الهلال للمشاريع

النشرة الدورية للهلال للمشاريع

يوليو 2025

بدر جعفر ينضم إلى بعثة «القلب الكبير» لدعم اللاجئين الفلسطينيين

انضم بدر جعفر، الرئيس التنفيذي لشركة الهلال للمشاريع والمبعوث الخاص لشؤون الأعمال والأعمال الخيرية في دولة الإمارات، إلى مؤسسة القلب الكبير في بعثتها إلى الأردن في 10 أبريل 2025 لتوزيع أموال الزكاة، ضمن زيارة ميدانية مكثفة ليوم واحد إلى مخيمات اللاجئين الفلسطينيين. وجاءت هذه البعثة ضمن حملة «لأجل غزة» التي أطلقتها المؤسسة، وهدفت إلى حشد الدعم للإغاثة الطارئة وجهود التنمية الطويلة الأمد في غزة والأردن.

وأتاحت الزيارة لأعضاء البعثة التواصل مباشرة مع شركاء المؤسسة في التنفيذ وممثلين من وكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين (الأونروا)، واطلعوا على أوضاع أكثر من 2.3 مليون لاجئ فلسطيني يعيشون في مخيمات بالأردن. وأبرزت الزيارة أثر مبادرات «القلب الكبير» التي تصب في دعم الأطفال الأيتام والأسر النازحة في غزة الذين ما زال الكثير منهم يعانون الصدمات وعدم الاستقرار جراء الحرب.

وتعرّف بدر جعفر ضمن مشاركته على الأطر التشغيلية المعتمدة لإيصال المساعدات والاحتياجات العاجلة، التي أبرزت أهمية مشاركة المانحين باستراتيجية لضمان الشفافية والاستدامة.

وقال بدر جعفر في هذا السياق: «لقد كانت هذه المهمة تذكيراً قوياً لكل منا بواجبنا المشترك للتدخل بمسؤولية وتعاطف وبلا توانٍ. دعمنا لمن هم تحت وطأة هذه الأزمة الفظيعة ليس مجرد واجب أخلاقي، بل حجر الأساس لبناء منطقة أكثر عدلاً واستقراراً.

الجامعة الأمريكية في الشارقة تحتفي بقوة العطاء ودوره في تشكيل قادة المستقبل وتعزيز التميز الأكاديمي

احتفاءً بقوة العطاء وتأثيره المستدام، نظمت الجامعة الأمريكية في الشارقة أول حفل تكريم للمجتمع مانحيها في 7 مايو 2025، برعاية وحضور رئيسة الجامعة سمو الشيخة بدور القاسمي. جمع الحفل نخبة من رواد العمل الخيري وقادة الجامعة والطلبة وأعضاء هيئة التدريس، إبرازاً لفضل التبرعات في تطوير التعليم، وتعزيز الابتكار، ودعم الجيل القادم من صناع التغيير.

افتُتح الحفل بمعرض عرّف فيه طلاب الجامعة المانحينَ على ثمار دعمهم والمشاريع والطموح والإبداع الذي مولته تبرعاتهم. وأبرز المعرض التزام الجامعة برعاية التميز الأكاديمي والابتكارات التي تخدم المجتمع.

وكان من أبرز فعاليات الحفل جلسة حوار حصرية بعنوان «قلب العطاء» بين بدر جعفر والسير مجدي يعقوب، الجراح العالمي والإنساني الشهير، تحدثا فيها عن القيم التي تحرك العمل الخيري البنّاء، كالتعاطف والأهداف الواضحة والالتزام بخدمة المجتمع. وناقشا الفرصة العظيمة التي تكمن في أيدي الجيل القادم مع توقع انتقال ثروات عالمية تقدر بـ83 تريليون دولار خلال العقدين المقبلين، سيكون منها تريليون دولار في الشرق الأوسط خلال في السنوات الخمس القادمة.

وصرح بدر جعفر: «في هذه المرحلة التاريخية المفصلية، سيكون العمل الخيري الذي توجهه أهداف واضحة وتعاون وثيق، وسيلةٌ قويةٌ ليس فقط لتغيير حياة الناس، بل ولتغيير أنظمة بأكملها. ونحن في الهلال للمشاريع نستثمر في الأفراد والمنصات التي تُحدث تغييرات مستدامة، والتعليم من أهم المجالات التي نركز عليها لتحقيق هذه المهمة.»

واختتم الحدث بحفل تكريم للمانحين تأكيداً على التزام الجامعة المستمر بتعزيز ثقافة العطاء وإيمانها العميق بدور التعليم في بناء مستقبل أكثر إشراقاً وشمولاً.

دمج علوم السلوك في العمل الخيري الاستراتيجي ضمن مؤتمر BX2025

خلال فعالية «آفاق جديدة» ضمن مؤتمر BX2025، التي أقيمت في 1 مايو في أبوظبي بتنظيم من مؤسسة المساعدات الإماراتية ومجموعة علوم السلوك وبالتعاون مع جامعة نيويورك أبوظبي، شدّد بدر جعفر على أهمية دمج العلوم السلوكية في استراتيجيات العمل الخيري لتحقيق نتائج أقوى قابلة للتوسيع.

ومع التوقعات بتجاوز حجم العمل الخيري في الخليج210 مليار دولار سنوياً بحلول عام 2030، وانتقال أكثر من تريليون دولار من الثروات في المنطقة العربية إلى الجيل القادم خلال الفترة نفسها، أبرز النقاش الحاجة إلى التعامل مع العمل الخيري من منظور جديد تكون الجهود الخيرية فيه أكثر اعتماداً على البيانات والقرارات المدروسة، ومركزة على نتائج محددة تتماشى مع أهداف التنمية طويلة الأمد

وأكد بدر جعفر أن تطبيق علوم السلوك في المبادرات الخيرية يسحن التعامل مع التحديات المنهجية في عدة مجالات رئيسية مثل الصحة العامة والتعليم والعمل المناخي، وذلك عن طريق استيعاب دوافع السلوك البشري وتصميم تدخلات أقوى وأكثر فعالية تلقى إقبالاً أكبر من المجتمع الخيري وتكون أكثر استدامة وقابلية للتوسع.

وتستمر الإمارات في قيادة الجهود الإقليمية لتنظيم العمل الخيري وتحديث ممارسته لمواكبة المتطلبات المستجدة، وتعزيز التعاون بين أصحاب رؤوس الأموال الخاصة والحكومات والأوساط الأكاديمية.

