

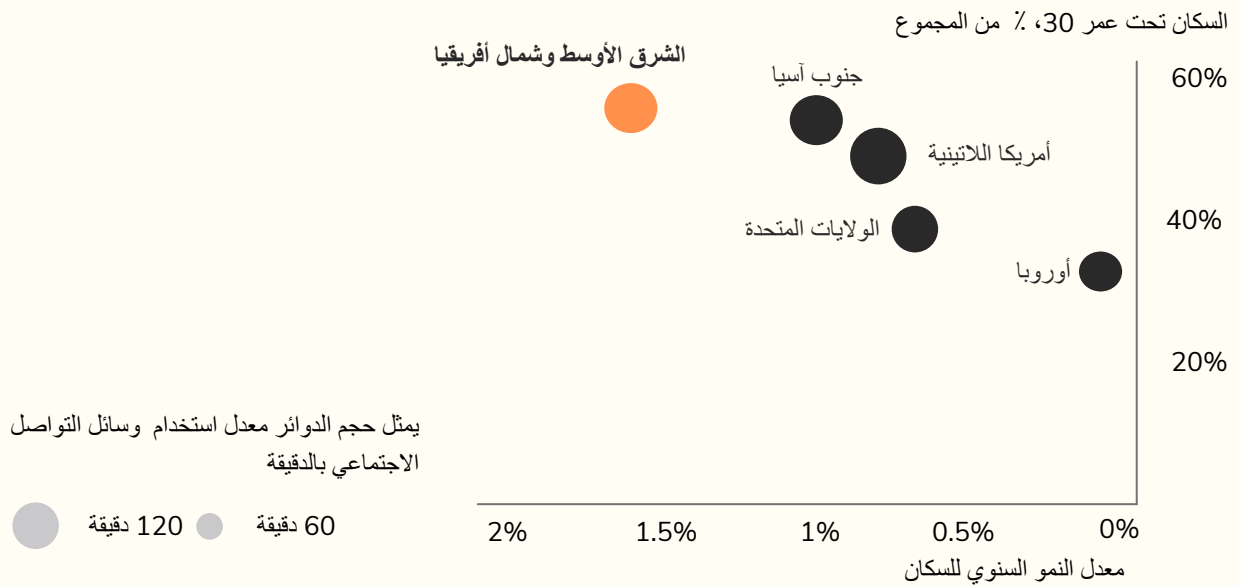
## من التأسيس وحتى الإدراج فرصة الـ100+ مليار دولار

تعد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سوقاً جذاباً لتعزيز نمو الشركات التقنية حيث تمرّ الآن بنقطة تحول تصاعديّة في مسار نموها. نؤمن أن المنطقة قادرة على خلق 45 شركة مليارية بحلول عام 2030 بالإضافة إلى شركات تقنية عملاقة قادرة على الإدراج في الأسواق العامة والحفاظ على استقلاليتها وتركيزها على ابتكار ما يدعم احتياجات السوق المحلي. نشارك في هذا التقرير بعضاً من التحليلات والاستنتاجات في دعم وتعزيز منظومة ريادة الأعمال، كما نشارك استراتيجيتنا لدعم نمو الشركات التقنية في عدة قطاعات ودول في المنطقة.

### قفزة نوعيّة في الطلب على المنتجات الرقمية مع وجود فجوات كبرى في الخدمات التقليدية أسهمت في خلق فرصة مميزة للمنطقة

تتميز منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بأن أكثر من 55% من سكانها تقل أعمارهم عن 30 عام، مع معدل نمو سكاني يقدر بـ 1.6% كل عام. عُرف سكان المنطقة بتعطشهم للمحتوى الرقمي حيث يبلغ متوسط الاستخدام اليومي لوسائل التواصل الاجتماعي بـ 3.5 ساعات، مما يخلق فرصة مميزة في المنطقة مقارنة بالمناطق الأخرى حول العالم.

#### النمو السكاني والعمر والاستهلاك الرقمي بحسب المنطقة

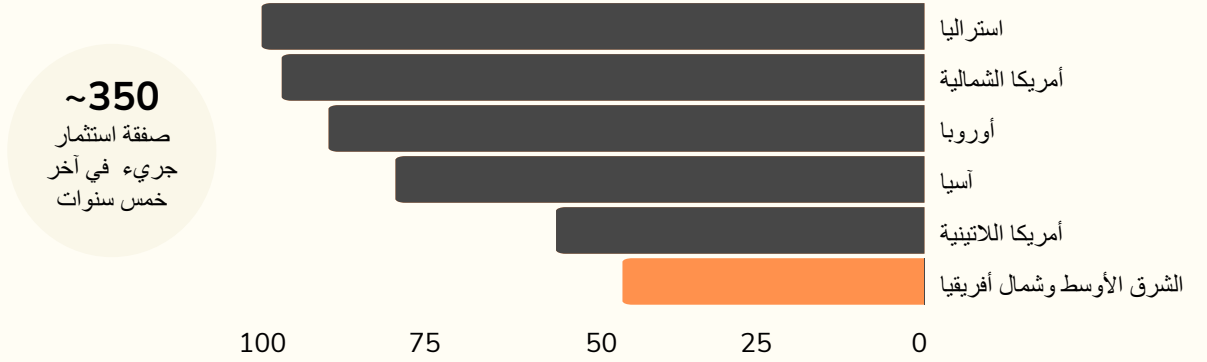


تتميز منطقتنا بشبابها فهو سريع التطور ومتبن سريع للتقنية بالإضافة لامتلاكه قدرة شرائية عالية تمكنهم من استغلال التقنية للتسوق والتعاملات المالية والتعليم والظهور الاجتماعي، وتخلق هذه الخصائص طلباً مرتفعاً على المنتجات والخدمات الرقمية في جميع القطاعات. تتمتع الشركات التقنية التي تتمكن من جذب هذه الفئة من المستخدمين بنمو متسارع ومعدلات ربحية عالية.

