

مصادر تمويل الشركات الناشئة

Startups



# المحاضرة الأولى

# أجندة الكورس



- أنواع المشاريع الناشئة
- مفهوم المشروع الناشئ
- مصادر التمويل الأولى لبدء المشروع
- لماذا تريد الحصول على مستثمر؟
- أنواع المستثمرين
- حاضنات ومسرعات الأعمال
- تقييم الفرص التمويلية للمشروع الناشئ
- إحصائيات التمويل في الشرق الأوسط
- مراحل المشروع لجذب الاستثمارات

# أنواع المشاريع الناشئة

## المشاريع التقليدية SMEs

- مشروع صغير أو متوسط له منافسين داخل السوق.
- يعتمد في الأساس على جني الأرباح.
- ينمو من خلال زيادة المبيعات وحجم العملاء.
- نسبة مخاطرة محسوبة.
- ليس شرطاً أن يكون مشروعاً ريادياً أو مبتكراً.
- يقوم بتطوير المنتجات والخدمات.

## مشاريع الاستارت أب STARTUP

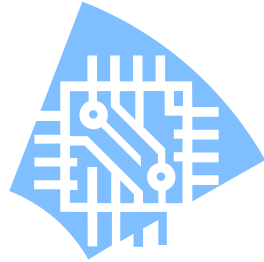
- مشروع يعتمد على إيجاد حل لمشكلة لها أثر مجتمعي.
- مشروع معتمد في الأساس على التكنولوجيا (تطبيق موبايل أو موقع إلكتروني).
- يقدم حل للمشكلة ثم يجني الأرباح.
- نسبة مخاطرة عالية
- قائم على الابتكار
- يملك القدرة على التوسع والنمو السريع.

# استارت أب مفهوم المشروع الناشئ Startup Definition

المشروع الناشئ التكنولوجي فكرة ابتكارية قائمة في الأساس على استخدام التكنولوجيا لحل مشكلة ما داخل المجتمع، ويمكنها النمو داخل السوق، وتحقيق ربحاً مستقبلياً.  
أدوات إنشاء المشروع الأساسية:



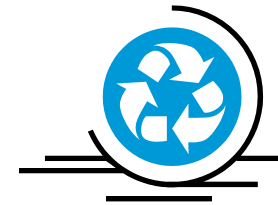
التمويل التأسيسي



خطة العمل



المنتجات أو الخدمات



المؤسسين



التكنولوجيا

# مصادر التمويل الأولى لبدء المشروع

حاضنات  
الأعمال

مسابقات  
ريادة  
الأعمال

الشركاء  
المؤسسين

تمويل  
الأهل  
والأصدقاء

التمويل  
الشخصي

# لماذا تريد الحصول على مستثمر؟

- المال: لتطبيق الفكرة، لتحسين المنتج، للتسويق ودخول السوق، لتوسيع العمليات وزيادة حجم فريق العمل، للدخول في أسواق جديدة.
- العلاقات الاستراتيجية للمستثمر.
- الدعم العملي وتوفير الاستشارات والمقترحات لقرارات هامة (الإرشاد أو التدريب غير المباشر).
- زيادة مصداقية الشركة في السوق.
- مضاعفة القيمة السوقية للشركة في مراحل الاستثمار المقبلة.
- الدعم بمهام معينة (تقني، تطوير أعمال، إعلان، توظيف، إلخ) مهام يصعب تحقيقها بسبب حجم الشركة أو الموارد وباستطاعة المستثمر تحقيقها بشكل مبسط وسلس بسبب علاقاته أو شركاته أو غيرها.

# أنواع المستثمرين

المستثمرين المقربين (الذين نعتد  
Personal Investor عليهم)

المستثمر الملائكي  
Angel Investor

مستثمر في مرحلة البذرة (مع أو بدون  
Seed Investor حاضنة)

مستثمر رأس المال الجريء  
Venture Capitalists

# حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال

## مسرعات الأعمال Accelerators

تشبه حاضنات الأعمال، لكن مع وجود مدة محددة لفترة الاحتضان ونوعية المشاريع المحتضنة. حيث تقدم مسرعات الأعمال برامجها في مدة زمنية محددة، وللمشاريع في مرحلة ما بعد التأسيس.

