التعاون الألماني
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



الحصول على التمويل في الأردن

دليل رواد الأعمال

كانون الثاني من عام 2020

محتوى الدليل

الشكر والامتنان 2

الفصل الأول: المقدمة 4

الغرض من إعداد هذا الدليل 5
محتويات الدليل 6
المصطلحات والمفاهيم المتعلقة بالتمويل 8

الفصل الثاني: مرحلة ما قبل الحصول على التمويل 13

التحضير لجمع رأس المال 14

الفصل الثالث: الأدوات المالية 22

المنح 25
الاستدانة 27
أنشطة التمويل السهمي 29
رأس المال المتوسط 32
استثمار الأثر الاجتماعي 34
المقارنة بين الأدوات المالية المختلفة 35

الفصل الرابع: جمع رأس المال 36

المراحل التي تمر بها الشركات الناشئة، والاحتياجات التمويلية الاعتيادية عند كل مرحلة 38
احتياجات الشركات من المصادر التمويلية بحسب المرحلة 40
أدوات تقييم التمويل 41
أدوات تقييم المراحل 41
أداة تقييم مصادر التمويل 42

الفصل الخامس: الإطـار الزمـني للاستثمار 43

كيف تقدم عرضًا ناجحًا 48
كتابة خطة العمل 51
تقدير قيمة الشركة 53

الفصل السادس : لمحة عامة عن المُموّلين 54

الحاضنات والمسارعات 56
منصات التمويل الجماعيّ 69
مُقدّمو المِنَح 73
شركات (صناديق) رأس المال الجريء 77
شركات رأس المال الخاص 94
مؤسسات التمويل الأصغر 97
البنـــوك 106
المؤسسات الإنمائية والمالية الأخرى 120
شركات التأجير التمويليّ 124

ملحق - وثيقة الشروط والأحكام 130

وثيقة الشروط والأحكام 132

الشكر والامتنان

عَمِدَت الوكالة الألمانية للتعاون الدولي إلى تكليف شركة الجدارة بإعداد دليلٍ يستهدف روّاد الأعمال والشركات الناشئة في الأردن ويتناول آلية إنشاء الشركات الناشئة وإداراتها، حيث يُركز هذا الدليل على السُبل المُتَّبعة في جمع الأموال والحصول على التمويل اللازم لهذه الشركات.

الجدارة هي شركة استشارات تنموية رائدة تحظى بباعٍ طويل من الخبرة في بيئة ريادة الأعمال. ويُمكن القول إن شركة الجدارة عملت على إعداد هذا الدليل مُستفيدةً مما تتمتع به من معارف وخبرات واسعة في مجال الشركات الناشئة وريادة الأعمال ومستندةً إلى المقابلات التي أجرتها مع عددٍ من الشخصيات البارزة في هذا المجال، وجلسات النقاش مع الرياديين، بالإضافة إلى ما أجرته من بحوث عن أصحاب المصلحة والهيئات المالية. وفي المُجمل، تمكّنت الجدارة من الوصول إلى ما يزيد على 30 ريادي من أصحاب المشاريع والخبراء في هذا المجال والحديث معهم، حيث قدّموا لنا معلومات وأفكار قيّمة ساعدتنا في تحديد ما يجب أن يحتويه هذا الدليل من معلومات.

الخبراء وأصحاب المشاريع من روّاد الأعمال البارزين

نوّد هنا أن نُعرب عن شكرنا وامتناننا للخبراء من أعضاء فريق ائتلاف المؤسسات الداعمة للريادة في الأردن "JCORE" على ما بذلوه من جهودٍ في رفدنا بالمعلومات التي نحتاجها وطرح الملاحظات والتعقيبات أثناء عملنا على إعداد هذا الدليل، حيث نتوجه بالشكر لكلٍ من:

آلاء المفلح – الجمعية الأردنية للريادة والإبداع
أمجد صويص – مجلس الشركات الناشئة
إياد الأشرم - جمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات الأردنية "إنتاج"
ديما بيبي – مؤسسة إنجاز الأردن
عناد كنعان – مؤسسة إنجاز الأردن
ليث القاسم – الصندوق الأردني للريادة
لُمى فواز – أويسس500
ميس داوود – مؤسسة وليّ العهد
مروان جمعة – أويسس500
محمد الشاكر - الجمعية الأردنية للريادة والإبداع
نضال بيطار - جمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات الأردنية "إنتاج"
ريم قسوس - إنديفور الأردن
تامر الصلاح - بيوند كابيتال

كما نُعرب عن شكرنا الخاص لأصحاب المشاريع من روّاد الأعمال والخبراء الذين لم يدخروا جهدًا للمساهمة في إعداد دراسات الحالة وتزودينا بالمعلومات القطاعية التي يقدمها هذا الدليل، ونخص بالذكر:

لانا غانم – المدير العام لشركة "حكمة فينشرز"
رنا عطوان – شريك، شركة عطوان وشركاه
هشام أبو بكر – مؤسس مقهى "ديميتريز"
تامر المصري – مؤسس "جوبدو"
سلوى كتخدا – شريك، شركة "المفكرون الصغار"
محمد البطيخي – مؤسس تطبيق "بالفرن"

خبراء التحقق والتثبّت من صحة المعلومات الواردة في الدليل

وفي المقام الأخير، نود أن نُعرب عن شكرنا وامتناننا إلى كل المشاركين الذين لم يتوانَوا عن حضور ورشات العمل المُنعقدة لإبداء الملاحظات والتغذية الراجعة حول هذا الدليل. وعليه، نتوجه بالشكر لكلٍ من:

إياد الأشرم - جمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات الأردنية "إنتاج"
بلال رسلان – مؤسسة "TTI"
ظلال الشرمان – مؤسسة إنجاز، الأردن
عصام بهلول – المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية "JEDCO"
إلهام نجم – المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية "JEDCO"
فرحان الكلالدة – " امباكت مينا"
حسام برهم – جامعة البتراء
هدى الروابدة – المركز الوطني للإبداع
إبراهيم فزع – مشروع "شمال ستارت"
خالد الصاحب - البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية
لانا النمري - غرفة التجارة الأمريكية في الأردن " AmCham JO"
نيكول شاهين – شركة أمنية
رايا الروسان – استشاري
سحر الطيبي – مبادرة "JAD" لتمويل الأنشطة الابتكارية
سارة أسعد – إنديفور الأردن
سارة حدادين – جامعة الحسين التقنية
ذكريات الطلعة - مؤسسة إنجاز، الأردن

إقـرار وتـعهّـد

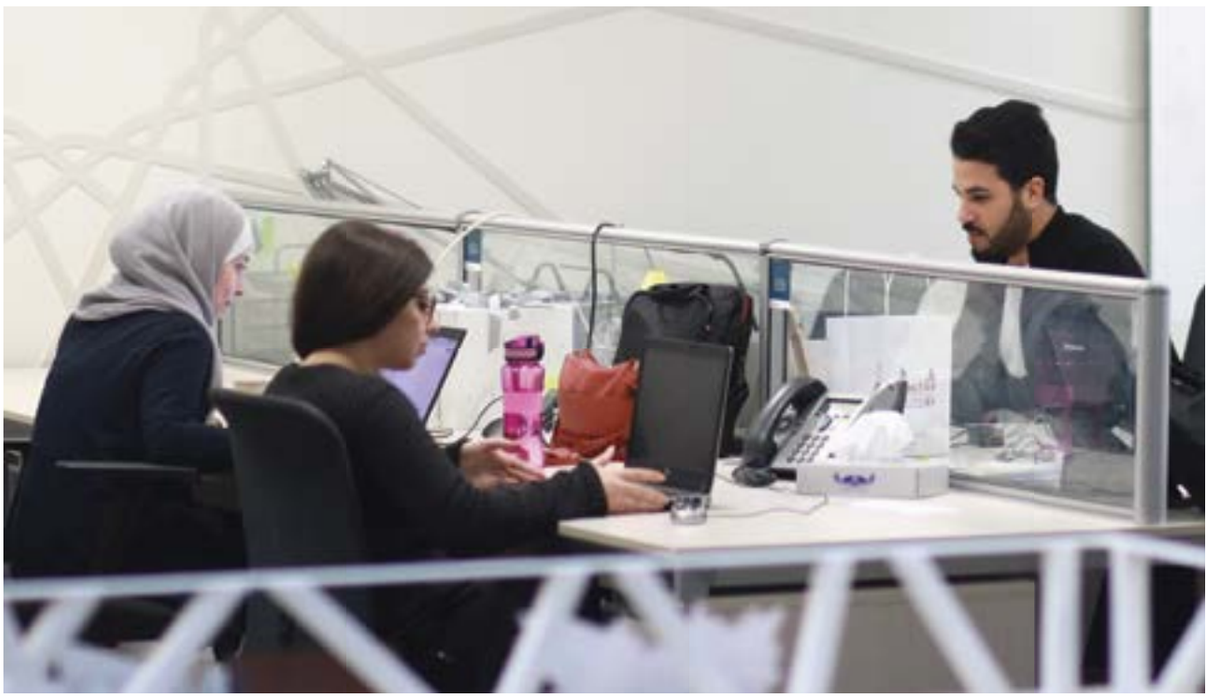
إخـلاء مسؤوليـة

يجدر بنا التنويه هنا إلى أن المعلومات التي يقدمها هذا الدليل تعد مجرد إرشادات وتوجيهات لا تتخذ أي طابع رسميّ. وعليه، لا تُقدّم الوكالة الألمانية للتعاون الدولي أو شركة الجدارة أو أي شركة من الشركات التي أتى هذا الدليل على ذِكرها أي ضمانات صريحة كانت أم ضمنية على دقة المعلومات أو المُنتجات أو الإجراءات المذكورة أو اكتمالها أو الجدوى المتأتية منها، فضلًا عن أنها لا تتحمل أيه مسؤولية قانونية ولم تُشِر إطلاقًا إلى أن استخدامها لا يُشكّل انتهاكًا للحقوق الخاصة بالجهات التي لها الحق في ملكية هذه المعلومات أو المُنتجات أو الإجراءات المذكورة. وانطلاقًا من ذلك، لا تتحمل الأطراف أي مسؤولية عن استخدام هذه الوثيقة.



المقدمة

الغرض من إعداد هذا الدليل



في مطلع حديثنا هذا لا بدّ أن نأتي على ذِكر أن ريادة الأعمال تُعد بمثابة محركٍ رئيس لنمو الاقتصاد وزيادة فرص العمل المستحدثة في جميع أرجاء العالم. وانطلاقًا من ذلك، لاقى روّاد الأعمال الذين كان النجاح حليفهم أصداءً واسعةً وأصبحوا شخصيات بارزة في هذا المجال، كما عَمِدت المؤسسات والشركات، على اختلاف أحجامها، إلى تبنّي الشعار المتمثّل في تقبّل الإخفاق والأخطاء في بادئ الأمر والتعلّم منها لتجنّب تكرارها مجددًا. بمعنىً آخر، إنها فرصتك لتنضم إلى قافلة روّاد الأعمال، فسارع في اغتنامها.

وفي هذا الصدد، تحظى منظومة ريادة الأعمال في الأردن بسجل حافلٍ من النجاح؛ إذ كانت بيئةً احتضنت العديد من روّاد الأعمال الذين حققوا شهرةً دوليةً واسعةً ونجحوا في تأسيس العديد من الشركات الناشئة الضخمة، ومن أبرز قصص النجاح التي اشتهرت بها الأردن في هذا المجال: موقع "مكتوب"، وموقع "موضوع" الذي ظهر مؤخرًا، وموقع "طقس العرب"، و"ترجمة"، وموقع "جملون"، وغيرها الكثير. يُمكن القول أن البيئة المميزة التي يحظى بها الأردن والتي تنطوي على عددٍ من روّاد الأعمال الكفؤين إلى جانب عددٍ من الشركات الناشئة المزدهرة في هذا المجال كان لها عظيم الأثر في مساعدة المملكة على تخطي مشكلة تدّهور الوضع الاقتصادي الذي شهدته في السنوات القليلة المُنصرمة والتخلّص من بعض الأعباء التي أثقلت كاهلها. وعند الحديث عن هذا الدليل، فقد أُعِدَّ بعناية تامّة ليستهدف الشركات الناشئة سواء تلك التي ما زالت تشقّ أولى خطاها أو تلك التي وصلت إلى مرحلةٍ كافيةٍ من التطوّر، حيث يقدم هذا الدليل مجموعةً من الإرشادات والتوجيهات الأساسية التي تتمحور حول الآلية التي يجب اتّباعها لترجمة الأفكار إلى أفعال ملموسة على أرض الواقع للوصول، في نهاية المطاف، إلى تأسيس شركة ناجحة. وعند الحديث بتفصيلٍ أكثر، أتى هذا الدليل تحديدًا على ذِكر الإرشادات والتوجيهات حول الآليات الرامية إلى الحصول على التمويل المناسب، بما يتضمن نبذة عن الأدوات المالية والمنتجات والخدمات المالية الأكثر استخدامًا إضافةً إلى الأطر الزمنية والإجراءات المرتبطة بها.

كما يُقدّم هذا الدليل قاعدة بيانات ضخمة توضّح الجهات الفاعلة سواء أكانت داخل الأردن أم خارجها، حيث يُمكن أن تُقدّم هذه الجهات خدمات التمويل والدعم التي يحتاجها روّاد الأعمال الأردنيون في مرحلةٍ ما خلال مسيرتهم.

ومن الجدير بالذكر أننا حرصنا على أن تتخذ الأقسام التي يُقدمها هذا الدليل طابعًا متسلسلًا، إلا أنها كُتِبَت بطريقة يُمكن من خلالها فهم كل قسم أو جزء منها على حدةٍ دون الحاجة إلى قراءة الأقسام الأخرى، ما يتُيح الفرصة أمام القُرّاء (روّاد الأعمال الذي لا يملكون وقتًا كافيًا) لاختيار الأقسام التي يودّون قراءتها أو تصفحها بما يتناسب واحتياجاتهم وأهوائهم.

يتضمن هذا الدليل، إلى جانب المعلومات التي يُوردها عن أصحاب المصلحة المعنيين بالمجال المالي، عددًا من دراسات الحالة والنصائح المُقدَّمة من روّاد الأعمال، والشركات الناشئة، وعدد من الجهات الفاعلة في السوق، والتي اشتملت على مكاتب المحاماة، وصناديق رأس المال الجريء، والمسرّعات، والجهات المساندة، مُسلّطةً الضوء على مسيرة ريادة الأعمال بدءًا من التحقق من الأفكار والتثبّت من صحتها وصولًا إلى توسيع نطاق العمل وتحقيق النمو المنشود.

محتويات الدليل

يوضّح هذا الجزء محتويات الدليل مع نبذة مختصرة عن الأقسام التي يحتوي عليها، وتتضمن الآتي:

محتويات الدليل

الفصل الأول: المقدمة

يُقدّم هذا الفصل تعريفًا للدليل ويُناقش الغرض من إعداده ويصف ما ينطوي عليه من محتوى بصورةٍ عامةٍ، كما يضم سردًا للمصطلحات المهمة وتعريفاتها.

الفصل الثاني: مرحلة ما قبل الحصول على التمويل

يُقدّم هذا الفصل مجموعةً من الإرشادات والتوجيهات لروّاد الأعمال حول مختلف المهام والإجراءات التي ينبغي عليهم استكمالها قبل البحث عن التمويل المناسب أو الحصول عليه على نحوٍ يتضمن الآلية المتبعة في التحقق من أفكار مشاريعهم والتأكّد من مدى نجاعتها، واستحداث منتجات أو خدمات أولية، والاستفادة من خدمات الدعم والمساندة، وإنشاء قاعدة مستخدمين مناسبة، وإنشاء الشبكات ذات الصلة وإجراء البحوث السوقية اللازمة، والاستعانة بشريك مؤسس وزيادة عدد فريق العمل، وتسجيل المشروع/ الشركة، والاعتماد على التمويل الذاتي.

الفصل الثالث: الأدوات المالية

يأتي هذا الفصل على ذكر الأدوات المالية بشتى أنواعها والتي يُمكن لروّاد الأعمال الاستفادة منها، وتتضمن هذه الأدوات المِنَح، وأسهم رأس المال، والديون القابلة للتحوّل (ميزانين)، والقروض مُسلّطًا الضوء على مزايا وعيوب كل أداة إلى جانب الأطر الزمنية المرتبطة بكلٍ منها.

الفصل الرابع: جمع رأس المال

يُعد هذا الفصل بمثابة القسم الرئيس للدليل، حيث يُقدّم مجموعةً من الإرشادات والتوجيهات لروّاد الأعمال حول الآلية المُتّبعة في جمع رأس المال اللازم لشركاتهم الناشئة. يُستهَل هذا الفصل بمعلومات حول المراحل المختلفة التي تمرّ بها أي شركة ناشئة بدءًا من مرحلة وضع المفاهيم (صياغة الأفكار)، والمرحلة الابتدائية مرورًا بمرحلة النمو المبكر ومرحلة النمو وصولًا إلى أثر هذه المراحل على احتياجات الشركات من التمويل. علاوةً على ذلك، يأتي هذا الفصل على ذِكر أدوات تقييم التمويل التي توجه القُرّاء نحو مصادر التمويل المناسبة بما يتوافق والمرحلة التي وصلت إليها الشركة الناشئة.

محتويات الدليل

الفصل الخامس: الإطار الزمنيّ للاستثمار



يوجّه هذا الفصل روّاد الأعمال خلال بحثهم عن التمويل المناسب وكيفية الحصول عليه من المموّلين، بما يتضمن الآلية المُتبَّعة في اختيار المستثمرين والتواصل معهم، وبذل المساعي اللازمة في ذلك وإجراء المفاوضات، والوفاء بمختلف الالتزامات المرتبطة بالتمويل. وعليه، يُقدّم هذا الفصل مجموعةً من الإرشادات والتوجيهات لروّاد الأعمال حول كيفية عرض مشاريعهم وانتهاز الفرص المناسبة وما يجب إدراجه وعدم إدراجه في هذه العروض في آنٍ واحدٍ. هذا ويأتي هذا الفصل، كذلك، على ذكِر عددٍ من المدخلات التي يمكن أن يستفيد منها روّاد الأعمال لمعرفة ما يجب أن تتضمنه خطة عملهم والآلية التي ينبغي عليهم اتّباعها في تقييم شركاتهم الناشئة.

الفصل السادس: لمحة عامة عن المموّلين



يُعد هذا الفصل بمثابة دليل يوضح الممولين الذين يُمكن أن يتواصل معهم روّاد الأعمال في الأردن حتى يتسنّى لهم تلبية احتياجاتهم المختلفة من المصادر التمويلية، ومعلومات عن القطاعات والدول التي يركّز عليها هؤلاء المموّلين، وقيمة التمويل الذي يقدمونه في العادة إلى جانب الخدمات الأخرى التي يقدمونها.

مُلحق – وثيقة الشروط والأحكام



يتضمن هذا الملحق معلومات ونصائح قدّمتها إحدى مكاتب المحاماة حول وثيقة الشروط والأحكام (اتفاقيات التمويل غير الملزمة) لصلتها الوثيقة بالشركات الناشئة وبالتالي تسهيل فهم مصطلحاتها، كما يتضمن هذا الملحق نموذجًا لوثيقة الشروط والأحكام.

المصطلحات والمفاهيم المتعلقة بالتمويل

تجد أدناه قائمة بالمصطلحات ذات الصلة الواردة في هذا الدليل:

المُسرّعات: هي برامج تعمل على تسريع عجلة نمو الشركات الناشئة وتطورها من خلال رفدها بعددٍ من الخدمات المساندة التي تُمكّنها من طرح منتجاتها وخدماتها في السوق، إذ تشمل برامج هذه المسرّعات الخبرات المتخصصة، وتعريف الرياديين بالمستثمرين المحتملين، وتوفّر مساحات العمل، والتمويل في بعض الأحيان. هذا ويكمن الفرق الأساسي بين المُسرّعات والحاضنات في أن المُسرّعات تخرّج شركاتها الناشئة بوقت زمني أقصر من الحاضنات.

Accelerator: A program that accelerates the growth of startups, while offering them a variety of support services to bring their product or service to market, including dedicated expertise, introductions to investors, office space, and occasionally, funding. A key difference between accelerators and incubators is that accelerators have shorter time frames to graduate startups from their program.

المستثمرون الملائكة: هم المستثمرون الأفراد الذين يَعمدون إلى تقديم تمويل للشركات الناشئة في أولى مراحلها وروّاد الأعمال الذين ما زالوا يشقون أولى خطاهم. ومن الجدير بالذكر أن معظم هؤلاء المستثمرين الملائكة قد يكونوا من روّاد الأعمال الناجحين ويمكنهم أيضا تقديم دعم غير ماليّ لأصحاب الشركات الناشئة.

Angel investors: Individual investors who provide early stage funding to startups and entrepreneurs. Many are successful entrepreneurs themselves and can offer non-financial support to investees.

التمويل الذاتي: هو عبارة عن زيادة الموارد الموجودة لدى الشركة الناشئة في إحدى المراحل -عندما يتعلق الأمر عمومًا بالشركة الناشئة والنهج الذي تتبعه في ادخار الأموال والحفاظ على الموارد الموجودة لديها-لا سيما عندما تكون الشركة في أولى مراحلها.

Bootstrapping: The practice of maximizing existing resources in a situation, generally referred to in relation to a startup and its approach to save money and resources, especially in its early stages.

خطة العمل: هي وثيقة مخصصة ومُعدّة للمستثمرين توضّح فكرتك، والخدمات والمنتجات التي تقدمّها، والمسائل المالية، وفريق العمل، والتوقّعات المستقبلية.

Business plan: A document meant for investors which details your idea, service or product, financials, team, and future outlook.

الضمانات الإضافية: يُطلق هذا المصطلح على الأصول كالممتلكات المادية (مثل: قطعة أرض أو مركبة) و/أو الأصول غير المادية التي تشمل الأموال المُستحَقة لشركةٍ ما والتي تُرهَن مقابل الحصول على قرض ليُصار إلى مصادرتها فيما بعد عند العجز عن سداد القرض.

Collateral: An asset such as physical property (land, vehicle) and/or intangible assets, including money owed to a company, that is pledged in exchange for a loan and is forfeited in case of default.

أغلبية المساهمين: يُطلق هذا المصطلح على منح حقوق التصويت للمساهمين العاديين.

Common majority: The provision of voting rights to common shareholders.

الأسهم العادية: هي الأسهم العادية التي تمنح صاحبها الحق في التصويت والحصول على توزيعات الأرباح إما بشكل متقطع أو عدم الحصول عليها في بعض الأحيان.

Common stock: Ordinary shares that provide voting rights and irregular, or sometimes no, receipt of dividends.

المصطلحات والمفاهيم المتعلقة بالتمويل

السندات/الديون القابلة للتحويل: هي سندات ديون يُمكن تحويلها إلى أسهم بعد مرور مدةٍ زمنيةٍ على تاريخ هذه السندات.

Convertible note/debt: A debt instrument that converts to equity at a future date.

البيع المتقاطع: يُطلق هذا المصطلح على عملية بيع منتجات أو خدمات، عادةً ما تكون مُكمّلة لبعضها بعضًا، لأحد العملاء.

Cross-selling: The practice of selling different, usually complementary, products or services to a client or customer.

التمويل الجماعيّ: يُطلق هذا المصطلح على عملية جمع رأس المال اللازم من مجموعة متنوعة من المصادر.

Crowdfunding: The process of raising funding from multiple sources.

التمويل بالاستدانة/ بالاقتراض: هو الحصول على التمويل اللازم عن طريق اللجوء إلى الاقتراض والذي يُقدَّم مقابل هامش ربح إضافيّ (أو سعر الفائدة) مقسم على عدد من الدفعات خلال فترة زمنية معينة.

Debt financing: Funding, usually in the form of a loan, that is provided in exchange for a markup (or interest) split over a series of repayments over a period of time.

توزيعات الأرباح: هي عبارة عن مبلغ من المال تدفعه الشركة للمساهمين على مدى فترات زمنية متقطعة، وغالبًا ما تتأتى من أرباح الشركة أو أرصدتها الاحتياطية.

Dividends: A sum of money paid by a company to shareholders at different time intervals, typically from profits or reserves.

عمليات التدقيق/ التحقق الواجبة: هي عمليات التدقيق التي يُنفذها المموّلون المحتملون في الشركات الناشئة بُغية التأكد أن جميع أمورها تسير على النحو المطلوب.

Due diligence: The audit that potential funders conduct on startups to make sure their affairs are in order.

حقوق الإلزام بالبيع: هي إحدى الحقوق المرتبطة بصفقات البيع والتي يُسمَح بموجبها للمساهمين الذين يملكون أغلبية الأسهم في إحدى الشركات على إجبار المساهمين الذي يملكون بقية الأسهم على قبول عملية البيع والمشاركة في الصفقة.

Drag-along: The right in a deal that allows the majority shareholder to force minority shareholders to join in the sale of a company.

البيئة الريادية: يُطلق هذا المصطلح على المجتمع الذي يتألف من أصحاب المصلحة المعنيين بريادة الأعمال والمنظومة المرتبطة به على نحو يشمل الحكومة، والمؤسسات المالية، والمنظمات المعنية بتقديم الدعم والمساندة، والأوساط الأكاديمية، والإعلام، والخدمات الاستشارية.

Ecosystem: The community and interconnected system of stakeholders relevant to entrepreneurship, including the government, financial institutions, support organizations, academia, media, and advisory services.

رائد الأعمال: يُطلق هذا المصطلح على أي فرد يعمل على ترجمة الأفكار التي كانت تجول في خلده إلى مشروع/ شركة قائمة على أرض الواقع مُبديًا استعدادًا تامًا لمواجهة المخاطر التي قد تعترض طريقه طيلة مسيرته وأن يكون قادرًا على تحقيق أقصى استفادة ممكنة من المكاسب الكبيرة التي جاءت نتيجة ثمرة نجاح مشروعه.

Entrepreneur: Someone who turns an idea into an established business, taking significant risks along the way, and benefitting from significant rewards accruing from their business' success.

المصطلحات والمفاهيم المتعلقة بالتمويل

الملكية: يُطلق هذا المصطلح على أي حصة من الملكية في شركةٍ ما.

Equity: A share of ownership in a company.

التخارج: هي العملية أو المرحلة التي يَعمَد فيها مالكو شركةٍ ما أو المستثمرون فيها إلى بيع حصصهم في الشركة إلى المشتري الذي يرغب في شراء هذه الحصص.

Exit: The process or stage through which owners and investors sell their ownership stake in a company to a purchaser.

دورة التمويل: يُطلق هذا المصطلح على دورات التمويل المتعاقبة والتي تنطوي على مبالغ أكبر من الأموال والتي تمر خلالها الشركات الناشئة.

Funding round: Rounds of larger amounts of funding a growing startup will go through.

المنحة: يُطلق هذا المصطلح على الأموال الذي تُمنَح عادةً بهدف تمويل نشاط استراتيجيّ ما دون الحاجة إلى سداد هذه المبالغ، كما أنها لا تُمنَح مقابل الاستحواذ على حصة من الملكية.

Grant: Funding that is usually provided for a strategic activity that does not require repayment and is not in exchange for a share of ownership.

الحاضنات: على غِرار العمل الذي تؤديه المُسرّعات، يتمحور تركيز الحاضنات على روّاد الأعمال من حملة الأفكار ورفدهم بالدعم الذي يحتاجونه لترجمة هذه الأفكار لخدمات ومنتجات واقعية، حيث يشمل الدعم الذي تُقدّمه الحاضنة الخبرات المتخصصة، والتعريف بالمستثمرين، ومساحات العمل. وعادةً ما تُقدّم الحاضنات الدعم لروّاد الأعمال لفترة زمنية أطول مقارنةً بالمُسرّعات.

Incubator: Similar to an accelerator, an incubator can focus on entrepreneurs only armed with an idea, and support them in turning their ideas into a real product or service, including support through dedicated expertise, introductions to investors, and office space. Incubators typically support entrepreneurs for a longer duration than accelerators.

الطرح الأولي للاكتتاب العام: يُطلق هذا المصطلح عندما تصبح الشركة عامةً وتطرح أسهمها في السوق المالي للاكتتاب العام، ما يعود على أصحاب الحصص في هذه الشركة بعوائد مالية كبيرة.

IPO: 'Initial Public Offering', when a company becomes public and floats its shares on a stock market, providing shareowners with large returns.

المستثمر الرئيسي: يُطلق هذا المصطلح على المستثمر الأول الذي يُقدم التمويل لشركةٍ ما كجزء من صفقة، مقدمًا الحافز للمستثمرين الآخرين (الأصغر في العادة) ليمولوا ما تبقى من الصفقة.

Lead Investor: The first investor to fund a company as part of a deal, providing impetus to other, smaller investors, to fund the rest of the deal.

الأولوية في الدفع عند التصفية: يُطلق هذا المصطلح على المبلغ الذي يجب دفعه للمساهمين أصحاب الأولوية قبل أن يتم الدفع لعامة/بقية المساهمين.

Liquidation preference: The amount that must be paid to preferred shareholders before common shareholders in the event of liquidation of a company.

شركات\صناديق رأس المال الجريء الصغيرة: هي نوع من أنواع شركات تمويل الاستثمار الجريء ولكن ما يميزها عن غيرها من الشركات التقليدية العاملة في هذا المجال هو صغر حجمها وتوجهها الاستثماري عمومًا في الشركات الناشئة التي تمر في مرحلتيّ بدء التشغيل والمرحلة الابتدائية (المبكرة)، فضلًا عن صغر حجم التمويلات التي تمنحها مقارنةً بالشركات التقليدية الأكبر.

Micro VC: A smaller version of a traditional VC firm, they generally invest in pre-seed and seed stage startups with ticket sizes that are typically less than that of traditional venture capital.

المصطلحات والمفاهيم المتعلقة بالتمويل

رأس المال المتوسط (ميزانين): هو شكل من أشكال تمويل الملكية شبه السهمية والذي غالبًا ما يشيع استخدامه بين الشركات الناشئة.

Mezzanine: Type of quasi equity financing frequently used by startups.

منتج الحد الأدنى: هو النموذج الأولي للمنتجات والخدمات التي تقدمها الشركات الناشئة والتي تفسح المجال أمام روّاد الأعمال لاختبار ما يُراد طرحه من منتجات وخدمات وعرضها على المستثمرين والممولين.

Minimum Viable Product: A prototype for a product or service that allows an entrepreneur or startup to test and showcase to potential investors and funders.

الالتزام بعدم البيع: هو بند تنص عليه وثيقة الشروط والأحكام يحظر على روّاد الأعمال بيع أي جزء من شركاتهم إلى مستثمر آخر، حيث يظل هذا البند ساريًا لفترة زمنية محددة.

No-shop: A clause in a term sheet which prohibits entrepreneurs from selling any part of their company to another investor for a set period of time.

النفقات التشغيلية: يُطلق هذا المصطلح على النفقات اللازمة لتشغيل شركةٍ ما؛ حيث تشمل هذه النفقات كل من الرواتب، ونفقات الإيجار، وغيرها من النفقات اليومية (الاشتراكات، والخدمات، وخلافها).

Operating expenditure: Expenditures needed to run a company, including salaries, rent, and other day-to-day expenses (subscriptions, services, etc.).

العرض التقديمي: هو عرض تقديمي يُلخص خطة العمل التي يُقدّمها روّاد الأعمال ويوضح جليًا ما يُريده روّاد الأعمال من المستثمرين.

Pitch deck: A presentation that summarizes your business plan and makes clear what you request from an investor.

قيمة الشركة بعد الاستثمار: هي قيمة الشركة بعد تنفيذ الاستثمار المطلوب.

Post-money valuation: The value of a company after an investment has been made.

المساهمين أصحاب الأولوية: يُطلق هذا المصطلح على منح حقوق التصويت للمساهمين من أصحاب الأولوية.

Preferred majority: The provision of voting rights to preferred shareholders.

الأسهم ذات الأولوية: هي الأسهم العادية التي تخول صاحبها الحصول على توزيعات الأرباح بشكل منتظم لكن ليس بالضرورة أن تمنح صاحبها الحق في التصويت.

Preferred stock: Shares that entitle the holder to the receipt of regular dividends, but don't guarantee a voting right.

الربح: يُطلق هذا المصطلح على المبالغ المالية عند طرح قيمة النفقات من الإيرادات المتأتية.

Profit: Revenues minus costs.

الملكية شبه السهمية: هو شكل من أشكال التمويل الرأسمالي الذي ينطوي على خصائص مشابهة لخصائص الديون وحقوق الملكية (الأسهم)، ويشمل تمويل رأس المال المتوسط (ميزانين) والسندات/الديون القابلة للتحويل، والأسهم.

Quasi Equity: A form of capital that has both debt and equity-like features,and includes mezzanine financing, convertible debt, and stock.

الإيرادات: يُطلق هذا المصطلح على المبالغ المالية المتأتية من المبيعات.

Revenue: Money generated from sales.

الورقة المالية: هي عبارة عن أداة مالية غالبًا ما تتخذ شكل الأسهم؛ حيث تكون ذات قيمة نقدية ويُمكن تداولها.

Security: A financial instrument, typically stock, that holds monetary value and can be traded.

المصطلحات والمفاهيم المتعلقة بالتمويل

جولات التمويل (أ، ب، ج، ....): هي جولات متتالية من تمويل رأس المال الجريء (بدءًا من المرحلة "أ" وصولًا إلى المرحلة "هـ")، حيث تبدأ أولى هذه الجولات بعد التمويل التأسيسي و/أو بعد مرحلة الاستثمار الملاك.

Series (A, B, C...) funding: Successive rounds of venture capital funding (A to E), which start after seed and/or angel investing.

الشركة الناشئة: يُطلق هذا المصطلح على الشركات التي ما زالت في أولى مراحل التشغيل لتشهد فيما بعد نموًا وتطورًا بوتيرة متسارعة وتعمل على خلق حلول مبتكرة لمشكلة معينة.

Startup: A company that is in the initial stages of its operations, is experiencing accelerating growth, and provides a unique solution to an existing problem.

وثيقة الشروط والأحكام: هي اتفاقية غير مُلزِمة تُبرَم بين المستثمرين والشركات الناشئة، حيث تسرد هذه الاتفاقية الشروط والأحكام ذات الصلة بالتمويل.

Term sheet: A non-binding agreement between investors and startups that sets out the terms of funding.

حجم الاستثمار/التمويل: هو حجم الاستثمار الذي يُقدّمه مستثمر ما.

Ticket Size: The size of an investment made by an investor.

رفع المبيعات/زيادة المبيعات: هي العملية التي يتم من خلالها إقناع العميل بشراء أصناف إضافية من ذات المنتج أو الدفع مقابل الحصول على خدمات أخرى ذات تكلفة أكبر.

Upselling: The practice of persuading a customer to purchase more of the same product or a more expensive service.

تقدير القيمة: هي عملية تحديد القيمة التي تساويها شركةٍ ما استنادًا إلى أصولها، والإيرادات التي تحققها، وإمكاناتها؛ حيث سيساعد ذلك كلّه في تحديد كمية حقوق الملكية (الأسهم) التي ستُمنَح مقابل إقامة استثمار ما.

Valuation: The value of a company, that depends on its assets, revenues, and its potential, which will decide how much equity is given in exchange for an investment.

صناديق رأس المال الجريء: يُطلق هذا المصطلح على المستثمرين الذي يستثمرون أموالهم في الأعمال التجارية والشركات الناشئة التي تشهد نموًا وتطورًا كبيرًا؛ حيث يُقدمون لها التمويل الذي تحتاجه مقابل الحصول على حصة من الملكية (الأسهم) أو الملكية النسبية للأعمال/الشركة.

Venture Capital (VC) funds: Institutional investors that invest in high growth businesses and startups, providing funding in exchange for equity, or proportional ownership of the business.



مرحلة ما قبل الحصول على التمويل

التحضير لجمع رأس المال

يُمكن القول أن إنشاء مشروع تجاريّ ناجح قد يستغرق وقتًا طويلًا، لا سيما أن هذه العملية قد تتخللها العديد من الصعوبات رغم أن هذا المشروع قد يكون مشروعًا مربحًا ويحقق فوائد جمةً. تتمثل أكثر الصعوبات التي قد يواجهها روّاد الأعمال في بداية مسيرتهم في محدودية الفرص الرامية إلى الحصول على التمويل. ومن ناحيةٍ أخرى، من الأهمية بمكان أن يُدرك روّاد الأعمال حقيقةً مفادها أنه ليس بالضرورة الحصول على التمويل الخارجي في المراحل الأولى من تشغيل أي شركة ناشئة؛ إذ من الممكن أن يتسبب ذلك- في بعض الأحيان- في عرقلة مسيرة نموّها وتطورها بشكلٍ كبيرٍ.

انطلاقًا من ذلك، ينبغي عليك كرائد أعمال، في المراحل الأولى من تشغيل شركتك الناشئة، أن تصبّ جُلّ تركيزك على ما ستقدّمه من منتجات وخدمات مميزة، فضلًا عن التركيز على استثمار ما تملكه حاليًا من أموال ووقت وموارد أخرى في تطوير ما تقدّمه من منتجات وخدمات والارتقاء بها بدلًا من تركيز جهودك على البحث عن مصدر التمويل التالي؛ إذ يعد ذلك عاملًا مهمًا لاستقطاب المستثمرين.

عند الحديث عن التمويل الخارجيّ، لا يَسعنا القول إلا أنه ينطوي كذلك على عددٍ من التحديات والمخاطر. وعليه، ينبغي عليك كرائد أعمال لتجنب هذه المخاطر، وتوفير المال والوقت والجهد والصدمات، تطبيق خطة مُحكمة التنظيم ليتسنى لك تطوير شركتك الناشئة والنهوض بها.

رأي الخبيـــــر

"على الرغم من أن عملية جمع رأس المال المطلوب لمشروع أو شركةٍ ما يُعد أمرًا أساسيًا لدفع عجلة نموها وتطورها، يقضي بعض روّاد الأعمال وقتًا طويلًا في البحث عن المستثمرين والتفاوض مع مديري الصناديق سعيًا إلى رفدهم بالتمويل اللازم إلا أن جهودهم هذه تُقابل بالرفض؛ فبدلًا من ذلك ينبغي عليك كرائد أعمال أن تركز جهودك على زيادة مبيعات شركتك، وإتمام الصفقات، وتوليد الإيرادات اللازمة. وانطلاقًا من ذلك، يجدر بك كرائد أعمال أن تركز، في بداية المطاف، على التحقق من مدى نجاعة النموذج الذي تطبقه، وتنمية أعمالك وشركتك وتطويرها، وإبرام الصفقات المجدية حتى يتسنّى لك فيما بعد استقطاب المستثمرين وتشجيعهم على الاستثمار في شركتك."

- مروان جمعة، رائد أعمال يملك مجموعة من المشاريع الناجحة ورئيس مجلس إدارة أويسس500.



