الهلال للمشاريع
النشرة الدورية
العدد الخامس عشر: أغسطس ٢٠١٦

نعمل في العديد من القطاعات الرئيسية للاقتصاد العالمي

الأخبار التشغيلية - الاستثمارات الاستراتيجية - المواطنة المؤسسية - الفعاليات - الرؤية

الأخبار التشغيلية

غلفتينر - جاما للطيران - أوروك

غلفتينر تتخطى مرحلة جديدة في المملكة العربية السعودية

مناولة أكثر من 20 مليون وحدة نمطية في ميناء جدة

من اليسار: عبد الله السديري، نائب المدير العام في محطة حاويات الشمال؛ ومعالي الدكتور نبيل العمودي، رئيس المؤسسة العامة للموانئ؛ وفليمنج دالجارد، الرئيس التنفيذي لشركة غلفتينر؛ وسعادة مدير عام ميناء جدة الإسلامي الكابتن عبدالله بن عواد الزمعي

احتفلت شركة غلفتينر برقم قياسي جديد يضاف لسجل نجاحاتها بتسليمها ٢٠ مليون وحدة نمطية (مكافئة لعشرين قدماً) في محطة الحاويات الشمالية بميناء جدة في المملكة العربية السعودية من خلال شركة مقاولات الخليج للشحن والتفريغ المحدودة التابعة لها.

وقد نُظم حفل للاحتفال بهذا الإنجاز وحضره معالي الدكتور نبيل العمودي، رئيس المؤسسة العامة للموانئ، والكابتن عبدالله بن عواد الزمعي، مدير عام ميناء جدة الإسلامي، إلى جانب العديد من المسؤولين الحكوميين وممثلي خطوط الشحن البحري والوكالات والمؤسسات التجارية.

ويُعد هذا إنجازاً حقيقياً ليس فقط لشركة غلفتينر وشركة مقاولات الخليج للشحن والتفريغ، بل أيضاً لميناء جدة الإسلامي، والمؤسسة العامة للموانئ السعودية ولشركاء غلفتينر ومقاولات الخليج الذين يضمون كبرى خطوط وتحالفات الشحن البحري العالمية، بالإضافة إلى المجتمع المحلي. ويثبت هذا الإنجاز التزام غلفتينر بإيجاد قيمة مشتركة لجميع أصحاب المصلحة والتأثير إيجاباً على اقتصاد المجتمعات التي تعمل فيها.

وفي عام 2014، ارتفع معدل مناولة حاويات الشحن في جميع الموانئ السعودية إلى أكثر من أربعة أضعاف ليتجاوز الـ ٦.٣ مليون حاوية نمطية مقارنةً بـ ١.٥ مليون حاوية نمطية تقريباً في عام 2000. ويعد هذا دليلاً على الفرص التي يحملها المستقبل لشركة غلفتينر حتى تلبي احتياجات النمو الاقتصادي للسعودية عن طريق الاستمرار في تقديم الخدمات المتميزة في محطات الحاويات لشركات الاستيراد والتصدير.

ويمتد تاريخ عمل شركة مقاولات الخليج للشحن والتفريغ المحدودة في المملكة على مدار أكثر من 30 عاماً، عملت خلالها الشركة في أنشطة الشحن في الدمام والمحطة الجنوبية قبل فترة الامتياز قبل أن تقوم مؤخراً بافتتاح وتشغيل محطة حاويات الجبيل، مما يجعلها الشركة الوحيدة التي تدير محطات حاويات على كلا ساحلي المملكة.

وفي عام 2013، أصبحت غلفتينر الشريك الإداري بعد دخولها في شراكة مع شركة مقاولات الخليج للشحن والتفريغ السعودية حيث جمعت الشركتان ما لديهما من خبرات لتحسين أعمال الموانئ السعودية.

لمحات عن غلفتينر في المملكة العربية السعودية

- غلفتينر هي الشريك المدير في شركة "مقاولات الخليج للشحن والتفريغ"، الشركة الأكبر لتشغيل محطات الشحن في المملكة العربية السعودية
- تعد محطة الحاويات الشمالية التي تشغلها "مقاولات الخليج للشحن والتفريغ" المحطة الأكثر ازدحاماً في ميناء جدة، إذ تقوم بمناولة 50% تقريباً من الحصة السوقية
- تمتد محطة الحاويات الشمالية على مساحة 1.1 مليون متر مربع تقريباً وتضم 7 مراسي للعمل بسعة 3 ملايين وحدة نمطية
- غلفتينر هي أكبر شركة خاصة مستقلة في العالم لإدارة الموانئ وتتخذ من دولة الإمارات مقراً لها

غلفتينر هي إحدى الشركات التابعة للهلال للمشاريع

جاما للطيران توسع عملياتها في مطار الشارقة الدولي

استحداث شريحة أسعار مناولة منخفضة جديدة للطائرات الخفيفة

أعلنت شركة جاما للطيران عن إطلاق شريحة أسعار منخفضة جديدة للمناولة الأرضية عبر عملياتها الأساسية الثابتة في مطار الشارقة الدولي للطائرات الأخف وزناً مما يشجع مستخدمي الطائرات الخفيفة في المنطقة على استخدام مرافق جاما. وتوجد حوالي 128 طائرة خفيفة في الشرق الأوسط تمثل 15 في المائة من إجمالي أسطول طائرات رجال الأعمال في المنطقة.

وقد خفضت جاما للطيران أسعار المناولة الرئيسية الخاصة بها في الشارقة بنسبة 20 في المائة الصيف الماضي، في أعقاب مراجعة لعملياتها على المستوى الدولي، مما عزز تنافسية خدماتها للعملاء في الشرق الأوسط. ومع وجود 792 طائرة رجال أعمال في منطقة الشرق الأوسط، تتوقع جاما للطيران أن يستمر قطاع طيران رجال الأعمال في النمو، وهو ما دفع الشركة إلى اعتبار المنطقة من أهم المناطق التي تركز عليها في العالم.

وفي شهر فبراير، حصلت جاما للطيران على موافقات لبناء حظيرة صيانة بتكلفة 8 ملايين دولار (29 مليون درهم)، مما سمح لها بزيادة سعة أسطولها الذي تديره في الشارقة بثلاث إلى أربع طائرات أخرى. وإجمالاً، تتوقع جاما للطيران أن تستثمر حوالي 15 مليون دولار (55 مليون درهم) في أعمال توسعاتها في الشارقة.

صالة كبار الشخصيات في الشارقة الخاصة بشركة جاما للطيران

وقد بدأت جاما للطيران تقديم جميع خدمات طيران رجال الأعمال في مطار الشارقة الدولي في مطلع عام 2012 من خلال شراكة مع هيئة مطار الشارقة وافتتحت مبنى الركاب الخاص بها في عام 2014. ومن بين المستثمرين في مرفق الشركة في الشارقة شركة الهلال للمشاريع التي تتخذ من الشارقة مقراً لها وجروثجيت كابيتال ودائرة الطيران المدني بالشارقة.