وتُعد هذه الفعالية جزءاً من حركة عالمية أوسع تصبو إلى تحسين العمل الخيري الاستراتيجي من حيث الصياغة والتنفيذ بدمج علم السلوك لضمان تحقيق عائد اجتماعي أقصى من رؤوس الأموال الخيرية.

تكريم بدر جعفر في فعالية «TIME100 للعمل الخيري» تقديرًا لدوره في ترسيخ ثقافة العطاء الاستراتيجي والتعاوني

في إطار فعالية «TIME100 للعمل الخيري» التي أُقيمت في مركز التجارة العالمي بمدينة نيويورك، كُرّم بدر جعفر، الرئيس التنفيذي لشركة الهلال للمشاريع والمبعوث الخاص لدولة الإمارات لشؤون الأعمال والأعمال الخيرية، ضمن قائمة TIME100 الأولى للأفراد الذين يُعيدون تعريف ملامح العطاء حول العالم من خلال نماذج تعاونية تركز على التأثير طويل المدى والتغيير الجذري المستدام.

واستعرض بدر جعفر خلال الحدث ملامح التحول المتسارع في مشهد العمل الخيري العالمي، لا سيّما في قارتي أفريقيا وآسيا، حيث تتطور نماذج المساعدات التقليدية إلى أطر عمل موجهة بوضوح نحو نتائج جذرية ومؤثرة. وقال في كلمته: «الدول التي لطالما عُدت مجرد محتاجة للمساعدات باتت اليوم في طليعة الابتكار.» وأضاف: «إماراتيٌّ وأفتخر، فقد بيّنت لنا دولة الإمارات القوةَ الخارقةَ التي تكمن في الجهود التعاونية، وأن التحديات مهما اشتدّت وتعقّدت، تستطيع القطاعات المختلفة إن اتّحدَتْ أن تُعالِجَها وتحلّها.» وينعكس هذا التوجّه المتطوّر للعطاء في رؤية دولة الإمارات التي تبنّت نموذجًا خيريًا يقوم على الشراكات الاستراتيجية، وتمكين المجتمعات، وتحقيق الشفافية والمساءلة، بهدف إحداث فرق ملموس ومستدام. ومع تنامي التحديات العالمية وتشابكها، بات لزامًا على قطاع العمل الخيري أن يتجاوز مفهوم الكرم التقليدي، وأن يتبنّى أدوات علمية واستراتيجيات قائمة على الأدلة، ويُشرك القيادات المحلية برؤية طويلة الأمد.

ويأتي إدراج بدر جعفر في قائمة TIME100 للعمل الخيري تأكيدًا على التزام شركة الهلال للمشاريع المتواصل بالاستثمار المجتمعي، وإيمانها العميق بقدرة العمل الجماعي على إحداث أثر حقيقي. ويُجسد هذا التكريم الدور الريادي لدولة الإمارات في صياغة نموذج جديد للعمل الخيري، ينتقل بالعطاء من كونه مجرد تبرعات إلى مشروع هادفٍ يُحدث تحوّلًا ممنهجًا على مستوى الأنظمة والمجتمعات.

غلفتينر تعيّن فريد بلبواب رئيساً تنفيذياً للمجموعة

أعلنت غلفتينر، الشركة العالمية المتخصصة في حلول الموانئ والخدمات اللوجستية ومقرها الإمارات، عن تعيين فريد بلبواب في منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة.

يتمتع فريد بخبرة دولية تمتد لأكثر من 20 عاماً في مجالات سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية، وله سجل حافل بالابتكار والتميز التشغيلي والنمو الاستراتيجي.

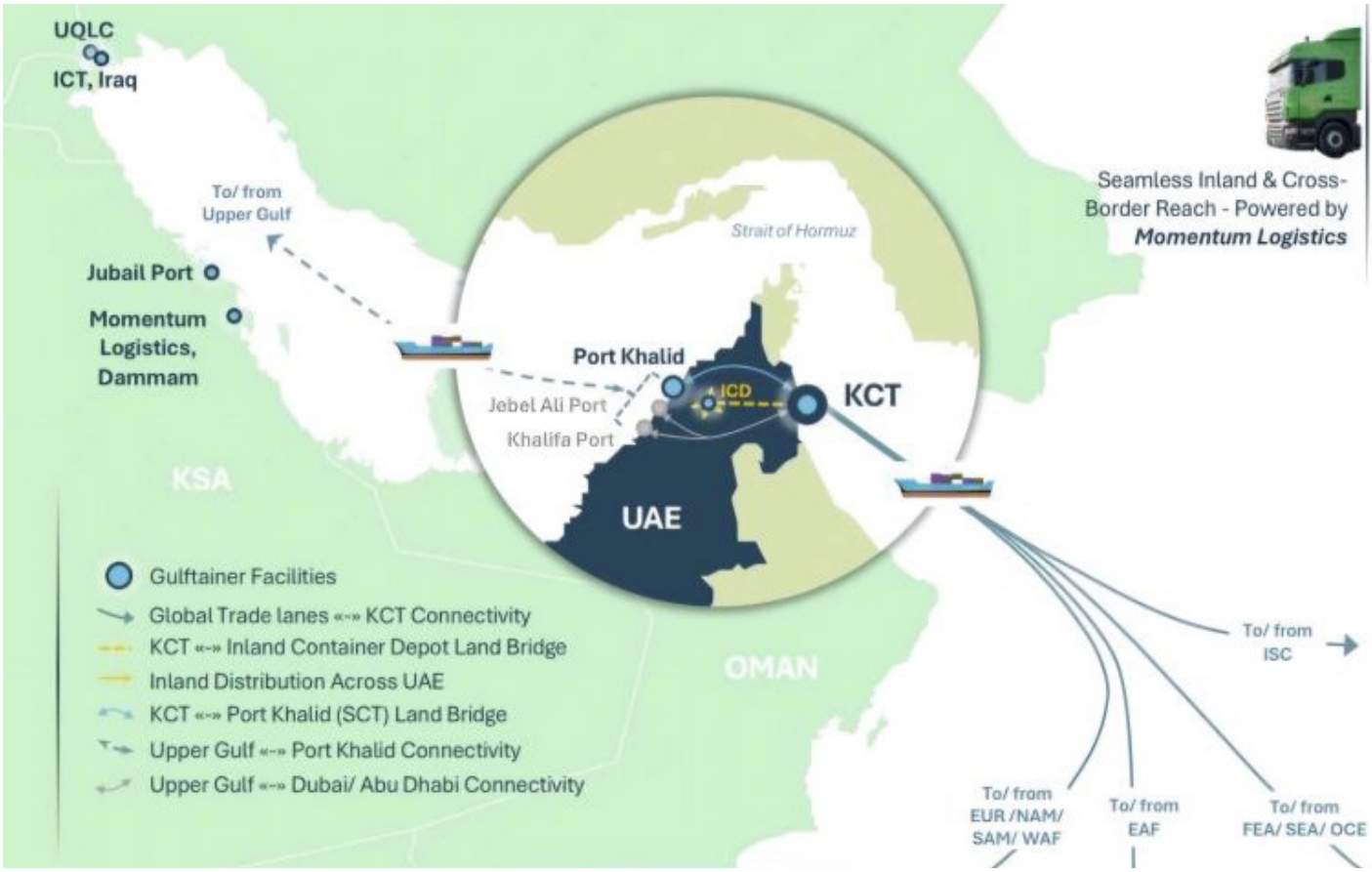
وسيركز فريد من منصبه الجديد على تعزيز أجندة التحول الرقمي للشركة بالاستفادة من الابتكار والتكنولوجيا لرفع الكفاءة التشغيلية وتحسين تجربة العملاء.

