



الأفراد. الأهداف. الأداء.

جدول المحتويات



56	الهلل للمشاريع الناشئة	28	الاستثمارات الاستراتيجية	2	رسالة الرئيس التنفيذي
60	الثقافة المؤسسية	30	مجموعة أبراج	4	عن الشركة
62	الحوكمة المؤسسية	34	جرونجيت كابيتال	6	الإدارة العليا
63	الاستدامة	36	تي في إم كابيتال هيلثكير بارتنرز	8	الأداء
64	المواطنة المؤسسية	40	صندوق سراج فلسطين	10	الشركات العاملة تحت مظلتنا
		44	دويت آي بي سي الشرق الأوسط	12	غلفتير
		46	وشمال أفريقيا	16	مومتوم لوجيستيكس
		50	سامينا لايمستون القابضة	20	جاما للطيران
		54	ومضة مينا فنشز 1	24	أوروك للهندسة والمقاولات
			هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا		



تم نشره في 2017 من قبل الهلال للمشاريع
جميع الحقوق محفوظة - الهلال للمشاريع 2017

يوفق هذا التقرير أعمال الهلال للمشاريع وأعمال الشركات العاملة تحت مظلتها من شركات تابعة
وسريكة خلال عام 2016. الأرقام والمعلومات التي تشير إلى "العام" تمثل الفترة الزمنية ما بين 1
يناير 2016 و 31 ديسمبر 2016 إلا إذا تم ذكر فترة أخرى.



رسالة الرئيس التنفيذي

تمكنت شركة الهلال للمشاريع في عام 2016 من ترسيخ مركزها كمنظمة تقوم على أسس متينة وتعمل لتحقيق أهداف واضحة تصبو إلى خلق أثر إيجابي باقٍ. لقد كان العام 2016 بالنسبة لشركتنا مليئاً بالتقدم المطرد، وركزنا فيه على تحقيق كفاءات جديدة، ودمج مجال التحول الرقمي في الشركات العاملة تحت مظلتنا، والمضي قدماً نحو استطلاع فرص جديدة للنمو والازدهار.

وبصفتنا شركة عالمية تعمل في مجالات متنوعة، نجدنا هذه السنة في المحافظة على موازنة فعالة بين انتهاز الفرص من جهة ومواجهة التحديات من جهة أخرى، مثابرين على سعيينا لتحقيق نمو شمولي وخلق قيمة مشتركة لجميع أصحاب المصلحة المعنيين بأعمالنا. وفي 2016 أيضاً، جددنا التزامنا تجاه الأفراد والأهداف والأداء. ونحن نؤمن بأننا أصبحنا أكثر استعداداً لما يُطلق عليه "الوضع الاعتيادي الجديد".



في ظل التقلبات والتغيرات التي تشهدها البيئات السياسية في الولايات المتحدة الأمريكية وفي المملكة المتحدة، والصراعات القائمة في جميع أنحاء العالم، ناهيك عن أزمة اللاجئين المتفاقمة في منطقتنا، شهد عام 2016 تحديات صعبة على عدة أصعدة. وبالرغم من ذلك، تمكنا من الاستمرار بالنمو بوتيرة ثابتة في عملياتنا، ونجحنا في ترسيخ منهجنا القائم على الحوكمة، الأمر الذي كان له تأثير إيجابي على أرباحنا وعلى قدرتنا لخلق قيمة مشتركة.

تعظيم الأداء

لقد كان لتنوع أعمالنا دوراً جوهرياً في ما حققناه من نتائج قوية في 2016، ولكن ما يتصدر قائمة إنجازاتنا لهذا العام هو نجاحنا في تطوير كفاءاتنا بفضل عمليات الدمج وإعادة الهيكيلية والتحول الرقمي التي دعمنا بها أعمالنا.

تأثرت شركة غلفتينر، إحدى شركاتنا الرئيسية وأكبر شركة خاصة لتشغيل الموانئ في العالم، في هذه المرحلة الصعبة التي تواجه قطاع الصناعة البحرية على مستوى العالم. وبالرغم من ذلك، تفوّقت غلفتينر بأدائها على السوق العالمية، إذ حصدت معدل نمو سنوي مركب بلغ 14 بالمئة تقريباً في مناولة الحاويات خلال فترة الخمس سنوات من 2012 إلى 2017، بالمقارنة مع معدل النمو السنوي المركب العالمي الذي وصل إلى 2,8 بالمئة فقط في نفس الفترة. حسّنت غلفتينر بصورة كبيرة الخدمات التي تقدمها لعملائها بما أضافته من تحديثات تكنولوجية ضمّت تطبيق نظام تشغيل المحطات لمناولة الحاويات البحرية (MACH TOS). وفي مطلع هذا العام، أطلقت غلفتينر عمليات مؤقّنة في مينائها في طرابلس في لبنان. وما هذه الإنجازات الهامة التي حققتها غلفتينر في ظروف السوق الصعبة إلا دليل قاطع يؤكد قدرتها على التكيف مع التقلبات الاقتصادية والاستمرار في توفير خدمات وقيمة استثنائية لعملائها.

أما مومنتوم لوجيستكس، وهي الشركة المُدمجة للخدمات اللوجستية كطرف ثالث التابعة لنا والتي تدعم أعمال غلفتينر في إدارة الموانئ، فقد حققت أداءً إيجابياً في 2016، العام الذي شهدت الشركة فيه مرحلة جديدة من التطوير ضمّت توسيع نطاق تغطية السوق وتحسين الكفاءات بفضل تحديثات تكنولوجية ضخمة.

وعلاوة على ذلك، حققت شركة جاما للطيران المدرجة في سوق لندن للأسهم عائدات قياسية في 2016 إذ زادت عائدات المجموعة الكلية بنسبة 12,6 بالمئة عن السنة السابقة. وقد ضاعف حضور جاما للطيران المتزايد في سوق الطيران الأمريكية أداءها القوي، حيث ازدادت أعمال الشركة الأرضية بنسبة 15 بالمئة، يقابلها زيادة بنسبة 30 بالمئة لأعمال الشركة الجوية في الولايات المتحدة الأمريكية. وفي مطلع 2017، أعلنت شركة جاما للطيران عن تنفيذ عملية دمج لقسم العمليات الجوية الأمريكية مع شركة BBA للطيران ش.م.ع.، لتصبح بذلك أكبر شركة لإدارة الطائرات في الولايات المتحدة الأمريكية ومنصة رائدة من المتوقع أن تأتي بتغييرات جذرية لأعمال جاما للطيران في الولايات المتحدة.

في العراق وبالرغم من الأوضاع الاقتصادية والسياسية المضطربة، واصلت شركة أوروك للهندسة والمقاولات سعيها للخوض في فرص العمل المتاحة في الدولة. وقد وسعت نطاق أعمالها ليضم إلى جانب محطات توليد الكهرباء مشاريع الهندسة والمشتربات والبناء في قطاع النفط والغاز، وأدرجت من ضمن الشركات المرشحة لتنفيذ مشاريع تبلغ قيمتها ملايين الدولارات لعام 2017.

وفي 2016، نفذنا عملية تخارج استراتيجية من شركة التشخيص الطبي كلينيكال باثولوجي سيرفيسيز، حيث بيع حصتنا فيها بالكامل لصالح مينا لابز وهي شركة مختبرات طبية مقرها الإمارات العربية المتحدة تمتلك شركة سيربا الفرنسية الرائدة في مجال التشخيص الطبي حصة أغلبية فيها. توجت عملية البيع هذه 12 سنة من التطوير جاءت بمجال الخدمات التشخيصية إلى دولة الإمارات بمعايير عالمية، ورسخنا فيها قدرتنا على خلق القيمة على المدى الطويل والأثر الإيجابي في الأسواق المحلية.

وفي هذه السنة استمر قسم الهلال للاستثمارات، وهو قسم الاستثمارات الاستراتيجية لدى شركتنا، في بذل جهود حثيثة لتنويع محفظته الاستثمارية وتحقيق مكاسب استثمارية متينة طويلة الأمد. وشهد هذا القسم عدة نجاحات في تنمية محفظة الأسهم الخاصة، وهو ما يعكس أساساً قوية ونمواً يقوده الاستهلاك في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وقد سجلت الصناديق الشريكة لقسم استثمارات الهلال في 2016 زيادة إجمالية حادة في تقييمات الصناديق وعائداتها.

يشهد مجال الاستثمار تغييرات جذرية بسبب الأهمية الكبيرة التي يوليها متخذو القرارات لمجال زيادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وبسبب نمو تمويل رؤوس الأموال الاستثمارية على المستوى الإقليمي، وخير دليل على ذلك استحواذ موقع أمازون مؤخراً على موقع سوق الإلكتروني، فضلاً عن تقييم تطبيق كريم لخدمات حجز سيارات الأجرة كشركة أحادية القرن. وقد عكف قسم الهلال للاستثمارات أيضاً على الاستثمار بحبوبة في الشركات التكنولوجية العالمية في مراحلها المتأخرة. وسعيًا منه لتعظيم هذه الجهود والاستفادة بصورة أكبر من التقنيات الجديدة والابتكارات المزعجة، أنشأ قسم استثمارات الهلال في 2016 برنامج رأس المال الاستثمارية المؤسسية بهدف الاستثمار في شركات التكنولوجيا الثورية من حول العالم في مراحلها المبكرة ومراحل نموها.

الابتكار بهدف الاستدامة هو محور آخر انبثقت منه جهودنا في 2016، حيث أطلق قسم حاضنة الأعمال الداخلي في شركتنا، المشاريع الناشئة لدى الهلال للمشاريع، أول شركاته الناشئة في 2017: كافا أند تشاي، وهو مشروع في مجال الأغذية والمشروبات يحتض روح المقاهي المستوحاة من التقاليد العربية القديمة عبر منصة متعددة الوسائط. وقد طوّر قسم المشاريع الناشئة لدى الهلال للمشاريع أيضاً مشروعاً لصناعة ألبسة العمل المخصصة للقطاعات الصناعية يمتلك القدرة على إحداث أثر كبير على قطاعات البناء والصناعة في المنطقة ولتحسين معايير الصحة والسلامة للعاملين في هذه المجالات. لقد وصل هذا المنتج إلى مراحل تطويره الأخيرة حيث يتم قياس تأثير النموذج التجريبي النهائي وتقييم كفاءته وقدرته على التبريد باستخدام تقنيات اختبار مراقبة.

خلق القيمة المشتركة

يعود الفضل لموظفينا وشركائنا في نجاحنا بالحفاظ على قيمنا الرئيسية التي هي الأساس الذي ترتكز عليه أعمالنا. يلتزم جميع أفراد مجتمع الهلال للمشاريع بواجبهم تجاه تحقيق المواطنة المؤسسية الرشيدة، والحوكمة المتينة وممارسات العمل التي يقودها هدف الاستدامة.

ومن خلال تعاوننا مع مبادرة بيرل التي تُعتبر شركة الهلال للمشاريع شريكاً مؤسساً ورائداً فيها، وكذلك عبر مشاركتنا في منصات دولية مثل الاتفاق العالمي للأمم المتحدة، ومبادرة المنتدى الاقتصادي العالمي للشراكة في مكافحة الفساد، مبادرة الأمم المتحدة لتمكين المرأة، مجموعة الأعمال B20، ومجالس المستقبل التابعة للمنتدى الاقتصادي العالمي، تمكنا من أن نعدّ صوتاً صادحاً ينادي بالالتزام بأفضل ممارسات الأعمال الهادفة والأكثر نزاهة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بل وفي جميع دول العالم. وقد أكدنا مجدداً التزامنا بهذه الأهداف عبر تنفيذنا لعدة أنشطة في 2016 التي آتت ثماراً إيجابية لشركتنا ولاقت ترحيباً لافتاً من أصحاب المصلحة الخارجيين.

وإضافة إلى ذلك، ارتقينا بمستوى جهودنا لتحقيق الاستدامة من خلال سعيينا لإنجاز خطة الثلاث سنوات التي نزنو بواسطتها إلى أن نحدث تغييراً هادفاً لخدمة شبابنا ومجتمعنا وبيئتنا. وفي هذا السياق، تضمنت إنجازاتنا في 2016 خلق 400 وظيفة وتأسيس فريق عمل لمكافحة الفساد الداخلي، والحد لدرجة كبيرة من استهلاك الموارد في كافة عملياتنا.

وتماشياً مع أهدافنا على صعيد المواطنة المؤسسية، واصلنا حذونا نحو تحقيق التعمد الذي قطعناه على أنفسنا بتأهيل 1,000 شاب عربي بالمهارات السلوكية الأساسية بحلول نهاية 2017، وبنضوي ذلك ضمن مساهمتنا في مبادرة مشتركة ترمي إلى التقليل من معدلات البطالة غير المقبولة التي يعاني منها الشباب العربي في العديد من البلدان.

نظرة مستقبلية

أنا موقن أننا سنواصل في 2017 سعيينا لترسيخ الأسس التي نرتكز عليها والتي تدعم صمودنا ومواجهتنا للتحديات الاقتصادية والجغرافية السياسية على مستوى العالم، وذلك من خلال استراتيجية التنوع المدروسة التي نتبناها وتركيزنا على أسواق النمو في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والدول الآسيوية النامية، وهي أسواق برهنت سرعة نموها التي تفوق سرعة نمو الاقتصادات الأكثر تقدماً. سنشهد السنة القادمة عزمنا على التركيز أكثر من ذي قبل على تمكين مجتمعنا، وعلى تقديم توسعنا الذي تقوده أهدافنا، وعلى تعظيم أدائنا على كافة الأصعدة والمستويات.

Badr


بدر جعفر
الرئيس التنفيذي


عن الشركة


تقوم شركتنا على قيم رئيسية تنبثق من مبادئ النزاهة والمسؤولية والاستدامة، ونتميز بتبنيها لنهج شامل طويل الأمد يركز على التميز في النمو والابتكار والعمل.


الهلل للمشاريع شركة عالمية مقرها الإمارات العربية المتحدة، تمتلك عمليات متنوعة على مستوى العالم، وتمارس أعمالها ضمن ثلاثة أقسام وهي الشركات العاملة تحت مظلة الهلال للمشاريع، والاستثمارات الاستراتيجية، وحاضنة الأعمال الناشئة. تعمل الشركة في قطاعات متنوعة من بينها الموانئ والخدمات اللوجستية، والطاقة والهندسة، وطيران رجال الأعمال، والرعاية الصحية. يعمل لدى الهلال للمشاريع 4,585 موظف وموظفة لدى 22 شركة تابعة وشريكة في 20 دولة عبر الخمس قارات.

قطاعات العمل

الموانئ والخدمات اللوجستية 

طيران رجال الأعمال 

الطاقة والهندسة 

الرعاية الصحية 

الأسهم الخاصة 

تتبع شركة الهلال للمشاريع لمجموعة الهلال، واحدة من مجموعات الشركات العائلية الأسرع تطوراً، والتي ساهمت بفعالية في تشكيل خارطة الاقتصاد لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على مدار أكثر من 46 عاماً. وينضوي تحت مظلة مجموعة الهلال أيضاً شركة نفط الهلال، وهي أول وأكبر شركة خاصة محلية لاستكشاف وإنتاج النفط والغاز في منطقة الشرق الأوسط.



 22 شركة تابعة وشريكة

 20 دولة نعمل بها

 4,585 موظف وموظفة في الهلال للمشاريع والشركات التابعة والشريكة

نسعى إلى تحقيق نمو طويل الأمد وخلق قيمة مشتركة على مستوى العالم من خلال الشركات المتنوعة العاملة تحت مظلتنا، واستثماراتنا الاستراتيجية، وحاضنة المشاريع الناشئة لدينا.

الشركات العاملة تحت مظلة الهلال للمشاريع

تتألف مجموعتنا من عددٍ من الشركات التابعة والشريكة، وتكشف عن توازن بين صناعات وأنشطة ترتبط بالبنية التحتية وقطاعات اقتصادية أخرى، تشمل مجالات خدمات الموانئ والخدمات اللوجستية والطاقة والهندسة وطيران رجال الأعمال والرعاية الصحية.



قيمنا

ريادة الأعمال

تعزيز ثقافة الابتكار من خلال دعم تبادل المعرفة.

التنوع والشمول

احترام تنوع الثقافات والعمل على أساس من الكفاءة والشمول بين مختلف الأفراد.

النزاهة

تنفيذ الأعمال في إطار الأخلاقيات المهنية والالتزام بأعلى معايير الحوكمة في كل مرحلة من مراحل عملياتنا.

المسؤولية

خدمة المجتمع وحماية البيئة التي نعمل فيها.

الاستثمارات الاستراتيجية

تتوجه أعمال الهلال للاستثمارات، وهو القسم المختص بالاستثمارات الاستراتيجية، نحو المحافظة على محفظة استثمارية متوازنة من خلال الاستثمار في مختلف فئات الأصول البديلة، ومن بينها الأسهم الخاصة ورؤوس الأموال الاستثمارية وغيرها من الاستثمارات المنظمة.



حاضنة الأعمال

قسم الهلال للمشاريع الناشئة هو حاضنة داخلية تطور أعمالاً ناشئة وتحضنها في مراحلها الأولى حتى تصبح شركات قابلة للتوسع والنمو في مختلف القطاعات، مع التركيز على خلق الآثار الإيجابية والمستدامة في المجتمع.





بدر جعفر
الرئيس التنفيذي – شركة الهلال للمشاريع

مناصب قيادية أخرى

- رئيس التطوير، شركة نطق الهلال
- رئيس مجلس الإدارة، بيرل بتروليوم
- رئيس المجلس التنفيذي، غلفتينر

يتولى بدر جعفر منصب الرئيس التنفيذي لشركة الهلال للمشاريع، كما أنه رئيس التطوير في شركة نطق الهلال. ويشغل بدر جعفر أيضاً منصب العضو المنتدب لمجموعة الهلال والتي تأسست في الإمارات العربية المتحدة كمجموعة شركات عائلية حيث تمارس أعمالها منذ 46 عاماً، وهي الشركة الأم التي تنضوي تحت مظلتها شركة الهلال للمشاريع وشركة نطق الهلال.

يرأس بدر جعفر مجلس إدارة شركة "مدن الغاز ذ.م.م"، وهي مشروع مشترك ما بين "نطق الهلال" و"دانة غاز ش.م.ع"، ويرأس أيضاً مجلس إدارة شركة "بيرل بتروليم"، وهي شراكة ما بين "نطق الهلال" و"دانة غاز" و"أو إم في" النمساوية و"إم أو إل" المجرية و"آر دبليو إي إس تي" الألمانية.

يشارك بدر جعفر بصورة فعالة ومؤثرة في مجموعة من القطاعات الأخرى التي تضم الموانئ والخدمات اللوجستية، إذ يشغل منصب رئيس المجلس التنفيذي لمجموعة غلفتينر (وهي أكبر شركة خاصة تعمل في تشغيل محطات الحاويات)، بالإضافة إلى قطاع الأسهم الخاصة والاستثمارات من خلال عضويته في مجالس إدارة كل من مجموعة أبراج (الإمارات)، وشركة جروتجيت كاييتال (البحرين).

في عام 2010، أسس بدر جعفر مبادرة بيرل، وهي مؤسسة غير ربحية أنشئت بالتعاون مع مكتب الأمم المتحدة للشراكات وتهدف إلى تعزيز ثقافة الشفافية والمساءلة في منطقة الخليج والشرق الأوسط. وهو عضو معين في لجنة الأمم المتحدة رفيعة المستوى بشأن تمويل المساعدات الإنسانية لمواجهة ودراسة أزمة الحاجة المتزايدة لتمويل المساعدات الإنسانية.



نيراج أغرافال
مدير تنفيذي

مناصب قيادية أخرى

- عضو لجنة الاستثمار، الهلال للمشاريع
- الرئيس المالي وعضو مجلس الإدارة، مجموعة الهلال
- عضو للجنة التنفيذية، غلفتينر
- عضو مجلس الإدارة، شركة مقاولات الخليج للشحن والتفريغ
- عضو مجلس الإدارة، أوروك للهندسة والمقاولات
- عضو اللجنة التنفيذية، نطق الهلال

يشغل نيراج أغرافال منصب المدير التنفيذي الذي يشرف على عمليات الهلال للمشاريع واستثماراتها. وكان لدمه دور هام في تطور الشركة وتحولها خلال أعوام توسعها من خلال رعاية الاستثمارات الجديدة وتنمية قطاعات عملها المتنوعة. ويؤدي نيراج دوراً جوهرياً بصورة خاصة في أنشطة التوسع العالمي والتنويع والتمويل فيما يتعلق باهتمامات الهلال للمشاريع المرتبطة بمجال الموانئ والشؤون اللوجستية.

وبصفته أحد أعضاء مجلس الإدارة والرئيس المالي لمجموعة الهلال، يتولى نيراج أغرافال مسؤوليات العمليات المالية وكذلك بناء العلاقات مع مجتمع الاستثمار والأعمال المصرفية.

وتشتمل الإنجازات العديدة التي حققها طوال فترة عمله مع المجموعة على مدار 27 عاماً على تنفيذ العديد من المشاريع المشتركة في صناعة الطاقة الدولية، كما قاد تنفيذ عمليات الشركة المتعلقة بالطاقة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ولعب نيراج دوراً هاماً في تأسيس ورسملة شركة دانة غاز بنجاح، وعملية التمويل والاستحواذ على سينتوربون الدولية للطاقة بقيمة 1,2 مليار دولار، وكذلك مشروع صكوك بقيمة مليار دولار والصادر عن شركة زميلة عام 2007 والذي يعد المشروع الأول من نوعه في الشرق الأوسط، وحصل على جائزة "أفضل عملية إعادة هيكلة لعام 2013" خلال حفل توزيع جوائز مجلة مراجعة القانون الدولي في منطقة الشرق الأوسط.

انضم نيراج إلى مجموعة الهلال كعضو من فريق شركة نطق الهلال، وكان قد عمل قبل ذلك مستشاراً إدارياً لدى برايس ووترهاوس كوبرز، وفي قطاع استشارات التدقيق والإدارة في إنرست آند يونغ.

حصل نيراج على درجة البكالوريوس في التجارة مع مرتبة الشرف من جامعة دلهي كما أنه حاصل على شهادة محاسب قانوني معتمد، وهو عضو معهد المحاسبين القانونيين في الهند وعضو المجلس الهندي لرجال الأعمال والمهنيين.

ويساهم نيراج بفعالية في المجتمع من خلال الخدمات التطوعية في الإمارات العربية المتحدة والهند.



في. رافي كوما
مدير تنفيذي

مناصب قيادية أخرى

- عضو مجلس الإدارة، مجموعة الهلال
- عضو لجنة الاستثمار، الهلال للمشاريع
- رئيس لجنة الاستدامة، الهلال للمشاريع
- مدير تنفيذي للشؤون المؤسسية وخدمات الأعمال، نطق الهلال
- عضو اللجنة التنفيذية، نطق الهلال
- رئيس اللجنة التنفيذية، الهلال للطيران

رافي كوما هو المدير التنفيذي الذي يتولى مسؤولية إدارة عمليات المكاتب الدولية للهلال للمشاريع من خلال خدمات الأعمال المشتركة الفعالة والمبتكرة بما في ذلك الحسابات، والموارد البشرية والتطوير التنظيمي، وتقنية المعلومات والاتصالات، وإدارة سلسلة التوريد. كما يتولى مسؤولية التوجيه الاستراتيجي والإشراف الإداري فيما يتعلق بعمليات الشركة واستثماراتها. ويشترك أيضاً في أنشطة تطوير الأعمال.

يادر رافي كوما بتطوير إطار عمل لتحديد استراتيجية وأهداف شركة الهلال للمشاريع الخاصة بالاستدامة بهدف إحداث التغيير وضمان ترسيخ مبادئ الصحة البيئية والرفاه الاجتماعي والأداء الاقتصادي في استراتيجية المؤسسة وعملياتها وتقاريرها.

وبصفته عضو مجلس إدارة مجموعة الهلال، يتولى رافي مسؤولية الإشراف على الشؤون المؤسسية وخدمات الأعمال حيث يلعب دوراً رئيساً في وضع إطار عمل الحوكمة المؤسسية للمجموعة والشركات الرئيسية التابعة لها.