التحضير لجمع رأس المال

وفي ظلّ عدم وجود دليل عام يُوضّح الخطوات التي ينبغي عليك اتّباعها كرائد أعمال، يُمكنك الاستفادة من الإجراءات التالية ذكرها لمعرفة ما يتوجب عليك فعله:

1. التحقق من الأفكار والتثبت من مدى نجاعتها

في سياق حديثنا هذا، يُمكن القول أن الشركات الناشئة هي نِتاج حصيلةٍ من الأفكار التي كانت تجول في خَلد روّاد الأعمال ويبدو أنها كانت مقنعةً تمامًا بالنسبة لهم؛ حيث يُمكن أن تُبنى هذه الأفكار أو المقترحات على مستويات مختلفة من الخبرات السابقة والمعرفة والفهم. وكونك رائد أعمال، ينبغي عليك أولًا التحقق من الأفكار المتعلقة بالأعمال التي ستنفذها والتثبت من مدى نجاعتها قبل الشروع فعليًا في تأسيس شركتك الناشئة أو التعهّد بتنفيذ أي التزامات، لا سيما الالتزامات المالية. يُمكن التحقق من الأفكار والتثبت من مدى نجاعتها بكل سهولة ويُسر وذلك من خلال دراسة بحوث السوق الشاملة المتوفرة على شبكة الإنترنت ومراجعتها بدقة، وجمع الملاحظات من الشبكة المحيطة بك و/أو تلك التي تُقدّمها الجهات الفاعلة في السوق؛ إذ ينبغي عليك كرائد أعمال التركيز على إجراء المقابلات والتباحث مع الجهات الفاعلة في السوق التي تتمتع بخبرة ودراية واسعة (روّاد الأعمال، والمشاريع والشركات الناجحة، والمنافسون المستقبليون، وغيرهم) إضافةً إلى العملاء المحتملين بُغية تقييم مدى ملائمة أفكارك وتوافقها مع السوق قبل الشروع في تنفيذها على أرض الواقع.

2. تقييم الفرص المتاحة

يُمكن أن تتمخض الأفكار التي تجول في ذهنك كرائد أعمال، في نهاية المطاف، عن مشروع مُجدٍ وناجعٍ يُمكنه تحقيق الازدهار والتطور، بَيْدَ أنه ينبغي عليك، قبل الشروع في ترجمة هذه الأفكار إلى واقع ملموس، التأكّد من مدى قدرتها على تحقيق إيرادات كافية والصمود في وجه التقلّبات التي يشهدها السوق قبل أن تعمد إلى استثمار وقتك وتوظيف الأموال المقدمة لك من أطراف أخرى في هذه المشاريع. ومما ينبغي عليك أيضًا أخذه بالحسبان أنه يُمكن لمنافسيك الذي يتمتعون بقدٍر أكبرٍ من القوة في هذا المجال طرح المنتجات أو الخدمات ذاتها التي تقّدمها بوقت أسرع وتكلفة أقل و لشريحة أوسع من العملاء. وعليه، ينبغي عليك تقييم فرص حدوث مثل هذا النوع من المنافسة، ولا سيما تقييم المخاطر التي يفرضها ذلك والتي من شأنها أن تشكل تهديدًا على أفكارك ومشاريعك.

انطلاقًا من ذلك، يُستحسّن بك كرائد أعمال أن تعكف على تحليل وضع منافسيك في السوق ودراسته مليًا (الشركات والمشاريع والمؤسسات الأخرى التي تُقدّم المنتجات والخدمات ذاتها) بُغية بلورة فهم أوضح حول ما يمُكن أن ينطوي أو لا ينطوي عليه هذا النوع من المنافسة، وكيف يُمكن لشركتك الناشئة رأب الصدع أو طرح منتجات وخدمات ذات جودة أفضل من تلك التي تُقدّمها الشركات المنافسة.

3. تقييم الفرص المتاحة

إذا رأيت أن ما ستطرحه من منتجات أو خدمات يُمكن أن يحقق نجاحًا في السوق، ينبغي عليك عندئذٍ إجراء تقييم شامل للمتطلبات اللازمة لترجمة أفكارك إلى مشاريع تجارية أو مالية أو أيًا كانت طبيعتها، كما ينبغي عليك أيضًا البحث عن إجابات مقنعة للأسئلة التي يَرد ذِكرها تاليًا قُبيل الشروع في استثمار ما تملكه من وقت ومال وموارد في ذلك.

- ما مقدار التمويل الذي أحتاجه، كرائد أعمال، لترجمة أفكاري إلى مشاريع على أرض الواقع، بما يشمل التمويل اللازم لإعداد نموذج أوليّ للمنتجات والخدمات التي سأقدمها؟ وهل حقًا أملك رأس المال اللازم للتشغيل التمهيدي للمشروع/الشركة؟ في حال كنت لا أملك التمويل اللازم لذلك، ما المصادر التي يُمكنني من خلالها الحصول على التمويل اللازم؟
- هل يَسعُني أن أخصص بعض الوقت للعمل على ترجمة أفكاري إلى مشاريع على أرض الواقع، في بادئ الأمر على أقل تقدير، أم يجب عليّ أن أتفرغ تمامًا وأخصص كل وقتي لذلك؟
- ما المستهدفات التي أصبو إلى تحقيقها؟ وكم يلزمني من الوقت لتحقيقها قبل الانتهاء من العملية؟
- هل أحتاج إلى مؤسس شريك أو فريق عمل أم باستطاعتي إدارة شركتي الناشئة بنفسي في بادئ الأمر على أقل تقدير؟
- ما المسائل القانونية التي ينبغي عليّ مراعاتها، بما يشمل تلك المسائل المتعلقة بتسجيل الشركة أو استصدار التراخيص؟

التحضير لجمع رأس المال

4. البدء في تنفيذ الأفكار

إذا رأيت أنك قادر على استيفاء كافة المتطلبات والعناصر التي تُخوّلك الانتقال إلى مرحلة تنفيذ أفكارك في السوق، يَسعُك عندئذٍ الشروع في ترجمة هذه الأفكار إلى أفعال ملموسة على أرض الواقع.

5. اختيار المُسرّعات أو الحاضنات المناسبة

في هذه المرحلة، يُمكنك كرائد أعمال الاستفادة من الدعم والتوجيه المتاح ليتسنّى لك ترجمة أفكارك للخروج بمنتجات وخدمات حقيقية، فينبغي عليك تحديد فيما إذا كنت ستعمد إلى الاستعانة بالبرامج التي تُقدّمها المُسرّعات أم بالبرامج التي تُقدّمها الحاضنات[1]. وتجدر الإشارة هنا إلى أن هذه المُسرّعات والحاضنات تعمل على تقديم الدعم اللازم لك ومساعدتك على ترجمة أفكارك إلى واقع ملموس، كما تُزودك بالخبرات المخصصة التي تناسبك، وتوجهك نحو إيجاد فرص التمويل المناسبة، ناهيك عن تقديم الدعم اللازم لك بشتى أنواعه. وعليه، ينبغي عليك كرائد أعمال إجراء البحث والتقصّي اللازم عن هذه الكيانات قبل التقديم لها بُغية تحديد ما يُمكنها أن تضيفه لشركتك الناشئة من منافع ومزايا.

6. تصميم المنتج الأساسي (منتج الحدّ الأدنى)

ثمة حاجة تستدعي أن تعمد إلى تصميم نموذج أولي للمنتجات التي ستقدّمها أو تصميم المنتج الأساسيّ الذي يُطلق عليه اسم "منتج الحدّ الأدنى"؛ حيث يُمكن تعريف هذا المنتج على أنه منتج أساسيّ يسمح لك بتكوين فكرة أولية من الملاحظات والتعقيبات التي يقدمها العملاء عن هذا المنتج ويُتيح لك الفرصة لتقييم ما إذا كانت أفكارك تسير على النحو المخطط له. هذا ويجب أن ينطوي تصميم المنتج الأساسي أو ما يُسمى بمنتج الحد الأدنى على أقل قدرٍ من التكلفة وأن يكون قادرًا على التكيّف بسرعة بما يتماشى والمتطلبات التي تفرضها الأسواق. ومما يجدر بنا ذكره في هذا السياق أن أهمية هذا المنتج لا تقتصر على تمكينك من بلورة فهم واضح لاحتياجات العملاء فحسب، بل يساعدك أيضًا على الإثبات للمستثمرين وأصحاب المصلحة المعنيين أنّك تملك منتجًا يستهوي عددًا كافٍ من الزبائن ليكون بمثابة الأساس الذي سيساهم في إنجاح المشروع/الشركة.

7. إنشاء قاعدة العملاء

ستحتاج إلى زيادة عدد عملائك حتى يتسنّى لك تحقيق الإيرادات المطلوبة لتُثبت للمستثمرين أنك تسير في المسار الصحيح الذي يوصل شركتك الناشئة إلى تحقيق النمو والتطوّر؛ فكلّما زاد عدد العملاء الذين يتعاملون مع شركتك الناشئة، زادت قيمة الإيرادات المتأتية من الأموال التي يدفعونها لقاء منتجٍ ما وكانت الأفكار التي يقدمونها عنه أكثر قيمةً. وعلى غرار ذلك، سيساعد عدد العملاء المتزايد لشركتك الناشئة في تحديد المقاييس/المؤشرات الأساسية لديها، بما يشمل معرفة ما إذا كان سيعاود العملاء مجددًا (معدّل الاحتفاظ بالعملاء) شراء المنتجات أو الخدمات الأخرى التي ستقدّمها الشركة لهم (البيع المتقاطع/العابر) ومعرفة ما إذا كان سيوافقون على شراء منتجات وخدمات إضافية أو بتكلفة أعلى في حال أقنعتهم الشركة بذلك (رفع المبيعات/زيادة المبيعات). علاوةً على ذلك، ستُقدّم الملاحظات والأفكار الأخرى الواردة من العملاء، مثل: الشكاوى والتوصيات، لشركتك الناشئة معلومات قيّمة ومفيدة؛ إذ تعد هذه المعلومات مهمةً بالنسبة للمستثمرين والمموّلين نظرًا لأنها تساعدهم في تقييم مدى نجاعة المشاريع والأعمال الخاصة بك كرائد أعمال والمسار المتوقع لنموها وتطورها.

8. جمع رأس المال

ستسعى كرائد أعمال، بمجرد إيقانك بنجاعة مشروعك وجدواه وقدرته على تحقيق النمو والتطور، إلى البحث عن مصدر تمويل خارجيّ حتى يتسنّى لك مواصلة مسيرة النمو والتطور هذه. وعليه، إذا كنت، في هذه المرحلة، لا تملك رأس مال كافٍ لتمويل مشاريعك (كما هو الحال بالنسبة للكثير من روّاد الأعمال)، ينبغي عليك عندئذٍ أن تبني تصورًا واضحًا عن قيمة رأس المال اللازمة ولأي غرض تحتاجها.

رأي الخبيـــــر

"بمجرد أن يتمكن روّاد الأعمال من إثبات جدوى المنتجات التي سيقدمونها والتحقق مما إذا كانت السوق المستهدفة بحاجة إليها، ينبغي عليهم عندئذٍ الشروع في جمع رأس المال اللازم لتنفيذ مشاريعهم، إذ عادةً ما يتم تمويل المراحل الأولى التي يتم فيها التحقق من مدى حاجة السوق إلى منتج ما من خلال العائلة والأصدقاء و/أو المُسرّعات التي تُعنى بتمويل مرحلة بدء التشغيل. هذا ويُمكن القول أن المبالغ التي ينبغي على روّاد الأعمال جمعها هي التي ستُمكّن الشركة الناشئة من الانتقال إلى مرحلة التقييم التالية، حيث تساعد على تشغيل الشركة بمعدل يتراوح بين 12 إلى 18 شهرًا. وعند الحديث عن السياق في الأردن، يجدر بنا القول أن عملية جمع رأس المال في مرحلة مبكرة قد تستغرق مدةً تتراوح في الغالب بين 6 إلى 12 شهرًا. وانطلاقًا من ذلك، نحن في أويسس 500 نحثّ روّاد الأعمال دائمًا على جمع المبالغ التي يحتاجونها فقط من رأس المال دون زيادة عن حاجتهم للحيلولة دون خسارة الكثير من حقوق الملكية (الأسهم) في شركاتهم في مرحلة مبكرة."

- مروان جمعة، رائد أعمال يملك مجموعة من المشاريع الناجحة ورئيس مجلس إدارة أويسس 500.

[1] هي الجهات التي تُقدّم خدمات دعم ومساندة مخصصة لمساعدات الشركات الناشئة حديثة العهد، على نحو يشمل تقديم الخبرات والمشورة اللازمة، وتسهيل سُبل الحصول على التمويل، وتوفير أماكن العمل. تجدر الإشارة إلى أن الفصل الذي يحمل عنوان " لمحة عامة عن المموّلين" يُورد قائمة بالمُسرّعات والحاضنات والبرامج التي تُقدّمها كل منها.

قصة نجاح جـو بـدو

jobedu

تُعد جوبدو واحدةً من أبرز العلامات التجارية المرموقة للملابس الشعبية في الأردن، كما تشتهر بأنها العلامة التجارية الأولى في الوطن العربي التي تُنتج وتبيع أزياء الشارع والإكسسوار التي تحمل طابع الثقافة العربية بأسلوب معاصر. وعلى غرار ذلك، تشتهر جوبدو بإنتاج الأزياء التي تمزج بين روح الثقافة الأردنية الشعبية وأبرز العلامات التجارية من أزياء الشارع بلمسة عصريّة مميزة؛ فقد لاقت هذه العلامة التجارية رواجًا وشهرةً واسعةً بين الشباب الأردنيّ والعربيّ الذين يبحثون دائمًا عن الابتكار والإبداع للتعبير عن أنفسهم . علاوةً على ذلك، تُعد جوبدو شريكًا تجاريًا لشركة "والت ديزني" وشركة " وارنر برذرز" وتبيع سلعها عبر تطبيقها الإلكترونيّ، ومن خلال المتاجر التقليدية الموجودة في الأردن والمنطقة العربية على السواء، ومن خلال مراكز التوزيع الأخرى.

أبصرت جوبدو النور عام 2007 بجهود اثنين من روّاد الأعمال وهما تامر المصري وميشيل مقدح، حيث قرر هذان الصديقان تأسيس هذه العلامة التجارية لتحقيق شغفهم المُتمثل في "تأسيس علامة تجارية تُجسّد الثقافة العربية". وانطلاقًا من ذلك، استهل هذان الصديقان عملهما عامَ 2007 ببيع 600 قطعة من الملابس في سوق جارا الذي يُقام في منطقة جبل عمان. ومنذ ذلك الحين، تمكّنت جوبدو من توسيع نطاق عملها، ولم يقتصر ذلك على افتتاح العديد من المتاجر التي تحمل اسمها داخل الأردن في كل من جبل اللويبدة وعبدون فحسب، بل تمكنت أيضًا من افتتاح متجرٍ لها في دبيّ.

جمعت جوبدو رأس المال اللازم لها من العائلة والأصدقاء والعديد من المستثمرين الأفراد والمؤسسات واستهلت عملها بضخ سيولة نقدية قدرها 4,000 دولار أمريكيّ جُمعّت من المؤسسين الشريكين، وتُبِع هذا المبلغ بمزيدٍ من الأموال المُقدَّمة من العائلة والأصدقاء على مدة خمسة أعوام متتالية. وفي عام 2014، تمكّنت جوبدو من العثور على مصدر التمويل الأول للشركة من أحد المستثمرين الخارجيين من خلال " Eureeca.com"، وهو موقع استثماريّ يُعنى بالتمويل الجماعيّ يُتيح لأكثر من مستثمر من المستثمرين الأفراد فرصة الاستثمار في شركةٍ ما. كما تمكّنت جوبدو من تلقّي المزيد من الاستثمارات على مدى الأعوام الخمسة التالية من "أويسس500"، و"Startups 500"، والعديد من المستثمرين الملائكة.

على عكس العديد من الشركات الناشئة التي يقوم عملها على التكنولوجيا أو تصب جل تركيزها عليها، تُمكّنت جوبدو من إنشاء قاعدة واسعة تضم عددًا كبيرًا من العملاء خلال وقت قصير نظرًا لما لاقته تصاميمها العصرية التي تجمع أحيانًا بين روح الفكاهة والحس الثقافي من رواج وشعبية واسعة النطاق. وقد قال تامر المصري مُعولًا على ذلك: "لم تتبنى جوبدو يومًا استراتيجية تسويق يشوبها الجمود، بل حرصنا منذ نشأتنا على بناء قاعدة شعبية بشكل طبيعيّ وعفويّ؛ لذا نحرص دومًا على البقاء على تواصل دائم مع مجتمعنا والتحديث الدائم لقائمة سلعنا ومعروضاتنا لنكون قادرين على استقطاب شريحة أوسع من الجمهور". وانطلاقًا من ذلك، ستواصل جوبدو مسيرة النمو والتطور التي تنتهجها حاليًا، حيث قال تامر المصري مؤكدًا على ذلك: "تعقد جوبدو العزم لتصبح علامةً تجاريةً عالميةً لملابس الشارع التي تجسّد الثقافة الشعبية على غرار العلامة التجارية " يونيكلو" مع الحفاظ على الطابع العربيّ الذي يُميزها لتكون منتجاتنا متاحةً في كافة أنحاء أمريكا الشمالية وأوروبا وآسيا".

التحضير لجمع رأس المال

وفي هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أنه ينبغي عليك كرائد أعمال معرفة قيمة شركتك الناشئة وأي انواع التمويل المختلفة التي تتناسب ووضعك الماليّ وتُمكنّك من تحقيق النمو مستقبلًا، كما ينبغي عيك أن تدرك حقيقةً مفادها أنه لن يكون كل المستثمرين و/أو الاستثمارات عونًا لك لتمكينك من تطوير شركتك الناشئة في نهاية المطاف؛ إذ من الممكن أن يعمد بعض المستثمرين إلى تقديم التوجيه والإرشاد اللازم لك ومساعدتك على الدخول إلى الأسواق في حين يُمكن أن يُنقض البعض الآخر العقود التي أبرموها معك ويطالبوك بشروطٍ قد لا تكون مناسبةً. وبناءً على ذلك، يجدر بك أن تبذل جُلَّ جهودك في إجراء بحث مُكثَّف عن المستثمرين المحتملين، وتحديد نقاط القوة والضعف لديهم، فضلًا عن تحديد المخاطر المرتبطة بالتعامل معهم أو تلك المرتبطة بالموافقة على الالتزام بأي شرط من الشروط التي يُملونها عليك، بما في ذلك التنازل عن بعض حقوق الملكية (الأسهم) والتقليل من الملكية. إن الاجزاء التالية من الدليل - "الأدوات المالية"، و"جمع رأس المال"، و"الإطار الزمني للاستثمار"- يُمكنها أن تساعدك على اكتساب معرفة أكثر حول خيارات التمويل التي ينبغي عليك البحث عنها، فضلًا عن أنواع المستثمرين ومصادر التمويل الفعلية.

لا بدّ من التنويه هنا أن هنالك عدد من المحاور الأخرى المتعلقة بإنشاء عمل تجاري ما والتي ينبغي عليك أن تكون على دراية تامّة بها ومراعاتها خلال رحلتك هذه، وليس بالضرورة أن تكون هذه المحاور متسلسلةً بطبيعتها. وتشمل الآتي:

التشبيك وبناء العلاقات

تُعد عملية التشبيك وبناء والعلاقات مع الأفراد المعنيين (بمن فيهم الأقران، والخبراء البارزين في المجال، وربّما المموّلين) والكيانات ذات الصلة (بما فيها المؤسسات المساندة، مثل: جمعيات الأعمال، والحاضنات، والمُسرّعات) أمرًا أساسيًا خلال رحلتك في تنمية مشروعك وشركتك الناشئة وتطويرها؛ حيث أنها تساعدك في التحقق من أفكارك والتثبّت من نجاعتها، وتقييم المنافسة، وضمان استغلالك لكافة الفرص المتاحة أمامك، بما يشمل تلك الفرص المرتبطة بجمع رأس المال. وعند الحديث عن الشركات الناشئة، لا سيما تلك التكنولوجية منها، والتي تعمل في سوق دائم التغيّر، يُمكن القول أن عملية التشبيك وبناء العلاقات ستساعدك في المحافظة على مكانة شركتك وتُمكنّها من مواكبة آخر المستجدات. علاوةً على ذلك، ستساعدك عملية التشبيك وبناء العلاقات، إذا كنت من المؤسسين الوحيدين الذين ما زالوا في المراحل الأولى من تأسيس شركاتهم، في العثور على المؤسسين الذين يُمكن أن يشاركوك في التأسيس أو العثور على الكفاءات التي يمكن أن تساعدك في إدارة شركتك وتوسيع نطاق عملها.

الفريق المؤسس

خلال المراحل الأولى من بدء تشغيل أي شركة ناشئة، ينبغي عليك كرئد أعمال وشركائك في التأسيس الانخراط والمشاركة في كافة المحاور التي ينطوي عليها العمل، على نحوٍ يشمل كل من التصميم، وإعداد الميزانية، والتسويق، وجمع رأس المال، والتفاوض على العقود، وما إلى ذلك؛ لذا فإن وجود فريق قوي كشريك في عملية التأسيس منذ المراحل الأولى سيساعدك كثيرًا طيلة هذه الرحلة. ومن الجدير بالذكر أنه لن يكون بمقدورك استقطاب أو تعيين موظفين جُدد لتأدية العديد من المهام آنفة الذكر وذلك نظرًا إلى شُحّ التمويل المُقدّم خلال المراحل الأولى من تشغيل شركتك الناشئة؛ ما يُحتّم عليك أنت وشركائك القيام بعدد من المهام والوظائف في آنٍ واحدٍ. بَيْدَ أن هذه المحاور التي تنطوي عليها إدارة المشاريع والأعمال التجارية قد تكون صعبةً وشاقةً للغاية، لكنها تعد جزءًا من العملية بطبيعة الحال؛ ما يسمح بدوره لك ولشركائك من توفير التكاليف والأموال في الوقت ذاته والانخراط تمامًا في كافة المحاور التي ينطوي عليها عمل شركتك الناشئة.

رأي الخبيـــــر

"يُمكن القول إن الإجابة على السؤال المُتعلق بالمهام التي ينبغي على الشركة الناشئة تعهيدها خارجيًا وأيها ينبغي عليها تنفيذها داخليًا في أنه "لا يوجد نموذج أوحد ينطبق على الشركات كافةً"؛ إذ يعد قرار الشركات المتعلق بذلك أمرًا خاصًا بها تتفرد به دون غيرها ويعتمد كليًا على وضع الشركة، والقطاع الذي تعمل به، والموارد المتاحة لديها. هذا ويتطلب من الشركات الناشئة التمييز بين المهام الأساسية (بما فيها التطوير الفني للمنتجات) والخدمات التي تحقق قيمةً مضافةً (مثل: التدقيق الداخلي والتنظيم القانوني، والتدريب، وغيرها) مع التركيز في الوقت ذاته على إدارة التدفق النقدي وإعداد الميزانية اللازمة."

- ريم قسوس، المدير التنفيذي، "إنديفور الأردن".

التسجيل القانوني

تُعد عملية تسجيل شركةٍ ضمن فئة التأسيس المناسبة أمرًا غايةً في الأهمية لضمان نجاحها؛ حيث يُمكن أن يؤثر نوع تسجيل الشركة على كمية التمويل التي يُمكن أن تتلقاها، وهيكل ملكيتها، والضرائب المفروضة عليها، والحد الأدنى من رأس المال المطلوب إيداعه، والالتزامات التي يُمكن أن تترتب عليها في حالة الإفلاس. وعليه، من الأهمية بمكان أن تحرص، كونك المؤسس، على بلورة فهم واضح للمزايا والعيوب التي ينطوي عليها كل نوع من أنواع تسجيل الشركات قُبيل الشروع في تطبيق الإجراءات الرسمية وتسجيل الشركة؛ حيث يُعد "دليل بدء تشغيل الشركات الناشئة"[2] واحدًا من أفضل المصادر التي يُمكنك الاستعانة بها لمساعدتك على بلورة فهم واضح للإجراءات التي تنطوي عليها عملية تسجيل شركةٍ ما.

[2] دليل بدء تشغيل الشركات الناشئة. مشروع مساندة الأعمال المحلية الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية في الأردن "USAID LENS" -2016. https://www.startupguidejo.com/en.

التحضير لجمع رأس المال

رأي الخبيـــــر

"لا بد للشركات الناشئة من بلورة فهم واضح لأهمية بدء أعمالها ونشاطاتها بشكل سليم وقانونيّ منذ بداية نشأتها؛ لذا يجب عليها الحرص على الحصول على المساعدة القانونية والتجارية عند الحاجة، لا سيما خلال المراحل الأولى من بدء التشغيل. وفي حين ترى العديد من الشركات الناشئة أن هذا الأمر قد ينطوي عليه تكاليف أو نفقات غير ضرورية، تدرك الشركات الكبرى المتطورة أن ذلك يُعد أمرًا ضروريًا ومهمًا للتأكد من امتثالها للقوانين المعمول بها والحيلولة دون التعرّض لأي مخاطر تجارية في مرحلة مبكرة؛ إذ تنظر إليها هذه الشركات من منطلق أنها استثمار سيُجنّب الشركة، في نهاية المطاف، مواجهة أي صعوبات غير مبررة مستقبلًا.

قد لا تكون العديد من الشركات الناشئة على دراية وإلمام بالمتطلبات والشروط القانونية ذات الصلة بالأعمال والنشاطات التي تُمارسها، بما يشمل تلك المتعلقة بالتسجيل. وعليه، يجب أن تكون الشركات الناشئة على دراية بالمتطلبات والشروط القانونية ذات الصلة، بما فيها القوانين والقواعد والتشريعات المعمول بها ضمن نطاق المنطقة التي ستمارس الشركة نشاطها فيها أو من المقرر أن تمارس نشاطها فيها. أما على الصعيد العمليّ، يجب على الشركات الناشئة أن تدرك ما إذا كان ينبغي عليها التسجيل في مؤسسة الضمان الاجتماعي أو دائرة الضريبة والدخل أم هل ينبغي عليها الحصول على الموافقات والتصاريح والتراخيص اللازمة لتحقيق ما تصبو إليه من أهداف. فعلى سبيل المثال، يتوجب على الشركات التي تمارس نشاطًا يتعلق بالإنتاج الموسيقيّ في الأردن مثلًا الحصول على ترخيص آخر من هيئة الإعلام المرئي والمسموع ليتسنّى لها بعد ذلك تقديم خدماتها بشكل قانونيّ. ولذلك، يُمكن القول أن تحديد المتطلبات والشروط الأساسية لكل نشاط تجاريّ، والرسوم والتكاليف، والحدود أو القيود المفروضة عليه، والعقوبات والغرامات الأساسية التي تُفرَض على شركةٍ ما في حال خرقها لأيٍ من الشروط ستعود بفائدة كبيرة على الشركة الناشئة كونها ستمّهد الطريق أمامها لتمكينها من تحقيق النمو والتطور دون مجابهة أي عراقيل كبرى.

وعند الحديث عن الهيكل الأمثل للشركات، فإنه يعتمد على العديد من الأمور، مثل: الهدف الرئيس للشركة والنشاطات التي تمارسها، ورأس المال اللازم لها، وعمرها التشغيليّ المُتوقَّع (إن عُرِف)، ومتطلبات وشروط التسجيل (المتطلبات السابقة واللاحقة)، وخططها الرئيسة لأول عامين على أقل تقدير؛ إذ ينبغي على المؤسسين معرفة ما يُريدون تحقيقه وكم سيستغرق ذلك من وقت.

وتتمثل طبيعة عملنا، خلال هذه المرحلة المبكرة، في تعريف المؤسسين وإحاطتهم بالمتطلبات والشروط القانونية الأساسية والقيود التي يمكن أن تواجه شركاتهم بعد مساعدتهم على بلورة فهم واضح للصفقات المحتملة وتسليط الضوء على المخاطر القانونية، والتكاليف والمنافع المرتبطة بكل فرصة من الفرص المتاحة أمامهم على حدة؛ ما يُساهم بدوره في تبديد أي غموض لدى روّاد الأعمال وتمكينهم من اختيار نوع التسجيل الأنسب لطبيعة شركاتهم وأعمالهم.

وفي ضوء ما سبق، تعتبر الشركات ذات المسؤولية المحدودة أكثر أنواع الشركات شيوعًا؛ إذ يُمكن أن يُعزى ذلك إلى انخفاض تكلفتها نظرًا لأن رأس المال اللازم لإنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة في الأردن لا يتعدى دينار أردنيّ واحد فقط. على الرغم من ذلك، قد لا يُساهم تسجيل شركةٍ ما ضمن هذه الفئة في تمكين الشركات الناشئة من تحقيق النمو والتطور مستقبلًا، لا سيما عند مقارنتها بشركات المساهمة الخاصة التي تُقدّم النوع ذاته من الحماية الذي تُقدّمه الشركات ذات مسؤولية المحدودة ولكن بقدر أكبر من المرونة عندما يتعلق الأمر بجمع رأس المال، بما يشمل اعتماد الأسهم بشتى فئاتها وأنواعها فضلًا عن منح صلاحيات إدارية مختلفة.

- رنا عطوان، شريك، شركة عطوان ومشاركوه - محامون مستشارون قانونيون

إعادة التمحوّر نحو تطبيق فكرة مغايرة

ينبغي عليك كرائد أعمال عند الشروع في بناء أفكارك وصياغتها بناءً على الاحتياجات الفعلية للسوق أن تتقبل احتمالية أن أفكارك ومنتجاتك قد تتغير في مرحلةٍ ما؛ مما يعني أنه ينبغي عليك التركيز على مرحلة معينة في المستقبل، إذ أحيانًا تكون هذه المرحلة أقرب مما كنت تعتقد. فقد استهلّت العديد من الشركات الناشئة الكبرى، بما فيها "يوتيوب"، و"سلاك"، و"إير بي إن بي"، وغيرها الكثير، عملها بفكرةٍ ما لكنها ما لبثت- في نهاية المطاف- أن عمدت إلى تغيير هذه الفكرة والتحوّل نحو تطبيق فكرةً أخرى مختلفة تمامًا. عند الحديث عن منصة "سلاك"، بدأت المنصة عملها على اعتبارها شركة تُعنى بمجال المحاكاة قبل أن تتحول إلى منصة إلكترونية تُعنى بالتعاون الجماعيّ لتصل قيمتها عام 2019 إلى 23 مليار دولار أمريكي[3].

[3] أوبراين، كريس. "سلاك تبدأ بطرح أسهمها للإكتتاب العام بقيمة 38.50 دولار أمريكي لتصل قيمتها فيما بعد إلى 23 مليار دولار أمريكي" - موقع "فينتشر بيت"، 20 حزيران من عام 2019 https://venturebeat.com/2019/06/20/slack-ipo-starts-trading-at-38-50-for-23-billion-valuation/.

التحضير لجمع رأس المال

التمويل الذاتي

من أهم النُهج المالية والإدارية التي ينبغي على روّاد الأعمال كافةً أن يكونوا على درايةٍ بها هو نهج التمويل الذاتي وخاصة في المراحل الأولى من تأسيس الشركة الناشئة.. ويقوم هذا النهج على أنه ينبغي عليك أنت وشركائك الاعتماد على ما تملكونه من موارد محدودة أو موارد حالية، بما يشمل المدّخرات والأصول في البداية. وفي ضوء ذلك، يجب عليكِ على اعتبارك المؤسس، بذل قُصارى جهدك وتوظيف أفكارك المبتكرة وبعد بصيرتك من أجل توفير أكبر مبلغ ممكن من المال وتجنّب التنازل عن حصص كبيرة من حقوق الملكية (الأسهم) و/أو الحصول على مبالغ كبيرة من القروض مع الحرص في الوقت ذاته على تنمية شركتك الناشئة وتطويرها. رغم أن مرحلة التمويل الذاتي تُعد متطلبًا أساسيًا لضمان تحقيق النجاح لغالبية الشركات الناشئة، لا تُعتبر هذه المرحلة نهجًا دائمًا؛ لذا ينبغي عليك كرائد أعمال بلورة فكرة واضحة حول الوقت الذي يجب فيه الانتهاء من تطبيق هذا النهج.



[4] رغم أن هذه القاعدة لا تعد بمثابة قاعدة حتمية وملزمة، إلا أنه يجب الانتهاء من تطبيق نهج التمويل الذاتي في فترة تقع ما بين مرحة "النمو الأولية" ومرحلة "نمو الشركات الناشئة" على النحو الوارد لاحقًا في قسم "جمع رأس المال" من هذا الدليل.

قصة نجاح مقهى ديميتريز

أُسس مقهى ديميتريز عامَ 2014، وهو عبارة عن سلسلة من المقاهي الموجودة في الأردن والتي تركز جُلّ شغفها على تقديم أنواع متخصصة من القهوة بنكهة فريدة تُضفي على القهوة التي تُقدّمها طابعًا جماليًا فريدًا. نبعت فكرة تأسيس سلسلة المقاهي هذه من شغف مؤسسها- هشام أبو بكر- في كل ما يتعلق بالقهوة، حيث تمكنت هذه العلامة التجارية من تحقيق نمو هائل في السنوات القليلة المنصرمة، ناهيك عن زيادة قاعدة عملائها من عُشّاق القهوة في غضون فترة زمنية قصيرة. أمضى هشام أبو بكر، الذي كان يعمل صيدلانيًا في السابق، أربع سنوات من حياته في السفر إلى شتى أصقاع الأرض قاطبةً ليتعلّم فن تحميص البُنّ وصنع القهوة، حيث تتلمذ على يدّ أبرز المحترفين في هذا المجال في كل إنجلترا، والولايات المتحدة الأمريكية، وهونغ كونغ مُنهمكًا في تحقيق شغفه المتمثل في التعرّف على الثقافات المرتبطة بصناعة القهوة حول العالم.

يُمكن القول أن تأسيس سلسلة المقاهي هذه تمثل قصة حقيقة تُجسد قوة عزيمة روّاد الأعمال وإصرارهم على تحقيق شغفهم. في بادئ الأمر، كان مصدر التمويل الأول لسلسلة مقاهي ديمتري هي المبالغ التي كان قد ادخرها هشام سابقًا ليُصار فيما بعد إلى تلقيه مزيدًا من الاستثمارات من العائلة. وقد بذل المقهى جهدًا كبيرًا للغاية في مرحلة التمويل الذاتي؛ إذ كان الفريق يقسم عمله على مناوبات تمتد كل منها 16 ساعةً من العمل المتواصل طيلة أيام الأسبوع دون أي إجازة طيلة الأشهر الثلاثة الأولى. يقول هشام أو بكر معلقًا على ذلك: "كان اليوم الأول من كانون الثاني لعام 2016 أول يوم باشر فيه المقهى عمله، حيث كنّا قد وظفنا كل مدخراتنا تقريبًا لافتتاح أول مقهى. وبعد الأشهر الثلاثة الأولى، أصبحنا ندرك تمامًا ما نملكه من إمكانات وتعين علينا حينها أن نقرر إما ألا نبارح مكاننا أو أن نعمل بجدٍ واجتهاد أكبر ونحشد كل ما أوتينا به من قوة لنستحوذ على حصة أكبر في السوق الناشئة. وانطلاقًا من ذلك، قررنا في شهر نيسان فتح فرع آخر للمقهى، ومنذ ذلك الحين ونحن مستمرون في تحقيق النمو والتطور الذي لم يتوقف يومًا بفضلِ الله".

وفي سياق حديثنا هذا تجدر الإشارة إلى أن اعتماد المؤسسين في مرحلة التشغيل التمهيدي على مدخراتهم المالية الخاصة والتمويل المُقدّم من العائلة قد ساهم في الحيلولة دون إلقاء المزيد من الأعباء والضغوط التي كان من الممكن أن يُثقل المستثمرون الخارجيون كاهلهم بها. يُردف هشام أبو بكر قائلًا: "منذ نشأتنا حرصنا كل الحرص على إعادة استثمار كل قرش يتأتى من الأرباح التي نحققها في المقهى مجددًا وتطوير موظفينا وصقل مهاراتهم، حيث لم نركز يومًا على البحث عن المستثمرين ورفضنا الكثير من العروض التي قُدّمت لنا لأننا نؤمن بحقيقة مفادها أنه يتعين علينا ألا نثقل كاهلنا بمزيد من الضغوط التي قد تصرف أنظارنا عن تحقيق الرؤية التي نصبو إليها. هذا ولا نغفل عن ذِكر المساعي التي بذلها شركائنا في النجاح، حيث تخلوا عن رواتبهم لفترة طويلة جدًا".

هذا وقد ساهمت معرفة هشام أبو بكر وإلمامه بالصيدلة في فهم الجوانب العلمية للأنواع المتخصصة من القهوة، كما تعلّم هو وفريقه الكثير مما يجب عليه تطبيقه في عملهم، ناهيك عمّا اكتسبوه من مهارات تتعلق بذلك، حيث جاء هذا كلّه نتيجةً "الدروس التي تعلّموها مباشرةً من الأخطاء التي ارتكبوها واتباع نهج الخطأ والمحاولة مِرارًا وتكرارًا للوصول في نهاية المطاف إلى الابتكار والإبداع". علاوةً على ذلك، كانت المبادرة التي جاء بها المؤسسون أساسًا في تحقيق النمو والازدهار. وأضاف هشام أو بكر معولًا على ذلك: "تمكّنا من إرساء علاقة رائعة مع مجتمع عُشّاق القهوة على الصعيد العالميّ، فأصبحنا في عام 2016 عضوًا يملك حق التصويت في جمعية القهوة المختصة وذلك من خلال المشاركة في الفعاليات وورش العمل التي تُنظمها أهم المعارض المختصة بالقهوة في شتى بقاع الأرض. لا يَسعُني القول إلا أن مسيرة التعلّم والتطوير هذه لا يُمكن أن تنتهي يومًا".

في نهاية الحديث، قدّم هشام أبو بكر نصيحة قيّمة لروّاد الأعمال الشباب، قائلًا: "في معظم الأحيان، قد لا تكون طبيعة الحياة التي يعيشها روّاد الأعمال مثيرةً للاهتمام أو ممتعةً جدًا في نظر الجميع، لكن لا ننكر أبدًا أنها أكثر فائدة وتحمل الكثير من المعاني بين طياتها. لذا، إذا كنت قادرًا على التخلي عن سُبل راحتك والخروج من البوتقة التي اعتدت عليها في سبيل تحقيق شغفك أو الأحلام التي تؤمن بها، فلا تتردد وسارع في تحقيق ذلك".



الأدوات المالية

الأدوات المالية

يُتوقّع منك على اعتبارك رائد أعمال ما زلت في المراحل الأولى من مسيرتك الريادية الاعتماد على مدّخراتك الشخصية والتمويل الذاتي (الاعتماد على الموارد المُتاحة)؛ إذ يُحتمل لهذا أن يستمر للأعوام الأولى من عمر مشروعك وشركتك الناشئة. وعليه، يُمكن تأمين التمويل من خلال الاستعانة بالمصادر التمويلية الابتدائية الثلاثة (الأصدقاء، والعائلة، والمغامرون) – فهذه المصادر ندر ما تستلزم ضمانات رهنية و/أو تأمينية[5]، أو بيانات مالية مدققة، أو حصص في شركتك الناشئة؛ إذ أن هذه قد يصعب الوفاء بها في المراحل الأولى من عمر شركتك الناشئة. واستكمالًا، وعلى الرغم من نجاعة الاقتراض من العائلة والأصدقاء، فلا يُرجّح للمبالغ المقترضة أن تكون تلك المبالغ الكبيرة التي قد تحتاج إليها في مراحل متقدمة من عمر مشروعك وشركتك الناشئة.