وصرّح فريد بلبواب قائلاً: «يشرفني تولي منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة غلفتينر، خصوصاً ونحن نقترب من الاحتفال بالذكرى الخمسين لتأسيس الشركة. أتطلع إلى التعاون مع الزملاء وجميع أصحاب المصلحة لتحقيق المزيد من النمو والتميز استناداً إلى الأساس القوي الذي رسّخه بيتر ريتشاردز والفريق.»

ويخلف فريد بيتر ريتشاردز، الذي خدم الشركة لمدة 38 عاماً، منها نحو 20 عاماً في القيادة. وسيواصل بيتر تقديم الدعم لغلفتينر بصفته مستشاراً وعضواً في مجلس الإدارة التنفيذي.

ومع استعداد الشركة لاحتفالها باليوبيل الذهبي، سيؤدي فريد دوراً رئيسياً في تشكيل مستقبل غلفتينر وتميزها العالمي في مجال الموانئ والخدمات اللوجستية.

محطة الحاويات بخورفكان: بوابة استراتيجية على الساحل الشرقي للإمارات خارج مضيق هرمز



تُعد محطة حاويات خورفكان، وهي المنفذ التجاري الرئيسي لغلفتينر في الإمارات، من أهم الموانئ الطبيعية العميقة في المنطقة كونها إذ توفر ممراً مباشراً إلى المحيط الهندي وتتميز المحطة ببنية تحتية متطورة ومرافق متكاملة متعددة الأغراض، وتقدم خدمة المناولة لمختلف الشحنات، بما فيها الحاويات، والبضائع السائبة، والمعدات الثقيلة، والمشاريع الخاصة، والسيارات، والشحنات المتخصصة.

وتتمتع هذه المحطة بقدرة عالية على استيعاب أحجام شحنات كبيرة في وقت قصير والاستجابة للطوارئ والحاجة إلى تغيير مسار الشحنات عند اللزوم.

وتلتزم المحطة بأعلى معايير السلامة للسفن والطاقم والبضائع، وتقوم على بنية تحتية قوية تجعلها شريكاً مثالياً للاستجابة الطارئة واستراتيجيات النقل الطويلة الأمد.

بالإضافة إلى ذلك، تربط المحطة خورفكان بباقي إمارات الدولة، وكذلك محطة حاويات الشارقة لنقل البضائع المتجهة إلى الخليج عبر البحر، وبهذا تكون ممراً لوجيستياً داخلياً رئيسياً يخدم الأسواق المحلية والخليجية بكفاءة وموثوقية

«غلفتينر الأمريكية» تحتفل بمرور 10 سنوات على عملياتها في فلوريدا، الولايات المتحدة الأمريكية

احتفلت شركة غلفتينر الأمريكية بمرور 10 سنوات على عملياتها في محطة كانافيرال للشحن في فلوريدا، في 12 يونيو 2025.

وأقيمت الاحتفالية في برج الاستكشاف في ميناء كانافيرال، بحضور أكثر من 100 ضيف بارز من بينهم مسؤولون حكوميون وعملاء وشركاء في الصناعة وممثلون عن سلطات الموانئ تخدم غلفتينر الأمريكية حالياً نحو 50 مليون نسمة في جنوب الولايات المتحدة، وتقدم حلولاً لوجيستية متخصصة لقطاعات مثل الفضاء والتصنيع والخشب.

وتركز الشركة في مرحلتها القادمة على توسيع العمليات، وتعزيز علاقات العملاء، وتقديم حلول لوجيستية مستدامة ومرنة مدعومة بالتكنولوجيا، مع التركيز دائماً على خدمة العملاء في كل جهد تنفذه.

«مومينتوم لوجيستكس» تشارك في حوار سلاسل الإمداد العالمي في بكين

شاركت مومينتوم لوجيستكس في مؤتمر شبكة Cargo Plus Logistics في بكين بتاريخ 11 مايو، حيث تعرفت على رؤى جديدة وكوّنت شراكات استراتيجية جديدة وفهماً أعمق للتبادل التجاري المزدهر بين الصين والشرق الأوسط لتعزز بذلك الاتصال على المستوى الإقليمي.

وشهد المؤتمر مشاركة أكثر من 400 من خبراء الشحن الدوليين من 80 دولة، حيث استضافت «مومينتوم» نظراءها من القطاع لمناقشة حلول مصممة خصيصاً لنقل الشحنات بسلاسة من الصين إلى الشرق الأوسط.

مومينتوم لوجيستكس توسع باقة حلولها بطرح خدمة شحن بري جزئي جديدة من الإمارات إلى دول الخليج

أطلقت شركة مومينتوم لوجيستكس خدمة الشحن البري الجزئي بين الإمارات وجميع دول مجلس التعاون الخليجي، بما في ذلك السعودية وعمان والبحرين وقطر والكويت.

توفر الخدمة شاحنات جمركية تعمل على مدار الساعة ومعدات مرنة استناداً إلى خبرتها الطويلة في أنظمة الجمارك الخليجية.

وتسهل مومينتوم استحصال التصاريح المطلوبة حسب نوع البضائع تأكيداً على الامتثال للأنظمة وكفاءة العمليات في كل مراحل النقل، وتخدم هذه الخدمة مجموعة متنوعة من البضائع مثل الأغذية الجافة والمعدات الطبية، ما يجعلها حلاً موثوقاً للاحتياجات اللوجستية في المنطقة.

