

stc | MAGNITT

تقرير الاستثمار الجاريء المؤسسي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مراجعة **لخمس سنوات** للاستثمار المؤسسي في الشركات
الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



قائمة المحتويات



صفحة 3

01. مقتطفات من الجهات الرئيسية المعنية

صفحة 6

02. ملخص تنفيذي

صفحة 9

03. معايير إدراج مستثمري الاستثمار الجريء المؤسسي

صفحة 12

04. الاستثمار الجريء المؤسسي: التمويل وعدد صفقات

صفحة 15

05. تطور صفقات الاستثمار الجريء المؤسسي

صفحة 18

06. تطور وتحليل عدد مستثمري الاستثمار الجريء المؤسسي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

صفحة 22

07. نشاط الدول

صفحة 25

08. نشاط القطاعات

صفحة 28

09. دراسة حالة tali ventures

صفحة 35

10. لمحة عن stc

صفحة 37

11. لمحة عن MAGNiTT

مقتطفات من الجهات الرئيسية المعنية

مقتطفات من الجهات الرئيسية المعنية

“من خلال الاستثمار الجريء المؤسسي، نضمن أن مجموعة stc لا تكتفي بالاستجابة للمستقبل، بل تشارك بنشاط في صنعه.”



معتز العنقري

الرئيس التنفيذي للاستثمار لمجموعة stc

stc

نعيش اليوم مرحلة تحول متسارع تقوده التقنيات الحديثة ونماذج الأعمال الجديدة، ويظهر ذلك بشكل واضح في بيئة الشركات الناشئة، حيث تؤدي الأفكار الجريئة والتقنيات المتقدمة دوراً محورياً في إعادة تشكيل القطاعات. ومن البداية، أدركت مجموعة stc أهمية هذه التحولات، ولم يقتصر دورها على بناء منظومة تقنية وشبكة اتصالات متكاملة، بل حرصت على العمل كشريك فاعل في بناء المستقبل. وشكّل ذلك ركيزة أساسية ضمن جهودنا المستمرة لدعم الاستثمار الجريء منذ عام ٢٠١١. واليوم بعد مرور ١٥ عاماً، أثبتت التجارب صحة هذه الخطوة وأهميتها.

وعلى مدار السنوات الماضية، وجّهت المجموعة استثماراتها عبر ثلاث منصات متكاملة، شملت tali ventures، صندوق الاستثمار المؤسسي التابع لها، ومسرّعة لinspire لدعم رواد الأعمال، ومصنع الشركات colab. وقد عززت stc هذه الجهود من خلال الاستثمار في صناديق رأس المال التابعة لأطراف خارجية مثل stc ventures و STV. وأدى هذا النهج المتكامل لتحقيق استثمارات مباشرة وغير مباشرة في القطاعات الرقمية الاستراتيجية بقيمة تزيد عن ١,١٥ مليار دولار.

بالنسبة لشركات محفظتنا الاستثمارية، لا يقتصر دورنا على توفير رأس المال فحسب، بل نعمل على تمكين الشركات ضمن منظومتنا من خلال توفير البنية التحتية التقنية، والوصول إلى الأسواق، والخبرة التشغيلية، بما يدعم نموها وتسريع توسعها. وقد كان لهذا التعاون تأثير إيجابي على الطرفين، فنجاحهم امتداد لنجاحنا، وقربنا من بيئة الابتكار يجعلنا في موقع متميز للاطلاع

بشكل مباشر على التحولات الكبرى التي ترسم ملامح القطاع. وفي ظل التأثير المستمر للتحولات الرقمية في تشكيل ملامح القطاع، لا سيما في مجالات التقنيات الرقمية المتقدمة والحوسبة السحابية والأمن السيبراني والتقنية المالية، أصبحت الشركات الكبرى أكثر اهتماماً بالشركات الناشئة، حيث يمكنهم ذلك من الاطلاع على الابتكارات في مرحلة مبكرة، وتسريع وتيرة التحول، واستكشاف نماذج أعمال جديدة تدعم عملياتهم الأساسية. ويعكس هذا التوجه تحولاً أعمق في الأساليب التي تعتمدها الشركات لتعزيز قدرتها التنافسية وطريقة مساهمتها في تنمية الاقتصادات الرقمية.

ومن المتوقع أن تؤدي التقلبات المستمرة في الأسواق العالمية إلى تعزيز هذا التوجه، مما يؤكد أهمية جهودنا، حيث نسعى من خلال الاستثمار المنضبط في الشركات الناشئة إلى ترسيخ مكانة مجموعة stc كشريك فاعل في صياغة المستقبل.

وبالمضي قدماً، نؤكد التزامنا بدعم منظومة الاستثمار في المملكة، والمساهمة في تطوير السوق السعودية لتبلغ مرحلة النضج، وتكون قادرة على المنافسة عالمياً وتحقيق الاكتفاء الذاتي. ونعتقد بأن الاستثمار الجريء يمثل ركيزة أساسية لتحقيق هذه الغاية. وفي المستقبل، سيبقى تركيزنا منصباً على الاستثمار المنضبط وممارسات الحوكمة المتينة، وتحقيق القيمة على المدى البعيد، بما يعزز آفاق النمو للمجموعة ويضمن تحقيق أثر مستدام.

مقتطفات من الجهات الرئيسية المعنية

“لا تفتقر منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى الطموح أو رأس المال. ما سيحدد مسارها من الآن فصاعداً هو مدى توظيف هذه الموارد بفعالية وهدف.”



أليكس مانسون
الرئيس التنفيذي لشركة
SC Ventures



على مدى السنوات الخمس الماضية، انتقلت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من مرحلة الواعدة إلى مرحلة النمو المتسارع. فما كان يُعتبر سوقاً ناشئاً للاستثمار الجريء، بات اليوم يرسخ مكانته كمنظومة ابتكار موثوقة، مدعومة ليس فقط بالاستثمار الجريء، بل أيضاً بالنفوذ المتزايد للشركات الكبرى.

وقد شهد الاستثمار الجريء المؤسسي في المنطقة تطوراً ملحوظاً خلال هذه الفترة. ففي بداياته، كانت الجهود استكشافية في الغالب، ذات هيكل غير منظم، وأحياناً منفصلة عن أولويات الأعمال الأساسية. لكن هذه المرحلة تتلاشى، ليحل محلها نموذج أكثر انضباطاً: أطروحات استثمارية أكثر وضوحاً، وحوكمة أقوى، وتركيز أدق على التكامل الاستراتيجي والنتائج القابلة للقياس. ويكتسب هذا التحول أهمية بالغة، إذ لا يُحقق الاستثمار الجريء المؤسسي قيمة حقيقية إلا عندما يربط رأس المال بالقدرات؛ عندما يُترجم الاستثمار إلى فرص الوصول والتكامل، وفي نهاية المطاف، إلى التوسع. كما تُشارك الشركات الكبرى بشكل متزايد في هذا السياق، من خلال الشراكة لتطوير نماذج أعمال جديدة.

وقد قاد نمو منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عدد قليل من الأسواق التي جمعت بين الطموح السياسي ووفرة رأس المال. لقد هيأت المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، على وجه الخصوص، الظروف المواتية لتسريع وتيرة النشاط الاستثماري، وذلك من خلال وضوح الأنظمة، ومشاركة الدول، وبناء منظومة متكاملة ومدروسة. ولا يقتصر الأمر على زيادة رأس المال المستثمر فحسب، بل يشمل أيضاً مجموعة أوسع وأكثر تطوراً من المشاركين في مختلف مراحل سلسلة القيمة.

وعلى امتداد القطاعات، مثلت التقنية المالية الركيزة الأساسية، وينبغي أن تبقى كذلك، إلا أن المرحلة التالية من النمو تتجه بالفعل نحو التنوع لتشمل الرعاية الصحية، وبرمجيات المؤسسات، والحلول المتعلقة بالمناخ. وهذه ليست تحولات عابرة، بل تعكس طلباً هيكلياً في المنطقة، وتقارباً أكبر بين الابتكار والأولويات الوطنية.

ورغم هذا التقدم، توجد قيود لا يمكن تجاهلها. فلا تزال مسارات الخارج غير مكتملة، كما أن رأس المال شحيح في مرحلة التوسع الصعبة، بين مرحلتين ما قبل التأسيس وما قبل الاكتتاب العام. وبالنسبة لشركات رأس المال الاستثماري المؤسسي، يطرح هذا تساؤلاً جوهرياً: هل هي في موقع المستثمر الاستراتيجي طويل الأجل الذي يعيد شراء الأصول فعلياً، أم أنها تبني محافظ استثمارية ذات مسارات موثوقة للسيولة؟ إن وضوح هذه النقطة سيحدد المرحلة التالية من النضج.

الفرصة المتاحة هائلة، لكنها لن تُستغل بالمال وحده. بل تتطلب مزيداً من التخطيط المُحكم: تنسيقاً أوثق بين الشركات والمشاريع الناشئة، وانضباطاً أكبر في التنفيذ، واستعداداً لتجاوز مرحلة التجريب نحو تحقيق نتائج واسعة النطاق.

لا ينقص منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الطموح أو رأس المال. ما سيحدد مسارها من الآن فصاعداً هو مدى توظيف هذه الموارد بفعالية وهدف.

ملخص تنفيذي

تقرير الاستثمار الجريء المؤسسي: أهم النقاط (٢/١)

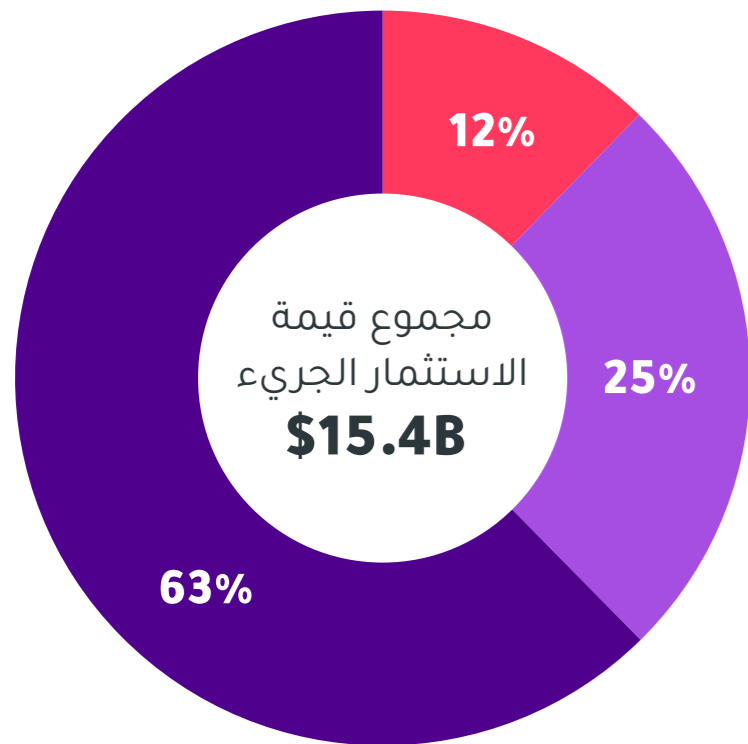
٢. شارك المستثمرون المؤسسيون في 12% من الصفقات و12% من إجمالي قيمة الاستثمار الجريء خلال السنوات الخمس الماضية.

على الرغم من مشاركتهم المباشرة في 12% من إجمالي قيمة الاستثمار الجريء، إلا أنهم شاركوا في جولات استثمارية تمثل 37% من إجمالي قيمة الاستثمار الجريء على مدى السنوات الخمس الماضية، وهذا يُبرز دورهم كمستثمرين مشاركين دائمين في الصفقات الكبيرة إلى جانب المستثمرين الجريئين التقليديين.

تحليل إجمالي قيمة الاستثمار الجريء والصفقات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على مدى خمس سنوات

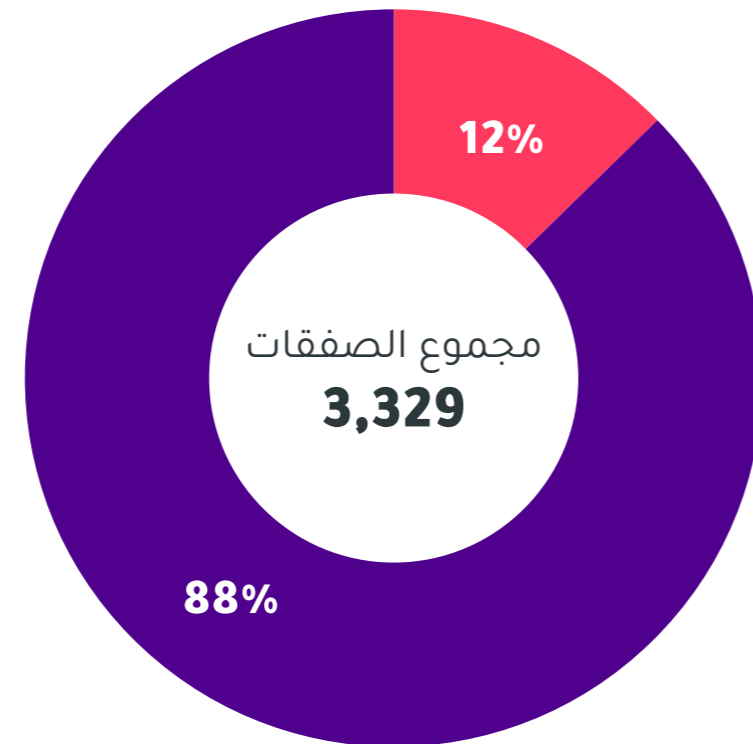
حسب المستثمرون المؤسسيون مقابل المستثمرين من غير المؤسسات

تفصيل إجمالي قيمة الاستثمار الجريء على مدى 5 سنوات



تمويل الاستثمار الجريء المؤسسي
قيمة الاستثمار الجريء غير تابعة للمؤسسات في جولات مع المؤسسات
تمويل الاستثمار الجريء غير المؤسسي

تفصيل إجمالي عدد الصفقات على مدى 5 سنوات



صفقات الاستثمار الجريء المؤسسي
صفقات الاستثمار الجريء غير المؤسسي

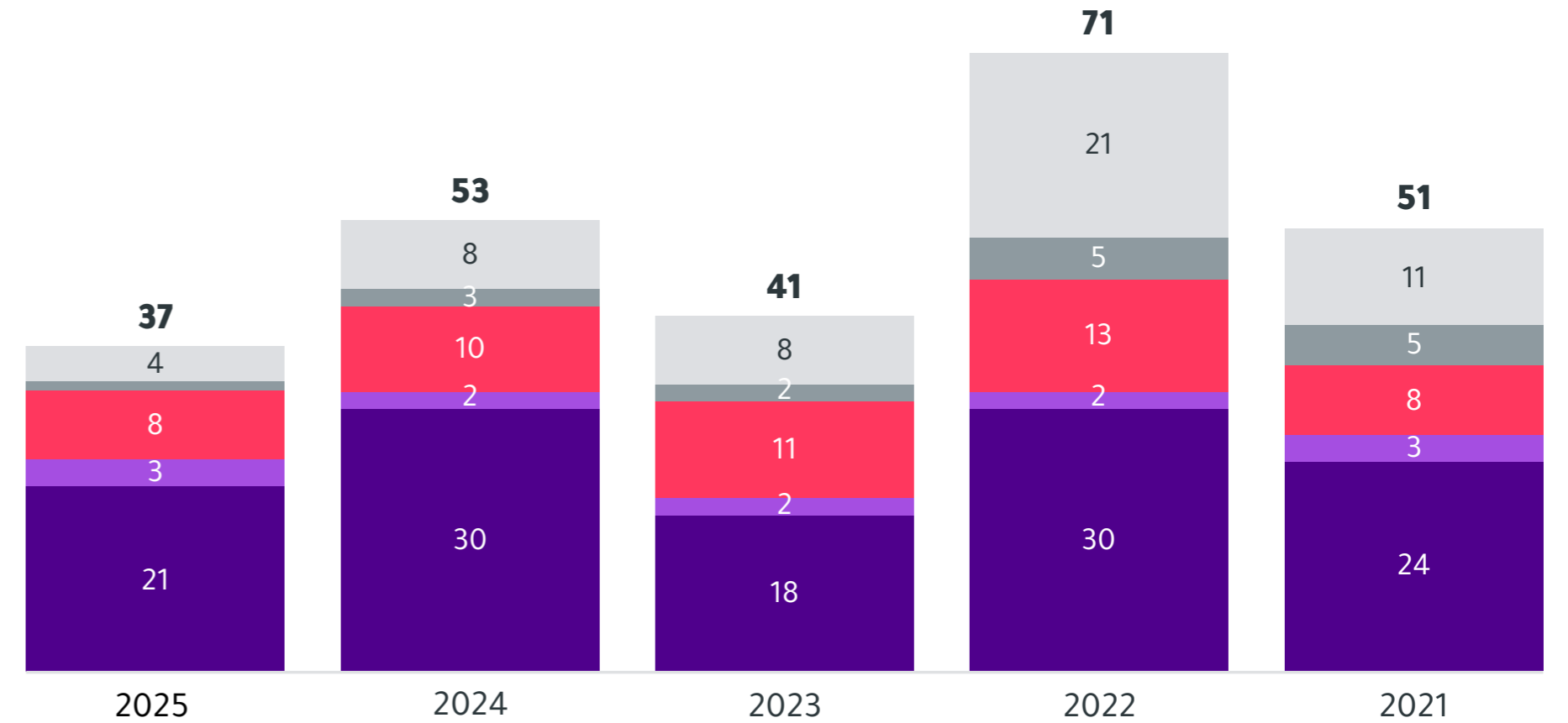
١. شكّل المستثمرون المؤسسيون، في المتوسط، 10% من قاعدة المستثمرين الفريدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على مدى السنوات الخمس الماضية.