وبناءً على ما تقدّم، سيكون من المتعيّن عليك كرائد أعمال، عند مرحلة ما، الاستعانة بالجهات التمويلية الرسمية، مثل: البنوك، وصناديق رؤوس الأموال الجريئة، وصناديق رؤوس الأموال الخاصة، ومؤسسات التمويل متناهي الصغر، وغيرها من الجهات – فهذه تُتيح أدوات مالية عدّة، مثل: أنشطة الاستدانة، بيع أسهم، وبرامج التمويل المتوسط، والمنح؛ المخصصة لأغراض المساعدة في تمويل الأنشطة التنموية التي تمارسها شركتك الناشئة. وعليه، ففهم هذه الجهات، وطبيعة الأدوات المالية التي تُتيحها، وتكاليفها المباشرة وغير المباشرة، يعد أمر بالغ الأهمية بالنسبة لك؛ إذ يساعدك هذا في تحديد السبل والسوائل التمويلية الأنسب بالنسبة لمشروعك وشركتك الناشئة في كافة المراحل، وما يصحبها من جولات تمويلية.



[5] أصول تُرهن كضمان تأميني في مقابل تأمين الديون، ويُحجز على مثل هذه الأصول في حالة تعثّر المقترض أو تخلفه عن السداد (أمثلة عليها: السيارات، والأراضي، والمنازل، وما إلى ذلك)

دراسة حالة المفكّرون الصغار

تُعرّف شركة "المفكّرون الصغار" باعتبارها شركة تقنية تعليمية تُصنّع وتعدّ منتجات وموارد تعليمية تهدف إلى النهوض بأنشطة تعلّم اللغة العربية في أوساط الأطفال الذين بلغوا سنّ الالتحاق بالمدرسة؛ إذ يكمن الهدف من ذلك في تحسين مخرجات التعليم، ورفع المهارات، وتعزيز الأواصر الثقافية – فمنذ تأسست في العام 2004 على يد راما الكيالي ولمياء الطباع، ظلّت شركة "المفكّرون الصغار" تقدّم البرامج والموارد التعليمية المختلفة؛ إذ تخدم الشركة حاليًا أكثر من 200 مدرسة خاصة وحكومية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا – فتقدّم الشركة تجارب تعليمية تفاعلية لأكثر من 80,000 طالب على الصعيد العالمي، بمن فيهم اللاجئون من الطلبة، عبر مجموعة من البرامج المدرسية التصحيحية. واستكمالًا، وفي العام 2005، انضمت إلى المُؤسِستين سلوى كتخدا كمُؤسِسة شريكة؛ إذ جلبت معها بدورها خبرتها في صناديق رؤوس الأموال الجريئة، وتتولى حاليًا المسؤولية عن تنسيق الاستراتيجية والأنشطة التنموية في الشركة.

باشرت الشركة أعمالها في المستهلّ في الأردن؛ موقع مكتبها الرئيس، بالتوازي مع تواجدها في دولة الإمارات أيضًا. أمّا على مدى الأعوام الأربعة الأخيرة، فكانت الشركة قد أرست لها وجودًا على صعيد عملياتها التشغيلية في كل من: المملكة العربية السعودية، ولبنان، ومصر، وقطر، وعلى صعيد الإيرادات السنوية، فهذه قد تجاوزت المليون دولار أمريكي، ويُتوقّع لها أن تتضاعف بصفة سريعة.

شهدت شركة "المفكّرون الصغار" نجاحات عدّة في تأمين المصادر التمويلية من عددٍ من الجهات التمويلية – فكانت في البدء قد عمدت إلى الحصول على التمويل المبدئي من شركة "أويسس 500"، وأتبعت جهودها هذه بجولة تمويلية اعتمدت على المستثمرين الملائكيين، ومن ثمّ جولة اعتمدت على التمويل المؤقت (المجموعات الملائكية، والمكاتب العائلية، والأفراد)، ومن ثمّ جولة تمويلية من الجولات "أ" (رؤوس الأموال الجريئة). وعليه، كانت كافة المصادر التمويلية المُحصّلة على شكل استثمارات سهمية، ما عدى جولة التمويل المؤقت؛ التي أخذت شكل قرض قابل للتحويل – فكان هذا قد حُوّل إلى رأس مال سهمي في مرحلة لاحقة.

وعليه، كانت جهود تأمين المصادر التمويلية قد تكلّلت بالنجاح؛ نتيجة لجاهزية الشركة حينها، وإلمامها بكافة التبعيات القانونية والمالية المترتبة عن تأمين مثل هذه المصادر. وتضيف سلوى في هذا الشأن:

"على روّاد الأعمال والمشاريع الريادية والشركات الناشئة الإلمام بشؤونهم المالية (لما لهذه من ارتباط وثيق بتأمين المصادر التمويلية، وفهم العوامل المؤدية إلى انخفاض القيمة السهمية، والخروج بتقييمات صحيحة، وما إلى ذلك)، وتتبّع قدرتهم على الاستمرار عند ثبوت الإيرادات والمصاريف ومعدّل إنفاقهم. وأمّا بحديثي عن نفسي، فأُرجِع سبب تولّي منصب المؤسس المشارك إلى امتلاكي للخبرات هذه التي أضافت إلى الفريق، وبالأخص تلك المرتبطة بجمع الأموال."

وكانت سلوى قد أكّدت على وجوب بذلِ المُؤسّسين كافة الجهود الممكنة في فهم وتعلّم مثل هذه المفاهيم، فضلًا عن تجنّب إسنادِ المسؤولية عن هذه الأمور إلى جهات خارجية – فأضافت:

"على المُؤسّسين اليوم فهم طُرق عقد الصفقات والتفاوض إزاءها، إضافة إلى الإلمام بالشؤون المالية في عمومها، وإلّا عزف المستثمرون عن الاستثمار في مشاريعهم وشركاتهم. وعليه، لا يُمكن إسناد المسؤولية عن هذه الأمور إلى جهات خارجية – فهذه المهارات تستوجب إلمام المُؤسّسين بها. وبناءً على ما تقدّم، تحظى المهارات الإدارية بأهمية متزايدة اليوم – فعلى المُؤسّسين امتلاك مثل هذه المهارات؛ لتعيين الموظّفين والاستبقاء عليهم، والنهوض ببيئة مُؤسّسية سليمة تُساعد في أن يكون لرؤاهم أثر ملموس على أرض الواقع."

الأدوات المالية

يشتمل القسم الآتي على لمحة عامة موجزة حول الأدوات والطرائق المالية الأبرز المتاحة أمامك في الأردن (بالأخص المنح، وأنشطة الاستدانة، وتمويل الأسهم، وأنشطة التمويل المتوسط "ميزانين")، وحسنات وسيّئات كلٍ منها.

رأي الخبيـــــر

"يُعدّ اختيار المستثمرين الصحيحين أمرًا غايةً في الأهمية – فعلى المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة إيجاد المستثمرين المناسبين الذين يعودون بقيمة إضافية إلى جانب استثماراتهم النقدية. وعليه، فمن غير المحبّذ اعتبار أنشطة الاستدانة إلّا في الحالات التي يكون فيها روّاد الأعمال قادرين على سداد الفوائد المترتبة عن تلك الأنشطة، وسواها، يتعيّن عليهم اللجوء إلى التمويلات السهمية. وعمومًا، تعتمد المبالغ المالية المتعيّن تأمينها على احتياجات المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة بصفة رئيسة، بالإضافة إلى أقربِ تقييمٍ تُمكن المحاجاة معه أو يقبله المستثمرون – فلا يتعيّن عليك كرائد أعمال تأمين مبالغ مالية ضخمة لا يُمكنك تبريرها في مقابل ضآلة تقييمات مشروعك وشركتك؛ لكي يتسنّى لك تجاوز الأخطار التي تجيء مع الجولة التمويلية "أ" وما يليها من جولات – أي امتلاك حصص ملكية زائدة تُتيح تأمين مزيدٍ من الأموال مستقبلًا في مقابل حصص سهمية في المشاريع والشركات. أمّا فيما يخص المستثمرين، فبعضهم قد يعود بالضرر على المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة – فوجب التنبّه هنا. ويجدر التنويه هنا إلى ضرورة مراجعة وتنقيح الشروط والأحكام الجوهرية التي قد تشتملها اتفاقيات الأعمال؛ إذ ألّفنا في "أويسس 500" نساعد الشركات الناشئة في كافة الأمور المتصلة بهذه، وعند كلّ مرحلة من مراحل عمرها."

– لمى فواز، المدير التنفيذي، أويسس 500

المنح

تُعرّف المِنح على أنها مبالغ مالية تُقدّمها الجهات المانحة للمشاريع الصغيرة والشركات الناشئة بالمجان (الجهة المستفيدة من المنح). وعليه، تُقدّم هذه المنح في مقابل التزام روّاد الأعمال بمجموعة محدّدة من الشروط والأحكام، أو متطلبات أخرى تحدّدها الجهة المانحة؛ سيّما الالتزام بتأدية بمجموعة محددة من الأنشطة المرتبطة بمجالات تركيزِ الجهة المانحة و/أو أولوياتها.

لا يستلزم مع المنح السداد أو اقتطاع نسبة سهمية أو ربحية – فتُختصّ المنظمات غير الربحية، دونًا عن سواها، بالمنح عادةً، بيد أنّ بعض شركات الأعمال التي يترتّب عنها أثرٌ مجتمعي معيّن يصب في مصلحة الجهات المانحة، قد تكون مؤهلة للحصول على المنح[6]. وعليه، يُمكن للمنح مساعدة المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة خلال مراحلها الأولى أثناء سعيها إلى تأمين مصادر تمويلية أخرى، سيّما أنشطة الاستدانة و/أو الاستثمارات السهمية؛ نظرًا إلى محدوديّة عملياتها التشغيلية، وغياب البيانات المالية و/أو الحسابات المدقّقة، وقلّة الربحية المتأتية عن الأعمال أو الأفكار الريادية – فلهذا السبب بالذات؛ تنطوي المِنح عادة على مبالغ أقل مقارنةً بأنشطة الاستدانة أو أنشطة شراء الحصص السهمية، وتُصرف في العموم على مراحل، مرتبطة بمخرجات ونتائج معينة وتتطلب تقارير مفصلة من الجهات المستفيدة من المنح.

تصرفِ المِنح عادةً من قبل المؤسسات والجمعيات الخيرية، والجهات الحكومية، أو شركات القطاع الخاص (كجزءٍ من مسؤوليتها الاجتماعية المؤسسية)، بالإضافة إلى المنظمات الوطنية والدولية – فتُخصّص هذه المِنح عادةً لتُغطي مصروفات محدّدة، مثل: المشتريات الرأسمالية، والتكاليف التسويقية، ورواتب الاستشاريين، ونحو ذلك. وبناءً على ما تقدّم، قد تتّخذ المِنح شكل الجوائز أو المكافآت، وقد تُقدّم أيضًا في السياقات التنافسية – ففي هذه الحالة، يتوجب على المتقدمين للحصول على المِنح تبيان مدى ارتباط أفكارهم وأعمالهم بسياق المنافسة؛ إذ يعمد فريق تحكيميّ مُخصص إلى اختزال قائمة المتقدّمين، واختيار أحد الفائزين تبعًا مع ذلك.

يُمكن تأمين المنح أيضًا من خلال حملات التمويل الجماعي (تتعيّن التفرقة هنا بين التمويل الجماعي والاستثمار الجماعي) التي تُطلق عادةً عبر الإنترنت؛ إذ قد تتّخذ هذه الحملات شكل التبرّعات، أو تمويلات رؤوس الأموال المستهدفة للمشاريع المستقبلية، أو أنشطة الاستدانة. واستكمالًا، يُمكن أن تُقدّم التمويلات الجماعية في سياق رغبة الجماهير في تمويل إنتاج أحد المنتجات الواعدة قبل أن تُتاح هذه في الأسواق؛ هذا لجمع المبالغ المالية اللازمة لتغطية تكاليف التصنيع والإنتاج. وبناءً على ما تقدّم، قد تُوزّع جوائز تقديرية على المتبرعين نظيرَ مشاركتهم في حملات التمويل الجماعي عُقب استكمال المشروع، مثال هذه: دعوة المتبرعين إلى العشاء، أو إدراج أسمائهم ضمن شارة نهاية أحد الأفلام التي ساعدوا في تمويلها.

وكذا، يُمكن للمنح أن تكون إمّا تجاوبية أو استراتيجية/استباقية – فتُعرّف المنح التجاوبية على كونها المنح المُقدّمة من الجهات المانحة التي لا تُمانع تلقي طلبات التمويل من الجهات المستفيدة من المنح دون شرط مسبق؛ الأمر الذي يُتيح مرونةً أكبر على صعيد مجالات تركيز أنشطة الجهات المستفيدة من المنح والمستحقة للتمويل. وعلى صعيد آخر، تُعرّف المنح الاستراتيجية/الاستباقية على أنها المنح التي تُطلب لأغراض خاصة؛ إذ تعمد الجهات المانحة في هذه الحالة إلى إشهار نيّتها تلقي الطلبات بصفة مشروطة، ويتعيّن عند ذلك على المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة التقدّم؛ للحصول على المنح.

[6] بتناولنا للحالة موضع الدراسة: "بالفرن" – فهذه الشركة كانت قد حصلت على منحة مالية نظيرَ تركيزها على عمالة المرأة.

الأدوات المالية

المنـح

الإيجابيـات

- تُصرف المنح بالمجان، ودون أن يترتّب عنها أية التزامات مالية أو متطلبات تستوجب السداد
- في بعض الحالات نادرة الحدوث، تكون الجهات المانحة مُلتزمة بصرف مبالغ مالية معيّنة على شكل مِنح؛ لذا، فهذه قد تعمد إلى الموافقة على الطلبات المُقدّمة لها بيسر أكبر مقارنةً بغيرها من الجهات المانحة
- لا يترتب عن المِنح تدخل الجهات المانحة في أنشطة المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة، وعملياتها التشغيلية اليومية.

السـلبيـات

- تنطوي المِنح على مبالغ مالية أقلّ من الأدوات المالية النظيرة، من أمثال: أنشطة الاستدانة وعمليات شراء الحصص السهمية
- تنطوي المِنح على معايير أهلية أكثر صرامة، هذا بالإضافة إلى اشتراطات الإبلاغ العديدة
- تُصرف المِنح في العادة على مراحل؛ الأمر الذي يتطلّب وقتًا أطول في تحصيلها مقارنةً بأشكال التمويل الأخرى
- قد لا تتّصف الجهات المانحة بالمرونة دومًا – فبعضها قد يتعذّر عليه استيعاب المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة التي تنوي تغيير نموذج عملها أو العمل باستراتيجية جديدة في مرحلة معينة

الجـدول الزمنـي

1. تتلقى الجهات المانحة الطلبات (سواء بصفة مباشرة أو لأغراض مُخصصة) من المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة؛ التي تقدّم بدورها التفاصيل حول أفكارها و/أو أهدافها، وعملياتها التشغيلية، وجوانبها المالية، والآثار المُزمع تحقيقها.
2. تُقيّم الجهات المانحة الطلبات الواردة – فإذا خلصت إلى أن إحدى الشركات الناشئة تستوفي معايير الأهلية، تُقيّم هذه بصفة أكثر تفصيلًا؛ إذ تقارن أداءها وإمكانياتها بغيرها من الشركات المتقدّمة بطلباتها، ومن ثمّ تشرع تنفيذ عمليات التحقق/التدقيق الواجبة.
3. يُشرع في تنفيذ عمليات التحقق/التدقيق الواجبة، ومن ثمّ تُدقّق كافة بيانات الشركات الناشئة المالية، وسياساتها، وإجراءاتها، وعملياتها التشغيلية.
4. في حال أفضت عمليات التحقق/التدقيق الواجبة إلى إمكانية تلقي الشركات الناشئة و/أو روّاد الأعمال للأموال، وفي حال خلصت تقييمات الجهات المانحة إلى استيفاء الشركات الناشئة و/أو روّاد الأعمال لكافة اشتراطات ومعايير الأهلية، تُصرف عندها المبالغ التمويلية؛ إمّا على دفعة واحدة، وإمّا على مراحل (لضمان الامتثال لكافة الشروط والمتطلبات التي تُفرض نظير صرف المِنح).

الأدوات المالية

الاستدانة

تُعرّف الاستدانة على أنها نشاط يُستحق معه صرف مبالغ مالية مشروطة السداد، تُقدّم نظيرَ هامشٍ ربحيّ مُحدّد، وتكون هذه مستحقة السداد عند مرحلة لاحقة. وعليه، تُعدّ القروض التي تقدّمها المؤسسات المالية (كالبنوك على سبيل المثال) أحد أكثر أنواع الديون المتعارف عليها؛ إذ تُصرف هذه نظيرَ فائدة ماليّة مُحدّدة يلتزم روّاد الأعمال أو الشركات الناشئة بسدادها بعد انقضاء فترة معيّنة.

وبناءً على ما تقدّم، تُعدّ البنوك، ومؤسسات التمويل متناهي الصغر، والبنوك الإنمائية، من بين المصادر الأكثر شيوعًا المانحة لبرامج التمويل بالاستدانة/الاقتراض. ومن ناحية أخرى، يُمكن الاستدانة من العائلة والأصدقاء بصورة مماثلة، ويُمكن تأمين مصادر التمويل بالاستدانة/الاقتراض من خلال منصّات التمويل الجماعي والمؤسسات المالية الأخرى[7] – فمن بين أهم أدوات الدين: التسهيلات الائتمانية؛ التي تُعرّف على أنها قروضٌ تغطي النفقات اليومية، إضافةً إلى أنشطة التعميل والحسومات الحسابية؛ التي تنطوي في الأصل على بيع الديون/المبالغ مُستحقّة السداد لجهة أخرى بسعرٍ مُخفّض.

وبالإضافة إلى أشكال الدين التي أوردناها آنفًا، ثمّة أشكال أخرى متوافقة مع الشريعة الإسلامية – فهذه تتّخذ عادةً شكل أصولٍ ملموسة لا تُستحق معها أية فوائد ماليّة كانت.

أمّا عن الميزات التي تتميز بها أنشطة الاستدانة عن أشكال التمويل الأخرى، فهذه تُختزل في كونها لا تفرض روّاد الأعمال التخلي عن جزءٍ من حصصهم السهمية – وبالتالي تدعم مُختلف منشآت الأعمال في التوسّع، إذا ما امتلكت تدفقات نقدية مستقرة، وخطط توسّع واضحة.

وبخلاف ما تنطوي عليه أنشطة الاستدانة من منافع، فيترتب عليها عددٌ من الأخطار التي تتفاوت في حدّتها، فضلًا عن أنها تشترط استيفاء مجموعة من المتطلبات التي لا يقدر جميع روّاد الأعمال والشركات الناشئة على الوفاء بها. وكذا، فمن بالغ الأهمية تأمين النقد عند المراحل الأولى من عمر المشروع الصغير أو الشركة الناشئة؛ للدفع بعجلة النمو – ولذل يلجأ روّاد الأعمال والشركات الناشئة الى الاستدانة رغم الأعباء التي تفرضها.

وعليه، يتعيّن على الجهات المانحة للدين التأكد من كون الجهات المستدينة قادرة على الوفاء بالتزاماتها إزاء سداد الدين – فتعمد هذه عادةً إلى طلب بيانات مالية مُدقّقة عن عدّة أعوامٍ مالية، تُبرهن كفاءة الجهة المستدينة من حيث استقرار تدفقاتها المالية وقدرتها على النمو خلال السنوات القادمة؛ إذ تعمد هذه الجهات إلى استبعاد أغلبية المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة التي تقف عند مرحلة توليد الأفكار، أو مرحلة إعداد منتج الحد الأدنى، أو مرحلة التمويل الذاتي.

وبصورة مماثلة، تطلب الجهات التمويلية تقديم الرهون إضافية، و/أو الضمانات، أو إحضار من يكفل عملية الاستدانة؛ لضمان القدرة على تحمّل الديون تلافيًا لنشوء حالات يتعذّر معها على المستدين سداد الدين. وعليه، تتّخذ الرهون/الضمانات الإضافية عادةً شكل الأصول المادية – فتنقسم هذه إلى أصول منقولة (كالمركبات، والسلع، والذهب، والمجوهرات، وما إلى ذلك)، وأخرى غير منقولة (كالعقارات). ويُمكن أيضًا تعريف الديون المضمونة على أنها "ديون ممتازة" مستحقة الدفع أولًا في حالات الإفلاس أو التسييل (بيع الأصول في مسعى إلى تعويض الخسائر). وعلى النقيض من هذا، لا تتطلب "الديون غير المضمونة" أي رهون/ ضمانات إضافية أو جهات تكفل عملية الاستدانة، بيد أنها تستلزم فرض الجهات المانحة للدين لمزيدٍ من الفوائد المالية؛ للتعويض عن الأخطار المرتفعة – فهذه الديون تعرّف عادةً بأنها "ديون ثانوية" تُدفع أخيرًا بعد عملية الإفلاس او التسييل.

وإذا ما أردنا الخوض في سلبيات الديون، توجّب علينا هنا التنويه إلى المبالغ الباهظة المترتبة عن سداد الديون – فهذا ينطبق بصفة خاصة في الحالات التي تكون فيها التوقعات إزاء عمليات السداد غير دقيقة، أو في الحالات التي تطرأ فيها عوامل خارجية تحول دون مقدرة روّاد الأعمال أو الشركات الناشئة على سداد الديون؛ الأمر الذي يمثّل مخاطرةً كبيرة بالنسبة للجهات المُقرضة.

وبناءً على ما تقدّم، تعمد بنوك عدّة – وبالأخص التي لها صفة تنموية – إلى تقديم "قروض مُيسّرة"، يسهُل الوفاء بشروطها ومتطلباتها، سيّما القروض صفرية ومنخفضة الفائدة. ومن بين المزايا العديدة التي تُتيحها هذه البنوك: منح المستدينين والمقترضين فترات إمهال (كأن تُخصّص فتراتٍ مُعيّنة لا يتوجب عندها دفع أي دفعات القرض) واستهلاك (كأن تُخصّص فتراتٍ مُعيّنة تُخفّض فيها الديون؛ جرّاء الالتزام بالسداد) أطول، وإعفاءهم من الحاجة إلى تقديم أي رهون/ ضمانات إضافية، وتزويدهم بالعديد من المزايا الأخرى التي تُخفّف من وطأة الحمل الواقع على كاهلهم.

من أبرز أدوات التمويل الإسلامي

المرابحة

تُعرّف المرابحة على أنها النظام الذي يتيح اشتراء الجهة البائعة (كالبنوك مثلًا) للسلع، وإعادة بيعها للعميل بسعرٍ نهائي أكبر؛ على أن يُسدّد المشتري سعر هذه السلع على أقساطٍ ثابتة.

المضاربة

تُعرّف المضاربة على أنها النظام الذي يتيح لأرباب المال (كالمستثمرين والمودعين) إتاحة مبالغ مالية يُمكن للمضارب (ومثالهم الأفراد، والجهات المختلفة، والبنوك) الاستثمار فيها نظيرَ رسمٍ مُعيّن.

المشاركة

تُعرّف المشاركة على أنها النظام الذي يتيح لمستثمرَين أو مودعَين اثنين (سيّما شركات الأعمال) استثمار المال بصفة مشتركة في أحد الأنشطة؛ إذ تُوزّع الأرباح تبعًا لنسبة يُتّفق عليها بصفة مسبقة

[7] من الأمثلة على المصادر المانحة لبرامج تمويل الإستدانة، الآتي: التعاونيات الائتمانية؛ وشركات التمويل الاستهلاكي؛ وشركات التمويل التجاري؛ والشركات المانحة للائتمان التجاري؛ وشركات التأمين؛ وشركات التعميل؛ وشركات التأجير.

الأدوات المالية

الاستدانة

الإيجابيـــات

- تُتيح أنشطة الاستدانة لروّاد الأعمال والشركات الناشئة إمكانية تجنّب التخلي عن الحُصص السهمية، وبالتالي الاحتفاظ بكامل الملكية
- لا تنطوي أنشطة الاستدانة على ذات متطلبات الإبلاغ عن النتائج الملحّة التي تستلزمها المِنح على سبيل المثال
- يندرج تحت أنشطة الاستدانة العديد من منتجات وخدمات الدين؛ التي تخدم بدورها شريحة واسعة من المقترضين وشركات الأعمال
- تُتيح أنشطة الاستدانة للمستدينين إمكانية سداد ما استحقّ عليهم من مبالغ على فتراتٍ ثابتة ومُحدّدة؛ الأمر الذي يعطي مجالًا أكبر للتخطيط.

الســلبيـات

- قد تكون القروض وخدمات الدين مُكلفة من حيث السداد، هذا بالإضافة إلى كونها تنطوي على أخطار ملحوظة بالنسبة لروّاد الأعمال والشركات الناشئة، سيّما إذا كانت التوقعات المالية تشهد تغيراتٍ بصفة دورية
- تفرض أنشطة الاستدانة على الجهات المُقرضة – بصفةٍ عامةٍ – الحصول على بيانات ماليّة عن عدّة أعوامٍ مالية مضت، إضافةً إلى كونها تشترط على المتقدّمين للحصول على القروض تقديم رهونٍ/ ضمانات إضافية و/أو الإحالة على جهة كفيلة تضمن القرض في حالات التخلّف عن السداد؛ الأمر الذي يُحتّم على الجهات المُقرضة استبعاد العديد من المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة التي ما زالت في مراحلها الأولية.

الجــدول الزمنـــي

1. يتقدّم روّاد الأعمال والمشاريع الصغيرة والشركات الناشئة بطلباتٍ للحصول على القروض أو الانتفاع بمُختلف خدمات الاستدانة من أحد البنوك أو مقدّمي خدمات الدين (كالصناديق الإنمائية)، أو إحدى مؤسسات التمويل الأصغر.
2. يطلب مقدّمو خدمات الدين من المتقدّمين بطلباتهم تقديمَ كافة الوثائق والمستندات الداعمة – سيّما تلك المرتبطة بالرهون/ الضمانات الإضافية و/أو الجهات الكفيلة – وخُطط الأعمال ذات الصلة، والبيانات المالية المُدقّقة (عن آخر ثلاثة أعوام كحدٍ أدنى في بعض الحالات). وقد يطلب مقدّمو خدمات الدين أحيانًا عقد اجتماعٍ مع روّاد الأعمال أو مُمثّلي الشركات الناشئة كجزءٍ من مساعي الإقناع الأخيرة – فإن خلص مقدّمو خدمات الدين إلى استيفاء روّاد الأعمال أو الشركات الناشئة لكافة المُتطلّبات المساقة، شرع مقدّمو خدمات الدين إلى تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة.
3. يُشرع في تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة، ومن ثمّ تُدقّق كافة بيانات الشركات الناشئة المالية، وسياساتها، وإجراءاتها، وعملياتها التشغيلية.
4. في حال أفضت عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة إلى إمكانية تلقي الشركات الناشئة و/أو روّاد الأعمال للأموال، تُصرف عندها المبالغ التمويلية.

الأدوات المالية

أنشطة التمويل السهمي

تُعرّف أنشطة التمويل السهمي على أنها الأنشطة التي تُصرف معها المبالغ النقدية مقابل حصّة سهمية في الشركة المستفيدة من هذه الأنشطة – فلا يترتّب عنها أي التزامات بالسداد على روّاد الأعمال أو الشركات الناشئة.

صُمّمت الاستثمارات السهمية؛ لأغراض تعويض المستثمرين عن استثماراتهم من خلال ما تُحقّقه الشركات المُستثمر فيها من نمو مستقبلي، أو باقتطاعِهم جزءًا من إيرادات تلك الشركات، أو عن طريق بيعِهم لحصصهم في تلك الشركات مستقبلًا (الخروج من الإطار الاستثماري). وعليه، تتراوح قيمة الاستثمارات السهمية بين بضعة آلافٍ من الدنانير وبين الملايين منها؛ هذا بالاعتماد على مستوى تطور وحجم الشركات الناشئة، وطبيعة المراحل التي تمرّ بها (بدءًا بمرحلة وضع الأفكار، وحتى بلوغ مرحلة تأمين المصادر التمويلية) – فتتأتى هذه الاستثمارات في العادة من العائلة والأصدقاء، والمستثمرين الملائكة، وصناديق رؤوس الأموال الجريئة، وشركات رؤوس الأموال الخاصة.

رأي الخبيـــــر

تُبنى قراراتنا الاستثمارية في العادة على المنتجات أو الخدمات الأولية التي تطرحها أو تقدّمها الشركات الناشئة؛ لذا، فمن غير المُتوقّع لهذه أن تكون قد أعدّت بياناتها المالية بعد. وعليه، نطلب من هذه الشركات تزويدنا بكافة الخطط والتوقعات ذات الصلة. وفي الحالات التي تكون استثماراتنا في شركات تمتلك منتجات أو خدمات نهائية، نستلزم عندها تقديم البيانات المالية المدققة. وأما بالنسبة للاستثمارات التي تأتي في مراحل لاحقة، فنحن نساعد المُؤسسين على استحداث غُرفٍ بيانية تحوي كافة معلومات وبيانات الشركات المدققة، سيّما تلك المرتبطة بالتدفقات النقدية والتحليلات الزمنية.

– لمى فواز، المدير التنفيذي، أويسس 500

وبناءً على ما تقدّم، وجب التنويه هنا إلى كون الاستثمارات السهمية تنطوي على العديد من الأخطار بالنسبة للمستثمرين؛ إذ أن مثل هذه الاستثمارات لا تكون مضمونة برهون/ ضمانات إضافية و/أو بجهاتٍ تكفلها، هذا بالإضافة إلى كونها لا تستوجب سداد أي مبالغ نظيرَ السيولة المالية المُضخّة – فهنا من المُمكن أن يحدّ المستثمرون من الأخطار المترتبة عليهم من خلال تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة؛ هذا بالتركيز على ما يملكه فريق عمل الشركة الناشئة من إمكانيات النجاح، وعلى الفكرة العامة التي تقوم عليها الشركات الناشئة، كبديل عن التركيز على التدفقات النقدية والحصص السوقية الحالية.

وكذا، تنظُر عملية التقييم التي يشرع فيها المستثمرون في الإمكانات التي تنطوي عليها الأفكار التي تقوم عليها المشاريع الصغيرة والشركات الناشئة، بالإضافة إلى مهارات فريق العمل وخبراته السابقة، وعدد العملاء (سيّما عدد العملاء عند مرحلة إعداد منتج الحدّ الأدنى، واعداد العملاء الآخذة في التوسّع، واعداد العملاء المترددة على المنتج أو الخدمة)، وخطط وتوقعات الأعمال. إن غياب الضمانات التي من شأنها تعويض المستثمرين عن الأخطار المتكبّدة، قد تؤدي الى تدخل هؤلاء في إدارة الشركات وعملياتها التشغيلية؛ وذلك حسب حجم استثماراتهم وحصصهم السهمية في تلك الشركات – فمن الضروري امتلاك روّاد الأعمال أو الشركات الناشئة الراغبة في الانتفاع بالتمويلات السهمية المتأتية عن المستثمرين الداعمين، لكافة المعارف والخبرات القطاعية ذات الصلة؛ لتحسين فرص نجاحهم/نجاحها.

مـثـال

يشرع ليث – أحد روّاد الأعمال الواعدين – بتأسيس شركةٍ له، ومن ثمّ يعمد أحد المستثمرين إلى تقييم شركة ليث بـ 10,000 دينار أردني – فيشتري 10 بالمائة من أسهم الشركة بمبلغ 1,000 دينار أردني. مع مرور الوقت، تكبُر شركة ليث؛ لتصل تقييمها إلى 100,000 دينار أردني – فمع علمنا بحصّة المستثمر الأولية، والبالغة 10 بالمائة من أسهم الشركة، يكون المستثمر قد حقّق عائدًا استثماريًا بواقع 9,000 دينار؛ إذ ضاعف هذا من استثماره السهمي بواقع 10 أضعاف.

الأدوات المالية

أنشطة التمويل السهمي

الإيجابيــات

- لا تترتب عن أنشطة التمويل السهمي أي التزامات بالسداد
- يعود المستثمرون الداعمون من ذوي المعارف والخبرات بمنافع كبيرة على روّاد الأعمال والشركات الناشئة.

الســلبيــات

- يُمكن للتنازل عن حصص سهمية كبيرة في المراحل الأولى من عمر الشركات الناشئة أن يحدّ بصورة كبيرة من قدرة هذه الشركات على تأمين التمويلات في مراحل متقدمة من دورة حياتها؛ الأمر الذي يُؤثر سلبًا على جهودها التوسعيّة
- يحدّ التنازل عن الحصص السهمية من سيطرة روّاد الأعمال على شركاتهم الناشئة، ويُقلّل من عائداتهم المالي
- يُمكن للمستثمرين العجولين الباحثين عن سُبل للخروج من الإطار الاستثماري التأثير سلبًا على الشركات الناشئة

الجــدول الزمنــي

1. يبدأ روّاد الأعمال أو القائمين على الشركات الناشئة بتوخي مسلكٍ يُتيح لهم التواصل مع المستثمرين المُحتملين.
2. في حال أعرب المستثمرون المحتملون عن رغبتهم في الاستثمار، يُرسل هؤلاء بدعواتٍ إلى روّاد الأعمال أو القائمين على الشركات الناشئة، يدعوهم إلى حضور اجتماعٍ يهدف إلى الخوض في الشؤون الاستثمارية في إطار مساعي الإقناع الأخيرة؛ هذا لفهم طلبات روّاد الأعمال أو القائمين على الشركات الناشئة (كحجم التمويل المطلوب مقابل نسبة الأسهم المُقترحة)، وقد يطلب هؤلاء معلومات إضافية، سيّما المعلومات المالية، وخطط الأعمال، والمرجعيات، الداعمة جميعها لمساعي تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة.
3. يُشرع في تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة، ومن ثمّ تُدقّق كافة بيانات الشركات الناشئة المالية، وسياساتها، وإجراءاتها، وعملياتها التشغيلية.
4. في حال أفضت عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة إلى إمكانية تلقي الشركات الناشئة و/أو روّاد الأعمال للأموال، تُصرف عندها المبالغ التمويلية، ويعمد المستثمرون إلى مراقبة أداء تلك الشركات وامتثالها لشروط وأحكام التمويل.

دراسة حالة

تطبيق بالفرن

يُعدّ "بالفرن" تطبيقًا للهواتف الذكية، يُمكن من خلاله طلب الأطعمة المنزلية من مطابخ منزلية عدّة، هذا بالإضافة إلى أنّ التطبيق يُقدّم خدمات الطعام المستهدفة للفعاليات الشخصية والمهنية الكبيرة. تأسست منصة "بالفرن" في العام 2016، ومنذ ذلك الحين، ذاع صيت المنصة بين أواسط الموظفين في الأردن الراغبين في الحصول على وجبات طعام منزلية أثناء استراحات الغداء. وعليه، تُعدّ منصة "بالفرن" حالة مميزة؛ إذ تمكّنت هذه الشركة الناشئة من تأمين عددٍ من المصادر التمويلية المُختلفة، سيمّا تلك المتأتية عن الجهات المانحة، والمستثمرين الملائكة، والشركات الخاصة، وصناديق رؤوس الأموال الجريئة والخاصة. وعليه، ومنذ تأسيسها، تجاوز إجمالي حجم البضائع المبيوعة حاجز الـ 400,000 دولار أمريكي، ويُتوقّع للشركة أن تُتابع النمو بصفة كبيرة مع اعتزام الشركة التوسّع صوب منطقة الخليج العربي عامَ 2020.

واستكمالًا، كان نموذج العمل التناظري (نظير-إلى-نظير) قد استرعى انتباه مؤسس الشركة، السيد محمد البطيخي، إبان العام 2013، بعد قراءته كتاب "حلول المستثمرين" لمؤلفه " كلايتون كريستنسن"؛ الذي كان قد أورد وصفًا بطبيعة التقنيات الثورية والقطاعات/الاقتصادات المشتركة – فما كان هذا إلّا أن قاد محمد إلى التعرّف بصفة أفضل على الفرص التي يُتيحها نموذج العمل التناظري، وبالأخص عندما يرتبط الأمر بالصناعات الغذائية المنزلية في الأردن؛ التي باتت تشهد تحسنًا بحلول العام 2015 – فهذه الصناعات، وإن انطوت على إمكانات كبيرة، كانت ما تزال غير متطورة بالحد الكافي؛ الأمر الذي قاد إلى استحداث منصة "بالفرن".

وفي الحين الذي أتاحت فيه منصّة "بالفرن" فرصةً استثماريةً جاذبةً بالنسبة لمُختلف المستثمرين، ومكّنت المشاريع الغذائية المنزلية الأصغر من تحقيق مردودٍ إضافي، كانت المنصّة قد حازت على اهتمام المستثمرين والجهات المانحة في الأردن. وفي الأثناء التي عمدت فيها العديد من الجهات المانحة إلى التواصل مع الشركة وإعطائها المِنح عقب بذل انتهائها من تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة؛ نظرًا إلى فرادة الفكرة التي قامت عليها الشركة – ظلّت الشركة مضطرة إلى انتهاج نهجٍ استباقي في الحصول على التمويلات من المستثمرين؛ هذا من خلال حضور مُختلف الفعاليات ذات الصلة، وعرض أفكارها على المستثمرين، كجزءٍ من مساعي الإقناع التي خاضت فيها الشركة. وعليه، كانت الجهود التي بذلتها الشركة قد آتت أُكلها – فتلقّت الشركة العروض الاستثمارية من شركة عُنيت بالاستثمارات الأولية، وشركة عاملة في مجال رؤوس الأموال الجريئة، وشركة اتصالات، وثلاثة مستثمرين ملائكة؛ إذ اتخذت الاستثمارات شكل تمويلات سهمية وسندات قابلة للتحويل.

وكذا، ينصح محمد روّاد الأعمال والقائمين على الشركات الناشئة بالاعتماد على الخدمات الاستشارية المالية والقانونية خلال مرحلة تأمين التمويل، وخاصة عند مرحلة التفاوض حول الشروط والأحكام الجوهرية التي قد تشملها اتفاقيات الأعمال – فأردف قائلًا: "تنطوي الشروط والأحكام الجوهرية التي قد تشملها اتفاقيات التمويل على تعقيدات عدّة، وقد يكون لها بالغ الأثر على مثل هذه الاتفاقيات – ففي الحين الذي يخال فيه روّاد الأعمال إلمامهم بكافة المعاني التي تنطوي عليها تلك الشروط والأحكام، يُدركون لاحقًا ما فاتهم بعزوفهم عن التفاوض حولها. ووجّب هنا التنبه إلى كون الأنظمة والتشريعات والقوانين الضريبية في الأردن تنطوي على العديد من التعقيدات كذلك – فأشيرُ على روّاد الأعمال الأردنيين بالاستفادة من الخدمات الاستشارية القانونية والضريبية في مرحلةٍ مبكرةٍ من إنشاء شركتهم الناشئة."

