



صفحة من إعداد: 'بريلنت لاب'

على اهم التجارب المحلية والعالمية في عالم اعمال المشاريع الصغيرة بصورة عامة والتكنولوجية منها بصورة خاصة، كما نود ان نسلط الضوء على آخر الصفقات الاستثمارية في عالم المشروعات الناشئة وذلك بهدف تقريب وجهة النظر بين شركات الاستثمار الكويتية والمبادرين.
www.brilliant-lab.com

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة، تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمبادرين في الكويت، كما تنظم العديد من المراسم والمؤتمرات الخاصة بسوق المشاريع الصغيرة واهم وسائل وسبل الاستثمار بها.
يقوم على إعداد هذه الصفحة م.نشوة الابراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف الإضاءة

5 وثائق مهمة قبل جلب الأموال الاستثمارية لمشروعك



- 3 **اتفاقية الشركاء**
هي وثيقة رسمية ملزمة لجميع الأطراف وتحتوي على جميع شروط الاتفاق بالتفصيل ويتم توقيعها بعد انتهاء مرحلة الـ due diligence ورغبة جميع الأطراف في الاستمرار في عملية الاستثمار.
- 4 **اتفاقية شراء الأسهم**
هي عقد بين المستثمرين وبين الشركة يشتري بموجبها المستثمرون من الشركة الأسهم الجديدة التي تم طرحها.
- 5 **عقد التأسيس**
هو وثيقة قانونية مسجلة لدى الجهة الحكومية المخولة بتنظيم الشركات، مثل وزارة التجارة في السعودية، حيث يتم تحديث عقد التأسيس حسب ما يرد في اتفاقية الشركاء في الفترة التي تلي الاستثمار، وقد تشترط اتفاقية الشركاء أن يتم تحديث عقد التأسيس خلال فترة معينة من توقيع اتفاقية الشركاء.

- المؤسسون وأيهم يعينه المستثمرون؟
- المدة المعبية لإيداع النقد، مثلا إيداع كامل الاستثمار خلال شهر من تاريخ توقيع العقد النهائي، أو إذا كان الاستثمار في أكثر من دفعة فكم عدد الدفعات ومتى موعدها وكم قيمة كل منها؟
- كيفية توزيع الأرباح السائد في شركات الإنترنت، وهو إعادة استثمار الأرباح في الشركة ذاتها، وعدم توزيع الأرباح الا في حالة موافقة كل أو الغالبية العظمى من الشركاء.
- نوع الأسهم التي ستمتخ للمستثمرين (اما عادية، او ممتازة) وإذا كانت ممتازة فما امتيازاتها؟
- شروط حماية الشركاء ذوي النسب المنخفضة، وهي مجموعة من الشروط المتعارف عليها لتحتمي الشركاء الذين يملكون نسبة قليلة من الشركة من بعض القرارات الضخمة والمهمة التي قد ترغب بها الأغلبية. مثلا قد يشترط موافقة كل الشركاء في الحالات التالية:
- عند الرغبة في اصدار أسهم جديدة.
- عند الرغبة في بيع الشركة أو نسبة كبيرة من اصولها.
- عند الرغبة في اندماج الشركة مع شركة أخرى.
- عند الرغبة في تغيير تشكيل مجلس الإدارة.

- وبالإضافة الى ذلك يجب التعرف على نموذج العمل للمشروع، وما حجم السوق المستهدف، وهل هناك أمثلة على شركات ناجحة في هذا المجال او مجالات مقاربة ام لا، وايضا التعريف بالفريق الذي يقف خلف المنتج ومهاراتهم ومؤهلاتهم، وحجم الاستثمار المطلوب.
- 2 **وثيقة البنود**
هي اتفاق غير ملزم يوضح باختصار بعض العناصر المهمة للاستثمار، وهي في العادة من اعداد المستثمر الذي يقدمها الى رائد الأعمال حيث تكون محلا للنقاش والاتفاق، بعد الوصول إلى اتفاق حول البنود يوقعه الطرفان ويبدأ العمل على العقود النهائية للاستثمار، وفيما يلي بعض النقاط المهمة التي تتضمنها وثيقة البنود:
- ما تقييم الشركة قبل الاستثمار وبعده، وبالتالي حصص جميع الشركاء موضحة في جدول رأس المال؟
- كم عدد الأسهم الحالية، وكم سهمًا جديدًا سيتم إصداره وبيعه على المستثمرين الجدد، وكم سعر السهم في هذه الجولة؟
- عدد أعضاء مجلس الإدارة، أي هؤلاء الأعضاء يعينه

- تعتبر الوثائق اجراء مهما وسائدا في مجال الاستثمار بشركات الإنترنت او الشركات التقنية بشكل عام، حيث تطبق هذه الاجراءات في العادة الكثير من المفاهيم المنتشرة في وادي السيليكون في الولايات المتحدة، لذلك فهي تحتاج الى الإلمام باللغة الانجليزية، وايضا يجب التنبيه الى أن هذه الوثائق مهمة أكثر في استثمارات رأس المال الجريء Venture Capital في الشركات التي لديها علامات النضج، بينما الاستثمارات الفردية والأولى لا تخضع دائما لنفس الحاجة لهذه الوثائق، وفيما يلي اهم 5 وثائق يجب ان تعرفها قبل جلب اي اموال استثمارية لمشروع الخاص:
- 1 **شراخ العرض التعريفية بالشركة لغرض الاستثمار**
لا يعتبر هذا العرض بالوثيقة الرسمية، بل هو اول ما يراه المستثمرون عن المشروع او قد يكون نبذة مختصرة عنه، وهذا العرض يجب أن يحتوي على تعريف مختصر وواف للمنتج، وما المشكلة التي يحلها، وإذا تم اطلاق المنتج يجب معرفة مدى النجاح التي حظي بها الى الآن، وما الرسم البياني لعدد المستخدمين في الشهور الماضية وايضا دخل المشروع إذا كان هناك دخل.