شهدت المنطقة باستمرار نسبة تتراوح بين 7% و12% من قاعدة المستثمرين سنوياً، حيث بلغت ذروتها عند 71 مستثمراً فريداً في عام 2022. يتألف المستثمرون المؤسسيون في هذا التقرير من: الاستثمارات المباشرة للمؤسسات، وصناديق الاستثمار الجريء المدعومة من المؤسسات، وأذرع الاستثمار الجريء المؤسسي، ومؤسسات بناء وتسريع المشاريع، والمؤسسات القابضة الخاصة.

تطور المستثمرون المؤسسيون في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب النوع

عدد المستثمرين، 2021-2025

● الاستثمار المباشر للمؤسسات ● صناديق رأس المال الجريء المدعومة من المؤسسات ● أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي
● المؤسسات التي تركز على بناء المشاريع/تسريع الأعمال ● المؤسسات القابضة الخاصة



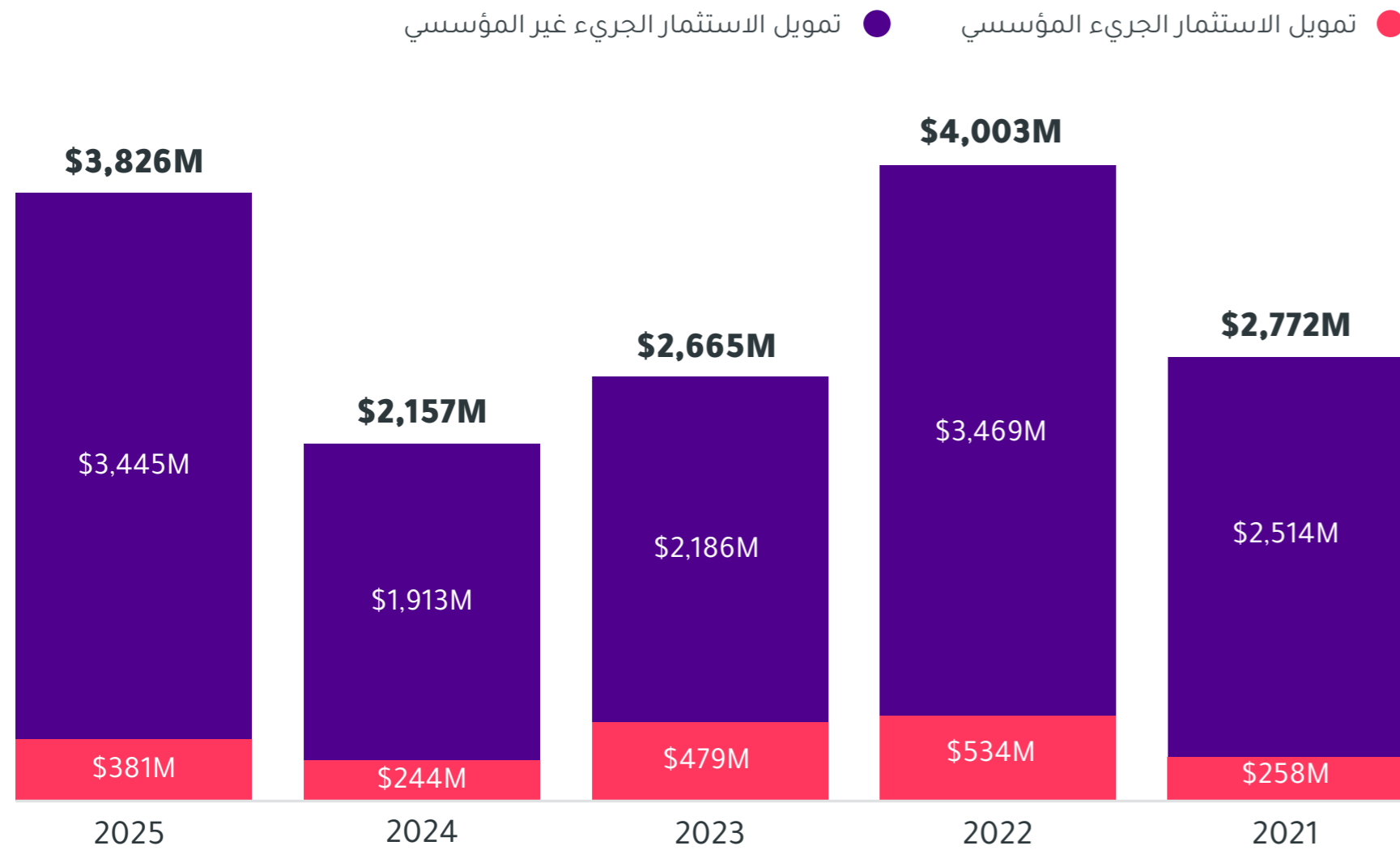
تقرير الاستثمار الجريء المؤسسي: أهم النقاط (٢/٢)

٤. حافظ الاستثمار الجريء المؤسسي على حصة سنوية ثابتة من قيمة الاستثمار الجريء منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تتراوح بين 9% و 18%.

بلغت استثمارات الاستثمار الجريء المؤسسي 534 مليون دولار في عام 2022 و تم تعديلت بما يتماشى مع ظروف السوق الأوسع قبل أن ترتفع إلى 381 مليون دولار في عام 2025. وتراوحت الحصة السنوية بين 10% و 18% بما يتماشى مع دورات الاستثمار الجريء عامة.

تطور التمويل: المستثمرون المؤسسيون مقابل المستثمرين غير المؤسسيين

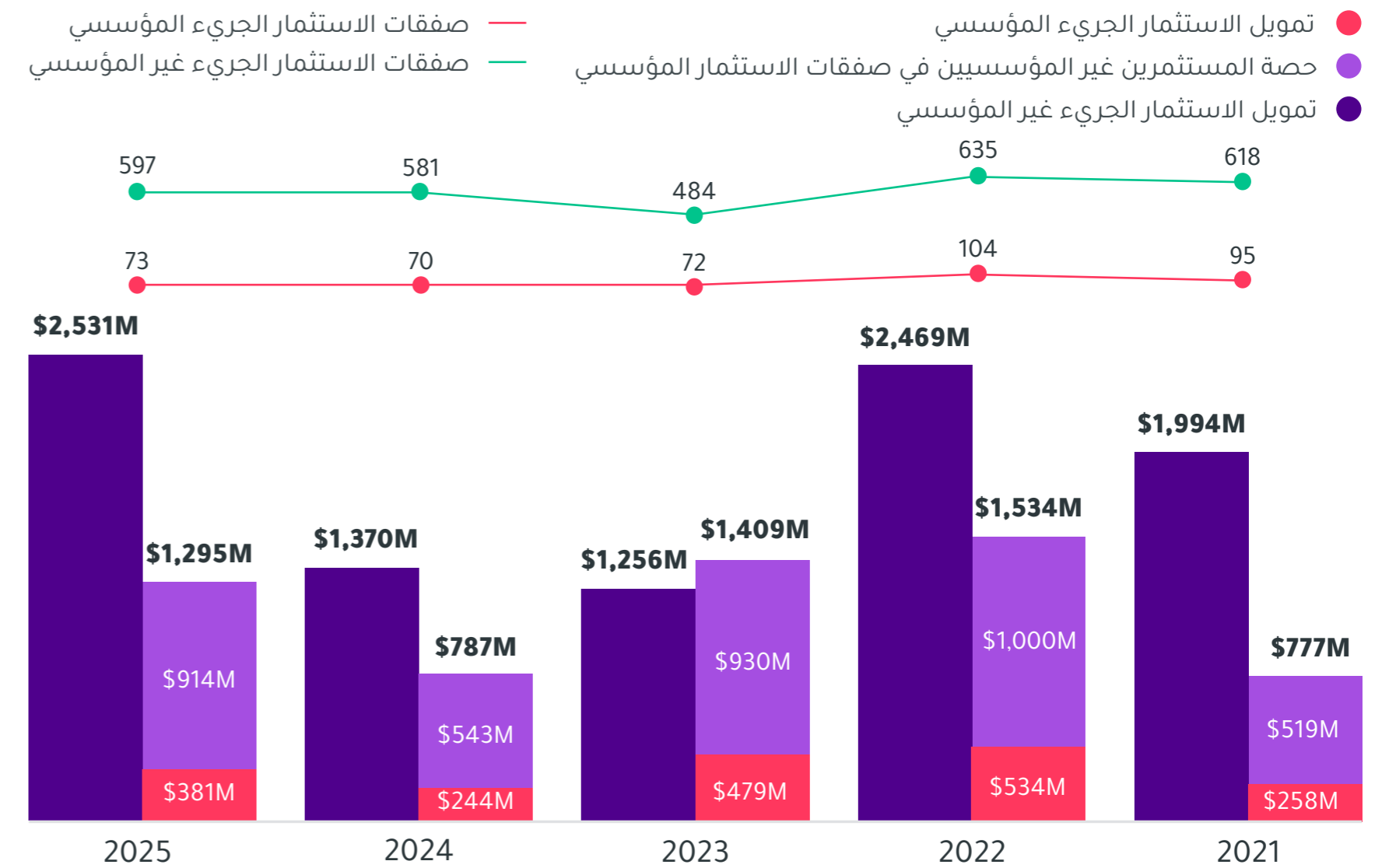
مليون دولار، 2025-2021



٣. استثمر المستثمرون المؤسسيون ما بين 0.2 مليار دولار و 0.5 مليار دولار سنويًا في الشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

على مدى السنوات الخمس الماضية، شارك المستثمرون المؤسسيون في ما يقارب 70 إلى 100 صفقة سنويًا، مساهمين بما بين 0.2 مليار دولار و 0.5 مليار دولار من الاستثمار المباشر، بينما دعموا ما بين 0.8 مليار دولار و 1.5 مليار دولار من إجمالي قيمة الصفقات، مما يعزز دورهم المستمر في دعم تكوين رأس المال في جميع أنحاء المنطقة.

تطور التمويل و صفقات الاستثمار: الاستثمارات المؤسسية مقابل الاستثمارات غير المؤسسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا



معايير إدراج مستثمري الاستثمار الجريء المؤسسي في التقرير ما هي الكيانات المدرجة؟

حول هذا التقرير: استثمارات المؤسسات في شركات التقنية الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

كيف نُعرّف "المستثمر المؤسسي"؟

فيما يلي أنواع المستثمرين المؤسسيين المشمولة في هذا التقرير:

كيان قانوني عامل ذو نشاط تجاري محدد يبيغ تحقيق الأرباح

لكي يتم إدراج أي كيان، يجب أن يستوفي جميع المعايير الثلاثة التالية:

المؤسسات الربحية

موجودة لتحقيق عوائد للمساهمين أو المالكين لا تشمل: المؤسسات الخيرية، والمنظمات غير الحكومية، والجامعات، ومؤسسات التأسيس.



النشاط التشغيلي

له نشاط تجاري أساسي يتجاوز الاستثمار لا تشمل: الشركات القابضة البحتة، وصناديق الثروة السيادية، وصناديق التقاعد.



شريك محدود مسيطر أو وحيد

حكم في الأداة أو هو الشريك المحدود الوحيد المؤكد لا تشمل: صناديق الاستثمار متعددة الشركاء المحدودين، حتى لو كانت الشركة هي الشريك الرئيسي.



المجموعة الأولى: الكيانات المؤسسية

أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي، والصناديق المدعومة، ومسرعات الأعمال، ومؤسسات بناء المشاريع

صندوق الاستثمار الجريء المدعوم من الشركات

صندوق الاستثمار الجريء مُدار بشكل مستقل، حيث تكون الشركة هي المساهم الوحيد المؤكد. ويتولى إدارته شريك عام خارجي. أي مستثمرين خارجيين (متعددون) خارج نطاق هذا التقرير.

المؤسسات التي تركز على بناء المشاريع

وحدة متخصصة في بناء المشاريع. تُنشئ شركات جديدة من الصفر باستخدام موارد الشركة. يجب أن تكون هذه الشركات ناشئة خارجية تابعة لجهات خارجية، وليست منتجات داخلية.

ذراع الاستثمار الجريء المؤسسي

كيان مخصص يخضع لسيطرة كاملة من قبل شركة ربحية. يتم تشغيله داخليًا، وله تفويض حصري. يُقبل وجود شريك عام خارجي إذا كانت الشركة الأم تسيطر عليه بالكامل.

مؤسسات تسريع نمو / ذراع الابتكار:

برنامج تسريع نمو أو برنامج ابتكاري تديره المؤسسات مع استثمار مؤكد في الاستثمار الجريء. البرامج غير القائمة على الاستثمار خارج نطاق هذا البرنامج.

المجموعة الثانية: الاستثمار المباشر للمؤسسات

حقوق الملكية في الميزانية العمومية؛ وتشمل هذه القائمة البنوك ومديري الأصول

مديري الأصول: الاستثمار المباشر

شركة إدارة أصول تستثمر مباشرة من ميزانيتها العمومية، وليس من أموال العملاء المجمعة. حاليًا، شركة دراية المالية هي الوحيدة المؤهلة.

البنك (+ البنك التابع)

بنك تجاري مرخص مملوك من قطاع الخاص يستثمر مباشرة من ميزانيته العمومية. بما في ذلك الشركات التابعة أو الأقسام ذات رأس المال الاستثماري المحدود الوحيد.

المؤسسات: الاستثمار المباشر

شركة تشغيلية ربحية تستثمر في الأسهم مباشرة من ميزانيتها العمومية دون وجود كيان استثماري منفصل باسم الشركة.

المجموعة الثالثة: المؤسسات القابضة

المؤسسات المملوكة من قطاع الخاص والتكتلات التشغيلية المملوكة من العائلات

شركة قابضة خاصة

شركة قابضة خاصة ربحية تمتلك شركات تشغيلية مؤكدة ونشاط استثماري مباشر في الأسهم. وهي ليست شركة خاضعة لسيطرة عائلية بالمعنى التقليدي.

تكتل مملوك من عائلة

مجموعة عائلية ذات أنشطة تشغيلية متنوعة ومحددة. يجب أن يأتي الاستثمار الجريء من ميزانية المجموعة التشغيلية، وليس من ثروة عائلية شخصية أو من مكتب عائلي بحت.

المنهجية المستخدمة لرصد نشاط الاستثمار المؤسسي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

كيفية احتساب الاستثمارات في هذا التقرير:

فيما يلي أنواع الكيانات التي تم استبعادها من استثمارات المؤسسات والتي لا تستوفي المعايير الثلاثة المذكورة:

صناديق الثروة السيادية

مملوكة من حكومة، وليس شركة تجارية عاملة

على سبيل المثال: مبادلة، صندوق الاستثمارات العامة، جهاز قطر للاستثمار، أبوظبي القابضة

مكاتب عائلية

كيانات إدارة الثروات الخاصة، وهي كيانات تشغيلية غير ربحية

على سبيل المثال الأدوات الاستثمارية الشخصية ذات الثروات العالية

صندوق متعدد الشركاء المحدودين

المؤسسات واحدة من بين مؤسسات استثمارية محدودة أخرى (بدون تفويض أو سيطرة حصرية)

على سبيل المثال: Nclude من غلوبال فنتشرز.

+160

مستثمرًا مؤسسيًا

16

سوقًا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

5

سنوات 2025-2021

رأس المال = حصة المستثمر

ليس حجم الجولة التمويلية، جميع الأرقام تُظهر مشاركة المستثمر المؤسسي الفردي فقط، وليس الجولة الاستثمارية كاملةً. لا يُنسب رأس مال المستثمرين المشاركين إلى استثمارات المؤسسات.

الصفقات غير المعلنة: تم تطبيق نموذج MAGNiTT التقريبي.

في حال عدم الإفصاح عن المبالغ، تم تطبيق نموذج تقريبي مُنشأ بواسطة MAGNiTT بناءً على معاملات مماثلة من حيث المرحلة والقطاع والمنطقة الجغرافية. تم وضع علامة عليه في البيانات.

استثمارات الملكية فقط: لا يشمل ذلك الديون وخدمة الشراء الآن والدفع لاحقًا

تم استبعاد تمويل الديون وجولات الشراء الآن والدفع لاحقًا وبرامج المنح من جميع أرقام رأس المال وعدد الصفقات في هذا التقرير

صندوق استثمار مشترك ذو أغلبية محدودة

تمتلك الشركة أغلبية الأسهم، ولكن ليس بنسبة 100%، ويتم مراجعة كل حالة على حدة.

