

## الجولات الاستثمارية

# المحتويات

مراحل الجولات  
الاستثمارية

إطلاق الجولة  
الاستثمارية

تعريف الجولات  
الاستثمارية

إعداد العرض  
الاستثماري

التخارج

الدعم الحكومي للمشاريع  
الناشئة

يمكن تشبيه الجولات الاستثمارية بالمحطات، حيث أن الجولة الاستثمارية هي المحطة التي يبحث فيها رائد الأعمال عن استثمارات لاستغلال هذه الأموال في بدء تشغيل المشروع أو التطوير أو النمو والتوسع.

## إطلاق الجولة الاستثمارية

من المهم قبل أن تطلق جولتك الاستثمارية أن تحدد أهدافك، فيم ستستغل أموال المستثمرين؟ على سبيل المثال هل ستستغلها في تطوير منتجاتك أو زيادة التسويق لرفع إيراداتك؟ أم ستوسع في مناطق جديدة أو خدمات ومنتجات جديدة؟ أم ستسد عجز معيّن يمنعك من النمو؟

وتوقيت الجولة مهم جدًا أيضًا، كيف هي حالة الاقتصاد في الوضع الحالي؟ وكيف هو وضع منشأتك؟ هل أنت وفريقك على استعداد لتحمل الالتزامات والمهام التي ستظهر خلال وبعد الجولة الاستثمارية؟ حيث يتوقع منك المستثمرين تشغيل الأموال عند حصولك عليها لتحقيق النتائج المرجوة.

قبل أن تطلق جولتك الاستثمارية الأولى عليك التأكد مما يلي:

- 01 جاهزية شركتك إداريًا وقانونيًا وماليًا
- 02 التأكد من صحة القوائم المالية للشركة
- 03 فهمك للعملية والوثائق المطلوبة خصوصًا الشروط والأحكام
- 04 تقييم الشركة ماليًا

## مراحل الجولات الاستثمارية

لا توجد قاعدة محددة للوقت المناسب أو المدة المحددة للجولات، ولكن بشكل عام تستغرق الجولة الاستثمارية من البدء وحتى الاقفال 6 أشهر، وتطرح جولة استثمارية كل سنتين تقريبًا، وهذا يعتمد على حجم ومهام الجولة السابقة، حيث يستغرق تنفيذ مهام الجولة الواحدة من سنة ونصف إلى سنتين.

كما أنه لا توجد قاعدة ثابتة لاحتياجات الشركة الناشئة في كل مرحلة، في الشكل التالي نتعرف على الوضع العام للشركة في كل مرحلة، وما هدفها من الحصول على استثمار، ومن هم المستثمرون المستهدفون من قبل أصحاب الشركة، لكن الأمر قد يختلف من مشروع لآخر ومن منشأة لأخرى.

# مراحل الجولات الاستثمارية

تمر المشاريع الناشئة بالجولات الاستثمارية وفقاً للترتيب التالي:

|   |                                    |
|---|------------------------------------|
| <b>مرحلة ما قبل البذرة (Pre-Seed)</b><br>تعد من المراحل الأولى لتمويل الشركة الناشئة، لكن لا تعتبر جولة استثمارية رسمية   | <b>01</b>                          |
| فريق عمل صغير من شخصين إلى 4 أشخاص يركز على أبحاث السوق وإعداد نموذج أولي (MVP) للمنتج أو الخدمة لإثبات الفكرة، وفي هذه المرحلة ينفق رائد الأعمال أموالاً دون الحصول على إيرادات  | <b>وضع الشركة</b>                  |
| إثبات فاعلية الفكرة أو تطويرها بما يخدم العملاء المستهدفين وتحويلها لواقع ملموس   | <b>الهدف من الحصول على استثمار</b> |
| المؤسس (أو المؤسسون) والعائلة والأصدقاء، والمستثمرون الملائكيون (Angle Investors)، وحاضنات الأعمال (Incubators)   | <b>المستثمرون المستهدفون</b>       |
| <b>مرحلة البذرة (Seed)</b><br>أول مرحلة تمويل رسمية، تكون الاستثمارات في هذه المرحلة والتي تسبقها صغيرة نظراً لمستوى المخاطرة المرتفع، لكن عند نجاح المشروع تحقق عوائد كبرى   | <b>02</b>                          |
| يتم العمل على المطابقة بين المنتج والسوق (Product-Market fit) لإكمال المنتج النهائي وبيع المنتجات أو الخدمات على عملاء حقيقيين. المبيعات بطيئة ومنخفضة، ومعظم العمليات يدوية، ينمو الفريق في هذه المرحلة ويبدأ تكوّن أقسام الشركة | <b>وضع الشركة</b>                  |
| التحسين وزيادة العملاء  | <b>الهدف من الحصول على استثمار</b> |
| المستثمرون الملائكيين، ومسرعات الأعمال (Accelerators)، وصناديق الاستثمار الجريء (Venture Capital/VCs)*  | <b>المستثمرون المستهدفون</b>       |