كيف تمويل مشروعك من «منصات التمويل الجماعي»؟



تهدف منصات التمويل الجماعي إلى جمع التمويل اللازم عبر الإنترنت للأفكار والمشاريع الناشئة، حيث يقوم صاحب الفكرة بعرض فكرة المنتج أو المشروع على مواقع التمويل التشاركي وذلك لفترة زمنية يحددها الموقع، وبحسب مؤسسة Massolution الأميركية فقد بلغت قيمة المبالغ التي تم تجميعها عن طريق المواقع الخاصة بالتمويل التشاركي نحو 16 مليار دولار، ويمكن لمنظمات التمويل التشاركي عبر مواقع الويب أن تدر عوائد قيمتها 5.6 مليارات دولار لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بحلول سنة 2025، وفيما يلي نعرض كيفية الاستفادة من هذه المواقع وكيفية الحصول على التمويل منها:

كيف يمكن أن تساعدك هذه المواقع؟

- تساعدك هذه المواقع على معرفة مدى قبول المستخدمين لخدماتك، وأرائهم، واقتراحاتهم وذلك قبل الدخول في مرحلة الإنتاج، وبالتالي يمكنك تغيير الكثير من صفات المنتج وفقا لآراء المستخدمين.
- توفر لك هذه المواقع وسيلة دعائية ضخمة لمنتجك قبل طرحه للمستهلكين، فإما يعجبهم منتجك فيسأهون ماديا، وإما ينشرون الفكرة عبر مواقع التواصل الاجتماعي.
- يمكنك أن تباع منتجك مباشرة للمستهلك دون حاجة لوسيط أو استقطاع لجزء من الربح.

عند حصولك على التمويل لمشروعك تكون قد تخلصت من عبء الإجراءات البنكية والبحث عن شريك، ففي عالم الإنترنت يمكنك أن تحصل على مائة ولكن قد يصعب عليك أن تجد شخصا يعطيك ألف دولار.

كيف تحصل على تمويل لمشروعك وتضع اسمه وسط تلك المشاريع الناجحة؟

- حدد منصة التمويل الأنسب لمشروعك، حيث تختلف مواقع التمويل التشاركي بحسب نموذج العمل والفئة المستهدفة بجانب نموذج التمويل الخاص بها، سواء كانت عبر التبرعات أو الاستثمار أو الإقراض أو المكافآت، كما تستهدف بعض المنصات تمويل المنتجات أو الأفكار فيما توجه مواقع أخرى استثماراتها نحو الشركات الناشئة مثلا.
- عليك أن تعرف كم وماذا تحتاج، وذلك بوضع أهداف ثابتة وواضحة كي تكسب ثقة المساهمين، محددًا ماذا ستفعل بالتمويل المطلوب ووضعا في الاعتبار العمولة التي يقطعها الموقع والتي تتراوح بين 2 و10% تقريبا.
- حدد الهدايا أو الحوافز التي تقدمها لداعميك، حيث يمكن أن يكون التمويل عبر التبرع متضمنا تقديم هدايا أو منتجات بأسعار مخفضة أو حوافز مادية أو الإشارة إلى شخص المتبرع الخاصة به.

كمساهم في المشروع، أو يكون التمويل بمقابل الأسهم وهنا يصبح المشارك من حملة الأسهم وشريكا في الربح.

- حدد فئة المساهمين وكيفية الوصول إليها، حيث يمكن أن تحدد مجموعة من مديري الشركات أو الأشخاص المعنيين لإبلاغهم ببيعاد البدء، ومن ثم المتابعة بكافة التفاصيل قبل وطوال فترة حملة التمويل.
- فيلم ترويجي مختصر ذو جودة عالية، حيث يعتبر من أهم الخطوات التي تساعد في إنجاح أو إخفاق عمليات التمويل، ويجب أن يكون الفيديو قويا، وموضحا للفكرة ومقدار التمويل المطلوب، وميعاد غلق باب المشاركة، وينصح بالاستعانة بمصورين ومخرجين مختصين إذا ما كان مبلغ التمويل المطلوب كبيرا.
- ضع خطة تسويقية كاملة، موضعا في الخطة آلية العمل قبل وبعد الانطلاق ومكان العمل.
- يعتبر من اهم منصات التمويل الجماعي العالمية Kickstarter، و Indiegogo، Kiva، Funding Circles، وتستطيع ان تقرأ المزيد عنهم فقط من خلال زيارة المواقع الإلكترونية الخاصة بهم.