جاما للطيران هي إحدى الشركات التابعة للهلال للمشاريع

أوروك للهندسة: عازمون على إعادة بناء قطاع الكهرباء العراقي

يستمر قطاع الكهرباء العراقي بجذب اهتمام المستثمرين

منذ تأسيسها في عام ٢٠٠٣ أثبتت شركة أوروك للهندسة والمقاولات (أوروك) التزامها المتواصل إزاء تطوير قطاع الكهرباء في العراق ضمن مشاريعها في مختلف القطاعات كقطاع النفط والغاز، والمياه، والصرف الصحي، وغيرها. إذ قامت أوروك عبر السنوات الماضية بالتعاون مع وزارات عراقية مختلفة وشركات عالمية كـ GE و ABB لإنجاز العديد من مشاريع الهندسة والمشتريات والمقاولات الكبرى في العراق. ومثالا على التزامها في مختلف مناحي إعادة تعمير العراق، قامت أوروك بالمشاركة في المعرض النوعي الثالث للكهرباء الذي عقد تحت رعاية وزير الكهرباء في بغداد بدولة العراق، حيث تم اللقاء مع عدد من الشخصيات الحكومية والتجارية بخصوص مشاريع مستقبلية يحتمل تنفيذها في قطاع الكهرباء.

وبالرغم من التحديات التي تشهدها البلاد على المدى القصير، لا يزال قطاع الكهرباء في العراق جاذباً للمؤسسات متعددة الجنسيات والشركات المحلية الراغبة في العمل مع الحكومة لسد العجز في قطاع الكهرباء. وقد قدمت الحكومة دعمها للمنظمين الذين سلطوا الضوء على العديد من المجالات داخل الصناعة وأكدوا على حاجة العراق لإنشاء محطات طاقة كهربائية (تعمل بالبخار والغاز والدورة المركبة) وشجعوا على الاستثمار فيها. وكان من بين العارضين شركات بناء المحطات الفرعية المعزولة بالهواء والغاز وشركات توريد الكابلات بمختلف أنواعها بدايةً من الأسلاك العادية إلى كابلات الألياف البصرية وشركات بناء شبكات توزيع الطاقة الكهربائية ومحطات التوزيع الفرعية.

وقد برز دور الشركة الرائد في عدد من أهم مشاريع البنية التحتية في العراق عقب إنجاز مشروع محطة طاقة المنصورية في عام 2014، والتي كان جزء من العمل فيها مع وزارة الكهرباء العراقية: وإنجاز مشروع توفير 724 ميجا وات، وهو مشروع مشترك مع ألستوم، في وقت قياسي. كما كانت أوروك أول شركة متخصصة في أعمال الهندسة والمشتريات والبناء في دولة العراق تنجز أحد مشروعات برنامج "فاست تراك" الذي أطلقته وزارة الكهرباء، ألا وهو محطة كهرباء التاجي. وتكللت جهود شرك أوروك على مدار العقد الماضي بسجل رائع في مجال الصحة والسلامة، إذ حققت 6 ملايين ساعة عمل بدون وقوع أي حادث كبير في الموقع أثناء تنفيذ الشركة للمشروعات في التاجي والقدس والمنصورية. كما حصلت الشركة على أمر تغيير لتقييم محطة المنصورية عقب حدوث اضطرابات في المنطقة: ولضمان جاهزية المحطة لاستقبال الغاز وبدء التشغيل.

أوروك تشارك في المعرض النوعي الثالث للكهرباء في بغداد، دولة العراق.

تمتلك الهلال للمشاريع حصة أقلية مؤثرة في أوروك

الاستثمارات الاستراتيجية

مجموعة مارا - جروثجيت كابيتال

بوابتنا إلى إفريقيا

الهلال للمشاريع تتوسع في قطاع التجارة الإلكترونية الأفريقي الذي تقدر قيمته بـ 75 مليار دولار

دخلت الهلال للمشاريع قطاع التكنولوجيا سريع النمو في إفريقيا باستثمارها في المشاريع التكنولوجية لمجموعة مارا. وفي هذا الإطار، قامت «الهلال للاستثمارات»، ذراع الاستثمار الاستراتيجي لشركة الهلال للمشاريع، بقيادة مجموعة من المستثمرين من القطاع الخاص لإبرام صفقة استثمارية بهدف دعم مشروعين تكنولوجيين لمجموعة مارا، وهما «مارا للتسوق» و«مارا إكسبريس».

وتم تصميم «مارا للتسوق» و«مارا إكسبريس» لتوفير بيئة مناسبة للتجارة عبر منصات الأجهزة المتحركة، وإذ تعمل على ربط الأشخاص ببعضهم البعض ما بين إفريقيا والشرق الأوسط من خلال التجارة الإلكترونية والتجارة عبر الأجهزة المحمولة وخدمات التسليم المباشر اللوجستية.

وتُعد مارا للتسوق سوقاً إلكترونية ذات نموذج عمل فريد يركز على أفريقيا والشرق الأوسط، وتقوم الشركات العالمية من خلال هذا السوق الإلكتروني ببيع منتجاتها محلياً في أفريقيا، كما يُمكن للبائعين الأفارقة الذين يقدمون منتجات موثوقة الدخول إلى أسواق كلتا المنطقتين.

ويعكس الاستثمار في مجموعة مارا طموح الهلال للمشاريع المتمثل في توسعة الانتشار إلى القارة الإفريقية. إذ تسعى «الهلال للمشاريع» إلى استكشاف فرص الاستثمار المتاحة في القارة الإفريقية، في ظل التوقعات بارتفاع عدد السكان فيها إلى 1.6 مليار نسمة بحلول عام 2025. كما يُتوقع لقيمة سوق التجارة الإلكترونية الإفريقية أن ترتفع من مليار دولار حالياً إلى 75 مليار دولار بحلول 2025.

كما تُعد مارا إكسبريس منصة توصيل للوجهات النهائية تقدم الدعم اللوجستي للتجارة الإلكترونية. وقد أسست بالفعل مركزاً للتوزيع في دبي ولديها خطط للتوسع إلى بلدان أخرى عبر القارة الأفريقية خلال السنوات الأربعة القادمة بالتعاون مع مارا للتسوق.

وتوفر الشركتان معاً تجربة متكاملة للعملاء، تدعمها الخبرة التشغيلية الكبيرة لمجموعة مارا في أفريقيا واستراتيجية التنفيذ العالمية ثابتة النجاح الخاصة بشركة الهلال للمشاريع، مما يسمح لها بالتركيز على النمو والنجاح في السوق الأفريقية.

