

دليل الاستثمار

رأس المال الجريء في منطقة الشرق
الأوسط وشمال أفريقيا



المحتويات

٣	ما هو تقرير الشركات المستثمرة برأس المال الجريء؟	I
٤	مقدمة	II
٥	ما هو رأس المال الجريء؟	III
١٠	تحديات وفرص رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	IV
١٣	الاستثمار برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	V
٢١	نصائح من الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	VI
٢٢	روايات وأمثلة	VII
٣١	لقطات عن بعض الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الدعم وفرص التمويل	VIII
٣٥	دليل الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	IX
٣٨	مصادر مفيدة	X
٣٩	الداعمون	XI

رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مقدمة حول رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

يُلقي هذا التقرير الضوء على مفهوم رأس المال الجريء ويعطي المستثمرين نظرة عامة حول النشاطات المتعلقة بهذا المجال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما يركّز على تزويدهم بطرق عامة لتنمية رأس المال الجريء في هذه المنطقة. تجدر الإشارة إلى أنّ هذا الدليل لا يُعتبر كتاباً يحتوي على معلوماتٍ معمّقة ومتخصّصة حول رأس المال الجريء، وبذلك نشدّد على أهمية متابعة المستثمرين لأبحاثهم الخاصة الإضافية حول هذا المجال.

ملاحظة: هناك العديد من الآراء ووجهات النظر حول ماهية رأس المال الجريء وكيفية عمله. نستعرض هنا بعض آراء مستثمري رأس المال الجريء في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والتي قد لا تشكل إجماعاً للآراء المتعلقة بهذا المجال في المنطقة.

يمكنكم الاطلاع على الدليل الموجود في الجهة الخلفية من التقرير لمعرفة المزيد من التفاصيل حول الدعم والتمويل والحصول على بعض مصادر المعلومات المفيدة.

ما المقصود بمصطلح «ميناء»؟

يُشير المصطلح في هذا التقرير إلى الدول التالية من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: الجزائر، البحرين، مصر، العراق، الأردن، المملكة العربية السعودية، الكويت، لبنان، ليبيا، المغرب، عُمان، فلسطين، قطر، السودان، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة واليمن.

من ساهم في العمل على هذا التقرير؟

تمّ إعداد هذا التقرير بجهود مشتركة بين اتحاد الأسهم الخاصة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فريق عمل مختص برأس المال الجريء والعديد من الخبراء والرواد في هذا المجال.

الشكر الجزيل لجميع الذين ساهموا بوقتهم وخبراتهم للمضي قدماً بهذا العمل، خصوصاً طارق كبريت من «ريادة لتطوير الاستثماري». الشكر أيضاً لأصحاب الشركات المستثمرة الذين شاركوا رواياتهم وخبراتهم:

مشاركة إضافية..	شركات مستثمرة برأس المال الجريء	مشاركون في كتابة المحتوى	خبراء مختصون برأس المال الجريء
علي عرب. زاوية www.zawya.com	محمد حامدي. درويد شيلد www.driodshield.com	فيكاس أغاروال. كلية إنسياد www.insead.edu	طارق كبريت. ريادة لتطوير الاستثماري www.riyada.com
وليام سبي فيلون. إف إس في سبي www.fsvc.org	رافي يوسعدي. دوپلايز www.duplays.com		غازي بن عثمان. ملاذ كابيتال www.malazcapital.com
عامر مارادام باي. سراج كابيتال www.sirajcapital.com	ربيع نصار. إيليمنت إن www.elementn.com		وليد حتّاء. أم إي في بي www.mevp.com
يوسف حمزة. إنغستورز www.envestors.ae	لؤي نسيم. لومار www.lomarhobe.com		طارق أسعد. إيديافلوورز www.idevelopers.com
ياسر عكاوي. مجلة إكزكوتيف www.design-ah.com	داني ألبا. بين باي www.pin-pay.com		باسل رشدي. أي تي فنشترز / نابل كابيتال www.nile-capital.com
أمين حتّون. إي إنش ديواين www.design-ah.com	أحمد كايهان. رايدن دوت كوم www.reidin.com		إميل قيسي. إنتركتيف فنشترز هولدينجز www.ivholdings.com
			سامي بيضون. بيريتيك www.berytech.org
			فيريز سنغولا. إنتل كابيتال www.intelcapital.com
			نيكولاس مالك. دوناه سافار www.saffar.com

مقدمة

يُعتبر رأس المال الجريء من الأعمال الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو على طريق النمو. ولأنه مجال غير مكتمل المعالم في هذه المنطقة بعد، لا يمكن التعريف عن طبيعته بطريقة واضحة. نقوم في هذا التقرير باستعمال المصطلح على نحو غير شامل، إلا أنه يغطي الاستثمارات في الأعمال والمشاريع الناشئة، التمويل برأس المال الجريء والاستثمارات الصغيرة للأسهم الخاصة بغض النظر عن مرحلة النمو الحالية للشركة المستهدفة. ومع نزوح الأسواق في هذا المجال، نتوقع أن يستخدم المستثمرون ورؤاد الأعمال في نهاية المطاف التعريف نفسه المستخدم في الأسواق الأكثر نضوجاً.

نقوم باستخدام مصطلح «الشركات المستثمرة برأس المال الجريء» لتمييز الشركات المؤهلة للحصول على تمويل رأس المال الجريء عن غيرها من الشركات عموماً. تبحث الشركات المستثمرة برأس المال الجريء عن رؤاد أعمال لديهم القدرة على النمو بسرعة فائقة أو على نحو كبير، وهم على استعداد للتنازل عن حصة من الشركة وغالباً عن جزء من إدارتها لبلوغ مبتغاهم. يُعتبر هؤلاء مجموعة من أصحاب الأعمال مختلفاً تماماً عن غيرها، يمكن وصفهم بأصحاب مشاريع صغيرة يرغبون باتباع مسار آخر للنمو، وهم أكثر ملاءمةً لقرض بنكي، تمويل عائلي أو ما شابه.

تم إعداد هذا التقرير لرفع مستوى الوعي حول رأس المال الجريء وإعطاء المعلومات عن كيفية الحصول على التمويل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومن يمكنه المساعدة. إنه ليس بالتقرير الشامل، إلا أنه مكتمل لما هو موجود على شبكة الإنترنت. **قم ببحثك الخاص** قبل طلب التمويل، فهناك العديد من الإرشادات المفصلة حول رأس المال الجريء، بالإضافة إلى قصص بعض رؤاد الأعمال الذين مرّوا بعملية الاستثمار فيه. نقوم بتقديم أمثلة مختصرة عن الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في المنطقة، إلا أنه يُفضّل البحث أيضاً عن أمثلة عالمية. لا تجعل لمعلوماتك حدوداً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ وسّع نطاق بحثك واقرأ عن أشخاص من العالم أيضاً.

يساعد هذا النوع من الاستثمار على تحويل المخططات والمشاريع إلى حقيقة وواقع. إن رأس المال هذا ليس مجرد تمويل، فالشركات المستثمرة تستطيع تقديم التوجيه والإرشاد، وكذلك الدعم والمساندة في مجالات أخرى كالشؤون القانونية، التسويق واستراتيجية العمل. يمكن أن يكون رأس المال الجريء شراكة بين رأس مال مادي وفكري. التمويل **ليس مالياً دون مقابل**؛ تأكد من البحث جيّداً لفهم حقيقة رأس المال الجريء، كيف يُستخدم وما إذا كان مناسباً لك.

من خلال هذا التقرير، وفي ظل التغيرات العالمية، نتمنى أن **نلهم** المستثمرين ورؤاد الأعمال الناشئين في المنطقة. إذا كنت تملك فكرة ناجحة، والأهم من ذلك إذا كنت مستعداً لذلك، هناك العديد من المصادر التي يمكنها تحويل أفكارك إلى واقع ملموس. إنه ليس بالأمر السهل، فانت بحاجة إلى عزم وتصميم تستطيع من خلاله تجاوز العقبات، حتى تُنشئ مشروعاً قادراً على النمو بسرعة، ويكون منافساً ملفتاً وجديراً بالاهتمام. إذا كنت مهتماً بمعرفة تفاصيل أكثر عن مشاريع رأس المال الجريء في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، **قم بالتسجيل** على موقعنا الإلكتروني من خلال الرابط التالي www.menapea.com/register، وذلك للحصول على النسخة القادمة من تقريرنا التي ستضمّن معلومات وإحصاءاتٍ وغير ذلك.

جانيت ليدر

اتحاد الأسهم الخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

محلياً

بيت
مكتوب
روبيكون
سوق دوت كوم
ذا ٩٩
زاوية

عالمياً

مايكروسوفت
فيس بوك
تويتر
آبل

أمثلة عن شركات رأس مال
جريء ناجحة

فلتكن طموحاً

ما هو رأس المال الجريء؟

بقلم طارق كبريت ، ريادة للتطوير الاستثماري

رأس المال الجريء هو مورد هام لتمويل الشركات الخاصة في مراحلها التأسيسية الأولى أو المتوسطة، والتي تسعى وراء مصدرٍ بإمكانه تمويل مخطط نموها. يُعطى عادةً للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، شرط أن تبرهن عن قدرةٍ فائقة ومتميزة للنمو في المستقبل.

فهو جزءٌ من الاستثمار في الأسهم الخاصة، مع التركيز على الاستثمارات في مراحلها التأسيسية الأولى والمتوسطة. ونظراً للحجم الصغير للأعمال التي يدخل فيها وطبيعتها المبكرة مقارنة برؤوس الأموال الأخرى في الأسهم الخاصة، تُعتبر هذه الأعمال أكثر مخاطرة ويتطلب الاستثمار فيها عائداتٍ عالية.

مبدأه مبنيٌ على أساس صندوق استثمار مشترك تقوم فيه مجموعة من المستثمرين بجمع رأس مالٍ واحد تتم إدارته عبر مدراء ماليين. يُسمى المستثمر في رأس المال الجريء بـ «الشريك المحدود» نظراً لمحدودية دوره في عمليات التمويل، في حين يُسمى المدير المالي في هذا النوع من رأس المال بـ «الشريك العام» نظراً لدوره الشامل والمتكامل في توزيع الأموال وإدارة الاستثمارات.

تنشأ عائدات شركات رأس المال الجريء عبر بيع حصصها من الشركات الخاصة (غير المدرجة) بسعر أعلى من السعر الأساسي. يحصل المستثمرون (الشركاء المحدودون) على الجزء الأكبر من أرباح هذه العائدات، بينما يحصل المدراء الماليون (الشركاء العامون) على رسوم أتعاب تُقدَّر عادةً بنسبة ٢٠٪ من هذه الأرباح. تتراوح مدة هذه الاستثمارات بشكل عام بين ٣ و ٨ سنوات (بالاعتماد على استراتيجية التمويل ومرحلة تطوُّر الاستثمار)، يتم بعدها إنهاء الأعمال الحالية للشركة عبر بيع أسهمها، تغيير إدارتها أو عن طريق الاكتتاب العام.

تركز هذه الشركات استثماراتها بشكل عام على القطاعات والشركات التي تتميز بسرعة نموها، يمكنها تولّي عملياتها بفعالية، تستطيع تحقيق هامش مرتفع للأرباح وتمتع بالقدرة والسهولة على الحلول مكان أكبر منافسيها. تقوم شركات رأس المال الجريء في الأسواق الأكثر نضوجاً وتوازناً بتركيز جهودها واستثماراتها على شركات التكنولوجيا. بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لا تقوم هذه الشركات بوضع استثماراتها في شركات التكنولوجيا فحسب، بل وأيضاً في قطاعات أخرى ذات معدلات نمو مرتفعة.

خلال فترة الاستثمار، تقوم شركة رأس المال الجريء في الأغلب بالمساعدة في إدارة وتطوير الشركة المستثمرة على مستوى مجلس الإدارة. تختلف استراتيجيات العمل باختلاف المستثمرين، حيث يكون للبعض تدخلٌ أكبر مما يمارسه البعض الآخر، إلا أنهم جميعاً يهدفون إلى إضافة دعمٍ استراتيجي بطريقتهم ما للشركات المستثمرة.

سوف نقوم في الصفحة التالية بعرض تفاصيل مراحل التمويل المختلفة التي تمر بها الشركات، وطرق الاستثمار المستخدمة لتنفيذ ذلك.

مراحل التمويل

المرحلة

مصادر التمويل المعروفة

رأس المال الأساسي

وهو المرحلة الأولى من تمويل الأعمال، يتم تخصيصه لتطوير الفكرة الأولية وإجراء الدراسات والأبحاث حول سوق العمل.

العائلة، الأصدقاء، المستثمرون المقتدرون، التمويل الذاتي

مرحلة الانطلاق

يتم خلالها تشكيل الشركة، الأفرقاء وخطة العمل؛ وقد تبدأ الشركة مع اقتراب نهاية هذه المرحلة ببيع منتجاتها في الأسواق وتحقيق بعض العائدات، إلا أنها مرحلة غير مربحة في الأغلب. يُسمى رأس المال المستثمر في الشركة بسلسلة أ، ب للتمويل..

العائلة، الأصدقاء، رأس المال الجريء

النمو والتوسع

تكون الشركة في هذه المرحلة قد بلغت نقطة التعادل، إلا أنها غير قادرة بعد على تحقيق الأرباح بما يكفي. وبذلك فهي تحتاج إلى المزيد من دعم رأس المال لتطوير فريق المبيعات لديها، تعزيز قدراتها الإنتاجية وزيادة انتشارها الجغرافي. تُعتبر هذه المرحلة فترة حاسمة وحساسة حيث أن الشركة قد تنجح تماماً أو تفشل بالانطلاق أساساً.

رأس المال الجريء، الأسهم الخاصة

النضوج والتطور

تكون الشركة هنا قد حققت التوازن والنضوج وأصبح لها دور فاعل في السوق بعائدات مالية وأرباح خاصة بها. وببلوغها مرحلة النضوج، قد تسعى الشركة إلى رأس مال جديد للتوسع في خطوط إنتاجها، زيادة الانتشار جغرافياً، أو من أجل حيازة المزيد من الأعمال.

الأسهم الخاصة

الاكتتاب العام

حين تبلغ الأعمال حجمها الصحيح ويختار المساهمون طريق الاكتتاب العام عبر الاقتراع، تقوم الشركة بتعزيز سجل نجاحها للحصول على الاهتمام العام، وإدراج نفسها في البورصات الإقليمية والعالمية. تُعتبر هذه المرحلة هي الأخيرة ضمن مراحل تطور الشركة فيما يتعلق بالتمويل.

السوق العام

X

V

V

V

X

عملية الاستثمار

يمكن وصف عملية الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كالتالي:

١. **التقديم الأولي:** يتقدّم رواد أعمالٍ بخطة عمل وعرض واضح لشركة تستثمر برأس مال جريء. تتضمن خطة العمل عادةً أقساماً رئيسية كالتالي: الملخص التنفيذي، تاريخ الشركة ولحّة عامّة عنها، المنتجات والخدمات، تحليل السوق والمنافسة الموجودة فيه، الفريق الإداري، الاستراتيجية المستقبلية، التقديرات المالية، الوضع المالي سابقاً، تفاصيل عن المعاملات وبنيتها، وسبل خروج المساهمين وبيع الاستثمار.
٢. **عملية الفحص الأولية:** تقوم الشركة بفحص أولي للفرصة كي تحدّد ما إذا كانت تلاقي معايير استثماراتها، وما إذا كان مجال العمل ضمن قطاع هام تكمن فيه قدرة فائقة للنمو. تقوم الشركة بطرح أسئلةٍ مفضّلة وطلب توضيحات قبل اتخاذ القرار في متابعة إجراءات التقييم.
٣. **المراجعة الكاملة:** تضع الشركة تفصيلاً عن الاستثمار حيث يتم تقييم الفرصة من كافة الجوانب ومقارنة سيناريوهات مختلفة وتحليل النتائج. متى تمّت الموافقة على الاستثمار، يُعطى الضوء الأخضر لوضع مسودة الشروط والأحكام (وتكون في العادة غير ملزمة قانونياً). يتم في هذه المرحلة عادةً التفاوض والاتفاق على الأحكام الأولية (بما في ذلك السعر).
٤. **التحقيق الشامل:** عندما تتم الموافقة على الشروط والأحكام، تبدأ مرحلة «التحقيق الشامل» حيث تقوم الشركة بتعيين مستشارين من خارجها للقيام بالتحقيق مالياً، تجارياً وقانونياً حول الشركة المستهدفة. إذا لم تظهر أية نتائج تدعو للقلق، يتم الانتقال إلى المرحلة التالية. نادراً ما لا يتم الكشف عن بعض الأمور إذ لا يكون تأثيرها كبيراً على الصفقة، لكنها قد تؤدي إلى تغييراتٍ في بعض الأحكام (بما في ذلك السعر).
٥. **المفاوضات النهائية وإتمام العملية:** يقوم أطراف الاتفاق بوضع مسودة عقد البيع والشراء واتفاقية المساهمين، ومن ثمّ تعديل بنود الشراكة من أجل إتمام العملية.