الأدوات المالية

رأس المال المتوسط

تُعرّف أنشطة التمويل المتوسط على أنها أنشطة تجمع بين خدمات الديون وأنشطة التمويل السهمي؛ إذ تعطي هذه المُقرضين الحقّ في تحويل قروضهم – بأسعار أقل أحيانًا – إلى أسهم في إحدى الشركات عند نهاية إحدى الجولات التمويلية، أو في حالات التخلف عن السداد. وعليه، تُعدّ أنشطة التمويل المتوسط أنشطةً تمويليةً ثانويةً بالنسبة للديون الممتازة، وأنشطة تمويلية ممتازة بالنسبة للتمويلات السهمية – فهذا يعني أن مقدّمي خدمات التمويل المتوسط يعمدون، في حالات تخلف الشركات عن السداد، إلى الحصول على مستحقاتهم بعد مقدمي الدين الاعتياديين وقبل ملّاك الأسهم.

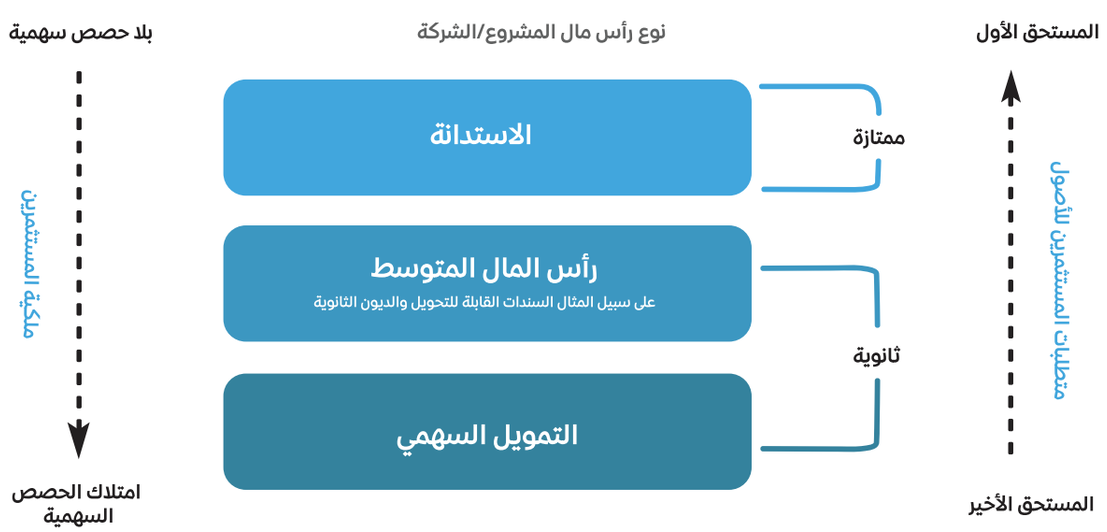
وبناءً على ما تقدّم، تُعتبر أنشطة التمويل المتوسط أحد أكثر الوسائط تعقيدًا مقارنةً بوسائط التمويل آنفة الذكر؛ الأمر الذي يُعزى في الأصل إلى كون هذه الأنشطة تجمع بين أشكالٍ مختلفة من أشكال التمويل، وتُؤدى على مراحل مُختلفة، وتتّسم بقابلية عالية على التخصيص – فيُمكن لها بالتالي أن تُتيح مرونةً أكبر بالنسبة للمُقرضين والمقترضين على السواء.

يعمد المُقترضون عادةً إلى الانتفاع بخدمات التمويل المتوسط؛ لأغراض الحصول على السيولة النقدية اللازمة بصفة أسرع. وفي الحين الذي لا تتطلّب فيه أنشطة التمويل المتوسط أي ضمانات كانت، فالفوائد المالية التي تترتّب عنها تُوصف بأنها أعلى من أشكال الدين النظيرة. وبالإضافة إلى ما تقدّم، قد يحتاج المقترضون إلى سداد الفوائد المالية بوتيرةٍ أعلى من أشكال الدين الاعتيادية – فيستلزم معها السداد بصفةٍ شهريةٍ أو ربع سنويّةٍ حسب مقتضى الحال.

هذا وتُعدّ السندات القابلة للتحويل من بين أبرز أنواع التمويل المتوسط – فهذه تُعرّف على أنها ديونٌ يُمكن تحويلها إلى حصص سهمية؛ إذ تكون هذه مفيدة للغاية بالنسبة للشركات غير القادرة على تحديد قيمتها، وبالأخص حديثة العهد منها التي ما زالت في مراحل النمو والتشغيل الأولى. وفي الحين الذي تستلزم السندات القابلة للتحويل تحديدَ مواعيد مُعيّنة يُستحق عندها سداد الدين (التي تُعرف بمواعيد الاستحقاق) وفوائد ماليّة ثابتة، فيُمكن تحويل هذه الديون إلى حصص سهمية في الشركات وفقًا للمعدلات والتقييمات عند تاريخه.

مـثـال

يتّفق أحد المستثمرين مع إحدى الشركات الناشئة على استصدار سندٍ قابلٍ للتحويل بواقع 100,000 دينار أردني، يكون معه المستثمر مستحقًا لخصمٍ بمعدّل 40% - فعند شروع الشركة الناشئة في تأمين التمويلات مستقبلًا، يكون المستثمر قادرًا على شراء حصص سهمية في الشركة بواقع يقلّ بـ 40% عن سعرها المعروض؛ إذ أنه، وإن سُعّر السهم الواحد بـ 10 دنانير أردنية خلال الجولة التمويلية، فالمُستثمر المتوسط سيكون قادرًا على شراء السهم بسعر 6 دنانير أردنية.



الأدوات المالية

رأس المال المتوسط

الإيجابيــات

- تُتيح أنشطة التمويل المتوسط مرونةً أكبر بالنسبة للمُقرضين والمقترضين على السواء، وتُخفّف من وطأة الأخطار المترتبة عليهم – فيُمكن للمُقرضين الانتفاع بميزات خدمات الديون وأنشطة التمويل السهمي، ويُمكن للمقترضين تأمين ما يلزمهم من النقد بصفةٍ أسرع
- تُتيح أنشطة التمويل المتوسط شروطًا تمويلية أفضل بالنسبة لروّاد الأعمال مقارنةً بأنشطة التمويل السهمي؛ هذا نظرًا إلى كونها تحدّ من الأخطار المترتبة على المستثمرين
- يُمكن لأنشطة التمويل المتوسط تجنيب الشركات الحاجة إلى التقييم عند المراحل الأولى من دورة حياتها؛ الأمر الذي يُتيح لها أن تخلص إلى تقييمات أكثر دقة في المراحل المتقدمة

الســلبيــات

- قد تكون أنشطة التمويل المالي أكثر كُلفةً ومعقدةً للغاية من حيث الجدولة بصفةٍ دقيقةٍ، وبالأخص بالنسبة لروّاد الأعمال غير المتمرسين
- قد يتعيّن على روّاد الأعمال سداد المُموّلين مبالغ معيّنة وبصفةٍ دوريةٍ

الجــدول الزمنــي

1. يبدأ روّاد الأعمال أو القائمين على الشركات الناشئة بتوخي مسلكٍ يُتيح لهم التواصل مع المستثمرين المُحتملين.
2. في حال أعرب المستثمرون المحتملون عن رغبتهم في الاستثمار، يُرسل هؤلاء بدعواتٍ إلى روّاد الأعمال أو القائمين على الشركات الناشئة، يدعوهم إلى حضور اجتماعٍ يهدف إلى الخوض في الشؤون الاستثمارية في إطار مساعي الإقناع الأخيرة؛ هذا لفهم طلبات روّاد الأعمال أو القائمين على الشركات الناشئة (كحجم التمويل المطلوب مقابل نسبة الأسهم المُقترحة)، وقد يطلب هؤلاء معلومات إضافية، سيّما المعلومات المالية، وخطط الأعمال، والمرجعيات، الداعمة جميعها لمساعي تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة.
3. يُشرع في تنفيذ عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة، ومن ثمّ تُدقّق كافة بيانات الشركات الناشئة المالية، وسياساتها، وإجراءاتها، وعملياتها التشغيلية.
4. في حال أفضت عمليات التحقق/ التدقيق الواجبة إلى إمكانية تلقي الشركات الناشئة و/أو روّاد الأعمال للأموال، تُصرف عندها المبالغ التمويلية، ويعمد المستثمرون إلى مراقبة أداء تلك الشركات وامتثالها لشروط وأحكام التمويل.

الأدوات المالية

استثمار الأثر الاجتماعي

تُعرّف أنشطة استثمار الأثر الاجتماعي على أنها أنشطة الاستثمار التي يُشرع فيها؛ لأغراض إحداث آثار اجتماعية وبيئية إيجابية وقابلة للقياس، وتحقيق العائدات المالية – فيُمكن للمستثمرين الذين يشرعون في مثل هذه الأنشطة أن يكونوا أفرادًا و/أو مؤسسات كالبنوك، والصناديق الاستثمارية، والحكومات، وغيرها.

الخصائص المُحدّدة لاستثمار الأثر الاجتماعي:

القصدية: الاستثمارات التي يُشرع فيها بقصد إحداث آثار اجتماعية و/أو بيئية إيجابية.

العائدات المالية: يُشرع في الاستثمارات المؤثرة سعيًا إلى تحقيق العائدات المالية كذلك – فيُمكن لهذه العائدات أن تكون أقل من معدل السوق، أو أكثر منه، أو مساوية له.

فئات الأصول والطرق التمويلية: يُمكن لاستمارات الأثر الاجتماعي أن تتخذ شكل الديون و/أو التمويلات السهمية.

قياس الأثر: بما أن المستثمرين يشرعون في أنشطة استثمار الأثر الاجتماعي سعيًا إلى إحداث الأثر؛ يعمد هؤلاء إلى توظيفِ مقاييس مُحدّدة تضمن تحقيق استثماراتهم للآثار المنشودة.

استثمار الأثر الاجتماعي

الإيجابيـــات

- يُمكن أن يُشرع في أنشطة استثمار الأثر الاجتماعي بصرف النظر عن فئات الأصول، هذا بالإضافة إلى كون الفرص سانحة في الدُول النامية (كالأردن مثلًا) لتلقي الاستثمارات
- تنخرط العديد من منشآت الأعمال في أنشطة استثمار الأثر الاجتماعي بالفعل، وتحتاج فقط التنويه إلى ذلك أو التأكيد عليه؛ لتكون مؤهلة للاستثمار و/أو التمويل

الســلبيـات

- ضعف جهوزية العديد من شركات الأعمال – فهذه لا تكون قادرة على قياس نموّها أو مستهدفاتها؛ التي تستلزم بطبيعة الحال اتّباع معايير و/أو مقاييس دقيقة تترتّب عنها تكاليف باهظة للغاية (كالمؤشرات البيئية و/أو الاجتماعية) نزولًا عند طلب المستثمرين الذين يشرعون في أنشطة استثمار الأثر الاجتماعي.

الأدوات المالية

يُقارن الجدول التالي بين أبرز جوانب الأدوات المالية المختلفة:

المقارنة بين الأدوات المالية المختلفة

الأدوات المالية				
الجوانب	المنح	الاستدانة	التمويل السهمي	التمويل المتوسط
الجهات المُموّلة	الجهات المانحة المؤسسات الوطنية والدولية الشركات الخاصة منصات التمويل الجماعي	البنوك مؤسسات التمويل متناهي الصغر الجهات المُقرضة الخاصة الصناديق الإنمائية	المستثمرون الملائكة شركات رأس المال الجريء صناديق رأس المال الخاص منصات التمويل الجماعي	الصناديق الاستثمارية
حيازة الأسهم	لا	لا	نعم	أحياناً
تكاليف التمويل[8]	قليلة للغاية	متوسطة إلى مرتفعة	متوسطة	قليلة إلى مرتفعة
الأخطار المالية المترتبة على الجهة المُموّلة	قليلة	قليلة (نتيجة وجود الضمانات و/أو الجهات الكفيلة)	مرتفعة	قليلة إلى مرتفعة
العائد المالي على الجهة المُموّلة	لا يوجد	فوائد مالية	أرباح أسهم وتملّك مستمر، أو مبلغ نقدي في حالة التخارج	فوائد مالية، و/أو مبالغ نقدية و توزيعات أرباح الأسهم (بالاعتماد على جدولة التمويل)
تقديم الدعم لروّاد الأعمال	قليل إلى مرتفع	قليل للغاية	متوسط إلى مرتفع	قليل إلى متوسط
استخدام/ توظيف الأموال	مُقيّد في الغالب[9]	مُقيّد إلى حد معين	غير مُقيّد في الغالب	غير مُقيّد في الغالب

[8] تشتمل التكاليف على الرسوم، والفوائد المالية، والحصص السهمية المتنازل عنها – أي التكاليف المرتبطة بالحصول على النقد.
[9] عدا استثناءات طفيفة، كمنصات التمويل الجماعي؛ التي لا تستلزم عادةً استيفاء شروط صارمة.



جمع رأس المال

جمع رأس المال

مع أخذ الشركات الناشئة بالنمو، ستتزايد احتياجاتها التمويلية تبعًا مع ذلك – ففي الحين الذي قد يكون فيه روّاد الأعمال قادرين على التعويل على مدّخراتهم من جهة، وعلى المساعدات المتأتية من عوائلهم وأصدقائهم من جهةٍ أخرى، في تأمين هذه الاحتياجات وتمويل المراحل الأولية من عمر شركاتهم الناشئة؛ لن يتمكّن السواد الأعظم منهم من تأمين ما يكفي من الأموال لتأسيس شركاتهم وتخطي التحديات المالية الجسيمة المصاحبة لذلك. وعليه، فمن بالغ الأهمية أن تمتلك على اعتبارك مؤسس الشركة ما يكفي من المعرفة والوعي الذاتي؛ لفهم مرحلة النمو الحالية التي تمر بها شركتك، واحتياجاتها التمويلية، وكيفية تأثير عمليات تأمين المصادر التمويلية على العمليات والأنشطة التشغيلية ومستويات النمو المستقبلية. وبناءً على ما تقّدم، يقدّم هذا القسم لمحة عامة حول خصائص الشركات الناشئة عند كلّ مرحلة من المراحل المختلفة، إضافة إلى العناصر التمويلية الضرورية لإدامة النمو الذي تستهدفه شركتك.

رأي الخبيـــــر

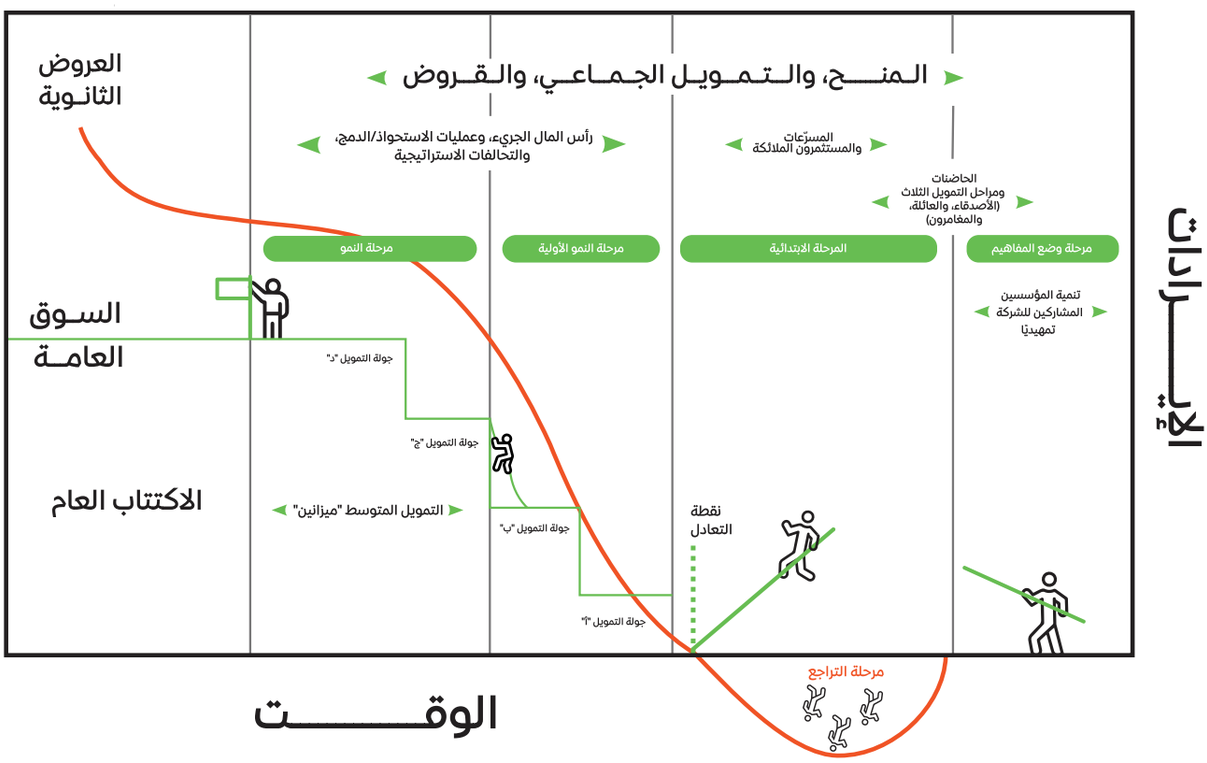
"نُوصي من جهتنا الشركات الناشئة بجمع الأموال قبل نفاذ سيولتها النقدية، وعند أخذ قاعدة عملائها بالنمو والتوسع، وعند التحقق من نجاعة منتجاتها سوقيًا – فتبدأ أنشطة جمع الأموال بعد مرحلة التمويل الابتدائي، عقب دخول الأسواق والتأسيس لقاعدة عملاء مبدئية، أو في المرحلة السابقة لتوليد الإيرادات."

– لمى فواز، المدير التنفيذي، أويسس 500



المراحل التي تمر بها الشركات الناشئة، والاحتياجات التمويلية الاعتيادية عند كل مرحلة

تمر شركتك الناشئة عادةً بمجموعة من المراحل عبر دورة أعمالها التجارية – فتبدأ هذه بتوليد الأفكار، ومن ثم الابتكار والنمو او الانحدار. وفي الحين الذي تمرّ به كافة الشركات الناشئة تقريبًا بذات المراحل، فهذه تعتمد – إلى حدٍ كبيرٍ – على البيئة الريادية في دولةٍ أو منطقةٍ ما، وما يصحبها من تحدياتٍ وفرص. وكما هو موضح في الشكل أدناه، يُزمع للشركات الناشئة مرورها بالمراحل التالية خلال مسيرتها[10]؛ إذ ستتطلب كلّ مرحلة أنواعًا/مبالغ تمويلية مُختلفة.



1. مرحلة وضع المفاهيم (صياغة الأفكار)

عند مرورك بهذه المرحلة، تكون قد وضعت المفاهيم الأولية وصغت أفكارك استنادًا إلى الفرص المتاحة في السوق، لتبدأ بعدها بتنقيح تلك المفاهيم والأفكار – وينوّه هنا إلى أنه يجدر بمثل هذه المفاهيم والأفكار أن تكون قد وُضِعت وصِيغت استنادًا إلى تجاربك السابقة، ومعرفتك بالثغرات الحالية في السوق. واستكمالًا، تكون أفكارك في البدء أولية وغير مُختبرة، وتكون تصوراتك حيال مُنتجاتك المحتملة وطبيعة أعمالك التجارية محدودة للغاية – فيجدر بك، في هذه المرحلة، ألا تعمد إلى تأمين الأموال من المستثمرين، بل عوضًا عن ذلك؛ يُمكن لك، بل ويتعيّن عليك في بعض الحالات، الاستعانة ببرامج الحاضنات و/أو خدمات الدعم التي تقدّمها الحاضنات والمسرّعات المختصّة.

رأي الخبير

تنطوي أولى القرارات المحورية التي يجدر بروّاد الأعمال اتخاذها على تحديدِ الشركاء المحتملين – فيخوض المؤسسون المشاركون رحلهم الريادية معًا، ويحتاجون إثر ذلك إلى التظافر ومواءمة الجهود. أمّا القرارات المحورية الأخرى التي تلي ذلك، فهذه تنطوي على تحديد المستثمرين المحتملين ومقدار الحصص السهمية التي سيعطيها روّاد الأعمال للمستثمرين. وبناءً على ما تقدّم، يُشار هنا إلى أنه بمقدور المستثمرين الاستراتيجيين إضافة قيمة استثنائية تُساعد الشركات في التوسّع والنمو، بينما قد يضرّ مستثمرون آخرون بنمو تلك الشركات. ومن بين العوامل الأخرى المحورية بالنسبة لأيٍ من الشركات الناشئة؛ امتلاك فريق عمل مُتمكّنٍ وذي قدراتٍ عالية يُمكن لرائد الأعمال تحفيزه والحفاظ عليه؛ وضع نموذج عمل مُناسب أيضا أمر جوهري ومهم وهذا يتضمن استكمال البحوث السوقية بشكل كامل؛ للتحقق من القيمة المضافة للمنتج، وفئات العملاء المستهدفة، وملاءمة المنتج للسوق، ومحددات التكلفة الرئيسية، والمصادر الأساسية المدرة للإيرادات.

– ريم قسوس، المدير التنفيذي، إنديفور الأردن

[10] قتصاد الشركات الناشئة في الأردن: تقييم إسهام الشركات الناشئة التقنية والمُمكّنة تقنيًا في الاقتصاد | المؤسسة الألمانية للتعاون الدولي ذ.م.م. بالتعاون مع جمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات "إنتاج" وأورانج" الأردن، 2019 | intaj.net/wp-content/Studies/StartupEn.pdf.

المراحل التي تمر بها الشركات الناشئة، والاحتياجات التمويلية الاعتيادية عند كل مرحلة

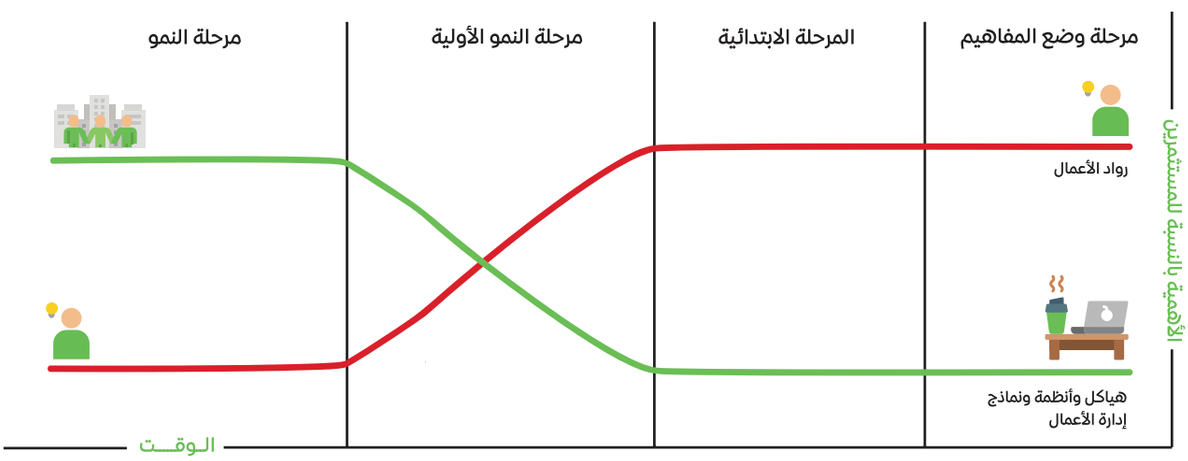
2. المرحلة الابتدائية

في هذه المرحلة، تكون قد أطلقت شركتك وباشرت أعمالك، بيد أن منتجاتك قد تكون ما تزال نماذج أولية أو أنها تتطلب التنقيح، وقد تكون المبيعات غير متّسقة ومتفاوتة إلى حدٍ كبير؛ الأمر الذي يحدّ بصفة ملحوظة من توليد الإيرادات. وعليه، يتعيّن عليك البدء بتحديد منتجاتك وخدماتك التي تلائم السوق، والبحث أيضًا في سُبل تحوير الاستراتيجيات المؤسسية واعتماد استراتيجيات جديدة. عند المرحلة الابتدائية، يجدر بك، كرائد أعمال، أن تعكف على تنمية شركتك تمهيديًا، واستغلال كافة الفرص التي تُتيحها حاضنات ومسرّعات الأعمال. وعلى أية حال، قد ترتبط قدرتك على تأمين المصادر التمويلية بما تنطوي عليه أفكارك من احتماليات واعدة – فتُأمّن هذه المصادر التمويلية عادةً بالتعويل على العائلة والأصدقاء وحاضنات ومسرّعات الأعمال، بخلاف تأمينها بالتعويل على المستثمرين الملائكيين والصناديق الاستثمارية.

3. مرحلة النمو

في هذه المرحلة، تكون المنتجات أو الخدمات التي تقدمها شركتك الناشئة قد حظيت بموطئ قدمٍ لها في السوق؛ إذ قد ثبت بالفعل احتياج السوق إلى مثل هذه المنتجات أو الخدمات – فتبدأ عندها ببيع هذه المنتجات أو الخدمات إلى عملائك. وعلى أية حال، وعلى اعتبار أن شركتك ما زالت شركةً ناشئةً في هذه المرحلة، فأنها عادةً ما تواجه بعض الصعوبات المتمثلة في إرساء نفسها في السوق – ففي الحين الذي قد تتمكن فيه شركتك من توليد الإيرادات، ستواجه صعوبة في توليد الأرباح.

واستكمالًا، وعلى النحو الموضح في الشكل الوارد في الصفحة التالية، سيتحوّل تركيز المستثمرين وبشكل تدريجي من عليك كرائد أعمال الى، إلى الشركة الناشئة ذاتها؛ وفريقها التنفيذي والهياكل والضوابط والإجراءات التشغيلية المؤسسية الموجودة، وبصرف النظر عن مدى بساطتها. وعليه، تكون شركتك الناشئة عند هذه النقطة قد بدأت بتوليد ما يكفي من البيانات ومعرفة في السوق، هذا إضافة إلى مجموعة المهارات التي ستمكنك من (وبالأخص في الشركات الناشئة التكنولوجية)؛ عمل تعديلات أخيرة على المنتج إذا دعت الحاجة.



وعليه، وفي الحين الذي يتعيّن فيه على الشركات الناشئة في مرحلة النمو الأولية التركيز على أنشطة تأمين مصادر التمويل التمهيدية، تعمد أكثر الشركات في هذه المرحلة إلى الحصول على مصادر تمويل خارجية، حتّى مع ضآلة مستوياتها – فنتيجة لذلك، تبدأ الشركات بتكوين فكرة مبدئية عن قيمتها السوقية، وتعمد تبعًا مع ذلك إلى البحث عن المستثمرين المحتملين المناسبين بصفة جادة. واستكمالًا، تواجه الشركات عند هذه المرحلة عددًا من المعيقات المتمثلة بضعف التدفقات النقدية، وتبدأ عندها بالبحث عن مصادر التمويل الإضافية؛ لمعالجة مسألة الاحتياطيات النقدية الآخذة بالتضاؤل.

رأي الخبيـــــر

لا تعدّ مسألة الحوكمة عنصرًا مهمًا بالنسبة للشركات الكبيرة فحسب، بل إنها على ذات القدر من الأهمية بالنسبة للشركات الناشئة – فالحوكمة عنصر محوري للحفاظ على رؤية ورسالة الشركة الناشئة، وبالأخص في الحالات التي يستلزم معها اتخاذ قرارات مصيرية مهمّة. وبالإضافة إلى ما تقدّم، فالحوكمة عامل أساسي يدخل في اعتبارات المستثمرين عند تقييم الشركات الناشئة – فينعكس مستوى نجاعة الحوكمة على كفاءة عمليات اتخاذ القرارات التشغيلية اليومية ويُسرها.

– ريم قسوس، المدير التنفيذي، إنديفور الأردن

المراحل التي تمر بها الشركات الناشئة، والاحتياجات التمويلية الاعتيادية عند كل مرحلة

مرحلة النمو

في هذه المرحلة، تكون شركتك الناشئة قد استكملت العمل على إعداد وتطوير ما تُقدّمه من منتجات وخدمات، وتبدأ بتوليد إيرادات ضخمة – فيكون لها قاعدة عملاء كبيرة، ويكون حضورها في السوق قد أخذ ينمو.

وفي هذا الصدد، يجدر بك، كرائد أعمال، التركيز على تنمية الأفرقة العاملة في شركتك الناشئة وتطوير هياكلها التنظيمية وما يصحبها من ضوابط مؤسسية. وأمّا بالنسبة لنماذج الحوكمة، فهذه ستتزايد أهميتها من حيث تبيان القواعد والإجراءات القياسية التي من شأنها توجيه العمليات التشغيلية وعمليات تصريف الأعمال؛ إذ أن هذه تضمن أن تحقق شركتك الناشئة معدلات نمو كفؤة، وأن تتحول بالتالي إلى شركة تحظى بمكانة مستقرة وراسخة.

وبناءً على ما تقدّم، قد تطرأ مع هذا النمو السريع مُعيقات عدة من حيث إدامة التدفقات النقدية، وستضطر إلى اللجوء إلى مصادر تمويلية خارجية في هذا الصدد، مثل: البنوك والمستثمرين. وبالاعتماد على معدلات نمو شركتك الناشئة، سيكون بمقدورها البحث في جولة التمويل "أ"؛ جولة التمويل الأولى المعتمدة على رأس المال الجريء (وبمقدورها البحث لاحقًا في جولات التمويل "ب" و"ج" و"د") التي تعقب مرحلتي التمويل الأولي والتمويل المعتمد على المستثمرين الملائكيين؛ إذ ستُمكّن جولة التمويل هذه شركتك من توسعة نطاق تواجدها في الأسواق – فيُتوقّع أن تعود مثل هذه الجولات بعائدات كبيرة على الاستثمارات بالنسبة لشركتك والمستثمرين فيها.

يُبيّن الشكل أدناه الاحتياجات التمويلية بالنسبة للشركات الناشئة وفق مرحلة النمو التي تمر بها. ويُنوّه هنا إلى أن نطاقات التمويل أدناه ليست مطلقة بطبيعتها، وقد تتغيّر مع تغيّر الوقت، وبحسب المنطقة، وبالاعتماد على طبيعة المموّلين والشركات الناشئة.

احتياجات الشركات من المصادر التمويلية بحسب المرحلة

المعيار	مرحلة وضع المفاهيم	المرحلة الابتدائية	مرحلة النمو الأولية	مرحلة النمو	مرحلة المساهمة العامة
نوع التمويل	• التمويل الذاتي • المنح • التمويل السهمي	• التمويل الذاتي • المنح • التمويل السهمي • القروض (القرض الميسرة)	• التمويل السهمي • التمويل المتوسط	• التمويل السهمي • التمويل المتوسط • القروض	• التمويل السهمي • القروض
مقدار التمويل الاعتيادي	أقل من 150 ألف دولار	بين 10 آلاف ومليوني دولار	بين مليون و30 مليون دولار	أكثر من 10 ملايين دولار	أكثر من 50 مليون دولار
مصدر التمويل	• مصادر ذاتية مراحل • التمويل الثلاث (الأصدقاء، والعائلة، والمغامرون) • حاضنات ومسرعات الأعمال • المستثمرون الملائكيون ورؤوس الأموال الجريئة الصغرى • منصات التمويل الجماعي • المنظمات غير الربحية	• مصادر ذاتية مراحل • التمويل الثلاث (الأصدقاء، والعائلة، والمغامرون) • حاضنات ومسرعات الأعمال • المستثمرون الملائكيون ورؤوس الأموال الجريئة • صناديق التنمية	• المستثمرون الملائكيون ورؤوس الأموال الجريئة • البنوك	• رؤوس الأموال الجريئة المتقدمة • الشركات الخاصة بالأسهم • البنوك	• أسواق الأسهم (الاكتتابات العامة) • البنوك
مجال تركيز التمويل	• تطوير المنتجات الأولية • تعيين أعضاء الفريق الأساسيين	• تمويل أنشطة تطوير المنتجات • تعيين أعضاء الفريق الأساسيين	• تنمية قاعدة العملاء • تعيين موظفي المبيعات، والتسويق، ودعم العملاء	• التوسع صوب شرائح سوقية أخرى • تعيين الأفراد في مناصب متقدمة • اختبار مصادر الإيرادات المختلفة	• الاستحواذ • التوسع صوب أسواق أو قطاعات جديدة

أدوات تقييم التمويل

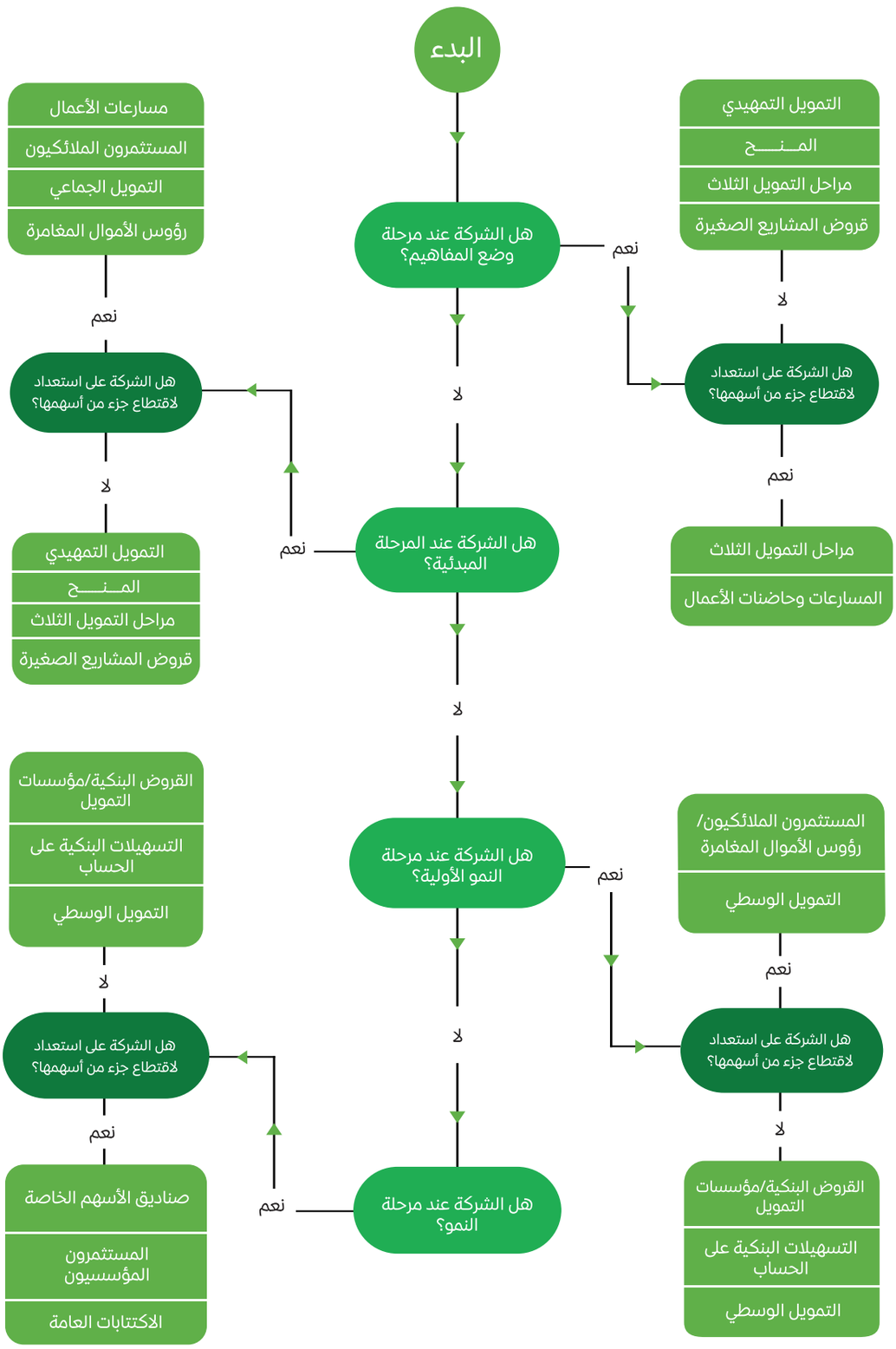
تُزوّدك الأدوات التالية بالتوجيه اللازم خلال المراحل التي تقف عندها شركتك الناشئة إزاء أيٍ من مصادر التمويل يتعين تأمينها أولًا، ومتى. من الضروري التنبه هنا إلى أن رواد الأعمال والشركات الناشئة يختلفون بطبيعة الحال؛ لذا فالمعايير الواردة أدناه لا تُعدّ ذات طابع مُطلق أبدًا.