ماذا تعلم عن إفريقيا؟

- ١.١ مليار نسمة - عدد السكان في سن العمل سيكون الأكبر في ٢٠٥٠
- ٥.١٪ - متوسط النمو السنوي في أفريقيا يجعل القارة الثانية من حيث سرعة النمو في العالم
- الفقر في تراجع - ٣١ مليون أسرة إفريقية انضمت إلى الطبقة المستهلكة في العالم حتى عام ٢٠٠٠، يقدر الرقم الآن بـ ٩٠ مليون، ويتوقع أن يصل إلى ١٢٨ مليون أسرة مستهلكة في عام ٢٠٢٠.

المصدر: ذا انديندنت

الهلال للمشاريع شريك استراتيجي في الشركتين مارا للتسوق و مارا إكسبرس

جروثجيت كابيتال - آيريس غارد

بي بي سي: تقنية آيريس جارد تطلق ثورة في مستقبل المساعدات الإنسانية

ما أصعب أن يفر الناس من أوطانهم هرباً من الصراعات المميتة ليصلوا إلى مكان جديد مفلسين ومجهولين تحت مسمى "لاجئين"، وأن يحاولوا الحصول على أوراقهم الثبوتية وينتظروا لساعات للحصول على المساعدة كل شهر.

غير أنه أصبح الآن بمقدور اللاجئين السوريين على حدود الأردن التوجه فقط لأي من ماكينات الصراف الآلي الخاصة ببنك عمان القاهرة والنظر إلى كاميرا مسح بصمة العين ليحصلوا على مساعداتهم الشهرية التي تبلغ قيمتها 140 دولار في غمضة عين، وذلك بفضل تقنية ®EyeBank التي طورتها شركة آيريس جارد والتي تتحقق من هوية الشخص عن طريق تحديد بصمة العين.

وقد أطلقت مفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين هذا المشروع الذي يستخدم تقنية ®EyeBank للمساعدة في توزيع المساعدات الإنسانية على مجموعة من أكبر الشعوب اللاجئة في العالم بصورة أكثر فاعلية واستعادة جزء من كرامة الآلاف عن طريق تسهيل استفادتهم من خدمات ماكينات الصراف الآلي بما يعفيهم من تجربة الانتظار كل شهر لاستلام المساعدات.

سيدة لاجئة تستخدم تقنية آيريس جارد للحصول على المساعدة المالية الشهرية

وتتنافس تقنية التعرف على بصمة العين تقنية بصمة اليد التي كانت تستخدم في السابق، إذ إن بصمة اليد تتغير بمرور الوقت ولا تثبت إلا عندما يصل الشخص إلى سن الثالثة عشرة أو الرابعة عشرة. وحيث إن غالبية اللاجئين المستفيدين من هذا المشروع هم من الأطفال، توفر تقنية ®EyeBank حلاً فريداً لمشكلة كبيرة.

ومؤخراً، قام موقع بي بي سي كليك بتغطية لاستخدام هذه التقنية التي جعلت حياة اللاجئين السوريين في الأردن أسهل قليلاً مشيراً إلى قدرة هذه التقنية على تشكيل مستقبل المساعدات النقدية الإنسانية.

شاهد الفيديو القصير كما نشرته بي بي سي كليك على هذا الرابط

الهلال للمشاريع مساهم مؤسس في جروثجيت كابيتال التي تمتلك حصة أقلية استراتيجية في آيريس جارد إنك.

المواطنة المؤسسية

نادي سيدات الشارقة - التعليم من أجل التوظيف

نادي سيدات الشارقة

الهلال للمشاريع تدعم رائدات أعمال

في إطار التزامها بدعم نمو رائدات الأعمال ورعاية المواهب الشابة في المنطقة، أبرمت الهلال للمشاريع شراكة مع نادي سيدات الشارقة لتدعم من خلالها كولاج مركز المواهب ومعرض إبريز بهدف المساعدة في تزويد المرأة والأطفال بالمهارات اللازمة ومنحهم مساحة لتحقيق أفكارهم وكسب الدخل.

كما منحت هذه الشراكة 33 رائد أعمال، أغلبهم من النساء، فرصة الترويج لمنتجاتهم أثناء معرض إبريز الذي أقامه النادي في شهر يونيو.

وتخطط الهلال للمشاريع بالاستمرار في تقديم الدعم لنادي سيدات الشارقة للوصول إلى 11 ألف عضو من خلال مجموعة من ورش العمل التعليمية والمهارية إضافة إلى جلسات حول ريادة الأعمال.

وكان كولاج مركز المواهب التابع لنادي سيدات الشارقة قد أُطلق في شهر يناير 2015 برعاية صاحبة السمو الشيخة جواهر بنت محمد القاسمي، حرم صاحب السمو الشيخ الدكتور سلطان بن محمد القاسمي، عضو المجلس الأعلى حاكم الشارقة، ورئيس المجلس الأعلى لشؤون الأسرة.

ويسعى المركز لتكون الريادة بين مراكز المرأة والطفل في دولة الإمارات ولتقديم أفضل برامج تشجيع المواهب للسيدات والأطفال. ويهدف كولاج مركز المواهب لخلق أفضل بيئة تعلم للسيدات والأطفال عن طريق توفير فرص تعليمية وترفيهية عالية الجودة تحت سقف واحد.

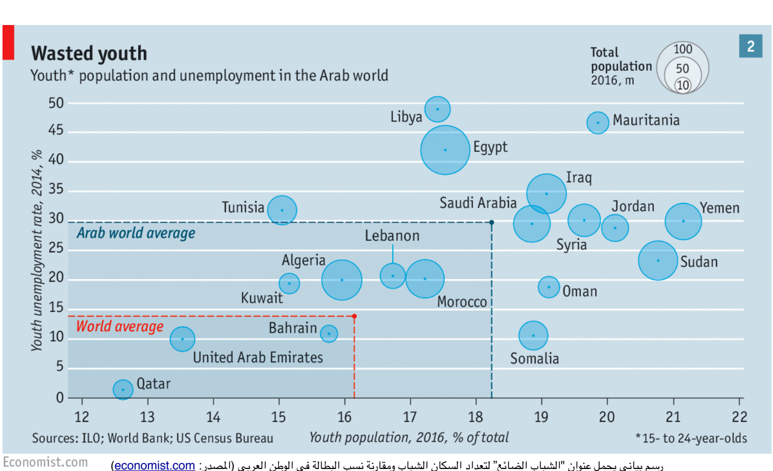
من اليسار إلى اليمين: علا الحاج حسن، مدير المواطنة المؤسسية في الهلال للمشاريع، وأشواق الهرمودي، مدير العلاقات المؤسسية والرعاية في "نادي سيدات الشارقة"، خلال توقيع اتفاقية الشراكة.

التعليم من أجل التوظيف

الهلال للمشاريع تدعم إطلاق "التعليم من أجل التوظيف" في دولة الإمارات

باعتبارها أحد الرعاة المؤسسين، دعمت الهلال للمشاريع تدشين المركز الإقليمي لمؤسسة التعليم من أجل التوظيف في دولة الإمارات، وهي مؤسسة رائدة غير هادفة للربح في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تُمكن الشباب من التنافس على المستوى العالمي والحصول على العمل وتشارك الهلال للمشاريع مؤسسة التعليم من أجل التوظيف بفلسفتها التي ترى الفرصة والقدرة عندما يرى الآخرون الأزمة والبطالة. وعن طريق تزويد الشباب بالمهارات اللازمة وربطهم بالفرص المناسبة، فإننا سنؤثر بالتأكيد على نمو الاقتصاد وخلق فرص العمل على المدى الطويل.

