



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة باتنة 1
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



أطروحة بعنوان:

نماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة ودورها في الحد من التعثر المالي
دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

مقدمة لنيل شهادة دكتوراه ل.م.د.
تخصص: تسيير المالي

تحت اشراف:
ا.د. رابح بحشاشي

من إعداد الطالب:
خيرالدين مخلوف

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة الأصلية	الصفة
عمر شريف	أستاذ التعليم العالي	جامعة باتنة (1)	رئيسا
رابح بحشاشي	أستاذ التعليم العالي	جامعة باتنة (1)	مشرفا ومقررا
علاوة خلوط	أستاذ التعليم العالي	جامعة باتنة (1)	عضوا
إسماعيل مومني	أستاذ التعليم العالي	جامعة سطيف (1)	عضوا
ميلود زكري	أستاذ التعليم العالي	جامعة برج بوعريج	عضوا
رمضان لوانسة	أستاذ محاضر (أ)	جامعة باتنة (1)	عضوا

السنة الجامعية: 2025/2024



شكر وعرفان

أقدم بالحمد والشكر لله عز وجل الذي يسر وسهل علي ووفقي لإنجاز هذا العمل

وهداني

الى طريق المعرفة فلك الحمد يا ربي حتى ترضى ولك الحمد إذا رضيت ولك الحمد بعد

الرضى.

أقدم بجزيل الشكر والامتنان للأستاذ المشرف الأستاذ الدكتور بحشاشي رابع على

كل ما قدمه لي

من نصح وتوجيه وارشاد؛ التي كان لها الأثر الإيجابي حتى يتسنى لي أكمال هذا العمل.

كما لا ننسى لجنة المناقشة التي قبلت مناقشة اطروحتي.

الإهداء

اهدي هذا العمل

إلى ربحانة الحياة إلى بحر الحب والعطاء، إلى من نزعت ملاءات الحزن من حياتنا

ووسدتنا حرير

حضانها وحنانها، إليك يا أمي اطال الله في عمرك وامدك بالصحة والعافية.

إلى سندي المتين وفخري القديم من بذل لأجلي الرخيص والتمين، غمرك الله باللطف

والعناية بما

قدمته لي من فائق العناية، إليك يا والدي اطال الله في عمرك وامدك بالصحة والعافية.

إلى رفيقة دربي ونور قلبي زوجتي الغالية التي صمدت وصبرت معي وتعبت وعانت

مشقة انشغالي،

أدام الله بيننا المودة والرحمة.

إلى فلذات كبدي وقطعة من روعي ابنائي الغاليين على قلبي سراج، فراس الدين وسند

حفظهم الله

ورعاهم وجعلهم قرة عيني.

إليكم يا أحلى إخوة، يا أطيب وألذ من الحلوة، مع تمنياتي لكم بمزيد من التوفيق والنجاح

في حياتكم الخاصة.

إلى كل من أعانني ولو بكلمة طيبة، لكم مني جزيل الشكر والثناء.

كما انه لا يفوتني أن أثني على كل معلم وأستاذ علمني ولو حرفا من كتاب، هذا العمل

ما كان ليكون

بهاته الجودة الا بفضل من الله وتوفيقه إلا بما تعلمته منكم جميعا فجزاكم الله عني خير

الجزاء.

إلى مؤطري الأستاذ الدكتور بحشاشي راجح الذي لم ييخل علي بالنصح

والتوجيه جزاه الله كل خير.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على نماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة بالجزائر والدور الحيوي الذي تلعبه في التنبؤ بالفشل، وتحديد العوامل التي قد تؤثر سلبا على استمراريتهما وسبل الحد من تعثرها المالي، وشملت هذه الدراسة عينة من المؤسسات الناشئة الجزائرية عددها 13 مؤسسة ناشئة موزعة عبر التراب الوطني، من خلال تطبيق مجموعة من النماذج عليها واختيار نموذج ملائم يمكن اعتماده وتطبيقه في الجزائر، أين تهدف هذه النماذج إلى تحليل البيانات المالية للمؤسسات الناشئة وتحديد أهم المخاطر المالية والعوامل الرئيسية التي قد تؤدي بها للفشل، كما يمكنها تحديد مختلف الانحرافات والاختفاء في تسييرها وأدائها المالي، وهي بمثابة فرصة ثمينة لإعادة النظر في القرارات المتخذة، وتوصلت الدراسة إلى أن نموذج "كيدا" هو النموذج الأمثل والانسب للتنبؤ بالفشل المالي، وذلك لما اثبتته من قدرة تنبؤية بالفشل في جميع المؤسسات الناشئة التي كانت محل الدراسة، ومن خلال نتائجه يمكن لهذه المؤسسات تحسين أدائها باتخاذ الإجراءات والتدابير التصحيحية المبكرة واللازمة لتجنب الفشل والحد من التعثر المالي.

الكلمات المفتاحية: نماذج التنبؤ، الفشل المالي، المؤسسات الناشئة، التعثر المالي، الجزائر.

Abstract

This study aims to highlight financial failure prediction models in Algerian startups and the vital role they play in predicting failure, identifying factors that may negatively affect their sustainability and ways to reduce their financial distress. The study included a sample of 13 Algerian startups distributed across the country, applying a set of models to them and selecting an appropriate model that can be adopted and applied in Algeria. These models aim to analyze the financial data of startups and identify the main financial risks and key factors that may lead to failure. They can also identify various deviations and errors in their management and financial performance, and they represent a valuable opportunity to reconsider the decisions taken. The study concluded that the « Kida » model is the optimal and most suitable model for predicting financial failure, due to its proven predictive ability of failure in all startups that were the subject of the study. Based on its results, these startups can improve their performance by taking the necessary early corrective actions and measures to avoid failure and reduce financial distress.

Keywords: Prediction models, financial failure, startups, financial distress, Algeria.

الصفحة	المحتوى
	شكر وعرهان
	الإهداء
	الملخص
	الفهرس
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
	قائمة الملاحق
أ-ف	مقدمة
الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة وحاضنات الاعمال	
20	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة وخصائصها
20	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة ومبادئها
25	المطلب الثاني: انواع المؤسسات الناشئة ودوافع نجاحها
31	المطلب الثالث: خصائص، مميزات المؤسسات الناشئة ونموذج عملها
39	المطلب الرابع: نظريات حول المؤسسات الناشئة واساليب تمويلها.
52	المبحث الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة، اهميتها ومعوقاتها
52	المطلب الاول: دورة حياة المؤسسات الناشئة ونظامها البيئي.
58	المطلب الثاني: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة وأهميتها
64	المطلب الثالث: المعوقات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة
67	المطلب الرابع: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
71	المبحث الثالث: الإطار المفاهيمي لحاضنات الاعمال
71	المطلب الأول: التطور التاريخي لحاضنات الاعمال
74	المطلب الثاني: مفهوم حاضنات الاعمال
76	المطلب الثالث: انواع حاضنات الاعمال

81	المطلب الرابع: اهداف واهمية حاضنات الاعمال
85	المبحث الرابع: الية عمل الحاضنة، خدماتها ومراحل الاحتضان والمشاكل التي تواجهها.
85	المطلب الأول: اليات عمل حاضنات الاعمال والخدمات التي تقدمها.
90	المطلب الثاني: متطلبات نجاح حاضنات الاعمال واثارها.
96	المطلب الثالث: مراحل احتضان المؤسسة الناشئة
102	المطلب الرابع: التحديات والمشاكل التي تواجه حاضنات الأعمال
الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي للتعثر المالي والفشل المالي	
109	المبحث الأول: مفاهيم حول التعثر المالي، الأنواع، المراحل، أسبابه، مؤشرات وأعراضه
109	المطلب الأول: مفاهيم حول التعثر المالي واهم المصطلحات المشابهة
113	المطلب الثاني: أنواع التعثر المالي واهم المقاربات النظرية المفسرة للتعثر
126	المطلب الثالث: مراحل التعثر المالي ومؤشراتها
132	المطلب الرابع: اسباب التعثر المالي واهم أعراضه
139	المبحث الثاني: ابعاد ومظاهر التعثر المالي والاثار الناجمة عنه
139	المطلب الأول: ابعاد التعثر المالي
142	المطلب الثاني: مظاهر التعثر
143	المطلب الثالث: الآثار المترتبة عن التعثر المالي
147	المبحث الثالث: مفاهيم حول الفشل المالي، انواعه، أعراضه، أسبابه ومراحل حدوثه
147	المطلب الأول: مفاهيم حول الفشل المالي
150	المطلب الثاني: أسباب الفشل المالي واعراضه
152	المطلب الثالث: أنواع الفشل المالي
154	المطلب الرابع: مراحل الفشل المالي
158	المبحث الرابع: دورة حياة المؤسسة، مؤشرات الفشل، تكاليفه، اثاره وطرق علاجه.
158	المطلب الأول: دورة حياة المؤسسة والفشل المالي المتوقع
161	المطلب الثاني: المؤشرات والعوامل المالية المفسرة لحدوث الفشل المالي:
163	المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية والاجتماعية النجمة عن الفشل المالي للمؤسسات
167	المطلب الرابع: تكاليف فشل المؤسسة وطرق علاج الفشل المالي بها

172	خلاصة الفصل الثالث
الفصل الثالث: الإطار النظري للتحليل المالي ونماذج التنبؤ بالفشل المالي	
175	المبحث الاول: نشأة وتطور التحليل المالي، مفهومه مبادئه، أنواعه والغرض منه
175	المطلب الأول: نشأة وتطور التحليل المالي ومفهومه
180	المطلب الثاني: مبادئ التحليل المالي وانواعه
183	المطلب الثالث: معايير التحليل المالي والغرض منه
185	المطلب الرابع: استعمالات التحليل المالي، مقوماته والأطراف المستفيدة والمهتمة به
190	المبحث الثاني: الأدوات المستعملة في التحليل المالي وخطواته، واساليبه، ومحدداته
190	المطلب الاول: محددات واساليب التحليل المالي
198	المطلب الثاني: مصادر معلومات التحليل المالي، أهميته وأهدافه
205	المطلب الثالث: مراحل وخطوات التحليل المالي وبيئته
210	المطلب الرابع: الأدوات المستعملة في التحليل المالي واهم معوقاته
213	المبحث الثالث: التطور التاريخي للتنبؤ بالفشل المالي، مفهومه، انواعه، أهميته ومحدداته
213	المطلب الأول: نبذة تاريخية حول التنبؤ بالفشل المالي
215	المطلب الثاني: مفهوم التنبؤ وأهمية
217	المطلب الثالث: أنواع التنبؤ بالفشل المالي
218	المطلب الرابع: محددات ودقة التنبؤ بالفشل المالي
220	المبحث الرابع: نماذج التنبؤ بالفشل المالي، اساليبه، خطواته، نقاط ضعفه
220	المطلب الأول: نماذج التنبؤ بالفشل المالي (النماذج الإحصائية)
235	المطلب الثاني: أساليب وخطوات التنبؤ بالفشل المالي
238	المطلب الثالث: العوامل المحددة للطريقة المستخدمة في التنبؤ
239	المطلب الرابع: نقاط الضعف في التحليل المالي لغرض التنبؤ بالفشل المالي
الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر	
245	المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة الميدانية
245	المطلب الأول: تحديد مجتمع وعينة الدراسة
245	المطلب الثاني: تحديد متغيرات وفترة الدراسة

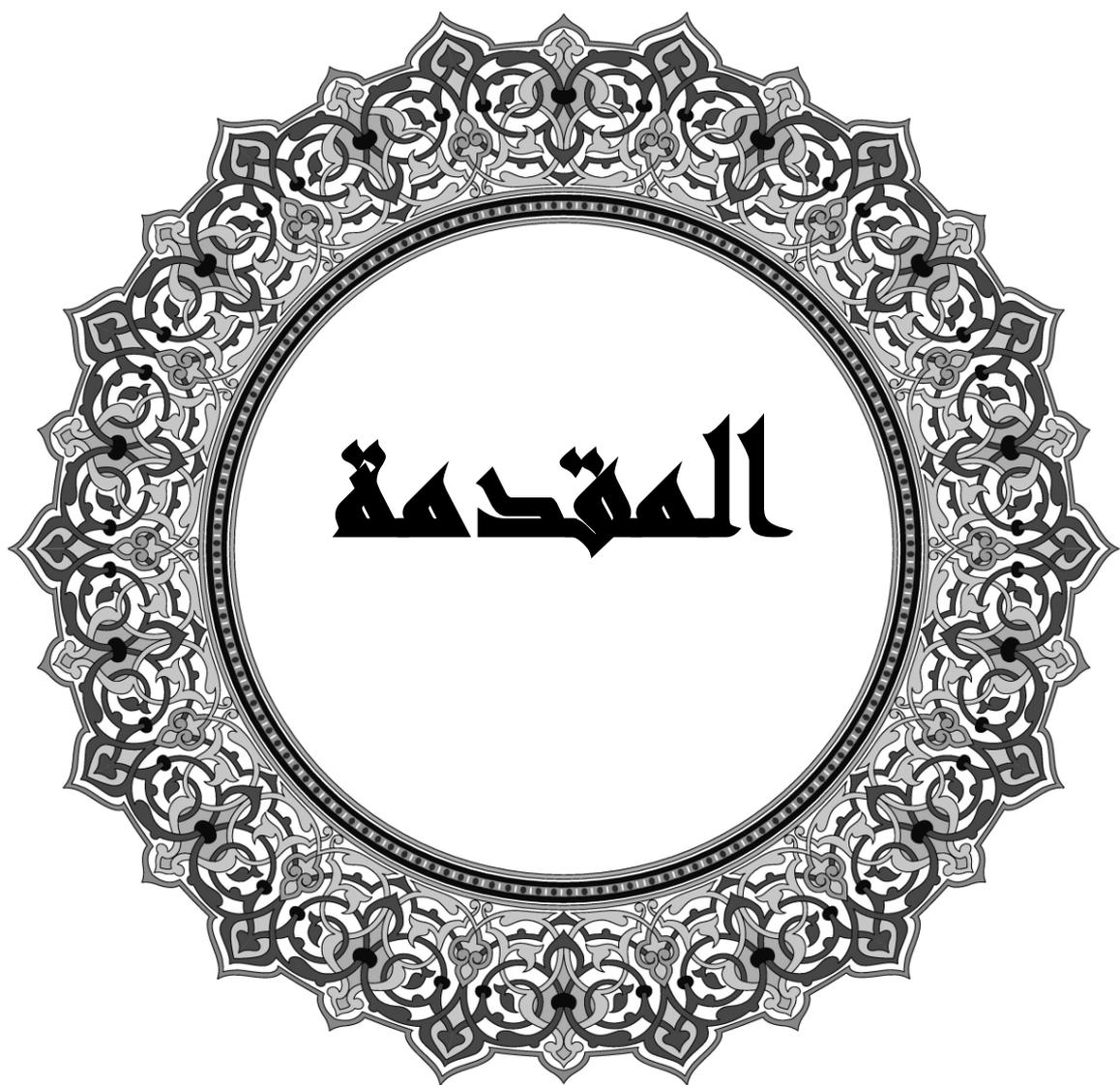
247	المطلب الثالث: منهج ومصادر جمع البيانات
247	المبحث الثاني: طريقة تحليل المركبات الأساسية (ACP)
248	المطلب الأول: نبذة تاريخية عن طريقة المركبات الأساسية (ACP)
249	المطلب الثاني: مفهوم التحليل بالمركبات الأساسية (ACP)
250	المطلب الثالث: التحليل بالمركبات الأساسية (ACP)
253	المطلب الرابع: أهداف طريقة المركبات الأساسية (ACP)
253	المبحث الثالث: تطبيق نماذج التنبؤ واستخدام طريقة تحليل المركبات الأساسية
253	المطلب الأول: تطبيق النماذج على عينة المؤسسات الناشئة محل الدراسة.
258	المطلب الثاني: تحليل نتائج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة محل الدراسة.
270	المطلب الثالث: تطبيق طريقة تحليل المركبات الأساسية (ACP).
279	الخاتمة
283	قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
68	الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة	01
79	تصنيف متعدد للحاضنات	02
146	الفرق بين الفشل المالي، التعثر المالي، العسر المالي والافلاس	03
169	تصنيف تكاليف الفشل.	04
221	النسب المالية المستخدمة في نموذج "بيفر Beaver"	05
227	العناصر الفرعية للمراحل المؤدية إلى الفشل بحسب نموذج "Argenti"	06
234	النسب المالية المكونة لنموذج شيروود "Sherrod"	07
234	تقسيم الفشل المالي للمؤسسات حسب معامل "Sherrod"	08
254	النسب المالية المستخرجة لحساب نتيجة كل نموذج	09
266	وضعية المؤسسات حسب كل نموذج	10
267	عدد النماذج التي تنبأت بفشل المؤسسات الناشئة حسب المؤسسات	11
268	تنبؤ كل نموذج بعدد المؤسسات الفاشلة	12
269	نسبة تنبؤ كل نموذج بفشل المؤسسات الناشئة	13
271	مصفوفة الارتباط المتعلقة بنماذج التنبؤ بالفشل المالي	14
272	القيم الذاتية ونسبة الجمود	15

قائمة الأشكال:

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	انواع المؤسسة الناشئة	26
02	عوامل نجاح المؤسسات الناشئة	29
03	مكونات مخطط نموذج الأعمال التجاري	35
04	منحنى المؤسسة الناشئة	53
05	فوائد حاضنات الاعمال	85
06	اليات تحقيق التفاعل بين حاضنات الاعمال وبين مختلف القطاعات الاقتصادية	92
07	مراحل ما قبل الحضانة والحضانة وما بعد الحضانة	97
08	خطوات ما قبل الحضانة	98
09	مرحلة ما قبل الحضانة	99
10	مرحلة الحضانة	100
11	المسار الافتراضي لانتهاء إحدى المؤسسات حديثة التكوين	114
12	مسار الشركة في النوع الأول من التعثر	115
13	مسار الشركة في النوع الثالث من التعثر	117
14	مراحل التعثر المالي	127
15	الصعوبات المالية للمؤسسة المتعثرة	135
16	مسار تعثر المؤسسة.	138
17	قوى مايكل بورتر الخمس	142
18	دورة حياة المؤسسة ومراحلها	143
19	الجهات المستفيدة من التحليل المالي	159
20	انعكاس دور التحليل المالي في ربط البيئة الداخلية والخارجية	187
21	بيئة التحليل المالي	209
22	التمثيل البياني لنتائج تطبيق نماذج التنبؤ بالفشل المالي على المؤسسات الناشئة	209
23	سحابة المخرجات حسب XL STAT.11	273
24	مخرجات برنامج XL STAT.11 توضح الشجرة الهرمية ترتيب المؤسسات حسب فشلها	275
25	مخرجات برنامج XL STAT.11 توضح ملخص الشجرة الهرمية للمؤسسات الناشئة	276



مقدمة:

حظيت المؤسسات الناشئة في السنوات الاخيرة باهتمام كبير من طرف مختلف الفاعلين سواء كانوا افراد او حكومات في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، وهذا بسبب توجه مختلف الدول نحو هذا النوع من المؤسسات لما لها من أهمية في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية واثباتها فعاليتها واستدامتها في السوق، اضافة لما حققته من نتائج معتبرة في العديد من الجوانب كخلقها لمناصب الشغل والثروة ومساهمتها في المنافسة وتعزيز نمو الاقتصاد وخلق الحيوية وحركية في الاقتصاد.

تعتبر المؤسسات الناشئة الية من اليات الابتكار والابداع، كما تعتبر من اهم الركائز في اقتصاديات الدول والمجتمعات في العالم، لذا يسعى روادها جاهدين لضمان بقائها في بيئة الأعمال التي تتسم بعدم الاستقرار والمخاطرة الدائمة، ما يتطلب منها كباقي المؤسسات تطبيق مختلف الأساليب والاليات التي تسمح لها وتمنحها القدرة على التنبؤ بالتعثر وال فشل المالي وحمايتها، مما قد ينتج عنه من اثار سلبية على مالك المؤسسة وعلى الاقتصاد الوطني، اذ كلما كان الاكتشاف للتعثر والفشل المالي مبكرا، كلما كانت فرصة المؤسسة الناشئة في ضمان بقائها في السوق أكبر، وذلك من خلال اتخاذ جملة من الاجراءات والتدابير الوقائية كإعادة النظر في طريقة التسيير والقرارات المتخذة لتصحيح الانحرافات التي حصلت للمؤسسة وتجنب الوقوع في الافلاس.

ويعد فشل المؤسسات الناشئة من المواضيع المهمة التي اسالت الكثير من الحبر، لما لقيت من اهتمام ومخاوف مختلف المستثمرين وكبار رجال المال والاعمال والمدبرين والمسيرين وموظفي المؤسسات الناشئة والباحثين الأكاديميين في الجامعات مما جعلهم يتجهون لدراستها، أين تم تقديم انواع عديدة من نماذج التنبؤ بالفشل استنادا لمجموعة واسعة من المنهجيات، وذلك بالاعتماد على النسب المالية في التحليل المالي كنموذج التمان، بيفر، كيدا وشيرود وغيرها من النماذج وصولا الى نماذج الذكاء الاصطناعي.

وتعتبر الجزائر كغيرها من الدول التي اولت اهتماما كبيرا لموضوع المؤسسات الناشئة، كتقديم إعفاءات ضريبية تشجيعا لأصحاب الأفكار للتوجه للاستثمار في هذا النوع من المؤسسات، وانشاء صندوق لدعمها وتمويلها حتى يتسنى تجسيد أفكارهم على ارض الواقع، بالإضافة الى خلق ودعم حاضنات الاعمال لاحتضان وتأطير مثل هذه المؤسسات ومرافقتها" اما فيما يخص الجانب القانوني فقد أصدرت ترسانة من القوانين والتشريعات التي تنظمها وتمولها وتحميها من الفشل كان اخرها القانون رقم 23-12 المؤرخ في 05 اوت 2023، يحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية في مادته رقم 41 التي تنص على انه عندما يتعلق الأمر بترقية المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة، كما

هي معرفة بموجب التشريع والتنظيم المعمول بهما، مقدمة الخدمات في مجال الرقمنة والابتكار، بشرط أن تكون الحلول المقدمة فريدة ومبتكرة، هذا وقد تم إحصاء أكثر من 5000 مؤسسة ناشئة في الجزائر نهاية سنة 2023، حاز منها أكثر من 1.100 مؤسسة على علامة "مؤسسة ناشئة" أو "مشروع مبتكر".

1- إشكالية الدراسة:

نتيجة للفشل المالي الذي تتعرض له الكثير من المؤسسات الناشئة في بداية دورة حياتها في العديد من دول العالم بسبب حداثتها، ونظرا لأهمية هذه المؤسسات التي تعتبر وجهة للمبتكرين ورواد الأعمال بصفة خاصة ووسيلة لدفع عجلة التنمية في اقتصاديات الدول بصفة عامة، وكمحاوله لإيجاد نموذج ناجح يمكن الاعتماد عليه في التنبؤ بالفشل قبل حدوثه في المؤسسات الناشئة الجزائرية، تم صياغة الإشكالية التالية:

هل يمكن التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة الجزائرية بالاعتماد على نماذج التنبؤ، وكيف يمكن لها أن تساهم في الحد من تعثرها المالي؟

ولتحقق الدراسة أهدافها تم تجزئة الإشكالية إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ هل تمتلك نماذج التنبؤ القدرة على التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة الجزائرية؟
- ✓ هل يوجد نموذج مناسب للتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة الجزائرية من بين النماذج المطبقة؟

✓ هل تساهم نماذج التنبؤ بالفشل المالي في الحد من التعثر المالي بهذه المؤسسات؟

2- فرضيات الدراسة:

على ضوء الإشكالية الرئيسية التي تم طرحها، وللإجابة على التساؤلات الفرعية السابقة الذكر، قمنا ببناء وطرح الفرضيات التالية:

- ✓ تمتلك النماذج القدرة على التنبؤ بالفشل المالي بالمؤسسات الناشئة الجزائرية.
- ✓ يمكن وجود نموذج أو أكثر للتنبؤ بفشل وتعثر المؤسسات الناشئة الجزائرية.
- ✓ تساهم نماذج التنبؤ بالفشل المالي في الحد من التعثر المالي بهذه المؤسسات من خلال اكتشاف مختلف الانحرافات والاختلالات والعمل على تصحيحها لتفادي الوقوع في الفشل.

3- أهمية الدراسة:

تنبع أهمية الدراسة من خلال موضوع نماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة في الجزائر فيما يلي:

- ✓ تُعتبر من المواضيع الحديثة والمهمة التي شغلت رواد الاعمال وأصحاب الأفكار والحكومات، لما ينتج عنها من آثار سلبية على مستوى المؤسسة وملاكها ومحيطها من طرف مختلف المتعاملين والشركاء والممولين والمهتمين...، وغيرهم ممن تربطهم علاقة بهذه المؤسسات،
- ✓ تلعب عملية التنبؤ بالفشل المالي دورا مهما في إرشاد وتقديم يد المساعدة لأصحاب المؤسسات الناشئة ومسيريها؛ في اتخاذ القرارات المتعلقة بالمؤسسة ومعرفة وضعيتها المالية، للتمكن من تخفيف مختلف الآثار السلبية وتمكينها من البقاء والاستمرار في السوق؛
- ✓ يتم التنبؤ بالتعثر والفشل المالي عن طريق نماذج التنبؤ لأنها تبنى وتعتمد على مجموعة من النسب المالية، والتي تعتبر من الركائز الأساسية في هذه العملية، ومن خلالها يتم اكتشاف الفشل قبل وقوعه،
- ✓ تساهم نماذج التنبؤ بالتعثر والفشل المالي في المؤسسات الناشئة، في التأكد من سلامة هذه المؤسسات، وإمكانية ابعادها عن المخاطر من أجل ضمان استقرارها المالي.
- ✓ يساهم التنبؤ المبكر بإمكانية فشل المؤسسة الناشئة من معرفة اهم الانحرافات والاطفاء قبل فوات الأوان، وتمكن المؤسسة من اتخاذ الإجراءات التصحيحية لتفادي الفشل.
- ✓ تساعد هذه النماذج المؤسسة في معرفة اهم الأسباب المؤدية للفشل، ومعرفة نقاط القوة والضعف بها.

4- أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ✓ التعرف والتعمق في فهم المؤسسات الناشئة، وحاضنات الأعمال في العالم والجزائر؛
- ✓ تقديم مفهوم للفشل المالي والمؤسسات الناشئة والإلمام بمختلف المصطلحات ذات الصلة به، وكذا أسبابه، ومراحله؛
- ✓ التعرف على أهم النماذج ودورها في التنبؤ بالفشل المالي بالمؤسسات الناشئة، والحد من تعثرها؛
- ✓ اعتماد النموذج الأمثل والأنسب للتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة قبل حدوثه مقارنة بالنماذج الأخرى لتطبيقه عليها؛
- ✓ فحص القدرة التنبؤية لنماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة؛

5- مبررات اختيار موضوع الدراسة:

- إن اختيار موضوع الدراسة تعود لمبررات ذاتية، وأخرى موضوعية أهمها:
- ✓ الرغبة في إثراء موضوع التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة بالجزائر نظرا لقلّة الأبحاث التي تناولت هذا الموضوع.

- ✓ طبيعة التخصص، وكذلك الرغبة في الاطلاع على الموضوع؛
- ✓ الميل الشخصي لمعالجة مختلف المواضيع المتعلقة بكل من التحليل المالي والتعثُر والفسل المالي.
- ✓ محاولة تقديم يد المساعدة لمختلف الفاعلين الذين تربطهم علاقة بمختلف المؤسسات الناشئة، والعمل على ترشيد قراراتهم وتوجيهها نحو الافضل؛
- ✓ يحتل التحليل المالي أهمية ومكانة كبيرة في مختلف القرارات التي تتخذها المؤسسات الناشئة؛
- ✓ الكثير من المؤسسات لا تولي أهمية لعملية التنبؤ بالتعثُر والفسل المالي، بالإضافة الى اعتماد المسيرين بها على الخبرة الشخصية أو التخمين، والتي قد تحتاج لوقت وتكلفة أكثر. كما أنهم يجهلون بعض الشيء التعامل بالأساليب الإحصائية، والتي يمكن من خلالها التوصل لنتائج أكثر دقة وفي وقت زمني أقل؛

6- حدود الدراسة:

- ✓ الإطار المكاني: يتمثل الإطار المكاني لهذه الدراسة في مجموعة من المؤسسات الناشئة محل الدراسة، والتي تتمثل في 13 مؤسسة ناشئة جزائرية موزعة عبر ولايات الوطن.
- ✓ الإطار الزمني: تم الاعتماد في هذه الدراسة على القوائم المالية وميزانيات المؤسسات الناشئة الجزائرية خاصة بالسنة المالية 2022، والتي تم الحصول على محتواها من خلال التنقل لمصالح الضرائب، محافظي الحسابات، وأصحاب المؤسسات الناشئة.
- ✓ الإطار الموضوعي: تهتم هذه الدراسة باستخدام نماذج التنبؤ المالي وتطبيقها على المؤسسات الناشئة الجزائرية للتنبؤ بالفسل المالي قبل حدوثه، ومعرفة الدور الذي تلعبه هذه النماذج في الحد من تعثرها المالي.

7- منهجية الدراسة:

- من أجل بلوغ أهداف هذه الدراسة، اعتمدنا على المنهج الوصفي والتحليلي، بتوظيف المنهج الوصفي في الجانب النظري من خلال سرد اهم المفاهيم الخاصة بكل متغيرات الدراسة، واما فيما يخص الجانب التطبيقي أي الدراسة الميدانية فسنقوم بتطبيق مختلف النماذج على عينة المؤسسات الناشئة الجزائرية محل الدراسة، بالإضافة لتطبيق طريقة المركبات الأساسية لمعرفة الارتباط بين مختلف النماذج واختيار النموذج الأمثل الذي سيقتح تطبيقه في المؤسسات الناشئة الجزائرية، وكذا توظيف المنهج التحليلي من أجل تحليل نتائج الدراسة المتوصل إليها.

8- صعوبات الدراسة:

- ✓ قلة المراجع والكتب التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة؛

✓ شح في المعلومات والإحصائيات الخاصة بالمؤسسات الناشئة في الجزائر، وحتى لو توفرت فإنها غير مضبوطة من الهيئة الوصية.

✓ تعتبر المؤسسات الناشئة حديثة النشأة بالجزائر وهذه المؤسسات لا زالت تزاوّل نشاطها، وهناك من المؤسسات من تمتلك علامة "لابل" واغلبها غير نشط في السوق فعلياً ولا تمتلك مراجع مالية بعد (ميزانيات وقوائم مالية)؛

✓ التغيير الهيكلي المستمر على الوزارات مما يؤثر سلباً على تدفق المعلومات الخاصة بالمؤسسات الناشئة؛

✓ صعوبة تحديد العناصر المكونة لمجتمع الدراسة بسبب شح المعلومة من الهيئات العامة المكلفة بالمتابعة والمراقبة جعل تحديد عينة الدراسة صعب، وعليه تم اخذ مجموع المؤسسات التي توفرت حولها معلومات مالية ومحاسبية تفيد الدراسة وتمكن من بلوغ أهدافها.

✓ تحفظ وتخوف الجهات الرسمية وأصحاب المؤسسات الناشئة من منح معلومات مالية ومحاسبية حول ميزانيات مؤسساتها؛

✓ الرفض القاطع للكثير من طرف أصحاب المؤسسات الناشئة بتقديم أي معلومة حول مؤسساتهم.

9- خطة وهيكل البحث:

للإحاطة بكل جوانب الدراسة جاءت هذه الخطة لتشمل عرض وتحليل ومناقشة موضوع الدراسة، وذلك من خلال تقسيمها إلى مقدمة وأربعة فصول وخاتمة.

اذ تطرقنا في المقدمة إلى طرح الإشكالية التي تعالجها الدراسة وأهم الفرضيات المتعلقة بها، والأسباب التي دفعتنا لمعالجة هذا الموضوع، إضافة للأهمية التي يكتسبها الموضوع والهدف منه، إلى جانب توضيح حدود الدراسة والمنهج المتبع والأدوات المستخدمة في الدراسة، وأهم الصعوبات التي واجهتها، وصولاً إلى الخطة التي تم إتباعها لمعالجة كل الجوانب التي تتعلق بالموضوع.

كما أننا خصصنا الفصل الأول للتعرف على المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال من خلال التطرق لمفهوم المؤسسات الناشئة وأهم أنواعها؛ مبادئها؛ أسسها؛ أثرها؛ أهميتها؛ والدور الذي تلعبه في الدول؛ وأهم العراقيل والمشاكل والتحديات التي تواجهها. بالإضافة إلى التعرف على حاضنات الأعمال وأنواعها؛ أهميتها؛ أهم الخدمات التي تقدمها، والدور الذي تلعبه؛ وأهم العراقيل والمشاكل والتحديات التي تواجهها، وغيرها من العناصر الأخرى.

أما في الفصل الثاني سيتم تناول موضوع الفشل المالي في المؤسسات الناشئة؛ وطرق معالجته حيث قمنا بالتطرق لمفهوم الفشل المالي، أهم المفاهيم المشابهة له وأنواعه، ومختلف أعراضه،

والأسباب المؤدية إليه، والمراحل التي يمر بها، بالإضافة لأهم الآثار الناجمة عنه في المؤسسات الناشئة، وبعدها تأتي دراسة التعثر المالي مفهومه، أنواعه وطرق معالجته حيث قمنا بتناول مختلف أعراضه، والأسباب المؤدية إليه، والمراحل التي يمر بها. وفي الأخير تم ذكر أهم الآثار الناجمة عنه في المؤسسات الناشئة.

وتبعاً لذلك، يأتي الفصل الثالث الذي سنتناول فيه التحليل المالي وأهم المتغيرات المتعلقة به والمتمثلة في مفهومه، أنواعه ومقوماته، محدداته وتحدياته والغرض منه، وأهم النسب المالية التي يعتمد عليها التحليل المالي والمتعلقة بتحديد حالات التعثر المالي وال فشل المالي، وتليه مفاهيم ومصطلحات تتعلق بالتنبؤ، وأهميته، وأهم الخطوات التي يتم إتباعها للتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة، وأهم الطرق والأساليب المعتمدة في التنبؤ بالفشل المالي. وكذا مقومات نجاح العملية التنبؤية بالفشل المالي، وذلك عن طريق استخدام نماذج التنبؤ بالفشل المالي التي سيتم التطرق إليها، ومن خلالها سيتم اختيار مجموعة من النماذج لتطبيقها على عينة الدراسة.

وفي الأخير سنخصص الفصل الرابع والأخير لدراسة عينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر للتنبؤ بإمكانية فشلها من عدمها، وذلك من خلال تطبيق مختلف النماذج عليها واستخلاص النموذج الأمثل بالإضافة الى استخدام طريقة المركبات الأساسية لمعرفة الارتباط بين النماذج وبين المؤسسات.

10- الدراسات السابقة:

من بين أهم الدراسات التي تناولت الموضوع نذكر:

1- دراسة وحيد محمود رمو، وسيف عبد الرزاق محمد الوتار سنة 2009 بعنوان استخدام أساليب التحليل المالي في التنبؤ بفشل المؤسسات المساهمة الصناعية: دراسة على عينة من المؤسسات المساهمة الصناعية العراقية المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية. عبارة عن مقال منشور في مجلة تنمية الرافدين بكلية الإدارة والاقتصاد، بجامعة الموصل بالعراق.

تمحورت إشكالية الدراسة في عدم وعي المؤسسات المساهمة العراقية والمستثمرين وغيرهم بمخاطر تعرض المؤسسات للفشل في المستقبل.

وتوصلت فيه الدراسة إلى أن النسب المالية تستخدم بشكل متكرر كأدوات للنماذج الإحصائية التي تعتمد على تقنيات التحليل التمييزي الفردي أو المتعدد في محاولة للتنبؤ بالفشل قبل حدوثه. ومن أهم هذه النماذج نموذج "التمان" وغيره من النماذج المستخدمة.

كما يكمن الغرض من هذه الدراسة في استخدام نموذج "التمان"، وهو أسلوب من أساليب التحليل المالي يستخدم لتقييم أداء المنظمات، للعديد من المؤسسات الصناعية المساهمة العراقية من

أجل تحديد طريقة يمكن الاعتماد عليها للتنبؤ بالفشل. وموضوع الفشل يعني العديد من الأطراف الذين تربطهم علاقة بالمؤسسة وهو الشيء الذي يجعل البحث في غاية الأهمية. تم الحصول على بيانات 17 شركة مساهمة عراقية، والتي تم تطبيق النموذج عليها. وتمثلت أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة فيما يلي:

يتميز نموذج ألتمان بدقة كبيرة في التنبؤ بفشل المؤسسات المساهمة في العراق. وإمكانية استخدام وتعميم تطبيق هذا النموذج على باقي المؤسسات في القطاع الصناعي بالعراق. كما أنه توجد هناك العديد من المؤشرات التي تميز كل مرحلة من مراحل الفشل، ويمكن أن توفر إرشادات لتحديث موقف المؤسسة، وتنفيذ الخطوات اللازمة لحل المشكلة.

2- دراسة ساره عاشوري (Sarah Ashoori) وشهريار محمدي (Shahriar Mohammadi) سنة 2011، بعنوان مقارنة نماذج التنبؤ بالفشل بناءً على اختيار الميزة. وهو عبارة عن مقال نشر في مجلة بروسيديا علوم الكمبيوتر، العدد 3، بقاعدة البيانات

www.elsevier.com/locate/procedia

أن التنبؤ بفشل المؤسسات لا يعتبر أمراً مهماً فقط، بل يُعتبر أيضاً أمراً ذا أهمية بالغة من أجل منع إهدار رأس مال الأفراد، ونظراً لعدم اليقين الذي يحيط ببيئة الأعمال الحالية والمنافسة العالمية، كما أن الفشل في المؤسسات لا يحدث فجأة أي بين عشية وضحاها. بل نجد أن هناك علامات ومؤشرات تظهر في وقت مبكر وذلك قبل حدوث الفشل الفعلي، وهي تعتبر كإشارات تحذيرية للمؤسسة التي تتجه نحو طريق الفشل التجاري. لذا فإنه يمكن استخدام هذه الإشارات والمؤشرات كمتغيرات، أي كمدخلات للنماذج التنبؤية، للتنبؤ بالفشل قبل حدوثه.

وفي السياق ذاته، ومع تقدم الذكاء الاصطناعي وتكنولوجيا قواعد البيانات، تم تطبيق تكنولوجيا استخراج البيانات في العالم للتنبؤ بالفشل التنظيمي والمشكلات الإدارية الأخرى منذ التسعينيات (1990)، كما أن نموذج الفشل التنبؤي الأكثر استخداماً هو نموذج الشبكات العصبية، ومن الممكن استخدام الكم الهائل من المعلومات المؤسسية المستمدة من التقارير المالية لتحديد مدى فشل المؤسسة. لكن هذا يتطلب قدراً كبيراً من الوقت والموارد البشرية.

كما يُعد أيضاً، اختيار المتغيرات أو الخصائص المالية مرحلة مهمة جداً في عملية التنبؤ بفشل الأعمال.

في هذه الدراسة، سيتم مقارنة نموذجين للتنبؤ على ثلاث مراحل، هذه النماذج عبارة عن شبكات عصبية تسمى "مستقبلات متعددة الطبقات" "MultiLayer Perceptron". مع أن يتم تدريب أحد

النماذج باستخدام مجموعة البيانات الأصلية، ويتم تدريب النموذج الآخر باستخدام مجموعة بيانات تحتوي على ميزات محددة لمجموعة البيانات الأصلية. وتتم مقارنة نماذج التنبؤ بناء على دقتها وأخطاء النوع الأول والنوع الثاني منها، ومن بين النتائج التي تم التوصل إليها ما يلي:

يُعتبر الإفلاس من المشاكل العالمية بالغة الأهمية، والتي تؤثر على الرفاهية الاقتصادية لجميع البلدان عموماً والمؤسسات خصوصاً، وتعتبر التكاليف الاجتماعية المرتفعة من بين أهم الأسباب التي تجعل من نموذج التنبؤ أحد أهم الدراسات البحثية والمتكررة في مختلف الأبحاث الأكاديمية، كما تم الاعتماد في هذه الدراسة على تطبيق تقنيات التصنيف وشجرة الانحدار (CART)، والإدراك متعدد الطبقات (MLP) من أجل معرفة مدى إمكانية التنبؤ ببقاء أو فشل المؤسسات في إيران على أساس النسب المالية. وتم تحديد النسب المالية التنبؤية التي تعتبر ذات فعالية باستخدام تقنيات التصنيف وشجرة الانحدار CART وكفاءتها في الدقة والخطأ من النوع الأول والثاني لنماذج التنبؤ.

دراسة أنا جارسيا جاليجو (Ana Garcia-Gallego) ، ماريا جيسوس موريس كوينتانا (Maria-Jesus Mures-Quintana) سنة 2012، نماذج التنبؤ بفشل الأعمال: إيجاد العلاقة بين نتائجها وطريقة أخذ العينات.

نجد أن هذه الدراسة تهدف لتطوير نموذجي التنبؤ بالفشل على عينة مزدوجة وعينة عشوائية من المؤسسات التي يقع مقرها الرئيسي في منطقة كاستيا وليون (إسبانيا)، وهذا عائد للعمل الرائد الذي قام به بيفر والتمان، أصبح التنبؤ بفشل الأعمال موضوعاً مهماً في الأدبيات المالية للمؤسسات، وكنتيجة لذلك حققت معظم النماذج المطورة نتائج تنبؤية جيدة، ولكنها استخدمت عينة مزدوجة من المؤسسات الفاشلة وغير الفاشلة، وهي لا تمثل المجموعة السكانية التي تم اختيارها منها.

ومن أجل إثبات ما إذا كانت القوة التنبؤية للنماذج قد تأثرت بالفشل أم لا، قمنا بتطبيق تحليل الانحدار اللوجستي حيث نعتبر مجموعة من النسب المالية كمتغيرات مستقلة، والتي يتم تخفيضها أولاً من خلال تطبيق تحليل المكونات الرئيسية. أظهرت النتائج وجود فروق في المتغيرات المعنوية وفي نتائج التصنيف، وهي ليست عالية في العينة العشوائية كما في العينة المقترنة، خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات الفاشلة.

3- دراسة رضوانالعمار، حسين قصيري سنة 2015، بعنوان دراسة مقارنة لنماذج التنبؤ بالفشل، وهي عبارة عن مقال نشر في مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العمومية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (37)، العدد (5).

تتمثل إشكالية الدراسة في عدم وجود نموذج للتنبؤ بالفشل المالي يمكن استخدامه في سورية على الرغم من وفرة النماذج المقدمة على مدى خمسة عقود من الزمن؟

نجد أن الغرض من هذه الدراسة هو تحديد احتمالية الفشل المالي المستقبلي للمؤسسة محل الدراسة باستخدام نماذج التنبؤ بالفشل المالي، وتعتمد هذه النماذج بشكل أساسي على مجموعة من النسب المالية التي تشكل في مجموعها مؤشراً يمكن استخدامه للتنبؤ. واعتماده كدليل لتقييم احتمالية الفشل المستقبلي، والتعريف بمفهوم الفشل المالي ومدى أهميته، والتطرق بإيجاز بأهم نماذج التنبؤ بالفشل المالي، ومن ثم مقارنتها لتحديد أدق نموذج تنبؤ بالفشل المالي بما يتناسب بالقطاع المالي والاقتصادي السوري. والبيئة المصرفية في سورية.

وكان من أهم النتائج المتوصل إليها، أن معيار حجم العينة التي تم القيام باختبار النموذج يبقى الأهم بالرغم من مدى الأهمية لمعيار عدد النسب وتنوعها، وكذا معيار دقة التنبؤ في العام الأول باحتمالات الفشل، لأنه يعطي نتائج ذات مصداقية أكبر للنموذج، وهو ما يتوفر عليه نموذج Shirata على الرغم من الحجم الكبير للعينة التي تم تطبيقه عليها.

4- دراسة إركيك. لايتينن (Erkki K. Laitinen) 2016 ، بعنوان الفشل المالي للمؤسسات الناشئة:

نهج المحاكاة، وهو عبارة عن مقال نتشر في مجلة الإدارة وتطوير المشاريع

تهدف هذه الدراسة إلى تطوير وإنشاء نموذج محاكاة يسمح للمؤسسات الناشئة بتقييم تأثير ثبات باقي العوامل لستة عشر (16) عاملاً مختلفاً و متميزاً على احتمالية الفشل المالي في السنوات الأولى من حياة المؤسسة الناشئة.

يصف توزيع باسكال التربيعي مسار النمو المتوقع، أي أنه يوجد متغير عشوائي يتوافق مع المبيعات، ولتقييم احتمالية وقوع مختلف أنواع الفشل، تم إنشاء ثلاثة معايير للفشل المالي والتي تتمثل في (الربحية، والصلابة، وفشل السيولة). تم تقريب نطاق قيمة المعلمات في مختلف فئات الشركات التي لم تفشل باستخدام البيانات الفنلندية من 9066 شركة ناشئة ناجحة و118 شركة ناشئة غير ناجحة.

وفي السياق ذاته، واستناداً إلى 1000 عملية محاكاة لكل معلمة، يتم فحص النتائج لـ 25 قيمة مميزة. تسلط النتائج الضوء على مدى أهمية معدل العائد الداخلي في تحديد احتمالية كل نوع من الفشل. ونظراً لاحتمال فشل الربحية والتأثير الكبير للتكاليف الثابتة ورأس المال الأولي وحجم الاستثمار على احتمال الفشل، فإنه يسלט الضوء أيضاً على أهمية توليد الإيرادات مبكراً، وتمثلت أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة فيما يلي:

تبين الدراسة بوضوح أنه في المراحل الأولى من الشركة الناشئة، فإن أهمية توليد المبيعات المبكرة على احتمال فشل الربحية. علاوة على ذلك، فإنه يوضح التأثير القوي للنفقات الثابتة وحجم الاستثمار الأولي ورأس المال الأولي على احتمالية الفشل، كما تؤكد النتائج بقوة على الدور المركزي لمعدل العائد الداخلي في التأثير على احتمالية كل نوع من أنواع الفشل. وان معدلات العائد الداخلي السلبية تعرض للخطر بشكل كبير بقاء الشركات الناشئة في وادي الموت.

