

الجاهزية للاستثمار

دليل تحليلي وإحصائي لإعداد مشروع
تجاري للحصول على التمويل

جميع الأرقام هي تقديرات تقريبية (تقريبية) تم تجميعها
من تقارير الصناعة العامة وتم تقريبها لسهولة القراءة

2026

ماذا يعني أن تكون مستعدا لجذب المستثمرين

الاستعداد للاستثمار هو مدى استعداد شركة ما، على سبيل المثال : شركة ناشئة أو شركة صغيرة ومتوسطة للبحث عن الاستثمار الخارجي وتلقيه وإدارته واجتياز العناية الواجبة للمستثمر

- بالنسبة للمؤسسين: القدرة على إثبات جدوى المشروع بالأدلة، وليس بالوعود
- بالنسبة للمستثمرين: الثقة في أن رأس المال سيتم استخدامه بشكل جيد وأن المخاطر، أي: المخاطر المالية والقانونية ومخاطر السوق، تحت السيطرة

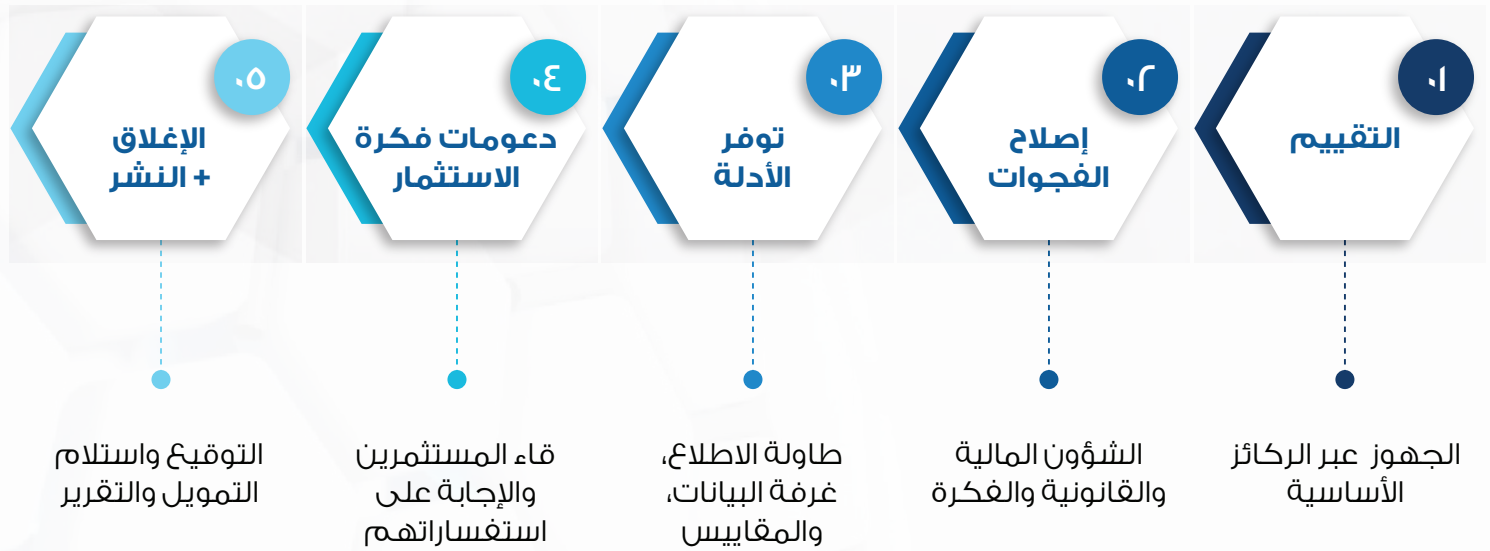
الناحية	يبدو جاهزا	يبدو أنه غير جاهز
النواحي المالية	دفاتر نظيفة وتوقعات مستقبلية قابلة للدفاع	نظام محاسبي تخميني قائم على ما يسمى صندوق الاحذية
الفكرة	تحديد المشكلة والحل و حجم السوق	رؤية ضبابية غير واضحة
المسوغات	بيانات ومراجع ومسارات قابلة للفحص والتمحيص	مطالبات بلا أدلة أو أسانيد
النواحي القانونية	سجل نظيف لرأس المال وملكيته والملكية الفكرية	ملكية غير واضحة وعقود مفقودة