## حاضنات الأعمال Incubators

هي برامج تشاركية مصممة لتساعد المشاريع الريادية الجديدة في النجاح في مراحل البذور، فهي تساعد رائد الأعمال في تقديم التدريب والإرشاد وحل المشكلات المرتبطة بمشروعة الناشئ، كما توفر له الإمكانية الوصول للتمويل بربطه بالمستثمرين.

# المحاضرة الثانية

# تقييم الفرص التمويلية للمشروع الناشئ

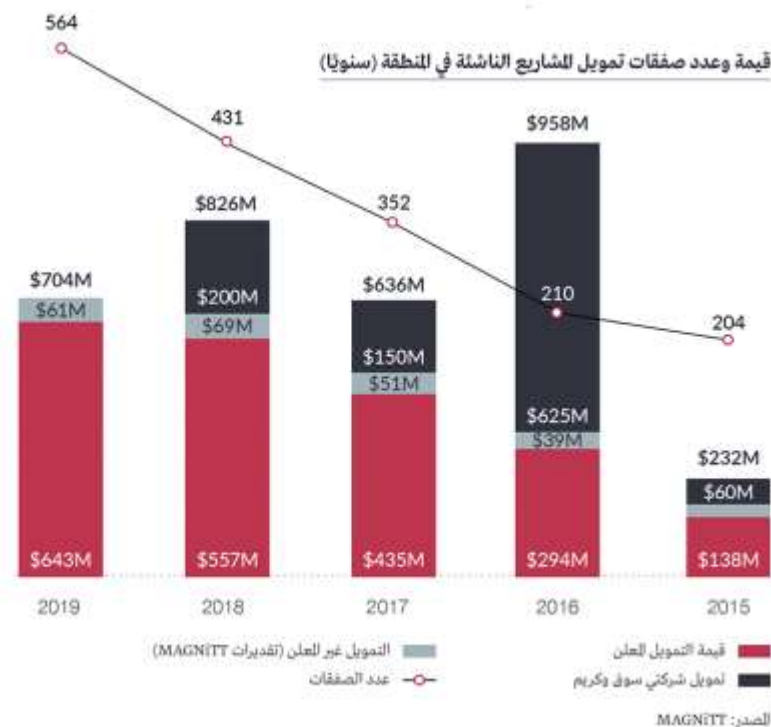
## المستثمر Investor

- يقدم رأس المال والدعم الكامل للنمو الشركة، ويستخدم شبكة علاقاته.
- يدعم موقف الشركة في حالة الحصول على استثمارات مستقبلية.
- يملك نسبة مخاطرة عالية.
- يسعى للحصول على أسهم أو حصة من أصول الشركة.
- يتدخل في القرارات الخاصة بالشركة.
- يشكل دعم قوي للشركة في مراحل كثيرة.
- من الصعب تخارج المستثمر لأنه يملك حصة في الشركة.

## الممول Financier

- يقدم رأس المال فقط، وليس شرطاً أن يقدم الدعم للمشروع.
- ينتظر الحصول على الأرباح.
- لا يملك نسبة مخاطرة عالية.
- الحصول على حصة أو أسهم من الشركة ليس هدفاً له، يهتم بالمكسب والأرباح.
- يسهل تخارجه من الشركة بعد تحقيق أرباح.
- يمثل ضغط على الشركة في حالات كثيرة.