قبل انضمامه إلى مجموعة الهلال عام 1991، عمل رافي في قسم التدقيق في كل من شركة إنرست آند يونغ في الإمارات العربية المتحدة وشركة إيه إف فيرغوسون في الهند.

حصل رافي على درجة البكالوريوس في التجارة مع مرتبة الشرف من جامعة دلهي، وهو محاسب قانوني معتمد كما إنه عضو المعهد القانوني للمحاسبين الإداريين في لندن فضلاً عن عضويته في معهد محاسبي التكاليف والإدارة في الهند.



توشار سينغفي
نائب الرئيس للتطوير المؤسسي والاستثمارات

مناصب قيادية أخرى

- عضو لجنة الاستثمار، الهلال للمشاريع
- عضو لجنة الاستثمار، غلفتينر
- عضو المجلس الاستشاري، تي في إم كاييتال هيلثكير بارتنرز
- عضو مجلس الشركاء محدودي المسؤولية، صندوق سراج فلسطين
- عضو اللجنة الاستشارية للشركاء محدودي المسؤولية، ومضة مينا فينشرز

يرأس توشار سينغفي قسم التطوير المؤسسي والاستثمارات ويتولى مسؤولية تقييم وتنفيذ فرص الاستثمار الجديدة وبدير شركات المحفظة الحالية من خلال التطوير المؤسسي والاستراتيجي. لعب توشار دوراً هاماً في تطوير الفرص المؤسسية المتاحة وساهم في تطوير الخطط التشغيلية والاستراتيجية للهلال للمشاريع في قطاعات إدارة الموانئ والخدمات اللوجستية، وطيران رجال الأعمال، والرعاية الصحية، والأسهم الخاصة.

يتمتع توشار بخبرة عالمية تمتد لأكثر من 14 عاماً من العمل في إدارة الاستثمار والتطوير المؤسسي والتطوير الاستراتيجي وإدارة المشاريع في مختلف القطاعات، منها الطاقة والخدمات اللوجستية والنفط والغاز والرعاية الصحية وتطوير البنية التحتية. قام توشار بتنفيذ نطاق من المعاملات بما في ذلك الدمج والاستحواذ، وجمع رأس المال، واستشارات نقل الأصول، واستشارات الديون وإعادة الهيكلة.

قبل انضمامه إلى شركة الهلال للمشاريع عمل توشار في شركة كيه بي إم جي لتمويل الشركات في دبي وشركة استثمار مصرفي في لندن، المملكة المتحدة، وكان قد عمل قبل ذلك لخمس سنوات في مجال الطاقة والبنية التحتية في آسيا وإفريقيا.

حصل توشار على درجة البكالوريوس في الهندسة من جامعة بيون في الهند، وعلى درجة الماجستير في إدارة الأعمال بدرجة امتياز من جامعة أوكسفورد كما تم إدراج اسمه في قائمة العميد.

يشارك توشار في عضوية مجلس المستقبل العالمي للنمو الاقتصادي والشمول الاجتماعي التابع للمنتدى الاقتصادي العالمي، وهو عضو في العديد من الشبكات الأخرى الخاصة بهذا القطاع.



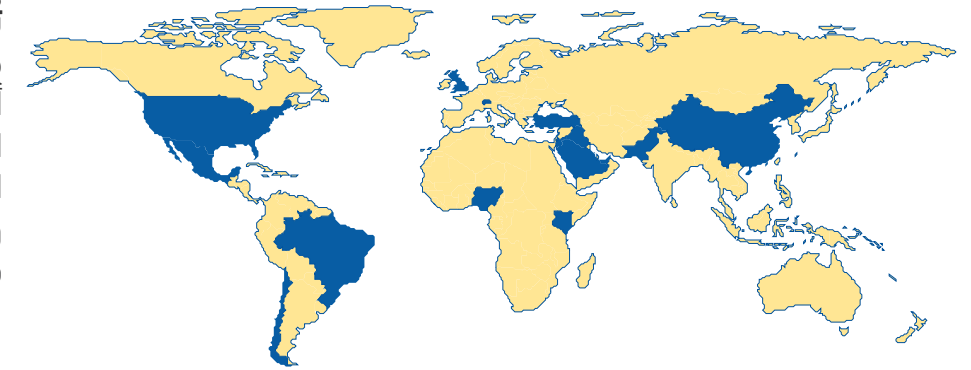
سامر شقير
نائب الرئيس لقطاع الشركات الناشئة

يتولى سامر شقير مسؤولية إيجاد وتقييم واحتضان المشاريع الناشئة المبتكرة والمستدامة، وهو مسؤول عن إطلاق عدة مشاريع في قطاعات الأغذية والمشروبات، والملابس الصناعية، وفعالية الطاقة، والتجارة الإلكترونية. كما يشرف سامر على شركة الترفيه التابعة للهلال للمشاريع: مجموعة جلوبال جامبو.

يتمتع سامر شقير بخبرة تمتد لأكثر من 17 عاماً في الشركات الناشئة العاملة في مختلف القطاعات، منها الترفيه، والأغذية والمشروبات، والتجارة الإلكترونية، والإعلام، والرعاية الصحية، وذلك في عدة دول منها كندا، والإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية، وعمان، وسنغافورة. استهل مسيرته المهنية في 1998 في قيادة الأعمال الشخصية الخاصة به مركزاً على إيجاد الفرص وتطويرها إلى شركات ناجحة. وفي 2010، انضم سامر إلى قسم الخدمات المالية والأسهم الخاصة لدى مكتب بوز أند كومباني في دبي. وقبل انضمامه إلى فريق شركة الهلال للمشاريع في 2014، شغل سامر منصب الرئيس التنفيذي لشركة غروبون الشرق الأوسط حيث كان له دور رئيسي في بناء الشركة والوصول بها إلى المركز القيادي الذي تحتله حالياً في السوق. وتطويرها لتتبعاً ما تتمتع به من مكانة رائدة في السوق.

يحمل سامر شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة إنسياد، إضافة إلى شهادة بكالوريوس في التجارة مع تخصص في المالية وريادة الأعمال من جامعة مكغيل، كندا.

يشارك سامر في عضوية القيادات العربية الشابة ويقدم التوجيه والإرشاد للشركات الناشئة على المستوى الشخصي وكذلك من خلال المسابقات والجامعات.



تُرسخ الهلال للمشاريع منهجها طويل الأمد من خلال التزامها بتنويع أعمالها ومشاريعها، وهو التوجه الذي دفعها إلى تغيير تركيزها من الاستثمار قصير الأمد إلى التطور والتوسع في أعمال متخصصة في دول وقطاعات معينة.



نظرة مستقبلية

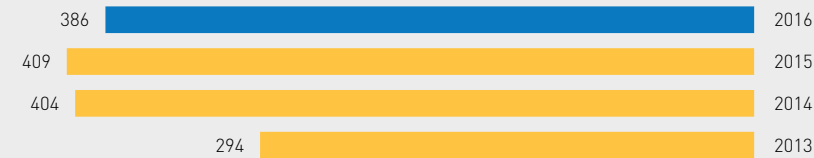
تمكنا بفضل استراتيجية التنويع ومنهجية النمو المنظمة التي نتبعها من الصمود في وجه العقبان الاقتصادية والجغرافية السياسية المتفشية على مستوى العالم في عام 2016، كما أننا بفضلها أصبحنا على قدر أكبر من القوة لمواجهة أية صعوبات أخرى قد تواجهنا في 2017. لقد حصدنا ثمار استراتيجية نمونا طويلة الأمد من خلال الخوض في مشاريع وشراكات واستثمارات مستدامة، ونتوقع أن نستمر في حصد النتائج الإيجابية وخلق القيمة المشتركة. وفي 2017، سنواصل الاستثمار في أسواق النمو في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والدول الآسيوية النامية.



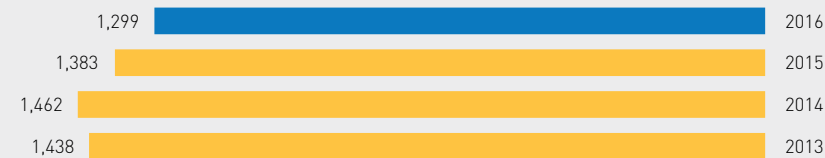
الأداء المالي

القيمة الاقتصادية المحققة والموزعة (بالمليون دولار أمريكي)

العائدات



الأصول الكلية



صناديق أصحاب المصلحة



حافظنا في 2016 على أداء مالي مطّرد. وبالرغم من التراجع الطفيف في عائداتنا، تمكنا من تحسين قاعدة أسهمنا من خلال توظيف أصولنا بفعالية أكبر وكفاءة أعلى مما أدى إلى زيادة عائدات الأصول بدرجة كبيرة.

تقييم الفرص

من أجل تقييم الفرص المتاحة في مجال الأنشطة، والبحث في كيفية استغلال خبراتنا بأقصى قدر ممكن لتحقيق الاستمرارية والنجاح الدائم لجميع أصحاب المصلحة، نتبع آلية عمل تتألف من خمس خطوات محددة الأثر، تساعد على تحديد ما يرتبط بالفرص المتاحة من مزايا محتملة ومخاطر كامنة وجوانب غموض والتباس. نقيم كل فرصة على حدى وتعرض على لجنة الاستثمار التابعة لشركة الهلال للمشاريع للبت فيها.

الإدارة التشغيلية

نوجه اهتمامنا نحو الشراكات طويلة الأجل التي تركز على النمو المتبادل والاستدامة، ونتميز عن غيرنا بتولينا لأدوار جوهرية وفاعلة في الشركات التي نستثمر استراتيجياً فيها. ومن خلال مشاركتنا وعضويتنا في اللجان ذات الصلة، نراقب تقدم الشركات في سير عملها وأدائها ونقدم الإشراف الاستراتيجي ونضمن تطبيق أعلى معايير الحوكمة المؤسسية. من أهم معايير تقييم الفرص هو إكساب الشراكة قيمة لا تقتصر على الجانب المالي. لذا، نلتزم شركة الهلال للمشاريع بالتعاون بفعالية مع شركاتها الناشئة والشريكة من أجل خلق القيمة المشتركة، وذلك من خلال التوجيه الاستراتيجي والتشغيلي وتوفير الخبرات التسويقية والمالية.

تتبع شركة الهلال للمشاريع منهجية عمل تقوم على تركيز طويل الأمد يهدف إلى تحقيق الأرباح والاستدامة وخلق الأثر الاجتماعي، وتتبع هذه المنهجية من فلسفة استثمارية وتشغيلية تكتنف عوامل الحوكمة المؤسسية والنمو المشترك، وممارسات الأعمال المسؤولة. تتجلى هذه المنهجية المدروسة في كل ناحية من نواحي منظمتنا، بدءاً بالصفقات الاستثمارية الجديدة والاتفاقيات التشغيلية، ووصولاً إلى مبادرات تطوير المشاريع الناشئة.

الشركات العاملة تحت مظلة الهلال للمشاريع



الرعاية الصحية

باعت شركة الهلال للمشاريع شركة كلينيكال باثولوجي سيرفيسيز في ديسمبر 2016 لصالح مينالابز وهي شركة مختصة بإدارة المختبرات التشخيصية والطبية ومقرها الإمارات العربية المتحدة. وتمتلك شركة سيربا الفرنسية الرائدة في مجال التشخيص الطبي والتي تعمل في 16 دولة أوروبية في فرنسا نسبة 51 بالمئة من مينالابز. وأنت عملية التخارج هذه من بعد 12 سنة من التطوير وتقديم خدمات تشخيصية بمعايير عالمية، مؤكدة على قدرتنا على خلق القيمة لأعمالنا على المدى الطويل وذلك في سياق سعينا المستمر لتنويع محفظة شركاتنا.

طيران رجال الأعمال

جاما للطيران شركة طيران عالمية مدرجة من ضمن السوق الاستثمارات البديلة الفرعية لسوق لندن للأوراق المالية.

الطاقة والهندسة

تقدم شركة أوروك للمقاولات والهندسة حلولاً متكاملة في مجال الهندسة والمشتريات والإنشاء، مع التركيز على قطاع الطاقة.

الموانئ والخدمات اللوجستية

غلفتينر هي أكبر شركة خاصة مستقلة لإدارة الموانئ على مستوى العالم، والتي تقدم خدمات عالمية المستوى لعملائها منذ أكثر من 40 عاماً.

مومنتوم لوجيستيكس هي شركة مدمجة للخدمات اللوجستية كطرف ثالث وتوفر باقة متكاملة من حلول إدارة السلسلة.

تتكون مجموعة شركاتنا من شركات تابعة وشريكة، تعمل لتحقيق التوازن بين الأنشطة المرتبطة بالبنية التحتية والقطاعات الأخرى. تعمل شركاتنا ضمن نطاق واسع من المجالات المختلفة، بما في ذلك الموانئ والخدمات اللوجستية والطاقة والهندسة وطيران رجال الأعمال والرعاية الصحية.



أداء قوي في المملكة العربية
السعودية:

50%

هي حصة السوق لحجم أعمال
الحاويات في ميناء جدة الإسلامي

10%+

في حجم أعمال الحاويات في
ميناء جدة الإسلامي وميناء جيبيل
التجاري بالمقارنة مع 2015

28%+

في حجم أعمال الحاويات في ميناء
جيبيل التجاري فقط

21%+

في الشحنات السائبة والعامه

نالت غلفتينر جائزة
سيبرايد ماريتايم

**كأفضل مشغل
محطات موانئ
لعام 2016**

ملكية الهلال للمشاريع:

50% مع حق الإدارة

يعود تاريخ التعاون بين الهلال للمشاريع
وغلفتينر إلى عام 1976 عندما قامت الشركة
الأم "مجموعة الهلال" بتأسيس الشركة بغرض
إدارة وتشغيل ميناء خالد بالشارقة والذي
يعتبر أول محطة حاويات في الشرق الأوسط.
وتستمر الهلال للمشاريع بدعم الجهود
التي تبذلها غلفتينر، كما تمدها بالتوجيه
الاستراتيجي بشأن فرص التوسع وغيرها
من الفرص من خلال ممثلها في المجلس
التنفيذي ولجنة الاستثمار لدى غلفتينر.

غلفتينر هي أكبر شركة خاصة مستقلة لإدارة
الموانئ على مستوى العالم، والتي تقدم خدمات
عالمية المستوى لعملائها منذ أكثر من 40 عاماً.
وتتمتع غلفتينر بحضور عالمي في مناطق مختلفة
في العالم ونجحت بتلبية احتياجات عملائها
المتنامية بصورة متواصلة.

تضم أعمال غلفتينر في دولة الإمارات العربية المتحدة ميناء خورفكان،
وميناء خالد، وميناء الحميرية. أما خارج دولة الإمارات، فتضم محفظة شركاتها
مشاريع في لبنان في ميناء طرابلس، وفي العراق في ميناء أم القصر، وفي
السعودية في ميناء جدة الإسلامي وميناء جيبيل التجاري. وتشتغل غلفتينر
كذلك في البرازيل في ميناء رسييف، وفي الولايات المتحدة حيث تتولى إدارة
محطة كانافيرال للشحن في فلوريدا.



إنجازات عام 2016

كانت 2016 سنة صعبة على قطاع الشحن على مستوى العالم بسبب مجموعة من العوامل، ولا سيما نتيجة لفائض القدرة وعدم الاستقرار السياسي والتباطؤ الذي ضرب الاقتصادين الصيني والأوروبي. وقد طالت هذه التحديات أيضاً المناطق التي تعمل بها غلفتينر حيث تأثرت بانخفاض الأسعار وركود النمو الاقتصادي.

وبالرغم من هذه الصعوبات، تمكنت الشركة من أن تتفوق بمحفظتها على أداء السوق العالمية، حيث بلغ معدل النمو السنوي المركب الذي حققته بما يقرب 14 بالمائة من إنتاجية الحاويات خلال فترة خمس سنوات من 2012 وحتى 2017، والتي تتفوق على مستويات الإنتاجية العالمية التي وصلت إلى 8 بالمائة خلال الفترة نفسها.

وبأدائها العتيد في وجه الأوضاع الصعبة، برهنت غلفتينر قدرتها على الصمود والتكيف مع التقلبات في السوق والاضطرابات الاقتصادية. واعترافاً بأدائها، استحوذت غلفتينر جائزة سيرتيد ماريتايم الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية وأفريقيا كأفضل مشغل محطات الموانئ لعام 2016.

ميناء خورفكان وميناء خالد، الإمارات العربية المتحدة

يعد ميناء خورفكان من أكثر الموانئ إنتاجية في العالم، وتمتلك محطة حاويات خورفكان، التي تحقق في العادة 240 حركة في الساعة، إمكانية استيعاب أكبر سفن حاويات في العالم في مراسي المياه العميقة الطبيعية الخاصة بها. وفي 2016، حافظت غلفتينر على حجم أعمالها في منشأتها في محطة حاويات خورفكان وميناء خالد بالرغم من تراجع سوق الشحن على مستوى العالم.

وقد استثمرت الشركة أيضاً بمبلغ 60 مليون دولار أمريكي في محطة حاويات خورفكان للرافعات ذات التغطية الأوسع بهدف زيادة القدرة على إدارة 18,000 وحدة مكافئة لعشرين قدماً وأكثر من السفن، وأيضاً لتعزيز مرونة العمليات.

وفي مارس 2016، حققت محطة حاويات خورفكان رقماً قياسياً في عدد الحركات إذ سجلت 5,146 حركة للحاويات في غضون 12 ساعة، وهو إنجاز يفوق الرقم القياسي السابق الذي وصل إلى 4,904 حركة حاويات، وهذا نجاح بارز نظراً إلى كون المعيار العالمي لمناولة الحاويات المحدد عند خطوط الشحن يبلغ 6000 حركة في فترة 24 ساعة.

وفي ميناء خالد، استمرت محطة حاويات الشارقة بالمحافظة على درجة عالية من المرونة والإنتاجية القوية، حيث ناولت ما يصل إلى 70 سفينة راسية شهرياً.

يُعزى النجاح الذي حققته الشركة في محطة حاويات الشارقة هذا العام إلى التحسينات التشغيلية التي ركزت على تعزيز الكفاءة، نذكر منها نقل رافعتين متنقلتين إلى المحطة وإضافة نظام تشغيل للمحطات الذي رفع من مستوى كفاءة المحطة وزاد من إنتاجيتها. وبهدف تحقيق مستوى أعلى من النمو، استعانت غلفتينر باستشاريين من "سي إتش تو إم" في 2016 من أجل استطلاع إمكانيات توسيع ميناء خالد.

ميناء جدة الإسلامي وميناء جبيل التجاري، المملكة العربية السعودية

استمرت غلف ستيفدورينغ خلال 2016، وهي شركة تابعة لمجموعة شركات غلفتينر، بتحقيق أداء قوي في المملكة العربية السعودية محتفلة بإصدارها لرقم قياسي في حجم مناولتها والتي بلغت عشرين مليون وحدة مكافئة لعشرين قدم منذ إنشائها في محطة الحاويات الشمالية في ميناء جدة الإسلامي في 2016.

وبحصة السوق التي وصلت لما يقارب 50 بالمائة من حجم أعمال الحاويات، تعد محطة الحاويات الشمالية التابعة لغلف ستيفدورينغ أكثر محطات الحاويات انشغالاً في ميناء جدة الإسلامي، وتعتبر

غلف ستيفدورينغ من خلال عملها في ميناء جدة أكبر مشغل محطات في المملكة العربية السعودية من حيث الحاويات المارة بها، ذلك فضلاً عن كونها المشغل الخاص الوحيد المضطلع بتشغيل أكثر من محطة واحدة في الدولة.

وقد حققت محطة الحاويات الشمالية وميناء جبيل التجاري مجتمعين نمواً ملفتاً وصل إلى 10 بالمائة بحجم أعمال الحاويات، حيث ناول ميناء جبيل التجاري من هذا الحجم مجموع 539,000 وحدة مكافئة لعشرين قدم مسجلاً بذلك أقوى مستوى نمو تحققه الشركة عبر محطة شركاتها كافة وصلت بها إلى زيادة بنسبة 28 من ما أنجزته في 2015. أما بالنسبة لمحطة الحاويات الشمالية، فقد ناولت 1,88 مليون وحدة مكافئة لعشرين قدم لتحقيق بذلك زيادة بنسبة 6 بالمائة بالمقارنة مع 2015.

ومن حيث الشحنات السائبة والعامة، وبالأخص في ميناء جبيل التجاري، ناولت شركة غلفتينر 4,4 مليون طن وهي زياد بنسبة 21 بالمائة من ما حققته في 2015.

حققت عمليات غلفتينر في ميناء جدة الإسلامي نمواً جيداً من حيث الحاويات المارة به إذ حققت في 2016 زيادة بنسبة 22 بالمائة، في حين ساهمت المستويات الاستثنائية للإنتاجية وخدمة العملاء التي أبدتها كل من محطة الحاويات الشمالية وميناء جبيل التجاري في تجديد غلفتينر لعقود طويلة الأجل مع ثلاثة خطوط شحن للعمل في هذين الموقعين.

ميناء كانافيرال، الولايات المتحدة الأمريكية

بدأت غلفتينر عملياتها رسمياً في ميناء كانافيرال في الولايات المتحدة الأمريكية في يناير من عام 2016. تصل خدمة بلو ستريم، التي تعتبر خدمة أسبوعية لشحن الحاويات، ميناء كانافيرال بأوروبا والانتيل الفرنسية وأمريكا الوسطى، كما توفر خدمات الحاويات المبردة والجافة من وإلى محطة كانافيرال للشحن التي يتولى تشغيلها الذراع الأمريكي لغلفتينر GT USA، وتتركز هذه الخدمة على شحنات المنتجات الطازجة وسريعة التلف.

إنجازات بارزة

• طبقت غلفتينر نظام تشغيل محطات مناولة الحاويات والعمليات البحرية MACH TOS التكنولوجي المتطور لتسجل بذلك تقدماً تكنولوجياً نوعياً للشركة.



نظرة مستقبلية

بالرغم من التوقعات التي تشير إلى استمرار التحديات في مجال الشحن في عام 2017، إلا أن شركة غلفتينر ستواصل استثمارها في زيادة كفاءاتها وتحسين العمليات التي تنفذها في محطاتها، في حين ستعمل على استطلاع فرص نمو جديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وعلى المستوى العالمي. تطمح غلفتينر إلى أن تغدو واحدة من أفضل مشغلي محطات الحاويات على مستوى العالم خلال العقد المقبل، بتحقيق إنجازات بارزة عبر القارات الخمس وتأسيس 35 محطة بحلول عام 2020 ومناولة ما يقرب من 18 مليون وحدة مكافئة لعشرين قدماً.

• وظفت غلفتينر نظام S/4HANA لتخطيط موارد الأعمال من ساب والذي يغطي خدمات المبيعات والتوزيع، وأصول المشاريع وإدارة المواد، والخدمات المالية والمتعلقة بالموارد البشرية، فضلاً عن خدمات الموظفين الذاتية وإدارة السفريات.

• أطلقت غلفتينر عمليات مؤقتة في ميناء طرابلس في عام 2016.

القيادة

شهدت شركة غلفتينر تغييرات في سياق إدارتها حيث تسلم فليمينغ دلغارد مهام الرئيس التنفيذي لمجموعة غلفتينر في الشارقة في الإمارات العربية المتحدة. بينما عين الرئيس التنفيذي الأسبق للمجموعة، بيتر ريتشاردز، عضواً في المجلس التنفيذي للشركة وأوكلت إليه مسؤولية قيادة وإدارة التوسع الذي تعكف عليه المجموعة في الولايات المتحدة الأمريكية بصفته المدير التنفيذي لغلفتينر في فرعها في الولايات المتحدة. وفي كنف إدارتها الجديدة، تركزت غلفتينر الجهود لرسم معالم استراتيجية تطويرية وخطط استثمارية للتوسع في محطات وموانئ عالمية عزماً منها على تعزيز إمكانيات المناولة التي تمتلكها وتحسين إنتاجيتها وتأسيس قاعدة عملاء متينة.