جاما للطيران توسّع حضورها الأوروبي بالاستحواذ على «تايروليان جيت آند سيرفيس»

كشفت شركة جاما للطيران عن استحواذها على شركتي Tyrolean Jet & Service وTJS Malta، في خطوة استراتيجية مهمة في مسيرة نمو الشركة. يُعزز هذا الاستحواذ حضور الشركة في أوروبا بدرجة كبير وقدرتها على خدمة عملائها، ويقوي مكانتها العالمية في إدارة الطائرات وخدمات التأجير.

ومع دمج شهادات مشغل الطيران الجوي النمساوية والمالطية الخاصة بـتايروليان جيت آند سيرفيس، باتت جاما للطيران قادرة على تشغيل عملياتها خدماتها بمرونة أكبر في أسواق أوروبا الرئيسية، ما يتيح لها خدمة عملائها بمستوى أعلى من الكفاءة والسلاسة عبر مختلف المناطق

وقال في هذا الصدد غراهام ويليامسون، المدير العام لإدارة وتأجير الطائرات في جاما للطيران: «الدافع الرئيسي لنا كان حرصنا على نيل شهادة تشغيل جوي أوروبية، وتعد تاروليان قاعدة قوية في إنسبروك، ما يتيح مدخلاً ممتازاً إلى مراكز الأعمال ومناطق جبال الألب في أوروبا. لذا نرى هذا الاستحواذ خطوة مهمة لتوسيع خدماتنا في إدارة الطائرات وتأجيرها عبر عدة أسواق.»

وتُضيف تايروليان أسطولاً متنوعاً من الطائرات إلى مجموعة جاما للطيران، بما في ذلك Citation Jet ١+، وCitation 2s Jet، وCitation XLS، وChallenger 605، وFalcon 7X، وLegacy 600، وGlobal Express، ما يُمكّن الشركة من خدمة أصحاب الطائرات الخاصة والعملاء بمرونة أكبر وحلول مخصصة لاحتياجاتهم.

جاما للطيران هي شركة طيران عالمية تقدم خدمات المهمات الخاصة، وطيران الأعمال، والخدمات التكنولوجية والخارجية. تملك الهلال للمشاريع الاستثمارية حصة أقلية في جاما للطيران ش.م.ع.

جاما للطيران تعزز فريقها بتعيين فيليب شوستر مديراً لتطوير أعمال المجموعة

عيّنت جاما للطيران فيليب شوستر مديراً لتطوير الأعمال في المجموعة. يتمتع فيليب بخبرة واسعة اكتسبها من عدة مناصب إدارية عليا في قطاع الطيران، وشغل سابقًا منصب كابتن ومدرّب معتمد على طائرات Gulfstream G٥٥٠ وCitation XLS+ وCitation M2، وهو خبيرٌ في الجوانب التشغيلية والتنظيمية، ما يقدم إضافة مهمة لاستراتيجية تطوير الأعمال في الشركة.

جاما للطيران هي شركة طيران عالمية تقدم خدمات المهمات الخاصة، وطيران الأعمال، والخدمات التكنولوجية والخارجية. تملك الهلال للمشاريع الاستثمارية حصة أقلية في جاما للطيران ش.م.ع.

مجموعة روتس في المملكة المتحدة تعتزم تحقيق مبيعات بقيمة 400 مليون دولار بحلول عام 2027

في مقابلة مع مجلة Business Focus، أوضح أسامة فنصة، الرئيس التنفيذي لمجموعة روتس في المملكة المتحدة، كيف تطورت الشركة منذ تأسيسها في عام 1981 إلى أن أصبحت مجموعة متعددة الجنسيات تعمل في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط.

وتواصل الشركة تطوير قطاع البناء بنموذج أعمالها المتفرد، وقد رسّخت مكانتها الرائدة في التصميم والتصنيع وخدمات البناء. وعلى الرغم من التحديات الاقتصادية العالمية التي أثرت بالشركة في السنوات السابقة، تشهد الشركة حالياً نمواً مطرداً مع مشاريع كبرى جديدة، وهي على وشك تحقيق إيرادات سنوية قدرها 250 مليون جنيه إسترليني، مع نمو سنوي يتراوح بين 20-25%. كما تستعد للوصول إلى مراحل جديدة، منها طرح عام محتمل لأسهمها في السنوات المقبلة.

الهلال للمشاريع الناشئة تستثمر في شركة التكنولوجيا الفضائية PierSight كجزء من جولة التمويل الأخيرة

كشفت شركة «PierSight»، وهي شركة تكنولوجيا فضائية تعكف على بناء كوكبة من الأقمار الصناعية برادار الفتحة الاصطناعية (SAR) ونظام التعرف التلقائي (AIS)التي تُستخدم لتوفير معلومات بحرية على مدار الساعة وفي جميع الظروف الجوية، عن حصولها على استثمار إضافي ضمن تمديدٍ لجولتها التأسيسية، ما رفع إجمالي تمويلها إلى 8 ملايين دولار.

وأعرب غاوراف سيث، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة PierSight عن سعادته بهذه الخطوة قائلاً: «يَدِنا الآن كلّ ما نحتاج إليه لتحقيق أهدافنا. انضم إلينا في الجولة شركاء استراتيجيون يشاركوننا رؤيتنا طويلة الأمد ويمكنهم مساعدتنا في بناء فريق عالمي المستوى.»

وجاءت هذه الاستثمارات الجديدة من تحالف المحيطات المستدامة وذراعه الاستثمارية Seabird Ventures؛ والهلال للمشاريع الناشئة، منصة رأس المال الاستثماري التابعة لشركة الهلال للمشاريع؛ مع الخبراء التقنيين البارزين ناندان ريدي (الشريك المؤسس لشركة Swiggy)، ونتاشا مالهاني أوسوال (مستثمرة في Boundless)، وساهيل لافينجيا (مؤسس Gumroad).

وأضاف سيث: «تَصبُّ مُهمتُنا مباشرةً في الهدف الرابع عشر من أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة المعنيّ بالحفاظ على المحيطات واستخدامها بمسؤولية واستدامة. واستثمار تحالف المحيطات المستدامة هو إشارةٌ قويةٌ إلى جدّيتنا في تحقيق هذه المهمة.»

وفي هذه المناسبة، قال فينيت بانسال، الشريك المؤسس والرئيس التقني لشركة PierSight: « تواصلنا مع عدة جهات مهتمة بخدماتنا في مجال المعلومات والتحليل البحري، ودعم الهلال للمشاريع الناشئة لنا خيرُ برهانٍ على أهمية عملنا، خاصةً أن الشركة الأم للمنصة، الهلال للمشاريع، تُدرك أهمية الاطلاع المستمر على الأوضاع البحرية لضمان إدارة موانئ ناجحة، وتُدير عبر ذراعها الأخرى الهلال للمشاريع التشغيلية أكبر شركة خاصة ومستقلة لتشغيل الموانئ في الشرق الأوسط من خلال شركاتها التابعة غلفتينر ومومينتوم لوجيستكس.»