\* تستثمر شركات الاستثمار الجريء عادةً في الشركات الناشئة المختصة في قطاع التقنية والتي يكون نموذج عملها مبتكر وخدماتها متعددة لتجذب الاستثمارات الجريئة التي تُغامر في هذا النوع من الشركات لأنها سريعة النمو.

|   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| <h2>المرحلة أ (Series A)</h2> <p>تصنف مراحل أ، ب، ج، وما بعدها بمراحل قبل الانطلاق (Bridge/Pre-Public) Rounds</p>   | <h1>03</h1>                          |
| <p>في هذه المرحلة أثبتت الشركة مفهومها واستغلت تمويلها البذري بنجاح، لكن إيراداتها قليلة جدًا تكاد تكون معدومة، يركز المستثمرون في هذه المرحلة عادة على الأفكار المميزة ورواد الأعمال القياديين</p> | <h3>وضع الشركة</h3>                  |
| <p>زيادة الإيرادات وتوسيع قاعدة العملاء والحصول على حصة في السوق عبر التسويق وتحسين تجربة العميل وما إلى ذلك</p>  | <h3>الهدف من الحصول على استثمار</h3> |
| <p>المستثمرون الملائكيين، وشركات الاستثمار الجريء</p>   | <h3>المستثمرون المستهدفون</h3>       |
| <h2>المرحلة ب (Series B)</h2>   | <h1>04</h1>                          |
| <p>أصبح المشروع الناشئ شركة مستقرة وقلّت نسبة المخاطرة في الاستثمار فيها بسبب استحواذها على حصة في السوق وقاعدة عملاءها الثابتة نسبيًا</p>  | <h3>وضع الشركة</h3>                  |
| <p>التوسع وزيادة الانتشار أو الاستثمار في التطوير التقني أو استقطاب الكفاءات</p>  | <h3>الهدف من الحصول على استثمار</h3> |
| <p>المستثمرين الملائكيين، وشركات الاستثمار الجريء للمراحل المتأخرة (Late-Stage VCs) وشركات الملكية الخاصة (Private Equity Firms)</p>  | <h3>المستثمرون المستهدفون</h3>       |

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| <h2>المرحلة ج (Series C) وما بعدها</h2>  | <h1>05</h1>                          |
| <p>توسّعت الشركة وأصبح لديها إيرادات مستمرة وتوسّعت للتطور والتحسين المستمر، وصار من الأسهل جذب المستثمرين</p> | <h3>وضع الشركة</h3>                  |
| <p>دخول أسواق جديدة أو طرح منتجات جديدة</p>  | <h3>الهدف من الحصول على استثمار</h3> |
| <p>شركات الاستثمار الجريء للمراحل المتأخرة، وشركات الملكية الخاصة، والبنوك والصناديق الاستثمارية</p>           | <h3>المستثمرون المستهدفون</h3>       |

## الدعم الحكومي للمشاريع الناشئة

من الجدير بالذكر أنه يوجد العديد من الجهات الحكومية التي تدعم رواد الأعمال وأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مختلف المجالات، منها:

### بنك المنشآت الصغيرة والمتوسطة

يهدف إلى زيادة التمويل المقدم إلى قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسد الفجوة التمويلية، وتعزيز مساهمات المؤسسات المالية في تقديم حلول تمويلية مبتكرة، ويقدم جميع منتجاته وخدماته بشكل رقمي دون الحاجة لتأسيس فروع، مما يساهم في وصول الخدمات لجميع المناطق الراجعة.

