

تنفيذ



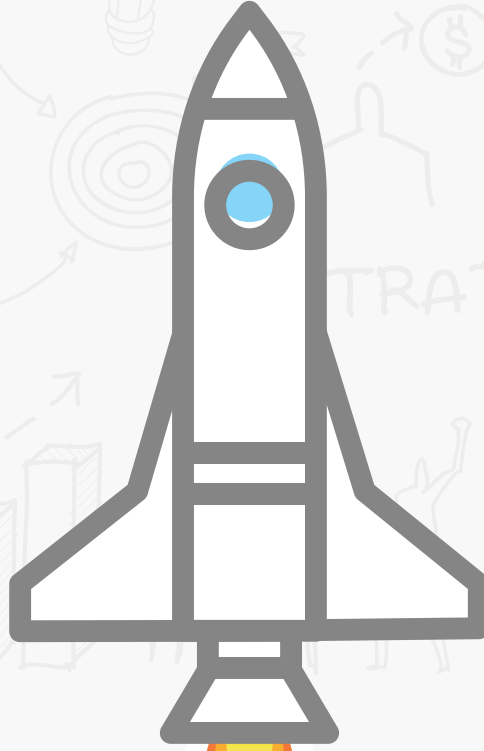
التعاون
الألماني

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz

Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Implemented by



الحصول على التمويل في الأردن دليل رواد الأعمال

نيسان ٢٠٢٤

نشر من قبل:
GIZ

مكاتب مسجلة:
بون وأشبون - ألمانيا

مشروع تشجيع المؤسسات الميكروية والصغيرة والمتوسطة لأجل التشغيل (MSME)
عمان 11190 - الأردن
مكتب GIZ في الأردن
شارع محمد باسم الخماش ، الصويفية
عمان 11190 - الأردن
الهاتف: +962 (0) 6586 8090 | فاكس: +962 (0) 6581 9863
البريد الإلكتروني: giz-jordanien@giz.de
الموقع الإلكتروني: www.giz.de/jordan

تأليف:
Impact MENA - فرحان الكلالدة، محمد عبيدات، محمد مساعدة، سردجا إيفيكوفيتش، عمان
www.impactmena.com

المراجعة والترجمة:
مفيدة عرفات، أسامة الزعتري، فايز العوران

تصميم:
بتول العبدالقادر، عمان

روابط URL:

GIZ غير مسؤولة عن محتوى روابط المواقع الخارجية الموجودة في الدليل.

إخلاء المسؤولية

تم استخراج المعلومات الواردة في هذا الدليل من المصادر العامة لأغراض هذا الدليل وتم توفيرها بحسن نية. المعلومات التي يوردها هذا الدليل تعد مجرد إرشادات وتوجيهات لا تتخذ أي طابع رسمي. وعليه، لا تقدم GIZ أو Impact MENA أو أي شركة من الشركات التي أتى هذا الدليل على ذكرها أي ضمانات صريحة كانت أم ضمنية على دقة المعلومات أو المنتجات أو الإجراءات المذكورة أو اكتمالها أو الجدوى المتأتمية منها، فضلاً عن أنها لا تتحمل أيه مسؤولية قانونية ولم تُنشر إطلاقاً إلى أن استخدامها لا يشكل انتهاكاً للحقوق الخاصة بالجهات التي لها الحق في ملكية هذه المعلومات أو المنتجات أو الإجراءات المذكورة. وانطلاقاً من ذلك، لا تتحمل الأطراف أي مسؤولية عن استخدام هذه الوثيقة.

بالتبابة عن:
الوزارة الألمانية الاتحادية للتعاون الاقتصادي والتنمية (BMZ)

عمان - الأردن، 2024

طور من قبل:





مقدمة



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

استخدام الدليل



انطلق في هذه الرحلة معنا حيث نرشدك خلال هذه الرحلة للتعامل مع تعقيدات تمويل الشركات الناشئة، ونمكنك من المعرفة لتأمين التمويل الذي تحتاجه وتحقيق أهداف عملك.

يمكنك الوصول إلى نسخة pdf الإلكترونية ونسخة على شبكة الإنترنت باستخدام رمز الاستجابة السريعة أدناه. ستوفر لك النسخة الإلكترونية إمكانية الوصول إلى التقييم الذاتي لمساعدتك على فهم وضعك الحالي وتخصيص محتوى الدليل وفقاً لاحتياجاتك الخاصة. كما يتضمن الدليل الإلكتروني قاعدة بيانات شاملة للممولين في الأردن.



مرحباً بكم في دليلنا الشامل المصمم خصيصاً للشركات الناشئة في مراحل نموها المختلفة. تم تصميم هذا الدليل بهدف إزالة الغموض عن المشهد المعقد لتمويل الشركات الناشئة، وتزويدك بالمعرفة والأدوات والموارد اللازمة للتغلب على تحديات الحصول على التمويل. سواء كنت في مرحلة التخطيط المبكرة، أو تبحث عن تمويل للنمو، أو تستعد لجولة التمويل التالية، فإن هذا الدليل بمثابة خارطة طريق لمساعدتك على اتخاذ قرارات مستنيرة ووضع شركتك الناشئة بشكل استراتيجي لتحقيق النجاح.

من خلال التنقل في هذا الدليل، ستجد أنه منظم ليعكس دورة حياة عملية البحث عن التمويل، من التخطيط الأولي إلى مراحل ما بعد التمويل. تم تصميم كل قسم لتلبية الاحتياجات والتحديات الفريدة في مراحل مختلفة من عملية البحث عن التمويل لشركتك الناشئة.

تم تصميم الدليل ليكون مرناً، وأقسام الدليل متسلسلة ولكن يمكن قراءتها بشكل مستقل، مما يسمح لك بالتركيز على المجالات الأكثر صلة باحتياجاتك. كما يشمل دراسات الحالة ورؤى من مختلف الجهات الفاعلة في السوق، بما في ذلك مزودي الخدمات ورأس المال الاستثماري والمسرعات ومؤسسات الدعم، مما يوفر رؤية شاملة لرحلة ريادة الأعمال من التحقق من جدوى الفكرة إلى التوسع.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

محتويات الدليل

الجزء 1 - مقدمة

- استخدام الدليل 2
- محتويات الدليل 3

الجزء 2 - مرحلة التحضير

- التخطيط لعملك 5
- اختيار مصادر التمويل المناسبة 10
- أهمية مفهوم تكلفة رأس المال لخيارات التمويل 15
- الأدوات المالية الأساسية 21
- الأدوات المالية الثانوية والبديلة 39
- نظرة عامة على الممولين 56
- الاستعداد لرحلة البحث عن التمويل 57

الجزء 3 - مرحلة البحث عن التمويل

- البحث عن مصادر التمويل 73
- الترويج والمفاوضات 76

الجزء 4 - تنفيذ المعاملات ومرحلة ما بعد التمويل

- مرحلة تنفيذ المعاملات 87
- مرحلة ما بعد التمويل 90

الجزء 5 - الموارد العامة

- الأدوات والقوالب حسب الموضوع 96
- الأدوات العامة ومقاطع الفيديو وموارد عامة 98
- التقارير البحثية والدراسات 99
- أدوات وقوالب خاصة 99
- مصطلحات ومفاهيم تمويل الشركات الناشئة 100
- الأسئلة المتكررة (FAQ) 105



مرحلة التحضير



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

التخطيط لعملك

ستمرّ شركتك الناشئة بمراحل مختلفة في دورة أعمالها، من ولادة فكرتك إلى مراحل النمو المتأخرة. ففي حين أن المراحل متشابهة بالنسبة لمعظم الشركات الناشئة، إلا أنها تعتمد أيضاً إلى حدٍ كبير على منظومة الدعم للبلد أو المنطقة، والتحديات والفرص المختلفة التي تواجهها.

توفر الأشكال أدناه مزيداً من المعلومات حول كل مرحلة. من المهم ملاحظة أن كل رائد أعمال وشركة ناشئة مختلفان، وأن الوصف الموضح أدناه ليس مطلقاً.

مرحلة وضع المفاهيم / الفكرة:

يحدد رواد الأعمال جدوى العمل الجديد.

المرحلة الإبتدائية:

يتم إطلاق العمل وعادة ما تكون المبيعات غير متسقة/منتظمة في أحسن الأحوال، ونادراً ما تلبى توقعات رائد الأعمال. يقوم رواد الأعمال بتعديل المنتجات أو الخدمات وتجربة تكتيكات اختراق السوق المختلفة.

مرحلة النمو الأولية:

يتم التحقق من صحة مفهوم العمل من خلال استجابات العملاء لجهود التسويق، لكن الشركة تكافح للعثور على ميزتها التنافسية..

مرحلة النمو/النمو السريع:

تتزايد المبيعات والأرباح نتيجة للعملاء الجدد وتوسيع الأسواق. التدفق النقدي هو مشكلة بسبب تكلفة النمو. بالنسبة للنمو السريع، تنمو الأعمال بمعدل أعلى من معدلات نمو القطاع وتثبت نفسها كمشروع قابل للاستمرار والتطبيق. تزداد المبيعات بسرعة ويقرر بعض رواد الأعمال بيع أعمالهم في هذه المرحلة.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

المرحلة

المعيار	مرحلة وضع المفاهيم	المرحلة الإبتدائية	مرحلة النمو الأولية	مرحلة النمو	مرحلة المساهمة العامة
العائدات	0	غير متسقة	تحصيل عائدات كبيرة لكن دون توليد الأرباح	تحصيل عائدات كبيرة مع توليد الأرباح	تحصيل عائدات ضخمة
المنتج	الأفكار فقط	منتج الحد الأدنى (في طور تحديد الاستراتيجيات)	تحقيق موطى قدم في السوق (الفرصة الأخيرة لتحديد الاستراتيجيات)	الخروج بمنتج متكامل (وضع الأنظمة المؤسسية)	تنوع المنتجات (وضع السياسات والإجراءات وأنظمة إدارة الموارد البشرية)
فريق التأسيس المشترك	من عضو إلى 4 أعضاء (أعضاء متفرغون/ بدوام جزئي)	من عضوين إلى 4 أعضاء (أعضاء متفرغون)			
الفريق التنفيذي	المؤسسون	المؤسسون + (من موظفين إلى 5 موظفين)	المؤسسون + (من 5 موظفين إلى 20 موظفًا)		
النمو	إثبات الأفكار	التحقق من العملاء والبدء بالنمو	تسريع النمو	تحقيق معدل نمو ضخم	
مجلس الإدارة	لا يوجد	المؤسسون الشركاء والمستثمرون	المؤسسون وخبراء القطاع والمستثمرون		

التخطيط للأعمال والتخطيط المالي (المراحل المبكرة للمشروع)

سيحتاج الممولون الذين تتعامل معهم، بدءاً من البنوك إلى المستثمرين الأفراد (الملاكيين)، إلى الاطلاع على الوثائق التي توضح لهم القيمة المضافة لعملك، وما يفعله منتجك أو خدمتك، وحالة السوق، والتوقعات المالية، والوضع المالي الحالي، والفريق، والجوانب المهمة الأخرى. هذا هو ما يسمى خطة العمل.

خطة العمل تحمل أهمية كبيرة، فبالإضافة لكونها أداة تخطيط، فهي تُقدم على شكل وثيقة مكتوبة. يمكن لكل من الممول وصاحب العمل الرجوع إلى هذه الوثيقة لاستكشاف التفاصيل أو المخاوف التي ربما لم تُناقش خلال الاجتماعات أو العروض التقديمية، وخصوصاً تلك التفاصيل التي لا تكون متاحة بسهولة.

يمكن للممولين طلب خطة عمل إما قبل أو بعد الاجتماع الأولي أو العرض التقديمي. يجب أن تحتوي خطة العمل على الأقسام التالية وأن تجيب على الأسئلة التالية:

ما هي المشكلة التي تحاول خدمتك أو منتجك معالجتها؟ ما هي الفجوة الموجودة في السوق التي تحاول الاستفادة منها؟	المشكلة
ما هو منتجك أو خدمتك؟ كيف تعالج حالياً أو تنوي معالجة الفجوة أو المشكلة في السوق؟	الحل
كيف يبدو السوق الآن؟ من هم اللاعبون الرئيسيون؟ ما هي حصة السوق التي ستحصل عليها؟	حجم السوق
كيف ستدّر خدمتك أو منتجك المال؟ إذا كنت تركز على الريادة الاجتماعية، فكيف ستؤدّ تأثيراً إيجابياً على الجانب المالي؟ يجب أن يكون لديك نموذج تمّ اختباره وحقق دخلاً يحتوي على دليل على قدرة الشركة على تحقيق المبيعات والأرباح.	نموذج العمل
من هم منافسوك في السوق وما هي نقاط القوة والضعف لديهم؟ هل لديهم حالياً، أو يمكنهم في المستقبل تطوير خدمة أو منتج يلبي احتياجات العميل المماثلة؟	المنافسة
كيف تبدو خطتك للذهاب إلى السوق؟ إذا لم يكن منتجك أو خدمتك تعمل بكامل طاقتها بعد، فمتى ستكون ومتى ستتمكن من تحقيق عوائد على الاستثمار؟	خطة السوق
من هم في فريق شركتك الناشئة؟ ما هي المهارات والخبرات المهمة التي يجلبونها والتي توفر ميزة جديدة لشركتك الناشئة؟	الفريق
ما هو التقدّم الذي أحرزته حتى الآن وما هو تأثيرك القابل للقياس الكمي؟ يجب أن تكون قادراً على عرض الأرقام، بما في ذلك الأرقام المتعلقة بعدد العملاء، والاحتفاظ، والبيع الإضافي، ومعدلات البيع العابر.	التقدّم والإنجاز
ما هي الأرقام التي لديك في عملياتك، بما في ذلك التكاليف والإيرادات وصافي الأرباح ومقاييس أخرى مختلفة؟ يجب أن يكون لديك أيضاً توقعات لشركتك على مدى السنوات العديدة القادمة. يجب أن يوضح هذا القسم أيضاً مقدار الأموال التي تلقّيتها ومقدار تميمين شركتك الناشئة في السوق.	البيانات المالية
كم من المال تطلب من الممول؟ مقابل ماذا؟ ماذا تنوي أن تفعل به؟	التمويل

على الرغم من عدم وجود دليل تفصيلي لرواد الأعمال لاتباعه للتحضير للتمويل في المراحل المبكرة، يمكنك الاستفادة من الأطلاع على الخطوات التالية:

- تحقق من صحة فكرتك وجدوى المشروع:** تتبع الشركات الناشئة من أفكار تبدو مقنعة لرواد الأعمال. يمكن أن تستند هذه الأفكار أو المقترحات إلى مستويات مختلفة من الخبرة أو المعرفة أو الفهم المسبق. بصفتك رائد أعمال، يجب أن تسعى إلى التحقق من جدوى المشروع ومناسبة فكرة عملك لاحتياجات السوق قبل البدء بجديّة في العمل على شركتك الناشئة أو تقديم أية التزامات، خاصة تلك المالية منها. يمكن القيام بذلك من خلال أبحاث السوق البسيطة والشاملة على الإنترنت بالإضافة إلى تلقّي مدخلات من شبكة علاقتك و/أو لاعبين آخرين في السوق. يجب أن تسعى إلى إجراء مقابلات ومناقشات مع اللاعبين المطلعين في السوق (قادة الفكر، والشركات القائمة، والمنافسين المستقبليين، وما إلى ذلك) والعملاء المحتملين، من أجل قياس تقبل السوق لفكرتك قبل البدء في العمل عليها.
- قيّم فرصك:** يمكن أن تصبح فكرتك في النهاية عملاً مزدهراً وقابلاً للتطبيق. قبل أن يحدث ذلك، تحتاج إلى التأكّد من أن لدى المشروع إمكانات لتوليد إيرادات كافية ويمكن للمشروع البقاء على قيد الحياة في صعود وهبوط السوق قبل استثمار وقتك وأموال الآخرين. يمكن للمنافسين الأكبر والأكثر قوة نشر منتج أو خدمة مماثلة لمنتجك أو خدمتك بسرعة أكبر وبسعر أرخص بكثير ولعدد أكبر من العملاء. تحتاج إلى تقييم فرص حدوث ذلك والمخاطر التي تشكّلها على فكرتك أو عملك. نوصي بتحليل منافسيك (الشركات والمؤسسات الأخرى التي قد تقدّم منتجات أو خدمات مماثلة) في السوق لفهم ما تقدّمه المنافسة وما لا تقدّمه بشكل أفضل، وكيف يمكن لشركتك الناشئة إما سدّ الثغرات أو نشر منتجات وخدمات أفضل.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

3. **قم بتقييم المتطلبات:** إذا قرّرت أن هناك بالفعل فرصة جيدة لمنتجك أو خدمتك في السوق، فستحتاج إلى تقييم شامل للمتطلبات لتحويل فكرتك إلى عمل تجاري ومالي وغير ذلك. وقبل استثمار الوقت والمال والموارد، ستحتاج إلى إجابات تقريبية على الأسئلة التالية:



<p>ما مقدار التمويل الذي أحته، كرائد أعمال، لترجمة أفكارى إلى مشاريع على أرض الواقع، بما يشمل التمويل اللازم لإعداد نموذج أولي للمنتجات والخدمات التي سأقدمها؟ وهل حقاً أملك رأس المال اللازم لتشغيل التمهيدي للمشروع/الشركة؟ في حال كنت لا أملك التمويل اللازم لذلك، ما المصادر التي يُمكنني من خلالها الحصول على التمويل اللازم؟</p>	<input checked="" type="checkbox"/>
<p>هل يسعني أن أخصص بعض الوقت للعمل على ترجمة أفكارى إلى مشاريع على أرض الواقع، في بادئ الأمر على أقل تقدير، أم يجب عليّ أن أتفرغ تماماً وأخصص كل وقتي لذلك؟</p>	<input checked="" type="checkbox"/>
<p>ما الأهداف التي أصبو إلى تحقيقها؟ وكم يلزمي من الوقت لتحقيقها قبل الانتهاء من العملية؟</p>	<input checked="" type="checkbox"/>
<p>هل أحتاج إلى مؤسس شريك أو فريق عمل أم باستطاعتي إدارة شركتي الناشئة بنفسى في بادئ الأمر على أقل تقدير؟</p>	<input checked="" type="checkbox"/>
<p>ما المسائل القانونية التي ينبغي عليّ مراعاتها، بما يشمل تلك المسائل المتعلقة بتسجيل الشركة أو استصدار التراخيص؟</p>	<input checked="" type="checkbox"/>

4. **قم بتفعيل فكرتك:** إذا قرّرت أن لديك بالفعل المكوّنات اللازمة لنقل فكرتك إلى السوق، يمكنك البدء في تحويل فكرتك إلى حقيقة.

5. **ابحث عن مسرّعة أو حاضنة أعمال مناسبة:** في هذه المرحلة، ستستفيد من الدعم والتوجيه لتحويل فكرتك إلى منتج أو خدمة حقيقية. يجب أن تفكر فيما إذا كنت ستستفيد من التسجيل في مسرّعة أو حاضنة أعمال. يمكن للمسرّعة أو الحاضنة دعمك في تطوير فكرتك إلى شيء ملموس، وتزويدك بخبرة متخصصة وذات صلة، وتوجيهك إلى فرص التمويل، بالإضافة إلى أنواع أخرى من الدعم. يجب عليك إجراء بحثك على هذه الكيانات قبل التقديم، من أجل تحديد قيمتها المضافة لشركتك الناشئة المحددة. تدعم كل من الحاضنات والمسرّعات الشركات الناشئة، ولكنها تختلف بشكل أساسي في الهيكل والتركيز. ترعى الحاضنات الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة، وتقدم الدعم والموارد والإرشاد على المدى الطويل للمساعدة في تطوير أفكار الأعمال تدريجياً. من ناحية أخرى، تدير المسرّعات برامج قصيرة الأجل ومكثفة تهدف إلى النمو السريع، وتبلغ ذروتها في حدث ترويجي للمستثمرين. عادة ما تقدم المسرّعات استثماراً أولياً مقابل حصة في الشركة، مع التركيز على الشركات الناشئة الجاهزة للتوسع بسرعة.

6. **قم بإنشاء الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق (MVP):** من أجل اختبار فكرتك، ستحتاج إلى إنشاء نموذج أولي، أو الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق، والذي سيتيح لك الحصول على تعليقات أولية من العملاء وتقييم ما إذا كانت فكرتك تعمل كما تتخيل. يجب أن يكلف هذا النموذج الأولي الحد الأدنى من النفقات، ويجب أن يكون قابلاً للتكيف بسرعة وفقاً لمتطلبات السوق. وبالإضافة إلى تمكينك من فهم احتياجات عملائك، يمكن أن يساعدك النموذج الأولي في أن تثبت للمستثمرين وأصحاب المصلحة المعنيين أن لديك منتجاً يمكن أن يولد قوة دفع كافية ويكون أساساً لنجاح الأعمال.

7. **قم بإنشاء قاعدة مستخدمين:** ستحتاج إلى زيادة عدد عملائك من أجل البدء في توليد الإيرادات التي تشتد الحاجة إليها وتوضيح النمو للمستثمرين بشكل أكبر. كلما زاد عدد المستخدمين لدى شركتك الناشئة، زادت الإيرادات وزادت قيمة الأفكار التي يقدمونها بشأن منتجك. سيتمكن المستخدمون الإضافيون من إبلاغك بالمتغيرات الأكثر أهمية لمراقبتها، بما في ذلك ما إذا كان عملاؤك يشترطون منك مرة أخرى (معدل الاحتفاظ بالعملاء)، وما إذا كنت تبيع منتجات أو خدمات أخرى لهم (البيع العابر)، وما إذا أقنعت عملاءك بشيء إضافي أو أكثر تكلفة (زيادة البيع). ستوفر لك ملاحظات العملاء الأخرى، بما في ذلك الشكاوى والتوصيات، رؤية قيّمة. هذه المعلومات حيوية للمستثمرين والمؤيّلين لمساعدتهم على تقييم جدوى عملك ومسار نموّه المتوقع.

8. **ابحث عن التمويل:** بمجرد أن تقتنع بأن لديك نشاطاً تجارياً يمكنه الاستمرار والنمو، فستحتاج على الأرجح إلى تأمين تمويل خارجي لمواصلة نموّك. إذا لم يكن لديك في هذه المرحلة المستوى الكافي من رأس المال المطلوب (ولن يكون لدى معظم رواد الأعمال)، فستحتاج إلى الحصول على فكرة واضحة عن المبلغ الذي تحتاج إلى جمعه ولماذا.

التخطيط لعملك: تخطيط النمو (مراحل النمو المتأخرة)

تختلف عملية التخطيط بعد المراحل الأولى بالنسبة لمعظم الشركات الناشئة، حيث يتم تحويل التركيز نحو توسيع نطاق عملياتها، وتوسيع وجودها في السوق، وتحقيق النمو المستدام. ينصبّ التركيز على تحسين نموذج الأعمال، وزيادة حصتها في السوق، وضمان الاستدامة المالية.

في حين تحتاج الشركات الناشئة في المراحل المبكرة إلى التركيز على التحقق من صحة فكرة أعمالها وتأمين ملاءمتها الأولى للسوق، يجب أن تركز الشركات الناشئة في مرحلة النمو والمراحل المتأخرة على توسيع نطاق عملياتها، وتوسيع نطاق وصولها إلى السوق، وضمان دعم الاستراتيجيات المالية للنمو المستدام. تتطلب كل مرحلة نهجاً مخصصاً للتخطيط، يعكس الأولويات والتحديات المتطورة للشركة الناشئة.

المكونات:

- **تخطيط النمو:** يتضمن استراتيجيات لتوسيع السوق أو تنويع المنتجات أو الانتشار الجغرافي. كما يشمل تحليلاً مفصلاً للسوق واستراتيجية تنافسية وعمليات التوسع. يغطي تخطيط النمو أيضاً استراتيجيات اكتساب المواهب لبناء فريق عمل قادر على دعم التوسع.
- **التخطيط المالي:** في هذه المرحلة، يصبح التخطيط المالي أكثر تعقيداً، ويتضمن النمذجة المالية التفصيلية وتحليل الربحية واستراتيجيات التمويل للتوسع. ويشمل ذلك إدارة التدفق النقدي للنمو، وتأمين جولات إضافية من التمويل (مثل تمويل الجولات الاستثمارية المتسلسلة أ، ب، ج)، وربما الاستعداد للتخارج وبيع الشركة.
- **التحديات:** تشمل التحديات إدارة تعقيدات توسيع نطاق العمليات، والحفاظ على ثقافة الشركة أثناء النمو السريع، والتعامل مع المنافسة المتزايدة. كما تصبح المخاطر المالية أكثر وضوحاً مع ارتفاع المخاطر.

الاختلافات الرئيسية:

- **النطاق والحجم:** يتعلق التخطيط التجاري والمالي للشركات الناشئة في المراحل المبكرة بإثبات مفهوم العمل وتحقيق دخول أولى للسوق. في المقابل، يركز تخطيط النمو للمراحل اللاحقة على توسيع نطاق الأعمال وزيادة الربحية.
- **تخصيص الموارد:** غالباً ما تعمل الشركات الناشئة في المراحل المبكرة بموارد محدودة وتركز على تأمين التمويل الأولي، في حين أن الشركات الناشئة في مرحلة النمو تهتم أكثر بتخصيص ميزانيات واستثمارات أكبر بكفاءة لتعزيز التوسع.
- **إدارة المخاطر:** في حين يجب على جميع الشركات الناشئة إدارة المخاطر، تواجه الشركات الناشئة في مرحلة النمو مخاطر مالية مختلفة تتعلق بالعمليات والاستثمارات واسعة النطاق. ولذلك، يجب أن تتضمن عمليات التخطيط الخاصة بها استراتيجيات متطورة لإدارة المخاطر.

الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:

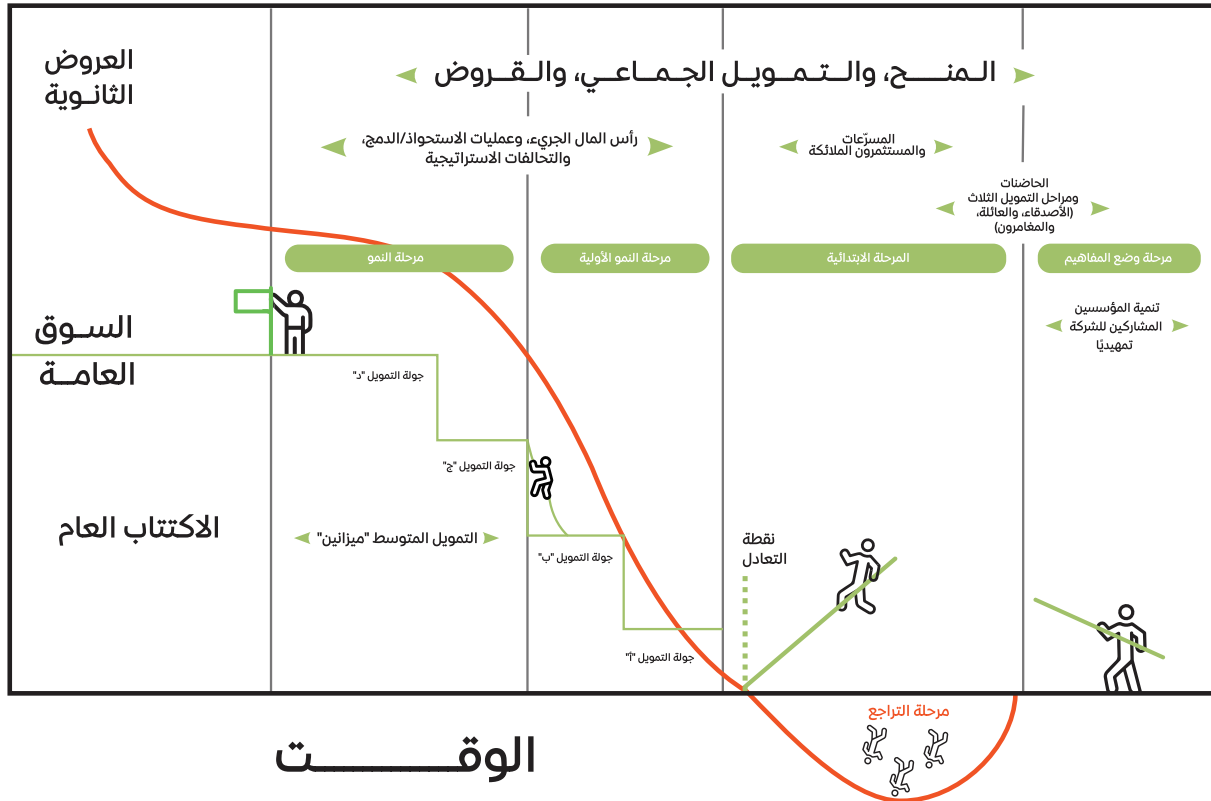


- مجموعة واسعة من أدوات وقوالب الأعمال من أوبسس 500: <https://oasis500.com/resources>
- تغطي جميع الجوانب الرئيسية مثل نمذجة الأعمال، وتطوير العملاء، والتحقق من الجاهزية، والعروض، والمالية، والاستراتيجيات، والتقييم وحقوق الملكية، وجمع الأموال، والمصطلحات والجوانب القانونية.
- تقدير حجم السوق: <https://learn.marsdd.com/article/how-to-estimate-market-size-business-and-marketing-planning-for-startups>؛ للحصول على تقديرات SAM و TAM الخاصة بك
- تعيين مستوى الاستعداد التكنولوجي: <https://ised-isde.canada.ca/site/clean-growth-hub/en/technology-readiness-level-trl-assessment-tool>؛ للتقييم الذاتي
- مستودع البيانات العامة في جوجل: <https://www.google.com/publicdata/directory>؛ لبناء البحوث القطرية الأساسية و/أو المقارنات
- تصدير / استيراد مجموعات البيانات: <https://www.indexmundi.com/facts/topics/private-sector-and-trade>؛ لمراجعة المعلومات المحلية الأساسية أو بيئة أعمال وجهة التصدير
- مسرد مصطلحات مؤسس الشركة الناشئة: <https://www.eu-startups.com/2023/06/the-metrics-playbook-25-metrics-every-startup-founder-should-know/>

اختيار مصادر التمويل المناسبة

مراحل الشركة الناشئة واحتياجات التمويل المقابلة

كما هو موضح في الشكل أدناه، ستمرّ الشركات الناشئة عموماً بالمراحل التالية في رحلتها، وفي كلّ مرحلة ستحتاج إلى أنواع / مبالغ مختلفة من التمويل.



رؤية الخبراء

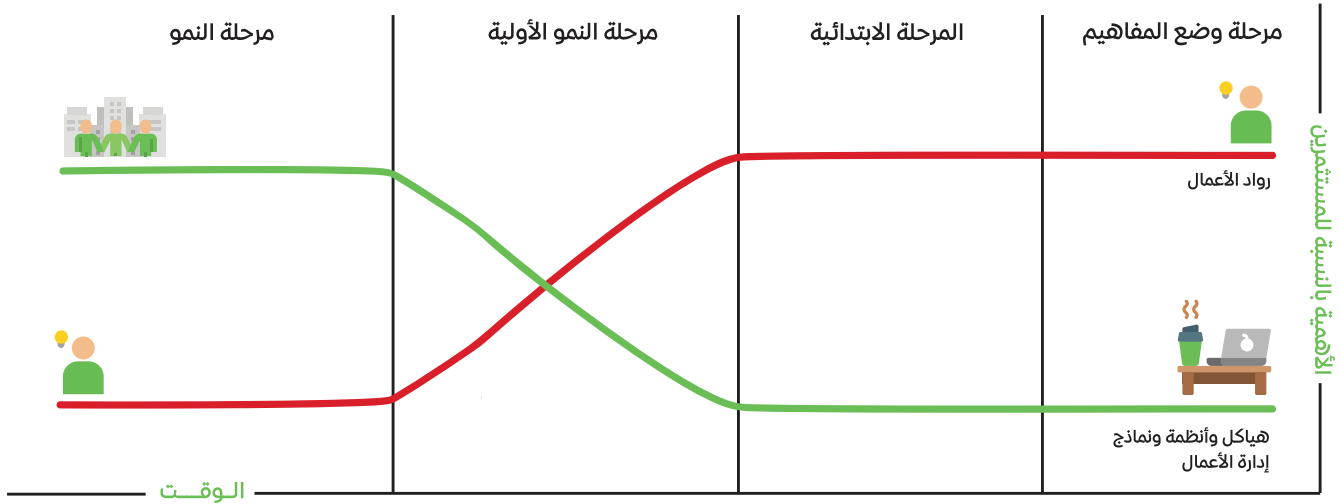
أول قرار حيوي يحتاج رواد الأعمال إلى اتخاذه في بداية رحلتهم هو مع من سيتشاركون. يمرّ المؤسسون المشاركون برحلة ريادة الأعمال بأكملها معاً وبالتالي يحتاجون إلى المواءمة. قرار حيوي آخر هو التمويل. من هم المستثمرون الذين يمولون الشركة، ومقدار الأسهم التي يتخلّى عنها رائد الأعمال. يمكن للمستثمرين الاستراتيجيين إضافة قيمة عالية يمكن أن تساعد الشركة على التوسع والنمو، في حين أن المستثمرين الآخرين قد يكونون ضارّين بنموّ الشركة. يعدّ تعيين فريق قوي وقادر يستطيع رائد الأعمال تحفيزه والاحتفاظ به أمراً حيوياً لنموّ الأعمال أيضاً. كما أنّ تطوير نموذج العمل الصحيح أمر أساسي. يتضمن ذلك إجراء بحث كامل النطاق للسوق للتحقق من عرض القيمة المقترحة، والجمهور المستهدف، وإيجاد ملاءمة المنتج للسوق، وفهم محركات التكلفة الرئيسية، ومولدات الإيرادات الرئيسية والفرعية.

ريم القسوس، مديرة النمو، فيلج كابيتل

• **المفهوم (الفكرة):** في هذه المرحلة، ستكون قد طوّرت فكرة مشروعك بناءً على فرصة في السوق، وستبدأ في صقلها. يجب تشكيل هذه الفكرة اعتماداً على الخبرة السابقة وفهم الفجوات في السوق. في بدايتها، من المرجح أن تكون فكرتك أولية ولم يتم اختبارها، وفي هذه المرحلة يكون فهمك للمنتج والأعمال النهائية أمراً أساسياً للغاية. يجب ألا تسعى للحصول على تمويل من المستثمرين في هذه المرحلة. بدلاً من ذلك، يمكنك، وفي بعض الحالات يجب عليك، طلب الاحتضان و/أو الدعم من حاضنات ومسرعات متخصصة.

• **المرحلة الابتدائية:** في هذه المرحلة ستكون قد أطلقت عملك. قد يظل منتجك نموذجاً أولياً أو يتطلب مزيداً من التحسين، ومن المرجح أن تكون مبيعاتك غير متسقة ومتقلبة، ممّا يحقق الحد الأدنى من الإيرادات. يجب أن تبدأ في تحديد ملاءمة منتجك أو خدمتك في السوق، ولديك القدرة على التحول. في مرحلة التأسيس، لا يزال يتعين عليك التمهيد والاستفادة من جميع الفرص التي توفرها الحاضنات والمسرّعات. ومع ذلك، قد تتمكن من الحصول على تمويل بناءً عليك وعلى إمكانيات فكرتك. عادة ما يكون هذا من العائلة والأصدقاء والمسرّعات والحاضنات، بدلاً من الدعم من المستثمرين الأفراد (الملائكيين) والمؤسسات الأكثر خبرة.

يرجى مراجعة دراسات الحالة في الجزء 4 للحصول على أمثلة حول التحديات التي تواجهها الشركات الناشئة في المراحل الأولى، ولا سيما عبور "مرحلة التراجع".



• **مرحلة النمو الأولية:** في هذه المرحلة، سيكون منتجك أو خدمتك قد حققت ملاءمة السوق، ممّا يعني أن هناك حاجة لمنتجك/ خدمتك في السوق وستكون قد بدأت في بيع منتجك أو خدمتك للعملاء. ومع ذلك، كشركة ناشئة، ستظل تكافح من أجل الحصول على موطنٍ قدم مناسب وتأسيس نفسك. بينما ستحقق إيرادات، ستكافح من أجل تحقيق الأرباح. وكما هو موضح في الشكل السابق، سيتحوّل التركيز تدريجياً منك كرائد أعمال والفريق المؤسس إلى الشركة الناشئة كفريق التنفيذ ومجموعة هياكل الشركة وضوابطها وإجراءات التشغيل، مهما كانت أساسية. ستكون شركتك قد ولدت ما يكفي من البيانات والمعرفة في السوق، وستكون قد طوّرت ما يكفي من مجموعة المهارات (خاصة عندما يتعلق الأمر بالشركات الناشئة الموجهة نحو التكنولوجيا) لتكون قادرة على إجراء تعديلات نهائية إذا لزم الأمر. وفي حين أن الشركات الناشئة في مرحلة النمو المبكر يجب أن تستمر بالتمويل الذاتي، فإن العديد منها سيحصل على نوع من التمويل الخارجي، حتى لو كان بمستويات منخفضة، وبالتالي ستكون لديها فكرة عن تقييمها المالي (تأمين الشركة) وبدأت بحثاً جاداً عن المستثمرين المحتملين المناسبين. ومع ذلك، فإن الشركات في هذه المرحلة ستكافح بشكل عام مع التدفق النقدي وستبدأ بالتفكير في البحث عن تمويل إضافي لإدارة الاحتياطات المتناقصة من النقد.

رؤية الخبراء

الحكمة ليست مهمة للشركات الكبيرة فحسب، بل إنها مهمة للشركات الناشئة أيضاً. الحكمة أمر حيوي للحفاظ على رؤية ورسالة الشركة الناشئة، لا سيما عند الحاجة إلى اتخاذ قرارات كبيرة. بالإضافة إلى ذلك، فهي عامل رئيسي ينظر إليه المستثمرون عند تقييم شركة ناشئة. الحكم الرشيد يعني أن عملية صنع القرار اليومية هي فعّالة ومبسّطة.

- ريم القسوس، مديرة النمو، فيلاج كابيتل



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

● **مرحلة النمو:** في هذه المرحلة، يجب أن يكون لديك منتج أو خدمة مطوّرة بالكامل وأن تحقّق إيرادات كبيرة، مع قاعدة عملاء واسعة، ووجود متزايد في السوق. يجب أن تركز على تنمية فريقك وتطوير هيكلك التنظيمي والضوابط التي تأتي معه. ستصبح الحكمة السليمة من حيث القواعد والإجراءات القياسية التي توجه عمليات عملك أكثر أهمية - فهي تضمن النموّ الفعّال لشركتك الناشئة إلى شركة مستقرة. ومع ذلك، فإن نموّك السريع سيعني أنك ستكافح من أجل الحفاظ على التدفق النقدي الكافي، وستحتاج إلى اللجوء إلى مصادر أخرى للتمويل الخارجي، بما في ذلك البنوك والمستثمرين. اعتماداً على نموّك، يمكنك أيضاً التفكير في جولة تمويلية من السلسلة أ، وهي الجولة الأولى من تمويل رأس المال الاستثماري لشركة ناشئة (ولاحقاً جولات ب و ج و د) بعد التمويل الأولي أو من المستثمرين الأفراد (الملائكيين)، والتي ستمكنك من توسيع نطاق وصولك وأسواقك. يجب أن تتوقع أنت ومستثمروك عوائد هائلة على الاستثمارات.

● **النموّ السريع:** يشير النموّ السريع لبدء التشغيل إلى مرحلة من التوسع المتسارع تتجاوز بشكل كبير متوسط معدل نموّ الشركات في نفس القطاع. تتميّز هذه الفترة بزيادة حادّة في مقاييس الأعمال الرئيسية مثل الإيرادات وقاعدة المستخدمين والحصة السوقية والربحية. يمكن أن يحدث النموّ السريع بسبب عوامل مختلفة، بما في ذلك إطلاق المنتجات الناجحة، أو ارتفاع الطلب في السوق، أو الشراكات الاستراتيجية، أو استراتيجيات التوسع الفعّالة.

أدوات لدعم اختيار مصادر التمويل المناسبة

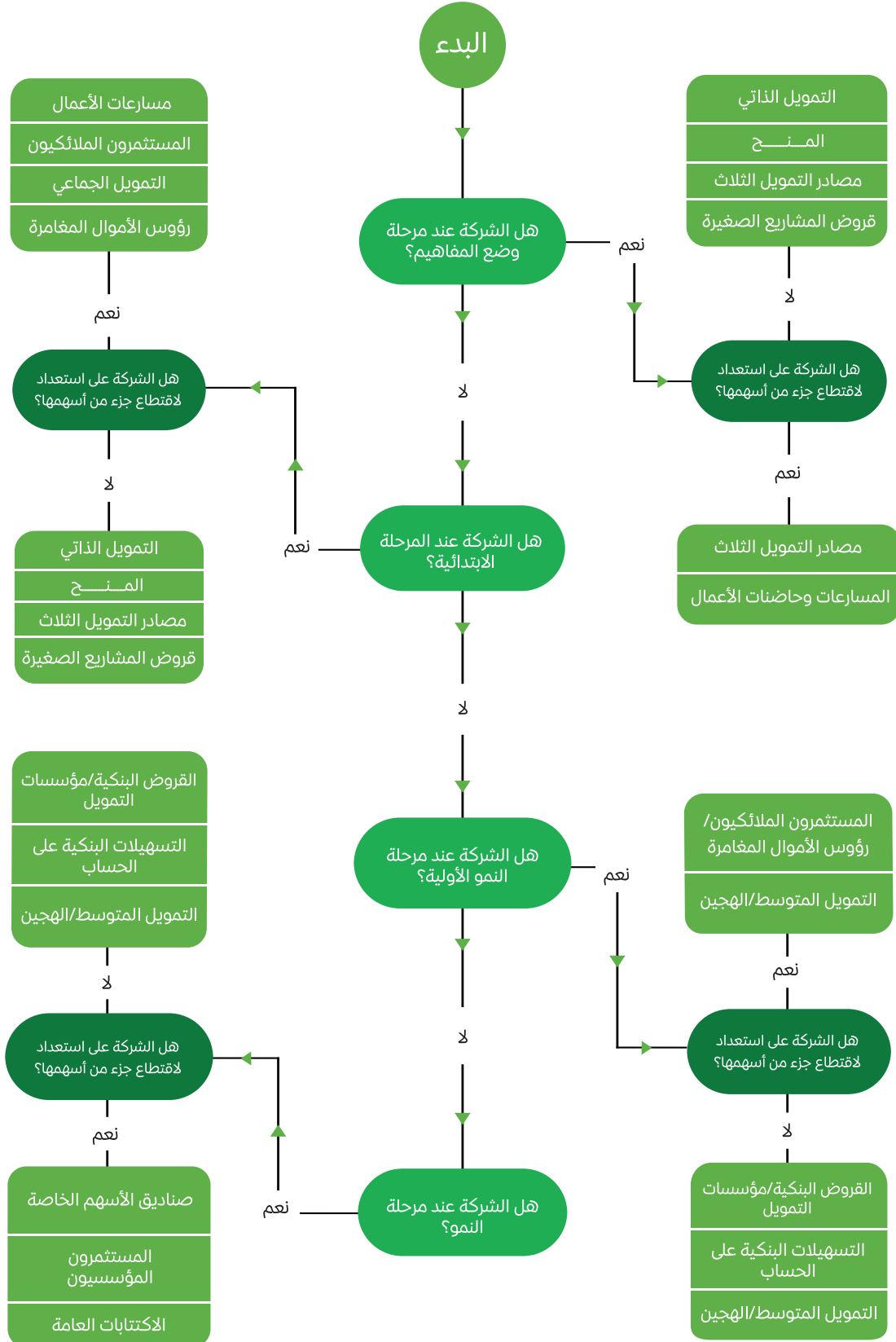
● الاحتياجات التمويلية للشركة الناشئة حسب المرحلة

يوضّح الشكل أدناه احتياجات التمويل للشركة الناشئة وفقاً لمرحلة نموّها. النطاقات أدناه ليست مطلقة، ويمكن أن تتغير من وقت لآخر، ووفقاً للمنطقة، وتعتمد على ممولين وشركات ناشئة محدّدة.

المعيار	مرحلة وضع المفاهيم	المرحلة الابتدائية	مرحلة النمو الأولية	مرحلة النمو	مرحلة المساهمة العامة
نوع التمويل	<ul style="list-style-type: none"> التمويل الذاتي المنح التمويل السهمي 	<ul style="list-style-type: none"> التمويل الذاتي المنح التمويل السهمي القروض (القرض المبسرة) 	<ul style="list-style-type: none"> التمويل السهمي التمويل المتوسط 	<ul style="list-style-type: none"> التمويل السهمي التمويل المتوسط القروض 	<ul style="list-style-type: none"> التمويل السهمي القروض
مقدار التمويل الاعتيادي	أقل من 150 ألف دولار	بين 10 آلاف ومليون دولار	بين مليون و30 مليون دولار	أكثر من 10 ملايين دولار	أكثر من 50 مليون دولار
مصدر التمويل	<ul style="list-style-type: none"> مصادر ذاتية التمويل الثلاث (الأصدقاء، والعائلة، والمغامرون) حاضنات ومسرعات الأعمال المستثمرون الملائكيون ورؤوس الأموال الجريئة الصغرى منصات التمويل الجماعي المنظمات غير الربحية 	<ul style="list-style-type: none"> مصادر ذاتية التمويل الثلاث (الأصدقاء، والعائلة، والمغامرون) حاضنات ومسرعات الأعمال المستثمرون الملائكيون ورؤوس الأموال الجريئة صناديق التنمية 	<ul style="list-style-type: none"> المستثمرون الملائكيون ورؤوس الأموال الجريئة البنوك 	<ul style="list-style-type: none"> رؤوس الأموال الجريئة المتقدمة الشركات الخاصة بالأسهم البنوك 	<ul style="list-style-type: none"> أسواق الأسهم (الاكتتابات العامة) البنوك
مجال تركيز التمويل	<ul style="list-style-type: none"> تطوير المنتجات الأولية تعيين أعضاء الفريق الأساسيين 	<ul style="list-style-type: none"> تمويل أنشطة تطوير المنتجات تعيين أعضاء الفريق الأساسيين 	<ul style="list-style-type: none"> تنمية قاعدة العملاء تعيين موظفي المبيعات، والتسويق، ودعم العملاء 	<ul style="list-style-type: none"> التوسع صوب شرائح سوقية أخرى تعيين الأفراد في مناصب متقدمة اختبار مصادر الإيرادات المختلفة 	<ul style="list-style-type: none"> الاستحواذ التوسع صوب أسواق أو قطاعات جديدة

• أداة تقييم مصادر التمويل

توفّر لك الأداة التالية إرشادات حول مصادر التمويل الصحيحة بناءً على مرحلتك ووضع التمويل المفضّل.





الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة



الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:

- جميع أدوات العمل لتصميم عملك: <https://www.designabetterbusiness.tools/>
- مجموعة أدوات الاستعداد للاستثمار: <https://www.greenfinanceinstitute.com/gfihive/toolkit/>
- أداة تقييم جاهزية الاستثمار: <https://www.tedcomd.com/assessment-tool>
- الاستعداد للاستثمار المؤثر: <https://www.socialinvestmentscotland.com/investment/investment-readiness-tool/>
- أداة قياس الأعمال: <https://www.thestartupboard.com/myBizScore>

أهمية مفهوم تكلفة رأس المال لخيارات التمويل

بالنسبة للشركات الناشئة، فإن فهم تكلفة خيارات التمويل المختلفة لا يتعلّق فقط بقياس العبء المالي. يتعلّق الأمر باختيار رأس المال وإدارته بشكل استراتيجي بطريقة تدعم النموّ المستدام، وتتماشى مع ملف مخاطر الشركة، وتزيد من القيمة لكل من المؤسّسين والمستثمرين. هذا الفهم هو حجر الزاوية في الإدارة المالية السليمة وعامل حاسم في نجاح وقابلية التوسع. يعدّ إدراك مفهوم تكلفة رأس المال لخيارات التمويل المختلفة، بما في ذلك الأسهم والديون والمنح، أمراً بالغ الأهمية للشركات الناشئة لعدة أسباب:

اتخاذ قرارات مستنيرة

• طرق التمويل المختلفة تأتي بتكاليف مختلفة. قد يؤدي تمويل الأسهم إلى إضعاف الملكية (تقليل نسبة الملكية للمؤسّسين) ولكنه لا يتطلب سدادات منتظمة، في حين أن تمويل الديون كالقروض يعني مدفوعات بفائدة منتظمة ولكن لا يوجد تخفيف للملكية. عادة ما تكون المنح هي الأكثر فعالية من حيث التكلفة ولكن يمكن أن تكون تنافسية للغاية ومقيدة. يساعد فهم هذه التكاليف الشركات الناشئة على اختيار الخيار الأنسب.

التخطيط المالي طويل الأجل

• تتيح معرفة تكلفة رأس المال للشركات الناشئة التخطيط لاستراتيجيتها المالية طويلة الأجل بشكل فعال. كما تساعد في التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية وتحديد جدوى استراتيجيات النمو المختلفة.

هيكل رأس المال الأمثل

• تحتاج الشركات الناشئة إلى تحقيق التوازن بين تمويل الاستثمار والديون في هيكل رأس المال الخاص بها على النحو الأمثل. فالإفراط في الديون يزيد من المخاطر المالية، في حين أن الإفراط في تمويل الاستثمار يؤدي إلى تخفيف الملكية ويمكن أن يقلل من سيطرة المؤسّسين على الشركة. يساعد فهم الآثار المترتبة على التكلفة لكل منها في الحفاظ على هذا التوازن.

تقليل تكاليف التمويل

• من خلال فهم التكاليف المرتبطة بأنواع مختلفة من رأس المال، يمكن للشركات الناشئة هيكلتها تمويلها بطريقة تقلل من هذه التكاليف، وبالتالي تحسين الربحية والتقييم.

التقييم الدقيق

• تعدّ تكلفة الاستثمار وحقوق الملكية مكوناً حاسماً في نماذج تقييم الشركة مثل تحليل التدفق النقدي المخصوم (DCF). ويعدّ الفهم الواضح لهذه التكلفة أمراً ضرورياً لتحديد تقييم الشركة الناشئة بدقة.

توقعات المستثمرين

• يتوقع المستثمرون عوائد تتناسب مع المخاطر التي يتعرضون لها. يساعد فهم تكلفة رأس المال للشركات الناشئة على مواءمة خطط أعمالها مع توقعات المستثمرين.

إدارة المخاطر

• تحمل خيارات التمويل المختلفة مستويات مختلفة من المخاطر. تمويل الديون، على سبيل المثال، يزيد من الالتزامات الثابتة للشركة ويمكن أن يؤثر على ملف المخاطر الخاص بها. إن فهم هذه المخاطر أمر بالغ الأهمية لإدارة المخاطر بشكل فعال.

الاستدامة

• تحتاج الشركات الناشئة إلى التأكد من أن نموها مستدام. إن تحمل الكثير من الديون باهظة التكلفة أو التخلي عن الكثير من الأسهم يمكن أن يعرّض الاستدامة على المدى الطويل للخطر.