5- انتصار سليمان، 2016، التعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية (تطويع النماذج حسب خصوصيات البيئة الجزائرية). وهي عبارة عن أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه ل.م.د في العلوم الاقتصادية شعبة اقتصاد مالي؛

وتمثلت إشكالية الدراسة في: لماذا تتعرض بعض المؤسسات الاقتصادية الجزائرية للتعثر المالي؟ وهل نستطيع بناء إشارات من بيئة تمكّنها من اتخاذ الإجراءات الضرورية في الوقت المناسب؟ خلصت هذه الدراسة إلى إن تفاقم مشكل تعثر المؤسسات في دول العالم عموماً وفي الدولة الجزائرية خصوصاً هذا يخلق تحدياً أمام صانعي القرار الذين يحاولون حل هذه المشكلة من خلال إيجاد طرق فعالة للتنبؤ بالتعثر المالي مبكراً.

وبناء على ذلك، تهدف هذه الدراسة أولاً إلى بناء نموذجين يتضمنان مجموعة مثالية من النسب المالية التي يمكن أن تصنف المؤسسات الاقتصادية الجزائرية إلى ناجحة وأخرى متعثرة، كما أنه يسلط الضوء على واحدة من أهم القضايا التي تحدث في الساحة العالمية، لأنها جديدة ويمكن أن يصبح الوضع خطيراً إذا تفاقمت المشكلة ولم يصحح الخبراء الوضع في الوقت المناسب، وشرح أسباب التعثر وكيفية التعامل معه وطرق علاجه.

أما ثانياً، وجب التأكيد على مدى أهمية التنبؤ بالتعثر المالي مبكراً؛ وذلك قبل حدوثه بفترة زمنية معينة، بالإضافة لشرح طريقتين تعتبران الأكثر أهمية للتنبؤ بالتعثر المالي في المؤسسات، وهما طريقة فيشر للتحليل التمييزي، وطريقة الانحدار اللوجستي.

6- دراسة أوليفر لوكاسون Oliver Lukason وكاسبار كاسبر Kaspar Käsper سنة 2017، بعنوان التنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة الممولة من الحكومة. وهو عبارة عن مقال منشور في مجلة إدارة الاستثمار والابتكارات المالية

نجد أن الهدف من هذه الدراسة، هو خلق وتطوير نموذج تنبؤي لاحتمالية إفلاس المؤسسات الناشئة الممولة من الحكومة (GFSUs) governmentfunded start-up firms. بالإضافة إلى ذلك، أصبحت أنماط التنمية المالية في (GFSUs) أكثر وضوحاً.

كما نجد من بين 417 كيانا حكوميا إستونية في مجموع البيانات، استمر 312 منها لمدة خمس سنوات وقدم 75 منها طلبًا للإفلاس قبل أن يبلغ الخامسة من عمره..

وتبعًا لذلك، وبعد بدء العمليات التجارية، تم حساب ستة نسب مالية للسنتين الأولى ($t+1$) والثانية ($t+2$)، يتم استخدام تحليلات العوامل المتعاقبة وعوامل المجموعة للعثور على الاتجاهات المالية، في حين يتم استخدام تحليل الانحدار اللوجستي المرجح لبناء نماذج للتنبؤ بالإفلاس.

تتمتع نماذج التنبؤ بالإفلاس بمتوسط دقة يبلغ 63.8% لـ $t+1$ و 67.8% لـ $t+2$ ، وبما أن نسب السيولة وحقوق الملكية تعتبر علامات ومؤشرات مفيدة للإفلاس، فإن المؤسسات التي أفلست يتم تمييزها بشكل أكثر دقة من تلك التي نجت. على الرغم من تحديد خمسة أنماط مالية مميزة لـ GFSU، إلا أن GFSUs المفلسة لا تظهر أي أنماط فريدة يمكن أن تكون فريدة بالنسبة لها.

7- دراسة بوسته ريمصاء سنة 2017، بعنوان التنبؤ بالتعثر المالي باستخدام مؤشرات التحليل المالي

دراسة حالة لمجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2009-2014 وهي عبارة عن أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، تخصص: دراسات مالية بجامعة غرداية،

تمحورت إشكالية الدراسة حول ما مدى قدرة مؤشرات التحليل المالي على التنبؤ بالتعثر المالي باستخدام أساليب التحليل متعدد المتغيرات الإحصائية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؟ ونجد أن الهدف من هذه الدراسة هو التحقق من مدى قدرة المؤشرات المالية المأخوذة من البيانات المالية على التنبؤ بالتعثر المالي الذي تواجهه المؤسسات، كما أن الدراسة اقتصرت على عينة مكونة من 14 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم في الجزائر عملت بين عامي 2009 و 2014؛ وكانت ثمانية من هذه الشركات مستقرة، في حين كانت الأربع المتبقية في أزمة. وتم حساب تسعة وعشرون نسبة مالية وتصنيفها إلى خمس مجموعات: النسب الهيكلية، نسب المردودية، نسب الربحية، نسب الاستدانة ونسب السيولة.

وفي السياق ذاته، تم استخدام ثلاث تقنيات إحصائية متعددة المتغيرات والتي تتمثل في تحليل العامل إلى مكونات أساسية، التحليل العنقودي، والتحليل التمييزي. ولتحقيق هدف هذه الدراسة وتحقيق نتائج موثوقة. ونتيجة لذلك، تم بذل جهد لبيان أهمية التنبؤ في التحديد المبكر لمخاطر التعثر المالي، وكذلك أهمية القياس الاقتصادي لأغراض التحليل المالي، وتضمنت أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة تصنيف عينة البحث إلى مؤسسات سليمة ومتعثرة، وقدرة تصنيفات المؤشرات المالية

المقبولة على التنبؤ باحتمالية وقوع كارثة مالية. ولكن باستخدام أسلوب التحليل العنقودي والتحليل العاملي التمييزي. بالإضافة الى ان كل مؤشر من مؤشرات الدين والسيولة له قدرة أكبر مقارنة بالفئات الأخرى المسموح بها للحصول على أقل عدد ممكن من نقاط البيانات البحثية، مما سبق فان تحليل العوامل إلى مكونات يعد أمراً بالغ الأهمية.

8- دراسة ثامر مهدي محمد صبري سنة 2018، بعنوان أهمية استخدام نماذج التنبؤ بالفشل المالي في تقييم قدرة المؤسسات على الاستمرار أو فشلها المالي، وهي عبارة عن مقال منشور في مجلة كلية الإدارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية والإدارية والمالية، بجامعة بابل بالعراق.

تكمن إشكالية هذه الدراسة في قلة الوعي والإدراك لدى المدققين الخارجيين وإدارات المؤسسات بأهمية استخدام نماذج للتنبؤ بالفشل المالي للمؤسسات، وذلك باستخدام كافة الأساليب اللازمة لتقييم قدرة المؤسسة على مواصلة أنشطتها وعملها في الفترات المستقبلية أو وضعها المالي في ظل واجباتهم والتزاماتهم التي ينص عليها المعيار الدولي رقم 570 المتعلق باستمرارية عمل المؤسسات.

بعد أن أدت الأزمات المالية المتتالية في العقدين الأخيرين من هذا القرن إلى انهيار العديد من المؤسسات العالمية، اتهمت إدارة المؤسسة ومدققي الحسابات الخارجيين بالفشل في تقديم إنذار مبكر لاحتمال انهيار هذه المؤسسات، مما جذب انتباه مهنة المحاسبة المهنية. وهيئات التدقيق والأطراف ذات العلاقة، للتركيز على إيجاد الطرق والوسائل للتنبؤ بقدرة المؤسسة على مواصلة أنشطتها في الفترة المقبلة أو فشلها المالي، وتبعاً لذلك، تشمل هذه الأساليب نماذج التنبؤ بقدرة المؤسسة على الاستمرار كمنشأة مستمرة، ولذلك قمنا بدراسة أهمية استخدام هذه النماذج من قبل إدارة المؤسسة والمدققين الخارجيين بما يتوافق مع التزاماتهم القانونية والمهنية بموجب المعايير المهنية الدولية للتنبؤ بقدرة المؤسسة على الاستمرار أو الفشل المالي في المستقبل.

وتم إجراء هذه الدراسة على أساليب التنبؤ المتنوعة لعينة من المؤسسات، وقدمت الدراسة عدداً من التوصيات أهمها ضرورة الالتزام بالمعايير الدولية ومعايير المحاسبة والمراجعة المهنية المحلية، مع التأكيد على استخدام كافة الإجراءات والوسائل التي من شأنها تقييم استمرار قدرة المؤسسة أو فشلها المالي.

9- دراسة كارل داليكس (Karl DALEX) سنة 2020، بعنوان الحاضنات والمؤسسات الناشئة والشراكات وهي عبارة عن أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه من جامعة ستراسبورغ الفرنسية حيث تمحورت إشكالية الدراسة حول كيف تتعامل الحاضنات مع موضوع التعاون كجزء من ممارسات دعم المؤسسات الناشئة؟

هدفت هذه الدراسة إلى تعريف المؤسسات الناشئة على أنها حالة انتقالية يبحث من خلالها فرد أو مجموعة من الأفراد المحتاجين لمختلف الموارد، ويتم ذلك في ظل ظروف مرتفعة من عدم التأكد عن نموذج عمل له قابلية التطوير ويستوجب عليهم أن يواجهوا جملة من التحديات.

ويبدو أن التعاون مع المؤسسات القائمة هو القوة الدافعة وراء تطوير هذه المؤسسات الشبابية المبتكرة. من خلال دعم حاضنات الاعمال لهم، وهذه الأطروحة تقترح دراسة معمقة لممارسة هذه الهياكل جنباً إلى جنب مع رواد الأعمال المشاركين في موضوع التعاون. أولاً، ومن خلال نهج تجريبي يعتمد على دراسة الحالة، ويبين أن التعاون له تأثير على المؤسسات الناشئة في مجال التقنيات الطبية، وذلك من خلال إحداث تغييرات كبيرة في نماذج أعمالها طوال الفترة التي تقضيها في التطور. بمجرد أن تصبح هذه الملاحظة صحيحة، تظهر لنا الدراسة التجريبية الثانية لمجموعات الحاضنات الفرنسية التي تم إجراؤها أنه لا توجد هناك اتجاهات عامة فيما يخص ممارسات الدعم لموضوعات التعاون. وفي نفس الوقت، من الواضح أنه داخل الهيكل نفسه، تعتمد كل ممارسة على موظفي الدعم، ولذلك فإن كل هيكل يتميز بعدم الانسجام بين الممارسات المختلفة.

تسلط نتائجنا الضوء أولاً على التأثير الذي يمكن أن يحدثه التعاون على تطوير المؤسسة الناشئة من خلال تغييرات نموذج الأعمال التي يولدها. وفي الخطوة الثانية، تسمح لنا دراستنا بفهم أفضل لممارسات الدعم المختلفة التي تنفذها الحاضنات واقتراح توصيات لمديري هياكل الدعم.

10- دراسة فاطمة جاسم محمد السعد، مصطفى محمد جاسم السندي سنة 2021، بعنوان نماذج التنبؤ بالفشل المالي (Sherrod, Kida & Altman) ومدى التوافق بينها في البيئة العراقية - دراسة في عينة من المؤسسات الصناعية العراقية- وهي عبارة عن مقال منشور في مجلة Warith

Scientific Journal المجلد 3 العدد 8

تمحورت اشكالية الدراسة في السؤال التالي: هل تواجه المؤسسات مخاطر الفشل المالي وفقاً لنموذج التنبؤ بالفشل المالي؟

وهدفت هذه الدراسة الى توضيح نماذج التنبؤ بالفشل المالي ودرجة إمكانية استخدامها لمجموعة صناعية من الشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية العراقية في البيئة العراقية، ومن أجل تحديد مدى إمكانية استخدام هذه النماذج لتحديد الفشل المالي في البيئة العراقية؛ وما إذا كان من الممكن الحصول على نتائج مماثلة أو متطابقة لكل نموذج من نماذج الفشل المالي، اعتمدت الدراسة على ثلاثة نماذج متخصصة في التنبؤ بالفشل المالي وهي نماذج ألتمان، وكيدا، وشيرود (Altman, Kida & Sherrod). وأدت نتائج الدراسة إلى عدد من الاستنتاجات أهمها:

نتائج نموذج "Sherrod" كان غير متوافق مع النماذج الأخرى، إلا أن نموذجي "Kida" و "Altman" متشابهان ومتوافقان من حيث أنهما يقدمان نتائج قابلة للمقارنة يمكن الاعتماد عليها لتحليل النشاط وتحسين الأداء المستقبلي داخل الشركة، كما أنه توجد إمكانية استخدام نموذجي "Kida" و "Altman" على المؤسسات التي تنشط في البيئة العراقية لأنها تحقق نتائج متقاربة من الممكن أن يتم الاعتماد عليها في مجال تحليل أنشطة المؤسسات من أجل تحسين نشاط المؤسسة، وحسب النموذجين "Kida" و "Altman" فإن أغلب المؤسسات الصناعية العراقية لا تواجهه مخاطر إمكانية الفشل المالي، أما نموذج "Sherrod" فإن إمكانية حدوث الفشل للمؤسسات تقع في الفئة الرابعة والتي تكون فيها مخاطر التعرض للإفلاس جد كبيرة وتعاني من تدني في مستوى جودة النشاط الاقتصادي، وعلى الرغم من وجود الاختلاف في نتائج نموذج "Sherrod" إلا أنه من الممكن اللجوء والاعتماد عليه لغرض معرفة مستوى المخاطرة التي من الممكن أن تواجهه المؤسسة خاصة للتعرف على مدى إمكانية المؤسسات في الوفاء بالتزاماتها.

11- دراسة مروة زهواني التي أجريت سنة 2022 بعنوان تطبيقات نماذج الذكاء الاصطناعي للتنبؤ بمخاطر التعثر المالي في المؤسسة الاقتصادية (دراسة حالة) وهي عبارة عن أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي بجامعة غرداية

وكانت إشكالية الدراسة تتمحور حول "ما مدى فعالية نماذج الذكاء الاصطناعي في التنبؤ بمخاطر التعثر المالي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية خلال الفترة 2011 - 2018"؟ وكان الهدف من هذه الدراسة هو معرفة مدى فعالية نماذج تطبيقات الذكاء الاصطناعي في التنبؤ بالتعثر المالي لمجموعة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية المسجلة بالمركز الوطني للسجل التجاري (CNRC) وذلك خلال الفترة الزمنية الممتدة بين سنة (2011 - 2018)، بالاعتماد على استخدام نموذجي الشبكات العصبية العميقة (DNN) والخوارزمية الجينية (GA) المصممة والمدربة بالغايات العشوائية، متجهات الدعم الآلي والشبكات العصبية الاصطناعية، وحتى يتمكن من تحقيق ذلك، تم اختيار مجموعة من المؤسسات تضمنت 141 مؤسسة مقسمة على الشكل الآتي: 90 سليمة و51 متعثرة، وذلك من خلال الاعتماد على 23 نسبة مالية، والاستعانة ببرنامج Python (Colab).

ومن خلال هذه الدراسة فقد تم التوصل الى مجموعة من النتائج والتي تتمثل من خلال تعبير نسب المردودية في كلا النموذجين كالعائد على الأصول، العائد على الخصوم، الربحية الإجمالية، العوائد على مجموع الأصول الثابتة، المردودية المالية لحالة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية لها قدرة عالية للتمييز بين المؤسسات السليمة والمتعثرة؛ ويعتبر استخدام مختلف المؤشرات المالية في التنبؤ بالتعثر

في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية كمقياس وأداة مهمة لقياس التعثر المالي، لأنها تبرز مواطن ضعف وقوة المؤسسات عبر مختلف الاوقات؛ كما تتمتع نماذج الشبكات العصبية الاصطناعية العميقة والخوارزميات الجينية بالقدرة التنبؤية بالتعثر المالية للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر بدقة جيدة للغاية، وسوف تتحسن هذه الأخيرة إذا تم استخدام المزيد من البيانات، وهو ما يفضي أكثر إلى تدريب النموذج.

من خلال تطرقنا للدراسات السابقة نجد ان اهم الاختلافات تتمثل في ان موضوع التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة بالجزائر موضوع حديث لم يتم التطرق اليه من قبل، لان الدراسات السابقة تناولت مختلف المؤسسات الأخرى كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الاقتصادية، ولم يتم التطرق للمؤسسات الناشئة، كما ان هناك اختلاف في تحديد المتغير التابع، فمنهم من ينطلق من مفهوم الإفلاس أو التعثر أو العسر المالي، أما في دراستنا فقد أخذنا بكل المفاهيم السابقة واعتبرناها مجتمعة كمتغير تابع تحت مصطلح الفشل المالي؛ وهناك دراسات تهدف إلى بناء نماذج تساعد على الكشف المبكر للظاهرة المدروسة اما في هذه الدراسة فسيتم تطبيق مجموعة من النماذج لاختيار النموذج الأنسب والأكثر فعالية من بين النماذج المطبقة؛ بالإضافة الى ملاحظة اعتماد أغلب الدراسات على النسب المالية كمتغيرات مستقلة للدراسة في حين اختلفت من حيث تصنيفها، فهناك من يعتمد على نوع معين وهناك من يعتمد على جميع المجموعات ؛

وهناك من استخدم أساليب التحليل العاملي والمركبات أساسية والتحليل العنقودي والتحليل العاملي التمييزي ، وهناك من استخدم التحليل اللوجستي ومنهم من استخدم التحليل التمييزي، وهناك من اعتمد على التحليل العنقودي، أما دراستنا فقد اعتمدت على نماذج التنبؤ بالفشل المالي المستخلصة من التحليل المالي؛ واختلفت عينة الدراسة من باحث لآخر، فمنهم من اعتمد على شركات نشطة في السوق المالي وهناك من اعتمد على شركات تنشط في قطاع واحد، في حين هناك من اعتمدها تنشط في قطاعات مختلفة، كما هو الحال في دراستنا التي اعتمدت على عينة لمجموعة من المؤسسات الناشئة الجزائرية تنشط في قطاعات مختلفة.

وفي دراستنا هذه سيتم تطبيق مجموعة من النماذج المستعملة في التنبؤ بالفشل المالي على عينة من المؤسسات الناشئة الجزائرية التي تنشط عبر مختلف ولايات الوطن، والتي لم يتم تناولها من قبل مقارنة بالدراسات السابقة، وهذه النماذج تعتمد على مجموعة من النسب المالية والاوزان التي يستعملها المحلل لتشخيص السبب المؤدي للفشل المالي بدقة، ومن خلال النتائج المتوصل اليها سيتم

اختيار النموذج الأنسب والأمثل والأكثر دقة وقدرة تنبؤية والملائم للمؤسسات الناشئة في البيئة الجزائرية، لاستخدامه كنموذج للتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة الجزائرية.

الفصل الأول

(الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

وحاضنات الاعمال)

تمهيد:

ارتأى أصحاب الأفكار ورواد الأعمال ضرورة البحث عن نمط جديد لتجسيد أفكارهم على أرض الواقع وتوسيع استثماراتهم وتطويرها وتحقيق أرباح كبيرة وسريعة من جهة، ومسايرة احتياجات الأفراد والمجتمعات وتلبيةها من جهة أخرى، فوجدوا ان من بين الحلول لتحقيق أهدافهم هو التوجه نحو انشاء المؤسسات الناشئة، وتعتبر المؤسسات الناشئة حل لمختلف المشاكل الاجتماعية والاقتصادية التي تعاني منها دول العالم، الا ان هذه المؤسسات يمكن ان تصادفها خلال دورة حياتها العديد من العراقيل والتحديات التي يمكن ان تقودها للتعثّر والفشل، الذي يؤدي بدوره إلى نتائج غير مرضية بلجوء المؤسسة إلى الاستدانة من مصادر خارجية لتمويل مشاريعها كالقروض المصرفية او من اطراف أخرى بهدف ضمان استمرار نشاطها، اما الأطراف المتعاملة مع المؤسسة فهي تصيبها حالة من الهلع بسبب إمكانية تعطل مصالحها وضياع حقوقها وعدم وفاء المؤسسة بالتزاماتها تجاهها والبحث عن مصادر أخرى للحصول على نفس الاحتياجات.

هذه المؤسسات غالبا ما تتميز بجدائة نشأتها وتعرضها الكبير للخطر وارتفاع معدلات تعثرها وفشلها وهذا ما يؤدي بها للانهييار والإفلاس، ما يتطلب اللجوء لحاضنات الأعمال لتقوم باحتضانها وتقديم لها يد المساعدة ومختلف الخدمات التي تحتاجها حتى تتخرج وتصبح مؤسسة قوية، وهذا لم اثبتته من نجاح في مختلف دول العالم، وهذا ما فرض على هذه الدول انشاء وتبني حاضنات الأعمال بشتى أنواعها.

وتناولنا في المبحث الأول من هذا الفصل ماهية المؤسسات الناشئة وخصائصها وفي المبحث الثاني دورة حياة المؤسسات الناشئة واهم المعوقات التي تواجهها ثم تطرقنا في المبحث الثالث الى الإطار المفاهيمي لحاضنات الأعمال، وفي الأخير تناولنا الية عمل الحاضنة في المبحث الرابع واهم الخدمات التي تقدمها والمراحل التي تمر بها عملية الاحتضان.

المبحث الأول: مفاهيم حول المؤسسات الناشئة وخصائصها

تعتبر المؤسسات الناشئة وجهة جديدة لأصحاب الأفكار ورواد الأعمال الذين يمتلكون أفكاراً، سواء جديدة أو تطوير فكرة متواجدة من قبل، وسنتناول في هذا المبحث أهم المفاهيم المتعلقة بها، وأهم خصائصها.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة ومبادئها

لكل شيء مفهوم ومبدأ خاص به يميزه عن غيره، فالمؤسسات الناشئة لها تعريف عديدة ومختلفة وكل باحث عرفها حسب منظوره، إلا أنها متقاربة مع بعضها البعض، كما أن تأسيسها يبنى على مبادئ خاصة بها، وسيتم التطرق في هذا المطلب لمجموعة من التعاريف تطرق إليها مختلف الباحثين وأهم مبادئها.

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

لا يوجد هناك تعريف موحد للمؤسسات الناشئة، وإنما هناك العديد منها ولكنها لا تختلف كثيراً عن بعضها البعض في صلبها، ومضمونها ينصب حول عناصر أساسية تتمثل في: سرعة النمو والتطور، والتدرجية، وتتميز بطابع الابتكار والابداع ونسبة كبيرة من المخاطرة وتتمثل هذه التعاريف فيما يلي:

❖ عرف القاموس الانجليزي المؤسسة الناشئة: بأنها ذلك المشروع الصغير الذي بدأ للتو، أما كلمة Startup فتتكون من قسمين هما Start و up، وكلمة "Start" تشير إلى فكرة الانطلاق "ابداً" أما "up" فتشير لفكرة النمو القوي "أعلى"، واشتهر استخدام المصطلح start-up بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، بالموازاة مع بداية ظهور مؤسسات رأس المال المخاطر لينتشر استخدام المصطلح بعد ذلك. (بوالشعور، 2018، صفحة 420)

❖ كما تم تعريفها في Guide des Startups en France، بأنها مؤسسة عالية النمو. يتطلب تحقيق هذا النمو غالباً منتجا ووفورات الحجم لتوليد كليهما، ويجب الحصول على تمويل كبير قبل تدفق الإيرادات. كما تعمل المؤسسة الناشئة أيضاً في سوق يتسم بالمنافسة حيث يعطى للوقت أهمية كبيرة، وتدخل المؤسسة الناشئة في سباق عالمي مع الزمن للاستحواذ على أسواق جديدة، مع العلم أن أفكار الآخرين يمكن العثور عليها في أماكن أخرى من العالم. (Olivier , Guide des Startups en France, 2017, p. 146).

❖ عرف مرصد المؤسسات الناشئة الألماني (DSM)، المنشور من طرف الرابطة الفيدرالية للمؤسسات الناشئة الألمانية، على أن المؤسسات الناشئة هي أصغر من 10 سنوات، وتمتلك تقنيات

مبتكرة أو نماذج أعمال وعدد كبير من الموظفين. يجب أن تنطبق جميع الخصائص الثلاث على المؤسسة من أجل تحقيق تعريف المؤسسة الناشئة. " (Nicole , Stefan , & Branko , 2017)

❖ المؤسسة الناشئة هي عمل تجاري، لكنها ليست مجرد كيان. وهي حالة ذهنية ورؤية يقودها شخص مبتكر يعمل في بيئة مليئة بالمخاطر وغير مستقرة، بدون نموذج عمل ثابت واضح او محدد ويستكشف الاحتمالات. (Gaelle, 2019)

❖ المؤسسة الناشئة هي مؤسسات بشرية وجدت لخلق وإنشاء منتجات أو خدمات جديدة في ظل ظروف تتسم بالمخاطرة وعدم التأكد الشديد. (Eric, The lean startup, 2011)

❖ المؤسسة الناشئة: مؤسسة تهدف وتوسع للزيادة في حجم الإيرادات وخلق مناصب شغل اضافية، يكون عمرها يقل عن 10 سنوات، لتطوير نموذج أو تقنية استخدام مبتكرة للغاية ويعتمد ابتكار نموذج الأعمال من خلال نهج جديد ومزيج من: (أ) هو الزبون، (ب) ما تكسبه، (ج) كيف وبأي العمليات تحقق نتيجة، (د) وكيف يتم تحقيق الربح (Robin , 2018)

❖ عرفها بول جراهام بانها تلك المؤسسات المصممة للنمو السريع والتأسيس الحديث لا يعتبر في حد ذاته ان المؤسسة ناشئة، وليس من الضروري ان تنشط المؤسسة الناشئة في مجال التكنولوجيا او ان تحصل على تمويل لمشاريعها اذ يشترط توفر عامل النمو في هاته المؤسسات وهو شرط اساسي ،كل الاشياء الاخرى المتعلقة بالمؤسسات الناشئة تكون مرتبطة ببعضها ولها علاقة بالنمو، اضافة الى ذلك فان المؤسسات الناشئة الحقيقية تساهم دوما في نوع من الابتكار، حيث يمكن ان تكون هذه المساهمة من الابتكار في المجال التكنولوجي، والمنتجات والخدمات الجديدة، وتحديث او تطوير طرق انتاج وخلق نموذج عمل جديد، او ايجاد افكار مصادر تمويل جديدة وغيرها. (Donatas, 2017)

❖ المؤسسة الناشئة هي مؤسسة صغيرة تتميز بالمرونة والديناميكية وذات مخاطر عالية ولديها نموذج أعمال قابل للتكرار وللتطوير وتعمل على تقديم منتجات وخدمات مبتكرة. (José, David , & Orestes , 2021)

❖ يتم تعريف المؤسسات الناشئة بأنها مؤسسات في المرحلة الأولى من نشاطها مع قدرتها على التطور والنمو السريع. كما انها تمتلك قابلية التوسع والتي تعتبر خاصية نظام أو نموذج أو وظيفة للإدارة والتشغيل مع زيادة أو توسيع عبئ العمل. (Eveline , 2021)

❖ هي تلك المؤسسة المصممة للبحث والعمل على إيجاد نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير (Oliveira Jr, Fernanda, & Felipe , 2019)

❖ المؤسسة الناشئة هي مؤسسة مؤقتة تبحث عن نموذج أعمال له قابلية التطوير وقابل للتكرار ويكون الغرض منه تحقيق الربح. (Steve & Bob , The Startup Owner's Manual, September 2012)

❖ هي مؤسسة تم تشكيلها لإنشاء عمل جديد، يتميز بالنمو السريع، وطبيعتها في العادة تكون صغيرة، مع تاريخ تشغيلي قصير، وتقوم بتطوير منتجات جديدة والعمل على طرحها في السوق وبيعها للعملاء في مختلف الأسواق حتى وقت قريب، ركزت الأبحاث السائدة في هندسة البرمجيات على تطوير البرمجيات لمؤسسات قائمة، نظرا لأن المؤسسات الناشئة في مجال البرمجيات أصبحت أكثر أهمية في تطوير منتجات وخدمات جديدة كثيفة البرامج، فإن عمليات البحث عنها تتزايد أيضا. (Pertti , Kari , & Markku , 2015)

❖ أما المشرع الجزائري فقد اعتبر المؤسسة الناشئة بانها مؤسسة مبتكرة وذلك حسب المادة 06 من القانون 15 - 21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي المؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1437 الموافق لـ 30 ديسمبر سنة 2015 كالتالي: "هي تلك المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي، أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير" (المادة 06 من القانون 15 - 21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، 2015)

كما أشار المشرع الجزائري للمؤسسات الناشئة في المادة 21 القانون رقم 02-17 مؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق 10 يناير سنة 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

" تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق وفقا للتنظيم الساري المفعول، بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة " (المادة 21 القانون رقم 02-17 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2017)

وأشار في المادة 69 من القانون 19 - 04 المؤرخ في 14 ربيع الثاني عام 1441 الموافق 11 ديسمبر سنة 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020 الى مجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة " تعفى المؤسسات الناشئة من الضريبة على أرباح المؤسسات والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية" (المادة 69 من القانون 19 - 04، يتضمن قانون المالية لسنة 2020 الى مجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة، 2019)

وبعدھا قام المشرع الجزائري بتعريف المؤسسة الناشئة في المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20 – 254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر سنة 2020، يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و "حاضنة اعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها، وحدد المشرع الجزائري بموجبه المقصود من المؤسسة الناشئة في المادة 11 منه في الفصل الرابع المعنون بشروط منح علامة "مؤسسة ناشئة" وذلك من خلال تطرقه في تعريفها لمجموعة من المعايير كالتالي:

"تعتبر "مؤسسة ناشئة"، كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية: (المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20 – 254 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و "حاضنة اعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها، 2020)

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.
- يجب أن يكون رأس مال المؤسسة مملوكا بنسبه 50 % بالمئة على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمده أو من طرف مؤسسات أخرى حاصله على علامة مؤسسه ناشئة.
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

إذا من خلال مختلف تعاريف الباحثين وكذا تعريف المشرع الجزائري نرى ان تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الناشئة كان مهما خلال السنوات الماضية، وامتد ذلك الى غاية صدور المرسوم التنفيذي رقم 20 – 254، المتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة اعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها، وحدد المشرع الجزائري بموجبه المقصود بالمؤسسة الناشئة والذي حدد المعايير الواجب اعتمادها لاعتبار المؤسسة "مؤسسة ناشئة"، الا اننا لاحظنا ان المشرع الجزائري في تعريفه اهمل عنصرا أساسيا الا وهو عنصر المخاطرة الذي تتمتع به المؤسسة الناشئة نظرا لطبيعتها الهشة ولحداتها، ولم يتطرق الى المجال التكنولوجي في نشاطها، لأنه هناك من ادرج واشترط نشاط المؤسسة الناشئة في مجال التكنولوجيا في تعريفه، وهي تشكل عنصرا اساسيا في مختلف تعاريف الباحثين التي تطرقنا اليها، والتي تعتبر من الخصائص المهمة التي تتميز بها المؤسسة الناشئة عند مختلف الباحثين.

وأضاف المشرع الجزائري شروطا تتمثل في تحديد عمر المؤسسة والذي حدده بـ 8 سنوات، لأن بعد هذا العمر فإن طبيعة المؤسسة الناشئة ستتغير، واشترط كذلك امتلاك ما نسبته 50% من راس مال المؤسسة لكل من الأشخاص الطبيعيين أو صناديق الاستثمار المعتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصله على علامة مؤسسه ناشئة، بالإضافة الى عدد العمال حتى يتم تمييزها عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعدم تجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية والذي لم يحدده باقي الباحثين الا في المؤسسات الاحادية القرن او ما يسمى بـ "اليونيكورن".

ومن جانبنا نرى انه بالرغم من تعدد واختلاف التعاريف الخاصة بالمؤسسات الناشئة، سواء كانت تعاريف هيئات ومنظمات او باحثين، الا انها في نهاية المطاف تتفق في العديد من النقاط، وبالتالي فالمؤسسة الناشئة هي عبارة عن مؤسسة حديثة النشأة، صغيرة ومؤقتة وتمتلك نموذج عمل جديد او قابل للتكرار ولها القدرة على التوسع والتطور والنمو السريع، كما انها قد تكون في ميدان التكنولوجيا او في ميدان اخر، وتتعرض لمخاطر عالية وتتأسس بهدف تحقيق الربح.

الفرع الثاني: مبادئ المؤسسات الناشئة

هناك العديد من المبادئ التي تبنى عليها المؤسسات الناشئة، وذلك بغض النظر عن مختلف الاعتبارات التي تتمثل أساسا في الحجم أو العمر أو المهمة التي اوجدت من اجلها، وهناك خمس مبادئ أساسية تخص نموذج المؤسسات الناشئة وتتميز بها عن غيرها وتتمثل فيما يلي: (Eric, 20 avril 2018)

✓ الابتكار المستمر: يبحث الكثير من القادة ورواد الاعمال عن ابتكار وخلق معجزة تكون خارقة للوجود، لكن يعتمد النمو على المدى الطويل على شرط أساسي آخر، هو استغلال الإبداع والموهبة على جميع مستويات المنظمة وهي طريقة تمكن من تحديد الفرص الجديدة باستمرار.

✓ البدء كوحدة عمل متميزة: لإنشاء دورات من الابتكار المستمر وتحديد مصادر جديدة للنمو، يجب أن يكون لدى المؤسسات الناشئة مؤسسات ناشئة داخلية وبالتالي تشكل كيانات منفصلة تكون قادرة على إجراء التجارب لاكتشافها.

✓ الوظيفة المفقودة: اندماج المؤسسات الناشئة في النظام الإيكولوجي لاي منظمة ما يعني إدارتها بإبعاد نفسها عن الأساليب التقليدية القديمة، وبالرغم من ذلك فإن معظم المنظمات لا تمتلك المهارات الأساسية لريادة الأعمال ذات الأهمية الحيوية حتى تتمكن من النجاح في المستقبل مثل وظيفة التسويق أو التمويل.

✓ الأساس الثاني: التغيير الجوهرى في هيكل منظمة يتحقق من خلال إعادة تأسيس المؤسسة مرة أخرى، مهما كان عمرها سواء خمس سنوات أو مائة عام.

✓ **التحول المستمر:** يجب على المؤسسة الناشئة تطوير قدرتها التنظيمية ومسايرة التطور الحاصل استجابة للتحديات التي تواجهها، ويجب عليها التحول كلما اقتضت الحاجة لذلك، ولا يمكنها التمسك بتحول واحد وذلك بمجرد تحقيقها للنجاح، لذا لا بد من الاستعداد دوماً لخوض تجربة تحويل نفسها. ولا بد من التأكيد على أن اعتماد المنظمة لأسلوب العمل هذا لا يعني إعادة تنظيم كل فريق وفقاً لمبدأ بدء التشغيل. ولا يعني هذا كذلك أن كل موظف يصبح رائد أعمال بطريقة سحرية، بل الهدف من ذلك هو بذل أقصى جهد لجعل الفريق يعمل بشكل موثوق به في موقع البداية وتزويد كل موظف بإمكانية قبول منصب ريادي.

سيسمح ذلك بظهور الشخصيات التي تميل بشكل طبيعي إلى التصرف بهذه الطريقة أو يمكن أن تكون من خلال تشجيعها وإضفاء الشرعية عليها. لذلك يجب على كل مدير إتقان أدوات إدارة ريادة الأعمال، حتى لو لم يكن مشاركاً بشكل مباشر في فريق ناشئ. يجب أن يفهم سبب استمرار بعض الموظفين في التصرف بشكل مختلف، ومعرفة كيفية إجبارهم على الامتثال للقانون الجديد، والتمييز بين وظيفته كحارس للمعبد، على سبيل المثال كرئيس للموارد البشرية وتكنولوجيا المعلومات والقانون. أو الامتثال هو عقبة أمام النموذج الجديد.

المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها

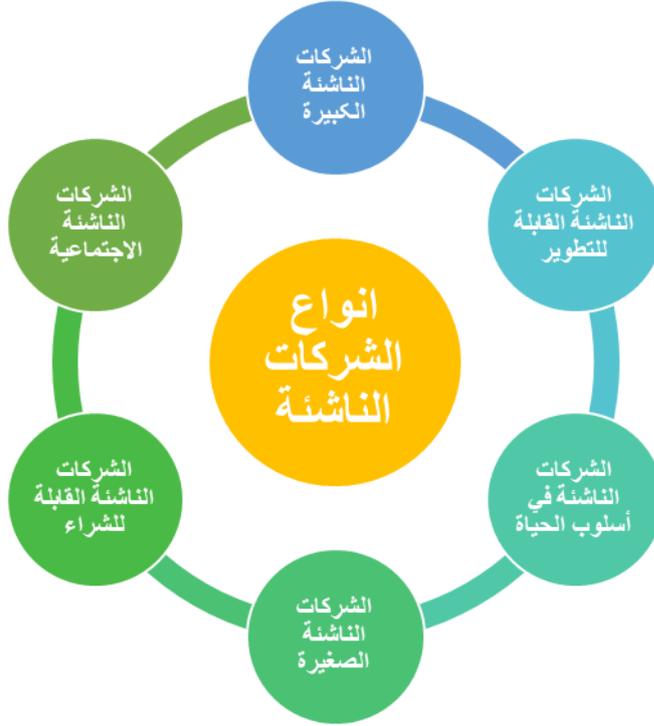
سننتقل في مطلبنا هذا إلى أنواع المؤسسات الناشئة، وما يميز كل نوع عن غيره من الأنواع الأخرى حتى لا يتم الخلط بينها وتمييزها عن بعضها البعض، بالإضافة إلى الإشارة لأهم العوامل التي تساعد وتساهم في نجاحها.

الفرع الأول: أنواع المؤسسات الناشئة

نظراً لأهمية المؤسسات الناشئة في العصر الحالي، يستلزم على كل رائد أعمال أن يكون ملماً بكل أنواع المؤسسات الناشئة، بدقة وشمولية حتى يتمكن من تنفيذ فكرته على أحسن وجه، ويضمن الطريقة المثلى لبلوغ وتحقيق نمو ورفق مؤسسته في ظل الأسواق التي تتسم بعدم الاحتكار كما كانت من قبل. ويعتبر الابتكار أحد المتطلبات الحتمية لتحقيق النجاح. لأن هناك من يرى وجود خمسة أنواع والبعض الآخر يرى أنها تفوق العدد المذكور أي وجود ستة أنواع من المؤسسات الناشئة، ونحن سنتطرق إلى جميع الأنواع التي تطرق إليها الطرفان بدون استثناء أي نوع وتمثل فيما يلي: (Steve &

Bob , The Startup Owner's Manual, September 2012, pp. 16-17-18)

الشكل رقم (1): أنواع المؤسسة الناشئة



المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على أنواع المؤسسات

1- الشركات الناشئة الكبيرة

في ظل التطور التكنولوجي الحاصل في العالم يستوجب على المؤسسات الناشئة الكبيرة تكييف نموذج أعمالها حسب احتياجات ومتطلبات العملاء والأسواق المعقدة التي تتسم بالديناميكية والعمل على اكتشاف الفرص الجديدة واستغلالها بهدف تحقيق البقاء وتفادي الفشل، فالمؤسسات الناشئة الكبيرة لابد لها من ابتكار أفكار والعمل على تقديم منتجات جديدة متنوعة بناء على منتجاتها الأساسية منتهجة بذلك بما يسمى بالابتكار المستدام، حتى تحافظ على نموها وذلك عن طريق الابتكار المستمر والمتواصل والحفاظ على ريادة السوق، وكمثال على هذا النوع من المؤسسات الناشئة الكبيرة في العالم نجد التنافس القائم بين كل من شركتي Apple و Samsung وهو مثال يثبت الحاجة للمؤسسات الكبيرة للابتكار والإبداع.

2- الشركات الناشئة القابلة للتطوير

هناك رواد أعمال تقنيين تقليديين يعتقدون أن نظرتهم ستحدث تغييرا في العالم وستؤدي إلى تحقيق مبيعات بمئات الملايين إن لم يكن بمليارات الدولارات. وفي بداية حياة المؤسسة الناشئة القابلة

للتطوير فإنها تقوم بعملية البحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير وتكون عادة فكرة أو مفهوما في المجال التكنولوجي وتكون الفكرة جذابة للمستثمرين والزملاء والشركاء الرئيسيين. ولها قابلية للتوسع ولا يعني ذلك أن تصبح أكبر فقط، بل تعني الهيمنة على السوق العالمية وزيادة أرباحها بسرعة لتحقيق أعلى عائد ممكن من الاستثمار، ويتطلب تحقيق ذلك حجما استثماريا خارجيا في عشرات الملايين لتغذية التوسع السريع المراد تحقيقه. وإجراء بحث شامل عن السوق لتحديد فرص السوق القابلة للاستغلال، والتجمع في مراكز التكنولوجيا كواي السيليكون وشنغهاي ونيويورك وغيرها، وتشكل نسبة صغيرة من رواد الأعمال، ومن امثلة هذا النوع من المؤسسات الناشئة نجد كل من: Google و Uber و Facebook و Twitter وغيرها من المؤسسات الأخرى.

3- الشركات الناشئة الصغيرة

ينشا هذا النوع من المؤسسات الناشئة في العادة من طرف الموظفين الذين تربطهم علاقة صداقة او معارف براس مال منخفض قد يكون شخصي او عائلي او قرض، وتكون هذه المؤسسة الناشئة على نطاق ضيق وذات اهداف اقل طموحا ومكاتب صغيرة وأولويتها هي طول العمر بدلا من قابلية التوسع، تعمل على توفير رأس مال كاف لتحقيق الاستقرار المالي وذلك بتلبية احتياجات سوق صغيرة مستهدفة، حيث ان الفئة المستهلكة لمنتجاتها في العادة تكون من الأصدقاء والمعارف والعائلة في بداية النشاط، كما ان نسبة الفشل فيها جد مرتفعة. واهم الأنواع الشائعة منها هي محلات تصفيف الشعر ومحلات البقالة ومحلات البيع بالتجزئة المملوكة للعائلة، ومن امثلتها نذكر منها: مؤسسة Ring Central ومؤسسة 24 Hour Tees.

4- الشركات الناشئة القابلة للشراء

تعتبر من الظواهر الحديثة التي ظهرت في الآونة الأخيرة وذلك تزامنا مع انخفاض التكلفة، وتندرج في هذه الفئة بشكل عام أعمال الإنترنت والويب أو تطوير التطبيقات الالكترونية، نظرا للإمام بأطر الويب والتطبيقات التي تعتبر من بين أحد المتطلبات الأساسية لمشتري المؤسسات الناشئة، كما يفضل بعض رواد الأعمال نقل فكرتهم إلى نقطة مقبولة ثم يقوم ببيعها، بدلا من بدء مؤسسة ناشئة جديدة والقيام بمرافقتها إلى القمة ويشترط في ذلك أن تكون لديك القدرة على ابتكار الأفكار والمهارات اللازمة لتنفيذ الفكرة في نفس الوقت، حيث يمكن للمؤسسات الناشئة تمويل نفسها حرفيا وذلك بالاعتماد على بطاقات ائتمان رواد الاعمال والمخاطرين وكذلك العمل على جمع مبالغ صغيرة من رأس المال المخاطر، وتكون هذه المبالغ في العادة لا تتجاوز المليون دولار. كما يسعد هذه المؤسسات الناشئة (ومستثمريها) أن يتم الاستحواذ عليها مقابل 5 ملايين دولار إلى 50 مليون دولار، ويتم شراؤها من طرف

مؤسسات أكبر حجما منها في كثير من الأحيان حتى تتمكن من كسب المواهب مثل المؤسسة نفسها. ومن الواضح أنه لا يمكنك توقع النجاح بمجرد شراء فكرة جيدة وتنفيذها. ولكنه يعد امتلاك خارطة طريق مناسبة إلى جانب الإلمام بأطر الويب والتطبيقات من أحد المتطلبات الأساسية لمشتري المؤسسات الناشئة، وكمثال على هذا النوع برنامج Convert Kit. ومؤسسة Oculus اللتان تطورتا بشكل هائل.

5- الشركات الناشئة الاجتماعية:

يقوم رواد الاعمال بتشكيل مؤسسات ناشئة مبتكرة لا تهدف لتحقيق الربح او كسب ثروة للمؤسسين؛ تم إنشاؤها لإحداث تغيير اجتماعي أو بيئي إيجابي، ولا تهدف إلى أن تكون قابلة للتطوير ولكن يعملون جاهدا لتغيير العالم إلى مكان أفضل بهدف العيش فيه. كما ان تطوير العملاء يوفر لهم طاقة أداء تمكنهم وتسهل عليهم عملية تقييم قابلية التوسع والرافعة المالية للأصول إضافة الى ذلك عائد الاستثمار ومقاييس النمو. كما ان أصحاب هذه المشاريع أي رواد الاعمال الاجتماعيون يبحثون ويعملون على تحسين العالم من خلال حل مشكلة عامة أولا بدل جني الأرباح ولا يتوقعون عائدا كبيرا من مؤسستهم الناشئة، وبعدها يعمل على تحقيق وجني الأرباح في مختلف المجالات والميادين كالمياه والزراعة والصحة وغيرها، ومن أمثلة هذا النوع من المؤسسات الناشئة الاجتماعية مؤسسة Code.org، وهي منظمة استطاعت جمع ما يقارب 60 مليون دولار من أمثال (Google و Facebook) للمساعدة في منح الطلاب فرصا في مجال علوم الكمبيوتر.