خارطة طريق التمويل: الخطوات والقوى

كيف تسير رحلة الاستعداد وما هي القوى التي تشكل مناخ التمويل

رحلة الاستعداد للاستثمار



تحليل القوى الدافعة: ما الذي يُساعد وما الذي يُعيق الإنجاز اليوم؟

صعوبات الحصول على التمويل (-)

- أصبح المستثمرون أكثر انتقائية بكثير منذ ذروة التمويل في عام ٢٠٢١
- عملية التدقيق النافي للجهالة أصبحت أطول، والتقييمات تتعرض لضغوط
- حوالي ٩٩ من كل ١٠٠ فكرة لا تحصل على تمويل
- يستهين المؤسسون بالتحضير القانوني والضريبي والمحاسبي

عوامل مساعدة للحصول على التمويل (+)

- توجد كميات كبيرة من رأس المال غير المستثمر (السيولة النقدية) في انتظار صفقات جيدة
- يشهد قطاع التكنولوجيا طفرة في مجال الذكاء الاصطناعي، مما يجذب رؤوس أموال قياسية إليه
- المزيد من المستثمرين الرواد، ومسرعات الأعمال، وبرامج الدعم الحكومية
- أدوات الصفقات القياسية، مثل الاتفاقيات بين المستثمرين والشركات الناشئة، تجعل المعاملات المبكرة أسرع

المشهد التمويلي بالأرقام

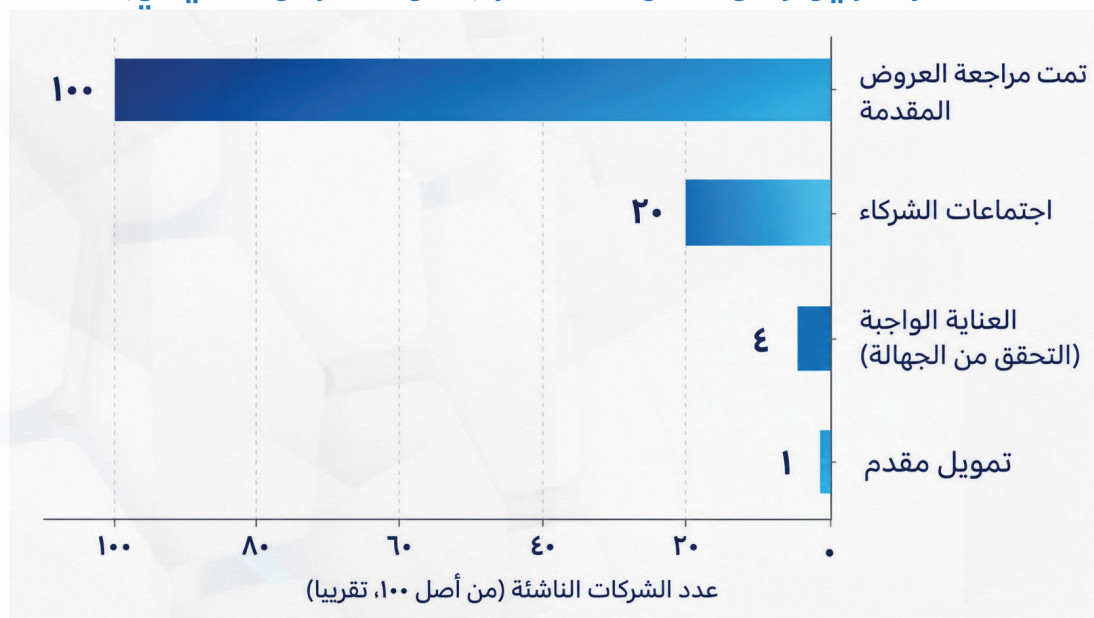
الأرقام الرئيسية التي يجب على كل مؤسس معرفتها قبل السعي للحصول على التمويل