على سبيل المثال: حصة تزيد عن 51% مع وجود شركاء محدودين آخرين

البنوك المملوكة من الدولة وبنوك التنمية

المؤسسات المالية المؤممة أو التابعة للحكومة

على سبيل المثال: بنك مصر، البنك الأهلي المصري، بنك قطر للتنمية، شراكة

البرامج الحكومية وشبه الحكومية

تفويض القطاع العام، أدوات الابتكار الممولة حكوميًا

على سبيل المثال: الهيئة السعودية للبيانات والذكاء الاصطناعي، وأوراسيا كابيتال، و مصر للمشاريع الاستثمارية

استخدم التقرير النهج التالي لتحديد ما إذا كان سيتم تضمينه في التقرير:

هل هي مؤسسة تشغيلية ربحية تسيطر على أداة الاستثمار أو البرنامج أو تمويله بشكل كامل؟

الاستثمار الجريء المؤسسي: ما هو عدد و قيمة الصفقات التي تم تسجيلها؟

يمثل المستثمرون من المؤسسيون 12% من قيمة الاستثمار الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مقابل المعدلات العالمية التي تتراوح بين 15% و17%*

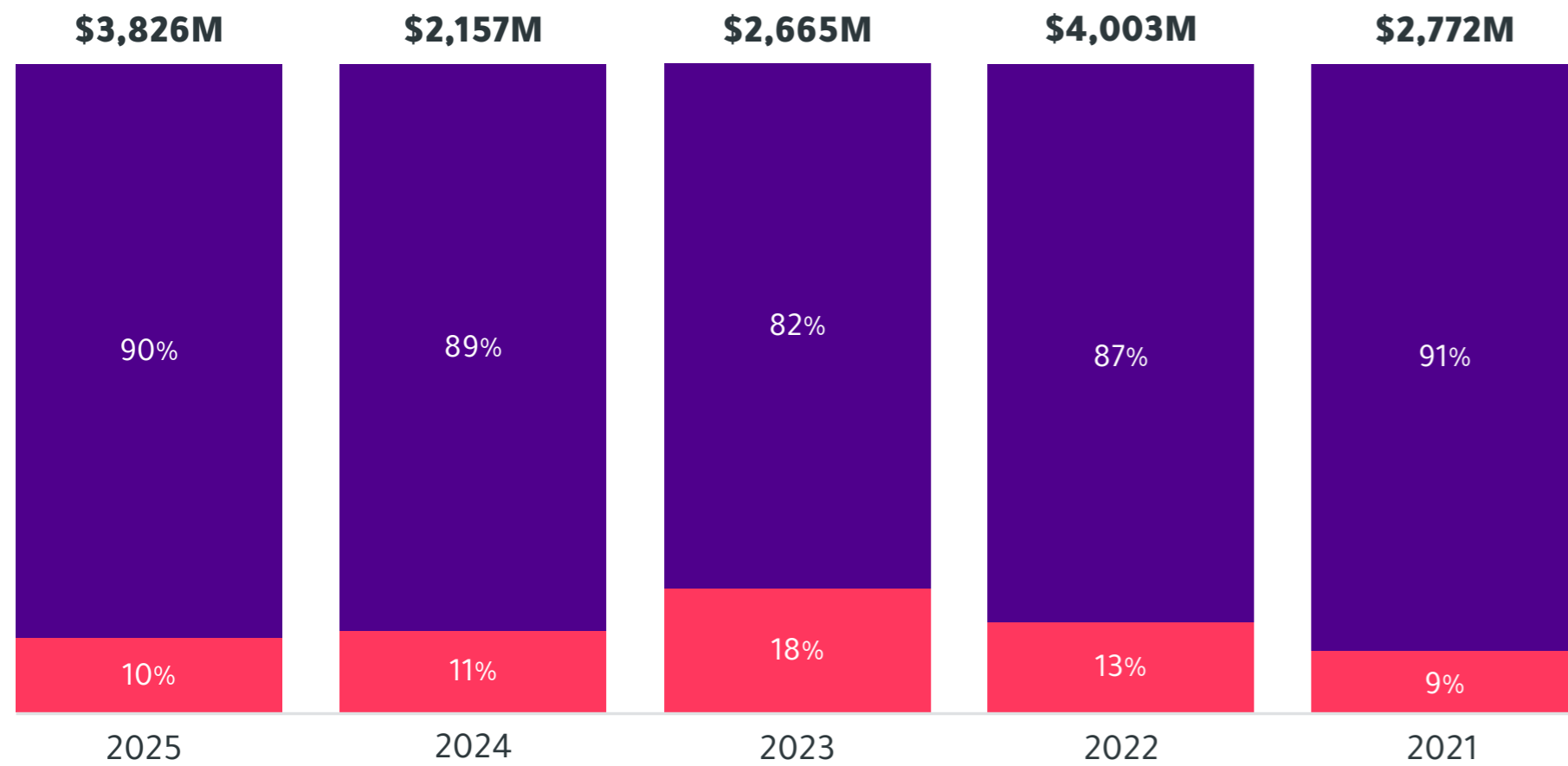
ساهم المستثمرون المؤسسيون في المنطقة بنسبة 12% من إجمالي قيمة الاستثمار الجريء خلال السنوات الخمس الماضية، مقتربين بذلك من المعدلات العالمية للاستثمار المؤسسي التي تتراوح بين 15% و17% خلال الفترة نفسها (تقرير الاستثمار الجريء العالمي لعام 2025 الصادر عن BVK). يشير هذا إلى أن الاستثمار المؤسسي أصبح عنصرًا هامًا في مشهد الاستثمار الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع إتاحة المجال لمشاركة أوسع مع قيام المزيد من المستثمرون المؤسسيون بتطوير استراتيجيات استثمارية أكثر.

بلغ النشاط ذروته في الفترة 2023-2022 بالتزامن مع جولات استثمار جريء قياسية تجاوزت قيمتها 100 مليون دولار، ثم انخفض في عام 2024 مع تباطؤ السوق بشكل عام، قبل أن ينتعش في عام 2025 مع تعافي الصفقات الضخمة.

تطور الاستثمار الجريء بين المستثمرين المؤسسيين وغير المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كنسبة من إجمالي قيمة الاستثمار الجريء

النسبة من إجمالي التمويل، 2025-2021

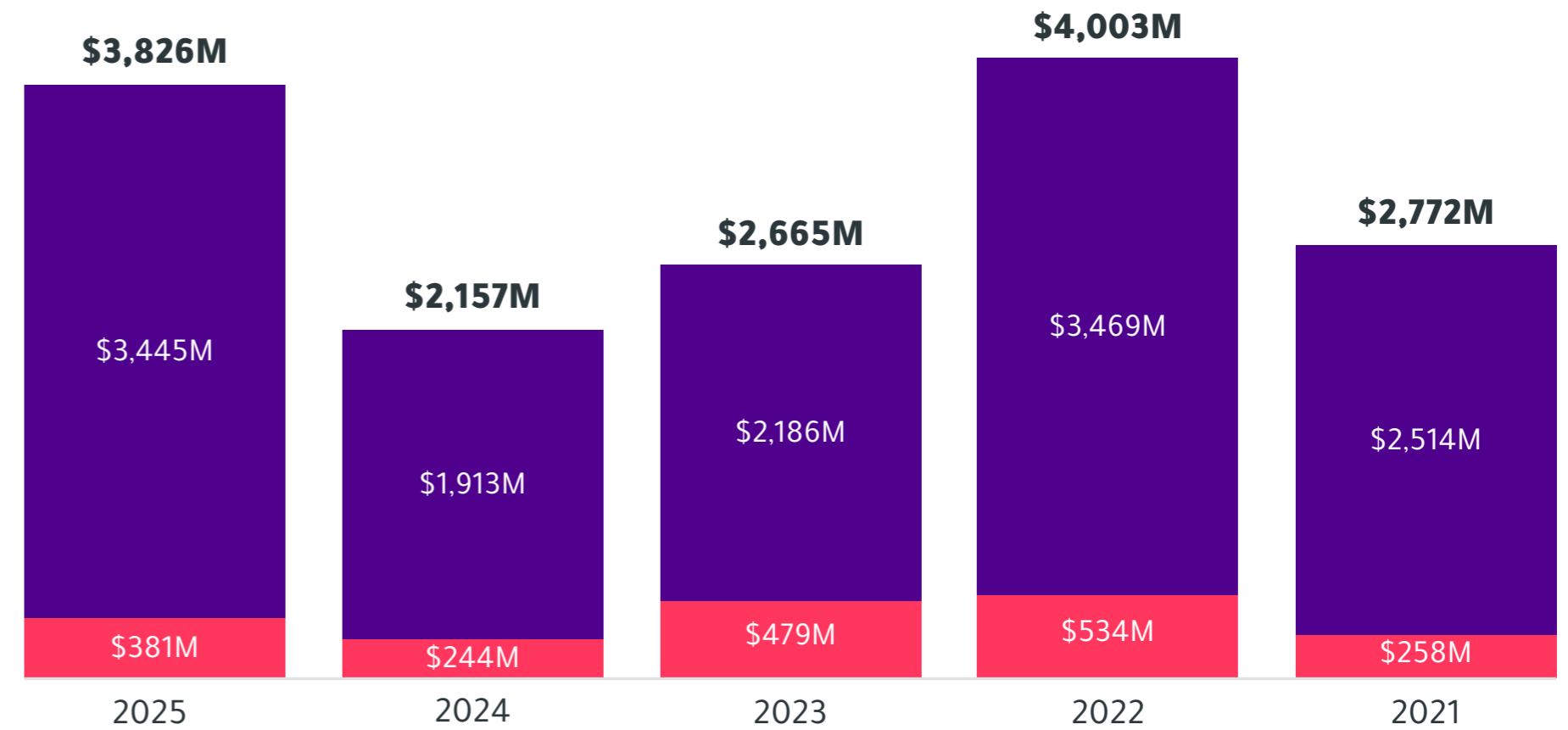
تمويل الاستثمار الجريء المؤسسي ● تمويل الاستثمار الجريء غير المؤسسي ●



تطور التمويل: الاستثمارات المؤسسية مقابل الاستثمارات غير المؤسسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مليون دولار، 2025-2021

تمويل الاستثمار الجريء المؤسسي ● تمويل الاستثمار الجريء غير المؤسسي ●



*المصدر: BVK, 2025 Global Corporate Venture Capital Report

يرتكز استثمار المستثمرين المؤسسيين على الاستثمار المباشر من الشركات وصناديق الاستثمار الجريء المدعومة من الشركات، مع تزايد أهمية أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي.

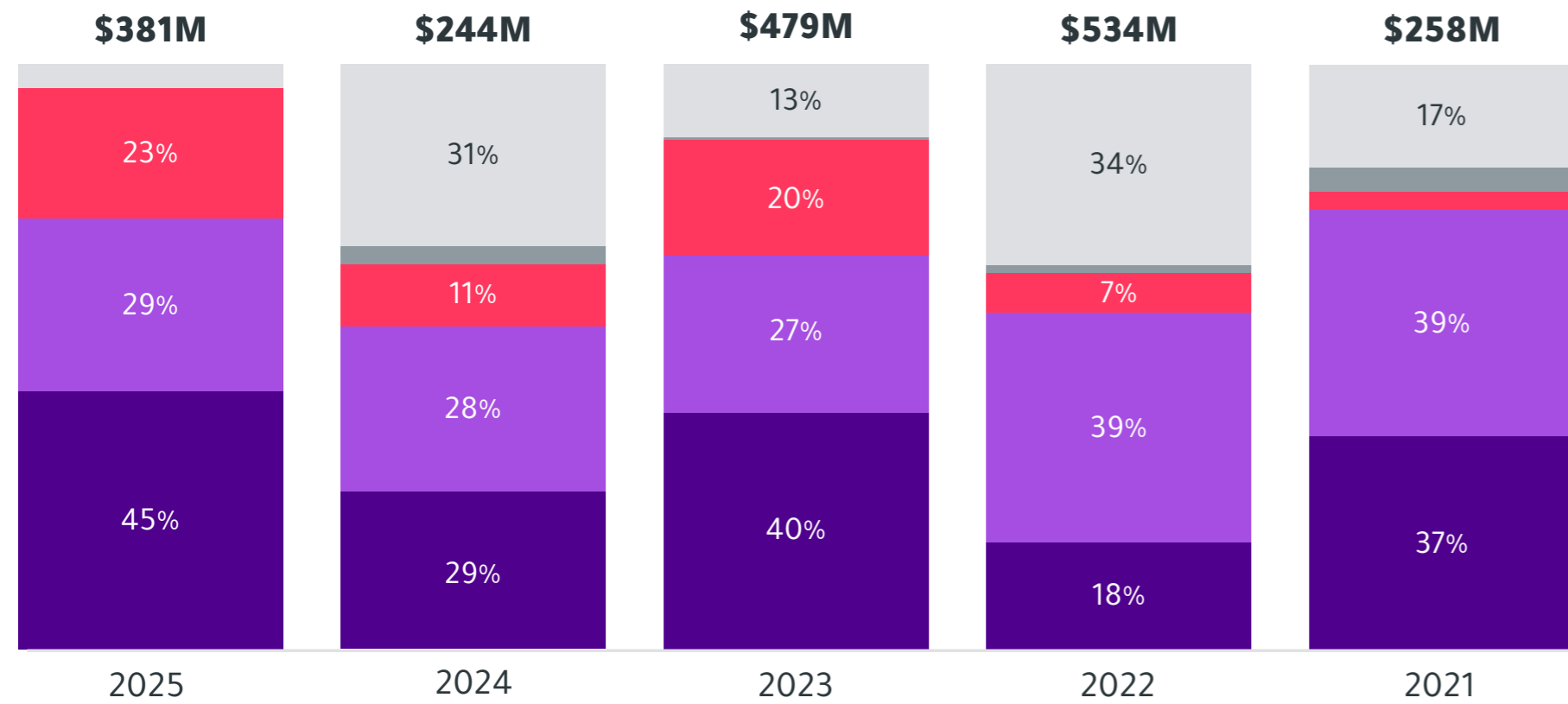
استحوذت الاستثمارات المباشرة للمستثمرين المؤسسيين وصناديق الاستثمار الجريء المدعومة من المؤسسات على نحو 65% من إجمالي قيمة الاستثمار الجريء المؤسسي على مدى خمس سنوات (33% و32% على التوالي)، مما يُبرز دورها كمحرك رئيسي لنشاط الاستثمار المؤسسي ومصدر الاستثمار الأكثر استقرارًا في منظومة الاستثمار الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

في الوقت نفسه، لعبت المؤسسات القابضة الخاصة (20%) وذراع الاستثمار الجريء المؤسسي (14%) أدوارًا تكاملية أكثر خلال السنوات الخمس الماضية، حيث كانت المؤسسات القابضة أكثر نشاطًا خلال سنوات ذروة الاستثمار الجريء، واكتسبت أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي أهمية متزايدة مؤخرًا، مما يعكس تحولًا نحو مناهج استثمار مؤسسي أكثر هيكلية وتوافقًا مع الأهداف الاستراتيجية.

تطور الاستثمارات المؤسسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب النوع

النسبة من إجمالي تمويل رأس المال الجريء المؤسسي، مليون دولار، 2025-2021

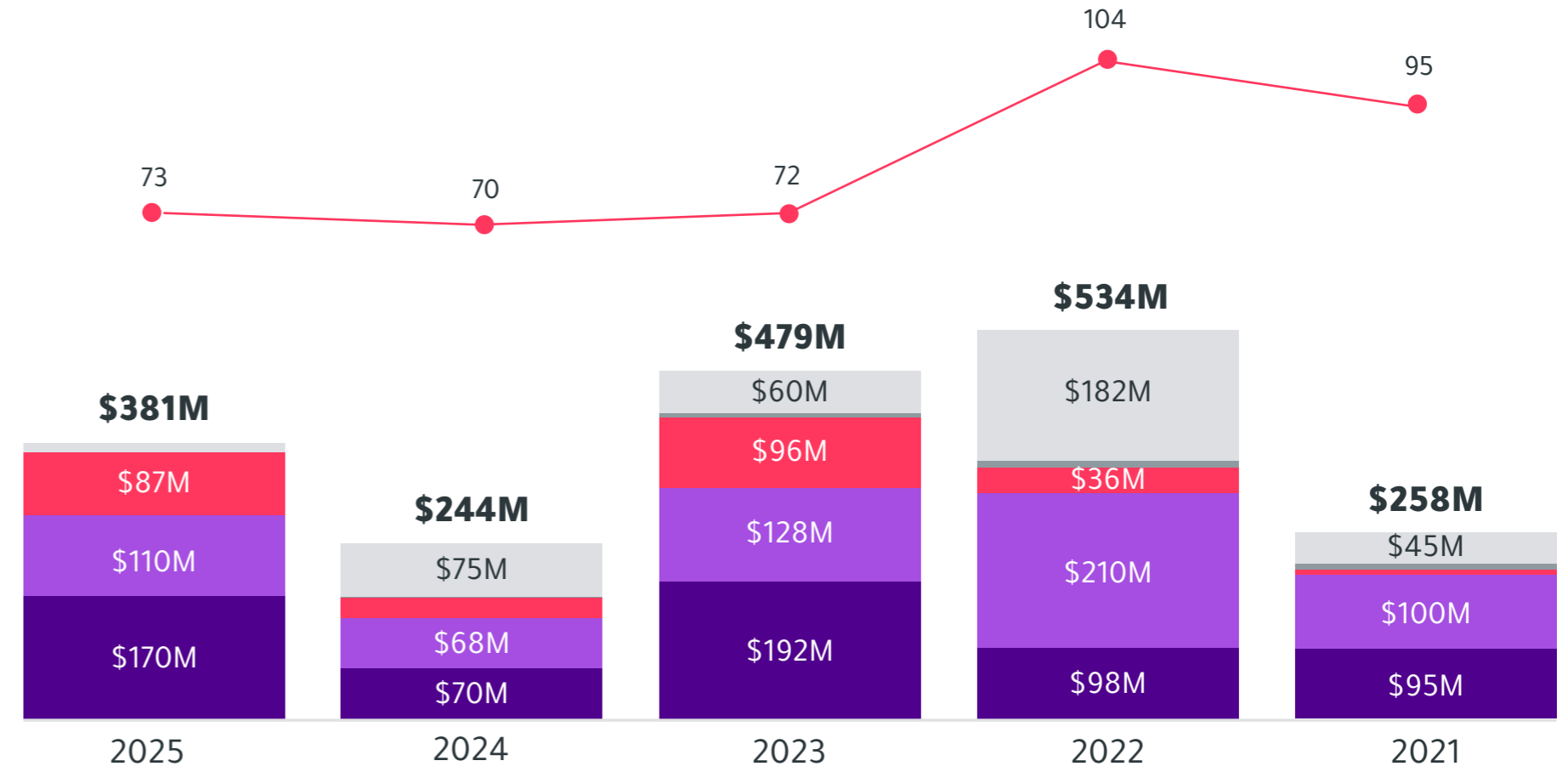
● الاستثمار المباشر للمؤسسات ● صناديق رأس المال الجريء المدعومة من المؤسسات ● أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي
● المؤسسات التي تركز على بناء المشاريع/تسريع الأعمال ● المؤسسات القابضة الخاصة