وقال سودارشان باريك، نائب الرئيس الأول ورئيس قسم الاستثمارات في الهلال للمشاريع الناشئة: «تفتح PierSight آفاقاً جديدة في الحلول الذكية المبنية على الأقمار الصناعية في القطاع البحري، باستخدامها المُبْتَكر لتقنية رادار الفتحة الاصطناعية. سيُضفي التعاونُ مع غاوراف وفِينيت ميزةً مذهلة لما يتمتعان به من خبرات تقنية ضليعة مُؤلَّفَةٍ بعقلية تجارية فذة. ونحن فخورون بدعم فريق متكامل يبتكر الجيل القادم من تقنيات مراقبة المحيطات لمعالجة المشاكل الحرجة في قطاع الشحن العالمي والأمن ومراقبة المخاطر البيئية.»

وجدير بالذكر أن الشركة قد أطلقت بنجاحٍ قمرها الصناعي التجريبي «فارونا» في ديسمبر 2024، وأهّلت أنظمة الحمولة الفرعية لمستوى الجاهزية التقنية، وهي تعمل حالياً على تطوير أول قمر صناعي تجاري من نوع SAR + AIS مدعوم بتقنية VDES لطرحه في منتصف عام 2026. وتعكف أيضاً على تطوير منصة التحليلات البحرية MATSYA وتخطط لطرحها في الربع الأخير من عام 2025. ويخضع في الوقت الحالي نظام SAR المتحرك بطائرات بدون طيار لاختبارات طيران ومن المقرر طرحه في الأسواق في الربع الأخير من عام 2025.

شركة شب روكيت تتحول إلى شركة تشتغل بالذكاء الاصطناعي

أعلن المتجر الرقمي شِب روكيت، وهو أحد استثمارات الهلال للمشاريع الناشئة، عن تحوله الاستراتيجي إلى شركة تشتغل بالذكاء الاصطناعي على كافة مستوياتها. وفي مقابلة أجراها مؤخراً المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للشركة ساهل عويل مع فاينانشل إكسبرس، أوضح أن هذا التحول مبني على ثلاث ركائز: الذكاء الاصطناعي لتشغيل الشركة، ولخدمة العملاء، ولتعزيز مستقبل الهند.

قال عويل: «ستغدو شب روكيت شركة تقوم على الذكاء الاصطناعي على جميع المستويات في الشهور المقبلة. غايتنا الأساسية هي تحسين السرعة وتقليل الأخطاء وتعزيز الكفاءة التشغيلية وتجربة العملاء بواسطة الأتمتة».

وتستثمر الشركة بصورة مكثفة في تحسين مهارات موظفيها داخليًا وتغيير الثقافة المؤسسية عن طريق مبادرات مثل «مجلس الذكاء الاصطناعي» وهو منتدى مفتوح يتيح للموظفين على مختلف المستويات اقتراح مشاريع في مواضيع تعنيهم في الذكاء الاصطناعي. ووصفه عويل بأنه بيئة خصبة لاكتشاف المواهب وتعزيز الابتكار القائم على الذكاء الاصطناعي على مستوى الشركة.

وبالنسبة للمنتجات، تطور الشركة أدوات مدعومة بالذكاء الاصطناعي لدعم مجتمع التجار والمستهلكين النهائيين.

وتشمل هذه الأدوات روبوتات صوتية مصممة خصيصًا لتناسب القاعدة المتعددة اللغات في الهند، وطبقة «المساعد المشترك» في لوحة المعلومات التحليلية المجانية الخاصة بها التي تهدف إلى تطويرها إلى منصة مربحة تساعد في اتخاذ القرارات، بالإضافة إلى محرك توصيات يحاكي تجربة الشراء في المتاجر التقليدية من خلال تحليل سلوك المستخدم وتفضيلات الأسعار والمشتريات السابقة.

أما الطبقة الثالثة من هذه الرؤية، «الذكاء الاصطناعي من أجل الهند»، فهي الأكثر طموحًا، وتعكس عزم الشركة على تغيير منظومة الذكاء الاصطناعي بأكملها في البلاد على المدى الطويل. وأكد غويل أن جزءًا كبيرًا من الاستثمارات خلال الأشهر المقبلة سيُخصص لاستقطاب المواهب في مجال الذكاء الاصطناعي، وتدريب الكوادر داخليًا، ومواصلة تطوير المنتجات.

وقدمت الشركة مؤخرًا مسودة نشرة إصدار سرية إلى هيئة الأوراق المالية والبورصات الهندية، وحددت مجالات التجارة الدولية، والتمويل، والتسويق كمحركات رئيسية للنمو خارج نطاق أعمالها الأساسية في مجال الخدمات اللوجستية.

شركة FreshToHome تدخل سباق التجارة السريعة بخدمة التوصيل خلال 10–20 دقيقة

المؤسسَيْن المشاركين لشركة Freshtohome (من اليسار إلى اليمين): ماثيو جوزيف وشان كادافيل.

طرحت شركة FreshToHome، وهي إحدى استثمارات الهلال للمشاريع الناشئة، خدمة توصيل سريعة جديدة خلال 10–20 دقيقة في مناطق معينة بالهند، في خطوة استراتيجية سجلت فيها دخولها الرسمي في المتاجر السريعة المتنامية بسرعة. وتقرب هذه الخطوة العلامة التجارية المتخصصة في بيع اللحوم والمأكولات البحرية المباشرة إلى المستهلك من منافسين كبار مثل Blinkit وZepto وSwiggy Instamart، من خلال تسريع عمليات التوصيل عبر شبكة من المخازن المغلقة.

وفي حين أن FreshToHome تَعِد عملائها بالتوصيل خلال 60 دقيقة، سيعتمد خيار التوصيل الأسرع الجديد على مدى قرب العميل من نقاط التوزيع. ويأتي توسع الشركة في مجال التجارة السريعة استجابةً للتحولات الكبيرة في توقعات العملاء، إذ أصبحت السرعة والراحة عاملين حاسمين في توصيل المنتجات الغذائية الطازجة عبر الإنترنت.