أداة في التفاوض

• إن الفهم الواضح لتكلفة رأس المال يمنح الشركات الناشئة مكانة أقوى في المفاوضات مع المستثمرين والمقرضين، حيث يمكنهم التفاوض على شروط أفضل من خلال إظهار فهم لأسعار وظروف السوق العادلة.

الامتثال التنظيمي والكفاءة الضريبية

• بالنسبة لتمويل الديون، يعدّ فهم الآثار المترتبة على التكلفة أمراً مهماً للامتثال لتعهدات القروض وتجنّب التخلّف عن السداد. غالباً ما تكون مدفوعات الفائدة على الديون معفاة من الضرائب، ممّا قد يقلل من التكلفة الفعلية لرأس المال. يمكن أن يؤدي فهم هذه الآثار الضريبية إلى قرارات تمويل أكثر كفاءة من الناحية الضريبية.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

يعدّ حساب تكلفة رأس المال لخيارات التمويل المختلفة أمراً ضرورياً للشركات الناشئة لفهم النفقات المرتبطة بكل مصدر تمويل. تتضمّن تكلفة رأس المال عادة تكلفة حقوق الملكية، وتكلفة الديون، وفي بعض الحالات، تكلفة المنح.

تتوفر العديد من التطبيقات المجانية في الإنترنت لحساب تكلفة رأس المال. يرجى مراجعة قسم الموارد.

تتضمّن مقارنة خيارات التمويل المختلفة من حيث التكلفة للشركات الناشئة فهم التكاليف المباشرة وغير المباشرة المرتبطة بكل منها. بشكل عام، تعتمد "تكلفة" خيار التمويل على عدة عوامل، بما في ذلك المرحلة وظروف السوق والشروط المحددة للتمويل.

• تمويل الديون (القروض):

« **التكلفة المباشرة:** ينظر إليها عموماً على أنها أرخص على المدى القصير، خاصة إذا كانت أسعار الفائدة مواتية. تكلفة الدين هي الفائدة المدفوعة على المبلغ المقترض.

« **التكاليف غير المباشرة:** يزيد تمويل الديون من المخاطر المالية للشركة بسبب الالتزام بسداد مدفوعات الفائدة المنتظمة وسداد رأس المال، بغض النظر عن الأداء المالي للشركة.

• تمويل الأسهم (الإستثمار):

« **التكلفة المباشرة:** غالباً ما تعتبر أكثر تكلفة على المدى الطويل لأنها تنطوي على التخلي عن جزء من الملكية في الشركة. تصبح التكلفة الحقيقية لتمويل الأسهم واضحة عندما تنمو قيمة الشركة، حيث يمكن أن تكون قيمة حقوق الملكية الممنوحة للمستثمرين أكثر بكثير من رأس المال الأولي الذي تمّ جمعه.

« **التكاليف غير المباشرة:** تشمل التخفيف المحتمل للسيطرة والحاجة إلى التوافق مع توقّعات المستثمرين ومصالحهم.

• المنح:

« **التكلفة المباشرة:** تعتبر عادة أرخص أشكال التمويل لأنها لا تتطلب السداد ولا تخفّف من حقوق الملكية. المنح هي في الأساس "أموال مجانية" تقدّم لدعم الأعمال.

« **التكاليف غير المباشرة:** يمكن أن تكون عملية التقدّم بطلب للحصول على المنح مضيعة للوقت و ذات تنافسية عالية. بالإضافة إلى ذلك، قد تأتي المنح بشروط أو متطلبات محدّدة يجب على الشركة الوفاء بها.

• مقارنة التكاليف:

« **للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة:** قد يكون تمويل الأسهم (الإستثمار) أكثر سهولة، وفي بعض الحالات، الخيار الوحيد بسبب المخاطر العالية المرتبطة بالأعمال. وفي حين أنها مكلفة من حيث القيمة المستقبلية المحتملة، إلا أنها لا تثقل كاهل الشركة الناشئة بسداد الديون خلال المراحل المبكرة الحرجة.

« **للشركات الناشئة الأكثر استقراراً:** يمكن أن يكون تمويل الديون أكثر فعالية من حيث التكلفة لأن هذه الشركات قد يكون لديها تدفّقات نقدية أكثر قابلية للتنبؤ والقدرة على خدمة الديون. ومع ذلك، فإنه يضيف التزاماً مالياً ثابتاً.

« **المنح:** على الرغم من أنها مثالية من حيث التكلفة، إلا أنها ليست متاحة دائماً أو كافية لتلبية جميع الاحتياجات المالية لبدء التشغيل. ومن الأفضل استخدامها كتمويل تكميلي.

يعتمد خيار التمويل "الأرخص" على الظروف المحدّدة للشركة الناشئة وأهدافها طويلة الأجل. يمكن أن يكون تمويل الأسهم مكلفاً من حيث القيمة المستقبلية والتحكّم ولكنه يوفر مرونة في التدفق النقدي. أما الديون فهي أرخص على المدى القصير ولكنها تزيد من المخاطر المالية. وأما المنح فهي الأكثر فعالية من حيث التكلفة ولكنها محدودة و ذات تنافسية عالية. غالباً ما يكون النهج المتوازن، الذي يأخذ في الاعتبار الآثار الفورية وطويلة الأجل لكل نوع من أنواع التمويل، هو الاستراتيجية الأكثر حكمة للشركات الناشئة.

مثال



تخيل شركة "Jordan XYZ Tech"، وهي شركة ناشئة تتطلّع إلى جمع 100,000 دينار أردني لتوسيع عملياتها. يدرس المؤسسون ثلاثة خيارات تمويل: الديون والاستثمار والمنح.

المنح

حصلت شركة Jordan XYZ Tech على منحة حكومية بقيمة 100,000 دينار أردني للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا.

تكلفة رأس المال:

- لا تتطلب المنح السداد ولا تتخلى عن أية ملكية، وبالتالي فإن التكلفة المالية المباشرة هي صفر دينار أردني.

- ومع ذلك، قد تشمل التكاليف غير المباشرة الوقت والموارد التي يتم إنفاقها في التقدم بطلب للحصول على المنحة وأية قيود أو التزامات تفرضها شروط المنحة.

تمويل الأسهم
(استثمار)

المستثمر الملائكي على استعداد لتقديم 100,000 دينار أردني مقابل حصة ملكية 10% في الشركة.

تكلفة رأس المال:

- يعدّ حساب تكلفة حقوق الملكية أكثر تعقيداً ويتضمّن تقدير العائد الذي يتوقعه المستثمر على استثماراته.

- إذا كان من المتوقع أن تنمو Jordan XYZ Tech بشكل كبير، فقد تكون تكلفة حقوق الملكية مرتفعة، حيث سيمتلك المستثمر 10% من شركة يحتمل أن تكون أكثر قيمة في المستقبل.

- إذا ارتفعت قيمة الشركة إلى 2 مليون دينار، فإن حصة المستثمر ستكون قيمتها 200,000 دينار، وهو ما يمثل تكلفة ضمنية أعلى بكثير من خيار الدين، خاصة إذا حدث هذا النمو بسرعة.

تمويل الديون (قرض)

يمكن لـ Jordan XYZ Tech الحصول على قرض بسعر فائدة 8% سنوياً.

تكلفة رأس المال:

- التكلفة هنا واضحة نسبياً - إنها معدل الفائدة 8%.

- هذه التكلفة هي نفقات مالية مباشرة من شأنها أن تقلل من صافي دخل الشركة. وبالتالي، فإن التكلفة الإجمالية للدين لأكثر من 3 سنوات ستكون 124,000 دينار أردني، منها 24,000 دينار أردني هي تكلفة رأس المال (الفائدة)، و 100,000 دينار أردني هي سداد مبلغ القرض الأصلي.

تقييم الخيارات بشكل عام:

- يؤقّر تمويل الديون تكلفة ثابتة يمكن التنبؤ بها ولكنه يتطلب سدادات منتظمة يمكن أن تضغط على التدفق النقدي.
- لا يتقل تمويل الأسهم كاهل الشركة بسداد الديون ويؤقّر موارد إضافية وفرصاً للتواصل من خلال المستثمر. ومع ذلك، فإنه يخفف من ملكية المؤسسين ويمكن أن يكون أكثر تكلفة على المدى الطويل إذا زادت قيمة الشركة بشكل كبير.
- المنح هي الأكثر فعالية من حيث التكلفة فيما يتعلق بالتكاليف المالية المباشرة ولكنها غالباً ما تكون تنافسية وتقتصر على مشاريع أو أغراض محددة.
- في هذا المثال، يعتمد الخيار الأفضل على الوضع المالي الحالي لشركة Jordan XYZ Tech، وآفاق النمو، واستعداد المؤسسين لمشاركة الأرباح المستقبلية أو سيطرة الشركة. يساعد فهم المؤسسين لتكلفة رأس المال لكل خيار على اتخاذ قرار مستنير يتوافق مع أهدافهم الاستراتيجية وقدرتهم المالية.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

التمويل الذاتي

تنجح العديد من الشركات في تمويل الأعمال بأي تمويل خارجي. التمويل الذاتي هو نهج للتمويل الذاتي للشركات الناشئة، حيث يعتمد رواد الأعمال على مذكراتهم الخاصة، والإيرادات الناتجة عن الأعمال، والفعالية التشغيلية لدعم النمو والتنمية. تتناقض هذه الطريقة مع البحث عن تمويل خارجي من خلال المستثمرين أو القروض أو المنح. يسمح التمويل الذاتي للمؤسسين بالحفاظ على السيطرة الكاملة على قرارات أعمالهم وحقوق الملكية، مما يجعله خياراً جذاباً للعديد من رواد الأعمال.

المزايا

- يحتفظ رواد الأعمال بالسيطرة الكاملة على قراراتهم التجارية ويحافظون على الملكية الكاملة، وتجنّب تخفيف حقوق الملكية التي تأتي مع تمويل المستثمرين.
- يجبر التمويل الذاتي الشركات الناشئة على التركيز على بناء نموذج أعمال مستدام منذ البداية، حيث أن المصدر الأساسي للتمويل هو الإيرادات الناتجة عن الشركة نفسها.
- من خلال عدم الحصول على قروض، تتجنب الشركات الناشئة الديون ومدفوعات الفائدة المرتبطة بها، والتي يمكن أن تكون مرهقة بشكل خاص للشركات الجديدة.
- بدون مستثمرين خارجيين، تتمتع الشركات الناشئة بالمرونة اللازمة لتوجيه نموذج أعمالها حسب الحاجة دون الحصول على موافقة من أصحاب المصلحة.

المساوئ

- العيب الأكثر أهمية هو الحدّ من الموارد المتاحة. يمكن أن يكون النموّ أبطأ لأن إعادة الاستثمار تقتصر على ما تستطيع الشركة تحمّله من إيراداتها الخاصة.
- غالباً ما يستثمر رواد الأعمال مذكراتهم الخاصة، ممّا يزيد من المخاطر المالية الشخصية إذا فشل العمل.
- قد يعني التركيز على توليد الإيرادات الفورية في بعض الأحيان فقدان فرص أكبر تتطلب استثماراً مقدّماً ومرتبناً يتجاوز القدرات المالية الحالية للشركة الناشئة.

الخطوات

- تبدأ العملية عادة باستثمار رائد الأعمال مذكراته الخاصة لبدء العمل.
- يتم إعادة استثمار الأرباح من الأعمال لتمويل العمليات والنمو، بدلاً من توزيعها كأرباح.
- يجب على الشركات الناشئة التي تتبع هذه المنهجية إدارة التكاليف بعناية، وغالباً ما تتطلب من المؤسسين تولّي العديد من الأدوار أو أداء مهام مختلفة وتقليل النفقات حيثما أمكن ذلك.
- ينمو العمل طبيعياً بالاعتماد على الموارد الخاصة بناء على قدرته على توليد الإيرادات وإعادة استثمارها، وليس من خلال ضخ رأس مال كبير.
- التمويل الذاتي هو دليل على التزام رائد الأعمال وإيمانه بفكرة أعماله، وهو يتطلب الانضباط واستراتيجيات فعّالة من حيث التكلفة والتركيز على بناء نموذج أعمال مدبرٍ للدخل. وفي حين أنه قد يجتهد من التوسع السريع، إلا أنه يبني أساساً متيناً للانضباط المالي والتركيز على العملاء، ممّا يؤدي في كثير من الأحيان إلى أعمال أكثر استدامة على المدى الطويل.

يرجى قراءة دراسة الحالة "السياحة المستدامة" أدناه كمثال على التمويل الذاتي.



السياحة المستدامة - نبيل ترزي

دراسة حالة

- **خلفية نبيل ترزي وتأسيس الفنادق البيئية:** بعد مسيرة مهنية في مجال التكنولوجيا في لندن ورحلة مثيرة عبر أستراليا وجنوب شرق آسيا، أسس نبيل ترزي شركة الفنادق البيئية في عام 2009. ألهمته تجاربه خلال رحلاته، والتي تضمنت الانغماس في المغامرة والثقافة، لإنشاء نموذج فريد للسياحة البيئية في الشرق الأوسط.
- **تاريخ ومفهوم نزل فينان البيئي:** تمّ بناء نزل فينان البيئي في عام 2005 من قبل الجمعية الملكية لحماية الطبيعة (RSCN)، وهو مستوحى من القوافل التاريخية. تولت شركة الفنادق البيئية إدارتها في عام 2009، مع التركيز على توفير تجربة أصيلة للحياة البرية والتاريخ والثقافة في الأردن مع الحد الأدنى من التأثير البيئي السلبي.
- **التحديات والنجاحات:** واجه نبيل ترزي، خريج الهندسة الكهربائية من كندا، تحديات في وضع نزل فينان البيئي على خريطة السياحة العالمية، وضمان جودة الخدمة العالية، وتوظيف العمالة المحلية الماهرة. ينسجم تصميم النزل مع البيئة، باستخدام الطاقة الشمسية ودعم المجتمعات المحلية.
- **الإنجازات والتأثير على السياحة المستدامة:** تحت إدارة نبيل، حصل نزل فينان البيئي على العديد من الجوائز، بما في ذلك تقدير ناشيونال جيوغرافيك ترافيلر. وصل نبيل إلى التصفيات النهائية في جوائز إرنست ويونغ لرواد الأعمال لعام 2014 ولعب دوراً مهماً في شبكات السياحة البيئية العالمية. فاز نزل فينان البيئي بالجائزة الأولى في حفل توزيع جوائز السياحة المسؤولة العالمية لعام 2019 لجهوده في الحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون. يسلط هذا الإنجاز الضوء على دور الأردن في السياحة المستدامة والحفاظ على البيئة.

الحصول على التمويل:

- كانت رحلة تمويل نزل فينان البيئي، التي تديرها شركة الفنادق البيئية تحت قيادة نبيل ترزي، مزيجاً من الشراكات الاستراتيجية وتوليد الإيرادات التشغيلية والمنح. تشمل النقاط الرئيسية المتعلقة بالتمويل والاستدامة المالية لـ نزل فينان البيئي ما يلي:
- **الشراكة مع الجمعية الملكية لحماية الطبيعة:** كانت إحدى الخطوات الحاسمة في آلية التمويل هي الشراكة مع الجمعية الملكية لحماية الطبيعة. وقد وفر هذا التعاون دعماً تأسيسياً، نظراً لدور الجمعية الملكية لحماية الطبيعة في تأسيس وتملك العقار. ويمكن أن توفر هذه الشراكات الموارد المالية والتشغيلية الضرورية لإطلاق مشاريع صديقة للبيئة والحفاظ عليها.
- **الإيرادات التشغيلية:** بمجرد بدء الفنادق البيئية في إدارة نزل فينان البيئي، حقق دخله التشغيلي من خلال أعمال السياحة البيئية. يقدّم النزل تجارب فريدة من نوعها، تجذب السياح المهتمين بالسياحة المستدامة والثقافية. يعدّ نموذج الإيرادات التشغيلية هذا أمراً بالغ الأهمية للاستدامة المالية طويلة الأجل للنزل.
- **الجوائز والتقدير:** من المحتمل أن تكون الجوائز والتقدير العديدة التي تمّ تلقّيها، مثل جائزة ناشيونال جيوغرافيك ترافيلر والجائزة الأولى في جوائز السياحة المسؤولة العالمية، على الرغم من أنها ليست مصادر تمويل مباشرة، قد عزّزت سمعة النزل وجاذبيته للسياح، ممّا أثر بشكل غير مباشر على إيراداته.
- **المشاركة المجتمعية والتركيز البيئي:** من خلال التركيز على مشاركة المجتمع المحلي والحفاظ على البيئة، يتوافق نزل فينان البيئي مع مختلف المنظمات التي تقدّم المنح وأهداف الصناديق البيئية. قد تفتح هذه المواءمة فرصاً للحصول على منح أو دعم مالي من الكيانات التي تدعم السياحة المستدامة وتنمية المجتمع.
- **الرؤية الريادية والاستراتيجية:** تمّ دعم المشروع من خلال الاستثمار الشخصي في البداية لتسجيل الشركة كشركة مساهمة خاصة وجمع رأس المال من خلال مستثمر خاص آخر شارك في رؤية السياحة المستدامة والمسؤولية.



دراسة حالة

السياحة المستدامة - نبيل ترزي (تابع)

في حين لم تتم مناقشة جميع التفاصيل حول طرق التمويل الذاتي التي استخدمها نبيل ترزي لنزل فينان البيئي في دراسة الحالة ، إلا أن هذه الاستراتيجيات شائعة بين رواد الأعمال الذين يبدأون وينمون أعمالهم من خلال التمهيد والتمويل الذاتي. يشير التمويل الذاتي إلى بدء وتنمية الأعمال التجارية بدون رأس مال خارجي ، والاعتماد بدلا من ذلك على الموارد المالية الشخصية ، أو إيرادات المبيعات الأولية ، أو إعادة الاستثمار التدريجي للأرباح لتمويل نمو الشركة. وفي إطار هذا النهج، استخدمت الاستراتيجيات الرئيسية التالية:

- **الحد الأدنى من الاستثمار الأولي:** بدأ نبيل تشغيل نزل فينان البيئي باستثمار منخفض مقدما، مع التركيز على الاستفادة من البنية التحتية الحالية والموارد الطبيعية وجمال محمية ضانا للمحيط الحيوي لخلق تجربة فريدة من نوعها للسياحة البيئية.
- **إعادة استثمار الأرباح:** بدلا من البحث عن تمويل خارجي أو قروض ، أعاد نبيل استثمار الأرباح الناتجة عن النزل مرة أخرى في العمل. تساعد إعادة الاستثمار التدريجية هذه في تحسين وتوسيع المرافق أو الخدمات أو جهود التسويق لجذب المزيد من الزوار.
- **عمليات فعالة من حيث التكلفة:** إن تشغيل نزل بيئي بطريقة مستدامة يعني أيضا الحفاظ على تكاليف تشغيلية منخفضة. وشمل ذلك استخدام الطاقة الشمسية، والحصول على الغذاء محليا لخفض تكاليف النقل، وتوظيف أفراد المجتمع المحلي، الأمر الذي لا يحافظ على انخفاض التكاليف فحسب، بل يساهم أيضا في الاقتصاد المحلي.
- **خلق عرض قيمة فريد:** للتميز في سوق السياحة البيئية ، ركز نزل فينان البيئي على تقديم تجارب فريدة لا يمكن العثور عليها في أي مكان آخر ، مثل الضيافة البدوية الأصيلة ، والمشبي في الطبيعة بصحبة مرشدين ، والتجارب الثقافية. يساعد عرض القيمة الفريد هذا في جذب السياح الراغبين في الدفع مقابل تجربة سفر فريدة ومستدامة ، وتحقيق إيرادات دون الحاجة إلى نفقات تسويقية أو إعلانية باهظة.
- **الاستفادة من الشراكات والمشاركة المجتمعية:** من خلال الانخراط مع المجتمع المحلي وتكوين شراكات، كان بإمكان نبيل الوصول إلى الموارد والمعرفة والشبكات التي ساعدت في تطوير النزل والترويج له. لا يوفر التعامل مع المنظمات البيئية ومجالس السياحة والمجتمع المحلي الدعم والرؤية فحسب ، بل يساعد أيضا في موازنة عمليات النزل مع المبادئ المستدامة التي تركز على المجتمع.

المصادر:

- <https://alghad.com/Section-137/-/البيئية-في-المنطقة-308130-أخبار-محلية/ترزي-مهندس-كهربائي-يؤسس-أكبر-مشروع-صديق-137>
- <https://tawasolforumjo.com/team-member/نبيل-ترزي/>
- <https://royanews.tv/news/199367>
- <https://www.bankaletihad.com/ar/community/awards/our-2018-sme-awards/#>
- <https://ecohotels.me/Feynan>

يرجى قراءة دراسة الحالة "ديميتريز كوفي" أدناه كمثال آخر على التمويل الذاتي.



ديميتريز كوفي

دراسة حالة

تأسست ديميتريز كوفي في عام 2014، وهي سلسلة مقاهي في الأردن مكرّسة لتقديم القهوة المميّزة الجذابة. نتاج إيمان مؤسسها هشام أبو بكر على كلّ ما يتعلق بالقهوة، شهدت العلامة التجارية نمواً هائلاً في السنوات الأخيرة مع قاعدة عملاء متزايدة بسرعة من محبي القهوة. أمضى هشام، وهو صيدلي سابق، جزءاً من 4 سنوات في السفر حول العالم لتعلم فن تحميص القهوة، والتعلم من أساتذة في إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية وهونغ كونغ، والانغماس في ثقافات القهوة المختلفة حول العالم.

تأسيس الشركة هو قصة حقيقية من العزيمة الريادية. اعتمدت ديميتريز كوفي في البداية على مدخرات هشام، قبل أن يسعى للحصول على مزيد من الاستثمار من العائلة. تمّ بدء العمل في الشركة اعتماداً على موارد ذاتية بشكل كبير في البداية، حيث عمل الموظفون في نوبات مدتها 16 ساعة ذون أيام عطلة لأول 3 أشهر. وتعليقاً على ذلك، قال هشام: "كان 1 يناير 2016 أول يوم تشغيل لقهوة ديميتري، وقد استهلكنا كلّ مدّخراتنا تقريباً في افتتاح متجرنا الأول. بعد ثلاثة أشهر، كانت الإمكانيات واضحة للغاية وكان علينا إما البقاء كما كنّا أو العمل بجديّة أكبر وزيادة زخمنا للاستحواذ على حصّة أكبر من السوق البكر. قرّرنا اختيار الأخير، وفي أبريل وقّعنا على فتح فرع آخر. منذ ذلك الحين ونحن نمو بلا توقف الحمد لله."

وقد مكّنتهم التمويل الذاتي واعتمادهم على مدّخراتهم الخاصّة وتمويل أسرهم من تجنّب الضغوط التي كان من الممكن أن يطبقها عليهم مستثمرون خارجيون. يقول هشام: "منذ البداية قمنا بإعادة استثمار كلّ قرش نولده مرة أخرى في الشركة وتطوير الموظفين. لم نبحث عن مستثمرين ورفضنا الكثير من العروض لأننا نؤمن بالتحرر من أيّة ضغوط يمكن أن تشتت انتباهنا عن تنفيذ رؤيتنا الخاصّة. كما ساعد الشركاء، حيث تنازلوا عن الراتب لفترة طويلة جداً."

في حين ساعدت خلفية هشام في الصيدلة في فهم الجوانب العلمية للقهوة المتخصصة، فقد تعلّم هو وفريقه معظم ما يتقونه في الوظيفة، مع معظم المهارات التي استخدموها "كنتيجة مباشرة للتعلّم من الفشل والتجربة والخطأ، والابتكار المستمر". بالإضافة إلى ذلك، كانت مبادرة المؤسّسين عنصراً رئيسياً في نموّهم، حيث أضاف هشام: "لقد أنشأنا علاقة رائعة مع مجتمع القهوة العالمي من خلال كوننا عضواً مصوّتاً في جمعية القهوة المتخصصة منذ عام 2016 ومن خلال حضور أهم المعارض والفعاليات وورش العمل المتعلقة بالقهوة في جميع أنحاء العالم - إنها حقاً رحلة لا تتوقّف للتعلّم والتطوير."

وأخيراً، يقدّم هشام نصائح مؤثرة لرواد الأعمال الشباب، قائلاً: "نوعية الحياة لرائد الأعمال في معظم الأوقات ليست جذابة للغاية للجميع، ولكنها ذات مغزى أكبر بنسبة 100%. لذا، إذا كنت قادراً على التضحية مقابل شغفك أو قضية تؤمن بها، فابحث عنها."

توسعت ديميتريز كوفي في 2023 إلى 8 فروع ووطورت مخطط الامتياز التجاري الخاص بها للمساعدة في زيادة نمو الشركة وشبكة الفروع. أيضاً، بدأت تقديم خدمات التزويد لأنشطة الشركات والفعاليات المختلفة.

الأدوات المالية الأساسية

بصفتك رائد أعمال في بداية رحلتك، ستعتمد على الأرجح على مدخراتك الخاصّة و"التمويل الذاتي" خلال السنوات القليلة الأولى من العمل. يمكنك أيضاً جمع تمويل 3Fs (الأصدقاء والعائلة والمغامرون!). من غير المرجح أن يطلب هؤلاء ضمانات و/أو ضمانات إضافية أو بيانات مالية مدقّقة أو حقوق ملكية مسجلة فوراً في شركتك الناشئة، والتي من غير المرجح أن تكون قادراً على تقديمها خلال المراحل الأولى من بدء التشغيل. ومع ذلك، فإن الأصدقاء والعائلة هم أيضاً أقل قدرة لتزويدك بمبالغ أكبر من التمويل الذي ستحتاجه في مراحل لاحقة من نموّ شركتك.

لذلك، ستحتاج إلى الوصول إلى المزيد من كيانات التمويل الرسمية مثل البنوك وصناديق رأس المال الجريء ومؤسّسات التمويل الأصغر وغيرها. تقدّم هذه الكيانات أدوات تمويل مثل القروض والأسهم والتمويل المتوسط /الهجين (الميزانين) والمنح للمساعدة في تمويل نموّ شركتك الناشئة. يعدّ فهم هذه الكيانات وأدوات التمويل التي تقدّمها وتكلفتها المباشرة وغير المباشرة أمراً بالغ الأهمية بالنسبة لك حتى تتمكن من تحديد أفضل وسيلة تمويل ممكنة لشركتك الناشئة في كلّ مرحلة وجولات التمويل المرافقة.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

يعرض الجدول أدناه الأدوات المالية الأولية والثانوية في وصف بسيط وقصير:

الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
حقوق الملكية: ينطوي تمويل الأسهم على زيادة رأس المال عن طريق بيع أسهم الشركة. يحصل المستثمرون على حصة ملكية في الشركة، ويتقاسمون أرباحها وخسائرها. هذا النوع من التمويل أمر بالغ الأهمية للشركات الناشئة والشركات في مرحلة النمو التي قد لا يكون لديها التدفق النقدي لدعم تمويل الديون، موفراً للمستثمرين إمكانية تحقيق عوائد كبيرة.	الميزانين: تمويل الميزانين هو شكل هجين من رأس المال يمزج بين عناصر تمويل الديون والأسهم (الاستثمار). غالباً ما يأخذ شكل ديون ثانوية أو أسهم ممتازة ويستخدم عادة لتمويل توسع الشركات القائمة. تمويل الميزانين أكثر مرونة من الديون التقليدية ولكنه أكثر تكلفة بسبب مخاطره العالية.	الديون: يتضمن تمويل الديون اقتراض الأموال التي يجب سدادها بمرور الوقت، مع الفائدة. إنها طريقة شائعة للشركات لزيادة رأس المال دون التخلي عن الملكية. يمكن أن تأتي الديون بأشكال مختلفة، بما في ذلك القروض المصرفية والتسهيلات الائتمانية والسندات، وعادة ما تكون مضمونة بأصول الشركة أو بناءً على تدفقاتها النقدية.	المنح: المنح هي أموال غير مستردة تقدمها الحكومات أو المنظمات أو المؤسسات لدعم مشاريع أو مبادرات أو شركات ناشئة محددة. على عكس القروض أو تمويل الأسهم، لا تتطلب المنح السداد أو التخلي عن حقوق الملكية، مما يجعلها مصدر تمويل جذاب للشركات في المراحل المبكرة أو المشاريع غير الربحية.

أعمال عالية المخاطر

مخاطر منخفضة للأعمال

الأدوات التمويلية

<ul style="list-style-type: none"> مسرعات الأعمال: برامج مصممة لمساعدة الشركات على النمو بسرعة من خلال الاستثمار والإرشاد والمكونات التعليمية خلال فترة محددة. الاستثمار الملائكي: الأفراد الذين يقدمون رأس المال للشركات الناشئة، غالباً مقابل الأسهم. SAFE (اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية): اتفاقية تمنح المستثمرين الحق في الأسهم مقابل التمويل الفوري. الأسهم: وحدات الملكية في الشركة، التي تخوّل المساهمين الحصول على جزء من الأرباح والخسائر. 	<ul style="list-style-type: none"> القروض غير المضمونة / الصغيرة: القروض التابعة للقروض الأولية وغالباً ما تكون غير مضمونة. الاستثمار القائم على الإيرادات: يتم سداد التمويل من خلال نسبة مئوية من الإيرادات الشهرية. حصة الربح / الطلب: اتفاقيات لمشاركة جزء من الأرباح بدلاً من تقديم حقوق الملكية. توزيعات الأرباح: مدفوعات منتظمة للمستثمرين من أرباح الشركة. حقوق الملكية القابلة للاسترداد: حقوق الملكية التي يمكن للشركة إعادة شرائها بموجب شروط متفق عليها. السندات القابلة للتحويل: أدوات الدين التي يمكن تحويلها إلى حقوق ملكية في وقت لاحق وبشروط معينة. 	<ul style="list-style-type: none"> التمويل الأصغر: القروض التي تستهدف الشركات الصغيرة التي تفتقر إلى الوصول إلى الخدمات المصرفية التقليدية والخدمات ذات الصلة. الإقراض القائم على الأصول: القروض المضمونة بأصول الشركة مثل المخزون أو المستحقات. التأجير: التمويل الذي يسمح للشركات باستخدام المعدات أو الممتلكات مقابل مدفوعات منتظمة. تمويل التجارة: تمويل قصير الأجل لدعم المعاملات التجارية، وتحسين التدفق النقدي. إقراض التدفق النقدي: القروض القائمة على التدفقات النقدية المتوقعة للمقترض. رأس المال العامل: قروض مصممة لتمويل العمليات التجارية اليومية. 	<ul style="list-style-type: none"> المنح: دعم مالي لمشاريع أو عمليات محددة، لا تتطلب أي سداد.
--	---	--	---



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

يعرض الجدول أدناه متطلبات وآثار التمويل للأدوات المختلفة ، مما يجعل من المهم لرواد الأعمال التفكير بعناية في خياراتهم في سياق احتياجات أعمالهم وأهدافهم وصحتهم المالية.

الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
مخاطر منخفضة للأعمال ← → أعمال عالية المخاطر			
المتطلبات الرئيسية لكل خيار من خيارات التمويل (الجزء 1/2)			
<ul style="list-style-type: none"> • المسرعات: <ul style="list-style-type: none"> « تبحث مسرعات الأعمال عن الشركات الناشئة ذات نماذج الأعمال الفريدة والقابلة للتطوير التي تلبى احتياجات السوق أو مشاكل السوق الواضحة. « يعد وجود فريق متخصص وقادر يتمتع بالمهارات والدافع لتنمية الأعمال أمرا بالغ الأهمية. « دليل على التقدم ، مثل نموذج أولي عملي أو مستخدمين أوليين أو إيرادات أولية ، مما يشير إلى إمكانات الشركة الناشئة للنمو. • الاستثمار الملائكي: <ul style="list-style-type: none"> « يعطي المستثمرون الملائكيون الأولوية للشركات الناشئة التي لديها فريق مؤسس شغوف وماهر وملتزم وقادر على تنفيذ خطة العمل. « فرصة سوقية واضحة وكبيرة يمكن للشركة الناشئة الاستحواذ عليها، مما يشير إلى إمكانية تحقيق عوائد عالية. « نموذج أعمال يمكن توسيع نطاقه بكفاءة، موضحا كيف تخطط الشركة الناشئة للنمو وتحقيق إيرادات كبيرة. • SAFE (اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية): <ul style="list-style-type: none"> « سقف التقييم أو معدل الخصم لتحديد قيمة تحويل الاستثمار إلى حقوق ملكية. « محفزات محددة للتحويل، مثل جولة تمويل مستقبلية أو بيع الشركة. « المصطلحات التي تحدد آثار التخفيف المحتملة على الملكية. 	<ul style="list-style-type: none"> • القروض غير المضمونة / الصغيرة: <ul style="list-style-type: none"> « قبول التبعية للديون الأخرى في حالة التخلف عن السداد. « الاستعداد لدفع أسعار فائدة أعلى بسبب زيادة المخاطر على المقرضين. « تقييم شامل للصحة المالية لضمان القدرة على السداد. • الاستثمار القائم على الإيرادات: <ul style="list-style-type: none"> « تدفقات إيرادات منتظمة يمكن إثباتها. « الاتفاق على نسبة الإيرادات التي سيتم تقاسمها مع المستثمر. « استراتيجية خروج واضحة للمستثمر ، بما في ذلك شروط السداد الكامل. • حصة الربح / الطلب: <ul style="list-style-type: none"> « توقعات توضح الربحية والقدرة على تقاسم الأرباح. « اتفاقية مالية شفافة توضح بالتفصيل آليات تقاسم الأرباح. « فتح السجلات المالية للتحقق من صحة حسابات الأرباح. • توزيعات الأرباح: <ul style="list-style-type: none"> « خطة موضوعة لتوزيع الأرباح بين المساهمين. « معدلات وجدول أرباح متفق عليها. « هيكل حوكمة الشركات الذي يدعم مدفوعات الأرباح. • حقوق الملكية القابلة للاسترداد: <ul style="list-style-type: none"> « الشروط المتفاوض عليها لإعادة شراء الأسهم من قبل الشركة. « طريقة تقييم متفق عليها بشكل متبادل لتحديد سعر إعادة الشراء. « جدول زمني وشروط يتم بموجبها استرداد حقوق الملكية. 	<ul style="list-style-type: none"> • التمويل الأصغر: <ul style="list-style-type: none"> « تقديم خطة عمل شاملة توضح فهم السوق واستراتيجيات توليد الإيرادات وخطة سداد القروض. « يطلب بعض الممولين من المتقدمين للحصول على قروض إكمال برامج التدريب أو محو الأمية المالية. • الإقراض القائم على الأصول: <ul style="list-style-type: none"> « ضمانات في شكل أصول تجارية (مثل المخزون وحسابات القبض). « تقييم شامل للأعمال وتقييم الصحة المالية. « تقييم أئتماني مرضي للأعمال. • التأجير: <ul style="list-style-type: none"> « تقييم الجدارة الائتمانية للمستأجر. « الاتفاق على شروط الإيجار ، بما في ذلك المدة والمدفوعات وشروط إرجاع الأصول. « تقييم الأصل المؤجر. • تمويل التجارة: <ul style="list-style-type: none"> « إثبات المعاملات أو الأوامر التجارية الحالية. « الجدارة الائتمانية للأعمال التجارية التي تمارس التجارة. « خطة سداد قوية تضمن إمكانية خدمة القرض. • إقراض التدفق النقدي: <ul style="list-style-type: none"> « سجلات التدفق النقدي التاريخية التي توضح تدفقات الإيرادات المتسقة. « التوقعات المالية التي تبين قدرة التدفق النقدي في المستقبل. « تصنيف أئتماني جيد للتأهل للحصول على شروط مواتية. 	<ul style="list-style-type: none"> • المنح: <ul style="list-style-type: none"> « تقديم مقترح مشروع مفصل يتوافق مع أهداف المانح. « دليل على التأثير أو الابتكار أو المساهمة في مجال أو مجتمع معين. « الامتثال لمعايير الأهلية التي يحددها المانح ، مثل النوع التنظيمي والحجم ونطاق المشروع. « تقديم تقارير دورية عن التقدم المحرز في المشروع واستخدام الأموال على النحو الذي يطلبه المانح.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

الملكية (الإستثمار)



التمويل المتوسط /الهجين
(الميزانين)



دين (القروض)



منح



أعمال عالية المخاطر

مخاطر منخفضة للأعمال

المتطلبات الرئيسية لكل خيار من خيارات التمويل (الجزء 2/2)

- **الأسهم:**
- « تقييم الشركة لتحديد سعر الأسهم الجديدة.
- « اتفاقية المساهمين التي تحدد الحقوق والمسؤوليات والحماية لجميع الأطراف.
- « تفاصيل حول حقوق التصويت وسياسات توزيع الأرباح وأية قيود على تحويلات الأسهم.

- **الأوراق المالية القابلة للتحويل:**
- « يتم تطبيق سعر فائدة متفق عليه على القرض حتى التحويل.
- « تاريخ استحقاق يجب فيه تحويل السند أو سداده.
- « الشروط المحددة التي بموجبها سيتم تحويل الدين إلى حقوق ملكية ، بما في ذلك حدود التقييم أو الخصومات.

- **رأس المال العامل:**
- « التاريخ التشغيلي الذي يوضح سجل الأعمال.
- « تقييم الصحة المالية والسيولة للشركة على المدى القصير.
- « إثبات القدرة على سداد أقرض خلال فترة قصيرة الأجل.

منح

رؤية الخبراء



يعد اختيار المستثمر المناسب أمراً بالغ الأهمية - يجب أن تجد الشركات الناشئة مستثمرين استراتيجيين يضيفون قيمة تتجاوز الاستثمارات النقدية. يجب النظر في الديون فقط عندما يكونون قادرين على خدمة هذا الدين، وإلا يجب عليهم اختيار الاستثمار. عادة ما يعتمد المبلغ الذي سيتم جمعه إلى حد كبير على مقدار احتياجات الشركات الناشئة وأقرب تقييم يمكن الدفاع عنه وقبوله من قبل المستثمرين. لا تجمع الكثير في البداية عندما تكون في تقييم منخفض نسبياً، بحيث يكون بحلول الوقت الذي تصل فيه إلى السلسلة أو ما بعدها، لا يزال لديك حصة ملموسة لأسهم الملكية الزائدة التي ستسمح لك بجمع المزيد من التمويل مقابل حقوق الملكية في المستقبل. أيضاً، يجب مراجعة وثيقة الشروط والأحكام بشكل جيد للغاية؛ نحن نساعد شركاتنا الناشئة في ذلك في كل جولة.

- لمى فواز، الرئيس التنفيذي لشركة Oasis500

المنحة هي مبلغ من المال يقدمه المانح مجاناً لعملك (المستفيد من المنحة). يتم تقديم المنحة مقابل التزام شركة ناشئة أو رائد أعمال بشروط وأحكام أو متطلبات معينة للمانح، بما في ذلك استمرار أو إكمال أنشطة معينة تتعلق بتركيز و/أو أولوية المانح.

لا تتطلب المنح سداداً أو حصة من الشركة أو أرباحها. وهي متاحة عادة للمشاريع التي لا تستهدف الربح، غير أن الأعمال التجارية التي لها تأثير اجتماعي في المجالات التي تهتم المانح قد تكون مؤهلة لتلقي المنح. يمكن أن تساعد المنح الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة لأنها تكافح للحصول على مصادر تمويل أخرى، بما في ذلك الديون و/أو الاستثمارات، بسبب صغر حجم عملياتها، وغياب البيانات المالية المطلوبة و/أو عمليات التدقيق، والربحية الحالية المحدودة لفكرتها أو أعمالها. ولهذا السبب بالدرجة الأولى، عادة ما تكون المنح أصغر حجماً

مقارنة بالقروض أو عمليات شراء الأسهم، وتُصرف عموماً على مراحل وفقاً لمتطلبات محددة مرحلياً وصارمة، ممّا يتطلب تقديم تقارير تفصيلية من جانب الجهات المتلقية للمنح.

عادة ما يتم صرف المنح من قبل المؤسسات أو الجمعيات الخيرية، والهيئات العامة أو الخاصة، بما في ذلك الحكومة أو شركات القطاع الخاص (عادة كجزء من مسؤوليتها الاجتماعية للشركات)، والمنظمات الوطنية والدولية. عادة ما تكون المنح مخصصة لنفقات محددة، مثل المشتريات، وتكاليف التسويق، ورواتب الاستشاريين، وما إلى ذلك. يمكن أيضاً تقديم المنحة على شكل جائزة أو كجزء من مسابقة. سيحتاج المتقدمون هنا إلى إظهار مدى صلة أعمالهم أو فكرتهم بالمنحة. تقوم لجنة التحكيم بعد ذلك بتضييق المجال إلى العديد من المتأهلين للتصفيات النهائية حيث يتم اختيار الفائز أو الفائزين.

يمكن أيضاً تقديم المنح من خلال حملات التمويل الجماعي (يجب عدم الخلط بينها وبين التمويل الجماعي الاستثماري)، وعادة ما يتم ذلك على الإنترنت. يمكن أن تكون الحملات على شكل تبرع، كصندوق أسهم لمشروع مستقبلي أو كدين. يمكن أيضاً توفير التمويل الجماعي كدفعة مقابل سلعة أو منتج قبل توفره، من أجل جمع المبلغ المطلوب من التمويل لتصنيعه. بالإضافة إلى ذلك، هناك أيضاً تمويل جماعي قائم على المكافآت يتم من خلاله تزويد الممولين بمكافآت بعد الانتهاء من المشروع، بما في ذلك، على سبيل المثال، دعوات إلى حفل إطلاق أو إشادة في فيلم قاموا بتمويله.

يمكن أن تكون المنح إما مستجيبة أو استراتيجية / استباقية. المنح المستجيبة هي تلك التي يقدمها المانحون المنفتحون على تلقي الطلبات المفتوحة فيها من المستفيدين المحتملين، ممّا يسمح بمرونة أكبر في تركيز النشاط الممول للمستفيد من المنحة. يتم طلب المنح الاستراتيجية أو الاستباقية لغرض محدد، حيث يقوم مقدمو المنح بالإعلان عن دعوة لتقديم الطلبات ويتعين على الشركات والجمعيات التقديم.

المزايا

- يتم منحها مجاناً، دون أية التزامات مالية أو متطلبات سداد.
- في بعض الحالات النادرة، يكون لدى المانحين التزامات بصرف الأموال، وبالتالي سيوافقون على الطلبات بسهولة أكبر من الممولين الآخرين.
- الممولون ليس لديهم تأثير يذكر في العمليات اليومية خارج نطاق عمل المنحة للشركة الناشئة.

المساوئ

- تميل إلى أن تكون أصغر في الحجم من القروض أو الاستثمار.
- لديك متطلبات إبلاغ أكثر صرامة، وغالباً ما تكون واسعة النطاق.
- يتم صرفها على مراحل، وعادة ما يستغرق صرفها وقتاً أطول بكثير من أشكال التمويل الأخرى.
- يمكن أن يكون مقدمو المنح غير مرنين في استيعاب الشركات الناشئة التي تحتاج إلى التحوّل من استراتيجية عمل إلى أخرى.

الخطوات

- يتلقى المانح طلباً من شركة ناشئة يقدم تفاصيل عن فكرتها و/أو أهدافها وعملياتها وبياناتها المالية وتأثيرها.
- يقوم المانح بتقييم الطلب. إذا قرّر أن الشركة الناشئة قد استوفت معايير الأهلية، فإنه يقيم الشركة الناشئة بمزيد من التفصيل، ويقارن أداءها وإمكاناتها مع المتقدمين الآخرين، ويشرع في عمليات التدقيق/التحقق الواجبة.
- يتم إجراء عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، ويتم تدقيق البيانات المالية والسياسات والإجراءات والعمليات الخاصة بالشركة الناشئة.
- إذا أكدت عمليات التدقيق/التحقق الواجبة أن الشركة الناشئة و/أو رائد الأعمال قابل للتمويل، وقيم المانح أن جميع معايير الأهلية قد استوفيت، فإنه يصرف التمويل، إما بالكامل أو على مراحل (لضمان الالتزام بشروط ومتطلبات المنحة).

يرجى قراءة دراسة الحالة "تقنيات البناء المتقدمة" أدناه كمثال على المنح.



تقنيات البناء المتقدمة - بسمة وباسل عريقات

دراسة حالة

- **التأسيس والخلفية:** أسست بسمة عريقات، المهندسة المعمارية الرائدة في مجال المباني التكنولوجية والنموذجية، "منازل كن" في عام 2020 كشركة تابعة لشركتها الأولى "عريقات للهندسة المعمارية"، التي تأسست في عام 2009 مع شريكها ووجهها باسل عريقات. يعكس مشروعها في حلول الإسكان المستدامة شغفها بالتميز والابتكار في التصميم المعماري.
- **نهج مبتكر للإسكان:** "منازل كن" متخصصة في تقنيات البناء المتقدمة وتقدم حلول إسكان شاملة. تدور فلسفة الشركة حول إنشاء منازل مستدامة ومبنية بسرعة وذات فعالية عالية من حيث التكلفة، وهي تركز على استخدام التقنيات الرقمية وتقنيات البناء المعيارية لتبسيط عملية البناء.
- **الأثر البيئي والاقتصادي:** تهدف "منازل كن" إلى توفير حلول سكنية صديقة للبيئة ومجدية اقتصادياً. وتركز الشركة على التصنيع المحلي، الذي يساهم في الاقتصاد الوطني، ويخلق فرص عمل، مع التركيز بشكل كبير على تمكين المرأة في قطاع البناء.
- **التوسع والرؤية:** بدءاً من مشروع متواضع في عام 2020، وسّعت بسمة عملياتها محلياً وفي السوق العربية. تعمل "منازل كن" الآن في الأردن والمملكة العربية السعودية، مع تطورات لمزيد من التوسع الإقليمي. تهدف الشركة إلى أن تكون رائدة في حلول الإسكان المستقبلية، باستخدام التكنولوجيا لجعل عملية تصميم وشراء وبناء المنازل أكثر كفاءة واستدامة.
- **المميزات والخدمات المميزة:** تقدم "منازل كن" مجموعة من المنتجات السكنية، بما في ذلك التصاميم المبتكرة على منصّتها الرقمية. تتعامل الشركة مع جميع جوانب بناء المنازل، من التصميم والتمويل إلى تسليم المفاتيح وخدمات ما بعد البيع، مما يوفر تجربة متكاملة وسهلة الاستخدام للعملاء.
- **مستقبل الإسكان:** لا تقتصر رؤية بسمة عريقات لـ "منازل كن" على بناء المنازل فحسب، بل على إحداث ثورة في مفهوم الحياة. من خلال التركيز على الممارسات المستدامة والتقنيات المبتكرة والإنتاج المحلي، تطمح "منازل كن" إلى إعادة تعريف مستقبل الإسكان في المنطقة.

الحصول على التمويل:

تمّ تمويل مشروع بسمة عريقات المبتكر، "منازل كن"، في البداية من خلال إعادة استثمار الأرباح من شركتها المعمارية السابقة، "عريقات للهندسة المعمارية"، التي شاركت في تأسيسها مع شريكها باسل عريقات في عام 2009. هذا المشروع الأولي، مع التركيز على التصميم المعماري، وضع الأساس المالي لـ "منازل كن". ظهر مفهوم "منازل كن" كمشروع فرعي ضمن "عريقات للهندسة المعمارية"، لاستكشاف الإسكان المستدام والمعيارى والاستفادة من التقنيات الرقمية لبناء المنازل بكفاءة.

كان التحوّل إلى التركيز الكامل على "منازل كن" جزئياً بسبب التحديات التي يواجهها قطاع البناء الأردني وتأثير جائحة COVID-19 في عام 2020، والتي أوقفت بعض المشاريع في "عريقات للهندسة المعمارية". استلزم هذا الوضع تغييراً استراتيجياً وتركيزاً مكثفاً على مشروع "منازل كن" الذي كان في مراحل التطوير منذ عام 2019.

تمّ تمويل الشركة في وقت لاحق من قبل مسيعة سينابل 500 مينا للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة. بالإضافة إلى ذلك، اكتسبت "منازل كن" اعترافاً خارجياً ودعمًا مالياً من خلال العديد من الجوائز المرموقة. وتشمل هذه الجوائز جائزة عبد الحميد شومان، وجائزة بنك الاتحاد، وجائزة البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، تقديراً لابتكار بسمة في مجال الإسكان المستدام. على وجه الخصوص، قدّمت جائزة بنك الاتحاد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دفعة مالية كبيرة. وجاءت هذه الجائزة، التي اختارتها لجنة مستقلة من الحكام، مع جائزة مالية قدرها 50,000 دينار أردني، والتي خطّطت بسمة لإعادة استثمارها في مزيد من البحث والتطوير في "منازل كن".

هذا المزيج من التمويل الذاتي من خلال أرباح الأعمال السابقة، وإعادة استثمار الجوائز وأموال الجوائز، وإعادة التوجيه الاستراتيجي خلال الأوقات الاقتصادية الصعبة يؤكّد على استراتيجية التمويل الذكية والمرنة وراء "منازل كن". تُظهر رحلة بسمة عريقات التزامها بالتنمية المستدامة والابتكار في قطاع الإسكان، وخلق حلّ قابل للتطبيق اقتصادياً وصديق للبيئة في المجال المعماري.

المصادر:

- <https://fbmjo.com/الحلول-افضل-لتقديم-نسعي-بسمة-عريقات-نسعي-لتقديم-افضل-الحلول>
- <https://www.akhbaralyoom.com/article/16294>
- <https://www.scidev.net/mena/multimedia/konn-sustainable-homes-built-in-8-weeks/>
- [بنك-الاتحاد/شركات-أردنية-صغيرة-ومتوسطة-أثبتت-جدارتها-خلال-جائحة-كورونا-d627e167b10b](https://medium.com/بنك-الاتحاد/شركات-أردنية-صغيرة-ومتوسطة-أثبتت-جدارتها-خلال-جائحة-كورونا-d627e167b10b)
- https://www.crunchbase.com/organization/konn-technologies/company_financials

دين (القروض)

يشير الدين إلى مبلغ من المال يتم تقديمه مقابل الدفع بهامش ربح في تاريخ لاحق. أكثر أنواع الديون التقليدية هو قرض تقدمه مؤسسة مالية (على سبيل المثال، بنك)، بسعر فائدة محدد يوافق رائد الأعمال أو الشركة الناشئة على سداده بعد فترة زمنية معينة.

تعدّ البنوك ومؤسّسات التمويل الأصغر (MFIs) وبنوك التنمية المصدر الأكثر شيوعاً لتمويل الديون، ومع ذلك، يمكن أيضاً الحصول على الديون من العائلة والأصدقاء ومنصّات التمويل الجماعي القائمة على الإقراض والمؤسّسات المالية الأخرى. تشمل أدوات الدين ذات الصلة خطوط الائتمان، وهي في الأساس قروض توفّر تغطية للنفقات اليومية، فضلاً عن العمولة أو تخصيص الفواتير، التي تنطوي على بيع حسابات القبض (الأموال المستحقة لشركة) بسعر مخفّف.