# إحصائيات التمويل في الشرق الأوسط



**تطور التمويل**

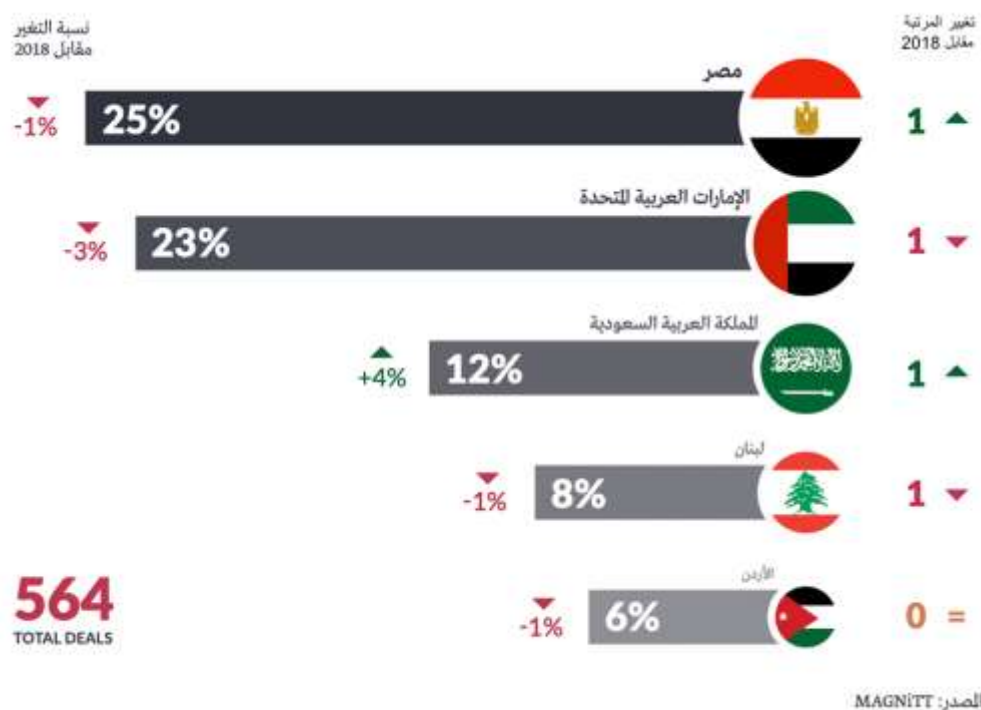
**2019 عامًا قياسيًا**

**من حيث عدد الصفقات**

**في الشركات الناشئة**

**في المنطقة**

# إحصائيات التمويل في الشرق الأوسط



مناطق جغرافية

تحتل مصر  
المرتبة الأولى  
بعدد الصفقات  
لأول مرة

# مراحل المشروع لجذب الاستثمارات

حالة الاستخدام  
Use case

مرحلة التطوير (أ)  
Series A

مرحلة التطوير (ب)  
Series B

مرحلة التطوير (ج)  
Series C

مرحلة النمو والتوسع  
Scale up

الفكرة

Idea stage

الحد الأدنى الذي يثبت جدوى الفكرة  
Minimum viable product

مرحلة ما قبل التأسيس  
Pre seed

مرحلة التأسيس  
Seed

إثبات لمفهوم الفكرة  
Proof of concept

# ما يبحث عنه المستثمر في المشروع الريادي



- الشغف
- الجدية والإصرار
- مشكلة واضحة وحل واضح
- فهم للفكرة وللسوق ولطبيعة العملاء
- قدرة الفكرة على التطبيق والنمو
- الإبداع في الفكرة والحل
- الخبرة وقوة فريق العمل
- صعوبة تكرار الفكرة
- العائد من الاستثمار

# إعدادات الحصول على تمويل

- إعداد الـ بيزنس موديل أو خطة العمل بشكل احترافي
- حدد نوع التمويل المناسب لمشروعك، وحجم التمويل، والمقابل للمستثمر
- اكتب قائمة بجهات التمويل التي تود أن تتواصل معها
- جمع المعلومات الخاصة بجهات التمويل
- جهز عرضاً قوياً
- ابدأ في التواصل مع المستثمرين
- اكتب تقارير عن المقابلات - نقاط الضعف والقوة لديك
- جهز صفقتك الأساسية





شكراً لكم