تأسست FreshToHome في عام 2015 على يد شان كادافيل وماثيو جوزيف، وتخدم اليوم 160 مدينة في الهند و27 مدينة في دولة الإمارات. وتوزع منتجاتها عبر أطراف ثالثة مثل أمازون وفليبكارت، بالإضافة إلى إدراجها على منصات التجارة السريعة مثل Blinkit وSwiggy Instamart . وفي بعض المدن، تفرض الشركة رسوم اشتراك تبلغ٤ روبية هندية لكل طلب، ما يشكل مصدر دخل إضافي بجانب مبيعات المنتجات.

وقد جمعت الشركة حتى الآن تمويلاً يقارب377 مليون دولار، وعقدت آخر جولاتها التمويلية من الفئة D التي حصلت فيها على104 ملايين دولار بقيادة Amazon Sambhav Venture Fund ومشاركة Investment E20 وMount Judi Ventures، إلى جانب مستثمريها الحاليين مثل Investcorp.

تتنافس FreshToHome مع شركات مثل Zappfresh و Licious في سوق بيع اللحوم مباشرة للمستهلك في الهند، الذي يتوقع أن يصل إلى 119 مليون دولار بحلول عام 2030. ويأتي دخولها مجال التوصيل الفائق السرعة في وقت يشهد فيه قطاع التجارة السريعة عمومًا نشاطًا كبيرًا، مع انضمام منصات كبيرة مثل Flipkart Minutes وNykaa و Myntra . وتشير التقارير إلى أن سوق المتاجر السريعة في الهند مقبل على9.9 مليار دولار بحلول عام 2029.

LayerZero تحقق إنجازاً جديداً في البنية التحتية بدعم من «دويتشه تليكوم»

أعلنت LayerZero، بروتوكول التراسل اللامركزي بين شبكات البلوكتشين وأحد استثمارات الهلال للمشاريع الناشئة، عن انضمام Deutsche Telekom MMS وهي شركة تابعة لعملاق الاتصالات العالمي Deutsche Telekom إلى منظومتها كمشغل لشبكة التحقق اللامركزية. تمثل هذه الخطوة إنجازًا مهمًا سيعزز قدرة الشركة على تقديم بنية تحتية آمنة وقابلة للتوسع ومتوافقة مع اللوائح التنظيمية لعملائها من البنوك ومنصات التداول ومصدري العملات المستقرة.

وستُشغل Deutsche Telekom MMS الشبكة عبر سحابتها المفتوحة للاتصالات عن بعد التي تشمل مراكز بيانات منتشرة في أوروبا متوافقة مع لائحةGDPR لحماية البيانات. ومن اللافت أن جميع عمليات هذه المنصة تعتمد على الطاقة المتجددة بالكامل، ما ينسجم مع التركيز المتزايد على الاستدامة في البنية التحتية الرقمية.

يشكّل انضمام Deutsche Telekom MMS دعمًا كبيرًا لطبقة التراسل اللامركزي في LayerZeroويؤكد على أهمية البنية التحتية الآمنة والموثوقة والمستدامة في تعزيز اعتماد تقنيات Web3 لدى المؤسسات المالية والشركات الكبرى.

وقال برايان بيليغرينو، الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لـLayerZero: «تُعزّز Deutsche Telekom MMS منظومتنا بتوفير إمكانات وتدابير شاملة لضمان الأمن والامتثال والتوسع على مستوى المؤسسة بأكملها. ونحن على يقين أنهم الشريك الأمثل بفضل بنيتهم التحتية والتزامهم بالاستدامة لتسريع موثوقية المعاملات بين الشبكات، وتعزيز اعتماد تقنية البلوكتشين، ودعم العملاء المؤسسيين في الاقتصاد الرقمي المتطور».

تدعمLayerZero شبكات بلوكتشين كبرى مثل Ethereum وSolana وArbitrum وAvalanche وMantle، وتُقدّر قيمتها السوقية بنحو 3 مليارات دولار، وتستفيد من مستثمرين مثلa16z Crypto وSequoia Capital وOpenSea Ventures والهلال للمشاريع الناشئة.

منذ الإعلان، ارتفع سعر العملة الأصلية لـ LayerZero، ZRO، بنسبة 2% ليصل إلى 2.66 دولارًا، بقيمة سوقية إجمالية تبلغ 296 مليون دولار، وفقًا لبياناتCoinGecko . وكانت Deutsche Telekom MMS قد بدأت في توسيع مشاركتها في البنية التحتية للبلوكتشين منذ عام 2020، بما في ذلك دورها كمُحقّق على شبكات مثل Injective و Polygon وNEAR Protocol.

رؤىً رائدةٌ من نائب الرئيس التنفيذي ومدير الهلال للمشاريع الناشئة في منتدى Seamless الشرق الأوسط 2025

شاركت الهلال للمشاريع الناشئة في منتدى Seamless الشرق الأوسط 2025 للتكنولوجيا المالية الذي جمع نخبة من قادة القطاع لاستكشاف التحولات الجذرية في مجال حلول الدفع، في ظل ما وصف بأنه نقطة تحول تاريخية في مسار الأموال بين الدول والقطاعات المختلفة.

وخلال جلسة نقاش بعنوان «تمويل مستقبل الدفع»، قال سودارشان باريك، نائب أول للرئيس ومدير الهلال للمشاريع الناشئة: «يعتمد تقدم حلول الدفع على بنية تحتية قوية تدعم المعاملات عبر السلاسل وتبني المؤسسات لها، مع ضمان الأمن وقابلية التوسع والاستدامة».

ومن أبرز الملاحظات المتداولة خلال المنتدى صعوبة الفصل بين الابتكار الحقيقي والضجيج الإعلامي مع التطور السريع للقطاع، والنجاحات البارزة التي حققتها الشركات التي تتبنى نهجًا يعتمد في المقام الأول على تعزيز البنية التحتية ومن ثم التنفيذ الدقيق. وأبرزت النقاشات أيضاً تنامي حلول المدفوعات القطاعية مثل التمويل المدمج المصمم لتلبية احتياجات صناعية محددة، التي أصبحت عاملاً رئيسيًا للنمو. وسلطت الضوء أيضاً على القطاعات التي تستفيد من هذه الحلول، بما في ذلك الرعاية الصحية، والخدمات اللوجستية، واقتصاد الوظائف المستقلة الذي يعرف بمسمى gig economy.

وتستمر الأسواق الناشئة في تقديم فرص مهمة تجتمع فيها التصميمات القائمة على الأجهزة المحمولة، مع الأطر التنظيمية المرنة لتمكين أنظمة التكنولوجيا المالية من تجاوز البنى التحتية التقليدية. وهذا الاتجاه بارز بصورة خاصة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا، حيث تساعد ظروف السوق على التوسع السريع والابتكار.