6- الشركات الناشئة في أسلوب الحياة

وجدت المؤسسات الناشئة بدءا من أسلوب الحياة من العاطفة والرغبة في الاستقلال ومن نمط الحياة الذي يحبون العيش به، بان رواد الاعمال يقومون بتخصيص وقتهم وطاقاتهم واهتمامهم القوي نحو إنشاء مشروع تجاري من خلال هوايتهم أو نشاطهم المفضل او مواهبهم ولا يهتمهم المال ولا يعتبر دافعا رئيسيا لهم، ويمكن أن تكون الانطلاقة في تأسيس مؤسسة ناشئة في اسلوب الحياة من مسافر متعطش لبدء نشاط كمرشد سياحي إلى ان يصبح مطور ويب يبدأ نشاط ترميز مستقل. (Rupali , 2019, p. 253)

الفرع الثاني: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة

تم تحديد ثمان عوامل والتي تعتبر كدوافع لنجاح المؤسسات الناشئة والتي يمثلها الشكل رقم (2) كالتالي: (Ken & Motunrayo , 2019)

الشكل رقم (2): عوامل نجاح المؤسسات الناشئة



من اعداد: الباحث بالاعتماد على دوافع نجاح المؤسسات الناشئة

1- التمويل: يعتبر التمويل وسيلة مهمة تؤدي إلى النجاح، ونقصه يعيق تحقيق ذلك، والافتقار إليه يشكل عقبة كما يمكن ان يكون سببا في التعثر وال فشل، وهذا وفق دراسة لستة مؤسسات حققت النجاح نتيجة امتلاكها للتمويل، والافتقار للتمويل تسبب في فشل 11 منها، إذا يعتبر التمويل عاملا أساسيا في تحقيق النجاح لاي مؤسسة ناشئة.

2- فريق جيد وإدارة جيدة للموظفين: يعتبر امتلاك المؤسسة الناشئة لفريق مختص ومتفاني أمر مهم وضروري لها. حيث يوضح مؤسس امبر (Amber): ان الفريق يعتبر كمحرك جيد جدا للنجاح، خاصة إذا كان ديناميكية ومحفزا، ففي تجربة إيجابية للغاية قامت بها كونيتيكت (Connecticut) وهي عبارة عن برنامج تدريب داخلي أقيم لمجموعة من الطلاب من دولة غانا وأماكن أخرى وللمهنيين الشباب والمتطوعين الذين يتميزون بالكفاءة. والذين يمتلكون الرغبة والاستعداد في تقديم المساعدة لمؤسسة ناشئة ناجحة في أفريقيا. حيث تتكفل ولاية كونيتيكت (Connecticut) بدفع تكاليف إقامة بعض المتدربين أو تدعمهم جزئيا أي تدفع نسبة من التكاليف، لأنه في العادة في دولة غانا لا يتم دفع أجور المتدربين، ومؤسسو المؤسسات الناشئة المشاركون للمؤسسة لهم قناعة بأن المتدربين

المتحمسين والمدرين جيدا بإمكانهم أن يصبحوا متعاونين أو سفراء للتميز ويساعدونهم في إنشاء "مؤسسة مستدامة للأجيال".

كما صرح المؤسس الذي تمت مقابلته بان الفريق يصنع الفارق وأمنيته التي يتمناها كل يوم هي الاستمرار والعمل على جذب الأفضل الذي يمتلك جميع البطاقات التي تكون في متناول اليد. والتي يود أن تصبح حركة ويعتبرها بإنها عملية مهمة الا انها مستحيلة لشخص واحد، ولا يمكن انشاء أعمال تجارية عبر الأجيال بمفرده، واعتبر ان المرونة ضرورية لمواجهة الكثير من التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة خاصة الرقمية منها والانفتاح على العالم الخارجي، كل هذه الصفات وجب على مؤسسي المؤسسات الناشئة والمتعاونين معهم اخذها بعين الاعتبار والاهتمام بها وتنميتها، لأنها تعتبر من عوامل النجاح.

3- كفاية العمليات الداخلية: لنجاح المؤسسات الناشئة من الضروري اعتماد العمليات الجيدة، يدرك المؤسس ان معظم المؤسسات الناشئة ليس لديها أنظمة مطبقة للموارد البشرية والتمويل والثقافة، وبدون أنظمة لا يمكن الاحتفاظ أو جذب أفضل الأشخاص الموهوبين أو المستثمرين بالرغم من ذلك فانه نادرا ما يتم الحديث عن هذا. كما ان بناء نظام فعال يستوجب أيضا تبني هياكل الحكم الرشيد، ولا سيما مجلس إدارة حقيقي يؤدي وظائفه على أحسن وجه. وجدنا أنه ليست كل المؤسسات التي خضعت للدراسة لديها مجالس نشطة، حيث تبنت بعض المؤسسات الناشئة بما في ذلك Agromarket، عملية إدارة اقتصادية وسريعة ونسبها "Lean"، التي يعتقدون أنها ذات فعالية وهم يعتقدون أن المؤسسات في مرحلة البدء يجب أن تكون شجاعة في الابتكار وأن تجد حلا في أسرع وقت ممكن عند مواجهة أي مشاكل أي بمجرد ظهور أدنى مشكلة. وفقاً لمؤسس Agromarket، فإن استخدام عمليات بسيطة وخفض تكاليف التشغيل يمكن أن يعزز النجاح في عالم الأعمال.

4- فاعلية الحلول ونماذج الأعمال: يدرك رواد الأعمال الشباب كل الادراك أن تصميم الحلول الناجحة، وان الفاعلين في القطاعات على استعداد لدفع ثمنها، واعتماد نماذج أعمال ناجحة ومستدامة هي محركات مهمة للنجاح. وحسب مؤسس AcornTech، فإن امتلاك نموذج أعمال منظم يساهم في نجاح المؤسسة:

على ان التعليم في مجال الأعمال يعلم أهمية تصميم نموذج أعمال منظم جيدا، واعتماد الأنظمة والعمليات الصحيحة، وبناء مجلس إدارة يشارك بشكل فعال وهاذف في عمليات صنع واتخاذ القرار.

5- الشراكات الرئيسية: هي واحدة من أهم الدوافع التي ذكرها قادة الأعمال، وهو أمر مفهوم لأن هياكلهم لا تزال في مهدها ولا تزال بحاجة إلى المساعدة.

6- كفاية موارد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والبنية التحتية: يعتبر هذا العنصر من العوامل التي تعزز النجاح أو تعيقه، ولكن يتم الاستشهاد به في الكثير من الأحيان ضمن معيقات النجاح .

7- كفاية الموارد الاولية والبنية التحتية: تعتبر كفاية الموارد والبنية التحتية محركا مهما للنجاح بالنسبة لبعض رواد الأعمال، الذين يركزون بشكل كبير في أعمالهم على هذه الموارد لتقديم الخدمات الرقمية؛

8- العلامة التجارية والسمعة: تعتبر العلامة التجارية والسمعة من المحركات الأخيرة والضرورية للنجاح الذي تطرق اليه معظم مؤسسو المؤسسات الناشئة، نخص بالذكر مؤسس Franco Sarl و Mobile Trac. اذ تعبر عن صدق ومصداقية وكفاء المؤسسة في المعاملات. كما انها تعتبر كحجر أساس لبناء علامة المؤسسة وسمعتها بحيث تنشئ علاقة ثقة مع مختلف المتعاملين والمستهلكين، وهو الشيء الذي يمكن اي مؤسسة من كسب ولاء العملاء وتعزيز السمعة الجيدة للمؤسسة، كما ان العلامة التجارية هي التي تسمح للمستهلكين باتخاذ المستهلك لقرار شراء السلعة او طلب الخدمة، وتجذب انتباه المستهلكين نحو منتجاتها، وتشير لمصدر المنتج او الخدمة ونوعيتها ومستوى جودتها.

المطلب الثالث: خصائص، مميزات المؤسسات الناشئة ونموذج عملها

تتميز المؤسسات الناشئة بالعديد من الخصائص والمميزات التي من غير الممكن ان نجدها في نوع اخر من المؤسسات، بالإضافة لذلك فإنها تمتلك كذلك نموذج اعمال خاص بها، وسيتم التفصيل فيها من خلال هذا المطلب.

الفرع الأول: خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة

يؤكد (Patrick Fridenson) على أنه لا يجب ان يكون للمؤسسات الناشئة علاقة او ارتباط بسن أو حجم محدد أو قطاع مخصص، بل يجب أن تكون مشتملة على العديد من المعايير المختلفة والتي تتمثل في كل من: النمو القوي المحتمل، استخدام واستعمال التكنولوجيا المتطورة والحديثة، إضافة الى الحاجات التمويلية الضخمة ولا بد ان تكون هناك أسواق جديدة. ومن خلال هذا يمكننا استنتاج ان المؤسسات الناشئة تتميز عن غيرها من المؤسسات بخصائص خاصة بها، كما نرى ان اغلب التعاريف المذكورة أعلاه تتناول قواسم مشتركة متمثلة في: (محمد هـ، الصفحات 33-34)

✓ تحقيق نمو متزايد بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة: من المعروف ان ارتفاع مخاطر الاستثمار في المؤسسات الناشئة تصاحبه عوائد مرتفعة، وتكون بشكل أساسي جد مرتفعة خلال مرحلة البحث والتطوير تكاليف، وخاصة تلك المؤسسات التي تنشط في مجالات التكنولوجيا التي تعتمد على منتجات غير ملموسة، حيث يكون إعادة إنتاج وتوزيع المنتج بشكل غير محدود، كالبرمجيات

والتطبيقات الهاتفية فهي منتجات لا تزول ولا تهتك كغيرها من المنتجات القائمة على المعرفة، وهذا ما يمكن من تحقيق مداخيل متزايدة وبالمقابل تتبعه تكاليف متناقصة، كل هذا يمنح فرصة وإمكانية تحقيق إيرادات إضافية وتكون مرتفعة؛

✓ أسواق غير مستقرة أو مستحدثة: تنشط المؤسسات الناشئة في ظل بيئة تتميز بالمخاطرة وعدم التأكد إضافة إلى أسواق من الصعب تقديرها، من خلال هذا قد لا تمتلك المؤسسة الناشئة مخطط أعمال دقيق لأنها ستقوم بطرح منتجات جديدة مجهولة بالنسبة للزبون وغير مرغوب بها بعد، فالتحدي هنا يكمن في إيجاد عملاء متوقعين وتحديد طرق الوصول إليهم وإمكانية إقناعهم بالمنتج الجديد لاستهلاكه. فكلما تمكنت المؤسسة الناشئة من إيجاد أسواق جديدة لمنتجاتها كلما استطاعت تحقيق نموها وتعزيز مكانتها وضمان بقائها في السوق؛

✓ التركيز على الإبداع والابتكار: وهو قدرة رائد الأعمال على حل المشاكل التي تواجه مؤسسته الناشئة بطريقة إيجابية وفعالة، عن طريق إنتاج أفكار جديدة ليعود ذلك بالفائدة على كل أفراد المجتمع دون استثناء، وهذا يدل على مدى كفاءة الفرد وابداعه الذي يعتبر من أهم الركائز الإستراتيجية للمؤسسات الناشئة التي تسمح وتعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية المطلوبة في جميع المجالات وتسعى لنشر الثقافة الإبداعية في المؤسسة مع إعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة لجميع العاملين من أجل إيجاد المنتج الجديد بسرعة كبيرة وطرحه في السوق قبل غيرها، وهذا يمكنها من اكتساب ميزة الأسبقية وتحقيق نتائج جيدة تضمن من خلالها نمو المؤسسة وتطورها. وهذا الإبداع والابتكار ليس بالضرورة أن يكون محصورا في قطاع التكنولوجيا بل في جميع القطاعات؛

✓ من الناحية الهيكلية والتنظيمية: تتميز المؤسسات الناشئة خاصة في بداية حياتها بهيكل غير رسمية وهرمية أقل انخفاضا؛ وذلك حتى يضمن رائد الأعمال المرونة والسرعة المطلوبة.

✓ الخصائص الإستراتيجية والتطويرية: من خلال الاعتماد على إستراتيجية التخصص والتطور المتواصل والمستمر من جهة الزبائن والسلع المنتجة من طرف المؤسسات الناشئة والأسواق وكل هذا لا يمكن تحقيقه إلا من خلال توفر سياسات ابتكارية تتميز بالاستمرارية والانفتاح؛

✓ الخصائص التمويلية: لدعم النمو المتسارع للمؤسسات الناشئة والتكاليف المرتفعة لهذا النمو، لا سيما من حيث الإنفاق على البحث والتطوير وتكلفة تنفيذ الابتكارات الجديدة، غالبا ما يلجأ رواد الأعمال في بداية نشاط مؤسساتهم الناشئة لإيجاد مصادر لتمويل مشاريعهم، فتقوم هذه المؤسسات بفتح رأس مالها للممولين الخارجيين، وخاصة رأس المال الاستثماري المخاطر وملائكة الأعمال والتمويل الجماعي وضمانات القروض... إلخ؛

✓ أهمية الشراكات والتعاون مع أصحاب المصالح: تلجأ المؤسسات الناشئة إلى بناء تحالفات إستراتيجية لتعزيز جهودها للتسريع في تحقيق واستغلال فرص الأعمال المتاحة، حتى تتمكن المؤسسة الناشئة من التركيز على تطوير منتجاتها وتسويقها، وبالتالي تعزيز نموها وتطويرها من دون اعطاء الشركاء كامل الصلاحيات، وحتى لا يجعل المؤسسة الناشئة من دون تأثير والات فعل كل شيء وحدها وإلا ستحرم من شريك أكثر كفاءة منها.

✓ أهمية رأس المال البشري والفكري: رأس المال البشري والفكري يعتبر أحد المحاور الرئيسية للمؤسسات الناشئة لأنه يعتمد على الموارد المتعلقة بشكل أساسي بالملكية الفكرية والعلامة التجارية والسمعة وبراءات الاختراع وكفاءة الفريق المؤسس، حيث يرى إريك رويس (Eric Ries) أن هذه المؤسسات هي عبارة عن "تنظيم بشري مصمم لاستحداث منتجات أو خدمات في ظل ظروف من عدم اليقين القصوى"

✓ خصائص المؤسسين: يتميز المؤسسين بقدرات إبداعية مرتفعة ومستوى تعليمي عالي، إضافة لامتلاكهم لروح المجازفة والمخاطرة وحس يمكنهم بالتنبؤ بما سيحدث، إلا أنهم يفتقرون في بعض الأحيان للمهارات في ميدان التسيير، بالإضافة إلى قدرتهم على تكوين شبكة علاقات فعالة تمكنهم من الحصول على تمويل مؤسساتهم ودخول أسواق جديدة؛

✓ السرعة: يتميز محيط الأعمال الذي تنشط فيه المؤسسات الناشئة بالتسارع والتغير المستمر مما يفرض عليها وجوب التكيف وسرعة مساندة التغييرات التي تحدث في المحيط حتى تضمن بقائها وتعزز أدائها وفعاليتها.

الفرع الثاني: نموذج عمل المؤسسة الناشئة

1- نماذج الأعمال

يسعى كل مبتكر أو حامل لفكرة ما من انشاء مؤسسة ناشئة بهدف كسب المال، ومن خلال هذه المؤسسات يتم عرض مختلف المنتجات والخدمات التي تنتجها في السوق، وذلك باستخدام نموذج الأعمال، نموذج الأعمال هو المسؤول على ضمان الابتكارات التكنولوجية ويقوم بتقديم قيمة العملاء، زيادة على ذلك، فإنه يجب أن نقوم بتحديد فئة العملاء ومن هم ولماذا سيقومون بعملية شراء هذه المنتجات أو الخدمات. بالإضافة إلى ذلك، فإن نموذج العمل يتكون من عدة مكونات، ويجب على كل الموظفين أن يفهموا أن الغاية من نموذج العمل هو إنشاء تقديم واستخلاص القيمة من التسويق، تختلف المرحلة الأولية لمؤسسة ناشئة عن المؤسسات القائمة من عدة جوانب، فهي تفتقر إلى عملاء متميزين يدفعون الثمن، لذلك فإن المؤسسات الناشئة غير قادرة على تحديد كيفية تصميم

نموذج الأعمال الخاص بها بهدف تحقيق القيمة ويكون ذلك بنجاح، والهدف من المؤسسة الناشئة هو أن تصبح لها مصداقية وتلبي احتياجات العملاء ومتطلبات السوق وتعمل على تحديد مختلف المبيعات والإيرادات، ويتم ذلك قبل البدء في عملية تصميم نموذج العمل.

عند دخول السوق من الاجدر أن يكون لدى رائد الاعمال إستراتيجية جيدة ونموذج عمل ممتاز، لأنه هناك إحصائيات تظهر أن ما بين 5-10٪ من اصحاب المؤسسات الجدد يتعرضون للفشل، وذلك خلال العام الاول من الدخول للسوق، وما نسبة 50٪ منهم يتعرضون للفشل في غضون الخمس سنوات الموالية لحياتهم. وفي الغالب فإن معدل فشل المؤسسات الناشئة قد يبلغ 90٪، وهذا راجع لتعرضها لمختلف الاضطرابات مصحوبة بمخاطر أكبر، وقد بدأ استخدام نموذج الأعمال منذ منتصف القرن العشرين، الا انه لا يوجد تعريف صريح او اتفاق واضح ومحدد لنموذج الأعمال التجاري.

وتم تعريف نموذج الاعمال على انه ذلك البيان أو الوصف أو التمثيل أو الهيكل أو القالب الهيكلي أو الإطار العملي أو النمط والمجموعة أو الأداة المفاهيمية أو النموذج، كما يفسرها البعض الاخر على أنها منطق إرشادي يربط القدرات التقنية بإدراك القيمة الاقتصادية، ومن ناحية أخرى، تم تعريفه على أنه عبارة عن انعكاس للاستراتيجية التي تنفذها المؤسسة. وبغض النظر عن التعريف الدقيق، فإن نموذج العمل هو جزء لا يتجزأ من استراتيجية العمل. وإستراتيجية العمل هذه تهتم بشكل أكبر بالأسئلة الواجب طرحها؛ والمتمثلة في كيف يبدو السوق؟ وكيف يجب تقديم العرض للعملاء؟ مع تركيز النموذج على كيفية تقديم القيمة وأفضل طريقة لتنظيمها وإنشائها وتقديمها والاستفادة منها. (KRISTINA & SOFIA , 2018, pp. 7-8)

2- مخطط نماذج الأعمال التجارية:

يعود فضل ابتكار مخطط نموذج العمل التجاري للمؤلفين أليكس أوسترفالدر (Alexander Osterwalder) وإيف بينو (Yves Pigneur) اللذين قاما بتقديمه في كتابهما الذي يحمل عنوان "Business Model génération" والذي تم اطلاقه سنة 2010.

وتم تعريف مخطط نموذج العمل التجاري بأنه عبارة عن طريقة بصرية تخطيطية من الممكن ان تستخدم خلال مرحلة التخطيط للمشروع بهدف تدارك الوقوع في الأخطاء وتجنبها قدر المستطاع. (الياس ، 27 أفريل 2017)

وهي نماذج عمل تقوم بوصف الأساس المنطقي لكيفية قيام منظمة أو مؤسسة بإنشاء القيمة وتقديمها والتقاطها، حيث يتم وصف نموذج العمل هذا من خلال تسع وحدات بناء أساسية توضح

الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال

منطق الكيفية التي تنوي بها المؤسسة جني الأموال. (Tengku, Dian , Meilisa, Rio , & Endang , 2022) والشكل الموالي يوضح مكونات مخطط نموذج الأعمال التجاري والذي يعتبر أحد أكثر قوالب نماذج الأعمال التجارية BMC المشهورة، والذي يتضمن تسعة عناصر للإدارة الإستراتيجية، كما سيتم التطرق لكل عنصر وعلى الية عمله، وكذا النتيجة المتوقعة لهاته المؤسسات، ولا سيما المؤسسات الناشئة، وتمثل هذه العناصر التسعة فيما يلي: (Bahjat, Abdullah S, & Mahmoud, 2022)

الشكل رقم (03): مكونات مخطط نموذج الأعمال التجاري

مخطط نموذج العمل التجاري



من اعداد: الياس الحبيب قرار، المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم، مخطط نموذج العمل

التجاري، 26 و 27 أبريل 2017، تونس، ص 5.

1- الشركاء الرئيسيين: بعض الباحثين يشير إلى أن لشبكات الشركاء دور فعال في تحسين أداء وعمليات المؤسسة، والتقليل من جميع مخاطر الأعمال التي قد تواجه المؤسسة خلال القيام بعملياتها، مثل خلق مختلف التحالفات التجارية الإستراتيجية القوية والطويلة الاجل، كعلاقة الموردين والمشتريين. إضافة لما سبق فان المؤسسة تحتاج إلى شبكات من الشركاء لمساعدتها على التقدم والتطور وكذا توسيع عملياتها في الأسواق الرئيسية في هذا الجانب، فان الشركاء الرئيسيون يشيرون إلى مختلف شبكات الشركاء التي تتمثل في كل من المؤسسات الخارجية أو الموردين أو المقاولين أو الأطراف المطلوبة من المؤسسة من اجل تحقيق أو تنفيذ انشطتها الاساسية، ومن خلال هذه العملية يتم تقديم القيمة المطلوبة للعملاء. فمثلا خلال الفترة التي انتشر فيها الوباء العالمي كورونا أي COVID

19 والذي يعتبر من بين المخاطر الشديدة التي أطاحت بالعديد من المؤسسات بما في ذلك العلامات التجارية المشهورة في السوق.

ان امتلاك المؤسسة لنموذج أعمال قوي يساهم بشكل فعال في التخفيف من الاثار الحادة لمثل هذه الازمات، كما انه لا يؤدي إلى تعزيز استدامة المؤسسة فحسب، بل يسمح لها أيضا التركيز بشكل أفضل وأحسن على أنشطة الأعمال الأساسية، مما يؤدي للزيادة في مختلف هوامش الإنتاجية.

2- الأنشطة الأساسية: يؤكد بعض الباحثين أن المؤسسة يجب أن تركز على تنفيذ عرض قيمة المؤسسة من خلال الأنشطة الرئيسية التي تقوم بها، أي انه يجب على المؤسسة ألا تعد عملائها بما لا تستطيع تقديمه لهم، لأن تقديم عرض القيمة يجعله متميزا عن المنافسين الآخرين في السوق، مما يميزهم على الآخرين في مجال الصناعة، ويدعم بعض ما تم ذكره أعلاه أي ان النشاط الرئيسي للمؤسسة هو إجراء أو عملية أو مبادرة أو مشروع أو برنامج تقوم به المؤسسة لتقديم اقتراحات القيمة المحددة للعملاء. لذلك يجب على إدارة المؤسسة التساؤل حول مختلف جوانب عملياتها والأنشطة التي تقوم بها للتأكد من أنها تفي بالوعود التي تقدمها.

3- الموارد الرئيسية: ذكر بعض الباحثين أن الموارد الرئيسية تشير إلى ما تحتاجه المؤسسة من موارد من اجل خلق قيمة لعملائها الذين تتعامل معهم، نظرا لخط الإنتاج والخدمات الخاصة بها، وبناء على هذا النحو فإنه يعتبر ان الموارد هي أصول للمؤسسة التي تلعب دورا مهما في تسهيل الأنشطة الإنتاجية، وبالتالي فان دعم العمليات التجارية واستدامته يمكن للموارد ان تتخذ أشكالا مختلفة، بما في ذلك من مورد أو رأس مال بشري، والمورد المالي. وكذا الملكية الفكرية كبراءة الاختراع وكل العلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر. يتفق كل من كارايانيس (Karayannis) وGrigoroudis) وستاماتي (Stamati) وفالفي (Valvi)، مع ما تم ذكره أعلاه، مع الإشارة إلى أن تحديد الموارد التي تحتاجها المؤسسة لتحقيق أهدافها في الأنشطة الأساسية وهي الطريقة الفعالة لزيادة قدرة المؤسسة التنافسية وكذا تعزيز زيادة هوامش الربح.

4- عروض القيمة: وفقا لتشوا (Chua) وتشيو (Chiu) وبول (Bool)، فانهم يرون أن العملاء يقومون بعملية شراء واستهلاك مختلف المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة نتيجة للقيمة المتصورة المستمدة التي يحصلون عليها من خلال استهلاكهم مقارنة مع ما يقدمه المنافسون، لذلك يحتاج عرض القيم الخاصة بالمؤسسة وإلى الجمع بين المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة لتلبية احتياجات العملاء. كما توافق كريك وكريك (Crick and Crick) على ما تم ذكره سابقا، مع اشارتهما أن عرض القيم الخاصة بالمؤسسة هي التي تميز المؤسسة عن باقي منافسيها، وهذا ما يمكنها من التميز عن

المنافسة، فضلا عن جذب العملاء المحتملين والمستهدفين والاحتفاظ بهم كمستهلكين مخلصين للعلامة التجارية الخاصة بالمؤسسة، كما يرى كل من ديفيز وتشامبرز (Davies and Chambers)، أن عرض القيمة يوفر قيمة لمختلف المنتجات والخدمات المقدمة من طرف المؤسسة لعملائها من خلال العناصر المتنوعة وكذا أدائها وتخصيصها وحدثتها وتفردتها وإنجاز مهماتها وكفاءة تكلفتها، وعلامتها التجارية أو حالتها وتسعيرها والحد من مخاطرها وإمكانية الوصول والراحة وكذا سهولة استخدامها.

5- علاقات العملاء: صرح كل من هيز (Heyes) وشارمينا (Sharmina) وميندوزا (Mendoza) وجاليجو شميد (Gallego-Schmid) وأزاباجيك (Azapagic) على أنه من الضروري ان تتواجد علاقة بين العملاء لنمو وتوسع الأنشطة التجارية واستدامتها على المدى الطويل، مما يستوجب على المؤسسات تحديد أنواع العلاقات التي تريد تأسيسها مع مختلف عملائها من اجل ضمان بقاء ونجاح اعمالها. ويتفق كل من هورفاث (Horv'ath) وزابو (Szab'ó) ويؤيدان ما ذكر أعلاه، أي انه يجب التشارك في العلاقات التجارية بمختلف الأشكال بما فيها المساعدات الشخصية، وكذا المساعدات الشخصية المخصصة، والخدمات الذاتية، والخدمات الآلية، والمجتمعات، والإبداع المشترك. كما أضاف كل من هروسكا ومارسوكا (Hruska and marsova)، انه نظرا لامتلاك المؤسسة لقدرة الحفاظ على العلاقات التجارية القوية والطويلة الأمد مع مختلف العملاء المخلصين لها لفترات طويلة، فإن العلاقات الوثيقة مع هؤلاء العملاء مهمة من الناحية الاستراتيجية وذلك من اجل زيادة وتحسين حجم المبيعات للمؤسسة بالإضافة الى توسيع دخولها إلى مختلف الأسواق.

6- شرائح العملاء: يرى كليماس (Klimas) ان شرائح العملاء تحدد من خلال المكان الملائم مع الأعمال التجارية ومنتجاتها وخدماتها في سلسلة القيمة. من اجل بقائها حية في المنافسة والسوق، من الواجب على المؤسسات ان تقوم بتحديد أسواقها الاستهلاكية التي تخدمها وكذا بناء نماذج أعمال فعالة من حولها. وبدلا من اللجوء لشراء مختلف المنتجات من المؤسسات المنافسة، فإن العملاء الذين تربطهم علاقة بالمؤسسة هم مسؤولون على نمو المؤسسة وتطورها وذلك من خلال السعي والعمل جاهدين لتنمية مختلف المنتجات التي تنتجها وكذا خدماتها في السوق. يتفق راي لاد (Ladd) مع ما تم ذكره أعلاه، مع اشارته إلى أن تجزئة السوق يعتبر من الاستراتيجيات الفعالة للمؤسسات لخلق الميزة التنافسية في مجال الصناعة وهذا من خلال فهم ومعرفة مختلف الأذواق الخاصة بالعملاء ولا نهمل تفضيلاتهم، وبعدها يتم تقديم مختلف هذه المنتجات والخدمات التي تم تصميمها حتى تلائم وتلبي تلك الاحتياجات. كما يضيف كل من لوديك-فرويند (Lüdeke-Freund) وبونساك (Bohnsack) وبروير (Breuer) وماسا (Massa) أن عملية تقسيم شرائح العملاء تتبع أطر عمل مختلفة، مع الاخذ

بعين الاعتبار احتياجاتهم وسماتهم، حتى تسهل تنفيذ استراتيجيات المؤسسات المناسبة التي تتناسب مع خصائص القطاع في السوق.

7- القنوات: قنوات الأعمال هي الوسيلة التي من خلالها تصل المؤسسات إلى مختلف العملاء، على أن يتم التركيز على تقديم المنتجات والخدمات الخاصة بهم بشكل أساسي، ويجب ألا تكون القنوات المستخدمة من قبل المؤسسات فعالة فحسب، بل يجب أن تكون ملائمة لأغلب العملاء كذلك، حتى يضمن سهولة الوصول إلى مختلف المنتجات والخدمات. لتحسين صورة العلامة التجارية للمؤسسة وذلك عن طريق تحسين استخدام أماكن العمل. ويوافق رأي كل من أوجاسالو وأوجاسالو (Ojasalo and Ojasalo) على ما تم التطرق إليه أعلاه ولكن شرط أن يمكن للمؤسسات استخدام مختلف القنوات لتوصيل عروض القيمة للعملاء المحتملين والمتوقعين والمستهدفين؛ ومع ذلك فإن القنوات الأكثر فاعلية هي تلك القنوات التي تقوم بتقديم عرض قيمة المؤسسة بطريقة ليست سريعة وفعالة فحسب، بل فعالة أيضا من حيث التكلفة. كما يضيف كل من بيدرسن (Pedersen) وغوزدز (Gwozdz) وهفاس (Hvass) أنه يمكن للمؤسسات الاستفادة من قنوات مختلفة للوصول إلى عملائها المحتملين والمستهدفين، من خلال قنواتهم الخاصة وواجهات المحلات والقنوات الشريكة والموزعين الرئيسيين أو مزيج من الاثنين معا.

8- هياكل التكلفة: يرى كل من سانتونين وجولين (Santonin and Jolene) أن عنصر هيكل التكلفة في نموذج الأعمال (Business Model Canvas) يقوم بوصف أهم العواقب المالية التي تعاني منها المؤسسة عند القيام بالعمل في ظل نماذج أعمال مختلفة، وفي هذا الجانب يتم تشكيل هيكل التكلفة في العادة حسب ما يتوافق مع هيكل الأعمال، مع العمل والتركيز بشكل خاص على مختلف الأهداف والغايات المحددة للمؤسسة. وأكد كل من سكورمان (Schoormann) وأوشبيرنس (Behrens) وأوشكناكستيدت (Knackstedt) ما تم تداوله أعلاه، مع اشارتهم إلى أن الهياكل التجارية مقسمة إلى فئتين متميزتين:

✓ فئة مدفوعة بالتكلفة وهي نموذج أعمال بدون زخرفة يركز على تقليل جميع التكاليف، كمؤسسات الطيران المنخفضة التكلفة.

✓ الفئة المدفوعة بالقيمة في عمليات المؤسسة لا تهتم بالتكاليف المتكبدة، ولكنها تركز بشكل أكبر على خلق قيمة لمنتجات المؤسسة وخدماتها بالنسبة للجزء الأكبر، تحتفظ الفئة الأخيرة بعلامات تجارية متميزة للمنتجات والخدمات مثل Mercedes-Benz و Louis Vuitton، كما يضيف كل من سيتياوان (Setiawan) وسورجوكوسومو (Surjokusumo) وماسوم (Ma'some) -يوهان (Johan)-

حاسيم(Hasyim)-ورنياسي(Kurniasi) وناسيان (Nasihien)، كما أن أفضل الاستراتيجيات لضمان إدارة فعالة لهياكل التكلفة هي فهم هيكل فئة أعمال المؤسسة والدور الذي تلعبه التكاليف في الحفاظ على عرض قيمة المؤسسة.

9- مصادر الدخل: قام كل من أوربان (Urban) وكليم (Klemm) وبلوتنر (Ploetner) وهورنونغ (Hornung) بوضع مفهوم خاص بتدفقات الإيرادات وهو أنها طريقة تحقق المؤسسة بها الدخل من مختلف شرائح العملاء، ومن المعروف ان الهدف الرئيسي لأي مؤسسة من ممارستها لأي نشاط تجاري مهما كانت صفته هو تعظيم ثروة المساهمين والشركاء بها، ويتم ذلك من خلال التسليم الناجح لمختلف عروض القيمة التابعة لها، ومنه يتم المحافظة على مختلف تدفقات الإيرادات الثابتة لأنشطتها. كما ان أوسيتالو- أنتيكايين (Antikainen and Uusitalo) وافقا الراي السالف الذكر ودعماه بإضافة رأيهما له، كما انهما اشارا إلى أنه من الواجب على المؤسسة ان تحدد وتتابع نموذجا واحدا أو أكثر من النماذج المختلفة لتدفقات الإيرادات، بما فيها من مبيعات للأصول، ورسوم الاستخدام والاشتراك، وكذا الترخيص والسمسرة والإعلان، والإقراض والتأجير أو الاستئجار، من بين باقي اشياء أخرى كثيرة والتي لم يتسنى لنا ذكرها.

ونرى ان معظم المؤسسات تنتهج أسلوب بيع الأصول أو بيع الخدمة والذي يعتبر من بين أكثر أنواع تدفق الإيرادات انتشارا؛ كما يستلزم بيع حقوق الملكية في السلع المادية أو تقديم الخدمات المهنية المحددة لفئة العملاء المستهدفة (مبيعات السلع والخدمات). وأضاف سانتونين وجولين (Santonin and Jolene) أن "رسوم الاستخدام" تشير إلى الإيرادات الناجمة عن استخدام خدمات معينة (مثل UPS)، وتشير "رسوم الاشتراك" إلى الإيرادات المتأتية من بيع الوصول إلى خدمة جارية مثل (Netflix). ورسوم السمسرة وهي إيرادات ناتجة عن خدمات فورية بين طرفين أو أكثر من طرفين، مثل وسيط يبيع منزلا مقابل عمولة.

المطلب الرابع: نظريات حول المؤسسات الناشئة واساليب تمويلها

ظهرت هناك عدة نظريات تسمى بنظريات المؤسسات الناشئة وقد تم تصنيفها حسب مجالات اختصاصها والتي تتمثل في الإدارة، والتنظيم وريادة الاعمال حسب وجهة نظر كل شخص وسنتطرق الى كل نظرية على حدي، ولقيام المؤسسة لا بد لها من أعباء ومصاريف مختلفة سواء خلال فترة تأسيسها او اثناء تسييرها، أي انه يستوجب لها البحث عن طرق وأساليب لتمويلها، لان هذه المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات، فهي بحاجة ماسة لمصدر تمويل يدعمها ويسهل تسييرها ويوفر لها ما تحتاجه، لذا سنتطرق الى اهم الطرق المعتمدة لتمويلها في العالم وكذا الجزائر.

الفرع الأول: نظريات حول المؤسسات الناشئة

هناك بعض النظريات التي يمكن اعتبارها ضمنياً " نظريات المؤسسات الناشئة ". في الأدبيات الحالية، حيث يتم تصنيف نظريات المؤسسات الناشئة وتجميعها في ثلاث مجالات رئيسية، مجمعة على النحو التالي:

1- التنظيم،

2- الإدارة،

3- ريادة الأعمال.

✓ نظريات المنظمة التي تركز على المؤسسات الناشئة (Aidin & Hiroko , 2015, pp. 3-5)

كان فان دي فين وآخرون (Van de Ven et al) من بين العلماء الأوائل الذين نظروا في ثلاثة مناهج رئيسية لدراسة إنشاء المؤسسات الناشئة. لقد أخذوا بعين الاعتبار المناهج الريادية والتنظيمية والبيئية؛ ويجادلون بأن البحوث السابقة فحصت منهجاً واحداً فقط من بين هذه الأساليب الثلاثة ولم يتم الأخذ بعين الاعتبار باقي الأساليب الأخرى. ويذكرون كذلك أن: المناهج التنظيمية تدرك أن ظروف التخطيط لمنظمة ما والعمليات المتبعة في المراحل الأولية من تطورها لها عواقب مهمة على هيكلها اللاحق وعملها. وهناك نظريات صامتة للمنظمة والتي تتعلق بمسألة التطور التنظيمي، ونادراً ما يتم ذكر قضايا تطوير المؤسسات الناشئة. ومع ذلك، فإن البحث في مرحلة المؤسسات الناشئة محدود للغاية. بالإضافة إلى ذلك، تهدف معظم النظريات ووجهات النظر في العلوم التنظيمية اليوم إلى الإجابة على الأسئلة التنظيمية. ومن بين هذه النظريات الأكثر صلة ببحوث المؤسسات الناشئة هي: نظرية البيئة التنظيمية، الشكل التنظيمي، نظرية الطوارئ، نظرية الاعتماد على الموارد، نظرية عدم اليقين، إلخ.

✓ نظريات الإدارة التي تركز على المؤسسات الناشئة

من خلال تعريفها العام (إنجاز العمل من قبل أشخاص آخرين، أو تنسيق جهود الناس لتحقيق هدف مشترك)، فإن الإدارة تدور حول الأشخاص، ومن ناحية أخرى، فإن نظرية الإدارة هي "منظور" أو "وصف للعلاقة بين الخصائص التنظيمية"، وفقاً لهذا الرأي، فإن نظرية الإدارة لها علاقة أقل بالمؤسسات الناشئة بالمعنى التنظيمي؛ كما أن التعامل مع أولئك الذين يعملون كأفراد أو فرق والتي هي عبارة عن كيانات تنسق جهودها لتحقيق هدف مشترك. بالإضافة إلى ذلك، يهتم منظرو الإدارة والأكاديميون بشكل متزايد بدراسة المؤسسات الناشئة. ونذكر بعض نظريات الإدارة الأساسية المستخدمة بشكل أساسي في أبحاث المؤسسات الناشئة هي كالتالي: إدارة الإستراتيجية، حوكمة

الأعمال الصغيرة، إدارة الموارد البشرية، إدارة الفريق، نظرية التعقيد... إلخ. ومع ذلك، ترتبط هذه النظريات ارتباطاً وثيقاً بأبحاث المؤسسات الناشئة، وغالباً ما تستخدم المؤسسات الناشئة كعينات أو حالات.

✓ نظريات ريادة الأعمال التي تركز على المؤسسات الناشئة

ترى هذه النظرية أنه هناك العديد من القضايا التي يجب مناقشتها ووصفها وشرحها من خلال نظريات ريادة الأعمال في المؤسسات الناشئة، كما أن نظريات ريادة الأعمال في المؤسسات الناشئة تنقسم إلى فئتين وهما كالتالي:

من وجهة نظر فان دي فين وآخرين (Van de Ven et al). (1984) يرى "نهج المؤسسات الناشئة يناقش خصائص مؤسسي المشاريع الجديدة والمروجين لها". وعلى الرغم من أن هذا الرأي يحمل الافتراضات الأساسية ذات الصلة بالنظريات القائمة أي الحالية، بالرغم من ذلك فإنه يفتقر إلى الاهتمام والتركيز الكافي من طرف رجال الأعمال بالظاهرة المعنية (أي المؤسسة الناشئة). على الرغم من أهمية المؤسسين، ومن خلال نظرية المؤسسة الناشئة فإنه لا تزال هناك مجموعة من القضايا الواجب مناقشتها ووصفها وشرحها. وتنقسم نظريات ريادة الأعمال في المؤسسات الناشئة لفئتين كالتالي:

أ- نظريات المستوى الكلي

ب- نظريات المستوى المتوسط. حيث ينصب تركيز هذه الفئة من النظريات بشكل أكبر على المؤسسات الناشئة. وقد يكون هذا راجع لعدة أسباب وتمثل هذه الأسباب فيما يلي:
أولاً: تشمل ريادة الأعمال الأفكار، والإبداع، والابتكار، وتطوير منتجات أو خدمات جديدة، وفرص، وما إلى ذلك، لذلك فإن نظريات المؤسسات الناشئة أكثر عرضة لأخذها بعين الاعتبار خلال المراحل الأولى من أي عمل أو منظمة. كما أن هذه المفاهيم هي جزء لا يتجزأ من المؤسسة الناشئة،
ثانياً: إلى جانب نظرية المؤسسات الناشئة، ستكون هناك نظريات تنظيمية وإدارية تتعامل مع إدارة الأفراد والمنظمات.

ثالثاً: المؤسسات الناشئة هي تحويل الأفكار إلى أفعال أي تجسيدها على أرض الواقع، وهي وجهة نظر مهمة في أبحاث المؤسسات الناشئة، مثل إنشاء أعمال جديدة وخلق قيمة وتحديد وتقييم واستغلال الفرص.

من خلال التطرق للنظريات الثلاث والمتمثلة في نظرية المنظمة، نظرية الإدارة ونظرية ريادة الأعمال، فإننا نرى أن نظرية ريادة الأعمال هي النظرية الأقرب والأنجع والواجب اعتمادها في

المؤسسات الناشئة، وهذا راجع لأن نظريتي المنظمة والادارة ركزت جهودها واهتمامها على جانب واحد فقط، واهملت باقي الجوانب الأخرى والتي تعتبر ذات أهمية كبيرة، وكان من الواجب والاجدر الاهتمام بها واخذها في الحسبان الا انه لم يتم ذلك، اما بالنسبة لنظرية ريادة الأعمال فنرى من جانبنا انها قد المت بمختلف الجوانب التي تهتم المؤسسة الناشئة واخذتها بعين الاعتبار ولم تهمل اي جانب، فقد اهتمت بعناصر نظرية الادارة ونظرية المنظمة بالإضافة الى تركيزها على باقي الجوانب المهملة من طرف النظريتين السابقتين، بالإضافة الى ان مختلف رواد الأعمال او اصحاب الافكار والمستثمرين قد تغيرت نظرتهم ووجهوا تركيزهم وجل اهتمامهم نحو المؤسسات الناشئة، وهي حديث الساعة وتوجه كل دول العالم حاليا بما فيها الجزائر التي حققت قفزة كبيرة ونوعية في هذا المجال.

ونرى ذلك من خلال خلق الحكومة لوزارة خاصة بها تسمى بوزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمصغرة، بالإضافة لخلق صندوق لتمويلها يسمى بصندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة، ووضع اطار قانوني خاص بها من خلال مختلف القوانين التي اصدرها ونخص بالذكر منها المرسوم التنفيذي رقم 20 - 254 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها، وكذا تجسيد القرار رقم 1275 المؤرخ في 27 سبتمبر 2022 والذي يحدد كفاءات إعداد مشروع مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية - مؤسسة ناشئة من قبل طلبة مؤسسات التعليم العالي في كل الجامعات الجزائرية والذي يهدف من خلاله لتشجيع وتوجيه فئة الطلبة المقبلين على التخرج للتوجه نحو خلق مؤسسة ناشئة والحصول على شهادة مؤسسة ناشئة، اي خلق جيل من الطلبة يعتبرون كرواد أعمال لهم الرغبة والقدرة للتوجه نحو ريادة الأعمال وخلق مؤسسات ناشئة من خلالها يتم خلق الثروة ومناصب الشغل لا باحثين عن منصب شغل معتمدين على اسس ودعائم الابتكار والتكنولوجيا، اضافة الى شهادة الليسانس او الماستر او الهندسة او الدكتوراه التي سيتحصلون عليها، وغيرها من القرارات ولا تزال العملية متواصلة للترقي بهذه المؤسسات في الجزائر.

الفرع الثاني: اساليب تمويل المؤسسات الناشئة:

للبدء في أي مشروع تجاري مهما كانت صفته او نوعه لا بد ان يكون له مصدر تمويل مناسب، من خلال تحليل تعبئة الموارد المالية، وجد أن رواد الأعمال الذين لديهم خبرة في المؤسسات الناشئة لهم القدرة على جمع المزيد من الأموال من المصادر الرسمية وغير الرسمية، أكثر من رواد الأعمال الذين ليس لديهم أي خبرة من قبل. كما تعتبر المؤسسات والمشاريع الناشئة أكثر إثارة لاهتمام المستثمرين، الذين بإمكانهم تسريع تطوير المشاريع أو المنتجات بشكل كبير من خلال الاستثمار،

والمساهمة في العلاقات التجارية القوية التي يتمتع بها المستثمرون في الكثير من الأحيان، والتي تعد ضرورية لتوسيع نطاق منتجات المؤسسة الناشئة، ويعد العثور على رأس المال الاستثماري لإطلاق مؤسسة ناشئة أو توسيع نطاقها من أكبر العقبات التي تواجه رواد الأعمال، حيث يتجه مؤسسو هذه المؤسسات في المرحلة الأولى إلى مصادر التمويل الداخلية (أموالهم الخاصة)، ثم مصادر التمويل الخارجية. ومن المعروف انه هناك طرق أخرى لتمويل المؤسسات الناشئة، مقسمة إلى طرق تقليدية وجديدة لبدء مؤسسة ناشئة. (Marina Klacmer , Jelena, & Maja , 2014)

أولاً: الأساليب التقليدية لتمويل المؤسسات الناشئة

تمثل الطريقة التقليدية التسلسل المنطقي لبدء تمويل المؤسسات الناشئة، وتعتبر هذه الطريقة من بين اهم الطرق التي تدخل بها معظم المؤسسات الناشئة إلى عالم ريادة الأعمال. إذا كان مؤسسي المؤسسات الناشئة لا يملكون موارد مالية خاصة بهم لزيادة رأس المال بشكل مستقل دون استثمار خارجي، فغالبا ما يلجؤون إلى مصادر التمويل التقليدية مثل القروض المصرفية، وF3 (أي الأصدقاء والعائلة والأغبياء)، والاستثمار الأولي، ورجال الأعمال والاستثمار في الأسهم، وسنتطرق الى هذه المصادر كما يلي:

• القروض المصرفية

من الممكن أن نعتبرها من أحد أقدم مصادر التمويل الرسمية للعديد من رواد الأعمال، ويعني القرض المصرفي بأنه يحق للفرد أو المؤسسة إمكانية الحصول على قرض من مؤسسة بنكية واحدة أو أكثر، الا ان معظم المؤسسات الناشئة تسعى جاهدة لتجنب اللجوء للقروض البنكية، لأنها عادة ما ترتبط بإجراءات معقدة ويتم منحها بناء على شروط مثل تاريخ المؤسسة أو الفرد الائتماني والممتلكات التي يمتلكها طالب القرض. نظرا لأن المؤسسات الناشئة غالبا ما يبدأها الشباب، وفي اغلب الحالات، لا يمتلكون عقارات، مما يجعل صعوبة الحصول على قروض بنكية.