تطور التمويل وصفقات الاستثمار المؤسسي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مليون دولار، عدد الصفقات، 2025-2021

● الاستثمار المباشر للمؤسسات ● صناديق رأس المال الجريء المدعومة من المؤسسات ● أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي
● المؤسسات التي تركز على بناء المشاريع/تسريع الأعمال ● المؤسسات القابضة الخاصة ● صفقات الاستثمار الجريء المؤسسي



كيف تطورت صفقات الاستثمار الجريء المؤسسي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال خمس سنوات؟

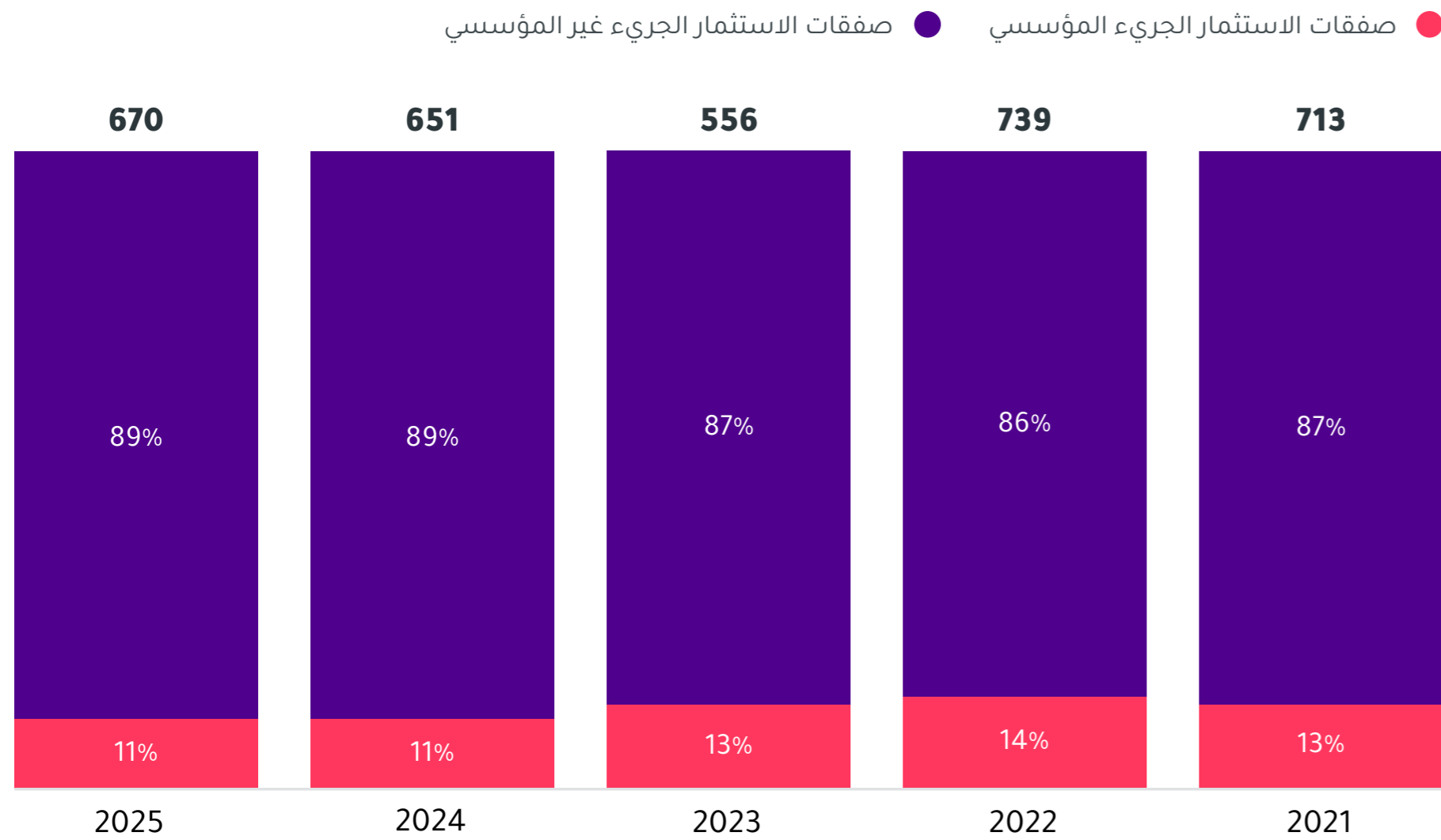
شارك المستثمرون المؤسسيون في نحو 12% من إجمالي صفقات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال السنوات الخمس الماضية، محافظين على نشاط ثابت عبر مختلف الدورات مع استمرار وجود مجال للنمو بما يتماشى مع المعايير العالمية.

بلغ نشاط صفقات التي دعمها المستثمرون المؤسسيون ذروته عند 104 صفقات في عام 2022، مما يعكس فترة من الاستثمار النشط من قبل المؤسسات. مع ذلك، ومع تباطؤ السيولة في السوق، تماشيًا مع ارتفاع أسعار الفائدة، ركزت الشركات على نماذج أعمالها التشغيلية بدلًا من الاستثمار في المشاريع كقوة أصول. وقد أثبت استثمار المستثمرين المؤسسيين أنه شديد التأثير بالدورات الاقتصادية، بما يتماشى مع قوة الاقتصاد بشكل عام.

ظلت مشاركة الشركات ضمن نطاق ضيق يتراوح بين 11% و14% من إجمالي الصفقات، مما يُظهر تقلبًا أقل من نشاط السوق بشكل عام. وبينما شهدت قيمة الاستثمار الجريء تقلبات أكبر خلال الفترة نفسها، فإن هذه النسبة الثابتة من الصفقات تُشير إلى أن المستثمرين المؤسسيين يحافظون على وصول ثابت إلى السوق حتى مع تغير توزيع الاستثمار الجريء عبر السنوات.

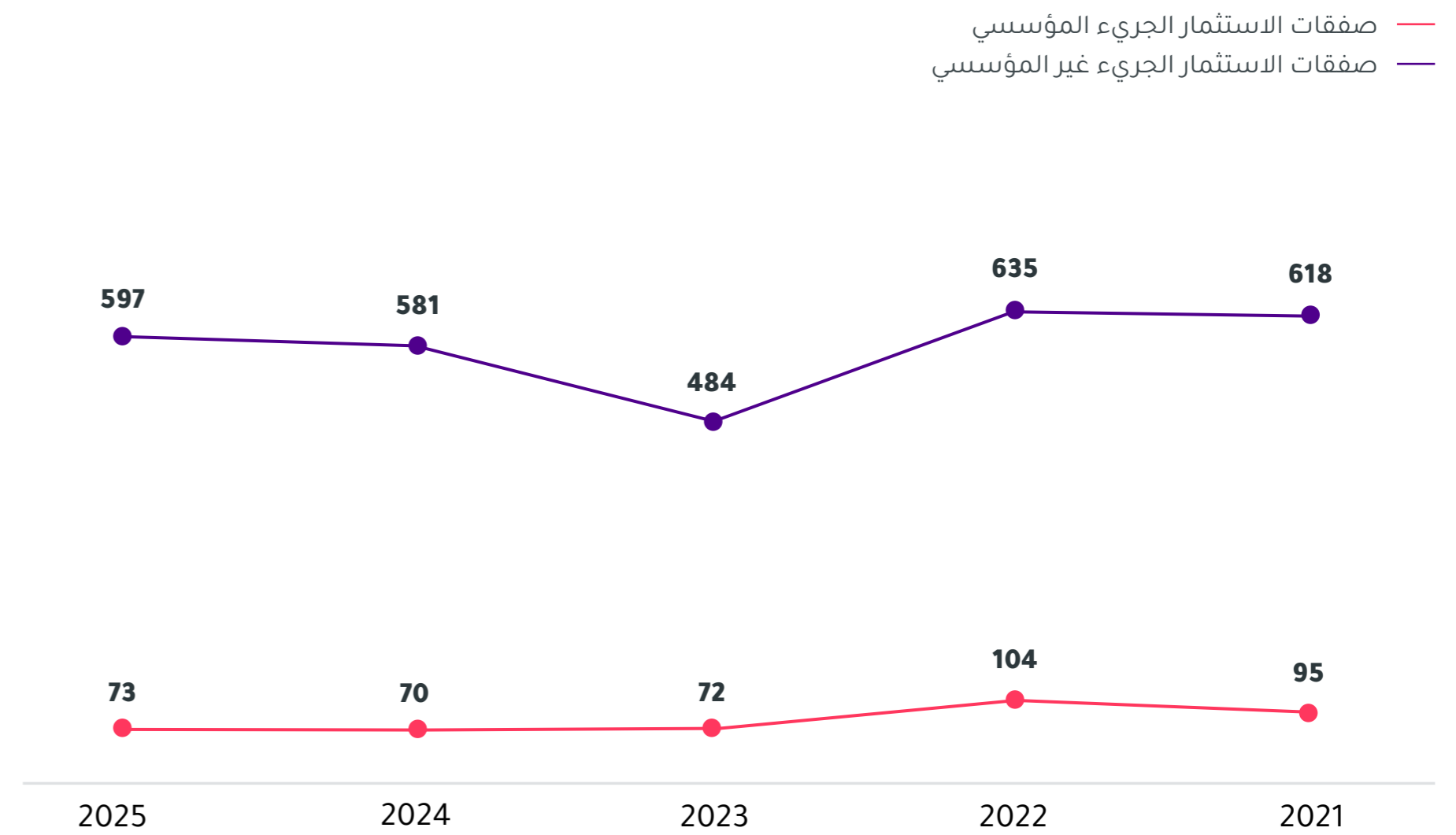
تطور الصفقات بين المستثمرين المؤسسيين وغير المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كنسبة من إجمالي عدد الصفقات

النسبة من إجمالي الصفقات، 2025-2021



تطور الصفقات بين المستثمرين المؤسسيين وغير المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

عدد الصفقات، 2025-2021



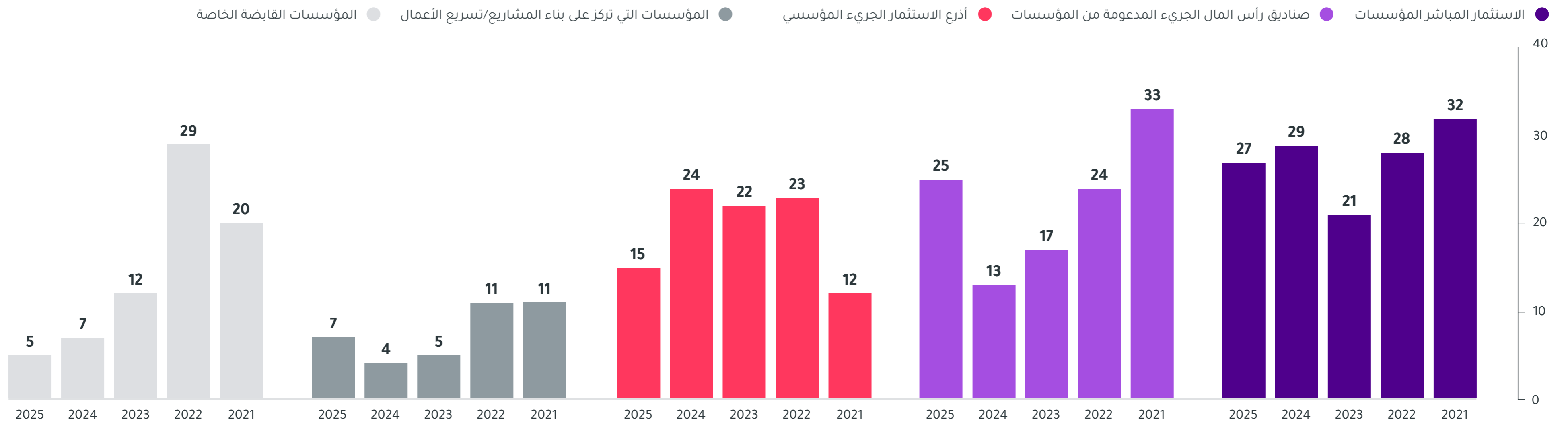
تُعدّ المؤسسات المباشرة المستثمرة وأذرع الاستثمار الجريء المؤسسي المحرك الرئيسي لنشاط الصفقات، بينما تبقى الهياكل المؤسسية الأخرى متخصصة ودورية.

على مدى خمس سنوات، استحوذت المؤسسات المباشرة المستثمرة على نحو 33% من إجمالي الصفقات التي ساهمت فيها الشركات بالإجمال، تلتها صناديق الاستثمار الجريء المدعومة من المؤسسات (نحو 27%) وأذرع الاستثمار الجريء المؤسسي (نحو 23%)، مما يُبرز أن غالبية النشاط المؤسسي يتم عبر الكيانات التشغيلية الأساسية وأذرع الاستثمار المهيكلة. ويعكس هذا تفضيلات الاستثمار، حيث تُمكن الشركات المباشرة من السيطرة الاستراتيجية وتوظيف الميزانية العمومية.

ساهمت المؤسسات القابضة الخاصة بنحو 18% من الصفقات، مع تركيز النشاط في سنوات الذروة، بينما ظلّ دور مؤسسات بناء المشاريع ومسرّعات الأعمال محدودًا. ويعكس هذا نموذجًا مركّزًا حيث تقود الكيانات المؤسسية الأساسية نشاطًا مستمرًا، مدعومة بهياكل أكثر دورية وتكاملاً.

تطور الصفقات حسب نوع المستثمر المؤسسي

عدد الصفقات، 2021-2025



يتجاوز مجموع الصفقات عبر جميع أنواع المستثمرين الخمسة (456 صفقة) إجمالي صفقات المؤسسات (414 صفقة). ويمثل الفارق (42 صفقة) جولات التمويل المشترك التي شاركت فيها أنواع متعددة من المؤسسات.