وقد بدأت مؤسسة التعليم من أجل التوظيف عملها بالفعل في سبع دول (وهي مصر والأردن والمغرب وفلسطين وتونس واليمن والمملكة العربية السعودية) على مدار السنوات العشرة الماضية، نجحت خلالها في تزويد الشباب والفتيات بالمهارات اللازمة للنجاح في أماكن العمل عن طريق سد الفجوة بين أصحاب العمل والمؤسسات التعليمية والشباب. وتساعد هذه الحالة من الاستقرار والنزاهة خريجي مؤسسة التعليم من أجل التوظيف على دعم أسرهم والمساهمة بفاعلية في مجتمعهم واقتصاد بلدهم. وتحقيقاً لهذا الغرض ولمساعدة القطاعين العام والخاص على الاستفادة من المواهب الشابة الحيوية، تقيم المؤسسة شراكات ناجحة مع بعض المؤسسات والجمعيات الأكثر شهرة في المنطقة.



رسم بياني يحمل عنوان "الشباب الضائع" لتعداد السكان الشباب ومقارنة نسب البطالة في الوطن العربي (المصدر: economist.com)

وتعمل مؤسسة التعليم من أجل التوظيف على خلق فرص عمل للشباب العاطلين عن العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتقدم دورات للتدريب على مهارات السوق التي تؤدي مباشرة للفوز بفرص العمل، كما تدعم المؤسسة الشركات الناشئة وتسهل مسارات التوظيف. وتنفذ الشبكة منذ عام 2006 منهجاً قائماً على الطلب لمساعدة ما يقرب من 10 آلاف شاب عاطل من أصحاب الإمكانات العالية حتى يحصلوا على أول فرصة عمل لهم وتدعم الشبكة كذلك أكثر من 2000 مؤسسة أعمال في الوصول للكوادر الماهرة المبتدئة التي تحتاج إليها للنمو. وتمثل الفتيات أكثر من نصف خريجي مؤسسة التعليم من أجل التوظيف، مما يعكس التركيز الخاص الذي توليه الشبكة لدعم دخول المرأة إلى سوق العمل. وتتألف شبكة المؤسسة من كيانات تابعة لها تُدار محلياً ومكاتب دعم مركزية في الولايات المتحدة (نيويورك وواشنطن العاصمة) وأوروبا (مدريد) ودولة الإمارات العربية المتحدة (دبي).

للمزيد من المعلومات يمكنكم زيارة الموقع الإلكتروني www.efe.org

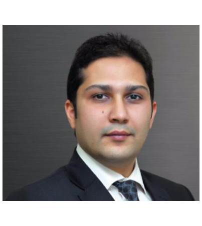
نعد أنفسنا في الهلال للمشاريع رواداً في تنمية المجتمع المحلي والتفاعل المجتمعي من خلال بناء شراكات مختلفة مع منظمات مجتمعية دولية ومحلية، ومن خلال دعمنا وتطبيقنا لفكرة أن جميع الشركات والمؤسسات قادرين على تحصيل أفضل أداء، وفي ذات الوقت العمل لمنفعة المجتمع المحيط وإيجاد قيمة مشتركة لجميع أصحاب المصلحة. وكوننا في الهلال للمشاريع نلتزم بمبادرات عديدة على نطاق عالمي، لذا اخترنا أن نركز جهودنا ومواردنا في مجالات معينة وهي المجتمع والتعليم، وريادة الأعمال، والبيئة، والثقافة والفنون، وحوكمة الشركات.

الفعاليات

منتدى الاستثمار في الأسهم الخاصة في الأمريكيتين - قمة عرب نت ٢٠١٦ - منتدى الاندماج والاستحواذ والاستثمار في الملكية الخاصة في الشرق الأوسط

المنتدى السنوي الخامس للاستثمار في الأسهم الخاصة في الأمريكيتين

الهلال للمشاريع في حلقة النقاش "رأس المال الآسيوي والشرق أوسطي في الأمريكيتين"



شارك توشار سنغفي، نائب الرئيس للتطوير المؤسسي والاستثمارات في الهلال للمشاريع، في حلقة نقاش حملت اسم "رأس المال الآسيوي والشرق أوسطي في الأمريكيتين" في المنتدى السنوي الخامس للاستثمار في الأسهم الخاصة في الأمريكيتين المنعقد في مدينة نيويورك. حيث ناقش المشاركون في حلقة النقاش الأسواق الجاذبة في الأمريكيتين التي توفر فرص جديدة للمستثمرين من آسيا والشرق الأوسط.

واستضاف المنتدى نخبة من قادة الفكر لمناقشة مختلف ظروف الاقتصاد الكلي وأفضل الممارسات للاستثمار في الأمريكيتين. وسلط توشار الضوء على مصالح المستثمرين الآسيويين والشرق أوسطيين، معتمداً في ذلك على خبرة الهلال للمشاريع في الأمريكيتين على المستوى الاستثماري والتشغيلي في الموانئ والخدمات اللوجستية والبنية التحتية، كما قدم أفكاراً حول الفرص الاستثمارية في هذه القطاعات.

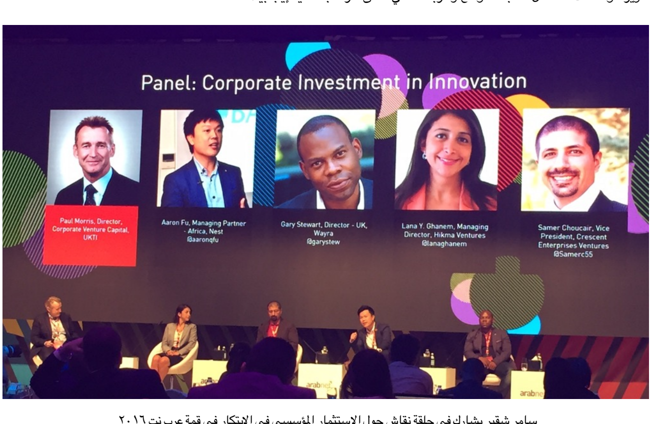
وحضر المنتدى مدراء ومستثمرين من مختلف أرجاء الأمريكيتين وباقي العالم لمناقشة الفرص المتزايدة المتاحة في السوق ولبناء العلاقات والكشف عن فرص الاستثمار الجديدة.