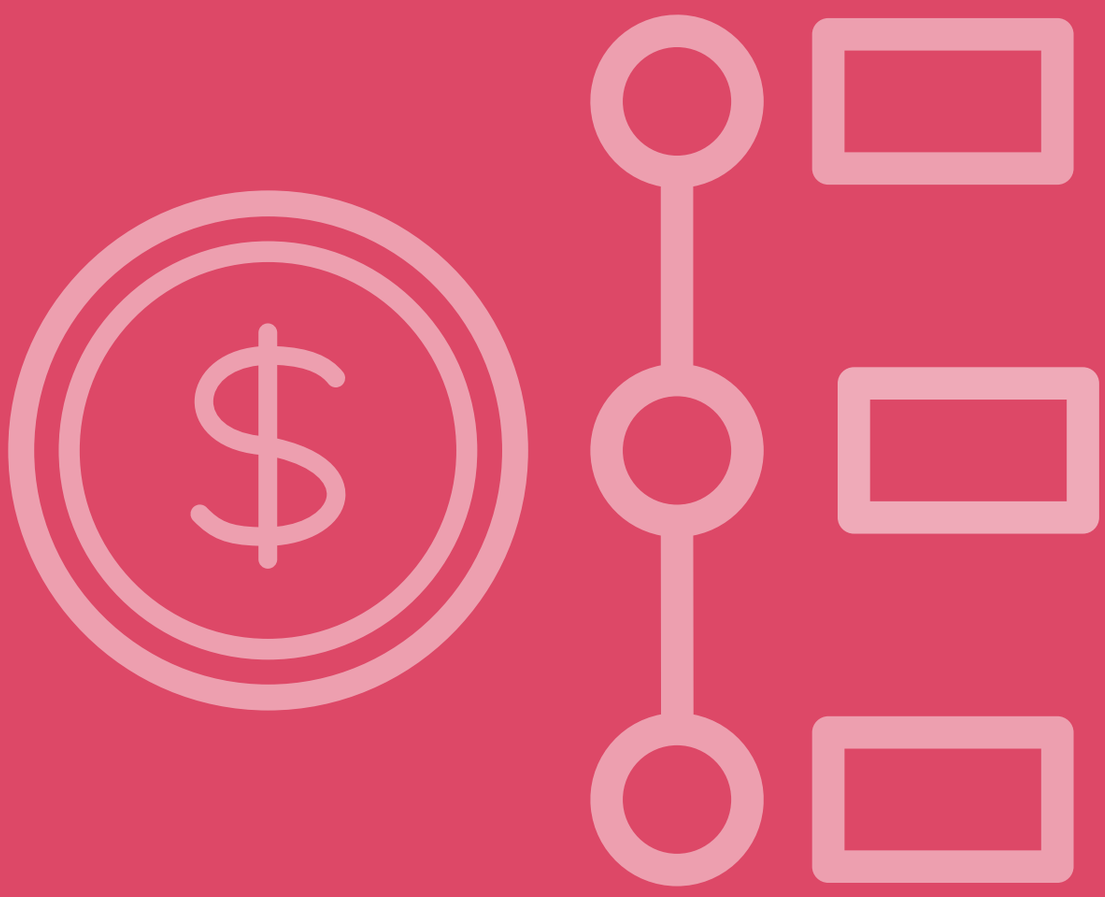
أدوات تقييم المراحـل

المـعـيـار	المـرحـلـة				
	مرحلة وضع المفاهيم	المرحلة الابتدائية	مرحلة النمو الأولية	مرحـلـة النـمـو	مرحلة المساهمة العامة
العـائـدات	0 دولار	غير متسقة	تحصيل عائدات كبيرة لكن دون توليد الأرباح	تحصيل عائدات كبيرة مع توليد الأرباح	تحصيل عائدات ضخمة
المنـتـج	الأفكار فقط	منتج الحد الأدنى (في طور تحديد الاستراتيجيات)	تحقيق موطئ قدم في السوق (الفرصة الأخيرة لتحديد الاستراتيجيات)	الخروج بمنتج متكامل (وضع الأنظمة المؤسسية)	تنويع المنتجات (وضع السياسات والإجراءات وأنظمة إدارة الموارد البشرية)
فريق التأسيس المشترك	من عضو إلى 4 أعضاء (أعضاء متفرغون/بدواء جزئي)	من عضوين إلى 4 أعضاء (أعضاء متفرغون)			
الفريق التنفيذي	المؤسسون	المؤسسون + (من موظفين إلى 5 موظفين)	المؤسسون + (من 5 موظفين إلى 20 موظفًا)		
النـمـو	إثبات الأفكار	التحقق من العملاء والبدء بالنمو	تسريع النمو		تحقيق معدل نمو ضخم
مجلـس الإدارة	لا يوجد	المؤسسون الشركاء والمستثمرون	المؤسسون والخبراء القطاعين والمستثمرون		

أدوات تقييم التمويل

أداة تقييم مصادر التمويل





الإطـار الزمـني للاستثمـار

الإطار الزمني للاستثمار

تعتبر الشركات الناشئة التي تولد أرباحًا مستدامة بالاعتماد على مدخرات رواد الأعمال أو التمويل من العائلة والأصدقاء بمثابة استثناءٍ وليست قاعدةً مطلقةً. إذ ينبغي أن تنتهج معظم الشركات الناشئة في مرحلةٍ ما من مراحل نموها سُبلًا لاستقطاب التمويل من المستثمرين. ولهذا يعتبر الإلمام بعملية التواصل مع المستثمرين والإطار الزمني المتعلق باستقطاب التمويل أمرًا بالغ الأهمية.



الإطار الزمني للاستثمار

1. حصر المستثمرين

ينبغي عليك على اعتبارك رائد أعمال تترأس شركة ناشئة أن تبدأ في البحث في مرحلةٍ ما عن مصادر للتمويل. ويستلزم البدء في ذلك حصر كافة المستثمرين الذين يمكنك التواصل معهم. وتتطلب هذه العملية تأنيًّا وتنظيمًا مدروسًا، إلا أن ذلك لا يعني بالضرورة أنها معقدة، إذ أن حصر المستثمرين قد لا يعدو عن كونه جدولًا على برنامج الإكسيل يضم قائمة المستثمرين الممكن التواصل معهم، بل يجب تضمين المعلومات الآتية:



- ✔ نطاق التركيز ومحوره (القطاع أو مرحلة الاستثمار)
- ✔ نوع التمويل (بما في ذلك المنح، والقروض، والأسهم، ورأس المال المتوسط "الميزانين")
- ✔ متوسط حجم التمويل ودورة التمويل المعتادة
- ✔ متوسط الفترة الزمنية اللازمة للحصول على التمويل
- ✔ شركات ناشئة ذات صلة استُثمر فيها
- ✔ المتطلبات (مثل: تمثيل مجلس الإدارة)
- ✔ العلاقات المشتركة لتسهيل عملية التواصل
- ✔ التفاصيل ذات الصلة بالموقع وبيانات الاتصال

ولا بد لك من تكوين فكرة عما قد يقدمه المستثمرون بالإضافة إلى التمويل. على سبيل المثال، هل يمكن للمستثمرين تقديم خبرة قيّمة في مجال عمل شركتك؟ هل يمتلكون معارف ذات أهمية وبوسعهم فتح آفاق جديدة لك؟ والأهم من ذلك، هل لديهم الوقت الكافي لاستثماره في هذه شركتك الناشئة؟ إذ ينبغي أن تؤخذ كل هذه العوامل كافةً في عين الاعتبار عند تقييم المستثمرين.

المستثمر الرئيسي: يُطلق هذا المصطلح على المستثمر الأول الذي يُقدم التمويل لشركةٍ ما كجزء من صفقة، مقدمًا الحافز للمستثمرين الآخرين (الأصغر في العادة) ليمولوا ما تبقى من الصفقة.

ويعزف معظم المستثمرين عن تقلّد دور المستثمر الرئيسي (أي أول من يستثمر في شركة ناشئة)، بل يفضلون بدلًا من ذلك أن يروا إن كان هناك من سبقهم وجازف بالاستثمار في الشركة وأنهى كافة عمليات التدقيق والتحقق الواجبة. لذا من المهم تحديد المستثمرين الذين يعزفون عن المشاركة كمستثمرين رئيسيين قبل أن تشرع في التواصل معهم، وإلا فلن يكون هذا التواصل إلا مضيعةً لوقتك ووقت المستثمر على السواء، في حين ينبغي لك التركيز على تحديد المستمرين الرئيسين وتأمين التمويل اللازم منهم، والذين باستطاعتهم توفير التمويل أو إرشادك إلى أحد الاستثمارات الجارية الأخرى. وبالإضافة إلى تولي الإجراءات النظامية للشركة، باستطاعة المستثمر الرئيسي أن يلعب دورًا فاعلا في تقديم التوجيه اللازم لشركتك الناشئة، والذي يعتبر أمرًا أساسيًا، سيما في المراحل الأولى من عمر شركتك.

كما أن التقصي المسبق عن سمعة المستثمر الذي تنوي التواصل معه يعد أمرًا بالغ الأهمية. إذ يُعرف بعض المستثمرين بتأخير دفعات الشركات الناشئة، وتفاوضهم على شروط وقيود صارمة، بل وربما مشاركة بعض المعلومات السرية في ملفات أعمالهم مع شركات أخرى منافسة تطلب الاستثمار. كما ينبغي عليك أيضًا الحذر من المستثمرين المتعجلين الذين يفتقرون للصبر ويسعون لتنفيذ سبل تخارج سريعة. ويمكن التأكد من ذلك من خلال التفاعل مع البيئة المحيطة والتواصل المستمر وبناء شبكة علاقات جديدة.

الإطار الزمني للاستثمار

وفي نهاية المطاف، لا بد أن تكون مُتنبّهًا لأي تضارب مصالح قد ينشأ مع أي مستثمر محتمل، ولا بد لك من الإفصاح منذ البداية عن أي علاقات مقربة مع أفراد بعينهم، وذلك لضمان الامتثال القانوني والنظامي. إذ أن أي مظهر من مظاهر تضارب مصالح أو ما من شأنه الإضرار بسمعة شركتك قد يؤثر على الفرص المتاحة أمامها لاستقطاب دورات تمويل أخرى.

2. التواصل مع المستثمرين

بوسعك، كرائد أعمال، الشروع في عملية التواصل مع المستثمرين بعد إتمام عملية الحصر. وقد تتطلب منك عملية التواصل مع بعض المستثمرين الاستعانة بقنوات معينة، مثل: تقديم طلب الكتروني، بينما يمكنك التواصل مع البعض الآخر عن طريق المبادرة ببدء المحادثة معهم من خلال البريد الإلكتروني، أو عبر الهاتف، أو المقابلة الشخصية. ويفضل عند انتهاج مثل هذه الطرق أن تبدأ التواصل مع هؤلاء المستثمرين من جانب أحد المعارف المقربين لك من خلال الاتصال التسويقي أو التعريف غير المتوقع، إذ يشيد الشخص المقرب لك بك ويشهد لك، ومن شأن هذه السمعة القوية أن تبني الثقة في مراحل مبكرة من هذه العملية. وتعد الشركات الناشئة التي سبق وحصلت على تمويل من المستثمر نفسه، أفضل من يقدمك للمستثمر وخصوصًا إن كانت ناجحة، إذ أن هذا يمنحها المزيد من المصداقية والثقة من جانب المستثمر.

رأي الخبيـــــر

يجد رياديو الأعمال الاذكياء في مرحلة البحث عن التمويل سبيلًا لتعميق معرفتهم بأعمالهم، وذلك من خلال الأسئلة التي يطرحها المستثمرون والنقاشات التي تدور بينهم. إذ يعي هؤلاء الرياديون مساهمة الشركات المانحة لرأس المال الجريء في تقديم المزيد من الملاحظات المفيدة نظرًا لمكانتهم في السوق وتعاملهم مع أكثر من نموذج عمل، بالإضافة إلى خبراتهم السابقة المكتسبة في مختلف المجالات

- لارا غانم، المدير العام لـ "حكمة فينتشرز"

3. العرض

إذا انبهر المستثمرون أو انجذبوا على الأقل، فسيبادرون بتوجيه الدعوة لك لعرض فكرتك أو تسليم شرائح العرض وخطة العمل خاصتك. إذ أنهم يرغبون في رؤيتك متقلدًا لزمام الأمور وقادرًا على تسليم العمل المطلوب في غضون فترة زمنية قصيرة، في حين قد يرى المستثمرون أن أي تأخيرٍ في تحديد موعد العرض أو تسليم خطة العمل قد يكون دليلا على أنك تعمل بوتيرة أبطأ مما يناسبهم. وقد ذكرنا أبرز التوصيات لكتابة خطة عمل محكمة الصياغة وتقديم عرض ناجح في قسمي "كتابة خطة العمل" و "كيف تُقدّم عرضًا ناجحًا".

وفي هذا الصدد، يجدر بك، كرائد أعمال، التنبؤ باحتمالية تلقي الرفض من عشرات المستثمرين قبل النجاح في الحصول على التمويل اللازم، ولا ينبغي عليك أن تأخذ أي رفض على محمل شخصي بل لا بد لك من توظيفه عوضًا عن ذلك في معرفة الأسباب التي دفعت المستثمرين لرفض طلب التمويل الذي تقدّمت به، وهذا ينبغي أن يدفعك إلى سؤالهم عن رأيهم الصريح والتأهب لبعض الإجابات القاسية؛ إذ يتمتع المستثمرون بخبرةٍ كافيةٍ تمكنهم من رؤية مواضع الخلل أو ما يسمى بالمناطق العمياء. كما أن تلقي النقد البنّاء في المراحل المبكرة يجنبك المزيد من الرفض وبالتالي عدم إضاعة المزيد من الوقت وما يصاحب ذلك من إحباط، إذ أن التعامل مع مواطن الخلل من شأنه أن يدفع بك خطوةً أخرى إلى الأمام للحصول على التمويل المطلوب من مستثمرٍ آخر.

4. إبداء الاهتمام

لن يتردد المستثمرون في التواصل معك إذا كان لديهم اهتمام أو رغبوا في سماع المزيد عن عملك، وذلك إما بطلب المزيد من الإيضاح (في نهاية تقديم العرض أو بعد ذلك مباشرة) أو من خلال التعبير عن رغبتهم في متابعة عملية التفاوض معك حول التمويل. وسيباشر المستثمرون في تنفيذ عمليات التدقيق والتحقق الواجبة في حال رغبوا في تقديم التمويل لك. وتجدر الإشارة هنا إلى أنه يجدر بك المتابعة في حال لم تتلقَّ أي رد من المستثمر بعد تقديم العرض، إلا أن تأخر المستثمر في الرد أو عدم رده على الإطلاق بعد فترةٍ معينةٍ يعد مؤشرًا على عدم جديته.

الإطار الزمني للاستثمار

5. عمليات التدقيق والتحقق الواجبة

تشير هذه المرحلة إلى بدء المستثمر بالتقصي حول وضعك المالي والتشغيلي، وفريق عملك وقابلية شركتك للنمو، إذ يبدأ المستثمرون في هذه المرحلة بتدقيق الكشوفات المالية لشركتك الناشئة وحالة تسجيلها والقروض المترتبة عليها وغيرها من مؤشرات القياس، وذلك بهدف تقييم عائد الاستثمار المحتمل. كما أنهم يبحثون أكثر عن خلفية شركتك وفريق عملك بما في ذلك انطباع العملاء، وقد يطلبون الحصول على مراجع في بعض الأحيان. ويسعى المستثمرون بذلك للتأكد من أن شركتك الناشئة تحظى بنموذج عمل رصين قابل للنمو ماليًّا ويُدار من قبل إدارة متمرسة وفريق عمل يتحلّى بالصدق والانضباط؛ إذ تعد الشفافية مع المستثمر منذ البداية أمرًا بالغ الأهمية. فأي تقصٍّ يكشف عن أية أكاذيب أو إخفاء لمعلومات ذات صلة من شأنه القضاء على فرصة متاحة أمامك للحصول على التمويل. كما تعتبر مرحلة التدقيق فرصةً سانحة لتطوير الجوانب الأساسية والمهمة بالنسبة لشركتك لضمان تحقيقا للنمو على المدى البعيد.

رأي الخبيـــــر

نسعى دومًا – عمومًا وبمثابة جزء من عمليات التدقيق في "حكمة فينتشرز" – إلى تبني فهم معمق عن منتجات الشركة والتقنية المستخدمة وآلية التسعير وحجمها في السوق ومستوى المنافسة وسجل العملاء وفريق العمل ومجلس الإدارة، بالإضافة إلى المستثمرين الحاليين والمستقبليين والوضع المالي وخطة العمل وأبرز المنجزات والحالة القانونية والنظامية للشركة. كما أننا نسعى إلى إشراك أكبر عدد ممكن من أصحاب المصلحة للاطلاع على تجربتهم مع الشركة – سواء كانوا عملاء أو مستثمرين أو مستشارين. كما ينصب التركيز على فريق العمل ومسار تقدمهم وخبراتهم والإمكانيات التي يتمتعون بها.

– لارا غانم، المدير العام لـ "حكمة فينتشرز"

6. المفاوضات

قد يبدأ بعض المستثمرين التفاوض معك بعد تقديم العرض مباشرة وبالتوازي مع تنفيذهم لعمليات التقصي، إلا أن البعض يفضل البدء في ذلك بعد إتمام عمليات التدقيق والتحقق الواجبة. لذا يفضل أن تستعين بمستشار قانوني في هذه المرحلة خصوصًا إن كانت المرة الأولى.
ويرغب المستثمر في هذه المرحلة بمعرفة المبلغ الذي تطلبه، وماهية الحصول عليه، والعائد الذي ستحصل عليه في المقابل. فهل تريد الحصول على أسهم مشاركة أم قرض قابلاً للتحويل؟ وما مقدار الأسهم التي ستقدّمها؟ وهل سيحصل المستمر على تمثيل في مجلس الإدارة بالمقابل؟ كل هذا يشكل جزءًا من "وثيقة الشروط والأحكام"[1]، وهي وثيقة مبدئية غير ملزمة تلخص أبرز النقاط المتعلقة بالاتفاقية المالية بين المستثمر وملتقي التمويل.

ولا بد لك من فهم النتائج المترتبة على كل ما سبق ورسم سيناريوهات محتملة تتعلق بالحصول على التمويل الذي قد لا يتوافق والطلب المبدئي. فلربما تتقدم بطلب أسهم بينما يرغب المستثمر في منح قرض قابل للتحويل مع دفع الفوائد دوريًّا. وعليه، لا بد لك من الإلمام بمقدار الأسهم الممنوحة وكيف لهذا أن يؤثر على إدارة شركتك؛ إذ أن عروض الاستحواذ العدائية لم تعد نادرة الحدوث وقد تقصي رائد الأعمال عن شركته الناشئة بعد أن سعى جاهدًا في بنائها.

7. التوثيق

تتسم الاتفاقية بين المستثمر والشركة الناشئة بإطار رسمي حالما يوقع كلاكما على وثيقة الشروط والأحكام ، لذا ينصح أن تستعين بممثل قانوني في هذه المرحلة، إذ أن أبسط التفاصيل قد تصبح بالغة التعقيد وقد يكون لها تداعيات أخرى على المدى البعيد.

8. صرف التمويل

تُحوّل الأموال إلى حسابك مباشرةً بعد توقيع الاتفاقية واستيفاء الشروط الموضحة. وهذا ما يُعرف بـ "الإغلاق المالي". ولا بد من التنبه إلى أن الشروط المرفقة للتمويل عادةً ما تتيح للمستثمر مراقبة آلية استخدام هذا التمويل، وهذا ما يفعله معظم المستثمرون. وعلى الرغم من أن هذه المرحلة تعتبر محطة هامة في رحلة في مسيرتك الريادية، إلا أنها تمثل أيضًا التزامًا كبيرًا.

[1] موضحة أكثر في قسم "المرئيات القطاعية" لشركة ـ عطوان ومشاركوه، بالإضافة إلى نموذج وثيقة الشروط والأحكام المرفقة في الملحق.

كيف تقدم عرضًا ناجحًا

يمثّل العرض الذي يقدمه رائد الأعمال الخطوة الأولى والأهم للحصول على تمويل من المستثمر، إذ يشرح العرض فكرة رائد الأعمال وإمكانياتها ومواءمتها مع أولويات المستثمر المحتمل، بالإضافة إلى إيصال شغف رائد الأعمال وشخصيته وقدرته على تلبية متطلبات الشركة الناشئة. وعادةً ما يسهم العرض في صنع فرقٍ ملحوظ، فقد يشفع العرض المتميز لبعض مواطن الضعف في الشركة الناشئة، بينما يقضي العرض الضعيف على أي فرصة واعدة لها مع المستثمر.

وحالما يبدأ رواد الأعمال بعرض أفكارهم وقبل البدء بالتفكير مليًّا في الاستثمار في شركة ناشئة، يتطلع المستثمرون عادةً لاستعراض الآتي:

- **منتج الحد الأدنى (MVP):** يتطلع المستثمرون لتقديم برهان قوي عن منتج الحد الأدنى أو نموذج العمل الأولي، ويستلزم ذلك التطوير الدقيق وإجراء اختبارات كافية لضمان تشغيل النسخة التجريبية دون أية مشاكل.

- **فريق العمل المناسب:** يتطلع المستثمرون للتحقق من أن فريق العمل يجمع المزيج الأمثل لأشخاص بخبرات وتجارب مختلفة في شتى حقول المعرفة، مع التحلي بالنزاهة والشغف والرغبة في النجاح، بالإضافة إلى تعيين العدد المناسب لتشغيل الشركة . فقد يستشف المستثمر أن محاولة رائد الأعمال لتولي كافة الأمور بمفرده مؤشرٌ على افتقاره للقدرة على العمل مع الآخرين وإدارتهم، بينما قد ينم فريق العمل المكتظ في المراحل الأولى من التأسيس على عدم فهم الشركة الناشئة لأهمية ترشيد الموارد خلال مرحلة التشغيل التمهيدي، وبالتالي اللامبالاة في إنفاق أموال المستثمر وإجراء تعيينات غير ضرورية.

رأي الخبيـــــر

"يعتبر الفريق الخبير الذي يفهم بعمق المشكلة التي تحاول شركته التعامل معها أكثر ما نجده نافعًا في مرحلة الأفكار. فعلى سبيل المثال، قد تنتفع شركة ناشئة في مجال الصحة الرقمية من الأعضاء ذوي الخبرة في مجال الرعاية الصحية، مثل: الأطباء والعاملين في التمريض والصيادلة، بالإضافة إلى المدراء التنفيذيين في شركات الصيدلة والباحثين العلميين وغيرهم. كما أن المؤسسين الذي يتحلون بخبرة في مجال العمل يتمتعون بميزة إضافية وسيسعون إلى تعزيز خبرتهم بالمزيد من الأبحاث المتخصصة في الأسواق."

- لارا غانم، المدير العام لـ "حكمة فينتشرز"

- **معرفة السوق والمتابعة:** لا بد لك، كرائد أعمال، أن تظهر معرفةً واسعةً بالسوق ومتابعك لأدائك حتى تثبت كفاءة وإمكانيات ما تُقدّمه من منتجات أو خدمات. ولا تحتاج شركتك الناشئة في الغالب إلى قاعدة عملاء كالتي تمتلكها الشركات الكبيرة، إلا أنها بحاجة لإثبات قدرتها على الاحتفاظ بعدد كافٍ من عملائها والنجاح في إتمام عمليتي البيع الأفقي وزيادة قيمة المبيعات المتأتية من هؤلاء العملاء.

- **البحث والاطلاع:** يتطلع المستثمر لمعرفة ما إذا كنت قد بحثت عنه مسبقًا قبل أن يهمّ بالتواصل معك. فلا بد من التعرف على الشركات المماثلة لشركتك والتي كان قد مولها المستثمر من قبل على اعتبار أنها شركات منافسة بطريقة غيرة مباشرة. كما يريد المستثمر أن يعرف لماذا اخترت التواصل معه (أسباب أخرى غير الأمور المالية) إذ يدل ذلك على أنك تعرف المستثمر جيدًّا وعلى دراية بالقيمة المتبادلة التي سيقدمها كل واحدٍ منكم للآخر.

وبعد التأكد من استيفاء كل ما سبق، يمكنك المباشرة في تقديم عروضك للمستثمرين مع أخذ الآتي في عين الاعتبار:

1. سرد القصة الشخصية

على الرغم من اهتمام المستثمرين بالفكرة التي طرحتها وإمكانياتها، إلا أنهم يسعون للتأكد من مدى شغفك وإلمامك بالمنتج أو الخدمة المقدمة. ومع أن المستثمرين قادرون على تحديد مقدار الربح الحالي والمتوقع لشركة ناشئة من خلال الجداول الخاصة بها وخطط العمل، إلا أنه يستحيل قياس تفاني رائد الأعمال وأخلاقيات العمل التي يتحلّى بها وقدراته لإنجاح المؤسسة إلا بتلمس هذه الصفات في اللقاءات المباشرة معه وجهًا لوجه. لذا يتميّز رواد الأعمال الذين يشاركون قصتهم الشخصية وقصة شركتهم، كما يفلحون في إقناع المستثمرين المحتملين بأنهم يمتلكون متطلبات النجاح، بينما يدق ناقوس الخطر إذا لم تتمكن من إظهار هذا الشغف حيال المنتج أو الخدمة التي تقدمها، وهو الأمر الذي سيتنبه له المستثمر لا محالة.

كيف تقدم عرضًا ناجحًا

2. خير الكلام ما قل ودل

قد تختلف مدة العرض استنادًا إلى الموقف والمرحلة التي تمر الشركة بها ومتطلبات المستثمر وتفضيلاته، إلا أنه لا ينبغي أن يتجاوز العرض الذي تقدمه حاجز العشر دقائق على أية حال. أما في الأيام التجريبية التي تشهد فيها الحاضنات والمسرّعات في أي مكان عروضًا لما يقارب العشرة إلى ثلاثين شركة، فيجب ألا يتجاوز العرض مدة الثلاث دقائق.

وعادةً ما يمرّ على المستثمر المتمّرس مئات الآلاف من العروض، فينبغي عليك عدم إضاعة الوقت في مناقشة الجوانب السطحية والاستطراد في شرحها على حساب الأجزاء التي تنطوي على قدر أكبر من الأهمية وذلك بالإسهاب في معلومات غير ضرورية، بل لا بد عليك من التركيز على أبرز الجوانب في شركتك الناشئة وأكثرها أهميةً بما في ذلك المشكلة التي تحاول الشركة حلها، وسجل متابعة الإنجازات، والقيمة التي يمكن لفريق العمل إضافاتها.

3. الوضوح والدقة

يقدر المستثمرون وقتهم جدًّا ويريدون من يحترم وقتهم ووقته أيضًا، إذ أن احترام الوقت دلالة مطمئنة على تقدير التمويل المُعطى أيضًا ومعرفة توظيفه في مواطن التركيز خلال رحلة العمل. لذا ينبغي عليك أن تتحلى بالوضوح والمباشرة عند شرح ماهية المنتجات والخدمات التي تقدمها والإمكانيات التي تمتلكها والطلبات التي تحتاجها، مع ضرورة تجنب الافتراض المسبق أن المستثمر سيفهم ما قد تراه مجرد مفاهيم بسيطة عن المشروع، وتجنب محاولة إبهار المستثمر بمصطلحات أو اختصارات متخصصة ومتقدمة، إذ قد يرى المستثمر ذلك على أنه محاولة منك لتغطية خلل أو نقص ما في المنتج أو الخدمة المعروضة.

4. الإبهار

للانطباع الأول أثرٌ بالغ، وعادةً ما يكون العرض فرصتك الوحيدة مع المستثمر؛ لذا لا بد من وجود عنصر الإبهار من خلال إبراز مواطن القوة التي تتمتع بها شركتك الناشئة.

ومن المهم أن يكون المنتج أو نموذج العمل الأولي في هذه المرحلة عمليًّا، لائقا للتقديم، وذا شعبية في السوق. إذ لا يقرأ المستثمرون إلا لغة الأرقام عند تقييم مشروعٍ ما لأخذ قرار بالتمويل من عدمه، وهو الأمر الذي يستدعي أهمية البدء في جمع المعلومات حالما تبدأ مرحلة اختبار المنتج أو عند طرحه في السوق. ومن المهم أن تُظهر الأرقام التي تقدمها إمكانيات شركتك وقدرتها على توليد عوائد استثمارية ضخمة، بينما تعتبر الإيرادات المتوسطة خسارةً لفرصة أفضل كان قد يختارها المستثمر. وبالإضافة إلى استعراض منتج الحد الأدنى أو نموذج العمل الأولي، لا بد لك أن تتطرق في عرضك إلى تفاصيل الميزات التي تضمن التفوق على المنافسين، والاستراتيجية المتبناة لطرح المنتج في السوق، ونموذج الإيرادات، بالإضافة إلى الجدول والزمني والتوقعات واستراتيجية التخارج (أي عند الرغبة في بيع الحصة المملوكة في الشركة والتخلي عن ملكيتها). أما المستثمرون الذين ينصب تركيزهم على عوائد الأثر المالي عوضًا عن الاستراتيجي، فتجدهم لا يرغبون إلا في تحقيق أكبر قدر ممكن من المكاسب في أسرع وقت ممكن، لذا لابد أن يوضح العرض الذي تقدمه لهؤلاء المستثمرين مقدار الأرباح الناتجة والطريقة المتبعة والوقت المستغرق لتحقيق ذلك. وهذا يتطلب إجراء بحث معمق عن الجمهور المستهدف لمعرفة ما قد يثير إعجابهم والشركات التي سبق الاستثمار فيها والمبلغ الممكن طلبه وطبيعة شخصياتهم بهدف التخطيط للعرض الأنسب.

ولربما يستهدف المستثمرون دعم رواد الأعمال الذين يتحلون بالشغف والذكاء المتقد والتواضع والتفاني، إلا أنهم سيسعون للتأكد من أن الريادي الذي سيختارونه قويّ ويتمتع بإصرار كافٍ لمواجهة أي صعوبات قد تعصف بالمشروع خلال إنشائه.

رأي الخبيـــــر

تدعم صناديق رأس المال الجريء الشركات التي تبدو قادرةً على تحقيق النجاح. فمهما كان الملخص التقديمي للعرض منمّقا ومنسّقًا، ستسعى شركات التمويل في النهاية للاستثمار في فريق العمل الذي يتمتع بالشغف والمعرفة والتفاني لتحقيق النمو، وهذا ما ينبغي إظهاره في عرض الاستثمار، وما يهم في النهاية إسهام الشركة في حل مشكلة حقيقة، وأن يكون فريق العمل قويّا بما يكفي لتحمل ضغوط العمل مع التمتع بالمرونة الكافية للخوض في معترك الغموض الذي قد يطرأ لاحقًا.

- لارا غانم، المدير العام لـ "حكمة فينتشرز"

كيف تقدم عرضًا ناجحًا

وقد يطرح المستثمرون أسئلة يصعب عليك الإجابة عنها وتربك حتى أعتى الرياديين المخضرمين ذوي الخبرة الطويلة، لذا فلا بد لك من توقع الأسئلة المحتمل طرحها والإعداد لها إعدادًا جيدًا قبل العرض. كما قد يُسهم تقديم شرائح عرض محكمة التنسيق وارتدائك لملابس أنيقة في خلق فرقٍ ملحوظ يترك انطباعًا طيبًا عنك في نفس المستثمر.

5. الشفافية

تعتبر الشفافية في الصفقات المالية مسألةً جوهرية، وقد يمرّ على المستثمرين العديد من العروض التي تمنحهم الفراسة الكافية لمعرفة ما إذا كان رائد الأعمال يخفي أمرًا ما أو يتحدث بصدق. ولا داعٍ لتسليط الضوء في العرض الذي تقدّمه على تجارب الفشل السابقة ولكن دون الكذب بشأنها أيضًا. فإذا لم تشعر بأن شركتك ما زالت في مرحلة لا تؤهلها للإقناع بطلب التمويل، فينبغي غليك، عندئذٍ، الامتناع عن تقديم أي عرض والعودة لمرحلة التخطيط. إذ أن سمعتك، كرائد أعمال، تعد 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.

رأي الخبيـــــر

في حكمة فينتشرز ، نستثمر بشكل عام في الشركات التي لديها بالفعل بعض الجذب التجاري - حيث يتيح لنا ذلك تقييم الفرصة بشكل أفضل. كمستثمرين ، نريد العمل مع المؤسسين لمحاولة فهم الشركة كما يفعلون ، وهذا هو السبب في أنه من الأهمية بمكان أن يتحلى المؤسسون بالشفافية في محادثاتهم مع المستثمرين المغامرون. من العرض الأول وحتى الاجتهاد التفصيلي ، عادة ما يكون المؤسسون المتحمسون والمتواضعون والشفافون الذين لديهم خطط عمل رائعة هم الذين يلفتون انتباهنا. لا يمكن لمستثمري رأس المال المغامر إدارة الشركات جنبًا إلى جنب مع المؤسسين ، وهذا هو سبب أهمية الثقة. عادة ما يكون المؤسسون / الفرق الذين يظهرون النزاهة والشفافية والتفاني في تفاعلهم مع المستثمرين والشركاء والعملاء هم الذين يكتسبون ثقة المستثمرين.

- لارا غانم، المدير العام لـ "حكمة فينتشرز"

6. الشرائح التقديمية للعرض

لا بد من إعداد شرائح تقديمية لكل عرض مقدم لاستعراض المنتج الذي يعمل عليه الريادي أو طبيعة النشاط التجاري أو الوعود المستقبلية. ولربما تختلف العروض التقديمية من مستثمر لغيره ومن رائد أعمال لآخر، إلا أن هناك أجزاءً مطلوبة تهم معظم المستثمرين عند تقديم عرض عن شركة ناشئة. ويتفاوت عدد الشرائح كقاعدة عامة ما بين العشرة والخمسة عشر، ولا يتجاوز العشرين.

رأي الخبيـــــر

لا بد أن يتسم العرض المقدم بالوضوح والشفافية والتركيز على النقاط الأساسية لتوضيح ما ينوي المؤسسون فعله مع تجسيد قوة فريق العمل. ويعتبر العرض بمثابة بوابة الدخول، لذا ينبغي أن يتكون من عشرة إلى خمس عشرة شريحة بحدٍ أقصى، ويتضمن العرض عادةً نموذج العمل للشركة الناشئة، ومسارات الإيرادات، ومعلومات مالية عامة، ومؤهلات الفريق والأدوار المناطة به، والقيمة المتوقعة، واستراتيجية التسويق والنمو، بالإضافة إلى إجابات عن نموذج الأسئلة المالية الخاص بـ "أويسس500"

- لُمى فواز، المدير لتنفيذي لـ "أويسس500"

وتـذكّـر:

- **التمرن يؤدي إلى الكمال:** في هذا الصدد، يجدر بك التدرّب على تقديم العرض عشرات المرات، إذ أنه فرصتك الوحيدة لإبرام اتفاقية مع مستثمر ما، الأمر الذي يستدعي كثرة المران على تقديم العرض إلى أن يستحيل ارتكاب أي خطأ. ويمكنك التدرّب على ذلك مع الأصدقاء أو العائلة أو فريق العمل، أو حتى التدرب أمام المرآة مع تصوير ذلك، إذ يكشف مقطع الفيديو حقائق قد تكون مفاجئة لك خصوصًا فيما يتعلق بلغة الجسد والكلمات المستخدمة ومهارات العرض.

- **إعداد نبذة مختصرة:** والتي تُعرف أيضًا بـ"حديث المصعد"، إذ لا ينبغي عليك الاكتفاء بانتظار لقاءٍ يجمعك مع المستثمر حتى تعرض المنتج أو الخدمة التي تنوي تقديمها، بل لا بد لك من إعداد تعريف موجز يُقدَّم في أي لحظة دون إخطار مسبق. فلا تدري أين عساك تقابل مستثمرا قد يسألك عن شركتك الناشئة ويطلب المزيد من الإيضاح، فإذا فشلت في تقديم شرح خلال ما يقارب العشرين إلى ثلاثين ثانية، فقد يعني ذلك خسارتك لفرصتك مع المستثمر في التو واللحظة، في حين قد يُثمر الإعداد المسبق لنبذة مختصرة وواضحة عن تلقيك للتمويل المطلوب.

كتابة خطة العمل

يطلب أي ممول، سواء كان مصرفًا أم أحد المستثمرين التأسيسيين، وثائق توجهه لتصور القيمة المضافة لمشروع العمل وطبيعة المنتج أو الخدمة التي تقدمها وحالة السوق والتوقعات المالية وفريق العمل وغيرها من الجوانب المهمة. ويندرج هذا كله تحت إطار خطة العمل.

وتكمن أهمية خطة العمل في كونها مكتوبةً وموثّقة، مما يتيح لكلا المستثمر ورائد الأعمال الرجوع إليها للاطلاع على أي مسألة أو جانب لم يُتَطرّق إليه خلال الاجتماعات المنعقدة أو العرض المقدم، وعادةً ما تضم هذه المسائل جوانب غير متاحة للجمهور أو العموم.

وقد يطلب المستثمرون خطة العمل إما قبل الاجتماع الأولي أو العرض التقديمي أو بعدهما. لذا لا بد أن تتضمن خطة العمل الأقسام الموضحة أدناه مع تقديم إجابات على الأسئلة التالية:

خـطـة العمـــل

1 بيان المشكلة	ما هي المشكلة التي يهدف المنتج أو الخدمة التي تقدّمها إلى حلها؟ ماهي الفجوة القائمة في السوق والتي يسعى مشروعك للاستثمار فيها؟
2 الـــحـــــل	ما طبيعة المنتج أو الخدمة الت تُقدّمها؟ وكيف يعتبر أي منهما حاليًّا أو مستقبلا بمثابة حل للتعامل مع مشكلة معينة أو فجوة قائمة في السوق؟
3 حجم السوق	ما حالة السوق في الوضع الراهن؟ من الجهات الرئيسية الفاعلة؟ ماهي الحصة السوقية التي تنوي الاستحواذ عليها من خلال مشروعك؟
4 نموذج العمل	كيف يمكن للخدمة أو المنتج الذي تُقدّمه إدرار الأرباح؟ وفي حال كنت تعتزم إنشاء شركة اجتماعية، فكيف يمكنك خلق أثر من خلالها بالإضافة إلى تحقيق عوائد مالية؟ لا بد لك هنا من إعداد نموذج عمل مدر للمال خضع للاختبار مسبقًا لإثبات قدرتك على تحقيق مبيعات وإدرار الأرباح.
5 المنافســة	من هم منافسوك في السوق؟ وماهي نقاط القوة والضعف لدى هؤلاء المنافسين؟ هل لديهم حاليًّا أو يحتمل تطويرهم في المستقبل لأي خدمات أو منتجات مشابهة لتلك التي تطرحها وتلبي متطلبات العملاء؟
6 خطة السوق	ما هي خطتك المقترحة لدخول السوق وطرح المنتج/ الخدمة؟ وفي حال لم يكن المنتج/ الخدمة في طور التشغيل بعد، فمتى سيكون جاهزًا؟ ومتى سيبدأ بإدرار عوائد على الاستثمار؟

خـطـة العمـــل

7 متابعة الانجاز

مما يتألف فريق عملك؟ ماهي القدرات والخبرات المميزة التي يتمتعون بها؟ هل هم ذوو منفعة حقيقية لشركتك الناشئة؟

8 الـحـــل

ما هي الانجازات التي حققتها حتى الآن وما هي الآثار القابلة للقياس التي حققتها؟ لا بد لك هنا من عرض بيانات كمية بما في ذلك عدد العملاء، ونسبة المحافظة على العملاء، وإحصائيات عن البيع المتقاطع وزيادة نسبة مبيعاتك.

9 المعلومات المـــاليـة

ماهي الأرقام الظاهرة في سجل عمليات شركتك بما في ذلك التكاليف والإيرادات وصافي الربح وغيرها من مؤشرات القياس، مثل: متوسط الإيرادات لكل عميل ومعدل ازدياد العملاء شهريًّا ومعدل خسارة العملاء، وغيرها من المؤشرات؟ ولا بد لك من تحديد التوقعات الخاصة بشركتك لبضع سنين قادمة.

كما يُبين هذا القسم المبالغ المالية التي استلمتها، والوسيلة التي أُستلمت المبالغ من خلالها (منح، قروض، أسهم ملكية، رأس المال المتوسط "ميزانين" وغيرها)، وممن وصلت هذه المبالغ، وما هو المقابل لها (ملكية، دفعات مع فوائد، أو دون مقابل على الإطلاق). كما يشمل أيضًا تقدير القيمة (أي القيمة التقديرية لشركتك الناشئة في السوق – والتي تؤثر بدورها على قيمة التمويل التي تتلقاها على هيئة أسهم ملكية.