الميزة الأساسية للديون هي أنها دفعة نقدية تسمح لأصحاب المشاريع بتجنّب التخلّي عن حقوق الملكية وبالتالي يمكن أن تدعم الشركات في التوسع إذا كان لديها تدفّقات نقدية مستقرّة وتوقعات سليمة للنمو.

ومع ذلك، فإنّ الديون تمثّل درجات متفاوتة من المخاطر ولها متطلّبات لا يستطيع جميع رواد الأعمال والشركات الناشئة الوفاء بها أو تحمّلها. هناك حاجة ماسة إلى النقد في مرحلة الانطلاق المبكرة لتغذية النمو، ممّا يترك مجالاً ضئيلاً لتحمل الديون أيضاً.

يحتاج مقدّمو الديون إلى التأكّد من أن الأعمال المقترضة يمكنها الوفاء بالتزاماتها لسداد الديون، لذلك عادة ما يطلبون بيانات مالية مدقّقة تُظهر تدفّقات نقدية قوية ونموّاً لعدّة سنوات، ممّا يستبعد معظم الشركات الناشئة في مرحلة الفكرة أو مرحلة التأسيس.

يطلب الممولون أيضاً الضمانات المادية و/أو الضامن/ الضامنين، في حالة التخلّف عن السداد، لما يُعرف بالدين المضمون. عادة ما يأخذ الضمان شكل أصل مادي، وهو إما منقول (مركبة، سلع، ذهب ومجوهرات، إلخ) أو غير منقول (عقار). عادة ما يتمّ تعريف الديون المضمونة أيضاً على أنها "ديون كبرى"، والتي يتمّ دفعها أولاً في حالة إفلاس الشركة وتصفيتها (بيع الأصول في محاولة لتعويض الخسائر). أما "الديون غير المضمونة"، فعلى الرغم من أنها لا تتطلب وجود ضمان و/أو ضامن، إلا أنها تفرض سعر فائدة أعلى لحساب المخاطر الأعلى، وعادة ما يتمّ تحديدها على أنها "ديون ثانوية"، وهي آخر ما يتمّ دفعه بعد التصفية.

يمكن أن يكون سداد الديون مكلفاً أيضاً. هذا هو الحال بشكل خاص إذا كانت توقّعات السداد غير دقيقة أو عوامل خارجية تعيّر قدرة رائد الأعمال أو الشركة الناشئة على سداد القرض. هذا خطر على المدين.

ومع ذلك، فإنّ العديد من البنوك، وخاصة تلك التي لديها مهمّة تنموية، تقدّم "قروضا ميسّرة"، والتي تأتي بشروط ومتطلبات أسهل، بما في ذلك أسعار الفائدة الصفرية أو المنخفضة، و"فترات السماح" للفائدة (فترة زمنية لا يتعين فيها سداد الفائدة)، ومعدّلات إطفاء أطول (الفترة التي يتمّ خلالها تخفيض الديون من خلال السداد المنتظم)، وعدم الحاجة إلى ضمانات، وغيرها من الميزات التي تخفّف العبء على المقترض.

بالإضافة إلى الديون من البنوك التجارية، هناك أيضاً أشكال إسلامية أو متوافقة مع الشريعة الإسلامية لتمويل الديون. هذه بشكل عام ملموسة ومادية وقائمة على الأصول وليست قائمة على الفائدة. ومن أبرز أدوات التمويل الإسلامي ما يلي:

- **المرابحة:** حيث يشتري البائع (عادة بنك) سلعة وبيعه للعميل بسعر نهائي أعلى يتمّ دفعه على أقساط ثابتة.
- **المضاربة:** حيث يتمّ استثمار مبلغ من المال يقدمه ربّ المال (مستثمر أو مودع) من قبل المضارب (فرد أو كيان، عادة البنك)، مقابل رسوم.
- **المشاركة:** حيث يشترك مستثمران أو مودعان (بما في ذلك الشركات) في استثمار مبالغ مالية مع توزيع الأرباح وفقاً لنسبة متّفق عليها مسبقاً.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة



المزايا

- يسمح لرائد الأعمال أو الشركة الناشئة بتجنّب التخلّي عن الحصص والحفاظ على الملكية.
- متطلبات الإبلاغ ليست مطلّبة كما هو الحال مع المنح.
- توفّر أنواع مختلفة من منتجات وخدمات الديون لتلبية متطلّبات العمل المختلفة.
- توفّر فترات ومبالغ الاسترداد المحددة والمتوقّعة مساحة أكبر للتخطيط.



المساوئ

- يمكن أن يكون سداه مكلفاً ويمثل مخاطر كبيرة لرواد الأعمال والشركات الناشئة، خاصة إذا تغيّرت التوقّعات المالية.
- يتعيّن على المدينين عموماً تقديم بيانات مالية تعود إلى عدة سنوات، بالإضافة إلى ضمانات و/أو ضامين في حالة التخلف عن السداد، ممّا يستبعد العديد من الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة.

الخطوات

- يتقدّم رائد الأعمال أو الشركة الناشئة بطلب للحصول على قرض في بنك أو مؤسّسة تمويل أصغر أو مزوّد دين آخر (مثل صناديق التنمية).
- يطلب مقدّم الديون الوثائق الداعمة، بما في ذلك الضمانات و/أو الضامن، وخطة العمل، والبيانات المالية المدقّقة (في بعض الحالات لمدة 3 سنوات على الأقل). قد يطلب مقدم الدين أيضاً اجتماعاً مع رائد الأعمال أو الشركة الناشئة لعرض تقديمي.
- يتمّ إجراء عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة، ويتمّ تدقيق البيانات المالية والسياسات والإجراءات والعمليات الخاصة بالشركة الناشئة.
- إذا أكّدت عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة أن رائد الأعمال و/أو الشركة الناشئة قابلة للتمويل، يتمّ صرف الأموال.

يرجى قراءة دراسة الحالة "أعمال تصنيع الطباشير" أدناه كمثال على تمويل الديون (القروض).



أعمال تصنيع الطباشير - صلاح العقبي

دراسة حالة

- **خلفية الشركة ومؤسستها صلاح العقبي:** أسس صلاح العقبي، رجل أعمال أردني من مدينة الكرك، واحدة من أكبر شركات تصنيع الطباشير في العالم. خطرت له الفكرة في عام 1995 أثناء عمله في شركة الكربونات الأردنية بعد أن علم أن الأردن يستورد جميع احتياجاته من الطباشير. العقبي لديه خلفية في الهندسة الكيميائية.
- **تطوير الأعمال:** بدأ العقبي مشروعه برهن العقارات والحصول على قرض لبناء مصنع صغير من غرفتين في الكرك. في البداية، كان لدى المصنع خمسة عمال فقط واستخدم مطاحن اللحوم المعدلة لإنتاج الطباشير. بعد جهود وابتكارات متواصلة، توسعت شركته، شركة تصنيع الطباشير الأردنية، بشكل كبير. جرب صيغاً مختلفة، حيث قام بـ 2149 محاولة لإنتاج طباشير خالية من الغبار، وهو منتج اكتسب في النهاية طلباً مرتفعاً على مستوى العالم.
- **الوصول العالمي والابتكار:** تصدر الشركة الآن منتجاتها متعددة الأغراض من الطباشير إلى أكثر من 150 دولة. تتنافس شركة العقبي مع كبار المنتجين العالميين وقد رسخت نفسها كلاعب مهم في هذه الصناعة. تشمل المنتجات الطباشير البيضاء والملونة والطباشير الطبية التي لا تترك غباراً وغيرها من المنتجات ذات الصلة مثل الطباشير الملونة للأطفال ومعاجين الطباشير.
- **الأثر الاقتصادي والاجتماعي:** يغطي المصنع مساحة 7500 متر مربع ويعمل به حوالي 150 عاملاً، نصفهم من الإناث، والعديد منهم يحملون شهادات جامعية. وقد وفر إنشاء المصنع فرص العمل التي تشتد الحاجة إليها في منطقة الكرك، حيث معدلات البطالة مرتفعة. كما كانت الشركة مبتكرة في أسلوب إدارتها، حيث قامت بتكليف ثقافة العمل التي تحترم العادات المحلية.
- **التحديات والمثابرة:** واجه العقبي تحديات مختلفة، بما في ذلك الشكوك الأولية والدعم المحدود في البداية. وقد لعب إصراره والتزامه برؤيته دوراً حاسماً في التغلب على هذه التحديات. قصة نجاح الشركة هي أيضاً شهادة على تفاني العقبي في هدفه المتمثل في أن يكون الأفضل في مجاله.
- **الوضع الحالي والآفاق المستقبلية:** على الرغم من التقدم التكنولوجي في التعليم وانخفاض استخدام الطباشير التقليدي في العديد من البلدان، لا يزال هناك طلب قوي على منتجات العقبي على مستوى العالم. تواصل شركته الازدهار والتكيف مع احتياجات السوق المتغيرة.

الحصول على التمويل:

- رحلة صلاح العقبي لتأسيس واحدة من أكبر شركات تصنيع الطباشير في العالم في الكرك، الأردن، هي قصة تصميم وتمويل استراتيجي. زرعت البذرة الأولى لهذا المشروع الريادي في عام 1995 عندما أدرك العقبي، وهو مهندس كيميائي، فرصة في السوق عندما علم أن الأردن استورد كل طباشيره. وللإستفادة من هذه الرؤية، شرع العقبي في مسار صعب لتأمين التمويل لمشروعه.
- بدأت عملية التمويل بمخاطر شخصية كبيرة. رهن العقبي منزل والده ومنزل صديقه لجمع رأس المال الأولي. أكدت هذه الخطوة الجريئة قناعته العميقة بإمكانات فكرة عمله. بالإضافة إلى ذلك، سعى للحصول على تمويل خارجي لإستكمال أمواله. حصل العقبي على قرض من صندوق التنمية والتشغيل (DEF) لبناء النسخة الأولى من مصنع، الذي بدأ كمنشأة متواضعة من غرفتين في الكرك، على بعد حوالي 120 كيلومتراً جنوب عمان.
- كان هذا الاستثمار الأولي حاسماً في إنشاء البنية التحتية الأساسية لأعماله. بدأ المصنع الصغير بخمسة عمال فقط، وفي تطورٍ ممتد، استخدم مطاحن اللحوم المعدلة لإنتاج الدفعات الأولى من الطباشير. بمرور الوقت، ساعدت إعادة الاستثمار المستمرة للأرباح وربما التمويل الإضافي على نمو الأعمال بشكل كبير.
- يجسد نهج العقبي التفكير الاستراتيجي والذكاء في التمويل وروح المبادرة. لعب استعداده لتحمل مخاطر محسوبة، إلى جانب عقليته المبتكرة، دوراً محورياً في تحويل شركة محلية إلى لاعب عالمي في صناعة الطباشير. لا تتعلق قصة شركة تصنيع الطباشير الأردنية بالاستثمار المالي فحسب، بل تتعلق أيضاً بالاستثمار في الموارد المحلية والابتكار والمثابرة المطلقة لمؤسستها.

المصادر:

- <https://www.aa.com.tr/ar/-/الاردن-الاردني-صلاح-العقبي-من-قرية-ناثية-إلى-العالمية-بصناعة-الطباشير-قصة-نجاح/2949206>
- <https://www.alquds.co.uk/مصنع-أردني-رائد-يحقق-أرباحاً-وفيرة-من-ت/>
- <https://khaleejtalks.com/politics/31139.html>
- <https://www.youtube.com/watch?v=cihrlY726aM>
- <https://www.youtube.com/watch?v=rFkzEfKjbcc>
- <https://www.youtube.com/watch?v=HpbiG3M2Nvk>
- <https://www.jordanchalk.com>



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

الملكية (الاستثمار)

تمويل الملكية (الاستثمار) هو توفير النقد مقابل حصة من الملكية في شركة، ولا يمثل أية التزامات سداد من جانب رائد أعمال أو شركة ناشئة.

تعمل استثمارات الأسهم من خلال استردادها من قبل المستثمرين من خلال النمو المستقبلي للشركة نتيجة إيراداتها، أو من خلال البيع المستقبلي لجزء أو كل الشركة (التخارج). تتراوح استثمارات الأسهم من بضعة آلاف إلى ملايين الدنانير، اعتماداً على نضج وحجم الشركة الناشئة، من الفكرة إلى مراحل النمو، مع استثمارات عادة ما تتم من قبل العائلة والأصدقاء، والمستثمرين الملائكيين، وصناديق رأس المال الاستثماري، وشركات الأسهم الخاصة.

يمكن أن تشكل استثمارات الأسهم مخاطر كبيرة للمستثمر، حيث لا يتم تأمينها بضمان أو ضامن، وليس لدى الشركات مدفوعات لسدادها على أي نقد مستحق. لذلك، يقلل المستثمرون من مخاطرتهم من خلال عمليات التدقيق/التحقق الواجبة والصارمة التي تركز بشكل أكبر على إمكانات الفريق للنجاح وفكرة رائد الأعمال أو الشركة الناشئة، بدلاً من التدفقات النقدية والحصة السوقية الحالية.

لذلك تركز عملية تقييم مستثمري الأسهم على إمكانات فكرة الشركة الناشئة أو رائد الأعمال، والخبرة السابقة لرائد الأعمال أو الفريق ومجموعة المهارات، وتحقيق الإنجاز (بما في ذلك تطور المنتج وتوسيع قاعدة المستخدمين)، وخطة عمل قوية والتوقعات. إن عدم وجود ضمان للمستثمرين لاسترداد استثماراتهم يعني أيضاً أن العديد من المستثمرين يقومون بدور أكثر نشاطاً في إدارة وعمليات الشركة، اعتماداً على حجم وحصة استثماراتهم. لذلك، فإن من مصلحة رائد الأعمال أو الشركة الناشئة السعي للحصول على تمويل الأسهم من مستثمرين داعمين على دراية بقطاعهم، لتحسين فرصهم في النجاح.

يرجى قراءة دراسة الحالة "منصة نقاط البيع السحابية" أدناه كمثال على تمويل الأسهم (الاستثمار).



POSRocket

منصة نقاط البيع السحابية - زيد حسبان

دراسة حالة

• **التمويل والنمو:** نجحت POSRocket، وهي منصة نقاط بيع قائمة على السحابة، في جمع تمويل كبير، بما في ذلك آخر جولة استثمارية بقيمة 5 ملايين دولار. وتركز الشركة، التي أسسها زيد حسبان في الأردن عام 2016، على تطوير أنظمة نقاط البيع للمطاعم والمتاجر باستخدام الخدمات السحابية. تساعد المنصة الشركات في إعداد تقارير شاملة عن المبيعات والمخزون والمراقبة عن بُعد في الوقت الفعلي لعمليات المبيعات.

• **رحلة قيادة الأعمال:** بدأ زيد حسبان، وهو شخصية ريادية في الأردن، رحلته مع ifood.jo، وهي منصة لطلب الطعام عبر الإنترنت، وأسس لاحقاً POSRocket. قاده تصميمه ورؤيته إلى اختياره من قبل إنديفور جلوبال، وهي منظمة تدعم رواد الأعمال ذوي التأثير العالي. كان التخطيط الاستراتيجي لحسبان ونهج التفكير المستقبلي مفتاحاً لنجاحه.

• **الاستحواذ والتوسع:** تمّ بيع أول مشروع لحسبان، ifood.jo، بنجاح، ممّا يدلّ على قدرته على إنشاء شركة ناشئة وتنميتها والخروج منها بشكل فعال. بعد ذلك، أسس POSRocket، التي استحوذت عليها مؤخراً فودكس، وهي شركة سعودية تقدّم حلولاً تقنية للمطاعم. ويمثّل هذا الاستحواذ علامة فارقة مهمة لشركة POSRocket ولحسبان، حيث يعزّز مكانة الشركة في سوق التكنولوجيا والخدمات السحابية للمطاعم في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

الحصول على التمويل:

حصلت POSRocket، وهي منصة نقاط بيع سحابية مقرّها الأردن، على تمويلها من خلال عدة جولات من الاستثمارات من مزيج من المستثمرين الإقليميين والدوليين. تعكس رحلة الشركة في زيادة رأس المال نهجاً استراتيجياً للتمويل يستهدف المستثمرين الذين لا يضيفون الدعم المالي فحسب، بل يضيفون أيضاً قيمة استراتيجية إلى الأعمال.

• **التمويل الأولي:** تضمّن تمويل POSRocket في المراحل المبكرة استثماراً قدره 650,000 ألف دولار، والذي كان محورياً في بدء عمليات الشركة. جاء هذا التمويل الأولي من مجموعة من المستثمرين، بما في ذلك كيانات إقليمية مثل مجموعة أريزان المالية ومجموعة جبار للإنترنت وشركة Propeller Inc، إلى جانب مستثمرين آخرين لم يكشف عنهم.

• **جولات الاستثمار اللاحقة:** واصلت POSRocket جذب اهتمام المستثمرين، وبلغت ذروتها في جولة تمويل كبيرة بقيمة 5 ملايين دولار. قادت هذه الجولة العديد من الشركات الاستثمارية الكبرى، بما في ذلك Finance in Motion، و Algebra Ventures، و Vision Ventures، و Ventures Khwarizmi، والصندوق الأردني للريادة (ISSF)، ومجموعة Edgo، وبنك الاتحاد. وشهدت الجولة أيضاً مشاركة من Seedstars ومجموعة من المستثمرين الملائكيين من المملكة العربية السعودية.

منصة نقاط البيع السحابية - زيد حسان (تابع)

دراسة حالة

الدروس المستفادة:

تظهر العديد من الدروس الرئيسية التي تدل على التفكير الاستراتيجي والقدرة على التكيف في تأمين الدعم المالي لشركة ناشئة. وتشمل هذه:

- **الاستفادة من الخبرة الشخصية والشبكات:** لم يكتسب زيد حسان، بخبرته السابقة في تأسيس وبيع منصة طلب الطعام عبر الإنترنت ifood.io، خبرة قيّمة في ريادة الأعمال فحسب، بل أنشأ أيضاً شبكة علاقات قوية. سهلت هذه الخلفية الثقة والمصداقية بين المستثمرين المحتملين لمشروعه الجديد، POSRocket.
- **الاستخدام الاستراتيجي للتمويل الأولي:** تم استخدام التمويل الأولي ل POSRocket بعناية لتطوير منتج يلبي حاجة واضحة في السوق - تحديث أنظمة نقاط البيع (POS) باستخدام التكنولوجيا السحابية. من المحتمل أن يكون هذا الاستخدام الاستراتيجي للتمويل الأولي لتطوير المنتجات والتحقق من صحة السوق قد جعل الشركة الناشئة أكثر جاذبية للمستثمرين اللاحقين.
- **التوسع مع جولات التمويل المتسلسلة:** بعد التمويل الأولي، تمكنت POSRocket من جذب المزيد من الاستثمارات الكبيرة من خلال جولات التمويل المتسلسلة. يوضح هذا التقدم أهمية إظهار النمو وملاءمة السوق وإمكانية التوسع لتأمين استثمارات أكبر.
- **التركيز على حل قابل للتطوير:** منذ البداية، ركزت POSRocket على حل قابل للتطوير يخاطب سوقاً واسعاً خارج الأردن، بما في ذلك دول أخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. كانت قابلية التوسع هذه عاملاً حاسماً في جذب الاستثمار، حيث وعدت بعائد أكبر على الاستثمار.
- **الابتكار المستمر والتركيز على العملاء:** ساعد الحفاظ على التركيز على الابتكار المستمر ومواءمة المنتج بشكل وثيق مع احتياجات العملاء على النمو وجذب المزيد من التمويل. من الضروري أن تظل الشركات الناشئة مرنة ومستجيبة لمتطلبات السوق، مما يساعد بدوره في تأمين جولات إضافية من التمويل.

المصادر:

- <https://www.rumonline.net/print.php?id=400377>
- <https://alghad.com/Section-137/-على-اهتمام-ريادتين-رياديتين-تحوزان-على-اهتمام-المستثمرين-7109->
- <https://tech3arabi.com/2021/08/04/شركة-posrocket-دولا-5-مليون-تمويل-بقيمة-5-مليون-دولا-شركة-posrocket-7109->
- <https://tech3arabi.com/2022/01/09/شركة-posrocket-تعرف-على-صفقة-استحواذ-فودكس-على-شركة-posrocket-7109->
- <https://www.hashtagarabi.com/56896/الريادي-الأردني-زيد-حسان-ينضم-لمنظمة/الريادي-الأردني-زيد-حسان-ينضم-لمنظمة/>
- <https://patrickmccinnis.com/blog/zeid-husban-shows-thrive-110-entrepreneur/>

رؤية الخبراء

نحن نستثمر في مرحلة ما قبل المنتج، لذلك لا نتوقع أن يكون لدى الشركات الناشئة بيانات مالية جاهزة. على الرغم من أننا نطلب التوقعات، وإذا كنا نستثمر بعد المنتج، فإن البيانات المالية المدققة أمر لا بد منه. بالنسبة لاستثمارات المرحلة اللاحقة، نعمل مع المؤسسين لإنشاء غرف بيانات تحتوي على معظم معلوماتهم المدققة وبيانات الشركة أيضاً، بما في ذلك التدفق النقدي والسيخوخة وما إلى ذلك.

- لمى فواز، الرئيس التنفيذي لشركة Oasis500

نظراً لأن النقطة الأساسية للاستعداد للاستثمار هي الحصول على استثمار، فمن المهم فهم وقبول بعض المفاهيم المتعلقة بالأسهم (النموذجية في استثمارات رأس المال الجريء) مباشرة من البداية كما هو في المثال أدناه الذي يوضح مفهوم التناقص أو التخفيف في الملكية من خلال جولات الاستثمارية المتعاقبة.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

بافتراض استثمار مباشر في أسهم عادية من أجل التبسيط ، سيتطلب الأمر من المؤسس (المؤسسين) التخلي عن بعض حقوقهم في السيطرة / التصويت والحقوق الاقتصادية. يرجع ذلك إلى مفهوم التخفيف ، أي تناقص حصة المؤسسين للشركة التي تبيعها للمستثمرين مقابل أموالهم.

للتبسيط، يمكن تقدير التخفيف في الملكية بنسبة تتراوح بين 15-25% في كل جولة من الاستثمار تقوم بها. يأتي هذا من مبدأ تقييم الأسهم الذي سيتم مناقشته بمزيد من التفصيل في أجزاء أخرى.

مرة أخرى ، باستخدام التبسيط والتقريب، كل جولة تالية يجب أن تكون 2-3 أضعاف القيمة التي تلقيتها في جولتك الحالية أو الأخيرة. لذلك، إذا تم تقييم الشركة بمبلغ 1 مليون دينار في هذه الجولة ، فيجب أن تكون جولتك التالية بقيمة 2 مليون دينار إلى 3 ملايين دينار للمحافظة على نسبة مقبولة للمؤسسين.

مثال على واحدة من منهجيات تقييم الشركة الناشئة هو "مضاعفات الإيرادات" حيث قد تتفاوض على سبيل المثال على قيمة 5-10 مضاعفات ، حيث للحصول على تقييم بقيمة 2 مليون دينار، ستحتاج إلى تحقيق إيرادات بقيمة 200 ألف دينار (مضاعف قيمته 10). ومع ذلك ، كما ستري ، حتى الشركة المؤسسة أو تحت التأسيس التي ليس لديها إيرادات بعد ، يمكن أن تولد تقييماً - حيث أن تقييم الاستثمار في البداية موجه بشكل كبير نحو الفريق وعرض القيمة الفريد الخاص بها لحل مشكلة في سوق مهم معين.

مثال

سارة هي رائدة أعمال أنشأت مؤخراً شركة. يقدر مستثمر قيمة شركة سارة بمبلغ 10,000 دينار أردني ويشترى حصة 10% في الشركة مقابل 1,000 دينار أردني. تنمو شركة سارة بمرور الوقت وتبلغ قيمتها الآن 100,000 دينار أردني. وتزيد حصة المستثمر الأصلية البالغة 10 في المائة من 1000 دينار أردني إلى 10000 دينار أردني، ممّا يضاعف استثماره في الأسهم بحوالي 10 أضعاف.

المزايا

- لا توجد التزامات بسداد الأقساط النقدية.
- يمكن للمستثمرين الداعمين والمُطلعين أن يحدّثوا فرقاً في نجاح الشركة الناشئة.

المساوئ

- إن التخلّي عن الكثير من الأسهم في وقت مبكر للغاية من شأنه أن يحدّ بشدّة من القدرة على جمع الأموال في مراحل لاحقة، وبالتالي يعيق النمو.
- التخلّي عن الأسهم والملكية سيقلّل من سيطرة رواد الأعمال ويقلّل من عوائدهم المالية.
- يمكن للمستثمرين الذين نفذ صبرهم ممّن يبحثون عن مخارج سريعة أن يشلّوا الشركات الناشئة.

الخطوات

- يتواصل رائد الأعمال أو الشركة الناشئة مع المستثمر للحصول على التمويل.
- إذا كان المستثمر مهتماً، فإنه يدعو رائد الأعمال أو الشركة الناشئة إلى اجتماع لمعرفة المزيد أو من خلال عرض تقديمي، وفهم الطلب الدقيق لرائد الأعمال أو الشركة الناشئة (مبلغ التمويل مقابل النسبة المئوية من حقوق الملكية)، وقد يطلب معلومات إضافية، بما في ذلك البيانات المالية وخطة العمل والمراجع كجزء من عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة والصارمة. يرجى مراجعة الأقسام التالية من الدليل للحصول على نصائح حول الترويج والعناية الواجبة وغرف البيانات.
- يتم إجراء عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة والصارمة، ويتمّ تدقيق البيانات المالية والسياسات والإجراءات والعمليات الخاصة بالشركة الناشئة.
- إذا أُكِّدت عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة والصارمة أن الشركة الناشئة و/أو رائد الأعمال قابل للاستثمار، فإن المستثمر يصرف التمويل ويراقب أداء الشركة الناشئة والالتزام بشروط وأحكام التمويل.

التمويل المتوسط /الهجين (الميزانين)

التمويل المتوسط /الهجين هو مزيج من الديون وحقوق الملكية، ويوفّر للمقرض الحق في تحويل قرضه، أحياناً بسعر أرخص، إلى حصة في شركة عند إغلاق جولة جديدة من التمويل أو في حالة التخلف عن السداد.

التمويل المتوسط /الهجين تابع للديون العليا وكبار الأسهم - وهذا يعني أن مزوّد التمويل المتوسط /الهجين، في حالة تقصير الشركة، يتلقون أموالهم بعد مزوّد الديون العاديين وقبل مالكي الأسهم.

التمويل المتوسط /الهجين هو أكثر طرق التمويل المذكورة أعلاه تعقيداً، ويرجع ذلك أساساً إلى أنه يجمع بين أشكال مختلفة من التمويل في مراحل مختلفة وقابل للتخصيص بدرجة كبيرة. وبالتالي يمكن أن يوفر مرونة أكبر للمقرضين والمقترضين.

لا يحصل المقترضون عموماً على التمويل المتوسط /الهجين إلا عندما يحتاجون إلى الوصول إلى النقد بسرعة. وبما أن تمويل الميزانين غير مضمون، فإن أسعار الفائدة أعلى من الديون العادية. بالإضافة إلى ذلك، قد يحتاج المقترضون إلى سداد مدفوعات الفائدة بشكل متكرر أكثر من القروض العادية، بما في ذلك كلّ شهر أو ربع سنة.

أبرز أنواع التمويل المتوسط /الهجين هو السند القابل للتحويل: الديون التي يمكن تحويلها إلى حقوق ملكية. هذا مفيد للشركات التي لا تزال غير قادرة على تحديد قيمتها، خاصة إذا كانت في مرحلة مبكرة من نموها أو تشغيلها. بينما تحدّد السندات القابلة للتحويل التواريخ التي تحتاج فيها الشركة إلى سداد الدين (تواريخ الاستحقاق) وأسعار الفائدة، يمكن تحويل هذا الدين إلى حقوق ملكية في الشركة وفقاً للتقييمات والمعدّلات المحددة مسبقاً.

يقع تمويل الميزانين بين الديون العليا وحقوق الملكية في هيكل رأس المال وغالباً ما ينطوي على مخاطر أعلى لتحقيق عوائد أعلى محتملة، فيما يلي كيفية استخدام الأوراق المالية القابلة للتحويل (السندات) في تمويل الميزانين:



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

- **مزيج الدين وحقوق الملكية:** تعمل الأوراق المالية القابلة للتحويل في تمويل الميزانين كشكل من أشكال الديون في البداية. إنها توفر للمصدر (عادة شركة) ميزة الوصول إلى رأس المال بأسعار فائدة أقل مقارنة بتمويل الأسهم. يتلقى المستثمرون مدفوعات فائدة منتظمة على السندات ، على غرار الديون التقليدية.
- **خيار التحويل:** تأتي الأوراق المالية القابلة للتحويل في تمويل الميزانين مع خيار مضمن يسمح لحاملي السندات بتحويل سنداتهم إلى حقوق ملكية (عادة أسهم عادية) للشركة المصدرة في ظل ظروف معينة ، عادة بسعر تحويل محدد مسبقا.
- **إمكانية تحقيق عائد معزز:** من خلال تقديم خيار التحويل إلى حقوق ملكية ، توفر هذه الأدوات اتجاهها إيجابيا محتملا يتجاوز مدفوعات الفائدة. إذا كان أداء الشركة جيدا وارتفع سعر سهمها فوق سعر التحويل ، فقد يختار حاملو السندات تحويل سنداتهم إلى حقوق ملكية ، والمشاركة في نمو الشركة.
- **ملف المخاطر والعائد:** ينطوي تمويل الميزانين، بما في ذلك السندات القابلة للتحويل، بشكل عام على مخاطر أعلى مقارنة بأدوات الدين التقليدية بسبب إمكانية التخلف عن السداد والتبعية للديون العليا. ومع ذلك ، قد يقبل المستثمرون في السندات القابلة للتحويل ضمن تمويل الميزانين هذه المخاطر مقابل عوائد أعلى محتملة.
- **وجهة نظر الشركة:** بالنسبة للشركة التي تصدر السندات، فإن استخدام الأوراق المالية القابلة للتحويل في تمويل الميزانين يسمح بالوصول إلى رأس المال دون تقليل ملكية المساهمين الحاليين على الفور. إذا تم تحويل السندات إلى حقوق ملكية ، فإن عبء ديون الشركة ينخفض ، مما يعزز ميزانيتها العمومية.
- **الاستحقاق والشروط:** تأتي السندات القابلة للتحويل في تمويل الميزانين مع تواريخ استحقاق محددة ومعدلات وشروط تحويل وشروط أخرى موضحة في اتفاقية السندات.

بشكل عام، توفر السندات القابلة للتحويل في تمويل الميزانين توازنا بين الدين وحقوق الملكية، مما يوفر فرصة للمستثمرين للمشاركة في الاتجاه الإيجابي (الصعودي) المحتمل للأسهم مع تزويد الشركة المصدرة بإمكانية الوصول إلى رأس المال بخصائص معينة تشبه الديون. ومع ذلك ، فإنها تنطوي أيضا على تعقيدات ومخاطر مرتبطة بكل من استثمارات الديون والأسهم ، والتي يجب تقييمها بدقة من قبل كل من المستثمرين والشركة المصدرة.

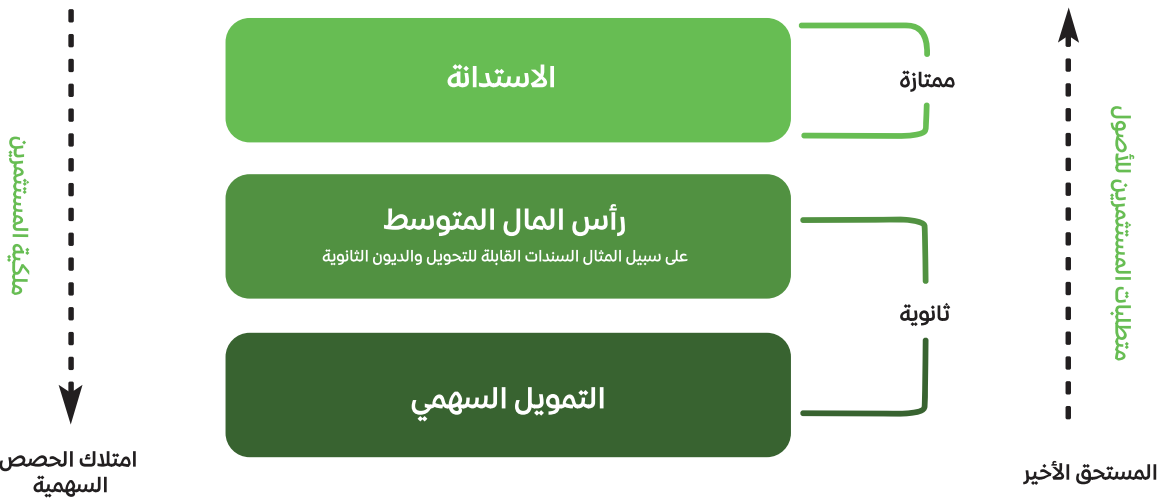
مثال

إذا اتفق مستثمر وشركة ناشئة على ورقة مالية قابلة للتحويل بقيمة 100,000 دينار مع خصم 40%، فهذا يعني أنه عندما تجمع الشركة الناشئة الأموال في جولة مستقبلية، سيتمكن المستثمر من شراء أسهم الشركة بنسبة 60% من السعر الذي سيضطر المشترون الآخرون إلى دفعه. لذلك، إذا تمّ تسعير أسهم الشركة الناشئة بمبلغ 10 دنانير خلال جولة التمويل، فسيتمكن مستثمر الميزانين من شراء كلّ سهم بسعر مخفض (6 دينار).

بلا حصص سهمية

نوع رأس مال المشروع/الشركة

المستحق الأول



المزايا

- يمكن أن تُوفّر مرونة أكبر ومخاطر أقل للمقرضين والمقترضين - يمكن للمقرضين الحصول على أفضل ما في العالمين (الديون وحقوق الملكية)، بينما يمكن للمقترضين الوصول بشكل أسرع إلى النقد.
- يمكن أن تُقدم شروط تمويل أفضل لرؤاد الأعمال من الأسهم البسيطة لأنها تُخفّف من المخاطر على المستثمرين.
- يمكن أن يُؤخّر تقييم الشركة الناشئة في مرحلة مبكرة، ممّا يمكنها من الوصول إلى تقييم أكثر دقّة في مراحل لاحقة.

المساوئ

- يمكن أن تكون مكلفة ومعقدة للغاية لهيكله بشكل صحيح، خاصّة بالنسبة لأصحاب المشاريع عديمي الخبرة.
- قد يحتاج رؤاد الأعمال إلى سداد مدفوعات منتظمة للمؤلّين.

الخطوات

- يتواصل رائد الأعمال أو الشركة الناشئة مع المستثمر للحصول على التمويل.
- إذا كان الممول مهتماً، فإنه يدعو رائد الأعمال أو الشركة الناشئة إلى اجتماع لمعرفة المزيد أو الاطلاع على عرض تقديمي، وفهم الطلب الدقيق لرائد الأعمال أو الشركة الناشئة (مبلغ التمويل والطريقة - حقوق الملكية أو دفع الفائدة، أو مزيج من الاثنين) وقد يطلب معلومات إضافية، بما في ذلك البيانات المالية وخطة العمل والمراجع كجزء من عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة والصارمة.
- يتمّ إجراء عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة والصارمة، ويتمّ تدقيق البيانات المالية والسياسات والإجراءات والعمليات الخاصّة بالشركة الناشئة.
- إذا أُكِّدَت عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة والصارمة أن الشركة الناشئة و/أو رائد الأعمال قابل للاستثمار، يقوم المستثمر بصرف التمويل ومراقبة أداء الشركة الناشئة والالتزام بشروط وأحكام التمويل.

مقارنة بين أدوات التمويل الأولية

يقدم الجدول أدناه مقارنة بين أبرز جوانب مختلف أدوات التمويل.

الأدوات المالية				
الجوانب	المنح	الاستدانة	التمويل السهمي	التمويل المتوسط
الجهات الممولة	الجهات المانحة المؤسسات الوطنية والدولية الشركات الخاصة منصات التمويل الجماعي	البنوك مؤسسات التمويل متاهي الصغر الجهات المقرضة الخاصة الصناديق الإنمائية	المستثمرون الملائكيون شركات رأس المال الجريء صناديق رأس المال الخاص منصات التمويل الجماعي	الصناديق الاستثمارية
حيازة الأسهم	لا	لا	نعم	أحياناً
تكاليف التمويل	قليلة للغاية	متوسطة إلى مرتفعة	متوسطة	قليلة إلى مرتفعة
الأخطار المالية المترتبة على الجهة الممولة	قليلة	قليلة (نتيجة وجود الضمانات و/أو الجهات الكفيلة)	مرتفعة	قليلة إلى مرتفعة
العائد المالي على الجهة الممولة	لا يوجد	فوائد مالية	أرباح أسهم وتملك مستمر، أو مبلغ نقدي في حالة التخارج	فوائد مالية، و/أو مبالغ نقدية و توزيعات أرباح الأسهم (بالاعتماد على جدولة التمويل)
تقديم الدعم لرؤاد الأعمال	قليل إلى مرتفع	قليل للغاية	متوسط إلى مرتفع	قليل إلى متوسط
استخدام/ توظيف الأموال	مُقَيّد في الغالب	مُقَيّد إلى حد معين	غير مُقَيّد في الغالب	غير مُقَيّد في الغالب

يرجى قراءة دراسة الحالة "المفكرّون الصغار" أدناه كمثال على استخدام خيارات التمويل المتعددة.

المفكرّون الصغار
LITTLE THINKING MINDS

المفكرّون الصغار

دراسة حالة

المفكرّون الصغار هي شركة تكنولوجيا تعليمية تقوم بإنشاء منتجات وموارد تعليمية لتعزيز تعلّم اللغة العربية بين الأطفال في سنّ المدرسة لتحسين نتائج التعلّم وتطوير المهارات وزيادة الترابط الثقافي. تأسّست في عام 2004 من قبل راما كيالي ولمياء الطيّاع، وهي توفر حالياً برامج وموارد تعليمية لأكثر من 200 مدرسة عامّة وخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وتقدّم تجارب تعليمية جذابة لأكثر من 80,000 طالب على مستوى العالم، بما في ذلك الأطفال اللاجئين، من خلال برامج المدارس العلاجية. في عام 2015، انضمت إليهم سلوى كتحودا، التي جلبت خلفيتها في رأس المال الاستثماري، وانضمت كمؤسّس مشارك، وترأس حالياً استراتيجية الشركة ونموّها.

بدأت الشركة في البداية في الأردن حيث يقع مكتبها الرئيسي، والإمارات العربية المتحدة، وعلى مدى السنوات الماضية أنشأت وجوداً تشغيلياً في المملكة العربية السعودية ولبنان ومصر وقطر. تجاوزت إيراداتها السنوية 1 مليون دولار أمريكي ومن المتوقع أن تنمو بشكل كبير.

نجحت شركة المفكرّون الصغار (LTM) في جمع التمويل من مجموعة متنوّعة من الممولّين. حصلت في البداية على تمويل أوّلي من Oasis 500، تلتها جولة مستثمرين أفراد، وجولة تجسير (مكاتب عائلات وأفراد مجموعات الملائكة)، وجولة من السلسلة أ (تمويل رأس المال الاستثماري). كان كلّ تمويلها في شكل أسهم، باستثناء جولاتها التجسيرية، والتي كانت عبارة عن قرض قابل للتحويل تمّ تحويله إلى أسهم.

مع ذلك، لم يكن هذا التمويل ممكناً إلا لأن الشركة الناشئة كانت مستعدّة له وتحملت الآثار القانونية والمالية لجمع الأموال. تقول سلوى:

"يحتاج رواد الأعمال والشركات الناشئة حقاً إلى تحديد بياناتهم المالية (من حيث صلتها بالبحث عن تمويل، وفهم تخفيف الحصة، والتقييمات الصحيحة، وما إلى ذلك) وتتبع الإنجاز ومعدل حرقهم الحقيقي للنقد. لقد جئت شخصياً كمؤسّس مشارك لأنني حظيت بهذه الخبرة التي أضافت مهارة ضرورية لا تقدّر بثمن للفريق، خاصة عند جمع الأموال."

وتشدّد سلوى على أنه يتعيّن على المؤسّسين بذل الجهد لفهم وتعلّم مثل هذه المفاهيم بأنفسهم والامتناع قدر الإمكان عن الاستعانة بمصادر خارجية، قائلة: "يجب على المؤسّسين فهم كيفية الترويج والتفاوض وفهم البيانات المالية، وإلا فلن يكونوا قابليين للاستثمار. لا يمكن الاستعانة بمصادر خارجية لمثل هذه المهارات - فهي منحنى التعلّم الذي يجب على المؤسّسين النموّ من خلاله. بالإضافة إلى ذلك، فإن المهارات الإدارية مهمّة حقاً - سيحتاج المؤسّسون إلى أن يكونوا قادرين على توظيف فريق قوي والاحتفاظ به وتنمية ثقافة شركة صحيّة من أجل تحويل رؤيتهم إلى حقيقة واقعة.

جمعت المفكرّون الصغار ما مجموعه 2.2 مليون دولار من التمويل على مدار 8 جولات. تم جمع أحدث تمويل لهم في 6 سبتمبر 2023 من جولة من Flat6Labs. تم تمويل الشركة من قبل 8 مستثمرين. المستثمرون الرئيسيون هم Oasis500 و Flat6Labs و Algebra Ventures. ومن بين المستثمرين الآخرين: شرع الشريعة، وصندوق الريادة الأردني، ومجموعة التركي، و Mindshift Capital، وشبكة المستثمرين الملائكيين النسائية.

يرجى قراءة دراسة الحالة "تكنولوجيا التعليم" أدناه كمثال آخر على استخدام خيارات التمويل المتعددة.



تكنولوجيا التعليم - لمى العدناني وإبراهيم طه

دراسة حالة

نجحت شركة آدم ومشمش الأردنية الناشئة في مجال تكنولوجيا التعليم، والتي شارك في تأسيسها لمى العدناني وإبراهيم طه في عام 2016، في جمع تمويل أولي كبير بقيمة 475,000 دولار. وقادت هذه الجولة الاستثمارية المبادرة السعودية "هادي بادي" التي تهدف إلى تعزيز القدرات الإبداعية للأطفال، كما شهدت مساهمات من عدد من المستثمرين الملائكيين في الأردن. وجاء جزء من هذا التمويل، الذي بلغ 50,000 دولار، من مؤسسة عبد الحميد شومان، بعد فوز الشركة الناشئة بجائزة الابتكار.

وُلدت شركة آدم ومشمش من حاجة شخصية عندما أدركت المؤسسة المشاركة لمى العدناني ندرة المحتوى التعليمي العربي الجيد لابنها آدم. وقد قادها ذلك هي وزوجها إبراهيم طه، جنباً إلى جنب مع زميلها المؤسس لينا العدناني ولطفي زايد، إلى إنشاء محتوى عربي جذاب وتعليمي بأنفسهم. تستخدم المنصة في المقام الأول الموسيقى كوسيلة لتعليم اللغة العربية، بهدف جعل عملية التعلم ممتعة ويمكن الوصول إليها.

في البداية، كان آدم ومشمش ممولاً ذاتياً، وفي وقت لاحق، تمكّنوا من تمويل سبع حلقات من خلال موقع التمويل الجماعي الأردنية Afkarmena.com. تلقى الموسم الأول من الشركة الناشئة، الذي تم إصداره على موقع يوتيوب، دعماً من مؤسسة عبد الحميد شومان، التي ساهمت في إنتاج أول 48 حلقة، ومسرحية، وسلسلة كتب. آدم ومشمش متخصص في إنشاء موارد عربية ممتعة تشمل الموسيقى والرسوم المتحركة والكتب والمسرحيات الموسيقية الحية التفاعلية.

كما تعاونت الشركة الناشئة مع دار السلوى للنشر لإصدار سلسلة من الكتب التي تستهدف الأطفال الذين تقل أعمارهم عن 5 سنوات. تم تصميم هذه الكتب، التي تغطي المفاهيم الأساسية من الحروف الهجائية إلى الأرقام، لتكون جذابة وتعليمية، وتربط كل كتاب بأغنية لتعزيز الاتصال بين الأطفال والكلمة المكتوبة.

يهدف التمويل الذي حصل عليه آدم ومشمش إلى استخدامه لمواصلة تطوير محتواه التعليمي وتوسيع خدماته. ويشمل ذلك إطلاق مناهجهم الدراسية من خلال تطبيق وتجنيد مئات المعلمين في جميع أنحاء العالم. ويمثل هذا الاستثمار علامة فارقة للشركة الناشئة، حيث يمكنها من توسيع نطاق وصولها وتأثيرها في مجال تعليم اللغة العربية للأطفال على مستوى العالم.

المصادر:

- <https://www.wamda.com/ar/2021/06/edtech-startup-adam-wa-mishmish-raises-475000-seed-funding-arabic>
- <https://www.adamwamishmish.com/ar/awm-x-dmz-؟-شركتك-الناشئة-كيف-تجلب-النجاح-إلى-شركتك-الناشئة-؟>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Adam_Wa_Mishmish
- <https://www.wamda.com/2021/06/edtech-startup-adam-wa-mishmish-raises-475000-seed-funding>
- <https://www.adamwamishmish.com/ar/مؤسسة-آدم-ومشمش-وعبد-الحميد-شومان-كيف-ت-؟>



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

الأدوات المالية الثانوية والبديلة

تمويل الأصدقاء والعائلة والمغامرين

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
...				

3Fs أو FFF ، التي تعني "الأصدقاء والعائلة والمغامرين" ، هو مصطلح يستخدم على نطاق واسع في عالم الشركات الناشئة يشير إلى التمويل في المراحل المبكرة الذي يتم الحصول عليه من الأصدقاء وأفراد الأسرة والداعمين المتحمسين الذين قد لا يكونون مستثمرين تقليديين. غالبا ما يكون مصدر التمويل هذا من أوائل المصادر التي تفكر فيها الشركة الناشئة، حيث يوفر رأس المال الأساسي للانتقال من المفهوم إلى التطوير المبكر وربما إلى مرحلة يمكن فيها للشركة جذب المزيد من الاستثمارات المؤسسية.

المزايا

- توفر المسرعات عادة استثمارة أوليا مقابل حقوق الملكية في الشركة الناشئة. يمكن أن يكون هذا التدفق الفوري لرأس المال أمرا بالغ الأهمية للشركات الناشئة في المراحل المبكرة التي تتطلع إلى التوسع بسرعة.
- تتمثل إحدى فوائد المسرعات في الوصول إلى رواد الأعمال ذوي الخبرة وخبراء القطاع والموجهين. كونك جزءا من برنامج تسريع يفتح العديد من فرص التواصل مع زملائك من رواد الأعمال والعملاء المحتملين والمستثمرين. يمكن أن تكون هذه الشبكة مهمة لجهود جمع الأموال والشراكات الاستراتيجية في المستقبل.
- يمكن أن تؤدي المشاركة في مسرعة الأعمال إلى رفع صورة الشركة الناشئة بشكل كبير ، مما يسهل جذب المزيد من الاستثمار والاهتمام من وسائل الإعلام والعملاء المحتملين.

المساوئ

- عادة ما يأتي الاستثمار الأولي في مقابل حقوق الملكية ، والتي يمكن أن تتراوح من 5% إلى 10% أو أكثر. بالنسبة لبعض الشركات الناشئة ، يمكن أن يكون التخلي عن الأسهم في وقت مبكر مشكلة كبيرة.
- برامج التسريع سريعة الخطى وتتطلب التزاما كبيرا بالوقت من الفريق المؤسس للشركة الناشئة. يمكن أن تكون هذه الكثافة صعبة ، خاصة بالنسبة للمؤسسين الذين لديهم مسؤوليات متعددة.
- يعد الدخول إلى أفضل برامج التسريع أمرا تنافسيا للغاية. يمكن أن تكون عملية الاختيار الصارمة عائقا أمام العديد من الشركات الناشئة.
- في حين أن المسرعات تقدم برنامجا منظما ، فإن نهج مقاس واحد يناسب الجميع قد لا يتوافق تماما مع الاحتياجات الفردية لكل شركة ناشئة أو مرحلة التطوير.

الخطوات

- يجب على الشركات الناشئة التقدم أولا إلى برنامج التسريع ، وعادة ما تقدم معلومات مفصلة حول نموذج أعمالها وفريقها وإمكانات السوق والتقدم المحرز حتى الآن.
- عادة ما يتم إجراء مقابلات مع الشركات الناشئة المدرجة في القائمة المختصرة من قبل لجنة اختيار مسرعة الأعمال لتقييم التزام الفريق وإمكانات الشركة الناشئة للنمو.
- بمجرد قبولها ، تشارك الشركات الناشئة في برنامج التسريع ، وتتلقى التمويل والإرشاد والدعم مقابل الأسهم.
- يتوج البرنامج بيوم للعروض، حيث تقدم الشركات الناشئة عرضا إلى مجموعة مختارة من المستثمرين ، بهدف تأمين المزيد من التمويل والشراكات.

التمويل الأصغر

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط /الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
------	---------------------	--	--------------	-----

أصبح التمويل الأصغر، وهو نوع من الخدمات المالية التي تستهدف الأفراد أو الأعمال التجارية الصغيرة الذين يفتقرون إلى إمكانية الوصول إلى الخدمات المصرفية التقليدية والخدمات ذات الصلة، أداة محورية في تعزيز تنظيم المشاريع، ولا سيما في المناطق النامية. وهي تشمل مجموعة من المنتجات المالية، بما في ذلك القروض الصغيرة وحسابات التوفير والتأمين وخدمات الدفع. وفي حين أن التمويل الأصغر يرتبط تقليدياً بالتخفيف من حدة الفقر، فقد تم الاعتراف به بشكل متزايد كطريقة قابلة للتطبيق لتمويل الشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة التي تعتبر صغيرة بالنسبة للقروض المصرفية التقليدية ولكنها كبيرة بالنسبة للقروض الشخصية أو بطاقات الائتمان.

المزايا

- تتمثل إحدى الفوائد الرئيسية للتمويل الأصغر في إمكانية الوصول إليه لأصحاب المشاريع الذين لديهم ضمانات أو تاريخ ائتماني أو موارد مالية محدودة. غالباً ما يكون لدى مؤسسات التمويل الأصغر متطلبات أقل صرامة من البنوك التقليدية، مما يسهل على الشركات الناشئة الحصول على التمويل.
- من خلال توفير الموارد المالية لأصحاب المشاريع المحرومين، يلعب التمويل الأصغر دوراً حاسماً في تمكين الأفراد وتعزيز تنمية المجتمع. وهي تمكن رواد الأعمال من إطلاق أعمالهم وتنميتها، وخلق فرص العمل وتحفيز النشاط الاقتصادي في مجتمعاتهم.
- غالباً ما تأتي القروض الصغيرة بشروط أكثر مرونة من القروض التقليدية، بما في ذلك مبالغ التمويل الأصغر، وفترات سداد أقصر، وأحياناً فترات سماح قبل بدء السداد.