سجلت أعمال مومنتوم في مجال
إصلاح الحاويات زيادة لافتة بنسبة

315%

في عائدات حاويات التبريد

22%

في حجم أعمال المعاينة

28%

في حجم المبيعات

تم تطبيق نظام تشغيل محطات
مناولة الحاويات والعمليات البحرية
بالتكامل TOS MACH

ملكية الهلال للمشاريع:
50% مع حق الإدارة

تأسست مومنتوم لوجيستكس عام
2008 لتعزيز الخدمات التي تقدمها
مجموعة غلفتينر. ويقع مقر شركة
مومنتوم في الوقت الحالي في
مستودع الحاويات المحلي بالشارقة
وتمتد عملياتها في مختلف أنحاء
الشرق الأوسط.

مومنتوم لوجيستكس (مومنتوم) هي شركة
مدمجة للخدمات اللوجستية كطرف ثالث توفر
باقة متكاملة من حلول إدارة السلسلة والتي
تتضمن النقل مع إمكانية التنقل فيما بين دول
الخليج العربية، ونقل الشحنات، والتخزين، فضلاً
عن المدن اللوجستية وخدمات الحاويات، إضافة
إلى إمكانيات متخصصة في مجال خدمات
حقول النفط.

وتسهيلاً لأعمالها على المستوى العالمي، انضمت مومنتوم عضواً
لعدة شبكات نقل دولية منها شبكة أطلس والمؤسسة الوطنية
لخدمات الشحن والخدمات اللوجستية. يتوافق الهدف الأساسي لهذه
الشبكات، والذي يتمثل في توفير الخدمات ذات الجودة الاستثنائية،
مع عزم مومنتوم على تلبية توقعات عملائها، بل وحتى التفوق عليها.





إنجازات عام 2016

في يوليو 2016، انضم توم ناويلارتس لشركة مومنتوم بصفته مديراً منتدباً، بخبرة طويلة تفوق 25 سنة في مجال إدارة سلسلة التوريد العالمية في عدة أسواق قطاع الخدمات اللوجستية عبر العالم، بما فيها الإمارات والمملكة المتحدة وبلجيكا. ومن منصبه هذا، يشرف توم على توسع مومنتوم في مجال الخدمات اللوجستية كطرف ثالث. والتزاماً بالاستراتيجية التي تتبعها الشركة لتنويع خدمات الأعمال التي توفرها، تصبو الشركة إلى أن تخلق لنفسها هوية متميزة بصفتها إحدى أقوى شركات الخدمات اللوجستية في الأسواق الحالية والناشئة التي تمتلك مقومات وإمكانات هائلة.

أحرز قسم إصلاح الحاويات هذه السنة، والذي يقدم خدمات متنوعة منها خدمات المعاينة والتنظيف والإصلاح وتعديل الحاويات وتأجيرها، زيادة لافتة بنسبة 315 بالمئة بعائدات الحاويات المبردة، تقابلها زيادة بنسبة 22 بالمئة في حجم أعمال المعاينة و28 بالمئة في المبيعات.

تشغل شركة مومنتوم خدمة إصلاح متاحة على مدار 24 ساعة في اليوم طيلة أيام الأسبوع لحاويات المعادن والألمنيوم والحاويات المفتوحة من الأعلى، كما لمنصات التحميل المسطحة والحاويات المبردة العابرة من محطتي الشارقة وخورفكان. وتتميز الشركة بأسعارها التنافسية ونظام تعقب عن طريق شبكة الإنترنت، فضلاً عن سرعة فترات الانتظار التي تؤمنها. وتوفر الشركة كذلك خدمات المعاينة ما قبل الرحلات والتبريد المسبق للحاويات المبردة إلى جانب خدمات الإصلاح البسيطة للسفن.

وقد أطلقت الشركة كذلك منتج لاند بريدج الفريد، الذي يجمع بين خدمات الموانئ والخدمات اللوجستية بصيغة متكاملة وغير منقطعة، مما يربط الموانئ البحرية بمحطات الحاويات البرية التي توفر خدمات النقل اللاصق وغيرها من الخدمات كالتخليص الجمركي. يتيح هذا المنتج إمكانية تحقيق التكامل التجاري والتشغيلي والتكنولوجي ويقدم للزبائن سلسلة توريد غير منقطعة تسهل عملية توصيل السلع للمستخدم من الميناء ومن الميناء للمستخدم.

الحضور الجغرافي

إضافة إلى مقر الشركة الرئيسي في الشارقة، يمتد حضور مومنتوم في الإمارات إلى جبل علي، ومحطة حاويات خورفكان، ومحطة حاويات الشارقة، والمنطقة الصناعية الحرة التابعة لمطار الشارقة، والفجيرة ورأس الخور.

وتتمتع الشركة أيضاً بحضور بارز في العراق بفضل عملياتها الحيوية في إربيل وأم قصر، وتعمل الشركة في باكستان كذلك تحت علامة إم تي أي التجارية مشغلة أساطيل نقل من مدينة لاهور.

أبرز الإنجازات المبتكرة

حققت شركة مومنتوم في عام 2016 تميزاً تشغيلياً وتطوراً في مجال التشغيل الآلي بواسطة تكنولوجيا المعلومات، إذ طبقت نظام 4HANA/S لتخطيط موارد الأعمال من ساب. وبتطبيقها لهذا النموذج المالي، تهدف الشركة إلى تسهيل تنفيذ عملية الإبلاغ بمستوى أفضل، وفتح المجال للعملاء للحصول على المعلومات بسهولة أكبر.

وأطلقت شركة مومنتوم أيضاً نظام تشغيل محطات مناولة الحاويات والعمليات البحرية MACH TOS، وحققت بتطبيقها لهذا النظام نجاحاً لافتاً إذ اعتبر بمثابة أفضل تطبيق من نوعه يقوم به شريك المجموعة التقني. وتشغل الشركة نظام MACH حالياً في محطة الحاويات البرية بالشارقة وهو متاح لعملاء شركة مومنتوم عبر بوابة إلكترونية مخصصة بالكامل لهذا الغرض. ومن المتوقع أن يساهم هذا التطوير لنظام تشغيل المحطات في تحسين فعالية الشركة التشغيلية وتعزيز خدمات عملائها عن طريق زيادة كفاءة وسرعة طلبات العمل وعمليات توجيه المركبات لاستلام الحاويات وتسليمها وإدارة الشاحنات غير المحملة داخل محطة الحاويات.

طبقت شركة مومنتوم نظاماً تكنولوجياً جديداً لتحميل البضائع وتفريغها باسم كارجو وايز ون، لتوفر لعملائها خدمات لوجيستية توظف أحدث ما توصلت إليه التطورات التكنولوجية.

وسعت محطة الحاويات البرية بالشارقة مقرها في 2016 بافتتاحها لمبنى جديد للجمارك من شأنه أن يسهل عملية التخليص الجمركي لعملاء شركة مومنتوم. وقد كثفت مومنتوم التعاون مع جمارك الشارقة لدمج خدمات التخليص الجمركي في منصة إلكترونية مخصصة لهذا الغرض وذلك من أجل تسهيل الإجراءات وسير العمل لعملائها.

نالت شركة مومنتوم اعتماد الآيزو 2001 مرة أخرى وهي أول شركة تقدم خدمات لوجيستية كطرف ثالث في الشارقة تال اعتماد نظام تقييم السلامة والجودة، وواحدة من ضمن أقلية شركات الخدمات اللوجيستية في دولة الإمارات الحائزة على هذا الاعتماد.

وفي 2016 أيضاً، زاد قسم النقل لدى مومنتوم المسافة التي تقطعها مركباتها للنقل البري من دون حوادث بنسبة 34,8 بالمئة مقارنة مع المسافة التي سجلها في 2015. ويتوقع هذا القسم إحراز مكاسب أعلى بتركيزه على تحسين إجراءات الصحة والسلامة.

أبرز الخدمات

• شحن البضائع - خدمة واحدة توفر نطاقاً واسعاً من الطول ومنها الشحن الجوي، والشحن عبر المحيط، والتخليص الجمركي، والنقل البري.

• النقل - واحدة من أكبر شركات النقل المعتمدة على أملاكها، بأسطول كبير وحيوي يعمل في جميع دول مجلس التعاون.

• النقل فيما بين دول الخليج العربية - وتضم خدمات نقل الحاويات والحاويات مبردة.

• التخزين المكشوف والمغطى - خدمات التخزين والتي تتضمن التخزين المبرد والحاويات المفتوحة لفةك الحموله، ونقل القطع الثقيلة والحاويات.

• خدمات الحاويات - وتضم أنشطة متنوعة منها معاينة الحاويات وتنظيفها وإصلاحها وتعديلها والمتاجرة بها.

نظرة مستقبلية

تعزز شركة مومنتوم أن تصنع لنفسها هوية فريدة تتميز بتوفيرها للخدمات اللوجستية الأمتل في أسواق النمو في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد رسخت الشركة إمكاناتها وقدراتها الإدارية والتشغيلية من أجل التقدم في خطط توسعها في دولة الإمارات العربية المتحدة، وفي مركز الخدمات اللوجستية في أم قصر في العراق. أسست شركة مومنتوم قاعدة لأعمالها في المملكة العربية السعودية، كما تطمح إلى توسيع عملياتها هناك، كما أنها ستركز على زيادة تغطيتها في العراق، وعلى مدى الأعوام القادمة، ستعمل مومنتوم على التفوق على توقعات عملائها من خلال إثراء باقة خدماتها وتوسيع نطاقها، مركزاً استراتيجياً على تقديم حلول لوجيستية مبتكرة وتكنولوجية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.



12.6%

هي نسبة الزيادة القياسية التي حققتها الشركة في مجموع عائدات المجموعة على عائدات 2015.

أدمجت جاما قسم عملياتها الجوية الأمريكية مع تلك التابعة لشركة BBA للطيران.

ملكية شركة الهلال للمشاريع:
أقلية مؤثرة

تقدم شركة الهلال للمشاريع التوجيه والدعم لعمليات شركة جاما للطيران في الشرق الأوسط مستنيرة بتاريخها الطويل وفهمها لظروف المنطقة ومتطلباتها.

جاما للطيران شركة عالمية تقدم خدمات الدعم المكثف لعملائها من المؤسسات الكبرى العالمية وقوات الجيش والشرطة ومقدمي الرعاية الصحية وكبار الشخصيات. وتتميز بباقة متكاملة من الخدمات التي تضم تأجير طائرات رجال الأعمال، وإدارة الطائرات، وعمليات القاعدة الثابتة، والهندسة، والتصميم والصيانة، وخدمات برمجيات الطيران.

تضم شبكة شركة جاما للطيران 44 موقعاً عبر خمس قارات وتدير أسطولاً يتجاوز 165 طائرة، ويقع المقر الرئيسي لشركة جاما في مطار فاننبرو بالمملكة المتحدة ولديها فروع إقليمية في ولاية كونيتيكت بالولايات المتحدة الأمريكية وإمارة الشارقة بدولة الإمارات العربية المتحدة ومدينة هونج كونج بالصين.



أبرز إنجازات عام 2016

لقد كانت 2016 سنة حافلة ومثمرة لشركة جاما للطيران، حققت فيها نمواً عضوياً ملحوظاً وأثبتت كفاءتها التشغيلية بالرغم من التحديات التي واجهتها في بعض المناطق. وفي سياق جهودها، عززت الشركة قدراتها وإمكاناتها الاستراتيجية في جميع المناطق التي تعمل بها، وذلك من خلال مجموعة متنوعة من عمليات الاستحواذ والتفقات الرأس مالية والشراكات. وعملت الشركة أيضاً على تبسيط هيكلها المؤسسي من جهة، مدعمة من جهة أخرى فريقها الإداري.

وعلى أساس العملة الثابتة، أحرزت جاما للطيران زيادة في إجمالي عائدات المجموعة هذا العام بنسبة 12,6 بالمائة على ما كانت قد حققت في 2015، لتصل بذلك إلى 432,4 دولار أمريكي. أما من حيث الربح قبل الضريبة، فزاد بنسبة 3,8 بالمائة ليصل إلى 13,7 مليون دولار أمريكي (مقابل 13,2 مليون دولار أمريكي في 2015). كانت هذه الأرباح حصيلة نمو عضوي تمخض عن أداء إجمالي قوي حققت الشركة من عدة إنجازات ولا سيما من تطوير الأعمال في أوروبا والأخص في النصف الثاني من السنة. وحققت الشركة تحسناً في توليد السيولة من العمليات لتصل إلى تدفق داخلي بقيمة 2,2 مليون دولار أمريكي بالمقارنة مع التدفق الخارجي بقيمة 1,4 مليون دولار أمريكي في 2015. وقد ارتفع توزيع الأرباح لكل سهم بنسبة 4 بالمائة بقيمة 2,6 بنس استرليني لكل سهم مقابل 2,5 بنساً في 2015.

الولايات المتحدة

حافظت أعمال إدارة الطائرات الأمريكية لجاما للطيران على قوة أدائها في 2016، إذ أحرزت نمواً عضوياً في عائداتها بنسبة 30 بالمائة عن ما حققت في 2015 وذلك بفضل العقود الجديدة المبرمة.

حظيت الخدمات الأرضية الأمريكية لجاما للطيران بأداء جيد أيضاً في 2016 إذ بلغ نمو عائداتها العضوية إلى 15 بالمائة. أضافت الشركة ثلاث خدمات أرضية جديدة خلال العام لتصبح تسعة بالكامل.

ونتيجة لعملية الدمج الضخمة التي نفذتها الشركة لإدارة الأساطيل الجوية الأمريكية وخدمات تأجير الطائرات التي توفرها مع تلك التابعة لشركة BBA البريطانية للطيران في 1 يناير 2017، ستعزز جاما للطيران أعمال تطوير الخدمات الجوية والأرضية التي تقدمها. وكانت حصيلة هذا الدمج نمو أسطول الطائرات التي تديره شركة جاما للطيران بنسبة 12,2 بالمائة فأصبح يحتوي 165 طائرة مقابل 147 طائرة في 2015.

أوروبا

استطاعت الخدمات الجوية الأوروبية لجاما للطيران أن تستمر بالتعافي بوتيرة مستقرة بالرغم من ظروف السوق الصعبة والأخص بسبب الإجراءات الإدارية الحاسمة التي تم اتخاذها في أواخر 2015. واصلت الشركة هذه الإجراءات في 2016، حيث أمّلت الموظفين الذين لم يبدوا أداء حسب المستوى المطلوب، الأمر الذي كان له الدور الكبير في انخفاض عائدات قسم الخدمات الجوية الأوروبية للشركة بنسبة خمسة بالمائة في 2016.

ورغم أن الخدمات الأرضية الأوروبية لجاما للطيران قد حققت هامشاً تشغيلياً بنسبة 20 بالمائة بالرغم من أوضاع السوق الصعبة، إلا أن عائدات الأعمال الأرضية هي أيضاً قد واجهت هبوطاً بنسبة 20 بالمائة ويعزى ذلك بدرجة كبيرة إلى المستويات المتدنية من الإنفاق التقديري.

وبحيازتها ليوپورت للطيران وفلاير تيك في 2016، عززت جاما للطيران خدماتها الأرضية والجوية الأوروبية، على التوالي. وقد أدمجت هاتان الحيزتان الجديدتان بالكامل في عمليات جاما للطيران وقد بدأت الشركة بحصد ثمارهما وفقاً للتوقعات المعقودة عليهما.

وقد ساهمت العقود الجديدة المتعددة السنوات التي أبرمتها الشركة في التعويض عن بيئة السوق الراكدة، إذ حازت جاما للطيران على عقدين هاميين في 2016 استحقتهما من ضمن شركات تنافسية أخرى كانت مدرجة أيضاً لإبرامهما.

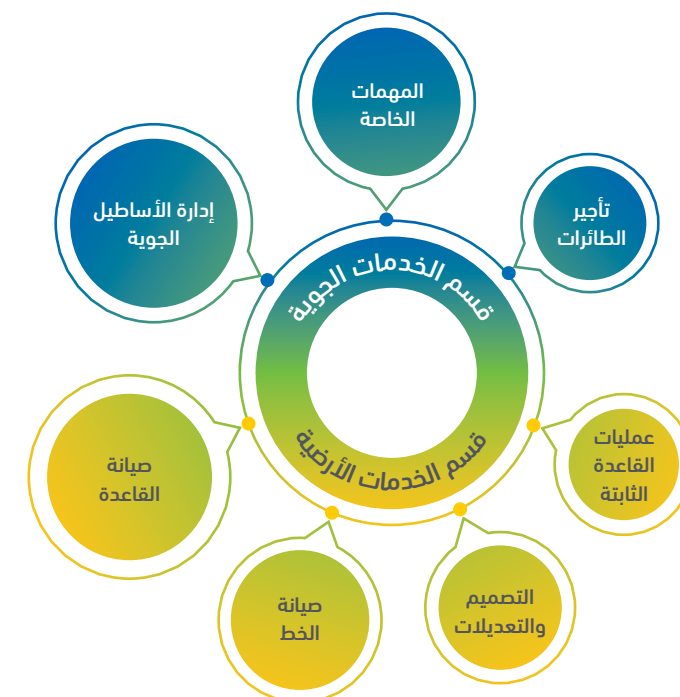
أول هذين العقدين عقْد مدته ثلاث سنوات ستقوم جاما بموجبه بصيانة الأسطول الثابت للخدمات الجوية للشرطة الوطنية في المملكة المتحدة من خلال العمليات الأرضية لشركة جاما. أما العقد الثاني، فمتمده خمس سنوات قابل للتجديد يُوكَل لجاما للطيران إدارة وتولي قيادة منصة المسح الجوي في المملكة المتحدة.

وعلاوة على ذلك، حصدت جاما للطيران في أبريل 2017 بالتعاون مع شركة أنكينز عقود صلاحية جوية عسكرية جديدة منحتها إياها جوينت هيليكوبتر كوماندر وهيدكوارترز إير كوماندر ريفيو، لتستمر من خلالها بتقديم خدمات مراجعة الصلاحية الجوية للطائرات المدرجة في سجل الطائرات العسكرية في المملكة المتحدة، وذلك بعد نجاحها في معاينة ما يفوق 1,400 طائرة.

الشرق الأوسط

استمرت عمليات الخدمات الجوية لشركة جاما للطيران في الشرق الأوسط بالنمو في 2016، حيث أضيفت طائرتان إلى أسطولها في الربع الأخير من العام وبإضافتهما أصبح الأسطول الذي يعمل تحت إدارة الشركة يضم تسعة بالكامل.

وهناك أيضاً طائرة إضافية يتم التعاقد لإضافتها وسيبدأ تشغيلها في أوائل عام 2017. تأتي هذه الطائرات الجديدة لتسد ثغرة في سوق تأجير الطائرات في المنطقة الذي يعتبر سوقاً متوسط الحجم والذي هو بحاجة ماسة لهذه الإضافات لتعزيز موارده القليلة.



أما بالنسبة للخدمات الأرضية، تستمر جاما للطيران باستقطاب المزيد من الزبائن من خلال عمليات القاعدة الثابتة في مطار الشارقة، مما شجعها على زيادة نطاق خدمات صيانة الخط والصيانة الأرضية التي تقدمها.

آسيا

عملت جاما للطيران خلال عام 2016 على إعادة تنظيم وترسيخ البنية التحتية والكفاءات التشغيلية لإدارة الطائرات الإقليمية الكائنة في هونغ كونغ. وبسبب ركود نشاط بيع وشراء الطائرات في المنطقة خلال هذه الفترة، كانت الفرص المتاحة للشركة لتوسعة الأسطول الذي تديره محدودة، ولكن ما تزال هناك بعض المؤشرات الواعدة بانتعاش السوق وهو ما ينعكس جلياً على الزيادة في المشاريع المرتقبة للخدمات الجوية لجاما للطيران في آسيا.

وبالنسبة لما تخططه جاما للطيران لإطلاق عمليات صيانة الأساطيل في آسيا، فهي تتقدم حسب المخطط وتتوقع الشركة أن تبدأ بحصد أرباح هذه الخدمات الأرضية في 2017.



إجمالي عوائد المجموعة
432.4 مليون دولار أمريكي

الأرباح الأساسية قبل خصم تكاليف التمويل والضرائب والاستهلاكات والإطفاءات

17.3 مليون دولار أمريكي

إجمالي الأرباح التشغيلية الأساسية
15.1 مليون دولار أمريكي

نظرة مستقبلية

تمتلك شركة جاما للطيران إمكانيات هائلة لتحقيق نمو كبير من خلال تنفيذ عمليات الدمج في سوق الطيران المتفرد، إذ أن عمليات الدمج هذه تؤسس لجاما للطيران أساساً صلباً يُعزز من ثبات الشركة ويمكنها من تحقيق هدف النمو الضخم الذي وضعت لنفسها والذي تطمح من خلاله أن تضاعف حجم أعمالها في السنتين المقبلتين، وسيراً نحو تحقيق مآربها. ستستمر الشركة بتكريس الجهود لتحقيق أعلى درجات الجودة والكفاءة في أعمالها واتخاذ إجراءات التحجيم اللازمة، في حين ستعمل أيضاً على تحسين أداء خدماتها الأرضية والجوية في 2017.

وفي الولايات المتحدة، تتوقع جاما للطيران أن تستمر بأدائها التجاري القوي بفضل عملية الدمج الاستثنائية، بينما تخطط لتوسيع التغطية الوطنية لأعمال إدارة أسطول الطائرات المُطوَّر في 2017.

أما في السوق الأوروبية، تتوقع جاما للطيران أن تحقق نمواً لا بأس به في 2017 مع التركيز على عمليات ومشاريع خاصة.

تسبب نمو أسطول الشركة في الشرق الأوسط في أواخر 2016 إلى ثبات عائداتها في السنة التي تتم مراجعتها، وتشير التوقعات إلى نمو العائدات في 2017 واستمرار في تحسن الهوامش، حيث تولد عمليات جاما للطيران ما يكفي من السيولة لمكافحة ما تنفق من مصاريف تشغيلية.

تتقدم تحضيرات شركة جاما لطيران لتطوير مركز خدمات رجال الأعمال في مطار الشارقة بوتيرة جيدة، وبمساحة واسعة تمتد على 100,000 قدم مربع، سيقدم هذا المركز البنية التحتية التي تحتاجها المنطقة لخدمات حظائر الطائرات والصيانة. ومن ميزات هذه المنشأة الجديدة أيضاً زيادتها للإقبال على قاعدة العمليات الثابتة وتعزيزها لخدمات صيانة الخط والقاعدة.

الأرباح قبل خصم الضرائب

13.7 مليون دولار أمريكي

توزيع الأرباح في 2016

2.6 بنس إلى حد 4%

ملكية شركة الهلال للمشاريع:
أقلية مؤثرة

تقدم شركة الهلال للمشاريع الدعم
الاستراتيجي لشركة أوروك عبر عضويتها
في مجلس الشركة.

تقدم شركة أوروك للهندسة والمقاولات
طولاً متكاملة في مجال الهندسة والمشتريات
والإنشاء، كما أنها تنخرط في تنفيذ مشاريع عديدة
تتراوح ما بين مشاريع الطاقة والنفط والغاز وحتى
البتروكيماويات ومياه الصرف الصحي والبنية
التحتية، مستخدمة في ذلك الأصول والموارد
الخاصة بها.

منذ تأسيسها عام 2003، استطاعت الشركة أن تثبت باستمرار دورها الرائد
في هذا المجال، وتعاونت مع العديد من الشركات العالمية من بينها شركة
بيشيل إنترناشيونال وشركة جي إي وشركة ألتوم وشركة آيه بي بي
وكذلك العديد من الوزارات العراقية، ويقع المقر الرئيسي لشركة أوروك
في دبي، الإمارات العربية المتحدة ولديها فرع في بغداد، العراق.

قدمت شركة أوروك مقترحات

لمشروع إعادة تأهيل
داورا الذي تبلغ قيمته

197 مليون دولار
أمريكي

ومشروع محطة المنصورة المستقلة
لتوليد الطاقة بقيمة

371 مليون دولار
أمريكي

ومشروع محطة الديوانية المستقلة
لتوليد الطاقة بقيمة

330 مليون دولار
أمريكي



أهم إنجازات عام 2016

واجهت شركة أوروك تحديات عديدة خلال هذا العام نتيجة للأوضاع السياسية غير المستقرة في العراق وتراجع أسعار النفط على مستوى العالم. ركزت أوروك جُل جهودها في 2016 على تطوير أعمالها، حيث شاركت بمشاريع تأهيلية لمحطات توليد الكهرباء، كما وكثفت عملها في قطاع النفط والغاز، ووسعت نطاق خدماتها ليشمل المشاريع الممولة من الحكومة.