كيف يتطور المستثمرون المؤسسيون في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وماذا يكشف توزيعهم؟

شكّل المستثمرون المؤسسيون نحو 10% من قاعدة المستثمرين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، محافظين على حضور ثابت مع إمكانات ممكن استغلالها للوصول إلى المعايير العالمية

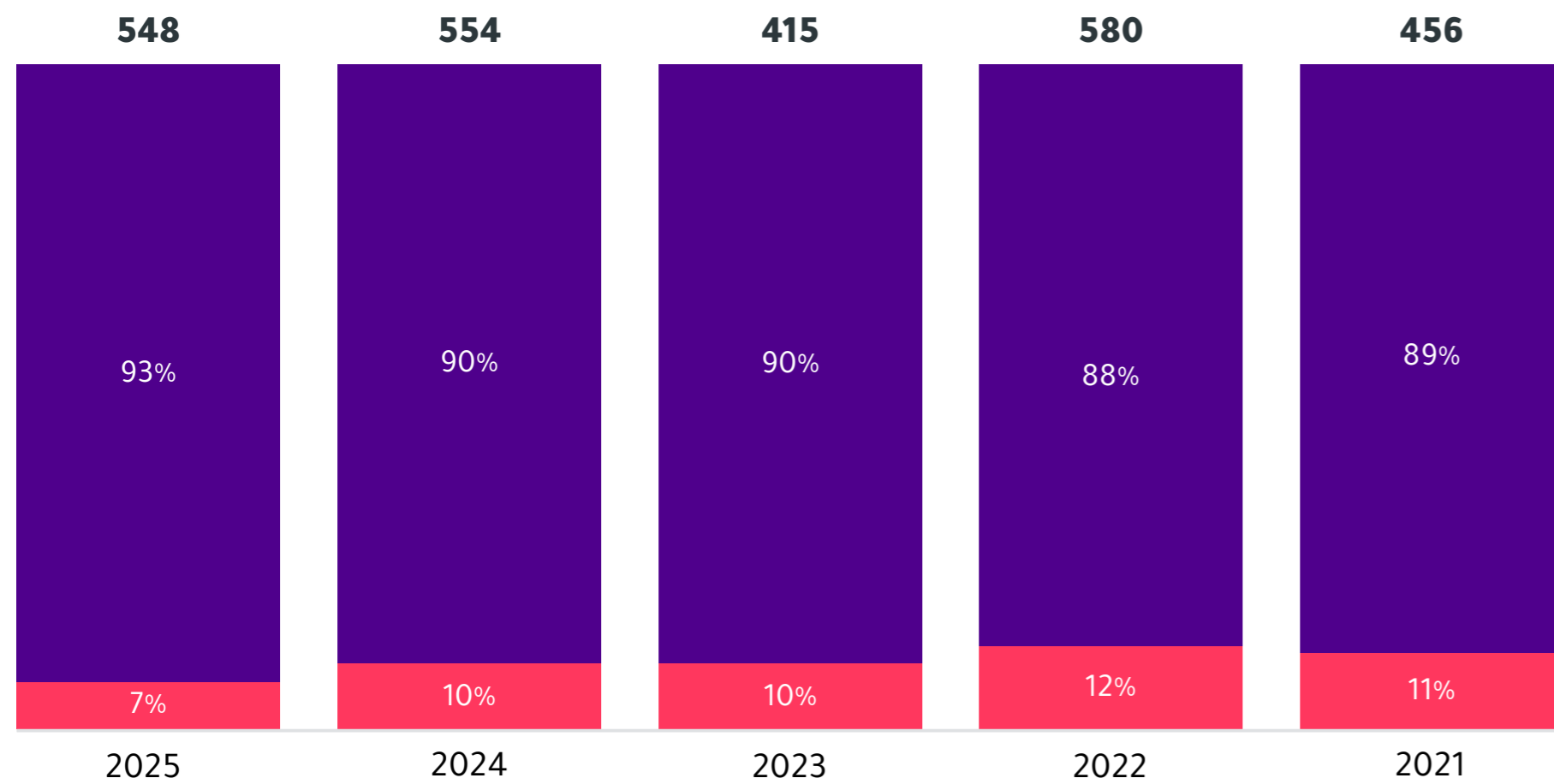
مثل المستثمرون المؤسسيون حوالي 10% من إجمالي المستثمرين على مدى خمس سنوات، بلغ عددهم ذروته عند 71 مستثمراً في عام 2022، مع الحفاظ على مشاركة تتراوح بين 35 و50 مستثمراً سنوياً. ويعكس هذا حضوراً مستقرًا وملتزمًا، حيث تنخرط الشركات بشكل انتقائي مع الحفاظ على نشاطها المستمر عبر دورات السوق.

لا تزال مشاركة المؤسسات مركزة ضمن قاعدة مستثمرين صغيرة نسبياً، حيث تراوح عدد المستثمرين المؤسسيين النشطين سنوياً بين 37 و71 شركة على مدار السنوات الخمس الماضية. وبينما انخفضت حصتهم النسبية مع توسع المنظومة الأوسع، ظلت مشاركتهم المطلقة مستقرة، مما يعزز دورهم كعنصر ثابت في مشهد الاستثمار الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

تطور حصة المستثمرين المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

نسبة المستثمرين المؤسسيين، نسبة المستثمرين الآخرين، 2025-2021

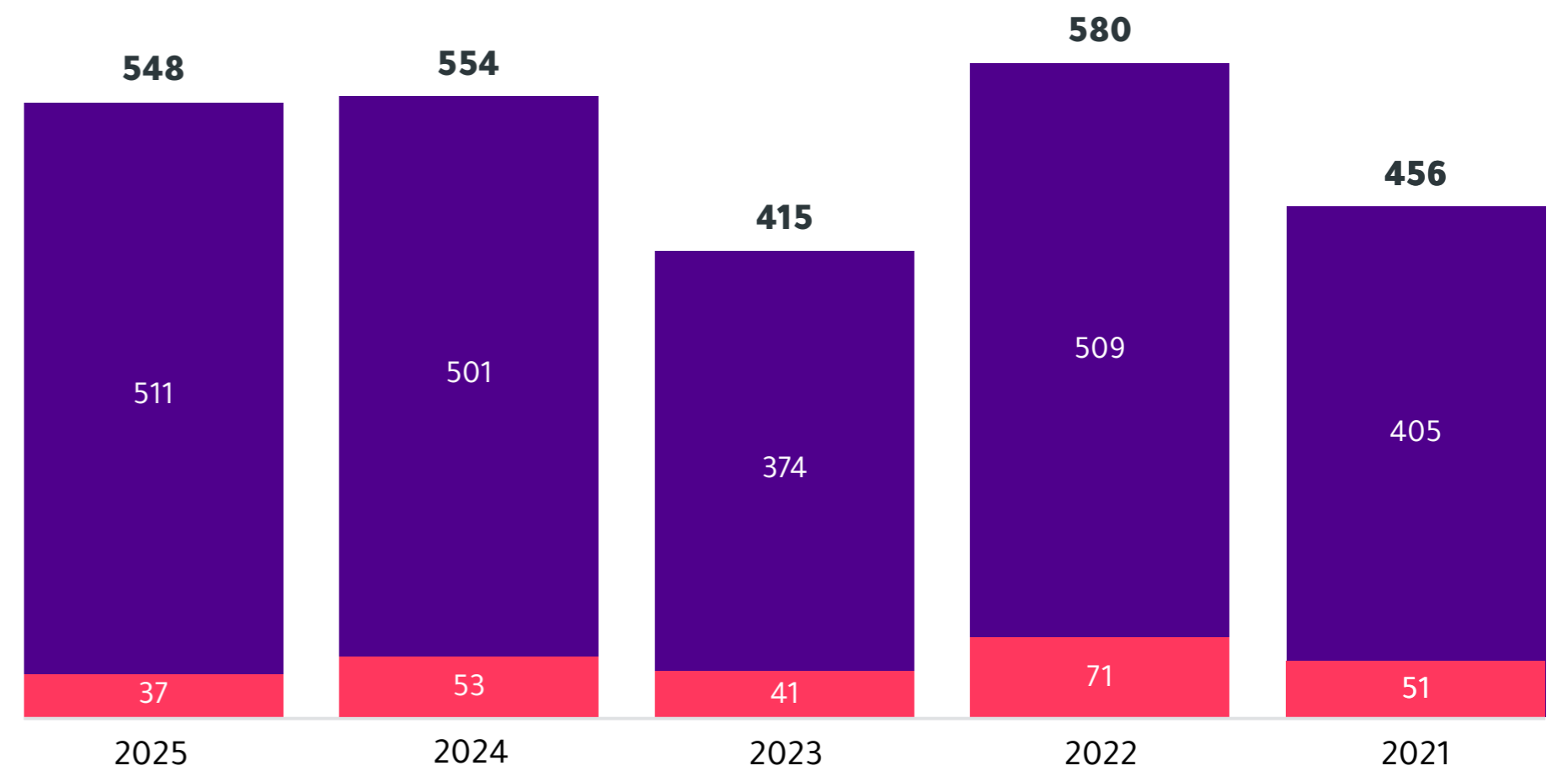
المستثمرون المؤسسيون ● المستثمرين غير المؤسسيين ●



تطور المستثمرين المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقارنة بالمستثمرين الآخرين

عدد المستثمرين المؤسسيين، عدد المستثمرين الآخرين، 2025-2021

المستثمرون المؤسسيون ● المستثمرين غير المؤسسيين ●



من بين جميع أنواع المستثمرين المؤسسيين، لا يزال المستثمرون من المؤسسات المباشرة يهيمنون على عدد المستثمرين المؤسسيين، حيث ارتفعت حصتهم إلى مستوى قياسي بلغ 57% في عام 2025.

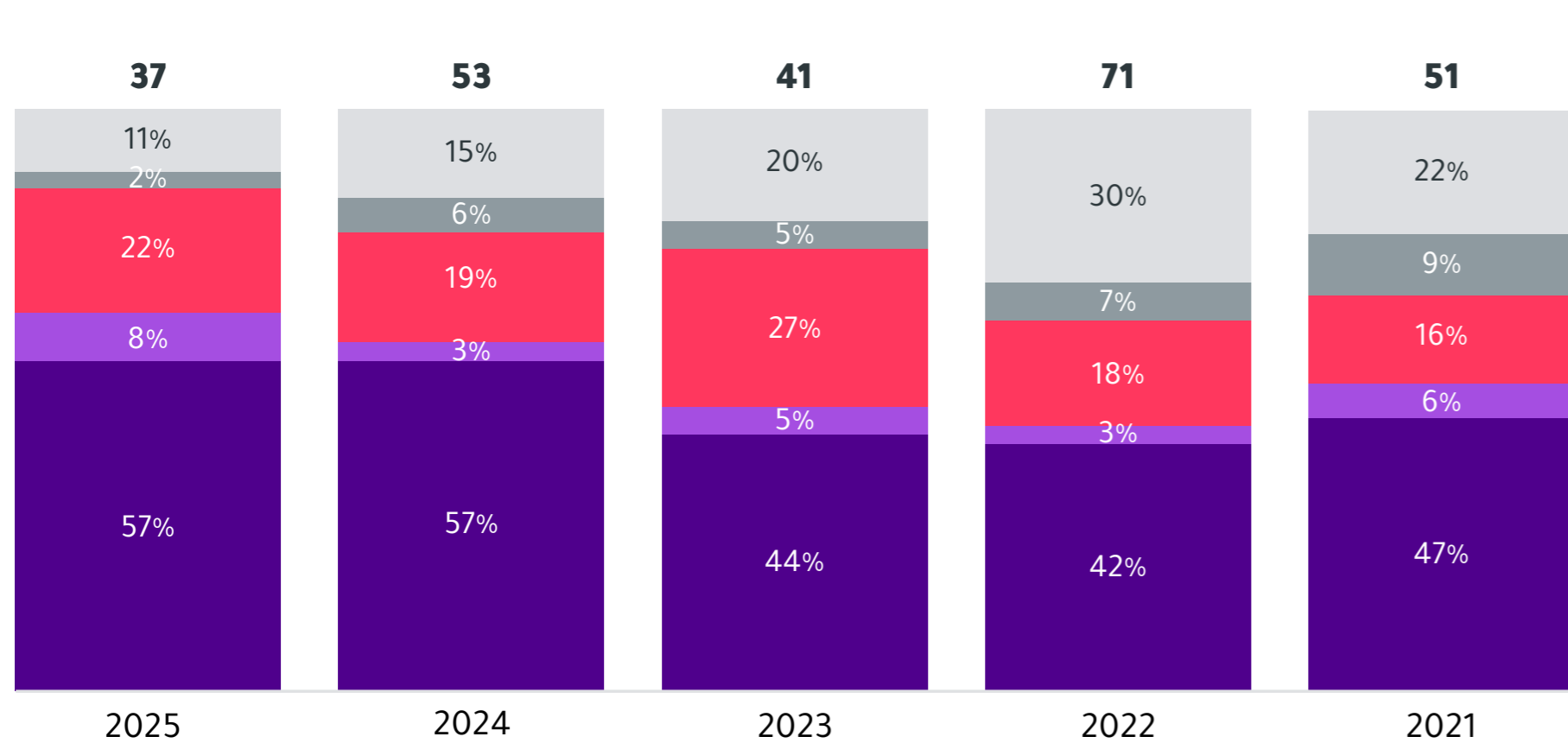
تصدرت الاستثمارات المباشرة للمؤسسات المشاركة باستمرار على مدى السنوات الخمس الماضية، حيث زادت حصتها من 47% في عام 2021 إلى 57% في الفترة بين 2024 و2025. وهذا يعزز دورها المحوري في استثمارات المؤسسات مدفوعًا بتوظيفها المباشر لرأس المال في الميزانية العمومية وتقاربها الاستراتيجي مع الشركات التابعة لها.

انخفضت نسبة المؤسسات القابضة الخاصة من 30% في عام 2022 إلى 11% في عام 2025، بينما ارتفعت نسبة أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي لتصل إلى 22%. والجدير بالذكر أن صناديق الاستثمار الجريء المدعوم من المؤسسات ظلت تشكل نسبة ضئيلة من المستثمرين (8%)، إلا أنها وظفت حصة كبيرة من رأس المال (32%)، مما يسלט الضوء على دورها كأدوات استثمارية عالية التأثير وفعالة من حيث استخدام رأس المال.

تطور المستثمرين المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب النوع بالنسبة لعدد المستثمرين من عدد الشركات

النسبة من إجمالي عدد المستثمرين، 2025-2021

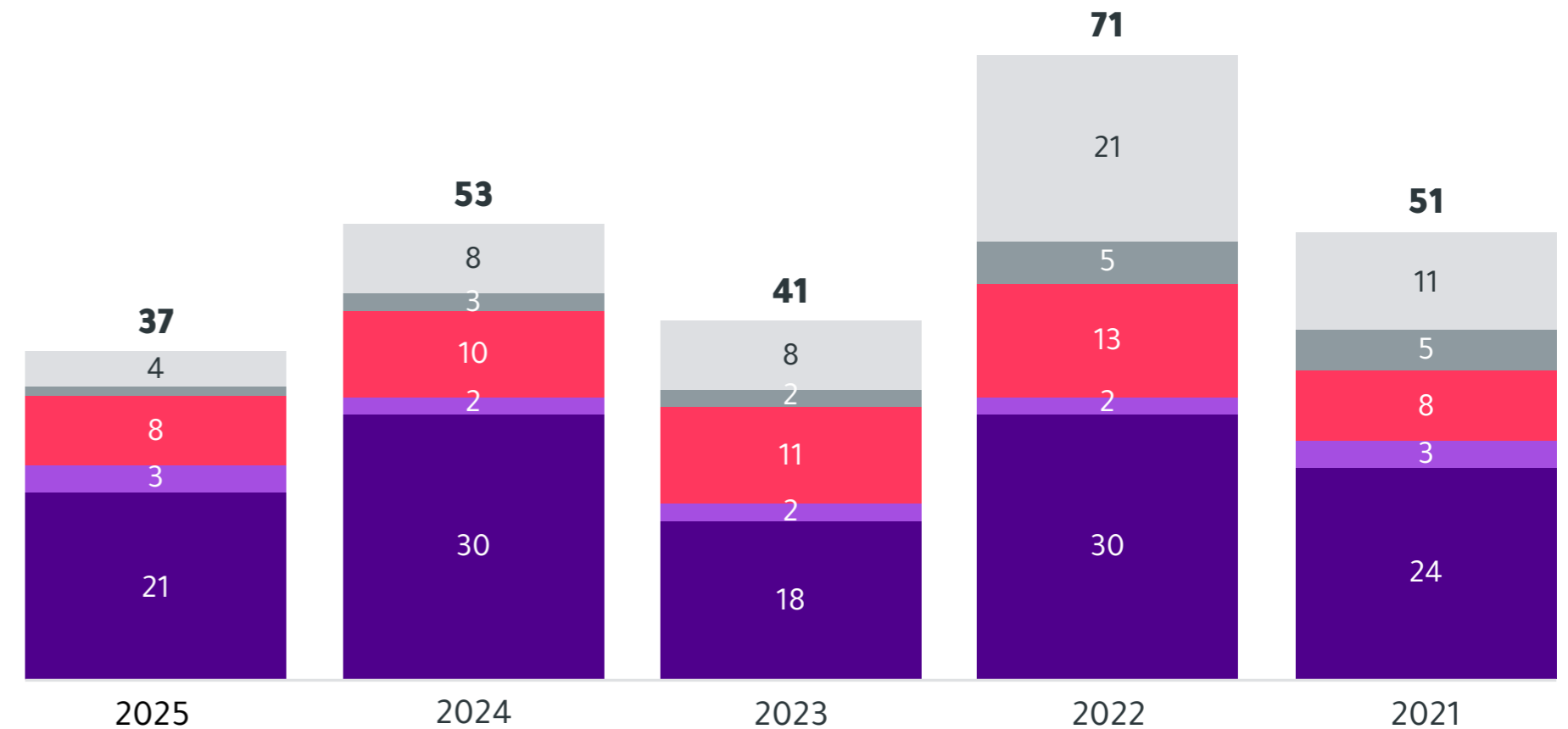
● الاستثمار المباشر للمؤسسات ● صندوق الاستثمار الجريء المدعوم من المؤسسات ● أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي
● المؤسسات التي تركز على بناء المشاريع/تسريع الأعمال ● المؤسسات القابضة الخاصة



تطور المستثمرين المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب النوع

عدد المستثمرين، 2025-2021

● الاستثمار المباشر للمؤسسات ● صندوق الاستثمار الجريء المدعوم من المؤسسات ● أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي
● المؤسسات التي تركز على بناء المشاريع/تسريع الأعمال ● المؤسسات القابضة الخاصة



نظرة عامة على أكثر المستثمرين المؤسسيين نشاطًا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب نوع المستثمر

يمثل ادناه المستثمرون المؤسسيون في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذين أجروا صفقتين أو أكثر في شركات ناشئة بالمنطقة خلال الفترة من 2021 إلى 2025

أذرع الاستثمار الجريء المؤسسي (CVC) (20 شركة)



الاستثمار المباشر للشركات (21 شركة)