فرصك الحقيقية في الحصول على التمويل

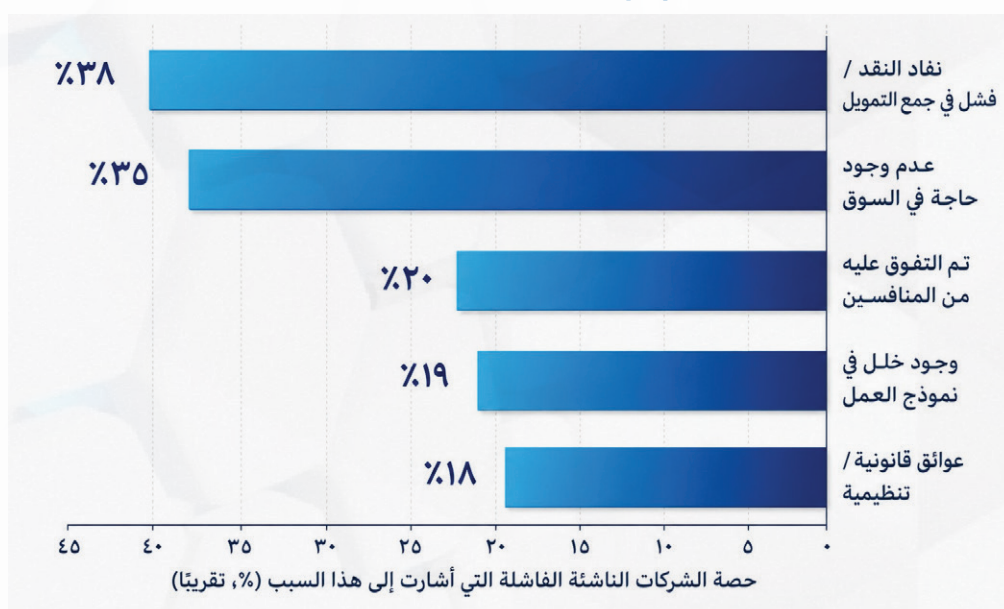
الأرقام الرئيسية التي يجب على كل مؤسس معرفتها قبل جمع التمويل

مسار تمويل رأس المال المخاطر (لكل ١٠٠ عرض تقديمي)



الخلاصة: يتم تمويل مشروع واحد فقط من بين كل ١٠٠ مشروع، لذا فإن الاستعداد هو العامل الحاسم