آفاق التطوير الجديدة

في إطار التزام أوروك بتوسيع نطاق خدماتها، قامت بالخوض في مناقصات لدى مختلف المؤسسات من بينها شركة نفط الجنوب وشركة غاز الجنوب وشركة غاز البصرة. وتماشياً مع استراتيجيتها التي ترمي إلى تنويع مشاريعها، قامت أوروك أيضاً بتوسيع اهتماماتها لتتجاوز مشاريع إنشاء محطات الطاقة، حيث تسعى لتأسيس مجموعة شركات دولية للخوض في مشاريع هندسية وتوريدية وإنشائية في مجال النفط والغاز.

وبدأت أوروك أيضاً استطلاع فرصة لتأسيس محطة طاقة مستقلة في العراق، إضافة إلى النظر في فرص للخوض في إنتاج الطاقة البديلة في مجال الطاقة الشمسية في المنطقة.

مشاريع إعادة الهيكلة

عكفت أوروك على إصلاح محطات الطاقة التي تضررت أثناء العمليات العسكرية التي وقعت مؤخراً في خضم الاضطرابات القائمة في العراق، ومن بين الوحدات المتضررة وحدة طاقة المنصورة وهي عبارة عن مشروع تبلغ قدرته 724 ميغاوات نفذته أوروك بالتعاون مع وزارة الكهرباء العراقية.

واستطاعت الشركة بفضل اضطلاعها بطبيعة العادات والعلاقات على المستوى المحلي أن تؤمّن موقع محطة المنصورة، وأجرت تحليلاً نظرياً للأصول قبل الشروع بأعمال الإصلاح. كما وصلت شركة أوروك وشريكها شركة أستوم إلى المراحل الأخيرة من المفاوضات الجارية مع وزير الاقتصاد بشأن الحصول على أمر تغيير من أجل إصلاح كافة الأضرار في الوحدة.

وتسعى شركة أوروك في الوقت الحالي إلى توسيع نطاق خبرتها في مجال إعادة بناء وتأهيل محطات توليد الطاقة ليشمل المرافق المتضررة التي لم تكن الشركة قد بنتها في الأساس.

وتحقيقاً لهذا الهدف، قدمت شركة أوروك مقترحات لمشروع إعادة تأهيل دورا الذي تبلغ قيمته 197 مليون دولار أمريكي، فضلاً عن مشاريع لمحطات مستقلة لتوليد الطاقة مثل محطة المنصورة بقيمة 371 مليون دولار أمريكي ومحطة ديوانية بقيمة 330 مليون دولار أمريكي.

ريادة فكر

شاركت أوروك في عدد من الفعاليات الهامة خلال 2016، واستعرضت خبراتها ومعرفتها الواسعة في منتديات ومؤتمرات وطلقات نقاش حكومية هدفت إلى إيجاد حلول لتلبية احتياجات الطاقة الحالية والمستقبلية في العراق.

وفي "الدورة الثانية من معرض ومؤتمر ميسان الدولي للطاقة والإنشاء والاستثمار" التي أقيمت في مدينة العمارة بالعراق، استعرضت شركة أوروك إسهاماتها في إعادة بناء قطاع الطاقة في العراق.

وأبرزت الشركة النجاحات التي حصدها في المنطقة والتي أهلتها لتحقيق خبراتها الإقليمية والتزاماتها طويلة الأمد التي تربطها بشركاء المشاريع التي تنفذها. وشاركت شركة أوروك في "المعرض النوعي الثاني للكهرباء" المنعقد في بغداد وفي "الدورة الخامسة لمعرض ومؤتمر النفط ومؤتمر الغاز السنوي في البصرة"، وتعتبر هاتان الفعاليات من أبرز الفعاليات التي تجمع الشركات العالمية والخبراء المحليين لمناقشة الاستراتيجيات والحلول المستقبلية لقطاع النفط والغاز وقطاع الكهرباء في العراق.



نظرة مستقبلية

ستواصل شركة أوروك سعيها للمشاركة في العديد من مشاريع "حقول خضراء" وإعادة التأهيل في العراق والتي يحتاج العديد منها إلى صيانة أو توسعة. وكونها شركة رائدة في مجال الهندسة والمشتريات والإنشاءات، فسوف تقوم أيضاً بتنويع محفظتها وتكثيف مشاركتها في قطاع الغاز والنفط من خلال مساهمتها في المشاريع الحكومية. وبالإضافة إلى ذلك، تستطلع الشركة إمكانية بناء محطة طاقة مستقلة، مستعينة في ذلك بخبرتها الواسعة والتخصصية. فضلاً عن ذلك، ستستمر الشركة في إدارة ودعم المناقشات والأنشطة في قطاع الطاقة بغرض تحديد الاحتياجات الحالية في هذا المجال وخلق فرص اقتصادية واجتماعية من خلال المشاريع في مختلف أنحاء المنطقة.





الاستثمارات الاستراتيجية

الهلل للاستثمارات هو القسم الاستراتيجي الذي يضطلع بإدارة جميع الأسهم الخاصة وغيرها من الاستثمارات البديلة لدى الهلال للمشاريع. ومن خلال رؤية بعيدة المدى، تتوجه استراتيجية الهلال للاستثمارات نحو المحافظة على محفظة استثمارية متوازنة من خلال الاستثمار في مختلف فئات الأصول البديلة، ومن بينها الأسهم الخاصة ورؤوس الأموال الاستثمارية والعقارات. وتضم استثمارات الشركة مجموعة أبراج، وجروثجيت كابيتال، وتي في إم كابيتال هيلثكير بارتنرز، وصندوق سراج فلسطين الأول، وسامينا كابيتال، وصندوق دويت-آي بي سي للفرص العقارية، وصندوق ومضة مينا فينشرز 1، وهيدوصوفيا مينا.



10 مليارات دولار
أمريكي

هو مبلغ الأصول التي تتم إدارتها تقريباً

6.7 مليار دولار
أمريكي

تقريباً هو ما حققته أبراج من ما يزيد
عن 100 تخارج كلي



استثمار الهلال للمشاريع:

مساهم مؤسس وشريك محدود
المسؤولية

باعتبارها مساهماً مؤسساً وشريكاً محدود
المسؤولية، تشرف الهلال للمشاريع على
أداء كافة الأموال المستثمرة، وتهتم بصفة
خاصة بالمبادئ الاستراتيجية التي تنفذها.
تتولى الهلال للمشاريع أيضاً دراسة الفرص
الاستثمارية المشتركة المختارة، كما تقدم
التوجيه الاستراتيجي من خلال عضويتها في
مجلس إدارة أبراج.

مجموعة أبراج (أبراج) هي شركة دولية تستثمر في
أسواق النمو المنتشرة في أفريقيا، وآسيا، وأمريكا
اللاتينية، والشرق الأوسط، وتركيا. ويعمل لدى
أبراج حالياً أكثر من 300 موظفاً في أكثر من 17
مكتباً عبر القارات الخمس ولديها مراكز في دبي
وإسطنبول ومكسيكو سيتي ونيروبي وسنغافورة.

تدير أبراج حالياً 10 مليارات دولار تقريباً من الأصول وتركز على استراتيجيات
استثمارية في قطاعات مختلفة تشمل الأسهم الخاصة والاستثمار المؤثر،
واللائتمان والعقارات. وبفضل قوة تأثيرها على المستوى المحلي، ومنصتها
العالمية، ومعايير الاكتتاب ذات الإمكانيات التشغيلية الهائلة التي تتبناها،
تحقق أبراج عائدات قياسية تتفوق بها على الشركات الأخرى في مجالها،
كما وتخلق القيمة في الشركات الرائدة.





ستركز هذه الشراكة على توسيع نطاق تغطية الشركة في شبه القارة الأفريقية عن طريق تعزيز وسائل التوزيع المتبعة لديها وتحسين كفاءتها الإنتاجية والتركيز أيضاً على الابتكار في الإنتاج.

عمليات تخارج مختارة

كوبا: تخرجت مجموعة أبراج من استثمارها في مجموعة إس. إيه الدولية (كوبا)، وهي إحدى أكثر المؤسسات الفاعلة في مجال البيع بالتجزئة في كولومبيا. خلال شراكتها مع كوبا، عملت مجموعة أبراج على تطوير الشركة بتأسيس نظام حوكمة مؤسسية فيها وإجراء تحسينات تنظيمية واستقطاب جهات مؤسسية استثمارية أخرى لدعم تمويل النمو السريع للشركة. وعندما أقيمت أبراج على التخرج، كانت كوبا قد فتحت 500 متجرًا تقريباً ويعمل لديها ما يزيد عن 5,000 موظفًا، ويستفيد من خدماتها ما يقارب 10 ملايين عميل شهرياً.

يونيميد: أنهت مجموعة أبراج عملية تخارج من استثمارها في شركة أونيتيه دي فابريكاسيون دي ميداكامون (يونيميد) وهي شركة الأدوية الرائدة في تونس، وذلك من خلال إصدارات أولية عامة في سوق الأوراق المالية في تونس. كانت شركة يونيميد أول الإصدارات الأولية العامة في سوق الأسهم المالية التونسية في 2016، وأولها في قطاع الأدوية منذ 2007. وقد سُعر الاكتتاب العام بقيمة 11,8 دينار تونسي لكل حصة، الأمر الذي يشير إلى رأسملة سوق تصل إلى 300 مليون دينار تونسي (150 مليون دولار أمريكي تقريباً). وقد وصل هذا الاكتتاب إلى فائض بـ36,2 مرة، مُسجلاً أعلى اكتتاب شهده سوق الأوراق المالية في تونس.

7.7 مليار دولار
أمريكي
تم استثمارها

+190
استثمار



نظرة مستقبلية

ستواصل أبراج في 2017 تركيزها على الشركة الناشئة من المستهلكين وعلى المدن سريعة النمو التي يقيمون بها. تتبنى أبراج استراتيجيات للأسهم الخاصة في السوق المتوسطة التي تركز على الأعمال الموجهة للمستهلكين، مستفيدة من الدخل المتاح، والتغيرات في أساليب الحياة، والتغيرات الموجودة في مجال الطلب والعرض في المدن التي تشغل أسواقها الرئيسية. وفي حين تستهدف أبراج الأسواق التي تقوم على الدوافع الأساسية المؤثرة على المستوى الأشمل، تتمثل رؤية أبراج الرئيسية بأن فرصتها لتحقيق الإيرادات القوية تنبع من قدرتها على إيجاد الشركات والأصول المتميزة وإنشائها والتخارج منها. وبصفة مشابهة، وعلى صعيد الاستثمار المؤثر بالتحديد، ستركز أبراج على مجال الرعاية الصحية ومنصات الطاقة النظيفة، وذلك انطلاقاً من إيمانها بأن النجاح في هذه القطاعات مرتبط باتباع منهجية قائمة على فعل الخير وجني الأرباح في نفس الوقت.

كير هوسبيتلز: أسست شركة كواليتي كير إنديا المحدودة (كير) في 1997 على أيدي نخبة من أطباء القلب في الهند، الدكتور بي سوما راجو والدكتور كريشنا ريدى. ومن مقرها في حيدر أباد، وسّعت الشركة نطاقها على نحو كبير لتصبح خامس أكبر هيئة للرعاية صحية من حيث عدد الأسرّة. استحوذت أبراج عن طريق صناديقها على حصة غالبية في مستشفيات كير. وعقب إنهاء الإجراءات في 2016، باشرت أبراج في تنفيذ مبادرات استراتيجية وما يرتبط بها من خطط تنفيذية من أجل تحقيق النمو وضمان الأرباح على المدى البعيد. ومن هذه الإنجازات تحسين الكفاءات التشغيلية عن طريق صقل الإمكانيات والقدرات العاملة في التخصصات الفرعية وتعزيز مركز كير ليتبوأ مكانه كمركز إقليمي عنوانه التميز.

استثمارات إضافية

- استحوذت أبراج على حصة أقلية في فيببانكا إيه. إس. (فيببانكا)، وهو من أكثر البنوك نفوذاً في تركيا يتميز بفريق إدارة يمتلك خبرة طويلة في هذا المجال. سيستفيد بنك فيببانكا من استثمار أبراج في توسيع شبكة الامتياز الخاصة به ودعم مساعي نموه.
- قادت أبراج جولة تمويلية بقيمة 30 مليون دولار أمريكي لينجا فان في أبريل 2016. لينجا فان هي شركة رائدة في التشغيل الإلكتروني لنموذج التسليم الجديد "لاست مايل" أو الميل الأخير، وتختص بمجال الاقتصاد الإلكتروني. تنفذ الشركة عملياتها في جنوب شرق آسيا وبالتحديد في سنغافورة وماليزيا واندونيسيا وفيتنام والفلبين وتايلاند. تتبنى لينجا فان منهجاً مبتكراً لخدمات اللاست مايل اللوجستية، حيث أنها تستخدم اللوغريثميات المطورة لحل القضايا اللوجستية الشائكة وأيضاً من أجل تحقيق أعلى مستويات الكفاءة لعملية التوصيل.

- قادت أبراج جولة تمويل بلغت قيمتها 150 مليون دولار أمريكي لمشروع بيع باسكيت، وهي أكبر بقالة إلكترونية في الهند. تأسست شركة بيع باسكيت في 2011 ويقع مقرها الرئيسي في بانجالور، وتوفر خدماتها للمستخدمين في جميع أنحاء الهند. واعتباراً من 2016، امتدت تغطية بيع باسكيت على ثماني مدن ميترو وعشر مدن ثنائية الطبقة.

- استحوذت أبراج من خلال صندوق شمال أفريقيا الجيل الثاني (أناف II) الخاص بها، على حصة أقلية مؤثرة في سيبرو، الشركة الرائدة سريعة النمو التي تعمل في تصنيع وتسويق وتوزيع صفاضات الأطفال والفوط الصحية في الجزائر. وأسست أبراج شراكتها مع مؤسس سيبرو هدفًا منها إلى تعزيز مكانة سيبرو في السوق وزيادة إنتاجها وتنويع محفظة منتجاتها.

- استحوذت أبراج كذلك على حصة في سوسايتيه داخنيكل هايجينيك (إس إيه إتش)، الشركة الرائدة في تصنيع منتجات العناية المنزلية والشخصية للاستعمال الواحد للعناية بالأطفال والبالغين في تونس، وهي مدرجة في سوق الأوراق المالية التونسي.

أهم إنجازات 2016

كان 2016 عاماً نشيطاً بالنسبة لأبراج، إذ نفذت المجموعة 13 استثماراً جديداً عبر ستة قطاعات، وأنجزت 19 عملية تخارج كلي عبر ثمانية قطاعات.

وبالنسبة لجهود جمع الأموال، نجحت أبراج في جمع 2,4 مليار دولار أمريكي لصناديقها الإقليمية المكرسة لدول شمال أفريقيا وشبه الصحراء الأفريقية وأمريكا اللاتينية وتركيا وباكستان.

تستهدف هذه الصناديق الشركات والمشاريع المتوسطة المُدارة بصورة سليمة والتي تركز في المقام الأول على القطاعات المستفيدة من الاستهلاك المنزلي المتزايد. وللمجموعة أيضاً التزامات بقيمة مليار دولار أمريكي لصندوق الرعاية الصحية العالمي التابع لها وهو صندوق مُخصّص للاستثمار المؤثر في أسواق النمو.

استثمارات جديدة مختارة

إندوراما فيرتيلرزز: إندوراما فيرتيلرزز هي أكبر شركة مصنعة لسجاد اليوريا في شبه القارة الأفريقية. تشغل مصنعاً ينتج 1,4 مليون طن متري من اليوريا سنوياً وبمعايير عالمية، ويقع هذا المصنع في ميناء هاركورت في نيجيريا. تساهم هذه الشركة بدور رئيسي في دعم قطاع الزراعة في الدولة من خلال ما توفره من إمدادات موثوقة من السماد للمزارعين المحليين، متيحة بذلك بديلاً محلياً للاستيراد من الخارج ومُدعّمة لتنويع الاقتصاد النيجيري. استثمرت أبراج في إندوراما فيرتيلرزز وستعمل على توظيف خبراتها وشبكتها المتعددة لدعم مساعي إندوراما فيرتيلرزز للخوض في السوق، وتعزيز خطط التوسع في المستقبل، والمساهمة في ضمان تطبيق الشركة لأفضل ممارسات الحوكمة المؤسسية.

كابا دي أوزونو: كابا دي أوزونو هي شركة رائدة تختص بتصميم الأحذية وتوزيعها وبيعها بالتجزئة في المكسيك، أسست في 1992 في ولاية هواناهواتو. واعتباراً من 2016، كان للشركة 235 ممتلاً منتشراً في أكثر من 50 مدينة، إضافة إلى ما يزيد عن 300 عميل يشتري من الشركة بالجملة، كما أن للشركة حضور أيضاً في مواقع البيع بالتجزئة على مواقع الإنترنت. تختص هذه الشركة العائلية بتصميم الأحذية المناسبة للمراهقين والشباب ذكوراً وإناثاً. استحوذت أبراج من خلال صناديقها على حصة أقلية مؤثرة في كابا دي أوزونو. وفي هذا السياق، ستركز أبراج بالتعاون مع فريق إدارة كابا دي أوزونو على اغتنام الفرص الجديدة لتعظيم العائدات عبر زيادة عدد المتاجر وتوسيع نطاق المنتجات وخطوط الأعمال التي توفرها الشركة.

جروثجيت كابيتال (جروثجيت) هي شركة استثمارات تعمل في مجال الاستثمار المباشر للأسهم، مع التركيز على الشركات متوسطة الحجم في دول مجلس التعاون الخليجي وبعض الأسواق المنتقاة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتأسست كشركة مساهمة مشتركة مغلقة في البحرين سنة 2007 برأس مال قدره 200 مليون دولار أمريكي، وتمتلك في الوقت الحالي محفظة تضم ست شركات.

استناداً إلى استراتيجية "الشراء والبناء" التي تتبناها، نجحت جروثجيت في الاستثمار في شركات محفظتها وفي تنمية نطاقها ضمن مجال اختصاص كل منها وعلى المستوى الدولي كذلك. وفي عام 2015 صنفت مجلة فوربس جروثجيت كأحد أفضل الشركات المؤثرة في العالم العربي.

استثمار الهلال للمشاريع:

مساهم محدود

تقدم شركة الهلال للمشاريع التوجيه الاستراتيجي من خلال عضويتها في مجلس إدارة جروثجيت كابيتال، كما تهتم بشكل خاص بالمبادئ الاستراتيجية التي تعتمد عليها الشركة في اتخاذ القرارات الاستثمارية والفرص الاستثمارية المشتركة.

أهم إنجازات 2016

فضلاً عن التزامها نحو شركات محفظتها الاستثمارية الحالية، واصلت جروثجيت كابيتال استهداف الشركات متوسطة الحجم في دول مجلس التعاون الخليجي وغيرها من الأسواق الرئيسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد رحبت جروثجيت باستثمار جديد واحد.

تحديثات المحفظة الاستثمارية

أفريدا إنترناشونال: أفريدا إنترناشونال هي أكبر مقدم حلول بيئية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتختص بإدارة الموارد المتكاملة في أكثر من 14 دولة في منطقة الخليج وأفريقيا وأوروبا. وفي 2016، أطلقت أفريدا عملياتها في جمهورية الكونغو حيث ستعمل على بناء أول مكب لمخلفات البلدة الصلبة في الدولة. وعلاوة على ذلك، وسعت أفريدا نطاق خدماتها المتخصصة بجمع النفايات في دولة الإمارات خلال العام بإبرامها لعقدين جديدين في دبي والعين، فضلاً عن عقدتين آخريتين في سلطنة عمان لتقدم بموجبهما خدمات جمع النفايات وطمرها في منطقتي الداخلية وظفار.

إنترناشونال فود سيرفيسز: إنترناشونال فود سيرفيسز (أي إف إس) هي مجموعة شركات أغذية تختص في توزيع الأغذية ومعالجتها وتقديمها وبيعها بالتجزئة، وكذلك امتيازات البيع بالتجزئة في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط، ولها تواجد في الصين واليمن والأردن وليبيا والسودان وموريشيوس من خلال شركائها الموزعين. تمتلك أي إف إس ثمانين منشآت للتصنيع في السعودية ومصر وسورية ولبنان، ونجحت المجموعة من خلال قسم التصنيع الخاص بها في الاستحواذ على علامات تجارية خاصة مهمة، وتأسيس شركات مع باندا وهي سلسلة متاجر في المملكة العربية السعودية، وجودي، وإيكيا. وخلال موسم الحج والعمرة، تقدم شركة إنترناشونال فود سيرفيسز 22 مليون وجبة سنوياً لخيام العمال والحجاج. يعمل لدى الشركة حالياً 2,100 موظفًا في وحداتها المختلفة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

آيرس غارد المحدودة: آيرس غارد المحدودة (أي جي) هي شركة رائدة في توفير حلول تكنولوجيا التعرف على الهوية من خلال قزحية العين. تعمل الشركة على تصميم وتصنيع أجهزة الكاميرا المخصصة لمسح قزحية العين وقد حصلت على براءة اختراع لها. توفر هذه التقنية هوية فريدة لكل شخص في العالم، وبذلك يمكن استخدامها في أمن الحدود والمصارف. وفي الآونة الأخيرة بدأ استخدامها في خدمات دعم اللاجئين.

نجحت تكنولوجيا أي-بنك المقدمة من آيرس غارد في تسجيل أكثر من 1,6 مليون لاجئ سوري في بنك بيانات المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين، والذي يعتبر أكبر قاعدة بيانات في العالم، مما يُمكن اللاجئين من استلام المساعدات المالية من خلال أجهزة الصراف الآلي المعدة من قبل شركة آيرس غارد.

وفي 2016، أطلقت آيرس غارد نظام أي باي بوينت أوف سايل تيرمينال، وهو نظام الدفع المبتكر الأول من نوعه المستخدم في محطات البيع بالتجزئة، وتعتبر آلية التعرف من خلال قزحية العين هي وسيلة الدفع الحصرية المتبعة لجميع المشتريات.

روبيكن غروب هولدنغ: روبيكن غروب هولدنغ، وهي شركة عالمية متنوعة تختص بالمنتجات الترفيهية وصناعة الرسوم المتحركة، وفي تطوير تجارب ترفيهية مبتكرة وبرامج تعليمية فعالة عبر منصات الإعلام كافة. واشتهرت الشركة بالابتكار في مجالات الترفيه ومنها الترفيه الموجه، والإعلام الرقمي، والابتكارات التكنولوجية الحائزة على براءة الاختراع، والتدريب الافتراضي، وترخيص حقوق الملكية الفكرية والدعاية. ومن بين أشهر مشاريعها التي حصدت عليها جوائز هي المسلسل التلفزيوني بينك بانثر وفيلم بوستمان بات. وفي عام 2016، كُتبت شركة روبيكن بجائزة نيا للإنجازات الاستثنائية لمشروع متحف العلوم/الاستكشاف الذي نفذته في لوس أنجلوس، الولايات المتحدة.

مجموعة روتس أرابيا: روتس أرابيا العربية (آر جي إيه) هي شركة مقرها المملكة العربية السعودية، متخصصة في خدمات تصنيع وبيع الجملة والتجزئة لمواد ومعدات البناء والأثاث والتراكيب والتشطيبات والتجهيزات الداخلية، وتوزع آر جي إيه 60,000 منتجاً، من بينها 3,000 منتجاً يحمل علامتها التجارية، من خلال 26 مستودع و31 شركة تابعة و40 متجر بيع بالتجزئة في 12 سوق عالمية.