تتمتع كل شركة بما يميزها عن غيرها؛ فما يناسبها من استثمارات قد لا يناسب شركاتٍ أخرى.

إليك بعض الأسئلة الأساسية لتقييم نفسك:

١. هل تستهدف شركتي سوقاً ينمو عالٍ وهامشٍ ربحي كبير؟
٢. هل تعرض شركتي حلاً مميّزاً ليس من السهل على غيرها التوصل إلى مثله؟
٣. هل خططي المالية وخطط العمل منظمّة؟
٤. هل يعمل فريقتي على أساس استراتيجية مستقبلية؟
٥. هل نحنُ مستعدّون لانضمام شركاء من الخارج يُبدون آراءهم في كيفية سير العمل على المستوى الاستراتيجي؟
٦. هل هناك استراتيجية خروج حقيقية للمساهمين؟
٧. هل أحتاج لرأس مالٍ خارجي إضافي الآن، وهل سأحتاج لتمويلٍ آخر في المستقبل (من أجل النمو، التوسّع أو التملّك، إلخ)؟
٨. هل أحتاج إلى شريكٍ استراتيجي يساعدي في هيكلة وتنظيم الأعمال، جذب مواهب هامة، إدارة العلاقات مع البنوك، تزويدي بدعم استراتيجي وعملي، وإدارة عملية بيع (تصفية) الاستثمار؟

هل أنا مؤهلٌ لهكذا استثمار؟

اختيارك للشركة المستثمرة

كل شركة لها إستراتيجية خاصة وطبيعة عمل مختلفة عن غيرها. يعود السبب في ذلك إلى أن خبرة كل شركة تختص بحقل معيّن أو ضمن مجالٍ جغرافي محدد، أو قد يكون القائمون على صندوق الاستثمار برأس المال الجريء اختاروا التمويل بتفويضٍ خاص للاستثمار في قطاعٍ دون غيره.

إن التعامل مع شركة استثمار برأس مالٍ جريء هو عبارة عن شراكة على مدى عدّة سنوات، لذا يجب أن يقوم رؤاد الأعمال بتقييم المستثمر بعناية وإتقان للتأكد من إمكانية العمل والتوافق بين الطرفين.

بشكلٍ عام، تحاول معظم الشركات المستثمرة، بالإضافة إلى التمويل، أن تضيف قيمةً للشركات المستثمرة من خلال:

- إعطاؤها الفرصة للدخول إلى شبكات الشركاء
- فتح المجال أمامها لتطوير أعمالها
- الدعم عبر التخطيط الاستراتيجي
- تنظيم العمليات الداخلية
- تطوير أحكام العمل
- تحسين مستوى التقارير المالية والعملية
- المساعدة في جذب موظفين ذوي كفاءة
- التخطيط المالي من أجل النمو

بعض الأمور التي ينبغي التحقق منها قبل اختيار شركة الاستثمار المناسبة:

- في أي مرحلة من مراحل نمو الشركة يقوم هذا المستثمر عادةً بالتمويل (عند إنشاء الشركة، في مرحلة مبكرة، في مرحلة النمو، إلخ)؟
- ما هي القطاعات التي يركّز عليها؟
- ما هي المنطقة الجغرافية التي يركّز اهتمامه عليها وهل تلاقي خطط الشركة الحالية والمستقبلية؟
- ما هو حجم الحصص الذي يسعى إليه (أقلية، أغلبية)؟
- ما هو حجم الاستثمار الأدنى والأعلى لديه، وأين تكمن قدرته القصوى؟
- ما هي الحصص من مجلس الإدارة التي يرمي إليها؟
- ما مدى انخراطه في إدارة حصصه بعد امتلاكها؟
- ما حجم شبكة علاقاته التي قد تعود بالفائدة على المشروع؟
- ما هو سجل أعماله في مشاريع ومناطق مماثلة؟
- كم يبلغ حجم فريق عمله على الأرض؟

” نرى حالياً تدفقاً ملحوظاً لصفقات ملفتة للشركات الصغيرة والمتوسطة في جميع القطاعات متأثرين بتطور الاقتصاد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إلا أن الجودة في التنفيذ ذات أهمية بالغة. وهنا يأتي دور الاستثمار برأس المال الجريء. في النهاية، ليس رأس المال فقط ذا أهمية بالنسبة لرؤاد الأعمال، بل هي الشراكة الإستراتيجية والدعم الذي تقدّمه.“

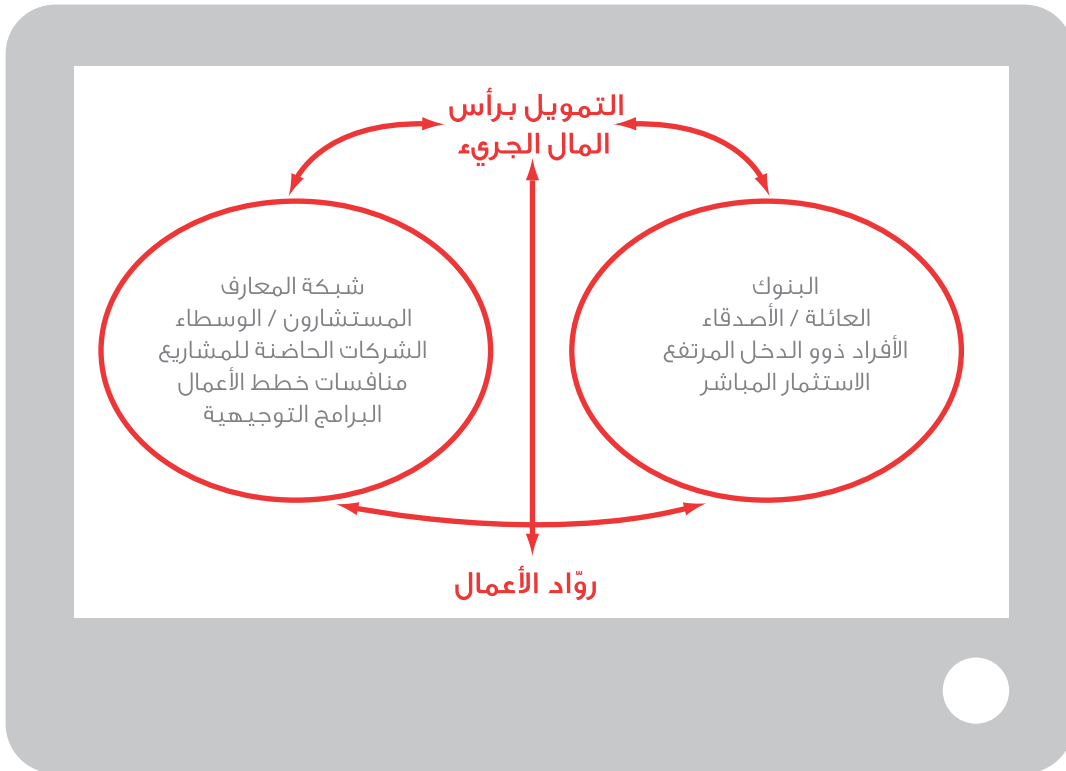
كيف تجد الشركات المستثمرة برأس المال الجريء فرص استثماراتها في المنطقة؟

تقوم هذه الشركات باستخدام كافة الطرق المتاحة لإيجاد مرشحين واعددين . يتضمّن ذلك كل شيء بدءاً من الاتصالات وخطط العمل العادية وصولاً إلى التواصل الفعال مع رواد الأعمال في المنطقة . هذا بالإضافة إلى قناة تواصل رئيسية، شبكة المعارف الشخصية . يمكن أن تتضمّن هذه الشبكة المستثمرين، شركات الخدمات المتخصصة، شركات أخرى تمّ الاستثمار بها من قبل، بالإضافة إلى شركاء آخرين .

كيف يجد رواد الأعمال تمويلاً برأس المال الجريء؟

نرى في الأسفل نموذجاً للسبل المختلفة، المباشرة وغير المباشرة، للوصول إلى الشركات المستثمرة برأس المال الجريء للحصول على التمويل . يحتوي هذا النموذج أيضاً طرقاً بديلة متعدّدة للتمويل يمكن أن تعتمد عليها الشركة للنمو قبل السعي وراء التمويل والاستثمار برأس المال الجريء .

الطريق نحو الاستثمار برأس
المال الجريء في منطقة
الشرق الأوسط وشمال
أفريقيا، والبيئية المحيطة
به



تحديات وفرص رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

باعتبار هذه المنطقة سوقاً ناشئة للاستثمارات برأس المال الجريء، فهي تطرح العديد من الفرص والتحديات للمستثمرين ورؤاد الأعمال على حدٍ سواء. بشكل عام، بما أن الشركات التي تسعى للحصول على التمويل برأس المال الجريء هي مشاريع ناشئة نسبياً، فهناك الكثير مما يجب القيام به لخلق بيئة مشابهة لتلك التي تحكم الأعمال في الأسواق الأكثر تطوراً. تنمو منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بشكلٍ سريع وهي في مرحلة مبكرة من التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي تُنبئُ بنجاحٍ واعد.

لقد تحدّثنا إلى العديد من الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في المنطقة وأخذنا آراءهم حول التحديات الراهنة. إليكم فيما يلي بعض النقاط التي تمثل أفعالاً مأخوذة من أشخاص يعملون في شركات مختلفة تستثمر برأس المال الجريء في المنطقة. لا تمثل هذه الآراء بالضرورة أي شركة بالكامل، إلا أنها تعطي صورة مبسطة عن حقيقة إدراك هذه الشركات لبيئتها وشعورها تجاهها.

- « إن افتقار أسواقنا لأمثلة عن نجاحات العديد من المشاريع يضع حاجزاً أمام رؤاد الأعمال المحتملين، مما يصعب عليهم مهمة أخذ المبادرة وإنشاء المشاريع. »
- « هناك عرض أقل للاستثمارات - فرص أقل للأعمال الناشئة. »
- « هناك العديد من التحديات التي تواجه المستثمرين الأجانب كمحدودية حق التملك، الضرائب وصعوبة جذب الشركات التي تملك قدرات هامة وهي بحاجة إلى التمويل بأسعار مقبولة. »
- « هناك عددٌ محدود من الفرص ذات القيمة العالية في المنطقة بفريقٍ إداري جدير بالثقة. »
- « لا يزال قطاع التكنولوجيا غير متقدم في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وعلى رؤاد الأعمال أن يصبخوا أكثر نضوجاً. »
- « هناك الكثير من المستثمرين الذين لا يتمتعون بالصبر، ورؤاد الأعمال الذين لا يتمتعون بالعقلانية والأتزان. »
- « الخوف من الفشل هو عاملٌ آخر، والفشل محرمٌ في هذه المنطقة. ففي الغرب مثلاً، نرى أنه من النادر اتخاذ رؤاد الأعمال الجدد على محمل الجد إلا إذا كان في سجلهم شيئاً من الخبرة في محاولاتٍ عديدة باءت بالفشل. أما هنا، فإن الفشل غير مقبول، وهو يُعتبر أمراً معيباً يُعيق إقدام أصحاب الأعمال على ما يسعون إليه. »
- « الافتقار للشفافية والعمل ضمن إطار قانوني منظم يضع عوائق كبيرة أمام الأجانب للتملك وتمثيل الشركات المستثمرة. »
- « إن قانون دول المنطقة لا يساعد على إتمام صفقات استثمار برأس المال الجريء، وعلى وجه الخصوص في المملكة العربية السعودية. [في أحد استثماراتنا] لم نستطع صياغة أحكام بيع الشركة الخاصة بالمؤسسين بالشكل المناسب لأن القانون هناك لا يحتاط لأمرٍ كهذه. »
- « هناك افتقارٌ للمعرفة حول استثمار المشاريع برأس المال الجريء، عموماً. يجب أن يتم اعتماد عملية تثقيف طويلة لرؤاد الأعمال قبل قيامهم بأي استثمار. »

التحديات التي يواجهها
المستثمرون برأس المال
الجريء

إن أكثر الميزات التي ذكرتها بعض الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في المنطقة هي تلك المتعلقة بأسس وبنية الاقتصاد. نعرض هنا بعض الميزات الأخرى التي ذكرها أفراد من شركات مستثمرة برأس المال الجريء، وهي نقاط بسيطة وليست تحليلاً علمياً للآراء الإقليمية:

- «المنافسة على فرص تمويل الشركات والمشاريع ليست كبيرة»
- «تبادل ممتاز للقدرات التقنية»
- «نمو قطاع تكنولوجيا المعلومات محلياً»
- «وجود العديد من الفرص التي لم يتم استغلالها، بما فيها نجاحات عالمية يمكن الاستفادة من تجاربها»
- «فرص متعددة في قطاعات مختلفة نظراً لتطور المنطقة الذي لا يزال في مراحله الأولى نسبياً»
- «تقوم الشركات، في محاولتها مجاراة التقدم العالمي، بتغيير أنماط عملها لضمان البقاء منافسةً لغيرها؛ وبقيامها بذلك، فهي تضع أهميةً كبيراً لقطاع التكنولوجيا كي تحقق الإبداع والابتكار في الأعمال»
- «وَلَدَ النقص في التمويل ضمن دول المنطقة فرصاً للاستثمار في المشاريع الناشئة، حيث يمكنها أن تنمو بسرعة نظراً لمجموعة القوانين التي تضمن المساواة للجميع»
- «التقييم المنطقي يضمن احتمال عائداتٍ عالية على المدى الطويل، مما يجعل ظروف المغامرة والربح واضحة وجذابة»
- «عدم إقبال المصارف المحلية على تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الناشئة أعطى فرصاً مهمة للشركات المستثمرة برأس المال الجريء»

..وأيضاً ميزات رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

الاستثمار برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

لقد ناقشنا في السابق سبب تركيز بعض الشركات المستثمرة برأس المال الجريء على قطاع أو منطقة جغرافية معينة - ويعود السبب عموماً إلى نطاق خبرة المستثمر أو الظروف التي تحكم عمله. نعرض هنا بعض النقاط الخاصة بهذه المنطقة والتي ذكرها مستثمرون محليون. يقوم عددٌ من الشركات الإقليمية بالتركيز على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بسبب أسسها الكبيرة، شبكتها القوية والخبرات الموجودة فيها. بالإضافة إلى ذلك:

ريادة للتطوير الاستثماري تمّ إنشاؤها فقط للإستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتي تتمتع بقدرات عالية للتأثير والنمو. مجالاتها غير محدّدة، وهي تفضّل الشركات بنماذج أعمال أسسها ثابتة والتي يرأسها رواد أعمال يسعون إلى الحصول على التمويل اللازم للانتقال بأعمالهم إلى المرحلة التالية من النمو. إضافةً إلى التمويل بهدف النمو، تعمل «ريادة» على تأمين الدعم التأسيسي لشركائهم من الشركات عبر الدخول إلى برنامج أعمال إقليمي ومساعدتها في توجيه المسار الاستراتيجي للمشاريع التي تستثمر فيها. وحسب ما تراه «ريادة» بناءً على تجربتها، فإنّ الشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تواجه قياداً كبيراً يكبل قدراتها الهائلة؛ وهو لا يتمثل بالحصول على رأس المال فحسب، بل أيضاً بالحصول على شريك استراتيجي يُضفي قيمة لها ويدعمها خلال مراحل تطورها.

