

دليل مدير الصندوق الناشئ للاستثمار في الأسواق الخاصة

قد يكون الاستثمار في الأسواق الخاصة مهمة شاقّة على مديري الصناديق الناشئين. لذا سنحاول في هذه المقال تبديد الغموض المحيط بالاستثمار في الأسواق الخاصة وتوضيح الخيارات المتاحة لبدء أعمالك الاستثمارية وتوسيعها.

مواضيع هذا المقال

لماذا يُستفيد مدير الصناديق الناشئون من الكيانات ذات الغرض الخاص (SPV)؟
طريقة إنشاء صندوق استثمار عبر الكيانات ذات الغرض الخاص
لماذا يُعدّ مدير الصناديق الناشئون مهتمين بالنسبة للأسواق الخاصة؟

نبذة

- قد يكون الاستثمار في الأسواق الخاصة مهمة شاقّة على مديري الصناديق المبتدئين (أو "الناشئين").
- عادة ما يكون أمام مديري الصناديق الناشئين خيارين لجمع رأس المال الاستثماري في الأسواق الخاصة: إما عبر صناديق الاستثمار أو الكيانات ذات الغرض الخاص.
- توفر الكيانات ذات الغرض الخاص العديد من الفوائد لمديري الصناديق الناشئين وتساعدهم على بناء سجلهم الاستثماري وتكوين العلاقات مع المستثمرين.
- تسهّل منصة Zest على مديري الصناديق الناشئين رقمنة عملية إنشاء الكيانات ذات الغرض الخاص وإدارة مهامهم الإدارية.

خلفية عامة

قد يكون الاستثمار في الأسواق الخاصة مهمة شاقّة على مديري الصناديق المبتدئين (الذين سنشير إليهم باسم "مديري الصناديق الناشئين").

يتحمّل مدير الصندوق مسؤولية إيجاد الفرصة المناسبة، وبناء العلاقات مع المستثمرين، وجمع رأس المال مع المواظبة على أداء العمل الشاق المتمثّل في جمع الوثائق، وتنسيق عملية التحقق من المستثمرين، والقيام بالعديد من المهام الإدارية الأخرى.

سنتمعق فيما يلي في كيفية إدارة مديري الصناديق الناشئين لأعمالهم الاستثمارية، والخيارات المختلفة لتنظيم عملية جمع رأس المال، والدور الذي يلعبه مدير الصناديق الناشئون في أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وغيرها من المواضيع.

ولكن قبل أن نبدأ بمناقشة الكيفية، دعونا نبدأ بشرح الدوافع:

المقدمة

على مرّ السنين، شهدت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا زيادة في النشاط الاستثماري في الأسواق الخاصة مع تزايد عدد مديري صناديق رأس المال الاستثماري وصناديق الأسهم الخاصة الذين يخصّصون الأموال بشكل فاعل للاستثمار في المشاريع الجديدة في الأسواق الخاصة.

هناك مجال أكبر بكثير للنمو مع استمرار نضج الأسواق الخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودخول مديري الصناديق الناشئين الجدد إلى السوق. وينطبق ذلك بشكل خاص على الفترة الحالية، حيث تتركز شهية المستثمرين بشكل متزايد على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ومع ذلك، فإنّ تحديات مثل عدم تماثل المعلومات، وعدم اليقين بشأن السيولة، والافتقار إلى آليات تحديد الأسعار تجعل بناء فرضية استثمارية قوية وجمع رأس المال الاستثماري أمرًا صعبًا. كما يلعب سجل أداء مدير الصندوق وعلاقاته دورًا كبيرًا في بناء ثقة المستثمرين.

لذا نسعى من خلال هذا المقال إلى تبديد الغموض المحيط بجمع رأس المال في الأسواق الخاصة وتوضيح بعض الخيارات المتاحة لبدء أعمالك الاستثمارية وتوسيعها.

جمع رأس المال في الأسواق الخاصة

يمكن لمديري الصناديق الناشئين اتخاذ مسارات مختلفة لجمع رأس المال الاستثماري في الأسواق الخاصة، وأكثرهم شيوعًا هما:

- يمكن للمديرين إنشاء صندوق يجمع رؤوس الأموال الاستثمارية في كيان واحد بحيث تُستثمر في مشاريع استثمارية متعددة وفقًا لتقدير مدير الصندوق.

- يمكن للمديرين جمع رؤوس الأموال من خلال الكيانات ذات الغرض الخاص (SPVs) التي تجمع حصص المستثمرين في كيان واحد وتُستثمر رؤوس الأموال في مشروع استثماري واحد.