المساوئ

- لتعويض المخاطر العالية لإقراض الشركات الأصغر والأقل رسوخاً، غالباً ما تأتي القروض الصغيرة بأسعار فائدة أعلى مقارنة بالقروض المصرفية التقليدية. هذا يمكن أن يزيد من العبء المالي على الشركات الناشئة، لا سيما تلك ذات الهوامش الضيقة.
- وفي حين أن القروض الصغيرة يمكن الوصول إليها، فإن المبالغ المتاحة عادة ما تكون أقل مما يمكن الحصول عليه من خلال البنوك أو رأس المال الاستثماري. يمكن أن يحد هذا القيد من إمكانات نمو الشركات الناشئة التي تتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة.
- هناك خطر من أن رواد الأعمال قد يعتمدون بشكل مفرط على القروض الصغيرة للتمويل، مما قد يؤدي إلى دورة من الديون إذا لم تولد الشركة إيرادات كافية لتغطية عمليات السداد وتمويل العمليات الجارية.

الخطوات

- يجب أن يبدأ رواد الأعمال بتقييم احتياجاتهم التمويلية، بما في ذلك المبلغ المطلوب، والغرض من الأموال، وقدرتهم على سداد القرض.
- من المهم البحث واختيار مؤسسة التمويل الأصغر التي تتوافق مع احتياجات الشركة الناشئة. ضع في اعتبارك عوامل مثل شروط القرض وأسعار الفائدة والخدمات الإضافية المقدمة وسمعة المؤسسة.
- تتضمن عملية التقديم عادة تقديم خطة عمل وبيانات مالية وهوية شخصية. قد تتطلب بعض مؤسسات التمويل الأصغر أيضاً المشاركة في برامج التدريب كجزء من عملية التقديم.
- ستقوم مؤسسة التمويل الأصغر بمراجعة الطلب، والذي قد يتضمن زيارة ميدانية ومقابلات. في حالة الموافقة، سيتم الانتهاء من شروط القرض، وصرف الأموال.
- بعد الصرف، سيبدأ صاحب المشروع في سداد القرض وفقاً للجدول الزمني المتفق عليه. كما توفر العديد من مؤسسات التمويل الأصغر الدعم والمراقبة المستمرة لضمان نجاح الشركات الناشئة الممولة.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

مسرعات الأعمال

اخرى ...	الملكية (الاستثمار) 	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين) 	دين (القروض) 	منح
-------------	-------------------------	---	------------------	---------

مسرعات الشركات الناشئة هي برامج مصممة لتوسيع نطاق الشركات بسرعة من خلال الاستثمار والإرشاد والموارد التعليمية خلال فترة محددة ، عادة بضعة أشهر. وتختتم هذه البرامج في يوم للعروض، حيث تعرض الشركات الناشئة تقدمها ومنتجاتها للمستثمرين المحتملين. بشكل عام ، تقدم برامج التسريع مزيجا فريدا من التمويل والدعم والموارد للشركات الناشئة المستعدة لنقل أعمالها إلى المستوى التالي بسرعة.

المزايا

- توفر المسرعات عادة استثمارا أوليا مقابل حقوق الملكية في الشركة الناشئة. يمكن أن يكون هذا التدفق الفوري لرأس المال أمرا بالغ الأهمية للشركات الناشئة في المراحل المبكرة التي تتطلع إلى التوسع بسرعة.
- تتمثل إحدى فوائد المسرعات في الوصول إلى رواد الأعمال ذوي الخبرة وخبراء القطاع والموجهين. كونك جزءا من برنامج تسريع يفتح العديد من فرص التواصل مع زملائك من رواد الأعمال والعملاء المحتملين والمستثمرين. يمكن أن تكون هذه الشبكة مهمة لجهود جمع الأموال والشراكات الاستراتيجية في المستقبل.
- يمكن أن تؤدي المشاركة في مسرعة الأعمال إلى رفع صورة الشركة الناشئة بشكل كبير ، مما يسهل جذب المزيد من الاستثمار والاهتمام من وسائل الإعلام والعملاء المحتملين.

المساوئ

- عادة ما يأتي الاستثمار الأولي في مقابل حقوق الملكية ، والتي يمكن أن تتراوح من 5% إلى 10% أو أكثر. بالنسبة لبعض الشركات الناشئة ، يمكن أن يكون التخلي عن الأسهم في وقت مبكر مشكلة كبيرة.
- برامج التسريع سريعة الخطى وتتطلب التزاما كبيرا بالوقت من الفريق المؤسس للشركة الناشئة. يمكن أن تكون هذه الكثافة صعبة ، خاصة بالنسبة للمؤسسين الذين لديهم مسؤوليات متعددة.
- يعد الدخول إلى أفضل برامج التسريع أمرا تنافسيا للغاية. يمكن أن تكون عملية الاختيار الصارمة عائقا أمام العديد من الشركات الناشئة.
- في حين أن المسرعات تقدم برنامجا منظما ، فإن نهج مقاس واحد يناسب الجميع قد لا يتوافق تماما مع الاحتياجات الفردية لكل شركة ناشئة أو مرحلة التطوير.

الخطوات

- يجب على الشركات الناشئة التقدم أولا إلى برنامج التسريع ، وعادة ما تقدم معلومات مفصلة حول نموذج أعمالها وفريقها وإمكانات السوق والتقدم المحرز حتى الآن.
- عادة ما يتم إجراء مقابلات مع الشركات الناشئة المدرجة في القائمة المختصرة من قبل لجنة اختيار مسرعة الأعمال لتقييم التزام الفريق وإمكانات الشركة الناشئة للنمو.
- بمجرد قبولها ، تشارك الشركات الناشئة في برنامج التسريع ، وتتلقى التمويل والإرشاد والدعم مقابل الأسهم.
- يتوج البرنامج بيوم للعروض، حيث تقدم الشركات الناشئة عرضا إلى مجموعة مختارة من المستثمرين ، بهدف تأمين المزيد من التمويل والشراكات.

الاستثمار الملائكي (المستثمرون الأفراد)



يمثل الاستثمار الملائكي مصدراً مهماً للتمويل في المراحل المبكرة للعديد من الشركات الناشئة، حيث لا يقدم رأس المال فحسب، بل يقدم أيضاً خبرة تجارية قيّمة وفرص التواصل. عادة ما يكون المستثمرون الملائكيون أفراداً يقدمون رأس المال للشركات الناشئة، غالباً مقابل ديون قابلة للتحويل أو حقوق ملكية. هؤلاء المستثمرون على استعداد لتحمل المخاطر في الشركات الناشئة مع إمكانية تحقيق عوائد عالية. في الآونة الأخيرة، شهد الأردن والمنطقة إنشاء العديد من شبكات الاستثمار الملائكي. هذه الشبكات عبارة عن منصات أو جمعيات تربط المستثمرين الملائكيين برواد الأعمال الذين يبحثون عن التمويل. تلعب هذه الشبكات دوراً مهماً في منظومة الدعم للشركات الناشئة من خلال تسهيل تدفق رأس المال إلى المشاريع المبتكرة التي قد تكافح لتأمين التمويل من خلال القنوات التقليدية مثل البنوك أو شركات رأس المال الاستثماري.

بالنسبة لرواد الأعمال، يمكن أن يكون الوصول إلى شبكة الاستثمار الملائكي خطوة مهمة نحو توسيع نطاق أعمالهم وتحقيق النجاح على المدى الطويل. تعمل شبكات الاستثمار الملائكي على تبسيط عملية جمع الأموال للشركات الناشئة بشكل كبير، مما يوفر لها وقتاً كبيراً بعدة طرق رئيسية:

- **الوصول المركزي إلى المستثمرين:** توّفر شبكات الاستثمار الملائكي (المستثمرون الأفراد) للشركات الناشئة وصولاً مركزياً إلى مجموعة كبيرة من المستثمرين المحتملين.
- **الفحص والتمحيص:** تقوم العديد من شبكات الاستثمار الملائكي (المستثمرون الأفراد) بفحص الشركات الناشئة مسبقاً قبل تقديمها لمستثمريها، مما يضمن تقديم الأعمال القابلة للتطبيق والواعدة فقط.
- **أحداث الترويج المنظمة:** غالباً ما تنظّم شبكات الاستثمار الملائكي (المستثمرون الأفراد) فعاليات الترويج أو أيام العرض حيث يمكن للشركات الناشئة تقديم أعمالها إلى مجموعة من المستثمرين في وقت واحد. توّفر هذه الفعاليات منصة للتواصل الفعال، مما يسمح للشركات الناشئة بنقل عرض القيمة الخاص بها إلى العديد من الداعمين المحتملين في مكان واحد، بدلاً من ترتيب اجتماعات فردية مع كلّ مستثمر.
- **الخبرة والتوجيه:** كثيراً ما تقدّم شبكات الاستثمار الملائكي الإرشاد والتوجيه للشركات الناشئة، مما يساعدها على تحسين خطط أعمالها وعروضها لجذب المستثمرين بشكل أفضل.
- **عمليات التدقيق/التحقق:** يمكن للطبيعة الجماعية في شبكات الاستثمار الملائكي أيضاً تبسيط عملية التدقيق/التحقق الواجبة. يمكن لهذا النهج التعاوني تسريع عملية صنع القرار، مما يسمح للشركات الناشئة بتأمين التمويل بسرعة أكبر.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة



المزايا

- واحدة من أهم مزايا الاستثمار الملائكي هي توافر الأموال في مرحلة مبكرة من العمل، حيث قد لا تكون خيارات التمويل التقليدية مثل القروض المصرفية متاحة أو مناسبة.
- غالباً ما يجلب المستثمرون الملائكيون (المستثمرون الأفراد) ثروة من الخبرة والمعرفة القطاعية إلى الشركة الناشئة، ويمكنهم تقديم إرشادات ونصائح استراتيجية لا تقدر بثمن لمساعدة الأعمال على النمو والتغلب على تحديات النظام البيئي للشركات الناشئة.
- عادة ما يكون لدى المستثمرين الملائكيين (المستثمرين الأفراد) شبكات واسعة ويمكنهم تسهيل التعارف على الشركاء المحتملين والعملاء والمستثمرين المستقبليين.
- مقارنة بشركات رأس المال الاستثماري، قد يقدم المستثمرون الأفراد شروطاً أكثر مرونة، لأنهم يستثمرون أموالهم الخاصة وقد يكونوا أكثر انفتاحاً على التفاوض.



المساوئ

- في مقابل رأس المال، غالباً ما تضطرّ الشركات الناشئة إلى التخلي عن جزء من أسهمها للمستثمرين الملائكيين (المستثمرين الأفراد). يمكن أن يكون هذا التخفيف من الملكية أمراً سلبياً، خاصة إذا أصبحت الشركة الناشئة ناجحة للغاية.
- بينما يدرك المستثمرون الملائكيون (المستثمرون الأفراد) المخاطر التي ينطوي عليها الاستثمار في الشركات الناشئة، فإنهم يتوقعون أيضاً عائداً على استثماراتهم. هذا يمكن أن يخلق ضغطاً على الشركة الناشئة لأداء وتحقيق معالم النمو ضمن أطر زمنية محددة.
- كما هو الحال مع أي استثمار ينطوي على حقوق الملكية، هناك احتمال للصراع بين مؤسسي الشركات الناشئة والمستثمرين الملائكيين (المستثمرين الأفراد)، لا سيّما فيما يتعلق باتجاه الأعمال والقرارات الاستراتيجية وقضايا الإدارة.

الخطوات

- قبل التواصل مع المستثمرين الملائكيين، يجب أن يكون لدى الشركات الناشئة خطة عمل قوية، وتوقعات مالية واضحة، وعرضاً مقنعاً يحدّد نموذج العمل، وفرصة السوق، والميزة التنافسية، والفريق الذي يقف وراء المشروع.
- غالباً ما ينطوي العثور على المستثمر الملائكي (فرد) المناسب على بحث وعملية تشبيك مكثفة. يجب أن تبحث الشركات الناشئة عن مستثمرين لديهم تاريخ في الاستثمار في صناعتهم أو يُبدون اهتماماً بمكانة أعمالهم.
- بمجرد تحديد المستثمرين المحتملين، فإن الخطوة التالية هي عرض فكرة العمل. يتضمّن هذا عادة تقديم العرض التقديمي، ومناقشة خطة العمل، وشرح كيفية استخدام الاستثمار لتنمية الأعمال.
- سيقوم المستثمرون الملائكيون المهتمون بإجراء عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، ومراجعة البيانات المالية للشركة الناشئة، والهيكل القانوني، وأبحاث السوق، وغيرها من الوثائق ذات الصلة لتقييم جدوى وإمكانات الأعمال.
- إذا نجحت عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، فإن الخطوة التالية هي التفاوض على شروط الاستثمار. وهذا يشمل مقدار رأس المال، وحقوق الملكية، وأية شروط وأحكام أخرى للاستثمار. بمجرد الاتفاق على الشروط، يتم إعداد المستندات القانونية وتوقيعها، ويتم تحويل الأموال إلى الشركة الناشئة.

التمويل الجماعي



برز التمويل الجماعي كطريقة ثورية للشركات الناشئة والمبدعين لجمع الأموال من خلال الاستفادة من قوة الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي. تتضمن هذه الطريقة التماس مبالغ صغيرة من المال من عدد كبير من الأشخاص، عادة عبر منصات متخصصة عبر الإنترنت. أدى التمويل الجماعي إلى إضفاء الطابع الديمقراطي على مشهد التمويل، مما سمح للأفراد والشركات الصغيرة بالوصول إلى رأس المال الذي قد لا يكون متاحاً من خلال طرق التمويل التقليدية مثل البنوك أو رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملائكة.

هناك أربعة أنواع رئيسية من التمويل الجماعي:

- **التمويل الجماعي القائم على المكافأة:** يساهم الداعمون بالمال في مشروع مقابل مكافأة أو ميزة، وغالباً ما تكون متدرجة بناءً على مستوى المساهمة. يمكن أن تكون هذه المكافأة هي المنتج نفسه بمجرد تطويره، أو هدايا أو الإشادة. تحظى منصات مثل Kickstarter و Indiegogo بشعبية لهذه الحملات، حيث تدعم كل شيء من الأدوات المبتكرة إلى المشاريع الفنية.

- **التمويل الجماعي للأسهم:** يحصل المساهمون على حصة في الشركة، ويصبحون مساهمين بشكل أساسي. يمنح هذا النوع من التمويل الجماعي الشركات الناشئة طريقة لزيادة رأس المال دون المرور عبر طرق رأس المال الاستثماري التقليدية، مما يوفر جزءاً من إمكانات الشركة المستقبلية مقابل التمويل الفوري. منصات مثل SeedInvest و Crowdfunder أمثلة في النماذج العالمية. يوريكا هي لاعب إقليمي رائد، BeezCrowd هي منصة محلية جديدة.

- **التمويل الجماعي للديون (الإقراض من نظير إلى نظير):** يقترض المستثمرون الأموال للأفراد أو الشركات مع وعد بالسداد مع الفائدة. يعمل هذا النموذج بشكل مشابه للإقراض التقليدي ولكن يتم تسهيله من خلال منصات التمويل الجماعي، التي تطابق المقرضين مع المقترضين. تُعدّ Prosper و LendingClub أمثلة على المنصات العالمية التي تسهّل هذا النوع من التمويل الجماعي، وليوا Liwwa في الأردن.

- **التمويل الجماعي القائم على التبرع:** يتبرع الأفراد لأسباب أو مشاريع دون توقع أي شيء في المقابل. غالباً ما يستخدم هذا النموذج للمشاريع الخيرية أو جهود.

لا يوفر التمويل الجماعي منصة لجمع الأموال فحسب، بل يعمل أيضاً كأداة تسويقية قوية، مما يساعد المشاريع على اكتساب الرؤية والتحقق من الصحة من خلال الدليل الاجتماعي. يمكن للحملات الناجحة جذب انتباه وسائل الإعلام، وبناء مجتمع من المؤيدين، والتحقق من صحة الطلب على منتج أو خدمة قبل أن تصل إلى السوق. ومع ذلك، فإن إدارة حملة تمويل جماعي ناجحة تتطلب قصة مقنعة، وعرض قيمة واضح وجذاب، وترويج فعال للوصول إلى الداعمين المحتملين.

لا يزال التمويل الجماعي أداة مالية جديدة في الأردن. هناك العديد من الاعتبارات القانونية التي يجب على الشركات الناشئة التعامل معها لضمان الأمتثال وحماية مصالحها:

- اعتماداً على الصلاحية التنظيمية، قد تخضع أنشطة التمويل الجماعي للوائح محددة مصممة لحماية المستثمرين والحفاظ على سلامة السوق.

- قبل الكشف علناً عن أفكار أو منتجات أو خدمات على منصات التمويل الجماعي، يجب على الشركات الناشئة تأمين حقوق الملكية الفكرية الخاصة بها. يتضمن ذلك تسجيل براءات الاختراع والأسماء التجارية للعلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر للأعمال الأصلية لمنع التقليد وضمان احتفاظ الشركة الناشئة بالسيطرة على ابتكاراتها.

- غالباً ما تتطلب حملات التمويل الجماعي تواجداً واضحاً مع عدد كبير من المستثمرين. تحتاج الشركات الناشئة إلى إدارة توقعات المستثمرين والوفاء بالوعود. ويشمل ذلك تقديم تحديثات منتظمة، والشفافية بشأن المخاطر والتحديات، والوفاء بأية مكافآت أو التزامات تم التعهد بها خلال الحملة.

- يمكن أن يؤدي الانخراط في التمويل الجماعي إلى إنشاء التزامات تعاقدية بين الشركة الناشئة وداعميها، خاصة في نماذج التمويل الجماعي القائمة على المكافآت والأسهم. من المهم تحديد شروط هذه الاتفاقيات بوضوح، بما في ذلك استخدام الأموال، وتوزيع الأسهم (إن أمكن)، والجدول الزمني لتقديم المكافآت أو العوائد.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة



المزايا

- يوقر التمويل الجماعي مسار تمويل بديل للمشاريع والشركات الناشئة التي قد لا تكون مؤهلة للحصول على قروض مصرفية تقليدية أو تجذب المستثمرين الملائكين أو أصحاب رؤوس الأموال.
- يتيح لك تشغيل حملة تمويل جماعي قياس اهتمام المستهلك بمنتجك أو خدمتك قبل الالتزام الكامل بالإنتاج، مما يقلل من مخاطر إطلاق منتج بدون طلب في السوق.
- يمكن أن تساعد حملات التمويل الجماعي الناجحة في بناء مجتمع من المؤيدين والمتبئين الأوائل الذين يستثمرون في نجاح مشروعك، مما يوقر ملاحظات قيمة وتسويقاً شفهياً.



المساوئ

- يتطلب إعداد حملة تمويل جماعي وتشغيلها وقتاً وجهداً كبيرين، بما في ذلك إنشاء مواد ترويجية وإدارة الحملة وتحقيق مكافآت الداعمين.
- ليس هناك ما يضمن أن حملة التمويل الجماعي الخاصة بك ستصل إلى هدفها التمويلي. يمكن أن يؤدي عدم القيام بذلك إلى إهدار الموارد ومن المحتمل أن يضرّ بسمعة مشروعك.
- إن إطلاق حملة تمويل جماعي يضع فكرتك في المجال العام، مما يزيد من خطر المقلدين. كما أنه يعرضك للتدقيق العام والتعليقات، والتي قد تكون صعبة الإدارة.



الخطوات

- حدّد منصة تمويل جماعي تتوافق مع نوع مشروعك واحتياجات التمويل (على سبيل المثال: Kickstarter و Indiegogo و GoFundMe).
- حدّد مقدار الأموال التي تحتاج إلى جمعها لإكمال مشروعك بنجاح وحدّد هدفاً واقعياً للتمويل.
- قم بتطوير صفحة حملة مقنعة مع وصف واضح وجذاب لمشروعك، ومرئيات جذابة، ومكافآت مغرية للداعمين.
- استخدم وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق عبر البريد الإلكتروني والشبكات الشخصية للترويج لحملةك وجذب الداعمين.
- تفاعل مع داعميك، وقدم التحديثات، وحافظ على الزخم طوال مدة الحملة.
- بمجرد تمويل حملتك بنجاح، قم بالوفاء بأية مكافآت موعودة لداعميك في أقرب وقت ممكن.

اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط /الهيكل (الميزانين)	دين (القروض)	منح
------	---------------------	-------------------------------------	--------------	-----

تحديد تقييم الشركة. تقوم SAFE بتبادل استثمار المستثمر مقابل الحق في الأسهم الممتازة في الشركة الناشئة عندما تجمع الشركة جولة تمويل مستقبلية. إنها توفر للشركات الناشئة طريقة مرنة لتأمين التمويل مع تأخير مفاوضات التقييم حتى جولة تمويل لاحقة، عادة خلال استثمار من السلسلة أ أو حدث مهم آخر لتمويل الأسهم.

المزايا

- توفر SAFEs طريقة مباشرة وسريعة للشركات الناشئة للحصول على التمويل دون المفاوضات المعقدة والتكاليف القانونية المرتبطة بتمويل الأسهم أو السندات القابلة للتحويل.
- يمكن للشركات الناشئة جمع الأموال دون تحديد تقييم حالي، والذي يمكن أن يكون مفيداً لكل من المؤسسين والمستثمرين في المراحل الأولى من نمو الشركة.
- تتحول SAFEs إلى أسهم في نشاطات التمويل المستقبلية بموجب شروط مواتية للمستثمرين الأوائل، مما يوقر للشركات الناشئة المرونة اللازمة للنمو دون ضغوط فورية.
- نظراً لأن SAFEs لا تشكّل ديوناً، فلا توجد مدفوعات فائدة أو تواريخ استحقاق، مما يقلل من العبء المالي على الشركة الناشئة.

المساوئ

- عندما تتحول SAFEs إلى حقوق ملكية، قد يواجه المؤسسون تخفيفاً كبيراً من الملكية، خاصة إذا زاد تقييم الشركة الناشئة بشكل كبير بحلول جولة التمويل التالية.
- يخاطر المستثمرون بأن استثماراتهم قد لا تتحول إلى أسهم إذا فشلت الشركة الناشئة في تأمين جولة أخرى من التمويل.
- يمكن أن تؤدي إدارة العديد من الاتفاقيات المختلفة إلى تعقيد جولات التمويل المستقبلية وتوزيع الأسهم.

الخطوات

- يجب أن يكون لدى الشركات الناشئة خطة عمل واضحة وأن تفهم مقدار رأس المال الذي تحتاج إلى جمعه.
- قم بتحديد المستثمرين المحتملين المهتمين بتمويل المراحل المبكرة وعلى دراية بـ SAFEs.
- ناقش شروط SAFE، بما في ذلك أي سقف للتقييم ومعدل الخصم، والتي ستؤثر على تحويل SAFE إلى حقوق ملكية في جولات التمويل المستقبلية.
- قم بصياغة اتفاقية SAFE بشروط واضحة فيما يتعلق بمشغلات التحويل وحدود التقييم والخصومات.
- بمجرد التوقيع، يزود المستثمر الشركة الناشئة بالتمويل المتفق عليه.
- يتم تحويل SAFE إلى حقوق ملكية بناءً على الشروط المتفق عليها خلال حدث التمويل المهم التالي.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

الاستثمار المؤثر



يعرف الاستثمار المؤثر بأنه الاستثمار الذي "يتمّ بقصد إحداث تأثير اجتماعي وبيئي إيجابي وقابل للقياس إلى جانب عائد مالي". يمكن أن يكون المستثمرون المؤثرون أفراداً و/أو مؤسسات، بما في ذلك البنوك وصناديق الاستثمار والحكومات وغيرها.

تشمل الخصائص التي تحدد الاستثمار المؤثر ما يلي:

- الاستثمارات التي تتمّ بقصد توليد عوائد اجتماعية و/أو بيئية إيجابية.
- يتمّ إجراء الاستثمارات المؤثرة مع توقّع أنها ستولّد أيضاً عوائد مالية. قد تكون هذه العوائد أقل أو أعلى أو مساوية لسعر السوق.
- يمكن أن تكون الاستثمارات المؤثرة في شكل ديون و/أو أسهم.
- نظراً لأن المستثمرين المؤثرين يستثمرون لإحداث تأثير، فإنهم يميلون إلى استخدام مقاييس قياس قوية لضمان أن استثماراتهم تحدث تأثيراً حقيقياً.

المزايا

- يمكن إجراء الاستثمار المؤثر عبر فئات الأصول المختلفة، مع وجود فرصة كبيرة في البلدان النامية، بما في ذلك الأردن، لتلقي الاستثمار.

المساوئ

- العديد من الشركات ليست مستعدة لتكون قادرة على قياس نموّها أو أهدافها وفقاً لمعايير و/أو مقاييس أكثر تكلفة وأكثر تفصيلاً في بعض الأحيان (بما في ذلك المؤشرات الاجتماعية و/أو البيئية) التي يمكن أن يطلبها المستثمرون.

الخطوات

- يتواصل رواد الأعمال الذين لديهم مهمة لإحداث تأثير اجتماعي أو بيئي إلى جانب العوائد المالية مع المستثمرين الذين يركزون على الأثر.
- يلتقي المستثمرون المهتمون مع رائد الأعمال لمناقشة الأهداف المالية والتأثير، واحتياجات التمويل، والأسهم المعروضة. يجب على رواد الأعمال تسليط الضوء على استراتيجية قياس الأثر الخاصة بهم.
- قد يطلب المستثمرون البيانات المالية وخطة العمل واستراتيجية قياس الأثر لفهم كيفية تخطيط الشركة الناشئة لتحقيق أهدافها.
- تتوسع هذه الخطوة لتشمل ليس فقط تدقيق البيانات المالية للشركة الناشئة ولكن أيضاً أنظمة قياس الأثر وإعداد التقارير، وتقييم كل من الجدوى المالية والتأثير المحتمل.
- إذا أكدت عمليات التدقيق/التحقق الواجبة إمكانية تأثير الشركة الناشئة وعائدها المالي، يقوم المستثمر بصرف الأموال بشروط تتعلق بتحقيق أهداف تأثير محددة.
- يراقب المستثمرون كلا من الأداء المالي وإنجازات التأثير، مما يتطلب تحديثات منتظمة على كلا الجبهتين.

التمويل القائم على الإيرادات

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
------	---------------------	---	--------------	-----

التمويل القائم على الإيرادات (RBF) هو آلية تمويل مبتكرة توّفر للشركات الناشئة والشركات المتنامية رأس المال مقابل نسبة مئوية من إجمالي الإيرادات الجارية. على عكس تمويل الأسهم التقليدي، الذي يتطلب التخلي عن جزء من الملكية، أو تمويل الديون، الذي يتطلب دفعات ثابتة، يقدم التمويل القائم على الإيرادات بديلاً مرناً مرتبطاً مباشرة بأداء مبيعات الشركة. اكتسب هذا النموذج شعبية في العالم لأنه يوائم مصالح المستثمرين وأصحاب الأعمال نحو النمو، ولكنه بدأ في الظهور في الأردن مؤخراً كأداة تمويلية جديدة.

المزايا

- أحد الجوانب الأكثر جاذبية للتمويل القائم على الإيرادات هو أنه غير مخفض للملكية.
- ترتبط عمليات السداد بإيرادات الشركة، مما يجعلها مرنة بطبيعتها. خلال فترات ارتفاع الإيرادات، تزداد عمليات السداد، وخلال فترات التباطؤ، تنخفض عمليات السداد، مما قد يكون مفيداً بشكل خاص للشركات ذات أنماط المبيعات الموسمية.
- يمكن أن تكون عملية تأمين التمويل القائم على الإيرادات أسرع من الإستثمار، لأنها قد تنطوي على عملية تدقيق/تحقق واجبة أقل من جانب المستثمر فيما يتعلق بتقييم الأسهم وآليات المراقبة.
- نظراً لأن المستثمرين يتلقون السداد كنسبة مئوية من الإيرادات، يتم تحفيزهم بشكل مباشر لمساعدة الأعمال على النمو. هذا يمكن أن يؤدي إلى دعم إضافي للشركة يتجاوز مجرد الإستثمار المالي.

المساوئ

- في حين أن التمويل القائم على الإيرادات لا يخفف من حقوق الملكية، إلا أنه يمكن أن يكون شكلاً مكلفاً من أشكال التمويل. عادة ما يكون إجمالي مبلغ السداد مضاعفاً للاستثمار الأصلي، والذي يمكن أن يتجاوز تكلفة القروض التقليدية اعتماداً على نمو إيرادات الشركة.
- على الرغم من أن عمليات السداد مرنة، إلا أنها تقلل بشكل مباشر من التدفق النقدي للشركة. تحتاج الشركات الناشئة إلى إدارة أموالها النقدية بعناية لضمان قدرتها على تغطية التكاليف التشغيلية مع الوفاء بالتزامات السداد.
- التمويل القائم على الإيرادات هو الأنسب للشركات ذات الهوامش الإجمالية العالية وتدفقات الإيرادات التي يمكن التنبؤ بها. قد تجد الشركات الناشئة التي تحقق إيرادات مسبقاً أو لديها مبيعات متغيرة للغاية صعوبة في تأمين أو إدارة التمويل القائم على الإيرادات.

الخطوات

- يجب على الشركات الناشئة المهتمة بالتمويل القائم على الإيرادات إعداد توقعات مالية مفصلة لإثبات إمكانات نمو إيراداتها. يتضمن ذلك البيانات المالية التاريخية، إن وجدت، ونموذج عمل واضح يوضح كيفية استخدام الإستثمار لدفع نمو الإيرادات.
- على غرار أشكال التمويل الأخرى، سيقوم المستثمرون بإجراء عمليات التدقيق/التحقق الواجبة لتقييم الصحة المالية للشركة، والقدرة على التنبؤ بالإيرادات، وإمكانات النمو. قد يشمل ذلك مراجعة البيانات المالية وعقود العملاء ونموذج العمل.
- بمجرد الانتهاء من عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، ستفاوض الشركة الناشئة والمستثمر على شروط التمويل. يتضمن ذلك مبلغ الإستثمار، والنسبة المئوية للإيرادات المخصصة للسداد، والحد الأقصى لإجمالي السداد، وأية تعهدات أو شروط أخرى.
- بعد الاتفاق على الشروط، يتم إعداد المستندات القانونية وتوقيعها. ثم يتم تحويل الأموال إلى الشركة الناشئة، ويبدأ ترتيب تقاسم الإيرادات.
- ستحتاج الشركات الناشئة إلى تقديم تقارير مالية منتظمة للمستثمر لحساب مدفوعات حصة الإيرادات ومراقبة أداء الشركة.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

حصّة الأرباح / تمويل الطلب

اخرى ...	الملكية (الاستثمار) 	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين) 	دين (القروض) 	منح
-------------	-------------------------	---	------------------	---------

حصّة الأرباح أو تمويل الطلب هو نهج فريد لتمويل الشركات الناشئة، حيث يوفّر المستثمرون رأس المال مقابل نسبة مئوية من الأرباح المستقبلية بدلاً من مدفوعات الأسهم أو الفائدة. يوائم هذا النموذج مصالح الشركة الناشئة والمستثمر مع ربحية الشركة ويوفّر هيكل سداد مرّن يعتمد على الأداء المالي للشركة.

المزايا

- يشارك المستثمرون في نجاح الأعمال، ممّا يخلق شراكة حيث يتمّ تحفيز كلا الطرفين لزيادة الربحية.
- ترتبط عمليات السداد بأرباح الشركة، ممّا يوفّر مرونة أكبر خلال فترات انخفاض الإيرادات. يمكن أن يكون هذا مفيداً بشكل خاص للشركات الناشئة ذات الدخل المتقلب.
- يمكن للشركات الناشئة الاحتفاظ بالملكية الكاملة والسيطرة على أعمالها، لأن طريقة التمويل هذه لا تتطلب التخلّي عن حقوق الملكية.
- نظراً لأن عمليات السداد تعتمد على الربح، تواجه الشركات الناشئة ضغوطاً مالية أقل خلال فترات العمل البطيئة مقارنة بسداد القروض الثابتة.

المساوئ

- إذا أصبحت الشركة مربحة للغاية، يمكن أن يتجاوز المبلغ الإجمالي المدفوع للمستثمرين تكاليف التمويل التقليدية.
- يمكن أن تكون هيكله اتفاقيات تقاسم الأرباح معقدة وقد تتطلب مفاوضات لتحديد حسابات الأرباح ومدد الاتفاقيات.
- يمكن أن تؤثّر مشاركة جزء من الأرباح إلى تقليل صافي الأرباح المتاحة للشركة الناشئة بشكل كبير، خاصّة في مرحلة نموّها.

الخطوات

- يجب أن تبحث الشركات الناشئة عن مستثمرين منفتحين على ترتيبات تقاسم الأرباح، وعادة ما توجد بين المستثمرين الملائكيين أو أصحاب رؤوس الأموال المهتمين بالشراكات طويلة الأجل.
- حدّد بوضوح النسبة المئوية للأرباح التي ستتمّ مشاركتها، ومدّة الاتفاقية، وكيف سيتمّ حساب الأرباح والإبلاغ عنها.
- يجب أن توضح الوثائق القانونية بالتفصيل جميع شروط الاتفاقية، بما في ذلك أية حدود قصوى للمدفوعات، والحدّ الأدنى من عتبات الربح للسداد، وشروط الإنهاء.
- قم بإنشاء نظام شفاف لتتبع الأرباح والإبلاغ عنها لضمان مدفوعات دقيقة وعادلة للمستثمرين.
- اتبع الجدول الزمني المتفق عليه لمشاركة الأرباح مع المستثمرين، وتعديل المدفوعات وفقاً للأداء المالي للشركة.

التأجير التمويلي

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
------	---------------------	---	--------------	-----

التأجير التمويلي هو خيار تمويل يسمح للشركات الناشئة باستخدام المعدات أو المركبات أو الأصول الضرورية الأخرى دون التكاليف الأولية المرتبطة بشرائها مباشرة. يمكن أن تكون هذه الطريقة مفيدة بشكل خاص للشركات الجديدة التي تحتاج إلى توفير النقد لمجالات التشغيل الأخرى مع الاستمرار في الحصول على الأصول الأساسية لنموها وعملياتها.

المزايا

- يقلل التأجير من النفقات الرأسمالية الأولية، مما يساعد الشركات الناشئة على الحفاظ على السيولة وإدارة تدفقاتها النقدية بشكل أفضل. يتم توزيع المدفوعات على مدة الإيجار، مما يجعل الميزانية أكثر قابلية للتنبؤ والإدارة.
- يمكن التأجير التمويلي للشركات الناشئة من الوصول إلى أحدث المعدات والتكنولوجيا دون الالتزام باستثمار كبير. هذا مفيد بشكل خاص في الصناعات التي تتطور فيها التكنولوجيا بسرعة، لأنه يسمح للشركات بترقية أو استبدال الأصول في نهاية مدة الإيجار.
- يمكن أن توفر اتفاقيات التأجير المرنة من حيث مدة الإيجار وخيارات الشراء والترقيات. وهذا يسمح للشركات الناشئة بالتكيف مع احتياجات العمل المتغيرة وظروف السوق.

المساوئ

- في حين أن التأجير يقلل من التكاليف الأولية، فإن المبلغ الإجمالي المدفوع على مدى فترة عقد الإيجار قد يتجاوز تكلفة شراء الأصل مباشرة.
- تأتي عقود الإيجار مع التزامات تعاقدية يمكن أن تكون مقيدة. يمكن أن يؤدي الإنهاء المبكر لعقد الإيجار إلى فرض عقوبات، ويجب على الشركات الناشئة الامتثال للشروط والأحكام التي وضعها المؤجر.
- في نهاية مدة الإيجار، لا تمتلك الشركة الناشئة الأصل ما لم يكن هناك خيار شراء تقرّر الشركة الناشئة ممارسته. هذا يعني أنه لا يوجد رصيد أصول يتم بناؤه بمرور الوقت.

الخطوات

- حدّد المعدات أو الأصول التي تتطلبها شركتك الناشئة.
- ابحث عن شركات التأجير ذات السمعة الطيبة التي تقدّم الأصول التي تحتاجها.
- قم بتقييم خيارات التأجير المختلفة، مع التركيز على شروط الإيجار والتكاليف والمرونة.
- اختر المؤجر بأفضل الشروط التي تتوافق مع الاستراتيجية المالية لشركتك الناشئة.
- اعمل مع المؤجر لوضع اللمسات الأخيرة على اتفاقية الإيجار، والتأكد من توافقها مع احتياجات شركتك الناشئة.
- قم بمراجعة وتوقيع عقد الإيجار.
- بمجرد توقيع الاتفاقية، سيوفر المؤجر الأصول لاستخدامك.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

تمويل التجارة

اخرى ...	الملكية (الاستثمار) 	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين) 	دين (القروض) 	منح
-------------	-------------------------	---	------------------	---------

يمثل التمويل التجاري أداة مالية محورية للشركات العاملة في التجارة الدولية، حيث يوفّر مساراً لتأمين رأس المال اللازم لشراء السلع وإدارة المخزون والحفاظ على التدفق النقدي أثناء انتظار الدفع من العملاء. هذا النوع من التمويل مفيد بشكل خاص للشركات التي تعمل في قطاع الاستيراد/ التصدير أو تلك التي تتطلب استثمارات كبيرة مقدّماً في السلع والمواد. يوفر التمويل التجاري للمُصدّر المستحقات أو المدفوعات وفقاً للاتفاقية بينما قد يتم منح المستورد ائتمانياً للوفاء بالأمر التجاري. في الأردن، يتم تقديم هذا الدعم من قبل منظمات مثل الشركة الأردنية لضمان القروض (JLGC) التي أنشأها البنك المركزي.

المزايا

- يسمح التمويل التجاري للشركات الناشئة بسدّ الفجوة بين استلام السلع وتحقيق المبيعات، وتحسين إدارة التدفق النقدي. هذا أمر بالغ الأهمية للحفاظ على العمليات دون الحاجة إلى احتياطات نقدية كبيرة.
- مع القدرة على تمويل المشتريات، يمكن للشركات الناشئة قبول طلبات أكبر أو التوسع في أسواق جديدة دون التقيّد بقيود رأس المال المسبقة.
- توفر العديد من أدوات التمويل التجاري الحماية ضدّ مخاطر التجارة الدولية، مثل تقلبات العملة، وعدم الدفع من قبل العملاء، وعدم الاستقرار السياسي في بلد المورد.

المساوئ

- في حين أن التمويل التجاري يوفّر السيولة الأساسية، إلا أنه يأتي بتكلفة. يمكن أن تختلف أسعار الفائدة والرسوم على نطاق واسع وقد تؤثر على الربحية الإجمالية للمعاملات.
- قد تجد الشركات الناشئة صعوبة في التأهل للحصول على تمويل تجاري دون سجلّ حافل أو تاريخ ائتماني كافٍ أو ضمانات كبيرة.
- يمكن أن تكون العملية معقّدة وتستغرق وقتاً طويلاً، وتتطلب فهماً شاملاً لمختلف الأدوات المالية والامتثال للوائح التجارة الدولية.

الخطوات

- يجب على الشركات الناشئة أولاً تقييم احتياجاتها التمويلية بناءً على الطلبات ومتطلبات المخزون وشروط الدفع مع الموردين والعملاء.
- تشمل أدوات تمويل التجارة الشائعة خطابات الاعتماد، وتأمين الائتمان التجاري، وعملة/تخصيم الصادرات والاستيراد، وتمويل أوامر الشراء. يعتمد اختيار الأداة المناسبة على الاحتياجات المحددة للشركة الناشئة وظروف التداول والتعرّض للمخاطر.
- تتقدّم الشركة الناشئة بطلب للحصول على تمويل تجاري من خلال بنك أو مؤسسة مالية متخصصة، مع توفير معلومات مفصّلة حول المعاملة، بما في ذلك العقود وأوامر الشراء وتفصيل الشحن.
- عند الموافقة، تُصدر مؤسسة التمويل الضمانات اللازمة أو تصرف الأموال مباشرة إلى المورد، ممّا يمكّن الشركة الناشئة من المضّحّ قديماً في المعاملة.
- تقوم الشركة الناشئة بسداد التمويل وفقاً للشروط المتفق عليها، عادة بعد استلام البضائع وبيعها للعميل النهائي.

إقراض التدفق النقدي

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط /الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
------	---------------------	--	--------------	-----

إقراض التدفق النقدي هو طريقة تمويل حيث يتم منح القروض بناء على التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة للشركة بدلاً من أصولها الملموسة كضمان. هذا النوع من الإقراض جذاب بشكل خاص للشركات الناشئة والشركات في مرحلة النمو التي قد لا تمتلك أصولاً مادية كبيرة ولكنها تولد تدفقات إيرادات ثابتة. إنها أداة مهمة للشركات التي تتطلع إلى توسيع عملياتها أو الاستثمار في مشاريع جديدة أو إدارة احتياجات رأس المال العامل دون إضعاف حقوق الملكية. يتم تقديم هذا التمويل في الأردن عادة من قبل البنوك.

المزايا

- غالباً ما تفتقر الشركات الناشئة، خاصة في قطاعات الخدمات أو التكنولوجيا، إلى الأصول المادية المطلوبة للإقراض التقليدي القائم على الأصول. يوفر إقراض التدفق النقدي لهذه الشركات إمكانية الوصول إلى رأس المال بناءً على أداء أعمالها وإيراداتها المحتملة.
- نظراً لأن القرض يعتمد على توقعات التدفق النقدي والإيرادات، يمكن أن تكون عملية الموافقة أسرع من تلك الخاصة بالقروض التي تتطلب تقييماً شاملاً للأصول.
- على عكس تمويل الأسهم، لا يتطلب إقراض التدفق النقدي من الشركات الناشئة التخلي عن حصة من شركتها، مما يسمح للمؤسسين بالاحتفاظ بالسيطرة الكاملة على أعمالهم.

المساوئ

- يتم منح القروض بناءً على التدفقات النقدية المتوقعة، مما يعني أنه إذا كانت إيرادات الشركة الناشئة أقل من هذه التوقعات، فقد تكافح للوفاء بالتزامات السداد.
- نظراً لارتفاع المخاطر المرتبطة بالإقراض على أساس الأصول غير الملموسة مثل التدفقات النقدية المستقبلية، غالباً ما يفرض المقرضون أسعاراً أعلى مقارنة بالقروض التقليدية المضمونة بالأصول المادية.
- قد يفرض المقرضون شروط سداد صارمة، بما في ذلك التعهدات التي تقيد أنشطة تجارية معينة أو تتطلب الحفاظ على نسب مالية محددة.

الخطوات

- يجب على الشركات الناشئة إعداد توقعات مالية مفصلة توضح قدرتها على توليد تدفق نقدي ثابت. يتضمن ذلك البيانات المالية التاريخية وتوقعات الإيرادات وخطط الأعمال التي توضح استراتيجيات النمو.
- يُعدّ تحديد المقرضين المتخصصين في إقراض التدفق النقدي أمراً بالغ الأهمية، حيث لا تقدم جميع المؤسسات المالية هذا النوع من التمويل.
- تتضمن عملية التقديم تقديم المستندات المالية والتوقعات وخطّة عمل مفصلة إلى المقرض للمراجعة.
- يُجري المقرض مراجعة شاملة للصحة المالية للشركة الناشئة ونموذج الأعمال وإمكانات السوق وفريق الإدارة لتقييم مخاطر الإقراض.
- إذا كان المقرض راضياً عن نتائج عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، فسيقوم ببناء اتفاقية قرض تحدّد المبلغ وسعر الفائدة وجدول السداد وأية تعهدات.
- بمجرد توقيع الاتفاقية، يتم صرف القرض للشركة الناشئة لاستخدامها حسب الحاجة. يبدأ السداد وفقاً لجدول الزمني المتفق عليه، عادة من التدفق النقدي للشركة.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

تمويل رأس المال العامل

أخرى ...	الملكية (الاستثمار) 	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين) 	دين (القروض) 	منح
-------------	-------------------------	---	------------------	---------

يُعدّ تمويل رأس المال العامل أداة مالية حيوية تزوّد الشركات الناشئة والشركات المتنامية بالأموال اللازمة لتغطية النفقات التشغيلية اليومية، مثل كشوف المرتبات والإيجار ومشتريات المخزون وغيرها من الالتزامات قصيرة الأجل. هذا النوع من التمويل ضروري للحفاظ على السيولة وضمان التشغيل السلس للأعمال التجارية، خاصّة بالنسبة لأولئك الذين يعانون من تقلبات المبيعات الموسمية أو لديهم دورات طويلة للذمم المدينة. يتمّ تقديم هذا التمويل في الأردن عادة من قبل البنوك.

المزايا

- توفّر قروض رأس المال العامل أموالاً فورية لتغطية التكاليف التشغيلية، ممّا يساعد الشركات الناشئة على الحفاظ على السيولة دون الانغماس في الاحتياطات أو الاستثمارات طويلة الأجل.
- عادة ما تكون هذه القروض قصيرة الأجل، ممّا يوفّر للشركات المرونة لإدارة التدفّق النقدي بكفاءة وسداد القرض بسرعة عندما يصبح النقد متاحاً.
- يسمح الوصول إلى رأس المال العامل للشركات الناشئة باغتنام فرص النمو، مثل خصومات الشراء بالجملة أو التوسّع السريع في السوق، دون إجهاد احتياطاتها النقدية.
- على عكس تمويل الأسهم، لا تتطلّب قروض رأس المال العامل من الشركات الناشئة التخلّي عن حصّة من شركتها، ممّا يسمح للمؤسّسين بالاحتفاظ بالسيطرة الكاملة على أعمالهم.

المساوئ

- تأتي قروض رأس المال العامل بفائدة، ممّا قد يزيد من العبء المالي لبدء التشغيل، خاصّة إذا لم تتمّ إدارة القرض بحكمة.
- تعني الطبيعة قصيرة الأجل لهذه القروض أنه يجب على الشركات الناشئة إدارة تدفّقاتها النقدية بعناية للوفاء بجدول السداد.
- قد تجد الشركات الناشئة صعوبة في التأهّل للحصول على قروض رأس المال العامل دون تاريخ ائتماني قوي أو إيرادات كبيرة لإثبات قدرتها على سداد القرض.

الخطوات

- يجب على الشركات الناشئة أولاً تقييم احتياجاتها المالية قصيرة الأجل وتحديد مقدار رأس المال العامل المطلوب.
- تحديد المقرضين الذين يقدّمون تمويل رأس المال العامل المناسب للشركات الناشئة، بما في ذلك البنوك التقليدية والمقرضين عبر الإنترنت ومنصّات التمويل البديلة.
- جمع البيانات المالية وتوفّعات التدفّق النقدي وخطط العمل لدعم طلب القرض وإظهار الصّحة المالية للشركة الناشئة وإمكانات النمو.
- تقديم طلب القرض مع الوثائق المطلوبة إلى المقرض المختار.
- العمل مع المقرض للتفاوض على شروط القرض، بما في ذلك أسعار الفائدة وجدول السداد وأية متطلّبات ضمان.
- بمجرد الموافقة، يتمّ صرف أموال القرض إلى الشركة الناشئة، ممّا يوفّر رأس المال العامل اللازم لتغطية النفقات التشغيلية.

ضمانات القروض

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
------	---------------------	---	--------------	-----

ضمانات القرض هي أدوات مالية توّفر شبكة أمان للمقرضين من خلال ضمان نسبة معينة من مبلغ القرض في حالة تخلف المقرض عن السداد. هذه الآلية مفيدة بشكل خاص للشركات الناشئة والشركات الصغيرة التي قد لا يكون لها تاريخ ائتماني كبير أو ضمانات كافية لتأمين القروض التقليدية. من خلال التخفيف من المخاطر التي يتعرض لها المقرضون، تشجّع ضمانات خسائر القروض المؤسسات المالية على إقراض الكيانات التي قد تعتبرها محفوفة بالمخاطر لولا ذلك. في الأردن، يتم تقديم هذا الدعم من قبل منظمات مثل الشركة الأردنية لضمان القروض (JLGC) التي أنشأها البنك المركزي.

المزايا

- تحصل الشركات الناشئة على التمويل اللازم الذي قد لا يكون متاحاً لها بسبب ملقّها عالي المخاطر أو عدم وجود ضمانات. يمكن أن يكون هذا أمراً بالغ الأهمية للشركات في المراحل المبكرة التي تحتاج إلى رأس مال للنمو والعمليات.
- مع انخفاض المخاطر التي يتعرض لها المقرضون من خلال ضمانات خسارة القروض، قد تتفاوض الشركات الناشئة على شروط قروض أفضل، بما في ذلك أسعار فائدة أقل وجداول سداد أكثر ملاءمة.
- على عكس تمويل الأسهم، فإن تأمين قرض من خلال ضمان خسارة القرض لا يتطلب من الشركات الناشئة التخلي عن أية حصة ملكية، ممّا يسمح للمؤسّسين بالاحتفاظ بالسيطرة على شركتهم.

المساوئ

- يمكن أن يأتي الحصول على ضمان خسارة القرض بتكاليف إضافية، مثل رسوم الضمان، ممّا قد يزيد من التكلفة الإجمالية للاقتراض.
- غالباً ما يتم تقديم ضمانات خسائر القروض من قبل كيانات حكومية أو مؤسسات مالية محدّدة بمعايير أهلية معيّنة، ممّا يحدّ من توفرها لجميع الشركات الناشئة.
- مع سهولة الوصول إلى تمويل الديون، قد تخاطر الشركات الناشئة بأن تصبح مفرطة في الاستدانة، وتحمل ديوناً أكثر ممّا يمكنها سداها بشكل مريح.

الخطوات

- يجب على الشركات الناشئة أولاً التحقق من أهليتها للحصول على برامج ضمان خسائر القروض، والتي قد تقدّمها الجهات الحكومية أو بنوك التنمية أو بعض المؤسسات المالية.
- تتضمّن العملية التقدّم بطلب للحصول على الضمان، عادةً من خلال مقرض مشارك. قد يتطلب ذلك خطط عمل مفضّلة وتوقعات مالية وأدلة على إمكانات الشركة الناشئة للنمو والسداد.
- في حالة الموافقة، تُصدر الجهة أو المؤسسة الضامنة ضمان خسارة القرض للمقرض، يغطّي نسبة مئوية محدّدة من مبلغ القرض.
- تتلقّى الشركة الناشئة أموال القرض من المقرض، وفقاً للشروط والأحكام المتفق عليها، بما في ذلك تغطية الضمان.
- تقوم الشركة الناشئة بسداد القرض وفقاً للجدول الزمني المتفق عليه. في حالة التخلف عن السداد، تقوم الجهة الضامنة بتعويض المقرض عن الجزء المغطى من الخسارة.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

العمولة/التخصيم

أخرى	الملكية (الاستثمار)	التمويل المتوسط /الهجين (الميزانين)	دين (القروض)	منح
------	---------------------	--	--------------	-----

العمولة أو التخصيم، والمعروفة أيضاً باسم تمويل الحسابات المدينة، هي معاملة مالية حيث تبيع الشركة فواتيرها إلى طرف ثالث (عامل) بسعر مخفض مقابل النقد الفوري. أصبحت طريقة التمويل هذه شائعة بشكل متزايد بين الشركات الناشئة التي تسعى إلى الوصول السريع إلى رأس المال العامل دون الحاجة إلى قروض مصرفية تقليدية أو تمويل الأسهم.