ريتيل هولدنغ: استحوذت شركة جروثجيت على حصة الأقلية دون حق إدارة في شركة ريتيل هولدنغ ش.م.خ. وهي شركة خاصة مقرها المغرب والتي تعتبر الشريك الذي يملك الحصة الأكبر وحق الإدارة في لابل في، سلسلة متاجر الهايبرماركت والسوبرماركت الرائدة في المغرب، والتي تحير امتياز كارفور. وتعتبر ريتيل هولدنغ أيضاً مالك ومشغل الامتيازات الدولية المتخصصة في الوجبات السريعة ومنتجات الترفيه والتسليّة والملابس الرياضية، كما أنها أحد المساهمين في "كوت ديفوار كومياني دو ديستريبيوشن"، ثاني أكبر شركة بيع بالتجزئة للأغذية في المغرب. شهدت شركة ريتيل هولدنغ تطوراً كبيراً منذ تأسيسها سنة 2005، حيث تحولت من شركة متوسطة الحجم في قطاع توزيع الأغذية في المغرب إلى محرك رئيسي لبيع السلع الاستهلاكية والسريعة بالتجزئة في شمال أفريقيا وغيرها من المناطق.



تقرير الأداء

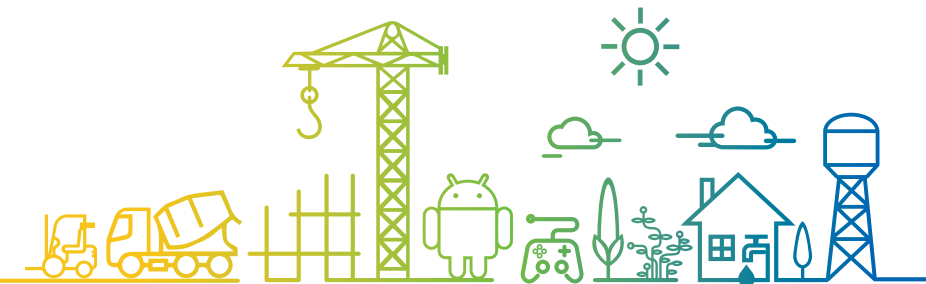
حققت جروثجيت نمواً في أصولها الخاضعة للمراقبة بلغ 2 مليار دولار تقريباً (ديسمبر 2016)، وبلغ رأس مالها من الأسهم 143 بالمئة (منذ تأسيسها) ليصل إلى 486 مليون دولار تقريباً (ديسمبر 2016). وقد حققت الشركة من خلال استثماراتها معدل مضاعفة في رؤوس الأموال المستثمرة قدره 1,80 وصافي معدل عائد داخلي بنسبة 10,92%. ونجم عن عمليات التخارج التي خاضت فيها الشركة حتى هذا التاريخ متوسط عائدات 2,4 مرة، في حين بلغت نسبة العائدات النقدية 36 بالمئة من رأس المال الأساسي.

نظرة مستقبلية

تتوقع جروثجيت نمو سيولة لشركتي أفريدا وآ إف إس بحلول الربع الأخير من 2016 والربع الأول من 2017، ستحققه عن طريق الاكتتابات العامة أو البيع المباشر لمستثمرين استراتيجيين. ومن المقرر أن يتم بيع شركتين أخريتين من ضمن محفظة شركات جروثجيت مع نهاية 2018 وهي أي جي وآر جي أيه، في حين تتوقع الشركة أن تتخارج من روبيكون في 2019. وجروثجيت في طور بيع حصتها في شركة جاما للطيران بالتدريج بهدف تحقيق أعلى قدر ممكن من العائدات.

وتسعى الشركة لاستغلال فرص استثمار جديدة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة عبر الأسواق الرئيسية في دول مجلس التعاون الخليجي ودول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ككل، وخصيصاً في مجالات الخدمات اللوجستية والنقل ومعالجة الأغذية وبيع الأغذية الحديثة بالتجزئة، والتصميم وتصنيع الإضاءة، والتكنولوجيا، وأنظمة الدفع.

وعلاوة على ذلك، تسعى جروثجيت بحبوية إلى تأسيس شراكات مع الجهات الفاعلة العالمية لتطوير فرص استثمارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما أنها تنظر في الفرص المتاحة من خلال أصناف الأصول المختلفة، كالديون الخاصة والأوراق الرأس مالية الممتازة.



استثمار الهلال للمشاريع:
شريك محدود المسؤولية

تتابع الهلال للمشاريع بفاعلية محفظة تي في إم كابيتال هيلثكير بارتنرز والأرباح الناتجة عنها. كما تقدم الهلال الدعم الاستراتيجي للمشاريع من خلال عضويتها في المجلس الاستشاري لصندوق تي في إم كابيتال هيلثكير بارتنرز الأول.

تي في إم كابيتال هيلثكير (تي في إم) هي الشركة الأم لمجموعة من الشركات: تي في إم كابيتال هيلثكير بارتنرز المحدودة، وتي في إم أوبيريشنز جروب في مركز دبي للسلع المتعددة، وتي في إم هيلثكير أدفايزوري ش.ذ.م.م. تركز هذه الشركات على سد الثغرات في قطاع الرعاية الصحية في الأسواق الناشئة، ومنها أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والهند وجنوب شرق آسيا. تتخذ تي في إم كابيتال هيلثكير من دبي مقراً لها، ولها مكاتب في ميونيخ وبوسطن وسينغافورة.

بدأت تي في إم كابيتال هيلثكير بارتنرز المختصة بإدارة الصناديق وتقديم استشارات التمويل نشاطها في دبي عام 2007. وتنضوي الشركة ضمن مجموعة تي في إم كابيتال إنترناشونال، وهي ائتلاف لشركات متخصصة في رؤوس الأموال الاستثمارية العالمية وشركات الأسهم الخاصة، وتمتد مسيرتها المهنية لما يزيد عن 30 عاماً.

73 مليون دولار
أمريكي

من الأصول الخاصة للإدارة

250 مليون دولار
أمريكي

هي القيمة التي تهدف تي في إم إلى جمعها من خلال صندوق تي في إم هيلثكير الثالث





أهم إنجازات عام 2016

وفي حين واصلت تي في إم سعيها في استطلاع الفرص المتاحة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ركزت الشركة بشكل كبير على دعم نمو وتطوير محفظة شركاتها الحالية. حصلت الشركة على جوائز مرموقة خلال عام 2016، فنالت جائزة بانكر ميدل إيست بصفتها "أفضل شركة أسهم خاصة" لعام 2016، إلى جانب جائزة ألتيرناتيف إنفيستمينتس (الاستثمارات البديلة) باعتبارها "أفضل مدير لصناديق الأسهم الخاصة في مجال الرعاية الصحية"، ولقب "أفضل صندوق للرعاية الصحية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا". ترسخ هذه الجوائز مكانة تي في إم كشركة رائدة في تقدم مجال الرعاية الصحية لضمان مستقبل أفضل في المنطقة.

يمارس فريق تي في إم كابيتال هيلثكير بارتنز المختص بمجال الاستثمار نشاطه من مركز دبي المالي العالمي، وهو مرخص ومنظم من قبل سلطة دبي للخدمات المالية. تتضمن المحفظة الاستثمارية الحالية لشركة تي في إم مركز رعاية وإعادة تأهيل طويل الأمد، وأكبر شركة للرعاية المنزلية في دولة الإمارات العربية المتحدة، ومصنعاً للخدمات الطبية في مصر، ومراكز للتلقح الاصطناعي في الشرق الأوسط والهند.

أبرز تخارج الشركة من استثمارها في بروفايتا إنترناشونال ميدكال سنتر في 2015 كيف يمكن لمستثمر مختص بالأسهم الخاصة أن يكون مصدراً لخلق القيمة في سوق الرعاية الصحية وأن يساهم في نفس الوقت في تطوير البنية التحتية الهامة للرعاية الصحية.

لقد شكّلت تي في إم أوبيريشنز جروب في مركز دبي للسلع المتعددة مجموعة متعددة المواهب من مختصين واستشاريين في مجال الرعاية الصحية الذين يعملون كشركاء تشغيليين وتنفيذيين مقيمين، وغيرهم من المختصين للعمل في بيئة محفزة تدعم تطور الشركات التي تحتويها المحفظة.

تقدم تي في إم هيلثكير أدفانيز ش.ذ.م.م في بيروت خدمات الدعم والاستشارات والتي تضم فرز الفرص الجديدة للاستثمار والمقارنة فيما بينها، وإجراء التقييمات ودراسات الجدوى التسويقية، ووضع الخطط التمويلية والعناية الواجبة، بالإضافة إلى تحديد الشركات الاستراتيجية للاستحواذ على التحالفات، وتحليل ديناميكيات السوق وتطوير خطط العمل.

الصناديق

يستثمر الصندوقان تي في إم هيلثكير مينا الأول ومينا الثاني في محفظة الشركات ذاتها، حيث يعتبر مينا الثاني صندوقاً مضافاً لصندوق مينا الأول. وقد بدأت إجراءات جمع التمويل لصندوق ثالث.

تحديثات المحفظة

أميكو للصناعات الطبية (أميكو): في عام 2014، استحوذت تي في إم كابيتال هيلثكير على حصة أغلبية في شركة أميكو للصناعات الطبية، وهي شركة تصنيع أجهزة طبية مدرجة في بورصة النيل وتتخذ من مصر مقراً لها. تعتبر أميكو شركة رائدة في تصميم وإنتاج باقة متكاملة من المنتجات الطبية المخصصة لغسيل الكلى وأمراض المسالك البولية والقنطرة الوريدية المركزية، كما تقدم مجموعة جديدة من منتجات حقن الغمد عن طريق الجلد والقنطرة التشخيصية.

وفي 2016، خاضت أميكو في مشروع مشترك مع شركة كيمال للإمدادات الطبية ش.م.ع. ومقرها المملكة المتحدة، هدفت من خلاله إلى تصنيع القنطرة لتلبية الطلب المتزايد عليها على مستوى العالم. ويعكف هذا المشروع المشترك، إم تي كاثيتر تكنولوجيز، على بناء مرفق جديد في مدينة نصر مخصص لصناعة قنطرة تحمل علامة ألتويس التابعة لكيمال، وهي مجموعة من قنطرة وريدية مركزية وغيرها من القنطرة والأجهزة المتخصصة التي طورتها شركتي أميكو وكيمال وهي قنطرة وأجهزة قابلة للحقن في الأوردة الرئيسية لحقن الأدوية وسوائل أخرى. من المتوقع أن تبدأ العمليات في هذا المرفق الجديد في مارس 2017.

أطلقت شركة تي في إم كابيتال هيلثكير ثلاثة عروض استحواذ إلزامي منذ الاستثمار الأول بغرض انسحاب الشركة وإجراء إعادة هيكلة مؤسسية كاملة. وقد اكتمل عرض الاستحواذ الإلزامي الثالث بنسبة أسهم مطروحة للبيع تقل عن 1 بالمئة. وبحلول الربع الثاني من 2017، ستصبح أميكو الطبية، التي هي الآن في صدد الانسحاب من سوق أسهم النيل، شركة خاصة في قبرص تعمل ضمن هيكلية شركة قابضة.

بورن هول إنترناشونال: في عام 2010، تعاونت تي في إم كابيتال هيلثكير مع عيادة بورن هول، بورن، المملكة المتحدة، وهي إحدى أهم المراكز الرائدة في العالم لمعالجة العقم، بهدف تطوير فكرة بورن هول إنترناشونال. طوّر مؤسسو هذه العيادة تكنولوجيا التلقح داخل الرحم واتسحقوا جائزة نوبل في الطب في 2010.

تمارس بورن هول إنترناشونال في الوقت الحالي نشاطها في عيادتين، إحداهما في دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة (بورن هول إنترناشونال دبي)، والأخرى في جورجاون بالهند التي تقع جنوب إقليم العاصمة الوطنية دلهي، وتواصل الشركة تأسيس أنظمة إكلينيكية وتشغيلية ومالية فعالة وعالية الجودة من أجل دعم نموها المتسارع. وفي 2016، حصلت المؤسسة على الاعتراف من جوينت كوميشون إنترناشونال (جي سي آي) وهي أكبر جهة لمنح الاعتماد وأكثرها شهرة في العالم، وتبقى بورن هول إنترناشونال مركز التلقح المستقل الوحيد الحاصل على اعتماد جي سي آي في الشرق الأوسط.

منزل لخدمات الرعاية الصحية: استحوذت تي في إم كابيتال هيلثكير في نهاية عام 2012 على شركة الإمارات لخدمات الرعاية الصحية في المنزل، وهي شركة صغيرة تقدم خدمات الرعاية المنزلية عالية الجودة وتقدم أيضاً خدمة إعادة تأهيل المرضى في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. أصبحت هذه الشركة التي يطلق عليها الآن اسم "منزل لخدمات الرعاية الصحية" أكبر شركة رعاية صحية منزلية في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث يبلغ عدد العاملين في مختلف عياداتها الواقعة في أبوظبي والعين ورأس الخيمة ودبي 350 عاملاً، بما فيهم ممرضين ومعالجين فيزيائيين وأطباء. افتتحت منزل مكاتب جديدة لها في قطر ومصر لتوسيع بصمتها وتعزيز مكانتها كأول شركة تقدم خدمات الرعاية الصحية المنزلية وإدارة الأمراض في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.



مركز كميريدج للرعاية الطبية وإعادة التأهيل:

في عام 2012، طورت تي في إم كابيتال هيلثكير فكرة مركز كميريدج للرعاية الطبية وإعادة التأهيل (كميريدج) واستثمرت فيه، وهي شركة رعاية طبية مقرها أبوظبي تقدم رعاية طبية شخصية طويلة الأجل لحالات الأمراض غير الحادة وجلسات علاج للمرضى. وقد أطلقت كميريدج مؤخراً برنامجاً علاجياً خارجياً في مدينتي أبوظبي والعين يتيح للمرضى الذين تم تسريحهم المجال للاستمرار في برنامج إعادة تأهيل مكثف في كنف منازلهم.

تقدم كميريدج خدماتها الخارجية أيضاً للأفراد المجتمع، إذ تؤمن للمرضى خدمات استشارية وعلاجات تأهيلية مثل العلاج الطبيعي، والمعالجة المهنية، والعلاج اللغوي، وعلاج وحدات التنفس، وذلك حسب توصيات الطبيب. تخطط كميريدج للتوسع في المملكة العربية السعودية وغيرها من دول مجلس التعاون الخليجية، بينما تستمر في استطلاع فرص إضافة خدمات جديدة إلى ثلة الخدمات الطبية الرئيسية التي تتيحها في الوقت الحالي.

الشبكة العالمية

لقد وطدت تي في إم كابيتال هيلثكير شراكات وثيقة مع مؤسسات الرعاية الصحية الدولية الكبيرة، مثل شبكة سبولدينغ لإعادة التأهيل، وهي مستشفى تعليمي تابع لكلية الطب في هارفرد، بالإضافة إلى عيادة بورن هول في كامبريدج، المملكة المتحدة، وهي أول عيادة تنفذ عمليات التلقح داخل الرحم في العالم.

وعلاوة على ذلك، كانت شبكات الرعاية الصحية الدولية الرئيسية التي يأتي بها الشركاء القيايين إلى فريق تي في إم كابيتال هيلثكير من مناصبهم وأعمالهم السابقة، سواء كانت هذه الشبكات مع منظمين أو مشغلين أو ممولين أو أهم قادة الرأي في قطاع الرعاية الصحية، دافعاً قوياً لتقديم الشركة وتعزيز أدواتها.

نظرة مستقبلية

تواصل تي في إم كابيتال هيلثكير جهودها لجمع الأموال ودفع عجلة النمو والتوسع للشركات المكتنفة ضمن محفظتها، مرسخة الأساسات الاستراتيجية التي سترتكز عليها في توسيع مجال نموها كمستثمر في مجال الرعاية الصحية. وفي 2017، تتوقع الشركة أن تتخذ خطواتها الأولى في خطط تعزيز أعمالها لتصل إلى جنوب شرق آسيا، حيث يعمل فريقها في الوقت الراهن على استطلاع تخصصات متعددة في مجال الرعاية الصحية، كالتخصيب/ التلقح الصناعي، وصناعة الأجهزة الطبية، وخدمات إعادة التأهيل طويلة الأمد، والرعاية المنزلية وإدارة الأمراض، إذ تمتلك الشركة خبرة تشغيلية في جميع هذه التخصصات. وبالنسبة للتخصصات الجديدة التي تبحث الشركة في إمكانية الخوض فيها، فتضم رعاية مرضى السرطان، وطب الأسنان، وطب العيون.

200

صفحة محتملة قيّمها شركة
سراج في 11 قطاعاًاستثمار الهلال للمشاريع:
شريك محدود للمسؤوليةتعمل الهلال للمشاريع على تقديم التوجيه
الاستراتيجي لشركة سراج من خلال عضويتها
في المجلس الاستشاري للشركاء محدودي
المسؤولية.

تأسست شركة سراج لإدارة الصناديق (سراج) من قبل شركة مسار العالمية بغرض إدارة صناديق الاستثمار في فلسطين والإشراف عليها لتحفيز التنمية الصناعية وتشجيع النمو الاقتصادي والمساهمة في التنمية المستدامة للدولة. أطلقت شركة سراج لإدارة الصناديق صندوق سراج فلسطين الأول بقيمة 90 مليون دولار أمريكي منها أسهم خاصة بمبلغ 60 مليون دولار أمريكي، ومبلغ الـ 30 مليون دولار أمريكي المتبقي تم تمويله من مؤسسة الاستثمارات الخاصة عبر البحار (OPIC).

يتخصص صندوق سراج فلسطين الأول بالاستثمارات الموجهة للشركات الناشئة القابلة للتطوير والتنمية المستقبلية، والمشاريع المتعثرة، وعمليات الاستحواذ، والمشاريع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، وذلك في مختلف القطاعات الاقتصادية في فلسطين بغرض إنعاش بيئة الشركات المحلية. وقامت شركة سراج بتقييم أكثر من 200 صفقة محتملة في 11 قطاعاً مختلفاً من بينها المشاريع الناشئة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تتطلب تمويلًا للنمو، واستطاعت الشركة حتى الآن تنفيذ 14 استثماراً في ثمانية قطاعات.



أهم إنجازات عام 2016

في فبراير 2016، احتفل صندوق سراج فلسطين الأول بالذكرى الخامسة لإنشائه وأيضاً بإنهائه لمرحلة الاستثمار. وخلال 2016، واصلت شركة سراج التركيز على تعزيز شركات محفظتها الحالية من أجل إصالتها لمستوى النضج استعداداً لعمليات الترخار حسب الجداول الزمنية المحددة لها. وخلال هذه السنة، وافقت لجنة الاستثمار الخاصة بسراج على الاستثمارات التكميلية التي أوصلت مجموع الاستثمارات الملزمة التي تحتويها المحفظة إلى 91,4 بالمئة من حجم الصندوق.

ومع وصول صندوق سراج فلسطين الأول إلى ختام السنة الأخيرة من مرحلة الاستثمار الخاصة به، كانت شركة سراج قد نجحت بالاستثمار في 14 شركة وأيضاً في الحصول على 95 بالمئة من مساهمات رأس المال الممولة من شركاتها المحدودين. وبحلول نهاية العام، كانت شركة سراج قد حصدت استثمارات بقيمة 74 مليون دولار أمريكي بشركات محفظتها وحازت على مجموع عوائد نقدية بقيمة 2,2 مليون دولار أمريكي من البنك الوطني، وزيادة للهندسة والعمارة، وشركة فلسطين للتنمية والاستثمار (باديكو).

الاستثمارات الجديدة

وبعد الانتهاء من العناية السياسية والمالية اللازمة لمرحلة الاستثمار الأخيرة والنهائية، أضيفت شركة آب محل لمحفظة شركات صندوق سراج فلسطين، وذلك عقب الحصول على موافقة لجنة الاستثمار في أواخر عام 2015. آب محل هي شركة تختص بالتكنولوجيا المكترسة لحل مشكلة إيجاد التطبيقات من خلال تقديم مقترحات للمستخدم بالتطبيقات التي قد تكون ذات قيمة وصلة وتلبي طلباته وذلك بما يتوافق مع اهتماماته. استثمر الصندوق بهذه الشركة بقيمة مليون دولار أمريكي.

تحديثات المحفظة

البنك الوطني: استثمرت شركة سراج في البنك الوطني في 2014 والذي يعتبر أسرع البنوك نمواً في فلسطين. يقدم البنك الوطني نطاقاً متنوعاً من الحلول المالية لقطاعات الشركات والبيع بالتجزئة، ومن بينها الصرافة الاستثمارية وقروض التمويل الصغيرة. تأسس البنك الوطني في أعقاب عملية الدمج بين بنك الرفاه لتمويل المشاريع الصغيرة، وبنك الاستثمار العربي الفلسطيني. ويعتبر البنك الوطني أحد البنوك الرائدة في فلسطين، حيث يبلغ رأس ماله المدفوع 75 مليون دولار. ويشمل البنك أكبر قاعدة من حملة الأسهم في القطاع المصرفي الفلسطيني تزيد على 13 ألف مساهم.

وللسنة السادسة على التوالي، صُنّف البنك الدولي كأسرع المصارف نمواً في فلسطين في 2016 من قبل مجلة ذا بانكر ميدل إيست التابعة لسي بي أي فاينانشلز.

تمكن البنك الوطني من الحفاظ على أداء إيجابي خلال هذه السنة، إذ زادت أرباحه قبل خصم الضرائب بنسبة 36 بالمئة لتصل إلى 10 مليون دولار أمريكي، كما حقق البنك نمواً بنسبة 29 بالمئة و24 بالمئة بالخدمات الائتمانية وودائع الزبائن على التوالي. ومع نهاية العام، كان البنك الدولي قد حقق مجموع أصول بقيمة 975 مليون دولار أمريكي.

ماجيكال آرابيا "بطوطة": بطوطة هي إحدى المواقع الإلكترونية العربية الرائدة لمعلومات السفر الشاملة، تقدم لعملائها دليل سفر لأكثر من 250 وجهة في الشرق الأوسط وفي مختلف أنحاء العالم، كما تقدم خدمة الحجز من دون بطاقة، وتعرض أيضاً المعلومات التي يقدمها المستخدمون عن وجهات الجذب الرئيسية والمطاعم والفنادق. وبهدف زيادة الإقبال على الموقع واستقطاب العملاء والصفقات، استثمرت شركة بطوطة في عملية تسويق متعدد القنوات في 2016 لاختبار الوسائل المتاحة لزيادة أسعار التحويل إلى أقصى حد. وبحلول أواخر 2016، توسعت منصة مستخدمي بطوطة لتحتضن ما يزيد عن 11 مليون مستخدم من بينهم 874,000 زائر استقطب كعميل.

ويب طب: هي منصة إلكترونية تقدم منتجات وخدمات ومعلومات في مجال الرعاية الصحية لمتحدثي اللغة العربية، وتتضمن هذه المنصة تطبيقين طبيين تجاوز عدد مرات تحميلهما 650 ألف مرة في 2016، واستطاعا جذب أكثر من 5,5 مليون مستخدم جديد شهرياً. جاء معظمهم نتيجة للاستخدام العضوي وليس من خلال الإعلان المدفوع.

وفي 2016، انضم إلى منصة ويب طب فريق مهني جديد على قدر عالٍ من الخبرة، صب تركيزه على تغيير العلامة التجارية للمنصة وتحسين تجربة المستخدمين بصورة عامة. وقد استطاعت بالفعل هذه التغييرات التي أنجزت على مدار السنة أن تأتي بتقدم ملحوظ في مستويات الإقبال والاستخدام للموقع وبالأخص الاستخدام المجاني والعضوي. وبالإضافة إلى التحسينات التي أجريت للموقع، أسفطت الشركة أحد التطبيقين واستحدثت تطبيقاً جديداً بالكامل تسعى إلى إطلاقه في 2017.

برهنت ويب طب جودة منتجاتها، مما دفع بالشركات المدرجة في قائمتي فورتنشون 100 وفورتنشون 500 إلى زيادة إنفاقها على قنوات ويب طب التسويقية بالمقارنة مع 2015، وبالتالي، تمكنت الشركة من مضاعفة مستوى عائداتها بالمقارنة مع السنة الماضية لتصل من 583 ألف دولار أمريكي إلى مليون دولار أمريكي.

مجموعة واصل: استثمرت شركة سراج عام 2011 في مجموعة واصل الفلسطينية، وهي شركة مساهمة عامة متخصصة في مجال الخدمات اللوجستية، وتقدم من خلال الشركات التابعة لها خدمات الإيجار والخدمات الأمنية وخدمات تنظيم الفعاليات والمعارض، فضلاً عن بيع أجهزة زيروكس للطباعة والتصوير.