تمثل ضخامة فجوة العرض للخدمات التقليدية في مختلف القطاعات جسراً للشركات التقنية للوصول لفئة واسعة من المستهلكين والمستخدمين ممن يعانون من نقص الخدمات. تبدو هذه الفجوات بارزة بشكل أوضح في القطاع المصرفي، حيث ما زال 45% من سكان المنطقة يعانون من محدودية الخدمات المصرفية المقدمة لهم. وبالنظر لقطاع التجزئة فلا تتجاوز نسبة المساحات القابلة للتأجير ربع نظيراتها في الأسواق المتقدمة، مما يعزز فرص شركات التقنية المالية والتجارة الإلكترونية في اكتساب شريحة أكبر من العملاء وتحقيق معدلات أعلى من الأرباح.

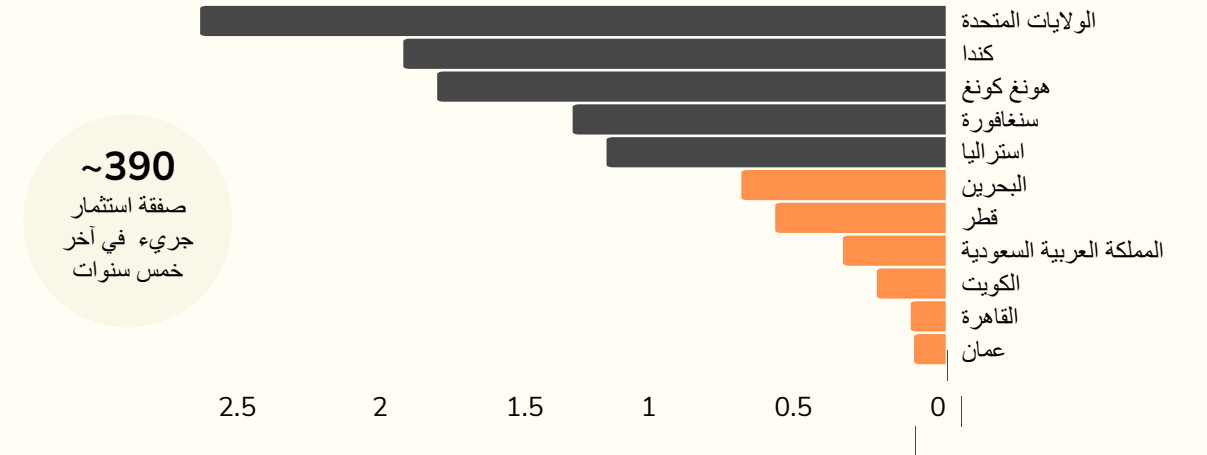
### السكان غير المخدومين من القطاع المصرفي | التقنية المالية

نسبة السكان المخدومين من القطاع المصرفي من الإجمالي



### النقص في قطاع خدمات التجزئة | التجارة الإلكترونية

المساحة الإجمالية القابلة للتأجير، متر مربع للفرد<sup>1</sup>



تطول قائمة القطاعات غير المخدومة والتي تشكل فرصة ذهبية للشركات منها قطاع الخدمات اللوجستية الذي ما يزال مشتتاً بشكل كبير وبحاجة للتطوير، بالإضافة إلى القطاع العقاري من الوساطة والبيع إلى التمويل وما يعانيه اليوم من نقص الشفافية وسيطرة الشبكات غير الرسمية من سيطرة العقارات.

1. تشمل المساحات من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وسنغافورة وأستراليا والمملكة العربية السعودية وعمان بيانات من مدن مختلفة

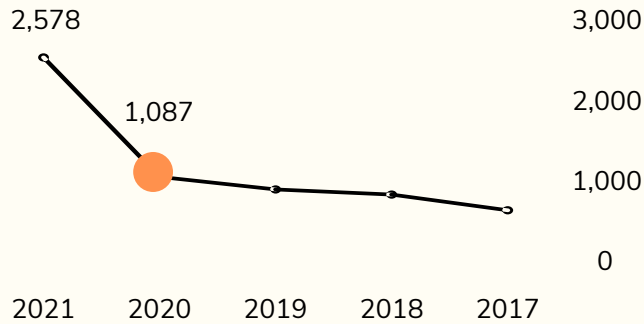
## تمر المنظومة التقنية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنقطة تحول تصاعدية في مسار نموها في ظل وجود مساحة كبيرة للنمو

توقعنا في تقريرنا السابق بعنوان 'ما مقدار النمو الذي يمكن أن يحققه قطاع رأس المال الجريء في المملكة العربية السعودية بحلول العام 2025؟' الصادر عام 2019 أننا بحاجة لست سنوات حتى تصل قيمة استثمارات رأس المال الجريء إلى 2.6 مليار دولار و500 مليون دولار في المنطقة والمملكة على التوالي، ولكن الواقع هو أن هذه المستويات أصبحت حقيقة في غضون سنتين فقط.

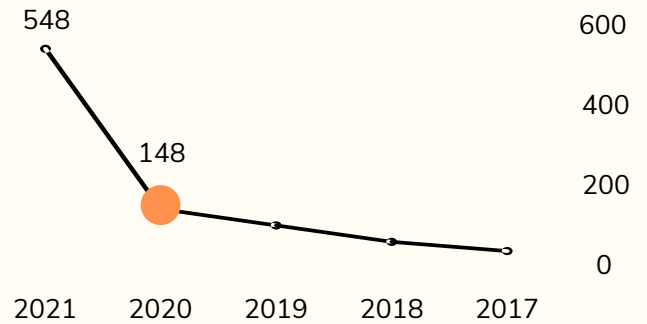
يتبع مسار النمو في المنظومات التقنية مساراً تصاعدياً لا خطياً، متميزاً بنمو متسارع مفاجيء يمثل نقطة تحول تصاعدية. شهدت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هذه النقطة التحولية في عام 2021، إذ ارتفعت قيمة استثمارات رأس المال الجريء وحجم الصفقات (الجولات الاستثمارية بقيمة تتجاوز خمسة ملايين دولار) ارتفاعاً كبيراً. ويأتي هذا التسارع في المنظومة الاقتصادية والتقنية نتيجة للتحسينات في عدة نواحي مثل توافر المواهب والبنية التحتية التقنية ومعدل تبني المستهلكين للتقنيات، بالإضافة إلى الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية.

