

# تمويل المؤسسة الخضراء

تهانينا، لقد أنهيت الجزء السابق.

و الآن ننتقل إلى قسم جديد مخصّص لتمويل المشاريع الخضراء  
سيتيح لنا تعميق فهم آليات التّمويل ومصادر رأس المال المختلفة،  
وذلك بحسب مراحل تطوّر المشروع.

# 05

## ما المقصود بتمويل المشاريع الخضراء؟

غالباً ما يتم تمويل رأس المال الاستثماري للشركات الناشئة، بما في ذلك الشركات الناشئة الخضراء، وفقاً لنفس التسمية «لغيات التمويل»، حيث تتوافق كل فئة مع مرحلة من مراحل النضج وزيادة الاحتياجات المالية.

**تحديد مرحلة تطور المشروع الناشئ أو المشروع البيئي :**  
من الضروري قبل البحث عن تمويل أو دعم، تحديد مراحل تطور المشروع الناشئ أو المشروع البيئي.

### المراحل الرئيسية للمشروع البيئي :

المرحلة	التعريف
التصور الأولي	لديك فكرة مشروع صديق للبيئة (حل مسؤول بيئيًا، منتج مستدام، خدمة بيئية)، لكنها لم تبلور بعد. هذه هي مرحلة الاستكشاف والإلهام و البحث الأولي.
ما قبل التأسيس	بدء العمل على نموذج أولي أو خطة أعمال. هنا يتم اختبار الفكرة، وإجراء دراسة جدوى.
الانطلاق	الانتهاء من تطوير منتج أولي قابل للتطبيق (MVP) و البدء في اختباره في سوق صغير. هنا يكون البحث عن الحرفاء و العمل على تحسين النموذج.
النمو	تم التحقق من صحة المنتج/الخدمة، مع وجود حرفاء و السعي إلى التوسع.
النضج/ التصنيع	الاستعداد لتوسع كبير، أو جولة تمويل ضخمة، أو تطوير العملية على المستوى الصناعي.

## المراحل الرئيسيّة للمشروع الناشئ:

المرحلة	التعريف
التّصور الأوّليّ	تتضمّن مرحلة التّصور الأوّليّ قيام رائد الأعمال بالتحقّق من صحّة الفرصة السّوقية، وتحديد مقترح القيمة، وإجراء دراسة جدوى أولية. كما ينبغي عليه تطوير مخطط نموذج العمل التجاريّ والتّحقّق من صحّة الافتراضات الرئيسيّة.
ما قبل التأسيس	هذه المرحلة هي مرحلة هيكله المشروع مع تطوير نموذج أوّليّ وظيفيّ أو إثبات المفهوم (POC)، إلى جانب إجراء بحث حول مدى ملاءمة المنتج للسّوق في البداية، وتطوير خطة العمل، وتقديم عروض أولية للمستثمرين الملائكيين (رعاة الشركات الناشئة و النامية) أو حاضنات الأعمال. هذا بالإضافة إلى جمع التّمويل، الذي يكون غالبًا في شكل رأس مال تأسيسيّ أو منح.
الانطلاق	في هذه المرحلة يتمّ تطوير المنتج الأوّليّ القابل للتطبيق (MVP) وإطلاقه تجاريًا في قطاع تجريبيّ، واكتساب عملاء مبدئيين، والتّحقّق من صحّة نموذج العمل. وكذلك تطبيق مؤشّرات الأداء الرئيسيّة (KPIs)، وإجراء تعديلات أولية على المنتج. كما يتمّ في هذه المرحلة جمع التّمويل الأوّلي من مستثمرين ملائكيين، أو صناديق رأس المال الاستثماريّ في المراحل المبكرة، أو منصات التّمويل الجماعيّ.
المرحلة المبكرة	مرحلة التّسريع التجاريّ والتّشغيليّ، وتحسين المنتج، والتّوسّع الأوّليّ في السّوق المحليّة، وتعزيز الفريق، والهيكله الداخليّة. ويتمّ في هذه المرحلة التركيز على النّمو العضويّ و/أو عمليّات الاستحواذ، مع الاستعداد لجولات التّمويل من الفئة (أ).
النّمّو	هذه المرحلة هي مرحلة النّمّو السّريع مع التّوسّع السّريع للعمليات، والتّوسّع الجغرافيّ أو القطاعيّ، وتطوير قنوات التّوزيع، والتّحسين المستمرّ للعمليات الداخليّة. هنا يتمّ الشّروع في جولة تمويل من الفئة أ/ب لتمويل هذه المرحلة.
التّوسّع	هذه المرحلة هي مرحلة التّصنيع والتّوسّع الدوليّ، وترسيخ مكانة الشركة سوقيًا، وتنويع المنتجات والخدمات، وتحسين الربحية. كما تشمل جمع التّمويل في المراحل المتأخرة (الجولة التّمويلية C+)، مع إمكانية إقامة شراكات استراتيجية أو طرح أسهم الشركة للاكتتاب العامّ.