تركز استراتيجية استثمار شركة سراج في مجموعة واصل على تنمية كل شركة من الشركات التابعة لها وتطويرها كشركات مستقلة، في حين تحسن وتوسع نطاق الخدمات التي توفرها كل واحدة من هذه الشركات، مستحدثة حلولاً تكنولوجية جديدة ومطورة من أجل تعزيز العمليات وتقليل التكاليف. وفي أعقاب السنوات السابقة التي شهدت الشركة فيها تحديات عدة بسبب الإجراءات المتواصلة لإعادة الهيكلة والتطوير، نجحت سراج فلسطين في قيادة مجموعة واصل نحو تحقيق الأرباح في 2016.

نخيل فلسطين للاستثمار الزراعي (نخيل فلسطين): استثمرت شركة سراج عام 2011 في شركة نخيل فلسطين للاستثمار الزراعي، وهي أكبر شركة في فلسطين تختص في إنتاج التمر. تعمل هذه الشركة في إنتاج وبيع وتصدير تمر مدجول وبرهي محلياً وإقليمياً ودولياً.

تلتزم شركة نخيل في تنفيذ عملياتها بتطبيق نطاق واسع من المعايير المحلية والعالمية، إذ تطبق معايير كل من برنامج اعتماد المزارع Global GAP، وبريتيش رينيل كونسورتيوم، والآيزو 22000، فضلاً عن معايير طلال ومعايير الجودة الفلسطينية.

وفي 2016، ركزت الشركة جهودها في المقام الأول على الشروع في تنفيذ استراتيجية توسعة طويلة الأمد تسعى من خلالها إلى أن تصدر السوق الفلسطينية لإنتاج التمر. وقد أبرمت شركة نخيل فلسطين اتفاقية ستمكنها من الاستحواذ على ثاني أكبر مزرعة مدجول في فلسطين والتي تنمو فيها ما يزيد عن 15,000 نخلة. سيرفع هذا الاستحواذ من حصة الشركة من مجموع الإنتاج الفلسطيني من التمر لما يزيد عن 30 بالمئة. كما وقد عززت شركة نخيل فلسطين إمكانيات منشأتها الإنتاجية من 6,5 طن يومياً إلى 20 طن يومياً استعداداً للزيادة المتوقعة في إنتاجها. وقد نجحت شركة نخيل في تأسيس أسواق محلية ودولية لجميع أنواع التمر التي تنتجها وتعزيز مكائنها التشغيلية فيها، مبرهنة بذلك مقومات التصدير الهائلة التي تتميز بها بالنسبة لشركة لا يتجاوز عمرها الخمس سنوات.

بال غاز للخدمات والتوزيع: استثمرت شركة سراج فلسطين عام 2010 في بال غاز للخدمات والتوزيع، وهي شركة توزيع الغاز الأسرع نمواً في فلسطين والتي تقدم خدماتها لكافة القطاعات.

زادت بال غاز مبيعاتها في 2016 لتصل إلى 7,960 طن، مما زاد من حصتها في السوق بنسبة 10 بالمئة، فأصبحت بذلك من بين نخبة الشركات الرائدة في هذه المجال.

كُتفت بال غاز تركيزها على المساحات السكنية الحيوية، لتزيد عملها فيها في 2016 بنسبة 38 بالمئة مقارنة بعام 2015. وفضلاً عن ذلك، زادت حمولة الأطنان للتوزيع المباشر، التجاري والصناعي بالتحديد، بنسبة 16 بالمئة بالمقارنة مع 2015.

أجرت بال غاز عمليات بيع الأسطوانات نظراً لتدني هوامش نموها، وفي المقابل، ستركز على عمليات توزيع الغاز النطفي المسال الذي أحرزت فيه أرباحاً أعلى. وعلاوة على ذلك، عززت بال غاز من خدمات عملائها وتغطيتها الجغرافية إذ زادت حجم أسطولها المحيط بالضفة الغربية.

إتش دي فيجن: استثمرت شركة سراج فلسطين عام 2013 في شركة إتش دي فيجن، وهي شركة إنتاج تأسس معياراً جديداً للجودة في سوق الإعلام المحلي، وذلك من خلال تقديم منتجات وتقنيات جديدة غير متوفرة في فلسطين.

وفي 2016، زادت عائدات إتش دي فيجن بنسبة 16,7 بالمئة، حيث كان أكبر مصدر لهذه العائدات البرامج التلفزيونية، ومواد التسويق المرئي، والإنتاج الرياضي، وخدمات فعاليات البث الصوتي الرقمي. أكملت الشركة 115 مشروعاً في 2016 وحقق ذلك زيادة بنسبة 31 بالمئة بالمقارنة مع 2015. ركزت الشركة على عملياتها ذات هوامش الربح المرتفعة من خلال جذب انتباه الوكالات الإذاعية المحلية وإبرام العقود لإنتاج المسلسلات الدرامية والبرامج الوثائقية.

الشركة الفلسطينية للتنمية والاستثمار (باديكو): تدرج شركة باديكو من ضمن أكبر الشركات في فلسطين، إذ تمتلك مجموع رأس مال مدفوع بقيمة 250 مليون دولار أمريكي وهي متداولة في سوق الأسهم الفلسطينية. تتخذ باديكو على عاتقها مهمة تطوير وتعزيز الاقتصاد الفلسطيني من خلال الاستثمار بأهم قطاعات الدولة بما فيها قطاعات الزراعة والصناعة والخدمات المالية والبنية التحتية.

وفي 2016، واصلت باديكو تركيزها على قطاعين رئيسيين: العقارات والاتصالات اللاسلكية. يكاتف كل من صندوق سراج فلسطين وباديكو الجهود لتطوير القطاعات الرئيسية في الدولة والتخارج من القطاعات غير المجدية.

وخلال هذه السنة، وافقت اللجنة التنفيذية لشركة باديكو على إعادة هيكلة الشركات والمشاريع العاملة في قطاع السياحة تحت مظلة شركة القدس للتنمية والاستثمار التابعة لها. وإضافة إلى ذلك، ستركز اللجنة التنفيذية على الاستثمار في مجال العقارات من أجل النهوض بالإيرادات عن طريق التخارج من مجال البناء وتسييل الضوء على تطوير وتشغيل المناطق الصناعية، بأذلة جهوداً مكثفة لدعم المشاريع الكبيرة.

آب محل: آب محل هي شركة تكنولوجية تختص بتطوير تطبيقات التواصل الاجتماعي التي تستهدف المستخدمين المتحدثين باللغة العربية. وقد أطلقت الشركة تطبيق آب محل في المقام الأول بهدف حل مشكلة إيجاد التطبيقات عن طريق تقديم مقترحات للمستخدمين بتطبيقات ذات صلة تتناسب مع متطلباتهم ورغباتهم من دون الحاجة للبحث على محتاجونه ضمن ملايين التطبيقات الموجودة على الهواتف المتحركة.

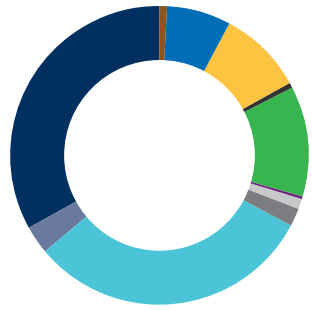
وقد أدرج تطبيق آب محل على جوجل بلاي ستور في أواخر 2014 وتم تحميله منذ ذلك الوقت أكثر من 2,7 مليون مرة و يستخدمه أكثر من 150,000 فرد شهرياً. ومن ضمن الجوائز التي حصدها هذا التطبيق جائزة ريد هيرينج توب 100 لجولبال لعام 2014 وأدرج ضمن لائحة اختيار جوجل إديتور لعام 2015. وقد شهدت الشركة انتشاراً واسعاً جداً في عام 2016 حيث أنها أبرزت على موقع فيسبوك تكليلاً لقصة نجاحها التي استطاعت من خلالها تضخيم قاعدة مستخدميها بالرغم من محدودية الإنفاق الذي بذلته للترويج عن نفسها.

وبنهاية 2016، وتجاوباً مع النجاح الذي حققته خاصة المحدث التي يوفرها آب محل لمستخدميه، أنشأت الشركة تطبيقاً جديداً أطلقت عليه اسم "صلة"، وهو تطبيق محدثه مكيف محلياً باللغة العربية.

عمليات التخارج

مع نهاية عام 2016، كانت شركة سراج قد أبرمت عمليتي تخارج، أكملت أولهما في 2015 مع شركة كول يو، ونجم عنها معدل عائد داخلي بنسبة 40 بالمئة. أما في 2016، تخارجت شركة سراج من شركة الضيافة الفلسطينية بسعر التكلفة نظراً لطبيعة هذا القطاع التنافسية واعتماده على النشاطات غير الرسمية. وقد بدأت شركة سراج في الآونة الأخيرة بتنفيذ عملية تخارج من شركة زيادة للهندسة والعمارة، إذ ترى شركة سراج أن شركة زيادة قد وصلت إلى مستوى النضج المنشود وبالتالي، فهي تعمل حالياً على إغلاق صفقة مع المؤسسين الأصليين للشركة ليقيموا بشراء حصصها بالشركة.

تنوع الالتزامات الاستثمارية



نظرة مستقبلية

سطر شهر فبراير 2016 الذكرى الخامسة لإنشاء صندوق سراج فلسطين الأول ونهاية فترة استثماره. واستكمالاً لنجاحها، تواصل شركة سراج تركيزها على تطوير محفظة شركاتها للوصول بها إلى مراحل النضج استعداداً لإبرام عمليات التخارج ضمن الأطر الزمنية الموضوعية لها. تركز الشركة الآن على جمع التمويل لصندوق سراج فلسطين الثاني، وتهدف للوصول إلى مبلغ 100 مليون دولار أمريكي وإغلاق الجولة بصورة مبدئية بنهاية 2017.

صندوق دويت آي بي سي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للفرص العقارية

تأسس صندوق دويت آي بي سي للفرص العقارية من خلال شراكة بين مجموعة دويت - فرونتير إنفستمنت مانجمنت بارتنرز المحدودة (إف آي إم بارتنرز)، وشركة إنفيست بريدج كابيتال (آي بي سي)، وهو أول صندوق تسليف عقاري يركز على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منذ حدوث الأزمة المالية في 2008.

يقوم صندوق دويت-آي بي سي بتوظيف رؤوس الأموال من خلال تجهيزات الأسهم والديون المهيكلة، في الاستثمارات العقارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويركز الصندوق بصفة أساسية على فئات المنشآت السكنية والتجارية والفندقية والمكاتب، والتي تشمل على ثلاثة أنواع من المعاملات وهي: تمويل الإنجاز وتمويل التطوير وتمويل البناء حسب الطلب.

آي بي سي هي شركة استثمارية تقدم استشارات عقارية وخدمات إدارة الأصول للعملاء من أصحاب رؤوس الأموال والشركات الخاصة والأفراد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتخضع لإدارة الشركة أصول بقيمة 529 مليون دولار في مشاريع العقارات الخاضعة للإدارة أو مشاريع تطوير العقارات. إف آي إم بارتنرز هي شركة تابعة لمجموعة دويت وتتخذ من دبي مقراً لها، وتخضع لإدارتها أصول بقيمة 1,5 مليار دولار أمريكي تقريباً من خلال صناديق عامة. كما تعد مجموعة دويت شركة عالمية لإدارة الأصول البديلة، تأسست عام 2002 وتدير أسهماً بقيمة 5,6 مليار دولار تقريباً في ثلاثة قطاعات تجارية هي: صناديق التحوط والصناديق طويلة الأجل فقط، والأسهم الخاصة، والعقارات.

استثمار الهلال للمشاريع: شريك محدود المسؤولية

تراقب شركة الهلال للمشاريع أداء الأموال المستثمرة كافة، وتركز على المبادئ الاستراتيجية التي يطبقها صندوق دويت آي بي سي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للفرص العقارية.

أهم إنجازات 2016

ينظر صندوق دويت - آي بي سي إلى السوق بنظرة بعيدة المدى، ثم يختار استثماراته بعناية بعد فهم تقلبات السوق قصيرة الأجل بشكل جيد واتخاذ الإجراءات الوقائية اللازمة. وتمكن الصندوق حتى هذا التاريخ من تنفيذ أربعة استثمارات حقق أحدها بالكامل، ولا يزال يواصل الصندوق سعيه لتحقيق نتائج إيجابية بالرغم من حالة الركود التي تسود سوق العقارات وحالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي التي تشهدها منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. يستمر الصندوق في التركيز على الاستثمار ضمن نطاق دولة الإمارات العربية المتحدة في المقام الأول.

تحديثات المحفظة

مجمع فيلا السكني: استثمر صندوق دويت - آي بي سي في مجمع فيلا السكني الرفيع المستوى والواقع في دبي والذي تتولى تطويره حالياً شركة تطوير مرموق في دبي.

وفي 2016، وظفت شركة التطوير جهة مقاولات جديدة وأصدرت باسمها جميع التصاريح اللازمة من المطور الرئيسي وغيره من السلطات المعنية ذات الصلة، وهي تعمل في الوقت الحالي على اتخاذ جميع الإجراءات اللازمة لبدء تنفيذ المشروع.

مجمع القرية التراثية السكني: استثمر دويت-آي بي سي في 2015 بفرصة تمويل إنجاز مبنى سكني في القرية الثقافية في دبي. وقد أنجز إلى الآن ما يقارب 95 بالمئة من المشروع، ومن المتوقع تسليمه كلياً في الربع الثاني من عام 2017. وقد تم تسليم برج دي ون وفندق بالانسو فيرزاتشي، في حين تستمر أعمال تطوير منازل الخور ورسيف دبي وسوق القرية الثقافية.

نظرة مستقبلية

يتوقع صندوق دويت - آي بي سي استكمال استثمار جديد بحلول الربع الثاني من 2017، وقد تمكن بالرغم من أوضاع السوق المتقلبة أن يطور مجموعة قوية من الاستثمارات المحتملة. ومن هذا المنطلق، سيستمر الصندوق بالاستثمار بحذر مشدداً بحزم على اتباع عملية اكتتاب ممنهجة وشمولية، وإدارة الأصول بفعالية متناهية. وقد نجم عن ركود السوق تحقيق عائدات لافتة معدلة حسب المخاطر مما سيجب للصندوق الاستفادة من نقص رؤوس الأموال.





استثمار الهلال للمشاريع: شريك محدود المسؤولية

تقدم شركة الهلال للمشاريع التوجيه الاستراتيجي من خلال عضويتها في المجلس الاستشاري لشركة سامينا لايمستون القابضة.

سامينا لايمستون القابضة (سامينا) هي مؤسسة أنشئت لتلبية الأغراض التمويلية المحددة، وتخضع لإدارة سامينا كابيتال، وهي مجموعة استثمارية تستثمر في فئات أصول عديدة في شبه القارة الهندية وآسيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتبلغ القيمة الإجمالية لأصول المجموعة 650 مليون دولار أمريكي، وتوزع هذه الأصول على ثلاث استراتيجيات استثمارية رئيسية هي الأسهم الخاصة والاستثمارات المباشرة والائتمان.

شركة سامينا هي جزء من ائتلاف من المستثمرين الذين يمتلكون 30,6% من أسهم شركة سيراميك رأس الخيمة، ثالث أكبر مصنع للسيراميك في العالم. شركة سيراميك رأس الخيمة هي شركة مدرجة في سوق أبوظبي للأوراق المالية، ولديها منشآت إنتاج في الإمارات العربية المتحدة، والهند، وبنغلاديش، والصين، وإيران، وتبيع منتجاتها إلى 160 دولة حول العالم. كما توفر الشركة مجموعة شاملة من المنتجات تضم أكثر من 8,000 تصميم من السيراميك والبورسلين والأدوات الصحية.

تأسست الشركة عام 1991 على يد صاحب السمو الشيخ سعود بن صقر القاسمي، عضو المجلس الأعلى وحاكم إمارة رأس الخيمة؛ وسمو الشيخ محمد بن سعود القاسمي، ولي عهد إمارة رأس الخيمة.

215 مليون درهم
إماراتي

تم الاستثمار فيهم لزيادة سعة الإنتاج

42%

زيادة في طاقة إنتاج البلاط في بنغلاديش

20%

زيادة في سعة إنتاج الأدوات الصحية في الإمارات العربية المتحدة

RAK CERAMICS



أهم إنجازات 2016

لقد كانت سنة 2016 سنة صعبة لما شهدته الشركة من عقبات متعددة على صعيد الاقتصاد الكلي، ولا سيما بسبب الاضطرابات الناجمة عن خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي "بريكسيت" في أوروبا، فاقمها سحب العملة الهندية من التداول، وتباطؤ السوق في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نتيجة لهبوط أسعار النفط. وقد أدى العجز في الميزانية، مضاعفاً بالتقلبات الجغرافية السياسية، إلى الحد بشدة من الميزانية الحكومية في دول مجلس التعاون الخليجية، مما أدى بدوره إلى التأثير بصورة سلبية على مجال ومواد البناء.

وبالرغم من أوضاع السوق الصعبة المنتشرة على مستوى العالم، واصلت سامينا تنفيذ خطة خلق القيمة لشركة سيراميك رأس الخيمة والتي تتمحور حول التحسينات التشغيلية والمبادرات الاستراتيجية لشركة سيراميك رأس الخيمة بهدف زيادة قيمة المساهم.

وقد استمرت شركة سيراميك رأس الخيمة بالاستثمار في عملياتها الرئيسية من أجل ضمان تحقيقها للأرباح على المدى البعيد وأيضاً من أجل الاستعداد لتحقيق تطور في دورة أعمالها بنهاية المطاف. وضمت هذه الاستثمارات توسيع طاقتها الإنتاجية للبلاط في بنغلاديش، كما عززت سعتها الإنتاجية للأدوات الصحية في دولة الإمارات العربية المتحدة. وبالإضافة إلى ذلك، أكملت الشركة مبادرة تغيير علامتها التجارية مع إعادة إطلاقها لعلامة جديدة على مستوى العالم التي من شأنها أن ترتقي بشركة سيراميك رأس الخيمة لتصبح مقدمة الحلول في مجال استخدام السيراميك حسب متطلبات أسلوب الحياة المستخدم.

وعلى أساس مماثل، حققت شركة سيراميك رأس الخيمة صافي أرباح بقيمة 216 مليون درهم إماراتي باستثناء الاحتياطات وعمليات الشطب، وهو ما يعادل انخفاصاً بالأرباح بنسبة 37,1 من العام المنصرم.

تعزيز الطاقات الإنتاجية في مجالات النمو

في الربع الثاني من 2016، أنهت شركة سيراميك رأس الخيمة خطة تعزيز طاقتها الإنتاجية بنسبة 42 بالمئة في مجال إنتاج البلاط في بنغلاديش. وبالنتيجة، ارتفعت عائدات الشركة من إنتاج البلاط في بنغلاديش بنسبة 10,5 بالمقارنة مع السنة الخالية بفضل ارتفاع حجم المبيعات. كما وقد أعادت الشركة إطلاق أعمال إنتاج للبلاط في إيران في الربع الثالث من 2016 حيث تمتلك مساحة ستة ملايين متر مربع. أما في الإمارات العربية المتحدة، فقد عززت شركة سيراميك رأس الخيمة من سعة إنتاجها للأدوات الصحية بنسبة 20 بالمئة.

إدماج التوزيع الأوروبي

ومن ضمن المبادرات الرئيسية التي نفذتها شركة سيراميك رأس الخيمة في 2016 مشروع دمج مشاريع التوزيع الأوروبية المشتركة. استحوذت الشركة على أسهم شركائها في المشاريع المشتركة في المملكة المتحدة وألمانيا وإيطاليا، جاعلة إياها شركات فرعية مملوكة لها بالكامل.

وقد نُفذت عملية إعادة إطلاق العلامة التجارية في كل من الإمارات العربية المتحدة وأوروبا وأستراليا. سيتم إطلاق حملة للتسويق وتغيير العلامة التجارية في الهند في الربع الأول من 2017، تليها حملة في بنغلاديش في الربع الثاني من العام.

أهم الإنجازات المالية في 2016

• تراجع العائد الكلي للشركة بنسبة 9,3 بالمئة بالمقارنة مع السنة السابقة، ليصل إلى 2,8 مليار درهم إماراتي.

• انخفض حجم مبيعات البلاط بنسبة 10 بالمئة بالمقارنة مع السنة الماضية، إلا أن مبيعات البلاط في أوروبا قد انتعشت بنسبة 30,2 بالمئة، في حين حصدت الشركة في سوقها الأكبر - الإمارات - زيادة بنسبة 1,3 بالمئة بالمقارنة مع السنة الخالية. أما في المملكة العربية السعودية التي كانت ثاني أكبر سوق لسيراميك رأس الخيمة في 2015 لإنتاج البلاط والمعدات الصحية، تراجعت المبيعات بنسبة 41 بالمئة مقارنة بالسنة الخالية لتصل إلى 235 مليون درهم إماراتي. تمثل نسبة إنتاج السعودية للعائد الكلي من إنتاج البلاط 11,9 بالمئة، مقابل 18,5 كانت قد حققتها في 2015.

• زادت مبيعات المعدات الصحية بنسبة 2,7 مقارنة بالسنة الماضية وكانت أقوى أسواقها السوق الأوروبية (التي شهدت زيادة بنسبة 15,5 بالمئة مقارنة بالسنة الماضية) وكذلك في بنغلاديش (التي شهدت زيادة بنسبة 10,5 بالمئة مقارنة بالسنة السابقة). ومن جهة أخرى، تراجعت المبيعات في السعودية والهند ودول الخليج العربية بنسبة 31,6 بالمئة، و22,7 بالمئة و11,1 بالمئة، على التوالي، بسبب أوضاع السوق الصعبة.

• زادت مبيعات أدوات المائدة بنسبة 20,1 بالمئة مقارنة بالسنة السابقة، لتصل إلى 175 مليون درهم إماراتي وحققت نمواً بالمثل بنسبة 8,3 بالمئة باستثناء آثار عملية دمج الأعمال الأوروبية.

• ارتفع الهامش الإجمالي محققاً 230 نقطة أساسية إضافية بما يعادل نسبة 30,5 بالمئة، في حين بلغت زيادة الهامش الرئيسي 30,5 بالمئة و120 نقطة أساسية، كما زاد الهامش غير الرئيسي بنسبة 30,3 بالمئة، أي ما يعادل 770 نقطة أساسية.

• بلغت ادخارات المواد الخام والتعبئة والشحن مبلغ 30 مليون درهم إماراتي في الإمارات العربية المتحدة في 2016، في حين وصلت قيمة الادخارات الكلية، بما فيها ما نتج عن الاستخدام الفعال للطاقة، إلى 50 مليون درهم إماراتي.

• تراجعت نفقات رأس المال الرئيسي إلى 215 مليون درهم إماراتي، بينما بلغت 267 مليون درهم إماراتي في 2015.

• انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والديون بنسبة 17,8 مقارنة بالسنة السابقة وبلغت قيمة هذه المكاسب 486 مليون درهم إماراتي.

• تضاعفت نسبة صافي الديون إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والديون بنسبة 3,42 مرة مقابل 2,71 مرة في 2015.



شركات ناشئة تحرك عجلة النمو الاقتصادي:
تعد كريم أكبر شركة متيحة لفرص العمل
للسعوديين، إذ توظف لقيادة سيارات الأجرة
مواطنين سعوديين بنسبة 100% تقريباً.

صندوق رأس مال استثماري بقيمة

70 مليون دولار
أمريكي

استثمار الهلال للمشاريع:
شريك محدود المسؤولية

تراقب شركة الهلال للمشاريع المحفظة
الاستثمارية لشركة ومضة كابيتال وتقدم
لها التوجيه الاستراتيجي من خلال عضويتها
في المجلس الاستشاري لصندوق ومضة
مينا فنشرز.