ولكن بالرغم من هذا النمو إلا أن نسبة قيمة استثمارات رأس المال الجريء مقارنة بالنتائج المحلي الإجمالي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مازالت تقع عند مستويات منخفضة بشكل كبير مقارنة بالمناطق والدول الأخرى وتحتاج للنمو بما يعادل 5 أو 10 أضعاف ما هي عليه اليوم حتى تتماشى مع معدلات الدول النامية، فضلاً عن الدول المتقدمة.

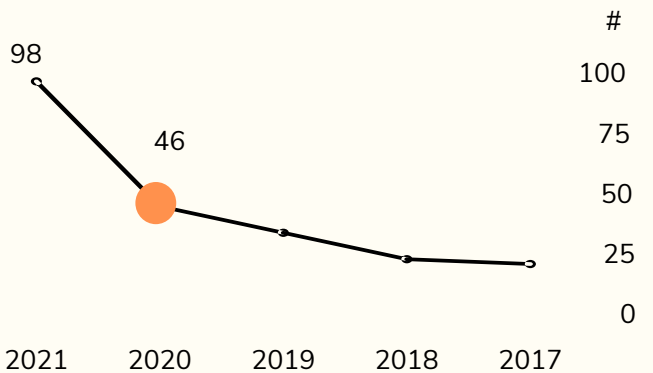
استثمارات رأس المال الجريء، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا  
ملايين، دولار أمريكي



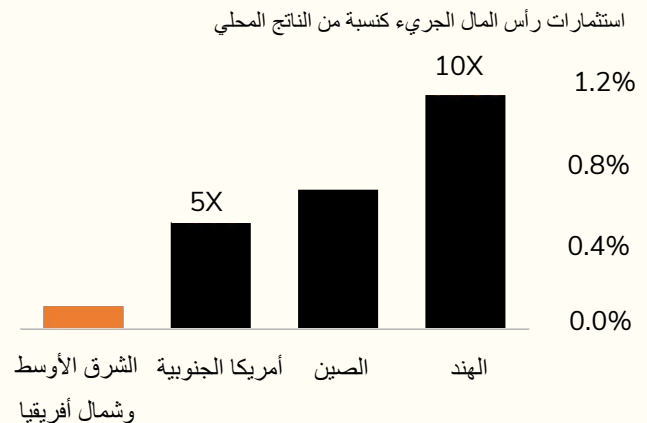
استثمارات رأس المال الجريء، المملكة العربية السعودية  
ملايين، دولار أمريكي



صفقات قيمتها تتجاوز 5 مليون دولار، منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



5-10x فرصة نمو مقارنة بالأسواق النامية

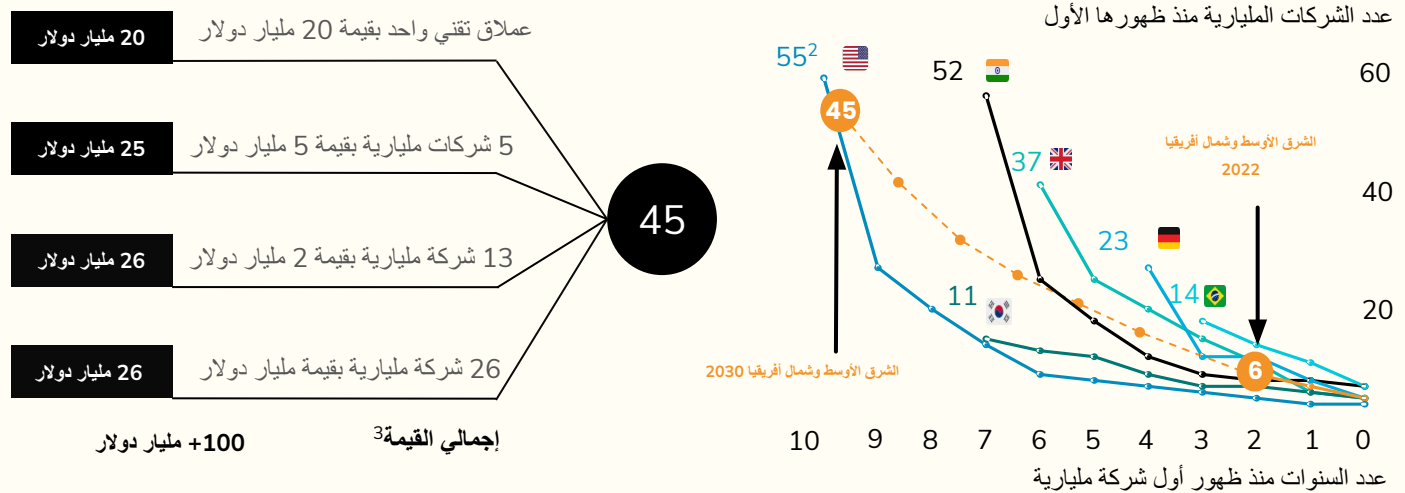


## تشهد المنطقة اليوم بدايات ظهور الشركات المليارية، مع وجود فرصة لخلق أكثر من 45 شركة مليارية في السنوات السبع القادمة تقدر قيمتها بـ100+ مليار دولار أمريكي

بعد مقارنة معدل ظهور الشركات المليارية<sup>1</sup> في الأسواق المقارنة لمنطقتنا من ناحية الناتج المحلي الإجمالي و/أو التعداد السكاني مثل البرازيل وألمانيا والمملكة المتحدة والهند وكوريا الجنوبية، بالإضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية -وذلك بعد تعديل عدد الشركات المليارية فيها بحسب فارق الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بالمنطقة- نجد أن معدل ظهور الشركات المليارية في معظم الأسواق يتبع مساراً تصاعدياً وبشكل متشابه عبر مختلف الأسواق المقارنة.

باعتبار أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سوف تتبع نفس هذا المسار، من المتوقع ظهور 45 شركة مليارية بحلول عام 2030، أي خلال 10 أعوام من إعلان كريم كأول شركة مليارية في المنطقة، هذا ما استنتجناه بعد متابعة النمو المتسارع لعدة شركات تقنية يرتفع تقييمها سنوياً. نؤمن أن محفظة صندوق STV الأول قادرة على توليد العديد من الشركات المليارية خلال الـ 3-5 سنوات القادمة.