المزايا

- واحدة من أهم مزايا العمولة/ التخصيم هي الدفعة الفورية للتدفق النقدي. يمكن للشركات الناشئة تحويل مبيعاتها عن طريق الائتمان إلى نقد فوري، وهو أمر بالغ الأهمية لتغطية التكاليف التشغيلية، مثل كشوف المرتبات والمخزون والإيجار.
- على عكس القروض، لا تؤدي العمولة/التخصيم إلى إنشاء ديون في الميزانية العمومية للشركة. وهذا يعني أن الشركات الناشئة يمكنها الوصول إلى الأموال دون التأثير على نسبة الدين إلى حقوق الملكية، مما يحافظ على الرافعة المالية للشركة تحت السيطرة.
- تنظر شركات العمولة/ التخصيم في المقام الأول إلى الجدارة الائتمانية لعملاء الشركة الناشئة، وليس الشركة الناشئة نفسها. هذا يجعل العمولة/ التخصيم خياراً يمكن الوصول إليه للشركات الجديدة التي ليس لها تاريخ ائتماني ثابت.
- غالباً ما تتولى العوامل إدارة مستحقات الشركة الناشئة، بما في ذلك الشيكات الائتمانية والتحصيلات.

المساوئ

- يمكن أن تكون العمولة/ التخصيم أكثر تكلفة من خيارات التمويل التقليدية. يشتري العامل الفواتير بسعر مخفض، مما يعني أن الشركات الناشئة تتلقى أقل من القيمة الكاملة لمستحقاتها. الفرق بين قيمة الفاتورة والمبلغ الذي يدفعه العامل هو تكلفة التمويل.
- يمكن أن يؤدي الاعتماد بشكل كبير على العمولة/ التخصيم إلى اعتماد الشركات الناشئة على التمويل الخارجي لإدارة التدفق النقدي، مما قد يخفي المشكلات المالية أو التشغيلية الأساسية التي تحتاج إلى معالجة.
- نظراً لأن التحصيل يتم مباشرة من العملاء، فهناك خطر من أن تكتيكات التحصيل العدوانية قد تضرّ بعلاقة الشركة الناشئة بعملائها.

الخطوات

- تصدر الشركة الناشئة فواتير للسلع أو الخدمات التي يتم تسليمها لعملائها.
- تختار الشركة الناشئة الفواتير التي تريد تخصيمها إلى شركة العمولة/ التخصيم.
- تتحقق شركة العمولة/ التخصيم من الفواتير لضمان تسليم السلع أو الخدمات على النحو المتفق عليه وتقييم الجدارة الائتمانية للعملاء.
- بمجرد التحقق من الفواتير، تقدم شركة العمولة/ التخصيم نسبة مئوية من إجمالي قيمة الفاتورة إلى الشركة الناشئة. يمكن أن يختلف هذا المعدل المتقدم ولكنه يتراوح عادة من 70% إلى 90%.
- تتولى شركة العمولة/ التخصيم عملية التحصيل، وتتصل مباشرة بعملاء الشركة الناشئة لتسوية الفواتير.
- بمجرد دفع الفواتير بالكامل من قبل العملاء، تدفع شركة العمولة/ التخصيم الرصيد المتبقي للشركة الناشئة، مطروحاً منه رسوم خدمة العمولة/ التخصيم.
- يمكن للشركات الناشئة الاستمرار في احتساب الفواتير الجديدة حسب الحاجة، مما يوفر مصدراً مستمراً لرأس المال العامل.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة



الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:

- أداة لحساب تكلفة رأس المال: <https://calculator.academy/wacc-calculator-weighted-average-cost-of-capital/>
- المسرّعات في منطقتك: <https://www.galidata.org/accelerators/>
- التمويل القائم على الإيرادات: <https://techcrunch.com/2019/05/18/startups-weekly-theres-an-alternative-to-raising-vc-and-its-called-revenue-based-financing/>
- مسرد مصطلحات رأس المال الاستثماري: <https://www.foundersbox.vc/tools/talk-the-talk/>



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



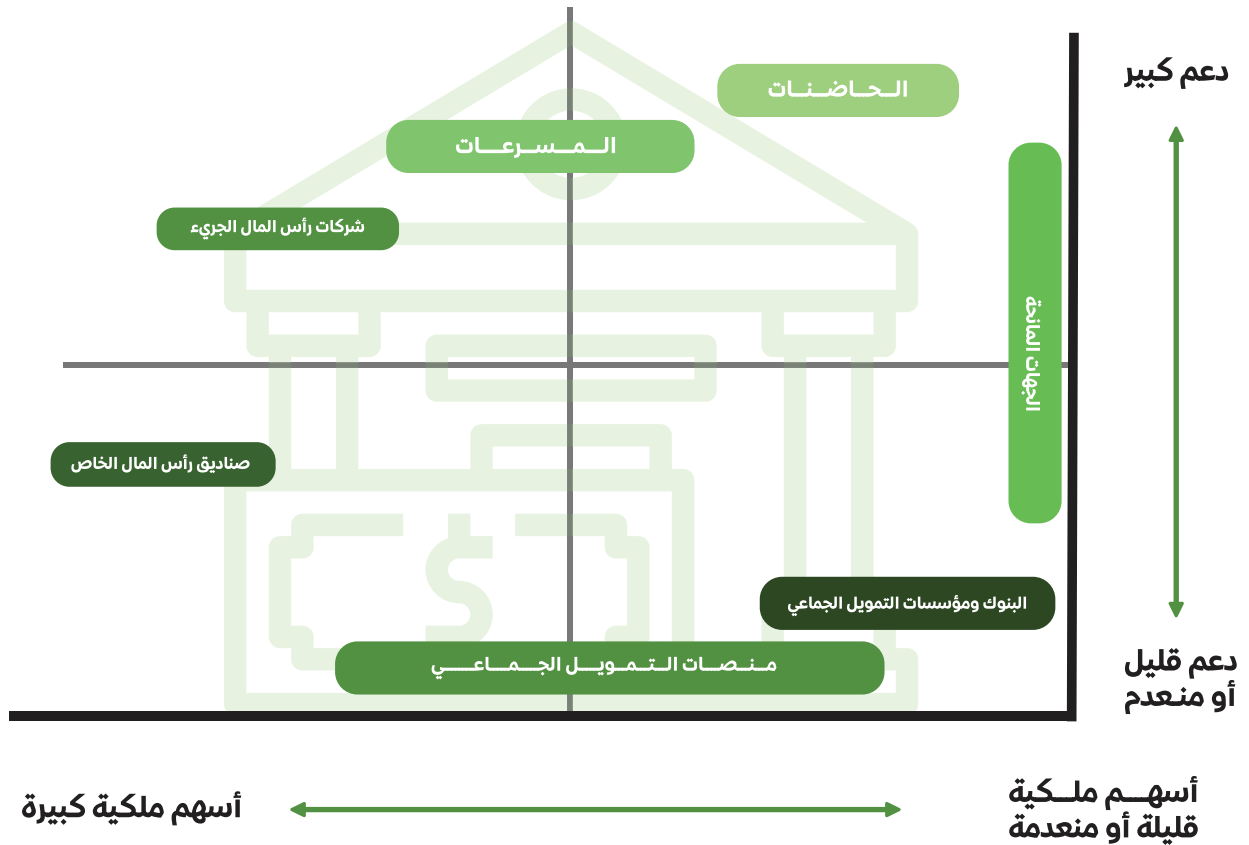
مرحلة التحضير



مقدمة

نظرة عامة على الممولين:

يتضمّن القسم التالي نظرة عامة على جميع أصحاب المصلحة المعنيين في منظومة التمويل لريادة الأعمال والشركات الناشئة، بدءاً من الممولين الفعليين، مثل البنوك ومؤسّسات التمويل الأصغر وصناديق رؤوس الأموال الجريئة، إلى دعم المنظمات، بما في ذلك الحاضنات والمسرّعات. وكما هو موضّح في الشكل أدناه، يقدّم الممولون درجات مختلفة من الدعم ولديهم درجات متفاوتة من الملكية في الشركات الناشئة التي يختارون تمويلها.



الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:

- مثال على كيفية التخطيط لتقديم عرض تقديمي أمام مستثمرين ملائكيين في السوق: <https://fabricegrinda.com/fj-labs-investment-strategy/> للحصول على نظرة داخلية عن توصيات أكثر المستثمرين تأثيراً - مثال: لا تقدم عرضاً لمصدر تمويل خاطئ.
- شرح التمويل الأولي والخيارات: <https://www.ycombinator.com/library/4A-a-guide-to-seed-fundraising> للحصول على دليل كامل حول كيفية رؤية المسرّع الرائد في العالم للتمويل مع جميع الموارد والروابط المستخدمة.
- وجهة نظر أخرى في التمويل الأولي: <https://www.sequoiacap.com/article/sequoia-and-seed-investing/#>: كدليل قصير حول كيفية رؤية أحد رواد رأس المال الجريء في العالم للتمويل.
- أفضل ممارسات النمو: <https://a16z.com/category/company-building/>؛ لمعرفة كيفية تجاوز مرحلة التأسيس كما يراها أحد قادة رأس المال الجريء في العالم.

استعد لرحلة البحث عن التمويل

اعتبارات مهمة في التحضير للبحث عن التمويل

إن إنشاء مشروع تجاري ناجح، على الرغم من أنه قد يكون مهمة مجزية، يمكن أن يكون عملية طويلة ومؤلمة، تزداد صعوبة بسبب محدودية الوصول إلى التمويل في بداية رحلة رائد الأعمال. ومع ذلك، من الضروري أن يفهم رواد الأعمال أن التمويل الخارجي ليس عادة ضرورة في المراحل الأولى للشركة، وأنه في بعض الحالات يمكن أن يعيق نمو شركاتهم الناشئة بشدة. في المراحل الأولى لشركتك الناشئة، ستحتاج إلى التركيز في الغالب على منتجك أو خدمتك المميزة، واستثمار أموالك الحالية ووقتك ومواردك في تحسينها - وهذا ما سيجذب انتباه المستثمرين في النهاية - بدلاً من محاولة البحث عن مصدر التمويل التالي. سيطرح التمويل الخارجي أيضاً تحدياته الخاصة والمخاطر المرتبطة بها. بصفتك رائد أعمال، يمكنك حماية نفسك من درجة كبيرة من هذه المخاطر وتوفير الكثير من المال والوقت والموارد ووجع القلب إذا اتبعت خطة منظمة لبدء شركتك الناشئة.

رؤية الخبراء

في حين أن البحث عن التمويل أمر أساسي في تسريع النمو، فإن الكثير من رواد الأعمال يقضون الكثير من الوقت في البحث عن المستثمرين والتحدث إلى مديري الصناديق بدلاً من التركيز على المبيعات وإغلاق الصفقات وتوليد الإيرادات، ونتيجة لذلك يقابلون بالرفض. تحقق من صحة نموذجك، وقم بتنمية عملك وإغلاق الصفقات أولاً، وسيأتي المستثمرون لك!

- مروان جمعة، رائد أعمال ورئيس مجلس إدارة Oasis500

يرجى قراءة دراسة الحالة "الاقتصاد التشاركي" أدناه كمثال على تغيير نموذج الأعمال وكيفية ارتباط التمويل بذلك.



الاقتصاد التشاركي - رموز صادق

دراسة حالة

مقدمة

برزت مرايتي، التي تأسست في عام 2016، كشركة ناشئة رائدة قائمة على التكنولوجيا في الاقتصاد التشاركي، مع التركيز على تقديم خدمات التجميل المنزلية. تضمن نموذج أعمالهم الفريد تطبيقاً مشابهاً لأوبر، مما سهل مطابقة فنانى الماكياج مع النساء اللواتي يبحثن عن خدمات التجميل في المنزل بسبب قيود مختلفة مثل قيود الوقت أو الالتزامات أو وجود الأطفال.

صعود الأعمال

بدأت رحلة الشركة الناشئة بالتحقق من صحة الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق (MVP) في أوائل عام 2017، وسرعان ما جذبت قاعدة المستهلكين الذين يحتاجون إلى خدماتها المريحة. أدى نجاح عملية التحقق والالتزام القوي للمؤسسة إلى تأمين أول استثمار لها من برنامج تسريع، مما ساعد الشركة على البدء في بناء قاعدة عملائها من خلال بعض الأنشطة التسويقية، بالإضافة إلى زيادة قاعدة مزودي الخدمات من فنانى الماكياج في عمان.

بناء على ذلك، بدأت الشركة الناشئة بالحصول على بعض الزخم، حيث استمتع المستخدمون بالتجربة وبدأوا في التوصية لأقرانهم، مما أدى إلى قاعدة عملاء مخلصين واعتراف جيد إلى حد ما بالعلامة التجارية بين المجموعة المستهدفة.

عندما بدأ العمل في النمو، بدأت فرص العمل التي تم إنشاؤها لفنانى الماكياج تصبح أكثر جاذبية للجهات المانحة والمتبرعين المهتمين بخلق المزيد من فرص العمل. سعت المؤسسة إلى تلك الفرصة وبدأت في التقدم بطلب للحصول على منح، وتمكنت من تأمين الأموال من هذه المنح لتغطية التكاليف التشغيلية المرتفعة للأعمال، ومساعدة الشركة على توسيع وجودها حتى منتصف عام 2018 حين اجتذبت مرايتي صندوق رأسمال مغامر/مخاطر/مبادر إقليمي للاستثمار في شركاتها الناشئة وتوسيع نطاق عملياتها وتعزيز تقيتها.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

دراسة حالة

الاقتصاد التشاركي - رموز صادق تابع

التحديات والأخطاء الاستراتيجية

على الرغم من الجاذبية التي حصلت عليها الشركة وفرص الاستثمار والمنح التي أتاحت لها الوصول إليها، إلا أنها واجهت عقبات كبيرة على طول الطريق: كان التحدي الأول هو أن هوامش الخدمة بعد رسوم المزود بلغت 30% كحد أدنى، وهي غير كافية لتغطية النفقات التشغيلية والتسويقية. بالإضافة إلى ذلك، واجهت مرايتي مشكلة تسرب/التفاف حيث بدأ مقدمو الخدمة في تجاوز المنصة، والتفاعل المباشر مع العملاء، مما أدى إلى خسارة مباشرة للأعمال. لم تتمكن المؤسسة من تحديد هذه العقبة حتى جاء تمويل رأس المال الجريء، حيث كان على المؤسسة في عمليات التدقيق/التحقق الواجبة التي أجراها صندوق رأس المال الجريء العودة إلى أرقام عملياتها والتعمق في مقاييس العمل، وبدأت في بناء معرفتها المالية ومعرفتها المزيد عن النسب التي تحتاج إلى أخذها في الاعتبار. في هذه المرحلة، قررت المؤسسة أن هناك إجراءات تصحيحية مهمة يجب اتخاذها عندما يتعلق الأمر بنموذج العمل و/أو القطاع المستهدف. من ناحية أخرى، فإن للمنح التي كانت إحدى المصادر الرئيسية لتمويل الأعمال تكلفتها الخاصة، حيث تأتي هذه المنح مع متطلبات كبيرة من الجهات المانحة تؤدي في بعض الأحيان إلى تحويل الأعمال عن غرضها الأصلي، وبالتالي فإن قيمة الأموال لا تفي بالتكاليف المرتبطة بها.

التحول الاستراتيجي

استجابة لهذه التحديات، استكشفت شركة مرايتي في عام 2019 فرصاً جديدة، لا سيما في قطاع خدمات حفلات الزفاف، الذي يوقر هوامش أعلى وقابلية للتوسع. أثبت هذا المحور أنه مربح، حيث أدى الطلب المتزايد إلى تحول التركيز نحو هذا القطاع. كما أن هناك صناعة أخرى لها إمكانات قوية، وهي خدمات الإنتاج والتجميل للبرامج والمسلسلات التلفزيونية، حيث تمكنت من تأمين عقود كبيرة، مما خدم غرض زيادة الهوامش وتغطية تكاليف العمليات التجارية.

أدى ظهور جائحة كوفيد-19 في مارس/آذار 2020 والإغلاق اللاحق الذي فرضته الحكومة في الأردن إلى توقف عمليات مرايتي مؤقتاً. في مواجهة التكاليف المستمرة والمستقبل غير المؤكد، كان على مرايتي اتخاذ قرار حاسم: تعليق العمليات أو تحويل نموذج الأعمال. اختارت مرايتي الابتكار وانتقلت إلى مصدر دخل جانبي، واعتقدت أنه يمكن توسيعه ليصبح عرض أعمالها الأساسي الجديد، وهو بيع منتجات التجميل من مصادر مستدامة، ووضع الشركة كمزود لحلول التجميل الصحية والمستدامة. كان هذا بمثابة نهاية النموذج الأصلي القائم على الخدمة في مايو 2020، حيث تبنت الشركة بالكامل النهج الجديد الموجه نحو المنتج. وقد أدى التحول الجديد إلى تحسين رضا العملاء والاحتفاظ بهم بشكل كبير بسبب الأتمتة، وخفض التكلفة الإجمالية للأعمال مع انخفاض تكلفة اكتساب العملاء، ووفر القدرة على المقارنة مع نماذج الأعمال المماثلة محلياً وإقليمياً ودولياً.

الدروس المستفادة

- **القدرة على التكيف في استراتيجية الأعمال:** يؤكد تطوّر مرايتي من العروض القائمة على الخدمة إلى العروض التي تركز على المنتج على الأهمية الحاسمة للقدرة على التكيف. يجب أن يظلّ رواد الأعمال مرنين ومنفتحين على تغيير نماذج أعمالهم استجابة لمتطلبات السوق والتحديات التشغيلية.
- **محو الأمية المالية للمؤسّسين:** تسلّط الصعوبات المالية التي تواجهها مرايتي الضوء على ضرورة أن يكون لدى المؤسّسين فهم شامل لشؤونهم المالية. هذه المعرفة أمر حيوي لاتخاذ قرارات مستنيرة حول اتجاه الشركة وضمان الاستدامة المالية.
- **حماية المصالح التجارية الأساسية:** تؤكد مشكلة التسرب التي واجهتها مرايتي، حيث يرتبط مقدمو الخدمات مباشرة بالعملاء، إلى الحاجة إلى آليات تحمي القيمة المقترحة للمنصة ودورها المركزي في عملية تقديم الخدمات.
- **التعامل مع تعقيدات التمويل:** توضّح رحلة مرايتي عبر مراحل التمويل المختلفة، بما في ذلك المسرّعات واستثمارات رأس المال الجريء والمنح، مدى تعقيد إدارة مصادر التمويل المختلفة. يأتي كلّ منها مع مجموعة من التوقعات والقيود الخاصة بها، والتي يمكن أن تؤثر على الأعمال بطرق فريدة.
- **نهج الابتكار المرتكز على العملاء:** كان الحفاظ على التركيز على حلّ مشاكل العملاء وتلبية احتياجاتهم أمراً أساسياً في استراتيجية مرايتي، مما دفع إلى تطوّر الشركة ومساعدتها على إيجاد فرص جديدة حتى في الأوقات الصعبة.
- **سيف تمويل المنح ذو الحدين:** في حين لعبت المنح دوراً مهماً في الحفاظ على مرايتي، إلا أنها جاءت مع متطلبات صارمة من المانحين أدت في بعض الأحيان إلى انحرافات عن المهمة الأساسية للشركة. توضّح هذه التجربة أن التكلفة الحقيقية لتمويل المنح يجب أن تُوازن بعناية مقابل فوائدها. يجب على رواد الأعمال النظر في كيفية تأثير التزامات المنح على تركيز أعمالهم وما إذا كان الدعم المالي يبرز التحويل المحتمل عن أهدافهم الأصلية.

رؤية الخبراء

يجب على رواد الأعمال البحث عن تمويل عندما يكون لديهم دليل على نجاح المفهوم والتحقق من الحاجة إلى منتجهم في السوق المستهدفة. عادة ما يتم تمويل الجولات الأولى للوصول إلى التحقق من صحة السوق من قبل العائلة والأصدقاء و/أو مسرعات الأعمال. المبلغ الذي يجب جمعه هو المبلغ الذي يمكن أن يأخذ الشركة الناشئة إلى التقييم التالي ويمنحها عادة 12 إلى 18 شهراً من معدل التشغيل. عادة ما يستغرق جمع التمويل في مرحلة مبكرة من 6 إلى 12 شهراً في الأردن. نحن نشجع رواد الأعمال دائماً على طلب المبالغ التي يحتاجونها فقط وعدم تجاوزها، حتى لا يتضاءل الكثير من أسهمهم في مرحلة مبكرة.

- لمى فواز، الرئيس التنفيذي لشركة Oasis500

يرجى قراءة دراسة الحالة "جوبدو" أدناه كمثال آخر حول كيف يمكن أن يساعد تغيير نموذج العمل في جذب الاستثمارات وتوفير فرص تخارج للمؤسسين والمستثمرين.



جوبدو

دراسة حالة

جوبدو هي واحدة من أبرز العلامات التجارية لملايس نمط الحياة ومقرّها في الأردن، وتُعرف بأنها "أول علامة تجارية لملايس وإكسسوارات ثقافة البوب في المنطقة العربية". وهي معروفة بدمج لمسة ثقافية أردنية مع العلامات التجارية والشعارات البارزة للثقافة الشعبية، وتحظى بشعبية كبيرة بين الشباب الأردني والعربي المتلهّف إلى منفذ إيداعي للتعبير عن الذات. كما تُعدّ الشركة شريكاً تجارياً لشركة والت ديزني ووارنر براذرز، وتبيع بضائعها عبر الإنترنت، في المتاجر في الأردن والمنطقة، وكذلك من خلال منافذ التوزيع الأخرى.

تأسست جوبدو من قبل اثنين من رواد الأعمال الأردنيين، تامر المصري وميشيل مقدح، في عام 2007. جاءت الفكرة إلى الصديقين بدافع الرغبة في "إنشاء علامة تجارية تمثّل الثقافة العربية". بدأت جوبدو ببيع 600 قطعة في سوق جارا في عمان في عام 2007، ومنذ ذلك الحين افتتحت متاجر في جبل اللوييدة وعبدون وخارج الأردن، بما في ذلك دبي.

جمعت جوبدو الأموال من العائلة والأصدقاء والعديد من المستثمرين الأفراد والمؤسّسات، بدءاً من ضخ 4000 دولار أمريكي من النقد من كلا المؤسّسين، والتي تلتها زيادات في التمويل من العائلة والأصدقاء على مدى السنوات الخمس التالية. جاء أول مصدر تمويل للشركة من مستثمر خارجي في عام 2014 من خلال Eureeca.com، موقع التمويل الجماعي، والذي سمح للعديد من المستثمرين الأفراد بالاستثمار في الشركة. تلقت المزيد من الاستثمارات على مدى السنوات الخمس المقبلة من Oasis 500 و Startups 500 والعديد من المستثمرين الملائكة.

على عكس العديد من الشركات الناشئة التي تدعم التكنولوجيا أو تركز عليها، تمكّنت جوبدو من توليد قاعدة عملاء كبيرة بسرعة بسبب شعبية تصميماتها المعاصرة وأحياناً الفكاهية. يقول تامر: "لم يكن لدى جوبدو استراتيجية تسويق قويّة. لقد قمنا ببناء جمهورنا بشكل عضوي منذ عام 2007. نحن فقط نحافظ على مشاركة مجتمعنا وكتالوجاتنا جديدة ونأمل أن تجذب جمهوراً أوسع". وهناك تصميم على أن تبقى العلامة التجارية على مسار نموّها الحالي، حيث يقول تامر: "تخطّط جوبدو لتكون علامة تجارية عالمية لأزياء الشارع في ثقافة البوب، على غرار Uniqlo ولكن بنكهة عربية، متوفرة في جميع أنحاء أمريكا الشمالية وأوروبا وآسيا."

في عام 2022، تم الاستحواذ على Jobedu من قبل شركة Web3 Novajax ومقرها الولايات المتحدة. يتماشى هذا الاستحواذ مع هدف Novajax لدمج العالمين الرقمي والمادي باستخدام تقنية blockchain وترى هذه الخطوة كفرصة لتقديم تقنيات Web3 المبتكرة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وخارجها. يبشر الاستحواذ على جوبدو ببداية حقبة جديدة في تاريخ الشركة، مدفوعة بظهور الفن الرقمي والتأثير التحويلي لتكنولوجيا blockchain. قدم صعود الرموز غير القابلة للاستبدال (NFTs) ومفهوم الملكية الرقمية فرصة فريدة لمزج الجوانب الملموسة للأزياء مع الصفات غير الملموسة للابتكار الرقمي، وبالتالي قيادة مفهوم غير مسبوق في قطاع الأزياء.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

ستحتاج إلى معرفة تقييم شركتك الناشئة وما أثر طرق التمويل المختلفة على بياناتك المالية ونموّك المستقبلي. يجب أن تدرك أيضاً أنه لن يساعدك جميع المستثمرين و/أو الاستثمارات في النهاية على تنمية شركتك الناشئة. ففي حين أن بعض المستثمرين قد يقدمون التوجيه المطلوب والوصول إلى الأسواق، قد يتراجع آخرون عن عقودهم ويطالبون بشروط غير مواتية. بصفتك رائد أعمال، ستحتاج إلى إجراء بحث مكثف حول المستثمرين المحتملين، وتحديد نقاط القوة والضعف والمخاطر المرتبطة بهم قبل التواصل معهم أو الاتفاق على أية شروط، بما في ذلك التخلي عن بعض الأسهم وتخفيف ملكيتك.

هناك جوانب أخرى لبدء عمل تجاري ستحتاج إلى أن تكون على دراية بها طوال رحلتك، وهي ليست بالضرورة متسلسلة بطبيعتها. يشمل ذلك:

- **التواصل:** يُعدّ التواصل مع الأفراد المعنيين (بما في ذلك أقرانك والخبراء البارزين والممولين المحتملين) والكيانات (بما في ذلك منظمات الدعم مثل جمعيات الأعمال والحاضنات والمسرّعات) أمراً حيوياً طوال رحلة تطوير عملك. كما يساعدك على التحقق من صحة أفكارك وتقييم المنافسة والتأكد من استنفاد جميع الفرص، بما في ذلك تلك المتعلقة بالبحث عن التمويل. تعمل الشركات الناشئة، وخاصة تلك الموجهة نحو التكنولوجيا، في سوق سريع التغيّر - ستساعدك الشبكات على البقاء على صلة واطلاع مستمر. ستساعدك الشبكات أيضاً، في حال كنت مؤسساً وحيداً في المراحل الأولى من شركتك الناشئة، على اكتشاف المؤسّسين المحتملين أو المواهب لدعمك في إدارة وتوسيع شركتك الناشئة.

- **الفريق المؤسّس:** خلال المراحل الأولى من العمل، ستحتاج أنت وشركاؤك المؤسّسون إلى المشاركة في جميع جوانب العمل، بما في ذلك التصميم ووضع الميزانيات والتسويق والبحث عن التمويل والتفاوض على العقود وما إلى ذلك. سيساعدك وجود فريق مؤسس قوي منذ البداية بشكل كبير على طول الطريق. ونظراً للنقص المحتمل في التمويل خلال المراحل الأولى من العمل، لا يمكنك الاستعانة بمصادر خارجية أو توظيف موظفين جدد لأداء العديد من الوظائف المذكورة أعلاه، وستضطرّ أنت وشركاؤك إلى القيام بمهام متعدّدة. في حين أن هذه الجوانب من إدارة الأعمال التجارية يمكن أن تكون مطلّبة للغاية، إلا أنها جزء من عملية طبيعية، ممّا يسمح لك ولشركائك بتوفير التكاليف والمال، مع غمرك بالكامل في جميع جوانب شركتك الناشئة.

- **التغيير:** بينما قد تبدأ في البناء حول فكرتك بناءً على الاحتياجات المتصورة للسوق، يجب أن تكون منفتحاً على إمكانية (واحتمال) أنّ فكرتك ومنتجك قد يتغيّران. هذا يعني أنك ستحتاج إلى تغيير نموذج العمل في مرحلة معيّنة في المستقبل، وأحياناً في وقت أقرب ممّا تعتقد. بدأت العديد من أكبر الشركات الناشئة في الذاكرة الحديثة، بما في ذلك YouTube و Slack و Airbnb وغيرها، بفكرة وكان عليها أن تتحوّل إلى شيء مختلف تماماً في وقت لاحق. في حالة Slack، بدأت المنصة في البداية كشركة ألعاب، قبل أن تتحوّل إلى منصة عبر الإنترنت لتعاون الفريق.

تثمين عملك: الأساليب والأدوات

عند البحث عن الاستثمار، فإن فهم قيمة عملك أمر بالغ الأهمية لك وللمستثمرين المحتملين. توجد طرق تقييم مختلفة، كل منها يناسب أنواع الأعمال والمراحل والنماذج المختلفة.

وتعتمد عملية التقييم، رغم أنها تستند إلى الإسقاطات والتنبؤات، اعتماداً كبيراً على مهارات التفاوض وتبرير تلك الإسقاطات المالية. يميل رواد الأعمال البارعون في التفاوض ويفهمون قيمة أعمالهم، إلى تأمين تقييمات أكثر ملاءمة.

للحصول على تقييمات أعمال موثوقة في مراحل التفاوض المتقدمة، يوصى بطلب مشورة مالية متخصصة. يمثل تقييم الشركات الناشئة قبل الإيرادات أمراً صعباً، حيث غالباً ما تتم الاستثمارات بناءً على الشروط القياسية التي يحددها المستثمرون الملائكيون أو المسرعات. تقدم هذه الكيانات عادة مبلغاً نقدياً ثابتاً وخدمات دعم مقابل حصص الملكية التي تتراوح من 5 إلى 10 في المائة.

- **التدفق النقدي المخصوم (DCF):** تكمن صعوبة تقدير قيمة عملك بدقة في أن الشركات يتمّ تقييمها بناءً على إمكاناتها، بدلاً من ملكيتها للأصول أو توليد إيراداتها الحالية، وكلاهما من المحتمل أن يكون ضئيلاً. وبالتالي، فإن نموذج التدفق النقدي المخصوم (DCF) هو الأنسب لشركات ما قبل الإيرادات، حيث يقوم بتقييم الشركة بناءً على التدفّقات النقدية المستقبلية المقدرة (من خلال التوقعات المالية) وخصمها حتى الوقت الحاضر. يعتمد نموذج التدفق النقدي المخصوم (DCF) على افتراض أن القيمة الحالية للمال تساوي اليوم أكثر ممّا هي عليه في المستقبل، وأنّ أرباح الشركة الناشئة في المستقبل أقلّ قيمة ممّا هي عليه في الوقت الحاضر. يعتمد معدّل الخصم على عدد من المتغيرات، بما في ذلك التضخم والمخاطر، ومن المرجّح أن يختلف من مستثمر لآخر ومن شركة إلى أخرى.

• **المضاعفات:** يقوم النموذج بتقييم الشركات بناء على سعر الاستحواذ على الشركات المماثلة وتسعير قيمة شركتك وفقاً لمضاعفها الحالي بالنسبة للشركة المستحوذ عليها. على سبيل المثال، إذا بيعت شركة مشابهة لشركتك في السوق بقيمة 5 ملايين دينار أردني، وكانت مبيعاتها السنوية 1 مليون دينار أردني، فإن قيمتها إلى مضاعف المبيعات هي 5. إذا أخذنا نفس المضاعف، إذا كانت شركتك تولد 2 مليون دينار أردني، فيجب أن تبيع مقابل 10 ملايين دينار أردني. في حين يُنظر إلى هذا النهج على أنه عادل، لأنه يعتمد إلى حد كبير على عمليات الاستحواذ الفعلية في السوق، إلا أن هناك عيبين رئيسيين: (أ) يمكن أن تكون عمليات الاستحواذ على شركات مماثلة في السوق قليلة ومتباعدة لتكون ممثلة، و (ب) إذا كنت ما قبل الإيرادات، فإن المضاعف الذي ستستخدمه سيعتمد على التوقعات والتقديرات، التي ليست دقيقة دائماً.

• **صافي الأصول:** يقوم نموذج صافي الأصول بتقييم الشركة بناءً على قيمة أصولها الملموسة، وبالتالي فهو أكثر ملاءمة للشركات التقليدية مثل متاجر البيع بالتجزئة التي تبيع السلع المادية. نظراً لأن قيمة معظم الشركات الناشئة اليوم مستمدة في الغالب من أصولها غير الملموسة، كما هو الحال بشكل خاص مع الشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا، فإن هذا النموذج هو الأقل فائدة ومن المرجح أن يؤدي إلى أدنى تقييم.

الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:



- استثمر الآن، التثمين لاحقاً - اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية: <https://www.ycombinator.com/documents/> ؛ بالنسبة لحدود التقييم والخصومات...
- ثمن مثل مستثمر محترف: <https://www.privateequityvaluation.com/Valuation-Guidelines> ؛ للحصول على دليل تقييم IPEV
- مؤشرات سوق الأسهم: <https://www.macrotrends.net/stocks/stock-screener> ؛ لمقارنة P/E والمؤشرات المتداولة الأخرى في مجال عملك
- ملخص: <https://www.eu-startups.com/2018/10/the-most-common-ways-on-how-to-valuate-early-stage-companies/>



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

إعداد الموارد اللازمة للبحث عن التمويل وغرفة البيانات

لا تزيد عملية البحث عن التمويل المعدة جيداً من فرص تأمين رأس المال المطلوب فحسب، بل تمهّد الطريق أيضاً لعلاقة تمويل ناجحة.

يتمثّل أحد الجوانب الرئيسية لهذا الإعداد في إنشاء غرفة بيانات، مساحة آمنة حيث يمكن للشركات تخزين المستندات المهمة ومشاركتها مع المستثمرين المحتملين.

غرفة البيانات هي في الأساس مستودع افتراضي حيث يتمّ تخزين جميع المستندات والمعلومات ذات الصلة حول عملك ويمكن الوصول إليها من قبل المستثمرين المحتملين. وهي تخدم غرضين رئيسيين: الشفافية والكفاءة. تتحقّق الشفافية من خلال توفير جميع المعلومات اللازمة للمستثمرين، وتمكينهم من اتخاذ قرارات مستنيرة. تأتي الكفاءة من تنظيم جميع المستندات في مكان واحد، ممّا يبسّط عملية التدقيق/التحقّق الواجبة.

خطوات إعداد موارد البحث عن التمويل وغرفة البيانات:

• **جمع المستندات الأساسية:** تتمثّل الخطوة الأولى في تجميع جميع المستندات التي قد يحتاجها المستثمرون لتقييم عملك. وتشمل هذه عادةً:

« **البيانات المالية:** الميزانيات العمومية وبيانات الدخل وبيانات التدفق النقدي والتوقّعات المالية.

« **خطة العمل:** خطة مفصلة تحدّد نموذج عملك وتحليل السوق والاستراتيجية والأهداف.

« **المستندات القانونية:** وثائق التأسيس والتراخيص التجارية وبراءات الاختراع والعلامات التجارية وأية اتفاقيات أو عقود قانونية.

« **معلومات المنتج:** تفاصيل حول منتجك أو خدمتك، بما في ذلك مرحلة التطوير والمواصفات الفنيّة وأية ملكية فكرية.

« **أبحاث السوق:** بيانات وتحليلات حول السوق المستهدف والمنافسة واتجاهات القطاع.

« **معلومات الفريق:** ملخص الحياة المهنية والسير الذاتية لأعضاء الفريق الرئيسيين، مع تسليط الضوء على خبراتهم وأدوارهم في الشركة.

• **تنظيم غرفة البيانات:** قم بتنظيم غرفة البيانات الخاصّة بك بطريقة منطقية وسهلة التنقل. تشمل الفئات الشائعة البيانات المالية والقانونية وخطة العمل والفريق والمنتج. يجب أن يكون لكلّ فئة مجلد خاص بها مع المستندات ذات الصلة.

• **اختيار مزود غرفة البيانات:** حدّد مزود غرفة البيانات الافتراضية التي توفّر ميزات الأمان التي تحتاجها. ابحث عن المزودين الذين يقدّمون التشفير وأذونات المستخدم وتتبع النشاط. تشمل الخيارات الشائعة Merrill و Intralinks و Datasite و SecureDocs.

• **الاستعداد لعمليات التدقيق/التحقّق الواجبة:** توفّر الأسئلة والطلبات من المستثمرين. هذا لا يعني فقط أن تكون جميع المستندات جاهزة، ولكن أيضاً التأكّد من أنها محدّثة وتعكس بدقة الوضع الحالي لعملك.

• **الحفاظ على السريّة:** قم بإعداد اتفاقيات السريّة أو اتفاقيات عدم الإفصاح (NDAs) للمستثمرين المحتملين قبل منحهم حقّ الوصول إلى غرفة البيانات الخاصّة بك. هذا يحمي معلومات عملك الحساسة.

• **التحديث بانتظام:** حافظ على تحديث غرفة البيانات بأحدث المعلومات. تُظهر التحديثات المنتظمة أن نشاطك التجاري نشط ومتطوّر.

• **التدرّب على العرض التقديمي:** على الرغم من أن غرفة البيانات هي مستودع للمعلومات، إلا أنك لا تزال بحاجة إلى توصيل عرض قيمة عملك بشكل فعّال. تدرّب على عرضك التقديمي بسرّ مدقّن حول عملك. نصائح حول طريقة تقديم العرض سيتم مناقشتها في الجزء 3 من الدليل.

أفضل الممارسات لإدارة غرفة البيانات

- **واجهة سهلة الاستخدام:** تأكد من أنّ غرفة البيانات سهلة الاستخدام والتنقل. يمكن لغرفة البيانات المعقدة أو المزدحمة أن تحبط المستثمرين المحتملين.
- **التحكّم في المستندات:** تتبّع من يمكنه الوصول إلى المعلومات وإدارة أذونات المستندات بعناية.
- **الاستجابة:** كن مستعداً للإجابة على الأسئلة أو تقديم معلومات إضافية قد يطلبها المستثمرون بعد مراجعة غرفة البيانات الخاصة بك.
- **حلقة التغذية الراجعة:** استخدم ملاحظات المستثمرين للتحسين على محتويات غرفة البيانات الخاصة بك. إذا طلب العديد من المستثمرين نفس المعلومات، ففكر في إضافتها إلى غرفة البيانات.
- **مستويات السريّة:** لا يلزم أن تكون جميع المستندات متاحة لكل مشاهد. قم بإعداد مستويات مختلفة من الوصول بناءً على جدية نيّة المستثمر ومرحلة التفاوض.

الاستفادة من التكنولوجيا في غرفة البيانات الخاصة بك

- **برنامج غرفة البيانات الافتراضية (VDR):** استخدم برنامج غرفة البيانات الافتراضية لإنشاء نظام أساسي آمن قائم على السحابة لمشاركة المستندات الحساسة. غالباً ما يتضمّن هذا البرنامج ميزات مثل العلامة المائية للمستندات وختم الوقت وتتبع النشاط التفصيلي.
- **العناصر التفاعلية:** ضع في اعتبارك إضافة عناصر تفاعلية مثل محاكاة النماذج المالية أو العروض التوضيحية للمنتج. هذا يمكن أن يجعل غرفة البيانات الخاصة بك أكثر جاذبية وغنيّة بالمعلومات.
- **تحليلات البيانات:** يقدّم بعض موفري غرف البيانات أدوات تحليلية تتعقب المستندات التي يتمّ عرضها أكثر من غيرها. يمكن أن يمنحك هذا نظرة ثاقبة حول ما يركّز عليه المستثمرون.

التواصل مع المستثمرين المحتملين

- **الإحاطة الأوّلية:** عندما تمنح حق الوصول إلى غرفة البيانات الخاصة بك، قدّم نظرة عامة موجزة أو دليلاً حول كيفية تنظيم غرفة البيانات. يمكن أن يساعد هذا المستثمرين على التنقل في المعلومات بشكل أكثر فعالية.
- **تحديثات منتظمة:** تواصل بانتظام مع المستثمرين المحتملين الذين لديهم حق الوصول إلى غرفة البيانات الخاصة بك. أخبرهم عند إضافة مستندات جديدة أو عند إجراء تحديثات مهمّة.
- **ردود الفعل والأسئلة:** شجّع المستثمرين على طرح الأسئلة وتقديم الملاحظات. يمكن أن يؤدي ذلك إلى محادثات قيّمة ويساعدك على فهم مخاوفهم واهتماماتهم.

بعد البحث عن التمويل

- **إغلاق غرفة البيانات:** بمجرد اكتمال البحث عن التمويل، أغلق غرفة البيانات أو قيّد الوصول إليها. هذا يضمن عدم إمكانية الوصول إلى المعلومات الحساسة.
- **المراجعة والتعلّم:** بعد عملية البحث عن التمويل، راجع أداء غرفة البيانات. ما الذي نجح بشكل جيد؟ ما الذي يمكن تحسينه؟ سيكون هذا مفيداً لجهود البحث عن التمويل المستقبلية.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

قائمة التحقق لإعداد غرفة البيانات

تحليل السوق والمنافسة	معلومات المنتج أو الخدمة	الوثائق القانونية	المستندات المالية	خطة العمل والاستراتيجية	نظرة عامة على الشركة وملخص تنفيذي
<input type="checkbox"/> <p>أبحاث السوق وتوقعات النمو.</p> <p>التحليل التنافسي وتحديد التموضع.</p>	<input type="checkbox"/> <p>أوصاف مفصلة لمنتجاتك أو خدماتك.</p> <p>معلومات تطوير المنتج والتكنولوجيا وحالة الملكية الفكرية.</p> <p>أدلة المستخدم أو العروض التوضيحية للمنتج أو الوصول إلى منتج تجريبي.</p>	<input type="checkbox"/> <p>وثائق التأسيس والتراخيص التجارية.</p> <p>اتفاقيات المساهمين وأية خطط لخيارات الأسهم.</p> <p>العقود والاتفاقيات (العمل، المورد، اتفاقيات الشراكة).</p> <p>وثائق الملكية الفكرية (براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق المؤلف والنشر).</p>	<input type="checkbox"/> <p>البيانات المالية التاريخية (بيان الدخل ، الميزانية العمومية ، بيان التدفق النقدي).</p> <p>التوقعات المالية والميزانيات للسنوات 3-5 القادمة.</p> <p>هيكل رأس المال وجداول رأس المال الحالي.</p> <p>تفاصيل الاستثمارات القائمة والقروض والالتزامات المالية الأخرى.</p>	<input type="checkbox"/> <p>خطة عمل مفصلة بما في ذلك تحليل السوق ونموذج العمل واستراتيجية النمو والخطط المستقبلية.</p>	<input type="checkbox"/> <p>وصف موجز للأعمال والرسالة والرؤية وعرض القيمة الفريدة.</p>
مصادر إضافية	معلومات المستثمر	إدارة المخاطر	المعلومات التشغيلية	الفريق والإدارة	التسويق والمبيعات
<input type="checkbox"/> <p>أية بيانات صحفية أو إشارات إعلامية أو جوائز ذات صلة.</p> <p>الوصول إلى قسم الأسئلة والأجوبة أو منصة للإجابة على استفسارات المستثمرين.</p>	<input type="checkbox"/> <p>معلومات عن المستثمرين الحاليين وأعضاء مجلس الإدارة.</p> <p>شروط وأحكام الاستثمار لجولة جمع الأموال الحالية.</p>	<input type="checkbox"/> <p>تحديد مخاطر الأعمال الرئيسية واستراتيجيات التخفيف.</p> <p>أية نزاعات قانونية أو دعاوى قضائية محتملة.</p>	<input type="checkbox"/> <p>نظرة عامة على العمليات وإدارة سلسلة التوريد وعمليات الإنتاج.</p> <p>تفاصيل عن أية أصول مادية أو عقارات أو مرافق.</p>	<input type="checkbox"/> <p>السير الذاتية للفريق المؤسس وموظفي الإدارة الرئيسيين.</p> <p>الهيكل التنظيمي وعدد الموظفين.</p> <p>معلومات عن ثقافة الشركة وقيمتها.</p>	<input type="checkbox"/> <p>استراتيجية التسويق وخطط المبيعات.</p> <p>مواد التسويق الرئيسية وضمانات المبيعات.</p> <p>شهادات ودراسات الحالة.</p>

لا يتطلب إنشاء غرفة بيانات واستضافتها بالضرورة برامج متخصصة أو باهظة الثمن ، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة التي ترغب بتوفير التكاليف. فيما يلي بعض الأمثلة على كيفية استضافة غرف البيانات باستخدام حلول مجانية أو يسهل الوصول إليها:

• جوجل درايف:

« كيفية الاستخدام: إنشاء مجلدات تتوافق مع الفئات الموجودة في قائمة التحقق الخاصة بك (على سبيل المثال ، المستندات المالية والمستندات القانونية). قم بتحميل المستندات ذات الصلة في هذه المجلدات. يتيح لك Google Drive التحكم في من يمكنه عرض كل مستند أو مجلد أو التعليق عليه أو تعديله.

« المزايا: تستخدم على نطاق واسع ، ومألوفة للكثيرين ، وتتكامل بشكل جيد مع خدمات Google الأخرى.

• دروب بوكس:

« كيفية الاستخدام: على غرار Google Drive ، يمكنك استخدام Dropbox لإنشاء نظام مجلدات منظم لغرفة البيانات الخاصة بك. يوفر Dropbox مشاركة الملفات والمجلدات مع أشخاص محددين ، ويمكنك إدارة أذونات الوصول.

« المزايا: سهولة الإعداد والإدارة ، وتوفير مستوى أساسيا من الأمان والتحكم في الوصول إلى المستندات.

• مايكروسوفت ون درايف:

« كيفية الاستخدام: إذا كانت شركتك الناشئة تستخدم منتجات Microsoft ، فيمكن أن يكون OneDrive خيارا جيدا. يمكنك تنظيم مستنداتك في مجلدات ومشاركتها مع المستثمرين وتعيين مستويات أذونات مختلفة.

« المزايا: متكامل مع Microsoft Office عبر الإنترنت ، مما يسمح بسهولة التحرير والتعاون في المستندات.

• بوكس:

« كيفية الاستخدام: يتيح لك Box إنشاء مكان مركزي لجميع مستنداتك ، مع ميزات لإدارة الوصول والأذونات ، على غرار Google Drive و Dropbox.

« المزايا: يركز على الأمان والتعاون ، مع بعض الخطط الأساسية المجانية التي تقدم ميزات كافية لاحتياجات شركة ناشئة صغيرة.

الإعداد القانوني والتسجيل في الخارج

يُعدّ تسجيل الأعمال التجارية في ظل الشكل القانوني الصحيح أمراً بالغ الأهمية لنجاحها. يمكن أن يؤثر نوع الشركة التي تقوم بتسجيلها على مقدار التمويل الذي يمكنها جمعه، وهيكل ملكيتها، والضرائب التي تدفعها، والحد الأدنى لرأس المال المطلوب إيداعه، ومسؤوليتها في حالة الإفلاس. من الأهمية بمكان بالنسبة لك كمؤسس أن تفهم مزايا وعيوب كل نوع من أنواع تشكيل الشركة قبل إضفاء الطابع الرسمي والتسجيل. من الموارد الجيدة التي يمكنك استخدامها والتي ستساعدك في فهم العملية المطلوبة لتسجيل الأعمال التجارية "دليل الشركات الناشئة" الذي نشره مشروع مساندة الأعمال المحلية الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية. **يرجى التحقق من الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت في نهاية هذا القسم.**

يُعدّ تسجيل شركة ذات هيكل قانوني مناسب قراراً محورياً لأي رائد أعمال. يؤثر هذا الاختيار بشكل كبير على جوانب مختلفة من العمل، بما في ذلك قدرات التمويل والملكية والضرائب ومتطلبات رأس المال والمسؤولية. كما يُعدّ فهم الفروق الدقيقة في تشكيلات الشركة المختلفة أمراً ضرورياً للمؤسسين لاتخاذ قرارات مستنيرة تتوافق مع أهداف واستراتيجيات أعمالهم.

الاعتبارات الرئيسية في اختيار هيكل الأعمال

• **التمويل:** تُوفّر الهياكل المختلفة مستويات متفاوتة من السهولة وخيارات لزيادة رأس المال. عادة ما تكون الشركات، وخاصة الشركات المساهمة الخاصة، أكثر ملاءمة لتحصيل مبالغ كبيرة من رأس المال من خلال تمويل الأسهم.

• **الآثار الضريبية:** يؤثر اختيار هيكل الأعمال على كيفية فرض الضرائب على الأعمال. تواجه المؤسّسات الفردية والتضامن ضريبة الدخل الشخصي على الأرباح، بينما قد تواجه بعض أنواع الشركات ازدواجاً ضريبياً. تقدّم الشركات ذات المسؤولية المحدودة ضرائب عابرة، والتي يمكن أن تكون مفيدة.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

- **حماية المسؤولية:** تختلف المسؤولية الشخصية اختلافاً كبيراً عبر الهياكل. ففي حين أن الملكية الفردية والتضامن تعرّض المالكين للمسؤولية الشخصية، فإن الشركات ذات المسؤولية المحدودة والشركات المساهمة الخاصة توقّر حماية المسؤولية، وحماية الأصول الشخصية من الديون التجارية والدعاوى القضائية.
- **التعقيد التشغيلي والامتثال:** تواجه الشركات المساهمة الخاصة متطلبات تنظيمية أكثر صرامة وتعقيدات تشغيلية، بما في ذلك اجتماعات مجلس الإدارة وحفظ السجلات والتزامات إعداد التقارير. الهياكل الأبسط مثل الملكية الفردية لها عدد أقل من الإجراءات الشكلية ولكنها توفر حماية ومزايا أقل.
- **استراتيجية النمو والتخرج:** يجب أن تؤثر الرؤية طويلة الأجل للأعمال، بما في ذلك خطط التوسع أو الاكتتاب العام أو الخروج، على اختيار الهيكل. الشركات، وخاصة الشركات المساهمة الخاصة، هي الأنسب للشركات التي تخطط للاكتتاب العام أو التوسع على نطاق واسع.
- **هيكل الملكية والإدارة:** تعتبر الاعتبارات حول من سيمتلك الأعمال ويديرها، وكيف سيتم اتخاذ القرارات، أمراً بالغ الأهمية. توقّر التضامن إدارة مشتركة.

أنواع تشكيلات الشركة وتأثيراتها



شركة غير ربحية

- المزايا: معفاة من ضرائب الدخل. يمكن أن تتلقى التبرعات العامة والخاصة، والتي غالباً ما تكون معفاة من الضرائب للمتبرع.
- السلبات: يجب الالتزام بمتطلبات التشغيل وإعداد التقارير الصارمة للحفاظ على حالة الإعفاء الضريبي. يجب إعادة استثمار الأرباح في مهمة المنظمة.
- الملاءمة: مثالية للمنظمات التي تركز على المهام الخيرية أو التعليمية أو العلمية أو الدينية.