• F3 "Family, Friends and Fools": الأصدقاء والعائلة والأغبياء:

قبل ان يلجأ رائد الاعمال الى مصادر التمويل الخارجية الرسمية المتمثلة في (ملائكة الأعمال، أو الصناديق أو البنوك المختلفة)، يجب على رائد الأعمال محاولة جمع التمويل الأولي لمشروعه من الأشخاص المقربين والمألوفين لديه، كالأصدقاء والعائلة (مصادر التمويل غير الرسمية) قبل التحول إلى الاستثمار الخارجي، كإدارة أعمال أو مؤسسات أو بنوك مختلفة. هذا هو "الخط الأمامي" للمستثمرين، وغالبا ما يشار إليهم باسم "الحمقى" لأنهم يستثمرون أموالهم في المؤسسات الناشئة

المبتدئة والتي لا يضمن نجاحها، بالرغم من ان جميع البيانات التي تظهر أن عددا كبيرا من المؤسسات الناشئة تفشل خلال السنوات الثلاث الأولى من حياتها وعملها.

وبالرغم من ذلك فإنه يقوم بالمغامرة والاستثمار فيها، وقبل الانتقال إلى مستثمرين أكبر وأكثر قوة، من المهم للمؤسسات الناشئة تأمين التمويل الأولي، المعروف باسم التمويل الأولي، والذي يمكن أن يساعد المؤسسات الناشئة على توسيع نطاق أعمالها. وغالبا ما تستكشف المؤسسات الناشئة التي تعمل في مجال تطوير التكنولوجيا مع إمكانية النمو السريع نظرا لطبيعة أعمالها لتسريع نموها وتطوير منتجاتها. هذا يبين أن صاحب المشروع يؤمن بفكرته وأن عائلته وأصدقائه المقربين على استعداد لتحملها أيضا لتحمل مختلف المخاطر والاستثمار في أفكارهم التجارية. كما ان المخاطر المحتملة لمثل هذا التمويل هي الخلافات التي قد تحدث بين افراد العائلات أو بين الأصدقاء في حالة ما إذا فشل المشروع في نهاية الامر.

• ملائكة الأعمال

هم من المستثمرين الذين يقدمون المساعدة لرواد الأعمال من اجل تجسيد وتحقيق أفكارهم التجارية على ارض الواقع، كما انهم يساعدون رعاة الأعمال وذلك بتبادل مختلف المعارف والخبرات والموارد المالية ليس فقط مع المؤسسات الناشئة ولكن أيضا مع المؤسسات المتواجدة، الا انها تواجه ازمة مالية مؤقتة. والدور الأهم والرئيسي لملائكة الأعمال هو ما يسمى بـ "التمويل الذكي" الذي يتضمن توفير مختلف المهارات والخبرات والاتصالات التجارية، في حين أن الهدف الاساسي والغاية من الاستثمار هي تحقيق الربح والعمل على تشجيع ريادة الأعمال وخلق ديناميكية في النشاط التجاري وخلق قيمة مضافة في التنمية الاقتصادية، قبل أن يتم الاستثمار في أي مؤسسة، كما ان العقد يحدد العلاقة بين مؤسس المؤسسة الناشئة وملاك الأعمال الذين يعتبرون كمستثمرين، والعقد بصفة عامة يحتوي على مبلغ الاستثمار ومدته واستراتيجية الخروج من المؤسسة، كما انه يستوجب على ملائكة الأعمال توفير كل من الدعم المالي والإداري وهو خيار إضافي حتى تتمكن المؤسسة من البقاء.

• الرأس المال الاستثماري

يمكن الحصول على استثمارات رأس المال الاستثماري أو استثمارات رأس المال المخاطر من طرف الأفراد أو المؤسسات أو الصناديق التي تقوم بالاستثمار في المؤسسات الفردية لمساعدتها على النمو. حيث يختلف استثمار رأس المال الاستثماري عن القرض البنكي في ذلك، كما ان رأس المال الاستثماري يسعى إلى الحصول على جزء مناظر من ملكية المؤسسة، بينما البنك يموله بسعر فائدة

محدد ولفترة زمنية محددة بدقة. ورأس المال الاستثماري لا يتأثر بالتدفقات النقدية للمؤسسة ولا يتكبد تكاليف، في حين أن القروض البنكية دوما تكون محدودة زمنيا، وطوال فترة السداد، تثقل كاهل التدفق النقدي للمؤسسة.

توصلت إحدى الدراسات في وادي السيليكون، إلى أن المؤسسات التي استخدمت أموال المخاطرة كمصدر لتمويلها نمت بشكل أسرع مقارنة بتلك التي اعتمدت على مصادر تمويل أخرى، كما أكدت الدراسة واثبتت أن المؤسسات المبتكرة تلجأ لاستخدام استثمارات رأس المال الاستثماري في أغلب الأحيان أكثر من المؤسسات المقلدة. حيث أن الدراسة أنجزت على عينة تتكون من 391 مؤسسة تقنية ناشئة في إيطاليا، سنة (2005) فيها تم دراسة العلاقة بين متغيرين هما حجم المؤسسات الناشئة ومصادر التمويل المحتملة، وأظهرت الدراسة أن المؤسسات المبتدئة التي مولت من خلال الموارد الخاصة لرواد الأعمال أو أفراد الأسرة أو الأصدقاء ليست بالضرورة أصغر حجما عندما يتم مقارنتها بالمؤسسات الناشئة التي تم تمويلها عن طريق القروض البنكية، كما أنه من الممكن تفسير هذه النتيجة بالحد المألوف لمبلغ القرض البنكي مما يبين عدم فعالية هذا النوع من التمويل للمؤسسات الناشئة، وهناك أبحاث سابقة أظهرت أن بعض مصادر التمويل الخارجية لها دور وأهمية أكبر كصناديق الأسهم الخاصة.

ثانيا: الأساليب الحديثة لتمويل المؤسسات الناشئة

نظرا لتغير وتطور أساليب الاستثمار في المؤسسات الناشئة، فهناك أساليب جديدة لتمويل المشاريع والمؤسسات الناشئة أصبحت معروفة اليوم، كمسرعات البذور التي تقوم بتقديم الحقن المالي وعملية التوجيه فهي تعتبر فرصة لها وللفرق التي لها رغبة للتعلم والنجاح في ميدان المؤسسات الناشئة، بالرغم من افتقاد المستوى المرضي من الأبحاث والأدبيات في مجال مختلف البرامج الجديدة المتعلقة بالاستثمار، وتوجد اليوم بعض الأبحاث التي تبين أن عدد المسرعات يفوق عدد المؤسسات الناشئة، وهذا مؤشر جيد في الهيكل الاقتصادي الخاص بصناعة التكنولوجيا الفائقة.

ومن بين الأسباب الرئيسية لبدء مسرعات البذور هو وجوب إنشاء نظام بيئي جديد، بالإضافة إلى حتمية الرفع من عدد المؤسسات الناشئة وذلك من خلال البرامج الاستثمارية، مما سيرفع من عدد المؤسسات وفي العمل على الزمن البعيد، وهناك ثلاثة عناصر تمكننا من التعرف على مسرعات النجاح وهي كما يلي:

✓ تلقي الأشخاص المؤهلين لتكوين عالي من طرف مكونين ذوي الخبرة العالية في تسيير المؤسسات الناشئة والاستثمار الملاك،

✓ وضوح التركيز على التكنولوجيا أو الصناعة سبب واضح ومقنع للوجود، وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية مركزاً لنشأة ونمو المؤسسات الناشئة، بالرغم من ذلك فإن أوروبا انفتحت هي الأخرى مؤخراً في هذا المجال، وهي تعمل جاهدة لتقديم أكبر قدر ممكن من الدعم لمختلف المؤسسات المختصة في الإنترنت والتكنولوجية والهاتف النقال، وتعتبر لندن وبرلين وفيينا من بين أفضل الدول التي تحوز وتملك مسرعات للمؤسسات الناشئة الأوروبية. ومن بين أكثر المسرعات نجاحاً في العالم ومنصات الإنترنت المعترف بها لجمع التبرعات نذكر منها: Y Combinator وTechStars وCR V Quick Start وSeed camp وStartup Bootcamp وFundable (التمويل الجماعي) وغيرها.

• منصات للتمويل الجماعي

تعتبر منصات التمويل الجماعي من الطرق التي تمول المؤسسات الناشئة، ويعود ظهور مفهوم "التمويل الجماعي" إلى عام 2006، وهو نوع من أنواع الاستثمار الجماعي للتمويل الأصغر، وهو عبارة عن تراكم الأموال من صغار المستثمرين، من خلال استخدام منصات الإنترنت لتمويل مشاريع هذه المؤسسات الناشئة المحفوفة بمختلف المخاطر. كما أن العديد من الباحثين العاملين على تقييم مدى فعالية منصات التمويل الجماعي يعتبرونها كطريقة لتمويل المشاريع، ونجاح تمويل المشروع مرتبط بإمكانية التفاعل الشبكي للمشاركين من خلال:

- التواصل الشخصي بين مبتكري المشروع والمستثمرين

- العملاء أو الزبائن.

كما أن مؤسسو المشاريع يقومون أيضاً بتمويل مشاريع المبدعين الآخرين، ويركزون على الالتزامات المتبادلة ورأس المال الاجتماعي داخل المجتمع. وتمت الإشارة إلى أن مشاريع هؤلاء المبدعين هي الأكثر نجاحاً. إضافة إلى ذلك فقد أظهرت منصات التمويل الجماعي فعالية تصل إلى نسبة 68% في توقع نجاح هذه المشاريع، والمفوضية الأوروبية تقول أن التمويل الجماعي يمكن أن يغير النظام المالي ويصبح مصدراً رئيسياً لرأس مال المؤسسات الناشئة على المدى الطويل. ويمكن لمنصات التمويل الجماعي الخروج لأنها تتقاضى عمولة من الأموال التي يجذبها مؤلفو المشاريع لتمويلها، والتي تتراوح من 2 إلى 10%.

ومبدأ التمويل الجماعي يعتمد على قيام المؤسسة الناشئة بإنشاء صفحة على الإنترنت (وفي أغلب الأحيان فإنه يتم استخدام مواقع خاصة بهذا المجال والتي نذكر منها Kickstarter، Indiegogo، Planeta.ru، إلخ)، من خلالها يتم طرح الفكرة الخاصة بالمشروع المراد القيام به، وأهم ما يتعلق بالفكرة بالإضافة إلى تحديد المبلغ المالي اللازم لتمويل هذه الفكرة من أجل إطلاق المنتج، وبعد اطلاع

المستثمرين على المعلومات المتوفرة عليها، يتخذ المستثمرون قرارا للاستثمار فيه او عدمه، لذا من الممكن ان نعتبره انه بمثابة نداء او اعلان مفتوح لمختلف طوائف المجتمع، كما ان هذه المميزات المتمثلة في امتلاك امكانية استقطاب عدد كبير من المستثمرين وتطوير آليات التنسيق الجيدة وتحسين الأنواع المختلفة للعمليات للمتقدمين والمستثمرين والإعلان والعقوبات عند استخدام التسعير غير المتماثل، كل هذا يسمح لمنصات التمويل الجماعي بالتحكم في جودتها. وتأمل منصات التمويل الجماعي لجمع أكبر عدد ممكن من الرعاية المخلصين الذين سيستثمرون في منصتهم باستمرار وكذا رواد الأعمال الناجحين.

ولتحقيق هذا الهدف، لابد لمنصة التمويل الجماعي ان تتمتع بسمعة طيبة، وتتصف بالثقة والمصداقية والملائمة لكل من المتقدمين وكذا مختلف الجهات الراعية. والتمويل الجماعي اليوم يشمل ثلاث مجالات:

✓ مواقع الإنترنت الخاصة لتقديم قروض للأفراد، وإقراض الأفراد لأفراد آخرين أو كيانات قانونية؛
✓ التمويل الجماعي وذلك بجمع التمويل المطلوب لتأسيس المشروع وذلك دون المزيد من المشاركة في رأس المال؛

✓ التمويل الجماعي وذلك بجمع المطلوب لتأسيس المشروع بالمشاركة اللاحقة في رأس المال السهمي.
يعتبر الافتقار لوسطاء، كالبنوك أو الصناديق او رؤوس أموال المخاطرة من إحدى سمات طريقة التمويل لتجسيد الفكرة المطلوبة، بالرغم من غياب او انعدام توفر إطار تشريعي وقانوني يتكفل بحماية كل من المشاركين ويضمن سلامة الاستثمار وتنسب الأفكار التجارية لأصحابها. فهناك العديد من الإجراءات التحفيزية كمصدر رأس المال للمؤسسات الناشئة المبتكرة في بعض الدول كالولايات المتحدة الأمريكية، ومع ذلك، فان الباحثون يجهلون الكثير عن حركية مشاريع التمويل الجماعي الرائدة وعوامل نجاحها، بغض النظر عن الأداء المختلف للتمويل الجماعي.

والمشكلة الكبرى هي أن منصة التمويل الجماعي تفتقر إلى عدم تناسق معلومات المشروع، وعدم وجود الوساطة وتعديل منصة التمويل الجماعي والعلاقة بين الوكلاء، والاختيار الغير فعال للمشاريع الناجحة يجعل من هذه المنصات بيئة مواتية للاحتيال والخداع. في الوقت الحاضر في روسيا، لا يوجد سوى قانون واحد لتنظيم أنشطة هذه المنصات. الا وهو القانون الفيدرالي الذي يحمل رقم FZ- 259 المؤرخ في 2019/08/02 والذي تم انشاؤه "لجذب الاستثمار عن طريق منصات التمويل الجماعي وتعديل بعض القوانين التشريعية الخاصة بالاتحاد الروسي". يوفر القانون مفهوم "منصة الاستثمار" ويشرح إمكانية توفير قروض الأسهم (إضافة الى ذلك شراء مختلف الأوراق المالية في الأسهم واكتساب

الحقوق النفعية)، والحد من إمكانية جمع الاموال بمبالغ قد تصل إلى مليار روبل، وكذلك حجم الأموال من الأفراد 600 ألف روبل كل عام من المال الاستثماري. الهدف من القانون هو زيادة توافر سوق الخدمات الرقمية، وحماية المستثمرين، وتحديد الوضعية القانونية لمنصات التمويل الجماعي، بالإضافة لإنشاء أدوات فعالة لقوانينها ولوائحها. (Julia , 2021)

• مسرعات البذور:

هي عبارة عن برنامج محدد المدة، يعتمد على الفوج، ويتضمن عناصر الإرشاد والتعليم، ويبلغ ذروته في حدث عرض تقديمي عام أو يوم تجريبي. كما تساعد مسرعات البذور المؤسسات أيضا على تحديد منتجاتها الرئيسية وبنائها، وتحديد شرائح العملاء المنتظرة، وتأمين الموارد، بما في ذلك رأس المال والموظفين. وبشكل أكثر تحديدا، وبرامج التسريع هي برامج مدتها محدودة تساعد المؤسسات الناشئة الحديثة، وعادة ما تقدم لها مبالغ صغيرة من التمويل الأولي إضافة إلى توفيرها لمساحات العمل. وثروة من فرص التواصل والتعليم والتوجيه، بما في ذلك برامج الأقران والموجهين، الذين يمكن ان يكونوا أصحاب مؤسسات ناشئة ناجحين أو مستثمرين ملاك أو خريجي برامج أو أصحاب رؤوس أموال أو حتى مديرين تنفيذيين للمؤسسات.

وفي الأخير تنتهي اغلب هذه البرامج بحدث كبير، في اغلب الأحيان يكون "يوم تجريبي" حيث يتم فيه عرض مختلف هذه المشاريع على جمهور كبير من المستثمرين المؤهلين، وتقوم مسرعات البذور بتمويل المشاريع الناشئة. كما أن ها تشبه حاضنات الأعمال والمستثمرين الملائكة، وتسعى لمساعدة المشاريع الناشئة خلال فترة التكوين من حياتها، لذلك من الممكن ان تقدم المسرعات نفس خدمات الحاضنات والملائكة، الا ان المسرعات تختلف في عدة نقاط. ويمكن ان يكون الاختلاف الأساسي في مدة البرامج المحدودة، ويمكننا تحديد مسرع البذور كالتالي:

- قد تكون هذه البرامج هادفة للربح وقد لا تكون كذلك، وقد تختلف في الراتب وحجم حصة الاسهم ومدة التوجيه والبرامج التعليمية وتوافر مساحات العمل المشتركة والتركيز الرأسي للصناعة.
- ينتمي بعضها إلى مؤسسات رأس المال الاستثماري أو مجموعات الاستثمار الملاك، والبعض الآخر تابع للمؤسسات، والبعض الآخر تابع للجامعات أو الحكومات المحلية أو المنظمات غير الحكومية.
- الطول المتسق للبرنامج، وكثافته، وتسليم الرواتب والخدمات، والطبيعة القائمة على الفوج لبرامج التسريع تميزها عن الكيانات الأخرى مثل الحاضنات، التي ليس لها مدة محددة، وعادة لا توفر استثمار رأس المال النقدي، وتركز في المقام الأول على مساحات العمل المشتركة والموارد المكتبية.

الإنترنت.... إلخ، مع تقديمها لمختلف العروض والتي تتمثل في الدروس والإرشادات. (Susan & Yael , 2014)

كما تمت الإشارة الى مسرع البذور على انه عبارة عن معسكر تدريبي محدد زمنيا خلال المراحل الأولى من حياة المؤسسات الناشئة، ويجمع بين التمويل الأولي للمؤسسة والإرشاد ومساحة العمل المشتركة وجمهور المستثمرين، حيث تم تقديم هذا النموذج المؤسسي سنة 2005 وتزامن ذلك مع إطلاق مسرع البذور Y-Combinator، حيث اكتسب شعبية كبيرة وشاع في جميع أنحاء العالم وذلك خلال فترة زمنية قياسية مع أكثر من 100 مسرع نشط في جميع أرجاء الولايات المتحدة وحدها، ويعتبر من أكثر المسرعات شعبية في العالم حيث ساعد العديد من المؤسسات الناشئة والتي قدرت بأكثر من 3 آلاف مؤسسة، بما في ذلك التكنولوجيا أحادية القرن مثل Airbnb و Twitch و Stripe و Dropbox و Coinbase حول العالم. وبالرغم من التقدم الذي حققته مختلف الأبحاث الموجودة، إلا انه توجد هناك العديد من القيود التي تحول دون الفهم الجيد لمسرعات البذور. (RAVEESH & PENG , 2019)

- **أولاً،** هناك بعض الأدلة على أن المسرعات "تسرع" المؤسسات الناشئة المشاركة، إلا أنه هناك فهم محدود لكيفية تغيير إدخال مسرعات البذور في أنماط الاستثمار لدى المستثمرين.
- **ثانياً،** نظراً للتحديات المعروفة مثل عدم تناسق المعلومات في سوق رأس المال الجريء، والذي يؤدي إلى مشكلة التقييم والتقدير، فمن غير الواضح ما إذا كان هذا الشكل المؤسسي الجديد سيساعد في التخفيف من هذه المشكلات، وبعض القيود المفروضة على مسرعات التمويل الأولي.

كما ان الجزائر تعتبر من الدول التي تعمل على تقديم الأفضل للمؤسسات الناشئة والنهوض بها، فقد تم انشاء مسرع البذور المشهور "ألجيريا فانتور" والذي يعتبر أول مسرع عمومي للمؤسسات الناشئة تحت وصاية وزارة اقتصاد المعرفة و المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، قام مسرع ألجيريا فانتور إلى حد الآن بمرافقة ودعم ما لا يقل عن 800 مؤسسة ناشئة سواء عبر حاضنات الأعمال أو المسرعات المصغرة أو بصفة فردية، وهذا حسب تصريحات صلاح الدين سوسو بوكالة الأنباء الجزائرية " ممثل وسفير ألجيريا فانتور، وهذا على هامش دورة تكوينية في المقاولاتية التي تم اقامتها لفائدة طلبة جامعة وهران 2 "محمد بن أحمد" بمناسبة الأسبوع العالمي للمقاولاتية.

كما ان إنشاء هذا المسرع سنة 2021 جاء تطبيقاً لقرارات رئيس الجمهورية، باعتباره أحد الأجهزة الداعمة لريادة الأعمال في الجزائر. (وكالة الانباء الجزائرية (aps)، 2022)، بالإضافة لإعلان الرئيس عن الإطلاق الرسمي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، وذلك تزامناً مع اللقاء

السيد رئيس الجمهورية لكلمة خلال الافتتاح الرسمي للندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة "ألجيريا ديسرابت 2020" التي نظمت بداية أكتوبر 2020، التي نظمتها الوزارة المنتدبة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، حيث شارك فيه أكثر من الف مشارك من مختلف الفاعلين والمتمثلين في كل من مؤسسات ناشئة وحاضنات وممثلي هيئات حكومية ومالية ومتعاملين اقتصاديين وخبراء وممثلي جمعيات وجامعات ومراكز البحث.

وكان من أهم نتائج هذه الندوة. أن هذه الطريقة التمويلية الجديدة تهدف من انشائها لتمكين الشباب أصحاب المؤسسات الناشئة من تفادي البنوك وما ينجر عنها من مختلف الإجراءات البيروقراطية وذلك لما تتمتع به الآلية الجديدة بالمرونة المطلوبة من المؤسسات الناشئة. (https://ministerecommunication.gov.dz/ar/node/9499, 2020) ، وقد انشا هذا الصندوق بموجب المادة 131 من قانون المالية لسنة 2020 والتي تنص على ما يلي "ينشأ حساب تخصيص خاص في الخزينة رقمه 302-150 وعنوانه "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة"start-up"، (المادة 131 من القانون رقم 14-19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، 2019)، وتم تعديل احكام المادة 131 من القانون رقم 14-19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 لتصبح كما يلي: "ينشأ حساب تخصيص خاص رقمه 302-150 وعنوانه "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة" "Start-up"ويقيد في هذا الحساب: (المادة 68 من القانون رقم 07-20 المؤرخ في 04 جويلية 2020، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020).

في باب الإيرادات:

- ✓ إعانة الدولة،
- ✓ الناتج من الرسوم الجبائية وشبه الجبائية،
- ✓ الهبات والوصايا،
- ✓ جميع الموارد والمساهمات الأخرى.

في باب النفقات:

- ✓ تمويل دراسات الجدوى،
- ✓ تمويل تطوير خطة العمل،
- ✓ تمويل المساعدات التقنية،
- ✓ تمويل التكاليف المتعلقة بإنشاء نموذج اولي،

✓ تمويل التكوين،

✓ احتضان للمؤسسات الناشئة "start-up"،

✓ الترويج للمنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة "start-up"،

ويكون الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة الأمر الرئيسي بصرف هذا الحساب.

ثم جاء بعده المرسوم التنفيذي رقم 21-303 المؤرخ في 01 أوت 2021، يحدد كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 150-302 الذي عنوانه « صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة » حيث نصت المادة 2 منه " يفتح في كتابات الخزينة حساب التخصيص رقم 150-302 الذي عنوانه « صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة »

الوزير المنتدب لدى الوزير الأول، المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، هو الأمر الرئيسي بصرف هذا الحساب.

والمادة 3 تقيد في الحساب نفس الإيرادات والنفقات، وأضاف "تحدد قائمة الإيرادات والنفقات المسجلة في هذا الحساب، بموجب قرار مشترك بين الوزير المكلف بالمالية والوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، وفي المادة 4: "تحدد كيفية متابعة وتقييم حساب التخصيص الخاص رقم 150-302 الذي عنوانه "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة" بموجب قرار مشترك بين الوزير المكلف بالمالية والوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة.

يعد الأمر بالصرف برنامج عمل يوضح الأهداف المسطرة وكذا آجال الإنجاز.

وصرح المدير العام للصندوق بولاية بومرداس، على هامش فعاليات اليوم الإعلامي المتعلق بالمؤسسات الناشئة، أن الصندوق قام بتمويل أكثر من مئة مؤسسة ناشئة وذلك منذ تاريخ انشائه أي منذ سنة 2020 الى غاية اليوم، وهذه المؤسسات متحصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" وهي تنشط في 18 ميدان مختلف في 22 ولاية، وأضاف أن هذه الهيئة تهدف لتقديم الإعانة ومرافقة الشباب المبتكر في بداية حياة مؤسساتهم وتعمل جاهدة لحماية.

(<https://news.radioalgerie.dz/ar/node/23621>, 2023)

بالإضافة الى ذلك فقد تم تأسيس صندوق المؤسسات الناشئة الجزائري Algerian startup fund (ASF) في أكتوبر 2020، والذي يعتبر كمؤسسة ذات رأس مال استثماري، مهمتها الأساسية هي تطوير النظام البيئي لريادة الأعمال والابتكار في الجزائر وذلك من خلال توفير خدمات التمويل التي تلبي احتياجات المؤسسات الناشئة، وهو أول صندوق استثماري مخصص بالكامل للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وأحد الركائز الأساسية لظهور نظام بيئي يتكيف مع إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة التي لديها القدرة على تحقيق قيمة مضافة حقيقية للاقتصاد الجزائري. وهذا الصندوق

بمثابة ثمرة ونتاج عمل تعاوني بين الوزارة المنتدبة المسؤولة عن الاقتصاد المعرفي والمؤسسات الناشئة التي أصبحت اليوم باسم وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، وستة (06) بنوك عامة بمساهمين متساويين:

✓ القرض الشعبي الجزائري (CPA)

✓ البنك الوطني الجزائري (BNA)

✓ البنك الخارجي الجزائري (BEA)

✓ الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP)

✓ بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)

✓ بنك التنمية المحلية (BDL) (<https://asf.dz/>, 2023)

المبحث الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة، أهميتها ومعوقاتهما

سنتطرق من خلال هذا المبحث لاهم المراحل التي تمر بها دورة حياة المؤسسة الناشئة، بالإضافة لأهميتها ومختلف التحديات والمعوقات التي يمكن ان تواجهها.

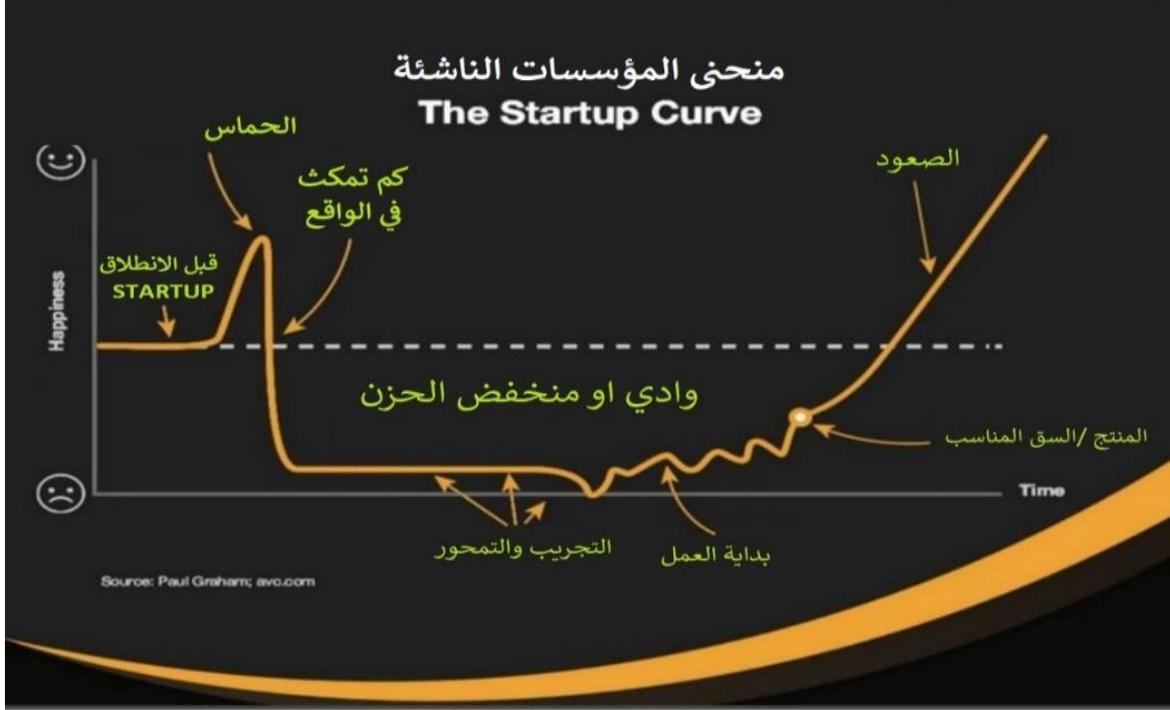
المطلب الاول: دورة حياة المؤسسات الناشئة ونظامها البيئي

تمر كل مؤسسة منذ تاريخ انشائها الى غاية اعلان افلاسها او تعرضها للاستحواذ او الاندماج بمراحل تسمى بدورة الحياة، ولكي تمر بهذه المراحل لا بد لها من توفر نظام بيئي ملائم يتفاعل كل عناصره في ليؤثر على حياة هذه المؤسسة الناشئة، من خلال النتيجة التي ستتحقق سواء كانت بالنجاح او الفشل.

الفرع الأول: دورة حياة المؤسسات الناشئة

من خلال التعاريف المقدمة قد يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، أي ان هذه المؤسسات الناشئة في الحقيقة تواجه الكثير من الصعوبات خلال دورة حياتها، مما يجعلها عرضة للتذبذب الشديد الذي يؤثر على حياتها وهذا قبل أن تعرف طريقها نحو القمة ويمكن ابراز ذلك من خلال المنحنى المصمم من قبل: Paul Graham (بوالشعور، 2018، الصفحات 421-422)

الشكل رقم (04): منحى المؤسسة الناشئة



المصدر: Good: <http://t.co/P1FDc1MCUB>, Paul Graham, startup happinesscurve,

graphic

من خلال الشكل البارز أعلاه يمكن ان نقول إن المؤسسات الناشئة تمر بمراحل تتمثل أساسا

في:

المرحلة الأولى: وتبدأ هذه المرحلة قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص أو مجموعة من الاشخاص بطرح نموذج أولي في بداية الامر لفكرة تكون ابداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هذه المرحلة يتم فيها التعمق في البحث، والقيام بدراسة الفكرة جيدا والسوق وأذواق وسلوك المستهلكين المستهدفين حتى يتم التأكد من مدى القدرة والامكانية من تنفيذها وتجسيدها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل. والقيام بالبحث على ممولين للفكرة، ومن المعروف في المراحل الأولى ان التمويل يكون ذاتيا، مع امكانية الحصول على بعض المساعدات من طرف الحكومة.

المرحلة الثانية: تعتبر هذه المرحلة كمرحلة للانطلاق، وفيها يتم إطلاق واصدار الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، ويكون غير معروف بالنسبة للمستهلكين لأنه يعتبر كسلعة او خدمة جديدة غزت السوق لأول مرة، وتعتبر هذه المرحلة من أصعب المراحل التي تواجه رائد الاعمال لصعوبة إيجاد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويجد من يقتنع بها ويمولها ماديا وفي العادة فان رائد الأعمال يلجأ في هذه المرحلة إلى ما يسمى بـ (Friends, Family, Fools) FFF، أي ان رواد الاعمال عادة يلجؤون لتمويل

أفكارهم للأصدقاء والعائلة كمصدر أول، أو للحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمغامرة والمخاطرة بأموالهم ان صح القول خاصة في بداية الانطلاق لان درجة المخاطرة عالية جدا. وفيها المنتج يكون بحاجة للكثير من الترويج والاشهار كما يكون سعره مرتفعا، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو: في هذه المرحلة يبلغ المنتج فيها الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، وبعدها ينتشر العرض ويصل المنتج ذروته، هنا يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل أي يصل الى اشخاص اخرين، فيبدأ الضغط السلبي ويرتفع عدد المعارضين للمنتج وتكثر المنافسة وتبدأ بوادر الفشل في الظهور، أو ظهور عوائق أخرى تؤدي بالمنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يواصل التراجع حتى يبلغ مرحلة يمكن ان نسميها بوادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يتسبب في خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون تراجعت وانخفضت بشكل كبير.

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، في هذه المرحلة يواصل رائد الاعمال القيام بإدخال تعديلات على منتجاته والقيام بإطلاق إصدارات مطورة ومحسنة، حتى تبدأ المؤسسة الناشئة بالنهوض من جديد واعطائها نفسا جديدا وهذا بفضل الاستراتيجيات المطبقة والمتبعة، كما ان فريق العمل أصبح يمتلك الخبرة اللازمة والكفيلة لدفع المؤسسة نحو التنمية، وبعدها تقوم المؤسسة بإطلاق الجيل الثاني من المنتج مع ضبط سعره، والعمل على تسويقه على أوسع نطاق.

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة يصبح المنتج مطورا ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار ويصبح ذو شكل نهائي، ويتم بعدها طرحه في السوق المناسبة به، كما ان المؤسسة الناشئة تبدأ في النمو المستمر والمتواصل ويبدأ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن يبلغ من 20 إلى 30 % من الفئة المستهدفة وتكون هذه الفئة قد اعتمدت الابتكار او المنتج الجديد، لتبدأ مرحلة أخرى تدعى باقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

الفرع الثاني: النظام البيئي للمؤسسات الناشئة:

النظام البيئي للمؤسسات الناشئة هو عبارة عن مزيج من وجهات النظر المختلفة سواء الثقافية المحلية والشبكات الاجتماعية ورأس المال الاستثماري والجامعات والسياسات الاقتصادية الديناميكية التي تخلق بيئات متنوعة تدعم الأعمال القائمة والمعتمدة على الابتكار (Christos , Maro , &

Konstantinos , 2022)

ويعرف النظام البيئي للمؤسسات الناشئة أيضا بأنه عبارة عن مجتمع يتكون من مختلف المؤسسين الذين يمتلكون أفكارا او مهارات، والمؤسسات الشابة في مراحلها المبكرة مع المواهب، والحاضنات مع الموجهين ورأس المال، والمتبنين الأوائل ومختلف وسائل الإعلام. وهذه العناصر أو الكيانات مترابطة وتتفاعل فيما بينها وتساعد بعضها البعض، مما يزيد من قيمتها ويعزز نظامها البيئي. والغاية من النظام البيئي للمؤسسات الناشئة هو تطوير شبكة ذاتية الاستدامة من المواهب والموارد التي تسعى لحل المشكلات التي تؤثر على المجتمع الأوسع. ومن المقرر أن المؤسسات الناشئة ستستكشف في مراحلها الأولى من حياتها المنتجات المناسبة للسوق والمنتجات المناسبة، في ظل ظروف الغموض الهائل التي تتسم بقدر كبير من عدم اليقين والمخاطرة. في المقابل فان المؤسسات الناشئة في المراحل المتأخرة تسعى للبحث والعمل على تصميم نماذج الأعمال الدورية والقابلة للتطوير ثم الانتقال إلى مؤسسات أكبر مصممة للتنفيذ في ظل ظروف عالية اليقين (Eisa , 2012-2013)

يتكون النظام البيئي للمؤسسات الناشئة من مجموعة من العناصر تتمثل في:

✓ الأشخاص؛

✓ المؤسسات الناشئة في جميع مراحلها المختلفة وكذا مختلف أنواع المؤسسات في موقع ما (مادي و / أو افتراضي)، يتفاعلون كنظام من اجل خلق مؤسسات ناشئة جديدة، ومن الممكن تقسيم هذه المنظمات إلى اقسام كالتالي: الجامعات ومختلف المؤسسات التمويلية وكذا مختلف المنظمات التي تعمل على تقديم الدعم (كالحاضنات والمسرعات ومساحات العمل المشتركة وغيرها) والمنظمات البحثية ومنظمات مقدمي الخدمات (مثل الخدمات القانونية والمالية وغيرها) والمؤسسات ذات الحجم الكبير، كما ان المنظمات المختلفة تركز عادة على أجزاء محددة من مهام النظام البيئي و / أو المؤسسات الناشئة خلال مراحل التطوير المحددة؛

✓ إضافة للمكونات المتمثلة أساسا في مختلف الأفكار والاختراعات والبحوث؛

✓ رواد الأعمال وأعضاء فريق المؤسسة الناشئة والمستثمرون الملاك والمرشدين والمستشارين، بالإضافة للأشخاص الآخرين الذين يتميزون بأفكار ريادية والأشخاص التابعون لمختلف المنظمات الأخرى التي تمتلك او لها أنشطة ذات علاقة بالمؤسسات الناشئة؛

✓ مختلف المهارات التي يمتلكها الافراد ورواد الاعمال؛

✓ الوقت؛

✓ الموارد المالية.

وهذه العناصر تعتبر كمكونات أساسية للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة، كما انه يتم الحصول على مختلف الموارد التي تتدفق عبر النظام البيئي بشكل أساسي من الأشخاص والمنظمات التي تشكل جزءا نشطا من تلك الأنظمة البيئية للمؤسسات الناشئة، ويتم تحديد الأنظمة البيئية للمؤسسات الناشئة بشكل عام من خلال شبكة تفاعلات بين الأشخاص والمنظمات والبيئة المحيطة بهم، ومن الممكن أن تأتي في اغلب الأحيان أنواع ولكن عادة ما تعرف بشكل أفضل بالنظم البيئية للمؤسسات الناشئة لمدن معينة أو مجتمعات عبر الإنترنت، وهذا له ارتباط بالأحداث والاجتماعات وبين المنظمات والأشخاص المختلفين، حيث تلعب هذه التفاعلات دورا مهما في حركة الموارد من خلال النظام، هذا كله يساعد في خلق مؤسسات ناشئة محتملة جديدة أو تعزيز المؤسسات القائمة، مما يؤثر على عدد المؤسسات الناشئة التي تم إنشاؤها والأشخاص الذين يفشلون في مؤسساتهم الناشئة، كما انهم يحررون مهاراتهم ووقتهم لإنشاء مؤسسات ناشئة جديدة أو الانضمام إلى مؤسسات قائمة.

تخضع أنظمة المؤسسات الناشئة للتحكم من طرف عوامل خارجية وداخلية، حيث تتحكم العوامل الخارجية مثل البيئة المالية وتقلبات السوق والتحويلات الرئيسية للمؤسسات في الهيكل العام وتشغيل النظام البيئي. وتعد النظم البيئية لريادة الأعمال كيانات ديناميكية، فهي في البداية تعتبر في مرحلة تكوينية، وبمجرد إنشائها فإنها تخضع لاضطرابات دورية (مثل الفقاعات المالية)، ثم تأتي مرحلة الانتقال إلى التعافي من بعض الاضطرابات السابقة. ويمكن أن ينتهي الأمر بالنظم البيئية للمؤسسات الناشئة لأن تكون في بيئات متشابهة، ولكنها تقع في أجزاء مختلفة من العالم وتقوم بالأشياء بشكل مختلف، وذلك ببساطة لأن لديها ثقافات الريادة وموارد مختلفة. كما يمكن أن يؤدي جلب معارف ومهارات الشعوب غير الأصلية إلى تحولات كبيرة في أداء النظام الإيكولوجي،

لا تتحكم العوامل الداخلية في عمليات النظام البيئي فحسب، بل تتحكم عمليات النظام البيئي وحتى عمليات المؤسسات الناشئة، وغالبا ما تخضع لحلقات التغذية المرتدة، في حين يتم التحكم في بعض مدخلات الموارد عادة من خلال عمليات خارجية، مثل المناخ المالي وتقلب السوق، ويتم التحكم في الموارد المتاحة داخل النظام البيئي من خلال عوامل داخلية، مثل قدرة الأفراد والمنظمات على المساهمة في النظام البيئي، تشمل العوامل الداخلية الأخرى نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة، وتعاقب الموظفين والمهارات المتاحة. على الرغم من أن الناس يعيشون ويعملون في النظام البيئي، إلا أن التأثير التراكمي يكفي للتأثير على العوامل الخارجية مثل البيئة المالية، ويؤثر التنوع البشري أيضا على كيفية عمل النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، وكذلك التقلبات والتعاقب.

يوفر النظام البيئي للمؤسسات الناشئة مجموعة متنوعة من السلع والخدمات التي يبنها الأشخاص والمؤسسات الأخرى على مبادئ النظام البيئي للمؤسسات الناشئة، لذلك توصي الإدارة بضرورة إدارة الموارد على مستوى النظام البيئي لريادة الأعمال نفسه، بدلا من إدارة الأفراد أو المنظمات، ويعتبر تصنيف الأنظمة البيئية للمؤسسات الناشئة لوحدات متشابهة هيكلية خطوة مهمة نحو إدارة فعالة للنظام البيئي.

إن إدارة النظام البيئي للمؤسسات الناشئة مدفوعة بأهداف واضحة، ويتم تنفيذها من خلال السياسات والبروتوكولات والممارسات، وحتى تصبح قابلة للتكيف لابد من المراقبة والبحث بناء على أفضل فهم لدينا للتفاعلات ومختلف العمليات المطلوبة للحفاظ على هيكل النظام البيئي ووظيفته، والغرض من ذلك هو إدارة المناطق على مستويات مختلفة في هذا النظام البيئي، ويتم الحفاظ على الخدمات والموارد مع استخدامها بالشكل المناسب بالإضافة للحفاظ على خيارات سبل العيش.

تشهد النظم البيئية من عام لآخر تغيرات في أفرادها ومؤسساتها والبيئة المحيطة بها، لأن الاضطراب المالي يشكل قلبا قصير الاجل في الظروف البيئية، كما أنها تلعب دورا اساسيا في العمليات البيئية للمؤسسات الناشئة، ويحدد تواتر وشدة الاضطرابات وكيفية تأثيرها على عمل النظم البيئية للمؤسسات الناشئة، كما أدت الاضطرابات الكبيرة مثل انفجار فقاعة المؤسسات الناشئة إلى ترك بيئة استثمارية جافة، ويخضع نظام المؤسسة الناشئة المضطرب لتعاقب أولي، كما يمكن أن تؤدي الاضطرابات الأقل خطورة مثل فشل مشروع ريادي فردي أو إعادة هيكلة منظمة داعمة إلى تعاقبات ثانوية، بالإضافة لذلك تؤدي حالات الانقطاع الشديدة والمتكررة إلى فترات تعافي أطول. ويتعافى النظام البيئي للمؤسسات الناشئة بشكل أسرع من الاضطرابات الأقل حدة. (Startup commons, 2023)

ومن جانبنا نرى ان الجزائر من الدول التي اولت في السنوات الأخيرة اهتماما كبيرا للمؤسسات الناشئة، وذلك من خلال اتخاذها للعديد من الإجراءات والتدابير لخلق نظام بيئي ملائم وجيد لصالح المؤسسات الناشئة، وذلك من اجل الانتقال بالاقتصاد من النظام الريعي إلى نموذج يعتمد على قطاعات منتجة أخرى وعلى اقتصاد المعرفة، ومن بين هذه التدابير والإجراءات يمكننا ان نذكر:

✓ انشاء وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة؛

✓ انشاء الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛

✓ إنشاء صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة.

✓ نظام الدعم والتمويل للمؤسسات الناشئة المكون من الوكالة الوطنية لتعزيز وتنمية المتزوهات التكنولوجية تم إنشاء ANPT، والحاضنات الجامعية، حاضنات الأعمال، الوكالة الوطنية

لثمين نتائج البحث والتطوير التكنولوجي ANVREDET، مسرع المؤسسات الناشئة مشروع الجزائر (Algeria Venture)

المطلب الثاني: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة وأهميتها:

تلعب المؤسسات الناشئة دورا مهما وفعالا في تحقيق التنمية المستدامة بالدول، ولها أهمية كبيرة على الفرد والمجتمع.

الفرع الاول: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية الاقتصادية والمستدامة:

بعد التحولات والتوجهات التي شهدتها العالم عامة والجزائر خاصة في مجال ريادة الاعمال، وبعد ظهور المؤسسات الناشئة في شتى دول العالم فقد ساهمت هذه الأخيرة بشكل فعال وكبير في دفع عجلة التنمية في مختلف اقتصاديات الدول، من خلال دورها البارز الذي لعبته في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، ويتمثل هذا الدور فيما يلي: (شريف و منيرة ، 2022)

✓ **دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية الاقتصادية:**

في منتصف الثمانينات تعرضت اغلب دول العالم لانهباء كبير في أوضاعها المالية، مما استوجب الاهتمام بزيادة الاعمال والمؤسسات الناشئة، بالإضافة الى ما يشهده العالم الحالي من التقدم الكبير، والذي نجم عنه تحرير التجارة العالمية وإصلاح اقتصاديات معظم دول العالم، مما أدى إلى زيادة الاهتمام بالقطاع الخاص لكونه يلعب دورا كبيرا في التنمية الاقتصادية، والنمو الاقتصادي هو عبارة عن الزيادة في كمية السلع والخدمات التي يتم انتاجها في مختلف ارجاء الدولة، ويتم إنتاج هذه السلع عن طريق الموارد الأساسية المتاحة في الدولة، بمعنى آخر عناصر إنتاج هذه السلع لا يتم استيرادها من الخارج، عندها فلن يعتبر هذا نمو اقتصاديا، وبسبب هذا سيكلف الدولة المزيد من الديون ويستهلك الكثير من الموارد المستوردة، وبالتالي فإن هذه السلع والخدمات لن تكون محركا للنمو الاقتصادي. والمؤسسة الناشئة هي التي تلعب هذا الدور، وذلك بناء على وجود موارد اقتصادية محلية، لأن صاحب المؤسسة الناشئة ليس لديه أموال كافية، لذلك سيتم انتاج او تصنيع منتجه من الموارد المحلية للبلد لأنه يمتلكها، ولا تملك رفاهية استيراد المواد الخام للمنتج من الخارج. تهدف المؤسسات الناشئة أيضا إلى تقديم سلع محلية محددة بأسعار تجذب العملاء. في هذه المرحلة، يمكننا القول ان المؤسسات الناشئة هي الأفضل لتنشيط وتنمية اقتصاد البلاد.