اعرف المزيد عن هذا المنتدى هنا

قمة عرب نت الرقمية ٢٠١٦

الهلال للمشاريع في حلقة النقاش: الاستثمار المؤسسي في الابتكار

شارك سامر شقير، نائب الرئيس لقطاع الأعمال الناشئة في الهلال للمشاريع، في قمة عرب نت الرقمية 2016 في حلقة نقاش حول الاستثمار المؤسسي في الابتكار، وقد طرح سامر أفكاره حول الحاضنات المؤسسية والفرص التي توفرها للشركات عن طريق تحديد وتطوير المشاريع الجديدة في مجال الابتكار. وعرض سامر تجربة قسم قطاع الشركات الناشئة في الهلال للمشاريع كنموذج للحاضنات المؤسسية وأوضح تركيز شركة الهلال للمشاريع على تطوير مؤسسات الأعمال القابلة للتوسع والمربحة التي تخلق أثراً اجتماعياً إيجابياً.



سامر شقير يشارك في حلقة نقاش حول الاستثمار المؤسسي في الابتكار في قمة عرب نت ٢٠١٦

وتطرقت حلقة النقاش إلى مواضيع كوضع الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وكيف أنه اكتسب زخماً على مدار السنوات الأربعة الماضية مع وجود عشرات الشركات التي تستثمر استراتيجياً في مشاريع جديدة.

كما انتقلت حلقة النقاش إلى مناقشة النماذج المختلفة التي يتم بها الاستثمار المؤسسي في الابتكار، بما في ذلك إنشاء الصناديق أو المعجلات المتخصصة؛ أو الاستثمار بأموال من خارج الميزانية؛ أو الاستثمار بصورة منفصلة كشركاء محدودين في الصناديق القائمة؛ أو تأسيس كيانات مستقلة لاستكشاف مجالات العمل الجديدة. وتهدف الشركات من خلال هذه الاستثمارات إلى أن تظل مسيطرة على توجهات السوق وأن تغتنم الفرص الجديدة التي تتفق استراتيجياً مع مجال عملها الرئيسي.

شاهد الفيديو الكامل للحلقة النقاش في قمة عرب نت الرقمية ٢٠١٦ على هذا الرابط

اضغط هنا لمشاهدة فيديو قصير ومبتكر يستعرض الاستثمارات الأبرز في الصناعة الرقمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في العام الماضي من قمة عرب نت الرقمية ٢٠١٦

اعرف أكثر عن قمة عرب نت هنا

منتدى الاندماج والاستحواذ والاستثمار في الملكية الخاصة في الشرق الأوسط

الهلال للمشاريع تشارك في حلقة نقاش "أسرار إيجاد القيمة"

يعتبر منتدى الاندماج والاستحواذ والاستثمار في الملكية الخاصة في الشرق الأوسط فعالية سنوية يُشارك فيه خبراء الاندماج والاستحواذ والمستثمرون في الملكية الخاصة. وشهد المنتدى حضور 200 مشاركاً من الشخصيات البارزة والمستشارين والخبراء. وركز النقاش على الاتجاهات الرئيسية لمستقبل سوق عمليات الاندماج والاستحواذ في منطقة الشرق الأوسط.

وشارك توشار سنغفي، نائب الرئيس للتطوير المؤسسي والاستثمارات في الهلال للمشاريع، في حلقة نقاش بعنوان "أسرار إيجاد القيمة" دار فيها النقاش حول كيفية قيام صناديق التمويل بتحديد وتقييم فرص إيجاد القيمة قبل إنهاء الصفقة. وأثناء الجلسة، قام توشار بتسليط الضوء على الأهمية التي توليها الهلال للمشاريع للنمو طويل المدى وإيجاد القيمة المشتركة وحجم العمل الكبير المطلوب إنجازه في المنطقة لتغيير فكر المستثمرين في الملكية الخاصة الذين يركزون على النتائج قصيرة المدى، الأمر الذي يؤثر سلباً على خلق فرص العمل وسلامة الاقتصاد في المنطقة على المدى الطويل.

اعرف أكثر عن المنتدى هنا

توشار في منتدى الاندماج والاستحواذ والاستثمار في الملكية الخاصة في الشرق الأوسط

رؤيتنا المؤسسية

رؤية الرئيس التنفيذي - كيف تضع الخريطة المالية لشركتك الناشئة - بيزنس هارفرد ريفيو بالعربية

رؤية الرئيس التنفيذي: متطلبات تأسيس مجلس الإدارة

بدر جعفر حول حوكمة مجلس الإدارة

يُعدّ مجلس الإدارة أعلى هيئة تتخذ القرارات في معظم الشركات والمؤسسات. وفي ظل المسؤوليات القانونية والمالية والاستراتيجية الواسعة التي يتولاها، فإنه من السهل أن ينسى المرء أن مجلس الإدارة هو مجرد مجموعة من الأشخاص. ومثل أية مجموعة، فإن تغيُّر حجم مجلس الإدارة أو تركيبته أو سلطته يمكن أن يؤثر كثيراً في أدائه.

وهذا هو السبب في أنه عند تشكيل مجلس الإدارة واختيار مديرٍ جديد، أو حتى مجرد إجراء تقييم لإطار الإدارة، فإنه ينبغي على الشركات والمساهمين أن يضعوا الأمور التالية في بالهم:

التفويض

أولاً وقبل كل شيء، عليك أن تكون واضحاً حول ما تتوقع أن يقوم به مجلس الإدارة. فمن دون ذلك، فإنه من شبه المستحيل تحديد مجموعة المديرين الذين ستحتاجهم شركتك، أو الصلاحيات التي ينبغي أن تُعهد إليهم. وبالمثل، فإنه من دون التفويض الواضح لن يكون أعضاء المجلس المحتملين في موقعٍ يسمح لهم تقييم أدوارهم ومسؤولياتهم تقييماً سليماً.

والغاية الرئيسية من وجود معظم مجالس الإدارة هي النظر في استراتيجية الشركة وأدائها، والتحديد المسبق للمخاطر المحتملة أمام أعمالها. ويربط أعضاء آخرون الشركة مع شركاء وزبائن ومستثمرين محتملين من خلال شبكات علاقاتهم الشخصية والمهنية. وفي بعض الحالات، خصوصاً في المنظمات غير الربحية، قد يكون من المتوقع أن يؤدي أعضاء مجلس الإدارة واجباتٍ تكون عادةً ضمن مسؤوليات المديرين، مثل تمثيل الشركة في بعض الفعاليات. وفي الواقع، يُتوقع أن يؤدي أعضاء مجلس الإدارة بعض المهمات التي ذكرناها أو كلها في أوقاتٍ مختلفة.

ورغم أن غالبية الشركات في منطقة الخليج عبارة عن شركات تملكها العائلات أو تديرها، فإنه تجدر الإشارة إلى أن التفويض في مجالس إدارة الشركات العائلية لا يختلف اختلافاً كبيراً عما هو عليه في الشركات العامة. فقد وجدت دراسة عالمية نشرتها شركة PwC أنه من بين الرؤساء التنفيذيين والرؤساء الماليين في 147 شركة عائلية أو تديرها العائلات، أكدت غالبية أفراد العينة أن المسؤوليات الرئيسية لمجلس الإدارة فيها هي مراقبة أداء الشركة (85%)، ورسم استراتيجية الشركة (74%).