### بنك التنمية الاجتماعية

يقدم تمويل بدون فائدة للمشاريع المتناهية الصغر والصغيرة الناشئة، ويحدد البنك تصنيف تلك المشاريع والحد الأعلى لرأس مالها وعدد العاملين بها، كما يقدم خدمات فنية وإدارية مساندة للمنشآت المستفيدة من خدمات البنك لرفع كفاءتها وزيادة فرص نجاحها.



# الدعم الحكومي للمشاريع الناشئة

## البرنامج الوطني لتنمية تقنية المعلومات (NTDP)

البرنامج الوطني  
لتنمية تقنية المعلومات  
National Technology  
Development Program



مبادرة دعم ريادة الأعمال التقنية تمكن وتدعم رواد الأعمال في قطاع تقنية المعلومات عن طريق تقليل المخاطر بالتفرغ لمشاريعهم الريادية بتوفير دعم مالي ومعرفي من خلال دعم رائد الأعمال مادياً خلال فترة التأسيس، والعمل في بيئة تبني الخبرات العملية والتدريبية، وتقديم التدريب والاستشارات من مؤسسين ومرشدين متخصصين.

## صندوق التنمية الزراعية



صندوق التنمية الزراعية  
Agricultural Development Fund  
المملكة العربية السعودية

يهدف الصندوق إلى دعم التنمية الزراعية واستدامتها عن طريق تقديم القروض الميسرة والتسهيلات الائتمانية اللازمة، كما يدعم الصندوق المشاريع الناشئة في التقنية الحديثة وذلك في مجالات معيّنة لأهميتها في منظومة الأمن الغذائي بما يتوافق مع التوجهات الاستراتيجية للمملكة ورؤية المملكة 2030م.

## صندوق دعم المشاريع (وزارة المالية)

صندوق دعم المشاريع  
Projects Support Fund



تم إنشاء صندوق دعم المشاريع كأحدى مبادرات جِزَم التحفيز؛ لدعم استمرارية واستكمال المشاريع، ويركز الصندوق بدوره على توفير دعم تمويل المشاريع الكبرى ذات الأولوية وهي القطاعات الصحية والتعليمية والتطوير العقاري.

## صندوق التنمية الصناعية السعودي

الصندوق  
الصناعي  
صندوق التنمية الصناعية السعودي  
Saudi Industrial Development Fund



يعمل الصندوق الصناعي بشكل فعّال لتوفير الدعم المالي والاستشاري وتقديم الحلول المبتكرة لنمو وتطور الصناعة المحلية ورفع مستوى أدائها، لتحقيق أهدافه الاستراتيجية.

## صندوق التنمية السياحي

صندوق  
التنمية  
السياحي  
Tourism Development  
Fund

تمويل المشاريع التي تخدم المناطق الأقل نمواً في مختلف مجالات السياحة (الأصول والخدمات) بتوفير خيارات تمويل ملائمة وتقديم الاستشارات والخدمات الداعمة.

# الدعم الحكومي للمشاريع الناشئة

## بنك التصدير والاستيراد السعودي



يوفر خدمات تمويل الصادرات، والضمانات، وتأمين ائتمان الصادرات بمزايا تنافسية، كما يقدم تسهيلات ائتمانية لاستيراد المواد الخام بهدف خلق قيمة مضافة لها وإعادة تصديرها، بالإضافة لتقديم خدمات غير مالية كالمشورة المالية أو الاقتصادية أو الفنية للمستفيدين.

## التّخارج

يمكن لرائد الأعمال الاستمرار بطرح جولات استثمارية كلما دعت الحاجة، كما يمكنه التّخارج منها، ولكلا القرارين أسباب مختلفة، مع العلم أن التّخارج أحياناً يكون هدفاً لكلّ من المستثمرين والمؤسسين. وللتخارج طريقتين وهي:

### الاندماج أو الاستحواذ (Mergers and Acquisitions/M&A)

وهو دمج شركتين متماثلتين تقريباً في الحجم لتتوحد وتصبح شركة جديدة، أو الاستحواذ على الشركة من شركة أخرى أكبر بحيث تكون جزء منها وتابعة لها.