تأسست شركة ومضة كابيتال عام 2014 كجزء من
مجموعة برامج وشبكات التي تركز رؤوس الأموال
الاستثمارية للمشاريع الناشئة المختصة بمجال
التكنولوجيا في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط
وشمال أفريقيا. يعتبر أول صندوق تطلقه شركة ومضة
كابيتال، وهو ومضة مينا فنشرز 1، صندوق رأس
مال استثماري بقيمة 70 مليون دولار أمريكي، تركز
استثماراته على شركات التكنولوجيا في المرحلة المبكرة
 ومرحلة النمو التي تستند على نماذج عملية قابلة
للتوسع، وتتميز بكفاءة رأس المال، وتعمل في منطقة
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بما فيها تركيا.

يركز الصندوق على استحواد حصص الأقلية في الشركات، وتقديم دعم
استراتيجي مستمر ومتعمق، ومساعدتها على الوصول إلى الأسواق المربحة في
منطقة دول مجلس التعاون الخليجي من خلال برامج شراكة فريدة، كما يقدم
خبرات متخصصة وشاملة في مجالات رئيسية مثل تمكين التجارة الإلكترونية
والمحتوى الرقمي والتكنولوجيا المالية والعروض الإلكترونية لأعمال الشركات.

يعمل صندوق مينا فنشرز 1 بالاشتراك مع منصة ومضة، وهي منصة مكرسة
لتمكين نظام بيئي مكتفٍ ذاتياً، يحتوي برامج وشبكات تهدف إلى تسريع
الأنظمة البيئية لريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وكان فريق عمل الصندوق قد قام مسبقاً بإطلاق وتشغيل أداة استثمارية
أولية وهي استثمارات مينا فنشر (إم في أي).



ومضة مينا فنشرز 1

أهم إنجازات عام 2016

تهدف الاستراتيجية الأساسية لصندوق ومضة مينا فينشرز إلى الاستثمار في المشاريع التكنولوجية الناشئة التي تشهد نمواً سريعاً، والتي يديرها رواد أعمال وقياديين مميزين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفي ٢٠١٦، تضمنت أعمال الصندوق استثمارات وصلت إلى ٢٢ استثماراً جديداً أو متابعةً في ٢٠ شركة ناشئة. أصبحت الشركة الناشئة المختصة بخدمات طلب سيارات الأجرة كريم والتي تبلغ قيمتها مليار دولار أمريكي شركةً أحادية القرن. وقد اغلقت شركة لعجري كلوزت جولة تمويلية من السلسلة "ب" بقيمة ٧,٨ مليون دولار أمريكي بقيادة ومضة كابيتال. وإضافة إلى ذلك، وصل عدد المستخدمين الفريدين لموقع كومبير إت فور مي الإلكتروني ٢,٥ مليون فرد في ٢٠١٦، كما أطلق هذا الموقع أول منصة في دولة الإمارات تختص بمقارنة سياسات التأمين والبيع التي توفرها شركات تأمين السيارات إلكترونياً. وفي ٢٠١٦، حصدت ومضة كابيتال لقب أفضل مستثمر في رأس المال الاستثمارية مقره الإمارات على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الاستثمارات الجديدة

Careem

كريم: أسست شركة كريم في مارس من عام 2012 لتصبح علامة بارزة ومثالاً يحتذى به للمشاريع التكنولوجية الناشئة سريعة النمو التي ينشدها أصحاب رأس المال. يقدم تطبيق طلب سيارات الأجرة هذا خدماته في 60 مدينة، بداية من تركيا، مروراً بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا وصولاً إلى باكستان، ويعمل لديه ما يزيد عن 250,000 سائق، ووصل عدد مستخدميه إلى أربعة ملايين مستخدم مسجل. وعلاوة على ذلك، أصبحت كريم منافسة لشركة أوبر وهي الشركة العالمية الرائدة في هذا المجال. استحوذت شركة الاتصالات السعودية إس تي سي على حصة بنسبة 10% في شركة كريم تعادل قيمة 100 مليون دولار أمريكي في 2016، وهي مساهمة في شركة كريم من خلال ذراعها الاستثماري إس تي سي فينشرز، لتكون من ضمن قائمة المساهمين التي تضم ومضة كابيتال، ومجموعة الطيار للسفر في السعودية، وشركة راكوتن للتجارة الإلكترونية اليابانية إنك.



THE LUXURY CLOSET

ذا لعجري كلوزت: هو متجر إلكتروني للمنتجات والبضائع الفاخرة المستخدمة ومقره في دبي. أغلقت الشركة في 2016 جولة تمويلية من السلسلة "ب" بقيمة 7,8 مليون دولار أمريكي بقيادة ومضة كابيتال والتي كانت من ضمن أعلى الاستثمارات قيمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وانطلاقاً من رغبة مؤسس الشركة ومدير المبيعات سابقاً في لوي فيتون، كونال كابور، من جعل البضائع والمنتجات الفاخرة أقل تكلفة، انطلق كابور في أوائل مراحل المشروع بغريق مكون من ثلاثة أشخاص في 2012، ووسع نطاق الفريق بعد ذلك ليضم أكثر من 15 جنسية، وأصبح للموقع ما يربو على 300,000 عضواً، فضلاً عن مليون زائر تقريباً من 60 دولة شهرياً.



أوفيس روك: موقع أوفيس روك الإلكتروني هو متجر إلكتروني لتجارة القرطاسية واللوازم المكتبية يطمح إلى تغيير عملية المشتريات المؤسسية في المنطقة. عند بداياتها في 2011، كانت خدمات الشركة تقتصر على توفير الإمدادات المكتبية للفنادق والمستشفيات والمصارف. وبفضل الشراكة المبرمة مع شركة زيروكس في الإمارات في 2012، أصبحت الشركة مخولة لبيع أجهزة زيروكس، مما فتح بدوره آفاق الشراكة مع موردين عالميين. وفي 2016، حاز موقع أوفيس روك الإلكتروني على تمويل أولي بقيمة 800,000 دولار أمريكي من مجموعة جبار إنترنيت، ومضة كابيتال، وغيرهما من المستثمرين الإقليميين والدوليين.



بوكس إت: بوكس إت هي شركة تقدم حلول التعبئة البسيطة التي تتيح للمستخدمين طلب علب التعبئة عن طريق تطبيق الهواتف المحمولة أو الموقع الإلكتروني، وتحديد موعد الاستلام ومن ثم شحن العلب إلى مرافق التخزين الآمنة. أطلق هذا المشروع الناشئ في 2015 وبعد سنة من إنطلاقه حصل على تمويل بقيمة 600,000 دولار أمريكي من خلال جولة تمويل أولية قادتها ومضة كابيتال. تحقق شركة بوكس إت التي يعمل بها ثمانية أشخاص في كل شهر نمواً يتراوح بين 25 بالمائة و 30 بالمائة.



كابجيل: أسست كابجيل، وهي منصة لتوفير الخدمات اللوجستية عند الطلب ومقرها تركيا، في 2014 على يد رائد الأعمال جيتن أوتزوبورك. يتبلور عمل هذه المنصة بصفقتها مساعداً شخصياً رقمياً، يستطيع أن يقوم بشراء المنتجات من التجار القريبين وتوصيلها في أقل من ساعة. وقد نجحت الشركة في إبرام برامج وشراكات تجارية مع ما يفوق 200 علامة تجارية رائدة في تركيا سواء على المستوى المحلي أو الدولي، وتمكنت من إنجاز 40,000 عملية توصيل في النصف الأول من 2016. أنهت كابجيل جولة تمويل بلغت قيمتها مليون دولار أمريكي في 2016 شاركت فيها ومضة كابيتال إلى جانب مستثمرين آخرين.



خرايبش: خرايبش هي شبكة إبداعية متعددة المنصات تجمع بين الإعلام والتكنولوجيا لخلق فيديوهات وعروض عربية عالية الجودة تعرض على شبكة الإنترنت. يستقطب محتوى خرايبش شهرياً 82 مليون مشاهدة من الدول الخليجية الأربعة الأكثر استخداماً للموقع، فضلاً عن 12,5 مليون مشترك منتشرين عبر المنصات السبعة التي توفرها الشركة. قادت ومضة كابيتال جولة استثمار للشركة في 2016 بقيمة 5 مليون دولار أمريكي إلى جانب شركتين لرأس المال الاستثمارية، وبمساعدة هذا الاستثمار، تواصل خرايبش توسعها في دبي وجدة والرياض، والتركيز على تسهيل سجلها بالتطوير التكنولوجي القوي والمتواصل.



فولت: توفر شركة فولت التركية وموقعها الإلكتروني ذا فولت أب خدمة فورية لتشارك ركوب السيارات الذي يصل بين السائقين المتجهين نحو ذات الوجهة في الوقت نفسه. أنهت فولت جولة التمويل في 2016 شاركت فيها ومضة كابيتال إلى جانب مجموعة أخرى من شركات رأس المال الاستثمارية والمستثمرين الخبيرين.



إنسايدر: هي شركة تركية بدأت في ريعانها على المستوى المحلي، ومن ثم تطورت لتصبح شركة عالمية من حيث امتدادها ومحفظتها. تقدم الشركة خدماتها لعملاء دوليين في 14 دولة مختلفة مثل سي إن إن وتيوبوتا وأفيس، وتمتلك مكاتب في 9 مدن وهي: لندن وموسكو وسينغافورة ودبي وفاراشانا وإسطنبول وكوالا لامبور وجاكارتا وميلانو. أنهت ومضة كابيتال جولة استثمار من سلسلة "أ" بقيمة مليوني دولار أمريكي شاركت فيها مجموعة شركات أخرى.

LUNCH:ON

لنش أون: لنش أون هي شركة ناشئة مقرها دبي أنشئت بهدف إعطاء موظفي الشركات والمؤسسات تجربة غذاء جديدة وفريدة بوضعها في متناول أيديهم خيارات متعددة لوجبة الغداء، وبالتشارك مع مطاعم شهيرة، تضطلع لنش أون بتوصيل علب الغداء لموظفي المكاتب. يرسل المستخدمون طلباتهم عبر رسالة نصية أو بريد إلكتروني ويستلمونها في موعد لا يتعدى الساعة الواحدة ظهراً. قادت ومضة كابيتال جولة تمويل أولي لهذا المشروع في 2016 وصلت قيمتها إلى 500,000 دولار أمريكي وشاركت فيها مجموعة من شركات رأس المال الاستثمارية ومستثمرين خبيرين من أجل دعم جهود هذه الشركة المكرسة لتعزيز وتوسيع نطاق خدماتها في دبي وفي دول الخليج العربية الأخرى في المستقبل.



ستيب جروب: ستيب جروب (ستيب) هي شركة إعلامية تقنية جديدة تستهدف شريحة المستخدمين من جيل الألفية العرب والمغربيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. بدأت ستيب مشوارها بصفقتها مضيئاً لمؤتمر ستيب السنوي للتكنولوجيا والرقمنة والترفيه، والذي نجحت لاحقاً في إثرائه بمهرجان ستيب الموسيقي. وعلاوة على ذلك، استحوذت ستيب على عرب فاينر، وهو منصة لمحتوى الفيديو، وعكفت منذ ذلك على تطوير نظام إداري معدل حسب الطلب يوظف تصاميم تفاعلية لموقعي ستيفيد و بلا فيد الإلكترونيين. وفي 2016، أنهت مجموعة ستيب جولة استثمارية من سلسلة "أ" باستثمارات قيمتها مليوني دولار أمريكي من مستثمرين إقليميين كانت من ضمنهم ومضة كابيتال.



مودانيسا: موقع مودانيسا الإلكتروني الذي يتخذ من تركيا مقراً له هو أكبر متجر إلكتروني للأزياء المحافظة والمحترمة في العالم. اتخذت هذه الشركة التي تقتصر خدماتها على المنصة الإلكترونية والتي تشتهر بخدمة عملائها الممتازة، مهمة توفير أحدث الأزياء بتصاميم محتشمة، أملاً منها أن تساعد النساء المسلمات على الظهور بأبهى حلة والمحافظة في نفس الوقت على لباسهن المحتشم، ومنذ أن أسست في 2012، استطاعت مودانيسا الوصول إلى أكثر من 100 مليون زبون في 105 دولة في سنة واحدة، موفرة لهم 35,000 منتج أزياء من مصممين مختلفين. وفي 2016، أنهت الشركة جولة التمويل الرابعة بقيادة ومضة كابيتال.

نظرة مستقبلية

ستواصل ومضة كابيتال استثماراتها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مع التركيز بصفة خاصة على الأسواق ومجالات التكنولوجيا المالية، إذ تؤمن بأن قطاع التكنولوجيا المتنامي بغضل زيادة الطلب عليه يمتلك إمكانيات هائلة تمكنه من قيادة دفة التطور وتعزيز مجالات التوظيف والابتكار في المنطقة على المديتين المتوسط والبعيد. كما تتوقع ومضة كابيتال أن تتبزز الشركات الصغيرة والمتوسطة، وبالأخص في مجال التجارة الإلكترونية، بأدائها اللافت بالرغم من التباطؤ الاقتصادي الذي تشهده المنطقة.

هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

HEDOSOPHIA MENA | www.wamdacapital.com

هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هي منصة استثمار مشترك تم إطلاقها عام 2015، لتوفير فرص لمجموعة شركائها التي تتألف من الشركات العائلية والمؤسسات الاستثمارية والأفراد ذوي الثروات الكبيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بغرض الاستثمار في جولات التمويل الأكثر تنافسية والمغلقة في أفضل شركات التكنولوجيا على مستوى العالم.

تستهدف المنصة الشركات التي تتمتع بسجلات قوية، والتي تم حد مخاطر الاستثمار فيها، وذلك من خلال جولات تمويل متعددة تدعمها صناديق رأس المال الاستثماري المرموقة، وتلتزم بمعايير تقييم واضحة ورؤية جيدة بخصوص حالات السيولة المحتملة. وتعد هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أيضاً قناة ربط قوية بين النظم التكنولوجية المتقدمة مثل التي تخص وادي السيلكون، والابتكارات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وذلك بالربط بين الشركات العالمية الرائدة في مجال التكنولوجيا وتبني الإبداع المعرفي.

استثمار الهلال للمشاريع:

شريك عام وشريك محدود في استثمارات المنصة.

تقدم شركة الهلال للمشاريع بصفتها شريكاً عاماً الدعم الاستراتيجي لهيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

أهم إنجازات 2016

تركز هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على تشغيل الاستثمارات القصيرة والمتوسطة الأجل التي تتراوح مدة الاحتفاظ بها ما بين عام وثلاثة أعوام. أكملت هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جولاتها الاستثمارية الثانية في شركة أوبر للتكنولوجيا في 2016، وكانت هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قد أنجزت أول استثمار لها في أوبر عقب عدة جولات من تحليل الفرص وبعد بضعة أشهر فقط من انطلاقها في 2015.

في 2016، استثمرت هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في سان فرانسيسكو. أوبر للتكنولوجيا إنك الكائنة في سان فرانسيسكو.

أنهت شركة ديدي تشوكسينج الصينية جولة تمويلية ضخمة وقياسية بقيمة 5.5 مليار دولار أمريكي.

استثمار جديد

استثمرت هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة أوبر للتكنولوجيا إنك في 2016 التي أسست في 2009 ومقرها سان فرانسيسكو، كاليفورنيا. تختص شركة أوبر للتكنولوجيا إنك بتوفير تطبيق للهواتف الذكية يصل بين السائقين والركاب، وتوصل خدماتها لنطاق واسع من الزبائن المنتشرين في 686 مدينة عبر أمريكا الشمالية والوسطى والجنوبية، هذا بالإضافة إلى أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ.

وخلال 2016، حصلت أوبر للتكنولوجيا إنك على استثمار من الصندوق السيادي السعودي، محافظة على تقييمها البالغ 62.5 مليار دولار وهو الأعلى في مجال شركات التكنولوجيا.

وفي 2016 أيضاً، استحوذت شركة أوبر للتكنولوجيا إنك على شركة أوتو لتكنولوجيا القيادة التلقائية سعياً منها إلى إطلاق خدمة السيارات تلقائية القيادة الخاصة بها. ومن ضمن إنجازات الشركة أيضاً إطلاقها لتطبيق ركاب جديد، وتوفير سيارات بلا سائق واستحداثها لخدمة أوبر إينس لتوصيل طلبات الطعام.

تحديات المحفظة

أوبر الصين: كان أول استثمار لهيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في أوبر الصين والتي كانت كانت قد انطلقت أعمالها في 2014، ومع نهاية 2015 كانت قد نجحت بتوسيع نطاق تغطيتها ليضم 22 مدينة صينية.

أدمجت أوبر الصين مع شركة ديدي تشوكسينج في 2016، وهي أكبر شركة حجز سيارات الأجرة الخاصة عبر تطبيق الهاتف الذك في العالم، وفي أعقاب عملية الدمج، تحولت مساهمة هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في أوبر الصين إلى أسهم ممتازة من سلسلة ب-1، وتستمر ديدي تشوكسينج بالنمو بوتيرة سريعة، إلا أنها تمهلت قليلاً نتيجة لعملية الدمج. وبعد فترة وجيزة من دمج شركة ديدي تشوكسينج مع أوبر الصين، شرعت الحكومة الصينية بسن قوانين جديدة لمشاركة الركوب.

وفي أبريل من عام 2017، أكدت ديدي تشوكسينج إنهاءها لجولة تمويلية قياسية بقيمة 5.5 مليار دولار أمريكي، وصل تقييم الشركة إثرها إلى مبلغ وقدره 50 مليار دولار أمريكي. ستوظف الشركة هذا المبلغ لمواصلة خطط توسعها على مستوى العالم وأيضاً لتعزيز استثماراتها في المجالات الناشئة ولا سيما مجال الذكاء الاصطناعي، وذلك حرصاً منها على تحسين خدمات التوصيل التي توفرها بأحدث الأنظمة وأكثرها تطوراً.



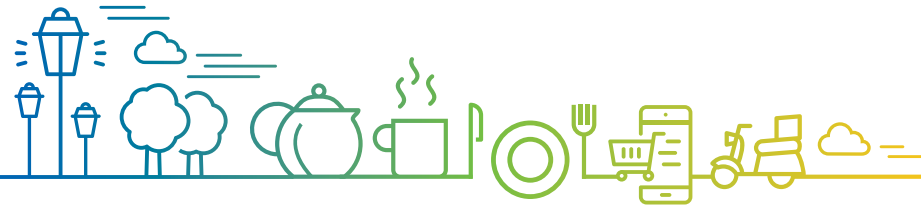
نظرة مستقبلية

تمتلك هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مجموعة متعددة من الفرص المستقبلية ذات المقومات الهائلة للنجاح والتي تتماشى مع استراتيجية هذه المنصة الرئيسية. وستتيح هيدوصوفيا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لشركائها المستثمرين هذه الفرص المتعددة وواسعة النطاق في المجالات المختلفة للتجارة الإلكترونية والإعلام الرقمي والتكنولوجيا المالية والسفرات الإلكترونية وشبكات التواصل الاجتماعي والرسائل في الأعوام القادمة.



الهلل للمشاريع الناشئة

بصفته حاضنة مؤسسية للأعمال الناشئة يعمل قسم الهلال للمشاريع الناشئة في نطاق واسع من القطاعات والصناعات، ويقوم بتطوير واحتضان أعمال ذات أثر اجتماعي إيجابي ومستدام.



أهم إنجازات 2016/17

طور قسم المشاريع الناشئة لدى الهلال للمشاريع خلال 2016 مشروعين تجريبيين في مجال إضاءة الطرقات بواسطة تكنولوجيا ذات الاستخدام الفعال للطاقة، إحداهما في الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، والآخر في عمّان، الأردن. كما وأطلق في أوائل 2017 أول مشاريعه الناشئة، كافا أند تشاي، والمختص في قطاع الأغذية والأطعمة. وبالإضافة إلى ذلك، يشارف قسم المشاريع الناشئة على إطلاق ثاني مشاريعه والإعلان عنه رسمياً، وهو شمال، المشروع الذي يوفر ألبسة مبتكرة تناسب طبيعة العمل في القطاعات الصناعية وتتلاءم مع مناخات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وبصفته حاضنة الأعمال الداخلية لدى الهلال للمشاريع، يعمل قسم المشاريع الناشئة أيضاً على استطلاع عدة أفكار أخرى.

مختبر لريادة الأعمال الاجتماعية

يعمل قسم الهلال للمشاريع الناشئة بوعي وإدراك لحل مشكلات معينة تواجهها المجتمعات التي تعمل ضمنها، من خلال بناء أعمال تجارية قابلة للتوسع وقادرة على خلق آثار إيجابية ملموسة.



احتضان المشاريع

مراحل التطوير

يتم إنجاز كل مشروع على أربع مراحل وفقاً لمخططات محددة مسبقاً، وذلك في إطار عملية دقيقة ومنسقة من أجل ضمان نجاح طويل الأمد للمشروع كعمل مستدام وقابل للتطوير.



نطاق العمل

- مشاريع في المراحل المبكرة
- مشاريع مبتكرة

المرحلة 1: تطوير الفكرة

- تحديد المنتجات والخدمات
- حجم السوق والفرص الممكنة
- ملخص مالي عالي المستوى
- خطوات تنفيذ مخطط العمل

المرحلة 2: تطوير مخطط العمل

- بحوث التسويق
- تصميم المنتجات والخدمات
- تصميم النموذج المالي
- مخطط الإطلاق في السوق



الدور

- تحديد وتقييم الفرص المبتكرة والناشئة
- تطوير الشركات والمشاريع ومساعدتها على الاكتمال

المرحلة 3: الاحتضان

- تمويل التأسيس
- فريق الإدارة
- تطوير المنتجات والخدمات
- المنتج التجريبي أو النموذج الأولي
- التأسيس القانوني

المرحلة 4: النمو

- جولات التمويل (أ-ج)
- التوسع (منح الامتيازات والاستحواد على الأعمال والاستثمار في مجالات جديدة)
- الشراكات الاستراتيجية



نظرة مستقبلية

استكمالاً للنجاح الذي أحرزه قسم المشاريع الناشئة لدى الهلال للمشاريع في المشروعين اللذين أطلق أحدهما ويشارف على إطلاق ثانيهما يعمل قسم المشاريع الناشئة على البحث في مشاريع أخرى تعالج التحديات المحددة وتلبي الاحتياجات والرغبات. يسعى قسم المشاريع الناشئة لدى الهلال للمشاريع إلى بناء فرص لتطوير مشاريع داخلية تسد الثغرات وتلبي احتياجات جميع أصحاب المصلحة، ومن ضمن الفرص التي هي قيد التحليل منصة تكنولوجية مكرسة لتحسين كفاءة الشحن العالمي، ومنصة منخفضة التكاليف لاحتضان المشاريع الناشئة في قطاع الأغذية والمشروبات، بالإضافة إلى حلول للنقل العام المستدام، ومنصة تدعم نمو العلامات التجارية المحلية على مستوى العالم.



كافا أند تشاي

الفكرة

كافا أند تشاي هي علامة محلية لصناعة القهوة والشاي بمعايير عالمية، تعكس روح الثقافة العربية وتقاليدنا المحيطة بالقهوة والشاي بصورة إيجابية وقريبة من الناس.

لا طالما كانت المقاهي عبر التاريخ مرتبطة بالتجارب المشتركة وتبادل الأفكار، فكانت مقاهي القسطنطينية والقاهرة ومكة التي هي أولى المقاهي في العالم، مركزاً للكثير من الواعظين والشعراء والسياسيين والحكواتيين.

مقهي كافا أند تشاي هو ملتقى جامع للأفراد تحفه أجواء مريحة تدفع على التألف وتبادل الأفكار والاستمتاع بما يوفره المقهى من نكهات وبيئة ثقافية.

تطوير المشروع

أنهى مشروع كافا أند تشاي في 2016 مرحلة بحث السوق وتبلورت فكرته، واستكمل أيضاً تحديد التوجهات الإرشادية لعلامته التجارية، وتصميمه المعماري، وقائمة المأكولات والمشروبات التي يقدمها، فضلاً عن علامته التجارية ومنصاته التكنولوجية.

إطلاق الفروع

مبنى كريسينت هاوس: افتتح مشروع كافا أند تشاي كشكته الأول بشكل مبدئي في مبنى كريسينت هاوس في فبراير من العام الجاري. يقع كشك كافا أند تشاي في ردهة استراحة الموظفين والزوار حيث ألحان الموسيقى المختارة والمشهد الأخاذ لكورنيش البحيرة في الشارقة، وللكشك دور هام أيضاً كمنصة تدريبية لإعداد النداء العاملين فيه.