إلا أن ذلك لا يعني عدم وجود اختلاف. فالحرص على تدوين مسؤوليات المديرين في الشركات المملوكة عائلياً يمكن أن يكون ذا أهمية خاصة نظراً لاحتمال عدم وضوح الحد بين العلاقات الشخصية والمهنية. ووفقاً للدراسة نفسها "يمكن أن تواجه مجالس إدارة الشركات العائلية تحدياتٍ أكبر من الشركات الأخرى لضمان وجود آلية عمل فعّالة" نظراً لاحتمال أن "تتداخل المسائل العائلية مع قضايا الشركة".

وربما يتأثر تفويض مجالس الإدارة بمرحلة التطوير الفعلية أكثر من بنية الملكية. إذ يختلف المطلوب من مجلس الإدارة في مرحلة التأسيس اختلافاً كبيراً عن المتوقع منه في الأوقات اللاحقة. ولهذا السبب فإن محدودية الولاية (أي ما يحدد عدد السنوات والدورات التي يمكن أن يقضيها العضو الواحد)، وتناوب المديرين، والمراجعة الدورية لأداء مجلس الإدارة يمكن أن يساعد في ضمان أن تفويض مجلس الإدارة والعضوية فيه تتحرك بنفس معدل حاجاتك وتطلعاتك مع مرور الوقت.

الحجم

يمكن أن يكون الحماس في تعيين أعضاء مجلس الإدارة أمراً مغرياً. ففي نهاية المطاف، إذا كان الرأيان أفضل من الرأي الواحد، يُغفر لك التفكير في أنك كلما حصلت على المزيد من الأشخاص الأذكياء على طاولة مجلس الإدارة زاد احتمال أن يتوصلوا إلى الاستنتاجات الصحيحة.

لكن لسوء الحظ الأمر ليس بهذه البساطة. حيث جرت دراسات كثيرة من أجل التوصل إلى الحجم الأمثل للمجموعات التي تهدف لاتخاذ القرار، ولم يكن العدد الأكبر يعني الأفضل دائماً. ووفقاً لدراسة نشرتها شركة GMI Ratings عام 2014 في وول ستريت جورنال فإن "الشركات ذات العدد الأقل من أعضاء مجلس الإدارة تجني ثماراً أكبر بكثير لصالح المستثمرين فيها" إذ أن مجالس الإدارة الصغيرة "تُجري نقاشاً أعمق وتتخذ قرارات أكثر فطنة". لكن من الجدير بالذكر أن المنظمات غير الربحية قد تختار مجالس إدارة أكبر حجماً لأسبابٍ مختلفة، بما في ذلك ضمان أنه لدى جميع المجموعات المعنية صوتٌ في المداولات، وتوفير شبكة أكبر لجمع التبرعات لصالح المنظمة.

وفي نهاية المطاف، ينبغي أن يكون هدفك تعيين العدد اللازم من أعضاء مجلس الإدارة لأداء المهمة المحددة للمجلس، لا أكثر ولا أقل. مع الأخذ بعين الاعتبار أن ذلك العدد السحري يمكن في الحقيقة أن يتغير بمرور الوقت.

التركيبة

ربما يكون جمع الخليط المناسب من الأشخاص هو العامل الأهم في نجاح أي مجلس إدارة، وعندما يصبح لدى المجلس غاية واضحة وتكون لديك فكرة أفضل حول حجمه الأمثل، يصير في وسعك التفكير بجدية أكبر بشأن مزيج المهارات والخبرات والجنس والأعمار وأنماط الشخصية التي تريدها.

فبالنسبة لبعض المديرين، تكون أكبر ميزاتهم هي المعرفة العميقة في مجال صناعة الشركة أو نموذج أعمالها. وربما يكون هناك مديرون آخرون يقدّمون خبرة قانونية أو مالية أو تجارية مهمة، أو لديهم إمكانية الوصول إلى جهاتٍ أو شبكات أعمالٍ قيّمة. وبغض النظر عما يساهمون به داخل مجلس الإدارة، فإن المديرين لديك سيكونون من بين أكثر سفراء شركتك تأثيراً في العالم الخارجي، لذلك لا بد أن تختارهم بحكمة.

وهناك مجموعتان غالباً ما تكونان ممثلتان تمثيلاً ناقصاً على مستوى مجلس الإدارة، وهما النساء والشباب. ففي عام 2014 كانت النساء يشكّلن 19% فقط من أعضاء مجالس الإدارة في الشركات المدرجة على قائمة Fortune 500. ووفقاً لدراسة أجرتها مبادرة بيرل، شغلت النساء مؤخراً 1.2% من مقاعد مجال الإدارة في الشركات المدرجة في الإمارات العربية المتحدة. ولحسن الحظ فإن ذلك في طريقه إلى التغيّر مع موافقة حكومة الإمارات عام 2014 على قرار يفرض تمثيل المرأة في مجالس الإدارة في جميع الشركات والوكالات الحكومية.

وأنا أوصي بشدة أن يكون في جميع الشركات عضوٌ واحد على الأقل من شبابنا الذين يشكّلون أكثر من 30% من عدد السكان في منطقة الشرق الأوسط في مجالس إدارتها. فرغم أنه قد تكون لديهم خبرة أقل من المديرين الآخرين (ولكن ليس دائماً)، إلا أنه غالباً ما سيكون لديهم فهمٌ أفضل للتقنيات والاتجاهات الناشئة المتعلقة بجميع الأعمال في يومنا هذا. كما أنهم أيضاً ينتمون للجيل الذي قد يكون الأكثر تأثراً بالقرارات المتخذة، وبالتالي لديهم مصلحة لا يمكن إنكارها في نتائج مداولات المجلس. ففي شركة الهلال للمشاريع على سبيل المثال، قمت مؤخراً بإحداث مفهوم مجموعة المستشارين الشباب، وذلك بغية ضمان أن أنشطتنا وخطط عملنا متصلة بالحاجات الحالية والمستقبلية للسكان من الشباب القوي والمؤثر.

التدابير الوقائية

حتى مجالس الإدارة الأكثر التزاماً وتقيّداً التي اختيرت بعناية تحتاج إلى تدابير وقائية. فليس من مصلحة أحد أن يكون هناك غموض في الأمور المتوقعة من أعضاء مجلس الإدارة، والقواعد التي تنطبق عليهم، والآليات التي سوف تحكم أداءهم.