## التّخارج

استراتيجيات التّخارج مثل عمليات الاندماج والاستحواذ، و الاكتتابات العامة الأولى في السّوق الماليّة (IPO)، أو عمليات الاستحواذ من قبل مستثمرين استراتيجيين. ويتمثل الهدف هنا في تحقيق أقصى عائد على الاستثمار للمساهمين والمؤسّسين.

من المفيد أيضاً فهم «سلسلة» التّمويل التي تصف تطوّر الاحتياجات والمستثمرين في كل مرحلة من مراحل دورة حياة الشركة الناشئة.

### فهم جولات التّمويل :

غالباً ما يتمّ تمويل رأس المال المخاطر للشركات الناشئة في «جولات» تتوافق مع مراحل النّضج والاحتياجات المتزايدة :

### الانطلاق (التّأسيس/ ما قبل التّأسيس)

تمويل أوليّ للتحقق من صحّة الفكرة وإطلاق المنتج أو الخدمة، يُستخدم لبناء المنتج الأوليّ القابل للتطبيق (MVP) واختبار السّوق. هنا تكون المبالغ المتوفّرة متواضعة، وغالباً ما يقدّمها مستثمرون ملائكيّون أو صناديق تمويل تأسيسية أو منح.

### فئة التّمويل أ

تمثّل هذه الفئة أولّ جولة من جولات التّمويل المؤسّسيّ الرئيسيّ. حيث تمتلك الشركة منتجاً مُثبتاً، وحرّفاء مبدئيّين، وتتطلّع إلى تسريع نموّها التجاريّ، وهيكلّة فريقها وعملياتها.

### فئة التّمويل ب

يهدف هذا التّمويل إلى «التّوسّع» (mise à l'échelle). والهدف هو توسيع السّوق بشكل كبير، وانتداب أعداد هائلة من الموظّفين، وتعزيز الإنتاج أو الخدمات.

### فئة التّمويل ج

يسمح هذا التّمويل بالتّوسّع الدّوليّ أو التّنويع، حيث تكون المبالغ أكبر، ممّا يتيح الدّخول إلى أسواق جديدة، أو الاستحواذ على شركات أخرى، أو إطلاق خطوط إنتاج جديدة.

### فئات التّمويل د وما يليها (المراحل اللاحقة)

هذه الفئات هي عبارة عن جولات متطوّرة للتّصنيع الثّقيل، أو عمليات الاستحواذ الاستراتيجية، أو التّحضير للاكتتاب العامّ الأوليّ في السّوق الماليّة. وعادة ما تُظهر هذه الجولات مستوى عالٍ من النّضج في نموذج العمل.

يستخدم تمويل الشركات الخضراء، بغض النظر عن مرحلة تطورها، نفس آليات الشركات «الكلاسيكية»، ولكن غالباً ما يتم استخدام هذه الأدوات وتكييفها مع خصائص بيئية واضحة.

## التمويل في مرحلة التّصوّر الأوّلي/ ما قبل التّأسيس

التّعليق	الآلية
قروض صغيرة لإطلاق أو اختبار مشروع بيئي، غالباً بدون ضمانات.	التمويل الأصغر
دعوات لتقديم مشاريع مع تخصيص تمويل للمشاريع البيئية المبتكرة.	تسابق الأفكار/ التّحديات البيئية
منح غير قابلة للاسترداد للبحوث أو مشاريع البحث و التّطوير البيئية.	منح التّجديد
تمويل غير رسمي من شبكة معارف الشّخص (العائلة والأصدقاء).	التمويل العائلي (Love Money)
تمويل ذاتي من صاحب المشروع.	المدّخرات الشخصية
هياكل تقدّم الدّعم والتمويل الأوّلي للمشاريع الناشئة.	الحاضنات

## التمويل خلال مرحلة التّأسيس

التّعليق	الآلية
مستثمرو القطاع الخاص الذين يستثمرون رؤوس أموالهم في الشركات الناشئة ذات الأثر الاجتماعي، وغالباً ما يقدمون الدّعم المالي والشبكة والخبرة.	رجال الأعمال الملاكيون

مساعدات محدّدة للابتكار البيئي، تقدّم أحياناً على شكل منحة في مرحلة إطلاق المشاريع.	الإعانات الحكوميّة
برامج مكثّفة تقدّم التّمويل والإرشاد للشّركات الناشئة مقابل حصّة في رأس المال.	مسرّعات الأعمال (Accélérateurs)
صندوق رأس مال مخاطر يستثمر في الشّركات الناشئة ذات الإمكانيات العالية في مراحلها المبكّرة.	التّمويل الأوّلي / رأس المال الاستثماري الأوّلي (VCs seed)