الجامعة الأمريكية في الشارقة: سيطلق كافا أند تشاي فرع الرئيسي في الجامعة الأمريكية في الشارقة في النصف الأول من 2017، وهو فرع كبير يقدم باقة متنوعة من الخدمات والميزات، من مشروبات القهوة الباردة، إلى مساحة للجلوس والاستراحة وخدمة الطلبات السريعة، وقسم لخدمات البيع بالتجزئة والترفيه.

ضمم هذا الفرع الرئيسي لخدمة مجتمع الجامعة، مانحاً رواده ملتقى للأنشطة الثقافية والاجتماعية، منها جلسات الحكواتي ومنها فعاليات الأداء الحي وليالي ألعاب الشطرنج وطولة النرد التي سيتم إحياؤها بصورة مستمرة.

مرسى السيف: يعتزم كافا أند تشاي افتتاح فرع الثالث في قلب دبي القديمة، في موقع مشروع مرسى السيف الممتد على الخور، ويقربه من مناطق الجذب التاريخية، سيثري فرع مرسى السيف المشاريع الثقافية القائمة في هذه المنطقة المحلية.

مدينة الحيتور: يخطط كافا أند تشاي افتتاح فرعه الرابع في مدينة الحيتور بحلول نهاية 2017، وإطلاقه لفرع في هذا الموقع الراقى، سيتبوأ كافا أند تشاي موقعاً هاماً في وسط دبي وبمحاذاة شارع الشيخ زايد.

الوحدة المتنقلة: يعمل كافا أند تشاي أيضاً على خطة إطلاق وحدة متنقلة تسهل التواجد في الفعاليات والمؤتمرات المتعددة التي تقام في دبي وأبو ظبي والشارقة على مدار العام.

خطط توسعية أخرى

وضع كافا أند تشاي خططاً لافتتاح فرع رئيسي آخر وأربعة كشكات ووحدين متنقلين في دولة الإمارات في 2018، هذا بالإضافة إلى إطلاق وحدتين بحق الامتياز، ليس هذا فحسب، بل ويستطلع كافا أند تشاي فرص توسيع انتشاره في عدة مدن خارج الشرق الأوسط، بهدف من خلالها إلى إسعاد العالم بعلامة فريدة تمثل أصالة الثقافة العربية وتجسد ما تحفل به منطقتنا من إبداع ومهارات.



شمال

الفكرة

شمال هو مشروع مكرس لتطوير الجيل القادم من الألبسة المخصصة لطبيعة العمل في القطاعات الصناعية، حيث تمثل منتجاته ابتكاراً مصمماً بدقة ليناسب احتياجات عمال البناء في منطقة دول الخليج العربية ومن الممكن أيضاً أن توظف أيضاً في المناطق التي تتسم بالمناخ الحار والجاف المماثل في جميع أنحاء العالم.

تزر دول مجلس التعاون الخليجية بكم هائل من المشاريع المنفذة في مجال البناء، إلا أن العديد من ألبسة العمل المتوفرة غير ملائمة لطبيعة هذا المناخ، ومن هذا المنطلق، طرأت الحاجة لتطوير لباس عمل مصمم خصيصاً ليناسب الظروف الجوية الصعبة في المنطقة كواجب يجب تلبية.

وبتبني شمال لأحدث الابتكارات في مجال تكنولوجيا الأقمشة وتطوير لباس العمل المكيف حسب احتياجات العمال في منطقة الخليج، يهدف هذا المشروع إلى تحسين مستوى السلامة والإنتاجية على حد سواء.

التقدم

إثر تقييم مفضل لمتطلبات لباس العمل المناسب، وأبحاث مكثفة عن آخر الابتكارات التي تم التوصل إليها في مجال الأنسجة والأقمشة، إضافة إلى جولات عديدة من تطوير النماذج التجريبية واختبارها في مواقع العمل، وصل المشروع إلى المراحل الأخيرة من عملية تطوير هذا المنتج. وبناء على ذلك، طورت شمال آخر نماذجها وعدلتها في ضوء الآراء والملاحظات المستنبطة من التجارب والاختبارات الحقلية، وستعمل على تحليل فعالية وكفاءة مجموعة متنوعة من الأنسجة التي استُخدمت في صنع هذه النماذج التجريبية في المختبر.

الخطوات التالية

ستخضع آخر النماذج التي تم التوصل إليها بعد الاختبارات للتقييم وفقاً لوسائل الاختبار القياسية وفي بيئات مراقبة يتم فيها محاكاة المناخات المعنية داخل المختبر. ستجرى الاختبارات ضمن مختبرات مختصة بالأقمشة والألبسة المصممة خصيصاً لتأمين الحماية لمرتديها بحيث تناسب الحرارة التي يعمل فيها. ستحدد كفاءة النماذج الأمثل وفقاً لعدة معايير، من أهمها تأثير المنتج على تحسين المعايير الفيزيولوجية المرتبطة براحة العمال في الظروف الجوية التي يعمل بها. وبناء على النتائج المستنبطة، يتم تصنيع الألبسة بصورتها النهائية، من المتوقع أن يتم إطلاق المنتج النهائي في 2017.



الثقافة المؤسسية

في إطار سعينا الدؤوب لتحقيق أهدافنا الرئيسية المتمثلة في تحقيق النمو الشامل وخلق قيمة مشتركة لأصحاب المصلحة كافة، قمنا بترسيخ إطار عمل متين للحوكمة المؤسسية، كما أدمجنا مبادرات في المواطنة المؤسسية والاستدامة بصورة استراتيجية عبر مختلف أنشطتنا.



رائدون في أفضل ممارسات الأعمال

بفضل أنظمة المساءلة المؤسسية التي اعتمدها في عملياتنا التشغيلية، تمكنا من ترسيخ مبادئ النزاهة بين موظفينا ونجحنا في كسب ثقة أصحاب المصلحة، وتميزنا عن غيرنا بالتنافسية التي برهناها في كافة أعمالنا وأعمال الشركات الشريكة.

الشراكات والعضويات

حرصت شركة الهلال للمشاريع على تطوير خطة الحكومة المؤسسية التي وضعتها لنفسها بالتوافق مع منظمات ومبادرات دولية متعددة.



مبادرة بيرل

شركة الهلال للمشاريع هي شريك مؤسس في مبادرة بيرل التي تعتبر أهم منظمة في منطقة الخليج تعمل بقيادة القطاع الخاص بهدف تعزيز ثقافة مؤسسية تمتاز بالشفافية والمساءلة. تتعاون شركة الهلال للمشاريع مع فريق إدارة مبادرة بيرل، كما تتواصل مع شركاء مبادرة بيرل الآخرين من خلال مجلس التكامل الخاص بمبادرة بيرل. وتتخرط الهلال للمشاريع مع المجتمع بنطاقه الأوسع من خلال البرامج البحثية والأنشطة التي تنفذها. تصب جهودنا في هدف العمل بفعالية على تشجيع القطاع الخاص وأصحاب المصلحة الآخرين والتعاون معهم من أجل تبني وتطوير المبادئ التي تنشرها مبادرة بيرل في جميع أنحاء المنطقة.



الاتفاق العالمي للأمم المتحدة

بوصفها عضواً في الاتفاق العالمي للأمم المتحدة، تلتزم الهلال للمشاريع بتنفيذ عملياتها واستراتيجياتها في ضوء عشرة مبادئ معترف بها عالمياً في عدد من المجالات منها حقوق الإنسان، وبيئة العمل، ومكافحة الفساد. ومن خلال مبادرة المسؤولية المؤسسية، سوف تعمل الهلال للمشاريع على تحقيق رؤية الاتفاق العالمي للأمم المتحدة وهي إيجاد اقتصاد عالمي شامل ومستدام يقدم منافع دائمة للشعوب والمجتمعات والأسواق



مبادئ الأمم المتحدة لتمكين المرأة

وقعت شركة الهلال للمشاريع على مبادئ تمكين المرأة التابعة للأمم المتحدة: المساواة تعني الأعمال. وانضمت بذلك إلى ما يزيد عن 1,000 مؤسسة عالمية للسعي من أجل تطبيق سبعة مبادئ لتمكين المرأة لدعم تقدم المرأة في العمل والسوق والمجتمع ككل. كما أننا نناصر قضية تمكين المرأة من خلال مجموعة متنوعة من البرامج الداخلية والخارجية التي ننفذها.



مجالس المستقبل للمنتدى الاقتصادي العالمي

تعد شركة الهلال للمشاريع عضواً في مجلسين من مجالس المستقبل التابعة للمنتدى الاقتصادي العالمي، والتي تقدم منصة جامعة لما يقرب من 700 من رواد الفكر في مجال الأعمال والحكومة والأكاديميا والمجتمع المدني، وذلك بهدف استلهام الأفكار وتطوير الاستراتيجيات التي من شأنها إعداد العالم للثورة الصناعية الرابعة. ويعد الرئيس التنفيذي لشركة الهلال للمشاريع بدر جعفر عضواً من البؤرة الفكرية المعروفة باسم "مستقبل مجلس المنظومة الإنسانية"، كما ويعتبر توشار سينغفي، نائب الرئيس للتطوير المؤسسي والاستثمارات، أحد أعضاء مجلس مستقبل النمو الاقتصادي والإشراك المجتمعي.



مبادرة المنتدى الاقتصادي العالمي للشراكة في مكافحة الفساد

تعتبر الهلال للمشاريع إحدى أعضاء مبادرة المنتدى الاقتصادي العالمي للشراكة في مكافحة الفساد. وتعد هذه المبادرة من أقوى الجهود التعاونية المبدولة لمكافحة الفساد وتعزيز الشفافية ومواجهة مخاطر الأسواق الناشئة، وتهدف إلى تنفيذ برنامج عالمي المستوى لمكافحة الفساد.



مجلس الأعمال الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التابع للمنتدى الاقتصادي العالمي

تشارك شركة الهلال للمشاريع بشكل فعال في مبادرة إصلاح السياسات القابلة للتنفيذ، باعتبارها أحد أعضاء مجلس الأعمال الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التابع للمنتدى الاقتصادي العالمي. وتهدف هذه المبادرة إلى زيادة التنافسية وتحسين مناخ العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وضمن إطار هذه المبادرة، بذلت الهلال للمشاريع بالتعاون مع مبادرة بيرل جهوداً حثيثة وقيادية لتطوير أحد الأركان الرئيسية لتقرير حكومي صدر عن مجلس الأعمال الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتمخض عن هذا التعاون إعداد تقرير "الحكومة المؤسسية للتنافسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا". وقد أُضردت نسخة محدثة عن هذا التقرير في يناير من عام 2017.

"الإشراك الهادف"

خلال عام 2016، عزمنا على مراقبة تقدمنا وإنجازاتنا عن كُتب لضمان توافقها مع خطة الاستدامة التي وضعناها لأنفسنا. وفي تقرير الاستدامة السنوي الرابع بعنوان "الإشراك الهادف"، تقرير الاستدامة لعام 2016/17، نقدم إفادة مفصلة عن التقدم الذي أحرزناه وفقاً لمعايير إعداد تقارير الاستدامة للمبادرة العالمية لإعداد التقارير.

تغيير عالماً

نؤكد التزامنا بتحقيق أهداف التنمية المستدامة والتي نعرف رسمياً باسم **تغيير عالماً: خطة 2030 للتنمية المستدامة**. تتولى الأمم المتحدة قيادة هذه المجموعة الشاملة التي تضم 17 هدفاً عالمياً و 169 تطلعاً مستقبلياً. ونبين في تقرير الاستدامة الصادر عنا إسهاماتنا الهادفة إلى تحقيق الأهداف العالمية بالتناسل مع خطة الاستدامة التي وضعناها لأنفسنا.

يمكنكم تحميل

تقرير الاستدامة لشركة الهلال
للمشاريع لعام 2016/17 بعنوان

"الإشراك الهادف"

من موقعنا الإلكتروني

www.crescententerprises.com

رؤيتنا للاستدامة ذات الركائز الأربعة

تعتمد رؤيتنا من أجل "تمكين النمو المستدام" على أربع ركائز أساسية تجسد المبادئ التوجيهية التي تلتزم بها شركة الهلال للمشاريع وتدعو إلى التقيد بها، وهذه الأركان هي تمكين العمل الأخلاقي، وتمكين مجتمع أقوى، وتمكين المواهب، وتمكين الإدارة البيئية.

تمكين العمل الأخلاقي

تلتزم شركتنا في جميع الأعمال التي تنفذها على مستوى العالم باتباع بالممارسات المهنية المسؤولة، مدركة لأهميتها من أجل تعزيز النزاهة في العمل. نضطلع بتمكين العمل الأخلاقي من خلال التزامنا المتناهي بتنفيذ والترويج لأفضل الممارسات المتعلقة بالحوكمة والمساءلة والامتثال. وإضافة إلى ذلك، نصبو إلى أن نعرف بصفتنا رواد التغيير وأن نكون مصدر إلهام للشركات الأخرى العاملة في منطقة الخليج لاتباع الأخلاقيات المهنية في ممارسات الأعمال. يكمن هدفنا في السعي لتأسيس أنظمة وسياسات مشتركة وتطبيق هذه الممارسات الأمثل في جميع أعمالنا.

تمكين مجتمع أقوى

في إطار التزامنا بتحسين مستوى المعيشة في البلدان التي نخدمها، فنحن لا نألوا جهداً في مواجهة التحديات الأكثر انتشاراً فيها ولا سيما مشكلات البطالة والظلم الاجتماعي وعدم الاستقرار الاقتصادي. وباستثمارنا في مجال التعليم وزيادة الأعمال في جميع أنحاء الشرق الأوسط، نسعى إلى تمكين الشباب والشركات المحلية على النمو والازدهار. وفي كل عمل من الأعمال التي ننجزها سواء عبر الشركات العاملة تحت مظلتنا أو من خلال استثماراتنا الاستراتيجية أو مشاريعنا الجديدة، نطمح إلى خلق قيمة اجتماعية واقتصادية ملموسة وفائدة المجتمعات التي نخدمها بآثار إيجابية قابلة للقياس.

تمكين المواهب

لاستثمارنا في نجاح موظفينا دور جوهري في نجاحنا وازدهارنا وهو عامل هام يساعدنا على خلق قيمة للآلاف من أصحاب المصلحة من حول العالم في المجتمعات التي نخدمها. ولتحقيق ذلك، نشجع على اتباع سياسات إيجابية وشمولية، وتنمي روح القيادة، وندعم التعليم والتطور. كما ونستثمر في صحة موظفينا ورفاهيتهم ونوفر لهم جميع الفرص الممكنة لمساعدتهم على توظيف إمكاناتهم وطاقاتهم إلى أقصى الدرجات. ومن هذا المنطلق، نصبو إلى أن نصبح الشركة التي تحظى باختيار من يشدون التوظيف.

تمكين الإشراف البيئي

تواجه منطقة الشرق الأوسط تحدياً يتمثل بالحاجة إلى الموازنة فيما بين النمو الاقتصادي وحجم التقليل المتفق عليه لانبعاثات الغازات الدفيئة عن طريق الحد من الاحتباس الحراري لتصل إلى دون درجتين مئويتين بنسبة كبيرة، وذلك وفقاً لاتفاقية باريس 2015. ونحن ندرك في الهلال للمشاريع أهمية أن نقوم بقياس تأثيرنا على البيئة وتحديد الفرص المتاحة لتحسين كفاءاتنا التشغيلية وأيضاً من أجل التواصل مع أصحاب المصلحة بفعالية أكبر وتوسيع نطاق التعاون مع شركائنا لحماية البيئة. يتمثل هدفنا في السعي لوضع أساس معياري لآدائنا البيئي وإدارة الأثر المتمخض عن أعمالنا.

اتباع نهج أفضل لتكوين الشراكات

شاركت الهلال للمشاريع منذ إنشائها في دعم والمساهمة في العديد من المبادرات والحملات، وتميزت عن غيرها بالتجاوب مع القضايا المجتمعية بالدعم وتقديم الحلول بدءاً من مشاريع الريادة الاجتماعية والتعليم والبيئة، وصولاً إلى الفنون والثقافة والحوكمة المؤسسية.

وتحقيقاً لهدفنا الذي نسعى من خلاله إلى أن نؤدي دوراً رائداً لتحقيق مواطنة مؤسسية سليمة، طورنا المنهج الذي نتبعه في مجال المواطنة المؤسسية في 2016.

فمننا بتحديد ثلاثة محاور تركيز لبرنامج المواطنة المؤسسية الخاص بشركتنا بما يتناسب مع مجال عملنا ومع التحديات التي يواجهها مجتمعنا المحلي:

- دعم ريادة الأعمال وصلاحية التوظيف
- تمكين المواهب في الفنون والثقافة
- المحافظة على البيئة

نحرص عند تقييمنا للفرص الجديدة على تطبيق مجموعة من معايير الاختيار التي تنظر في فعالية وتأثير الشرك المحتمل وتأخذ بعين الاعتبار أيضاً كفاءة المبادرة المقترحة ونواحيها المتعلقة بالاستدامة.

يسعى النهج الذي نتبناه إلى تعزيز ثقافة تقوم على التمكين والتميز والاحترام ونشرها بين موظفينا وشركائنا، لعلنا نقدم للمجتمع وسيلة لاستدامة الفائدة وتعظيمها بحيث لا يكون أثرنا مجرد مساعدات مالية، نصبو إلى تحقيق هذا المسعى من خلال اتباع والتشجيع على منهجيات تعالج المصادر الأساسية التي تتجذر منها التحديات الاجتماعية الصعبة مع التركيز بشكل خاص على خلق الآثار المستدامة على المدى الطويل.

دعم ريادة الأعمال وصلاحية التوظيف



AUS | American University of Sharjah

تنمية الجيل الصاعد من رواد الأعمال الاجتماعية في الشرق الأوسط

في 2017، عقدت شركة الهلال للمشاريع شراكة استراتيجية حصرية مع مركز شرع بصفتها شريكاً مؤسساً لتخصص ريادة الأعمال الاجتماعية لدى المركز. سيداً التعاون بين الهلال للمشاريع وشرع عبر برنامج تجريبي يتضمن 10 فعاليات توجيهية لرواد الأعمال الشباب، وثلاثة تحديات للمشاريع الاجتماعية التي تشجع الطلاب على التعاون في تطوير تطبيقات مبتكرة تترك أثراً إيجابياً على المجتمع.



تنمية القدرات الريادية للفتيات

بالتعاون مع نادي سيدات الشارقة، أجرينا سلسلة من ورشات العمل تناولت موضوع ريادة الأعمال، وخصّصت للفتيات التي تتراوح أعمارهن بين 8 و13 سنة، وذلك بهدف دعم مهارات ريادة الأعمال منذ سن مبكرة. وعلى مدى ثلاثة أيام، شاركت 11 فتاة في سلسلة من ورشات عمل هدفت إلى تعريفهن بالمهارات اللازمة لممارسة ريادة الأعمال. تعلمت الفتيات من الأنشطة التي شاركن فيها كيفية تحديد الفرص ذات الإمكانية لإطلاق الأعمال والمشاريع الواعدة، ومن ثم تطوير هذه الفرص إلى نماذج أعمال ناجحة. قامت المشاركات بعد ذلك بعرض نماذج الأعمال التي أعدها أمام لجنة من المستثمرين. من المخطط أن ينفذ المعسكر الثاني في صيف 2017.

تمكين رائدات الأعمال

انطلاقاً من التزامنا بتمكين رائدات الأعمال وبرعاية المواهب الشابة في المنطقة، أبرمنا شراكة مع نادي سيدات الشارقة لدعم من خلالها مركز كولوج للمواهب ومعرض إبيريز. هدف هذا التعاون إلى دعم النادي في سعيه للوصول إلى 11 ألف فرد من المجتمع وإلى تزويد النساء والأطفال بالمهارات اللازمة للنجاح في ريادة الأعمال وإطلاق الشركات. وفي سياق هذه المبادرة، أتنا لهم المجال لتحقيق طموحاتهم وتعزيز مواهبهم والمساهمة في تنمية الاقتصاد.

لمحة عن أنشطتنا في مجال المواطنة المؤسسية:

5% على الأقل من صافي التدفقات النقدية السنوية مكرسة لبرامج المواطنة المؤسسية.

34,476

فرداً تم الوصول إليهم في 2016 من خلال برامج المواطنة المؤسسية.

1,000

شاباً وشابة سيستفيدون من البرامج التدريبية لتعزيز المهارات السلوكية الأساسية بحلول 2017 تنفيذاً لتعهدنا أمام

المنتدى الاقتصادي العالمي بدفع عجلة توظيف المهارات العربية.

لمزيد من المعلومات يرجى الاطلاع على تقرير الاستدامة لشركة الهلال للمشاريع 2016/17

تمكين المواهب في الفنون والثقافة



تنمية جيل جديد من صناع الأفلام

تنمية جيل جديد من صناع الأفلام للسنة الثالثة على التوالي، قدمت شركة الهلال للمشاريع الدعم لمهرجان الشارقة السينمائي الدولي للطفل. تسلط هذه الفعالية الضوء على الدور الهام الذي يمكن للفنون أن تلعبه في تغيير المفاهيم السائدة وفي إثراء حياة الأجيال الصاعدة من خلال فتح نافذتهم على ثقافات وتقاليد العالم المختلفة.



مهرجان أريبيان سايتس السينمائي

تعزيز التفاهم الثقافي بالفن بهدف إبراز المواهب الإبداعية التي تزخر بها منطقتنا ورفع مستوى الوعي بالثقافة العربية على المستوى العالمي، قدمت الهلال للمشاريع الدعم لمهرجان مشاهد عربية السينمائي الذي يقام ضمن مهرجان واشنطن العاصمة السينمائي الدولي في الولايات المتحدة الأمريكية. يسلط هذا المهرجان الضوء على الأعمال الفنية التي تبرز الإبداعات والمهارات العربية الشابة، والتي لا تعرض في العادة في صالات العرض الأمريكية. يعتبر هذا المهرجان حدثاً حيوياً يحضره نخبة مختارة من المخرجين للحديث عن التجارب التي مرّوا بها خلال صناعة أفلامهم.

المحافظة على البيئة



جمعية الإمارات للحياة الفطرية - الصندوق العالمي للبيئة

شركة الهلال للمشاريع هي راع سنوي بلاتيني لجمعية الإمارات للحياة الفطرية - الصندوق العالمي للبيئة. يساهم دعمنا بصورة فعالة في نجاح المنظمة في إنجاز العديد من المشاريع البيئية كساعة الأرض، والحفاظ على الحياة البحرية والبرية، ومحاربة المتاجرة غير الشرعية بموارد الحياة البرية.



مشروع الهلال للمشاريع لإعادة التدوير

أطلقت الهلال للمشاريع في مقرها مشروعاً تجريبياً لإعادة التدوير يُمكن الموظفين من أن يساهموا بصورة مباشرة في حماية البيئة من خلال الحد من المخلفات بإعادة التدوير. تنفذ الهلال للمشاريع هذا المشروع بالشراكة مع بيئة، وهي الشركة الرائدة في الإدارة المتكاملة للبيئة والمخلفات في الإمارات العربية المتحدة.

بيانات مستقبلية

يحتوي هذا التقرير السنوي على مجموعة من البيانات المستقبلية التي تعكس رؤى وتوقعات الإدارة، كما أنها تتناول الأمور التي نتوقعها أو نخطط لتنفيذها في المستقبل والتي هي بطبيعة الحال غير مؤكدة، حيث أنها عرضة للتغيير وفقاً لعوامل خارجة عن السيطرة كالأوضاع الاقتصادية العامة، والتقلبات في العملات الأجنبية، والمنتجات التنافسية وضغوطات الأسعار، والتطورات التنظيمية.



proof
An ASDA'A Burson-Marsteller Company

الصور الفوتوغرافية

تم تقديم كافة الصور الفوتوغرافية المعروضة في هذا التقرير من مصادرها الأصلية.

الهلال للمشاريع

برج كريستل هاوس
كورنيش البحيرة
ص.ب 2222، الشارقة
الإمارات العربية المتحدة
هاتف: +971 6 554 7222
فاكس: +971 6 554 7888
ce@crescent.ae
www.crescententerprises.com

الهلال
للمشاريع