تخصص بعض البلدان ميزانيات كبيرة لدعم المشاريع الناشئة التي تتحول فيما بعد إلى مؤسسات ناشئة، إن هذا الدور تقوم به المؤسسات الناشئة، بناء على وجود موارد اقتصادية محلية، لأن صاحب المؤسسة الناشئة ليس لديه أموال كافية، لذلك سيأتي منتجه من موارد بلده، لأنه لا

يملك رفاهية استيراد المواد الخام للمنتج من الخارج، تهدف المؤسسات الناشئة أيضًا إلى تقديم سلع محلية محددة بأسعار تجذب العملاء وتكون في متناولهم، وفي هذه المرحلة يمكننا القول إن المؤسسات الناشئة هي السبيل الأفضل لتنشيط وتنمية اقتصاد البلاد.

✓ دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية الاجتماعية:

إن معالجة الفقر وتحسين الضمان الاجتماعي للمواطنين في أي دولة من شأنه أن يحل العديد من المشاكل في العالم، وتلعب المؤسسات الناشئة دورا كبيرا في ذلك من خلال:

- جلب الابتكار يساعد على زيادة خلق فرص العمل للسكان.

- تعتبر زيادة الأعمال الشبابية مهمة بشكل خاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وفي العالم بشكل عام، خاصة وأن التقديرات الرسمية تشير إلى أن واحدا من بين كل أربعة أشخاص تتراوح أعمارهم ما بين (18-29 عاما) لا يحوزون على منصب عمل، كما أن واحدا من بين كل عشرة أشخاص بالغين يجد نفسه في نفس الوضعية بشكل غير رسمي، ومن المرجح أن تكون هذه الأرقام أعلى بكثير، خاصة إذا أخذنا في الاعتبار انتشار البطالة المقنعة والبطالة الغير مصرح عنها رسميا.

✓ دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية البيئية:

يقصد بالاستدامة البيئية حماية البيئة والموارد الطبيعية للأجيال القادمة، بالإضافة إلى تقليل عوامل التلوث البيئي، فهي تتطلب أيضًا البحث المستمر عن حلول لتقليل الاستهلاك الغير الرشيد والغير العقلاني وغير المبرر للموارد الاقتصادية، كما وجد أيضا أن رواد الأعمال يتجهون إلى الاستعانة بإدارة المعرفة من خلال بعدين في رحلتهم نحو التنمية المستدامة:

✓ **التعلم التنظيمي:** من خلال الاستخدام الجماعي للقدرات الفردية، وإعطاء معنى للأشياء المحيطة، وتحويل الأفكار والخبرات الفردية، لتحقيق التنمية المستدامة؛

✓ **القدرة الاستيعابية:** هي الحد النهائي لمعدل استهلاك الموارد ومعدل الانبعاث الناتج عن الاستهلاك، بحيث إنهما يهددان مع الاستدامة على المدى الطويل، وتضع القدرة الاستيعابية هذه المحددات على أنها الحدال أقصى لأي عملية استغلال لمصادر البيئة الطبيعية.

وتعتبر زيادة الأعمال بانها القوة الدافعة للاقتصاد، مما يضمن النمو الاقتصادي والابتكار التكنولوجي والتنظيمي وأماكن العمل الجديدة.

إن تدريب العاملين على العمل في مجال "ريادة الأعمال البيئية" وإيجاد علماء البيئة الذين يطورون خططا لحل المشكلات البيئية هي استراتيجيات أساسية لنجاح الأفكار "الخضراء"، كما ان الأعمال التجارية الصديقة للبيئة من جميع الأنواع متوفرة بكثرة، وبالتالي يمكن أن تنعكس على حياة

الأشخاص بطرق مختلفة، كان تشجع الناس على التفكير "الأخضر"، لذلك يمكن القول أن زيادة الأعمال الخضراء أو المستدامة هي اقتصاد يكون لمنتجاته أو خدماته أو سبل إنتاجه أو منظماته تأثير إيجابي على البيئة، وقد يكون هذا التأثير راجع للأسباب التالية:

- ✓ توفير المنتجات أو الخدمات التي يغير استهلاكها سلوك المستهلك ويقلل من الآثار البيئية السلبية؛
- ✓ المساواة في مختلف الأهداف البيئية والاقتصادية للمؤسسة؛
- ✓ تقديم حلول بيئية مبتكرة ومستحدثة لحل المشاكل المتعلقة بإنتاج واستهلاك مختلف السلع والخدمات؛

- ✓ تطوير نماذج أعمال قد تؤدي عند تطبيقها لتحقيق وبلوغ تنمية اقتصادية مستدامة؛
- ✓ اكتشاف إمكانيات جديدة في السوق وأنماط الحياة الاجتماعية الجديدة المتعلقة باحتياجات الأفراد.

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة أهمية كبيرة وذلك من خلال مساهمتها الفعالة في دفع عجلة التنمية وتحقيق افلاح وتنويع اقتصادي للدول؛ وذلك بتجسيد افكارها الاستثمارية على ارض الواقع من خلال استغلال رؤوس أموالها المعتبرة، فهي بذلك تمس مختلف جوانب التنمية في الحياة سواء الجانب الاجتماعي او الاقتصادي، كما ان المؤسسات الناشئة عملت بجهد لتطوير وظائفها وذلك بامتداد نشاطها الى خلق المؤسسات الناشئة الخضراء واولت أهمية بالغة للعمل في سبيل تحقيق تنمية مستدامة، اضافة للبعد البيئي، كما ان المؤسسات الناشئة تعتبر من الوسائل الفعالة لتحقيق بعض اهداف الحكومة لما لها من دور هيكلي وديناميكي مهم في جميع الاقتصادات وتظهر أهمية هذا النوع من المؤسسات فيما يلي: (Organisation De Coopération Et De Développement Economiques (OCDE), 2004)

1- خلق فرص العمل والحد من البطالة: يبحث رواد الأعمال عن مختلف الفرص لاستغلالها من اجل تحقيق الأرباح من جهة وتحقيق طموحاتهم وذاتهم أي اثبات وجودهم، ومن خلال ذلك يخلق نشاط هؤلاء الرواد وظائف، حيث يساهم هذا النشاط في المحافظة على الوظائف المتوفرة حالياً وتأمينها، بالإضافة لخلقه للعديد من الوظائف الجديدة. وهذا يعتبر هدفا ذو أهمية كبيرة بالنسبة للحكومات في جميع الدول، فمن الملاحظ انه عند ارتفاع نسبة البطالة، فان بعض الأفراد يقومون بتأسيس أعمالهم التجارية الخاصة بهم هروبا من البطالة من خلال المؤسسات الناشئة، التي تعتبر صورة واضحة عن ذلك من خلال اكتساب رواد الاعمال لأفكار إبداعية تسمح لهم من الهروب هاجس

البطالة الذي يهددهم، والتوسيع في نشاط المؤسسات القائمة يعتبر مصدرا مهما للغاية لخلقها مناصب شغل إضافية، ولكن هذه الظاهرة تتركز خاصة في المؤسسات التي تتميز بنمو قوي والذي يعتبر من خصائص المؤسسات الناشئة، لذا فإن حكومات مختلف الدول تعمل جاهدة لتسهيل نمو الوظائف، وهذا من خلال تشجيع رواد الأعمال على توسيع نشاطاتهم أو من خلال تقديم تسهيلات ودعمهم للقيام بذلك.

عموما نرى بوضوح تام أن المؤسسات الناشئة فاعل أساسي يساهم في خلق مناصب عمل في مختلف الاقتصادات في العالم، ولكن يتم ذلك حسب اختلاف الوضع ووفقا لحجم ونوع المؤسسات والاقتصاد، ما إذا كان صافي خلق مناصب الشغل يُعزى لعدد صغير من المؤسسات التي تنمو بسرعة أو إلى العملية الأكثر عمومية لتأسيس أعمال، فمثلا في أوروبا وخلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2001 كانت المؤسسات الصغيرة الناشئة هي المساهم الوحيد في خلق مناصب شغل صافية، ولم يكن التأثير آنذاك محسوسا إلا منذ عام 1997. كما تشير المعطيات في التسعينيات بأستراليا انها ساهمت في نمو صافي مناصب الشغل بنسبة تتراوح ما بين 63٪ إلى 78٪.

2- النمو والإنتاجية والابتكار:

في الآونة الأخيرة تم التركيز على زيادة الأعمال لما تعكسه من وعي جديد وحاسم للعلاقة التي تربط زيادة الأعمال والإنتاجية والابتكار والنمو، حيث تبين في تقرير حديث صادر عن منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي من خلال دراسة قامت بها، بتواجد علاقة إيجابية بين مستوى تنظيم المشاريع والنمو في مختلف اقتصادات المنظمة، وفي أمريكا اللاتينية وشرق آسيا التي شملتها الدراسة فإن بنك التنمية للبلدان الأمريكية يؤكد قدرة رواد الأعمال على خلق فرص عمل بها، ومن خلال تحليل الميدان الاقتصادي لسبعة بلدان من عشرة المنتمين للمنظمة، تبين ان ظهور المؤسسات الناشئة في قطاع التكنولوجيا المتقدمة أحدث تأثيرا إيجابيا كبيرا على الإنتاجية الإجمالية، كما ان المؤسسات الجديدة تلعب دورا مهما من خلال مساهمتها في مختلف العمليات الديناميكية.

وان دخول المؤسسات للسوق له تأثير إيجابي على إنتاجية العمل اي بشكل أقوى وأكثر استمرارية فيما يخص الخدمات، من خلال تحليل "براندت" لإحصائيات تسع دول من أوروبا ودراسته للعلاقة بين دخول المؤسسات للسوق وادائها الاقتصادي، حيث تشير هذه النتيجة بشكل خاص إلى المؤسسات الناشئة التي تقوم بالنشاط الابتكاري وتعاني ضغطا تنافسيا في هذا القطاع وينجر عنهما تأثيرات عميقة، والمحدد الرئيسي للإنتاجية هو عنصر البحث والتطوير على اوسع نطاق وهو ما تعتمد عليه المؤسسات المتخصصة والموظفين، كما يظهر برنامج منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية

المخصص للتنمية الاقتصادية المحلية وخلق فرص العمل، بوجود علاقة تربط زيادة الأعمال بالنمو ولا يكون على المستوى الوطني فقط ولكن يمتد الى المستويين المحلي والإقليمي.

كما ان التأثير على إنتاجية المؤسسات الناشئة الداخلة في السوق لا يمكننا ان نلاحظه على الفور بل يأخذ زمنا حتى يبدأ في الظهور، وفي اغلب الأحيان فان الإنتاجية المرتفعة تؤدي الى التسبب في تقليل التكاليف، وتعزيز الكفاءة، ورفع القدرة التنافسية، مما يمكن المؤسسات من المنافسة والنمو. كما ان مكاسب الإنتاجية تحرر وتمكن العمال على المدى الطويل من ممارسة أنشطة أخرى والتي تمكن من إنتاجية أكثر وذات قيمة، كما ان الزيادة في عوامل الإنتاج في حد ذاتها لا ينتج عنها نمو في الاقتصاد بل ينتج عن كفاءة أفضل في النشاط.

في دراسة قامت بها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية أظهرت أن دخول وخروج المؤسسات من السوق لها مساهمة كبيرة في تكثيف زيادة الإنتاجية الإجمالية، وذلك عن طريق إعادة توجيه الموارد الموجهة للمؤسسات القديمة ذات إنتاجية اقل نحو المؤسسات الجديدة، كما أظهرت دراسة كندية أن إنتاجية المؤسسات الجديدة أكثر من المؤسسات الحالية باعتبارها مؤسسات قديمة، فهي تساهم في نمو الإنتاجية الإجمالية بشكل كبير، كما انها بمرور الوقت تصبح مؤسسات جديدة أكثر إنتاجية، هنا تجبر عملية المنافسة المؤسسات الأقل كفاءة على الخروج من السوق وترك مكانها للمؤسسات ذات الكفاءة العالية، وتعمل المؤسسات الشابة والفتية التي تمكنت من ضمان بقائها على تحسين أدائها وإنتاجيتها.

3- محاربة الفقر والفرص الاجتماعية

خلال العقدين الماضيين، كان الهدف من زيادة الأعمال الاجتماعية هو التطوير والتحرك لاستعمالها كأداة لمكافحة الفقر، وخلق مناصب شغل إضافية وإعطاء فرص وتمكين الطبقة المحرومة من تولي المسؤولية في جميع دول العالم، نتج عن ذلك إدراك الناس واكتشافهم للإمكانيات التي توفرها زيادة الأعمال لتعزيز الاندماج الاجتماعي. وتحقيق ذلك من خلال مبادرة المجتمع EQUAL التي تسعى لتجسيد "فتح عملية إنشاء مشروع تجاري للجميع"، كما ان الاتحاد الأوروبي سعى مؤخرا إلى حشد وجمع آراء المؤسسين الرئيسيين، لضمان التكامل والتنسيق الفعالين لسياسات المؤسسات الناشئة والتكامل الاجتماعي وتوفير مناصب شغل، للاستجابة بشكل أكثر فعالية لاحتياجات الطبقات المحرومة المستهدفة، والتي تعاني من عراقيل عند رغبتها في الانطلاق بتأسيس مشروعها التجاري. حيث ركزت حكومات مختلف الدول جهودها لتقديم مساعدة للفئات المستهدفة لإنشاء مشاريع صغيرة، وذلك بتوفير تمويلات ذات سعر فائدة منخفض، وبالفعل تم تنفيذها وأثبتت نتائج جيدة.

هناك تقرير حديث لبنك التنمية للبلدان الأمريكية حول زيادة الأعمال في الاقتصادات الناشئة في أمريكا اللاتينية وشرق آسيا، يوصي بوجود التركيز على زيادة رواد الأعمال بالإضافة إلى العمل على توسيع مجال الأصول الاجتماعية لمؤسسي المشاريع المتمكنين من بلوغ الوسائل المطلوبة لتأسيس أعمالهم التجارية، بهدف محاربة الفقر وتقديم بدائل اجتماعية واقتصادية، لأن هذا التقرير وجد أن ما يقارب من نصف المشاريع الناجحة انشأت من طرف أفراد ينتمون لفئات اجتماعية بسيطة. بالإضافة لذلك فإن ظاهرة البطالة متفشية في أوساط الشباب المنتمين للمجتمعات المحرومة وهي من المشاكل الاجتماعية، مما دفع بالسلطات لتشجيع زيادة الأعمال لأن أغلب الشباب يفضلون العمل الحر هروبا من الوظيفة التي تقيدهم وتحد من طموحاتهم، ولكن بسبب نقص رأس المال البشري وعدم امتلاكهم للخبرة، فإن زيادة الأعمال تبقى حكر لفئة قليلة من الشباب. كما أن الرواد الشباب يواجهون عقبات يصعب التغلب عليها، والرواد الذين تزيد أعمارهم عن 35 سنة لهم إمكانية الاستمرار ونجاح أعمالهم، مما جعل الكثير من الحكومات المنتمة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تسعى لدعم رواد الأعمال في مختلف المناطق وفئات المجتمع المحرومة بدعمها بشتى الطرق، كوضع خطط وبرامج لإنجاز مشاريع حتى يتمكنوا من الاستفادة منها.

وتعتبر المؤسسات الناشئة أداة فعالة لتوطين أنشطتها على مستوى المناطق المعزولة وهذا ما يجعلها أداة مهمة ومفيدة لترقية تهمين الموارد المحلية المنتجة في المنطقة، إضافة لاعتبارها من إحدى وسائل التكامل والاندماج بين المناطق. كما أنها تساهم في تمكين الفئات التي تمتلك أفكارا وليس لها إمكانيات مالية وإدارية لتجسيدها على أرض الواقع، وتساهم أيضا في تزويد السوق بمختلف المنتجات التي تقوم بإنتاجها وبالتالي تساهم في إحلال الواردات، وتعمل على تزويد مختلف المشاريع بما تحتاجه في العملية الاستثمارية سعيا منها لتحسين النمو الاقتصادي من خلال خلقها للقيمة المضافة. (كمال، 2022، الصفحات 63-64).

من خلال تطرقنا للدور الذي تلعبه المؤسسات الناشئة ومدى أهميتها، فإنه يستوجب منا التمييز بين دورها وأهميتها، فالدور الذي تلعبه المؤسسات الناشئة يتبين في الأهداف المراد تحقيقها من خلال استغلالها لمختلف الطرق والإمكانيات المتاحة بتظافر مختلف الجهود ومساعدة الحاضنات لها لتحقيق أهدافها المرجوة في مختلف مجالات التنمية البيئية والتنمية الاجتماعية والاقتصادية المشار إليها أعلاه، والدور الأكبر للمؤسسة الناشئة يتجلى في جعل المؤسسة متطورة وعملاقة وقوة اقتصادية وعنصر فعال وإيجابي في السوق، وتساهم في تحقيق الإقلاع الاقتصادي، ومن خلالها يتم تحقيق تنمية شاملة في جميع المجالات، أما أهمية المؤسسات الناشئة فيظهر في تجسيد مختلف النتائج

المتوصل اليها والمحققة، ولدخول للمؤسسة الناشئة في السوق اهمية بالغة تتمثل أساسا في خلق فرص العمل للشباب، وتسعى للحد من البطالة وابعادهم عن مختلف الآفات الاجتماعية، بالإضافة الى أهميتها في محاربة الفقر ومساهمتها في النمو والإنتاجية والابتكار أي إضافة قيمة مضافة للفرد والاقتصاد والمجتمع.

المطلب الثالث: المعوقات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

يوجد العديد من الأسباب والعراقيل والتحديات التي تحول دون تحقيق الأهداف المرجوة للمؤسسة الناشئة، والتي تعتبر عقبة في طريق نموها ونجاحها، ومن أهم هذه العراقيل والتحديات التي تواجه هذه المؤسسات اثناء القيام بنشاطها ما يلي: (كمال ، 2022 ، صفحة 62)

الفرع الأول: معوقات نجاح المؤسسات الناشئة:

المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات تواجهها جملة من العراقيل المختلفة اثناء القيام بنشاطها الذي وجدت من اجله، وتتمثل هذه العراقيل أساسا فيما يلي:

1- المعوقات التنظيمية:

ويقصد بها تلك المعوقات التي لها علاقة باللوائح والتشريعات الصادرة عن الدولة، وتتمثل هذه المعوقات التنظيمية والتشريعية المختلفة في التعقيد والابهام في إجراءات تأسيس المؤسسات الناشئة، وكذا الصعوبة في الحصول على مختلف التراخيص الرسمية الخاصة بها، والقوانين المؤثرة على بيئة وتكلفة الاعمال بصفة عامة،

2- انعدام الخبرة لدى أصحاب المؤسسات الناشئة:

ان إنشاء مؤسسة ناشئة أمر يتطلب للعديد من الخبرات المتنوعة، بالإضافة إلى مستوى علمي وتقني عال، كما انه يتطلب من صاحبها معرفة بعض المعارف الأساسية المتعلقة بالإدارة والتسويق والمقدرة على اعداد مختلف الاستراتيجيات وما إلى ذلك، وإذا لم يكن لدى مالك المؤسسة هذه الخبرات، فيستوجب عليه شراؤها عن طريق أخذ أموال من المستثمرين ذوي الخبرة في هذا المجال، لذلك فإن صاحب المؤسسة الناشئة الذي يفتقر للخبرة يعتبر ذلك من أحد أهم العقبات التي تؤدي لفشل وزوال المؤسسة.

3- مشكلة التمويل:

يعتبر التمويل من الشروط الاساسية والرئيسية لإنشاء وقيام أي مؤسسة ناشئة، سواء كان ذلك في المراحل الأولى من حياة المؤسسة بهدف توفير الحد الأدنى من إمكانيات ضمان البقاء، او في حالة توسيع المؤسسة لنشاطها، ويعتبر التمويل من أكبر العراقيل والمشاكل التي تواجه المؤسسات

الناشئة، بالرغم من تعدد مصادر تمويلها التي قد تكون محلية او خارجية او من صناديق خاصة لتمويل هذه المؤسسات، ويعود ذلك لعدة أسباب من أهمها:

✓ افتقار أصحاب هذه المؤسسات للخبرة اللازمة مما قد يصعب من ايجاد مصادر التمويل الممكنة والمتاحة لها.

✓ عدم مخاطرة المستثمرين وتجربهم لدعم المؤسسات الناشئة حتى يتمكنوا من تكوين قاعدة عملاء فعلية.

✓ ينتظر بعض المستثمرين خطوات لتوفير التمويل لمؤسسات الاستثمار الكبرى لدعم المؤسسات الناشئة، مما يتسبب في عرقلة وتعطيل نشاط المؤسسة الناشئة لفترات طويلة.

✓ عدم قدرة المؤسسات الناشئة للحصول على مختلف القروض نظرا لعدم قدرتها على توفير الضمانات الكافية والمطلوبة.

4- صعوبات التسويق: تتمثل صعوبات التسويق في انخفاض القدرة المالية للمؤسسة الناشئة والذي يؤدي إلى انخفاض كفاءة التسويق، كما ان نقص الخبرة في مجال التسويق يحد من قدرتها على استهداف أسواق خاصة بها، وخاصة في الوقت الراهن فان السوق يعاني من المنافسة الشديد مما يصعب من وضعية هذه المؤسسات ويحد من تنافسيتها وصعوبة تموضعها في السوق.

5- بيئة سياسية غير مواتية: ويتم ذلك من خلال الإشارة إلى أربعة جوانب رئيسية متعلقة بهذه القضية والتي تتمثل في كل من الضرائب المرتفعة، والتأثير السلبي للسياسة، والافتقار إلى كل من الإدارة الرشيدة والحكيمة في إدارة الموارد العامة، وكذا الافتقار إلى السياسات التي تعزز تفاعلات أفضل بين الجهات الفاعلة في القطاع الرقمي، وفي الواقع يعتبر مناخ الأعمال في غرب إفريقيا من بين الأسوأ في العالم، وأفضل مناخ للأعمال والمؤسسات الناشئة في أمريكا. (Ken & Motunrayo , 2019, pp. 68-71)

✓ عدم وجود دعم للنظام البيئي: نقص دعم النظام البيئي راجع لعدة ابعاد تتمثل في نقص الدعم من طرف الحكومات والجهات الفاعلة العامة بمختلف القطاعات، والذي يمكن أن يسهل دمج رواد الأعمال الشباب في سلسلة التوريد، ونقص الدعم من طرف الحاضنات المختصة التي يمكنها تقديم مختلف الخدمات من توجيه وتدريب وغيرها من الخدمات الأخرى في مختلف القطاعات الرقمية، بالإضافة لعدم وجود مساندة ودعم من عمالقة القطاعات، وهذا يعتبر من الصعوبات التي كان من الواجب التغلب عليها بالتعاون مع المؤسسات المسؤولة مما ولد لديهم شعور بأن هذه المؤسسات لا تثق في المؤسسات الناشئة، وكذا صعوبة التعاون والتنسيق بين المؤسسات الناشئة ومشغلي شبكات

الهاتف النقال عندما يرغبون في تقديم مختلف الخدمات لعملائهم عبر شبكات ومنصات هؤلاء المشغلين.

6- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات غير متوفرة على نطاق واسع: لا يتم اعتمادها من طرف الجميع إلا القليل، بالإضافة لتكلفة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والبنية التحتية الرقمية المرتفعة والسيئة في بعض البلدان (ضعف الاتصال بالنطاق العريض، وانخفاض التغطية في مختلف المناطق، ومحدودية الموثوقية للاتصالات السلكية واللاسلكية، لا سيما في المناطق الريفية). ففي نهاية عام 2017 بلغ معدل انتشار الإنترنت 26.61٪ في غرب إفريقيا، مقارنة بأوروبا التي بلغت نسبتها 85.20٪، أما فيما يخص المناطق الريفية فإن الوضع أسوأ من ذلك بكثير، بالإضافة الى ذلك فإن مصدر الطاقة غير منتظم. مما يتسبب في خلق بيئات التكنولوجيا السيئة التي لا تساعد ولا تلائم المؤسسات الناشئة الرقمية من اجل بناء وانشاء قاعدة عملاء، كما أشار الى ذلك المدير التنفيذي في AgComm.

الفرع الثاني: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات فهي تواجه عددا من التحديات التي تؤثر عليها، ويختلف مدى تأثيرها حسب اختلاف المؤسسات، فمنها ما هو شائع ومنها ما هو فريد من نوعه، وهنا سنعرض بعض التحديات الرئيسية والتي تتمثل فيما يلي: (Aidin & Hiroko , 2015, pp. 7-8)

1- التحديات المالية:

يعتبر التمويل جزءا لا يتجزأ من عملية المؤسسات الناشئة لان أي مؤسسة ناشئة ستواجه العديد من المشاكل ومن بينها المشاكل المالية، ويحدث ذلك في مختلف مراحل حياتها، وهذا راجع للعديد من الأسباب، فمثلا خلال الفترة التمهيديّة فإن رائد الاعمال يقوم بعملية التفاوض مع أفراد اسرته واصدقائه لإقناعهم بالاستثمار في فكرته ليستثمر في العمل، وبما أن الفكرة لا تزال في مرحلتها الأولى، فقد يكون رائد الاعمال بحاجة للمزيد من الأموال لتوسيع فكرته، بعدها تليها مرحلة التأسيس وفيها يبحث عن مستثمرين ملائكة وإقناعهم بخطط تقييم معقولة، ثم تليها مرحلة الإنشاء وهنا يجب عليه إعداد خطة مع توفير مختلف المستندات الداعمة للاستفادة من رأس المال الاستثماري.

2- الموارد البشرية:

تبدأ المؤسسات الناشئة عادة برائد اعمال واحد أو مجموعة من الرواد مشاركون في مشروعهم، الا انه مع مرور الزمن فإن رواد الاعمال المؤسسين يحتاجون إلى المزيد من الخبراء وذلك من اجل

تطوير نموذجهم الأولي وما إلى ذلك، بعد ذلك يستوجب على رواد الأعمال المؤسسين التفاوض مع الأشخاص لإنشاء وتشكيل الفريق، وفي الأخير تعيين موظفين، وتعتبر هذه العملية ذات أهمية بالغة لتحقيق النجاح والوصول لل غاية المرجوة، اما إذا كان رائد الأعمال المؤسس لا يمتلك المعرفة الكافية بالمجال، فقد تفشل شركته الناشئة بسبب مشاكل في إدارة الموارد البشرية.

3- آليات الدعم:

هناك العديد من الآليات الداعمة التي تلعب دوراً مهماً في دورة حياة المؤسسات الناشئة، حيث تشمل آليات الدعم هذه المستثمرين الملائكة، ومجمعات العلوم والتكنولوجيا والحاضنات، والمسرعات، ومراكز تطوير الأعمال الصغيرة، والمشاتل ورأس المال الاستثماري، وغيرها حيث يؤدي عدم استخدام آليات الدعم هذه إلى زيادة خطر الفشل.

4- العناصر البيئية

اللامبالاة بالعوامل البيئية كالاتجاهات الحالية وقيود السوق والمسائل القانونية وغيرها، تعتبر من الأسباب التي تؤدي بالمؤسسات الناشئة للفشل، بينما يوجد هناك بما يسمى بالبيئة الداعمة للمؤسسات الناشئة والتي تقدم لها الدعم والمساعد على تحقيق النجاح، كما تعتبر بيئة المؤسسات الناشئة الأكثر صعوبة وأهمية من البيئة الحالية، وهي عامل من العوامل التي تعتبر مضرّة للمؤسسات الناشئة والتي يمكن ان تتسبب في فشلها.

المطلب الرابع: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يرتكب الكثير من الناس خطأ تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها مؤسسات ناشئة، لكن في حقيقة الامر فان المؤسسات الناشئة تختلف عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من النقاط والتي تتمثل أساساً في: (Rupali , 2019)

✓ الربحية: هي أقل أهمية من النمو والاستثمارات لا يمكن سدادها مثل القروض التجارية، فمثلاً شركتا Facebook و Twitter، لم تحققا أي أرباح صافية خلال انطلاقهما إلا بعد أن أصبحتا شركتين راسختين وخضعتا لجولات تمويل متعددة.

✓ زيادة القيمة: في اغلب الحالات يتم دعم المؤسسات الناشئة من طرف مجموعات رأس المال الاستثماري، وللحصول على التمويل للمؤسسات الناشئة، يستوجب ذلك توضيحات وتوقعات النمو المستقبلية وكيف سيتم زيادة الاستثمار المقترح والمبرمج في قيمة هذه المؤسسات، كما ان إظهار نموذج

أعمال يبين كيفية تحقيق هذا النمو وامكانيته من الزيادة في قيمة المؤسسة الناشئة، هذا كله يتم من خلال الترويج للمؤسسات المدعومة.

✓ الاستثمار: النمو السريع مطلب اساسي في كل مرحلة من مراحل نمو المؤسسات الناشئة لأنه مبدا من مبادئها الأساسية، كما انه متأصل في طريقة تمويلها، وهي تحتاج دوما للمزيد من الاستثمار حتى تبلغ وترقى الى المستوى الموالي في حياتها.

✓ هدف السوق: المعيار الخاص بعدد المستخدمين يعتبر من المعايير المهمة في المؤسسات الناشئة، لأنها تظهر وتبين النسب المتوقعة التي حققتها وتم بلوغها من خلال النشاط الذي قامت به في السوق المستهدف، إضافة الى إمكانية حصولها على حصة أكبر في السوق مستقبلا.

✓ توقع أكثر خطورة: في اغلب الحالات يتم انشاء وتأسيس المؤسسات الناشئة نظرا لحاجة رائد الاعمال المؤسس لإنشاء منتج او خدمة جديدة أو طرح طريقة جديدة تهدف لتسويق شيء ما، ومعنى هذا أن حجم العمل المراد إنشاؤه من البداية في اغلب الاحيان يكون حجمه أكبر بكثير من حجم الأعمال التجارية الصغيرة، مما يجعله أكثر عرضة للمخاطرة. كما ان المؤسسات الصغيرة تتحمل أيضا الكثير من المخاطر جراء تصرفها بنفسها أي وحدها، ومن المعروف ان المخاطر كثيرة ومختلفة ومجهولة المصادر، واغلب أصحاب الأعمال الصغيرة لا يصنعون اشياء جديدة، ويمتلكون نموذج عمل واضح ومثبت من اجل القيام بعملية المطابقة أو العمل على تحسينه، وهذا لأن المؤسسات الصغيرة لا تركز فقط على النمو، ولتحقيق النجاح لا بد من استغراق فترات زمنية طويلة جدا، كما ان الأهداف المرجوة تحقق بشكل بطيء في حين ان المؤسسات الناشئة لا تتمتع بهذه الرفاهية.

إضافة للنقاط السابقة فيما يخص التفريق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فانه توجد نقاط أخرى لا يمكن تجاوزها والتي سيتم التطرق اليها من خلال الجدول رقم (1). (علي و سليمة ، 2020)

الجدول رقم (1): الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسة		التصنيف
المؤسسة الصغيرة والمتوسطة	المؤسسة الناشئة	
لا تقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع مجالات عملها أفكارًا أو حلولًا مبتكرة لمتطلبات الناس، بل تنفذها في إطار السوق المحلي، حيث تعتمد على صاحب المشروع الذي لا يهدف إلى تحويل مشروعه إلى فكرة كبرى، بل هدفه السعي جاهدا لتحقيق التوسع والنمو وتحقيق معدلات ربح بنسب تكون عالية.	عند التفكير في تأسيس مؤسسة ناشئة في أي مجال، يكون لدى صاحب الفكرة وجهة نظر تدفعه إلى الاعتقاد بأن شركته تبدأ كمشروع قابل للتطوير ومؤسسة كبيرة يقدم من خلالها منتجا أو خدمة يكون لها تأثير كبير على السوق والصناعة بأكملها وتأثر وتغير في سلوك المستهلك، وقبل كل شيء يمكن أن تخلق سوقا استهلاكية جديدا.	الهدف من التأسيس
المؤسسات الصغيرة او المتوسطة تحوز على نموذج اعمال واضح، فرائد الاعمال الذي ينوي ان يؤسس مؤسسة صغيرة او متوسطة يمكنه الاعتماد على تجارب ومؤسسات المؤسسين الاخرين، سواء المحيطين به او غيرهم والاستفادة من اخطائهم وعثراتهم حتى يتفادها إضافة لاستفادته من نجاحاتهم، مما يمكنه من الانطلاق بشكل أسرع من ناحية التجهيزات وكذا الخطوات، وتحضير ما يستلزم من تراخيص ووثائق خاصة بالمشروع، كل هذا يخلق لدى هذا الرائد فرص وإمكانات أكبر تمكنه في	تعتمد معظم المؤسسات الناشئة على الابتكار عند تقديمهم لمنتجات أو خدمات مهما كانت طبيعتها، وهو أمر من غير الممكن تحديده، مما يقلص ويخفض من فرص وإمكانية المؤسسة الناشئة في حصولها على الدعم والتمويل، سواء كان هذا الدعم والتمويل من طرف المستثمرين أو باللجوء والاعتماد على القروض المصرفية سواء كانت قصيرة او طويلة الاجل، الأمر الذي يتطلب من رائد الاعمال بذل المزيد من الجهد. لأنه لا يمتلك نموذج عمل محدد ليتبعه وليس لديه أدني معرفة بالعاملين أو الموظفين	خطوات التأسيس

<p>الحصول على التمويل لمشروعه ويكون اكثر الماما ومعرفة بمتطلبات المشروع وخطوات تأسيسه.</p>	<p>الفاعلين، كل هذا يتوقف على الخبرة الفعلية والتجربة.</p>	
<p>تحدث كل من المشروعات الصغيرة او المتوسطة تأثيرا واضحا ومحددا على الاقتصاد المحلي، لأنها تساهم في توفير مناصب شغل بشكل كبير، كما ان تمويلها لا يتطلب إمكانيات ضخمة حتى تمكنها من تحقيق الأرباح والنتائج المنشودة، ولذا نرى ان المشروعات الصغيرة او المتوسطة تلاقي دعما أكبر من المجتمع الصناعي المحلي، كما ان الدولة توفر لها قروضا تمويلية كبيرة وتسهيلات وامتيازات في مختلف الجوانب حتى تمكنها من تحقيق اهدافها.</p>	<p>تعتبر البيئة الصناعية او السوق المحلي سببا لعدم وجود خطة او نموذج اعمال واضح لهذه المؤسسات، المعتمدة بصورة كبيرة على كل من الابتكار والتجريب، الى جانب محدودية قدرتها في توفير مناصب شغل، كون المناصب او الفرص التي قد تتيحها او تحتاج اليها تكون مجهولة منذ بداية التأسيس، كما ان وجود فرص تدعمها وتساهم بصورة إيجابية في انجاحها تكون بمستوى اقل نسبيا.</p>	<p>البيئة الصناعية او السوق المحلي</p>
<p>هناك طرق كثيرة تسمح بتمويل أي مشروع صغير او متوسط وذلك من خلال الاعتماد على صاحب المشروع نفسه، فهو قد يقوم بتمويله من أمواله وامكانياته الشخصية ان كان له أموال، او باللجوء للبنوك من اجل اقتراض المبالغ المطلوبة والكافية لمشروعه، او من خلال المنح التمويلية المتوفرة والمتاحة من خلال (أجهزة الدعم والمرافقة المختلفة).</p>	<p>حتى يتمكن رواد الاعمال من تمويل مؤسساتهم الناشئة فمن الممكن ان تكون هناك العديد من الطرق المختلفة، فكل رائد اعمال يمتلك فكرة مبتكرة وقادرة على احداث التغيير في أي مجال، فيبدأ ويسعى جاهدا في البحث عن مستثمر يقتنع ويؤمن بفكرته وبمدى أهميتها، او يمكن لرائد الاعمال القيام بمشاركة فكرته في المسابقات الخاصة بزيادة الاعمال المتاحة، وغيرها من السبل والوسائل التي يمكن ان</p>	<p>التمويل</p>

	يستحدثها ويخلقها حتى يتمكن من تمويل أفكاره وتجسيد شركته.	
يعتمد استمرار المشروعات سواء الصغيرة والمتوسطة او الناشئة على مدى قدرة مؤسسها وملاكها على تحقيق الاستقرار والربح، فيما انها في حالة نشاط وانتاجية، لها الامكانية في توسيع نطاقها قليلا، فهي تقبى دوما ناجحة ومستمرة الى فترة مجهولة.	الكثير من الافراد يصفون المؤسسات الناشئة بانها مؤسسات وتواجدها في السوق مؤقت، بمعنى اخر أي انها اما تتحول وتتطور لتصبح مؤسسة كبيرة في غضون سنوات، او تبقى لتصبح عبارة عن مشروع صغير لأنها تشتغل على منتجات او خدمات يمكن تكرارها ولها قابلية التطور.	مدة المشروع او الفكرة

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على عناصر التفریق بها بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثالث: الإطار المفاهيمي لحاضنات الاعمال

تعتبر حاضنات الأعمال ملاذا آمنا وحاميا للمؤسسات الناشئة، وهذا راجع للخدمات المتنوعة التي تقدمها في مختلف المجالات سواء الصناعية، التجارية والتكنولوجية وغيرها، وهذا ما يمكن المؤسسات الناشئة من اكتساب فرص تضمن لها البقاء في السوق وتطوير قدراتها الى الاحسن.

المطلب الأول: التطور التاريخي لحاضنات الاعمال

نشأت فكرة حاضنة الأعمال في أوروبا منذ العصور القديمة، عندما ألف الناس زيارة معابد الرومان واليونانيين حيث كانوا يضطجعون جلود الحيوانات المذبوحة حديثا والمقدمة للآلهة كقربان، وكانت تسمى هذه الممارسات التي يقومون بها بـ "إنكيباسيو" "incubation"، والهدف منها هو اكتساب الأوهام والتحول حول كيفية التخلص من مرض أو مجموعة من الأمراض الأخرى وتطورت الحاضنات كما يلي:

✓ سنة 1959 تم إنشاء أول برنامج حاضنة للأعمال في العصر الحديث، وهذا بعدما انتقلت الفكرة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، وبدأت الحاضنة في استقبال وقبول المشاريع الشابة التي كانت بحاجة لبعض المساعدة، وتم إنشاء مشروع الحاضنة في الولايات المتحدة الأمريكية بولاية نيويورك، وهو عبارة عن مركز تصنيع يعرف باسم "باتافيا" (batavia)، حيث قام مالك المؤسسة بتحويل شركته المتوقفة

عن العمل لمركز أعمال، وقام بتأجير وحداته للأشخاص الذين يريدون انشاء مشاريع مع تقديم مختلف وسائل الدعم والتسهيلات من توفير للمقر ومختلف الخدمات المشتركة.

✓ خلال فترة الستينيات والسبعينيات بدأت برامج الحاضنة بالانتشار بأوروبا في القرن الماضي، عندما اتخذ الانتشار شكل التجمعات الصناعية والمؤسسات الفردية، من اجل الاستفادة من المباني الصناعية والمستودعات غير المستغلة وتحويلها إلى مكان مفيد يساعد في دعم رواد الأعمال، ومشاريع الأعمال خلال مرحلة التأسيس.

✓ سنة 1975 تم تأسيس أول حاضنة لتعزيز ودعم المؤسسات الناشئة في المملكة المتحدة.

✓ في ثمانينيات القرن العشرين، ازداد الاهتمام بإنشاء حاضنات أعمال في بلدان مختلفة من العالم.

✓ سنة 1983 تم انشاء أول حاضنة أعمال بجامعة برلين في ألمانيا، وكان الغرض منها نقل محتوى البحث العلمي إلى المجال الصناعي.

✓ سنة 1985 أنشأت أول حاضنة أعمال في فرنسا، وكان الغرض منها هو تهيئة بيئة ملائمة لدعم رواد الأعمال الناشئين.

✓ سنة 1989 قامت أستراليا بإدخال حاضنات الأعمال إلى ولاياتها بغرض تقديم يد المساعدة لمختلف مشاريع مؤسساتها الناشئة، وتزويدها بالخبرة والمعرفة التي يحتاجونها.

ومن الممكن اعتبار الفترة الممتدة بين الستينيات إلى أواخر الثمانينيات من القرن الماضي كجيل اول لحاضنات الاعمال، لان مهمتها كانت تتمحور حول توفير مقر وبعض الخدمات المشتركة للمشاريع المحتضنة، كقاعة الاجتماعات المشتركة وخدمة الفاكس ومعدات الهاتف وخدمات السكرتارية، وما إلى ذلك من الخدمات الأخرى.

✓ خلال تسعينيات القرن الماضي استمر انتشار ونمو وتطور حاضنات الأعمال، والذي يعتبر كجيل ثاني لحاضنات الأعمال، لأن الخدمات التي تقدمها الحاضنة للمشاريع المحتضنة تشمل المساعدة والخدمات الأخرى مثل الاستشارات القانونية والتسويقية، وإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية، وعقد ورش عمل تدريبية، بالإضافة الى توفير شبكات الاتصال التي تساهم في فتح العلاقات الميدانية بين المشاريع المختلفة، وكذلك المساعدة في توفير التمويل اللازم لمشاريع التابعة للحاضنة.

✓ في نهاية التسعينيات وبداية القرن الحادي والعشرين، دخلت حاضنات الأعمال الجيل الثالث، وهنا اصبحت الحاضنات تقدم خدمات لمشاريع المؤسسات في شكل منظم وفي مختلف المجالات، وأصبحت أكثر شمولية حتى انها واكبت وسايرت تطور العلوم والتكنولوجيا، والتي ساهمت في تعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الناشئة وإحراز تقدم كبير، كما ان نتائج الدعم والاهتمام والرعاية اخذت تغطي

جهود الاختراعات والإبداعات والقيام بالأبحاث في مختلف المجالات إضافة لدعم وتشجيع الابتكار التكنولوجي.

✓ في عام 2002 بلغ عدد حاضنات الأعمال في الولايات المتحدة وحدها أكثر من 1000 حاضنة، ونفس الشيء ينطبق على أوروبا حيث وصل عدد الحاضنات إلى أكثر من 700 حاضنة، واستحوذت المملكة المتحدة على 35٪ منها، ووجود حاضنات الأعمال ليس مقتصرًا على البلدان المتقدمة فقط، بل أنها تتواجد أيضًا في البلدان النامية،

✓ وبحلول عام 2003، بلغ عدد الحاضنات أكثر من 1000 حاضنة في آسيا.

اما في الدول العربية فهي الأخرى انتشرت بها الحاضنات رغم أنها تعتبر بالنسبة لها كتجربة حديثة نسبيًا. ومن بين الدول العربية نذكر:

✓ في سنة 1988 ظهرت الى الكيان تجربة المملكة الهاشمية الأردنية، والتي يمكن القول عنها انها الأكثر ريادة في العالم العربي، حيث تأسست أول حاضنة كحاضنة أعمال تكنولوجية مكرسة لدعم المشاريع الريادية التي لها اهتمام بالجانب التكنولوجي وتساهم في تنمية بيئة الاعمال، وبلغ عددها في عام 2008 بالأردن 8 حاضنات موزعة في مناطق مختلفة من المملكة الأردنية الهاشمية.

✓ بالنسبة للتجربة المصرية، فقد تمكنت سنة 1995 من تأسيس الجمعية المصرية لحاضنات المشروعات الصغيرة، والتي أرسى الأسس لخطط واستراتيجيات إنشاء حاضنات المشروعات بدعم تكنولوجي وصناعي.

✓ وفي سنة 1995 انشأت أول حاضنة مشاريع تكنولوجية في منطقة التبين، وهي أول حاضنة تكنولوجية تتأسس في مصر،

✓ وفي سنة 1998 انطلقت التجربة المغربية بدعم من بنك الشعب، وكان الغرض منها تنشيط وتفعيل دور الحاضنات المعروفة باسم فضاء المقاول، بهدف تقديم المساعدة والدعم لرواد الاعمال وأصحاب الأفكار الريادية مهما كان اختلافها، حتى ولو كانت في الإدارة والتكنولوجيا والاستشارات.

✓ وفي سنة 1999 ظهرت التجربة التونسية، التي قامت بتأسيس أولى حاضناتها بالجامعات، والمعاهد العليا للدراسات التكنولوجية، وكانت تهدف لتأهيل ودعم مشاريعها الريادية، ودعم تنافسيتها في السوق وتكاملها الفعال.

✓ و تعتبر سنة 1999 كنقطة انطلاق للتجربة الجزائرية في مجال حاضنات الاعمال، حيث انها لاقت عناية واهتماما كبيرين من طرف الدولة، بالرغم من مرورها بعدة إصلاحات وذلك منذ بداية سنة 1999 إلى غاية يومنا هذا، وحسب اخر المعطيات التي صرح بها وأكدها الوزير المنتدب لدى الوزير الأول

المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، لفروروم القناة الإذاعية الأولى، ان عدد الحاضنات تضاعف ثلاث مرات منذ استحداث الوزارة، ليصل عددها إلى 34 حاضنة أعمال موزعة على التراب الوطني سنة 2022، بفضل الإجراءات التحفيزية المقدمة من طرف السلطات العليا للبلاد. (2022، <https://news.radioalgerie.dz/ar/node/5853>)

تواصل تطور حاضنات الأعمال حتى صارت صناعة مستقلة بذاتها، ووفقا لتقديرات جمعية حاضنات الأعمال الأمريكية، فقد بلغ عدد حاضنات الأعمال العالمية حوالي 5000 حاضنة سنة 2006، ثلثها يقع في أمريكا الشمالية، والباقي موزعة في دول أخرى في العالم، كما ان حصة الحاضنات في الشرق الأوسط قدر بحوالي 5٪ من اجمالي حاضنات الأعمال.