أكسيليتور تكنولوجي هولدينجز تركّز على قطاع التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عبر توفير رأس المال الجريء للمشاريع؛ ذلك لأنّ هذه المنطقة محرومة تقريباً بالكامل، وهي تعتبر أن الإبداع العربي يمكن أن يبرز ويكون منافساً على الصعيد العالمي. «فقطاع التكنولوجيا لا يزال يحتاج بضع سنواتٍ حتى يصل إلى الذروة من حيث الحجم والتطور والتعقيد.»

أي في هولدينجز: تقدّم التمويل، الخبرة وشبكة متأزرة من المشاريع لمساعدة رواد الأعمال المميزين على النمو. تركّز على إنشاء شركات محدّدة الأهداف ضمن فئات معينة تحدّد كيفية تفاعل الجمهور العربي حول العالم على الإنترنت. تعتقد أنّ التقييم من منظور مالي يكون منطقياً أكثر بسبب نشوء صناعة التكنولوجيا في المنطقة.

نايل كابيتال: تركّز على قطاعات متعددة. يأتي التفويض والموافقة المبدئية على خطة التمويل بعد وضعها وتجسيدها لتتلاءم مع المصالح المتنوعة والاتجاهات المختلفة للمساهمين في المنطقة. يتركّز اهتمامهم أيضاً على القطاعات الدفاعية لأنها مناسبة للمناطق ذات الكثافة السكانية العالية، الطلب المتزايد والاقتصاد المفتوح.

أيديافلوريز: «نقوم بإدارة صندوق التمويل الخاص بالتطوير التكنولوجي التابع لوزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر. وهكذا يكون التمويل موجهاً نحو شركات التكنولوجيا التي تتميز بتبعية مصرية.»

سفار تهتم باستثمار قطاعات معينة كالطب، التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات، التعليم، التجارة بالتجزئة، الأظعمة والمشروبات وغير ذلك طالما أنّ خطة العمل قابلة جداً للتطبيق والتقييم، وهناك فريق إداري (موجود أصلاً أو تمّ تحديده) قادر على تنفيذ هذه الخطة. «لا يزال هناك بعض الفجوات في العرض والطلب على عدد من الخدمات والمنتجات غير الموجودة حتى الآن في العديد من القطاعات في المنطقة.» تعمل سفار على أن تضع تركيزها على خطط الأعمال التي تمّ وضعها أو أثبتت إمكانية تطبيقها وليس لها مثيل بعد في المنطقة، بدل أن تحمل على عاتقها تكنولوجيا متطورة جداً أو خطط أعمال مبهمّة أو قد لا تكون مناسبة للتنفيذ. تعطي سفار أهمية كبيرة للمشاريع في مراحلها المبكرة أو المتطورة شرط أن تكون قد لم تُعطَ فرصتها بالاهتمام والتمويل من قبل.

لماذا تركّز الشركات

المستثمرة برأس المال

الجريء في المنطقة على

مناطق أو قطاعات معينة؟

تهدف شركات الاستثمار برأس المال الجريء، على نطاق واسع، إلى تزويد رواد الأعمال بالدعم الكافي للارتقاء بأدائهم، وفي الوقت نفسه التأكد من أن الشركة المستثمرة لديها، إلى حد ما، جزءاً من التحكم بالاستثمار.

إليك بعض آراء المستثمرين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حول أنواع الاستثمارات التي يدخلونها:

لماذا هناك حجمٌ محدد،

مراحل محددة واستثمارات

محدد؟

ملاذ تهدف إلى أخذ عددٍ ليس بقليل من الأسهم في الشركات المستثمرة من أجل عائدات عالية، إلا أن العدد لا يفوق حداً معيناً حيث أنه من الضروري أن يمتلك المؤسسون والمدراء والموظفون قدرًا كافيًا من الأسهم للشعور بالرضا والاكتفاء.

آي في هولدينجز تكون مساهمتهم أقل تماشيًا مع توجههم للبقاء كشركاء أكثر منهم كمستثمرين.

نايل كابيتال تعمل كإقلية / أكثرية مسيطرة يكون رأيها ذا أهمية في قرارات المساهمين ومجلس الإدارة للتأثير في الأعمال والمشاريع.

سفار تستثمر المشاريع في أي مرحلة كانت (وكذلك الحالات الخاصة)، إلا أنها معروفة منذ زمن باستثمارها للمشاريع في المراحل المبكرة والمزدهرة. تهدف دوماً إلى مساعدة الشركات المستثمرة وفريق إدارتها على مستوى مجلس الإدارة، إضافةً إلى مساعدتهم متى وأينما دعت الحاجة على مستوى الأعمال والتنفيذ. تهتم سفار خصوصاً بدعم الشركات التي تريد التوسع بأعمالها إقليمياً وخارج نطاق سوقها الأساسي. تتراوح استثمارات ومساهمات سفار بين أقلية وأكثرية بناءً على الظروف ومرحلة الفرصة الاستثمارية. تقوم تقريباً بشكلٍ دائم بطلب تمثيل في مجلس الإدارة بالإضافة إلى الحقوق المناسبة للمساهمين.

ريادة للتطوير الاستثماري تسعى للحصول على حصة قليلة من الأسهم ذات نفوذ في أي مشروع تقوم باستثماره. لا تهدف «ريادة» في استثماراتها إلى التحكم بالمشاريع، بل يقود صاحب العمل أو مؤسس المشروع نفسه، وتحصل «ريادة» على حوافز كافية بالتوافق الكامل حول خلق قيمة للأعمال على المدى الطويل. وتهتم أيضاً بتحديد الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات القدرات العالية للتأثير والنمو، حيث يمكنها إفادتها من خبرة فريق عملها وبرنامج شركة «أبراج» لمساعدة فرق الإدارة للشركاء في تنفيذ المشاريع الطموحة.

”نقوم بتملك الحصص الأقل لأننا نؤمن بأن الشركات الرائدة بناها رواد أعمال عظماء؛ ونكتفي بأن نكون سنداً وعاوناً لهم في تحقيق أحلامهم، انتهاز الفرص والحفاظ على الحافز داخلهم إلى أن يحين موعد خروج المساهمين في النهاية.“

”نتملك الحصة الأقل من الأسهم لأننا نفضل أن يبقى رواد الأعمال أصحاب مشاريعهم.“

سامي بيضون،
بيريتيك

طارق أسعد،
أيديا فلوپرز

عملية الاختيار

تتألف عملية الاختيار من مراحل مختلفة من التقييم، تتضمن كل واحدة منها درجات مختلفة من «التحقيق الشامل». إليكم ما تقوله بعض الشركات في المنطقة حول كيفية إيجاد الفرص وعملية الاختيار.

ملاذ تبحث عن الفرص من خلال:

- شبكتها المتخصصة من ذوي الخبرة في تكنولوجيا المعلومات، تمّ بناؤها على مدى أكثر من ٢٠ عاماً
 - سمعة الشركة تجذب الصفقات
 - التعاون مع شركات أخرى مستثمرة برأس المال الجريء
 - حضور المؤتمرات ومناسبات التعارف والتواصل
- ويتم تقييم الفرص الاستثمارية طبقاً لـ:
- استحقاقها للأهلية بميزاتها التقنية
 - قوّة الإدارة
 - فرصتها في السوق
 - العائدات المالية
 - درجة المخاطرة باستثمارها
 - سمعة فريق العمل
 - الشعور تجاهها وغير ذلك من المعايير

أيديافلوپرز «لدينا عدد من القنوات نحصل من خلالها على الصفقات، وهي تتضمن الاحتفالات والمناسبات التي نقيمها حول بعض قطاعات التكنولوجيا. تكون الفرص التي تجذب أنظارنا بمعظمها من خلال رؤود أعمال ضمن شبكة معارفنا. وأيضاً نرحب جداً بتلقي الاتصالات أو مخططات الأعمال للتعريف بفرصة مهمة. ما نبحث عنه هو سوق مزدهرة وكبيرة، عرض متميز وحسين، فريق عمل مؤهل ومتوازن، وأخيراً اقتصادات جاذبة.

تكون مرحلة تقييم الفرصة التي نسعى لاستثمارها أطول مرحلة في عملية الاختيار، تتطلب نقاشات مطوّلة ومفضّلة وحوارات بين فريق الاستثمار ورؤود الأعمال. نعمل دائماً مع رؤود الأعمال على تعديل بعض التفاصيل والتفكير سويّاً حول بعض القضايا الرئيسية. لا نقوم بطلب خطة عمل كاملة لدى تقييمنا للفرص؛ فنحن في الحقيقة نشجع الشركات على التواصل معنا مبكراً لمشاركتنا أفكارهم وطموحاتهم.

متى انتهت عملية التقييم، ننتقل للخطوة التي تليها، فنعرض على الشركة نشرة الشروط والأحكام، وفيها جميع الأحكام القانونية والمالية للاستثمار المطروح. عند توقيع الشركة لنشرة الأحكام، نقدّم العرض لنتم الموافقة على فرصة الاستثمار. بعد ذلك نقوم بإجراء تحقيق شامل حول الشركة، نوقّع الوثائق القانونية الأخيرة ونقوم بإتمام الصفقة. «

«إنّ سجلّ الشركات التي تأتي من ضمن دائرة المعارف الشخصية هو أفضل بكثير منه للشركات التي تأتي من غير ذلك.»

عملية الاختبار

سفار لديها مقاربة دقيقة جداً وقابلة للتكيف في عملية الاستثمار و«التحقيق الشامل» فيه.

«نحصل على العديد من فرص الاستثمار عن طريق دائرة معارفنا من مستثمرين آخرين، مساهمين، محامين، محاسبين، مصرفيين، مستشارين وغيرهم من المصادر. إلا أن هذا لا يعني عدم محاولتنا الحصول على الفرص عبر الاتصال المباشر بالشركات؛ ولكن طبقاً للاحصاءات، فإن الاستثمار الذي نحصل عليه عبر معارفنا يُعتبر أفضل من غيره إذ يكون قد تمّ اختياره من قبل ووصل إلينا كفرصة مؤهلة ومطابقة تقريباً لمعاييرنا. وقد نلاحظ فرص الاستثمارات الجديدة بعدة طرق وفي بعض الأحيان بأشكال مختلفة أيضاً. نبدأ عادةً بالنظر إلى الاستثمار وخطة العمل لتري تطابقهما مع استراتيجية ومعايير الاستثمار لدينا. نقوم بعد ذلك باجتماع داخلي، وإذا كان هناك موافقة مبدئية نرسل بطلب لصاحب المشروع أو الإدارة المسؤولة لاجتماع يقوم فيه هذا الأخير بعرض الفرصة وتفاصيلها شخصياً.

إذا تمّ تقبل خطة المشروع، نبدأ بتحقيق مبدئي وشامل حول هذه الفرصة، ويكون بالتركيز على الفريق الإداري، الفرصة المطروحة وتفاصيلها التجارية والسوق التابعة لها. إذا تخطينا هذه المرحلة بنجاح، ننتقل إلى مناقشة أحكام وشروط الصفقة المحتمل عقدها، إضافةً إلى تحقيق شامل بشكل معمق وتفصيلي أكثر قانونياً ومالياً وتنفيذياً وإدارياً، إلخ.

تميل إلى المحاولة والانتقال بسرعة قدر الامكان والتركيز على الشؤون التجارية للفرصة مقدماً، إذ أن ذلك يعطي دفعةً قوياً للعائد المتوقع من الاستثمار. نفضّل أن نتفق على الخطوط العريضة لأي استثمار محتمل بشكل مبكر قدر المستطاع حيث يكون كل من ساهم في هذا الاستثمار على علم ودراية بالأمور المتفق عليها، وألا يحدث أي سوء تفاهم فيما بعد.

لا يوجد صفتان متشابهتان بالطبع، وأنت كمستثمر يجب أن تتحلّى ببعض الليونة. فعملية الاستثمار تتغير قليلاً في بعض الأحيان، إلا أن العملية الأساسية والعائدات هي نفسها تقريباً.

ريادة للتطوير الاستثماري تقترب الشركة من الأسواق المحلية. وفي كل سوق تعمل بها، تملك «ريادة» فريق عمل على الأرض. يمكنها ذلك من البقاء قريبةً من المجتمعات التي تستثمر فيها، وتكوين شبكة علاقات مع هذه الأسواق؛ تُصبح حينها «ريادة» فعّالة أكثر في تأمين الصفقات، القيام بـ«التحقيق الشامل» وتأمين الدعم لشركائها بعد مرحلة الاستثمار.

أما بالنسبة لتأمين الصفقات، فإن العلاقة المسبقة التي تربط بين «ريادة» وأصحاب الأعمال هي الأساس في إتمام معظم صفقاتهم بشكل عام؛ ووفقاً لتاريخ «أبراج»، فإن ٦٥٪ من صفقاتهم كانت ذات طبيعة خاصة. إضافةً إلى شبكة العلاقات المتعلقة بفريق المستثمرين، ساعد الدخول إلى برنامج «أبراج» على تأمين الصفقات أيضاً. وبالنظر إلى تاريخ «أبراج» وسجلاتها في الاستثمار في قطاعات معينة، فقد كسبت الشركة خبرةً قيّمةً وعلاقاتٍ تسهّل تدفق الصفقات الإضافية.

تمرّ «ريادة» في عملية منظّمة لتصفية وتقييم الصفقات. فعملية التصفية دقيقة جداً بسبب العدد المرتفع للصفقات المطروحة أمامها، فنعطي فرصةً فقط لتلك التي تتماشى بشكل كافٍ مع مخططات استثمارها. يتم اختيار الصفقات المناسبة، يلي ذلك خطوة أخرى هامة تتمثل بمقابلة صاحب الصفقة في مبنى شركته لإلقاء نظرة على مجريات الأعمال وفهم أسس الصفقة. فاختبار كيفية العمل على أرض الواقع أمرٌ بمنتهى الأهمية، حيث أن فرص استثمار الشركات الصغيرة والمتوسطة من الممكن أن تكون في الصناعات الحديثة التي لا تكون في العادة مألوفةً في المنطقة. تتمثل أهمية ذلك أيضاً في فهم المستثمر لكيفية إدارة رواد الأعمال لمشاريعهم، وهم جزءٌ أساسي في الشركات الصغيرة والمتوسطة.

”إنّ التعرّف إلى صاحب العمل من مختلف الجوانب هو العنصر الأهم في عملية إتمام الصفقة.“

توم سبيشلي،
ريادة للتطوير الاستثماري

عملية الاختيار

آي في هولدينغز تركّز خصوصاً على رواد الأعمال الذين يُظهرون قدرةً استثنائية على تنفيذ ابتكاراتهم. يتبع القائمون عليها الاتجاهات الناشئة في المنطقة وخارجها ويحلّلونها، ثم يحدّدون القطاعات الفرعية حيث المنافسة بين شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. تأتي الصفقات عبر عدة طرق: نظام شبكة المعارف الشخصية، نظام البحث والوسطاء. يمكن لرواد الأعمال أيضاً تقديم مخططاتهم عبر الإنترنت. تبحث «آي في هولدينغز» عن مشاريع تدعم التكنولوجيا لتكون متميزة في منتجاتها وخدماتها، وعن أعمالٍ واعدة يقودها روادٌ مبدعون ومدراء متميزون، وعن ملكيات فكرية ومراكز في الأسواق في قطاعات لها مستقبل في النمو إقليمياً وعالمياً.

يجب أن تخضع الفرص المحتملة لشروط ومتطلبات معيّنة كي تؤخذ بعين الاعتبار للاستثمار لاحقاً.