أهم أسباب فشل الشركات الناشئة

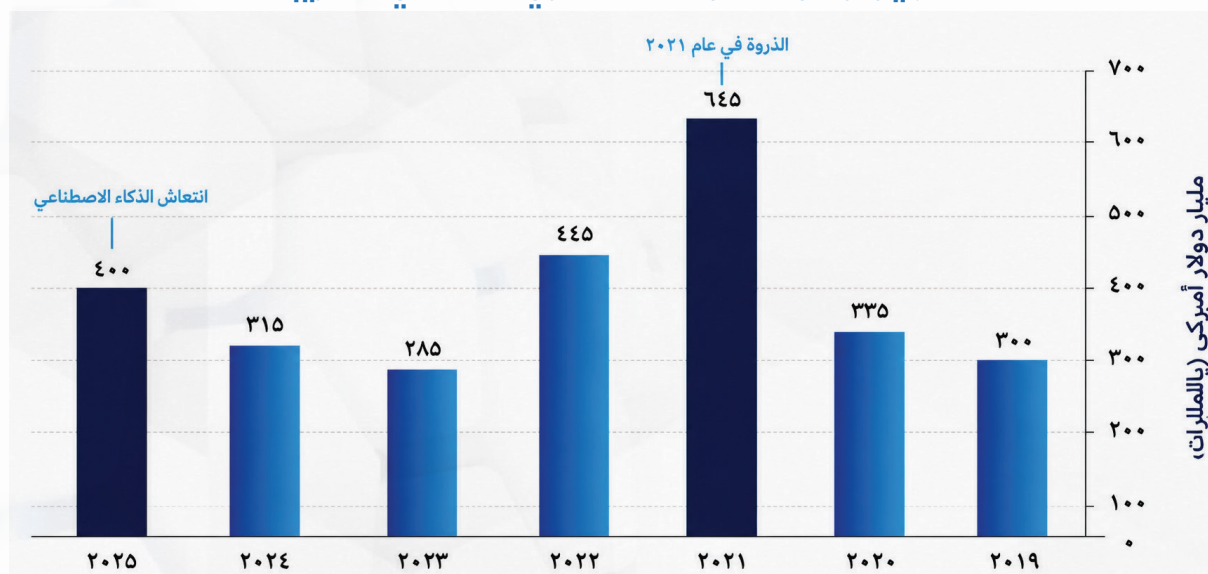


الخلاصة: السيولة النقدية وملاءمة السوق، وكلاهما من عناصر الجاهزية، يتصدران قائمة الإخفاقات

Source: the funnel is illustrative, based on screening and funding rates reported by Crunchbase News (news.crunchbase.com/venture) and DocSend (docsend.com/index); failure reasons are from CB Insights (cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top). Multiple answers were allowed, so shares sum to more than 100%. All figures approx.

فرصك الحقيقية في الحصول على التمويل

تمويل رأس المال الاستثماري العالمي (تقريبًا)



- ارتفع التمويل إلى حوالي ٦٤٥ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠٢١، ثم انخفض بنسبة ٥٥% تقريبًا بحلول عام ٢٠٢٣ مع ارتفاع أسعار الفائدة
- يقود الانتعاش في الفترة ٢٠٢٥-٢٠٢٤ صفقات الذكاء الاصطناعي، والتي تستحوذ الآن على ما يقرب من ٥٠-٤٠% من إجمالي رأس المال الاستثماري

Source: funding history compiled from Crunchbase News (news.crunchbase.com/venture) and KPMG Venture Pulse (kpmg.com).
Values are approx. and rounded.



مراحل التمويل وقائمة التحقق من الجاهزية

مراحل التمويل والتوقعات (تقريبية ٢٠٢٥-٢٠٢٤)

المرحلة	التمويل اللازم (بالدولار الأمريكي، تقريباً)	ما يتوقعه المستثمرون	مرتكزات الجاهزية
ما قبل بدء الاستثمار	ألف إلى ٥٠ ألف دولار أمريكي	تشكيل فريق وابتداع فكرة مدروسة	الرؤية، النموذج الأولي، والمستخدمون الأوائل
تمويل تحضيرات الاستثمار	٣ مليون إلى ٣ مليون أمريكي (وسيط تقريبي ٣ مليون)	منتج قيد التطوير وإيرادات مبكرة	دليل ملائمة المنتج للسوق
السلسلة أ	٨ - ١٥ مليون دولار أمريكي (وسيط ١٢ مليون تقريباً)	محرك نمو متكرر	اقتصاديات الوحدة ومؤشراتها
السلسلة + ب	أكثر من ٢٥ مليون دولار أمريكي	التوسع والريادة السوقية	الحوكمة، وإعداد التقارير، والتوسع

قائمة التحقق من جاهزية الاستثمار

الركيزة	أسئلة المستثمرين	دلائل الاستعداد
فريق العمل	هل يستطيع هذا الفريق تحقيق النتائج المرجوة؟	سجل المؤسس الحافل والمستشارين
السوق	هل السوق كبير بما يكفي؟	تحديد حجم السوق الإجمالي المستهدف وخريطة المنافسين
المنتج	هل المنتج فعال ومميز؟	العرض التوضيحي، وخارطة الطريق، وحالة الملكية الفكرية
حركة المنتج	هل هناك طلب حقيقي على المنتج؟	الإيرادات، والمستخدمون، والاحتفاظ بالمستخدمين، ومسار المبيعات
البيانات المالية	هل الأرقام صحيحة؟	سجلات نظيفة، وتوقعات لمدة ٣ سنوات، واقتصاديات الوحدة
الشؤون القانونية والحكومة	هل هناك أي مخاطر خفية؟	جدول رأس مال نظيف، وعقود موقعة، والتزام بالمعايير

