد مشكلات جودة الأرباح
- دورة رأس المال العامل — قياس أيام المدينين والمخزون والدائنين
- نسب الرفع والمديونية — الحكم على الطاقة الاقتراضية القائمة
- إشارات التحذير في إيضاحات التدقيق — كشف تعاملات الأطراف ذات العلاقة والتعرضات المحتملة

## اليوم 3: التدفق النقدي والقدرة على السداد

- إعادة بناء التدفق النقدي التشغيلي — فصل النقد عن الربح المحاسبي
- حساب DSCR — تحديد حجم الدين الذي يستطيع المقترض خدمته
- التوقع الأساسي والسلبي — اختبار ضغط المبيعات والهوامش وأسعار الفائدة
- مراجعة مخاطر إعادة التمويل — فحص تركز الاستحقاقات والدفعات الختامية الكبيرة
- تسلسل مصادر السداد — ترتيب التدفق النقدي وبيع الأصول ودعم المساهمين

## اليوم 4: الهيكل والضمانات والتسعير

- اختيار نوع التسهيل — المفاضلة بين القرض لأجل والمتجدد وخط التجارة
- تصميم المدة والإطفاء — مواءمة الأقساط مع توليد النقد
- تقييم الضمانات وخصوماتها — وضع حدود نسبة القرض إلى القيمة
- تصميم مجموعة التعهدات — اختيار نسب وهوامش تكشف التعثر مبكرا
- منطق التسعير المبني على المخاطر — موازنة الهامش والرسوم والاحتفاظ بالعميل

## اليوم 5: ممارسة حزمة مذكرة الائتمان

- تحليل حالة مقترض — تطبيق نسب اليوم 2 على حسابات فعلية
- تمرين القدرة على السداد — تطبيق اختبارات DSCR والسيناريو السلبي من اليوم 3
- لعب أدوار التفاوض على الشروط — تطبيق هيكل وتعهدات اليوم 4
- قائمة متابعة الإنذار المبكر — وضع محفزات المراجعة لمحفظة القروض
- تجميع حزمة مذكرة الائتمان — كتابة التوصية والهيكل والشروط في ملف واحد

## تطبيق أساسيات الإقراض للشركات بعد الدورة

- إعادة تحليل ملفي مقترضين حاليين بالنموذج الموحد وإعادة حساب DSCR وفق سيناريو سلبي.
- إعادة كتابة مقترح ائتمان معلق بصيغة المذكرة مع مجموعة تعهدات متفق عليها مع محلل الائتمان.

## أسئلة حول أساسيات الإقراض للشركات

### ما أساسيات الإقراض للشركات لمديري العلاقات ولماذا تهم الآن؟

هي المهارات الجوهرية للحكم على قدرة الشركة على سداد القرض وهيكلته بأمان. وتهم الآن لأن لجان الائتمان تنتظر أدلة من التدفق النقدي لا من الضمانات وحدها.

### من الأدوار الأكثر استفادة من أساسيات الإقراض للشركات لمديري العلاقات؟

يستفيد منها أكثر مديرو العلاقات ومحللو الائتمان في خدمات الشركات بالبنوك. كما يستفيد موظفو متابعة المحافظ وتمويل التجارة.

### كيف تختلف دورة أساسيات الإقراض للشركات لمديري العلاقات عن دورة هيكلة القروض؟

تبني القاعدة التي تفترضها دورات الهيكلة. فأنت تتعلم قراءة الحسابات واختبار القدرة على السداد وكتابة المذكرة، بينما تتناول دورات الهيكلة صفقات الاستحواذ المعقدة.

### ماذا تعود به من دورة أساسيات الإقراض للشركات لمديري العلاقات؟

تعود بحزمة مذكرة ائتمان مبنية على حالة مقترض حقيقية. وتضم القوائم المحللة واختبارات DSCR والهيكل المقترح وقائمة متابعة.

## أساسيات الإقراض للشركات: الطريق إلى الأمام

تمنح حزمة مذكرة الائتمان مدير العلاقة مسارا متكررا من أول لقاء بالعميل حتى الموافقة. وأول استخدام لها هو الحكم على ما إذا كان الطلب المعلق متناسبا مع التدفق النقدي للمقترض. ويقرؤها محللو الائتمان وأصحاب الموافقة مع مدير العلاقة. وبعد أول لجنة تستحق هوامش التعهدات ومحفزات الإنذار المبكر مراجعة في ضوء أداء المقترض الفعلي.