### الطرح في سوق الأسهم (IPO)

وهو إدراج الشركة في سوق الأسهم وفتح الاكتتاب للعامة، مما يمكّن الشركة من الحصول على سيولة ضخمة، وله شروط يجب على الشركة استيفائها ليتم طرحها (سواء في السوق الموازية (نمو)، أو السوق الرئيسية)، ويتم عن طريق طلب الطرح والإدراج لـ:

• [هيئة السوق المالية](#) للموافقة على التسجيل والطرح

• [تداول](#) للموافقة على الإدراج



العرض الاستثماري (Pitch Deck) هو عرض تقديمي يستعرض معلومات عن الشركة الناشئة، ويستخدم عادة من قبل رائد الأعمال لعرض المشروع على المستثمرين المستهدفين بغرض اقناعهم بالفكرة وجذبهم لخوض مناقشات تنتهي بالحصول على الاستثمار.

## يجب أن يجيب عرضك على الأسئلة التالية:

- ما هي رؤية الشركة؟
- ما هي القيمة المميزة التي تقدمها (Unique Value Proposition)؟
- ما هي المشكلة التي تحلها؟ وكيف تحلها؟
- ما هو السوق المستهدف؟ وما هي الفرص المتاحة فيه؟
- ما هو نموذج العمل؟ وما هي مصادر الأرباح منه؟
- أثبت فاعلية مشروعك؟ هل قمت بتجربته على أرض الواقع أو أجريت أبحاث السوق؟
- ما هي استراتيجيك في البيع والتسويق؟
- لم أنت وفريقك مناسبين وقادرين على إنجاز المشروع؟
- ما هي الأوضاع المالية لشركتك؟ وما هي تقديرات مبيعاتك؟
- من هم منافسيك؟ وكيف تختلف عنهم؟
- كم الاستثمار الذي تحتاجه؟ وكيف ستستغله؟

## نصائح لبناء عرض استثماري جاذب للمستثمرين:

ركّز على أهم النقاط واجذب المستثمر للاستماع للمزيد، الهدف عادة من الاجتماع الأول ليس الحصول على استثمار، بل لعقد اجتماعات لاحقة تنتهي بقرار الاستثمار.

01

اجعل عرضك بسيطاً

لا تعدد حقائق في نقاط فقط، بل استخدم أسلوب الرواية لإثارة اهتمام المستثمر، مثلاً كيف يستخدم العملاء خدمتك أو منتجك وكيف يحل مشكلة يواجهونها.

02

استخدم أسلوب القصة

إذا كان الاجتماع مجدولاً لساعة مثلاً تأكد ألا يزيد عرضك عن 20 أو 30 دقيقة لإتاحة الفرصة للأسئلة والمناقشات، وتجربة المنتج إن أمكن.

03

اترك مجالاً للأسئلة

بدلاً من التركيز على السوق المتاح لمشروعك (والذي قد لا تستهدف أكثر من 1% منه)، ركز على طريقة جذبك للعملاء وكيف ستستهدفهم بالتفصيل.

04

لا تركّز بشدّة على الفرص المتاحة في السوق

في رحلة بحثك عن استثمار ستعرض مشروعك على عشرات وربما المئات من المستثمرين، لا تستخدم نفس العرض لكل المستثمرين، بل قم بتعديله بما يتناسب مع المستثمر الذي ستجتمع به، ولا تنس تحديث المعلومات والأرقام في العرض بشكل مستمر لكيلا تخسر ثقة المستثمر بمعلومات مغلوبة أو قديمة.

05

حدث عرضك باستمرار

على الأغلب ستعرض عرضك التقديمي وتشرح محتواه، لكن قد تشاركه مع المستثمرين بعد الاجتماع (كما قد يُطلب منك قبل الاجتماع)، لذا تأكد من أن المستثمر يمكنه فهم محتوى العرض التقديمي.

06

تأكد من أن ملف العرض التقديمي مفهوم

سيطلب منك المستثمرون مشاركة عرضك التقديمي، احفظه بصيغة PDF بل إرساله لتفادي أي تغيير قد يحصل بسبب الخطوط، أو الرموز، أو بعض الأشكال، أو الجهاز المستخدم عند فتح الملف.

07

أرسل عرضك التقديمي بصيغة PDF

منشآت  
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة  
Small & Medium Enterprises General Authority