### إمكانية خلق شركات مليارية والقيمة السوقية لها في المنطقة

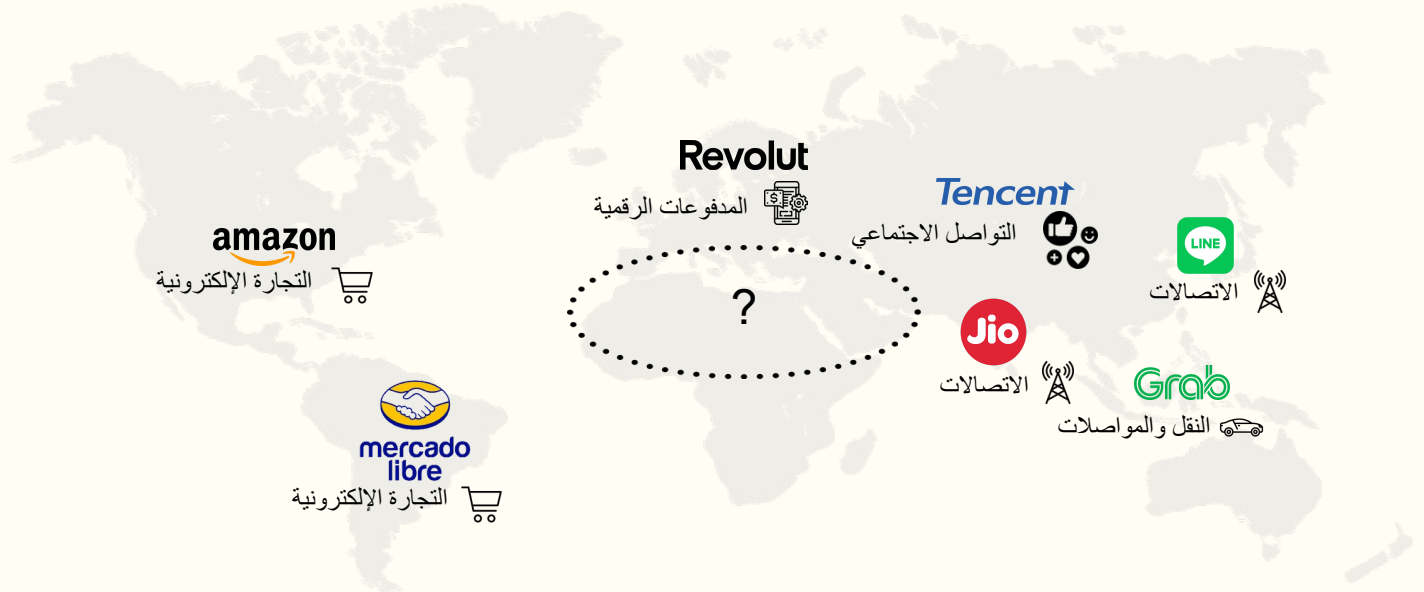


وبحسب المقارنة ذاتها مع الأسواق المقارنة لمنطقتنا، نجد أن قيمة الـ 45 شركة مليارية المتوقع ظهورها في المنطقة ستصل لمائة مليار دولار ومن المتوقع أن تحقق بعض هذه الشركات تقييمات أعلى بكثير من مليار دولار، أي أن المنطقة قادرة خلال السبع سنوات القادمة على خلق شركة بتصنيف ديكاكورن "Decacorn" وهي شركة تقنية تبلغ قيمتها 10 مليار دولار.

1. الشركات الفاشلة التقنية التي وصلت قيمتها إلى 1 مليار دولار وأكثر  
2. الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة (22.7 تريليون دولار) يعادل 8.7 أضعاف منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. لجعل المنطقتين قابلتين للمقارنة، عدلنا عدد الشركات المليارية في الولايات المتحدة بمعامل 1 لكل 8.7 شركة  
3. تقديرات STV مبنية على مقارنات معيارية لتقييمات الشركات المليارية في مناطق مشابهة (أمريكا اللاتينية، أوروبا، آسيا ودول المحيط الهادئ)  
المصدر: Crunchbase, CB Insights

## ما تزال فرصة ظهور الشركات التقنية العملاقة في المنطقة قائمة

شهدت معظم المناطق حول العالم ظهور شركات تقنية عملاقة مهيمنة على السوق، تخدم هذه الشركات عدة قطاعات ودول، وتملك قاعدة مستخدمين كبيرة تمنحها ميزة تنافسية أمام الشركات الأخرى.