تتضمّن هذه الشروط: توافق الفرصة مع إحدى القطاعات التي تستثمر فيها «آي في هولدينغز» (أو أي قطاع فرعي ذي علاقة)؛ أن يكون مركز أعمالها ضمن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ أن تعمل في حقل الإنترنت والقطاعات الفعالة؛ أن يكون عدد المؤسسين العاملين فيها بين ٢ و٤ قادرين على تنفيذ الفكرة أو الرؤية؛ أن يكون هناك الحد الأدنى من عدد الأسهم المعروضة الذي يلفت نظر المستثمر الاستراتيجي، في مرحلته المبكرة. إذا استوفت الفرصة الشروط المذكورة، يتم تقييم خصائصها وجاذبيتها على أساس معايير معيّنة تتمثل بحاجة السوق، الإدارة، وتوافقها مع أهداف مهمة «آي في هولدينغز» وإرشادات استثمارها.

بيريتيك تقوم بتحليل خطة العمل لمشروع ما وترسل اقتراحها للجنة اختيار الاستثمارات. إذا تمّت الموافقة على الخطة، ينتقل المشروع إلى مجلس الإدارة للموافقة النهائية عليه.

نايل كابيتال تحصل على صفقاتها من خلال قائمة معارفها، أعضاء مجلس الإدارة والمساهمين، الاتحادات المشتركة فيها، البحث البدائي ومن خلال العلاقات الشخصية. تشمل عملية اختيار الاستثمار التصفية الأولية للفرص، ثم التقييم، مرحلة البحث والتدقيق (التحقيق الشامل)، البحث في بنية الصفقة، موافقة المساهمين وخطة خروج يمكن تنفيذها.

مستوى تدخل المستثمر

إن التوفيق المناسب والصحيح بين المستثمر برأس المال الجريء وصاحب العمل يمكن أن يوكد علاقة عمل متآزرة تدفع بالشركة إلى مستويات أعلى من الامتياز .

- يقوم المستثمر بمساعدة الشركات والمشاريع من خلال العديد من المجالات، يمكن إيجازها بما يلي :
- إنشاء مجموعة المستثمرين ومساعدة الشركات المستثمرة لديهم في الحصول على تمويل إضافي
- المساعدة في عملية التوظيف لملء الشواغر في الفريق الإداري
- مراجعة استراتيجية العمل والمساعدة في وضعها
- المساهمة في تخطيط التنفيذ
- التعريف عن الشركة لعملاء ومستهلكين جدد

نائل كابيتال تشارك في اجتماعات مجلس الإدارة والمساهمين، كما تساهم في رسم الاستراتيجية، خطط العمل والميزانية، جمع التمويل، إعادة تنظيم بنية الشركة، وضع القوانين والأنظمة وخطه الخروج .

ريادة للتطوير الاستثماري هناك دوماً من يمثلها في مجالس إدارة الشركات المستثمرة لديها، وقد تحضر في بعض الحالات ممثلاً عن « أبراج » وخبيراً في المجال إذا اضطر الأمر . تعتمد « ريادة » إلى الإشراف مباشرة على عمليات الدعم والتطوير الاستراتيجي للمشاريع، إلا أنها لا تقحم نفسها بمجريات الأمور اليومية للأعمال لأنها تؤمن بصاحب العمل كقائد أساسي لمشروعه، لذلك فإن اختيار الاستثمار الصحيح والمناسب مسألة حساسة جداً بالنسبة لهم . متى بدأت بالاستثمار، تقوم بمساعدة الشركة في تنظيم عملياتها، التأسيس لقوانينها وأحكامها ونظم تقاريرها، جذب القدرات العالية وتزويد الشركة بكل ما تحتاجه للانتقال إلى المستوى التالي من مراحل تطورها . وبالنظر إلى ما تقدمه « أبراج » من شبكة واسعة من الشركاء، تسعى « ريادة » إلى تعزيز شركائها عبر تقوية علاقاتهم والقفز نحو شبكة شركاء « أبراج » لتوطيد العلاقات والعمل سوياً ومساعدة بعضهم البعض .

آيديافلوپرز هي شركة استثمارات تحب الدخول في خبرة الأعمال على الأرض . ندعم أصحاب الأعمال بعدد من الطرق على مستوى مجلس الإدارة أو بشكل تفصيلي أكثر عند الحاجة . ففريقنا مجتهد وخبرته العملية عميقة، ويتضمن رواد أعمال سابقين . إضافة إلى المساهمة في التمويل، نساهم في القضايا الاستراتيجية، التوظيف وتقديم الشركة إلى الجهات المعنية .

ملاذ تسعى إلى أن تكون في قلب الحدث دائماً: بدءاً من المساعدة في التوظيف، وضع الاستراتيجية، التسويق للشركة وصولاً إلى جمع التمويل الإضافي وغير ذلك .

بيريتيك مساهمتها كبيرة على مستوى سياسة الشركة وهيكلتها .

سفار يعتمد تدخلها في الشركة على مرحلة الاستثمار وقدرة الفريق الإداري الموجود وخبرته . « نطالب دوماً بمقعد في مجلس الإدارة ونكون سباقين فيه دائماً . نهدف إلى المحاولة لمساندة أي فريق إداري فعال وذو خبرة، كما نساعد في إرشاد الشركة وفريق إدارتها من موقعنا في مجلس الإدارة وكمساهمين ذوي فعالية . نرغب في مساعدة الشركة بأي طريقة نعتقد أنها تساهم في تطورها وتموها . نرغب أيضاً بأن نضع خبرتنا التي تشمل الشركات ضمن مرحلة التأسيس أو النمو للمساعدة في ملء الشواغر في الفريق الإداري . نقوم عادةً بما نستطيع للمضي بالشركة قدماً نحو النجاح وأن نضمن عوائد جيدة لجميع المساهمين والعاملين فيها . فعلى سبيل المثال، قمنا في الماضي بمساعدة إدارات الشركات في تنظيم وهيكلتها أعمالها، إدارة أموالها، وكذلك ساعدنا في العديد من الأمور القانونية والتنظيمية، التوظيف، عمليات الدمج والتملك، جمع التمويل، وضع الأحكام وغير ذلك . فعندما تكون الشركة صغيرة أو سرعة نموها عالية، فهي مثال حي على أهمية تدخل المستثمر بتفاصيل عملياتها . »

مستوى تدخل المستثمر

سراج كابيتال يُعتبر تدخلها في أعمال الشركات المستثمرة فيها منتظماً. «نساعدهم تقريباً في كل شيء ونعطيهم قيمةً إضافية في التسويق، التمويل، الهيكلة، التخطيط، تطوير الأعمال، الموارد البشرية، خدمات الاحتضان، التوجيه، التعاون مع شركاتٍ أخرى للاستفادة من موارد مشتركة...»

أي في هولدينغز تقوم بمراقبة الشركة المستثمرة عن كثب للتأكد من قدرتها على تحقيق القيمة المرجوة، أي تزويد الشركة بالدعم المالي، الاستراتيجي والقانوني الذي يحولها إلى مثالٍ لامعٍ لما يمكن لهذه المنطقة أن تُنتج. لا تتدخل «أي في هولدينغز» في تفاصيل الأعمال يوماً بيوم في شركاتها المستثمرة، ولكنها تركز على تعزيز قيمتها من خلال إرشادها على اقتناص الفرص باكراً والتنبؤ بالمخاطر المحتملة. «نشارك بشكلٍ فعالٍ في مجلس إدارة الشركة التي نستثمرها كوننا شركاءٍ إستراتيجيين ونساهم عموماً في جمع التمويل، تطوير الأعمال والتخطيط الاستراتيجي.»

خطط بيع (تصفية)

الاستثمار

يرى **عامر ماردام باي** من سراج كابيتال أن « خروج المساهمين وبيع الأسهم كان ولا زال طريقةً لتحويل الاستثمار إلى نتيجة مادية في أي شركة تقوم على الاستثمار. تأتي خطط الخروج في أشكال عدة منها: الاكتتاب العام، عمليات البيع التجارية، تملك مدراء الشركة، إلخ. شهدت فترة ما بعد الكساد الاقتصادي العالمي انخفاضاً ملحوظاً في عمليات بيع الاستثمارات بشكل عام، وخصوصاً في المنطقة. مع ذلك، يجب أن يركز رواد الأعمال وشركات الاستثمار برأس المال الجريء في المنطقة على تحديد فرص تصفية الاستثمارات المثلى والاستفادة منها. يمكن اتخاذ بعض التدابير المبكرة لتحضير الشركة للخروج والبيع بشكل أفضل. تتضمن هذه التدابير:

- التخطيط لمرحلة الخروج منذ بدء الاستثمار
- التحضير لعمليات البيع المالية والتجارية بشكل مناسب
- تقديم خيارات « شراء الأسهم مجدداً » عند بدء الاستثمار
- تأمين الدعم الإداري منذ البداية لخروج المساهمين وبيع الاستثمار
- استخدام أسواق مالية أخرى – بديلة – للاكتتاب العام (من خارج المنطقة) «

ملاذ « حتى الآن لا تزال عمليات الخروج قليلة ومتباعدة. سيكون التخطيط لها بمعظمه من خلال دمج الشركات المحلية والبيع لمستثمرين آخرين. «

بيريتيك تعتبر « الدمج والتملك » الخيار الأفضل للخروج.

آيديافلوپرز « في جعبتنا العديد من الشركات التي حققت نجاحاً وأداءً مالياً يجعل منها أهدافاً ملفتة للتملك. ونحن كمؤسسة نعمل بجهد للاستفادة من هذه الفرص. «

نايل استراتيجية الخروج تتطلب 5-7 سنوات، وتتضمن مخططاتها عمليات بيع تجارية وإستراتيجية، وعمليات تصفية متعمدة وغير متعمدة.

سراج كابيتال تركز على المشتريين الاستراتيجيين من العالم الذين يرغبون بدخول المنطقة، وعلى المشتريين الاستراتيجيين في المنطقة الذين يرغبون بتوسيع نطاق عملهم فيها، كما وتهتم بالمشتريين الماليين الإقليميين الذين يبحثون عن أعمال منظمة ومجددة تكمن بداخلها قدرة عالية للنمو.

سفار تعتقد أن عملية الخروج النهائية للاستثمار تعتمد على نوع العمل ومرحلته الحالية. فبعض الشركات تكون مناسبة أكثر لعملية بيع تجارية لمنافس أكبر في السوق أو مستثمر يريد دخولها. ففي الآونة الأخيرة استطاع العديد من المستثمرين تأمين فرص خروج تامة أو جزئية لاستثماراتهم. يُعتبر الاكتتاب العام خياراً دائماً للخروج، إلا أن ذلك يعتمد على طبيعة عمل الشركة وبيئتها، وإلى أي مدى تُعتبر مرشحاً قوياً لإدراجها والإعلان عنها؛ هذا بالإضافة إلى طبيعة أسواق الأسهم المسيطرة. ترى « سفار » أيضاً في المنطقة مؤسسات ومكاتب كبيرة تملكها عائلات، وهو سبيل محتمل لخروج تام أو جزئي.

من الصعب التنبؤ بالتوقيت الصحيح لعملية خروج المساهمين وتصفية الاستثمار، خاصةً ضمن ظروف اقتصادية متقلبة. تتولى « سفار » استثماراتها على مدى 4-5 سنوات قبل أن تقوم بالتصفية، وهو معدل قد يقل أو يزيد على ذلك بعض الشيء أحياناً. يعتقد القائمون على « سفار » أن على الشركات أن تتحضر مسبقاً لأي عملية خروج مهما كان نوعها، سواءً أكانت عملية بيع تجارية أو اكتتاب عام، أو بكل بساطة الانتقال إلى مرحلة أخرى من التمويل.

خطط بيع (تصفية)

الاستثمار

آي في هولدينجز « كان للوضع الحالي للاقتصاد العالمي تأثيراً معاكساً على حالات الخروج بعائدات أقل للحصول على بعض الأرباح. إنَّ خطة الخروج الأساسية لدينا تكون بالبيع لمستثمر مالي أو استراتيجي، وتكون هذه الطريقة ممكنة من خلال التحزُّز القائم للأسواق في المنطقة، نمو أسواق تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات فيها، وأيضاً من خلال الاستمرار المتوقع للسيولة المالية في المنطقة. يُعتبر الاكتتاب العام الأولي في أسواق المنطقة والعالم خياراً آخر لحلِّ بديل. »

ريادة للتطوير الاستثماري إنَّ وضع استراتيجية لإنهاء الاستثمار هدفاً رئيسي تعمل عليه «ريادة» في استثماراتها. فمنذ البداية، تضع أهمية كبيرة لتوافق مصالحها مع مصالح أصحاب العمل، فتسعى للخروج من استثمارها خلال خمس سنوات. وعند إلقاء الضوء على بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات القدرة العالية على التأثير والنمو، بعضها يعمل في قطاعات تنمو بسرعة فائقة، تعتقد «ريادة» أنه سرعان ما تصبح المشاريع والشركات التي تستثمر فيها هدفاً للمستثمرين الاستراتيجيين. لذا من المتوقع في هذه الحالة أن يكون البيع الاستراتيجي أفضل طريق للخروج لغالبية استثماراتها. وبينما تركّز مع شركائها على التخطيط لطريق خروج مبكر، تبلغ الفترة المتوقعة لحياة كل استثمار معدّل 3-4 سنوات. يُعتبر هذا المدى الزمني وقتاً كافياً للعمل مع الفريق الإداري على تنفيذ خطة العمل وخلق قيمة طويلة الأمد للشركة المستثمرة.

نظراً لخبرة «ريادة» و«أبراج» في الاستثمار وخطط الخروج في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فهم يعتقدون أنه بإمكانهم إعطاء الأعمال التي يستثمرون فيها قيمة مهمة عبر تحضيرهم لإنهاء استثماراتهم. وتتضمّن هذه الخطة التأكيد على أنّ هذه الأعمال تأسست بطريقة مناسبة وشرعية، إضافة إلى تنظيم الإدارة، التخطيط وبناء نظام التقارير بالشكل الأمثل. تهدف «ريادة» أيضاً إلى المساعدة في تأسيس فريق إداري لشركائهم جدير بالثقة حتى يكونوا أقل اعتماداً على الأفراد.

نصائح من الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

إليك بعض النصائح من شركات مُستثمرة برأس المال الجريء في المنطقة، وهي مبنية على خبرة هذه الشركات في هذا النوع من الاستثمار:

« انتبهوا من التحدث إلى أي كان:

لقد اكتشفنا أننا كنا نتحدث مع شركات لم تجمع أموالها بعد. إذا توجّهتم للمكان الخطأ، فقد ينتهي بكم الأمر دون أي فائدة، وبإضاعة الكثير من الوقت؛ وللشركات الصغيرة، تكون عواقب ذلك وخيمة. تأكدوا من التوجه إلى الشركة المناسبة والأشخاص المناسبين. »

« لا تبنوا توقعات غير واقعية:

كونوا منطقيين بتقديراتكم، تطلعوا لنتائج على المدى الطويل وتمتعوا بالقدرة على احتواء أي تغيير. »

« حاولوا إيجاد الشريك المناسب:

تقضون في العادة وقتاً مع الشريك المستثمر برأس المال الجريء أكثر من الوقت الذي تقضونه مع عائلاتكم، لذا فليكن هذا الشريك مناسباً لكم ولشركتكم، وتستطيعون النمو من خلاله. »

« يجب أن تكونوا واضحين وصریحين»

« تحتاج المنطقة لمن يستطيع القيام بالمجازفة:

تكون تكاليف الشركات الناشئة في المنطقة عالية؛ يجب أن يكون هناك رؤوس أموال جريئة تُعطي على أساس الثقة، وأيضاً العديد من شركات الاستثمار برأس المال الجريء المستعدة لاستثمار مبالغ صغيرة وانتظارها حتى تنمو... جوجل مثلاً، بدأت بشيك قيمته ١٠٠,٠٠٠ دولار أمريكي.