## التّمويل في مرحلة النّموّ

التّعريف	الآليّة
صندوق استثماري يستهدف الشركات ذات التأثير البيئي العالي.	صندوق التأثير البيئي
قروض تقليديّة بشروط خاصّة للمشاريع.	التّمويل البنكي الأخضر <sup>1</sup>
تأجير مع خيار الشراء لمعدات صديقة للبيئة.	الإيجار الماليّ الأخضر
مبالغ تحتفظ بها صناديق ماليّة من خلال البنوك المحليّة مخصّصة للمشاريع المستدامة.	خطوط الائتمان الخضراء
الاستثمار في الأسهم للشّركات الناشئة المتوسّعة (الفئتان أ/ب).	صناديق رأس المال الاستثماري للشّركات المتوسّطة

<sup>1</sup> قروض تقليديّة ولكن بأسعار فائدة منخفضة، وفترات سداد أطول، ومساهمات شخصية أقل، وفترات سماح محتملة ودعم فني، وخاصّة لتمويل المشاريع ذات الأثر البيئي (الطاقة المتجدّدة، وكفاءة الطاقة، ومكافحة التلوث).

صندوق النّمو  
(رأس المال الاستثماري  
للنمو)

تمويل مخصّص للتّسريع التجاريّ والدّوليّ (الفئات ج+)

## التمويل في مرحلة النّضج

التّعريف	الآلية
استثمارات للتّوسّع الصّناعيّ أو ما قبل الاكتتاب العامّ الأوّليّ في السّوق الماليّة (الفئات د+)	صناديق رأس المال الاستثماريّ المتقدّمة (مرحلة متأخرة)
جمع الأموال عبر سوق الأوراق الماليّة؛ التّحقّق من نضج المؤسّسة.	الاكتتاب العامّ الأوّليّ في السّوق الماليّة (IPO)
قروض طويلة الأجل أو إصدارات سندات للمشاريع المستدامة.	ديون ممتازة / سندات خضراء

## تمويل الشركات الصّغيرة والمتوسّطة (PME) حسب مرحلة التّطور

التّعريف	المرحلة
الشّركة حديثة التأسيس، وكلّ شيء قيد العمل.	التأسيس
عمليات تجارية أوليّة، سعياً نحو الاستقرار.	الإطلاق
مرحلة التّسريع والهيكلية.	النموّ
استقرار العمليات وتحسين الربحيّة.	التّوطيد
شركة راسخة، تبحث عن محرّكات نموّ جديدة.	النّضج

مصادر التمويل	نوع التمويل	الاحتياجات المتوقعة	الآلية
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المدّخرات الشخصية</li> <li>- العائلة والأصدقاء</li> <li>- برامج الدّعم (مثل وكالة النهوض بالصّناعة والتّجديد APII، بنك تمويل الشركات الصّغيرة و المتوسطة BFPME، إلخ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- حقوق الملكية</li> <li>- الإعانات الحكوميّة</li> <li>- القروض الصّغيرة</li> </ul>	0 - 100 ألف د.ت	التأسيس
<ul style="list-style-type: none"> <li>- البنوك</li> <li>- البرامج الحكوميّة</li> <li>- التّعاضدات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- القروض البنكيّة</li> <li>- الإعانات</li> </ul>	100 - 300 ألف د.ت	الإطلاق
<ul style="list-style-type: none"> <li>- البنوك</li> <li>- شركة التّأجير الماليّ</li> <li>- بنك تمويل الشركات الصّغيرة والمتوسطة BFPME</li> <li>- شركات الاستثمار المحليّة ذات رأس المال المخاطر SICAR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- قروض الاستثمار</li> <li>- قروض التّدفق النّقديّ</li> </ul>	300 - 1 مليون د.ت	النموّ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- مساهمات الشركاء</li> <li>- البنوك</li> <li>- شركات الاستثمار المحليّة ذات رأس المال المخاطر SICAR</li> <li>- المستثمرون الأفراد</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعزيز حقوق الملكية</li> <li>- الشّراكات</li> </ul>	1 مليون - 3 ملايين د.ت	التّوسّع / التّوطيد
<ul style="list-style-type: none"> <li>- البنوك</li> <li>- صناديق الاستثمار مثل: صندوق الودائع و الأمانات (CDC)، وصندوق الخليج المتّحد للخدمات الماليّة (UGFS)</li> <li>- سوق الأوراق الماليّة (إن وجد)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- قرض مصرفيّ منظم</li> <li>- رأس مال خاصّ</li> </ul>	< 3 ملايين د.ت	النّضج / التّنويع

هنا تكون قد أنهيت تحديد مصادر التمويل المحتملة لكل مرحلة من مراحل تطوير مشروعك. وسيضمن مواءمة هذه المصادر مع احتياجاتك استمرار أثر مبادرتك على المدى الطويل.