المؤسسات التي تركز على تسريع الأعمال (6 شركة)



مؤسسة قابضة خاصة (9 شركة)



Family-Owned Conglomerate



Banks-Direct Investment Arm



الشركات التي تركز على بناء المشاريع



صندوق الاستثمار الجريء المدعوم من المؤسسات



في أي الدول تركزت استثمارات الاستثمار الجريء المؤسسي؟

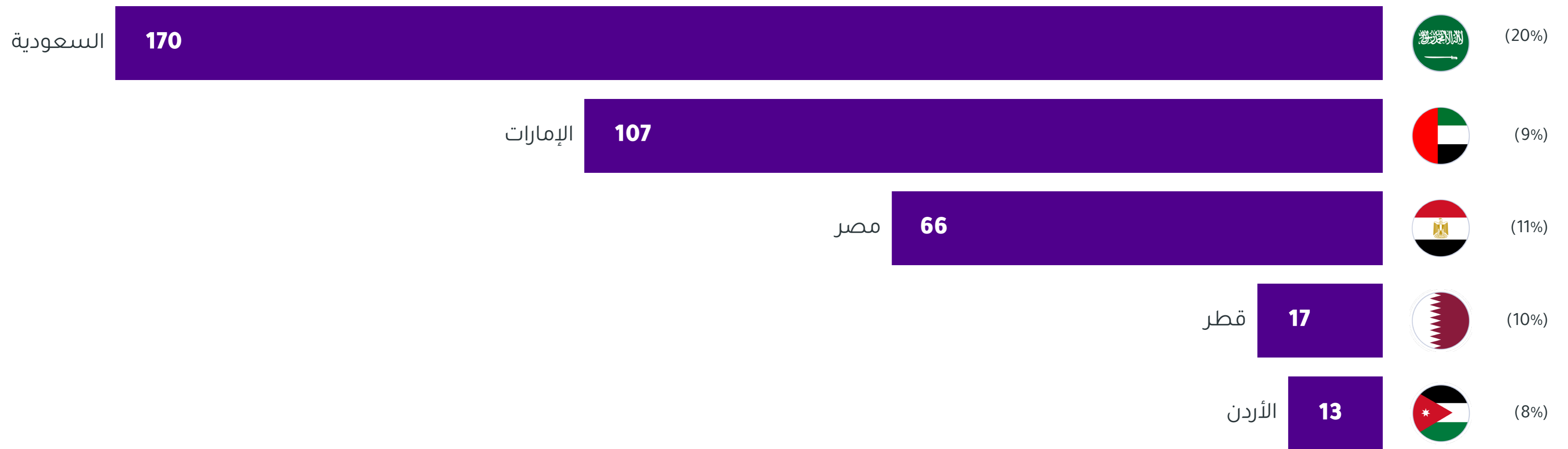
تُعد المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة المحركين الرئيسيين لنشاط صفقات الاستثمار المؤسسي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تمثلان نحو 67% من إجمالي الصفقات

تمثل السعودية (170 صفقة، 41%) والإمارات (107 صفقات، 26%) معًا 67% من إجمالي صفقات الاستثمار المؤسسي، بينما تساهم مصر بنسبة 16% (66 صفقة)، مما يُبرز تركيزًا كبيرًا في هذه الأسواق الرئيسية الثلاثة (نحو 83%).

ويُعزّز هذا التركيز الجغرافي نفسه، إذ أن 46% من المستثمرين المؤسسيين النشطين خلال السنوات الخمس الماضية يتخذون من السعودية مقرًا لهم، و24% في الإمارات، مما يُرسخ رؤوس الأموال في هذه الأسواق. ومع تركيز كل من الشركات الكبرى والشركات الناشئة المتوسعة محليًا، يُعزز النشاط الاستثماري نفسه، مما يُحافظ على تدفق أكبر للصفقات. أما بالنسبة للأسواق الأصغر حجمًا مثل مصر (16% من الصفقات) والأردن (3%)، فمن المرجح أن يتطلب جذب رؤوس أموال الشركات تدخلات سياسية مُوجهة أو آليات استثمار مشترك عابرة للحدود.

أكثر أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نشاطًا من حيث صفقات الاستثمار المؤسسي بين عامي 2021 و2025 (مجموع إجمالي 5 سنوات)

نسبة صفقات التمويل المؤسسي إلى إجمالي الصفقات في كل دولة



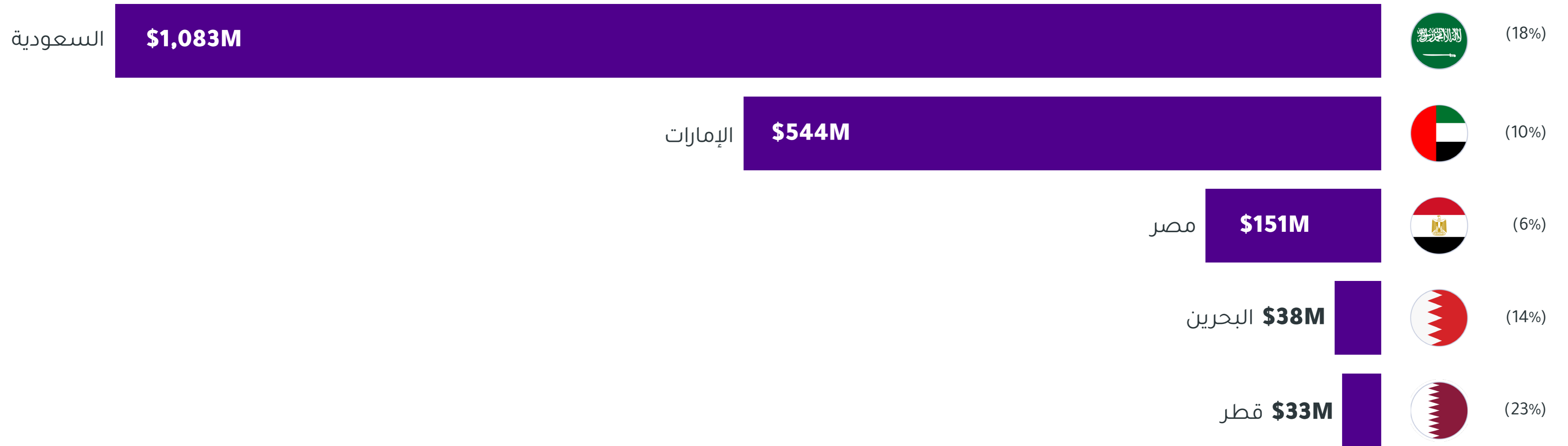
يُلاحظ تركيز أكبر في قيمة الاستثمار الجريء المؤسسي مقارنةً بنشاط الصفقات، حيث تستحوذ المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة على نحو 86% من إجمالي الاستثمار الجريء المؤسسي

تتجاوز حصة المملكة (57%) والإمارات (29%) من الاستثمار الجريء المؤسسي بكثير حصتهما البالغة 67% من عدد الصفقات. وتُوَجَّه استثمارات أكبر نحو الأسواق التي تتمتع ببنية تحتية رأسمالية أقوى وفرص نمو أوضح، بالإضافة إلى وفرة في الشركات الناشئة في مراحلها المتقدمة. ويُمكن استضافة الشركات الناشئة والشركات الكبرى الرائدة المملكة والإمارات من جذب مستثمرين دوليين مشاركين.

وقد كانت نحو 80% من صفقات الاستثمار الجريء الضخمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال السنوات الخمس الماضية من شركات ناشئة مقرها هذه الأسواق، إلى جانب وفرة الشركات في مراحلها المتقدمة وشبكات المستثمرين الأوسع التي تجذب جولات استثمار جريء أكبر. ويخلق هذا حلقةً متواصلةً تتركز فيها جولات الاستثمار الجريء الأكبر بشكل متكرر في هذه البيئات بفضل قدرة الاستثمار الجريء والتنفيذ الأقوى.

أكثر أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نشاطًا من حيث قيمة الاستثمار الجريء المؤسسي بين عامي 2021 و2025 (مجموع إجمالي 5 سنوات)

نسبة قيمة التمويل المؤسسي إلى إجمالي قيمة الاستثمار الجريء في كل دولة



*تحتل البحرين المرتبة الرابعة من حيث قيمة الاستثمار الجريء على الرغم من أنها تقع خارج المراكز الخمسة الأولى من حيث عدد الصفقات، مما يعكس وجود عدد قليل من استثمارات المؤسسات ذات القيمة الأكبر

ما هي القطاعات التي ركزت عليها استثمارات الجريء المؤسسي؟

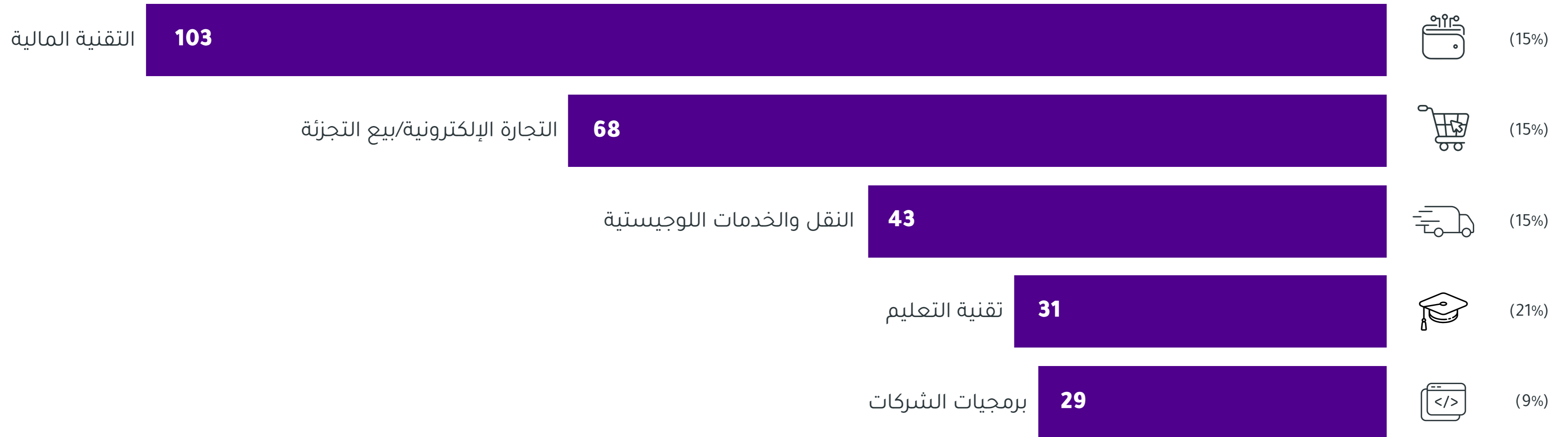
يركز المستثمرون المؤسسيون في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نشاط صفقاتهم في قطاعي التقنية المالية والتجارة الإلكترونية، مما يعكس توافقاً قوياً مع قطاعات أعمالهم الأساسية

تمثل التقنية المالية (25%) والتجارة الإلكترونية (16%) حوالي 41% من صفقات الاستثمار المؤسسي، وهو ما يتوافق بشكل كبير مع قاعدة المستثمرين من الشركات، حيث يعمل حوالي 27% منهم (44 من أصل 165) في الخدمات المالية، وحوالي 18% (29 من أصل 165) في قطاعات المستهلكين والتقنية والاتصالات، مما يربط بشكل مباشر بين ملفات تعريف المستثمرين ونشاطهم الاستثماري.

يعكس هذا التقارب الاستراتيجي، بحيث تستثمر الشركات في القطاعات التي تتداخل عملياتها معها. على سبيل المثال، استثمرت e& Capital في خدمات رقمية مثل ايرالو مستفيدةً من التوزيع ووصول العملاء والبنية التحتية.

أكثر القطاعات نشاطاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث صفقات الاستثمار المؤسسي بين عامي 2021 و2025 (مجموع إجمالي 5 سنوات)

نسبة صفقات التمويل المؤسسي إلى إجمالي الصفقات في كل قطاع



يتركز الاستثمار الجريء المؤسسي في القطاعات التي تتميز بأعلى مستويات الحجم والأهمية المؤسسية

تستحوذ التقنية المالية (30%) والتجارة الإلكترونية (26%) على نحو 56% من قيمة الاستثمار الجريء المؤسسي، مدعومة بقاعدة واسعة من المستثمرين المتوافقين (المؤسسات المالية، وشركات الاتصالات، وشركات التجزئة)، مما يُمكن هذه القطاعات من جذب رؤوس أموال استراتيجية واستثمارات ضخمة. وقد أدت أساسيات الطلب القوية ونماذج الأعمال الناجحة إلى إبرام صفقات كبيرة مثل حالاً (157.5 مليون دولار)، وفلاورد (156 مليون دولار)، ونعناع (133 مليون دولار).

ويعكس قطاع النقل والخدمات اللوجستية (10% من قيمة الاستثمار الجريء المؤسسي) نمطاً أوسع نطاقاً، حيث تستثمر الشركات خارج قطاعها الأساسي في سلاسل القيمة المجاورة. فعلى سبيل المثال، تستثمر شركات الاتصالات والتجارة في الخدمات اللوجستية لدعم قطاع النقل و الخدمات اللوجيستية، وربط المدفوعات والمعاملات والتنفيذ ضمن أنظمة رقمية متكاملة.

أكثر القطاعات نشاطاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث قيمة الاستثمار الجريء المؤسسي بين عامي 2021 و2025 (مجموع إجمالي 5 سنوات)

نسبة قيمة التمويل المؤسسي إلى إجمالي قيمة الاستثمار الجريء في كل قطاع



دراسة حالة: شركة tali ventures توليد القيمة في الاستثمار الجريء المؤسسي على أرض الواقع

نظرة متعمقة على ذراع مجموعة stc المتخصصة في استثمارات رأس المال الجريء وشركات محفظتها الاستثمارية

لا تقتصر tali ventures على كونها ممولاً فحسب، بل هي منصة للتوسع. تحصل الشركات التابعة لها على امتيازات خاصة في الوصول إلى البنية التحتية التجارية والخبرة التقنية والانتشار السوقي لمجموعة stc، مع دعم شامل من البداية إلى النهاية، بدءاً من التوافق الاستراتيجي وصولاً إلى النجاح التجاري وما بعده.

تتميز tali ventures بما تقدمه من إمكانيات تتجاوز رأس المال، ألا وهي: الاستفادة الكاملة من القدرات التجارية والبنية التحتية والتوزيعية لمجموعة stc، أكبر مشغل اتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. بالنسبة للمؤسسين، هذا يعني أكثر من مجرد رأس المال، إنه يعني تسريع النمو و وصولاً أسرع إلى الأسواق، وعلاقات متينة مع عملاء الشركات، ومنصة إقليمية مصممة خصيصاً لتحقيق النمو المتسارع. يهدف كل استثمار إلى خلق قيمة استراتيجية تتراكم عبر منظومة stc، وليس مجرد تحقيق عوائد مالية

التوزيع والوصول إلى الأسواق:

تستفيد الشركات التي تستثمر فيها tali ventures قاعدة عملاء مجموعة stc من قطاعي الشركات والأفراد في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية والأسواق التي تعمل فيها المجموعة، مما يسرع دخولها إلى السوق ويخفض تكاليف اكتساب العملاء.

الشراكات الاستراتيجية والمشاريع المشتركة:

تسهل tali ventures عمليات إبرام الشراكات الرسمية بين شركات tali ventures وشركات مجموعة stc، بالإضافة إلى منظومة شركائها الأوسع في مختلف أنحاء المنطقة.

خدمات استشارية متخصصة:

تقديم استشارات استراتيجية مصممة خصيصاً لقادة الشركات التابعة لمحفظة tali ventures.

نقل التقنية:

تستفيد شركات محفظة الاستثمار من البنية التحتية التقنية لمجموعة stc، وأصول البيانات، والخبرة التشغيلية، مما يمنح الشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى قدرات على مستوى الشركات الكبرى، والتي قد يستغرق بناؤها بشكل مستقل سنوات عديدة.

الملكية الفكرية المشتركة وتطوير التقنية:

تستثمر tali ventures مع شركات محفظتها في تطوير المنتجات والتقنيات، مما يمكن الطرفين من بناء قدرات مملوكة وتعزيز ميزتهما التنافسية.

تعزيز القيادة:

ربط مؤسسي شركات المحفظة بشبكة القيادة في stc، وتوفير توجيه على مستوى مجالس الإدارة، وإتاحة الوصول إلى مجتمع من رواد الأعمال ضمن محفظة tali ventures.

البيع المتبادل وتنمية الإيرادات المشتركة:

تسهل tali ventures نشاط إبرام الاتفاقيات التجارية بين شركات محفظة الاستثمار ووحدات أعمال مجموعة stc، مما يؤدي إلى توليد مصادر إيرادات جديدة للمؤسسين مع تعزيز وتوسيع عروض منتجات stc.

tali ventures : ربط الابتكار العالمي، وتوسيع نطاق التأثير الإقليمي



Cohere: الذكاء الاصطناعي المؤسسي | استثمار في مرحلة النمو

تُعد Cohere منصة رائدة في مجال الذكاء الاصطناعي المؤسسي، وهي تُمكن المؤسسات من نشر نماذج لغوية كبيرة وذكاء اصطناعي وكيل على نطاق واسع. وقد استثمرت شركة tali ventures في كوهير انطلاً من قناعتها بأهمية البنية التحتية السيادية للذكاء الاصطناعي والدور التحويلي للذكاء الاصطناعي المؤسسي في قطاع الاتصالات.