10 طلب تمويل

كم المبلغ المطلوب من المستثمر؟ وما هو المقابل؟ وكيف ستستثمر هذه الأموال؟

تقدير قيمة الشركة

يستلزم طلب أي استثمار أو بيع حصص ملكية ضرورة أن تعمل على تقدير قيمة شركتك، الأمر الذي يهم المستثمر بالقدر الذي يهمك على حد سواء. وهناك عدة طرق لتقدير قيمة أي شركة أو نشاطٍ تجاري ما، ولكل طريقة ميزاتها وسلبياتها اعتمادًا على نوع شركتك، والمرحلة التي وصلت إليها، ونموذج العمل الذي تطبقه. وتعتمد أي قيمة التي تتوصل إليها مع المستثمرين من خلال تنبؤات وتوقعات مستقبلية اعتمادًا عظيمًا على نتائج المفاوضات التي تدور بينكم والمبررات الداعية إلى مثل هذه التنبؤات في المقام الأول. ويحظى الرياديون الذي يدركون قيمة شركاتهم ويتمتعون بمهارات تفاوض جيدة بالقدرة على الوصول إلى قيم أعلى من نظرائهم الذين يفتقرون إلى المعرفة والخبرة الكافية في هذا المجال. وينبغي أن يستعين رواد الأعمال في المراحل الأخيرة من المفاوضات مع المستثمرين بمستشارين ماليين لضمان التوصل إلى قيمة معتمدة للشركة. وعادةً ما تصعب عملية تقدير قيمة الشركات الناشئة التي ما زالت في المرحلة التي تسبق تحقيق أي عوائد، إذ يعمد المستثمرون في هذه المرحلة، خصوصًا مستثمرو التمويل التأسيسي والحاضنات ومسرّعات الأعمال، إلى منح التمويل وفقًا لمعايير محددة للطلبات المقبولة، إذ عادةً ما يقدمون مبلغ تمويلٍ مقطوع بالإضافة إلى خدمات مساندة مقابل حصص ملكية تتراوح نسبتها ما بين 5% إلى 10% من قيمة الشركة الناشئة.

التدفق النقدي المخصوم (DCF)

تكمن الصعوبة في تقدير قيمة شركتك تقييمًا دقيقًا في أن الشركات تُقيَّم بناءً على إمكانياتها المستقبلية أكثر من استنادها إلى امتلاك الأصول أو الأرباح المحققة حاليًا، إذ أن هذين العاملين منخفضان بالعادة.

لذا يعتبر التدفق النقدي المخصوم النموذج الأمثل لشركة لا زالت في المرحلة التي تسبق تحقيق العوائد، إذ يجري تقدير قيمة الشركة بناءً على تقدير التدفق النقدي المستقبلي (من خلال التنبؤات المالية) والخصم منه لتقدير القيمة الحالية. ويعتمد هذا النموذج على افتراض أن القيمة الحالية للأموال أكثر من قيمتها مستقبلًا، وبأن العوائد التي تحققها الشركة الناشئة مستقبلًا أقل من قيمتها حاليا.

وتعتمد قيمة المبلغ المخصوم عل عدة متغيرات منها معدلات التضخم والمخاطرة، والتي عادةً ما تختلف من مستثمر لآخر ومن شركةٍ لأخرى.

نموذج المضاعفة

يقيِّم نموذج المضاعفة الشركات بناءً على سعر الاستحواذ لشركات مماثلة، ويضع سعرًا لقيمة شركتك وفقًا لمضاعفها الحالي بالنسبة إلى الشركة المستحوذ عليها. فعلى سبيل المثال، إذا بيعت شركة مماثلة لشركتك المراد تقييمها بمبلغ خمسة ملايين دينار أردني وقد كانت مبيعاتها ما يقارب المليون دينار أردني، فهذا يعني أن نسبة مضاعفة قيمتها إلى نسبة مبيعاتها تبلغ 5 ملايين. وباستخدام ذات نسبة المضاعفة، فإذا التي بلغت مبيعات شركات مليوني دينار أردني ستصل قيمتها إلى 10 ملايين دينار أردني.

وقد يبدو هذا النموذج عادلًا لأنه يعتمد اعتمادًا كبيرًا على عمليات استحواذ فعلية في السوق، إلا أن هناك نقطتان أساسيتان تمثلان عيبًا في هذا النموذج. أولا، قد تكون عمليات الاستحواذ المماثلة في السوق قليلة وبعيدة عن كونها مناسبةً للتمثيل بها. وثانيًا، إذا كانت شركتك في المرحلة التي تسبق تحقيق العوائد، فسيعتمد تقدير قيمتها على تنبؤات وتقديرات ليست بالضرورة أن تكون دقيقة.

صافي الأصول

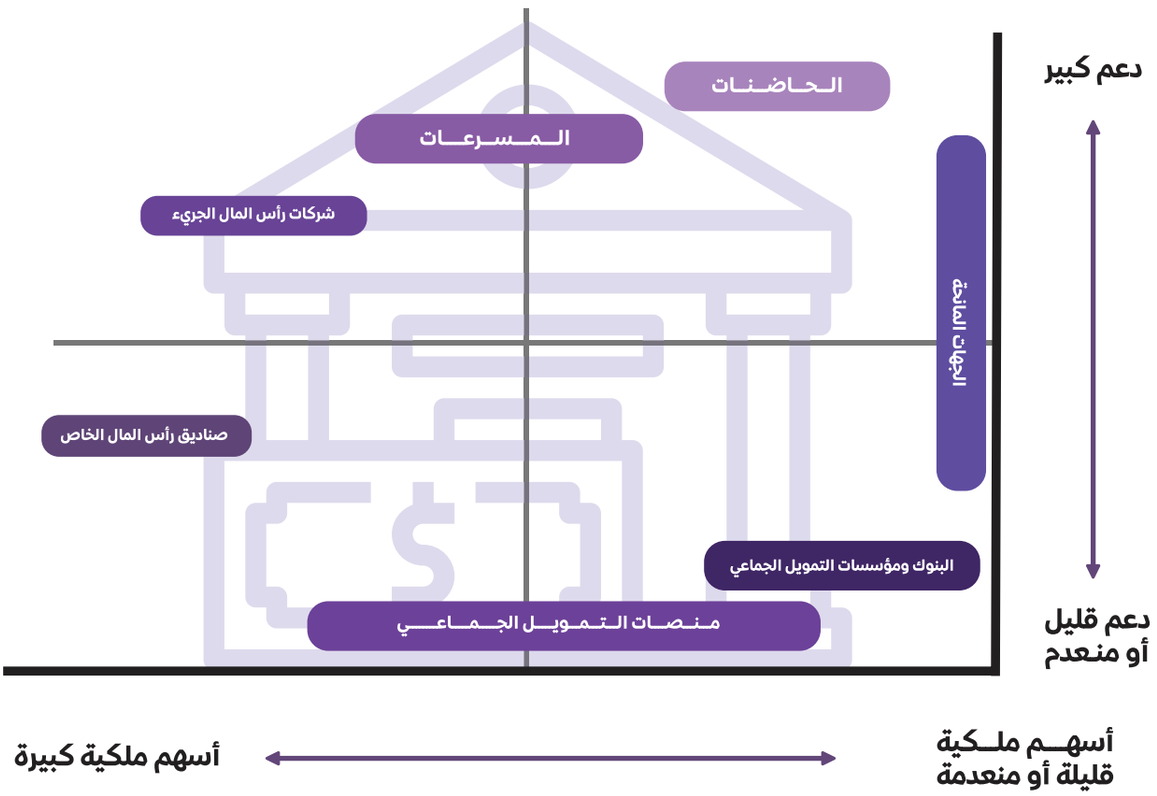
يقيِّم نموذج صافي الأصول الشركة بناءً على قيمة الأصول الفعلية، وبالتالي يعتبر النموذج الأمثل للشركات التقليدية مثل: محلات التجزئة التي تبيع بضائع فعلية. أما في الوقت الحالي الذي تبرز فيه معظم الشركات الناشئة دون أصول مادية، وخصوصًا شركات التقنية، فيعتبر هذا النموذج الأقل نفعًا، بل وقد يؤدي على الأغلب إلى تقدير قيمة منخفضة للشركة.



لمحة عامة عن المُموّلين

لمحة عامة عن المموّلين

يتضمّن القسم التالي لمحة عامة حول أصحاب المصلحة كافةً المعنيين بمنظومة تمويل المشاريع الريادية والشركات الناشئة – في تناول المُموّلين الفعليين (كالبنوك ومؤسسات التمويل متناهي الصغر، وصناديق رأس المال الجريء) والمنظمات الداعمة (كالحاضنات والمسرّعات). وعلى النحو المُبيّن في الشكل أدناه، يُقدّم المُموّلون مستويات مُختلفة من الدعم – فتتباين مع هذه الحُصص السهمية التي يحصل عليها هؤلاء المُموّلون نظيرَ تمويلهم للشركات الناشئة التي يختارونها.



تنويه

استُخلصت كافة المعلومات الواردة في هذا القسم من مواقع المؤسسات المالية الرسمية، بالإضافة لموقعي "كرانشبيس" و"ماغنيت"؛ لأغراض إعداد هذا الدليل – وقد أُوردت هنا عن حسن نية، وبتوخي كامل الشفافية والمصداقية. ولذلك، لا يتعين على هذا الدليل أن يُمثّل أي تعهد أو ضمان من أي نوع – صريحًا أم ضمنيًا كان – فيما يتصل بدقة، أو كفاية، أو صحة، أو موثوقية، أو وفرة، أو اكتمال أيٍ من هذه المعلومات.

الحاضنات والمسرّعات

تُعرّف الحاضنات والمسرّعات على أنها الجهات التي تسعى إلى رأب الصدع بين الأفكار المُصاغة والمساعي الفعلية الرامية إلى استحداث الشركات الناشئة؛ ذلك عن طريق مُساعدة مثل هذه الشركات في تقديم منتجات وخدمات مُكتملة. وفي الحين الذي تركّز فيه المسرّعات على تسريع الشركات حديثة العهد، تُركّز الحاضنات على تجسيد هذه الأفكار واقعًا في الحياة الفعلية – فجميعها تُقدّم خدمات مماثلة، مثل: مساحات العمل، والخدمات القانونية، والخبرات القطاعية، والتمويل، والمساعدة في تأمين المصادر التمويلية.

الحاضنات والمسارعات

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
الأفكار والأعمال في القطاعات الإبداعية والتكنولوجية

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن والإقليم

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
من 30 إلى 350 ألف دولار أمريكي

المرحلة الاستثمارية:
مرحلتا بدء التشغيل والمرحلة الابتدائية

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- الإرشاد
- الخدمات الإدارية
- المساعدة الفنية
- خدمات التشبيك
- المُسرّعات
- توفير أماكن العمل (المساحات)



أويسس 500

سنة التأسيس: 2010

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.oasis500.jo

نبذة عن المؤسسة

تعتبر أويسس 500 مُسرّعة أعمال وصندوق يُعنى بالاستثمار في الشركات في مراحل التأسيس (مرحلتيّ بدء التشغيل والمرحلة الابتدائية)، حيث تّصبّ جُلّ تركيزها على بناء بيئة ريادية في المنطقة، وتساهم في استحداث العديد من الفرص التي تستهدف روّاد الأعمال الطموحين لتمكينهم من إنشاء شركاتهم الخاصة التي ستُسهم في دعم الاقتصاد المحليّ.

المحفظة الاستثمارية – تموز، 2019 [12]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
مسرعة أعمال	فـاعـلـــة	131	86	34

[12] الملف التعريفي للمستثمرين في أويسس"500: المحفظة وعمليات التخارج| "بيتشبوك" | pitchbook.com/profiles/investor/56444-0



بروبيلر

سنة التأسيس: 2016

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.propellerinc.me

نبذة عن المؤسسة

تعُدّ "بروبيلر" مسرعة أعمال تستهدف الشركات التقنية في المراحل الأولية من دورة حياتها.

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التقنيات، والمنتجات، وأنشطة التصميم

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن والإقليم

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
حتى 150 ألف دولار أمريكي

المرحلة الاستثمارية:
المرحلة الابتدائية و مرحلة النمو المبكر

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- الخدمات الاستشارية
- الإرشاد
- خدمات الربط والتواصل

المحفظة الاستثمارية – تموز، 2019 [13]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
مسرعة أعمال	فـاعـلـــة	10	7	-

[13] ملف بروبيلر (عمان) الاستثماري: المحفظة الاستثمارية وعمليات التخارج | "بيتشبوك" | pitchbook.com/profiles/investor/233303-77



آيبارك – حاضنة تقنية أردنية

سنة التأسيس: 2013

الموقع: الأردن (عمّان، وإربد، والعقبة)

الموقع الإلكتروني: www.ipark.jo

نبذة عن المؤسسة

تعُدّ "آيبارك" جهة متخصّصة في تمكين وتسريع نموّ الشركات الناشئة من خلال: (1) منشآت الاحتضان الفعّالة التابعة لها؛ و(2) برامجها الريادية المُحتفى بها عالميًا؛ و(3) خدمات التسويق وإدارة المنتجات المعرفية؛ و(4) الفرص التي تُتيحها للمطابقة بين الشركات الناشئة والمُستثمرين الجادّين؛ و(5) فعاليات الربط والتواصل القطاعية الفريدة التي تُنظّمها. ومن خلال هذه المجموعة الواسعة من البرامج التي تقوم عليها "آيبارك"، تُقدّم هذه الأخيرة خدمات فريدة وشمولية تُعزّز بصفة ملحوظة من الفرص أمام الشركات التقنية الناشئة للنجاح؛ وذلك من خلال تمكينها من الوصول إلى الأسواق، والحصول على التمويل، والوصول الى الكفاءات، بصفة أفضل – فهذه الخدمات تشتمل على خدمات الاحتضان، وخدمات الترويج وإدارة المنتجات المعرفية، وخدمات تنمية المشاريع الإدارية والاستثمارات.

تُقدّم "آيبارك" الخدمات التالية:



خدمات إضافية:

- الخدمات التي تقدمها الحاضنات
- خدمات الترويج وإدارة المنتجات المعرفية
- خدمات التدريب وبناء القدرات
- خدمات تيسير الاستثمار

الحاضنات والمسارعات

تي تي آي – حاضنتا "02" و"03"

سنة التأسيس: 2013 (الحاضنة 02) | 2017 (الحاضنة 03)

الموقع: الكرك (الحاضنة 02) وإربد (الحاضنة 03)

الموقع الإلكتروني: tti-jo.org/02-incubator

tti-jo/org/03-incubator

نبذة عن المؤسسة

تُقدّم حاضنتا "02" و"03" التي تعملان تحت مظلّة "تي تي آي" خدمات دعم الأعمال، سيّما خدمات التحقق من نماذج الأعمال، وخدمات التدريب على تنمية الأعمال، والخدمات الاستشارية، وخدمات الإرشاد والتوجيه، وخدمات التسجيل، وخدمات الدعم المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات – فهي تركّز حصرًا على الشركات الناشئة المدارة من قبل النساء؛ الهندسية منها، وتلك التي تعمل في مجال تقنيات المعلومات والاتصالات.

تُقدّم "تي تي آي" الخدمات التالية:

خدمات إضافية:

- الإرشاد
- توفير أماكن العمل (المساحات المكتبية)
- الدعم التقني في مجال التكنولوجيا
- الاستشارات القانونية والمالية
- التشبيك



لومينوس شمال ستارت

سنة التأسيس: 2016

الموقع: شمال الأردن

الموقع الإلكتروني: www.shamalstart.com

نبذة عن المؤسسة

تُعدّ لومينوس شمال ستارت مسرعة أعمال تعنى بشركات الأعمال التي تعمل في مجال الأجهزة والمعدات، كما أنها جهة استثمارية ابتدائية – فبدأت في العام 2020 بالاستثمار في الشركات الناشئة مقابل الاستحواذ على حصص سهمية فيها. وأما على صعيد التأسيس، فكانت لومينوس شمال ستارت قد تأسست بعد ان حصلت لومينوس للتعليم، على تمويل من الاتحاد الأوروبي، وبالشراكة مع "آيبارك"؛ سعيًا إلى تزويد الصنّاع والمبتكرين وروّاد الأعمال بمنظومة شاملة يُمكن لهم من خلالها تحويل أفكارهم التقدّمية إلى شركات أعمال ناجحة بمقدورها خدمة احتياجات المجتمعات المحلية.

برنامج تسريع الأعمال

يهدف برنامج تسريع الأعمال التابع لـ "لومينوس شمال ستارت" إلى تزويد المبتكرين وروّاد الأعمال الشغوفين، ممّن لديهم أفكار إبداعية واعدة في مجال التصنيع، بكافة المهارات، والمعارف، والموارد التي يحتاجونها، هذا بالإضافة إلى تمكينهم من تأمين المصادر التمويلية، والحصول على البرامج التدريبية، وإقامة الروابط والعلاقات. يُتيح البرنامج أيضًا إمكانية الوصول إلى أول معملِ تصنيع رقمي من نوعه في الأردن؛ هذا لتطوير النماذج الأولية والمنتجات.

تُقدّم "لومينوس شمال ستارت" الخدمات التالية:



خدمات إضافية:

- خدمات تسريع الأعمال
- الخدمات الإدارية، لا سيما الخدمات التي تقدمها الحاضنات
- خدمات الإشراف الفني
- خدمات التشبيك
- الخدمات اللاحقة لمرحلة التخرّج من برامج
- المُسرّعات



ماي ستارت أب – إنجاز الأردن

سنة التأسيس: 2019

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.injaz.org

نبذة عن المؤسسة

تُقدّم "ماي ستارت أب" مجموعة واسعة من خدمات تنمية الأعمال لأعضائها، فضلًا عن أنها تُمكّنهم من إعداد، وإطلاق، وإنماء مشاريع أعمال مستدامة – فتعمد هذه إلى إيلاء اهتمام خاص برائدات الأعمال والشركات الناشئة النسائية، بالإضافة إلى الشركات الناشئة المراعية للبيئة والمؤسسات الاجتماعية؛ هذا من خلال إتاحة بيئة تمكينية تُحفّز مفاهيم ريادة الأعمال المسؤولة والفعّالة.

تُقدّم "ماي ستارت أب" الخدمات التالية:

خدمات إضافية:

- توفير أماكن العمل (المساحات المكتبية)
- البرامج التدريبية وأنشطة بناء القدرات
- الإرشاد والجلسات الاستشارية
- الوصول إلى مصادر التمويل



دارة الريـــــادة

سنة التأسيس: 2018

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: http://intaj.net/darat/

نبذة عن المؤسسة

تُعدّ "دارة الريادة" حاضنة أعمال أطلقتها "إنتاج" بالشراكة مع غرفة تجارة عمان ووزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. يكمن الهدف من هذه الحاضنة في إيجاد بيئة محايدة ومستدامة تدعم روّاد الأعمال في الأردن، وتزوّدهم بكافة الأدوات التي تلزمهم لتحفيز الابتكار.

تُقدّم دارة الريادة الخدمات التالية:



خدمات إضافية:

- خدمات التشبيك والحصول على المعلومات
- الإرشاد
- البرامج التدريبية وأنشطة بناء القدرات



ديزاين سبيس

سنة التأسيس: 2018

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: dezain-space.netlify.com

نبذة عن المؤسسة

تُعدّ حاضنة "ديزاين سبيس" الحاضنة الوحيدة في الأردن التي تدعم مصمّمي الأزياء والمنتجات ذات الصلة، والشركات الناشئة المشتغلة في هذا المجال – فمع تركيزها على أعمال وأنشطة تصميم الأزياء والمنتجات الفريدة والابتكارية، تُتيح "ديزاين سبيس" إمكانية الوصول إلى العديد من الموارد والخبرات؛ لتمكين المصمّمين والشركات الناشئة من تصميم المنتجات ووضع النماذج الأولية. ومن الجدير بالذكر هنا أن هذه الحاضنة تتّبع نهجًا استثماريًا فريدًا يُخصّص لتلبية احتياجات مصممي الأزياء والمنتجات، واستيفاء مُختلف احتياجاتهم.

تُقدّم ديزاين سبيس الخدمات التالية:



خدمات إضافية:

- توفير أماكن العمل (المساحات المكتبية)
- الإرشاد
- البرامج التدريبية

منصة زين للإبداع

الموقع: الأردن (مجمع الملك حسين للأعمال)

الموقع الإلكتروني: www.jo.zain.com

نبذة عن المؤسسة

تُعدّ "منصة زين للإبداع" منصة تشتمل على كافة مبادرات شركة "زين" وبرامجها المعنية بالمسؤولية المؤسسية الريادية.

تُقدّم منصة زين للإبداع الخدمات التالية:

خدمات إضافية:

- خدمات التشبيك
- خدمات الربط مع الشركاء والمستثمرين
- خدمات الإرشاد والتوجيه
- المِنح المقدمة من خلال "زين المبادرة"

منصة تنمية الشركات الناشئة "بيغ"

الموقع: الأردن (مجمع الملك حسين للأعمال)

الموقع الإلكتروني: www.orange.jo/EN/big

نبذة عن المؤسسة

أطلقت "أورنج" الأردن منصتها المعنية بتنمية الشركات الناشئة "بيغ" في العام 2013 – فكان الهدف من هذه تسريع أعمال الشركات الناشئة في الأردن؛ إذ تُساعد المنصة الشركات الناشئة في تصميم، وتسويق، وتمويل منتجاتها وخدماتها. وعليه، تستهدف منصة "بيغ" الشركات الناشئة الباحثة عن خدمات الرعاية والإرشاد، ومساحات مُجهّزة بالكامل تُتيح لها الدفع بعجلة النمو – فتُساعد منصة "بيغ" الشركات الأردنية الناشئة في التوسّع صوب أسواق جديدة، والوصول إلى شرائح أكبر من العملاء.

تُقدّم منصة تنمية الشركات الناشئة "بيغ" الخدمات التالية:

خدمات إضافية:

- الإرشاد
- توفير أماكن العمل (المساحات المكتبية)
- التوسّع صوب أسواق جديدة
- الانتفاع بصندوق رأس المال الجريء "أورانج"
- الانتفاع بمنصة "أورانج فاب"

الحاضنات والمسارعات

حاضنة "ذي تانك" من "أمنية"

الموقع: الأردن (مجمع الملك حسين للأعمال)

الموقع الإلكتروني: www.umniah.com

نبذة عن المؤسسة

مُنذ إطلاق شعارها "انتمي"، كرّست "أمنية" كامل جهودها في سبيل تعزيز الثقافة الريادية والإبداعية، والنهوض بدورها الريادي في الأردن من خلال إيجاد بيئة استثنائية تُحفّز روّاد الأعمال والشركات الأردنية حديثة العهد.

تُقدّم حاضنة "ذي تانك" من "أمنية" الخدمات التالية:

خدمات إضافية:

- الإرشاد
- الاستشارات المالية والقانونية
- تنمية الأعمال
- التسويق
- الوصول إلى مصادر التمويل
- توفير أماكن العمل (المساحات المكتبية)
- الرخص المهنية، والإعفاءات والتسهيلات الضريبية

مسرعة الأعمال حصاد

سنة التأسيس: 2019

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.hassad.io

نبذة عن المؤسسة

تُعدّ "حصاد" مسرّعة أعمال زراعية بدعمٍ من شركة "آي تي جي"؛ إذ تقدّم هذه مجموعة من الخدمات تهدف من خلالها إلى دعم الشركات الناشئة، والحلول، والمنشآت الصغيرة والمتوسطة المتخصصة في مجال التقنيات ضمن قطاع الزراعة في الأردن.

تُقدّم مسرعة الأعمال حصاد الخدمات التالية:



خدمات إضافية:

- إتاحة شبكة عالمية متكاملة
- إمكانية الوصول إلى الأسواق
- خدمات التحقق من الأفكار
- الوصول إلى مصادر التمويل
- خدمات الربط مع شركاء النجاح

منصات التمويل الجماعيّ

يُشير مصطلح التمويل الجماعيّ إلى عملية جمع رأس المال المطلوب لشركةٍ ما والذي يتم عبر المنصات الإلكترونية سواء كان على شكل تبرعات أو على شكل حقوق ملكية (مقابل الحصول على حصص من الأسهم)، حيث عادةً ما تلجأ الشركات الناشئة التي تمر في مرحلتيّ بدء التشغيل والمرحلة الابتدائية (المبكرة) إلى هذه الطريقة لجمع رأس المال بُغية تحويل منتجاتها إلى فكرة مميزة أو الارتقاء بمستوى ما تقدّمه من منتجات وخدمات، أو طرحها في السوق. هذا ويُمكن أن تكون منصات التمويل الجماعيّ منصات عامة متاحة لأي فردٍ يرغب في تقديم التمويل، أو أن تكون منصات خاصة متاحة فقط لمجموعةٍ محددةٍ من المستثمرين الذين يُمكنهم العمل مع مجموعة مُختارة من الشركات الناشئة.

منصات التمويل الجماعيّ



المستثمرون الفاعلون:
يبلغ عدد المستثمرين فيها 25,144



بلد الاستثمار الأساسي:
36 دولةً بما فيها الأردن



متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
5,800 دولار



نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)



إيـــوريـــكـا

سنة التأسيس: 2013

الموقع: إنجلترا

الموقع الإلكتروني: www.eureeca.com

نبذة عن المؤسسة

توفر الشركة منصات ذات تنظيم متعدد تُعنى بالتمويل الجماعي لحقوق الملكية (الأسهم) في شتى أنحاء العالم. ومن هذا القبيل، تتيح المنصة الخاصة بالشركة الفرصة أمام الأعضاء لشراء الأسهم في الشركات القابلة للنمو والتطور، كما تُمكّن الشركات العاملة من الحصول على رأس المال، فضلًا عن تمكين المستثمرين الملائكة والشركات المؤسسة- على حدٍ سواء من الاستثمار- في الفرص الجديدة بكل سهولةٍ ويُسر.

منصات التمويل الجماعيّ



المستثمرون الفاعلون:

ميدل إيست فينتشر بارتنرز "MEVP"، وشركة ومضة، وشركة المبادرات الوطنية للإنترنت"N2V"، وشركة " "سواري فنتشرز"



بلد الاستثمار الأساسي:

العالم العربي بما فيه الأردن



متوسط حجم/قيمة الاستثمار:

غير محدد



نوع التمويل:

مِنَح مع تقديم بعض المكافآت البسيطة للمموّلين

zommaal

ذومـــال

سنة التأسيس: 2012

الموقع: لبنان

الموقع الإلكتروني: www.zommal.com

نبذة عن المؤسسة

تعتبر "ذومال" منصةً للتمويل الجماعيّ تُديرها كبرى الشركات الاستثمارية: شركة ومضة (دولة الإمارات العربية المتحدة)، و"ميدل إيست فينتشر بارتنرز" (الشرق الأوسط)، وهيفوس (هولندا)، وشركة " "كايرو أينجلز" (مصر)، وشركة المبادرات الوطنية للإنترنت"N2V" (المملكة العربية السعودية)، وشركة " "سواري فنتشرز" (مصر). هذا وتوفر الشركة منصة تمويل جماعيّ تُعنى بتقديم الخدمات ذات الصلة بجمع رأس المال.

منصات التمويل الجماعيّ



ليـــوا

سنة التأسيس: 2013

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.liwwa.com

نبذة عن المؤسسة

تُعد ليوا شبكةً تُعنى بإقراض الأفراد والشركات عن طريق توفير الخدمات التي تربط المُقترضين بالمستثمرين من خلال سوق إقراض إلكترونية. وفي ضوء ذلك، يُمكن للمُقترضين توفير رأس المال اللازم لهم من خلالها، كما يُمكن للمستثمرين جنيّ عوائد شهرية بوتيرة منتظمة من استثماراتهم، حيث يتسنّى للمُقترضين التقدّم بطلب للحصول على قرض لتمويل الشركات الصغيرة إلكترونيًا خلال مدةٍ لا تتجاوز عشر دقائق أو أقل. علاوةً على ذلك، تُقدّم ليوا تمويلًا تجاريًا للشركات الصغيرة والمتوسطة المستوفية لشروط التمويل. تجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن نموذج تمويل الأصول الذي تُطبّقه ليوا يعتمد على مبدأ المرابحة.

وعليه، تُقدم ليوا خدماتها قاعدتين رئيسيتين من العملاء، ألا وهما: المستثمرين والمُقترضين. عند الحديث عن المستثمرين، تُقدّم ليوا خدماتها للمستثمرين، سواء كانوا أفرادًا أم مؤسسات تُعنى بالإقراض، ممن يرغبون في توسيع نطاق محافظهم الاستثمارية وتنوعها في الوقت ذاته الذي يساهمون فيه في تنمية الاقتصاد المحلي. أما بالنسبة للمُقترضين، تُقدّم ليوا خدماتها للمُقترضين من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في الحصول على رأس المال اللازم لها خلال فترة قصيرة وبطريقة تتسم بالكفاءة بموجب شروط منطقية مبررة.

المنتجات التي تُقدّمها ليوا للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض	المبلغ (بالدينار الأردنيّ)	المدة (بالسنوات)
قروض ليوا	تمويل الأصول التجارية الصغيرة والسلع التجارية	قروض تصل قيمتها إلى 70,000 دينار أردني	مدة تصل إلى سنتين

مُقدّمو المِنَح

يتمثل مُقدّمو المِنَح في العديد من الكيانات، مثل: المؤسسات، والجمعيات الخيرية، والجهات المانحة، والمنظمات الدولية التي تُقدّم المنح لروّاد الأعمال والشركات الناشئة على حدٍ سواء. بَيْدَ أن المِنَح قد تتشابه مع الاستثمارات الأولية في بعض الحالات، عادةً ما تكون ذات قيمة أقل وتُصرَف على عدّة مراحل، كما تُصرَف المِنَح عادةً لقطاعات أو أنشطة بحد ذاتها، حيث يَغلُب عليها الطابع الاستراتيجيّ.

تُقدّم العديد من الجهات المانحة الدولية، نذكر منها مثلًا: الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)، والاتحاد الأوروبي (EU)، والأمم المتحدّة (UN)، والوكالة الألمانية للتعاون الدولي (GIZ)، وغيرها من البعثات الخارجية والقنصليات الأجنبية مجموعةً من المشاريع والبرامج المتنوعة التي تُصرَف من خلالها المِنَح لروّاد الأعمال والشركات الناشئة.

مُقدّمو المِنَح



صندوق الملك عبد الله الثاني للتنمية

سنة التأسيس: 2001

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: https://www.kafd.jo/en

نبذة عن المؤسسة

جاء تأسيس صندوق الملك عبد الله الثاني للتنمية عام 2001 تنفيذًا للتوجيهات الملكية السامية على اعتباره مؤسسة غير حكومية، ويَكمُن هدف الصندوق في دعم المجتمع الأردنيّ وتمكينه من خلال دفع عجلة التنمية البشرية وتطوير البنى التحتية. كما يعمل الصندوق ضمن مساعيه الحثيثة الرامية إلى تطوير القطاعات الرئيسة في الأردن والارتقاء بالمستويات المعيشية محليًا للمجتمع الأردنيّ على اختلاف أطيافه على نحوٍ يستهدف الأفراد، والقطاعين العامّ والخاص، ومؤسسات المجتمع المدنيّ.

برامج المِنَح:

اسم المنتج	الغـــرض
نافذة التمكين الشبابيّ	يَكمُن هدف مشروع نافذة التمكين الشبابي في توفير الدعم المالي والفني واللوجستي للشباب لتحويل أفكارهم إلى مشاريع ريادية أو لتوسعة نطاق مشاريع مؤسسات المجتمع المدني الناجحة وتبنيها على المستوى الوطني. وتتكون نافذة التمكين من أربعة نوافذ فرعية هي: جرّب، وطوّر، وكوّن، وتوسّع
جائزة الملك عبدالله الثاني للإنجاز والإبداع الشبابي	تهدف جائزة الملك عبد الله الثاني للإنجاز والإبداع الشبابي الى تكريم الرياديين المجتمعيين من الشباب العربي- من كلا الجنسين- الذين وجدوا حلولاً مبتكرة لمواجهة تحديات مجتمعاتهم من خلال تقديم الدعم المالي اللازم لتطوير مشاريعهم، ما يعكس بدوره أثرًا إيجابيًا على مجتمعاتهم وأوطانهم. قد تصل قيمة المِنَح التي تُقدّمها الجائزة إلى 50 ألف دولار أمريكيّ

مُقدّمو المِنَح

المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية

سنة التأسيس: 2003

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.jedco.gov.jo

نبذة عن المؤسسة

تُعد المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية مؤسسةً حكوميةً تُعنى بتقديم دعم مخصص لتنمية المؤسسات التجارية الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في الأردن

برامج المِنَح:

اسم المنتج	الغـــرض
المِنَح والقروض المقدمة للمشاريع الجديدة	تقديم التمويل لروّاد الأعمال والشركات الناشئة التي يقوم عملها على أفكار خلاقّة، فضلًا عن دعم المشاريع الجديدة
مشروع تسريع نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة	يهدف المشروع إلى دعم المشاريع المبتدئة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأردن وتحقيق الاستدامة لها، مع إيلاء عناية خاصة بالشركات ذات فرص النمو الكبيرة
تعزيز قدرة الشركات الصناعية الصغيرة والمتوسطة على دعم الصادرات التقنية والمالية	الشركات الصناعية الصغيرة والمتوسطة التي تتمتع بجاهزية وإمكانية كبيرة للتصدير
تعزيز قدرة الشركات الخدمية الصغيرة والمتوسطة على دعم الصادرات التقنية والمالية	الشركات الخدمية الصغيرة والمتوسطة التي تتمتع بجاهزية وإمكانية كبيرة للتصدير

خدمات غير مالية:

- خدمات التشبيك
- الإرشاد
- الحاضنات
- التدريب والمساعدة الفنية

مُقدّمو المِنَح



برنامج زين المبادرة

سنة التأسيس: 2014

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.jo.zain.com

نبذة عن المؤسسة

تعمل شركة زين من خلال برنامج زين المبادرة على رفد الشباب الأردنيّ بالدعم الذي يحتاجونه لتحقيق الطموحات التي يصبون إليها من خلال تبنّي الأفكار التي يحملونها ومساندتهم لتنمية هذه الأفكار وترجمتها إلى شركات تحقق نجاحًا كبيرًا على أرض الواقع.

برامج المِنَح:

يُقدّم برنامج زين المبادرة العديد من فرص الدعم الفنيّ والماليّ من خلال ثلاث مسارات على النحو الوارد في الجدول أدناه:

اسم المنتج	الغـــرض
مـــســـار الأفـــكـــار	يستهدف هذا المسار فئة الشباب الذي يحملون أفكار إبداعية من الفئة العمرية بين 18 إلى 28 عامًا
مسار الشركات الناشئة	يستهدف هذا المسار الشركات الناشئة القائمة حاليًا والتي مرّ على وجودها في السوق مدة تتراوح بين عام واحد إلى ثلاثة أعوام
مسار الريادة الاجتماعية	يستهدف هذا المسار الشركات التي تُعنى بالمجال الاجتماعي والتي مرّ على وجودها في السوق مدة تتراوح بين عام واحد إلى ثلاثة أعوام تمكّنت خلالها من إحداث أثر في المجتمع

شركات (صناديق) رأس المال الجريء

يُشير مصطلح شركات رأس المال الجريء إلى المؤسسات الاستثمارية التي تستثمر في المشاريع والشركات التي تشهد نموًا وتطورًا كبيرًا؛ حيث تعمد هذه المؤسسات إلى تقديم التمويل اللازم لهذه المشاريع والشركات الناشئة مقابل الحصول على حصة من الملكية (الأسهم) أو الملكية النسبية للمشاريع/الشركة. هذا وتختلف هذه المؤسسات الاستثمارية عن بعضها بعضًا من حيث الحجم، وتركيزها على قطاعٍ ما دون غيره، ومستوى مشاركتها في الاستثمارات؛ إذ تؤدي العديد منها دورًا فاعلًا في مساعدة الشركات على النموّ والتطوّر (الترتيب لعملية بدء الشركة لطرح خدماتها في السوق، وتقديم الاستشارات اللازمة)، في حين تُقدّم المؤسسات الأخرى الحد الأدنى من الدعم اللازم للمشاريع والشركات بعيدًا عن التمويل. وفي سياق حديثنا هذا، تجدر الإشارة إلى أن معظم شركات رأس المال الجريء تصبّ جُلّ تركيزها على مساعدة الشركات في الوصول إلى مرحلةٍ معينة من النموّ والتطوّر حيث يُمكنها بيعها إلى مُشترٍ آخر بطريقة يُمكن من خلالها تحقيق الربح، ما شأنه أن يُسفِر عن تنفيذ "عملية التخارج" بشكلٍ ناجحٍ وتوليد عوائد مالية كبيرة من استثماراتها الأولية. ونُورِد أدناه قائمةً بكبرى شركات رأس المال الجريء التي تمارس عملها في الأردن أو تلك التي لا تُمانع في استثمار أموالها في الشركات الناشئة الأردنية.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
الأفكار والأعمال في القطاعات الإبداعية والتكنولوجية

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن والإقليم

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
من 30 إلى 350 ألف دولار أمريكي

المرحلة الاستثمارية:
مرحلتا بدء التشغيل والمرحلة الابتدائية

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- الإرشاد
- الخدمات الإدارية
- المساعدة الفنية
- خدمات التشبيك
- المُسرّعات
- توفير أماكن العمل (المساحات)



أويسس 500

سنة التأسيس: 2010

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.oasis500.jo

نبذة عن المؤسسة

تعتبر أويسس 500 مُسرّعة أعمال وصندوق يُعنى بالاستثمار في الشركات في مراحل التأسيس (مرحلتيّ بدء التشغيل والمرحلة الابتدائية)، حيث تُصبّ جُلّ تركيزها على بناء بيئة ريادية في المنطقة، وتساهم في استحداث العديد من الفرص التي تستهدف روّاد الأعمال الطموحين لتمكينهم من إنشاء شركاتهم الخاصة التي ستُسهم في دعم الاقتصاد المحليّ.

المحفظة الاستثمارية – تموز، 2019 [14]

نوع المستثمر	الحالة	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فعالة	131	86	34

[14] الملف التعريفي للمستثمرين في أويسس"500: المحفظة وعمليات التخارج| "بيتشبوك" | pitchbook.com/profiles/investor/56444-0

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التكنولوجيا

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن، والإقليم، والعالم

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
2 مليون دولار إلى 3 مليون دولار

المرحلة الاستثمارية:
لمرحلة الابتدائية، ومرحلة النمو المبكرة، ومرحلة النمو

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- المُسرّعات
- الحاضنات

Silicon Badia

سيليكون بادية

سنة التأسيس: 2011

الموقع: الأردن ونيويورك

الموقع الإلكتروني: www.siliconbadia.com

نبذة عن المؤسسة

تعتبر "سيليكون بادية" إحدى شركات رأس المال الجريء المتخصصة في دعم الشركات التي تمرّ في مراحل التشغيل الأولى/الناشئة وتلك التي ما زالت في أولى مراحل نموّها، حيث تمارس "سيليكون بادية" عملها على اعتبارها شركة تابعةً لـ "Accelerator Technology Holdings Limited". وعليه، يتمحور تركيز هاتين الشركتين على تقديم رأس المال والدعم والعلاقات اللازمة للشركات والمشاريع الرائدة في مجال التكنولوجيا.

المحفظة الاستثمارية – أيلول من عام 2019[15]

نوع المستثمر	الحالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فاعلة	68	15	4

[15] "سيليكون بادية". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/silicon-badia.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التكنولوجيا

بلد الاستثمار الأساسي:
دولة الإمارات العربية المتحدة تليها كل من الأردن وتركيا

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
1 مليون دولار إلى 5 مليون دولار

المرحلة الاستثمارية:
المرحلة الابتدائية، ومرحلة النمو المبكرة

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- الإرشاد
- الخدمات الإدارية
- الإشراف الفنّي
- خدمات التشبيك
- الخدمات في المرحلة اللاحقة للخروج من برامج المُسرّعات

wamda capital

ومضة كابيتال

سنة التأسيس: 2014

الموقع: الأردن، ودبي – دولة الإمارات العربية المتحدة

الموقع الإلكتروني: www.wamdacapital.com

نبذة عن المؤسسة

تُعد شركة "ومضة كابيتال" إحدى الشركات الكبرى الرائدة في مجال تمويل المشاريع الجريئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والمعنية بتقديم الدعم الاستثماري لروّاد الأعمال المتميزين في هذا المجال.