وكما هو الحال غالباً في أمور الإدارة، فإن الشفافية أمرٌ في غاية الأهمية وينبغي تزويد جميع المرشحين لمجلس الإدارة بإرشادات عمل مجلس إدارة الشركة قبل ان يقبلوا التعيين حتى يكون الجميع على وفاق. ومن الضروري أن يفهم أعضاء مجلس الإدارة المرتقبين مسبقاً مدة العضوية المطبّقة، وسياسة التناوب في الشركة. وفور موافقة العضو الجديد على الانضمام، ينبغي عليه تخصيص يوم كامل أو يومين من أجل القيام بعملية تعريفية شاملة لمجلس الإدارة والشركة. كما أن وضع آلية من أجل قيام مجلس الإدارة بمراجعة ذاتية كل عام تحقق قدراً أكبر من المساءلة التي غالباً ما تؤدي إلى تحسّن الأداء.

إن مجلس الإدارة هو جانب في غاية الأهمية في أي شركة أو منظمة. وغرضه الأساسي هو حماية القيمة وزيادتها عن طريق الإدارة الجماعية لشؤون الشركة، مع تلبية المصالح المناسبة للمساهمين وأصحاب المصلحة فيها. وبالإضافة إلى مسائل الأعمال والمسائل المالية، يجب على مجلس الإدارة أن يتصدى للتحديات والقضايا المتعلقة بإدارة الشركة، والمسؤولية الاجتماعية، والأخلاقيات. لكن عدم التمعّن في بعض الجوانب الأساسية في تشكيل المجلس بحد ذاته وأدائه يمكن أن يؤدي بسهولة إلى إحباط شامل. ففي نهاية المطاف، سوف تتأثر قيمة أي مجلس إدارة على المدى الطويل بالأهداف الموضوعة له، ومزيج الأشخاص الذين تم تعيينهم فيها، ونوعية المشاركة التي يقوم بها أعضاؤه.

نشر هذا المقال في الاقتصادي ويمكن الاطلاع عليه على هذا الرابط

كيف ترسم الخريطة المالية لشركتك الناشئة

مقالة لـ غادة عبدالقادر من الهلال للمشاريع في مجلة (Entrepreneur ME)

شهدت المنظومة الاقتصادية لرواد الأعمال في دولة الإمارات نمواً كبيراً خلال السنوات الخمسة الماضية، وتمثل الشركات الناشئة أحد العناصر المهمة في خطة التنمية المنبثقة عن رؤية 2021. وهذا يجعل اللحظة الراهنة أكثر ملائمة من أي وقت مضى لرواد الأعمال المحليين في ظل سعي قادة الدولة لتسهيل الابتكار إلى أقصى حد ممكن. وتهدف استراتيجية الابتكار الوطنية المعلنة في عام 2014، إلى جعل دولة الإمارات إحدى الدول الأكثر ابتكاراً في العالم خلال سبع سنوات، عبر سبعة قطاعات وهي الطاقة المتجددة والنقل والتكنولوجيا والتعليم والصحة والماء والفضاء. وسوف تركز الاستراتيجية على خلق بيئة مواتية للابتكار تعالج الجوانب الرئيسية التي تشغل بال رواد الأعمال بما في ذلك وضع الإطار التنظيمي الصحيح ونشر ثقافة للابتكار وريادة الأعمال من خلال توفير الحاضنات وتعزيز البنية التحتية التقنية وتوفير الاستثمارات والحوافز.

ويركز القطاع الخاص بشكل أكبر الآن على دعم موجة المشروعات الجديدة، إذ تتجه المؤسسات نحو تمويل رواد الأعمال الشباب أصحاب الأفكار المتخصصة والعملية. ويُعد ظهور رأس المال المغامر المؤسسي دليلاً على ذلك ونرى الآن أن كبرى الشركات تنشئ أذرعاً مستقلة للاستثمار في المشاريع مثل أس تي سي فينشرز وأم بي سي فينشرز وموبايلي فينشرز وقطاع الشركات الناشئة التابع لشركة الهلال للمشاريع وفودافون فنتشرز وغيرها. غير أن توفير التمويل للشركة التي تحلم بها يتوقف على طريقة الترويج لفكرتك لدى المستثمرين المحتملين. ونظراً لكون الاستثمار الاستراتيجي محور تركيز عملي، فإنني أقضي وقتاً طويلاً في تدقيق عروض العمل. ويُعد الوضوح هو الجانب الأكثر جاذبية في أية فكرة عمل جديدة، فخارطة الطريق البسيطة والسهلة والمدروسة بعناية تسهم بشكل كبير في جذب انتباه أي مستثمر. وفيما يلي دليل من أربع خطوات قابل للتعديل يمنح خطة عملكم الوضوح والجاذبية للمستثمرين.

1. الفكرة

يجب أن تحدد خطة العمل الجيدة وبشكل واضح ما إذا كانت تحاول حل مشكلة أم سد فجوة في الخدمات أم خلق مجال طلب جديد كلياً وأن توفر حلولاً يمكن أن تُحول إلى نقد وأن تُطور. وينبغي عليك أن تشرح بوضوح نموذج العمل الخاص بك:

- ما الطريقة التي تقترحها لجني المال؟
- هل يمكن إعادة تطبيق الفكرة بسهولة في الأسواق الأخرى؟
- هل الفكرة مصممة للأسواق المحلية فقط؟

كما ينبغي أن تشير الخطة إلى أوجه التميز أو التفرد وأن توضح المزايا التنافسية التي تعتقد أنها ستحقق النجاح لشركتك مثل المكان أو كفاءة التشغيل أو إمكانية جذب عملاء عبر الحدود. وتذكر أن المستثمرين لا يهتمون بالشركات التي لا تستطيع أن تميز نفسها عن منافسيها.

وللقيام بذلك، حدد بوضوح مساحة السوق التي تحاول أن تقتنصها سواء كنت تسعى لحل مشكلات المشاركة في استخدام السيارات أم تقديم منصة للخدمات الطبية أم سد فجوات في قطاع المتعة والترفيه. وحدد عملاءك والعدد الذي تتوقع أن تجذبه في كل منطقة وطريقة الوصول إليهم. وعند وضع أهدافك، احرص على أن تكون أهدافاً ملموسة وقابلة للقياس. ولا تستخدم كلمات عامة مثل "إمكانية النمو السريع" وحاول استخدام استبيانات موثوقة.

أهم النقاط

- ما الفكرة الرئيسية ولماذا هي مجدية؟ حدد حجم الفوائد من منظور العملاء
- ما وجه اختلافها عن الخدمات الأخرى المقدمة في الوقت الراهن؟
- ما مدى قابلية الفكرة أو نموذج العمل للتطوير؟

2. التنفيذ

يرغب المستثمرون في التأكدمن استيعاب مؤسس الشركة لمجال العمل الذي يخطط للدخول فيه استيعاباً جيداً ومن قدرتهعلى تحويل فكرة بعيدة الاحتمال إلى عمل ناجح. ولذا، عليك أن تحدد سلسلة الإمداد الخاصة بك وعناصرها. وإذا كان عملك ينطوي على منتجات مادية وخدمات لوجستية، فاحرص على إبداء معرفة وثيقة بالموردين أو البائعين أو مقدمي الدعم اللوجستي الذين تتعامل معهم وقدرتهم على التطور سريعاً.