وقد أتاح هذا الاستثمار شراكة استراتيجية مع مجموعة stc، مكن من نشر منصة الذكاء الاصطناعي الوكيل من Cohere (North)، ونماذجها اللغوية متعددة اللغات المخصصة، عبر عمليات مجموعة stc، مما يساهم في تحديث العمليات، وتعزيز اتخاذ القرار، وتسريع تبني الذكاء الاصطناعي على مستوى المؤسسة.

«تُعكس شراكتنا مع مجموعة stc قناعة مشتركة بالدور التحويلي الذي سيلعبه الذكاء الاصطناعي المؤسسي في مستقبل قطاع الاتصالات. ومن خلال منصة الذكاء الاصطناعي الوكيل من Cohere (North) ونماذجنا اللغوية متعددة اللغات المخصصة، نُمكن stc من نشر وكلاء ذكاء اصطناعي بشكل آمن، بما يساهم في تحديث العمليات، وتعزيز اتخاذ القرار، وتمكين فرق العمل عبر مختلف أنحاء المؤسسة. معًا، نسرّع تبني الذكاء الاصطناعي على نطاق واسع، ونضع معيارًا جديدًا للابتكار السيادي في المنطقة.»

أيدان غوميز، المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة Cohere.

Nile: الشبكة كخدمة (NaaS) | الاستثمار في المراحل المبكرة:

تعيد شركة Nile تعريف شبكات المؤسسات من خلال منصتها السحابية لإدارة الشبكات كخدمة (NaaS) الموجهة نحو النتائج. وقد حددت tali ventures Nile مبكرًا كشريك استراتيجي مناسب، مدركةً التوافق بين نموذج NaaS الخاص بنايل وأجندة البنية التحتية للمؤسسات لدى مجموعة stc.

وبالإضافة إلى توفير رأس المال، سهّلت tali ventures شراكة تجارية بين Nile وشركة Solutions by stc – وهي شركة تابعة لمجموعة stc متخصصة في تقنيات المؤسسات – مما أدى إلى تأسيس مشروع مشترك باسم "نايل الشرق الأوسط وأفريقيا"، بهدف تسريع التوسع في السوق داخل المملكة والمنطقة الأوسع.

وقد حقق المشروع المشترك زخمًا تجاريًا قويًا في عام 2025 من خلال تنفيذ مشاريع نوعية، حيث نجح في الحصول على عدة عمليات نشر واسعة النطاق في بيئات حكومية ومؤسسية استراتيجية خلال الفترة من عام 2025 فصاعدًا، بما في ذلك فعاليات LEAP، والحدث العالمي للصحة، وبلوك هات، وسيتي سكيب، ومعرض الدفاع العالمي.

تساهم شراكتنا مع Solutions by stc واستثمارنا المشترك في مشروع Nile الشرق الأوسط وأفريقيا في خلق قيمة حقيقية وقابلة للقياس لكلا الشركتين. معًا، نسرّع توسعنا في السوق ونمو قاعدة العملاء من خلال الجمع بين نطاق Solutions by stc واتساع انتشارها ومعرفتها المحلية، وبين خدماتنا المبتكرة الموجهة نحو النتائج وتجربة العملاء المتميزة. يفتح هذا التعاون الأبواب أمام بعض أكبر وأهم الحسابات والبيئات في المملكة، ويساعد في دفع الابتكار وتسريع تبني حلول الشبكات كخدمة (NaaS) في جميع أنحاء المنطقة.

بانكاج باتيل، الرئيس التنفيذي لشركة Nile

تُمثل "tali ventures" نقطة التقاء

الابتكار العالمي بالنطاق الإقليمي.

فهي تُسهم بفعالية في دمج

الشركات العالمية الرائدة، مثل

"Nile" و"Cohere" و"Graphiant"

و"Celona"، في الاقتصاد الرقمي

السعودي، بينما تفتح آفاقاً عالمية

أمام رواد الأعمال الطموحين في

المنطقة، مثل "NorthLadder"

و"Nearpay". تُعد هذه المنصة

التفاعلية أبرز ما يُميز tali و يُجسد

بوضوح ما يُمكن أن يُقدمه مُستثمر

مؤسسي متميز.

لشركات الاتصالات وتجار التجزئة والتجارة الإلكترونية، تجعل تحديث الأجهزة في متناول الجميع. دبي، الإمارات العربية المتحدة. تأسست عام 2020.



الجدول الزمني للتمويل



٤ قنوات تغطية منظمة - حصة سوقية تزيد عن 90% في دول مجلس التعاون الخليجي

شركات الاتصالات	تجارة التجزئة المنظمة	التجارة الإلكترونية	العلامات التجارية الرائدة في مجال تصنيع المعدات الأصلية
شركة الاتصالات السعودية (stc)، وجميع شركات الاتصالات الرئيسية في منطقة الخليج العربي وتقدم خدماتها بشكل مستقل على مستوى العالم	أكبر متاجر التجزئة الأوروبية الرائدة، وجميع متاجر التجزئة المنظمة الكبرى في المنطقة	أمازون (دول مجلس التعاون الخليجي، أستراليا، المملكة المتحدة)، نون، Bol.com	لعمليات الاستبدال عبر موقعهم الإلكتروني وشركاء التوزيع

١. التموضع الاستراتيجي:

من مورد إلى شريك استراتيجي داخل مجموعة stc

قبل استثمار شركة tali ventures، كانت نورث لادر واحدة من بين العديد من مزودي الخدمات المتنافسين على عقود قطاع الاتصالات. غيرت مشاركة tali ventures هذا الواقع بشكل جذري. وبصفتها شركة ضمن محفظة ذراع الاستثمار الجريء لمجموعة stc، اكتسبت نورث لادر ميزة تنافسية، وانتقلت من علاقة توريد تجارية إلى شراكة تعاونية في تطوير الحلول مع إحدى أكبر شركات الاتصالات في المنطقة.

أدى هذا التحول إلى إتاحة مستوى مختلف من الوصول؛ إذ أصبح أصحاب المصلحة الداخليين، الذين كانوا يتطلبون سابقاً شهوراً من دورات المبيعات، شركاء متعاونين يستثمرون في نجاح نورث لادر.

نجحت شركة tali ventures فعلياً في تحويل مجموعة stc إلى عميل وشريك استراتيجي في آن واحد.

٢. خارطة طريق مشتركة وابتكار مشترك:

خارطة طريق لمدة ١٢-٢٤ شهراً تم بناؤها بالتعاون، وليست مُلقاة على عاتق نورث لادر

قام فريق نجاح محفظة tali ventures بخطوة غير مألوفة بالنسبة لمستثمر مؤسسي: عقد ورش عمل منظمة جمعت وحدات الأعمال الرئيسية لشركة نورث لادر وشركة stc في مكان واحد. وكانت النتيجة خارطة طريق مشتركة للمنتجات والنمو تمتد من ١٢ إلى ٢٤ شهراً.

تُسرع شراكة stc مع نورث لادر العمليات التشغيلية من خلال أدوات الأتمتة والذكاء الاصطناعي في أكثر من ٢٠٠ متجر، وتُسرع مبادرات التحول الرقمي من خلال حلول الاستبدال المتطورة. كما يُعزز هذا التعاون مرونة ابتكار الاستبدال لدى stc، مما يَتيح التكيف السريع مع تغيرات السوق والتطورات التكنولوجية.

أكثر من ٢٠٠ متجر ممكنة باستخدام حلول stc.

٤. التحقق من تحقيق الطموح العالمي:

المستثمر الذي قال "انطلق عالمياً"

تواجه معظم الشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ضغوطاً لإثبات هيمنتها الإقليمية قبل التوسع الدولي. إلا أن شركة "tali ventures" قلبت هذا التوقع رأساً على عقب، إذ دعمت وعززت طموح فريقنا في التوسع عالمياً أولاً.

فبينما تواجه الشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ضغوطاً لإثبات هيمنتها الإقليمية أولاً، أكدت "tali ventures" صحة طموحنا في التوسع عالمياً أولاً. وقد ساهم هذا الدعم في صياغة استراتيجية جولة التمويل الثانية لشركة "نورث لادر"، ومنحها الأولوية للتوسع الجغرافي، وعزز مصداقيتها في الأسواق التي كانت مشككة في الشركات الناشئة من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. لقد مكّنت "tali ventures" من التوسع عالمياً أولاً.

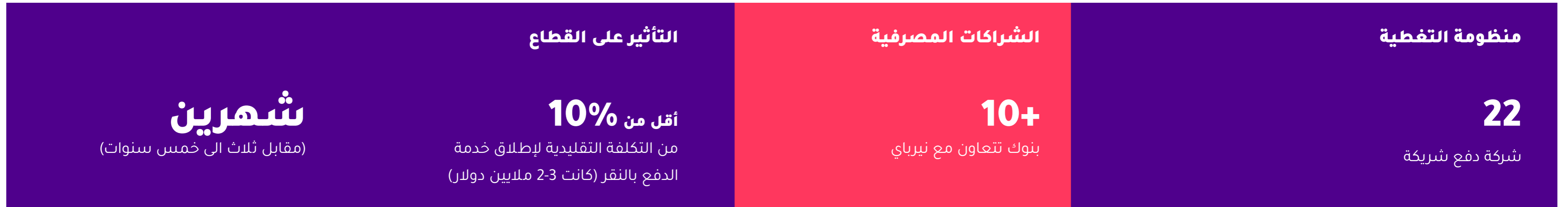
أتاحت tali ventures التوسع العالمي الأول

٣. الوصول إلى الأسواق العالمية

مقدمة إلى شركات الاتصالات العالمية

استغلت شركة tali ventures موقعها ضمن شبكة مجموعة stc لتقديم شركة نورث لادر إلى شركات الاتصالات العالمية. وقد أتاح ذلك لشركات الاتصالات المستقلة الوصول إلى خدماتها والعمليات على مستوى العالم، مما دعم نورث لادر للتعلم والنمو في هذا القطاع. شبكة تالي كآلية لدخول السوق، وليست مجرد مصدر لرأس المال.

الإنطلاق نحو شراكات عالمية في مجال الاتصالات من خلال شركة tali ventures



الجدول الزمني للتمويل



تالي فينتشرز

تغطية المنظومة واعتمادها

كيانات stc	خدمات الشركة
منتج NSP مع حلول من stc، ومدفوعات مدمجة بتقنية إنترنت الأشياء مع io2، ونظام نقاط بيع برمجي لسائقي Dal مع قنوات من stc، وتكامل مع بنك stc	الدفع بالنقر، الرادار، NSP، SoftPoS، السجلات، إجراءات الامتثال

01 · التموضع الاستراتيجي:

من مُورّد للبنية التحتية إلى شريك في منظومة stc.

مثّلت الشراكة مع tali ventures نقلة نوعية من تطوير البنية التحتية البحتة إلى التسويق التجاري. ومن خلال هذا التعاون، تمكّنت نيرباي من تأمين شراكات رئيسية ضمن منظومة stc، مما ساهم بشكل كبير في تسريع توليد الإيرادات والوصول إلى السوق. وقد أتاح ذلك الوصول إلى الشركات التابعة لـ stc، محوّلًا دورات المبيعات الطويلة إلى شراكات تعاونية.

وساعد مورد متخصص في تحديد الفرص وتسهيل التواصل داخل stc.

استراتيجية واضحة وملاءمة: يمكن لنيرباي الاستفادة من منظومة tali ventures بينما يمكن لتالي الاستفادة من تقنيتنا لتحسين منتجاتها.

02 · خارطة طريق مشتركة وابتكار مشترك:

تم إطلاق أربع شراكات مع شركة stc، وتخصيص مورد متخصص في محفظة المشاريع.

خصّصت شركة tali ventures موردًا يركز على خلق القيمة، ويعمل مع نيرباي لتحديد الفرص المتاحة في مختلف الشركات التابعة لشركة stc. وقد أدى ذلك إلى أربع مبادرات رئيسية ضمن منظومة stc:

- NSP مع stc solutions
- SoftPOS مع stc channels by
- مدفوعات إنترنت الأشياء مع iot²
- التكامل مع بنك stc.

قد ولّدت هذه المبادرات مجتمعةً مصادر دخل جديدة، مساهمةً بأكثر من 40% من إيرادات نيرباي من stc.

أكثر من ٢٠٠ متجر مؤتمتة باستخدام حلول stc.

03 · الوصول إلى الأسواق العالمية

أصبح تبني شركة stc المبكر لخدمة نيرباي أقوى دليل على نجاحها.

في سوق التقنية المالية الذي يعاني من نقص الثقة، قدم دعم stc عبر منصة Solutions by stc مصداقية قوية. وأثبت التعاون مع مزودي خدمات الشبكة موثوقية نيرباي ونطاقها الواسع، وهو أمر لم تستطع فرق المبيعات المستقلة تحقيقه.

قبل تطبيق نيرباي، كان إطلاق خدمة الدفع عبر النقر يتطلب ما بين 2 و3 ملايين دولار أمريكي، ويستغرق من ثلاث إلى خمس سنوات. وقد مثّل اعتماد شركة الاتصالات السعودية (stc) لهذه الخدمة مؤشراً على معاييرها العالية للبنوك وشركات الدفع والهيئات التنظيمية، مما ساهم في تسريع تبنيها في السوق. ارتفع عدد شركات الدفع في المملكة العربية السعودية من 12 شركة قبل عام 2020 إلى 27 شركة حالياً.

نما السوق من 12 إلى 27 شركة دفع بعد تطبيق نيرباي.

04 · التحقق من الطموح العالمي

من الريادة في السعودية إلى دخول السوق الأمريكية، مدعومة بمصداقية استراتيجية.

يتعين على معظم شركات البنية التحتية للتقنية المالية إثبات هيمنتها المحلية قبل التوسع عالمياً. ساعدت شركة tali ventures شركة نيرباي على تجاوز هذه العقبة، مستخدمةً المصداقية والإيرادات التي حققتها من خلال شهادة stc لدعم التوسع الدولي. قبل نيرباي، كان إطلاق خدمة الدفع عبر النقر يتطلب ما بين 2 و3 ملايين دولار أمريكي، ويستغرق من 3 إلى 5 سنوات. وقد مثّل اعتماد stc معياراً رفيع المستوى للبنوك وشركات الدفع والهيئات التنظيمية، مما سرّع من تبني السوق لهذه الخدمة.

ارتفع عدد شركات الدفع في المملكة العربية السعودية من 12 شركة قبل عام 2020 إلى 27 شركة اليوم. نما السوق من 12 إلى 27 شركة دفع بعد نيرباي. حصلت نيرباي الآن على شهادات اعتماد أمريكية، مما يمثل خطوتها العالمية الأولى. بالتوازي مع ذلك، تتوسع الشركة في السوق السعودي لتشمل البنية التحتية المصرفية، حيث توفر علاقاتها مع stc دخولاً مباشراً.

الحصول على شهادات الاعتماد الأمريكية - المرحلة التالية من النمو العالمي

لمحة عن stc

استثمارات مجموعة stc في الاستثمار الجريء المؤسسي

تُساهم مجموعة stc في دعم منظومة الشركات الناشئة منذ عام 2011 من خلال الاستثمارات المباشرة ومبادرات الاستثمار الجريء المؤسسي. وتعمل stc اليوم عبر أربع منصات استثمارية مؤسسية تغطي دورة حياة الشركات الناشئة بالكامل، بدءًا من بناء المشاريع وتسريع نموها، وصولًا إلى الاستثمار المباشر وإدارة الصناديق. ولا يقتصر دور stc في مجال الاستثمار الجريء المؤسسي على توفير رأس المال فحسب، بل يمتد ليشمل تمكين الشركات الناشئة من الوصول إلى الأسواق والعملاء والبنية التحتية والخبرة التشغيلية العميقة. ويسهم هذا النهج المتكامل في تسريع النمو مع تعزيز الابتكار المشترك. وفي الوقت نفسه، لا تهدف استثمارات stc إلى تحقيق العوائد المالية فقط، بل تسعى أيضًا إلى استباق التحولات في السوق، من خلال الوصول المبكر إلى التقنيات الناشئة ونماذج الأعمال الجديدة وفرص النمو المستقبلية.

inspireU
from STC

inspireU • 02

مسرّع الشركات الناشئة التابع لشركة stc وأول منصة في المنطقة لتقنية المعلومات والاتصالات والابتكار الرقمي، حيث يعمل على تطوير الشركات الناشئة ذات الإمكانيات العالية إلى مشاريع قابلة للتوسع ويساعد الشركات الناشئة الدولية على استكشاف فرص دخول السوق والتعاون التجاري مع stc.

colab
from STC

01 • كولا ب

تُعد كولا ب ذراع الابتكار وبناء المشاريع في مجموعة stc، حيث تركز على تحديد الفرص السوقية غير المستغلة وإنشاء محفظة من الشركات الرقمية القابلة للتوسع من مرحلة التأسيس وحتى النمو. تعمل كولا ب وفق نهج مرّن يركز على العملاء، من خلال تجربة نماذج أعمال جديدة وتقنيات ناشئة، مع الاستفادة من قاعدة عملاء stc وبنيتها التحتية الرقمية وخبرتها القطاعية لتسريع إطلاق المشاريع. وتتولى كولا ب دورًا نشطًا وشاملًا في تأسيس المشاريع والتحقق من جدواها وتوسيع نطاقها، بهدف تحقيق قيمة استراتيجية ومالية طويلة الأجل للمجموعة.

tali ventures

03 • tali ventures

هي صندوق الاستثمار الجريء المؤسسي لمجموعة stc، المخصصة للاستثمار في الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة إلى مراحل النمو. ويبلغ رأس المال الملتزم المعتمد لديها 300 مليون دولار أمريكي، مع استثمارها في أكثر من 17 شركة حتى الآن ضمن محفظتها. يركز الصندوق جغرافيًا بشكل رئيسي على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع انفتاح انتقائي على الفرص العالمية. وتُقيّم قرارات الاستثمار بناءً على مدى توافرها الاستراتيجي مع أجندة مجموعة stc، بالإضافة إلى إمكانية تحقيق عوائد مالية. تشمل القطاعات الرئيسية: الذكاء الاصطناعي، والتقنية المالية، وخدمات تقنية المعلومات، والحوسبة السحابية، وإنترنت الأشياء، والمنصات الرقمية، والأمن السيبراني. وتتحقق قيمة الاستثمار من خلال تفعيل أوجه التآزر التجاري بين الشركات الناشئة ومنظومة مجموعة stc، بما في ذلك تطوير الملكية الفكرية المشتركة، والشراكات الاستراتيجية، والتوسع في الأسواق، وبناء القدرات، وتكامل المحفظة، والخدمات الاستشارية. وقد تجاوزت الإيرادات الناتجة عن مبادرات خلق القيمة حتى الآن 164 مليون دولار أمريكي.