أين نركز أولاً: أربعة مجالات ذات أولوية

تستحق هذه المجالات الأربعة أكبر قدر من الاهتمام لأنها تحدد ما إذا كانت مساعي الحصول على التمويل ستنتج أم لا

١ الجاهزية المالية

تعتبر السجلات النظيفة والتوقعات القابلة للإثبات وخطة التشغيل لمدة ٢٤-١٨ شهر هي أول معيار يطبقه المستثمرون

حوالي ٣٨% من حالات الفشل تعود إلى نفاذ السيولة النقدية

٢ العرض التقديمي وغرفة البيانات

إن وجود عرض تقديمي متقن بالإضافة إلى غرفة بيانات منظمة يقلل من عملية التدقيق النافي للجهالة ويبني الثقة بسرعة

متوسط مدة المراجعة الأولية أقل من ٤ دقائق

٣ الجذب والمقاييس

الإيرادات الشهرية المتكررة وتكلفة اكتساب العملاء والقيمة الحياتية والاحتفاظ بالعملاء تحول الفكرة إلى وقائع مثبتة

تتوقع السلسلة أ تحقيق إيرادات سنوية تزيد عن مليون دولار أمريكي

٤ الحوكمة والشؤون القانونية

يحول جدول رأس المال والملكية الفكرية والنظيفة والعقود الموقعة دون انهيار المعاملات في ملاحل مبكرة

تظهر المشكلات القانونية والتنظيمية في حوالي ١٨% من حالات الفشل التي تم تحليلها بعد وقوعها

رؤى

ما تخبرنا به الأرقام فعلاً

١.

ندرة التمويل : حوالي ١ من كل ١٠ شركة ناشئة تسعى للحصول على رأس المال المغامر تحصل عليه، لذا فإن الإعداد هو العامل الرئيسي للتميز

٢.

الانضباط النقدي هو ما يحدد البقاء: حوالي 38% من الشركات الناشئة فشلت لنفاذ أموالها أو لم تتمكن من جمع الأموال مرة أخرى

٣.

قصر الانتباه: يقضي المستثمرون أقل من 4 دقائق في مراجعة العرض التقديمي الأول، أي أن الجاهزية يجب أن تكون واضحة على الفور

٤.

الحصول على التمويل يستغرق وقتاً: تستغرق مساعي التمويل ما يقارب 3-6 أشهر من أول عرض تقديمي إلى الحصول على المال في البنك، لذا ابدأ قبل وقت طويل

٥.

تحدد المعالم الرئيسية تكلفة السعي: متوسط الجولات يبلغ حوالي 3 ملايين دولار أمريكي في مرحلة التمويل الأولي وحوالي 10-12 مليون دولار أمريكي في السلسلة أ (الولايات المتحدة)

٦.