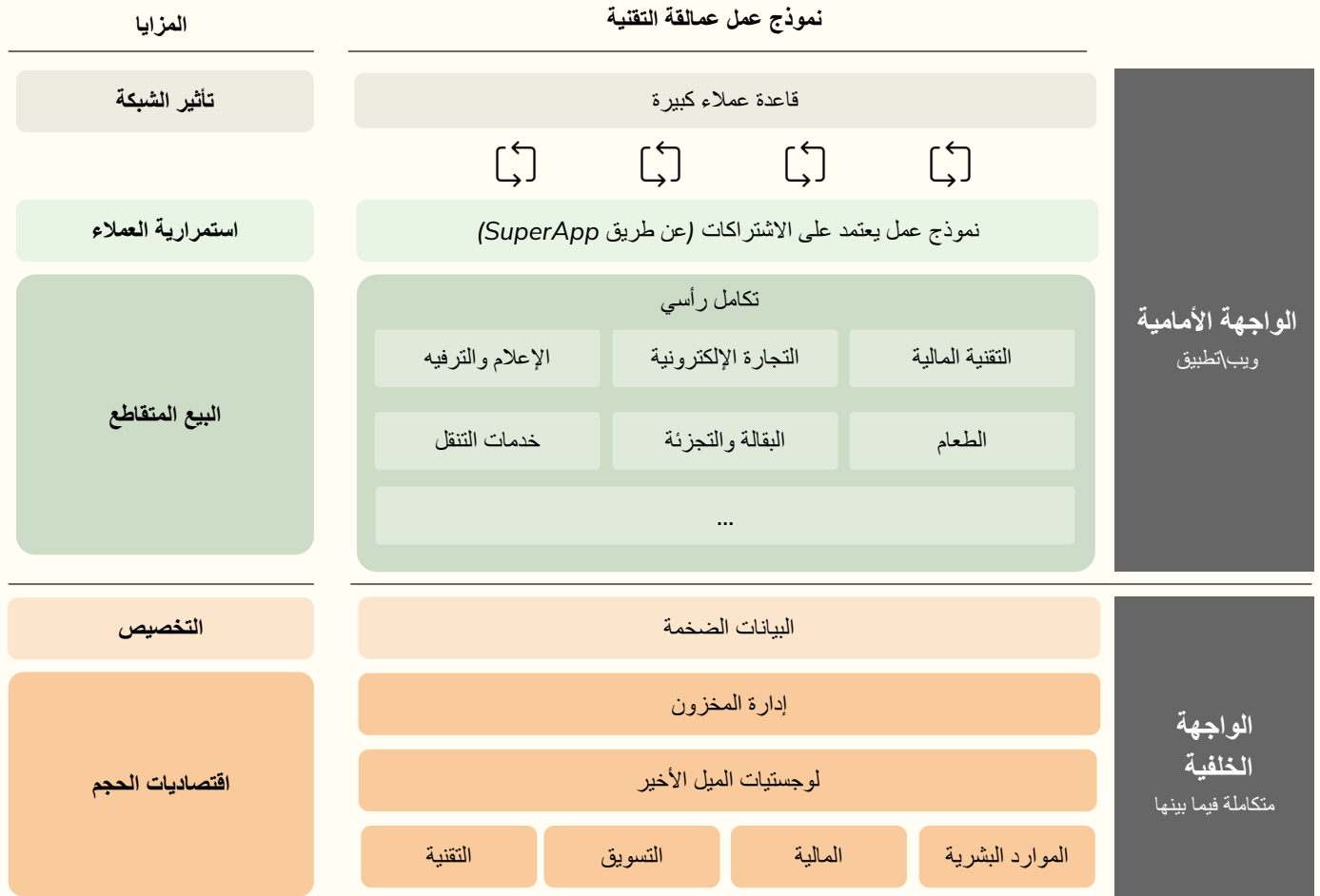
### المنتجات والخدمات بعد التوسع

### المنتجات أو الخدمات الأولية من الشركة

الخدمات اللوجستية، المدفوعات، الخدمات السحابية، التجزئة، الإعلام والترفيه، إنترنت الأشياء	←	منصة تجارة إلكترونية	<b>amazon</b>
العقار، الإعلانات، المدفوعات، التمويل	←	منصة تجارة إلكترونية	<b>mercado libre</b>
البنوك الرقمية، الحوالات المالية، التداول بالأسهم والعملة الرقمية	←	مدفوعات رقمية	<b>Revolut</b>
وسائل التواصل الاجتماعي، الوسائط الترفيهية، الألعاب، التجارة الإلكترونية، الرعاية الصحية	←	التواصل المباشر	<b>Tencent</b>
وسائل التواصل الاجتماعي، الخدمات السحابية، الوسائط الترفيهية، المدفوعات	←	خدمات الاتصالات	<b>Jio</b>
الألعاب، المدفوعات، النقل، الوسائط الترفيهية، التجارة الإلكترونية	←	التواصل الاجتماعي	<b>LINE</b>
الأطعمة والمشروبات، الخدمات اللوجستية، التجارة الإلكترونية، المدفوعات	←	النقل والمواصلات	<b>Grab</b>

## وجود عدة مؤثرات داعمة لظهور عملاق تقني في المنطقة

هنالك عدد من المؤثرات التي تجعل من ظهور عملاق تقني نتيجة حتمية لتطور ونضوج منظومة الأعمال في أي منطقة، حيث تتميز هذه الشركات العملاقة بنموذج عمل ونقاط قوة تكسبها ميزة تنافسية قوية وتصعب من منافستها.



### تأثير الشبكة



تستفيد بعض المنصات التقنية من تأثير الشبكة حيث ترتفع قيمة الخدمة بارتفاع عدد المستخدمين المتبنين لها. تستفيد من هذا التأثير الشركات التقنية العملاقة الموزعة على عدة دول أو على عدة قطاعات من خلال استغلال توسع خدماتها أو عملياتها في منطقة أو قطاع معين لتعزيز نموها في قطاع آخر.

### استمرارية العملاء



غالباً ما توفر الشركات التقنية العملاقة لعملائها خيار الإشتراك لفترات زمنية محددة مقابل مزايا، مثل: التوصيل المجاني أو برامج الولاء، هذه الطرق التسويقية أظهرت فعاليتها في الحفاظ على استمرارية استخدام العملاء للخدمة ورفع معدل الإيرادات لكل مستخدم "ARPU".

### البيع المتقاطع



تستفيد الشركات من بيع منتجات وخدمات جديدة على عملائها بعد أن تكوّن قاعدة عملاء كبيرة في بداياتها، حيث تتمتع بتكلفة اكتساب عملاء منخفضة مقارنة بالشركات التي تقدم خدمة واحدة. يظهر هذا جلياً في الشركات التي تُستخدم خدماتها بشكل متكرر مثل تطبيقات خدمات النقل وتوصيل الطعام والبقالة الإلكترونية، هذه التعاملات اليومية أو الأسبوعية مع المستخدمين تعزز من ثقتهم ومعرفتهم بالخدمة وتقدم فرصة للشركات لتسويق منتجات أخرى.

### التخصيص



تراكم البيانات الضخمة يمكن الشركات التقنية من استخلاص معلومات قيمة تساعد على الاستمرار في تطوير المنتجات والخدمات المقدمة وتسعيها وإيصالها بالشكل الأمثل لكل عميل.

### اقتصاديات الحجم



كما هو معروف في أي نشاط تجاري، يوفر النمو في الحجم القدرة على تخفيض معدل التكاليف بالإضافة لتوفير الفرصة لشركات التقنية العملاقة لجذب القدرات التقنية النادرة ورفع جدوى الإنفاق على الأبحاث والتطوير.

وصلت اليوم منظومة ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لمستوى نضج موائم لظهور عملاق تقني، والذي يمكن أن يتحقق من خلال أحد الطرق التالية: أن يتوسع لاعب قيادي في القطاع بشكل طبيعي إلى قطاعات وأسواق جغرافية جديدة، أو عمليات الاندماج والاستحواذ بين لاعبين أو أكثر، أو مزيج من هذه الطريقتين.