وأكد المنتدى على أهمية الكفاءة الرأسمالية والمرونة التنظيمية للشركات الناشئة الطامحة إلى التوسع عالمياً، إذ أصبحت إدارة النقد بفعالية والامتثال الذكي من الشروط الأساسية للنمو المستدام والتوسع الدولي.

وبيّن النقاش أيضاً أن العملات المستقرة وأنظمة الدفع الذكية القادرة على اتخاذ قرارات مستقلة، تُعدّ ميزة شديدة القوة قادرة على تغيير نماذج الدفع التقليدية بإتاحة الأموال المبرمجة، وذلك بسرعة وتكلفة معقولة.

واليوم، لم تعد حلول الدفع مجرد أدوات خدمات ثانوية بل حصونًا استراتيجية بالغة الأهمية في الاقتصاد العالمي. ويتطلب النجاح في هذا القطاع دمج البنية التحتية الراسخة مع التنفيذ الصحيح.

وتتماشى الاستراتيجية الاستثمارية للهلال للمشاريع الناشئة مع هذه التوجهات، إذ تعطي الأولوية للشركات الناشئة التي تقدم بنية تحتية قابلة للتوسع، ورؤية تنظيمية استباقية، وكفاءة في استخدام رأس المال لقيادة موجة الابتكار التالية في قطاع المدفوعات.

مشاركة الهلال للمشاريع الناشئة في لجنة نقاش «تمويل مستقبل الدفع» ضمن مؤتمر Seamless الشرق الأوسط 2025.

بريك بريد تتوسع بإضافة مضيفين جدد وشراكات جديدة مع مؤسسات ثقافية لتقديم تجارب خاصة عبر الإمارات

وسّعت منصة بريك بريد، إحدى مشاريع الهلال للمشاريع الابتكارية، منصتها في شهر أبريل باستقبالها لمضيفين جدد ومشاركتها في فعاليات ثقافية بارزة في جميع أنحاء دولة الإمارات.

وعززت بريك بريد في أبريل خدماتها الفريدة بضم أربعة مضيفين جدد لموائدها الجماعية من الإمارات والمغرب وفنزويلا، وطرحت نوعين جديدين من ورش العمل التفاعلية. وبهذا يصل عدد التجارب التي توفرها المنصة إلى ٧٨ تجربة انطلاقاً من حرصها على تقديم تجارب تتنوع بفنون الطهي وسرد القصص الشخصية.

وشهدت الشركة أيضًا شراكتين ثقافيتين مهمتين، إذ تعاونت بريك بريد مع شركة «فالرهونا» في مبادرة للمسؤولية المجتمعية في متحف اللوفر أبوظبي، قدمت خلالها تجربة طعام راقية تحتفي بالحرفية وترابط المجتمع. وشاركت المنصة في مهرجان BRED بالتعاون مع دائرة الثقافة والسياحة - أبوظبي، حيث قدمت تجربة شواء خاصة تمزج بين النكهات الإقليمية وأنماط الضيافة المعاصرة.

وتنبثق هذه المبادرات من استراتيجية بريك بريد الأوسع الحريصة على دمج هذه الخدمات الخاصة ضمن البيئة الثقافية والإبداعية في المنطقة. وتستمر المنصة بجذب مضيفي موائد متمرسين ومبتدئين، وبناء شراكات تحقق رؤيتها الساعية إلى تقديم تجارب مميزة من وحي الثقافات المحلية.

وقال في هذا الصدد كريم قدورة، مدير الهلال للمشاريع الابتكارية: «تستمر بريك بريد في استقطاب الشركاء الذي يبادلونها اهتمامها بتقديم تجارب مجتمعية عالية الجودة. وحققنا إنجازات مذهلة في أبريل بعلاقاتنا الجديدة وتوسيع منصتنا، ما يمهد الطريق لنشاط قوي في الربع الثاني.»

آيون على مشارف الإطلاق في الشارقة مع تقدم أعمال التركيب والتكامل الرقمي

واصلت شركة آيون، وهي إحدى مشاريع الهلال للمشاريع الابتكارية تقدمها نحو التنفيذ الأول للبنية التحتية للمركبات الكهربائية في الشارقة خلال أبريل مع اقترابها من الانتهاء من تهيئة المنشآت المُركَّبة والأنظمة الرقمية في مواقع رئيسية خاصة.

وخلال الشهر، أتمّت آيون أعمال التركيب في موقعين خاصين في الشارقة: مركز الذيد التجاري وحديقة المجرة. وأصبحت المواقع مهيأة بالكامل من حيث التركيب، وتخضع الآن لمرحلة التكامل والاختبار النهائي استعداداً لتفعيلها قريبًا. وتمثل هذه الخطوة أول تفعيل للبنية التحتية الخاصة لآيون ودفعة قويةً نحو تشغيل خدماتها.

وفي الوقت نفسه، وصلت النسخة الأولى من تطبيق ION ونظام إدارة نقاط الشحن إلى المراحل النهائية من الاختبارات الفنية. ويتضمن النظام ميزات مثل الرصد الفوري لنقاط الشحن، والتسعير، وتتبع استهلاك الطاقة في كل جلسة شحن، تمهّد مجتمعة الطريق لتوسع العمليات وانتشارها عبر الإمارات.

واستمرت آيون في أبريل أيضاً بتفاعلها مع جهات بارزة في القطاع مثل أدنوك، وإينوك، وأمازون، وكبار المطورين العقاريين لتحديد مواقع جديدة محتملة، خاصة في قطاعات إدارة الأساطيل والخدمات اللوجيستية والمجمَّعات متعددة الاستخدامات.

وقال المتحدث باسم الهلال للمشاريع الابتكارية: «تتقدم أعمال تطوير بنيتنا التحتية ومنصتنا الرقمية جنباً إلى جنب. ومع اقترابنا مع تهيئة منشآتنا الفعلية والرقمية بالكامل، نتطلع لنشهد قيادة آيون لمسارات التحول نحو مستقبل التنقل الكهربائي في الإمارات.»

وتجري حالياً تطويرات إضافية لدعم تكامل الأساطيل وتحليلات المواقع، ومن المتوقع إطلاق تحديثات للمنصة على مراحل خلال العام.

المواطنة المؤسسية

دعم الشركات الناشئة الهادفة في مهرجان الشارقة لريادة الأعمال 2025

تؤدي الهلال للمشاريع في إطار شراكتها مع مركز الشارقة لريادة الأعمال «شراع»، دوراً حيوياً وملموساً في تمكين رواد الأعمال وتعزيز منظومة الشركات الناشئة في دولة الإمارات. ويعكس هذا التعاون التزام الشركة الراسخ بالابتكار وحرصها على تقديم التوجيه الاستراتيجي وفرص الاستثمار لتسريع نمو المشاريع المؤثرة.