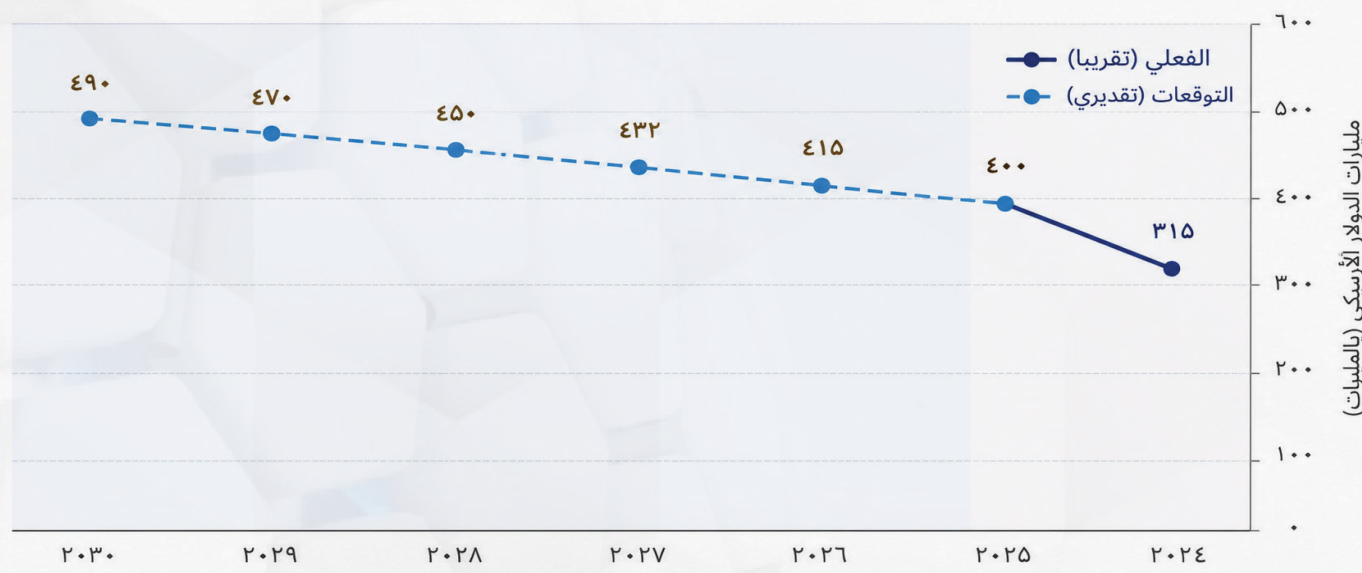
ارتفاع مستوى التحدي: انخفض رأس المال الاستثماري العالمي بنسبة 55% تقريباً من ذروة عام 2021 إلى عام 2023، وظلت انتقائية المستثمرين عالية منذ ذلك الحين

Source: figures as sourced on Slides 4-8, that is (i.e.) Crunchbase News (news.crunchbase.com/venture), CB Insights (cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top), DocSend (docsend.com/index) and Carta (carta.com/data).

التوقعات المستقبلية ٢٠٢٦ - ٢٠٣٠

ما الذي نخبرنا به الأرقام فعلياً؟

توقعات تمويل رأس المال الجريء العالمي حتى عام ٢٠٣٠
(معدل نمو سنوي مركب تقديري ٣-٤٪ تقريباً)



تبقى الانتقائية عالية: ستتفوق الربحية واقتصاديات الوحدة على النمو بأي ثمن

يهيمن الذكاء الاصطناعي على تدفقات رأس المال: ما يقرب من 40-50٪ من رأس المال الاستثماري (يذهب بالفعل إلى الذكاء الاصطناعي وستبقى هذه النسبة مرتفعة حتى عام 2030 (تقديراً)

كما يقوم الذكاء الاصطناعي بفحص الصفقات: فالفحص الآلي للصفقات يجعل غرف البيانات النظيفة والمقاييس القابلة للقراءة ألياً أمراً لا غنى عنه

تتسع خيارات التمويل: التمويل القائم على الإيرادات، والتمويل الجماعي، والبرامج الحكومية تنمو جنباً إلى جنب مع رأس المال الاستثماري التقليدي

التعافي المطرد: يصل رأس المال الاستثماري العالمي إلى حوالي ٤٩٠ مليار دولار أمريكي بحلول عام (٢٠٣٠) بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ حوالي ٤٪-٣٪ (تقديري)

Source: 2024-2025 history from Crunchbase News (news.crunchbase.com/venture); the 2026-2030 values are the author's estimates (est.) extrapolated from that trend.

Note: predictions are estimates (est.) based on current trends, not guarantees.