## ميزتان تمكّن المملكة العربية السعودية من أن تصبح المصدر الأول لشركات الديكافورن "Decacorn" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: إجمالي حجم الناتج المحلي الكبير وسوق مالية عميقة

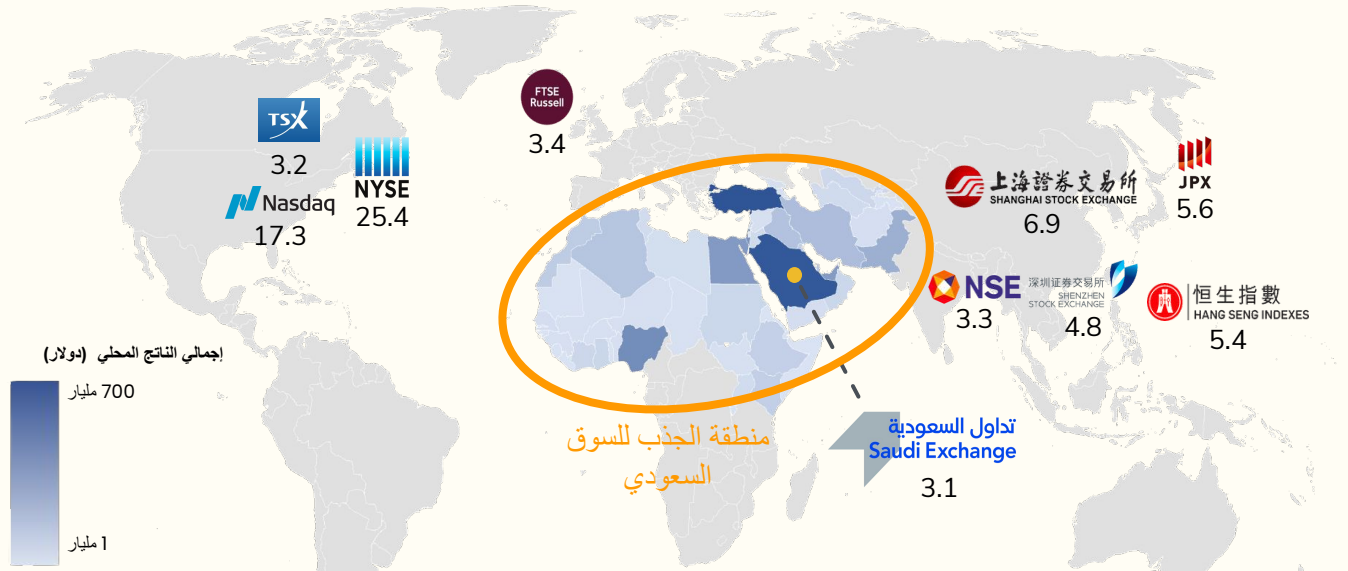
تمثل المملكة العربية السعودية نقطة الارتكاز الأهم للشركات التقنية للتوسع عبر منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بما في ذلك المناطق المجاورة لها والتي تشمل أفريقيا الوسطى وجنوب شرق أوروبا وجنوب غرب آسيا.

تتبع قوة جذب المملكة من عاملين رئيسيين:

**إجمالي حجم الناتج المحلي،** حيث يشكل ثلث مجموع إجمالي الناتج المحلي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. يعد التوسع والنجاح في السوق السعودي خطوة أساسية لمعظم الشركات الناشئة في المنطقة حتى تصبح شركة مليارية، بغض النظر عن الدولة التي نشأت فيها هذه الشركة.

**حجم وعمق سوق الأسهم،** حيث تتزايد أهمية خيار الإدراج العام لدى صناديق رأس المال الجريء كوسيلة للتخارج من الشركات المستثمر بها. وتؤثر فرصة التخارج من خلال الإدراج في سوق الأسهم إيجابياً على استراتيجية وطموح هذه الشركات الناشئة التي بدأت تغير رؤيتها السابقة التي كانت تعتمد على تقديم حلول متخصصة وتقليدية تستهدف بها أن تكون أهداف للاستحواذ من قبل الشركات العالمية، إلى استراتيجية تطوير حلول مخصصة للسوق المحلي بهدف أن تكون شركة رائدة في مجالها وقادرة على الاستمرار بشكل مستقل في المنطقة.

سوق الأسهم السعودي هو العاشر عالمياً من حيث القيمة السوقية ويتميز بإمكانية جذب إقليمية واسعة



ملاحظة: الأرقام المدونة أسفل الشعارات تمثل القيمة السوقية لأسواق الأسهم مختارة (تريليون دولار). أسواق الأسهم ذات قيمة سوقية أقل من السوق السعودية ليست معروضة في الشكل البياني.

## تتميز السوق المالية السعودية بأساسيات قوية ومنحى إيجابي

تمر المملكة العربية السعودية بمرحلة سريعة التحول، مدفوعة بعدة برامج ومبادرات تطويرية وإصلاحات مستمرة في الأنظمة والقوانين ودعم واضح للقطاع الخاص وتطوير المواهب. تعد السوق المالية السعودية أحد أمثلة هذا التحول والتي شهدت مؤخراً تطورات هيكلية وتنظيمية وتقنية بارزة تتماشى مع الممارسات المتبعة في الأسواق العالمية، والتي توجت بالإدراج في مؤشرات MSCI و FTSE للأسواق الناشئة في 2019، بالإضافة إلى إدراج أول شركة تقنية مدعومة برأس المال الجريء في السوق السعودية، والتي تم تغطيته بنسبة 20 ضعف المطروح مما يعكس شهية المستثمرين المرتفعة لهذا النوع من الشركات.