شركة مساهمة خاصة (ش.م.خ)

- المزايا: يتحمل المالكون مسؤولية شخصية محدودة وأنواع وحقوق مختلفة من الأسهم. يمكن للشركات زيادة رأس المال من خلال بيع الأسهم، والتي يمكن أن تكون جذابة للمستثمرين. يمكنهم أيضاً تقديم خيارات الأسهم أو المكافآت للموظفين.
- السلبات: أكثر تعقيداً وتكلفة في الإعداد والصيانة، مع المزيد من المتطلبات التنظيمية.
- الملاءمة: يحظى هذا الهيكل بشعبية بين رواد الأعمال والشركات العائلية التي تفضل الاحتفاظ بالسيطرة على عملياتها واختيار مستثمريها بعناية، دون الأعباء التنظيمية والتدقيق العام الذي يأتي مع الشركات المساهمة العامة.



شركة ذات مسؤولية محدودة (ذ.م.م)

- المزايا: يتحمل المالكون مسؤولية شخصية محدودة عن الديون التجارية. يمكنهم أيضاً جذب المستثمرين من خلال بيع الحصص.
- السلبات: أكثر تعقيداً وتكلفة لتأسيسها من الملكية الفردية أو الشراكات. قد تكون هناك قيود على قابلية نقل الملكية.
- الملاءمة: مثالية للشركات والمتولين المخاطر والمالكين الذين يرغبون في حماية أصولهم الشخصية مع التمتع بهيكل ضريبي مرن.



تضامن

- المزايا: من السهل نسبياً تأسيسها، مع المزيد من رأس المال. دخول الشركاء متاح. تستفيد التضامن من المهارات والموارد والشبكات المشتركة.
- السلبات: الشركاء مسؤولون بالتضامن والأفراد عن الديون التجارية. يمكن أن تؤثر الخلافات بين الشركاء على العمليات التجارية. يتم فرض ضريبة على الأرباح كدخل شخصي للشركاء.
- الملاءمة: الأفضل للأعمال التي يرغب فيها شخصان أو أكثر في مشاركة مسؤوليات الملكية والإدارة.



مؤسسة فردية

- المزايا: سهلة وغير مكلفة لتأسيسها، وتمتاز بالسيطرة الكاملة من قبل المالك، والحد الأدنى من العبء التنظيمي. يتم فرض ضريبة على الأرباح كدخل شخصي، والذي يمكن أن يكون أبسط للأغراض الضريبية.
- السلبات: المالك مسؤول شخصياً عن جميع الديون والالتزامات التجارية. قد يحد هذا الهيكل أيضاً من قدرة الشركة على زيادة رأس المال لأنها لا تستطيع بيع الأسهم.
- الملاءمة: مثالية للأعمال الصغيرة ذات المخاطر المنخفضة ومالك واحد.

بالنسبة للشركات الناشئة التي تركز حصرياً على السوق الأردنية المحلية، تقلّ ضرورة تسجيل شركة في الخارج بشكل كبير. غالباً ما يروق التسجيل في الخارج للشركات التي تسعى للحصول على مزايا ضريبية خاصة أو توسيع العمليات الدولية أو الوصول إلى فرص الاستثمار العالمية. ومع ذلك، بالنسبة للشركات الناشئة التي تعمل داخل الأردن فقط، فإن إعطاء الأولوية للامتثال للوائح المحلية والتركيز على احتياجات السوق المحلية تعتبر أكثر أهمية. التسجيل محلياً يبسط العمليات القانونية، ويعزز إمكانية الوصول إلى الموارد المحلية، ويعزز اتصالات أقوى مع قاعدة العملاء الأردنيين. كما أنه يتجنب التعقيدات والتكاليف المرتبطة بالتسجيل في الخارج، مما يسمح للشركات الناشئة بالتركيز على النمو والتنمية داخل سوقها المحلية.

يمكن أن يكون تسجيل شركة ناشئة في الخارج خطوة استراتيجية لجذب المستثمرين الدوليين، خاصة للشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا التي تهدف إلى توسيع بصمتها العالمية. غالباً ما يجعل هذا النهج الشركة الناشئة أكثر جاذبية لمجموعة أوسع من المستثمرين بسبب عدة عوامل رئيسية.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

فيما يلي بعض مزايا التسجيل في الخارج للشركات الناشئة التي تستهدف الأسواق العالمية / الإقليمية وتتطلع إلى جذب المستثمرين الدوليين:

مزايا التسجيل في الخارج لجذب المستثمرين الدوليين

- **الأطر القانونية المواتية:** غالباً ما توفر الولايات القضائية الخارجية بيئات قانونية أكثر ملاءمة للأعمال. ويشمل ذلك قيوداً أقل على الملكية الأجنبية، وعمليات أكثر وضوحاً للعمليات التجارية، وأحياناً قوانين ملكية فكرية أكثر ملاءمة.
- **المزايا الضريبية:** العديد من الولايات القضائية الخارجية لديها معدلات ضريبية أقل مقارنة بتلك التي تقع داخل الوطن. يمكن أن يكون هذا نقطة جذب كبيرة للمستثمرين الذين يبحثون عن فرص استثمارية فعّالة من الناحية الضريبية.
- **المصداقية العالمية:** يمكن للتسجيل في ولاية قضائية خارجية معروفة أن يضفي مصداقية أفضل للشركة الناشئة، ممّا يشير إلى الاستعداد للعمل على نطاق دولي والالتزام بمعايير الأعمال العالمية.
- **الوصول إلى الأسواق الدولية:** يمكن أن يسهّل التسجيل في الخارج الوصول بسهولة إلى الأسواق الدولية، ممّا يسهل على الشركات الناشئة توسيع عملياتها على مستوى العالم. هذا أمر جذاب للمستثمرين الذين يبحثون عن شركات لديها إمكانيات للنمو الدولي وقابلية التوسع.
- **معرفة المستثمر:** العديد من المستثمرين الدوليين أكثر دراية وراحة بالأنظمة القانونية وبيئات العمل في بعض الولايات القضائية الخارجية. هذه الألفة يمكن أن تقلل من المخاطر المتصورة المرتبطة بالاستثمار في الشركات الناشئة الأجنبية.

المواقع الخارجية الرئيسية للشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

- **جزر كايمان:** تشتهر جزر كايمان ببيئتها الصديقة للمستثمرين، وهي خيار شائع للشركات الناشئة التي تتطلع إلى جذب رأس المال الجريء والأسهم الخاصة.
- **جزر فيرجن البريطانية (BVI):** تقدّم جزر فيرجن البريطانية نظاماً مرناً للشركات وهي ولاية قضائية مفضّلة لصناديق الأعمال والاستثمار الدولية.
- **ديلاوير، الولايات المتحدة الأمريكية:** بالنسبة للشركات الناشئة التي تهدف إلى جذب المستثمرين الأمريكيين، يمكن أن يكون التأسيس في ولاية ديلاوير مفيداً بسبب قوانين الشركات الراسخة والبيئة الصديقة للمستثمرين.
- **لوكسمبورغ:** بفضل اقتصادها المستقرّ وقوانينها الضريبية المواتية، تُعدّ لوكسمبورغ مركزاً للأسهم الخاصة ورأس المال الجريء، ممّا يجعلها خياراً جذاباً للشركات الناشئة التي تبحث عن مستثمرين أوروبيين.

اعتبارات التسجيل في الخارج

بينما يمكن أن يوفر التسجيل في الخارج العديد من الفوائد، من المهمّ للشركات الناشئة مراعاة ما يلي:

- **الامتثال والالتزامات القانونية:** فهم المتطلبات القانونية والامتثال في الولاية القضائية الخارجية، بما في ذلك معايير إعداد التقارير والحوكمة.
- **التكاليف:** وزن تكاليف التسجيل في الخارج، والتي يمكن أن تشمل الرسوم القانونية ورسوم التسجيل والنفقات الإدارية الجارية.
- **السمعة والإدراك:** ضع في اعتبارك سمعة الولاية القضائية الخارجية وكيف تتماشى مع استراتيجية وقيم الشركة الناشئة على المدى الطويل.
- **تفضيلات المستثمرين:** ضع في اعتبارك تفضيلات وتوقعات مجموعة المستثمرين المستهدفة. قد يكون لدى المستثمرين المختلفين تفضيلات لولايات قضائية محدّدة بناء على استراتيجيتهم الاستثمارية.

بالنسبة للشركات الناشئة الأردنية والشركات الصغيرة والمتوسطة، يمكن أن يوفّر تسجيل شركة ناشئة في الخارج في منطقة مجلس التعاون الخليجي مزايا كبيرة، بما في ذلك الوصول إلى الأسواق المزدهرة، والأنظمة الضريبية المواتية، والبيئات الصديقة للمستثمرين. التالي هي بعض الخيارات المتاحة في دول مجلس التعاون الخليجي للنظر في تسجيل بدء التشغيل في الخارج:

المملكة العربية السعودية

بدأت المملكة العربية السعودية في تقديم العديد من الخيارات الجذابة، مما يعكس التزامها بتنويع اقتصادها وتعزيز نظام بيئي نابض بالحياة لريادة الأعمال. أحد الخيارات الأساسية للشركات الناشئة الدولية هو الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية (SAGIA)، والمعروفة الآن باسم وزارة الاستثمار. توفر الهيئة العامة للاستثمار تراخيص لأصحاب المشاريع الأجانب لتأسيس أعمالهم في المملكة العربية السعودية، وتقدم مزايا مثل الملكية الأجنبية بنسبة 100%، والحوافز الضريبية، والوصول إلى الأسواق المحلية ودول مجلس التعاون الخليجي. يمكن للشركات الناشئة التسجيل كشركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)، وهي الكيان التجاري الأكثر شيوعاً ومرونة، مما يسمح بسهولة التوسع والوصول إلى التمويل. بالإضافة إلى ذلك، توفر مدينة الملك عبد الله الاقتصادية مثلاً بيئة فريدة للشركات الناشئة، مع بنية تحتية متطورة وموقع استراتيجي ومجتمع أعمال داعم. تم تصميم الوادي الصناعي ومجمع الأعمال في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية لاستيعاب الشركات من جميع الأحجام، من الشركات الناشئة إلى الشركات متعددة الجنسيات، مما يوفر بيئة مواتية للنمو والابتكار.

الإمارات العربية المتحدة

دبي: تبرز دبي كوجهة رئيسية لتسجيل الشركات الخارجية في دول مجلس التعاون الخليجي. تشتهر دبي باقتصادها الديناميكي وموقعها الاستراتيجي وبنيتها التحتية الحديثة، وتوفر بيئة مواتية للشركات الناشئة. على سبيل المثال، يُعدّ مركز دبي المالي العالمي (DIFC) جذاباً بشكل خاص للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية، حيث يقدم معدل ضريبة بنسبة 0% على الدخل والأرباح، وإطار قانوني قوي، ولا توجد قيود على العملات الأجنبية أو إعادة رأس المال/الأرباح. بالإضافة إلى ذلك، يوفر مركز دبي المالي العالمي ولاية قضائية للقانون العام، وهو أمر مألوف للعديد من المستثمرين الدوليين.

أبو ظبي: أبو ظبي، عاصمة دولة الإمارات العربية المتحدة، هي الخيار الأفضل الآخر للتسجيل في الخارج. سوق أبو ظبي العالمي (ADGM) هو مركز مالي دولي يوفّر بيئة خالية من الضرائب، وملكية أجنبية كاملة، ونظام قانوني قائم على القانون العام الإنجليزي. كما يجذب سوق أبو ظبي العالمي الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية بسبب إطاره التنظيمي الداعم وإمكانية الوصول إلى الأسواق الإقليمية.

رأس الخيمة: تقدّم رأس الخيمة (RAK) بديلاً داخل دولة الإمارات العربية المتحدة لتسجيل الشركات الخارجية. يشتهر مركز رأس الخيمة الدولي للشركات بفعاليتها من حيث التكلفة والسرية وغياب ضرائب الشركات والضرائب الشخصية. إنه موقع مفضّل للشركات الناشئة التي تبحث عن عملية تسجيل مباشرة وفعّالة، مع ميزة إضافية تتمثل في كونها جزءاً من اقتصاد الإمارات المستقرّ والمتنامي.

البحرين

أصبحت البحرين بشكل متزايد موقعاً مفضلاً للشركات الناشئة التي تتطلّع إلى التسجيل في الخارج في دول مجلس التعاون الخليجي. إنه يوفّر بيئة أعمال ليبرالية، وملكية أجنبية بنسبة 100% في معظم القطاعات، ولا توجد قيود على المنطقة الحرة. إن موقع البحرين الاستراتيجي كبوابة للسوق الخليجية، إلى جانب بيئتها التنظيمية التقدمية، يجعلها وجهة جذابة للشركات الناشئة.

قطر

يوفر مركز قطر للمال في الدوحة منصة للشركات لتأسيس عملياتها مع مزايا مثل معدلات الضرائب التنافسية والملكية الأجنبية بنسبة 100%. يشتهر مركز قطر للمال بشكل خاص بسهولة ممارسة الأعمال التجارية ولديه بيئة قانونية تستند إلى القانون العام الإنجليزي.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

رؤية الخبراء



يجب أن تفهم الشركات الناشئة أهمية بدء أعمالها بشكل صحيح وقانوني من اليوم الأول. وينبغي لها أن تلتزم بالمساعدة القانونية والتجارية حسب الاقتضاء، ولا سيما خلال مراحلها المبكرة. في حين أن العديد من الشركات الناشئة قد تنظر إلى هذا على أنه تكلفة أو نفقات غير ضرورية، إلا أن الشركات الناشئة تفهمه على أنه أمر بالغ الأهمية وحيوي لضمان الامتثال للقانون وتجنب أية مخاطر تجارية مقدّماً - فهم يرون أنه استثمار سيمنع الشركة في النهاية من مواجهة صعوبات غير ضرورية في المستقبل.

العديد من الشركات الناشئة ليست على دراية بالمتطلبات القانونية المتعلقة بأعمالها، بما في ذلك التسجيل. يجب أن تكون الشركات الناشئة على دراية بالمتطلبات القانونية ذات الصلة، بما في ذلك القوانين والقواعد واللوائح المعمول بها في الولاية القضائية التي تعمل فيها أو ستعمل بموجبها. من الناحية العملية، يجب أن تكون الشركات الناشئة على دراية بما إذا كان مطلوباً منها التسجيل لدى إدارات الضمان الاجتماعي والضرائب، أو الحصول على الموافقات والتصاريح والتراخيص اللازمة لأهدافها. مثلاً، يتعيّن على الشركة التي تقوم بأعمال متعلقة بالإنتاج الموسيقي، على سبيل المثال، الحصول على ترخيص إضافي من هيئة الإعلام في الأردن من أجل تقديم خدماتها بشكل قانوني. لذلك، يمكن القول أنّ تحديد المتطلبات الرئيسية لكل هيكل عمل، والرسوم والتكاليف، وأية حدود أو قيود، والعقوبات والغرامات الرئيسية المفروضة في حالة حدوث أي خرق أو غير ذلك، سيكون ميزة كبيرة لأنه سيمهد الطريق أمام الشركات الناشئة للنموّ دون أية عقبات كبيرة.

يعتمد الهيكل الأمثل للشركة على عدّة قضايا، مثل الأهداف والأنشطة الرئيسية للشركة، ورأس مالها المطلوب، والحياة المتوقعة (إذا كانت معروفة)، ومتطلبات التسجيل (قبل وبعد)، وخططها الرئيسية لأوّل عامين على الأقل. يحتاج المؤسسون إلى معرفة ما يحاولون تحقيقه ومتى.

في هذه المرحلة المبكرة، تتمثل مهمتنا في تعريف المؤسسين بالمتطلبات والحدود القانونية الرئيسية التي تواجه أعمالهم بعد فهم صفقاتهم المحتملة وبالتالي تسليط الضوء على المخاطر القانونية والتكاليف والمزايا المرتبطة بكل فرصة. سيساعد هذا في الكشف عن أي غموض قد يكون لدى رواد الأعمال وتمكينهم من اختيار أفضل هيكل تسجيل.

وفي ضوء ما سبق، فإن أكثر أنواع التسجيل شيوعاً هي الشركة ذات المسؤولية المحدودة (LLC). يمكن أن يُعزى ذلك إلى التكلفة، حيث إنّ الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لتشكيل هيكل شركة ذات مسؤولية محدودة في الأردن هو 1 دينار أردني فقط. ومع ذلك، فإن هذا النوع من التسجيل لا يمكن دائماً الشركات الناشئة في التحضير لنموّها المستقبلي، خاصّة بالمقارنة مع شركة مساهمة خاصّة (PSC)، والتي تقدّم نفس النوع من الحماية مثل شركة ذات مسؤولية محدودة ولكن بمرونة أكبر عندما يتعلّق الأمر بالبحث عن التمويل، بما في ذلك اعتماد فئات مختلفة من الأسهم، مع صلاحيات إدارية مختلفة.

- رنا عطوان، شريكة، مكتب عطوان ومشاركوه للحماية والاستشارات القانونية



الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:

• دليل الشركات الناشئة" الذي نشره مشروع مساندة الأعمال المحلية الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية: <https://www.startupguidejo.com/ar>



مرحلة البحث عن التمويل

ملاحظة: بعض النصائح والمحتويات الواردة في هذا القسم خاصة بعملية الاستثمار، ولكن ينطبق جزء ملموس منها على آليات التمويل الأخرى.

تختلف عملية البحث عن التمويل بين الدين والأسهم والمنح، حيث يخدم كل منها مراحل مختلفة من دورة حياة الأعمال ويقدم فوائد وتحديات فريدة. فالبحث عن التمويل عن طريق الدين يتضمن استئانة المال الذي يجب سداه بمرور الوقت مع الفائدة. تبدأ العملية بتقييم احتياجات التمويل والجدارة الائتمانية للشركة. تشمل العملية تحديد الجهات المقرضة المحتملة، مثل البنوك أو صناديق التمويل الأصغر، وإعداد طلب قرض، والذي يتطلب عادةً البيانات المالية، خطة العمل، والضمانات. تعتمد الموافقة على القرض على درجة الائتمان، الإيرادات، الربحية، وأحياناً ضمان شخصي.

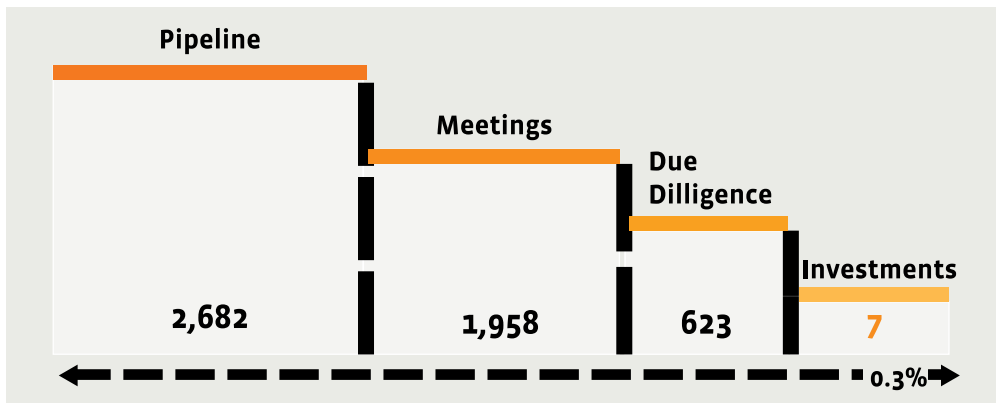
البحث عن التمويل عن طريق الاستثمار ينطوي على بيع جزء من الشركة للمستثمرين مقابل رأس المال. تبدأ هذه العملية بتقييم الشركة وتحديد حجم تقليص الملكية المقبول من قبل المؤسسين. غالباً ما يقدم رواد الأعمال عروضاً للمستثمرين الملائكيين أو رأس المال الاستثماري، مقدمين خطة عمل جذابة، تحليل السوق، وتوقعات النمو. تؤدي العروض الناجحة إلى مفاوضات حول التقييم وحصص الأسهم، وتنتهي باتفاق قانوني يحدد شروط الاستثمار.

البحث عن التمويل عن طريق المنح يتعلق بتأمين الأموال غير المستردة من الحكومات أو المؤسسات أو الشركات. تتطلب العملية تحديد فرص المنح التي تتماشى مع مهمة ومشاريع الشركة. يجب على المتقدمين تطوير مقترحات مفصلة توضح أهدافهم ومنهجيتهم والميزانية والتأثير المحتمل. على عكس الدين والأسهم، لا تتطلب المنح سداداً أو التنازل عن الملكية، لكنها غالباً ما تأتي مع شروط صارمة للاستخدام ومتطلبات التقارير.

تتطلب كل طريقة لجمع التمويل استعداداً شاملاً، وفهماً واضحاً للمتطلبات، والتوافق الاستراتيجي مع أهداف وقدرات الشركة.

البحث عن التمويل ليس بالأمر السهل. على سبيل المثال، تشير تقارير وتحليلات صناعة رأس المال الجريء/ المغامر/ المخاطر/المبادر إلى أن جزءاً صغيراً فقط من الشركات الناشئة تتلقى تمويلاً لرأس المال الاستثماري. غالباً ما تتراوح التقديرات من 1% أو أقل إلى حوالي 3% من الشركات الناشئة. تعكس هذه النسبة المنخفضة الطبيعة التنافسية العالية لتمويل رأس المال الجريء، حيث يبحث أصحاب رأس المال الجريء عن شركات ناشئة ذات إمكانات نمو عالية ونماذج أعمال قابلة للتطوير وفرق قوية. هذا هو السبب في الحاجة إلى الاستعدادات والتنفيذ الممتازين.

مثال إقليمي هو MEVP، حيث قام فريق الاستثمار في MEVP بفحص أكثر من 2,682 طلباً للحصول على تمويل منذ بداية عام 2022، وقد إنتهى ذلك إلى 7 استثمارات جديدة من صناديق MEVF III و MEVF IV المدرجة أدناه:



كمثال آخر على ذلك من الصناديق العالمية، شركة Andreessen Horowitz (a16z) التي تتخذ من وادي السيليكون مقراً لها والتي تأسست في عام 2009، والتي استثمرت في الشركات الناشئة مثل Airbnb و Stripe و Slack و GitHub و Lyft و Asana و Pinterest. من بين حوالي 3000 طلب يتلقونهم، ينظرون بجديّة إلى 200 (~7%) ويتم تمويل 20 فقط (>1%)

البحث عن مصادر التمويل

وضع اللمسات الأخيرة على استراتيجية وخطة التمويل

الشركات الناشئة التي تنجح في تحقيق أرباح مستدامة من خلال الاعتماد على مخرجات رائد الأعمال أو التمويل من العائلة والأصدقاء هي الاستثناء وليس القاعدة. ستحتاج العديد من الشركات الناشئة إلى البحث عن التمويل والتواصل مع الممولين في مرحلة ما من نموها. لذلك من المهم أن تكون على دراية بعملية التواصل مع الممولين والجدول الزمني المرتبط بالحصول على التمويل.

استراتيجية التمويل: استراتيجية التمويل هي نهج عالي المستوى يحدّد كيف تنوي الشركة الناشئة تأمين الموارد المالية اللازمة لنموها وعملياتها بمرور الوقت. يتعلق الأمر أكثر بـ "لماذا" و "ماذا":

- لماذا: لماذا تحتاج الشركة إلى التمويل، وتحديد الأهداف المالية طويلة الأجل وأهداف العمل.
- ماذا: ما هي أنواع مصادر التمويل التي ستستهدفها الشركة، مثل تمويل الأسهم (الاستثمار) أو تمويل الديون أو المنح أو التمويل الجماعي، بناء على مرحلة تطور الشركة والقطاع والاحتياجات المحددة.
- تأخذ استراتيجية التمويل في الاعتبار نموذج العمل العام وظروف السوق ومراحل نمو الشركة الناشئة. وهو ينطوي على قرارات حول مزيج خيارات التمويل التي سيتم اتباعها وتوقيت كل جولة تمويل لتتماشى مع معالم تطوير الشركة ونقاط تغير التقييم.

خطة التمويل: من ناحية أخرى، فإن خطة التمويل أكثر تكتيكية وتفصيلاً، فهي تحدّد الإجراءات والخطوات والجدول الزمنية المحددة التي ستتبعها الشركة لتنفيذ استراتيجية التمويل. يتعلق الأمر بـ "كيف":

- كيف ستتعامل الشركة مع المستثمرين أو المقرضين المحتملين، بما في ذلك إعداد العرض التقديمي والتوقعات المالية والوثائق الضرورية الأخرى.
- كيف تخطط الشركة للتفاوض على الشروط وإغلاق جولات التمويل وإدارة العلاقات مع الممولين بعد التمويل.
- تتضمن خطة التمويل جداول زمنية مفضّلة لموعد بدء جولات التمويل، والمبالغ المستهدفة التي سيتم جمعها، والممولين المحتملين المحددين أو مصادر التمويل التي سيتم الاتصال بها، والاستعدادات لعمليات التدقيق/التحقق الواجبة. كما يحدّد الموارد (البشرية والمالية) اللازمة لتنفيذ استراتيجية التمويل.

تحدّد استراتيجية التمويل اتجاه جهود تمويل الشركة الناشئة، وتحدّد ما يجب تحقيقه ولماذا. أما خطة التمويل فتحدّد الخطوات المحددة والجدول الزمني والموارد اللازمة لجعل الاستراتيجية حقيقة واقعة، مع التركيز على كيفية تحقيق الأهداف. كلاهما ضروري لتأمين الأموال التي تحتاجها الشركة الناشئة بنجاح للنمو والازدهار.

رسم خرائط الممولين

بصفتك رائد أعمال يرأس شركة ناشئة، ستبدأ في مرحلة ما بالبحث بنشاط عن التمويل. للبدء، سوف تحتاج إلى إجراء مسح للممولين المحتملين للتواصل. في حين أن هذه يجب أن تكون عملية منظّمة ومدروسة، فإن هذا لا يعني أنها يجب أن تكون معقدة، حيث يمكن أن يكون تحديد الممول بسيطاً مثل جدول إكسل Excel مع قائمة بالمولين الذين يمكن الوصول إليهم. يمكن أن تكون قاعدة البيانات المتوفرة في الجزء 2 مورداً ممتازاً لمساعدتك في تحديد الممولين ذوي الصلة.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

تحديد الجهات الممولة من
خلال الاستثمار

فهم واضح لقيمة رأس المال المطلوب وما أنت مستعد لتقديمه في المقابل. ضع في اعتبارك مرحلة عملك، والقطاع، وإمكانية النمو، حيث تؤثر هذه العوامل على نوع مقدمي رأس المال الذين يجب استهدافهم.

ابدأ بتحديد مجموعة واسعة من المستثمرين المحتملين، بما في ذلك المستثمرين الملائكيين، شركات رأس المال الاستثماري، شركات الاستثمار الخاص، والمستثمرين الاستراتيجيين. استخدم قواعد البيانات عبر الإنترنت، وشبكات الاستثمار، وتقارير القطاع لإنشاء قائمة بمقدمي رأس المال المحتملين.

قم بتقسيم قائمتك بناءً على معايير مثل التركيز الاستثماري (القطاع، مرحلة العمل، الموقع الجغرافي)، وحجم الاستثمار، وتاريخ الاستثمار السابق. هذا يساعد في استهداف المستثمرين المناسبين لعملك.

ابحث عن توقعات كل مستثمر بخصوص العائد على الاستثمار، والمشاركة في الأعمال، واستراتيجية الخروج. التوافق بين أهداف عملك وتوقعات المستثمر أمر حاسم لشراكة ناجحة.

قم بتخصيص خطة عملك وعرضك التقديمي لمعالجة الاهتمامات والمخاوف الخاصة بكل فئة من المستثمرين. أبرز كيف يتماشى عملك مع معايير استثمارهم.

قم بحضور الفعاليات القطاعية، والمؤتمرات، وجلسات التواصل للقاء المستثمرين المحتملين. استخدم LinkedIn وشبكات احترافية أخرى للتواصل مع المستثمرين والحصول على تقديم من جهات اتصال مشتركة.

تواصل مع المستثمرين المستهدفين بنهج شخصي. قدم نظرة عامة موجزة وجذابة عن عملك وأعرض عن سبب اعتقادك بوجود توافق متبادل.

تحديد الجهات الممولة من
خلال القروض

قم بتوضيح أهداف مشروعك أو مؤسستك بشكل واضح، والمبلغ المطلوب من التمويل، والاستخدام الخاص للأموال. فهم احتياجاتك سيساعدك في تحديد مقدمي القروض الذين تتوافق أولويات تمويلهم مع أهدافك.

ابدأ بمرحلة بحث شاملة. استخدم قواعد البيانات عبر الإنترنت، والمواقع الحكومية، والمنشورات القطاعية للعثور على مقدمي القروض. ركز على الجهات التي تدعم المشاريع أو المؤسسات في قطاعك، لا تغفل عن المؤسسات المحلية، والشركات الراحية، والوكالات الدولية التي تقدم قروضًا للكيانات في منطقتك أو مجالك.

قم بتنظيم نتائجك إلى فئات بناءً على عوامل مثل نوع المشاريع التي يمولونها، التركيز الجغرافي، حجم القروض المقدمة، ومواعيد التقديم. سيساعد هذا التصنيف في تبسيط عملية التقديم لاحقًا.

قيّم مدى توافق أهداف كل مقدم قروض مع أهداف مشروعك. قم بتحديد الأولويات لمقدمي القروض بناءً على قوة هذا التوافق واحتمالية الحصول على التمويل.

لكل مقدم قروض مستهدف، قم بإعداد طلب مخصص يبرز كيف يتوافق مشروعك مع أولويات تمويلهم. تأكد من أن لديك كل الوثائق والبيانات اللازمة لدعم طلبك.

تحديد الجهات الممولة من
خلال المنح

قبل البحث عن مقدمي المنح، يجب تحديد أهداف المشروع أو العمل بوضوح وفهم الاحتياجات التمويلية. هذا يساعد في تضيق نطاق البحث للعثور على المنح الأكثر ملاءمة.

استخدم الإنترنت للبحث عن قواعد بيانات وموارد تجمع معلومات عن مقدمي المنح في الأردن، والمنطقة، وعالمياً. هناك العديد من المنصات والمؤسسات التي تقدم قوائم بالمنح المتاحة.

ابحث عن المنح التي تخصص في مجال عملك أو مشروعك. العديد من المنح تستهدف قطاعات معينة مثل التكنولوجيا، التعليم، الصحة، أو التنمية المستدامة.

قبل التقديم، اقرأ بعناية متطلبات وشروط كل منحة. تأكد من أن مشروعك يلبي هذه المتطلبات وأنك قادر على تلبية أية شروط محددة.

جهز جميع الوثائق المطلوبة للتقديم، مثل خطة العمل، الميزانية، السير الذاتية لأعضاء الفريق، وأي دعم أو توصيات.

لا تتردد في التواصل مع مقدمي المنح لطرح أية أسئلة قد تكون لديك حول عملية التقديم أو متطلبات المنحة.

اتبع تعليمات التقديم بدقة وتأكد من إرسال جميع الوثائق المطلوبة قبل الموعد النهائي.

يجب أن تكون لديك فكرة عمّا يمكن للمستثمرين تقديمه إلى الطاولة بخلاف التمويل. هل سيقدمون لك الخبرة في القطاع الذي تشارك فيه؟ هل علاقاتهم مهمّة بما فيه الكفاية، وهل يمكنهم فتح الأبواب لفرص النمو؟ بشكل حاسم، هل سيكون لديهم الوقت الكافي لتكريسه لشركتك الناشئة؟ كل هذا يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند تقييم المستثمرين.

العديد من المستثمرين ليسوا على استعداد لأن يكونوا مستثمرين رئيسيين/قياديين (المستثمرون الذين عادة ما يكونون أكبر مستثمر في جولة التمويل ويمكن أن يكون لهم تأثير كبير على اتجاه واستراتيجية الشركة). بدلاً من ذلك، سيحتاجون إلى معرفة ما إذا كان هناك مستثمر أولي قد خاطر وقام بعمليات التدقيق/التحقق الواجبة على شركتك الناشئة. من المهم أن تعرف من هم المستثمرون الذين ليسوا مستثمرين رئيسيين قبل أن تتواصل معهم، وإلا فأنت ببساطة تضيّع وقتك ووقتهم. يجب أن تركز بدلاً من ذلك على تحديد وتأمين التمويل من المستثمرين الرئيسيين، الذين يمكنهم بسهولة تأمين أو توجيهك إلى استثمارات تتبعها لاحقاً. يمكن للمستثمرين الرئيسيين، بالإضافة إلى إجراء عمليات التدقيق/التحقق الواجبة على شركتك، القيام بدور أكثر نشاطاً في تقديم المشورة لشركتك الناشئة، وهو أمر حيوي خلال المراحل الأولى من نموك.

يجب أن تكون لديك أيضاً فكرة عن سمعة المستثمرين الذين تفكر فيهم بجدية، قبل التواصل معهم. يعرف بعض المستثمرين بتأخير المدفوعات للشركات الناشئة، والتفاوض على شروط تقييدية للغاية، وحتى مشاركة المعلومات السرية مع الشركات المتنافسة المستثمر فيها في محفظتهم.

رؤية الخبراء

بالنسبة للمؤسسين المتمرسين، تصبح عملية جمع الأموال وسيلة لديهم لمعرفة المزيد عن أعمالهم الخاصة من خلال الأسئلة التي يطرحها المستثمرون وفي المناقشات معهم. يدرك هؤلاء المؤسسون أن أصحاب رأس المال الجريء يمكن أن يساهموا برؤية ثابتة نظراً لمكانتهم في السوق وتعرضهم لنماذج أعمال مختلفة، وكذلك من الخبرة السابقة في مختلف المجالات.

- لانا غانم، العضو المنتدب، شركة الحكمة للمشاريع

يجب أيضاً أن تكون حذراً جداً من المستثمرين غير الصبورين الذين يبحثون عن مخارج سريعة. تتمثل إحدى طرق التأكد من هذه المعلومات في أن تكون نشطاً في مساحتك، والتواصل باستمرار وإنشاء اتصالات جديدة.

أخيراً، يجب أن تكون على دراية بأي تضارب في المصالح يمكن أن ينشأ مع مستثمر محتمل، وستحتاج إلى الكشف عن أية علاقات وثيقة لديك مع الأفراد منذ البداية، من أجل ضمان الامتثال القانوني والتنظيمي. إن ظهور تضارب المصالح والضرر المحتمل للسمعة الذي يمكن أن يسببه عدم كشف وجود تضارب المصالح، يمكن أن يؤثر بشدة على فرص شركتك الناشئة في جذب جولات التمويل المستقبلية.

الاتصال بمصادر التمويل والمشاركة في أنشطة الشبكات ذات الصلة

بمجرد الانتهاء من تحديد الجهات الممولة، يمكنك البدء في التواصل مع المستثمرين. بالنسبة للبعض، قد يطلب منك ويتوقع منك المرور عبر قنوات محدّدة، بما في ذلك تقديم طلب عبر الإنترنت. بالنسبة للآخرين، قد تتمكن من بدء محادثة عبر البريد الإلكتروني أو عبر الهاتف أو شخصياً. بالنسبة لمثل هذه الأساليب، يكون الاتصال الشخصي من خلال شبكتك الوثيقة دائماً أفضل من مكالمة باردة أو تقديم غير متوقّع. يمكن لجهات الاتصال الوثيقة أن تشهد لك /تشيد بك، وستساعد سمعتها القوية في بناء الثقة في وقت مبكر من العملية. بالإضافة إلى ذلك، عادة ما تكون الشركات الناشئة التي جمعت الأموال من نفس المستثمر هي أفضل المعرفين، خاصة إذا كانت ناجحة، لأنها ستكون أكثر مصداقية وثقة من قبل المستثمر.

الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:



- أدوات لتقييم خيارات تمويل الشركات الناشئة: <https://fastercapital.com/content/Tools-to-Evaluate-Your-Startup-Funding-Options.html> ؛ بواسطة فاستركابيتال، حاضرة على الإنترنت
- أدوات تمويل: <https://www.founderpass.com/> ؛ <https://foundersuite.com>



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

الترويج والمفاوضات

العرض على أصحاب المصلحة الرئيسيين

إذا أعجب المستثمرون، أو على الأقل تولّد فضول لديهم، فسوف يدعونك إما إلى العرض أو سيطلبون مجموعة الشرائح أو خطة العمل. سيرغب المستثمرون في رؤية أنك على رأس الأمور وأنه يمكنك تقديم ما يطلبونه في إطار زمني قصير. إذا استغرقت وقتاً طويلاً لجدولة عرض تقديمي أو إرسال خطة عملك، فقد ينظر إليك المستثمر على أنك تتحرك ببطء شديد بالنسبة له.

يجب أن تدرك أنك ستلتقى على الأرجح عشرات حالات الرفض من المستثمرين قبل أن تنجح في جمع التمويل. لا تأخذ الرفض على محمل شخصي ولكن بدلاً من ذلك حاول التماس التعليقات حول سبب رفض المستثمرين الاستثمار في شركتك الناشئة. اطلب منهم أن يكونوا صادقين بقساوة، عادة ما يكون المستثمرون من ذوي الخبرة العالية ويمكنهم رؤية النقاط العمياء الخاصة بك. سيوفر عليك الحصول على تعليقات قيّمة في وقت مبكر من العملية قدر الإمكان المزيد من الرفض والوقت الذي تقضيه ووجع القلب. إن معالجتها وفقاً لذلك ستقربك من إقناع مستثمر آخر في المستقبل لمنحك التمويل الذي تحتاجه.

يُظهر العرض التقديمي للمستثمرين المحتملين فكرة رائد الأعمال وإمكاناته ومواعمه مع أولويات المستثمرين. كما يُظهر شغف رائد الأعمال وشخصيته وقدرته على تلبية متطلبات الشركة الناشئة. ويمكن أن يُحدث فرقاً كبيراً، وعادة ما يحدث ذلك - فقد يعوّض العرض الممتاز عن بعض نقاط الضعف في شركة ناشئة، لكن من شبه المؤكد أن العرض الضعيف سيقتل فرص الشركة الناشئة الواعدة مع المستثمر.

بحلول الوقت الذي يعرض فيه رواد الأعمال مشاريعهم بحثاً عن التمويل، وقبل أن يبدأ المستثمرون في التفكير في الاستثمار في شركة ناشئة، سيرغب المستثمرون في رؤية ما يلي:

- **الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق (MVP):** سيرغب المستثمرون في رؤية دليل قوي على الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق أو نموذج أولي عملي يمكنك عرضه أثناء العرض التقديمي. يجب تطوير هذا النموذج واختباره بشكل كافٍ حتى يستمر العرض التوضيحي الخاص بك دون أي خلل.

رؤية الخبراء



ما نجده مفيداً للتحقق من صحة الفكرة وجدوى المشروع هو وجود فريق من ذوي الخبرة يفهم المشكلة التي تتركس شركتهم لمعالجتها. على سبيل المثال، عندما يتعلق الأمر بشركة ناشئة في مجال الصحة الرقمية، ستستفيد الشركة من أعضاء الفريق المتمرسين والذين لديهم خبرة في هذا المجال كممارسين للرعاية الصحية (أطباء وممرضات وضيافة وما إلى ذلك) أو مديري تنفيذيين لشركات أدوية أو باحثين علميين، من بين آخرين. يتمتع المؤسسون ذوو الخلفيات والخبرة في هذه المجالات بالفعل بميزة، وسيسعون إلى استكمال تجربتهم بأبحاث سوق إضافية.

- لانا غانم، العضو المنتدب، شركة الحكمة للمشاريع

- **الفريق المناسب:** سيرغب المستثمرون في رؤية أن فريق الشركة الناشئة لديه المزيج الصحيح من المواهب والخبرة والمعرفة والنزاهة والشغف وقوة الإرادة لتحقيق النجاح. سيرغبون أيضاً في رؤية أن الشركة الناشئة لديها العدد الصحيح من أعضاء الفريق. قد يُظهر أحد المؤسسين الذين يحاولون القيام بكل ذلك للمستثمرين أن مثل هذا الفرد لا يمكنه الإدارة بنفسه أو العمل مع أشخاص آخرين، في حين أن فريقاً يضم عدداً كبيراً جداً من الأعضاء في مرحلة مبكرة يمكن أن يُظهر أن الشركة الناشئة لا تفهم أهمية التدرج وقد تكون مهمة في إنفاق أموال المستثمرين، وتعيين الموظفين دون داع.

- **معرفة السوق والتقدم:** ستحتاج إلى توضيح المعرفة المتقدمة بالسوق وسجل حافل لإظهار أن منتجك أو خدمتك قد تمّ التحقق من صحتها ولديها إمكانات. على الرغم من أنك قد لا تحتاج إلى أن يكون لديك نفس قاعدة العملاء مثل شركة ناضجة، إلا أنك ستحتاج إلى إظهار دليل على وجود عددٍ كافٍ من المستخدمين، والذين نجحت أيضاً في زيادة البيع أو البيع العابر لهم.

- **لقد قمتّ بأداء واجبك:** سيرغب المستثمرون في معرفة أنك أجريت البحث المطلوب عليهم قبل الاقتراب منهم. ستحتاج إلى معرفة الشركات المشابهة لشركتك التي استثمر فيها المستثمر وأنّ هذه الشركات ليست منافسين مباشرين. يحتاج المستثمرون إلى معرفة السبب، بصرف النظر عن الأسباب المالية، الذي جعل رائد الأعمال يتواصل معهم على وجه التحديد. سيُظهر هذا أنك تعرفهم جيداً وتدرك القيمة التي يمكن أن يجلبوها لك ويمكنك تقديمها لهم.

بمجرد أن تكون واثقاً من قدرتك على معالجة ما سبق، يمكنك التواصل مع المستثمرين. أثناء الترويج، يجب أن تلاحظ ما يلي:

• **أخبر قصتك:** بينما يهتمّ المستثمرون بفكرتك وإمكاناتها، فإنهم يريدون التأكد من أن لديك الشغف وتتماشى مع منتجك أو خدمتك. يمكن للمستثمرين معرفة الربحية الحالية أو المحتملة للشركة الناشئة من جداول البيانات وخطط العمل، لكنهم لا يستطيعون قياس تفاني رائد الأعمال وأخلاقيات العمل والقدرة على ضمان نجاح الشركة الناشئة، ما لم يروا هذه السمات مباشرة. يمكن لرواد الأعمال الذين يروون قصصهم بشغف أن يبرزوا أنفسهم وشركاتهم الناشئة وأن يقنعوا المستثمرين المحتملين بأن لديهم ما يلزم لتحقيق النجاح. إذا لم تُظهر أن لديك شغفاً بمنتجك أو خدمتك، فهذا جرس إنذار بأن شيئاً ما ليس صحيحاً تماماً، وهو جرس سيهتّم به المستثمرون.

رؤية الخبراء



في نهاية المطاف، يدعم أصحاب رأس المال الجريء الشركات التي يعتقدون أنها ستنجح. بغض النظر عن مدى جودة العرض التقديمي. في النهاية، سيتطلع أصحاب رأس المال الجريء إلى الاستثمار في فرق متحمسة وذات معرفة ومتفانية ومتوجهة للنمو. هذا ما يجب أن يظهر في العرض. في نهاية اليوم، تتمثل أهم الجوانب في أن الشركة تحلّ مشكلة حقيقية وأن الفريق قوي يمكنه التعامل مع الضغط ولديه المرونة للتنقل عبر حالات عدم اليقين المقبلة.

- لانا غانم، العضو المنتدب، شركة الحكمة للمشاريع

• **الأقل هو الأكثر:** بينما تختلف مدة العرض وفقاً للغاية من العرض، والمرحلة التي وصلت إليها الشركة الناشئة، ومتطلبات المستثمرين أو تفضيلاتهم، يفضل ألا يتجاوز وقت العرض التقديمي 10 دقائق. في أيام العروض لدى الحاضنات والمسرّعات، سيتم لقاء 10 إلى 30 شركة، ولا تتجاوز العروض التقديمية عادة ثلاث دقائق. المستثمر المتمرس النموذجي قد شهد مئات إلى آلاف العروض، فلا تقضي الكثير من الوقت في القضايا الثانوية، وتغرق أهم أجزاء عرضك بمعلومات غير ضرورية. بدلاً من ذلك، ركّز فقط على الجوانب الأكثر أهمية في شركتك الناشئة، بما في ذلك المشكلة التي تحاول حلّها، وإمكاناتها، والإنجاز الذي تمّ تحقيقه على الأرض، والقيمة التي يجلبها فريقك.

• **كن واضحاً ودقيقاً:** يقدّر المستثمرون وقتهم ويريدون أن يروا أنك تقدّر أيضاً وقتك ووقتهم - إذا كنت تحترم وقتك ووقتهم، فهذا تأكيد إضافي على أنك ستحترم أموالهم أيضاً وتعرف ما يجب التركيز عليه في رحلتك. كن واضحاً ومباشراً للغاية بشأن ما يفعله منتجك أو خدمتك، وما هي إمكاناتها، وما الذي تطبّه. لا تفترض أن المستثمرين سيفهمون ما تعتبره الجوانب البسيطة لعملك. لا تحاول إقناعهم بالاختصارات والمصطلحات الفنية المتقدمة. قد يرى المستثمرون هذا كمحاولة للتغطية على أوجه القصور في منتجك أو خدمتك.

رؤية الخبراء



في شركة الحكمة للمشاريع، نستثمر بشكل عام في الشركات التي لديها بالفعل بعض التقدم في الإنجاز - لأن هذا يسمح لنا بتقييم الفرصة بشكل أفضل. كمستثمرين، نريد العمل مع المؤسسين لمحاولة فهم الشركة كما يفهمونها، وهذا هو السبب في أنه من الأهمية بمكان أن يكون المؤسسون شفافين في محادثاتهم مع أصحاب رأس المال الجريء. من العرض الأول وخلال عمليات التدقيق/التحقق الواجبة التفصيلية، عادة ما يكون المؤسسون المتحمسون والمتواضعون والشقّاقون الذين لديهم خطط عمل رائعة هم الذين يجذبون انتباهنا. لا يمكن لمستثمري رأس المال الجريء إدارة الشركات جنباً إلى جنب مع المؤسسين، وهذا هو سبب أهمية الثقة. عادة ما يكون المؤسسون/الفرق الذين يظهرون النزاهة والشفافية والتفاني في تفاعلاتهم مع المستثمرين والشركاء والعملاء هم الذين يكتسبون ثقة المستثمرين.

- لانا غانم، العضو المنتدب، شركة الحكمة للمشاريع

• **الإعجاب:** الانطباعات الأولى مهمة وغالباً ما يكون عرضك التقديمي هو الفرصة الوحيدة التي ستحصل عليها مع مستثمر - أبهرهم! تأكد من إبراز نقاط قوتك كرائد أعمال وكشركة ناشئة. في هذه المرحلة، من المهمّ حقاً أن يكون منتجك أو نموذجك الأولي عملياً وأنيقاً ويولد قوة جذب في السوق. سيحتاج المستثمرون إلى رؤية الأرقام لتقييم ما إذا كانوا سيستثمرون أم لا. لذلك من الأهمية بمكان أن تبدأ في جمع هذه المعلومات بمجرد أن يبدأ منتجك في مراحل التجريب أو يصل إلى السوق. ومن الأهمية بمكان أن توضح أرقامك إمكانية قيام شركتك الناشئة بتوليد عوائد هائلة على الاستثمار، وإلا فإن متوسط العوائد هو ببساطة تكلفة فرصة بديلة للمستثمرين. يجب أن يوضح عرضك التقديمي أيضاً، بصرف النظر عن الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق MVP الخاص بك، أو المنتج أو الخدمة النموذجية، ميزته على المنافسين الآخرين، واستراتيجيتك لنقل منتجك إلى



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

السوق، ونموذج الإيرادات الخاص بك، والجداول الزمنية والتوقعات، واستراتيجية "التخارج" الخاصة بك (عندما تريد بيع حصتك في الشركة والتخلي عن الملكية). يرغب المستثمرون الذين يركزون على العوائد المالية بدلاً من العوائد الاستراتيجية أو المؤثرة في جني أكبر قدر ممكن من المال في أسرع وقت ممكن. يجب أن يوضح لهم عرضك مقدار الأموال التي يمكنك جنيهاً، والعملية التي ستبنيها، والفترة الزمنية التي ستستغرقها. يجب أن تكون قد أجريت بحثاً كافياً عن جمهورك لمعرفة ما يعجبهم وما يكرهونه، والشركات التي استثمروا فيها، والمبلغ الذي يمكنك طلبه، وما هي شخصيتهم، من أجل معرفة كيفية إعداد عرضك. سوف يسألونك أسئلة صعبة يمكن أن تهز رواد الأعمال الأكثر خبرة. من المهم توقع أكبر عدد ممكن من الأسئلة والاستعداد لها قبل عرضك. وتذكر أن مجموعة الشرائح الجذابة بصرياً ورائد الأعمال الذي يرتدي ملابس تثير الإعجاب يمكن أن يحدث فرقاً.

● **الشفافية:** تعتبر الشفافية في الصفقات المالية مسألة جوهرية، وقد يَمُرُّ على المستثمرين العديد من العروض التي تمنحهم الفراسة الكافية لمعرفة ما إذا كان رائد الأعمال يخفي أمراً ما أو يتحدث بصدق. ولا داعٍ لتسليط الضوء في العرض الذي تقدمه على تجارب الفشل السابقة ولكن دون الكذب بشأنها أيضاً. فإذا لم تشعر بأن شركتك لازالت في مرحلة لا تؤهلها للإقناع بطلب التمويل، فينبغي عليك عندئذ الامتناع عن تقديم أي عرض والعودة لمرحلة التخطيط. إذ أن سمعتك، كرائد أعمال، تُعدّ بمثابة الورقة الرابحة التي تمتلكها، ولكن إساءة استخدامها مع أحد المستثمرين تعني خسارتك للفرص الأخرى في أي مكان آخر. إذ يجمع بين رواد الأعمال والمستثمرين صلات وثيقة، ولكن افتقار المستثمرين للشعور بالثقة يعني بالضرورة امتناعهم عن منحك أموالهم.

رؤية الخبراء



يجب أن يكون العرض واضحاً ومباشراً، وأن يوضح ما يحاول المؤسسون القيام به، وأن يعكس أيضاً قوة فريق الشركة الناشئة. إنها مجرد نقطة دخول، لذا يجب أن تكون فقط -10 شريحة كحد أقصى. بشكل عام، يجب أن يتضمن العرض التقديمي: نموذج أعمال الشركة الناشئة، وتدفقات الإيرادات، والمعلومات المالية العامة، وأدوار الفريق ومؤهلاته، وعرض القيمة، واستراتيجية التسويق والنمو، والطلب المالي من Oasis500.

- لمى فواز، الرئيس التنفيذي لشركة Oasis500

● **العرض التقديمي:** يجب أن يحتوي كل عرض على مجموعة شرائح، فهذا عرض تقديمي يعرض منتج رائد الأعمال وعمله ووعده. في حين أن مجموعات الشرائح ستختلف

من مستثمر لآخر ومن رائد أعمال إلى رائد أعمال، إلا أنّ هناك أقساماً يحتاجها معظم المستثمرين عندما تقوم الشركات الناشئة بالترويج لها. كقاعدة عامة، يجب أن تكون مجموعة الشرائح بين 10 إلى 15 شريحة ويفضل ألا تتجاوز 20 شريحة.