المطلب الثاني: مفهوم حاضنات الاعمال

هناك الكثير من الباحثين والمنظمات الذين قاموا بتقديم مفاهيم لحاضنات الاعمال، ونذكر بعض هذه المفاهيم التي تم التطرق اليها والمتمثلة فيما يلي:

✓ حاضنة الاعمال هي برنامج تعاوني مصمم لتقديم يد المساعدة والمساندة للمؤسسات الناشئة الحديثة النشأة حتى تحقق النجاح، وتعمل على ايجاد حلول بعض المشكلات المتعلقة بإدارة المؤسسة الناشئة، وذلك من خلال توفيرها للعديد من العوامل والامكانيات المتمثلة في مساحة العمل والتمويل الأولي والتوجيه، الارشاد والتدريب. (Laura , Catarina , & Huriye , 2015)

✓ الحاضنة عبارة عن هيكل يوفر الدعم في مرحلة مبكرة لرواد الأعمال المبتدئين الراغبين في تجسيد مشروع أو فكرة في ارض الواقع على شكل عمل تجاري مبتكر، كما أنها تعمل على توفير مقرات مؤقتة للمؤسسات الناشئة، وقد تصبح المرحلة الموالية حاضنة أعمال مناسبة للمرحلة الموالية من النمو. (Olivier , Guide des Startups en France, 2019)

✓ الحاضنة هي حزمة شاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات الدعم والمشورة، تقدم على مدى فترة زمنية محددة من قبل مؤسسة قائمة، والتي توفر خبراتها وعلاقتها مرحلة بدء لرواد الأعمال الذين يرغبون في بدء مؤسسات صغيرة بهدف تخفيف اعباء مرحلة الانطلاق. (عبدالسلام ، محمد، إسماعيل ، رسمية ، و محمد صالح ، 2001)

✓ حاضنة الأعمال هي عملية دعم رواد الأعمال في تطوير مؤسساتهم الناشئة، وذلك من خلال تزويدهم بالموارد والخدمات المستهدفة، وتتكون عملية احتضان الأعمال من عدة مستويات يمكن استخدامها كاملة مرة واحدة أو بشكل تدريجي. (Asvestas , 2017, p. 7)

✓ حاضنة الأعمال هي عملية منظمة تعمل على مساعدة المؤسسات الناشئة لتحقيق النمو والتطور، يقترحها المشاركون / المستأجرون، وتقدم مجموعة متنوعة من الخدمات الشاملة والمتكاملة (Wahid, Muhamad Alam, Brilyan, Ema, & Muhammad Rifki, 2021)

✓ أما في الجزائر فقد جاء القانون التوجيهي رقم 01/18 المؤرخ في 2001/12/12، في المادة 12 من أجل ضمان وتكفل أحسن بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيته، والذي تضمن إنشاؤه لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، مشاتل لضمان ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال المادة 13 من نفس القانون والتي نصت على "يتم إجراءات التأسيس وإعلام وتوجيه ودعم وتنمية ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مراكز تسهيل تنشأ لهذا الغرض" أي بعبارة أخرى، انه جاء ليرسم الخطوط الواجب وضعها حيز التنفيذ بهدف التكفل الأحسن بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيته، وتضمن ذلك إنشاء عدة وكالات وصناديق تعمل على تأهيل هذه المؤسسات. (قانون رقم 01-18 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجريدة الرسمية الجزائرية، 2001)

وتم تعريف حاضنات الاعمال حسب المشرع الجزائري في المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 وذلك تحت اسم مشاتل المؤسسات " مشاتل المؤسسات هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتدعى في صلب النص (المشاتل)", وتكون المشاتل في أحد الأشكال التالية: (المرسوم التنفيذي رقم 78-03 يتضمن القانون الاساسي لمشاتل المؤسسات الجريدة الرسمية الجزائرية ، 2003)

✓ المحضنة: هي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات؛

✓ ورشة الربط: وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية؛

✓ نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث

وتنشأ هذه المشاتل بمرسوم تنفيذي وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ونلاحظ من خلال تعريف المشرع الجزائري بانه قسم مهام هذه المشاتل حسب الشكل وحسب نوع القطاع الذي تنتهي إليه المشاريع، فمثلا نرى ان الحاضنات تختص بالتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات، وورشة الربط تتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية؛ اما نزل المؤسسات فتتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث، وهذا يختلف عما هو معمول به في

باقي الدول المتقدمة والنامية، فنجد أن الحاضنات لا تقتصر مهامها في التكفل بقطاع الخدمات فقط بل يتعدى ذلك ليشمل ويتكفل بمختلف القطاعات الأخرى دو استثناء، الا ان اختصاصها بشكل اكبر ينحصر في قطاع البحث والتكنولوجيا، بالإضافة الى ما سبق فقد جاء المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003، الذي يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها. (المرسوم التنفيذي رقم 03- 79 يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها الجديدة الرسمية الجزائرية ، 2003)

المطلب الثالث: انواع حاضنات الاعمال

لحاضنات الاعمال أنواع عديدة تختلف حسب نطاق عملها وشكلها، وتبعاً لمجال نشاطها وموقعها من الريح وتبعاً لطبيعة ملكيتها وتوجهها لشريحة من افراد المجتمع، واهدافها وانواع المشاريع التي تقوم باحتضانها، حيث يمكن التطرق الى هذه الاصناف الرئيسية والتي تتمثل اساسا فيما يلي: (رغدة سالم ، 2015)

اولاً: حاضنات الاعمال تبعاً لنطاق عملها:

وفق معيار نطاق الاعمال يمكننا ان نميز بين الأنواع التالية من حاضنات الاعمال:

ا- الحاضنات الاقليمية: هذا النوع من الحاضنات موجهة لتحقيق التنمية، وتخدم منطقة جغرافية محددة، وهي تعتمد على استعمال المواد المحلية من الخامات والخدمات بالإضافة الى استثمارها للطاقت الشبابية البطالة، المتواجدة في المنطقة أو لخدمة مجموعات عرقية أو اجتماعية معينة، مثل فئة النساء.

ب- الحاضنات الدولية: تعمل بعض حاضنات الأعمال على جذب المؤسسات الأجنبية للعمل في دولها وذلك بتسهيل دخولها إلى هذه الدول، وتؤهّلها للعمل في أسواقها هذا من جهة، ومن جهة أخرى هناك حاضنات أعمال دولية مختصة في مجال نقل التكنولوجيا، كما توجد فئة من حاضنات الأعمال تشجع على تصدير المنتجات المحلية من خلال دعم واستعادة قدرة الوكالات والمؤسسات المصدرة والعمل على ان تصبح مؤهلة لتكتسب الإمكانية للعمل في الأسواق الخارجية.

ثانياً: حاضنات الاعمال تبعاً لشكل وجودها:

وفق معيار شكل وجودها يمكننا ان نميز الأنواع التالية من حاضنات الاعمال:

ا- حاضنات الاعمال ذات الطابع الفيزيائي الفعلي: وهي حاضنات تتميز عن غيرها من الحاضنات بامتلاكها مقر محدد في مكان معين، مثل حاضنة زراعية تقع في مكان معين لتحضن في مجال الزراعة، وتتمثل في منح مزايا كقطع الأرض المناسبة للمشاريع الزراعية سواء كانت غرسية أو تربية حيوانات أو

تربية النحل، وحاضنات صناعية مقامة في المناطق الصناعية بعد تحديد الحاجة إلى خدمات التغذية والدعم بالمنطقة، مقابل مزايا تنطبق على جميع المؤسسات التابعة للحاضنة والمصانع الكبيرة والصناعية والمشاريع الصغيرة، مع الاهتمام على المعرفة والدعم التقني للمصانع الكبيرة.

ب- الحاضنات الافتراضية: ليس لهذه الحاضنات مكان لاستضافة المشاريع، ولكن يمكنها تقديم العديد من الخدمات للمشاريع الناشئة، ويمكن ايجاد هذا النوع من الحاضنات في غرفة التجارة والصناعة، ويمكننا أيضًا أن نضم الحاضنات التي تعمل في مجال الإنترنت وتقدم خدمات للمؤسسات العاملة في هذا المجال، وحاضنات الإنترنت هي عبارة عن مؤسسات تقدم يد المساعدة لمؤسسات الإنترنت الأخرى حتى تنمو وتتطور من مؤسسات ناشئة إلى مؤسسات ناضجة، وترجع زيادة حاضنات الإنترنت إلى "ديفيد ويثروول" الذي قام بتأسيس حاضنة "سي ام دجي آي" سنة 1995، و"بيل غروس" الذي قام هو الآخر بتأسيس حاضنة "أيديل لاب" سنة 1996، ونظرًا لارتفاع عدد مستخدمي الإنترنت، فإنه من المتوقع أن يستمر ارتفاع حجم التجارة عبر الإنترنت في النمو بسرعة، وسيزداد الطلب على بنية تحتية أكثر تقدمًا وخدمات أكثر وأفضل لخدمة المزيد من المستخدمين.

ثالثًا: حاضنات الاعمال تبعا لمجال نشاطها:

وفق معيار حاضنات الاعمال تبعا لمجال نشاطها يمكن ان نميز من بين أنواع حاضنات الاعمال

الحاضنات التالية:

ا- حاضنات الاعمال العامة: (Général/ Mixed-Use Incubators) (حاضنات جنرال / حاضنات متعددة الاستخدامات) وتهتم بالتنمية الاقتصادية الشاملة للمنطقة المتواجدة بها وذلك بتطوير مختلف الاعمال باستمرار، كما ان هذه الحاضنات تقدم مختلف الخدمات للكثير من مشاريع الاعمال من دون تحديد أي تخصص، وبالرغم من ذلك الا انها تهتم بمجال الابتكار والتجديد. وحاضنات الاعمال العامة أسست أصلا لهذا الغرض كما انها انشأت لخدمة مجالات محددة، ثم تصبح حاضنات عامة.

ب- حاضنات الاعمال المتخصصة (economic development incubators): او كما تسمى بحاضنات التنمية الاقتصادية وهي تهتم بتطوير جوانب معينة من الاقتصاد في المنطقة المتواجدة بها، وذلك بإعادة تنظيم الصناعات في المنطقة عن طريق تشجيع صناعات معينة في المنطقة، أو توفير فرص عمل لمهن مرغوبة أو مجموعات محددة قد تجذب الباحثين عن عمل او جذب استثمارات ذات انواع خاصة فيها. وهي هيئات تتولى حضانة مؤسسات تنشط في قطاع معين، بما في ذلك حاضنات

قطاع معين والمصممة لتقديم خدمة لقطاع أو نشاط معين، مثل صناعة البرمجيات أو الهندسة، ويديرها متخصصون وخبراء في نشاط محدد.

ج- حاضنات الاعمال البحثية: هي حاضنات متخصصة في احتضان المؤسسات العاملة في مجال البحث التكنولوجي وتطويره ونشر التكنولوجيا، ويمكن العثور عليها في مراكز البحث والتطوير وحدائق العلوم والتكنولوجيا والجامعات ومدن العلوم او لها ارتباط بها، حتى تتمكن من الاستفادة من الخدمات التي تقدمها، ويمكن ان نجدها في المؤسسات التي تعمل على احتضان المؤسسات الإبداعية الصغيرة، وتتميز مدينة التكنولوجيا بتربعها على مساحة كبيرة تضم عدة مدن، وهي متخصصة في رعاية المؤسسات الناشطة في مجالات التكنولوجيا الجديدة، وذلك بربطها بالمؤسسات ذات الحجم الكبير والجامعات إضافة الى مراكز البحث العلمي، وكذا مدن العلوم والتكنولوجيا التي تخدم نفس وظيفة المدينة التكنولوجية، ولكن في نطاق جغرافي أضيق.

د- الحاضنات التقنية (Technology Business Incubator): وتسمى أيضا بحاضنات الأعمال التكنولوجية وتركز على التكنولوجيا ونشرها وتطوير المرافق المهنية ذات الصلة، وتعمل على تشجيع ومساعدة الباحثين والأكاديميين ومراكز البحث ليصبحوا رواد أعمال من خلال التدريب وتزويدهم بالمهارات اللازمة، وتقديم الاستشارات والخدمات الأخرى المطلوبة، كم ان المشاريع الصغيرة تشتهر داخل الحاضنة بأحدث التقنيات، والاستثمار في التصميمات المتقدمة للمنتجات الجديدة وغير التقليدية، مع امتلاكها المعدات والتجهيزات الحديثة.

رابعاً: حاضنات الاعمال تبعا لموقعها من الربح:

وفقا لهذا المعيار يمكن ان نميز من بين انواع الحاضنات الأنواع التالية:

- أ- حاضنات اعمال لا تهدف لتحقيق الربح: هي حاضنات اعمال عامة، وهي مكلفة ومهتمة بالبحث العمومي الذي يقدم خدمات لمختلف افراد المجتمع بدون استثناء.
- ب- الحاضنات التي تهدف لتحقيق الربح: وهي حاضنات اعمال تابعة للقطاع الخاص او قد تكون تابعة لهيئة عموميه مثل الجامعة، لكنها تقوم بتقديم خدمات يكون الغرض منها تحقيق الربح، واستفاد هذا النوع من حاضنات الاعمال من التقدم الذي وقع في ميدان الاعلام والاتصال، بالرغم من ان هناك من لا يمتلك جدراناً او مكاتب، الا انه يعمل في ميدان المعرفة وتكنولوجيا المعلوماتية.

خامسا: الحاضنات تبعا لطبيعة ملكيتها:

وفق هذا المعيار يمكننا التمييز بين الحاضنات التي تعود ملكيتها للدولة وتلك التي تعود ملكيتها

للقطاع الخاص، ويمكن تقسيمها الى:

ا- حاضنات الاعمال العامة: هي حاضنات اعمال تعود ملكيتها للدولة، وفي الغالب توجد قرب المؤسسات الجامعية وكذا مراكز البحوث.

ب- حاضنات الاعمال الخاصة: هي من بين حاضنات الاعمال التي انشأت بهدف تحقيق الربح، وهي في غالب الاحيان توجد في المؤسسات ذات الطابع الاجتماعي او في المؤسسات التعليمية الخاصة.

سادسا: حاضنات اعمال موجهه لشريحة من افراد المجتمع:

يوجد هناك حاضنات اعمال تتمثل مهمتها في عملية استقبال المشاريع الرائدة، متعلقة بفئة معينة من افراد المجتمع، ففي الصين مثلا توجد حاضنات اعمال مخصصة للتكفل والاهتمام برعاية الطلبة الذين يدرسون خارج الصين، بهدف تشجيع هؤلاء الطلبة المهاجرين للعودة الى ارض الوطن، اما في فرنسا فيوجد بها نوع اخر من حاضنات الاعمال يعرف باسم (La Fédération Pioneers)، تعود مهمتها في تقديم يد المساعدة لجنس الاناث اللاتي يمتلكن مؤسسات ناشئة مبدعة في ميدان الخدمات، والجدول رقم (2) يعرض خلاصة لأراء الباحثين حول مختلف تصنيفات الحاضنات، وتعتبر هذه الآراء التوجه الابرز خلال فترة ثمانينيات القرن الفارط لمختلف البحوث والدراسات:

الجدول رقم (2): تصنيف متعدد للحاضنات

الرقم	العنوان	الهدف
اولا. حسب الهدف		
01	الاولية	جذب رؤوس الاموال الأجنبية.
02	الاقليمية	الاستثمار في الإمكانيات البشرية او فئة محددة من المجتمع.
03	الصناعية	تبادل مختلف التسهيلات المتوفرة إضافة للتركيز على الدعم التقني والمعرفة.
04	القطاع المتخصص	خدمة قطاع متخصص كالبرمجيات والصناعات الهندسية.
05	التقنية	بلوغ خدمة ذات تصاميم متقدمة لمنتجات جديدة غير تقليدية مع الاجهزة المتطورة.
06	البحثية	العمل على تطوير الابحاث والافكار الاكاديمية.
07	الاقتراضية	خدمة قطاعات مختلفة باعتماد شبكة المعلومات.
08	الانترنت	تقديم يد المساعدة للمؤسسات الناشئة في مجالات الانترنت.

ثانيا: بحسب طبيعة المجال				
الرقم	العنوان	مستوى التكنولوجيا	الجبهة	الأمثلة
01	حاضنة المشروعات العامة او المختلطة	تكنولوجيا بسيطة في تقديم الخدمات او التصنيع الخفيف	✓ المشروعات ذات المعرفة والمعلومات. ✓ الصناعات الحرفية المميزة.	✓ Cambridge incubator ✓ Idca lab & companies
02	حاضنات التنمية الاقتصادية (المتخصصة)	تكنولوجيا متنوعة ترتبط بالدولة.	✓ مشاريع تشغيل ✓ مشاريع إعادة هيكلة الصناعة.	✓ Mackansey
03	حاضنات التكنولوجيا	تكنولوجيا متقدمة	✓ المراكز البحثية. ✓ الجامعات. ✓ المراكز المعلوماتية.	✓ Anderson consulting ✓ The elevator com. ✓ Internet capital group
ثالثا: بحسب الخدمات المقدمة				
01	حاضنة المشروع	تقديم خدمات شاملة (تقنيات الاتصالات، البنى التحتية، موارد بشرية، راس المال).		
02	مسرعات المشاريع	التسريع في عملية الانطلاق في أي مشروع اعمال جديد (خدمات استشارية، الحصول على التمويل، إطلاق المشروع في أقرب الآجال).		
03	مداخل المشاريع	تأسيس شبكات المقاولين والمستشارين بالإضافة الى المستثمرين.		
04	شبكات المشاريع	الاستثمار في فترة مبكرة من العمل واتخاذ تدابير ابتدائية تتناسب والاستراتيجية العامة ثم بناء تعاونيات مصغرة موزعة على اعضاءها لتقديم الدعم الحقيقي لقيمة الاستثمارات.		

المصدر: رغدة سالم عودة الزيدانين، 2015، حاضنات الاعمال الرؤية الحديثة في استثمار الموارد

البشرية، ص 51-52

سابعا: حاضنات الاعمال القانونية: إضافة الى الأنواع المذكورة أعلاه فإنه يمكن التطرق الى نوع اخر من أنواع الحاضنات والذي يسمى بحاضنات الاعمال القانونية (حاضنات مكاتب المحاماة)، وهي

مؤسسات فردية أو صغيرة موجودة كمؤسسات ربحية وكيانات غير ربحية، وقد ظهرت اول مرة في الولايات المتحدة الامريكية سنة 2007، وهذا قبل تأثير الركود الاقتصادي على مهنة المحاماة سنة 2008، ويعتبر الركود الاقتصادي سببا رئيسيا في فقدان معظم المحامين لمناصب عملهم، مما استوجب على المحامين ايلاء أهمية كبيرة والتوجه لبرامج الحاضنة القانونية، كما ان الهدف من وجود هذه الحاضنات القانونية هو تقديم الخدمات والاستشارات القانونية والتوجهات، وتوفير مساحة فرص للتدريب والإرشاد لخريجي كليات الحقوق الجدد، ومعالجة الثغرات في تقديم الخدمات القانونية للمؤسسات وخلق فهم أفضل للمحامين الذين ينضمون إلى برامج الحاضنة القانونية، كما انه تم القيام بمسح شامل للحاضنات القانونية وذلك من خلال تقرير تم نشره من طرف اللجنة الدائمة لنقابة المحامين الأمريكية سنة 2016، وتقوم الحاضنة بتقديم يد المساعدة للمحامين في بدء ممارساتهم الخاصة من خلال تعليم ما يريدون القيام به.

كما ان مشروع الحاضنة القانونية ونقابة المحامين وكلية الحقوق في فيرمونت، تشير الى ان ردود المحامين المشاركين في برامج الحاضنة القانونية كانت بأغلبية ساحقة، وان هذه البرامج تعمل حقا كأرضيات تدريب لشريط المؤسسات الفردية والصغيرة، وتواجدها لا يعتبر تواجدا مؤقتا، في حين أن تصميم أول برنامج حاضنة قانونية تم تطويره بهدف تعزيز فرص العمل في كلية الحقوق بجامعة في مدينة نيويورك، من اجل مساعدة المحامين على تطوير وإطلاق الممارسات القانونية وتوسيع مجالها، بالإضافة لتوفير المساحة والتوجيه والتدريب، وبلغ عدد البرامج التي ظهرت لأكثر من 70 برنامج حاضنة قانونية، والتي تم تحديدها ذاتيا في جميع أنحاء العالم وكان معظمها في الولايات المتحدة الامريكية. (ABA Standing Committee on the Delivery of Legal Services, 2021).

تلعب الحاضنات القانونية دورا مهما في تقديم مختلف الاستشارات والتوجهات والخدمات القانونية التي تسهل للمؤسسات الناشئة أداء مهامها في ظروف ملائمة، وإطار قانوني يحمي نشاطها وموظفيها بحماية حقوقها وحقوق الغير من العملاء والموردين.

المطلب الرابع: اهداف واهمية حاضنات الاعمال:

وجدت حاضنات الاعمال من اجل تحقيق غايات واهداف كثيرة، ومن بين هذه الأهداف حضانة المؤسسات الناشئة والاختذ بيدها الى بر الأمان حتى تصبح مؤسسة قوية، كما انها تساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في الدولة المتواجدة بها، كما تظهر أهميتها بعد تحقيق أهدافها، ويتمثل دور وأهمية الحاضنات فيما يلي:

الفرع الأول: اهداف حاضنات الاعمال

ان الهدف الأسمى لحاضنات الاعمال هو تنمية وتخرير أكبر عدد ممكن من رجال الاعمال او المؤسسات الناجحة، والتي يمكنها البقاء والنمو في السوق، وهناك سلسلة من الأهداف والغايات الاستثمارية التي تدعم مستوى الاقتصاد الوطني، ويمكن اعتبار الحاضنات كاي مشروع يمكن لاي شخص الاستثمار فيه مما يمكنه من كسب ايراد مشروع وقانوني مقابل تقديمه لجملة من الخدمات، وتتمثل اهم الأهداف التي تسعى الحاضنات لتحقيقها فيما يلي: (مصطفى و يوسف، 2019، الصفحات 237-240)

✓ تهدف لتقديم المساعدة من اجل إقامة مشاريع إنتاجية أو خدمية حسب الطلب لتخدم المجتمع، والسعي لخلق البيئة المناسبة مع توفير كافة الإمكانيات لتسهيل إقامة المشاريع؛

✓ بذل كافة الجهود لربط المشاريع الحديثة الناشئة بالسوق من خلال خلق رابط مشترك بينها وبين المشاريع القائمة أي المتواجدة من قبل، كما يمكن العمل على ربط المشاريع التي تم احتضانها من طرف الحاضنة ببعضها البعض، والعمل على الاستفادة من تجاربها في الميدان ومعرفة اهم نقاط ضعفها، وإيجاد السبل الكفيلة للتغلب عليها؛

✓ سعي الحاضنة لتحقيق جملة من الأهداف الاجتماعية لتنمية الموارد البشرية ومعالجة مشكل البطالة؛

✓ تشجيع إقامة استثمارات مجدية اقتصاديا لمساعدة الوضع الاقتصادي للبلاد على النمو والتطور؛
✓ بذل الجهود من اجل توطين الابتكارات والتكنولوجيا لدعم أفكار الرواد وتحويلها لسلع؛

✓ تكريس مبدا الاستغلال الأمثل للموارد البشرية التي تتمتع بالقدرات العلمية والتكنولوجية ذات المستوى العالي؛

✓ بذل مختلف الجهود لمساعدة المشاريع الصغيرة لتذليل مختلف المشاكل والعقبات الإدارية والمالية والفنية التي قد تواجهها، خاصة خلال مرحلة تأسيس المشروع؛

✓ تقييم عمل مشاريع الاحتضان بشكل مستمر وفهم نقاط ضعفها ومحاولة تجنبها في المشاريع الأخرى، إضافة لتقييم نشاط الحاضنة ويهدف التأكد من مدى تحقيقها لأهدافها وصحة عملها، وهي من أهم الاهداف التي أسست من أجلها؛

✓ لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لابد من توفير ظروف عمل مناسبة، ومساعدتها بما يمكن لتحقيق النمو بنسب مرتفعة، وبجودة عالية في أنشطتها او خدماتها ومنتجاتها لتتمكن من كسب القدرة التنافسية في السوق؛

✓ المساهمة في رفع معدلات الدخل الشخصي وزيادة عدد المشاريع التي تساعد على تنمية الاقتصاد المحلي؛

✓ بذل مختلف الجهود لحل مشاكل محددة، حيث يتم توزيع بعض الحاضنات في العديد من الدول لحل بعض المشاكل التي يواجهها المجتمع، على سبيل المثال أنشأت هيئة اليونيدو بباكستان حاضنة بهدف توفير سكن للضباط العسكريين المحالين على التقاعد، وتدريبهم على أساسيات مهارات إدارة المشاريع بهدف بناء مؤسسات جديدة؛

✓ تدريب أصحاب الأعمال على ممارسات الإدارة الجيدة وكيفية تطوير مهاراتهم الإدارية؛

✓ توفير اماكن مؤقتة لإنشاء مختلف المشاريع مما يمكنهم من تبادل الخبرات والمعلومات بين مختلف المشاريع داخل الحاضنة؛

✓ تقديم العديد من الاستشارات والخدمات المالية اللازمة حتى يتمكن من انشاء مشروع او الاستمرار فيه.؛

✓ تلعب حاضنات الاعمال دورا مهما في مختلف مسارات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال أهدافها المسطرة ومهامها المتمثلة في مختلف الخدمات التي تقدمها للمؤسسات بأنواعها ومختلف المشاريع ومساندتها في تجسيد أفكار الشباب والكهول وغيرهم في مشاريع ريادية، والتي تعتبر من الاليات المستخدمة لامتنصاص البطالة من أوساط المجتمع.

الفرع الثاني: أهمية حاضنات الاعمال

تكمن أهمية حاضنات الاعمال في العديد من النقاط والتي تتمثل أساسا في تقديم يد المساعدة لمختلف المؤسسات كالتالي:

✓ تساهم في تجسيد النتائج المتوصل اليها أي المدخلات المتمثلة في نتائج البحث العلمي، ومختلف الابتكارات والابداعات على شكل مخرجات، وهي المشروعات والمؤسسات القابلة للتحويل نحو الإنتاج؛

✓ توفر البيئة المناسبة والملائمة ومختلف الامكانيات والاحتياجات من اجل الانطلاق في المشروعات الصغيرة؛

✓ تعمل على إنشاء ودعم المشاريع الإنتاجية أو الخدمية سواء الصغيرة او المتوسطة الحجم التي تعتمد على استعمال التكنولوجيا والتقنيات المناسبة، وكذا تطبيق الابتكارات الحديثة؛

✓ تقديم الاستشارات العلمية والقيام بدراسات الجدوى لمختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة؛

✓ تعمل على ربط المشاريع الناشئة والمبتكرة بقطاعات الإنتاج وحركات السوق واحتياجاته؛

✓ تؤهل وتكون جيلاً من رواد الأعمال وتدعمهم في تأسيس أعمال جادة ومرحلة ذات مردودية عالية، لتساهم في نمو الإنتاج وخلق مناصب عمل وتنمي الاقتصاد؛

✓ تساعد المؤسسات الناشئة للتغلب على مختلف الصعوبات الإدارية والمالية والفنية والتسويقية التي تواجهها عادة خلال مرحلة التأسيس؛

✓ توفير الدعم والمساندة بكل انواعه للمؤسسات الحديثة النشأة والصغيرة لتحقيق معدل نمو عالي وجودة؛

✓ فتح ابواب استثمارية في مختلف المجالات المجدية للاقتصاد الوطني كحاضنات الأعمال التكنولوجية، والصناعات الصغيرة وحاضنات الصناعة الداعمة، وحاضنات مشاريع المعلوماتية... وغيرها؛

✓ تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية من خلال توفير إمكانيات التنمية والنمو، بما في ذلك الدعم الفني والتقني والمالي والاستشاري وربط المشاريع بالسوق؛

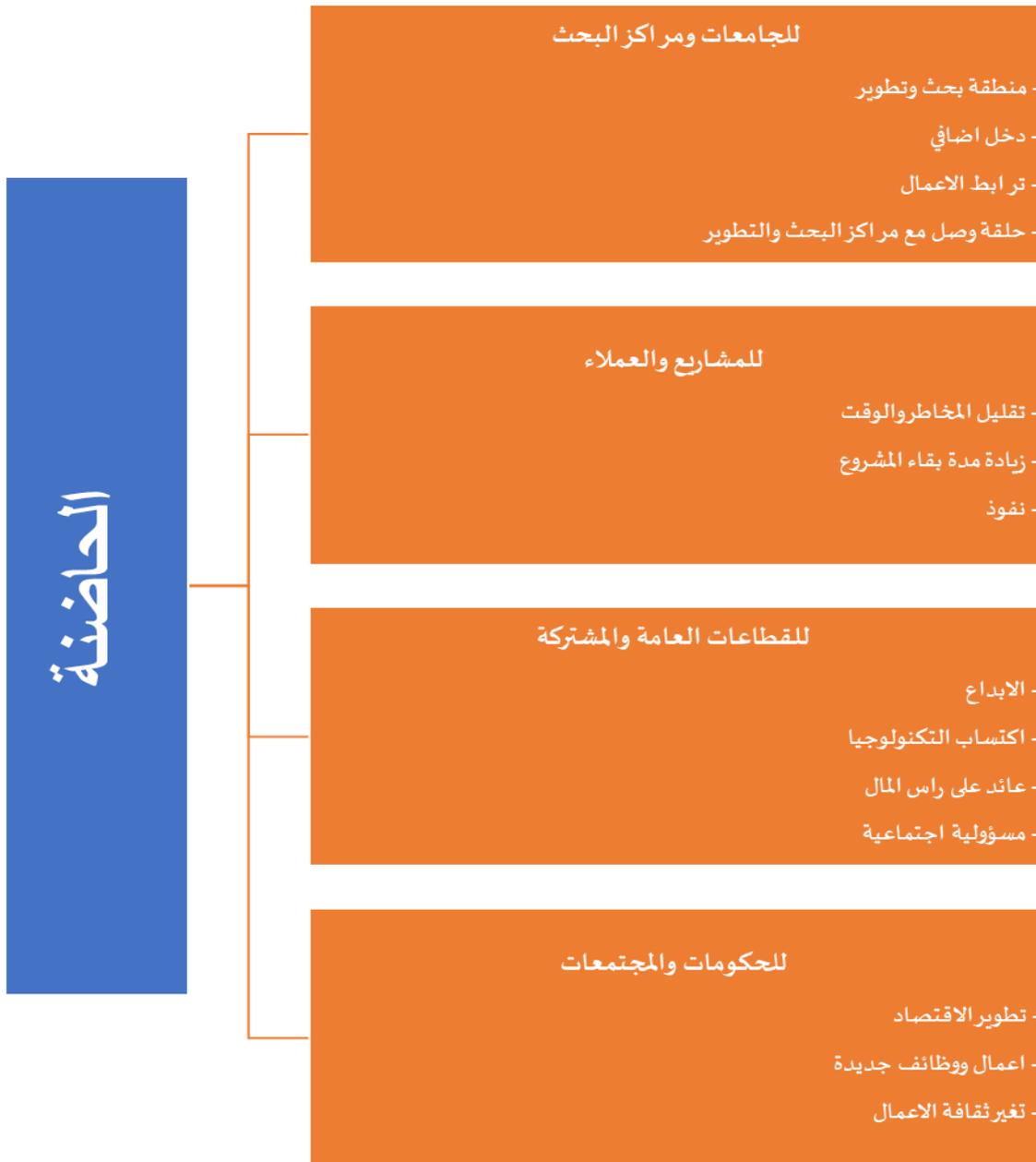
كما تكمن أهمية حاضنات الاعمال من خلال تحصل المؤسسة الناشئة المحتضنة لديها على العديد من الفوائد التي يمكننا احصاؤها وذكرها فيما يلي: (عدنان و رائد ، 2015)

✓ تعمل الحاضنة على رفع مبيعات كل من منتجات وخدمات المؤسسة إضافة الى ذلك تسعى لتخفيض تكاليفها، وكذا تعزز قدراتها وتقلص من احتمال تعرضها لمختلف الاخطار كالإفلاس، وتوفر لرواد الاعمال كل من الدعم النفسي والمعنوي، ومن خلال كل هذا يمكن كذلك للحاضنات ان تحفز وتدعم المؤسسات الناشئة على خلق مناصب شغل لمختلف فئات المجتمع وحسب امكانياتهم وقدراتهم العلمية، وتهيئة الظروف البيئية المناسبة والمناخ الملائم لتنمية وتطوير المشاريع الصغيرة، وتطوير المشاريع الأخرى. اذ ان الحاضنة ليست مجرد مكان للاستضافة، وانما تعد تنظيماً يسمح باكتساب الخبرات وتبادل المناخ بين المشاريع الناشئة واجتذاب مختلف الاستثمارات سواء في المجال الصناعي او الخدماتي، على حسب ما هو مطلوب في السوق او تشجع المستثمرين الصغار للاستثمار في شتى المجالات.

كما تسعى لجذب وجلب الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، وخلق مختلف الحوافز والامتيازات التي تشجع على خلق المشروعات الصغيرة والعمل على تنميتها وتطويرها، وتوفر لرواد الاعمال المخاطرين في ميدان التجارة كل من الخبرة والاتصالات والوسائل التي تحتاجها وتمكنها من الدخول وخوض غمار المجازفة في الميدان التجاري والتي تكفل بالنجاح في نهاية الامر، كما تساعد الحاضنات على تحقيق التنوع الاقتصادي وتسويق تقنيات جديدة وإيجاد اعمال مجزية وبناء ثروات،

والتي تساهم فيها بتوظيف مختلف نتائج البحث العلمي والابتكارات والابداعات المتوصل اليها وتجسيدها في شكل مشاريع قابلة للتحويل الى انتاج وخدمات، وتعزز روح وثقافة الريادة في كل من البلدان والاقاليم التي لا تتواجد بها مثل هذه التقاليد والممارسات، بالإضافة لسعيها من اجل تحقيق تنمية اقتصادية في أقاليمها ومناطقها التي تعاني من الكساد، وتسعى جاهدة لدعم وترويج عملية التصدير في مختلف الأنشطة وتوسيع قاعدة كل من السوقين المحلية والدولية.

الشكل رقم (5): فوائد حاضنات الاعمال



المصدر: من اعداد عدنان، حسين يوسف; رائد، خضير عبيس، 2015، دور حاضنات الاعمال في

تطوير المشاريع الصغيرة، صفحة 61

من خلال تطرقنا الى اهداف الحاضنات ومدى أهميتها لمختلف الفاعلين، الا انه يجب علينا ان نميز بين اهدافها واهميتها، فالأهداف هي تلك النتائج والغايات التي تسعى حاضنات الاعمال لتحقيقها من خلال مرافقتها للمؤسسات الناشئة، وجعلها وسيلة من الوسائل التي يتم بها تحقيق وبلوغ الأهداف السالفة الذكر، من خلال دعمها ومساعدتها بمختلف الخدمات والتوجيهات التي تقدمها لها وبفضلها يتم تحقيق الهدف الأكبر للحاضنة الا وهو خلق وإخراج رواد اعمال اكفاء ومؤسسة قوية في السوق وقوة اقتصادية تساهم في تحقيق اقلاع اقتصادي حقيقي، والوصول بالمؤسسة الناشئة الفتية الى مصاف المؤسسات العملاقة مثل اليونيكورن، والتي يتم بها تحقيق تنمية شاملة ودفع عجلة التنمية في كل المجالات.

ومن خلال هذا تظهر أهمية الحاضنات المتمثلة بمساهمتها في تجسيد النتائج المتوصل اليها، أي المدخلات المتمثلة في مختلف نتائج البحث العلمي المتوصل اليها ومختلف الابتكارات والابداعات على شكل مخرجات وتطبيقها على المؤسسات الناشئة، بالإضافة لتوفيرها للبيئة المناسبة والملائمة وكذا مختلف الامكانيات والاحتياجات التي يتم من خلالها تحقيق جملة من النقاط تم ذكرها سابقا، اذا الأهداف هي كل النتائج التي تم تحقيقها من طرف الحاضنات، والاهمية هي تطبيق النتائج المتوصل اليها وتجسيدها وتوظيفها في المؤسسات الناشئة.

المبحث الرابع: الية عمل الحاضنة، خدماتها ومراحل الاحتضان والمشاكل التي تواجهها.

من خلال هذا المبحث سنتطرق الى مجموعة من النقاط المهمة والتي تتمثل في الية وطريقة عمل حاضنات الاعمال، وكذا اهم الخدمات التي تقدمها والمراحل التي تمر بها عملية احتضان المؤسسات بالإضافة للتعريج على اهم العراقيل التي تواجهها وتسبب في عرقلة نشاطها وأداء مهامها على أحسن وجه.

المطلب الأول: الية عمل الحاضنات والخدمات التي تقدمها.

لكل مؤسسة الية عمل تعتمد عليها في نشاطها، وخدمات او منتوجات تقوم بتوفيرها حسب طبيعة نشاطها ومهامها، فحاضنات الاعمال كغيرها من المؤسسات لها الية عمل تختص بها وتميزها عن غيرها وخدمات تقدمها للمؤسسات الناشئة بصفتها كحاضنة، وذلك حسب الهدف الذي انشأت من اجله، حتى تتمكن من الدخول الى السوق، وهنا سيتم التطرق الى الية عمل الحاضنة واهم الخدمات التي توفرها لهاته الفئة من المؤسسات.

الفرع الأول: الية عمل الحاضنات:

تسعى الحاضنات إلى تقديم جملة من الخدمات للمشاريع الصغيرة، حيث يتم تقديمها للأعضاء المنتسبين لها، بعد إنشاء الحاضنة وتوفير المكان المناسب لها، يبدأ رواد الأعمال الشباب الذين لديهم أفكار جديدة ويرغبون في تطبيقها على أرض الواقع بالتقدم إلى الحاضنة عن طريق تقديمهم لطلباتهم، هناك لجنة معينة ومختصة مهمتها دراسة جميع الطلبات المقدمة إليها. ثم تصدر قرارات بشأن قبول أو رفض الطلبات المدروسة، وبعدها تقوم الحاضنة بتقديم حزمة من الخدمات المختلفة والمتوفرة لديها، إضافة لمختلف التسهيلات الإدارية والمالية والقانونية وغيرها، مقابل الإيجار أو رسوم الحضانة وذلك بموجب عقد موقع بين المؤسسات والحاضنات يتضمن التزام المؤسسة بدفع رسوم الحضانة ومغادرة الحاضنة بعد فترة زمنية معينة، حتى تستوعب الحاضنة مؤسسات أخرى هذا من جهة ومن جهة أخرى تلتزم الحاضنة من طرفها بتوفير كافة الوسائل اللازمة لدعم المؤسسات المحتضنة لديها. (مصطفى و يوسف، 2019، صفحة 240)

فيما يتعلق بمعايير الانضمام إلى الحاضنات، يمكن القول أن أهم شرط للانضمام هو الدرجة التي يحتاج إليها المشروع لدعم الحاضنة، ويجب أن تنمو هذه المشاريع بسرعة وتتخرج في أسرع وقت ممكن وهذا اعتمادا على كفاءات مؤهلة، بالإضافة إلى أفكار جيدة لمساعدتهم، وفيما يلي جملة من الشروط التي لا بد أن تتوفر في المؤسسات الراغبة في الانضمام للحاضنة والتي تتمثل فيما يلي:

- ✓ يجب أن يكون لرواد الأعمال مشروع أو فكرة عمل واضحة؛
- ✓ ان يخدم المشروع الفئة المجتمعية التي يقع فيها ويوفر لأفرادها فرص عمل؛
- ✓ تتطلب بعض الحاضنات من المتقدمين للاحتضان القدرة على الحصول أو توفير الأموال المطلوبة؛
- ✓ يجب أن يتمتع المشروع بالقدرة على التوسع والنمو؛
- ✓ يجب أن يكون للمشاريع التي تتقدم للاحتضان معدل نمو سريع نسبيا حتى تتمكن من التخرج في الوقت المحدد.

بالإضافة لما سبق فإن فاعلية الاحتضان في الحاضنة تعتمد على عاملين رئيسيين هما:

- 1- يجب أن تهدف الحاضنات إلى التأثير بشكل إيجابي على الصحة الاقتصادية للمجتمعات التي تعمل فيها من خلال ضمان أقصى نجاح ممكن للمؤسسات الناشئة؛

2- أن تكون الحاضنة نفسها نموذجًا حيًا للأعمال لمواصلة مهمتها بكفاءة، حيث تتميز الحاضنات النموذجية بالحرص على الالتزام بأفضل الممارسات وتفعيل أفضل أساليب إدارة الأعمال، لذلك يجب على حاضنات الأعمال ومديريها توقع مجموعة من القواعد والأسس على النحو التالي:

✓ الالتزام بالمبادئ الأساسية لعملية الاحتضان؛

✓ الاتفاق على مهمة تحدد دور الحاضنة في المجتمع وتخطط لإستراتيجية تتضمن تحديد أهداف محددة لتحقيق تلك المهمة؛

✓ ضمان الاستمرارية المالية من خلال وضع تطوير وتنفيذ خطة عمل واقعية؛

✓ اختيار الشخص المسؤول عن الإدارة بعناية وإعطاء المكافآت لتحفيز وتمكين الحاضنة من إكمال مهمتها ومساعدة المؤسسة على النمو؛

✓ تعيين مجلس إدارة مصمم على تحقيق مهمة الحاضنة والاصرار على بذل الإدارة لكل ما في وسعها لبناء مؤسسات جديدة ناجحة؛

✓ يمكن تخصيص أكبر قدر ممكن من الوقت لمساعدة العملاء؛ وذلك من خلال تحديد أولويات وقت الإدارة، بما فيها بدء التوجيه والتوجيه والمشورة لضمان نجاح المؤسسة، وفتح فرص الإثراء أمام المؤسسة؛

✓ إنشاء مقر للحاضنة وتوفير كل ما تحتاجه من الموارد والوسائل التي تساعد بها المؤسسات العميلة بما يتناسب مع احتياجات كل مؤسسة على حدى؛

✓ بذل جهود لدمج برنامج الحاضنة وأنشطتها في نسيج المجتمع المحيط بها وأهدافها التنموية الاقتصادية الشاملة واستراتيجياتها المستقبلية.

✓ طلب الدعم من أصحاب المصلحة، بما فيها من شبكات الدعم التي يمكن لها أن تساعد المؤسسات العميلة وتدعم أنشطة وأهداف الحاضنة؛

✓ الحرص على إنشاء نظم المعلومات الإدارية، وجمع الإحصاءات والبيانات ذات الصلة لتقييم البرامج الجارية من أجل تحسين كفاءة البرامج وتطويرها حسب احتياجات العملاء.

الفرع الثاني: الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال

انشأت الحاضنات بهدف القيام بمهام وتقديم خدمات مختلفة، ومد يد المساعدة للمؤسسات الناشئة بهدف تطويرها والاخذ بيدها الى بر الأمان، وبالرغم من تعدد هذه المهام والنشاطات داخل الحاضنة فهي تتمثل أساسا فيما يلي:

✓ تقدم الحاضنة مجموعة من الخدمات القانونية والمتمثلة في صياغة العقود مع مختلف الهيئات الوطنية او الأجنبية بمختلف اللغات بهدف تشجيع التصدير؛ إضافة الى تحرير عقود العمل، كما تقدم الحاضنات مختلف الخدمات والاستشارات في مجال المحاسبة وإدارة الاعمال، بالإضافة الى تقييم خطة العمل وتقديم المشورة العلمية في التخطيط المالي، وتعمل على تقديم يد العون للمؤسسات الناشئة على جميع المستويات سواء المحلية او الدولية. (Iveta & Ineta, 2015)

✓ تقدم وتسهل الحاضنات عملية الوصول إلى مختلف خدمات الإدارة والاتصالات حسب احتياجات المؤسسات الناشئة، بما في ذلك خدمات الاستقبال والرد على الهاتف، الإنترنت، والنسخ، والفاكس، والتجديد، والبريد، واستلام المستندات وإرسالها، ومساعدة السكرتارية في مختلف مهامها. وتقدم الحاضنات خدمات الدعم التي تساعد العملاء على التركيز على أعمالهم الأساسية بدلا من التركيز على البنية التحتية الداعمة، إضافة الى ذلك فان المؤسسات الناشئة لا تحتاج إلى القيام باستثمارات أولية في المعدات المكتبية باهظة الثمن أو موظفي المكاتب الأمامية التي يمكن أن توفرها الحاضنة.

✓ تقوم الحاضنات بتوزيع مختلف المعلومات التجارية ذات الصلة على عملائها، كما يمكن أن تشمل هذه المعلومات بيانات وتحديثات السوق، وكذا الأحداث التجارية المتوقعة في المستقبل، ومختلف المسائل التنظيمية والإجراءات الإدارية، وطرق الوصول والحصول على التمويل، سواء من الهيئات الحكومية او الخاصة من المستثمرين، بالإضافة للوصول إلى دعم الأعمال الأخرى كشركاء في المنطقة. لإنهم يساعدون في فتح الأبواب لأسواق المؤسسات عن طريق استخدام شبكات خاصة بهم. (Group)

✓ تعمل حاضنات الاعمال على توفير الخدمات الكاملة لعملائها كالمساحات المرنة والإيجارات الميسورة والمنخفضة التكلفة، والتدريب والتكوين من اجل تطوير الأعمال، وتوفر أيضا فرصة التواصل مع أقرانه من رواد الاعمال وتوفر الحاضنات مساحة للمستأجرين أي رواد الاعمال أصحاب المؤسسات الناشئة، حيث يمكن تعديلها حسب طلب واحتياجات المؤسسات لتلبية متطلباتهم المتغيرة. وأحيانا تسمح الحاضنة للمستأجر بالتوسع ليشغل المبنى بأكمله، كما تقوم الحاضنات بتقديم خدمات تنظيم ندوات وورش عمل بتكلفة منخفضة أو بدون تكلفة ويشتمل التدريب على المهارات أو الكفاءات الأساسية اللازمة لريادة الأعمال الناجحة: كالاستراتيجية، ومسك الدفاتر، والتسويق، وأنظمة معلومات الكمبيوتر، والاعتبارات القانونية، وإدارة الموارد البشرية.