روايات وأمثلة

تنوع مجالات الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من التكنولوجيا الحديثة إلى البنى التحتية ووصولاً إلى ما يطلبه المستهلك. يكمن الرابط المشترك بين هذه الشركات في عرض قيمة مميزة لمشاريع الأعمال والمستهلكين في المنطقة. تقوم «آي ديال رايتينغس»، على سبيل المثال، بخدمة السوق المالي الإسلامي؛ أما «لومار» فقد أنشأت سوقاً للأثواب ذات الأناقة والموضة الحديثة. هناك شركات في المنطقة أيضاً تركز على مستهلكين وأسواق من خارجها؛ فنرى أن «إيمينت إن» مثلاً تقوم بإنشاء خطة توسع أكبر خلال عملية الحوسبة السحابية تتجاوز منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بينما كانت تستطيع في الماضي إتمام صفقات مع شركات مثل «أكسنشتر»، «فينيت» و«أوبن تيكت».

يُقصد من الروايات التي سيتم ذكرها لاحقاً في هذا التقرير عرض وصف موجز للتجارب التي مرّت بها الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في المنطقة. قبل البدء برحلة الاستثمار برأس المال الجريء، يُنصح بالاطلاع على تجارب سابقة بالاستثمار في المنطقة والعالم، والاستفادة منها.



أسسها أحمد كايهان، وهي عبارة عن شركة تزود الشركات بالمعلومات حول قطاع العقارات في ٣٧ دولة ناشئة. يمتد سوق الشركة على نطاق يغطي آسيا، وسط وشرق أوروبا، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأمريكا اللاتينية، وتعتبر الجهة الوحيدة التي تزود معلومات دقيقة وواسعة حول أسواق العقارات.

رايدن دوت كوم

النمو بعد الاستثمار برأس المال الجريء

الإيرادات: ٤ مرّات أكثر
الزبائن: ١٥ مرّة أكثر
الشركاء: من ٢٨ إلى ٥٠٠
المكاتب: من ١ إلى ٤
فريق العمل: من ٤ إلى ٣٠

تتضمّن لائحة عملائها مجموعة من وكلاء العقارات، السماسرة، المتعهدين، المستشارين، المصرفيين والمستثمرين. في بادئ الأمر، واجه «كايهان» صعوبة في الحصول على تمويل برأس المال الجريء، حيث تواصل مع أكثر من ٢٠ شركة قبل أن يحصل أخيراً على التمويل من «سراج كابيتال». وقد كان للعلاقة الشخصية التي تربط «كايهان» بالمدير التنفيذي في سراج دورٌ في هذا الاستثمار، إضافةً إلى فعالية فريق العمل الذي أسسه «كايهان».

وقد تمكّنت شركة رايدن دوت كوم، بفضل هذا الاستثمار، أن تفتتح مكاتب لها في اسطنبول، هونغ كونغ ولندن؛ كما تمكّنت من الاستمرار في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية عام ٢٠٠٨. قامت سراج كابيتال بمساعدة هذه الشركة بشكل كبير خلال أيامها الأولى، فكانت علاقتها بها ذات طابع توجيهي، تضمّنت اجتماعات شهرية لمجلس الإدارة، تقديم تقارير أسبوعية، وكان يحقّ لها التصويت في اتخاذ القرارات الاستراتيجية.

«لم يكن المستثمر برأس المال الجريء شريكاً ليس ذا أهمية، أو يفرض سلطته، بل كان صبوراً خلال مرحلة ركود النشاط التجاري، حيث كان على علمٍ بمجريات الأمور في الأسواق؛ وقد أعطانا ذلك مجالاً كي نغيّر مخطط عملنا وفقاً للظروف ومن أجل النمو.»



تُعتبر «دوبلايس» أكبر مزود لخدمات الاتحادات والاحتفالات الرياضية للشباب في دولة الإمارات العربية المتحدة، وهي مثال حي للشغف بما يحب الإنسان أن يعمل. أنشأها بالصدفة صديقان لا يملكان أي خبرة في هذا المجال، لكن كان بداخلهما حبٌ لذلك ويملكان سوقاً يحتاجه.

دوبلايس

«لقد كان تنفيذ هذه الفكرة استجابة للعديد من الصلوات»
جورج ميكاليان (محب للرياضة)، مشيراً إلى نشوء «دوبلايس»

قام «درف راو»، أحد مؤسسي «دوبلايس»، بالتخلي عن ٦ سنوات من العمل لدى «جونسون أند جونسون» بعد مشاهدته لحلقة من برنامج أوبرا. خلال حوار أوبرا مع وريثة شركة «جونسون أند جونسون» سألتها، «ما هو أصعب شيء تفكرين به في اليوم؟»، فأجابتها «الحذاء الذي سألبسه». بعد هذه الإجابة المفاجئة، قرّر درف أنه لم يعد يريد العمل لدى أحد. وبعد أشهر من السفر والبقاء بدون وظيفة، انتهى به المطاف في دبي وقد أصبح أسمن بقليل من ذي قبل. وخلال محادثته لأحد أصدقائه «رافي بوساري» - الذي أصبح شريكه لاحقاً في المشروع - أراد أن يعرف ما إذا كان هناك مكان مناسب لممارسة الرياضة من أجل الاستمتاع بالوقت والرشاقة؛ إلا أن في ذلك الوقت، أي في عام ٢٠٠٧، لم تكن مثل هذه الأماكن موجودة بعد. قام «درف» و«رافي» باستئجار ملعب للعب السوفتبول واستطاعا إيجاد صحن طائر صغير زهري اللون في دكان صغير. من هنا بدأ عملهما، حيث كانا يجمعان الناس من أجل اللعب بالصحن الطائر. ولتنظيم الألعاب أكثر، قاما بتطوير موقع إلكتروني خاص بهما. تواصل الناس معهما وطلبوا إقامة مباريات في كرة السلة، ثم في كرة القدم... وهكذا.

وبعد مرور سنة ونصف، وصل عدد المستخدمين المسجلين على الموقع إلى أكثر من ١٠,٠٠٠. من هنا أدركا ما لديهما من قدرة للتحقيق المزيد، وكان المشروع بالأصل عملاً مريحاً، إلا أنه بدأ جلياً لهما أنه بعدم وجود مصدر تمويل إضافي لن يتمكنوا من تحقيق ما يمكنهما تحقيقه.

إيجاد التمويل

لم يكن هناك سوقٌ مميزة للاستثمارات في الأعمال والمشاريع الناشئة، لذا كان من الصعب عليهما إيجاد الأشخاص المناسبين لعرض مخططاتهما. كان لديهما شبكة لا بأس بها من المعارف، إلا أن التدقيق في جدية التعامل ونوعية الخدمة كان أمراً يتطلب الكثير من الوقت. في النهاية قرّرا الاستعانة بـ «إنفستورز»، وهي شبكة أعمال ومشاريع تجمع بين رواد الأعمال والمستثمرين. وبمساعدة «إنفستورز»، استطاعا تحسين خطة عملهما والتواصل مع الأشخاص المناسبين. أدى ذلك إلى استثمار أولي استطاعت من خلاله «دوبلايس» أن توظف فريق عمل، تدفع لمبرمجين يعملون لديها، تبني نظام المحاسبة، تطوّر عملها وتدعم موظفيها.

فوائد التمويل

تضاعف عدد المستخدمين المسجلين بعد مضي ٧ أشهر. ولأنهما أصبحا غير مضطرين للدخول بتفاصيل حسابات الأموال اليومية، وبتدفق فائض من الأموال، بدأ الصديقان بالتفكير على المدى الطويل والتوسع نحو مصادر إيرادات أخرى بعيداً عن الاتحادات الرياضية، كالإعلان والمناسبات. أصبح التمويل يساعدهما في التأسيس للتوسع في المنطقة، وهما يعملان حالياً على إعداد النسخة العربية لموقعهما. إن وجود مستثمر ناجح خلف الكواليس ساعد في دعم المشروع وإعطائه الشرعية والثقة. لهذا المستثمر مكاناً في مجلس الإدارة، ويقدم المساعدة متى استدعت الحاجة، إلا أنه يثق بفريق الإدارة وأدائه وقراراته، وبالتالي لا يُشرك نفسه في الأعمال اليومية للشركة.

مع ذلك، يقوم المستثمر بتقديم النصيحة على المستوى الاستراتيجي، ويكون دوره كـمستشارٍ ومرشد في مجلس الإدارة، يستفيد فريق العمل من خبرته.

السر الآخر لنجاحهما

«إنه عملٌ لطالما أحببناه، أنا وشريكي. فهو مهندس وأنا عملتُ في مجال الصيدلة؛ لكن هذا شيءٌ نحبُّ القيام به» عن درف راو ٣.

1. Duplays: Connecting People. Article in Gulfnews.com, By Rohan Alvares, Sports Reporter, Published: September 2, 2010

2. Adapted from, Tara Perkins, Scoring Big in Dubai, Report on Business (<http://www.bwob.ca/topics/opportunities/scoring-big-in-dubai/>)

3. Tara Perkins, Scoring Big in Dubai, Report on Business (<http://www.bwob.ca/topics/opportunities/scoring-big-in-dubai/>)

من منظار بعض الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



درويد شيلد

محمد حامدي، مؤسس شركة «درويد شيلد»، وقد اختبر الاستثمار برأس المال الجريء للمرة الثانية، يقدم بعض النصائح.

أتى محمد حامدي إلى دبي عام ٢٠٠٤، أسس حينها شركة «سفير نيتووركز»، التي باعها لاحقاً لشركة تايبانية الأصل. أسس أخيراً «درويد شيلد»، شركة تقوم بإدارة الأجهزة التي تعمل عن بُعد وحلولها على أساس نظام «أندرويد» كالهواتف، الأجهزة المحمولة والكمبيوتر المحمول.

كان محمد على اطلاع ومعرفة حول رأس المال الجريء نظراً لخبرته في ولاية كاليفورنيا، لكنّه وجد أنّ الشركات العاملة في الولايات المتحدة التي تستثمر برأس المال الجريء لا ترغب بالالتزام باستثمارات في هذه المنطقة حيث أنهم يفضلون البقاء بالقرب من الشركات المستثمرة لديهم. عندما بدأ عمله، كان سوق الشركات المستثمرة برأس المال الجريء لا يزال صغيراً والمنافسة قليلة. حصل على مستثمرين لم يعرفوا به من قبل عبر الاتصال بهم، إلا أنه لم يحم بالاتصال بأي مستثمر بشكل عشوائي. «يجب أن تقوم بما عليك فعله، البحث حول مجال العمل، الأشخاص المناسبين في الشركات؛ يجب أن تحدّد وتدرّك أفضل الفرص. استخدم جميع موارد الإنترنت المتاحة – تصفّح وابحث عبر موقع جوجل طوال الوقت. استخدم موارد مثل «تيك كرانش»، ومصادر مثل «لينكد إن» للتعرف أكثر إلى خلفيات الناس الذين تتعامل معهم، كيف يفكرون وهل يفهمون أفكارك، خصوصاً تلك التي تتطلب منتجات عالية التقنية.»

في المرة الأولى، استطاع بعد حصوله على التمويل والدعم من رأس المال الجريء أن يزيل المظاهر المملة لإنشاء العمل وبدأ بالتركيز على أساسيات عمله. كان أبرز ما استفاد منه هو التوسّع بفريق العمل. «لقد ضاعفنا عدد الأشخاص لدينا ثلاث مرّات ووظفنا مجموعة من الأخصائيين بأداء عالٍ استطاعوا تنفيذ مخططاتنا. الوقت مهمّ لدخول السوق، والعمل مع الفريق الأمثل يساعد بشكل كبير.»

في المرة الثانية لم يكن اهتمامه مركزاً على البحث عن مستثمر مالي قدر ما أراد شريكاً لديه خبرة في مجال العمل الذي أسسه، ويمكنه متابعة تفاصيله اليومية. كانت إحدى توصياته بعد تجربته الثانية هي أن يتعلّم الإنسان من أخطائه السابقة. «تعرف وأدرّك مواقع ضعفك، واطلب المساعدة متى أردت. كن واضحاً وصريحاً، فقد يستغرقك طويلاً تحضير جميع المعلومات التي تطلبها الشركة المستثمرة برأس المال الجريء، إلا أنه إذا أبقيتهم على اطلاع على مستجدات الأمور، ستُمكنهم من مساعدتك على كشف المشاكل وإيجاد حلول لها. فإذا ما كنت صريحاً وواضحاً، تجد حلاً لـ ٩٩٪ من مشاكلك.»

element[^]n

إليمنت إن

تقدّم «إليمنت إن» حلولاً لشركات المواقع الإلكترونية والهواتف المحمولة، بالإضافة إلى «أبستراتا دوت كوم» التي تزوّد خدمات خاصة بالإنترنت.

سعت «إليمنت إن» نحو تمويلٍ يغطي متطلبات التسويق والتنفيذ الخاصة بمنتج الحوسبة السحابية الذي كان قد صُمّم وأُطلق عبر مواردها الخاصة.

وبناءً على خبرته السابقة بالشركات الأمريكية الناشئة التي استطاعت الحصول على التمويل برأس المال الجريء والتي كان قد شارك في تأسيسها، اعتقد ربيع نصّار أنّه كان باستطاعته الحصول على تمويلٍ من مستثمرين في الولايات المتحدة، فالأمر يبدو منطقياً بسبب منتج الحوسبة السحابية المتطوّر التابع لـ «إليمنت إن» ومحاولة التوسع عالمياً. وخلال محاولته، اكتشف أنّ هذا الأمر مستحيل، حيث أنّ المستثمر لن يغامر مع أي شركة ناشئة بعيدة كلّ البعد عنه إلا إذا تأكّد من كونها مدعومةً من قبل المُؤسسين.

أعاد الكّرة في بلده، إلا أنّ العملية كانت طويلة؛ يعود ذلك إلى أنّ هذا النوع من الأعمال والاستثمارات لا زال في بداياته في المنطقة. فحوالي عام ٢٠٠٨، تواصل مع المستثمرين القلة العاملين في لبنان. وليس بفترةٍ طويلة بعد التوقيع على وثيقة الأحكام مع إحدى شركات الاستثمار وإنهاء الإجراءات القانونية والوثائق المطلوبة، توقّفت الشركة المستثمرة عن العمل، مما أدّى إلى تأخيرٍ كبير في حصوله على التمويل.

«من الأفضل عدم السعي وراء الحصول على التمويل من أي مستثمر طالما كان صاحب العمل قادراً على تحمل النفقات؛ إلا أنّنا أدركنا أنّ آملنا من المشروع كانت تحتاج إلى موارد تفوق بحجمها السيولة المتوفرة لدينا. ويمكن أن تعتبر وجود التحديات إيجابياً في حال وُجد المستثمر المناسب. نعتقد بأننا قمنا بالخيار الصحيح عند اختيارنا لـ «بيريتيك» من أجل الحصول على التمويل.»

IdealRatings

آيديال رايتينغس

تقدّم «آيديال رايتينغس» خدمات التطابق مع الشريعة، التطهير وإدارة الأموال للمؤسسات المالية.

بلغ نمو الشركة نسبة ١٠٠٪ منذ أن تمّ التمويل برأس المال الجريء في العام الماضي. كان أهم ما حصلت عليه هو الدعم المادي والاستراتيجي من شريك ذي خبرة واسعة. لا يُقحّم المستثمر نفسه بالأعمال اليومية للشركة، غير أنّ مديرها التنفيذي، محمد دنيا، ذكر بأنهم قد يطلبون المساعدة في مواضيع معيّنة كالتوظيف مثلاً وقال، «لقد مررنا بتجربة جيّدة مع شركات مستثمرة برأس المال الجريء. ومن أجل تجربة كهذه، عليك بمعاملة المستثمر كشريك حقيقي، وأن تكون حذراً في إنفاق مال الشركة كما لو أنّه مالك الخاص.»