المحفظة الاستثمارية – أيلول من عام 2019 [16]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فـاعـلـة	52	20	2

[16] "ومضة كابيتال". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/wamda#section-web-traffic-by-similarweb

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
تكنولوجيا المعلومات، والرعاية الصحية، والخدمات المالية، والشؤون الحكومية

بلد الاستثمار الأساسي:
منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
100 ألف دولار إلى ما يزيد على 1 مليون دولار

المرحلة الاستثمارية:
المرحلة الابتدائية، ومرحلة النمو المبكرة، ومرحلة النمو

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- الإرشاد
- الخدمات الإدارية
- الإشراف الفنيّ
- خدمات التشبيك

داش فينتشرز

سنة التأسيس: 2011

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.dashventures.com

نبذة عن المؤسسة

"داش فينتشرز" هي شركة لتمويل مشاريع جريئة تتخذ من العاصمة عمان مقرًا لها، حيث تحتل داش فينتشرز مركز الصدارة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في ظلّ المشهد الاقتصادي سريع التغير الذي لا ينفك يُبارح المنطقة؛ إذ يصب العمل الذي تمارسه الشركة في صميم منظومة ريادة الأعمال في المنطقة. وبناءً على ذلك، تستثمر الشركة أموالها مستهدفةً أفضل الفرص على الإطلاق بصرف النظر عن المنطقة الجغرافية مع إيلاء تركيز أساسي على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

المحفظة الاستثمارية – تموز من عام 2019[17]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فـاعـلـــة	25	17	2

[17] " الملف التعريفي للمستثمرين في داش فينتشرز": المحفظة وعمليات التخارج" – "Pitchbook"، pitchbook.com/profiles/investor/97639-57.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التكنولوجيا

بلد الاستثمار الأساسي:
أوروبا، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأميركا الشمالية

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
50 ألف دولار إلى ما يزيد على 200 ألف دولار

المرحلة الاستثمارية:
مرحلة بدء التشغيل، والمرحلة الابتدائية (المبكرة)، ومرحلة النمو المبكرة، ومرحلة النمو

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

أرزان فينشر كابيتال

سنة التأسيس: 2013

الموقع: الكويت وأبو ظبي

الموقع الإلكتروني: http://www.arzanvc.com

نبذة عن المؤسسة

"أرزان فينتشر كابيتال" هي إحدى الشركات المتخصصة في تمويل المشاريع الجريئة والتي تهدف إلى احتضان الابتكار ودعمه من خلال الاستثمار، والارتقاء بمستوى منظومة الشركات الناشئة، واستثمار الجهود والأموال لدعم كبار المؤسسين، وتعزيز ثقافة التعاون من أجل تحقيق النموّ والتطوّر.

المحفظة الاستثمارية – أيلول من عام 2019 [18]

نوع المستثمر	الحالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فاعلة	21	3	2

[18] "أرزان فنتشر كابيتال". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/arzan-venture-capital#section-overview.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
مجال الخدمات الصحية الرقمية

بلد الاستثمار الأساسي:
العالم بأسره

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
دورات تمويل تمهيدية تصل قيمتها إلى ما يزيد على 5 مليون دولار

المرحلة الاستثمارية:
المرحلة الابتدائية (المبكرة)، ومرحلة النمو المبكرة، ومرحلة النمو

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

حكمة فينتشرز

سنة التأسيس: 2015

الموقع: لندن، وإنجلترا

الموقع الإلكتروني: www.hikmaventures.com

نبذة عن المؤسسة

"حكمة فينتشرز" هي الذراع الاستثمارية لشركة أدوية الحكمة والتي تُعنى بالشركات الناشئة، حيث ينصب محور تركيزها الأساسيّ على تحديد الشركات الناشئة في مجال الخدمات الصحية الرقمية حول العالم والاستثمار فيها؛ ما يُساهم بدوره في تعزيز الميزة الفريدة التي تُقدّمها الشركة، وزيادة شهرتها والمعلومات المتداولة عنها في السوق.

المحفظة الاستثمارية -تموز من عام 2019 [19]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فـاعـلـة	10	1	1

[19] "حكمة فينتشرز". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/hikma-ventures.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التكنولوجيا المالية

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن والمنطقة العربية

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
استثمارات تصل قيمتها إلى 200 ألف دولار

المرحلة الاستثمارية:
مرحلة بدء التشغيل والمرحلة التمهيدية

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- الارشاد
- التشبيك
- الوصول الى العملاء
- الاحتضان لمدة 6 أشهر
- بيئة الاختبار المغلقة (Sandbox)

AHLI FINTECH
www.ahlifintech.com

أهلي فينتك

سنة التأسيس: 2017

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: https://ahlifintech.com/

نبذة عن المؤسسة

تُعد "أهلي فينتك" أول شركة تُعنى بالتكنولوجيا المالية وتعود ملكيتها كاملةً إلى إحدى البنوك المرخصة التي تعمل في الأردن، حيث تَكمُن رؤية هذه الشركة في الترويج لمنظومة التكنولوجيا المالية وترسيخها لتكون بمثابة مركزًا إقليميًا للابتكار في مجال التكنولوجيا المالية. هذا وأُنشِأت الشركة بهدف تنمية الكفاءات في مجال التكنولوجيا المالية من خلال العديد من المبادرات والنشاطات ذات الصلة، على نحو يشمل تنظيم الفعاليات، والمؤتمرات، وورش العمل، والدورات التدريبية المخصصة للتكنولوجيا المالية.

المحفظة الاستثمارية –أيلول من عام 2019 [20]

نوع المستثمر	الحالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فاعلة	-	-	-

[20] برنامج مسرع الأعمال أهلي فينتك للتكنولوجيا المالية في عمان: سارع في التقديم وابدأ برسم الطريق إلى المستقبل"، أهلي فينتك "AHLI FINTEC" – البنك الأهلي.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
-

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
استثمارات تصل قيمتها إلى 25 ألف دولار

المرحلة الاستثمارية:
-

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

خدمات إضافية:
- خدمات النصح
- خدمات الارشاد
- برنامج دعم الشركات الناشئة (تمويل بقيمة 10 آلاف يُقدَّم على شكل مِنَح عينية)

بيوند كابيتال

سنة التأسيس: 2011

الموقع: عمان - الأردن

الموقع الإلكتروني: www.beyondcapital.vc

نبذة عن المؤسسة

تعمل "بيوند كابيتال" على دعم منظومة ريادة الأعمال في الأردن من خلال تقديم دعم متكامل لروّاد الأعمال، وتمويلهم، وتمكينهم من التواصل مع المستثمرين الملائكة. هذا ويُمكن القول أن "بيوند كابيتال" تُوظف كل من رأس المال، والخبرات ذات الصلة، وإمكانية الاستفادة من الشبكات والعلاقات القائمة من أجل تهيئة بيئة أعمال فاعلة وديناميكية تقوم على مبدأ الانفتاح؛ ما يُسفر بدوره عن زيادة فرص العمل، وزيادة الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)، فضلًا عن دعم الشركات الأردنية حديثة العهد.

المحفظة الاستثمارية – تموز، 2019 [21]

نوع المستثمر	الحالة	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
مسرعة أعمال	فاعلة	-	-	-

[21] "دعم منظومة ريادة الأعمال والاستثمار في الأردن". بيوند، Beyond, beyondcapital.vc/.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
مجالات التكنولوجيا الأساسية، والتجارة الإلكترونية، والتكنولوجيا المالية، والأسواق الصناعية، وبرمجيات ومنصات الأعمال، وخدمات الإنترنت للعملاء

بلد الاستثمار الأساسي:
مصر، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
غير محدد

المرحلة الاستثمارية:
المرحلة الابتدائية (المبكرة)، ومرحلة النمو المبكرة

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

ألجبرا فينتشرز

سنة التأسيس: 2016

الموقع: القاهرة

الموقع الإلكتروني: www.algebraventures.com

نبذة عن المؤسسة

تُعد " ألجبرا فينتشرز" شركة بارزةً تعمل في مجال تمويل المشاريع التكنولوجية الجريئة وتتخذ جمهورية مصر العربية مقرًا لها؛ حيث تستثمر الشركة في الشركات التكنولوجية الناشئة التي تتبنّى الابتكار لتنفيذ عمليات التحوّل في الأسواق الكبيرة. هذا وتبحث ألجبرا فينتشرز عن الشركات التي تشهد نموًا وتطورًا كبيرًا من أجل الاستثمار فيها، حيث تحظى الشركة بوجود فريق عمل شغوف يتمتّع بإمكانات كبيرة ومزايا فريدة، فضلًا عن قدرته على تحقيق عوائد اقتصادية كبيرة.

المحفظة الاستثمارية – تموز من عام 2019 [22]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فـاعـلـــة	17	16	لا يوجد

[22] "ألجبرا فينتشرز". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/algebra-ventures/funding_rounds/funding_rounds_list

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التكنولوجيا

بلد الاستثمار الأساسي:
العالم بأسره، بما فيه الأردن

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
-

المرحلة الاستثمارية:
المرحلة الابتدائية (المبكرة)، ومرحلة النمو المبكرة

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

500 ستارتابز

سنة التأسيس: 2010

الموقع: سان فرانسيسكو، كاليفورنيا - الولايات المتحدة الأمريكية

الموقع الإلكتروني: //https://500.co

نبذة عن المؤسسة

"500 ستارتابز" هي شركة لتمويل المشاريع الجريئة ينصب محور تركيزها على استكشاف روّاد الأعمال الأكثر براعةً في العالم ورفدهم بالدعم اللازم، ومساعدتهم على إنشاء شركات تحقق نجاحًا على نطاق واسع، وبناء بيئة ريادية عالمية مزدهرة، كما تعد "500 ستارتابز" أكثر شركات تمويل المشاريع الجريئة فاعليةً في العالم. وتجدر الإشارة هنا إلى أن "500 ستارتابز" كانت قد استثمرت أموالها في سبع[23] من الشركات الناشئة في الأردن.

المحفظة الاستثمارية - أيلول من عام 2019 [24]

نوع المستثمر	الحالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فاعلة	2,143	273	210

[23] "الصفحة الرئيسية لشركة 500 ستارتأبز". موقع شركة 500 ستارتابز، 500.co/.

[24] "500 ستارتابز". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/500-startups.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والصناعات الإبداعية

بلد الاستثمار الأساسي:
دول الخليج العربي، وبلاد الشامّ

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
من 200 ألف دولار إلى ما يزيد على 3 ملايين دولار

المرحلة الاستثمارية:
مرحلة النمو المبكرة، ومرحلة النمو

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

ميدل إيست فينتشر بارتنرز "MEVP"

سنة التأسيس: 2010

الموقع: دبي، وبيروت

الموقع الإلكتروني: https://www.mevp.com

نبذة عن المؤسسة

"ميدل إيست فينتشر بارتنرز" هي شركة لتمويل المشاريع الجريئة ينصب محور تركيزها على منطقة الشرق الأوسط، حيث تستثمر الشركة أموالها في الشركات الابتكارية في منطقة الشرق الأوسط والتي ما زالت في أولى مراحل النمو المبكرة أو في مرحلة النمو والتي تخضع لإدارة روّاد أعمال مؤهلين يتمتعون بقدرٍ عالٍ من الكفاءة. هذا وتجدر الإشارة هنا إلى أن "ميدل إيست فينتشر بارتنرز" تمارس عملها من عدّن بلدان، منها دبيّ وبيروت.

المحفظة الاستثمارية – أيلول من عام 2019 [25]

نوع المستثمر	الحالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فاعلة	66	25	2

[25] " ميدل إيست فينتشر بارتنرز "MEVP"". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/mevp#sectionoverview.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التجارة الإلكترونية، والتحليلات، والترفيه، وخدمات الهاتف الخلوي، وخدمات البرمجة، والخدمات اللوجستية، والتكنولوجيا

بلد الاستثمار الأساسي:
منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخارجها

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
من 200 ألف دولار إلى ما يزيد على 3 ملايين دولار

المرحلة الاستثمارية:
مرحلة بدء التشغيل، والمرحلة الابتدائية (المبكرة)، ومرحلة النمو المبكرة

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)

MENA VENTURE INVESTMENTS

مينا فينتشر للاستثمارات

سنة التأسيس: 2010

الموقع: عمان - الأردن

الموقع الإلكتروني: www.mvi.vc

نبذة عن المؤسسة

تُعد شركة "مينا فينتشر للاستثمارات" شركةً لتمويل المشاريع الجريئة تختص في الاستثمارات التي يُنفذها المستثمرون الملائكة؛ حيث تُوفّر الشركة استثمارات في مرحلة بدء التشغيل ومرحلة التأسيس والاستثمارات الأخرى في مراحل النمو المبكرة للشركات؛ إذ تفضل الشركة الاستثمار في قطاعات التجارة الإلكترونية، والتحليلات، والترفيه، وخدمات الهاتف الخلويّ، وخدمات البرمجة، والخدمات اللوجستية، والتكنولوجيا.

المحفظة الاستثمارية – أيلول من عام 2019[26]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فـاعـلـــة	79	52	22

[26] " الملف التعريفي للمستثمرين في مينا فينتشر للاستثمارات": المحفظة وعمليات التخارج" – "Pitchbook", PitchBook, pitchbook.com/profiles/investor/ 56460-43

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التكنولوجيا

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
من 50 ألف دولار إلى 250 ألف دولار

المرحلة الاستثمارية:
مرحلة بدء التشغيل (المبكرة)، ومرحلة النمو المبكرة

ADAMTECH VENTURES

آدم تك فينتشر

سنة التأسيس: 2016

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: adamtechventures.com

نبذة عن المؤسسة

" آدم تك فينتشر" هو عبارة عن صندوق تبلغ قيمة رأس ماله 5 ملايين دولار ويستثمر أمواله في الشركات التكنولوجية الناشئة. ويَكمُن هدف الصندوق في الاستثمار في مشاريع الدرجة الأولى التي يُنفذها روّاد الأعمال المتميزين الذين يسعون إلى إعادة قولبة الفكرة التي تقوم عليها مشاريعهم وأعمالهم.

المحفظة الاستثمارية – أيلول من عام 2019 [27]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فـاعـلـة	3	1	-

[27] " آدم تك فينتشر "". موقع آدم تك فينتشر، Adamtech Ventures, www.adamtechventures.com/.

شركات رأس المال الجريء

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
الشركات الابتكارية التي تنطوي على فرص كبيرة لتحقيق النمو والتطوّر، والشركات الصغيرة والمتوسطة القائمة رسميًا والتي تركز على الابتكار ويقل عمرها التشغيليّ على 5 أعوام

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
من 200 ألف دولار إلى 500 ألف دولار

المرحلة الاستثمارية:
مرحلة بدء التشغيل (المبكرة)، ومرحلة النمو المبكرة

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم) وتمويل الملكية شبه السهمية

شركة الصندوق الأردني للريادة "ISSF"

سنة التأسيس: 2018

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.issfjo.com

نبذة عن المؤسسة

شركة الصندوق الأردني للريادة هي شركة أردنية تتمثل مهمتها في الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم) أو الاستثمار في الملكية شبه السهمية (الميزانين) في الشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة التي تركز على الابتكار إما مباشرةً عن طريق شركة الصندوق الأردني للريادة أو بشكلٍ غير مباشرٍ عن طريق الصناديق الأخرى، كما يركز الصندوق على تنفيذ الأنشطة التي من شأنها دعم الكيانات ذات الصلة لتمكينها من إبرام صفقات ذات جودة عالية تنطوي على عددٍ من الاستثمارات المُجدية. كما يهدف الصندوق إلى دعم 825 رائد أعمال/ شركةً صغيرةً ومتوسطةً، على أقل تقدير، ليكونوا على أهبة الاستعداد لتلقّي التمويل من المستثمرين، وكذلك الارتقاء بجودة وتنوع الخدمات التي يُقدّمها الوسطاء والشبكات المخصصة بُغية استقطاب عدد أكبر من الصفقات والمشاريع إلى الأردن؛ حيث يكمن الغرض المنشود من ذلك في تحويل هذه الشركات والمشاريع إلى كيانات جاهزة لتقلقي الاستثمارات؛ إذ من المحتمل أن تحصل ما لا يقل عن 75 شركةً منها على دعم مالي مباشر على شكل "مِنَح".

المحفظة الاستثمارية – أيلول من عام 2019 [28]

نـــوع المستثمر	الحـــالة	عدد الاستثمارات	عدد الاستثمارات الرائدة	عمليات التخارج
شركات رأس المال الجريء	فـاعـلـــة	1	1	0

[28] "شركة الصندوق الأردني للريادة (ISSF)". موقع كرونشباس، www.crunchbase.com/organization/innovativestartups-and-sme-s-fund-issf.

شركات رأس المال الجريء

أمثلة أخرى على شركات رأس المال الجريء

إلى جانب ما أورده هذا الدليل من لمحة عامة عن أصحاب المصلحة الذين يمارسون نشاطهم في الأردن، يُمكن القول أنه ثمة العديد من شركات رأس المال الجريء الأخرى التي تمارس نشاطها خارج الأردن والتي يُمكن لروّاد الأعمال والشركات الناشئة في الأردن العمل معها من أجل جمع رأس المال الذي تحتاجه؛ حيث يُورد الجدول أدناه بعض الأمثلة على أبرز على شركات رأس المال الجريء.

أمثلة أخرى على شركات رأس المال الجريء	السنة	مكان المقر الرئيسي للشركة	نوع الشركة	مرحلة بدء التشغيل	مرحلة النمو المبكر	مرحلة النمو	معلومات الاتصال
"Accel " شركة آكسيل	1983	الولايات المتحدة الأمريكية – سان فرانسيسكو	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	Y	www.accel.com
أماديوس كابيتال بارتنرز	1997	المملكة المتحدة – كامبريدج	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	Y	www.amadeuscapital.com
شركة بيكو كابيتال	2012	الخليج العربيّ	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	-	www.becocapital.com
صندوق بيريتك	2001	لبنان	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	-	www.berytechfund.org
بي آند واي فينتشر بارتنرز	2015	لبنان	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	Y	www.byvp.com
صندوق بيوند كابيتال	2009	الولايات المتحدة الأمريكية – نيويورك	شركات رأس المال الجريء	Y	-	-	www.beyondcapitalfund.org
كايرو أينجلز	2011	القاهرة	شركات رأس المال الجريء	Y	-	-	www.cairoangels.com
دبي أنجل إنفستورز	-	دبي	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	-	dubaiangelinvestors.me
انديفور كاتاليست	2012	الولايات المتحدة الأمريكية – نيويورك	ملكية /أسهم خاصة	-	Y	Y	www.endeavor.org
جلف كابيتال	2006	الإمارات	شركات رأس المال الجريء	-	-	-	www.gulfcapital.com
إلياد بارتنرز	2014	الإمارات	شركات رأس المال الجريء	-	Y	-	www.iliadpartners.com
آي إم كابيتال	-	لبنان	شركات رأس المال الجريء	-	-	-	www.imcapital.com
إنتل كابيتال	1991	الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا	شركات رأس المال الجريء	-	Y	-	www.intel.com/content/w/us/e
شركة إمبلس انترناشيونال للإتصالات	2011	الكويت	شركات رأس المال الجريء	-	-	-	www.impulse.com.kw
جبّار	2009	الإمارات	شركات رأس المال الجريء	-	Y	-	www.jabbar.com
صندوق ليب فينتشرز	2014	لبنان	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	Y	www.leap.vc
إم بي سي فينتشر	2016	دبي	شركات رأس المال الجريء	Y	-	-	https://www.mbc.net/en/corporate/ventures/about

شركات رأس المال الجريء

أمثلة أخرى على شركات رأس المال الجريء	السنة	مكان المقر الرئيسي للشركة	نوع الشركة	مرحلة بدء التشغيل	مرحلة النمو المبكر	مرحلة النمو	معلومات الاتصال
الصندوق العُماني للتكنولوجيا	2016	سلطنة عُمان	مُسارعة وحاضنة أعمال وشركة رأس المال الجريء	Y	Y	-	www.otf.om
شركة فينيشان فاندز (شركة الصناديق الفينيقية)	2015	لبنان	شركة رأس المال الجريء	Y	Y	-	www.phoenicianfunds.com
صندوق رائد فنتشرز	2015	السعودية	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	-	www.raed.vc
ساند بار تنرز	-	لبنان	شركات رأس المال الجريء	-	Y	-	www.sanedpartners.com
شركة أرامكو السعودية لمشاريع الطاقة	2012	السعودية - الظهران	شركات رأس المال الجريء	-	Y	Y	www.saev.com
سافور فينتشرز	2017	الكويت	مُسارعة أعمال	Y	-	-	www.savour.ventures
مركز الشارقة لريادة الأعمال	2016	الإمارات - الشارقة	مُسارعة أعمال	Y	Y	-	www.sheraa.ae
شروق إنفستمنتس	2016	الإمارات - أبو ظبي	شركات رأس المال الجريء	-	Y	Y	www.shorooq.ae
سعودي تكنولوجي فينتشرز "STV"	2017	السعودية - الرياض	شركات رأس المال الجريء	-	-	-	www.stv.vc
صندوق الرياض التقنية "RTF"	2016	السعودية - الرياض	شركات رأس المال الجريء	-	Y	-	www.riyadtaqnia.com
شركة الاستثمارات التقنية	2014	الكويت	شركات رأس المال الجريء	-	-	Y	www.techinvest.com
"تورن8"	2016	الإمارات – دبي	مُسارعة أعمال	Y	Y	-	www.turn8.co/about
"توفور 54"	-	الإمارات - أبو ظبي	شركات رأس المال الجريء	-	-	-	www.twofour54.com/en
فينتشر سوق	2013	الإمارات – دبي	شركات رأس المال الجريء	-	-	-	www.venturesouq.com
صندوق فيجن فينتشرز	2016	السعودية - الدمام	شركات رأس المال الجريء	Y	Y	-	www.visionvc.co

شركات رأس المال الخاص

تُعرّف شركات رأس المال الخاص على أنها صناديق تستثمر في الشركات الأكثر نموًا وتطورًا، التي تُواجه عادة صعوباتٍ في ترشيد عملياتها – فتطلع هذه الصناديق بدورٍ فعال في إدارة تلك الشركات، ومن ثمّ بيعها في نهاية المطاف. وعليه، شركات رأس المال الخاص تعمد في العموم إلى شراء الحصص السهمية في الشركات على نطاقٍ أوسع بكثير مقارنةً بشركات رأس المال الجريء؛ إذ تخلص في الغالب إلى السيطرة تمامًا على حقوق التصويت في تلك الشركات – فتكون قراراتها الاستثمارية تنطوي على أخطار أقلّ بكثيرٍ من شركات شركة رأس المال الجريء، ويُشرع في بذل عمليات التدقيق/ التحقق الواجبة قبل الخوض في أيٍ من عمليات الشراء. وكذا، فتُدعم شركات رأس المال الخاص من طرف أفرادٍ ومستثمرين مؤسسي أكبر عند الاستثمار في الشركات الأكبر والأعلى سعرًا.

شركات رأس المال الخاص

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
التكنولوجيا والمياه والطاقة

بلد الاستثمار الأساسي:
الأردن ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
-

نوع التمويل:
-

خدمات إضافية:
- خلق القيمة
- الخدمات الإدارية
- الإشراف الفني
- خدمات

كاتاليست لإدارة الاستثمارات

التأسيس: 2006

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.catalystpe.com

نبذة عن المؤسسة

شركة "كاتاليست" لإدارة الاستثمارات (والمتعارف عليها أيضًا باسم "كاتاليست" لرأس المال الخاص) شركة لإدارة الاستثمارات تعنى بقطاعي المياه والطاقة، وتُباشر أعمالها من خارج الأردن – فتُغطي الشركة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بصفة خاصة. واستكمالًا، يكمن هدف الشركة في المساعدة في استحداث مشاريع وشركات مُضيفة للقيمة في مجال الطاقة المتجددة تُلبي احتياجات قطاعي الطاقة ومعالجة المياه من الطاقة بصفة رئيسية، هذا بالإضافة إلى الاستثمار فيها، وإنمائها – فتتفاوت هذه الشركات من المطوّرين التقنيين إلى مطوّري المنتجات الذي سيساعدون في إنماء وإدامة قطاعات الطاقة الحيوية والمياه في المنطقة.

المحفظة الاستثمارية – تموز، 2019 [29]

نوع المستثمر	الحالة	الفئات الفنية	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
رأس مال خاص	فاعلة	3	3	1	3

[29] "الصفحة الرئيسية لشركة كاتاليست" | كاتاليست، www.catalystpe.com/

شركات رأس المال الخاص

المحاور الرئيسة أو القطاعات:
الطيران، والتعليم، والخدمات المالية (الخدمات المصرفية التقليدية/الإسلامية والتأمين)، والأغذية، والمشروبات، والضيافة، والخدمات اللوجستية، والتصنيع والأدوية، والطاقة المتجددة، وما إلى ذلك)

بلد الاستثمار الأساسي:
المشرق العربي وشمال أفريقيا

متوسط حجم/قيمة الاستثمار:
-

نوع التمويل:
الاستثمار في حقوق الملكية (الأسهم)



مجموعة الفرسان

سنة التأسيس: 2001

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.4san.com

نبذة عن المؤسسة

تعُدّ مجموعة "الفرسان" شركة لرأس المال الخاص تُركّز بصفة رئيسية على منطقة الشرق الأوسط. تسعى الشركة إلى الاستثمار في مجالات وقطاعات الطيران، والتعليم، والخدمات المالية، والأغذية، والضيافة، والخدمات اللوجستية، والتصنيع، والأدوية، والطاقة المتجددة.

المحفظة الاستثمارية – تموز، 2019 [30]

نوع المستثمر	الحالة	الفئات الفنية	عدد الاستثمارات	المحفظة	عمليات التخارج
رأس مال خاص	فاعلة	4	12	3	7

[30] "الصفحة الرئيسية لشركة الفرسان" | الفرسان، الفرسان، www.4san.com/.

مؤسسات التمويل الأصغر

تعمل مؤسسات التمويل الأصغر بصفة تُحاكي البنوك، بيد أنها تنطوي على بعضٍ من الفروقات الرئيسية – فتمنح هذه المؤسسات قروضًا أصغر حجمًا، وتُتيح معها فترات سداد أقصر مدةً، ولا تفرض متطلبات واشتراطات صارمة إزاء الرهون الإضافية والضمانات والوثائق الداعمة.

مؤسسات التمويل الأصغر



صندوق المرأة للتمويل الأصغر

شركة خاصة غير ربحية

سنة التأسيس: 2001

الموقع الإلكتروني: www.microfund.org.jo

نبذة عن المؤسسة

يُعدّ صندوق المرأة للتمويل الأصغر مؤسسة للتمويل الأصغر تُقدّم الخدمات المالية وغير المالية المستدامة لروّاد الأعمال من محدودي الدخل، وبالأخص النساء منهم؛ هذا لتمكينهم اجتماعيًا واقتصاديًا، ولمساعدتهم في الحصول على نوعية حياة

عدد الفروع:
61

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
نعم

خدمات إضافية:
- الدعم التسويقي
- التأمين
- الدعم التدريبي
- التثقيف التوعوي
- خدمات أخرى

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
تطوير	يُركّز هذا المنتج على منشآت ومشاريع الأعمال المستقلة الصغيرة والمتوسطة، ويُتاح للرجال والنساء على السواء؛ لشراء الأصول الثابتة أو رؤوس الأموال العاملة	تتراوح قيمة القرض بين 900 إلى 10,000 د.أ	مدة تصل إلى 36 شهرًا
انطلاقتي	يُقدّم هذا المنتج خدمات مالية لروّاد الأعمال من أصحاب الأفكار، أو للأفراد من أصحاب المشاريع القائمة الذين يحتاجون إلى تطوير وتحسين مشاريعهم من خلال اشتراء الأصول و/أو زيادة رأس مال تلك المشاريع	تتراوح قيمة القرض بين 500 إلى 10,000 د.أ	مدة تصل إلى 60 شهرًا

مؤسسات التمويل الأصغر



عدد الفروع:
36



حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم



عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
نعم



خدمات إضافية:
- الدعم التسويقي
- الدعم التدريبي

تمويلكم
Tamweelcom

تمويلكم

شركة خاصة غير ربحية

سنة التأسيس: 1999

الموقع الإلكتروني: www.tamweelcom.org

نبذة عن المؤسسة

تُعدّ "تمويلكم" مؤسسة للتمويل الأصغر تُقدّم الخدمات المالية وغير المالية لذوي الدخل المحدود؛ لتحسين مستويات معيشتهم ومستوياتهم الاجتماعية من خلال تبني وتطبيق الممارسات الفضلى المشهودة في هذا المجال.

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
القروض الشخصية	· مشاريع الأعمال غير المرخصة أو المنزلية · تمويل المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر المرخصة · تمويل رأس المال العامل · تمويل الأصول الثابتة	تتراوح قيمة القرض بين 1,000 إلى 60,000 د.أ	مدة تصل إلى 36 شهرًا
المنتجات والشيكات	تمويل أصحاب المشاريع القائمة المرخصة والمصنفة كمشاريع صغيرة أو متناهية الصغر	تتراوح قيمة القرض بين 7,000 إلى 20,000 د.أ	مدة تصل إلى 12 شهرًا
منتجات نقاط البيع	تمويل المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر القائمة المرخصة والمصنفة على أنها من المتعاملين بالدفع الإلكتروني مع شركة الشرق الأوسط لخدمات الدفع	تتراوح قيمة القرض بين 7,000 إلى 20,000 د.أ	مدة تصل إلى 18 شهرًا

مؤسسات التمويل الأصغر

عدد الفروع:
61

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
نعم

خدمات إضافية:
- الدعم التسويقي
- التأمين
- الدعم التدريبي
- التوعية
- الخدمات التعليمية

Ahli Microfinance Company
الشركة الأهلية للتمويل الأصغر

الأهلية للتمويل الأصغر

خاصة ربحية

سنة التأسيس: 1999

الموقع الإلكتروني: www.ahlimicrofinance.org

نبذة عن المؤسسة

الشركة الأهلية للتمويل الأصغر شركة خاصة تستهدف العملاء الذين لا يعمدون إلى الاستفادة من خدمات البنوك التجارية - فتُراعي خدمات الشركة الأبعاد الاجتماعية والاقتصادية والمالية، وتكون منتجاتها مُخصّصة لتتناسب مع المجموعة المتنوعة من منشآت الأعمال والشرائح الاجتماعية.

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
قرض دعم الطموحات	يُتيح هذا المنتج تمويل الأفكار؛ لاستحداث مشاريع ومنشآت الأعمال المرخصة أو غير المرخصة، والشركات متناهية الصغر، والمشاريع المنزلية	تتراوح قيمة القرض بين 425 إلى 5,000 د.أ	مدة تصل إلى 24 شهرًا

مؤسسات التمويل الأصغر



عدد الفروع:
31



حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم



عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
نعم



خدمات إضافية:
- الدعم التسويقي
- الدعم التدريبي

الوطني لتمويل المشاريع الصغيرة
NATIONAL MICROFINANCE BANK

الوطني لتمويل المشاريع الصغيرة

شركة خاصة غير ربحية

سنة التأسيس: 2006

الموقع الإلكتروني: www.nmb.com.jo

نبذة عن المؤسسة

يُعدّ البنك الوطني لتمويل المشاريع الصغيرة مؤسسة للتمويل الأصغر تهدف إلى تمويل مشاريع الأعمال المولّدة للدخل التي تقوم عليها الشرائح المجتمعية التي لا تلقى خدمات كافية؛ إذ يكمن الهدف من هذا في تعزيز ثقافة تقوم على الائتمان الصغير وريادة الأعمال، بالإضافة إلى تأدية الأنشطة التي تدعمها رسالة البنك.

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
وطـــني	يهدف هذا المنتج إلى تمويل المشاريع المنزلية غير المرخصة التي تقوم عليها النساء في الأغلب	تتراوح قيمة القرض بين 200 إلى 1,000 د.أ	مدة تصل إلى 20 شهرًا
مشروعي	يهدف هذا المنتج إلى تمويل مشاريع الأعمال متناهية الصغر المسجلة وغير المسجلة؛ لأغراض النهوض بتلك المشاريع وتحسينها	تتراوح قيمة القرض بين 1,001 إلى 5,000 د.أ	مدة تصل إلى 36 شهرًا
استثماري	يهدف هذا المنتج إلى تمويل مشاريع الأعمال الصغيرة المسجلة التي تحتاج الحصول على رأس المال العامل والأصول	تتراوح قيمة القرض بين 5,001 إلى 50,000 د.أ	مدة تصل إلى 48 شهرًا

مؤسسات التمويل الأصغر



فيتاس الأردن

شركة غير ربحية ذات مسؤولية محدودة

سنة التأسيس: 2003

الموقع الإلكتروني: www.vitasjordan.com

نبذة عن المؤسسة

تُتيح "فيتاس الأردن" فرصًا مالية للفئات التي تخدمها البنوك أو الجهات المُقرضة الاعتيادية من خلال تقديم حلول مالية مناسبة ومُيسّرة تُمكّن تلك الفئات من بلوغ الكفاية الذاتية والإسهام بصورة فعالة في تنمية مجتمعاتها والنهوض بها.

عدد الفروع:
25

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
نعم

خدمات إضافية:
- الدعم التسويقي
- الدعم التدريبي

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنّي)	المدة القرض (بالسنوات)
القروض الزراعية	تهدف هذه القروض إلى تمويل احتياجات روّاد الأعمال المشتغلين في المجال الزراعي ومشاريع الثروة الحيوانية	تتراوح قيمة القرض بين 601 إلى 75,000 د.أ	مدة تصل إلى 48 شهرًا
قروض الأعمال التجارية والقروض التنموية	تهدف هذه القروض إلى تمويل رؤوس الأموال العاملة التي يتطلّبها الأفراد من أصحاب المشاريع الشخصية التي تزيد أعمارها عن العام الواحد، والراغبين في تنمية وتوسعة وتحسين هذه المشاريع من خلال شراء السلع والمواد الخام والمعدات والآلات الضرورية	تتراوح قيمة القرض بين 601 إلى 24,999 د.أ	مدة تصل إلى 48 شهرًا
القروض التجارية	- قروض رأس المال العامل - قروض الأصول الثابتة - تعميل حسابات القروض مستحقة القبض	تتراوح قيمة القرض بين 1,001 إلى 75,000 د.أ	مدة تصل إلى 48 شهرًا

مؤسسات التمويل الأصغر



فينكا للتمويل الأصغر

شركة غير ربحية

سنة التأسيس: 2003

الموقع الإلكتروني: www.finca.jo

نبذة عن المؤسسة

"فينكا" خدمات مالية مسؤولة اجتماعيًا، وتمُكّن روّاد الأعمال وملّاك الشركات الصغيرة من الاستثمار في المستقبل من خلال تزويدهم بقروض تمويلية تزيد من إنتاجية الأفراد، هذا بالإضافة إلى أنها تدعم شركات الأعمال الصغيرة والمتوسطة في الأردن.

عدد الفروع:
8

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
لا

عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
نعم

خدمات إضافية:
- الدعم التسويقي
- الدعم التدريبي

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
القروض التجارية والشخصية ومتناهية الصغر	تهدف هذه القروض إلى تمويل المشاريع المنزلية الصغيرة ومتناهية الصغر القائمة.	تتراوح قيمة القرض بين 300 إلى 2,000 د.أ	مدة تصل إلى 24 شهرًا
قروض الأعمال التجارية والقروض التنموية	يهدف هذا القرض إلى تمويل مشاريع الأعمال الخدمية ومشاريع المنتجات الصغيرة والمتوسطة.	تتراوح قيمة القرض بين 601 إلى 24,999 د.أ	مدة تصل إلى 48 شهرًا
القروض التجارية	يهدف هذا القرض إلى تمويل مشاريع الأعمال الخدمية ومشاريع المنتجات الصغيرة والمتوسطة التي تزيد أعمارها عن عام واحد. كحدٍ أدنى	تتراوح قيمة القرض بين 10,001 إلى 40,000 د.أ	مدة تصل إلى 60 شهرًا

مؤسسات التمويل الأصغر



عدد الفروع:
9



حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم



عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
نعم



خدمات إضافية:
-



إثمار للتمويل الأصغر الإسلامي

شركة أردنية ذات مسؤولية محدودة

سنة التأسيس: 2015

الموقع الإلكتروني: www.ethmar.jo

نبذة عن المؤسسة

"إثمار" مؤسسة التمويل الأصغر الإسلامية الأولى التي تعكف على محاربة الفقر والبطالة، وتعمد إلى تقـديم حلول مالية للأفراد من محدودي الدخل (كالمـوظفـين والعاملين والمتقاعدين)، وشركات الأعمـال والأفـراد المرخصين (كالموظفين والعاملين والمتقـاعـديـن)، والمشاريع المنزلية.

اسم المنتج	الغـرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
قروض مشاريع الأعمال القائمة والمرخصة	تُخصّص هذه القروض لشراء المواد الخام والسلع والآلات والمعدات الضرورية	تتراوح قيمة القرض بين 500 إلى 25,000 د.أ	مدة تصل إلى 24 شهرًا
تمويل إثمار اليسر	يُخصّص هذا التمويل لشراء المواد الخام والسلع	تتراوح قيمة القرض بين 10,000 إلى 30,000 د.أ	مدة تصل إلى 12 شهرًا

مؤسسات التمويل الأصغر

عدد الفروع:
9

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

عضو في شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (تنمية):
لا

خدمات إضافية:
-

النموذجية الإسلامية للتمويل الأصغر

شركة غير ربحية ذات مسؤولية محدودة

سنة التأسيس: 1999

الموقع الإلكتروني: www.mifm.org

نبذة عن المؤسسة

تُعدّ النموذجية الإسلامية للتمويل الأصغر مؤسسة تمويل أصغر تهدف إلى الإسهام في سد الثغرة التمويلية في المناطق الأفقر من خلال توظيف الأساليب الابتكارية في مجال التمويل الإسلامي واستهداف شركات الأعمال الصغيرة من خلالها.