جمع رأس المال عبر صندوق الاستثمار

يمكن لمدير الصندوق الناشئ جمع رأس المال عبر صندوق استثمار يُتيح له تجميع رؤوس الأموال الاستثمارية في كيان قانوني (هيكل الصندوق). ثم استثمار رؤوس الأموال هذه في مجموعة متنوعة من الفرص الاستثمارية ضمن استراتيجية استثمار متفق عليها مسبقًا.

عند إنشاء الصندوق، يتواصل المديرون الناشئون مع شبكة معارفهم ويجمعون رأس المال من المستثمرين المحتملين بناءً على استراتيجية الاستثمار الخاصة بهم. وتتناول هذه الاستراتيجية عادة مرحلة نمو الشركات التي سيستثمر الصندوق فيها، والقطاع الذي تعمل فيه هذه الشركات، بالإضافة إلى حجم الاستثمار المستهدف للصندوق، وعدد الاستثمارات المخطط لها، وغيرها.

بعد ذلك، يتعيّن على المستثمرين اتخاذ قرار استثماري بناءً على الفرضية الاستثمارية لمدير الصندوق، ومدى ثقهم بقدرته على اختيار المجموعة المناسبة من الشركات بتقييمات معقولة وعلى إتمام عمليات خروج مُربحة وتوليد عوائد قوية للمستثمرين.

يمكن أن تستغرق عملية إنشاء الصندوق ما بين 12-24 شهرًا حتى يصل مدير الصندوق إلى حجم رأس المال المستهدف، وبعد ذلك يقوم مدير الصندوق بطلب الدفعة الأولى من رأس المال المُلتزم فيه ويبدء فترة استثمار الصندوق. وغالبًا ما يكون عمر صناديق الاستثمار في الأسواق الخاصة 10 سنوات، مما يعني أنه يجب توزيع جميع المراكز الاستثمارية إما على شكل توزيعات نقدية أو أسهم عينية.

في بعض الأحيان، قد يكون للصندوق الاستثماري هيكل قانوني معقد ويتطلب وجود كيانات داعمة مثل شركة إدارة الصندوق وشريك عام. وتُعتبر هذه المتطلبات الإدارية الإضافية مهمة للغاية لحماية المستثمرين. وبالتالي يجب تضمينها عند حساب التكلفة/الرسوم الإدارية للصندوق.

جمع رأس المال عبر الكيانات ذات الغرض الخاص

من ناحية أخرى، يمكن لمديري الصناديق الناشئين جمع رأس المال الاستثماري عبر الكيانات ذات الغرض الخاص، التي تُتيح لمدير الصندوق تجميع رؤوس الأموال الاستثمارية لتمويل فرصة استثمارية واحدة (ما يُعرف أيضًا باسم الاستثمار بمبدأ المعاملات الفردية).

عند جمع رأس المال عبر الكيانات ذات الغرض الخاص، يكون مدير الصندوق قد حدّد مسبقًا الفرصة الاستثمارية المتاحة حيث يعرضها مع شروط الاستثمار فيها على المستثمرين المحتملين.

وبالتالي فإنّ المديرين الذين يجمعون رأس المال عبر الكيانات ذات الغرض الخاص يتوجّهون إلى المستثمرين لجمع رأس المال لتمويل الفرصة الاستثمارية المتاحة. ويتخذ المستثمرون قراراتهم الاستثمارية بناءً على الفرصة نفسها بدلًا من الالتزام برأس المال بناءً على استراتيجية الاستثمار.

تُعدّ الكيانات ذات الغرض الخاص كيانات قانونية تُستخدم للفرص الاستثمارية الفردية. ويختلف عمر الكيان ذي الغرض الخاص اعتمادًا على فرصة الاستثمار، ولكنه يتبع عمومًا نمط سيولة مشابهًا للصناديق الاستثمارية. وغالبًا ما يتراوح عمره من 7 إلى 10 سنوات.

لكن على عكس الصناديق الاستثمارية، فإنّ نجاح الكيانات ذات الغرض الخاص في تحقيق عائد مُجز على رأس المال الاستثماري يرتبط ارتباطًا مباشرًا بأداء الشركة الوحيدة في المحفظة الاستثمارية، ويُحلّ عند حدوث حدث سيولة لتلك الشركة.

لماذا يستفيد مدير الصناديق الناشئون من الكيانات ذات الغرض الخاص؟

غالبًا ما يواجه مدير الصناديق الناشئون تحديات كبيرة عند بدء مسيرتهم الاستثمارية في الأسواق الخاصة. ومن بين العقبات التي تواجههم عند جمع رأس المال لصندوقهم الأول إنشاء سجل أداء استثماري قوي وبناء علاقات موثوقة مع مستثمريهم.