✓ تنظم الحاضنة بعض برامج تحالفات مع المتخصصين في مجال تطوير الأعمال في مجتمعاتهم، والذين يقدمون لعملائهم التدريب مجانا مقابل فرصة تطوير علاقات طويلة الأمد مع رواد الأعمال

وأعمالهم. بالإضافة لتقديم المساعدة في تطوير الأعمال أيضا من خلال التوجيه والتدريب، ومن أهم جوانب وظيفة أي مدير برنامج احتضان العمل كموجه ومدرب لأصحاب المشاريع العملاء.

✓ تقدم حاضنة الأعمال المساعدة المالية، وتساعد العميل على الاقتراب من مؤسسات الإقراض التقليدية. كما يساعد برنامج الحضانة المؤسسات الحديثة النشأة على تطوير خطة عمل مستقطبة للمقرضين التقليديين وتدريبهم على كيفية تقديمها، وبالرغم من هذه الأساليب إلا أنها قد لا تكفي لمساعدة بعض المؤسسات الجديدة، فقد أنشأت العديد من الحاضنات صناديق قروض دوارة لتوفير الوصول إلى رأس المال العامل. وتقوم الحاضنات بتقديم قروض صغيرة للمؤسسات العميلة بأسعار فائدة أقل من السوق ومع متطلبات ضمان أكثر استرخاء، وعندما يقوم العملاء بتسديد قروضهم، فإنه يتم إعادة تدوير الأموال لاستخدامها من قبل عملاء آخرين. كما تعمل على جذب مصادر تمويل إضافية (قروض بنكية، رأس مال مخاطر).

✓ ومن بين الخدمات التي تقدمها حاضنة الأعمال يوجد في الحاضنة بعض المؤسسات تقوم بشراء السلع والخدمات من بعضها البعض. وهناك رواد أعمال يشاركون بعضهم البعض في مشاريع مشتركة أو شراكة ذات أشكال أخرى.

✓ توفر الحاضنة مختلف أشكال الشبكات الأخرى، والأكثر فائدة بالنسبة لرواد الأعمال، بالإضافة لتبادل النصائح والمعلومات والخبرات والمعرفة بين الأعضاء المشاركين في الحاضنة. (Steven G. & Thomas S, 2010)

✓ توفر الحاضنة مساحة على شكل مكاتب أو مختبرات أو عروض ترويجية للمبيعات تكون متوفرة ومتاحة بمرونة وبأسعار معقولة وفي متناول الجميع ومؤقتة إضافة إلى عملها على حماية كل ما يتعلق بالملكية الفكرية وبراءات الاختراع (Wahid , Muhamad Alam , Brilyan , Ema, & Muhammad Rifki , 2021)

المطلب الثاني: متطلبات نجاح حاضنات الأعمال واثارها.

هناك العديد من العوامل التي تساهم في نجاح حاضنات الأعمال من قريب او من بعيد، كما ان هناك اثارا تنجم عن نشاط الحاضنات.

الفرع الأول: متطلبات نجاح حاضنات الأعمال.

ان نجاح حاضنات الأعمال يتطلب توفر مجموعة من العوامل التي يجب ان تتطافر مع بعضها البعض لتحقيق الأهداف المرجوة والتي وجدت من اجلها، وتتمثل هذه العوامل فيما يلي: (زكريا و احمد ، 2009)

✓ **مدير الحاضنة:** يلعب مدير الحاضنة دورًا رئيسيًا في نجاح الحاضنة، بحيث يجب أن يمتلك على الأقل بعض المهارات في مجالات تخطيط الأعمال والإدارة والتسويق والمحاسبة، إلى جانب إمكانية قضائه الوقت مع المشاريع المنضمة للحاضنة، كما يجب على المدير ان يمتلك القدرة المالية على العمل، حتى يتمكن من العمل مع باقي المدراء الاخرين المنتسبين للحاضنة القائمين على المشاريع الأخرى، والعمل على تحليل مختلف النقاط في مشروعاتهم وتحديد نقاط القوة والضعف الخاصة بمشاريعهم، ليتمكنوا من تحديد المشاكل قبل أن تقع واتخاذ الإجراءات اللازمة.

✓ **دعم المجتمع:** نظرا لأن اغلبية المشاريع التي تتخرج من الحاضنة تقع في نفس المنطقة، فمن المهم جدا أن تحصل الحاضنة على الدعم المعنوي من السكان المحليين وعلاقات العمل، وقد يأتي الدعم من المنطقة أو المقاطعة أو الجامعة أو المؤسسات الكبرى، وعندما يتبين ان حاضنات الاعمال تمثل انعكاسا لأهداف المجتمع ولها مزايا إيجابية للتنمية الاقتصادية، فيمكنها جذب الدعم بقاعدة أوسع للبدء والتطور .

✓ **اختيار مشروع الحاضنة:** اي ان تكون لدى صاحب المشروع المتقدم فكرة مبتكرة او اختراع... الخ، فكلما كانت معايير اختيار المشاريع أكثر وضوحا وابتكارا، كلما كانت فرص وحظوظ جذب الأفكار مع إمكانية النجاح أفضل. وتختلف هذه المعايير من حاضنة الى اخرى، وقد تشمل هذه المعايير القدرة على النمو بسرعة، أو كونها ذات صلة بالتكنولوجيا المتطورة، أو تقديم نموذج عمل مفصل ومحدد، أو امتلاك رائد الاعمال لأفكار أو اختراعات... إلخ.

✓ **إمكانية الحصول على التمويل:** في العادة يحتاج المتقدمون الراغبون في الانتساب للحاضنة إلى التمويل وفهم مختلف بدائلها، وحاضنة الاعمال لها الإمكانيات والقدرة على جمع مختلف المعلومات التي تحتاجها حول مصادر وأنواع التمويل المصرفي أو المؤسسي مهما كان نوعها، وكذا المنح، ومختلف صناديق الإقراض وكبار المستثمرين الرئيسيين، وتوضيح متطلبات كل المؤسسات المنضمة تحت لواء الحاضنة، والعمل كوسيط بين المؤسسات التابعة لها والممولين وكبار المستثمرين.

✓ **خلق فرص النجاح:** يمكن تحسين صورة الحاضنات وذلك من خلال المباني الجديدة أو المجددة، والصلات التي تربطها بالمؤسسات المحلية الرئيسية، وكذا الروابط والعلاقات الجيدة مع مختلف وسائل الإعلام والعلاقات العامة المحلية، ووجود مدير ناجح يشرف على نشاط وعمل المؤسسات الواعدة والمؤسسات الناشئة المتخرجة التي حققت نجاح في نشاطها، كما يساهم الارتباط بالحاضنة وقصص النجاح التي تخلقها في فرص النجاح بالفائدة على الحاضنة، ومرافقتها لمختلف المؤسسات الناشئة حتى تبلغ مرحلة النجاح.

✓ التقييم والتحسين المستمر: تحتاج حاضنات الأعمال إلى تقييم عملها وأدائها بشكل دائم ومنتظم، والذي لا يشمل مراقبة أداء نمو المؤسسات التابعة لها فقط، ولكن يمتد هذا التقييم ليشمل أيضا نمو المؤسسات وتطورها بعد تخرجها من الحاضنة، وهذه المعلومات ستساعد الحاضنة في تخطيط وتقديم مختلف الخدمات. والأهم من ذلك، أنها تقوم بتسويق نفسها وجذب مشاريع ذات نوعية وجودة واعدة من المتوقع أن تنمو بطرق ماهرة وغير تقليدية، لتحقيق التفاعل بين مختلف الإدارات وفي مختلف المجالات وأصحاب المصالح الذين لهم علاقة بحاضنة الأعمال. حيث تشمل تلك التفاعلات الحكومات والمنظمات المدنية والدولية والجامعات ومراكز الأبحاث والمؤسسات الصناعية والبنوك والمستثمرين والكيانات الصناعية الخارجية.

يوضح الشكل الموالي مختلف الآليات التي تمكن من التفاعل بين مختلف الإدارات والقطاعات وحاضنات الأعمال.

الشكل رقم (6): آليات تحقيق التفاعل بين حاضنات الأعمال وبين مختلف القطاعات الاقتصادية



المصدر: من اعداد: زكريا مطلق الدوري; احمد علي صالح، 2009، ادارة الاعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي.

الفرع الثاني: اثار حاضنات الاعمال:

ينجم عن حاضنات الاعمال العديد من الاثار على مستويات مختلفة، وهذه الاثار منها الاقتصادية والاجتماعية وعلى المشاريع الجديدة....وغيرها من الاثار الأخرى، ونذكر أهمها كما يلي:

❖ الاثار الاقتصادية لحاضنات الاعمال:

في سنة 1997 اعدت دراسة في الولايات المتحدة الامريكية تتعلق بالآثار الاقتصادية لحاضنات الاعمال والتي تعتبر من أوسع الدراسات من حيث نوعها، حيث أظهرت نتائج هذه الدراسة في مجملها مستوا مبهرا وأثرا إيجابيا لكل من الخدمات المقدمة للمؤسسات الناشئة، وكذا رواد الاعمال لدرجة انها جعلت الخبراء يصفون حاضنات الاعمال على انها تقدم قيمة مضافة للتنمية الاقتصادية من جانبيين: (عبدالسلام ا.، 2004)

الجانب الأول: وذلك من خلال مساهمتها في تخفيض التكاليف أي تكلفة الإنتاج.

الجانب الثاني: ويتمثل في العديد من النقاط التي نوجزها فيما يلي:

✓ ارتفاع معدل العائد على الاستثمار المقدم من طرف حاضنات الاعمال للمؤسسات؛

✓ يتعامل برنامج حاضنة الأعمال مع المؤسسات الصغيرة ورواد الأعمال أي أصحاب المؤسسات الناشئة كمورد ومجمع للمواهب البشرية الوطنية، لذا يحظى بتقدير كبير، ويستوجب ذلك تقديم يد المساعدة بجميع أنواعها. ولإبراز الأثر الاقتصادي الناجم عن احتضان الأعمال لابد من توضيح النقاط التالية:

ا- تعتبر سان جوسي. سي ايه (san José. Ça) اول حاضنة اعمال دولية بالولايات المتحدة الامريكية، وقد انشأت هذه الحاضنة برعاية الحكومة وبالتعاون مع مختلف الجامعات والمعاهد العلمية المتواجدة؛

ب- نتيجة للخدمات والمساعدات المقدمة من طرف الحاضنات، وصلت نسبة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الحديثة النشأة التي لا تزال موجودة في السوق إلى 87٪، وبلغ معدل نمو مبيعات المؤسسات التي تلقت المساعدة قرابة 40٪، وهي نسبة توجي بالحفاظ على الانسجام والرضا، كما تبين في نفس الوقت على الزيادة في طلب المجتمع على السلع والخدمات وزيادة الناتج المحلي الإجمالي؛

ج - تساعد برامج احتضان الأعمال على خلق العديد من الوظائف؛

د - المساعدة في تحقيق عائد استثمار جيد، بالإضافة الى تنمية المناطق الفقيرة والمحرومة، وتعزيز صورة المجتمعات المحلية وسمعتها؛

هـ - يؤدي تقديم العديد من الخدمات الإضافية والمختلفة للعالم إلى تحسين مستوى معيشة هؤلاء العمال؛

و- إن الإيمان باحتضان الأعمال بين الباحثين والممارسين وأصحاب المصلحة من رواد أعمال وعمال، مكثهم من الاقتناع بمدى أهمية الدور الذي تلعبه الصناعة من المنظور الاقتصادي والاجتماعي. ومن خلال النتائج والأدلة التطبيقية توصلوا إلى عدد من المقترحات والتوصيات بهدف دعم الصناعة وتنميتها، وتتمثل اهم هذه التوصيات المقترحة فيما يلي:

✓ زيادة الاستثمار في ميدان احتضان الأعمال كأداة رئيسية لدفع عجلة التنمية الاقتصادية؛

✓ توجيه هذه الاستثمارات لأفضل برامج الخدمة والمساعدات المتاحة الممكن تقديمها وتوفيرها بهدف تحقيق أفضل استخدام لموارد المجتمع المحلي والسكان؛

✓ تزويد العاملين في قطاع حاضنات الأعمال بكافة المعلومات ونتائج الأبحاث التي تساعدكم وتدعمهم على تطوير الصناعة.

❖ اثار حاضنات الأعمال على المشاريع الجديدة:

هناك من الباحثين من يرى بأن لحاضنات الاعمال تأثير يعتمد بشكل عام على محفظة الحاضنات، ويعتمد كذلك على مدى تأثير الحاضنة على مختلف المشاريع الجديدة وأدوات الحضانة المتاحة، بحيث لا يمكن نسيان الخصائص التي يتميز بها المشروع الجديد، ويعتبر قياس أداء المشاريع الجديدة بمثابة تحدي للصناعة. ومن المتعارف ان تقييم الأعمال يتم من خلال القيمة التي تخلقها في حصتها أو من خلال الربح الإجمالي الذي تحققه، وفي النادر ما يكون للمشاريع الناشئة أي منهما. لذا فإن عملية تقييم وقياس تأثير الحاضنات معقد جدا وذلك راجع لعدم وجود التوافق والتطابق في الآراء حول طريقة قياس أداء مختلف المؤسسات خلال مرحلتها المبكرة.

كما انه في العادة تكون دورة حياة المؤسسة اطول من فترة الحضانة، وتقييم أداء المؤسسات خلال فترة الحضانة يفقد التأثيرات طويلة المدى، ويؤكد مساندو عملية الحضانة أن العملية يمكنها المساعدة في حماية المؤسسات المحتضنة وذلك من مختلف القوى التنافسية للبيئة الخارجية وكذا تزيد من احتمال بقائها على قيد الحياة خلال المدى القصير، الا انه هناك آخرون يرون أن هذه العملية نفسها يمكن أن تكون سببا في اضعاف قدرة المؤسسة على المنافسة والبقاء على قيد الحياة عند تخرجها من الحضانة.

تكشف مختلف الدراسات التي اقيمت في مختلف الدول والقطاعات بأنواعها، أن أكثر من 50٪ من المؤسسات الحديثة النشأة والجديدة تخرج من السوق وتعلن فشلها خلال السنوات الخمس الأولى

من حياتها. كما ان هناك دراسة أمريكية حديثة وجدت أن المؤسسات المحتضنة من طرف حاضنات الاعمال تتفوق على المؤسسات التي لم تحتضن او التي لم تندرج تحت لواء الحاضنات من حيث التوظيف ونمو المبيعات، لكنها لم تستثن من الفشل في وقت أقرب، وهناك دراسات قليلة تستكشف أداء ما بعد الحاضنة، ومع ذلك فان المؤسسات الجديدة او الناشئة سهل عليها التخرج، ولكن المرحلة الأصعب هي العمل على ضمان البقاء في السوق لفترة أطول أي مرحلة ما بعد التخرج. واوجدت دراسة أجريت على حاضنات الاعمال في ألمانيا، وتبين من خلالها أن فترة الخطورة العالية تواجه فئة الخريجين وذلك خلال فترة السنوات الثلاث الأولى بعد التخرج، وتوصلت الدراسة الى ان حوالي 20% من هاته المؤسسات المتخرجة لا تعيش. هذا من جهة ومن جهة أخرى فقد ذكرت حاضنات الأعمال في شبكة infoDev أن ما نسبته 75% من المؤسسات التي تخرجت في دولة البرازيل لا تزال في حالة نشاط بعد تخرجها لفترة ثلاث سنوات، كما ان معدل بقاء المحتضنين على قيد الحياة يبلغ حوالي 80%، مقارنة بنسبة 50% من مجموع المؤسسات المبتدئة التي لم تستطع النجاح في عامها الاول. (Claudia , February 2013)

❖ تأثير الحضانة على النظام البيئي للمؤسسات الناشئة

لحاضنات الأعمال تأثير عميق على النظام البيئي للمؤسسات الناشئة ولكل الافراد الذين تربطهم علاقة بها، وذلك على المستويين الكلي والجزئي، فعلى المستوى الكلي نجد انها لها تأثير عميق وكبير على التنمية الاقتصادية، وعلى المستوى الجزئي فهي تعمل وتساعد على خلق العديد من الوظائف بالإضافة الى خلق الثروة والكثير من المشاريع المبتكرة، كما ان لحاضنات الاعمال إمكانية كبيرة في مضاعفة فوائدها بشكل جيد لمختلف المستفيدين وأصحاب المصالح كما يلي: (Balvinder, Apoorv, & Manoj, 2014)

✓ بالنسبة للأفراد والمؤسسات المحتضنة، فإنه يزيد من فرص النجاح، ويزيد من المصداقية، ويساعد على رفع المهارات وتحسينها، ويخلق التآزر بين مختلف المؤسسات العميلة، كما يسهل الوصول إلى الموجهين والمعلومات ورأس المال الأولي.

✓ بالنسبة للحكومات، فان حاضنات الاعمال تساعد في التغلب على إخفاقات السوق، وتساهم في تعزيز التنمية الإقليمية، بالإضافة الى خلق مناصب شغل، كما انها تعتبر كمصدر للإيرادات والعائدات الضريبية، وتكون بمثابة دليل على الالتزام السياسي للمؤسسات الصغيرة والفتية والحديثة الناشئة.

✓ بالنسبة للمؤسسات البحثية والجامعات، فإن حاضنات الأعمال تساعد في تعزيز التفاعل بين صناعة الأبحاث والجامعات، كما تعمل على تسهيل تسويق نتائج البحوث المتوصل إليها، بالإضافة إلى عملها على توفير مختلف الفرص لأعضاء هيئة التدريس وطلاب الدراسات العليا لتطوير قدراتهم بشكل أفضل.

✓ بالنسبة للمؤسسات والأعمال، فإن لحاضنات الأعمال إمكانية تطوير وخلق فرص للحصول على مختلف الابتكارات وإدارة سلسلة التوريدات ومشتقاتها ومساعدتها على الوفاء بمختلف مسؤولياتها الاجتماعية الواقعة على عاتقها.

✓ بالنسبة للمجتمع المحلي، تخلق الحاضنة ثقافة احترام الذات وزيادة الأعمال بالإضافة إلى الدخل المحلي، حيث تظل معظم المؤسسات المتخرجة في المنطقة.

✓ بالنسبة للمجتمع الدولي، فإن الحاضنة تخلق فرصا للتجارة ونقل التكنولوجيا بين مختلف المؤسسات العميلة والحاضنة التي تعمل فيها، وهذا من أجل فهم أفضل للأعمال التجارية.

المطلب الثالث: مراحل احتضان المؤسسة الناشئة

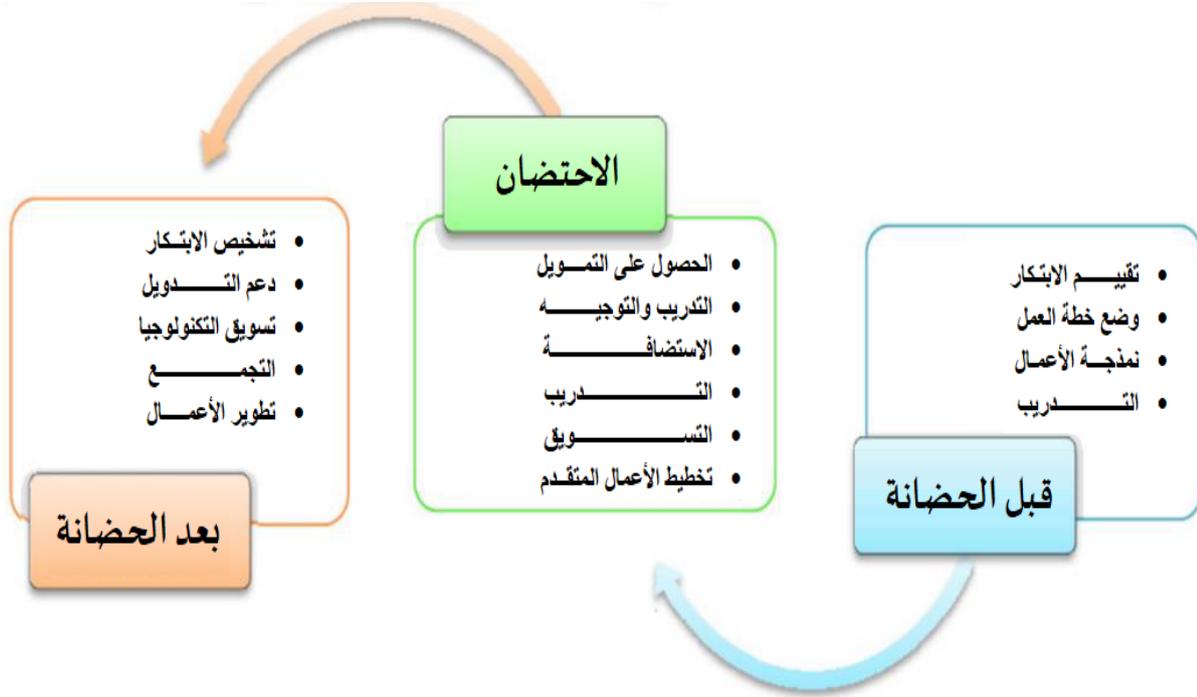
تمر المؤسسة الناشئة كغيرها من المؤسسات خلال فترة الاحتضان بثلاث مراحل أساسية، وذلك انطلاقا من مرحلة ما قبل الاحتضان ثم تليها مرحلة الاحتضان وتأتي بعدها مرحلة ما بعد الاحتضان، لما للاحتضان من فوائد كثيرة تعود بها على المؤسسة الناشئة منذ نشأتها إلى أن تصبح مؤسسة قوية، وسنتطرق في هذا المطلب لأهم مراحل الاحتضان التي تمر بها المؤسسة الناشئة.

الفرع الأول: مراحل الاحتضان خلال مرحلة الحاضنة للمؤسسة الناشئة

خلال عملية تجسيد المشاريع أو الأفكار، يواجه رواد الأعمال الكثير من المشاكل والعراقيل في مختلف التخصصات مثل القانون والاقتصاد والتكنولوجيا،... إلخ. كما يصعب على رواد الأعمال التعامل مع هذه المشاكل بمفردهم وتأسيس مؤسساتهم وصيانتها بنجاح، بالرغم من ذلك فإن رواد الأعمال الناجحين الذين يلقون حلا لمشاكل الحياة المهمة فإنهم يساهمون أيضا في الاقتصاد الوطني. واعترافا بمدى أهمية هذه المساهمة الاقتصادية والاجتماعية، فقد شرعت المؤسسات بشتى أنواعها سواء العامة أو الخاصة لحل المشكلات التي تعيق رواد الأعمال في كل عملية، من خلال إنشاء مراكز ما قبل الحضانة ومراكز الحضانة وبرامج التسريع، والسمة الرئيسية التي تميز ما قبل الحضانة واثناء الحضانة وما بعد الحضانة عن بعضها البعض هي مناسبتها لرواد الأعمال في مختلف العمليات.

(Mariya , 2022)

الشكل رقم (7): مراحل ما قبل الحضنة والحضنة وما بعد الحضنة



المصدر: Mariya Gabriel، Pre-incubation and Incubation Stages in the Netherlands، K2022، page 5، by the erasmus and programme of the european union

1- مرحلة ما قبل الحضنة:

مرحلة ما قبل الحضنة هي عملية تشمل المؤسسات الناشئة التي تبدأ عملها بشكل فردي أو مع فريق، ويكون ذلك في الغالب بفكرة عمل أو مشروع يركز على التكنولوجيا، ولكن لم يتم دمجها بعد لإضفاء الحيوية على هذه الفكرة، ويحتاج رواد الأعمال في هذه المرحلة من حياة مؤسساتهم إلى تدريب خاص وتوجيه وخدمات استشارية لفهم ما إذا كانت هذه الأفكار مجدية وقابلة للتسويق والتطوير، توفر مراكز ما قبل الحضنة مساحات فعلية متمثلة في المكاتب المفتوحة ومساحات العمل المشتركة لفائدة أصحاب المشاريع خلال الفترة.

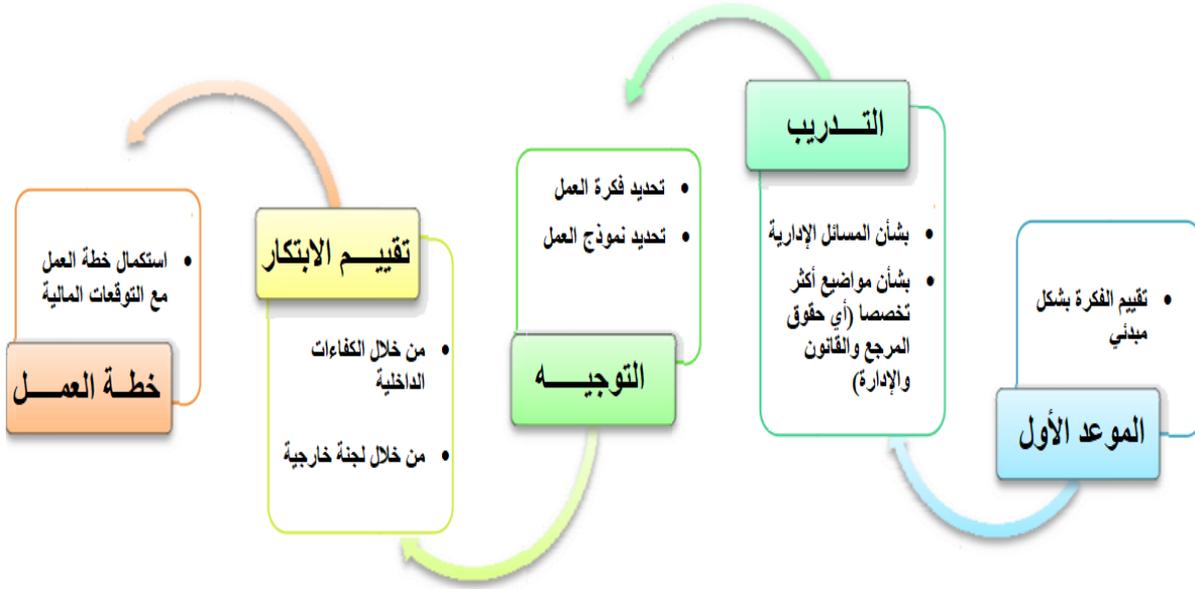
الشكل رقم (8): خطوات ما قبل الحضنة



المصدر: Mariya Gabriel، Pre-incubation and Incubation Stages in the Netherlands، K2022، page 5، by the erasmus and programme of the european union

يقوم رواد الأعمال بصياغة خطط أعمال دقيقة وقابلة للتطبيق من خلال التعبير عن أفكارهم بالدعم الذي يتلقونه في مركز ما قبل الحضنة في هذه المرحلة، كما يشهد عدد الرواد المستفيدين من معرفة وخبرة الموجهين والمستشارين ارتفاعا كبيرا، للانتقال إلى فكرة عمل أخرى أكثر قابلية للتطبيق؛ كما ان بناء الفريق هو الامر المهم في مرحلة ما قبل الحضنة، وهذا راجع لقدرته في القيام بالمهام الموكلة اليه، كما انه يمتلك خطة عمل مناسبة تمكنه من توفير المال، ويكون رائد الأعمال في نهاية عملية ما قبل الاحتضان جاهزا لوضع خطة عمل مفصلة، والتي يلج من خلالها للمرحلة التالية الا وهي عملية الحضنة.

الشكل رقم (9): مرحلة ما قبل الحضنة



المصدر: Mariya Gabriel، K2022، Pre-incubation and Incubation Stages in the Netherlands، page 6، by the erasmus and programme of the european union

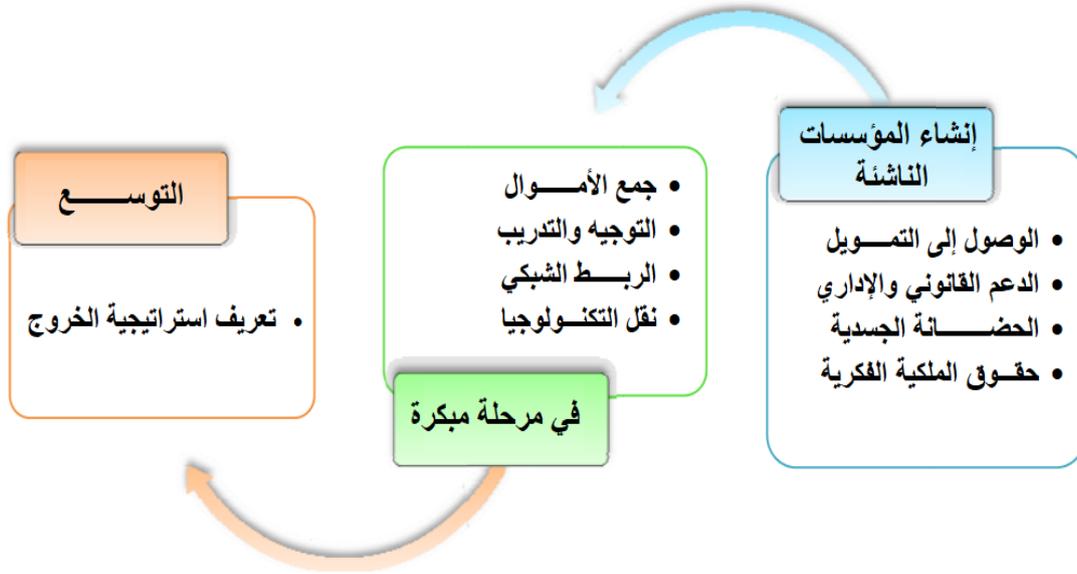
ب- مرحلة الحضنة:

في نهاية المرحلة السابقة أي مرحلة ما قبل الحضنة، يكون رواد الأعمال الذين أكملوا خطط أعمالهم مستعدون للتأسيس والدخول للمرحلة الموالية، والتي تتمثل في مرحلة الحضنة، ولا يزال الرواد في مرحلة الحضنة بحاجة ماسة إلى نفس الخدمات المتمثلة في منحهم المساحة المادية والتدريب والاستشارات والتوجيه كما في مرحلة ما قبل الحضنة، وتسعى وتعمل مراكز الحضنة على تلبية مختلف احتياجات هؤلاء الرواد.

خلال مرحلة الحضنة، يقوم رواد الأعمال ببناء مؤسساتهم ومباشرة إنتاج أدنى حد من منتجاتهم القابلة للتطبيق، كما تقوم مراكز الاحتضان بتزويد رواد الأعمال بالدعم الفني لتطوير مختلف منتجاتهم بعد التطوير، وهي تعتبر من أصعب المراحل التي تواجهها، حيث يبدأ في تسويق المنتجات. ويتمثل السبب الأساسي وراء الصعوبة في هذه المرحلة هو أن الجهود التسويقية باهظة الثمن بسبب التكاليف المتكبدة، كما أن الاحتياجات التمويلية للمؤسسات تزداد، ورواد الأعمال بحاجة لإيجاد دعم جديد، وتتواصل هذه العملية بصورة مختلفة اعتماداً على قطاع رواد الأعمال أو المنتج الذي يقومون بتطويره.

فمثلا يؤدي الترخيص والشهادة إلى ارتفاع تكاليف رواد الأعمال الذين يقدمون خدمات في المجال الصحي، والمؤسسات الناشئة لديها إمكانية كبيرة في الحصول على الاستثمارات من طرف المستثمرين الملاك، وكذا صناديق رأس المال الاستثماري اثناء فترة الحضانة أكثر من فترة ما قبل الحضانة، كما ان مركز الحاضنة ينظم أيام تجريبية واجتماعات دورية للمؤسسات لزيادة الوعي وإيجاد فرص استثمارية، ودعم المؤسسات في بحثها عن المستثمرين.

الشكل رقم (10): مرحلة الحضانة



المصدر: Mariya Gabriel، Pre-incubation and Incubation Stages in the Netherlands، K2022، page 7، by the erasmus and programme of the european union

من المعتقد أن المؤسسات الناشئة تساهم بشكل كبير في الاقتصاد وتخلق فرص عمل كثيرة، ويعتبر السبب المهم الذي وجدت من اجله العديد من الحاضنات، التي من خلالها يتم تقديم خدمات مختلفة لرواد الاعمال، كما ان المدن الكبرى التي بها جامعات أيضا تساهم في تقديم الكثير من الدعم للابتكار، وهناك عوامل عديدة تحدد نجاح إنشاء وتشغيل الحاضنة، غير أن دور أصحاب المصلحة ودعمهم عامل حاسم في نجاح إنشاء وتشغيل الحاضنة، إذا تم التنفيذ بشكل صحيح فإن أصحاب المصلحة الرئيسيين مثل الشركاء وجهات الاتصال والشبكات ومقدمي الخدمات سيساهمون بشكل مباشر في نجاح الحضانة.

عادة ما يتم تأسيس مراكز للحضانة من طرف المؤسسات العامة والمؤسسات الراغبة في تقديم الاستشارة للمؤسسات الناشئة والمؤسسات التعليمية، كما ان العديد من المؤسسات الناشئة اتت

مباشرة من المدرسة واكتشفت فجوات في السوق خلال فترة التدريب التي يقومون بها، ورواد الأعمال يخلقون فرص عمل ويبتكرون بسرعة نسبية، لهذا السبب تجد ان الحكومات المحلية تحب التعامل مع هؤلاء الرواد، كما ان الحاضنة تحصل على ايرادات الا ان معظمها صادر من الإعانات الممنوحة من الحكومة أو الإعانات الناتجة عن التعليم، وتوجد هذه الحاضنات عادة في شكل مجمعات تجارية تريد الحكومة الاستثمار فيها.

فمثلا يوجد هناك في بعض دول العالم حاضنات اعمال تعمل من خلال الاعانات الممنوحة من طرف الحكومات والجامعات والمؤسسات هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإنها تحصل على جزء صغير يعتبر كدخل لها من خلال تقديمها لمختلف الخدمات الاستشارية، بينما يكون الجزء الأكبر المتحصل عليه من المؤسسات الناشئة، ويقومون بشراء أسهم في مؤسسات ناشئة مقابل جلب مستثمرين أو عملاء.

تتمثل الخطوة الأولى عند إنشاء مركز الحضانة باعتبار انها منطقة أعمال مجهزة بالكامل، وتقوم حاضنات الاعمال بشراء مبنى وتقوم بتقسيمه إلى عدة مساحات عمل صغيرة، وتقسم مختلف التكاليف على رواد الاعمال المشتركين في الوحدة وكذا في حالة نمو المركز، اي في حالة التوسيع من خلال إضافة مساحة جديدة، وفي اغلب الاحيان فان المساحات المكتبية في الحاضنة تكون مؤثثة بصورة كاملة، وتتوفر فيها مختلف الخدمات كالتنظيف والأمن والإنترنت والتدفئة، كما يمكن ان تحتوي على كافيتريا وقاعة خاصة بالاجتماعات. ويمكن ان تتضمن البنايات خدمات أخرى كخدمة الهواتف وأجهزة الكمبيوتر، ورواد الاعمال المستأجرين لمثل هذه المقرات والمساحات يمكنهم ذلك من التركيز على أعمالهم الخاصة أفضل ممن لا تتوفر لديهم هذه البنى التحتية.

لمصادر التمويل المختلفة والشراكات بين المؤسسات والصناعة والتعاون الجامعي والتواصل مع مختلف الهيئات الحكومية وأنشطة التواصل دور مهم لحاضنات الاعمال في انشاء نظام بيئي جيد، حيث تقدم الحاضنات لرواد الأعمال مختلف المزايا التي تعمل على جذب انتباههم من خلال توفيرها لشبكة واسعة من المستشارين الكفاء والعديد من ورش العمل التي يتم من خلالها توفير أحسن ما يطمح ويسعى اليه رائد الاعمال، اضافة لذلك فان الحاضنة تعمل جاهدة على تسهيل إمكانيات الوصول للمؤسسات الناشئة من خلال شبكة المستثمرين الملائكة وأصحاب رؤوس الأموال والجمعيات ومنتديات المؤسسات والأذرع الاستثمارية التي توفرها.

اضافة لما سبق ذكره، تقدم الحاضنة خدمات دعم السكرتارية والاستشارات القانونية والتدقيق المحاسبي للمؤسسات الناشئة، لأنها تدمج مختلف الكفاءات في جميع الجوانب من القانون

والمحاسبة والسكرتارية ونمذجة الأعمال والتخطيط الاستراتيجي، والمبيعات والتسويق والتمويل والموارد البشرية والاستشارات الضريبية، ومقدمي الخدمات الآخرين. وذلك عن طريق الانضمام للشبكة، كما يمكن لأصحاب المشاريع استشارة مقدمي الخدمات ذوي الخبرة الدولية أو العثور على مستثمرين أو على شركاء.

إذا الهدف من وجود الحاضنة هو إزالة العوائق التي تعترض نمو وتطور المؤسسات الناشئة وخلق بيئة أكثر أماناً لهم، كما ان الدعم والتوجيه المقدمين لرواد الأعمال في مرحلة الانشاء مهم جدا للتنمية لاستمرار المؤسسات، والمرجو من الحاضنات هو زيادة معدل نجاح رواد أعمالها الجدد إلى 100٪، ولكن في الواقع تعتبر الحاضنة أنها ناجحة إذا نجح عُشر المؤسسات المشاركة في الحاضنة، وفقاً للبحث فإن معدل البقاء على قيد الحياة لمؤسسة عادية تم تأسيسها حديثاً في غضون ثلاث سنوات هو 50٪، بينما يبلغ معدل بقاء المؤسسة في مركز الحضانة 85٪.

ج- مرحلة ما بعد الحضانة:

عندما تبلغ المؤسسة الناشئة لمرحلة النضج فان هذه المرحلة لها علاقة مباشرة بمختلف المهام والأنشطة التي يستوجب القيام بها، أي انه في هذه المرحلة تصبح المؤسسة الناشئة جاهزة للسير على قدميها بمفردها دون الاعتماد على الغير ويستوجب عليها ترك الحاضنة، الا انه قد لا تزال المؤسسات في حاجة إلى خدمات مختلفة كالعامل على الرفع من مبيعاتها أو تحسين وتطوير مختلف العمليات الإنتاجية الخاصة بها، إضافة الى خدمات التدويل أو السعي من اجل إدخال الابتكار من خلال مختلف الأنشطة الاستكشافية والكشف، الا انه بالرغم من كل هذا فان هذه المرحلة من حياة المؤسسة في الحاضنات يتحول الى ما يسمى في هذه المرحلة "بالمسرعات." (براهمي، 2021)

المطلب الرابع: التحديات والمشاكل التي تواجه حاضنات الأعمال

بالرغم من الآثار الاقتصادية التي قد تتركها الحاضنات والدور الذي تلعبه في خدمة المشاريع والأفراد، إلا أنها قد تواجه بعض التحديات والمشاكل التي قد تحد من فعاليتها أو تؤثر على دورها ويمكن إجمال هذه المشاكل فيما يلي:

الفرع الاول: المشاكل التي تواجه حاضنات الأعمال

وجدت حاضنات الاعمال من اجل اهداف محددة مسبقا، الا ان بعد انشائها قد تواجهها العديد من المشاكل التي تحول بينها وبين الأهداف المسطرة التي وجدت من اجلها، وتتمثل هذه المشاكل فيما يلي: (مصطفى و يوسف، 2019، صفحة 236)

- ✓ فشل الحاضنة في الحصول على كافة سبل الدعم من المجتمع المحلي المنتمية إليه، وهذا خاصة في بداية انشائها، وهذا ما يؤثر على طبيعة وحجم الخدمات التي يمكن تقديمها وتوفيرها، لا سيما المساعدات المالية التي تعتبر بمثابة حجر الأساس للحاضنة ومختلف المشاريع المحتضنة؛
- ✓ التوقعات المتعلقة بحجم الخدمات التي كان من المنتظر أن يتلقاها المشروع المحتضن من الحاضنة، خاصة في الجوانب الفنية والإدارية والمالية، إلا أن الحاضنة فشلت عن تقديم الدعم والمساعدة المتوقعة والمنتظرة لطلابهم، يصيب المؤسسة المحتضنة بخيبة أمل كبيرة؛
- ✓ اعتماد المؤسسات المحتضنة الدائم والكامل على حاضنات الأعمال في جميع المجالات مهما كان نوعها دون استثناء؛
- ✓ للمؤسسات المحتضنة أهداف تختلف عن أهداف الحاضنة خاصة منها فيما يتعلق بدرجة المخاطرة، الذي من المتوقع أن تتحمله الحاضنة عند تقديمها الدعم المالي للمؤسسة المحتضنة أو فيما يتعلق هو الآخر بالضمانات أمام المؤسسات المالية التي تقرضها؛
- ✓ القدرات المالية والبشرية للحاضنة محدودة، في حين يقابله ارتفاع كبير في طموح المؤسسات المحتضنة مما يصعب من تحقيق كل متطلبات المؤسسات المحتضنة؛
- ✓ لتسهيل عمل المؤسسة المحتضنة لا بد من توفر اتصالات وردود أفعال تتسم بنوع من الجودة والكفاءة من طرف الحاضنة.

الفرع الثاني: التحديات التي تواجه حاضنات الأعمال:

- بالرغم من المصاعب التي قد تواجه رواد الأعمال بعد فترة زمنية من تأسيس مؤسساتهم، فهناك مؤسسات ناشئة تندثر وتموت، وهناك مؤسسات تبقى صامدة في السوق، لذا لا بد للحاضنات أن تتكفل وتهتم بها وتساعدتها حتى لا تندثر، إلا أن هذه الحاضنات هي الأخرى تواجهها العديد من التحديات التي قد تكون من بين الأسباب التي لا تسمح بإتمام برامج المؤسسات الناشئة، لذا من الضروري وضع نهج للتوازن، والبحث والنظر في أهم التحديات التي تواجهها، حتى لا تتسبب في فشلها لما لها من أثر متعدي يمتد هو الآخر لفشل المؤسسات الناشئة، لذا يجب أن نحصي أهم هذه التحديات التي تتمثل فيما يلي: (Robertson K & Prominent , 2015)
- ✓ المنطقة الجغرافية: أن رواد الأعمال ومشاريعهم تقع في مناطق مختلفة من البلاد، مما يخلق تحدياً للحاضنات والذي يتمثل في عدم امكانياتهم من البلوغ لبعض رواد الأعمال الذين يحتاجون إلى خدماتهم، كما أن بعض أصحاب المشاريع يقطنون وينشؤون مشاريعهم في مناطق نائية وريفية بعيدة عنها، من خلال هذا المنظور فإن المكان الجيد والمناسب لاحتضان المؤسسات والمشاريع الناشئة هو

المكان الذي تتوفر فيه مختلف الإمكانيات، المتمثلة أساسا في المعارف والخدمات العلمية والتقنية وكذلك الهياكل الأساسية الداعمة.

✓ **المهارات:** تواجه حاضنات الاعمال تحديا يتمثل في تزويد رواد الاعمال والمديرين بالمهارات اللازمة للتمكن من البقاء في السوق الذي يتسم بالتنافس، الا ان هناك بعض الحاضنات لديها عقلية تتمثل او تنحصر في تقديم برامج تعليمية، بالرغم من أن رواد الأعمال في حاجه وافتقار لمختلف المهارات اللازمة حتى يتمكنوا من التكيف مع احتياجاتهم، مما يتنافى مع احتياجاتهم وامكانياتهم.

✓ **نقص التمويل:** النهج التقليدي المعروف لتمويل نموذج حاضنات الاعمال، هو نموذج حاضنات الاعمال الذي تعود ملكيته للدولة، وهي تقوم بعملية تمويل وادارة الحاضنات، وبالرغم من ذلك، فإن الاتجاه يتغير بسرعة مع نظرية المؤسسات الثانوية الممولة من القطاع الخاص والجامعات، كما ان تمويل حاضنات الجامعات يتم في غالب الأحيان من طرف الجامعات ذاتها وكذا الوكالات الحكومية/الخاصة.

✓ **جودة منظمي المشاريع:** يعتمد نجاح برنامج حاضنات الاعمال على جودة رواد الأعمال الذين يتم احتضانهم والمحتضنين لدى الحاضنة، وحتى يتحقق النجاح يجب أن يمتلك رواد الأعمال العديد من الصفات التي تتمثل في الرغبة في النجاح، والاستعداد للتعلم وتحمل مختلف المخاطر.

✓ **عدم الاتساق في دعم أصحاب المصلحة:** يعتبر الاتساق والوضوح والتعاون بين أصحاب المصالح المحتاجون لأداء الحاضنات أمر مهم وضروري للغاية، مع أصحاب المصلحة المتمثلون في الحكومة والمجتمع الأوسع ومقدمي رأس المال الاستثماري، كما يجب على إدارة الأعمال التجارية المحلية والحاضنات أن تكون متوافقة مع الاحتياجات وقدرات عملاء حاضنة الأعمال التي تهدف إلى خدمتهم، ويجب أن يتماشى الدعم المقدم مع دور وأهداف حاضنة الأعمال.

✓ **سياسات حكومية داعمة:** يعتمد نجاح خدمات احتضان الأعمال إلى حد كبير على السياسات الاقتصادية والصناعية المواتية للحكومة.

✓ **إدارة كفاءة ومتحفزة:** تواجه حاضنات الأعمال مشكلة الكفاءة والتحفيز لخدمة رواد الأعمال، وكذا جودة فريق الإدارة العامل معهم، ويجب أن يكون لدى فريق الإدارة المعين خلفية تجارية، ومهارات ريادة المشاريع، ومهارات قيادية وتنظيمية، بالإضافة إلى شبكة موجودة في المجتمع.

✓ **عدم الالتزام:** يفتقر بعض الرواد الذين ينجون إلى الالتزام في أعمالهم، كما انهم يرون أعمالهم التجارية على انها وسيلة لكسب وضمان الحد الأدنى من الدخل، وانهم في حالة انتظار وبحث عن فرص للعمل في القطاع الرسمي، لذا فإنه توجد هناك مجموعة مختارة فقط هي التي تقوم بإنشاء

أعمال دائمة، وحاضنات الأعمال تخاطر باستثمار مواردها في رواد الأعمال الذين يعتبرون من فئة الغير الملتزمين.