STV

STC
VENTURES

04 • صناديق الاستثمار الجريء المُدارة بشكل مستقل

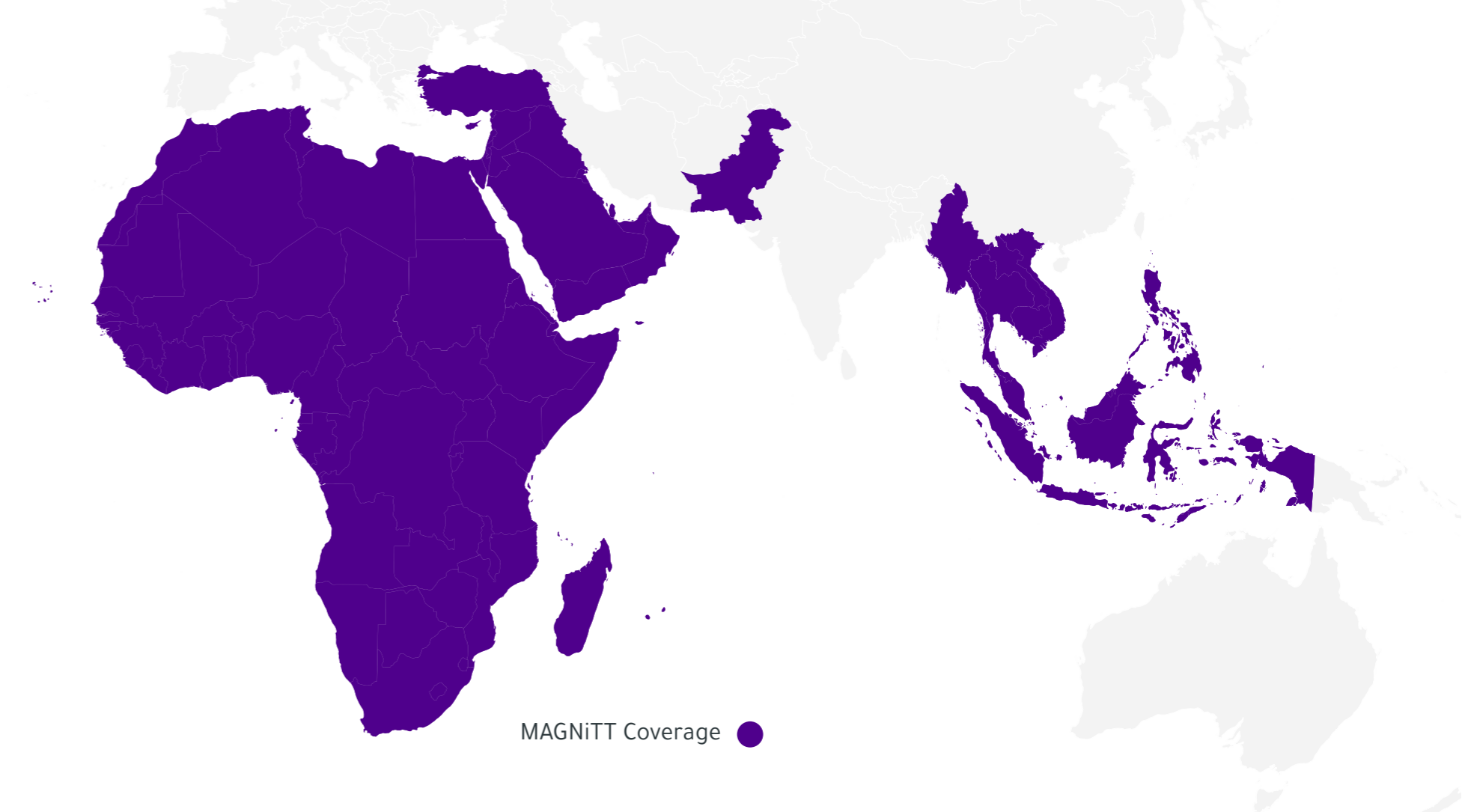
استثمرت مجموعة stc مبلغ 850 مليون دولار أمريكي من خلال صندوقين للاستثمار الجريء مُدارين بشكل مستقل. ويشترك كلا الصندوقين في شريك محدود وإحد وهو مجموعة stc. صندوق stc ventures تديره شركة ايريس كابيتال، وقد أُطلق عام 2011، واستثمر في قطاعات التقنية والاتصالات والإعلام الرقمي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وعلى مستوى العالم. وشملت استثماراته شركات في مراحلها المبكرة إلى مراحل النمو في أسواق المنطقة والأسواق الدولية، ويجري حاليًا تصفية الصندوق بعد تحقيق سجل قوي من العوائد المحققة. صندوق (Saudi Technology Ventures) STV يركز على الاستثمارات التقنية في جميع أنحاء المنطقة، ويستثمر في شركات التقنية والرقمنة عالية النمو. وتعمل stv بشكل مستقل بهيكل حوكمة خاص بها، مع بقاء مجموعة stc الشريك المحدود الوحيد. ويشترك كلا الصندوقين في استثمار بارز في شركة "كريم". فقد قاد صندوق stc Ventures جولة التمويل التأسيسي لشركة كريم كأول مستثمر مؤسسي، بينما قاد صندوق STV جولة التمويل من الفئة F. ويُعد استحواذ شركة أوبر على كريم في عام 2020 أحد أهم صفقات التخارج في تاريخ الاستثمار الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

مجموعة stc هي ممكن التحول الرقمي، إذ تقدم مجموعة واسعة من الحلول الرقمية المبتكرة، وتؤدي دوراً محورياً في قيادة التحول الرقمي. تمتلك المجموعة محفظة متكاملة من الخدمات المتقدمة تشمل الاتصالات وتقنية المعلومات، والبنية التحتية الرقمية، والحوسبة السحابية، والأمن السيبراني، وإنترنت الأشياء، والمدفوعات الرقمية، والإعلام الرقمي، والترفيه الرقمي. وتضم المجموعة 10 شركات تابعة لها في المملكة العربية السعودية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأوروبا.

لمحة عن MAGNiTT

ماغنيت هي المنصة الرائدة في مجال تحليل بيانات الملكية الخاصة، والاستثمار الجريء، والدين الجريء في أسواق رأس المال الناشئة.

تتخذ ماغنيت من دول مجلس التعاون الخليجي مقرًا لها، وتنشط في مناطق متعددة ذات نمو مرتفع، تشمل الشرق الأوسط، وأفريقيا، وجنوب شرق آسيا، وباكستان، وتركيا. وتُعدّ ماغنيت مرجعًا موثوقًا لبيانات رأس المال الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تدعم اتخاذ قرارات مستنيرة للحكومات، والمستثمرين المؤسسيين، والجهات الفاعلة في السوق العاملة في أسواق معقدة وغير شفافة تاريخيًا.



تحديات السوق

تُعدّ أسواق الاستثمار الجريء الناشئة من بين أسرع منظومات رأس المال الخاص نموًا على مستوى العالم، إلا أنها لا تزال من أصعبها تحليلًا. فالإفصاحات غير المتسقة، والتقارير المجزأة، ومحدودية البيانات التاريخية، لا تزال تُعيق قدرة صانعي السياسات والمستثمرين والمستشارين على تقييم المخاطر، وقياس الأداء، وتخصيص رأس المال بثقة. ومع نضوج هذه الأسواق واندماجها في تدفقات رأس المال العالمية، أصبحت جودة البيانات وقابليتها للمقارنة من أهمّ المعوقات أمام النمو المستدام.

من تدعم ماغنيت؟

تتبع المنصة أنشطة الاستثمار الجريء، والملكية الخاصة، والدين الجريء، وتحتفظ بقواعد بيانات شاملة حول الشركات والمستثمرين وجولات الاستثمار الجريء وعمليات التخارج. تُستخدم ماغنيت على نطاق واسع من قبل الحكومات الإقليمية والكيانات السيادية، والمستثمرين المؤسسيين العالميين، والشركات، وشركات الاستشارات، والمؤسسات الإعلامية التي تسعى للحصول على رؤى موثوقة حول أنشطة رأس المال الخاص في الأسواق الناشئة.

دور ماغنيت مع نضوج الأسواق

مع ازدياد أهمية رأس المال الخاص كمحرك رئيسي للتنمية الاقتصادية في الأسواق الناشئة، ستزداد الحاجة إلى بيانات دقيقة، وفي الوقت المناسب، وقابلة للمقارنة عالميًا. يتمثل دور ماغنيت في توفير البنية التحتية الأساسية للبيانات وطبقة المعلومات التي تدعم هذه المرحلة التالية من تطور السوق، مما يُمكن صانعي السياسات والمستثمرين والمستشارين من تقييم الفرص، وإدارة المخاطر، وقياس أداء الأسواق الناشئة بنفس مستوى الثقة المطبق في الاقتصادات الأكثر رسوخًا.

Our data

1,400	3,500	4,300	8,500	24,000	35,500
التخارج	مستثمر	مؤسس	شركة استثمار	جولة تمويل	شركة ناشئة

توفر قاعدة البيانات والبرامج الخاصة بـ MAGNiTT الوصول إلى البيانات من مصادر متعددة: البيانات المقدمة من المستخدم والتي تقوم MAGNiTT بالتحقق منها، والمعلومات العامة المجمعة، والبيانات التي تم تصميمها بواسطة MAGNiTT. يتم التحقق من جميع البيانات غير المهندسة وتنظيمها من خلال عملية مكثفة لإدراجها في التقارير التحليلية.

الملكية الخاصة

تدرج الشركات الناشئة والمؤسسات معلومات الملكية الخاصة بها عن مبلغ التمويل والمرحلة والتاريخ والمستثمرين مباشرة على منصة MAGNiTT. يتم التحقق من صحة جميع بيانات التمويل من خلال عملية دقيقة. لضمان شمولية البيانات، تتم متابعتها على أساس ربع سنوي مع مؤسسات التمويل الموثوقة على MAGNiTT، حيث تطلب تفاصيل عن جميع استثماراتها، بما في ذلك المرحلة والمبلغ والتاريخ والمستثمرين المشاركين الآخرين. وهذا يشمل، على سبيل المثال، لا الحصر، رأس المال الاستثماري الجريء، ورؤساء العملاء، ومجموعات المستثمرين الملائكيين، والمسرعات، وصناديق الجامعات والمكاتب العائلية في المناطق الجغرافية التي تركز عليها MAGNiTT.

البيانات العامة

نتعهد بتجميع مستمر للإعلانات العامة والبيانات الصحفية حول مشهد تمويل المشاريع في المناطق الجغرافية التي تركز عليها MAGNiTT.

البيانات المهندسة

عندما تكون المعلومات غير مكتملة أو غير معلنة، يتم استخدام الخوارزميات التي تستفيد من قواعد بيانات MAGNiTT لإنشاء تقديرات للبيانات غير المفصح عنها مع عوامل تشمل على سبيل المثال لا الحصر سنة التمويل ومقر الشركة الناشئة ومرحلة الاستثمار والقطاع التي تنتمي إليه الشركة الناشئة.

تشجعك MAGNiTT على مراجعة المنهجية والمصطلحات المستخدمة لفهم الأرقام الواردة في هذا التقرير بشكل أفضل. إذا كانت لديك أي أسئلة حول التعريفات أو المبادئ المنهجية المستخدمة، يمكنك التواصل مع MAGNiTT مباشرة. فيما يلي ملخص للمنهج والمعايير المستخدمة في أبحاث MAGNiTT التحليلية.

ماذا تشمل:

تمويل رأس المال في الشركات الخاصة. جولات التمويل المتضمنة يجب أن تكون للشركات الريادية الناشئة. تُعرّف الشركات الريادية الناشئة بأنها الشركات التي تلقت تمويلًا في أي وقت من: الشركات الريادية الناشئة، أو أذرع الشركات لمشاريع الاستثمار الجريء، أو برامج التسريع، أو المستثمرين الملائكيين. يتم تضمين الاستثمارات الملائكية التي تمت في مراحل مبكرة و التي تم الكشف عنها بمجرد التحقق منها.

المستثنيات:

يستثنى من ذلك الديون أو غيرها من التمويل غير الرأسمالي وإقراض رأس المال والمنح و ICOs.

عمليات التخارج:

تعامل عمليات الاندماج والاستحواذ الاككتابات العامة الأولية على أنها عمليات تخارج: مستبعدة من بيانات التمويل، لكنها مدرجة في بيانات عمليات التخارج. أنواع التخارج المستبعدة من هذا التقرير هي عمليات الشراء والجولات الثانوية.

تاريخ المعاملة:

يتم تسجيل تاريخ المعاملة بناءً على تاريخ إغلاق الجولة في حال وجوده. في حال عدم توفر ذلك، يتم تسجيله على أنه تاريخ الإعلان العام.

تأخر البيانات:

تأتي البيانات الواردة في هذا التقرير مباشرة من MAGNiTT، حسب بيانات المنصة في الثاني من أبريل ٢٠٢٦. يتجلى تأخر البيانات بشكل أكبر في المراحل الأولى من نشاط الاستثمار الجريء. تزداد البيانات المجمعة لهذه الجولات خلال ربع معين، وتحديداً مع التمويل الأولي، بشكل ملحوظ بعد نهاية ذلك الربع.

الجولات التي تم التحقق منها:

لضمان الدقة والثقة في بياناتنا، تتولى MAGNiTT عملية التحقق من كل جولة تمويل بناءً على العملية التالية:
- تأكيد مباشر من المؤسسة الممولة أو المستثمر
- مصدق عليه إذا كان هناك مصدر خارجي لجولة الاستثمار من مصادر إعلامية أو بيانات صحفية موثوقة.
- الإيداعات التنظيمية المختلفة عند الاقتضاء
- لا يتم إدراج الجولة على أنها محققة إذا لم يكن لها أي مرجع من الجهات الخارجية المذكورة أعلاه

دولة المقر الرئيسي للشركة الناشئة:

في كل تقرير من تقارير الاستثمار الجريء الخاصة بنا، يعتمد الموقع الذي يتم تحليل بياناته على المقر الرئيسي للشركة الناشئة كما تم اختياره والتحقق منه من قبل الشركة الناشئة وكما يرد على منصة MAGNiTT. عند تحليل جغرافية معينة، لا يشمل بحثنا:
- استثمارات في شركات ناشئة من مؤسسين من جاليات مختلفة
- تمويل الشركات الناشئة التي يقع مقرها الرئيسي خارج تغطيتنا مع شركة فرعية أو فرع في ذلك البلد فقط

القطاع الأساسي:

في كل تقرير من تقارير الاستثمار الجريء الخاصة بنا، يعتمد القطاع الذي يتم تحليل البيانات الخاصة به على القطاع الأولي للشركة الناشئة (التركيز التشغيلي الرئيسي) كما تم اختياره والتحقق منه من قبل الشركة الناشئة و كما هو مدرج على المنصة. عند تحليل قطاع معين، فإن بحثنا لا يشمل

التغييرات التاريخية:

نواصل تحسين البيانات التاريخية عبر التحقق بشكل أكبر من مجموعات البيانات لدينا وتوسع حسب المنطقة الجغرافية بينما نتواصل مع مؤسسات التمويل الجديدة. ستؤدي التحسينات المستمرة في عملياتنا التكنولوجية والبيانات إلى مجموعات بيانات أكثر دقة وشمولية على المنصة لأبحاثنا التحليلية.

@talibystc



 **tali ventures**

@tali_bystc



info@tali.vc



tali.vc

@stc_ksa



@stc



@stc.ksa



@stc_ksa



stc

stc.com.sa

@magnitt_mena



@magnitt



@magnitt



MAGNITT

magnitt.com