يُعدّ بناء الثقة مع المستثمرين وإثبات القدرة على تحديد وتأمين الفرص الاستثمارية الكبيرة أمرًا جوهريًا ليتمكن المديرون من جمع رأس المال للصندوق. فعندما يقوم مدير صندوق بجمع رأس المال، فإنه يقنع المستثمرين بأن يقفوا في فرضيته الاستثمارية، وقدرته على الوصول إلى فرص كبيرة وتحقيق عوائد مُجدية.

وهنا تأتي الكيانات ذات الغرض الخاص كمسار محتمل.

غالبًا ما يستخدم مدير الصناديق الناشئون الكيانات ذات الغرض الخاص لبناء سجلهم الاستثماري في الأسواق الخاصة. بالإضافة إلى ذلك، تُتيح الكيانات ذات الغرض الخاص الفرصة للمديرين لتطوير علاقاتهم مع مستثمريهم وإثبات قدرتهم على التواصل بفعالية خلال فترة جمع الأموال وفترة ما بعد الاستثمار لكل فرصة استثمارية.

إلى جانب تطوير العلاقات مع المستثمرين، يستخدم المديرون الناشئون الكيانات ذات الغرض الخاص كفرصة لإثبات قيمتهم للشركات في المحافظ الاستثمارية وإقناع رواد الأعمال بفائدة ضمّهم كمستثمرين في جدول رأس مال شركاتهم، مما يُعزّز فرص حصول المدير على تدفق من المعاملات عالية الجودة في الغرض المستقبلية.

وأخيرًا، قد تكون تكاليف إنشاء كيان ذي غرض خاص أقل بكثير من تكاليف إنشاء صندوق استثمار، إذ يُتيح لمديري الصناديق التحرك بسرعة لبدء جمع رأس المال لفرصة استثمارية دون القلق بشأن النفقات الإدارية الباهظة والعمليات البطيئة.

طريقة إنشاء صندوق استثمار عبر الكيانات ذات الغرض الخاص

طوال فترة جمع رأس المال عبر الكيانات ذات الغرض الخاص، تُتاح لمديري الصناديق الناشئين الفرصة لبناء سجل استثماري قوي لإدارة رأس المال الاستثماري، وإنشاء مجتمع من المستثمرين الداعمين لأعمالهم الاستثمارية، وإقناع رواد الأعمال بضمّهم إلى جدول رأس مال الشركات الناجحة.

تُعتبر هذه الخصائص ضرورية لتحسين فرص نجاح مديري الصناديق. فبمجرد أن يكتسب المدير ثقة المستثمر وسجلًا استثماريًا قويًا، سيصبح قادرًا على عرض تاريخه الاستثماري وعملية اختياره للمشاريع.

لماذا يُعدّ مدير الصناديق الناشئون مهمين بالنسبة للأسواق الخاصة؟

تفتح الكيانات ذات الغرض الخاص أمام مديري الصناديق الناشئين الطريق الأكثر سلاسة وكفاءة لبدء الاستثمار في الأسواق الخاصة.

ينشط حاليًا الاستثمار في الأسواق الخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، سواء من الصناديق القائمة أو من ظهور مديري صناديق جدد يقومون بجمع رأس المال وتوظيفه في الفرص الاستثمارية.

ستؤدي الزيادة في رؤوس الاموال التي يتم جمعها وتخصيصها إلى زيادة عدد رواد الأعمال الذين ينشئون شركات، وستدور هذه العجلة لصالح جميع الأطراف مع مواصلة المستثمرين ورواد الأعمال بناء الأسواق الخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

كيف يمكن أن تساعد منصة Zest؟

تسهّل منصة Zest على مديري الصناديق الناشئين رقمنة عملية إنشاء الكيانات ذات الغرض الخاص وإدارة مهامهم الإدارية.

على رقمنة الاستثمار في الأسواق الخاصة، وبناء أدوات Zest تعمل منصة لتبسيط المعاملات بين رواد الأعمال، وصناديق الاستثمار، والمستثمرين، حيث تهدف منصتنا إلى توفير الوقت والتكاليف الإدارية وتبسيط عمليات الاستثمار الشاملة.

تنويه: كُتب هذا المقال لغرض الإعلام، ولا ينبغي اعتباره بأي شكل من الأشكال ك نصيحة قانونية أو توصية لاستخدام صناديق الاستثمار أو الكيانات ذات الغرض الخاص.