اتصل بنا

للحصول على مزيد من المعلومات والتوضيحات والمناقشات المتعلقة بالمحتويات، يرجى الاتصال بفريق الاستشارات الاستراتيجية العقارية لدينا

نيك ويتفورد

نائب الرئيس الأول

nwhitford@insightss.co : ✉

محمد شاهد نذير

شريك

msnazir@insightss.co : ✉

رابيت بشير

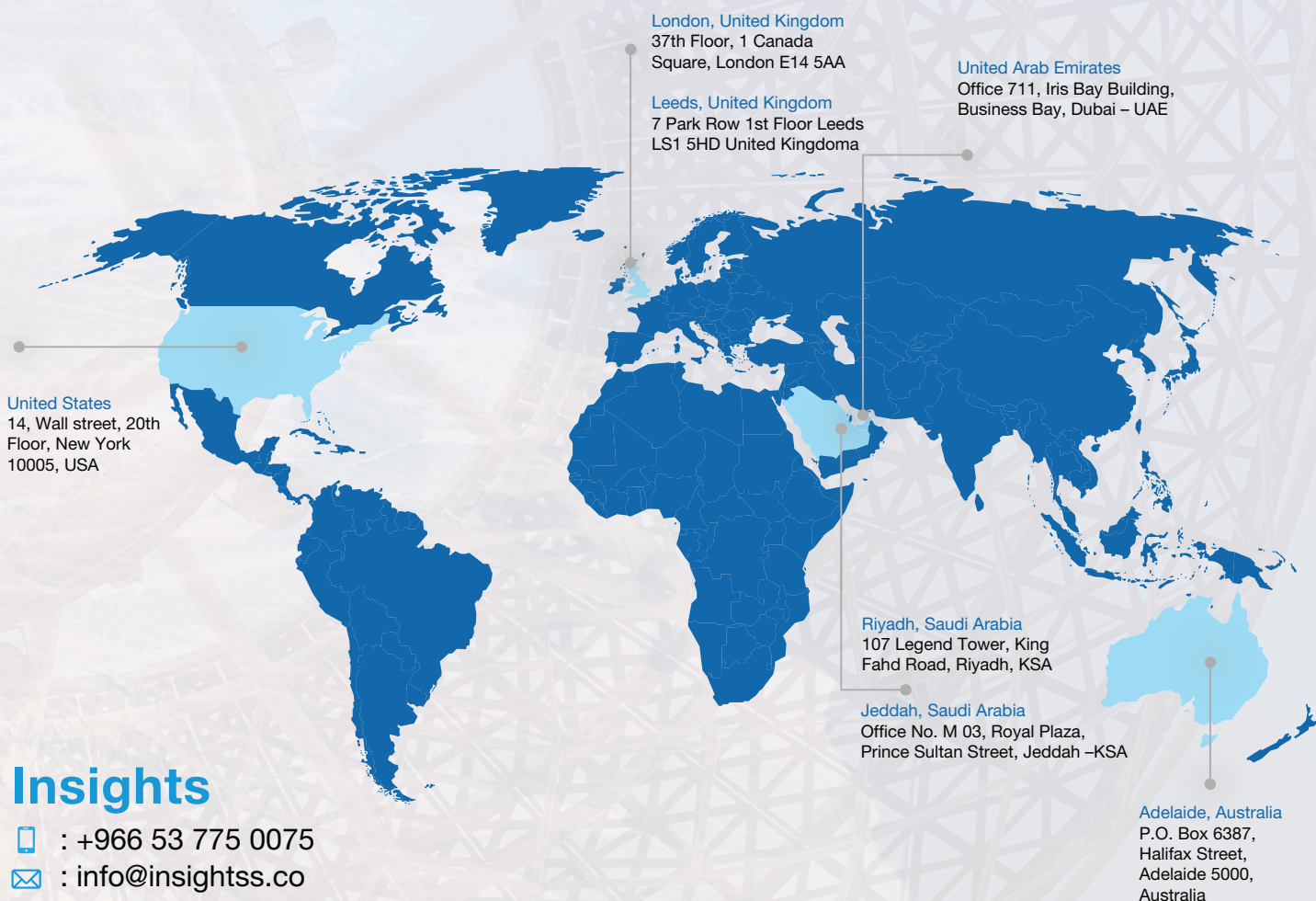
مدير – تمويل الشركات والاستشارات المتعلقة بالصفقات

rbashir@insightss.co : ✉

محمد فيضان سرمد

نائب الرئيس المساعد – استشارات الصفقات

fsarmad@insightss.co : ✉



Insights

☎ : +966 53 775 0075
✉ : info@insightss.co
🌐 : www.insightss.co/ar