● **الممارسة تصنع الكمال:** تذكر أن تتدرّب على عرضك عشرات المرات! كما ذكرنا سابقاً، غالباً ما يكون عرضك التقديمي هو الفرصة الوحيدة التي ستحصل عليها مع مستثمر. تأكد من أنك تتدرّب حتى لا تخطئ! تدرّب على الترويج للأصدقاء والعائلة وفريقك الخاص. تدرّب أمام المرآة وحتى سجّل نفسك على الفيديو. ستندهش من معرفة مدى اختلاف لغة جسدك ومفرداتك ومهارات العرض التقديمي بمجرد مراجعة الفيديو.

● **عرض المصعد:** بينما قد تنتظر اجتماعك مع مستثمر لتقديم عرضك وعرض منتجك أو خدمتك، يجب أن تكون دائماً على استعداد لتقديم شرح موجز في أية لحظة. أنت لا تعرف أبداً متى قد تلتقي بمستثمر محتمل وما إذا كان قد يعرف عن شركتك الناشئة ويطلب منك شرح ذلك له. إذا لم تتمكن من شرح شركتك الناشئة في غضون 20 إلى 30 ثانية، فقد تفقد مستثمراً في ذلك الوقت وفي ذلك المكان. أما إذا كنت مستعداً، فقد يوفر لك عرضك الواضح والموجز التمويل الذي تبحث عنه.

أنواع العروض

يمكن أن تختلف عروض الشركة الناشئة بشكل كبير في الطول والتفاصيل، اعتماداً على السياق والجمهور. فيما يلي تفصيل لأنواع مختلفة من العروض بناء على الهدف، إلى جانب اقتراحات للمحتوى والشرائح:



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

العرض التفصيلي (20-30 دقيقة)	العرض القياسي (10 دقائق)	العرض القصير (3-5 دقائق)	عرض المصعد (1-2 دقيقة)	العرض التفصيلي
اجتماعات عميقة مع المستثمرين الذين أبدوا اهتماماً، ربما اجتماع ثانٍ أو ثالث.	اجتماعات أولية مع صناديق استثمارية أو مستثمرين ملائكيين أو عروض تقديمية مفصلة للأطراف المهتمة.	مسابقات العروض التقديمية أو العروض التقديمية الموجزة في الفعاليات أو اجتماعات الاهتمام الأولية.	فعاليات التواصل أو المقدمات السريعة أو أي سيناريو يكون لديك فيه نافذة قصيرة جداً لتوليد الاهتمام. قد تنتظر اجتماعاً، ثم ترى مستثمراً محتملاً قد يكون مهتماً بمعرفة شركتك الناشئة. إذا لم تتمكن من شرح شركتك الناشئة في غضون 20 إلى 30 ثانية، فقد تفقد الوقت وفي ذلك المكان.	الاستخدام
الشريحة 1: مقدمة الشريحة 2: المشكلة الشريحة 3: الحل الشريحة 4: فرص السوق الشريحة 5: نموذج العمل الشريحة 6: الإنجاز الشريحة 7: الفريق الشريحة 8: التحليل التنافسي الشريحة 9: عرض توضيحي للمنتج/الخدمة (لقطات شاشة أو فيديو أو عرض توضيحي مباشر) الشريحة 10-15: البيانات المالية (التوقعات المالية التفصيلية، الوضع المالي الحالي) الشريحة 16: استراتيجية التسويق والمبيعات الشريحة 17: خارطة الطريق (تطوير المنتجات ومعالم الأعمال) الشريحة 18: طلب التمويل (اقتراح استثمار مفصل وتقييم وشروط) الشريحة 19: الشهادات/دراسات الحالة الشريحة 20: الختام (ملخص وعبارة تحث على اتخاذ الخطوة القادمة)	الشريحة 1: مقدمة الشريحة 2: المشكلة الشريحة 3: الحل الشريحة 4: فرص السوق الشريحة 5: نموذج العمل الشريحة 6: الإنجاز الشريحة 7: الفريق الشريحة 8: التحليل التنافسي (ميزتك على المنافسين) الشريحة 9: البيانات المالية (ملخص التوقعات المالية) الشريحة 10: طلب التمويل (بما في ذلك استخدام الأموال)	الشريحة 1: مقدمة الشريحة 2: المشكلة الشريحة 3: الحل الشريحة 4: فرص السوق الشريحة 5: نموذج العمل (كيف تكسب المال) الشريحة 6: الإنجاز (أي مستخدمين، إيرادات، مقاييس النمو) الشريحة 7: الفريق (أعضاء الفريق الرئيسيون وخبراتهم) الشريحة 8: أسأل (ما الذي تبحث عنه: الاستثمار، الشركاء، إلخ).	العرض التفصيلي	المحتوى/ الشرائح

الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:



- قواعد وقوالب جاي كاواساكي للعرض التقديمي: <https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/> ; لإنشاء عرض قصير وفعال
- قالب أحد صناديق رأس المال الجريء في العالم للعروض: <https://www.slideshare.net/PitchDeckCoach/sequoia-capital-pitchdecktemplate> ; للحصول على نظرة ثاقبة كيف تفضلها شركة Sequoia
- مجموعة مختارة من عروض تقديمية: <https://business.tutsplus.com/articles/startup-pitch-deck-examples--cms-33037> ؛ للحصول على نظرة ثاقبة في العروض التقديمية الناجحة الحقيقية لجمع الأموال
- اختيارات إضافية من العروض التقديمية الناجحة: <https://www.docsend.com/blog/pitch-deck-examples> أو <https://www.cbinsights.com/research/billion-dollar-startup-pitch-decks/>



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

إجراء مفاوضات مع مصادر التمويل المحتملة

• **التفاوض:** في حين أن بعض المستثمرين قد يبدأون المفاوضات معك مباشرة بعد عرضك التقديمي وبالتوازي مع مرحلة عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، سيختار الكثيرون المضيّ قدماً في المفاوضات بعد الانتهاء من عمليات التدقيق/التحقق الواجبة. يفضل الحصول على المشورة القانونية في هذه المرحلة، خاصة إذا كنت تمرّ بهذه العملية لأول مرة. خلال مرحلة التفاوض، سيرغب المستثمرون في معرفة مقدار ما تريده بالضبط كرائد أعمال، وكيف تريده، وما الذي يحصلون عليه في المقابل. هل تبحث عن حقوق ملكية أو سند قابل للتحويل؟ ما هو جزء الملكية الذي ستتخلّى عنه؟ هل سيحصلون على تمثيل في مجلس الإدارة في المقابل؟ كل هذا يشكل جزءاً من وثيقة الشروط والأحكام، وهو عبارة عن وثيقة غير ملزمة في البداية تحدد النقاط الرئيسية للاتفاقية المالية بين المستثمر والمستثمر فيه. ستحتاج إلى فهم الآثار المحتملة لأي مما سبق وتوقع أية سيناريوهات للحصول على تمويل لا يتوافق مع طلبك الأولي. ربما طلبت بيع حصص ملكية ويريد المستثمر اختيار سند قابل للتحويل مع مدفوعات فائدة دورية. يجب أن تكون على دراية أيضاً بمقدار الأسهم التي تتخلّى عنها وكيف يؤثر ذلك على إدارتك للشركة. عروض الاستحواذ العدائية تزداد شيوعاً ويمكن أن يطرد رائد أعمال من شركة ناشئة عمل بجدي لبنائها.

• **التعبير عن الاهتمام:** إذا كان المستثمرون لا يزالون مهتمين، أو يرغبون في سماع المزيد، فسوف يتواصلون معك. يمكنهم إما طلب مزيد من التوضيح (قد يحدث هذا في ختام عرضك التقديمي أو بعده مباشرة) أو التعبير عن اهتمامهم بالمضيّ قدماً في مفاوضات التمويل. إذا كان المستثمرون مهتمين بالتمويل، فسوف يواصلون عمليات التدقيق/التحقق الواجبة. إذا لم تسمع بعد من مستثمر، فتابع. ومع ذلك، إذا استغرق المستثمر وقتاً طويلاً للردّ أو لم يستجب في فترة زمنية محددة، فقد يكون هذا بمثابة مؤشر على أنّ المستثمر غير جاد.

مراجعة الشروط والاتفاقيات مع المستشار القانوني المتخصص

يوصى بشدّة أن تعمل مع مستشار قانوني خلال هذه المرحلة، حيث قد تصبح التفاصيل الدقيقة معقّدة للغاية مع آثار طويلة الأجل. تُعدّ وثيقة الشروط والأحكام واتفاقيات التمويل وثائق مهمّة في عملية تمويل الشركات الناشئة، ممّا يضع الأساس لاتفاقيات قانونية مفصّلة يجب اتباعها. وهي تحدد الشروط والأحكام التي سيتمّ بموجبها الاستثمار.

وثيقة الشروط والأحكام والاعتبارات القانونية في اتفاقيات التمويل

في حين أن وثيقة الشروط والأحكام غالباً ما تكون غير ملزمة (باستثناء بعض الأحكام مثل السريّة والحصرية المؤقتة)، إلّا أنّها تعمل كأساس لاتفاقيات التمويل الملزمة. فيما يلي بعض أهم الاعتبارات في هذه الوثائق:

• التقييم ومبلغ الاستثمار

« **التقييم:** يحدّد قيمة الشركة، وبالتالي نسبة الملكية التي سيحصل عليها المستثمر مقابل استثماره.

« **مبلغ الاستثمار:** المبلغ الإجمالي لرأس المال الذي سيقدمه المستثمر، ممّا يؤثر على توزيع حقوق ملكية الشركة.

• **نوع الأدوات المالية المعروضة:** تفاصيل ما إذا كان الاستثمار سيتمّ في شكل أسهم أو سندات قابلة للتحويل أو SAFE (اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية) أو أي نوع آخر من الأدوات المالية.

• **تفضيل التصفية:** يحدّد أمر الدفع في حالة التصفية أو البيع أو الاندماج، ممّا يضمن حصول المستثمرين على استثماراتهم قبل المساهمين الآخرين.

• **حقوق التصويت وتشكيل مجلس الإدارة:** يحدّد حقوق التصويت للمستثمرين وأية تغييرات تطرأ على تكوين مجلس الإدارة بعد الاستثمار، والتي يمكن أن تؤثر بشكل كبير على عمليات صنع القرار داخل الشركة.

• **توزيعات الأرباح:** الشروط التي سيتمّ بموجبها دفع أرباح الأسهم للمستثمرين، بما في ذلك الأسعار والتفضيلات.

• **مكافحة التخفيف:** تحمي المستثمرين من التخفيف في جولات التمويل المستقبلية عن طريق تعديل حصّتهم في الأسهم في ظلّ ظروف معينة.

• حقوق السحب والانضمام:

« **حقوق السحب:** السماح لمساهمي الأغلبية بإجبار مساهمي الأقلية على الانضمام إلى بيع الشركة.

« **حقوق الانضمام:** السماح لمساهمي الأقلية بالانضمام إلى عملية بيع بدأها مساهمو الأغلبية، وحماية مصالحهم.

• **حقّ الرفض الأول (ROFR):** يمنح المستثمرين الحاليين الحقّ في شراء الأسهم قبل أن تعرضها الشركة على أطراف خارجية.

• **جداول الاستحقاق للمؤسّسين:** يحدّد كيف ومتى سيتمّ استحقاق حقوق المؤسّسين، وغالباً ما تُستخدم لضمان بقاء المؤسّسين ملتزمين بالشركة لفترة معيّنة.

• **الشروط السابقة للتمويل:** يسرد الشروط التي يجب الوفاء بها قبل تقديم التمويل، مثل الانتهاء المرضي من عمليات التدقيق/التحقّق الواجبة، أو موافقة الهيئات التنظيمية، أو غيرها من المتطلبات.

• السريّة والحصرية:

« **السريّة:** تُلزم الأطراف بالحفاظ على سريّة المفاوضات والشروط.

« **الحصرية:** يمنع الشركة من البحث عن مستثمرين أو عروض أخرى لفترة محدّدة.

• **الإقرارات والضمانات:** بيانات من كلا الطرفين حول وضع الشركة، والبيانات المالية، والمسائل القانونية، والجوانب الهامة الأخرى، ممّا يوفّر تأكيدات حول ما يمثلونه على أنه صحيح.

• **الرسوم والنفقات القانونية:** يحدّد من سيتحمّل التكاليف القانونية والنفقات الأخرى المتعلقة بالمعاملة.

قبل الدخول في الأمثلة التالية، من المهم توضيح مفهوم "ما قبل المال أو القيمة قبلية" و"ما بعد المال أو القيمة البعدية":

• **تقييم ما قبل المال:** يشير إلى قيمة الشركة قبل أن تتلقّى أحدث جولة من التمويل. يستخدم هذا التقييم لتحديد حصة الأسهم التي سيحصل عليها مستثمر جديد مقابل استثماره.

• **تقييم ما بعد المال:** يتم حسابه عن طريق إضافة مبلغ التمويل الجديد إلى تقييم ما قبل المال. يعكس قيمة الشركة فور استلام الاستثمار، ممّا يشير إلى القيمة الإجمالية للشركة بما في ذلك رأس المال الذي تم ضخه حديثاً.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

مثال



مثال على وثيقة الشروط والأحكام لرأس المال الاستثماري - النسخة قصيرة التاريخ:

[التاريخ]

الأطراف المعنية: المستثمر: [اسم المستثمر] الشركة: [اسم الشركة]

• تفاصيل الاستثمار:

« إجمالي مبلغ الاستثمار: \$ [المبلغ الإجمالي]

« نوع الاستثمار: أسهم ممتازة

« التقييم: تقييم ما قبل المال بالدولار [تقييم ما قبل المال]

« شرائح الاستثمار: استثمار أولي مع خيار للجولات اللاحقة يخضع للاتفاق.

• شروط الاستثمار:

« الأوراق المالية: الأسهم الممتازة من السلسلة أ

« حقوق التصويت: للمناقشة.

• تمثيل مجلس الإدارة:

« أن يكون للمستثمر [رقم] مقعد (مقاعد) في مجلس إدارة الشركة.

• توزيعات الأرباح:

« توزيعات الأرباح غير التراكمية سيتم مناقشتها.

• جداول الاستحقاق:

« استحقاق أسهم المؤسسين على مدى فترة [فترة زمنية].

• السرية والحصرية المؤقتة:

« السرية المتبادلة واتفاقية حصرية لمدة [عدد] أيام لأغراض التفاوض.

• القانون الحاكم وتسوية المنازعات:

« الولاية القضائية: [الولاية القضائية]

« حل النزاعات: التحكيم.

[التوقيع]

يغطي مثال وثيقة الشروط المبسطة هذه العناصر الأساسية لاتفاقية استثمار رأس المال الاستثماري مع الحفاظ على القصر والوضوح. يرجى ملاحظة أن التفاصيل يمكن أن تختلف اختلافاً كبيراً بناءً على الشروط المحددة التي تم التفاوض عليها بين المستثمر والشركة ويجب مراجعتها من قبل المتخصصين القانونيين قبل الانتهاء من أية اتفاقية استثمار.

مثال



مثال على التخفيف للشركات الناشئة:

خلفية: Jordan XYZ Tech LLC، شركة أردنية ناشئة ، مملوكة في البداية بنسبة 100% من قبل المؤسسين سامر وحنان.

جولات التمويل:

• جولة التمويل الأولية:

« الهدف: بدء تطوير المنتجات وأبحاث السوق.

« الزيادة: 50,000 دينار أردني ل 15% من الشركة، وتقدر قيمة Jordan XYZ Tech LLC بمبلغ 0.33 مليون دينار أردني.

« ملكية ما بعد الجولة: تنخفض حصة المؤسسين المجمعة إلى 85%.

• السلسلة أ:

« الهدف: توسيع نطاق العمليات وتوسيع الفريق.

« الزيادة: 400,000 دينار أردني ل 20% من الشركة، وتقدر قيمة Jordan XYZ Tech LLC بمبلغ 2 مليون دينار أردني.

« ملكية ما بعد الجولة: تبلغ ملكية المؤسسين الآن 68% (85% من الجولة السابقة مطروحا منها 20% المباعه في هذه الجولة ، معدلة لتأثير التخفيف. نظرا لأن 20% ملكية جديدة تعني أن الملكية الحالية أصبحت الآن 80% من إجمالي الشركة. الملكية المعدلة: $80\% * 85\% = 68\%$).

• السلسلة ب:

« الهدف: تسريع النمو وتوسيع التواجد في السوق وتعزيز عروض المنتجات.

« الزيادة: 1.5 مليون دينار أردني ل 25% من الشركة، وتقدر قيمة Jordan XYZ Tech LLC بمبلغ 6 ملايين دينار أردني.

« ملكية ما بعد الجولة: تم تخفيض حصة المؤسسين إلى 51% (68% من بعد السلسلة أ ، ناقص 25% بيعت في هذه الجولة ، معدلة لتأثير التخفيف. نظرا لأن 25% ملكية جديدة تعني أن الملكية الحالية أصبحت الآن 75% من إجمالي الشركة. الملكية المعدلة: $75\% * 68\% = 51\%$).

« النتيجة: بعد ثلاث جولات من التمويل، احتفظ سامر وحنان بأغلبية ملكية 51%، بعد أن جمعا ما مجموعه 1.95 مليون دينار أردني لدعم نمو شركة XYZ Tech في الأردن. يوضح هذا السيناريو نهجا استراتيجيا لجمع الأموال ، حيث تهدف كل جولة إلى معالم نمو محددة ، وتحقيق التوازن بين الحاجة إلى رأس المال مقابل الحفاظ على السيطرة على الشركة.

« يحدث تأثير التخفيف لأن كل جولة من التمويل تقدم أسهما جديدة للمستثمرين، والتي يتم اقتطاعها من إجمالي حقوق ملكية الشركة ، مما يقلل من النسبة المئوية التي يملكها المساهمون الحاليون ، بما في ذلك المؤسسون. يأخذ حساب كل جولة في الاعتبار نسبة الملكية الجديدة التي تم تقديمها ويعدل الملكية الحالية للمؤسسين بشكل متناسب. تضمن هذه الطريقة أن ينعكس تأثير التخفيف بدقة ، مما يوضح كيف تنخفض نسبة ملكية المؤسسين مع كل جولة استثمارية مع الحفاظ على السيطرة على غالبية الشركة بعد السلسلة ب.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



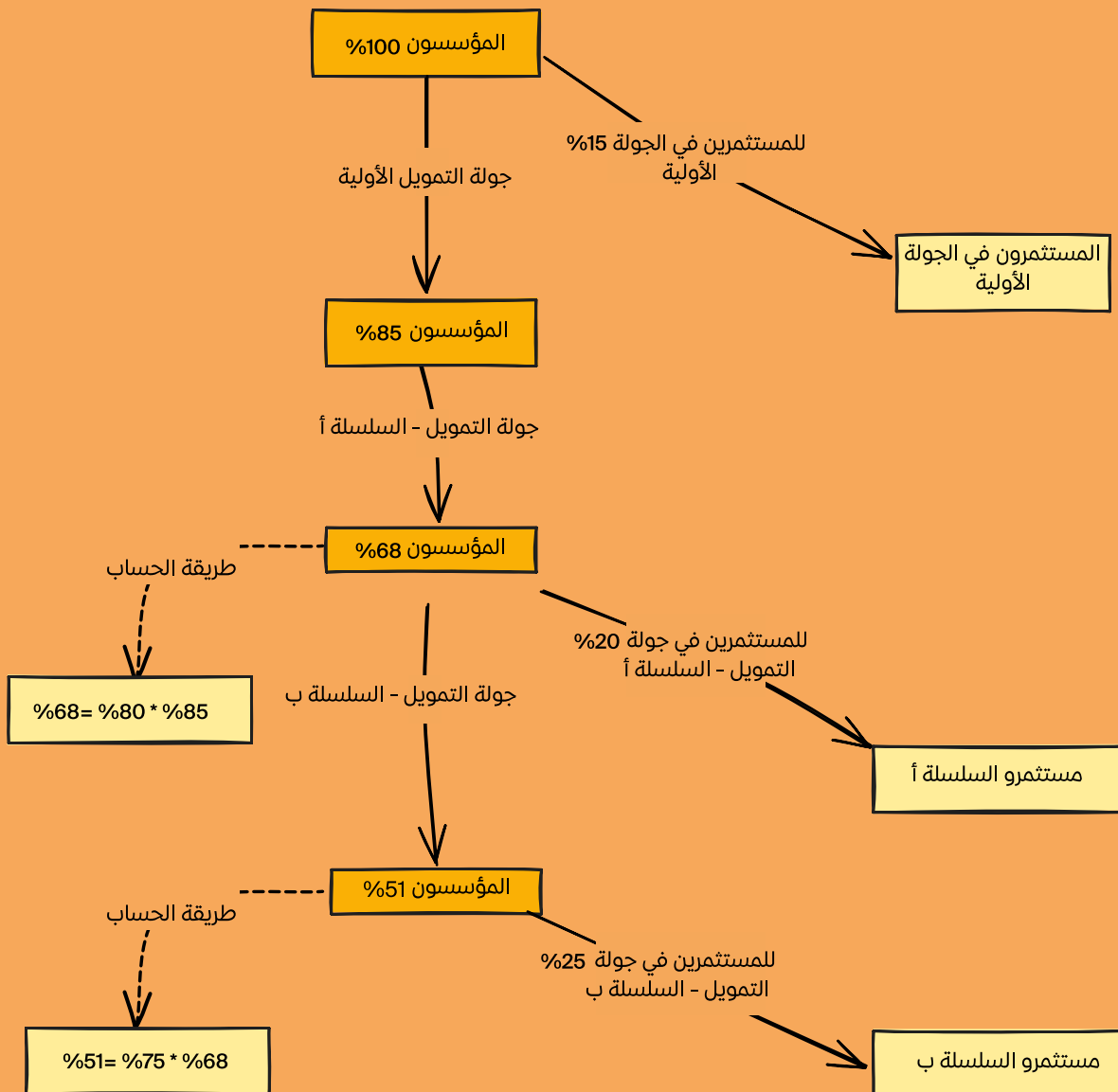
مقدمة

مثال



مثال على التخفيف للشركات الناشئة تابع

Jordan XYZ Tech LLC



من خلال التخطيط بعناية لكل جولة تمويل لتقليل التخفيف مع تحقيق رأس المال اللازم للنمو ، نجحت شركة Jordan XYZ Tech Inc في التنقل في المشهد الصعب لتمويل الشركات الناشئة . يسمح هذا النهج للمؤسسين بالاحتفاظ بسيطرة كبيرة على اتجاه شركتهم مع تأمين الأموال اللازمة للتوسع.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة



الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:

- اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية الخاصة بـ وايت كومبينيتور: <https://www.ycombinator.com/documents/>؛ للحصول على تفسيرات ووثائق حول واحدة من أكثر أدوات تمويل الشركات الناشئة استخداماً
- الوثائق القانونية لنموذج VC الأمريكي في صناديق رأس المال الجريء: <https://nvca.org/model-legal-documents/>؛ للتحميل



مرحلة تنفيذ المعاملات وما بعد التمويل



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

يلعب المستشارون القانونيون دورًا حاسمًا في صفقات التمويل، حيث يضمنون أن تتم جميع المعاملات وفقًا للقوانين واللوائح ذات الصلة مع حماية مصالح الأطراف المعنية. يساعد المستشارون أيضاً في صياغة ومراجعة والتفاوض بشأن شروط اتفاقيات التمويل، بما في ذلك الاستثمارات في الأسهم والقروض والأدوات المالية الأخرى. كما أن خبرتهم لا تقدر بثمن في هيكلة الصفقات لتحسين الآثار الضريبية وحقوق الملكية الفكرية والحوكمة.

مرحلة تنفيذ المعاملات

تُعدّ مراحل تنفيذ المعاملات وما بعد التمويل حاسمة في دورة حياة تمويل الشركة الناشئة. تتضمن هذه المراحل عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، والفحوصات القانونية والامتثال، ووضع اللمسات الأخيرة على الشروط والاتفاقيات، وإبرام الصفقة، وتحويل الأموال. تتطلب كل خطوة اهتماماً دقيقاً بالتفاصيل لضمان نجاح وقانونية المعاملة.

عمليات التدقيق/التحقق الواجبة والفحوصات القانونية والامتثال

عمليات التدقيق/التحقق الواجبة: هذا تقييم شامل للأعمال التجارية التي يقوم بها المستثمر المحتمل، وخاصة لتحديد أصولها وخصومها وتقييم إمكاناتها التجارية. بالنسبة للشركات الناشئة، هذا يعني أن المستثمرين سوف يدققون في كل جانب من جوانب العمل. يشمل ذلك الأداء المالي وعقود العملاء والملكية الفكرية واتفاقيات الموظفين والامتثال للقوانين ذات الصلة.

سينظر المستثمرون في هذه المرحلة في البيانات المالية المدققة لشركتك الناشئة، وحالة تسجيلك، والديون، من بين مقاييس أخرى، من أجل تقييم العائد المحتمل على الاستثمار. سيقومون أيضاً بإجراء بحث عن شركتك الناشئة وفريقك، بما في ذلك من خلال ملاحظات العملاء، وفي بعض الحالات طلب المراجع.

رؤية الخبراء



بشكل عام، كجزء من عمليات التدقيق/التحقق في الشركات التي نستثمر فيها في شركة الحكمة للمشاريع، سنسعى إلى اكتساب فهم متعمق لمنتج (منتجات) الشركة، والتكنولوجيا، والتسعير، وحجم السوق، والمنافسة، وملف تعريف العميل، والفريق، ومجلس الإدارة/المستشارين، والمستثمرين الحاليين والقادمين، والبيانات المالية، وخطة العمل، بالإضافة إلى وضعها القانوني/التنظيمي. نحاول إشراك أكبر عدد ممكن من أصحاب المصلحة لفهم كل تجربة من تجاربهم مع الشركة - سواء كعملاء أو مستثمرين أو مستشارين. نركز كثيراً على سجل الفريق وخلفيته وإمكاناته.

- لنا غانم، العضو المنتدب، شركة الحكمة للمشاريع

يريد المستثمرون أن يطمئنوا أنفسهم إلى أن شركتك الناشئة لديها نموذج عمل سليم وقابل للتطبيق من الناحية المالية ويتمّ تنفيذه بشكل صحيح، وأن الفريق الذي يقف وراء الشركة الناشئة صادق. من المهم أن تكون شفافاً مع المستثمرين من البداية. من المؤكد أن التحقق الذي يكشف عن عدم الأمانة أو إغفال معلومة ذات صلة كبيرة سيقتل فرص شركتك الناشئة في الحصول على التمويل. إلى جانب ذلك، تُعدّ مرحلة التدقيق/التحقق الواجبة فرصة جيدة لك لتحسين جوانب شركتك الحاسمة لنموّها على المدى الطويل.

تعدّ عمليات التدقيق/التحقق الفنية والامتثال، لا سيما في سياق قوانين خصوصية البيانات، مكونات حاسمة في عملية التقييم للاستثمارات أو عمليات الدمج أو الاستحواذ أو أي شكل من أشكال الشراكة التجارية. تتضمن هذه العمليات فحصاً شاملاً لمجموعة التكنولوجيا، وهندسة البرمجيات، وممارسات إدارة البيانات، وأطر الامتثال للشركة لتحديد المخاطر والمسؤوليات المحتملة والصحة العامة للبنية التحتية للتكنولوجيا.

تقوم عمليات التدقيق/التحقق الفنية الواجبة بتقييم قابلية التوسع والأمان والمتانة للتكنولوجيا التي تدعم منتجات الشركة أو خدماتها. وهي تنطوي على مراجعة قاعدة التعليمات البرمجية للجودة وقابلية الصيانة، وتقييم البنية لقابلية التوسع. وتشمل هذه المرحلة أيضاً دراسة عمليات التطوير وخطط التعافي من الكوارث وحقوق الملكية الفكرية للتأكد من أن التكنولوجيا يمكن أن تدعم نمو الشركة ومحمية من التهديدات المحتملة.

يُعدّ الامتثال لقوانين خصوصية البيانات جانباً مهماً من عمليات التدقيق/التحقق الفنية الواجبة، خاصة بالنسبة للشركات العاملة في القطاعات التي تكون فيها بيانات العملاء أحد الأصول المهمة. يتضمن ذلك تقييم التزام الشركة بلوائح حماية البيانات ذات الصلة، مثل اللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR) في أوروبا وقوانين حماية البيانات العالمية أو المحلية الأخرى. تركز المراجعة على ممارسات الشركة في جمع البيانات ومعالجتها وتخزينها ومشاركتها للتأكد من أنها تلبّي المعايير القانونية وحماية خصوصية العملاء.

يُعدّ الامتثال لقوانين خصوصية البيانات جانباً مهماً من عمليات التدقيق/التحقق الفنية الواجبة، خاصة بالنسبة للشركات العاملة في القطاعات التي تكون فيها بيانات العملاء أحد الأصول المهمة. يتضمن ذلك تقييم التزام الشركة بلوائح حماية البيانات ذات الصلة، مثل اللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR) في أوروبا وقوانين حماية البيانات العالمية أو المحلية الأخرى. تركز المراجعة على ممارسات الشركة في جمع البيانات ومعالجتها وتخزينها ومشاركتها للتأكد من أنها تلبّي المعايير القانونية وحماية خصوصية العملاء.

يجب على الشركات إثبات أن لديها:

- **سياسات حماية البيانات:** سياسات واضحة تحدد معالجة البيانات وموافقة المستخدم وحقوق موضوع البيانات والاستجابة لخرق البيانات.
- **تدابير أمن البيانات:** تدابير أمنية قوية لحماية البيانات من الوصول غير المصرح به والانتهاكات والتسريبات.
- **وثائق الامتثال:** الوثائق التي تثبت الامتثال للقوانين ذات الصلة ، بما في ذلك تقييمات تأثير حماية البيانات وسجلات المعالجة وعقود الجهات الخارجية.

الفحوصات القانونية والامتثال: يُعدّ ضمان التزام الشركة الناشئة بجميع المتطلبات القانونية والتنظيمية أمراً حيوياً. وهذا يشمل الامتثال لقوانين الضرائب وقوانين التوظيف واللوائح الخاصة بالقطاع.

- **الامتثال التنظيمي:** يجب على الشركات الناشئة إثبات الامتثال للوائح المحلية والوطنية والدولية ذات الصلة. يمكن أن يكون عدم الامتثال بمثابة حجر عثرة لإتمام الصفقة.
- **حوكمة الشركات:** يجب أن تكون هناك هياكل مناسبة لحوكمة الشركات، بما في ذلك تكوين مجلس الإدارة واتفاقيات المساهمين وحقوق الإدارة.

في بعض الأحيان تكون إعادة هيكلة الإعداد القانوني للشركة شرطاً أساسياً لتأمين الاستثمار ، خاصة عند التعامل مع مستثمرين محنكين مثل شركات رأس المال الاستثماري. يمكن أن تتضمن إعادة الهيكلة هذه تغييرات في نوع الكيان القانوني للشركة وهيكل الملكية وحقوق الملكية الفكرية (IP) وأطر الامتثال. الهدف هو جعل الشركة أكثر جاذبية وأماناً للمستثمرين من خلال مواءمة هيكلها مع أفضل الممارسات والمتطلبات القانونية. يمكن أن يكون لهذه العملية آثار كبيرة على عمليات الشركة المستقبلية والتزاماتها الضريبية وحقوق الملكية ، مما يؤكد الحاجة إلى مشورة قانونية متخصصة.

أسباب إعادة الهيكلة القانونية:

- **متطلبات المستثمر:** قد يحتاج المستثمرون إلى هيكل قانوني محدد لتقليل مخاطرتهم والتأكد من توافق حوكمة الشركة مع استراتيجيتهم الاستثمارية. على سبيل المثال ، يمكن أن يوفر التحويل من ملكية فردية إلى شركة ذات مسؤولية محدودة هيكل ملكية أوضح.
- **حماية الملكية الفكرية:** تضمن الهيكلة القانونية المناسبة تخصيص حقوق الملكية الفكرية بشكل صحيح للشركة وحمايتها ، وهو أمر بالغ الأهمية للشركات الناشئة القائمة على التكنولوجيا.
- **الامتثال التنظيمي:** يمكن أن يتطلب الامتثال للوائح المحلية والدولية تغييرات في الهيكل القانوني ، خاصة بالنسبة للشركات في الصناعات عالية التنظيم أو تلك التي تتطلع إلى التوسع دولياً.
- **الكفاءة الضريبية:** يؤثر الهيكل القانوني للشركة بشكل كبير على التزاماتها الضريبية. يمكن أن تؤدي إعادة الهيكلة إلى تحسين الالتزامات الضريبية، مما يجعل الشركة أكثر قابلية للتطبيق من الناحية المالية على المدى الطويل.

يمكن أن تكون عملية إعادة الهيكلة معقدة ، مع آثار بعيدة المدى على مستقبل الشركة:

- **الملكية والسيطرة:** يمكن أن تؤثر التغييرات في الهيكل القانوني على حقوق الملكية ، مما قد يؤدي إلى إضعاف سيطرة المؤسسين. المشورة القانونية ضرورية للتنقل في هذه التغييرات دون المساس بمصالح المؤسسين.
- **الآثار الضريبية:** يمكن أن تساعد المشورة القانونية المتخصصة في فهم الآثار الضريبية لإعادة الهيكلة ، مما يضمن بقاء الشركة متوافقة مع تحسين وضعها الضريبي.
- **الامتثال والمسؤولية:** يمكن للخبير القانوني توجيه الشركة من خلال المشهد التنظيمي ، وضمان الامتثال وتقليل مخاطر المسؤولية.
- **المفاوضات:** يلعب المستشارون القانونيون دوراً مهماً في المفاوضات مع المستثمرين ، مما يضمن أن شروط الاستثمار مواتية وتحمي مصالح الشركة.

لا غنى عن المشورة القانونية المتخصصة طوال هذه العملية ، مما يضمن توافق إعادة الهيكلة مع أهداف نمو الشركة، وحماية أصولها ، والامتثال للمعايير القانونية والتنظيمية. لا تسهل هذه الخبرة عملية استثمار أكثر سلاسة فحسب، بل تضع الشركة أيضاً في وضع يمكنها من النمو المستدام والنجاح.



وضع اللمسات الأخيرة على الشروط والاتفاقيات

بعد عمليات التدقيق/التحقق الواجبة، فإن الخطوة التالية هي وضع اللمسات الأخيرة على شروط الاستثمار.

• **الوثائق القانونية:** بمجرد الاتفاق على وثيقة الشروط والأحكام، تتم صياغة المستندات القانونية. وتشمل هذه اتفاقية شراء الأسهم (SPA) واتفاقية المساهمين والعقود الأخرى ذات الصلة. تضي هذه الوثائق الطابع الرسمي بشكل قانوني على الشروط المتفق عليها في ورقة الشروط.

« **اتفاقية شراء الأسهم (أو اتفاقية المنحة أو القرض لخيارات التمويل الأخرى):** توضّح هذه الوثيقة تفاصيل بيع وشراء الأسهم، بما في ذلك الإقرارات والضمانات.

« **اتفاقية المساهمين:** تحدّد حقوق والتزامات المساهمين وإدارة الشركة ومسائل حوكمة الشركات الأخرى.

إبرام الصفقة وتحويل الأموال

التوثيق

بمجرد توقيع وثيقة الشروط والأحكام، يتمّ إضفاء الطابع الرسمي على الاتفاقية بين شركتك الناشئة والمستثمر. يوصى بشدّة أن تعمل مع ممثل قانوني خلال هذه المرحلة، حيث قد تصبح التفاصيل الدقيقة معقدة للغاية مع آثار طويلة الأجل.

إبرام الصفقة: هذه هي الخطوة الأخيرة في عملية الاستثمار حيث تقوم جميع الأطراف بالتوقيع على المستندات القانونية اللازمة، ويتم إبرام الصفقة رسمياً.

• **تنفيذ المستندات:** يجب على جميع الأطراف المعنية التوقيع على اتفاقية البيع والشراء واتفاقية المساهمين وأيّة مستندات أخرى ضرورية. يحدث هذا غالباً في جلسة ختامية رسمية.

• **الشروط السابقة:** قد يلزم استيفاء شروط معينة قبل إتمام الصفقة، مثل الحصول على الموافقات التنظيمية أو الوفاء بالالتزامات الأخرى الموضّحة في الاتفاقيات.

تحويل الأموال: بمجرد إبرام الصفقة، يتمّ تحويل الأموال من المستثمر إلى الشركة الناشئة.

• **ترتيبات الضمان:** في بعض الحالات، يتمّ وضع الأموال في البداية في حساب خاص، ليتّم الإفراج عنها عند استيفاء شروط محدّدة.

• **ضخ رأس المال:** عادة ما يتمّ تحويل رأس المال الاستثماري إلى الحساب المصرفي للشركة الناشئة. هذا يمثل الانتهاء من عملية البحث عن التمويل.

مرحلة ما بعد التمويل: التنقل في الخطوات التالية لنمو الشركات الناشئة

بعد النجاح في تأمين التمويل، تدخل الشركات الناشئة مرحلة حرجة حيث تكون الإدارة الفعّالة لرأس المال الجديد والالتزام بمعايير الحوكمة والامتثال أمراً بالغ الأهمية. تضع هذه المرحلة الأساس للنمو المستدام وتعدّ الشركة الناشئة لحوادث التمويل المستقبلية.

تخصيص رأس المال والتنفيذ والتشغيل

التخصيص الاستراتيجي للأموال: الخطوة الأولى بعد التمويل هي التخصيص الاستراتيجي لرأس المال المكتسب حديثاً. تحتاج الشركات الناشئة إلى التأكد من استخدام الأموال بشكل فعّال لتحقيق الأهداف المحددة في خطة أعمالها. وهذا يشمل:

- **الميزانية والتخطيط المالي:** قم بإنشاء ميزانيات مفصلة لمجالات مختلفة من العمل، مثل تطوير المنتجات والتسويق والمبيعات والعمليات. من المهم تحديد أولويات الإنفاق بناء على الاحتياجات الفورية للشركة الناشئة والاستراتيجية طويلة الأجل.
- **تخصيص الموارد:** قم بتخصيص الموارد للمجالات التي ستدفع النمو وتولّد الإيرادات. قد يشمل ذلك توظيف موظفين رئيسيين أو الاستثمار في الحملات التسويقية أو زيادة الإنتاج.
- **مراقبة النفقات:** راقب النفقات بانتظام مقابل الميزانية للتأكد من أنّ الشركة الناشئة تسير على الطريق الصحيح وإجراء التعديلات حسب الضرورة.
- **قياس التأثير:** من المهمّ قياس تأثير تخصيص رأس المال على الأعمال. يتضمّن ذلك تتبّع مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) والمقاييس التي تمّ تحديدها في عرض البحث عن التمويل. يمكن أن تتضمّن هذه المقاييس نموّ الإيرادات ومعدّلات اكتساب العملاء واختراق السوق ومعالج تطوير المنتجات.

الإبلاغ والتواصل

تحديثات المستثمرين المنتظمة: يُعدّ الحفاظ على خطوط اتصال مفتوحة مع المستثمرين أمراً بالغ الأهمية. التقارير المنتظمة تُبقي المستثمرين على اطلاع بتقدّم الشركة الناشئة وتبني الثقة.

- **التقارير المالية:** قم بتقديم بيانات مالية دورية، بما في ذلك بيانات الدخل والميزانيات العمومية وبيانات التدفق النقدي، لإعطاء المستثمرين صورة واضحة عن الصّحة المالية للشركة الناشئة.
- **التحديثات التشغيلية:** شارك التحديثات حول العمليات التجارية، بما في ذلك إطلاق المنتجات الجديدة، والتوسع في السوق، والتعيينات الرئيسية، والشراكات الاستراتيجية.
- **التحديات والحلول:** كن شفافاً بشأن أية تحديات تواجهها والاستراتيجيات المنقّذة لمعالجتها. هذا الانفتاح يمكن أن يعزّز ثقة المستثمرين ودعمهم.
- **ردود الفعل والمشاركة:** شجّع ردود الفعل من المستثمرين. يمكن أن تكون خبرتهم ورؤاهم لا تُقدّر بثمن في توجيه استراتيجية الشركة الناشئة وعملياتها.



يُعدّ التعامل مع المساهمين الجدد بشكل فعال أمراً مهماً للحفاظ على علاقة صحية مع المستثمرين وضمان التشغيل السلس لعملك. فيما يلي الاستراتيجيات الرئيسية لإدارة هذه العلاقة:

- **التوثيق:** تأكد من توثيق جميع الاتفاقيات مع المساهمين الجدد بدقة. ويشمل ذلك اتفاقيات المساهمين واتفاقيات شراء الأسهم وأية مستندات قانونية أخرى تحدد حقوق والتزامات وتوقعات كلا الطرفين. التوثيق الواضح يمنع سوء الفهم ويوفر أساساً متيناً للعلاقة.
- **التقارير والتحديثات المنتظمة:** ضع روتيناً لتقديم تحديثات مالية وتشغيلية منتظمة للمساهمين. يمكن أن يكون هذا في شكل تقارير ربع سنوية أو اجتماعات عامة سنوية أو رسائل إخبارية شهرية. الشفافية في النجاحات والتحديات والصحة المالية تبقي المساهمين على اطلاع ومشاركة.
- **مجلس الإدارة:** النظر في دعوة المساهمين المهمين للانضمام إلى مجلس استشاري أو منحهم مقعداً في مجلس الإدارة. يمكن أن تكون خبراتهم وتجاربهم لا تقدر بثمن في توجيه الاتجاه الاستراتيجي للشركة. علاوة على ذلك، فإن إشراكهم في عمليات صنع القرار يمكن أن يعزز الشعور بالملكية والمواظمة مع أهداف الشركة.
- **قنوات الاتصال المفتوحة:** الحفاظ على خطوط اتصال مفتوحة. شجع المساهمين على مشاركة رؤاهم ومخاوفهم وتوقعاتهم. يمكن تسهيل ذلك من خلال الاجتماعات المنتظمة أو المكالمات المباشرة أو منصات الاتصال الرقمية.
- **اتفاقيات المساهمين:** مراجعة وربما تحديث اتفاقيات المساهمين لتشمل أحكاماً لتسوية المنازعات وقيود نقل الأسهم وسياسات توزيع الأرباح. هذا يساعد في إدارة التوقعات ويوفر مساراً واضحاً لحل النزاعات المحتملة.

يرجى قراءة دراسة الحالة " شركة التقنيات الطبيّة " أدناه كمثال على التوازن الدقيق المطلوب بين الابتكار والتوسع الاستراتيجي ومواءمة المستثمرين.

شركة التقنيات الطبيّة

دراسة حالة

مقدمة

بدأ الفريق المؤسس أعماله في صناعة الواقع الافتراضي، مع التركيز على تطوير التقنيات المتطورة والمصمّمة خصيصاً للقطاع الطبي. كان قطاع العملاء الرئيسي هو كليات الطب، ولا سيّما مشرفي مختبرات التدريب على الجراحة. بدأ نموذج العمل كعمل B2B يركّز على بيع الترخيص للجامعات، حيث سيوفرون الوصول إلى طلابهم، ثم بدأوا العمل على تقديم شريحة جديدة، وهي طلاب الجامعات الذين يحتاجون إلى الوصول إلى تجاربهم واختباراتهم أثناء وجودهم في المنزل.

صعود الأعمال

بدأ الفريق العمل على تقنيّتهم بهدف إحداث ثورة في ممارسة تعليم الطب، على أمل النموّ للبدء في تقديم تقنيات الواقع المعزّز للمستشفيات والعمليات الجراحية. نجحت الشركة الناشئة في تأمين تمويل أولي بقيمة 100 الف يورو، ممّا مكّن من تطوير منتجات الواقع الافتراضي الخاصّة بها والدخول في مرحلة الاختبار، واستخدمت الأموال على الفور لتوظيف فريق من المطوّرين، وشراء الأجهزة المطلوبة، وإنشاء البنية التحتية المطلوبة. أدت ردود الفعل الإيجابية من إحدى الجامعات، وبعض المتطلبات الإضافية من مجموعة من طلاب الطب، إلى زيادة مستوى الإثارة للمنتج، وحفزت الفريق على جمع الأموال لجولة ثانية من التمويل الأولي لمساعدتهم على تحقيق الأهداف بشكل أسرع، والحصول على تسليم أسرع للمنتج إلى السوق. تمكن الفريق بدعم من مستثمرهم الملائكي من إقناع مجموعة من المستثمرين الملائكيين (الأفراد) بالانضمام إلى جولة تمويل أولية ثانية، والتي كانت مشروطة بمؤشّرات الأداء الرئيسية والمعالم. وفقاً لذلك، بدأ الفريق في توظيف مستشاري تطوير الأعمال، وشراء المزيد من الأجهزة، وتوظيف المزيد من المطوّرين لتحقيق مؤشّرات الأداء الرئيسية المطلوبة.

التحدّيات والأخطاء الاستراتيجية

مع استمرار الفريق في مرحلة الاختبار والتحقّق مع مجموعة من طلاب الطب، بدأت النزاعات الداخلية تحدّث، لا سيّما فيما يتعلق بالتحقّق من صحة السوق واستراتيجية العمل. واشتدّ الخلاف مع المستثمرين عندما اتخذ قرار بحجب القسط الثاني من التمويل ريثما يتمّ التحقّق من قبول السوق وجدوى الأعمال. وممّا زاد الأمور تعقيداً أن الفريق المؤسس، تحسّباً للنموّ السريع، قام بتوسيع الفريق بشكل كبير وبدأ اختباراً قوياً للسوق من خلال توظيف مندوبي مبيعات مستقلين في منطقة الخليج، بما يتجاوز تركيزهم الأولي في الأردن. وعلى الرغم من أن هذه الخطوة الاستراتيجية طموحة، إلا أنها سابقة لأوانها نظراً للقيود المالية والتشغيلية التي تواجه الشركة، ممّا دفع فريق المستثمرين إلى تعليق التمويل حتى إشعار آخر.

الانهيار

أدّى حجب الأموال، والصراع مع فريق المستثمرين، والقطاع الصعب، إلى صراعات داخلية بين الفريق المؤسس. بدأت الشركة في مواجهة تحدّيات عدم الوفاء بالتزاماتها الشهرية واستنزاف إيراداتها وتدفقاتها النقدية/ احتياطياتها النقدية، وكان عليهم إنهاء أعمال بعض مطوّريها، ونقل جزء من الفريق للعمل عن بعد، ممّا أدّى في النهاية إلى مغادرة أحد أعضاء الفريق المؤسس للشركة. تسبّبت هذه التحديّات وقضايا سوء الإدارة في انسحاب المستثمرين من الصفقة وإنهاء اتفاهم مع المؤسسين. أدّت هذه الخطوة إلى الإغلاق المؤسف للشركة، ممّا يمثّل نهاية لما كان في البداية مشروعاً واعداً في تقاطع تكنولوجيا الواقع الافتراضي والتعليم الطبيّ.

الدروس المستفادة

- التوسع السابق لأوانه: التوسع السابق لأوانه في الأعمال التجارية دون التحقّق من صحّة السوق القويّة وإلهاء وتشتتّ عن نموذج الأعمال بسبب ضجيج طلب العملاء، يمكن أن يؤدّي إلى استنفاد التمويل دون تحقيق الهدف الرئيسي المتمثّل في ملاءمة المنتج للسوق.
- الاستثمارات الاستراتيجية: أدّى الإنفاق المفرط والسابق لأوانه للأموال إلى الحاجة إلى ضمّ مستثمرين جدد لغرض وحيد هو تحسين التدفق النقدي، وقد يعرّض هذا القرار استراتيجيات العمل ورؤيته للخطر.
- التدفق النقدي: يجب أن تكون الشركة الناشئة على دراية بمعدل حرقها للنقد، خاصّة في المرحلة المبكرة من التطوير، حيث أن النموّ السابق لأوانه للنفقات، قد يؤدّي إلى استنزاف الأموال، ويجبر الفريق المؤسس على اتخاذ قرارات صعبة للوفاء بالتزاماته الشهرية.



الموارد العامة

مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويلمرحلة البحث عن
التمويل

مرحلة التحضير



مقدمة

الحوكمة والامتثال

الالتزام بالاتفاقيات: بعد التمويل، يجب على الشركات الناشئة الالتزام بالشروط المنصوص عليها في اتفاقيات الاستثمار. وهذا يشمل الامتثال لاتفاقيات المساهمين وعقود العمل والالتزامات القانونية الأخرى.

- **حوكمة الشركات:** قم بتنفيذ والحفاظ على ممارسات حوكمة الشركات القوية. قد يشمل ذلك إنشاء مجلس إدارة، وعقد اجتماعات منتظمة لمجلس الإدارة، والتأكد من أن جميع إجراءات الشركة تصبّ في مصلحة المساهمين.
- **الامتثال التنظيمي:** ابق متوافقاً مع جميع القوانين واللوائح ذات الصلة. وهذا يشمل قوانين الضرائب وقوانين التوظيف واللوائح الخاصة بالصناعة.
- **إدارة المخاطر:** قم بتنفيذ استراتيجيات إدارة المخاطر لتحديد وتقييم وتخفيف المخاطر المحتملة التي يمكن أن تؤثر على الأعمال.



الموارد ذات الصلة عبر الإنترنت:

- دليل الشركات الصغيرة والمتوسطة بشأن الحوكمة: <https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/IFC%2BSME%2BFINAL%2BSpt%2B18-2019.pdf>
- تقارير إدارة الشركات الصغيرة والمتوسطة: <https://medium.com/@BiglySales/best-practices-for-reporting-a-comprehensive-guide-for-small-businesses-and-marketing-167a5c8200f3>
- موارد معهد تمويل الشركات وقوالب اكسل: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/>
- المحاسبة المالية القياسية لاتخاذ قرارات أفضل: <https://open.lib.umn.edu/financialaccounting>
- لمحو الأمية في الحسابات الأساسية
- دليل الشركات الناشئة للحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية: <https://www.balderton.com/playbooks/startup-guide-to-esg/introduction>
- أداة مؤسّسة التمويل الدولية لتقييم الاستدامة وتحسينها للشركات متوسطة الحجم ذات النمو: <https://www.ifc.org/en/insights-reports/2023/sustainability-assessment-and-improvement-tool-for-midsize-growth-companies>
- التقييم الذاتي لأهداف التنمية المستدامة: <https://sdgimpact.undp.org/assets/20222308-SDG-Impact-Standards-for-Enterprises-Self-Assessment-by-12-Enterprise-Actions-UPDATED.xlsx>
- أداة التقييم الذاتي لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية: <https://betterentrepreneurship.eu/en/content/about-better-entrepreneurship-tool>
- استبيان التقييم الذاتي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الذي أجرته المفوضية الأوروبية: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/SME-Wizard/smeq.do;SME_SESSION_ID=F_67CfCgkp30XiZGHfPD7hX4QBrJ9RgOpCpCqXrDhVnrWUwXlIj0!1985664871?execution=e1s1
- بيع خدماتك / منتجاتك إلى الاتحاد الأوروبي: https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm
- للحصول على معلومات التوسع في أحد أكبر الأسواق القريبة من الأردن
- قالب جدول رأس المال: <https://www.capboard.io/en/captable/captable-template-examples>

التحضير لجولة التمويل القادمة

تمهيد الطريق للتمويل المستقبلي: حتى بعد جولة تمويل ناجحة، يجب أن تستعدّ الشركات الناشئة دائماً للمرحلة التالية من النمو والتمويل المستقبلي المحتمل.