قام المؤسسون بالتمويل الأوّلي للشركة، وفي الوقت نفسه قمنا بزيادة مصادر التمويل كي نعمل على نموها، وأيضاً لنحصل على موارد لبناء شركة بتصنيف عالمي قادرة على خدمة عملائها بالمستوى المطلوب. وبينما كان للمؤسسين علاقات قوية وراسخة مع شركات أمريكية مستثمرة برأس المال الجريء، قررنا نحن الوصول إلى شركات استثمار عربية تدرك بشكل كافٍ حاجات السوق، ويمكنها مساعدتنا استراتيجياً في بناء وتنمية عملنا، وإعطاء شركتنا المصدقية في أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وكذلك المساعدة في نمو الاستثمارات العربية برأس المال الجريء كما نأمل. لم تتغيّر الشركة بعد زيادة عدد المستثمرين فيها حيث تمّ إنشاؤها أصلاً بتركيز على حكمها. وبالعودة لعملية الاستثمار، فبعد وضعنا خطة العمل وعرضها، أخذنا بالنقاش حول الأحكام والتقييمات لمدة ٤ أشهر تقريباً، قام المستثمرون بعد ذلك بتعيين مدققين ومحامين خارجيين من أجل إجراء «التحقيق الشامل» من وجهة النظر المالية والقانونية. وأخيراً قمنا بصياغة الوثائق النهائية وإتمام الصفقة.

رؤية المستثمر

تأسست «لومار» في المملكة العربية السعودية عام ٢٠٠٥، وهي علامة تجارية للألبسة الراقية تُباع بالتجزئة حسب الطلب. أطلق لؤي نسيم، مؤسس لومار ومديرها التنفيذي، مفهوماً جديداً للألبسة. تُعتبر «لومار» في يومنا هذا من أفضل ١٠٠ شركة سعودية.

ما جعل «لومار» تصل إلى هذا المستوى هو عملها على تصنيع أثواب خاصة مصممة خصيصاً حسب طلب كل عميل. فقد يحتاج الشخص ثوباً خاصاً باجتماع عمل أو لرحلة ما أو مناسبة خاصة - تقوم الشركة بتصميم الثوب طبقاً للطلب. يؤمن لؤي نسيم أن «كل ثوب يجب أن يتميز بصفة شخصية مختلفة عن غيره»؛ وتتصف تصاميم «لومار» بطبيعتها البسيطة وغير المعقدة، ترى فيها الماضي والحاضر يجتمعان معاً.

تعرفت «سراج كابيتال» على «لومار» من خلال أحد العاملين في «سراج» وعلاقته الشخصية بمؤسس «لومار»؛ رأت فيها فرصة مميزة وأبهرت بقيادة لؤي لعمله. وبذلك، كانت أهم الدوافع التي أدت إلى اتخاذ قرار التمويل:

- سوق الألبسة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والذي كان يُقدَّر بـ ٢٧ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠٠٦، وقد حلّ البيع بالتجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي في المركز الثاني بعد النفط والغاز
 - التسوق الذي يُعتبر أحد أكثر الأنشطة الترفيهية التي يعتمدها الناس في المنطقة، وما كان يحفز ذلك من ارتفاع الدخل المتاح وانتشار ثقافة الموضة بين الناس، ٦٠٪ منهم أقل من ٢٥ سنة من العمر
 - تاريخ العمل الشهير بربحيته العالية التي فاقت متوسط هامش ربح البيع بالتجزئة
 - فرص هائلة للنمو: علامات تجارية جديدة خاصة بـ «لومار»، بالإضافة إلى علامات تجارية أخرى ذات صلة؛ افتتاح أكثر من ٣٠ فرعاً جديداً للشركة بحلول عام ٢٠١٥
 - شراء حقوق امتياز لموديلات سيتم طرحها في الأسواق الخليجية: فرص للتوسع بالإنتاج (الاكسسوارات، الملابس الداخلية، أزرار الأكمام، إلخ)
 - إمكانية بدء خط تصميم أزياء نسائية ذات علامات تجارية (عبر الابتكار أو التملك)
- تقوم «سراج» بتزويد الشركة المستثمرة في مرحلة ما بعد الاستثمار بالنصح والدعم الاستراتيجي على عدة مستويات، بما فيها نظام المالية والمحاسبة، وأيضاً مراقبة أداء الشركة حيث يتدخل فريق العمل على المستوى الاستراتيجي. وقد عملت «سراج» عن كثب مع المدير التنفيذي لـ «لومار» وفريقه لتحديد ومواجهة التحديات الكثيرة وإعطاء النصائح لزيادها، وذلك عن طريق:
- العمل مع فريق «لومار» لبناء هيكلية تنظيمية قوية وتطوير استراتيجية عمل متينة
 - وضع بطاقة الرصيد السنوي لمراقبة أداء الشركة
 - التركيز على أساسيات العمل وطرق خلق قيمة إضافية خلال التنفيذ
 - التحكّم بالتكاليف والعمل قدر المستطاع على توفير ما أمكن
 - وضع نظام تخطيط الميزانية والسيولة النقدية
 - مراجعة نظام المدفوعات النقدية للشركة، وقد تمّ تحقيق تطوّر ملحوظ في دورة رأس المال العامل قُدِّر بأكثر من ٢٠ يوماً
 - تحديد أهم ما يُعيق عمل الشركة في التصنيع والإنتاج، والعمل مع الإدارة والجهات الرسمية على إتمام الإجراءات المطلوبة للإنتاج بسرعة وتسهيل إعطاء تأشيرات الدخول للعمال الجدد
 - تفويض أحد أعضاء فريق «سراج كابيتال» لمنصب المدير المالي في «لومار»؛ لتحسين العمليات الداخلية وتدريب المحاسبين في الشركة
- في عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩، تمّ إدراج «لومار» بين أبرز ١٠٠ شركة سعودية من حيث النمو السريع (صُنِّفت في المركز ١٣ ثم ٢١) على لائحة الناشئين. وفي ١٦ فبراير ٢٠١٠، تمّ وضع اسمها في كتاب «غينيس» للأرقام القياسية بسبب تصنيعها لأكثر ثوب في العالم.
- حظيت «لومار» باهتمام خاصٍ محلي، إقليمي وعالمي؛ كما رُوي العديد من قصصها في مجلة «تايم»، إم تي في العربية ودبي فاشن ويك.

لومار



بدعم من «ملاذ كابيتال»**موبيديف**

تزود بائعي الهواتف المتحركة حول العالم ومشغلي الهواتف بتطبيقات متطورة للهواتف المتحركة تحمل براءة اختراع ومصممة من قبلها، مما يعطي قيمة إضافية هامة ويعكس تجربة المستخدم النهائي.

www.mobidiv.com

آي تي أس ٢

حلول للتدريب في تكنولوجيا المعلومات وأنظمة الحماية

www.its2.com

بدعم من "ريادة للتطوير الاستثماري" (أبراج كابيتال)**مجموعة تشكيل للإعلام (الكويت)**

شركة إقليمية للإعلام والترفيه، تركز على الأطفال لتقدم لهم مجموعة من الأبطال الخارقين تحت عنوان ذا ٩٩.

www.the99.org

إي ٣ (الإمارات العربية المتحدة)

تقدم مجموعة كاملة من برامج وخدمات الرعاية الصحية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، منها التخطيط للموارد الإدارية وحلول مكتبية للعيادات.

www.e3corp.net

دي ١ جي (الأردن)

مدخل للتواصل الاجتماعي باللغة العربية.

www.d1g.com

أغروكوب (مصر)

شركة زراعية متكاملة، تركز على زراعة الخرشوف

أونلاين مودرن سوليوشنس (مصر)

شركة إقليمية لتقديم الاستشارات والخدمات في تكنولوجيا المعلومات، مكتبها الرئيسي في مصر ولها عدة مكاتب في الإمارات العربية المتحدة. تركز على تصميم وتنفيذ البنية التحتية المعقدة لتكنولوجيا المعلومات.

www.omsme.com

بدعم من "سفار"**زاوية**

www.zawya.com

جون شاركول ميدل إيست

www.johncharcol.com/dubai

كلام تيليكوم

www.kalaam-telecom.com

بدعم من الشركاء المستثمرين في الشرق الأوسط

بين-باي (لبنان والمنطقة)

طوّرت برنامج شبكة مستخدمين يمكنهم استعمال هواتفهم المتحركة لدفع فواتيرهم لأي كان في أي وقت وأي مكان واستلام دفعاتهم مباشرة في حساباتهم المصرفية. الهدف الرئيسي للشركة هو تحويل الهاتف المتحرك إلى وسيلة لتسديد المدفوعات.

www.pin-pay.com

آي ليفيل (لبنان ودول مجلس التعاون الخليجي)

وكالة تسويق خاصة بالمستهلك، تقوم بمساعدة مراكز البيع، من خلال تقنيات تسويقي متعددة، على جعل تجربة التسوّق على مستوى عالٍ، والتأثير في قرارهم عند الشراء، مما يزيد من حجم المبيعات.

www.i-level.biz

مالتي لاين (لبنان والعالم)

شركة تكنولوجيا تركز على تصميم وتطوير الآلات الخاصة لفحص معدات التواصل البصري وبنيتها.

www.multilaneinc.com

بادي أند سول (لبنان والمنطقة)

تقوم الشركة بتصنيع وتصدير منتجات طبيعية وعضوية للعناية الشخصية، وتركّز على ما يفضّله الناس في المنطقة.

www.bodyandsoul.me

درويد شيلد (الإمارات العربية المتحدة والعالم)

يمكن مراجعة القصة على صفحة ٢٣.

www.droidshield.com

"حياتي" للاستثمار التجاري (الإمارات العربية المتحدة)

تقدّم للمرضى حلولاً تمويلية عبر شبكة الإنترنت لإيفاء المستحقات المالية من أجل إجراءات الرعاية الصحية المخنّارة؛ وهي الشركة الأولى من نوعها في الشرق الأوسط.

www.hayatihealthcare.com

ألعاب فالافل (هونغ كونغ والمنطقة)

تصمم وتنتج ألعاباً بمحتوى عربي عبر شبكة الإنترنت، موجهة خصيصاً لجمهور منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتركّز على ألعاب الإنترنت متعددة اللاعبين تكون مواضيعها مستوحاة من حضارة العرب وتاريخهم.

www.falafel-games.com

بدعم من «بيريتيك»

إديو لاب

تكنولوجيا حديثة لتعليم مادة العلوم

www.edulab.com.lb

ديرماندار

تقنيات جديدة لمشاركة مشاهدكم الخاصة بسهولة

www.dermandar.com

أكتيف أيدنتيتي

حلول لجهاز تقنية التعرف بترددات الراديو في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

www.activeidentity.net

إليمنت إن

يمكن مراجعة الصفحة ٢٤

www.elementn.com

بدعم من «آي في هولدينجز»**جيران**

أحد المواقع الإلكترونية الرئيسية في العالم العربي ذات محتوى يُدخله المستخدمون
www.jeeran.com

كونتنت سينديكيت

www.contentsyndicate.com

ميديا سكوب

شركة تسويق إعلامية

www.mediascope.com.jo

شو في تي في

أول دليل تلفزيوني في العالم العربي يضم قوائم لأكثر ٤٠٠ محطة تلفزيونية فضائية معروفة وينشرها عبر الإنترنت، وسائل الإعلام المطبوعة وعبر خدمات الهواتف المتحركة.

www.shoofeetv.com

ويزاردس

رؤاد الألعاب الاجتماعية العربية، مقرها في الأردن

www.wizardsproductions.com

غاي ٢ بلاي

برنامج لتسديد الدفعات والدعم عبر الإنترنت، موجهة من أجل الألعاب العربية

www.gate2play.com

آيديال رايتينغس

تزود المؤسسات المالية بخدمات التقييم، التصنيفية وإدارة التمويل طبقاً للشريعة.

www.idealratings.com

بدعم من «أكسليرايتور تكنولوجي هولدينجز»**روبيكون**

مؤسسة رائدة في الإعلام الرقمي في المنطقة من حيث إنتاج وتحريك الرسوم بخصومات عالمية

www.rubicon.com.jo

سيدواي سيكيوريتي

تطوير وتجهيز حلول للعمليات المالية عبر الأجهزة المحمولة

www.cidway.com

إيه أم إتش سي

مشروع إنشاء إذاعة راديو في الأردن واستراتيجية التوسع في المنطقة

www.ayyfm.jo

www.spin.jo

إكوينوكس

مؤخذ أساسي للأنظمة في المنطقة، لديه الكفاءة الكافية في مجال الاتصالات والخدمات المالية

www.equinoxme.com

سمارت كيوب

يقدم حلولاً للمعلومات الأجهزة المتحركة

www.smartcube.net

المزيد من الأمثلة عن

الشركات المستثمرة برأس

المال الجريء في منطقة

الشرق الأوسط وشمال

أفريقيا

بدعم من «سراج كابيتال»**سلطة**

الشركة الأولى في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تستخدم تقنية الزراعة بالماء لإنبات الخضار في الصحراء
www.salatafarms.com

ملابس لومار

www.lomarthobe.com

المزيد من الأمثلة عن**الشركات المستثمرة برأس****المال الجريء في منطقة****الشرق الأوسط وشمال****أفريقيا****بدعم من «تون إنفست - أفريك إنفست»****إيسبريت**

كلية للهندسة تأسست عام ٢٠٠٢ كخيارٍ بديلٍ للكليات الحكومية في تونس. أصبحت "إيسبريت" رائدة في التعليم الخاص للهندسة في تونس بأكثر من ١٢٠٠ طالب لديها، ويعود الفضل في ذلك إلى الشراكات الفعالة مع مشاريع متعددة ويفضل طريقة التدريس المبتكرة في التركيز على "المشاريع".
www.esprit.ens.tn

ميديس

مختبرات "ميديس" هي شركة أدوية تنتج وتسوق منتجات عالية الجودة. إن معرفتها بكيفية تطوير مجموعة واسعة من المنتجات الاستراتيجية وضعتها في موقع رائد في مجال إنتاج الأدوية محلياً.

مغرب ليزينغ - الجزائر

شركة التأجير المستقلة الأولى في الجزائر، تأسست في ديسمبر ٢٠٠٦. تضم حالياً ٧٠ موظفاً، لديها ٤ فروع وتقدم خدمات التأجير وإدارة الآليات.
www.mlleasing.com

فولي فاشن (مروى)

موزع للألبسة النسائية من ماركة "مروى". توزع إنتاجها من خلال ١٧ مركزاً للبيع: اثنان منها في إسبانيا وواحد في المملكة العربية السعودية.

بدعم من صندوق «دايام»**نت بيز**

لخدمات الحماية المبنية على أساس «البرمجيات كخدمة»
www.netpeas.com

سفر كليك و سكاى زومر

برنامج للسفر والبحث عن الرحلات
www.safarclick.com
www.skyzoomer.com

ألماجيو

التسويق حسب الموقع الجغرافي
www.almageo.com

بيتيس آرت

حرفيات مبتكرة

لقطات عن بعض الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وفرص التمويل

تم إعداد هذا الجدول لتزويدكم ببعض اللقطات عن فرص التمويل برأس المال الجريء الموجودة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ننصحكم بالبحث بشكل معمق أكثر بالمعايير المناسبة في الموقع الإلكتروني للشركة المستثمرة وذلك للحصول على معلومات مفصلة عن عملية الاستثمار ومتطلباتها.

ملاحظة هامة:

إن معظم المعلومات الموجودة في الجدول التالي متاحة على شبكة الإنترنت وبعضها مأخوذ مباشرة من الشركات ذات العلاقة. لا نقوم من خلال هذا التقرير بتقييم أو تأكيد أية معلومات. يجب أن يقوم صاحب العمل بما يتطلبه الأمر من أبحاث لتحديد الشركة الأنسب للتمويل. قد يكون هناك أيضاً بعض الفرص الأخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي لم نعرف عنها حتى هذه المرحلة، خاصة في منطقة المغرب العربي.