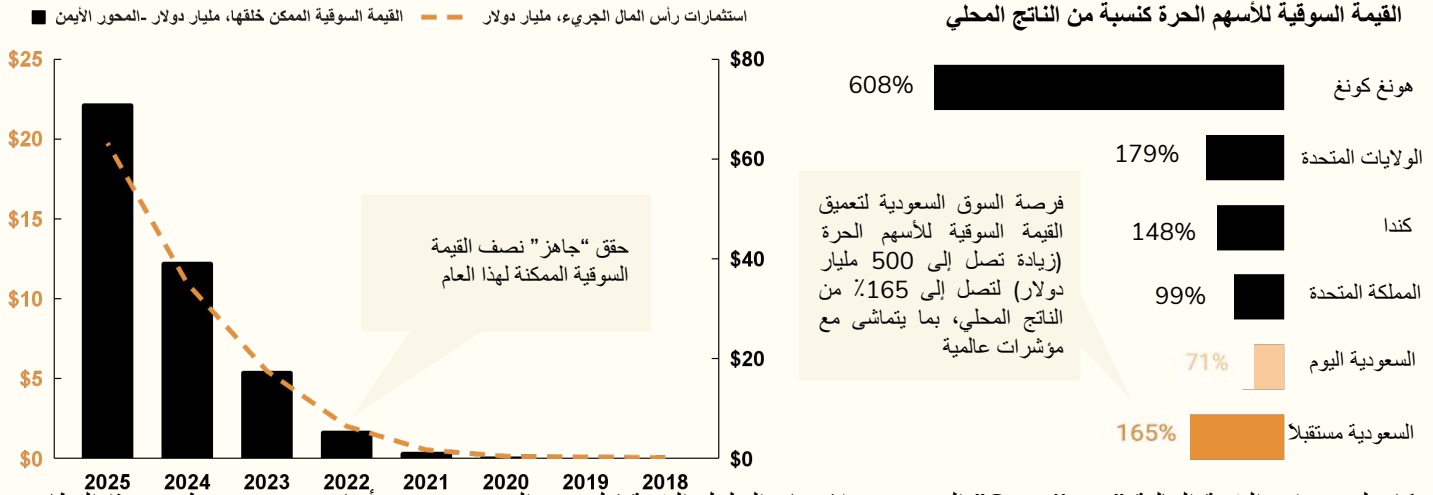
للمشرفين والجهات الحكومية الأخرى دور محوري في تعزيز نمو المملكة خلال هذه المرحلة وجذب الموارد الإقليمية والعالمية لتحقيق رؤيتها، ويشمل ذلك:

**برنامج تطوير القطاع المالي** أحد برامج تحقيق رؤية المملكة 2030 حيث قاد عدة تغييرات إصلاحية أساسية في القطاع المالي السعودي، نتجت عن هذه الإصلاحات الترخيص لثلاثة بنوك رقمية وإطلاق مختبرات التقنية المالية "Sandbox" تحت إشراف البنك المركزي السعودي وهيئة السوق المالية بالإضافة إلى دعم التحول للمدفوعات الرقمية والمصرفية المفتوحة، انتهاء باستراتيجية التقنية المالية.

**نظام الشركات السعودية الجديد** والذي يعالج العديد من التحديات التنظيمية ويوفر بيئة نظامية محفزة للشركات الناشئة ومستثمري رأس المال الجريء. هذا النظام يسمح بإصدار فئات أسهم بحقوق مختلفة وكذلك أدوات دين قابلة للتحويل، أسهم الموظفين وانتهاءً بالسماح بنوع جديد للشركات وهو شركة المساهمة البسيطة التي تسمح ببنود حوكمة تحمي ملاك الأقلية وكذلك بنود تجارية تتطلبها صفقات رأس المال الجريء.

يتمتع سوق الأسهم السعودي بقدرة نمو محتملة تقدر بـ 500 مليار دولار، وبالنظر للشركات التقنية المدعومة باستثمارات رأس المال الجريء نرى فرصة للاستحواذ على 100+ مليار دولار من هذه الفرصة

### القيمة السوقية للأسهم الحرة كنسبة من الناتج المحلي

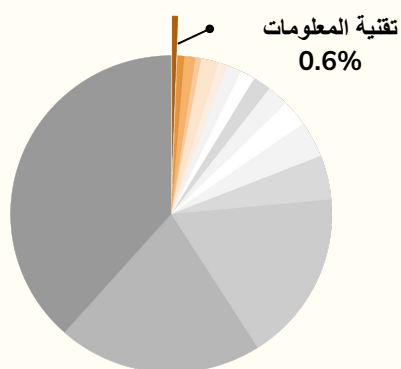


كان لمختبرات التقنية المالية "Sandbox" التي تهدف لاختبار الحلول التقنية قبل منح الترخيص دور أساسي في دعم تطوير هذا القطاع. تعد سياسة المصرفية المفتوحة التي أطلقها البنك المركزي السعودي في أواخر عام 2021 خطوة مهمة في دعم التحول الرقمي الذي سيعزز من فرص ظهور حلول مبتكرة في التقنية المالية مستقبلاً.

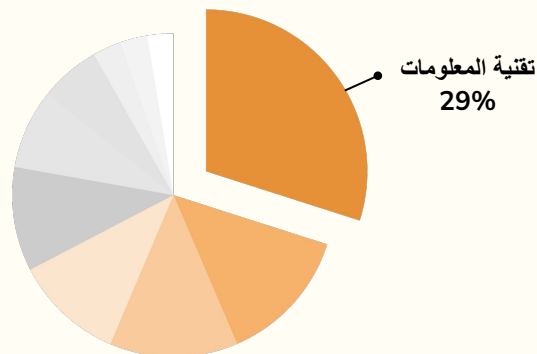
تخلق استثمارات رأس المال الجريء في المراحل المتأخرة قيمة سوقية كنتيجة للنمو العالي لهذه الشركات ولطبيعة استثمارات رأس المال الجريء التي تتمثل في حصص أقلية، وهذا ما يعادل خلق قيمة سوقية بأضعاف قيمة الاستثمار الأولي. تشير دراستنا إلى أن التصاعد المستمر في وتيرة الاستثمارات في المراحل المتأخرة يخلق فرص بقيمة تتجاوز 100 مليار ريال من القيمة الإسمية التي يمكن لسوق تداول جذبها. نرى اليوم مؤشرات إيجابية لهذا الاتجاه والمتمثل في اكتتاب شركة جاهز العالمية، والذي استحوذ على 50% من فرصة القيمة السوقية لعام 2022.