وينبغي على رواد الأعمال أن يناقشوا أيضاً الأمور التي تشكل معضلة أو خطورة وألا يخجلوا من إدراج المعوقات لأن أي مستثمر خبير سيضع يده على المشكلات على الفور على أية حال. وبإظهارك لقدرتك على التنبؤ بالمعوقات سيتأكد المستثمرون من أنك على دراية بمنتجك وسوقك وأنك جاهز للعمل على حل المشكلات العملية. كما ينبغي أن يكون المستثمرون قادرين على رؤية خريطة طريق محددة المراحل وذات إطار زمني حساس لتحقيق المستهدفات ذات القيمة الحقيقة للعمل، سواءً أكانت تتعلق بعملاء إضافيين أو عدد المدن التي يتم دخولها أو المنتجات الجديدة التي يتم تقديمها.

أهم النقاط

- إظهار معرفتك بمجال العمل
- وضع إطار زمني للتنفيذ
- تسليط الضوء على المعوقات بوضوح والطريقة التي تخطط أن تتغلب بها عليها

3. الفريق

وكما قال رون كونواي (الشهير بفضل استثماره في جوجل وتويتر وسكوير وباي بال)، فإن العامل الأكثر أهمية عند تأسيس شركة جديدة في العصر الحديث هو فريق العمل. وعلى الأرجح، لا يرغب المستثمرون في المراهنة على "الفكرة الرئيسية" إلا إذا اقتنعوا بجودة العقول التي تدعمها.

احرص على وضع أفراد مؤهلين في مجلس الإدارة يتمتعون مثلك بنفس الحماسة تجاه المشروع الجديد ولديهم الرغبة في تحمل المخاطرة معك. ويرغب المستثمرون في التأكد أيضاً من مدى استفادتك من الأيدي العاملة. وينبغي أن تشتمل خطة عملك على الهيكل التنظيمي المقترح لشركتك ونبذة عن الفريق الفني والإداري ومؤهلاتهم ومناسبتهم لمجال عملك. ولا تنسى أيضاً الإشارة إلى مجالات عملهم السابقة وخبراتهم والمشاريع السابقة التي قاموا بريادتها إن وجدت. وحاول إظهار أنك لا تترك شيئاً للصدفة، وأنك قد فكرت في العمل الذي يقوم به كل شخص، وأنه لن توجد أية ازدواجية في العمل. فهذا أمر مهم للغاية لأي مستثمر محتمل. وإذا لم يكن لدى رواد الأعمال فريق عمل جاهز، يتعين عليهم الحصول على مساعدة مهنية.

أهم النقاط

- حدد فريقك ومؤهلاتهم وخبراتهم
- وضح القيمة التي يحققونها للعمل
- حدد الطريقة التي ستحفز بها فريق العمل الرئيسي

4. إيجاد التمويل

نصل الآن إلى الغرض الرئيسي من هذا النشاط، ألا وهو إقناع المستثمر بالتمويل. حاول أن تقدم فكرة واضحة عن نوع العائدات التي تتوقع الحصول عليها من المشروع وكيفية تحقيقها ومتى تنوي الوصول إلى نقطة تعادل الأرباح مع التكاليف. واذكر بوضوح حجم الاستثمارات التي سخرتها للمشروع حتى الآن، سواءً كانت في صورة تمويل أولي أو جهد وعمل، مع توضيح إذا كنت تخطط لضخ المزيد من الأموال أم لا، فالمستثمرون يرغبون في معرفة حجم المخاطر النقدية التي تحملها رائد أعمال.

ويستطيع رواد الأعمال معرفة خلفية المستثمرين والأعمال الناجحة التي سبق أن دعموها حتى يجدوا طريقة لإقناعهم من خلال ذلك. ومن الضروري أيضاً قياس إذا كان للمستثمر خبرة في دعم أعمال أو شركات ناشئة مماثلة بشكل عام.

ويُعد التوقيت مهماً عند التحدث إلى مجتمع المستثمرين فلا تذهب إليهم بأنصاف أفكار وكن دقيقاً وأميناً عند طرح الوضع الحالي لمشروعك ومنتجك. وحدد احتياجاتك الحالية من التمويل وضع خطة لخمس سنوات تذكر فيها بالتفصيل الطريقة التي تنوي بها استخدام هذه الأموال.

حدد بوضوح ما إذا كان الغرض من طلب التمويل هو تغطية المصروفات الرأسمالية أم رأس المال العامل، وما إذا كان من المفترض أن يكون في صورة أسهم أم دين. وضح الخطط المستقبلية إذا كانت تنطوي على أية عملية شراء أو استحواذ أو سداد لدين. واذكر كذلك الفترة الزمنية التي سيغطيها كل طلب والشروط التي ترغب في تطبيقها.

أهم النقاط

- ادرس خلفية المستثمرين، واعرف خطتك عن ظهر قلب
- حدد احتياجاتك التمويلية دون تردد
- إذا كانت لديك رؤية طويلة الأجل، فاحرص على طرحها بشكل مناسب من البداية

هذه ترجمة لمقال لـ غادة عبدالقادر، مدير التنمية المؤسسية والاستثمارات في الهلال للمشاريع، كما نشر على موقع *Entrepreneur ME*

اضغط هنا لرؤية المقال بالإنجليزية

مقالات هارفرد بزنس ريفيو بالعربية

"استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لتنمية المهارات المهنية"

تفتخر الهلال للمشاريع بدعم بوابة الأعمال العربية الرائدة "الاقتصادي" في قسم الإدارة من خلال استضافة مقالات هارفرد بزنس ريفيو بالعربية لأول مرة.

وسوف يمثل ذلك مصدراً يمكن المسؤولين التنفيذيين من الوصول إلى المعلومات في مجال الأعمال والمجالات ذات الصلة وموضوعات متعلقة بالقضايا المحلية والإقليمية والتي قد لا يتم مناقشتها في أي من المنشورات العربية. وتهدف الهلال للمشاريع من خلال هذه الشراكة إلى سد هذه الفجوة في المعلومات عن طريق مجلة مرموقة مثل هارفرد بزنس ريفيو.

يمكنك الاطلاع على المقال "استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لتنمية المهارات المهنية" هنا.

يمنح الاقتصادي أيضا لقرائه فرصة المشاركة في رسالته الإخبارية الشهرية والتي تلقي الضوء على أحدث الأخبار والمقالات. للمشاركة يرجى الضغط هنا

www.ae.aliqtisadi.com

الهلال للمشاريع
الهلال للمشاريع | ص.ب ٢٢٢٢ | الشارقة، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٠٠٩٧١ ٦٥٥٤٧٢٢٢ | فاكس: ٠٠٩٧١٦٥٥٤٧٨٨٨
www.crescententerprises.com | ce@crescent.ae
تابعونا على @CrescentEnterp

CRESCENT GROUP
الهلال للمشاريع هي شركة تابعة ومملوكة بالكامل لمجموعة الهلال