وفي النسخة الثامنة من مهرجان الشارقة لريادة الأعمال الذي عُقد في فبراير 2025، شارك توشار سينغفي، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس قسم الاستثمارات في الهلال للمشاريع، في لجنة نقاش بعنوان «بناة المنظومات: تحويل المجتمعات عبر ريادة الأعمال»، شدد فيها على حاجة ريادة الأعمال إلى أكثر من رأس المال، وأهمية تهيئة بيئة داعمة ومواتية توصل الرواد بالشبكات والخبرات والبنية التحتية اللازمة للنمو المستدام.

وقال سينغفي: «لبناء شركات ناشئة ناجحة، علينا توفير بيئة داعمة تزود هذه الشركات بالمعارف والشبكات والدعم المستمر، وهذا ما تؤمن به الهلال للمشاريع وتراه أساسًا لتحقيق نتائج مستدامة.»

وناقشت اللجنة أيضًا أهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص، والاندماج الفعال بالأسواق العالمية، مبرزة أهم التوجهات في مجال ريادة الأعمال، بما في ذلك التكنولوجيا العميقة، والاستثمار المستدام، والنماذج المرنة.

واستقطب المهرجان أكثر من 14,000 زائر و300 متحدث و150 شركة ناشئة و150 مستثمرًا، وعُقد في إطاره أكثر من 350 اجتماعًا استثماريًا. وكان من أبرز الفعاليات التي تخللته «مسابقة عرض أفكار لمشاريع» التي سلطت الضوء على حلول مبتكرة في مجالات التعليم التكنولوجي، التكنولوجيا والصناعة 4.0، والاستدامة، والصناعات الإبداعية.

وممّثل الهلال للمشاريع في لجنة التحكيم سودارشان باريك، نائب رئيس الهلال للمشاريع الناشئة، ما يعكس التزام الشركة بالإسهام بفعالية بتمكين الشركات الناشئة المؤثرة. وقدمت الهلال للمشاريع دعمها بصورة خاصة لمسار التعليم التكنولوجي الذي فازت به شركة Squirrel وهي مشروع مكرس لخدمة المجتمع بتقديم أدوات تعليم رقمي لتعزيز الثقافة المالية لدى الشباب، الأمر الذي يصب مباشرة في تركيز الهلال للمشاريع على التعليم والتمكين الاقتصادي.

وقال سودارشان باريك ضمن مشاركته: «استعرض مهرجان الشارقة لريادة الأعمال القوة والطموح اللذين يميزان منظومة ريادة الأعمال في المنطقة. وسُعدنا كثيراً بالتفاعل مع مؤسسين بارعين يبتكرون حلولاً عملية قادرة على التغيير.»

الهلال للمشاريع تتعاون مع MIT Solve لتطوير الذكاء الاصطناعي الذي يخدم مجتمعات المنطقة العربية

أعلنت الهلال للمشاريع عن شراكة جديدة مع MIT Solve وهي مبادرة تابعة لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، لتطوير حلول قائمة على الذكاء الاصطناعي للتحديات الإقليمية والعالمية. وتعكس هذه الشراكة التزام الهلال للمشاريع بالابتكارات التكنولوجية التي تحقق نتائج ملموسة وقابلة للتوسع، خاصةً في المنطقة العربية.

وستقدم الهلال للمشاريع ضمن هذه الشراكة الرعاية لجائزة «الذكاء الاصطناعي للابتكار الاجتماعي» المندرجة ضمن مسابقات MIT Solve العالمية لعام 2025. وسينال أربعة فائزين (اثنان من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا واثنان من الأسواق العالمية الأخرى) على تمويل غير مشروط بقيمة 25,000 دولار لكل منهم، بالإضافة إلى فرصة المشاركة في برنامج دعم مدته تسعة أشهر يشمل الإرشاد، والاستشارات الاستراتيجية، والترويج العالمي.

ولأول مرة، ستستضيف MIT Solve فعالية إرشادية باللغة العربية أعدّتها بالتعاون مع الهلال للمشاريع، هدفها تقديم التوجيه والإرشاد الذي يناسب رواد الأعمال في المنطقة ممن يعنى عملهم بتوظيف الذكاء الاصطناعي في الابتكارات الاجتماعية.

وقال توشار سينغفي: «يمتلك الذكاء الاصطناعي القدرة على إعادة تشكيل الاقتصادات وتحفيز النمو الشامل. ومن خلال هذه الشراكة، نفتح آفاقًا جديدة لرواد الأعمال لنشر حلول قائمة على الذكاء الاصطناعي تؤثر إيجاباً على المجتمعات في المنطقة العربية وخارجها.»
وتنسجم هذه المبادرة مع الجهود المستمرة التي تبذلها الهلال للمشاريع لبناء منظومات ابتكار تحقق نتائج تنموية ملموسة ومستدامة.

عن الهلال للمشاريع:

الهلال للمشاريع، شركة عالمية رائدة في تنمية أعمال عالمية متنوعة ومستدامة تتميز بقدرتها على النمو والتوسع وتحقيق الربح.

تقع مقر الشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة ولها عمليات في ١٥ دولة، وتعمل ضمن أربع منصات هي:

- الهلال للمشاريع التطويرية: المنصة التي تتولى الشركات العاملة تحت مظلة الهلال للمشاريع، وتركز الشركة على البنية التحتية الذكية باعتبارها المحرك الرئيسي للنمو والتطور الاقتصادي.
- الهلال للمشاريع الاستثمارية: منصة الاستثمارات الاستراتيجية في الشركات وصناديق الأسهم الخاصة في مراحلها المتقدمة.
- الهلال للمشاريع الناشئة: منصة رأس المال الاستثماري المؤسسي المخصص للشركات وصناديق رأس المال الاستثماري العالمية سريعة النمو في مراحلها الأولى، والتي تعتمد في تشغيل عملها على التكنولوجيا.
- الهلال للمشاريع الابتكارية: حاضنة الأعمال الناشئة الخاصة بالهلال للمشاريع التي تتولى تأسيس أعمال تتسم بالمسؤولية الاجتماعية والبيئية.

تتبنى الهلال للمشاريع إطار عمل استثماري وتشغيلي طويل الأمد يقوم على الحوكمة المؤسسية والنمو الشامل والممارسات المهنية المسؤولة.

crescententerprises.com

ce@crescent.ae

CrescentEnterp

Crescent Enterprises

Crescent Enterprises

+971 6 554 7222