## تسيطر الشركات التقنية على مؤشر S&P 500 ولكنها مازالت حديثة الظهور على سوق الأسهم السعودي وبنسبة ضئيلة

مؤشر تداول السعودية، أوزان القطاعات بنهاية عام ٢٠٢١



مؤشر S&P 500، أوزان القطاعات بنهاية عام ٢٠٢١



تمثل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سوقاً جذاباً للشركات التقنية بوجود ارتفاع واضح في معدل الطلب الاستهلاكي مقارنة بالمناطق الأخرى مصحوباً بالنقص في الخدمات التقليدية، كما تعزز عدة عوامل أخرى مثل توافر رأس المال الجريء والمواهب والإصلاحات التشريعية من مستقبل المنطقة وقدرة القطاع التقني فيها على التوسع لأسواق جديدة. يبلغ وزن قطاعات تقنية المعلومات من وزن مؤشر S&P500 اليوم ما يعادل 48 ضعف وزن القطاع في مؤشر تداول. قفزت الشركات التقنية لقمة سوق الأسهم الأمريكي في غضون خمسة سنوات فقط، ولا يوجد سبب يمنع القطاع من أن يحدث تغيير مشابه للأسواق المتقدمة في تداول بدأ من اليوم.

أكبر خمسة شركات مدرجة حسب القيمة السوقية



أكبر خمسة شركات مدرجة حسب القيمة السوقية



لضمان تنافسية خيار الطرح العام في سوق تداول للشركات وتوفير عملية إدراج سريعة وعالية الكفاءة فإن الأنظمة والمتطلبات الهيكلية والضريبية تحتاج أن تكون مماثلة لأكثر الأسواق تنافسية عالمياً. هذا سيؤدي في النهاية لتقليص الوقت الإجمالي لعملية الإدراج ويضمن استمرارية تمويل شركات التقنية عالية النمو، وكذلك القدرة على التخارج خلال المدة التقليدية لصناديق الاستثمار الجريء. مثل هذه التسهيلات تشمل السماح ببنود تضمن حقوق الأقلية مع ضمان أقل تأثير على ملكية رواد الأعمال، تخفيض الأثر الضريبية الناتجة عن إعادة الهيكلة و الممتاشية مع أكثر المناطق القضائية الأكثر جاذبية ونهاية بتساوي المعاملة مع المستثمرين الجريئين المحليين والأجانب.

# استراتيجية STV الاستثمارية لتمكين خلق شركات بتصنيف ديكاكورن "Decacorn" في المملكة العربية السعودية وتعزيز نموها

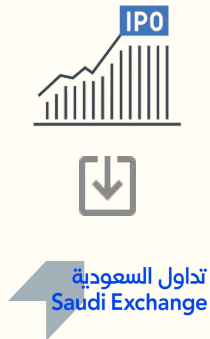
مكننا العمل بشكل مباشر ونشط مع شركات محفظتنا من رسم استراتيجية لدعم نمو الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومواجهة تحديين رئيسيين وهما: تشتت سوق المنطقة على عدد كبير من الدول، ومحدودية حجم الأسواق في كل دولة على حدة.

تشمل هذه الاستراتيجية ثلاثة مراحل أساسية: المرحلة الأولى تهدف لتعزيز نمو الشركة من خلال التوسع والنجاح وتبوء مركز قيادي في السوق السعودي. أما المرحلة الثانية فتهدف إلى توسع الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتسريع نموها من خلال الاندماج والاستحواذ مستفيدة من الخبرات والتجارب المكتسبة في المرحلة الأولى، ويمثل الاندماج والاستحواذ أداة فعالة للتوسع في أسواق جغرافية جديدة أو منتجات جديدة متجنبة محدودية حجم السوق في الدول المجاورة وحواجز الدخول العالية. أما المرحلة الثالثة فهي تهدف إلى المحافظة على استقلالية الشركة وإيصالها لأعلى مراحل النمو الممكنة من خلال الإدراج العام في سوق الأسهم.

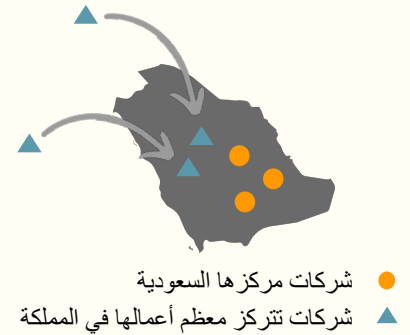
## 1 دعم الشركات التقنية المتمركزة في المملكة

## 2 التوسع في المنطقة من خلال الاندماج والاستحواذ

## 3 الإدراج في تداول وترسيخ موقعها في المنطقة



استثمارات دولية مباشرة في الشركات  
المتركزة في المملكة



عدد من الشركات في محفظتنا الاستثمارية اليوم في مراحل متأخرة من تطبيق هذه الاستراتيجية ومن المحتمل ادراجها في الأسواق العامة قريباً، ونحن مؤمنون أن العديد من الشركات المحلية قادرة على اتباع خطوات هذه الشركات الناجحة في المستقبل.

تمر منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بمرحلة نمو متسارعة مدفوعة بإصلاحات ومبادرات تهدف لدعم الشركات الناشئة ومتميزة بشبابها سريع التطور ومنظومتها التقنية وحجم السوق المالية في المملكة العربية السعودية. نؤمن أن الطريق لتحقيق فرصة الـ 100+ مليار دولار في المنطقة تكمن في التوسع والنجاح في أكبر أسواق المنطقة، ثم تكرار هذا النجاح في أسواق مختلفة، وأخيراً الحفاظ على استقلالية الشركة داخل المنطقة وتعزيز نموها.



## عن STV

STV هو أكبر صندوق مستقل لرأس المال الجريء في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. برأسمال يزيد عن 500 مليون دولار. يدعم صندوق STV الشركات التقنية الأكثر ابتكاراً في المنطقة ويساعدها على التوسع. بدأ الصندوق عملياته في أوائل عام 2018 بمكاتب في الرياض ودبي.

## شركائنا

FOODICS®



tabby™



Careem

Sary



UNIFONIC



D360



noon

Vezeeta.com

TRUKER  
ANY TRUCK ANY TIME ANYWHERE



CALO

>spiderSilk;

zenda...

FIREFLY



WAJEEZ

qlub



**STV**

INSIGHTS