اسم المنتج	الغرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
القروض التجارية والشخصية ومتناهية الصغر	تمويل رواد الأعمال الحاليين المرخص لهم لمدة عام فأكثر لتطوير مشاريعهم من خلال شراء السلع والمواد الخام والآلات والمستلزمات الخاصة	تتراوح قيمة القرض إلى 25,000 د.أ	غير متوفر
قروض الأعمال التجارية والقروض التنموية	المشاريع والشركات الناشئة التي يقل عمرها عن عام واحد	تتراوح قيمة القرض إلى 10,000 د.أ	غير متوفر
القروض التجارية	يكمن الهدف من هذا المنتج في تمكين رواد الأعمال المرخص لهم وغير المرخص لهم من بدء وتطوير مشاريعهم المنزلية؛ لزيادة دخل الأسرة، وتحسين مستوى المعيشة	تتراوح قيمة القرض إلى 3000 د.أ	غير متوفر

البنوك

Banks

تُعرّف البنوك على أنها مؤسسات مالية تُقدّم خدمات التمويل وغيرها من الخدمات المالية للأفراد والشركات على السواء – فتُقدّم البنوك القروض، وخدمات الحسابات، ورأس المال العامل، وغيرها من الخدمات التي تطلبها شركات الأعمال في الغالب. وفي الحين الذي قد تتناسب خدمات البنوك مع شركات الأعمال باختلاف احتياجاتها ومراحلها العمريّة (كخدمات الحسابات على سبيل المثال)، فالعديد من المنتجات الأخرى (كالقروض ورأس المال العامل) قد لا تتناسب سوى مع احتياجات شركات الأعمال الأكثر نموًا وتطورًا والقادرة على الوفاء بديونها وإبقاء تدفقاتها النقدية ضمن مستويات مناسبة.



بنك الاتحاد

سنة التأسيس: 1978

الموقع الإلكتروني: www.bankaletihad.com

عدد الفروع:
47

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
- خدمات الربط والتواصل
- الإرشاد
- تسريع نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة
- استخدام الأدوات الرقمية والانتفاع بها

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
قرض شروق	إنشاء الشركات وإقامة المشاريع التجارية وتنميتها	تتراوح قيمة القرض إلى 25,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 5 سنوات
تمويل المشاريع	تمويل استثماري لرواد الأعمال الراغبين في تأسيس أعمال تجارية جديدة أو تطوير أعمالهم التجارية الراهنة وتنميتها	يبدأ متوسط حجم الاستثمار/ التمويل من 100 ألف لغاية 500 ألف د. أ	لا ينطبق



بنك القاهرة عمان

سنة التأسيس: 1960

الموقع الإلكتروني: http://www.cab.jo

عدد الفروع:
84

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
- تزويد الشركات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال بالنصح والمشورة.
- إرشاد عملاء الشركات الصغيرة الحجم إلى المجالات التي تعقد حولها دورات مهنية.
- تدريب الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في عدة مجالات: المالية والإدارية والتسويق وإدارة الموارد البشرية.

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم	توفير التمويل اللازم لتوسعة المشاريع القائمــة، وتمويل رأس المال التشغيلي، وشراء المعدات، والأصول الثابتة والآليات التي تساهم في زيادة إنتاجية المشاريع الساعية للتوسع والتي تنطوي على أهداف تسويقية واضحة	تتراوح قيمة القرض إلى 50,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 7 سنوات
تمويل المشاريع	القروض الممنوحة للأفراد أو الشركات أو أصحاب المشاريع/الأعمال (المهنية والصناعية والحرف اليدوية)	تتراوح قيمة القرض إلى 50,000 د.أ	فترة سداد تتراوح بين سنتين إلى 5 سنوات

عدد الفروع:
63

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
- الخدمات الاستشارية
- إدارة محافظ الاستثمار
- برنامج المكافآت للمنشآت الصغيرة
- والمتوسطة

البنك الأهلي الأردني
Jordan Ahli Bank

البنك الأهلي الأردني

سنة التأسيس: 1955

الموقع الإلكتروني: www.ahli.com

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
قرض النشميات	تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تملكها وتديرها سيدة أعمال بشكل كلي أو جزئي. هذا القرض مخصص لتمكين سيدات الأعمال من شراء المواد الخام والمخزونات والسلع الأساسية اللازمة لتسيير عمليات الإنتاج وتقديم الخدمات المطلوبة لعملاء المؤسسة	مبلغ تمويل يبدأ من 5,000 لغاية 100,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية عام واحد
قرض مول احتياجاتك	يتيح هذا القرض للمستفيد تسديد الثغرات المالية (العجز المالي) لحين جمع الأموال من الدائنين	الحد الأقصى لقيمة القرض هو 250,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 9 أشهر
قرض مشروعي	تمويل مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة لتيسير أعمالها وتوسيعها من خلال تغطية احتياجاتها من رأس المال العامل.	الحد الأقصى لقيمة القرض هو 50,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 4 سنوات



البنك العربي

سنة التأسيس: 1930

الموقع الإلكتروني: www.arabbank.jo

عدد الفروع:
79

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
- ورش العمل التدريبية بقيادة الخبراء والمختصين

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم	دعم العمليات التجارية للشركات المتوسطة والصغيرة ومساندتها في خطط التنمية الخاصة بها	-	-
عقد التمويل الموقع بين البنك العربي وبنك الاستثمار الأوروبي لدعم الشركات المتوسطة والصغيرة	تلبية متطلبات الشركات الصغيرة والمتوسطة	-	فترة سداد تتراوح تصل إلى 7 سنوات
منتجات وخدمات التمويل التجاري	منح التمويل التجاري للشركات الصغيرة والمتوسطة لدعم أنشطتها التجارية على الصعيدين المحليّ والعالميّ	-	-



البنك الأردن

سنة التأسيس: 1960

الموقع الإلكتروني: www.bankofjordan.com

عدد الفروع:
90

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
تسهيلات السحب على المكشوف سلفة على الحساب (الجاري	تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة بالسيولة النقدية المطلوبة لضمان استمرار سير عملياتها وأنشطتها التجارية. يتم تحديد سقف التمويل وفقًا لحجم الأعمال التجارية الخاصة بالشركة المقترضة	-	-
القروض التجارية	تقديم تمويل رأس المال العامل والعديد من العمليات والأنشطة التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	تُحدَد قيمة القرض (بالدينار الأردنــي) وفقـاً لحاجة الشركة المقترضة وحـجم أعمالــها التجارية	-
تمويل خطابات الإعتمادات	تمويل خطابات الاعتماد والمطالبات المالية (مطالبات سداد الحساب) والسندات المخصومة (السندات المخفضة) لتمويل خطابات الاعتماد أو الحوالات أو السندات المترتبة على أنشطة الاستيراد	-	-



بنك الإسكان للتجارة والتمويل

سنة التأسيس: 1973

الموقع الإلكتروني: www.hbtf.com

عدد الفروع:
193

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
برنامج قرض الأعمال	برامج مخصص لتمويل قطاع التجارة والأعمال، بالأخص الشركات الصغيرة وأصحاب المهن والمؤسسات الفردية في مختلف القطاعات الاقتصادية	تمويل يصل لغاية 50,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 5 سنوات
برنامج قرض الأعمال لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة	برنامج مخصص لتمويل المشاريع الجديدة المسجلة في جميع القطاعات الاقتصادية والتي استهلت أعمالها منذ ما لا يزيد على 3 سنوات	تمويل يصل لغاية 100,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 6 سنوات
برنامج القروض الإنتاجية	برنامج مخصص لتمويل المشاريع الجديدة والقائمة (تشمل التوسعة والتحسين والتطوير) لعملاء الشركات الصغيرة والمتوسطة في مختلف القطاعات الاقتصادية المنتجة والمدّرة للدخل	تمويل يصل لغاية 250,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 6 سنوات
برنامج البنك المركزي الثاني المخصص لدعم الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع البنك الدولي للإنشاء والتعمير	برنامج مخصص لتمويل الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من مختلف القطاعات الاقتصادية لتمكينها من الحصول على التمويل اللازم لممارسة أعمالها بأسعار فائدة تنافسية وبالتعاون مع البنك المركزيّ	تمويل يصل لغاية 300,000 د.أ	تحديد فترة السداد وفقًا لسياسة البنك المركزي بخصوص منح القروض



البنك العربي الإسلامي الدولي

سنة التأسيس: 1998

الموقع الإلكتروني: iiabank.com.jo

عدد الفروع:
45

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
ابـــدأ	هو البرنامج الأول من نوعه في البنوك الإسلامية المتخصص في تمويل المشاريع الناشئة بالتعاون مع البنك المركزي الأردني والشركة الأردنية لضمان القروض	تمويل يصل لغاية 100,000 د. أ	فترة سداد تصل لغاية 5 سنوات
بـــادر	تمويل شراء بضاعة أو أصول جديدة لتمكين أصحاب المشاريع الصغيرة من تطوير مشاريعهم وتسيير أعمالها	تمويل يصل لغاية 100,000 د. أ	-
واصـــل	تمويل أعمال توسعة المشروع للوصول به إلى المستوى الذي يطمح إليه صاحب المشروع	تمويل يصل لغاية 550,000 د. أ	-
تمكّـــني	برنامج تمويل مصمم خصيصًا لدعم سيدات الأعمال في توسعة أعمالهن التجارية وتطوير شركاتهن الناشئة مع الحلول المصرفية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة	تمويل يصل لغاية 550,000 د. أ	-



كابيتال بنك

سنة التأسيس:1995

الموقع الإلكتروني: www.capitalbank.jo

عدد الفروع:
-

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
قرض الشركات المتوسطة والصغيرة	تقديم منتجات وخدمات مبتكرة لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في تسيير أعمالها	تمويل يبدأ من 10,000 إلى 150,000 د.أ	-
القروض الدوارة	يتيح هذا النوع من القروض للشركات الحصول على قرض وتجديده (سحبه وإعادة دفعه) عدة مرات حتى انتهاء مدة الاتفاقية	حرية اختيار مبلغ التمويل	حرية اختيار فترة سداد القرض
القرض التجاري	يمنح البنك عميله هذا القرض مرةً واحدةً فقط لغايات توسيع أعمال الشركة أو تمويل الأصول الثابتة	يتم تحديد مبلغ القرض (دينار أردني) وفقا لحاجة الشركة المقترضة وحجم أعمالها	فترة سداد تصل لغاية 7 سنوات وفقاً (حساب الغرض المنشود من القرض)



البنك الاستثماري

سنة التأسيس:1982

الموقع الإلكتروني: www.investbank.jo

عدد الفروع:
33

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغرض من القرض	الضمانات	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
قرض مقابل رهن العقار	تقديم قرض ورهن العقار كضـــمان	· نسبة تغطية تصل إلى 100% · العمر من 21 إلى 70 في تاريخ الاستحقاق · بطاقة هوية سارية للأردنيين · قسيمة/ كشف راتب · كشف حساب محدث للأشهر الستة الأخيرة.	تمويل يتراوح بين 25,000 إلى 300,000 د. أ (داخل عمان) تمويل يتراوح بين 25,000 إلى 200,000 د. أ (خارج عمان)	فترة سداد تتراوح بين سنة واحدة إلى سنوات 8 فترة سماح تصل لغاية 45 يوم



البنك الأردني الكويتي

سنة التأسيس:1976

الموقع الإلكتروني: www.jkb.com

عدد الفروع:
64

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
الخدمات المصرفية للشركات الصغرى	الغاية من هذا الخدمات والمنتجات هو تطوير النشاط التجاري وتعزيز الكفاءة الإنتاجية للمشاريع من خلال تمويل رأس المال العامل، وتمويل الأصول الثابتة (الآلات والمعدات)، وتمويل أعمال الصيانة والديكور، وتمويل سلسلة التوريد، وتمويل التوسع في الأعمال، وتمويل شراء حصص الشركاء، وشراء المواد الأولية، والاستثمار في أنشطة جديدة إلى ما غير ذلك من الخدمات المجازة بموجب أحكام القانون والاتفاقيات الدولية	-	-



بنك لبنان والمهجر

سنة التأسيس:2004

الموقع الإلكتروني: www.blom.com.jo

عدد الفروع:
21

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
برنامج قرض الأعمال	تمويل مخصص لدعم المشاريع الجديدة أو تطوير المشاريع القائمة	تمويل يصل لغاية 250,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 8 سنوات
قرض تجّار عمان	منح تسهيلات ائتمانية بناءً على التزام العميل أو شركة الدفع الإلكتروني لتحويل نقاط البيع	تمويل يتراوح بين 50,000 إلى 100,000 د.أ	حرية اختيار فترة سداد القرض
قرض مكتبي	تمويل مخصص لشراء مكان عمل جديد داخل الأردن أو توسعته وإعادة تأثيثه	تمويل يصل لغاية 250,000 د.أ	فترة سداد تصل لغاية 8 سنوات



البنك التجاريّ الأردني

سنة التأسيس:1977

الموقع الإلكتروني: www.jcbank.com.jo

عدد الفروع:
31

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
-

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
تمويل مشاريع الشركات الصغيرة والمتوسطة	· تمويل مشاريع الطاقة المتجددة · تمويل المشاريع التعليمية · تمويل المشاريع الصناعية · تمويل مشاريع تكنولوجيا المعلومات · تمويل المشاريع العمرانية · تمويل الشركات الناشئة	-	فترة سداد تصل لغاية 7 سنوات
قرض الأعمال التجارية	قرض الأعمال التجارية الذي يُقدّمه البنك التجاري الأردني هو قرض مخصص لتعزيز القدرة التنافسية للشركات الصغيرة في الأسواق	تمويل يصل لغاية 100,000 د.أ	فترة سداد تتراوح بين سنتين إلى سنوات 5

البنــوك

أسماء البنوك الإضافية	سنة التأسيس	عدد الأفــرع	حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني؟	الموقع الإلكتروني
بنك سوسيتيه جنرال	1965	19	Y	http://www.sgbj.com.jo/sgbj/en/Home
بنك الكويت الوطني	2004	1	Y	https://www.nbk.com/nbkgroup/aboutgroup/ournetwork/jordan.html
البنك العقاري المصري العربي	1951	15	Y	https://www.aqaribank.jo/
بنك عودة	2004	14	Y	http://www.bankaudi.com.jo/jordan/home
بنك ABC	1990	28	Y	https://www.bank-abc.com/world/Jordan/en/Pages/default.aspx
بنك الاستثمار العربي الأردني	1978	33	Y	https://www.ajib.com/node/202
بنك ستاندرد تشارترد	1952	6	Y	https://www.sc.com/jo/
البنك الأردني الإسلامي	1978	78	Y	https://www.jordanislamicbank.com/
بنك الراجحي	2011	6	Y	https://www.alrajhibank.com.jo/en/media-centre/news/pages/welcome-to-al-rajhi-bank-jordan.aspx
بنك صفوة الإسلامي	2010	35	Y	https://www.safwabank.com/en/
بنك الرافدين	1957	4	Y	https://www.rafidainamman.com/

المؤسسات الإنمائية والمالية الأخرى

يُشير مصطلح مؤسسات التمويل الإنمائيّ إلى المؤسسات المالية التي أُسِسَت (في الأصل من قبل الحكومات) لتقديم التمويل والدعم للشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة- على السواء- في مسعىً لتمكينها من استحداث فرص العمل، والارتقاء بمستوى سلاسل القيمة لديها، والنهوض بالأسواق على نحوٍ يرمي إلى تحقيق تنمية شاملة والارتقاء بمستوى الظروف المعيشية في المجتمعات التي يكون غالبية أفرادها من ذوي الدخل المنخفض والمتوسط. هذا وتُقدّم مؤسسات التمويل الإنمائيّ عددًا من الأدوات المالية المتنوعة، بما يشمل التمويل بالاستدانة/بالاقتراض، وحقوق الملكية (الأسهم)، والملكية شبه السهمية (أو تمويل رأس المال المتوسط "الميزانين")، والتمويل الإسلامي، بَيْدَ أن التمويل بالاستدانة/بالاقتراض يُعد أكثر الأنواع شيوعًا.

وفي هذا الصدد، يُمكن القول أنه قد جرت العادة أن تُقدّم مؤسسات التمويل الإنمائيّ "قروضًا مُيسّرةً" وهي القروض التي تُمنَح بموجب شروط ومتطلبات سهلة ومُيسّرةٍ، وتشمل القروض التي تُمنح دون أي فائدة تُذكَر أو القروض التي تُمنَح بسعر فائدة منخفض، فضلًا عن القروض التي تنطوي على فترات سماح طويلة (وهي الفترات لا يتم فيها دفع أي فوائد)، والقروض التي تنطوي على معدلات أطول لتناقص قيمة الدين (وهي المدة التي تتناقص فيها قيمة القرض/ الدين من خلال الانتظام في سداد الدفعات المترتبة على المُقترض)، والقروض التي تُمنَح دون رهون/ ضمانات إضافية، وغيرها من الأدوات التي تنطوي على عددٍ من الخصائص التي من شأنها تخفيف الأعباء التي تُثقل كاهل المُقترضين.

المؤسسات الإنمائية والمالية الأخرى



سندكم

سنة التأسيس: 1991

الموقع الإلكتروني: sanadcomjo.com

نبذة عن المؤسسة

شركة سندكم لتمويل الأعمال هي إحدى الشركات الأردنية الرائدة والمتخصصة في تمويل المشاريع والشركات الخاصة سعيًا منها إلى تحقيق العديد من الأهداف.

عدد الفروع:
4

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
نعم

خدمات الغير مالية:
- بناء القدرات والإمكانات ذات الصلة بعملية التسويق
- تنظيم الفعاليات الاجتماعية
- تقديم الاستشارات المحاسبية
- الخدمات ذات الصلة بتسجيل الشركات وترخيصها

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردني)	المدة القرض (بالسنوات)
تمويل أصول	· أعمال توسعة وفتح فروع جديدة · الديكور · تمويل الآلات والمعدات	تصل قيمة القرض إلى 75,000 د.أ	مدة تصل إلى 5 سنوات مع فترة سماح تصل إلى سنة واحدة
تمويل تيسير	· شراء البضاعة · شراء المواد الخام / المواد الأولية	تصل قيمة القرض إلى 75,000 د.أ	مدة تصل إلى سنتين
سهل "تمويل خصم الشيكات"	· الشيكات المسحوبة على البنوك العاملة بالأردن · الشيكات الآجلة لمدّة 12 شهرًا كحدٍ أقصى	تتراوح قيمة القرض بين 10,000 د.أ إلى 70,000 د.أ	مدة تصل إلى سنة واحدة أو حسب تواريخ استحقاق/ تحصيل الشيكات
جود "تمويل غير الأردنيين"	يمنح جود التمويل اللازم لغير الأردنيين، بما يشمل تمويل الأصول الثابتة، وشراء البضائع والمواد الخام / المواد الأولية	تصل قيمة القرض إلى 75,000 د.أ	مدة تصل إلى 5 سنوات مع فترة سماح تصل إلى سنة واحدة

المؤسسات الإنمائية والمالية الأخرى



جروفن

سنة التأسيس: 2004

الموقع الإلكتروني: www.grofin.com

عدد الفروع:
فرع واحد

خدمات الغير مالية:
- دعم المشاريع والشركات من خلال برنامج "GroFin Step"

نبذة عن المؤسسة

تُعد جروفن مؤسسة تمويل إنمائيّ خاصة رائدةً في هذا المجال، وتختص بتقديم التمويل والدعم اللازم للشركات الصغيرة والمتنامية؛ حيث تُقدّم الشركة قروضًا لتمويل المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة في كل من جنوب أفريقيا، وزامبيا، ونيجيريا، وغانا، وساحل العاجّ، والسنغال، وأوغندا، وتنزانيا، وكينيا، ورواندا، ومصر، والعراق، والأردن، وسلطنة عُمان. هذا ويجمع النهج الذي تتبعه الشركة بين تقديم القروض متوسطة الأجل والدعم المتخصص بالأعمال والمشاريع ضمن مساعيها الحثيثة الرامية إلى تنمية الشركات في الأسواق الناشئ

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة	إنشاء شركة جديدة أو توسيع شركة قائمة	تتراوح قيمة القرض بين 100 ألف إلى 1.5 مليون د.أ	تتراوح مدّة القرض بين 3 سنوات إلى 8 سنوات

المؤسسات الإنمائية والمالية الأخرى

عدد الفروع:
18

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
لا

خدمات الغير مالية:
- إعداد دراسات الجدوى من خلال برنامج مراكز تعزيز الانتاجية " إرادة"
- التأمين على الحياة
- التدريب المتخصص

صندوق التنمية والتشغيل (ريادة)

سنة التأسيس: 1991

الموقع: الأردن

الموقع الإلكتروني: www.def.gov.jo

نبذة عن المؤسسة

صندوق التنمية والتشغيل (ريادة) هو صندوق حكوميّ يَكمُن هدفه في تقديم التمويل اللازم للأفراد من ذوي الدخل المتدني والعاطلين عن العمل من المؤهلين بحرفة أو مهنة لإقامة مشاريع خاصة بهم في المجالات الصناعية أو الحِرفية أو الخدمية أو السياحية وذلك لخلق فرص مستدامة لهم تُدرّ عليهم دخلًا كافيًا.

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض من القرض	قيمة القرض (بالدينار الأردنيّ)	المدة القرض (بالسنوات)
برنامج تمويل إنشاء المشاريع الجديدة	إنشاء مشاريع جديدة	تصل قيمة القرض إلى 20,000 د.أ	مدة تصل إلى 7 سنوات
برنامج تمويل المشاريع القائمة	تمكين المشاريع القائمة من التوسع في أعمالها وتنميتها	تصل قيمة القرض إلى 15,000 د.أ	مدة تصل إلى 7 سنوات
برنامج تمويل المشاريع الريادية - جديد- للشركات	إنشاء مشاريع جديدة ذات أفكار إبداعية	تتراوح قيمة القرض بين 25,000 د.أ إلى 75,000 د.أ	مدة تصل إلى 7 سنوات
برنامج جود للتمويل	تمكين المشاريع القائمة من التوسع في أعمالها وتنميتها	تتراوح قيمة القرض بين 25,000 د.أ إلى 75,000 د.أ	مدة تصل إلى 7 سنوات

شركات التأجير التمويليّ

يُمكن تعريف عقد الإيجار بأنه اتفاق تعاقديّ يمنح بموجبه الفرد أو الكيان المالك لأيٍ من الأصول (المُؤجِّر) فردًا أو كيانًا آخرًا (المُستأجِر) الحق المُطلق في امتلاك هذا الأصل أو الانتفاع به- دون غيره- لفترةٍ من الزمن لقاءَ دفع مقابلٍ ماليٍ عن ذلك؛ حيث تتماشى عقود الإيجار مع الإيجارات طويلة الأجل أكثر من غيرها، غير أن هذه العقود ترتبط بالأصول/الموجودات الماديّة. وفي هذا الصدد، تتمثل المزايا التي تنطوي عليها عقود الإيجار في أنها تتسم بطابع أقل تقييد بكثير من القروض التي تمنحها البنوك، ناهيك عن أنها تنطوي على مخاطر وتكاليف أقل فيما يتعلق بالملكية بالنسبة للُمستأجِر، ولا تتطلب أي ضمانات (حيث يُعتبر الأصل الخاضع للاستئجار ضمانًا بحدّ ذاته)، كما أنها تنطوي على دفعات ثابتة، ولا تحتاج في معظم الحالات إلى أية ودائع.

شركات التأجير التمويليّ



شركة تمكين للتأجير التمويليّ

سنة التأسيس: 2011

الموقع الإلكتروني: www.tamkeenleasing.com

عدد الفروع:
لا يوجد

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
لا

نبذة عن المؤسسة

شركة تمكين للتأجير التمويليّ هي إحدى شركات مجموعة البنك الاستثماري، أنشأت لتلبية الاحتياجات المتزايدة لخدمات التأجير التمويليّ في السوق الأردنية. تُقدّم شركة تمكين مجموعةً متكاملةً من خدمات التأجير بنوعيه، التشغيليّ والتمويليّ الموجهة لقطاعات الأفراد، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والشركات والتي تتم هيكلتها بناءً على نهج خاص بكلّ قطاع.

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض	المبلغ (بالدينار الأردني)	المدة (بالسنوات)
التأجير التمويلي للمعدّات	• منح التأجير التمويليّ لكل من الأفراد والشركات على حدٍ سواء • تقديم التمويل للمعدات بشتى أنواعها واللازمة للتشغيل يستهدف هذا المنتج برامج التحديث والصيانة الخاصة بالشاحنات • يركز هذا المنتج على الأصول باعتبارها الضمان الأساسي الذي يقوم عليه عقد الإيجار والمصدر الرئيسي للدفعات الشهرية	تمويل يصل إلى ما نسبته 90% من القيمة	تصل مدة التمويل إلى 6 سنوات
التأجير التمويليّ للقطاع الصناعيّ	يُقدّم هذا المنتج للشركات الناشئة القائمة أصولًا جديدةً تُمكّنها من توسيع نطاق أعمالها مع التركيز، في الوقت ذاته، على القطاع الإنتاجيّ.	تمويل يصل إلى ما نسبته 80% من القيمة	تصل مدة التمويل إلى 6 سنوات

شركات التأجير التمويليّ



شركة إجارة للتأجير التمويليّ

سنة التأسيس: 2011

الموقع الإلكتروني: www.ejaraleasing.com

عدد الفروع:
2

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
لا

نبذة عن المؤسسة

شركة إجارة هي شركة تُعنى بالتأجير التمويليّ تُقدّم حلول تأجير تمويلي مُبتكرةً على قدر عالٍ من الكفاءة فيما يتعلق بالأصول الثابتة للعملاء سواء كانوا من الأفراد أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو الشركات، وهي شركة تابعة ومملوكة بالكامل للبنك الأردني الكويتي.

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض	المبلغ (بالدينار الأردنيّ)	المدة (بالسنوات)
تمويل الشركات والمؤسسات	تقديم التمويل اللازم للآلات والمعدات الجديدة والمستعملة وفق ترتيبات خاصة	تمويل يصل إلى ما نسبته 80% من قيمة الأصل	تصل مدة التمويل إلى 6 سنوات

شركات التأجير التمويليّ



الشركة المتخصصة للتأجير التمويليّ

سنة التأسيس: 2005

الموقع الإلكتروني: www.slcjo.com

عدد الفروع:
3

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
لا

نبذة عن المؤسسة

أسس بنك الإسكان الشركة المتخصصة للتأجير التمويليّ وذلك انسجامًا مع رؤية البنك في تقديم خدمات مصرفية وتمويلية مبتكرة وشاملة وذات جودة عالية تتواكب مع المستجدات في الأسواق المالية والمصرفية تلبيةً لاحتياجات العملاء، ودعم الأنشطة الاقتصادية بشتى أنواعها والتشجيع على توسيع نطاق الأعمال وتحقيق التطوّر، وتطوير مفهوم التمويل، وتوفير بدائل تمويلية جديدة للعملاء.

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض	المبلغ (بالدينار الأردنيّ)	المدة (بالسنوات)
تمويل الشركات والمؤسسات	تقديم التمويل اللازم للآلات والمعدات الجديدة والمستعملة وفق ترتيبات خاصة	تمويل يصل إلى ما نسبته 100% من قيمة الأصل	تتوافق مدة التمويل مـع فتـرة الانتـفاع بالأصل المُستأجر
تمويل الآلات والمعداتف والشاحنات	تقديم التأجير التمويليّ للأصول المُنتِجة (سواء الأصول الجديدة أو المستعملة) في قطاعيّ البناء والنقل		
تمـويل المعـدات الطبيـــة	تقديم التمويل اللازم لتلبية احتياجات المؤسسات الطبية من المعدات الطبية اللازمة لتنفيذ عملها، حيث تُعتبر هذه المعدات بمثابة أصول مُنتِجة لها ومصدرها الأساسيّ لتحقيق الدخل		

شركات التأجير التمويليّ

عدد الفروع:
لا يوجد

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
لا

شركة تملّك للتأجير التمويليّ

سنة التأسيس: 2014

الموقع الإلكتروني: www.tamallak.jo

نبذة عن المؤسسة

تُقدّم شركة تملّك للتأجير التمويليّ مجموعةً متكاملةً من خدمات التأجير التمويليّ من خلال مجموعةٍ من البرامج تتناسب وطبيعة نشاط المُستأجِر وتدفقاته النقدية بما يخدم القطاعات الاقتصادية كافةً.

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض	المبلغ (بالدينار الأردني)	المدة (بالسنوات)
منتج تمويل الماكينات وخطوط الإنتاج والمعدات الصناعية	تزويد الشركات والمصانع (القائمة والجديدة) بالأصول الحديثة اللازمة للتوّسع أو البدء بتنفيذ الأنشطة التشغيلية	تمويل يصل إلى ما نسبته 100% من قيمة الأصل	تتناسب مدة التأجير مع العمر الافتراضي المتوقع للأصل

شركات التأجير التمويليّ



الشركة المتكاملة للتأجير التمويليّ

سنة التأسيس: 2004

الموقع الإلكتروني: www.c-leasing.com

عدد الفروع:
4

حاصلة على ترخيص من البنك المركزي الأردني:
لا

نبذة عن المؤسسة

الشركة المتكاملة للتأجير التمويليّ هي شركة متخصصة في تقديم الخدمات المالية والمهنية، حيث ينصب تركيزها على تقديم خدمات تأجير تمويليّ ترقى إلى أعلى مستويات الجودة. وعليه، تُقدم الشركة حلولًا تمويليةً تشمل كل من قطاع المركبات، والآلات والمعدّات الطبية وصولًا إلى قطاع العقارات؛ حيث أن من شأن هذه الحلول المساهمة في إحداث نقلة نوعية في السوق.

البرامج والقروض المُقدَّمة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة:

اسم المنتج	الغـــرض	المبلغ (بالدينار الأردني)	المدة (بالسنوات)
منتج تمويل الماكينات وخطوط الإنتاج والمعدات الصناعية	تزويد الشركات والمصانع (القائمة والجديدة) بالأصول الحديثة اللازمة للتوّسع أو البدء بتنفيذ الأنشطة التشغيلية	تمويل يصل إلى ما نسبته 100% من قيمة الأصل	تتناسب مدة التأجير مع العمر الافتراضي المتوقع للأصل



ملحق - وثيقة الشروط والأحكام

وثيقة الشروط والأحكام

تم إعداد وثيقة الشروط والأحكام لتكون بمثابة خطة تكشف عن النقاط الرئيسية التي يتعين على مؤسسي الشركات والمستثمرين (أو المساهمين) الاتفاق عليها، وهي شبيهة بمذكرة التفاهم غير الملزمة قانونيًا باستثناء بعض البنود، وبالأخص المتعلقة منها بالسرية، والقانون النافذ، وسائر الشروط والأحكام التي يتفق الأطراف على جعلها إلزامية. وفي هذا السياق، يمكن القول أن المستثمر غير ملزم التزامًا مباشرًا بالاستثمار بموجب الأحكام والشروط المنصوص عليها في الوثيقة؛ إذ يعد الشروع بالاستثمار مشروطًا باستيفاء إجراءات شكلية محددة والخضوع لعمليات التدقيق والتحقق الواجبة. مع ذلك، توضح وثيقة الشروط والأحكام طبيعة العلاقة بين المستثمر والشركات الناشئة وتنظمها، كما تحدد قيمة الشركة، ومبلغ الاستثمار، وسعر السهم الواحد، والحقوق والالتزامات المرتبطة بكل نوع من أنواع الأسهم، فضلًا عن آليات التصويت ذات الصلة، حيث تنطوي وثيقة الشروط والأحكام على العديد من المكونات والنقاط التي يُمكن التفاوض بشأنها، ولكن جرت العادة أن تتضمن الوثيقة النقاط التي نوردها أدناه:

وثيقة الشروط والأحكام

- تقدير قيمة الشركة
- قيمة الاستثمار/التمويل
- الإطار الزمني المتوقع لإنهاء التعاقد وطرح أسهم المستثمرين للاكتتاب
- توزيع الأرباح
- أولوية الدفع عند التصفية
- اتفاقية حماية حقوق المساهمين ضد تخفيض قيمة الأسهم
- مجموعة من حقوق الحماية الممنوحة للمستثمرين، بدءًا من حق الرفض الأول (حق الأفضلية)، وحق الشُفعة، وحقوق
- الإلزام بالبيع، وحقوق الارتباط عند البيع (حقوق البيع المشترك)، وعقود خيار البيع وخيار الشراء
- الصلاحيات ذات الصلة بالرقابة والتصويت
- حق الحصول على المعلومات والانتفاع بها
- تجميد الأسهم (منع بيع الأسهم) والأحكام التي تفرض بعض القيود على أسهم المؤسس والتزاماته مع الشركة (والمُشار إليها بـ"فترة" تجميد الأسهم)، حيث وُضِعَت هذه الفترة لضمان الالتزام الكامل من المؤسس خلال فترة زمنية محددة

يحق للمستثمر والشركة الناشئة الاتفاق على حجم التعديلات التي ستخضع لها وثيقة الشروط والأحكام. فمن الناحية القانونية، يُمكن القول أن من شأن توضيح كافة التفاصيل التي تنطوي عليها وثيقة الشروط والأحكام أن يعمل على تيسير السُبل الرامية إلى اتفاق الأطراف على أي ترتيبات لاحقة، مثل: اتفاقيات المساهمين، واكتتاب الأسهم، واتفاقيات البيع والشراء.

باستطاعة روّاد الأعمال تصفح وثيقة الشروط والأحكام عبر الإنترنت للحصول على المزيد من المعلومات وبلورة فهم أوضح للبنود التي تنطوي عليها، مع ضرورة الحرص على طلب الرأي القانوني من مُحامٍ محلف يعمل في ذات الولاية القضائية. تضم الوثيقة البنود والأحكام الخاصة بالمخاطر القانونية والأضرار التي لا يُمكن تفاديها، فضلًا عن بيان "الأمور المخلّة بشروط التعاقد" و"الأسباب الرئيسية لإنهائه". هذا ويتعين على أطراف العقد الاطلاع على هذه البنود غير القابلة للتعديل أو الإلغاء في مرحلة التفاوض حتى وإن لم تتوصل الشركة الناشئة والمستثمر إلى اتفاق.

[31] تم توفير المدخلات في هذا القسم من قبل عطوان وشركاه ، وهي شركة محاماة متخصصة في الشركات الناشئة والشركات الخاصة بهم التمثيل القانوني

وثيقة الشروط والأحكام

الشركة:	[_____]، شركة أردنية. الفئة (أ) للأسهم ذات الأولوية ("فئة أ").
الورقة المالية:	[] مليون دولار أمريكي من [_____] (المستثمر الرئيسي) و [__] مليون دولار أمريكي من بقية المستثمرين.
مبالغ الاستثمار:	سندات الدين (الديون) وسندات الضمان القابلة للتحويل إلى فئات الأسهم ذات الأولوية (الفئة (أ) للأسهم ذات الأولوية)
تحديد القيمة:	[__] مليون دولار أمريكي قيمة الشركة بعد الاستثمار، بما في ذلك الأسهم المحجوزة للموظفين بنسبة [__] % من رأس المال المخفض بالكامل بعد الإغلاق.
الأولوية في الدفع عند التصفية:	أولوية غير المشارك 1x. بيع جميع أصول الشركة، أو دمجها ("بيع الشركة") كأحد أشكال التصفية.
توزيعات الأرباح:	6 % غير تراكمي، تُدفَع الأرباح عند إعلان مجلس الإدارة عن ذلك.
التحويل إلى فئات الأسهم العادية:	باختيار صاحب الأسهم، من خلال (1) الطرح الأول للاكتتاب العام أو (2) الموافقة على أغلبية الأسهم ذات الأولية (على أساس التحويل) ("أغلبية الأسهم ذات الأولية"). تبدأ نسبة التحويل من 1 إلى 1 وتخضع لتعديلات متعارف عليها.
حقوق التصويت:	موافقة المساهمين أصحاب الأولية على 1) تغيير حقوق وأولويات وصلاحيات الأسهم ذات الأولوية 2)، وتغيير عدد الأسهم المسموح بها 3)، وإنشاء أوراق مالية بقيمة أعلى أو مساوية لقيمة الأسهم ذات الأولية 4)، واسترداد أو شراء أي أسهم (باستثناء الشراء بسعر التكلفة لدى إنهاء الخدمات أو ممارسة الحقوق التعاقدية الخاصة بحقوق الرفض الأول (حق الأفضية)، و5) تغيير العدد المسموح به من المديرين و6) تصفية الشركة من خلال بيعها. عدا عن ذلك، يتم التصويت على أساس الأسهم العادية القابلة للتحويل.
حقوق الإلزام بالبيع:	ينبغي على مؤسسي الشركة والمستثمرين وما نسبته 1٪ من المساهمين التصويت على بيع الشركة بعد موافقة (1) مجلس الإدارة و(2) والمساهمين من أصحاب الأولوية و(3) وغالبية مالكي الأسهم العادية [(باستثناء الأسهم العادية المطروحة للاكتتاب أو القابلة للطرح عند تحويل الأسهم ذات الأولية)] ("الأسهم العادية") مع مراعاة الاستثناءات المتعارف عليها.

وثيقة الشروط والأحكام

الحقوق والشؤون الأخرى

سيكون للأسهم ذات الأولوية حقوق واسعة النطاق تضم الحق في حماية المساهمين ضد تخفيض قيمة الأسهم، وحق الرفض الأول (حق الأفضلية)، وحق البيع المشترك لنقل أسهم المؤسس، وحق التسجيل، وحق التوزيع النسبي، وحق الحصول على المعلومات والانتفاع بها. على محامي الشركة إعداد المستندات، وتدفع الشركة الرسوم القانونية للمستثمر الرئيسي بحد أقصى يبلغ 30 ألف دولار.

مجلس الإدارة:

[يحق للمستثمر الرئيسي تعيين مدير واحد، بينما يحق لأغلبية المساهمين تعيين مديرين.]

الاستحقاقات والمشترطة والمعجلة:

المؤسسون: [_____].
الموظفون: استحقاق شهري لمدة 4 سنوات، واستحقاق مشروط معجل لسنة واحدة.

تجميد الأسهم (منع بيعها)

تمتنع الشركة عن التماس أو قبول عروض شراء أسهم رأس مال الشركة (بخلاف تعويضات حقوق ملكية المساهمين لمقدمي الخدمات)، أو كامل/أو حصة كبيرة من أصولها لمدة 30 يومًا. يعد هذا الشرط ملزمًا لأطراف التعاقد، على خلاف بقية الشروط التي تعد غير ملزمة كونها شروط مقترحة لهذا التمويل.

[الشـــركـــــة]	[المستثمر الرئيسي]
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

نشر من قبل:
الوكالة الألمانية للتعاون الدولي (GIZ)

مكاتب مسجلة:
بون وأشبون - ألمانيا

مشروع دعم المؤسسات الميكروية والصغيرة والمتوسطة لأجل التشغيل (MSME)

مكتب الوكالة الألمانية للتعاون الدولي في الأردن
شارع محمد الخماش ، 13 الصويفية
عمان 11190 - الاردن
الهاتف: 5868090 - 06 (962+)
فاكس: 5819863 - 06 (962+)
البريد الإلكتروني: giz-jordanien@giz.de
www.giz.de/jordan

بالنيابة عن:
الوزارة الالمانية الاتحادية للتعاون الاقتصادي والتنمية (BMZ)

تأليف:
الجدارة لخدمات الاستثمار-أسامة الزعتري، ورائد مدانات، وإياد نينو -عمان.

تصميم:
محمد فحماوي

مصادر الصور:
الوكالة الألمانية للتعاون الدولي (GIZ)، مشروع دعم المؤسسات الميكروية والصغيرة والمتوسطة لأجل التشغيل (MSME)/ إستديو (E-Studio).

***الوكالة الالمانية للتعاون الدولي (GIZ) هي المسؤولة عن محتوى هذا الكتيب**

عمان - الأردن
2020

الجدارة
AL JIDARA