شركات الاستثمار برأس المال الجريء

الشركة	المنطقة (مركز الاستثمار)	المرحلة	حجم الاستثمار (بالدولار الأمريكي)	حيازة الأسهم	مجال الأعمال
أكسيليريتور تكنولوجي هولدينغز	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	مبكرة / المرحلة الثانية	٥٠٠ ألفاً - ٥ ملايين		تكنولوجيا المعلومات والاتصالات / التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات
أموندي	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا		٥ ملايين - ١٥ مليوناً		كافة المجالات
بيريتيك فند	لبنان	مبكرة / النمو	صفر - مليون	الأقلية	تكنولوجيا المعلومات والاتصالات / التعليم
أوربوس كابيتال	أفريقيا		٢٥٠ ألفاً - ٢٠ مليوناً		
كابيتال إنفست (بي أم سي إي كابيتال)	المغرب	مرحلة متأخرة من رأس المال الجريء	٥ ملايين - ٥ ملايين		كافة المجالات
كاتاليسست بي إي	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (بشكل أساسي بلاد الشام / دول مجلس التعاون الخليجي)	مرحلة مبكرة (بعد التأسيس / قبل النمو)	٧ ملايين - ٧ ملايين	من الأقلية إلى الأكثرية	الطاقة (المتجددة والاستخدام الفعال للنفط والغاز)، خدمات المياه وشركات التكنولوجيا
سي دي جي للأسهم الخاصة	المغرب	مرحلة التوسع	٦ ملايين - ٦ ملايين		
دايام فند وشيريا فاينانس	المغرب	مرحلة التأسيس	صفر - ٦٥٠ ألفاً	الأقلية	كافة مجالات الابتكار
صندوق واحة دبي للسيليكون	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وغيرها	مرحلة التأسيس والمرحلة المبكرة (في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فقط) / النمو	١٠٠ ألفاً - ٥ ملايين		قطاع التكنولوجيا المتطورة
إنطلاق	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	مرحلة التأسيس / النمو	٥٠٠ ألفاً - مليون	متعددة	قطاع التكنولوجيا
آيديافلويرز	مصر	ما بعد مرحلة التأسيس الأولية	٥ ملايين - ٥ ملايين	الأقلية	قطاع التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات
ابتكار twofour54	أبو ظبي	تأسيسية / مبكرة / النمو	٥٠٠ ألفاً - ٥ ملايين	متعددة	قطاع الإعلام والترفيه (بما في ذلك الترفيه على الإنترنت، الألعاب، الهواتف المتحركة، التلفزيون، الرسوم المتحركة والطباعة)
آي تي فنشرز / نايل كابيتال	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	كافة المراحل	١٠ ملايين - ١٠ ملايين	الأقلية المسيطرة / الأكثرية المسيطرة	العقارات / البنى التحتية / التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات / الرعاية الصحية / التعليم

الشركة	المنطقة (مركز الاستثمار)	المرحلة	حجم الاستثمار (بالدولار الأمريكي)	حيازة الأسهم	مجالات الأعمال
آي في هولدينجز	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	المرحلة التأسيسية	صفر - مليون	الأقلية المسيطرة	خدمات الإنترنت والإعلام الرقمي
إنتل كابيتال	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا + تركيا				تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
مجموعة جبار للإنترنت	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	عدة مراحل			التجارة الإلكترونية / البيع على الإنترنت (ملاحظة: تستثمر مجموعة جبار في شركات الإنترنت، لكنها ليست شركة مستثمرة برأس المال الجريء)
ملاذ كابيتال	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	ما بعد مرحلة التأسيس الأولية	مليون - مليون	الأقلية المسيطرة	التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات
ماروك نيوميريك فند	المغرب	تأسيسية / ما بعد مرحلة التأسيس الأولية	صفر - مليون	الأقلية / الأقلية المسيطرة	التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات / تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
ميدل إيست فنشر بارتنز	لبنان، الأردن وسوريا (بشكل أساسي ولكن ليس حصرياً)	مبكرة / النمو	٢٠٠ ألفاً - مليون ونصف	الأقلية المؤثرة	يفضّلون قطاع التكنولوجيا الخاصة بالمستهلك وقطاعات البيع بالتجزئة، لكنها تأخذ أيضاً بعين الاعتبار شركات من قطاعات أخرى كالخدمات، اللوجستيات، صناعة المواد الغذائية، خدمات الضيافة
أويسيس ٥٠٠ فند	الأردن	المرحلة التأسيسية	صفر - ٥٠ ألفاً	متعددة	تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، الإعلام الرقمي، وبرامج الهواتف المتحركة
ريفا غارسيا	المغرب	النمو / شركات الصغيرة والمتوسطة			كافة المجالات
ريادة للتطوير الاستثماري	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا + تركيا وباكستان	النمو	٥٠٠ ألفاً - ١٥ مليوناً	الأقلية المؤثرة	قطاعات متعددة
سفار	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا + تركيا	متعددة	متعددة	متعددة	التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات / تكنولوجيا المعلومات والاتصالات / التعليم / البيع بالتجزئة / الأتعمة والمشروبات / الرعاية الصحية، الخدمات المالية وغيرها
سواي فنشرز	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	مبكرة / النمو	٢٥٠ ألفاً - ٣ ملايين		التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات - اهتمام خاص بتطوير المواقع والبرامج العربية، الخدمات المالية والتجارة الإلكترونية، برامج الهواتف النقالة، البرمجيات كخدمة والخدمات المقارنة
سراج كابيتال	دول مجلس التعاون الخليجي	مبكرة / النمو	صفر - ١٠ ملايين	الأقلية المسيطرة	جميع القطاعات باستثناء البتروكيماويات، التكنولوجيا المتطورة والطب الحيوي
بي بي فند	لبنان	النمو (مبكرة من الممكن)	٥٠٠ ألفاً - مليون ونصف		قيد إعادة الإنشاء - من المتوقع أن تنهض بأعمالها ابتداءً من الربع الأول من عام ٢٠١١. هدفها جمع ٢٠ مليون دولار أمريكي لاستثمارها في ما يقارب ٣٠ شركة عاملة في قطاعات الخدمات، التكنولوجيا والقطاعات التقليدية
تون إنفست - أفريك إنفست	أفريقيا	جميع المراحل	٥٠٠ ألفاً - ٥ ملايين	الأقلية	القطاع المالي
أب لاین إنفستمنس	المغرب		مليونان - ١٢ مليوناً		كافة المجالات
فنشر كابيتال بنك	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	منذ التأسيس وحتى مرحلة ما قبل الاكتتاب العام	٣٠٠ ألفاً - ١٢٠ مليوناً	الأقلية / الأكثرية	قطاع الكيماويات، السلع الاستهلاكية، الهندسة، الشؤون اللوجستية والبناء، الرعاية الصحية، تكنولوجيا المعلومات، التطوير العقاري وخدمات الاتصالات

معارض التكنولوجيا والشركات الحاضنة للمشاريع

المبادرة الجزائرية للإنشاء	الجزائر	تدعم تأسيس المشاريع التكنولوجية بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية
الغازلة	تونس	معرض للتكنولوجيا
بدر - برنامج المتعهدين الشباب	لبنان	مجموعة من الشباب الرواد في عالم الأعمال، يجمع بينهم الطموح والالتزام في دعم صغار المتعهدين والشركات الصغيرة
بيريتيك	لبنان	تؤمن الدعم اللوجستي وغير ذلك للمشاريع الناشئة
الجمعية الحاضنة للأعمال في طرابلس	لبنان	تهدف إلى اصطيد الفرص القيّمة وتسعى إلى دعمها عبر احتضان أعمالها، استضافتها، بنائها وتدريب طاقمها.
مركز احتضان مشاريع التكنولوجيا في الدار البيضاء	المغرب	استضافة المشاريع المبدعة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
سايبيربارك سيدي عبد الله	الجزائر	
وادي الظهران للتكنولوجيا	المملكة العربية السعودية	مركز للأبحاث والتطوير التكنولوجي مع دعم شامل للأعمال
مؤسسة قطر	قطر	وحدة تُعنى بدعم وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطر
آي بارك	الأردن	الحاضن الأساسي للأعمال الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الأردن؛ تم تأسيسه ضمن إطار المجلس الأعلى للعلوم والتكنولوجيا
شبكة مراكز الابتكار والإبداع في الأردن	الأردن	تهدف إلى تطوير ثقافة الإبداع على أساس روح المبادرة، مما يدعم التعاون البيئي العالمي وروح المنافسة فيه، بالإضافة إلى التعاون ما بين مجتمع الأبحاث وقطاع الأعمال، مع التركيز على تطوير وتسويق المنتجات والخدمات المبنية على الابتكار. آي بارك (انظر أعلاه)؛ شبكة مراكز الابتكار والإبداع في الأردن - جامعة الأردن : حاضنة أعمال الصناعات الزراعية؛ شبكة مراكز الابتكار والإبداع في الأردن - الحسن للعقارات الصناعية : التكنولوجيا والصناعة؛ شبكة مراكز الابتكار والإبداع في الأردن - جامعة فيلادلفيا : لا تركيز على قطاعات محددة؛ شبكة مراكز الابتكار والإبداع في الأردن - الجمعية العلمية الملكية : المشاريع الصناعية
صندوق خليفة	الإمارات العربية المتحدة	دعم وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة للمواطنين الإماراتيين
مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية	المملكة العربية السعودية	استضافة برامج احتضان ومعارض التكنولوجيا
جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية	المملكة العربية السعودية	تقوم المملكة بدعم الأبحاث المتكبرة في العلوم والتكنولوجيا من خلال برنامج صناعي تعاوني
مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة	الإمارات العربية المتحدة	تدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دبي
واحة العلوم والتكنولوجيا في قطر	قطر	تشجع الإبداع والابتكار في مجال التكنولوجيا
مركز الملكة رانيا للريادة	الأردن	أسستها جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا في عام ١٩٩١، وهو يهدف إلى مساعدة رواد الأعمال. ولأنه يرغب بدعم النمو الاقتصادي، يزود هذا المركز رواد الأعمال الحاليين والمستقبليين بمجموعة من الخدمات، إضافة إلى دعم تطوير وتسويق التكنولوجيا
الرباط تكنولوجوليس	المغرب	
وادي الرياض للتقنية	المملكة العربية السعودية	ميدان جامعي للتقنية يهدف إلى تعزيز ثقافة الابتكار في المجتمع
جمعية رأس المال الاستثماري	الجزائر	تساعد الشركات الناشئة والشركات التي تواجه صعوبات
الجمعية السورية لرواد الأعمال الشباب	سوريا	برنامج وطني يدعم تنفيذ الأفكار البارزة للأعمال الصغيرة والمتوسطة في سوريا. تزود هذه الجمعية رواد الأعمال بدليل إرشادي أساسي حول كيفية تنفيذ أفكارهم، كما تقوم بتعيين مرشدين ذوي خبرة في البرنامج للمشاركين فيه. يهدف البرنامج أيضاً إلى تقديم دعم مالي من خلال مسابقات يجريها
مركز الريادة في التكنولوجيا	الكويت	يشجع على الريادة ويعزز الأفكار المتعلقة بالتكنولوجيا
برنامج الحاضنات التكنولوجية	مصر	تم إنشاؤه من قبل الوزارة لدعم الأعمال الناشئة عبر تقديم مكان التنفيذ، خدمات الأعمال والنصائح الاستراتيجية. ومنذ ابتدائه، قام البرنامج بدعم ٢٧ شركة في مختلف مجالات الابتكار التكنولوجي والعملية

واحة تيك (حاضنة واحة دبي للسيليكون)	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	برنامج احتضان يحتوي على مجموعة من مصادر الدعم والخدمات، تتضمن التسهيلات المكتبية، البرامج الإرشادية، الاستشارات في الأعمال ورخص تجارية خاصة. يقوم الحاضن باستقبال الشركات الناشئة على أساس شراكة بين الطرفين، ويملك نسبة محدودة من أسهم الشركة تساوي ١٠٪، ويملك مؤسسو الشركة ما تبقى من الأسهم
مركز الابتكار التكنولوجي وريادة الأعمال	مصر	قامت بتأسيسه وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بهدف بذل جهود إضافية من قبل الوزارة لتشجيع على الابتكار والريادة في الأعمال. قام المركز بالإعلان عن القيام بالعديد من المبادرات لدعم الريادة في التكنولوجيا، منها الشراكة لتأسيس حاضنة لنادي السيليكون «بلج أند بلاي» في مصر
يلاً ستارت أب	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	مبادرة تهدف إلى تشجيع رواد الأعمال في مراحلهم الأولى في المنطقة. تهدف المبادرة أيضاً إلى ملء الفراغات في بيئة ريادة الأعمال على شبكة الإنترنت وعلى أرض الواقع أيضاً. تركز على مشاركة المعرفة، بناء المجتمع، التوجيه، والمساعدة في الاستثمارات الناشئة

شبكات الأعمال الناشئة

إنغستورز	منظمة تجارية تربط بين رواد الأعمال والمستثمرين
الشبكة اللبنانية للأعمال الناشئة	تجمع بين رواد الأعمال والمستثمرين لبيتم التواصل بينهم مباشرة (خدمة تقدمها شركة بدر)

دليل الشركات المستثمرة برأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا اتحاد شركات الأسهم الخاصة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

ملاذ كابيتال

تركز على إدارة التمويل برأس المال الجريء، المستثمر في قطاع التكنولوجيا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تقدّم «ملاذ» تمويلًا في مرحلة النمو لقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وموجه للشركات الخاصة في هذه المنطقة والشركات العالمية التي تهدف إلى التوسّع بنشاطاتها إليها

رقم الهاتف: +٩٦٦ ١ ١٦٤٤ ٤٦٠

البريد الإلكتروني: info@malazcapital.com

المكاتب: الرياض - المملكة العربية السعودية

www.malazcapital.com



ريادة للتطوير الاستثماري

تتوجّه «ريادة» إلى الاستثمارات الفردية مع التركيز على تقديم رأس مال للنمو للأقلية المؤثرة، وكذلك في بعض الحالات للأكثرية في الشركات الصغيرة والمتوسطة. لا تقوم بتمويل قطاعات محدّدة، إلا أنّها تفضّل العمل في المشاريع المبتكرة التي يديرها رواد الأعمال والتي يمكنها الوصول إلى أسواق جديدة في المنطقة وتستطيع تطوير التكنولوجيا لدعم أعمالها. سيكون التركيز الأساسي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الربحية والتي تحتاج إلى الدعم المالي، الإداري والاستراتيجي لكي تنمو.

رقم الهاتف: دبي ٩٧١ ٤ ٣١٩١٥٠٠، عمّان ٩٦٢ ٦ ٥٣٤٧٢٥٤، بيروت ٩٦١ ١ ٩٦٤٥٧٠، القاهرة ٢٠٢٢ ٤٦١٩٩٣٠، رام الله ٩٧٠ ٢ ٢٤١٦٠٠٠

البريد الإلكتروني: dubai@riyada.com, amman@riyada.com, beirut@riyada.com, cairo@riyada.com, ramallah@riyada.com

المكاتب: دبي - الإمارات العربية المتحدة، عمّان - الأردن، القاهرة - مصر، بيروت - لبنان، رام الله - فلسطين
www.riyada.com



سفار

تقدّم الخدمات المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ تركّز على الاستثمارات المباشرة في مختلف القطاعات وفي مراحلها المبكرة أو في مرحلة النمو، وكذلك فرص استثمار المشاريع المتعلقة بالأرض والبيئة. تقوم «سفار» بمساعدة رواد الأعمال، فرق إدارة الشركات والشركات التابعة لسلسلة عائلية في إطلاق مشاريع جديدة أو التوسّع في مشاريع موجودة في المنطقة.