- **تحقيق الأهداف المرحلية:** ركّز على تحقيق الأهداف المرحلية التي تمّ إبلاغها للمستثمرين أثناء عملية البحث عن التمويل. يمكن أن يؤدي تحقيق هذه المعالم أو تجاوزها إلى وضع الشركة الناشئة بشكل إيجابي للتمويل المستقبلي.
- **بناء سجل حافل:** قم بإظهار سجل حافل بالنمو والاستخدام الفعال لرأس المال واتخاذ القرارات الاستراتيجية. سيكون هذا السجل الحافل حاسماً في جذب المستثمرين في المستقبل.

- **التواصل وبناء العلاقات:** قم ببناء العلاقات والحفاظ عليها باستمرار مع المستثمرين المحتملين وخبراء القطاع والشركات الناشئة الأخرى. يمكن أن توفر الشبكات فرصاً ورؤى قيّمة لجهود البحث عن التمويل المستقبلية.
- **تحليل السوق والتنبؤ:** راقب عن كثب اتجاهات السوق وتوقعاته. سيساعد فهم السوق في تعديل نموذج الأعمال لمواجهة التحديات والفرص المستقبلية.
- **توثيق النجاحات والدروس المستفادة:** يُعدّ توثيق ما نجح وما لم ينجح أمراً مهماً للتعلّم الداخلي ولعرض رحلة الشركة الناشئة للمستثمرين في المستقبل.

يرجى قراءة دراسة الحالة "شركة ناشئة" في مجال تطوير الإلكترونيات أدناه كمثال على أهمية الإدارة المالية والتخطيط الاستراتيجي في استدامة شركة ناشئة والقدرة على تأمين جولات تمويل متعددة.

شركة ناشئة في مجال تطوير الإلكترونيات

دراسة حالة

مقدمة

أقنع النجاح الأوّلي لمنتجهم المؤسسين بإمكانية توسيع نطاق عملياتهم. شرعوا في جهود البحث عن التمويل، بدءاً من المنح التي مكّنت من التحقق من صحة المنتج ومشاريع التسويق المتواضعة. مهّدت هذه المرحلة الطريق لأول جولة كبيرة من الاستثمار، والتي غدّت استراتيجيات إنتاج وتسويق أكثر طموحاً وقوة. للحفاظ على أسعار تنافسية وهوامش ربح مقبولة، اختارت الشركة الناشئة تصميم منتجاتها داخلياً مع الاستعانة بمصادر خارجية للتصنيع. كان الدافع وراء هذا القرار هو الحاجة إلى التخفيف من ارتفاع تكاليف الإنتاج المرتبطة بالتصنيع المحلي. وبتشجيع من الجولة الأولى من الاستثمار، وسّعت الشركة نطاق إنتاجها ومنتجاتها، مستفيدة من الخبرات السابقة لتبسيط عملية التصميم إلى التصنيع للأجهزة الجديدة.

التحديات والأخطاء الاستراتيجية

نظراً لأن الشركة الناشئة تهدف إلى تحقيق أهداف نموّ أعلى، أصبحت الحاجة إلى استثمارات إضافية واضحة. أعيقت الطموحات لزيادة الإنتاج وتعزيز جهود التسويق وتوسيع الفريق بسبب نقص خطير: افتقار الفريق المؤسس إلى الخبرة المالية. فعلى الرغم من براعتهم التقنية، أصبح عدم وجود أهداف تجارية وبيانات مالية واضحة عائقاً كبيراً في جذب المزيد من الاستثمار. كان المستثمرون المحتملون متردّين، وشكّكوا في إمكانات نموّ الشركة الناشئة واستعدادها المالي. من ناحية أخرى، فإن التحديات التي واجهت تطوير المنتج، والتي تسببت في خسائر مالية، كمتطلبات البحث والتطوير للمنتجات الجديدة بدأت في استنزاف الموارد المالية المتاحة من المبيعات والاستثمار الأوّلي.

الإنهيار

أدت التحديات المستمرة في تأمين استثمارات جديدة، إلى جانب هيكل التكاليف الذي تجاوز نموّ الإيرادات، إلى عدم الاستدامة المالية. على الرغم من البداية الواعدة والمنتجات المبتكرة، وجدت الشركة الناشئة صعوبة متزايدة في إدارة الجوانب المالية لعملياتها. بلغ هذا ذروته في القرار الصعب بتصفية الأعمال في عام 2022، ممّا يمثل نهاية مشروع أظهر إمكانات كبيرة في سوق الإلكترونيات DIY.

الدروس المستفادة

- **الفتنة المالية:** تؤكّد رحلة الشركة الناشئة على أهمية المعرفة المالية والتخطيط في إدارة الأعمال. وعلى الرغم من أهمية الخبرة التقنية، إلا أنّها يجب أن تُستكمل بالفتنة المالية لضمان النموّ المستدام والاستعداد للاستثمار.
- **توازن التكلفة والإيرادات:** يُعدّ الحفاظ على توازن صحيّ بين التكاليف والإيرادات أمراً أساسياً لبقاء الشركة الناشئة. حتى مع نجاح المنتج وجذب السوق، يجب على الشركة إدارة مواردها المالية بعناية لتجنّب مشاكل السيولة.
- **ثقة المستثمرين:** أهداف العمل الواضحة والبيانات المالية الشفّافة هي المفتاح لبناء ثقة المستثمرين. تحتاج الشركات الناشئة إلى توضيح إمكانات نموّها وصحتها المالية بشكلٍ مقنّع لتأمين التمويل اللازم.



الموارد العامة



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

الأدوات والقوالب العامة حسب الموضوع

الجزء 2 - مرحلة الإعداد

• التخطيط لعملك:

- « مجموعة واسعة من أدوات وقوالب الأعمال من أوبسس 500: <https://oasis500.com/resources>؛ تغطي جميع الجوانب الرئيسية مثل نمذجة الأعمال، وتطوير العملاء، والتحقق من جاهزية، والعروض، والمالية، والاستراتيجيات، والتقييم وحقوق الملكية، وجمع الأموال، والمصطلحات والقانونية.
- « تقدير حجم السوق: <https://learn.marsdd.com/article/how-to-estimate-market-size-business-and-marketing-planning-for-startups/>؛ للحصول على تقديرات SAM و TAM الخاصة بك.
- « تعيين مستوى الاستعداد التكنولوجي: <https://ised-isde.canada.ca/site/clean-growth-hub/en/technology-readiness-level-trl-assessment-tool>؛ للتقييم الذاتي TRL
- « مركز البيانات العامة في جوجل: <https://www.google.com/publicdata/directory>؛ لبناء البحوث القطرية الأساسية و/أو المقارنات.
- « تصدير / استيراد مجموعات البيانات: <https://www.indexmundi.com/facts/topics/private-sector-and-trade>؛ لمراجعة المعلومات المحلية الأساسية أو بيئة أعمال وجهة التصدير.
- « مسرد مصطلحات مؤسس الشركة الناشئة: <https://www.eu-startups.com/2023/06/the-metrics-playbook-25-metrics-every-startup-founder-should-know/>

• اختيار مصادر التمويل المناسبة:

- « جميع أدوات العمل لتصميم عمالك: <https://www.designabetterbusiness.tools/>
- « مجموعة أدوات الاستعداد للاستثمار: <https://www.greenfinanceinstitute.com/gfihive/toolkit/>
- « أداة تقييم جاهزية الاستثمار: <https://www.tedcmd.com/assessment-tool>
- « الاستعداد للاستثمار المؤثر: <https://www.socialinvestmentscotland.com/investment/investment-readiness-tool/>
- « أداة قياس الأعمال: <https://www.thestartupboard.com/myBizScore>
- « أداة لحساب تكلفة رأس المال: <https://calculator.academy/wacc-calculator-weighted-average-cost-of-capital/>
- « المسرعات في منطقتك: <https://www.galidata.org/accelerators/>
- « التمويل القائم على الإيرادات: <https://techcrunch.com/2019/05/18/startups-weekly-theres-an-alternative-to-raising-vc-and-its-called-revenue-based-financing/>
- « مسرد مصطلحات رأس المال الاستثماري: <https://www.foundersbox.vc/tools/talk-the-talk/>

• نظرة عامة على الممولين:

- « مثال على كيفية التخطيط لتقديم عرض تقديمي أمام مستثمرين ملائكيين في السوق: <https://fabricegrinda.com/fj-labs-investment-strategy/>؛ للحصول على نظرة داخلية عن توصيات أكثر المستثمرين تأثيراً - مثال: لا تقدم عرضاً لمصدر تمويل خاطئ.
- « شرح التمويل الأولي والخيارات: <https://www.ycombinator.com/library/4A-a-guide-to-seed-fundraising>؛ للحصول على دليل كامل حول كيفية رؤية المسرع الرائد في العالم للتمويل مع جميع الموارد والروابط المستخدمة.
- « وجهة نظر أخرى في التمويل الأولي: <https://www.sequoiacap.com/article/sequoia-and-seed-investing/>؛ #كدليل قصير حول كيفية رؤية أحد رواد رأس المال الجريء في العالم للتمويل.
- « أفضل ممارسات النمو والمسار المتأخر: <https://a16z.com/category/company-building/>؛ لمعرفة كيفية تجاوز مرحلة التأسيس كما يراها أحد قادة رأس المال الجريء في العالم.



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

• الاستعداد لرحلة البحث عن التمويل:

- « استثمر الآن، التثمين لاحقاً - اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية: <https://www.ycombinator.com/documents/> بالنسبة لحدود التقييم والخصومات...»
- « ثَمَّن مثل مستثمر محترف: <https://www.privateequityvaluation.com/Valuation-Guidelines> ؛ للحصول على دليل تقييم IPEV
- « مؤشرات سوق الأسهم: <https://www.macrotrends.net/stocks/stock-screener>؛ لمقارنة P/E والمؤشرات المتداولة الأخرى في مجال عملك
- « ملخص: <https://www.eu-startups.com/2018/10/the-most-common-ways-on-how-to-valuate-early-stage-companies/>
- « دليل الشركات الناشئة" الذي نشره مشروع مساندة الأعمال المحلية الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية: <https://www.startupguidejo.com/ar>

الجزء 3 - مرحلة البحث عن التمويل

• البحث عن مصادر التمويل:

- « أدوات لتقييم خيارات تمويل الشركات الناشئة: <https://fastercapital.com/content/Tools-to-Evaluate-Your-Startup-Funding-Options.html>؛ بواسطة فاستركابيتال، حاضنة على الإنترنت
- « أدوات تمويل: <https://www.founderpass.com/> ؛ <https://foundersuite.com/>

• الترويج والمفاوضات:

- « قواعد وقوالب جاي كاواساكي للعرض التقديمي: <https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>؛ لإنشاء عرض قصير وفعال
- « قالب أحد صناديق رأس المال الجريء في العالم للعروض: <https://www.slideshare.net/PitchDeckCoach/sequoia-capital-pitchdecktemplate>؛ للحصول على نظرة ثاقبة كيف تفضلها شركة Sequoia
- « مجموعة مختارة من عروض تقديمية: <https://business.tutsplus.com/articles/startup-pitch-deck-examples-cms-33037>؛ للحصول على نظرة ثاقبة في العروض التقديمية الناجحة الحقيقية لجمع الأموال
- « اختيارات إضافية من العروض التقديمية الناجحة: <https://www.docsend.com/blog/pitch-deck-examples/> أو <https://www.cbinsights.com/research/billion-dollar-startup-pitch-decks/>
- « اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية الخاصة بـ وايت كومبينيتور: <https://www.ycombinator.com/documents/>؛ للحصول على تفسيرات ووثائق حول واحدة من أكثر أدوات تمويل الشركات الناشئة استخداماً
- « الوثائق القانونية لنموذج الأمريكي في صناديق رأس المال الجريء: <https://nvca.org/model-legal-documents/>؛ للتحميل

الجزء 4 - تنفيذ المعاملات ومرحلة ما بعد التمويل

• تنفيذ المعاملات / ما بعد التمويل:

- « دليل الشركات الصغيرة والمتوسطة بشأن الحوكمة: <https://www.smeffinanceforum.org/sites/default/files/IF-C%2BSME%2BFINAL%2BSpt%2B18-2019.pdf>
- « تقارير إدارة الشركات الصغيرة والمتوسطة: <https://medium.com/@BiglySales/best-practices-for-reporting-a-comprehensive-guide-for-small-businesses-and-marketing-167a5c8200f3>
- « موارد معهد تمويل الشركات وقوالب اكسل: <https://corporatelineinstitute.com/resources/>
- « المحاسبة المالية القياسية لاتخاذ قرارات أفضل: <https://open.lib.umn.edu/financialaccounting/>؛ لمحو الأمية في الحسابات الأساسية



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

« دليل الشركات الناشئة للحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية:

<https://www.balderton.com/playbooks/startup-guide-to-esg/introduction/>

« أداة مؤسّسة التمويل الدولية لتقييم الاستدامة وتحسينها للشركات المتوسطة ذات النمو: <https://www.ifc.org/en/insights-reports/2023/sustainability-assessment-and-improvement-tool-for-midsize-growth-companies>

« التقييم الذاتي لأهداف التنمية المستدامة: <https://sdgimpact.undp.org/assets/20222308-SDG-Impact-Standards-for-Enterprises-Self-Assessment-by-12-Enterprise-Actions-UPDATED.xlsx>

« أداة التقييم الذاتي لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية:

<https://betterentrepreneurship.eu/en/content/about-better-entrepreneurship-tool>

« استبيان التقييم الذاتي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الذي أجرته المفوضية الأوروبية: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/SME-Wizard/smeq.do;SME_SESSION_ID=F.67CfCgkp30XiZGHfPD7hX4QBrJ9RgOpCpCqXrDhVnrWUwXli01985664871?execution=els1

« بيع خدماتك / منتجاتك إلى الاتحاد الأوروبي: https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm ؛ للحصول على معلومات التوسع في أحد أكبر الأسواق القريبة من الأردن.

« قالب جدول رأس المال: <https://www.capboard.io/en/captable/captable-template-examples>

أدوات عامة ومقاطع فيديو / ندوات وموارد

قائمة الموارد:

- مجموعة واسعة من أدوات وقوالب الأعمال من أوبسيس500: <https://oasis500.com/resources>؛ تغطي جميع الجوانب الرئيسية مثل نمذجة الأعمال ، وتطوير العملاء ، والتحقق من الجاهزية ، والعروض ، والمالية ، والاستراتيجيات، والتقييم وحقوق الملكية ، والبحث عن التمويل، والمصطلحات والقانونية.
- مجموعة واسعة من نماذج الأعمال من قبل البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية: <https://businessguide.ebrd.com/useful-templates>؛ لأفضل ممارسات الأسواق الناشئة
- مجموعة واسعة من موارد الأعمال من قبل البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية: <https://www.ebrdknowhowacademy.com/>؛ لأفضل ممارسات الأسواق الناشئة
- الوثائق القانونية لنموذج VC الأمريكي: <https://nvca.org/model-legal-documents/> ؛ للتحميل
- مكتبة YC لأفضل الممارسات ومقاطع الفيديو والبودكاست: <https://www.ycombinator.com/library>؛ للحصول على نصائح من النظام البيئي الأول لمسرّع الأعمال في العالم
- مجموعة كبيرة من أدوات أبحاث السوق: <https://ibusinessmotivation.com/best-market-research-tools/>؛ للحصول
- شرح التمويل الأولي والخيارات: <https://www.ycombinator.com/library/4A-a-guide-to-seed-fundraising>؛ للحصول على دليل كامل حول كيفية رؤية المسرّع الرائد في العالم له مع جميع الموارد والروابط التي استخدمها
- مجموعة واسعة من مدونات صناعة رأس المال الجريء: <https://medium.com/lists-of-links/best-venture-capital-firm-blogs-625ca88ba311>
- بودكاست يقدم رؤية فريدة حول النظام البيئي للشركات الرقمية / التكنولوجيا الناشئة في المملكة العربية السعودية: <https://www.youtube.com/@ventureoasispodcast3211>
- قوائم فوربس الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: <https://www.forbesmiddleeast.com/list>



الموارد العامة



مرحلة تنفيذ المعاملات
وما بعد التمويل



مرحلة البحث عن
التمويل



مرحلة التحضير



مقدمة

التقارير البحثية والدراسات

مصادر البيانات:

- ماغنيت: <https://magnitt.com/research/>
- ومضة: <https://www.wamda.com/research>
- كرانشبيس: <https://www.crunchbase.com>
- خارطة المنظومة الريادية: <https://erc-jordan.org>

تقارير وطنية وإقليمية هامة:

- استعراض عام 2023 الاستثمارات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: <https://www.wamda.com/research/pdf/2023-year-review-investments-mena>
- تقرير الاستثمار الأردني في الشركات الناشئة 2018-2022: <https://magnitt.com/research/2018-2022-jordan-venture-investment-report-50899>
- ملخص الاستثمار في الشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا للسنة المالية 2023: <https://magnitt.com/research/2023-mena-venture-investment-summary-50906>
- اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن: https://orange.jo/sites/default/files/documents/startup_en.pdf

أدوات وقوالب خاصة

قائمة الموارد:

- منظور رأس المال الاستثماري لاختيار الصفقة.doc
- مذكرة استثمار رأس المال الجريء-نموذجية.doc
- عينة من تقييم النزاهة.doc
- عينة من عمليات التدقيق والتحقق الواجبة.doc
- وثيقة الشروط والأحكام - بسيطة .dox
- عينة من إتفاقية قابلة للتحويل.doc
- عينة من وثيقة الشروط والأحكام لاستثمار لصندوق تنموي.doc
- عينة من وثيقة الشروط والأحكام لدين لصندوق تنموي.doc
- عينة من إتفاقية استثمار.doc
- خطة مالية لغة انجليزية. xlsx
- خطة مالية لغة عربية. xlsx
- أدوات للشركات الناشئة لغة عربية. xlsx
- أدوات للشركات الناشئة لغة انجليزية. xlsx
- قائمة بأدوات للشركات الناشئة لغة انجليزية. xlsx



مصطلحات ومفاهيم تمويل الشركات الناشئة - مسرد المصطلحات

قائمة المفاهيم

- **ابتكار نموذج العمل:** إنشاء أو إعادة تشكيل الأعمال نفسها ، بدلا من المنتجات أو الخدمات التي أنشأتها الشركة.
- **الابتكار:** عملية تحويل فكرة أو اختراع إلى منتج أو خدمة تخلق قيمة يرغب العملاء في الدفع مقابلها.
- **اتفاقية عدم الإفشاء:** اتفاق قانوني بين طرفين للحفاظ على سرية المعلومات المشتركة.
- **إثبات المفهوم:** اختبار لإثبات أن الفكرة أو المفهوم قابل للتطبيق وقابل للتحقيق في الواقع.
- **إجمالي الربح:** إجمالي الدخل من المبيعات بعد خصم تكاليف المنتجات المباعة.
- **الاحتفاظ:** قدرة الشركة على الاحتفاظ بعملائها خلال فترة زمنية معينة.
- **اختراق السوق:** استراتيجية تهدف إلى زيادة حصة الشركة في السوق الحالي من خلال تسويق منتجاتها أو خدماتها بشكل أكثر فعالية.
- **اختراق النمو:** استراتيجيات التسويق الإبداعية المستخدمة لتحقيق نمو سريع في عدد المستخدمين.
- **إدارة المخاطر:** عملية تحديد وتقييم المخاطر المالية ووضع استراتيجيات لإدارتها والحد من تأثيرها.
- **إدارة سلسلة التوريد:** تنظيم وإدارة تدفق السلع والخدمات من المرحلة الأولية للإنتاج إلى تسليم المنتج إلى المستهلك النهائي.
- **استراتيجية الذهاب إلى السوق:** خطة مصممة لإطلاق منتجات أو خدمات جديدة بنجاح في السوق وتحديد كيفية جذب العملاء واكتسابهم.
- **الاستعانة بمصادر خارجية:** الشركات المتعاقدة مع أطراف ثالثة لتنفيذ بعض الأعمال أو الخدمات.
- **الأسهم العادية:** الأسهم العادية التي توفر حقوق التصويت واستلام أرباح الأسهم بشكل غير منتظم أو بدون أرباح.
- **الأسهم الممتازة:** الأسهم التي تخول حاملها استلام أرباح منتظمة، ولكنها لا تضمن حق التصويت.
- **اضطراب السوق:** الحالة التي يمكن فيها لشركة أصغر تعاني من نقص الموارد أن تتحدى الشركات الكبيرة المستقرة في السوق.
- **الأغلبية المشتركة:** توفير حقوق التصويت للمساهمين العاديين.
- **الأغلبية المفضلة:** توفير حقوق التصويت للمساهمين المفضلين (الأسهم الممتازة).
- **الاكتتاب العام - الاكتتاب العام الأولي:** عملية تقدمها الشركة لبيع أسهمها للجمهور لأول مرة في البورصة.
- **اكتساب العملاء:** عملية جذب واكتساب عملاء جدد لمنتجات أو خدمات الشركة.
- **الامتياز:** طريقة لتوسيع الأعمال التجارية حيث يتم منح الأفراد أو الشركات الحق في إدارة الأعمال التجارية باستخدام علامة تجارية معروفة وعمليات موثقة جيدا.
- **الأوراق المالية:** أداة مالية ، عادة ما تكون الأسهم ، التي تحمل قيمة نقدية ويمكن تداولها.
- **الإيرادات المؤجلة:** الإيرادات التي تم تحقيقها ولكن لم يتم الاعتراف بها خلال الفترة الحالية بسبب عدم إكمال مهام تسليم المنتج أو الخدمة.
- **الإيرادات:** الأموال الناتجة عن المبيعات.

أ

- **براءة الاختراع:** حق احتكاري تمنحه الحكومة للمخترع لاستخدام وبيع اختراعه لفترة محددة.
- **البيع العابر:** ممارسة بيع منتجات أو خدمات مختلفة ، عادة ما تكون تكميلية للعمليات.

ب

- **تجربة المستخدم:** تجربة الشخص مع منتج أو نظام أو خدمة ، بما في ذلك مشاعره وردود أفعاله.
- **تجزئة السوق:** تقسيم السوق إلى مجموعات من العملاء ذوي الاحتياجات أو السلوكيات المتشابهة.
- **التحالف الاستراتيجي:** التعاون بين شركتين أو أكثر لتحقيق الأهداف المشتركة، مع الحفاظ على استقلاليتها.
- **التحليل الكمي:** التحليل الذي يستخدم البيانات والنماذج الرياضية لفهم ظاهرة واتخاذ القرارات.
- **تحليل سلسلة القيمة:** دراسة الأنشطة داخل شركة أو قطاع لتحديد أين يمكن إضافة القيمة إلى النشاط أو المنتج أو الخدمة.
- **تحليل SWOT:** تحليل يقيم نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لمشروع أو شركة.
- **تخصيص الموارد:** توزيع الموارد المتاحة ، مثل الأموال والأشخاص والمواد ، بطريقة فعالة لتحقيق الأهداف.
- **التدفق النقدي:** التدفق النقدي للشركة، أي الأموال الداخلة والخارجة خلال فترة محددة.
- **التسويق الفيروسي:** تقنيات التسويق التي تهدف إلى استغلال الشبكات الاجتماعية لزيادة الوعي بالمنتج.
- **تطوير المنتج:** إنشاء منتجات ذات خصائص جديدة أو مختلفة تقدم فوائد جديدة أو إضافية للعميل.
- **تفضيل التصفية:** الترتيب الذي يتم به دفع المساهمين في حالة تصفية الشركة أو حلها أو بيعها. إنها ميزة حاسمة للأسهم الممتازة ، حيث توفر للمستثمرين درجة من الحماية من خلال ضمان حصولهم على استثماراتهم قبل حاملي الأسهم العادية أو الأسهم الصغيرة في حالة إنهاء الشركة أو بيعها.

ت



<ul style="list-style-type: none"> • التفكير التصميمي: عملية تكرارية غير خطية تستخدمها الفرق لفهم المستخدمين وتحدي الافتراضات وإعادة تعريف المشكلات وإنشاء حلول مبتكرة لاختبار النماذج الأولية. • تقييم ما بعد المال: قيمة الشركة بعد إجراء الاستثمار. • التقييم / التثمين: قيمة الشركة ، التي تعتمد على أصولها وإيراداتها وإمكاناتها ، والتي ستقرر مقدار حقوق الملكية الممنوحة مقابل الاستثمار. • التكامل الأفقي: عملية دمج أو الاستحواذ على شركة مع شركات أخرى في نفس الصناعة لزيادة حجمها أو قوتها السوقية. • تكلفة الفرصة البديلة: القيمة التي يتم التضحية بها لاتخاذ خيار معين. • التكنولوجيا المزعجة: التكنولوجيا التي تغير الطريقة التقليدية للصناعة أو السوق ، وتخلق مسارات جديدة. • التقدم/ الإنجاز/الجزء: مؤشر على اكتساب الشركة زخما في السوق ، مثل زيادة المبيعات أو عدد المستخدمين. • التمهيد/ التمويل الذاتي: بدء وإدارة الأعمال التجارية باستخدام الموارد الشخصية أو التدفق النقدي من المبيعات بدلا من الاعتماد على التمويل الخارجي. • التمويل الأولي: استثمار رأس المال الأولي في شركة ناشئة لدعم عملياتها الأولية. • التمويل الجماعي: الحصول على الأموال من مصادر متعددة ، عادة عبر الإنترنت ، لتمويل مشروع جديد أو فكرة عمل جديدة. • تمويل الديون/ القروض: التمويل ، عادة في شكل قرض ، يتم تقديمه مقابل هامش ربح (أو فائدة) مقسمة على سلسلة من السداد على مدى فترة زمنية. • التمويل المتوسط / الهجين (الميزانين): نوع من التمويل الواسطي بين القروض والأسهم الذي تستخدمه الشركات الناشئة بشكل متكرر. • التنبؤ المالي: عملية تقدير أو التنبؤ بالأداء المالي المستقبلي لشركة أو مشروع. • توزيعات الأرباح: مبلغ من المال تدفعه الشركة للمساهمين على فترات زمنية مختلفة ، عادة من الأرباح أو الاحتياطيات. • التوسع: عملية زيادة حجم أو نطاق الأعمال للتعامل مع حجم أكبر من الإنتاج أو الخدمة. 	ت
<ul style="list-style-type: none"> • الثقافة التنظيمية: مجموع القيم والمعتقدات والعادات التي تشكل سلوك الموظفين وطريقة عمل المنظمة. 	ث
<ul style="list-style-type: none"> • جولة التمويل: مرحلة الحصول على الأموال لشركة ما، حيث يستثمر المستثمرون الأموال مقابل حصة في الشركة. 	ج
<ul style="list-style-type: none"> • الحاضنة: على غرار المسرع، يمكن للحاضنة التركيز على رواد الأعمال الذين لديهم فكرة، ودعمهم في تحويل أفكارهم إلى منتج أو خدمة حقيقية، بما في ذلك الدعم من خلال الخبرة المتخصصة، والتشبيك مع المستثمرين، والمساحات المكتبية. عادة ما تدعم الحاضنات رواد الأعمال لمدة أطول من المسرعات ، ولا توفر التمويل. • حجم التذكرة: حجم الاستثمار الذي قام به المستثمر. • الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق: نموذج أولي لمنتج أو خدمة تسمح لرائد أعمال أو شركة ناشئة باختبارها وعرضها على المستثمرين والممولين المحتملين. • الحصرية المؤقتة: بند في وثيقة الشروط والأحكام يحظر على رواد الأعمال الدخول في مناقشات أو مفاوضات لبيع أي جزء من شركتهم إلى مستثمر آخر لفترة زمنية محددة. • حقوق الملكية: حصة ملكية في شركة. • حقوق ملكية العلامة التجارية: القيمة السوقية والتجارية التي تكتسبها العلامة التجارية بناء على نظرة المستهلكين وانتشار وولاء العلامة التجارية. 	د
<ul style="list-style-type: none"> • الخروج/التخارج: العملية أو المرحلة التي يبيع من خلالها المالكون والمستثمرون حصتهم في ملكية الشركة إلى المشتري. • خطة الخروج/ التخارج: استراتيجية تحدد كيفية خروج/تخارج المستثمرين أو أصحاب الأعمال من استثماراتهم الحالية ، عادة من خلال البيع أو الاندماج. • خطة العمل: وثيقة توضح بالتفصيل مفهوم العمل والخدمة أو المنتج والبيانات المالية والفريق والتوقعات المستقبلية. 	هـ
<ul style="list-style-type: none"> • دراسة الجدوى: تقييم شامل لجوانب الجدوى الفنية والاقتصادية والقانونية والعملية للمشروع المقترح. • دورة التحويل النقدي: الفترة الزمنية التي تستغرقها الشركة لتحويل استثماراتها في المخزون والموارد الأخرى إلى تدفقات نقدية. • دورة حياة المنتج: المراحل المختلفة التي يمر بها المنتج من التطوير حتى نهاية وجوده في السوق. 	و



<ul style="list-style-type: none"> • رائد الأعمال: الشخص الذي يحول فكرة إلى عمل تجاري راسخ ، ويخاطر بشكل كبير على طول الطريق ، ويستفيد من المكافآت الكبيرة الناتجة عن نجاح أعماله. • رأس المال الاستثماري: رأس المال المقدم للشركات الناشئة في المراحل المبكرة ذات الإمكانيات العالية والمخاطر العالية. • رأس المال الجريء/المغامر/المخاطر/المبادر (VC): المستثمرون المؤسسون الذين يستثمرون في الشركات والشركات الناشئة ذات النمو المرتفع، ويقدمون التمويل مقابل الأسهم. • رأس المال العامل: الأموال المتاحة للشركة لتمويل العمليات اليومية والنفقات قصيرة الأجل. • الربح: الإيرادات مطروحا منها التكاليف. • ريادة الأعمال الاجتماعية: إنشاء مشاريع أو شركات لحل المشكلات الاجتماعية أو البيئية، مع تحقيق الاستفادة المالية. • ريادة الأعمال المؤسسية: تشجيع الموظفين داخل الشركات على تطوير مشاريع وأفكار مبتكرة تساهم في تحفيز الابتكار والنمو من خلال تطبيق مبادئ وعمليات ريادة الأعمال داخل شركة قائمة. • ريادة الأعمال: نشاط إنشاء مشروع تجاري جديد ، مع تحمل المخاطر المالية على أمل تحقيق ربح. 	ر
<ul style="list-style-type: none"> • زيادة البيع: ممارسة إقناع العميل بشراء المزيد من نفس المنتج أو خدمة أكثر تكلفة. 	ز
<ul style="list-style-type: none"> • السحب: الحق في صفقة تسمح لمساهمي الأغلبية إجبار مساهمي الأقلية على الانضمام إلى بيع الشركة. • السلسلة (أ، ب، ج...): التمويل: جولات متتالية من تمويل رأس المال الاستثماري (من أ إلى د) ، والتي تبدأ بعد الاستثمار الأولي و / أو الاستثمار الملائكي. • سند قابل للتحويل: أداة دين تستخدم لتمويل الشركات الناشئة، والتي يمكن تحويلها لاحقا إلى حصة في الأسهم. • السيولة: قدرة الأصل على التحول إلى نقد بسرعة دون تأثير كبير على سعره. 	س
<ul style="list-style-type: none"> • الشبكات: إنشاء وتطوير العلاقات المهنية أو الشخصية لتبادل المعلومات والفرص. • شبه حقوق الملكية: شكل من أشكال رأس المال له ميزات شبيهة بالديون وحقوق الملكية ، ويشمل تمويل الميزانين والديون القابلة للتحويل والأسهم. • شركة ناشئة رشيقية: منهجية تطوير الأعمال والمنتجات التي تهدف إلى تقصير دورات تطوير المنتج واكتشاف جدوى نموذج الأعمال المقترح بسرعة في الشركات الناشئة. • شركة ناشئة: شركة في المراحل الأولى من عملياتها ، وتشهد نموا متسارعا ، وتوفر حلا فريدا لمشكلة قائمة. 	ش
<ul style="list-style-type: none"> • صافي الفاقد: النسبة المئوية الصافية للعملاء الذين يتوقفون عن استخدام الخدمة بعد حساب المكاسب من العملاء الجدد. • صناديق رأس المال الاستثماري (الجريء/المغامر/المخاطر/المبادر) (VC): المستثمرون المؤسسون الذين يستثمرون في الشركات والشركات الناشئة ذات النمو المرتفع ، ويقدمون التمويل مقابل الأسهم. • صندوق رأس مال مبادر مصغر: نسخة أصغر من شركة رأس المال الاستثماري التقليدية ، يستثمرون بشكل عام في الشركات الناشئة في مرحلة ما قبل التأسيس والمرحل الأولى بأحجام عادة ما تكون أقل من رأس المال الاستثماري التقليدي. 	ص
<ul style="list-style-type: none"> • ضمان الجودة: العمليات والإجراءات التي تهدف إلى ضمان تحقيق معايير الجودة في المنتجات أو الخدمات. • الضمان: أصل مثل الممتلكات المادية (الأرض ، السيارة) و / أو الأصول غير الملموسة ، بما في ذلك الأموال المستحقة لشركة ، والتي يتم رهنها مقابل قرض وتتم مصادرتها في حالة التخلف عن السداد. 	ض
<ul style="list-style-type: none"> • عدد عمليات تسجيل الدخول: متوسط عدد المرات التي يستخدم فيها العميل منتجاً أو خدمة عبر الإنترنت في فترة زمنية معينة. • عرض البيع الفريد: العنصر الفريد للمنتج أو الخدمة الذي يجعله مرغوباً فيه ومختلفاً عن المنافسين. • العرض التقديمي: عرض تقديمي يلخص خطة العمل ويوضح ما هو مطلوب من المستثمر. • عرض القيمة: الفائدة أو القيمة التي تقدمها الشركة لعملائها والتي تميزها عن المنافسين. • عرض المصعد: عرض تقديمي موجز ومقنع يمكن تقديمه في وقت قصير مثل ركوب المصعد. • عرض تقديمي قصير: عرض تقديمي قصير ومقنع من قبل رواد الأعمال للمستثمرين المحتملين لشرح فكرة أعمالهم وجذب الاستثمار. 	ع



<ul style="list-style-type: none"> • العصف الذهني: عملية جماعية لتوليد الأفكار والحلول الإبداعية لمشكلة معينة. • عقلية ريادة الأعمال: الطريقة التي يفكر بها رواد الأعمال ويتصرفون بها ، والتي تتميز بالابتكار والمبادرة والمخاطرة. • العلامة التجارية: رمز أو اسم مسجل قانونا يمثل شركة أو منتجاً ويميزه عن المنتجات الأخرى. • العمل الخيري الاستثماري: الاستثمار في المشاريع أو المنظمات التي تهدف إلى تحقيق تأثير اجتماعي إيجابي، وكذلك تحقيق عائد مالي. • العناية الواجبة/ عمليات التدقيق والتحقق الواجبة: عملية فحص متعمق يتم إجراؤها قبل إتمام المعاملات أو الاستثمارات القانونية، للتحقق من جميع الجوانب المالية والقانونية. 	<p>٤</p>
<ul style="list-style-type: none"> • الفواتير: عملية الفوترة للخدمات أو المنتجات المقدمة. 	<p>٥</p>
<ul style="list-style-type: none"> • قابلية التوسع: قدرة الشركة على التوسع وزيادة الإنتاج دون التأثير سلباً على الأداء أو الربحية. • القيمة الدائمة للعميل: إجمالي القيمة المالية التي يتوقع أن يساهم بها العميل خلال فترة علاقته مع الشركة. 	<p>٦</p>
<ul style="list-style-type: none"> • المتبنون الأوائل: العملاء الأوائل الذين يتبنون المنتج أو الخدمة في مراحلها المبكرة. • متوسط قيمة الطلب: متوسط القيمة لكل طلب من العميل. • التمحور: التغيير الاستراتيجي في نموذج العمل أو المنتج للتكيف مع السوق أو الفرص الجديدة. • مخاطر التركيز: المخاطر المرتبطة بالتركيز على عميل واحد أو نوع معين من العملاء أو نوع واحد من الخدمة أو المنتج. • المستثمر الرئيسي: المستثمر الذي يقود الاستثمار في شركة كجزء من صفقة، مما يوفر حافزاً للمستثمرين الآخرين الأصغر ، لتمويل بقية الصفقة. • المستثمر الملائكي (الفردى): فرد يستثمر رأسماله الخاص في الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة مقابل حصة ملكية أو دين قابل للتحويل للملكية. العديد منهم هم أنفسهم رواد أعمال ناجحون ويمكنهم تقديم دعم غير مالي. • مسرّع الأعمال: برنامج يسرع نمو الشركات الناشئة، بينما يقدم لهم مجموعة متنوعة من خدمات الدعم لجلب منتجاتهم أو خدماتهم إلى السوق ، بما في ذلك الخبرة المتخصصة ، والتشبيك مع المستثمرين ، والمساحات المكتبية المؤقتة ، والتمويل غالباً. الفرق الرئيسي بين المسرعات والحاضنات هو أن المسرعات لديها أطر زمنية أقصر لتخريج الشركات الناشئة من برنامجها ولديها مكونات استثمارية وتعليمية. • المشروع الريادي: مشروع أو شركة جديدة تتميز بدرجة عالية من المخاطر والتحدى. • معدل التغيير الإجمالي: النسبة المئوية للعملاء الذين يتوقفون عن استخدام المنتج أو الخدمة خلال فترة زمنية محددة. • معدل التغيير الشهري: النسبة المئوية للعملاء الذين يتوقفون عن استخدام المنتج أو الخدمة شهرياً. • معدل التنشيط: النسبة المئوية للمستخدمين الذين يقومون بإجراءات محددة ومؤشر على اهتمامهم بالخدمة أو المنتج. • معدل الحرق: مقدار رأس المال الذي تستهلكه الشركة خلال فترة زمنية محددة. • معدل النمو الشهري: النسبة المئوية للنمو في مقياس معين، مثل المبيعات أو المستخدمين، من شهر لآخر. • الملكية الفكرية: فئة من الممتلكات تشمل الإبداعات غير الملموسة مثل الاختراعات والتصاميم والأسماء التجارية. • المنحة: التمويل الذي يقدم عادة لنشاط استراتيجي لا يتطلب السداد وليس مقابل حصة من الملكية. • منهجية رشيقة: نهج إدارة المشاريع الذي يشجع استخدامه في تطوير البرمجيات ويؤكد على التطوير التدريجي والتعاون الجماعي والتخطيط المستمر والتعلم المستمر. • الميزة التنافسية: ميزة الشركة التي تجعل منتجاتها أو خدماتها أكثر جاذبية للعملاء من المنافسين. 	<p>٧</p>
<ul style="list-style-type: none"> • النظام البيئي: مجموعة من العناصر التي تتفاعل في بيئة معينة ، مثل النظام البيئي للأعمال الذي يشمل مختلف أصحاب المصلحة. النظام البيئي للشركات الناشئة هو نظام مجتمعي ومترابط لأصحاب المصلحة ذوي الصلة بريادة الأعمال ، بما في ذلك الحكومة والمؤسسات المالية ومنظمات الدعم والأوساط الأكاديمية ووسائل الإعلام والخدمات الاستشارية. • نفقات التشغيل: النفقات اللازمة لإدارة الشركة، بما في ذلك الرواتب والإيجار والنفقات اليومية الأخرى (الإشتراكات والخدمات وما إلى ذلك). • نقطة التعادل: النقطة التي توازن فيها الإيرادات التكاليف، ولا يوجد ربح أو خسارة. • نقل المعرفة: عملية تبادل أو نشر المعرفة والخبرات بين الأفراد أو المؤسسات. • النموذج الأولي: نسخة مبكرة من المنتج تستخدم لاختبار وتقييم التصميم قبل الإنتاج الكامل. • نموذج العمل: نسخة أولية من المنتج يمكن استخدامها لإثبات واختبار وظيفته الأساسية. 	<p>٨</p>



<ul style="list-style-type: none"> • هامش الربح الإجمالي: الفرق بين إيرادات المبيعات وتكلفة البضائع المباعة ، وعادة ما يتم التعبير عنها كنسبة مئوية. • هامش صافي الربح: نسبة الربح بعد خصم جميع التكاليف والمصروفات من إجمالي الإيرادات. 	ه
<ul style="list-style-type: none"> • وثيقة الشروط والأحكام: اتفاقية غير ملزمة بين المستثمرين والشركات الناشئة تحدد شروط التمويل. 	ي
<ul style="list-style-type: none"> • ACV - قيمة العقد السنوي: القيمة الإجمالية للعقود السنوية. • ARpA - متوسط الإيرادات لكل حساب: الإيرادات المتكررة على أساس سنوي من العملاء. • ARR - الإيرادات السنوية المتكررة: الإيرادات المتكررة على أساس سنوي من العملاء. • B2B - الأعمال الى الأعمال: المعاملات بين الشركات ، بدلا من بيع المنتجات أو الخدمات للمستهلكين النهائيين. • B2C - الأعمال إلى المستهلك: المعاملات المباشرة بين الشركات والمستهلكين النهائيين. • CAC - تكلفة اكتساب العملاء: التكلفة الإجمالية لاكتساب عميل جديد (عادة التكلفة المرتبطة بالتسويق لاكتساب عملاء جدد). • CMGR - معدل النمو الشهري المركب: هو مقياس يستخدم لقياس معدل النمو الشهري لمتغير ، مثل الإيرادات أو قاعدة المستخدمين أو أي مؤشر أداء رئيسي آخر (KPI) ، خلال فترة محددة ، مما يضاعف النمو كل شهر. • DAU - المستخدمون النشطون يوميا: عدد المستخدمين الفريدين الذين يستخدمون المنتج أو الخدمة يوميا. • HR - الموارد البشرية: الإدارة المتعلقة بتوظيف وتطوير ورعاية العاملين لزيادة فعالية العمل. • KPI - مؤشر الأداء الرئيسي: مقياس يستخدم لتقييم الأداء الناجح للأنشطة المختلفة داخل المنظمة. • LBO - الاستحواذ الممول بالقروض: استخدام الديون المالية (القروض) لشراء حصة كبيرة أو إجمالية في شركة واستخدام أصول الشركة المستحوذ عليها كضمان. • LTV - القيمة الدائمة للعميل: إجمالي القيمة المالية التي يتوقع أن يساهم بها العميل خلال فترة علاقته مع الشركة. • M&A - الاندماج والاستحواذ: عملية دمج شركة مع أخرى أو الاستحواذ على شركة على أخرى. • MAU - المستخدمون النشطون شهريا: عدد المستخدمين الفريدين الذين يستخدمون المنتج أو الخدمة شهريا. • MRR - توقعات الإيرادات الشهرية المتكررة: الإيرادات التي تتوقع الشركة تحصيلها بشكل متكرر كل شهر. • ROI - العائد على الاستثمار: مقياس للربحية يقارن فوائد الاستثمار وتكلفته. • SAM - السوق المتاحة القابلة للخدمة: الجزء من إجمالي السوق المتاح الذي يمكن للشركة خدمته بالفعل. • SOM - سوق يمكن الحصول عليه للخدمة: جزء من السوق القابل للخدمة يمكن للشركة استهدافه والوصول إليه وخدمته بشكل واقعي. • TAM - إجمالي السوق المتاح الأقصى: الحد الأقصى للإيرادات التي يمكن أن يحققها المنتج أو الخدمة إذا تم استغلال 100% من السوق المستهدف بالكامل. • TCV - إجمالي قيمة العقد: القيمة المالية الإجمالية لجميع العقود الموقعة خلال فترة زمنية معينة. • UI - واجهة المستخدم: تصميم واجهات يتفاعل معها المستخدمون في البرامج والأجهزة الإلكترونية. 	...

الأسئلة المتكررة (FAQ)

قائمة الاسئلة:

- 1. ما هو تمويل الشركات الناشئة؟**
إنه البحث عن التمويل لبدء وتنمية عمل تجاري جديد.
- 2. ما هي المصادر الشائعة لتمويل الشركات الناشئة؟**
الأسهم والديون والمنح والتمويل الجماعي.
- 3. كيف أختار خيار التمويل المناسب؟**
ضع في اعتبارك احتياجات عملك، وتفضيلات التحكم، والقدرة على السداد، والغرض من التمويل.
- 4. ما هو تمويل الأسهم؟**
بيع أسهم الشركة مقابل رأس المال، مما يقلل من نسبة ملكيتك.
- 5. ما هو تمويل الديون؟**
اقتراض الأموال ليتم سدادها بفائدة، دون فقدان الملكية.
- 6. ما هي منح الشركات؟**
أموال غير قابلة للسداد من الحكومات أو المنظمات لمشاريع محددة.
- 7. ما هو التمويل الجماعي؟**
جمع مبالغ صغيرة من العديد من الأشخاص، عادة عبر الإنترنت.
- 8. كيف أستعد للبحث عن التمويل؟**
لديك خطة عمل قوية، وتوقعات مالية، وعرض مقنع.
- 9. ما الذي يبحث عنه المستثمرون؟**
فريق عمل قوي ونموذج قابل للتطوير وميزة تنافسية وتقييم واقعي.
- 10. كم يجب أن تكون قيمة التمويل؟**
يكفي للوصول إلى الجولة التمويلية التالية بالإضافة إلى مبلغ احتياطي.
- 11. ما هي اتفاقية SAFE؟**
اتفاقية بسيطة للأسهم المستقبلية، حيث يمكن تحويل الاستثمار إلى حقوق ملكية لاحقاً بدون تحديد تقييم حالي.
- 12. هل يمكنني استخدام القروض الشخصية لتمويل الشركات الناشئة؟**
نعم، لكنها محفوفة بالمخاطر بسبب المسؤولية الشخصية.
- 13. ما هو رأس المال الاستثماري؟**
الاستثمار في الشركات الناشئة عالية النمو من أجل الأسهم.
- 14. ما هو دين المشاريع؟**
ديون للشركات الناشئة المدعومة من صناديق استثمارية، حيث يتم تخفيف الخسارة من الملكية.
- 15. من هم المستثمرون الملائكيون؟**
الأفراد الذين يقدمون رأس المال للشركات الناشئة، وغالباً ما يكون للأسهم.
- 16. هل درجة الائتمان مهمة؟**
نعم، لتمويل الديون؛ أقل أهمية لتمويل الأسهم.
- 17. هل يمكنني التمويل دون التخلي عن الملكية؟**
نعم، من خلال الديون أو المنح أو التمويل الجماعي.



18. ما هي الأوراق المالية القابلة للتحويل؟
الديون التي تتحول إلى حقوق ملكية في جولة تمويل مستقبلية.

19. كيف أتفاوض مع المستثمرين؟
افهم تقييمك ، واعرف نفوذك، وكن على استعداد للابتعاد في المفاوضات.

20. ما هي المستندات المالية المطلوبة للبحث عن التمويل؟
بيانات الدخل والميزانيات العمومية وبيانات التدفق النقدي والتوقعات.

21. كم من الوقت يستغرق البحث عن التمويل؟
يختلف ، من بضعة أشهر إلى أكثر من عام.

22. ما هي وثيقة الشروط والأحكام؟
وثيقة غير ملزمة تحدد شروط وأحكام الاستثمار.

23. هل يمكن للتمويل الجماعي تمويل أية شركة ناشئة؟
نعم ، لكن النجاح يختلف بناء على التسويق ومشاركة الجمهور.

24. ما هو التمويل القائم على الإيرادات؟
قرض يتم سداه عن طريق نسبة مئوية من المبيعات المستقبلية.

25. كيف يمكنني حماية الأصول الشخصية؟
تشكيل شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة مساهمة خاصة.

26. ما هو التدرج أو التمهيد الذاتي أو التمويل الذاتي؟
التمويل الذاتي لشركتك الناشئة من خلال التمويل الشخصي أو إيرادات الأعمال.

27. هل يمكن للشركات الناشئة الحصول على قروض مصرفية؟
إنه أمر صعب بدون تاريخ ائتماني أو ضمانات.

28. ما هو التمويل المتوسط /الهجين (الميزانين)؟
مزيج من الديون وحقوق الملكية، غالبا بشروط سداد مرنة.

29. ما هو العرض التقديمي القصير؟
عرض تقديمي يحدد نموذج عملك والسوق واحتياجاتك المالية.

30. كيف أقدر شركتي الناشئة؟
استخدم مقارنات السوق أو تحليل التدفق النقدي أو حجم السوق المحتمل.

31. ما هو التخفيف؟
انخفاض نسبة الملكية بسبب إصدار أسهم جديدة.

32. كيف يكسب المستثمرون المال؟
من خلال ارتفاع قيمة الأسهم أو توزيعات الأرباح.

33. ما هي استراتيجية الخروج/التخارج؟
خطة للمستثمرين لإرجاع استثماراتهم مع عائد جيد للاستثمار.

34. ما هو جدول رأس المال؟
وثيقة تحدد ملكية الشركة، بما في ذلك الأسهم والخيارات.

35. كيف أجد المستثمرين؟
الشبكات وقواعد بيانات المستثمرين وفعاليات الشركات الناشئة.



36. ما هو نموذج العمل؟
خطتك لكسب المال من خلال استهداف شرائح عملاء محددين من خلال المنتجات أو الخدمات.

37. ما مدى أهمية خطة العمل؟
حاسمة لتحديد استراتيجيتك وتأمين التمويل.

38. هل يمكنني تغيير استراتيجية التمويل الخاصة بي؟
نعم ، مع تغير احتياجات عملك وظروف السوق.

39. ما هو التخطيط أو التوقع المالي؟
تقدير الإيرادات والنفقات والربحية المستقبلية.

40. ما هو تحليل السوق؟
إبحث عن قطاعك ومنافسيك والعملاء المستهدفين.

41. كيف يمكنني إدارة الشؤون المالية للشركات الناشئة؟
احتفظ بسجلات مفصلة ومراقبة التدفق النقدي وخطط للاحتياجات المستقبلية.

42. ما هو رأس المال العامل؟
الأموال المتاحة للعمليات اليومية.

43. ما هي النسب المالية؟
مقاييس لتقييم الصحة والأداء الماليين.

44. كيف يمكنني تحسين درجة الائتمان الخاصة بي؟
دفع الفواتير في الوقت المحدد، وخفض الديون ، ومراقبة تقرير الائتمان الخاص بك.

45. ما هو عرض المستثمر؟
عرض تقديمي لإقناع المستثمرين بتمويل شركتك الناشئة.

46. ما هي العناية الواجبة أو عمليات التدقيق والتحقق الواجبة ؟
مراجعة المستثمر لتفاصيل مشروعك قبل الاستثمار.

47. هل يمكن للعائلة والأصدقاء الاستثمار؟
نعم ، ولكن تأكد من وجود تفاهات واضحة لتجنب النزاعات المستقبلية.

48. ما هو الاكتتاب العام؟
طرح أولي لشركتك للاكتتاب العام.

49. كيف يمكنني توسيع نطاق عملي؟
استثمر في النمو ووسع سوقك وقم بتحسين العمليات.

50. ما هو النموذج المالي؟
أداة للتنبؤ بالأداء المالي للشركة الناشئة