رقم الهاتف: +٩٧١ ٤ ٣١٤٨٥٥٥

البريد الإلكتروني: info@saffar-capital.com

المكتب: دبي - الإمارات العربية المتحدة

www.saffar.com



تون إنفست - أفريك إنفست

تتوجّه هذه المجموعة نحو الاستثمار برأس مال النمو في الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تمّ تأسيسها أصلاً وتعمل بشكل جيّد، ولها موقع ثابت في الأسواق المحلية إلا أنّها تسعى إلى توسيع أعمالها ونشاطاتها على نطاق إقليمي للريادة في المنطقة، ولديها القدرة على ذلك. كما تقوم باختيار استثمارات رأس المال الجريء في قطاعات وصناعات تفهمها جيداً، وترى أنّها تستطيع التأثير بها من خلال التقرّب منها كثيراً. غير ذلك، قد تتوجّه نحو مواقع الأقلية الهامة (دون استثناء الأكثرية)، مع التركيز على أهمية الإشراف على التنفيذ لتحقيق قيمة إضافية. إنّ استثمارها الذي يمتد على فترة ٤-٦ سنوات، بالإضافة إلى ما سبق، يتماشى جنباً إلى جنب مع الاحتياجات الحقيقية للشركات الأفريقية الصغيرة والمتوسطة.

الهاتف: +٢١٦ ٧ ٩٨٠٠ ١١٨

البريد الإلكتروني: contact@tuninvest.com, contact@africinvest.com

المكاتب: تونس، المغرب، الجزائر، نيجيريا، كينيا، ساحل العاج

www.tuninvest.com



شركات أخرى مستثمرة برأس المال الجريء

أكسيليراتور تكنولوجي هولدينجز

تعمل من خلال مجموعة شركات تأسست في البحرين والأردن، وتقوم بتحديد فرص قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في العالم العربي، تستثمر فيها وتساعد على بناء أفضل سلالة من المشاريع أيضاً.
www.acceleratorstech.com

بيريتيك

تهدف إلى تأمين فرص الاحتضان، الدعم والاستضافة لأكثر عدد من أصحاب المشاريع، إضافة إلى المؤسسات النامية التي تعمل في مجال التكنولوجيا، الوسائط المتعددة والصحة. يقوم صندوق «بيريتيك» بتمويل الشركات اللبنانية العاملة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات خلال مراحلها المبكرة من النمو. تضم «بيريتيك» ١٩ مساهماً، من بينهم سيسكو وإنتل كابيتال، ٥ مصارف، شركة تأمين، جامعة القديس يوسف، بيريتيك (الحاضنة)، وشركات لبنانية في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
www.beryttechfund.org

كاتاليس تبي إي

هي شركة أسهم خاصة، تصب تركيزها على قطاع الطاقة والماء، منتجاتها والتكنولوجيا الخاصة به، كما تستثمر في شركات قطاع الطاقة والماء في مراحلها المبكرة.
www.catalystpe.com

دايام فند

مدعومة من قبل «شيريا فاينانس»، وهي شركة غير ربحية ترعاها مجموعة «ساهام»، تهدف لمساعدة وتشجيع رواد الأعمال في المغرب لإنشاء ووضع نماذج ومخططات أعمالهم.
www.sherpafinance.com

واحة دبي للسليكون

تستثمر بشكل رئيسي في مجال التكنولوجيا العالية، وتبدأ الهوائيات المتحركة، الإنترنت، مراكز البيانات، تعريب البرامج، البرمجيات كخدمة، أشباه الموصلات، إضافة إلى الاستثمار في مجالات أخرى كالتكنولوجيا النظيفة والتكنولوجيا الحيوية شرط أن يدخل في نطاق التكنولوجيا العالية. تقدم واحة دبي للسليكون نوعين من تمويل التكنولوجيا لأسباب استراتيجية: تمويل للمرحلة المبكرة (للشركات المؤسسة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا) وتمويل لمرحلة النمو (للشركات المؤسسة في المنطقة وخارجها). إضافة إلى تقديمها التمويل وتأمين الوصول لمستثمرين كبار، تزود رواد الأعمال بنصائح حول السوق وتساعد في الدخول إلى شبكة من المعارف في مجال العمل.
www.dsoa.ae

آيديافلوپرز

هي شركة تابعة لـ «المجموعة المالية هيرميس»، وتدير رأس مال بقيمة ٥٠ مليون دولار أمريكي لشركات التكنولوجيا ضمن مراحلها المبكرة.
www.ideavelopers.com

إنتل كابيتال

www.intelcapital.com

آي في هولدينجز

تساعد رواد الأعمال المتميزين من العالم العربي وخارجه على النمو عبر تقديم رأس المال، الخبرة وشبكة من المعارف. تركز على إنشاء شركات محدّدة الأهداف ضمن فئات معينة تحدّد كيفية تفاعل الجمهور العربي حول العالم على الإنترنت. تمويلها موجه نحو شركات الإنترنت، الإعلام وخدمات الهوائيات المتحركة التي أثبتت قدرتها على النمو بقوة.
www.iv-holdings.com

مجموعة جبار للإنترنت

تأسست بعد بيع «مكتوب دوت كوم»، أكبر منصة إلكترونية عربية، لشركة «ياهو» في نوفمبر ٢٠٠٩. وعلى الرغم من أن «جبار» ليست نموذجاً كاملاً للشركات المستثمرة برأس المال الجريء، إلا أنها تستثمر في شركات الإنترنت بمختلف مراحل تطورها، وتركز على التجارة الإلكترونية وقطاع البيع بالتجزئة على شبكة الإنترنت. تملك «جبار» اليوم ٧ استثمارات في عدة شركات إنترنت تضم «سوق دوت كوم»، أكبر سوق عربي على شبكة الإنترنت. وهناك شركات أخرى منها «كاشو دوت كوم»، «ايكو دوت كوم»، «كوبون دوت كوم»، «سكر دوت كوم»، «جوب دوت كوم» و«تحدي دوت كوم».
www.jabbar.com

شركات أخرى مستثمرة برأس المال الجريء (تابع)

ماروك نيوميريك فند

هي الشركة الأولى في المغرب للاستثمار برأس المال الجريء، متخصصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، برأس مال يبلغ ١٣ مليون دولار أمريكي. أهم المستثمرين لديها: «سي دي جي»، «البنك المغربي للتجارة الخارجية»، «التجاري وفا بنك» و«بي سي بي»، إضافة إلى الحكومة المغربية. تستثمر «ماروك» في الشركات التي يكون نشاطها الأساسي في المغرب أو مقرها الرئيسي هناك، ويكون حجم الشركة بين ١٠٠ ألف ومليون دولار أمريكي خلال مرحلتها التأسيسية.

www.mnf.ma

ميدل إيست فنشر بارتروز

تصب تركيزها على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتستثمر في الشركات في مرحلة النمو والمرحلة المبكرة في لبنان ومنطقة بلاد الشام غالباً، ولكن ليس استثنائياً. تفضّل الشركة الاستثمار في قطاع التكنولوجيا المتعلقة بسوق المستهلك، منتجات المستهلكين وخدمات المستهلكين، لكنّها قد تستثمر في قطاعات أخرى كالشؤون اللوجستية، صناعة الأغذية، الضيافة وغيرها.

www.mevp.com

نايل كابيتال وآي تي فنشرز

تستثمر في الشركات الناشئة أو في مراحل مبكرة أو في مرحلة النمو، وذلك في قطاع الاتصالات، تكنولوجيا المعلومات والتكنولوجيا العالية في مصر، العالم العربي والأسواق العالمية. تستثمر «آي تي فنشرز» في المشاريع ذات المغامرة القليلة أو المتوسطة.

تلتزم الشركة بتمويل يصل حجمه إلى ١١٠ مليون دولار أمريكي وتركز على شركات التكنولوجيا، الاتصالات والمعلومات. تمّ تمويل ٤٥ استثماراً خلال فترة ٥ سنوات، وقد حققت ٣٤ منها حتى اليوم.

www.nile-capital.com

www.it-investment.com

أويسيس ٥٥٠

تستثمر في الشركات بمراحلها التأسيسية والمبكرة. يتضمّن برنامجها تدريب رواد الأعمال، الإرشاد والتوجيه، الاحتضان والتمويل الإضافي عند الحاجة. ترعى «أويسيس ٥٥٠» الأفكار المبتدعة والمبتكرة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإعلام الرقمي والمنحرك، وتحوّل هذه الأفكار إلى شركات ناشئة.

تهدف «أويسيس ٥٥٠» إلى تأمين رؤوس أموال لـ ٥٥٠ شركة ناشئة خلال خمس سنوات.

www.oasis500.com

سوازي فنشرز

تركز على الاستثمارات في شركات التكنولوجيا التي تسعى إلى إنشاء أسواق جديدة وبقدرة كبيرة على النمو. تهتم بالاستثمار في الشركات في مراحلها المبكرة ومرحلة النمو؛ تركّز على قطاع التكنولوجيا، الإعلام والاتصالات وتهتم بالمواقع الإلكترونية والتطبيقات ذات المحتوى العربي، وأيضاً بالخدمات المالية والتجارة الإلكترونية، محتوى الهواتف المتحركة وبرامجها، البرمجيات كخدمة، والخدمات المتقاربة.

www.sawariventures.com

سراج كابيتال

تركز على الاستثمارات برأس مال النمو في مرحلة مبكرة وانتهاز بعض فرص الصفقات المالية الإسلامية.

www.sirajcapital.com

فنشر كابيتال بنك

مصرف استثمارات إسلامي متخصص في فرص الاستثمار برأس المال الجريء في مختلف المجالات.

www.vc-bank.com

تو فور ٥٤ ابتكار

تقوم بتمويل ودعم الأفراد والمشاريع المتجهة نحو صناعة الإعلام والترفيه في العالم العربي. «هدفها» الأساسي تقديم الدعم لرواد الأعمال العرب والمشاريع الناشئة في المنطقة، والذين يرغبون بالارتكاز في تو فور ٥٤ وابتكار مشاريع متنوعة ومزدهرة بمحتوى عربي في إمارة أبو ظبي.

www.ibtikar.twofour54.com

مصادر مفيدة

يمكن لمن يهتم بمعرفة تفاصيل أعمق عن نشاطات رأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التسجيل مسبقاً للحصول على النسخة القادمة من تقرير جمعية الأسهم الخاصة في المنطقة عن رأس المال الجريء؛ حيث من المتوقع أن يتم استكماله بحلول أبريل/مايو ٢٠١١. يمكن التسجيل على الموقع الإلكتروني: www.menapea.com/register

بيانات وإحصائيات

أنيميا إنفستمنت نتورك (فرنسية)
برنامج خاص ببلدان متعددة تدعم التطور الاقتصادي لدول البحر المتوسط.
www.animaweb.org

بعض المصادر الخاصة

بمنطقة الشرق الأوسط

وشمال أفريقيا

أراب كرانش
مجتمع يدعم رواد الأعمال والمتخصصين في التكنولوجيا ويصل بينهم.
www.arabcrunch.net

مجلس الشرق الأوسط للمشاريع الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال
www.mcsbe.org

ستارت أب أرابيا
هي مدونة على شبكة الإنترنت مخصصة لمشاريع التكنولوجيا العربية الناشئة والخدمات المتعلقة بها، تعرض أخبار الأسواق ومعلوماتها كما تعطي رواد الأعمال نصائح وأفكار مفيدة.
www.startuparabia.com

تيك وادي دوت أورغ
موقع يصل بين الولايات المتحدة ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للتشجيع على الريادة في الأعمال، دعم الإبداع والابتكار وتعزيز التطور الاقتصادي. يقوم أيضاً باستضافة المناسبات وعرض المعلومات حول ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.
www.techwadi.org

وامدا
مدخل خاص برواد الأعمال لتبادل المعلومات والتواصل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.
www.wamda.com

المسابقة العربية لمخططات الأعمال
www.mitarabcompetition.com

مسابقات مخططات الأعمال

في منطقة الشرق الأوسط

وشمال أفريقيا

مسابقة أرابيا ٥٠٠
www.allworldlive.com/arabia-500

مشروعك حقيقة (بالعربية فقط)
www.mashroak.com

ميد فنشرز
www.medventures.biz

MENA Private Equity Association

اتحاد الأسهم الخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مؤسسة لا تسعى للربحية، ملتزمة بدعم وتطوير مشاريع الأسهم الخاصة ورأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

يسعى الاتحاد إلى تعزيز التواصل في شبكات الأسهم الخاصة ورأس المال الجريء في المنطقة، وتسهيل تبادل المعرفة لتشجيع النمو الاقتصادي. سيقوم الاتحاد بنقل نجاح هذا القطاع إلى المساهمين وأصحاب الأعمال وبناء الثقة بين المستثمرين، المنظمين والعامّة في المنطقة والعالم.

www.menapea.com

الاتحاد المغربي للمستثمرين برأس المال

اتحاد مستقل لا يسعى للربحية؛ تأسس عام ٢٠٠١ بهدف:

- تطوير قطاع الأسهم الخاصة والاستثمار برأس المال الجريء في المغرب والعالم
- تشجيع الشركات على الوضوح والمسؤولية وإفادتها من الخبرات والتجارب السابقة
- بناء المحيط الأفضل قانونياً ومالياً من خلال التأثير على صانعي السياسات
- تمثيل أعضائه والدفاع عن مصالحهم المهنية
- التواصل مع اللاعبين الأساسيين في هذا القطاع، رؤاد الأعمال ووسائل الإعلام
- تأمين المعلومات، الأبحاث والدراسات حول هذا القطاع
- تعليم وتدريب أصحاب المهن
- التشجيع على التواصل بين الأعضاء والمساهمين وأصحاب الأعمال

مركزه في الدار البيضاء ويضم ١٧ عضواً فاعلاً و ١٢ عضواً تابعاً، وهو يمثل بذلك الأكثرية الساحقة من المساهمين في مجال الأسهم الخاصة ورأس المال الجريء في المغرب.

www.amic.org.ma (قريباً)

إنسيد

تعتبر من أكبر وأحسن كليات الدراسات العليا لإدارة الأعمال في العالم؛ تجمع بين الأفراد، الحضارات والأفكار من حول العالم لتغيير أساليب الحياة ونمو المنظمات. تجمع بين منظور عالمي وحضارات متنوعة تنعكس على طرق البحث والتعليم. تملك فروعاً في أوروبا (فرنسا)، آسيا (سنغافورة) وفي أبو ظبي، بالإضافة إلى مركز للأبحاث في إسرائيل، مما يجعلها متواجدة في ثلاثة قارات. يُلهم أعضاء الكلية، الذين ينتمون إلى ٣٦ دولة، أكثر من ١٠٠٠ مشارك في برامج شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، بالإضافة إلى شهادة الماجستير التنفيذية والدكتوراه. وأيضاً يشارك أكثر من ٩٥٠٠ مدير تنفيذي في برامج إنسيد التعليمية.

إكزيكوتيف

مجلة أعمال تصدر شهرياً، تقدّم للقراء تقارير هامة، تحاليل حول التفكير المتقدّم وآراء خبيرة عن التجارة، الاقتصاد والسياسة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة إلى تقارير وتحقيقات منتظمة عن الصناعات واتجاهات الأسواق التي يميّز بها اقتصاد المنطقة.

إيه أتش ديزاين

استشارات متفاعلة و متميّزة نشأت عن أكثر من ١٥ سنة من الخبرة، تغطّي سلسلة إعلام الشركات بالكامل، وتجمع ما بين المعرفة المحلية والخبرة الإقليميّة. تضم مواهب وقدرات في فريق عمل مبدع يضمن تزويدها لعملائها بحلول شاملة وكاملة في مجال التسويق، وإيصالهم إلى جمهورهم بفعالية من خلال منصات إعلامية متعددة.



INSEAD

Executive

ah
branding.interactive.

الراعون للنسخة العربية من دليل الاستثمار

نود أن نخص الشركات التالية بالشكر الجزيل لدعمها لنا في إنجاز هذه النسخة العربية من دليل الاستثمار.

ميدل إيست فنتشر
كابيتال

ME
VP MIDDLE EAST
VENTURE PARTNERS



ملاز كابيتال

سراج كابيتال



ريادة للتطوير الاستثماري