✓ الإرشاد والتوجيه: يتوقف تحقيق النجاح أو الفشل على رواد الأعمال؛ ويعتبر التوجيه والإرشاد من العوامل التي تساهم في جعل فرص البقاء في السوق كبيرة، لذلك يحتاجون للحصول على دعم من حاضنات الاعمال، كما أظهرت الدراسات السابقة أن هناك حاجة إلى مزيد من البحث حول اختيار نماذج أعمال احتضان مناسبة في بيئات مختلفة ومتغيرة، وربط أنشطة الحاضنات بأنشطة المشاريع الجديدة في الصناعات الناشئة، ومراعاة الهيئات المعرفية الأخرى المتعلقة بريادة الأعمال ونمو الأعمال.

خاتمة الفصل:

تلعب المؤسسات الناشئة دورا حيويا ومهما في تعزيز الابتكار ودعم روح ريادة الأعمال في الاقتصاد الوطني والدولي، كما تعمل على خلق بيئة تشجع أصحاب الأفكار من اجل تطوير أفكارهم وتحويلها إلى مشاريع ناجحة على ارض الواقع، بالاعتماد على اهم المبادئ والاسس التي تقوم عليها في تأسيسها خلال مراحل دورة حياتها. ويسعى روادها لتذليل مختلف التحديات التي تواجهها بالرغم من المجهودات المبذولة من طرف صناع القرار. وذلك بخلق حاضنات الاعمال التي تربطها علاقة وطيدة بالمؤسسات الناشئة من خلال الأنشطة التي تقوم بها والخدمات التي تقدمها لها خلال مراحل الاحتضان انطلاقا من الفكرة الى غاية التخرج منها، مع مراعاة اهم العوامل الأساسية المسؤولة عن نجاحها ونجاح المؤسسة الناشئة، والدور الذي تلعبه في نشر الفكر المقاوالاتي خاصة لدى حاملي الأفكار، بالإضافة للدور الذي تلعبه الحاضنات في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية والمساهمة في رفع القدرات التنافسية لدى حاملي المشاريع المحتضنة، والمساهمة أيضا في تنوع النسيج الاقتصادي، كما تقدم المؤسسات الناشئة فرصا ثمينة للأصحاب الأفكار لتحويلها إلى عمليات تجارية ناجحة، وتشكل حاضنات الأعمال بيئة ملائمة لتطور المؤسسات الناشئة وتوفير الدعم اللازم لها.

الفصل الثاني

(الإطار المفاهيمي للتعثر المالي والفضل)

(المالي)

تمهيد:

تشير الدراسات الى ان المؤسسات الناشئة تتعرض للفسل في العام الأول من دورة حياتها بنسبة 90 % وهذا راجع لتعرضها لخطر الفسل بشكل كبير، كما انها تواجه الكثير من العراقيل والتحديات التي تحول دون تحقيق اهدافها، وهذا راجع لمجموعة من الأسباب كنقص التمويل وانعدام الخبرة وشدة المنافسة في السوق والتكاليف المرتفعة، وعدم الفهم الجيد للسوق والعملاء المستهدفين وغيرها من الأسباب، ما أدى الى التعمق في دراسة الاسباب المؤدية للتعثر والفسل لإيجاد حلول للانحرافات التي تقع في هذا النوع من المؤسسات واكتشاف مصدرها لمعالجتها، والتي يجب ان تكون مسبقة قبل دخول المؤسسة في دوامة الفسل المالي وتبلغ مراحل متطورة منه كالإفلاس والتصفية والخروج من السوق بصفة نهائية. ويعتبر التعثر ظاهرة تسبق الفسل ولا بد لنا كما انها قد لا تؤدي بالضرورة للفسل، لذا يجب تداركها لتفاديه وتقديم العلاج الملائم لها في الوقت المناسب. وفي هذا الفصل تم التطرق في المبحث الأول لمفهوم التعثر والفسل المالي في المؤسسات الناشئة، واهم المراحل التي يمر بها، اما في المبحث الثاني فتم الإشارة الى اهم المظاهر المصاحبة للتعثر المالي والاثار الناجمة عنه؛ ثم يأتي المبحث الثالث الذي تناولنا فيه مختلف المفاهيم المتعلقة بالفسل المالي، وانواعه واهم الأسباب المؤدية لحدوثه؛ وفي الاخير تم التطرق في المبحث الرابع لدورة حياة المؤسسة، والتكاليف المترتبة عن الفسل واهم الطرق والحلول المقترحة لعلاجه.

المبحث الأول: مفاهيم حول التعثر المالي، الأنواع، المراحل، أسبابه، مؤشرات وأعراضه
سننظر في هذا المبحث لمجموعة من التعاريف الخاصة بالتعثر المالي في المؤسسات، وأهم
الاعراض المصاحبة له في المؤسسة، بالإضافة لمعرفة أهم الأسباب التي تؤدي لحدوثه بالمؤسسة،
إضافة الى المؤشرات التي تنبؤ بوقوعه وأهم المراحل التي تمر بها المؤسسة خلال فترة التعثر.

المطلب الأول: مفاهيم حول التعثر المالي وأهم المصطلحات المشابهة

هناك العديد من التعاريف الخاصة بالتعثر المالي، وهناك مصطلحات مشابهة له كالعسر المالي،
الفسل المالي والافلاس ولا تؤدي هذه المصطلحات نفس المعنى، ولتفادي اللبس والخلط بينها فسيتم
التطرق في هذا المطلب الى تحديد مفهوم كل مصطلح على حدى.

الفرع الأول: مفاهيم حول التعثر المالي

من بين أهم المفاهيم الخاصة بمصطلح التعثر المالي والتي تطرق اليها مختلف الباحثين نذكر

منها:

✓ هو عملية مواجهة المؤسسة لمختلف الظروف الطارئة الغير متوقعة، والتي تؤدي بها الى عدم قدرتها
على تحقيق عائد اقتصادي أو توليد فائض في الأنشطة يكفي لسداد الالتزامات المترتبة عن نشاطها في
المدى القصير (احمد الخضيرى ، 1997)

✓ هو معاناة المؤسسة من ازمة في السيولة، على الرغم من امتلاكها لأصول ثابتة الا انه يصعب عليها
تحويلها إلى سيولة، مما يجعلها غير قادرة على سداد ديونها الجارية او المتداولة، وان التعثر المالي لا
يكون فورياً أو نتيجة مؤقتة ولكنه حالة تسبق الفشل، وليس بالضرورة ان تؤدي إليه. (محفوظ
محمد، 2016)

✓ يعرف التعثر المالي بأنه تلك الحالة التي لا تمتلك فيها المؤسسة للموارد المالية الكافية للوفاء
بالالتزامات الصريحة في فترة زمنية معينة. (Charbel & Nehmé, 2008)

✓ هو عبارة عن تلك المعاناة التي تدخل المؤسسة في أزمة سيولة يجعل منها مؤسسة غير قادرة على
سداد مختلف الالتزامات الواجبة عليها سواء الجارية أو المتداولة، بالرغم من امتلاكها للأصول الثابتة
الا انه يصعب عليها تحويلها الى سيولة حتى تتمكن من سداد هذه الديون، والتعثر المالي لا يعتبر نتيجة
فورية أو لحظية، بل هو عبارة عن حالة تسبق مرحلة الفشل المالي ومن الممكن الا تؤدي إليه
بالضرورة. (حازم محفوظ ، 2016)

✓ تعتبر المؤسسة متعثرة ماليا إذا كانت الأرباح المحققة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء
(EBITDA) أقل من المصاريف المعلن عنها (مصاريف فوائد الديون)، وذلك لمدة عامين متتاليين بدءاً

من السنة التي تلي السنة المالية، بإصدار السندات غير المرغوب فيها، أو إذا كان الربح في أي سنة أخرى أقل من 80٪ من مصاريف الفائدة وذلك قبل الفوائد والضرائب والاهتلاك والاستهلاك.. (Tinoco Mario & Wilson, 2013)

✓ هو تلك الحالة السلبية الدائمة التي تعاني خلالها المؤسسة من ظروف مالية سيئة كانخفاض السيولة، وعدم قدرتها على سداد ديونها، وكذا مختلف القيود المفروضة على سياسة توزيع أرباحها، وزيادة تكلفة رأس المال، بالإضافة لانخفاض الوصول إلى مصادر التمويل الخارجي، وضعف التصنيفات الائتمانية. (Agostini, 2018)

✓ يعرف التعثر المالي بأنه حالة لا تمتلك فيها المؤسسة إيرادات كافية تمكنها من الوفاء بمختلف ديونها الصريحة في فترة زمنية معينة. (Siham , 2012)

✓ يقصد بالتعثر المالي ذلك المشروع الذي لا يستطيع تسديد الفوائد والأقساط المترتبة عنه في مواعيد استحقاقها، وهو دائم الطلب في إعادة الجدولة أو تأجيل تلك الأقساط المستحقة، وله شيكات ترفض لعدم توفر رصيد بحساباته لدى البنوك الأخرى، ولم تتخذ معه أي إجراءات ضده بعد. (عبد الحميد، 2010)

✓ هو تلك المرحلة التي تصل فيها المؤسسة إلى حالة من الاضطراب المالي الكبير والخطير، مما يجعلها قريبة جدا من مراحل أو مستويات التعثر المالي التي يمكن أن تصل إلى درجة إعلان الإفلاس، سواء كانت هذه الاضطرابات تعني عدم قدرتها على سداد ديونها تجاه الآخرين، أو تحقيق خسائر متتالية سنة بعد أخرى مما يضطره ويستوجب عليه إيقاف نشاطه من فترة إلى أخرى، وفي الغالب فإن التعثر المالي يحدث نتيجة لوجود المشكلتين معا، ونتيجة لذلك فنحن الآن نكون في حالة ضائقة مالية شديدة، وهناك مفاهيم خاصة بالتعثر المالي وذلك من وجهات نظر مختلفة ومتنوعة وهي (المفهوم الاقتصادي، المفهوم القانوني، المفهوم المصرفي). (أسار فخري ، 2017)

أ- المفهوم الاقتصادي: ان ما يسمى بالمشروعات المتعثرة وهي تلك المشاريع التي لا تكفي إيراداتها لتغطية مختلف نفقاتها، كما يقصد أيضا تلك المشاريع التي يكون فيها معدل العائد قليل على الاستثمارات بالتكلفة الدفترية عن تكلفة رأس المال، ويعتبر المشروع متعثرا إذا لم يمتلك إمكانية مقابلة الالتزامات المستحقة بالرغم من زيادة أصول المشروع التي يمتلكها عن خصومه، وهو الذي يعرف بأزمة السيولة سواء في المدى القصير أو المدى الطويل.

ب- المفهوم المصرفي: التعثر المالي حسب المفهوم المصرفي (الديون المتعثرة) ، ويقصد بها تلك التسهيلات الائتمانية بكل أنواعها التي حصل عليها العملاء من المصارف، ولم يقوموا بتسديدها في

تواريخ استحقاقها، ونتيجة لذلك فإنها تقوم بتحويل الدين من التسهيلات الائتمانية الجارية الى ارصدة مدينة راكدة، فالديون المتعثرة هي تلك الديون التي لا تدر ولا تنتج أي عائد.

ج - المفهوم القانوني: ان التعثر القانوني او المالي يمكن ان يظهر في شكلين، الاول وهو حالة عدم الكفاية في السيولة المتوفرة في المؤسسة (ويقصد به عدم استطاعة المؤسسة على تسديد ديونها والفوائد المستحقة الدفع عند تاريخ استحقاقها)، اما الشكل الثاني فيكون على شكل حالة العسر المالي (والمقصود به هو زيادة التزامات المؤسسة المستحقة للالتزامات تجاه الاخرين من قيمة الأصول في المؤسسة).

اما من جانبنا فإننا نعرف التعثر المالي على انه تلك الحالة التي تبلغها المؤسسة، وتصبح فيها المؤسسة لا تملك القدر الكافي من الاموال لتسديد التزاماتها المترتبة عليها سواء كانت جارية أو متداولة عند تاريخ استحقاقها، على الرغم من امتلاكها للأصول الثابتة الا انه يصعب عليها تحويلها الى سيولة حتى تتمكن من سداد هذه الديون.

الفرع الثاني: المفاهيم المشابهة لمفهوم التعثر المالي

هناك عدة مفاهيم مشابهة لمفهوم التعثر المالي كالفشل، الإفلاس، والاعسار لذا سيتم التطرق لكل مفهوم على حدى، ليتم معرفتها ونتمكن من التمييز والتفريق وعدم الخلط فيما بينها.

1. الإفلاس: تعود أصول مصطلح "الإفلاس" إلى الدولة الإيطالية في العصور الوسطى، حيث أتى هذا المصطلح من كلمة (banca rotta) "مقعد مكسور"، وكان كسر مقاعد البدلاء عادة عند الإيطاليين تتعلق بتدمير منصة التجار الذين لا يسددون التزاماتهم عند استحقاقها، كما يمكن العثور على أصل كلمة "إفلاس" أيضاً في الدولة الفرنسية بمصطلح "banqueroute" والذي يعني المدين الذي يهرب باستمرار ويختبئ من الدائنين مع تجنبه للإجراءات القضائية، أيضاً نجده في المصطلحات البولندية، وتم استخدام مفهوم الإفلاس من الكلمة الإيطالية "Fallimento" أو الفرنسية "faillite".

وكانت قضايا إفلاس المؤسسات مجال اهتمام خاص لأكثر من نصف قرن بالعلم وممارسة الأعمال، بسبب التكاليف الاقتصادية والاجتماعية المرتفعة والمرتبطة بها، بدأ إدوارد ألتمان اتجاه البحث حول هذه الظاهرة على نطاق واسع، وهو أول من حدد مجموعة من متغيرات الاقتصاد الكلي المرتبطة بقوة بأسباب إفلاس المؤسسات واستمر في بحثه وتطويره، كما ساهم أيضاً في تطوير نظرية الإفلاس.

يعتبر الإفلاس مفهوم اقتصادي، فمن الناحية الاقتصادية يعني الإفلاس عدم قدرة المؤسسة على مواصلة عملياتها بمفردها دون الحصول على دعم مالي خارجي. (Pasternak, Ostrowska, & Dankiewicz, 2021)

أما من الناحية القانونية فعرف الإفلاس على أنه تلك الحالة التي تبلغها المؤسسة ولا تملك المقدرة على دفع ديونها المستحقة تجاه الغير، ويتم فيها التنازل عن مختلف أصولها وتسليمها للجهات القضائية لإدارتها، وهي عبارة عن مجموعة الإجراءات القانونية التي تعمل على تسهيل أو إعادة تنظيم الأعمال، وأيضا نقل بعض أو كل أصول المؤسسة المفلسة للدائنين. كما أن الإفلاس من الجانب القانوني يشير إلى حالة الإفلاس القضائي الذي تكون فيه المؤسسات عرضة لذلك، وكنتيجة للتوقف عن سداد مختلف الديون المترتبة عنها خلال مواعيد الاستحقاق، ويتم إشهار إفلاسها بحكم صادر من المحكمة المختصة بهدف تصفيتها والقيام بإجراءات بيعها وذلك تمهيدا لتسديد ديونها (مصطفى ، 2017)

2. الإعسار أو ضعف الملاءة: يعتبر الإعسار من المفاهيم التي لها صلة قوية وقريبة لكل من التعثر، الفشل والإفلاس مما يقتضي واجب التعرف على مفهوم هذا المصطلح. فالعسر هو عجز المؤسسة عن أداء أي جزء من الديون المترتبة تجاه الغير عند تاريخ الاستحقاق (زياد صبيح ، 2011)، وتعتبر درجة الإفلاس هي أقصى درجة فشل يمكن للمؤسسة أن تبلغها، كما أن درجة الإفلاس لا تتميز فقط بعدم قدرة المؤسسة على مواجهة مختلف الالتزامات الجارية الخاصة بها، وإنما يتعدى ذلك إلى أن مجموع خصوم المؤسسة يتجاوز مجموع موجوداتها، بمعنى أن حقوق المساهمين تصبح سالبة في الميزانية لأنه تم استهلاكها وذلك بتسديد مختلف الخسائر السابقة. وهذا لا يستوجب إيقاف نشاط المؤسسة والقيام بعملية إشهار إفلاسها، طالما أنها تستمر في تأدية وتسوية ما ترتب عليها من التزامات سابقة. وهذه الحالة من الجانب المالي يقصد بها ما يسمى بالعسر المالي أو ضعف الملاءة المالية، أي عدم استطاعة المؤسسة على تسديد الالتزامات الواجبة عليها، وهنا من الممكن أن يظهر لنا مفهومان للعسر المالي وهما:

✓ العسر المالي الفني: وهي حالة لا تملك فيها المؤسسة القدرة على تسديد مختلف الالتزامات المترتبة على عاتقها، بالرغم من أن إجمالي المطالب يظل على إجمالي الموجودات التي تمتلكها المؤسسة.

✓ العسر المالي الحقيقي: هو الحالة التي لا تملك فيها المؤسسة القدرة على تسديد مختلف الالتزامات المترتبة عليها، إضافة إلى أن إجمالي المطالب أكثر من إجمالي الموجودات في المؤسسة، وهنا من الممكن قول أن نشأة حالة العسر المالي الفني تكون عند مرور المؤسسة بأزمة سيولة جد حادة، والتي تتعلق

بتوليد تدفق نقدي ايجابي من الأنشطة التي تزاولها، والتي قد تكون بسبب ضعف ربحيتها. ولأن إجمالي أصولها يتجاوز إجمالي التزاماتها، فلا يزال أمامها فرصة للتغلب على هذه الأزمة من خلال بيع بعض أصولها لسداد آجال استحقاق الديون الطارئة دون الإفلاس، وبالطبع فإن هذا الوضع يتطلب أن تتخذ إدارة الوكالة خطوات لاتخاذ إجراءات فعالة لحمايتها من هذه الأزمات مستقبلاً.

أما بالنسبة للحالة الثانية للعسر المالي الحقيقي فإن المؤسسة جد قريبة من الإفلاس، لأنه بالإضافة إلى الخسائر المتراكمة التي أدت إلى انخفاض إجمالي أصولها عن إجمالي التزاماتها، ولم تتمكن من الوفاء بالتزاماتها، مما يعني أن المؤسسة قريبة من إعسار حقيقي حتى لو فكرت بموضوعية في بيع أصولها، فلن تكون قادرة على الوفاء بجميع التزاماتها. كما تجدر الإشارة إلى أنه هناك من قد اقترح مفهومًا أكثر تحفظاً للعسر المالي الحقيقي، وذلك من خلال مقارنة القيمة السوقية لأصول المؤسسة مع قيمة التزاماتها، أي إعادة تقييم الأصول لإظهار الوضعية الحقيقية للمؤسسة، والتغلب على عيوب طريقة التكلفة التاريخية التي قد تظهر أن الأصول أقل مما ينبغي أن تكون عليه عندما ترتفع الأسعار، أو تهمل الارتفاع في قيمة موجودات المؤسسة كنتيجة للتحسين في وضعيتها الفنية. (الشريف ، 2017)

3- الفسل المالي: عرف الفسل المالي بأنه تلك الحالة التي تكون فيها المؤسسة في حالة عجز وغير قادرة عن الوفاء بالتزاماتها المالية ذات الاجل القصير، من العمليات الجارية لفترة زمنية طويلة وبصورة متواصلة ومستمرة دون التوصل لإيجاد حل من اجل تجاوز هذا العجز، مما يؤدي بها إلى عدم قدرة هذه المؤسسة ممارسة ومزاولة أنشطتها العادية، بالإضافة الى تراكم الديون عليها وتوجهها نحو الإفلاس. (عبدالخالق، ابو بكر، و احمد، 2021)

المطلب الثاني: أنواع التعثر المالي واهم المقاربات النظرية المفسرة له

من خلال هذا المطلب سيتم التطرق الى اهم أنواع التعثر المالي في المؤسسات الناشئة، بالإضافة الى التطرق أيضا لاهم المقاربات النظرية التي تناولت مفهوم التعثر المالي في المؤسسات الناشئة كل حسب وجهة نظره وتوجهه.

الفرع الأول: أنواع التعثر المالي

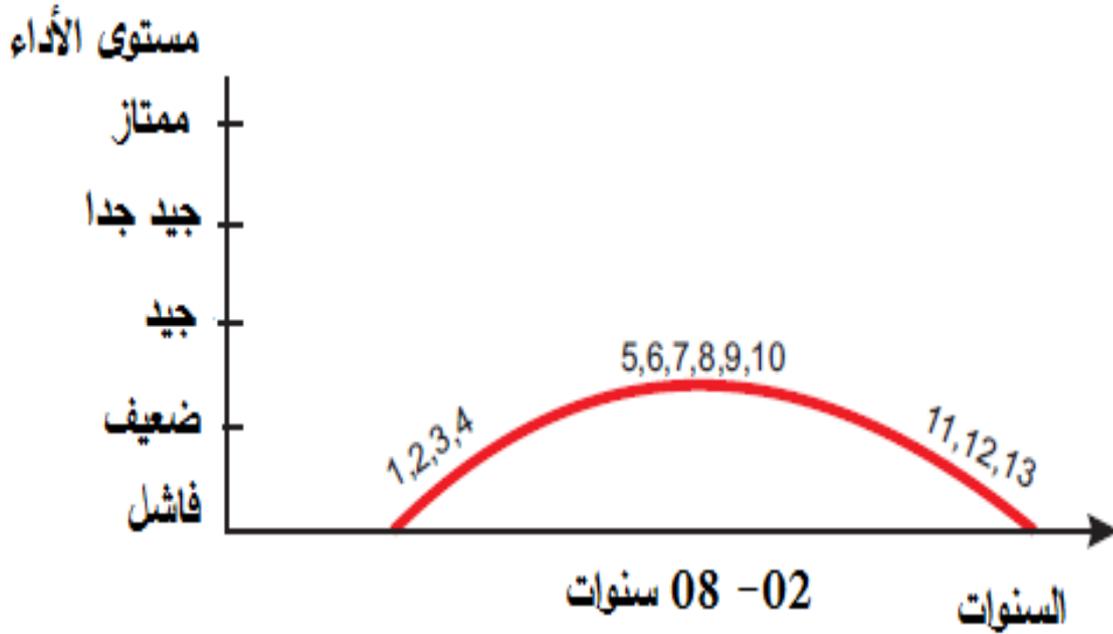
حسب أرجنتي "Argenti"، تم تصنيف احتمالية تعثر المؤسسة حسب معيارين، المعيار الأول يعتمد على طبيعة المؤسسة، اما المعيار الثاني فيعتمد على مستوى الأداء خلال دورة حياة المؤسسة التي تمر بها، وينقسم التعثر المالي للمؤسسات لثلاثة أنواع، الأول يؤثر على المؤسسات حديثة النشأة التي لا يتجاوز اداؤها مستوى ضعيف، اما النوع الثاني يؤثر على المؤسسات الفتية والتي تصل لأفضل مستوى من الأداء أي انها تبلغ الذروة وبعدها تصل للفشل، ثم يأتي النوع الثالث المتعلق بالمؤسسات

الناضجة والتي تتميز بكثرة التعقيد مقارنة بالأنواع الأخرى، وهذا بسبب طول عمر المؤسسة وحجمها الكبير وسيتم شرح هذه الأنواع. (رميصاء، 2017)

النوع الأول: مؤسسات حديثة النشأة

وفق هذا النوع فان عمر المؤسسة لا يتجاوز خمس سنوات ولا تتعدى أدنى مستويات الأداء، والمؤسسة الحديثة التكوين تمر بالعديد من الوضعيات المحددة بواسطة "Argenti" وذلك من خلال ثلاثة عشر (13) وضعية، كما يوضحها الرسم البياني أدناه، الذي يبين المسار الافتراضي لإحدى المؤسسات المنهارة والتي انشأت حديثا كما يلي:

الشكل رقم (11): المسار الافتراضي لانتهاء إحدى المؤسسات حديثة التكوين



Source : John Argenti, Corporate Collapse: The Causes and Symptoms, John Wiley and Sons, New York, 1976, P 154.

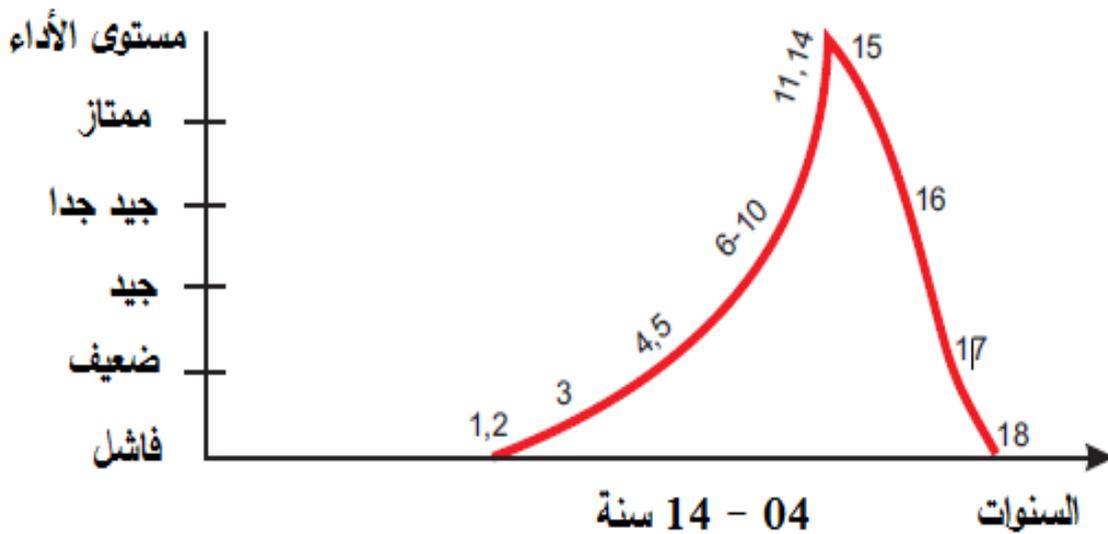
- 1- تعتبر هذه النقطة كبداية للمؤسسة وتقع إدارتها على عاتق فرد واحد يشغل مجموعة متنوعة من الوظائف في المؤسسة؛
- 2- ليس لدى المؤسسة ميزانية ولا خطة تدفق نقدي ولا نظام لترشيد التكاليف؛
- 3- حتى توسع المؤسسة نشاطها فإنها تلجأ إلى القروض لتمويل هذا التوسع؛
- 4- يتم الدخول الفعلي في مختلف المشاريع الكبرى من دون التقدير الجيد للتكاليف وهذا بسبب انظمة مراقبة التكاليف الضعيفة؛

- 5- إمكانيات وقدرات المشروع أقل بكثير من رغبات وتوقعات المدير مما يدل على أن إيرادات المشروع فاقت التوقعات؛
- 6- تدل النسب المالية المميعة على هشاشة المؤسسة نتيجة ضعف التدفقات النقدية والأرباح؛
- 7- يجب إيجاد مصادر تمويل جديدة مرة أخرى؛
- 8- بدأ ظهور عدد من المؤشرات غير المالية؛
- 9- ممارسات عشوائية وغير مدروسة لبعض الأعمال ذات الخطورة المرتفعة؛
- 10- يجب أن تمتنع الإدارة عن اتخاذ إجراءات غير عقلانية مثل خفض الأسعار للمستهلكين؛
- 11- اللجوء للبحث عن المزيد من القروض على الرغم من هشاشة وتردي الوضع المالي للمؤسسة؛
- 12- الأرباح لا تكفي للتكفل بالمصاريف المالية؛
- 13- تعيين الحراس القضائيين للمشاريع الخاصة بالمؤسسة.

النوع الثاني: المؤسسة الفتية

يبلغ متوسط عمر هذه المؤسسات 14 سنة، ولكن على الرغم من وجودها في ممارسة نشاطها عمليا ولفترة زمنية طويلة، فإن هذا لا يعني أنها غير مهددة بالتعثر، ويبين الشكل أدناه مراحل الفسل التي تمر بها هذه المؤسسات والتي تتكون من 1 إلى 18 نقطة، والتي لخصها الباحث: "أرجنتي" "Argenti" كما يلي:

شكل رقم (12): مسار المؤسسة في النوع الأول من التعثر



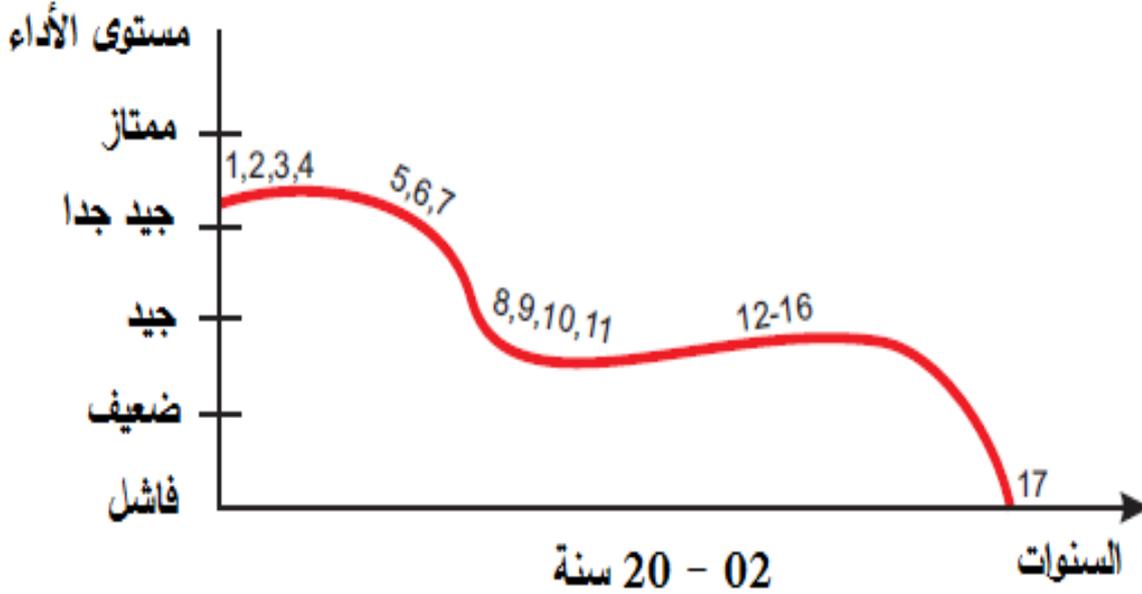
Source : John Argenti, Corporate Collapse: The Causes and Symptoms, Opcit, p 157

- 1- نقطة البداية تشير إلى ظهور العيوب الإدارية مثل ظهور دور لفرد واحد في المؤسسة؛
- 2- لا وجود لأي ميزانية أو استراتيجية تدفق نقدي لنظام تقدير التكاليف؛
- 3- بدأت المؤسسة في ترسيخ مكانتها في السوق من خلال زيادة نسبة مبيعاتها؛
- 4- البحث عن مصادر تمويل جديدة نتيجة للنمو السريع في المبيعات؛
- 5- تحصيل المؤسسة للتمويل اللازم؛
- 6- لا وجود لأي أموال منقولة أو حدوث تجارة جديدة؛
- 7- تواصل المبيعات وبالتالي تحقيق وتحصيل المزيد من الأرباح؛
- 8- بلوغ المؤسسة لذروتها؛
- 9- يستلزم على المؤسسة تحقيق المزيد من النجاحات لأنها محل متابعة ومراقبة من طرف وسائل الإعلام والجمهور؛
- 10- المؤسسة تكون ذات حجم كبير؛
- 11- هنا يصبح مالك المؤسسة ثري؛
- 12- الزيادة في المبيعات مع الحفاظ على نفس أرباح المؤسسة؛
- 13- بدأ المؤسسة في عملية المحاسبة؛
- 14- بروز عدد من المؤشرات غير المالية؛
- 15- ارتفاع سريع لرقم اعمال المؤسسة بينما يبدأ مستواها في التدهور نتيجة حدث ما؛
- 16- تبدأ المؤسسة في الهبوط من المستوى الجيد الذي كانت فيه؛
- 17- يستمر انزلاق المؤسسة من المستوى الجيد ولا يمكن إيقافه، مما يفرض على المؤسسة إعادة الحسابات لأموالها؛
- 18- حدوث الازمة المالية والتعثر المالي في المؤسسة.

النوع الثالث: المؤسسات الناضجة

يحدث هذا النوع من التعثر المالي عادة في المؤسسات الناضجة ذات النمو الكامل التي بلغت مستوى متقدم من الأداء، ويمثل نسبة تتراوح بين 20% الى 30% من مجموع الخطر الذي يمكن للمؤسسات ان تتعرض له، والشكل الموالي يوضح عدد الحالات التي تمر بها المؤسسة، بداية من مرحلة النضج إلى اخر مرحلة وهي الانهيار.

شكل رقم (13): مسار المؤسسة في النوع الثالث من التعثر



Source : John Argenti, Corporate Collapse : The Causes and Symptoms, opcit, p 161.

وحسب الشكل فان المسار الذي تنتهجه المؤسسة يكون كالتالي:

- ✓ تكون وضعية المؤسسة في مستوى جيد إلى مستوى ممتاز في محطاتها الأولى، مع حجم اعمال تجارية معقول وهامش ربح جيد، وكل ذلك يشير إلى مكانة المؤسسة القوية في السوق؛
- ✓ تظهر المحطات المتتالية زيادة متتالية في التدهور، يتبعها انخفاض في الأرباح التي حققتها؛
- ✓ استمرار انخفاض الأرباح وعدم القدرة على إعادة المؤسسة إلى وضعها الطبيعي، أي تبدأ المحطات السابقة في إظهار عقبات غير مادية إضافية؛
- ✓ هنا يتم تحقيق قدر معين من الأرباح، ولكن قيمتها أقل من الفائض المتوقع واللازم للوفاء بكامل مبلغ الالتزامات، وهنا يظهر في نظر المساهمين ان أداء المؤسسة ضعيف وغير مرضي، مما يدفع الإدارة والمسيرين إعادة النظر والبحث عن طرق أخرى لزيادة الأرباح كزيادة المبيعات وتقديم تسهيلات متنوعة للعملاء، وهو ما يمثل ارتفاع المنحنى وبعبارة أخرى، ان مستوى أداء المؤسسة يعيد ما حدث عند النقطة 07 وذلك من خلال النقطتين الأخيرتين، من حيث الفشل والانهيار فانه يتكرر مرة أخرى؛
- ✓ تعكس هذه النقطة الأخيرة إعلان إفلاس المؤسسة.

الفرع الثاني: اهم المقاربات النظرية المفسرة للتعثر المالي

هناك العديد من النظريات المستخدمة لشرح التعثر المالي في أدبيات إدارة التمويل، فعلى سبيل المثال، تفترض نظرية إدارة النقد أن استمرار عدم التوازن بين التدفق النقدي إلى الخارج والتدفق النقدي سيؤدي إلى تعثر مالي في منظمة ما ينشأ عدم التوازن في التدفقات النقدية بسبب فشل إدارة النقدية، كما ترى النظرية أنه لكي تتجنب المؤسسات حالة التعثر، هناك حاجة إلى استخدام الصندوق بفعالية وكفاءة تؤدي الإدارة النقدية غير السليمة إلى اختلال التوازن بين التدفقات النقدية الوافدة والتدفق النقدي إلى الخارج، وهذا غالبًا ما يؤدي إلى التعثر المالي في المؤسسة. (Fredrick , Olusegun , & Olamitunji , 2019)

✓ **نظرية مخاطر الائتمان:** هي نظرية أخرى تستخدم لشرح سبب حدوث التعثر المالي في المؤسسات، تنص هذه النظرية على أنه عندما لا تدير المؤسسات مخاطر الائتمان بشكل صحيح، فقد يؤدي ذلك بالمؤسسة إلى حالة التعثر المالي، وتشير مخاطر الائتمان إلى احتمالية عدم وفاء الطرف المقابل بالتزاماته على النحو المتفق عليه، كما ان مخاطر الائتمان تهدد بشكل مباشر استمرار بقاء المؤسسة إذا لم يتم تسييرها بشكل صحيح، فإنها تؤدي وتسبب في خلق عدة محن بالمؤسسات، وتحتاج المنظمة إلى إطار سليم لإدارة مخاطر الائتمان لتكون قادرة على تحديد وتقييم ومراقبة مخاطر الائتمان في المنظمة، وينطوي وضع إطار سليم لإدارة مخاطر الائتمان أيضا على وجود سياسة جيدة لمخاطر الائتمان، واحدة من العلامات المبكرة للتعثر المالي عندما يكون لدى المنظمة مخاطر ائتمانية عالية.

✓ **نظرية ترتيب النقر:** لقد تم استخدام نظرية ترتيب النقر لشرح التعثر المالي لأول مرة من قبل "دونالدسون" (Donaldson) في عام 1961، على الرغم من أن (Majluf & Myers) مايرز ومجلوف في سنة 1984 هما اللذان شاعا وقاما بتعديل المفهوم، وحسب هذه النظرية فان المؤسسة تفضل استخدام مصادرها الداخلية للتمويل، قبل اللجوء للمصادر الخارجية للتمويل في محاولة للحفاظ على استقرار المؤسسة وقيمتها، كما قد يؤدي اللجوء المتكرر للمصدر الخارجي للتمويل (الديون) في تمويل عمليات المؤسسة إلى تعريضها لاحتمال حدوث التعثر المالي، خاصة عندما يصبح من الصعب على المؤسسة الوفاء بالالتزامات المتكررة، في محاولة منها لزيادة قيمة المؤسسة والحفاظ على استقرارها المالي، وتشير هذه النظرية لحاجة المنظمة إلى موازنة مصادر التمويل المختلفة والمتاحة لها.

✓ **نظرية المقايضة:** تشمل نظريات التعثر المالي الأخرى نظرية المقايضة التي افترضها "موديلياني وميلر" (Miller & Modigliani) (1963). حيث تؤكد هذه النظرية أن استخدام الدين مفيد للمؤسسة لأنه يرفع من قيمة المؤسسة، ومع ذلك فانه هناك حد لاستخدام تمويل الديون لأن الاستخدامات

المستمرة للديون في مرحلة معينة، تقلل من قيمة المؤسسة وتعرضها لاحتمال وقوعها في ضائقة مالية، علاوة على ذلك فهذه النظرية تدعو إلى هيكّل رأس المال الأمثل الذي يمكن تحقيقه من خلال مقايضة تكلفة استخدام الدين مقابل الفائدة في استخدام الدين.

✓ النظرية الاقتصادية: حتى يتم شرح الفشل المالي لا بد من معرفة ان المحاولات الاولى تعود الى اصول الفكر الاقتصادي، حيث تتضمن مقاربات النظرية الاقتصادية كل من التحليل الاقتصادي الكلي والتحليل الاقتصادي الجزئي واللذان سنتطرق لكليهما على التوالي. (منيرة، 2022، الصفحات 73-75)

1. التحليل الاقتصادي الكلي: حسب الدراسات والابحاث السابقة، فمن الممكن استخدام مجاميع الاقتصاد الكلي من اجل شرح ظاهره فشل الاعمال، والمدرسة الكلاسيكية اعتبرت ان الفشل هو عبارة عن نتيجة عدم التوافق المؤقت بين كل من العرض والطلب للسلع، واختفاء المؤسسات حسب النظريات الماركسية مرتبط ارتباطا وثيقا بالاتجاه التنافسي في معدل الربح الذي يتم تحقيقه من طرف المؤسسة، حيث وضعت نظرية كينز خلال فترة الثلاثينيات من القرن الفارط مختلف الاسس الحديثة للتحليل وذلك من خلال التأكيد على الدور الذي يلعبه كل من الاستهلاك والرسملة، وعرض النقود وسعر الفائدة الممنوح من طرف البنوك او غيرها من الافراد والمؤسسات الأخرى، والفجوة التي تحصل في كل من الانتاج والطلب.

افترض التمان (1983، 2005) ان ظاهره التخلف عن السداد لها علاقة كبيرة ويمكن ان تتأثر بظروف الاقتصاد الكلي الذي يلعب دورا أساسيا في ذلك، فقام باقتراح القيام بفحص تأثير بعض العناصر الاقتصادية على الفشل المالي الذي يصيب المؤسسات، ثم تأتي مرحلة أخرى الا وهي مرحلة القيام بنمذجة هذه الظاهرة، ويستلزم القيام بذلك عملية بناء على مختلف الاعمال القديمة والحديثة، كما نقدر ان العناصر الايكولوجية للاقتصاد الكلي من المتوقع ان تكون سببا في الفشل المالي ولها ارتباط وثيق بما يلي:

1.1. الظروف الاقتصادية: خلال الفترات التي يحدث فيها ركود اقتصادي للسلع، فان الاهتمام بأليات الفشل المالي يتزايد حتى يتم فهمها بشكل افضل، فهناك العديد من المؤسسات التي تختفي عندما تواجه اقتصادا وبيئة غير ملائمين لها، فالعوامل الخارجية تساهم بشكل كبير في فشل المؤسسات ماليا خلال فترة الركود الاقتصادي، كما ان الانكماش الاقتصادي يؤدي هو الآخر الى التكتيف في المنافسة، والتسريع في وتيرة وعملية اعاده تنظيم الاعمال بالمؤسسات، وهناك دوافع للمؤسسات من اجل تحمل مختلف المخاطر التجارية الكبيرة، ويمكن الاحتفاظ بمجموع الناتج

القومي او الفوائد التي تم تحقيقها من طرف مختلف المؤسسات واعتبارها كمؤشرات على النمو الاقتصادي وصحة الاقتصاد بصفة عامة، من خلال كل هذا تأسست علاقه منهجية بين كل من الازمة الاقتصادية والفسل، بالإضافة لما سبق فان شرح الضائقة المالية للمؤسسات فان العديد من الدراسات تستخدم المؤشرين المتمثلين في مجموع الناتج المحلي ومجموع الناتج القومي.

1.1.1. سوق المال والسياسة الائتمانية: هناك العديد من الدراسات التي أجريت على تأثير متوسط سعر الفائدة على القروض البنكية وعرض النقود، وتم ذلك عن طريق استعمال مختلف التقنيات الإحصائية والاقتصادية القياسية، التي توصلت لنتيجة الا وهي ان مستوى السيولة بمختلف المؤسسات يشار اليه من خلال تطور عرض النقود، وتفسير الوضعية الصعبة التي الت اليها المؤسسات هو الارتفاع والتزايد في سعر الفائدة المطبق من طرف الهيئات البنكية على مختلف القروض الممنوحة لها، حيث اشار "التمان" في سنة 1983 الى ان المؤسسات التي لها إمكانيات الحصول على الائتمانات قليلا ما يتم الإعلان عن افلاسها، ونتيجة لذلك فان المؤسسات وخاصة تلك التي تتميز بالضعف لا تدعم الزيادة في سعر الفائدة بصفة عامة.

1.1.2. سوق الصرف الاجنبي والسياسة الائتمانية: ان فشل المؤسسات يتأثر بمختلف التغيرات التي تحدث لكل من سعر الصرف وكذا السياسة الائتمانية، لأن المؤسسات التي كانت عليها ديون مقومة بمختلف العملات الأجنبية وحدث حادث وان تراجعت قيمة هذه العملة الوطنية، فإن هذه المؤسسات تقع في ورطة حقيقية لم تكن في الحسبان، وتصبح في وضعية لا يمكنها تغطيه هذه الديون نتيجة لذلك، وبالتالي تصبح في حالة خطر مما قد يتسبب لها في حدوث الفسل، وهنا يظهر عاملان يمكن من خلالهما ان يحددا الفسل المالي في هذه المؤسسة، العامل الاول له علاقة بالقرار المتخذ من طرف مدير المؤسسة والذي يتمثل في الحصول على الائتمان بالعملة الأجنبية، اما العامل الثاني فيتتمثل في الاقتصاد الكلي النابع من الانخفاض في قيمة العملة الوطنية.

1.1.3. تباين مستوى السعر: ان قيمة ومكانة المؤسسة والنتائج التي تحققها تعتمد بنسبة كبيرة على وتيره الانخفاض في قيمة العملة، والمؤسسات المتعثرة تتأثر بشكل كبير وغير ملائم بعامل التضخم كل حسب الحالة.

1.1.4. انفتاح الاقتصاد: تزايد أهمية الترابط بين الأسواق نتيجة للمنافسة الشديدة على الأسعار، والكميات والجودة، وهذا يجعل مراقبتها أمرا صعبا، مما يجعل الإدارة جزءا لا يتجزأ من منطلق أكثر تعقيدا وتكون في حالة توتر دائم، وتطرق بعض الباحثين الى مدى تأثير المنافسة واعتبروه كمؤشر ومتغير ليتم من خلاله توضيح معدل الفسل في المؤسسات التي تنشط في ميدان الاستيراد والتصدير،

وحسب المؤشرات الناتجة عن البنك الدولي فيما يخص التنمية العالمية، فإن كل نشاط تصدير واستيراد يتمثل في العلاقة بين إجمالي الصادرات والواردات من الناتج المحلي الإجمالي وهو المقياس الأكثر شيوعاً، مع الأخذ بعين الاعتبار عدم ظهور تأثير هذا العامل على معدل فشل الأعمال إلا بعد تأخيره لفترة زمنية معينة، لأن المؤشرات في حاجة لبعض الوقت حتى تتكيف مع مختلف الظروف الجديدة التي يفرضها معدل الانفتاح على التجارة الخارجية سواء بالزيادة أو النقصان.

2- التحليل الاقتصادي الجزئي: في النظرية الاقتصادية الجزئية يمكن تفسير ظاهرة التعثر بالمؤسسات بعدة طرق، ففي بداية الأمر فإن ظاهره التعثر المالي في المؤسسات لها ارتباط وثيق بمفهوم المؤسسة الحديثة حسب النظرية الجزئية الكلاسيكية، ومن المرجح أن تواجه المؤسسات التي لا تستطيع بيع ما يكفي من المنتجات لتغطية التكاليف صعوبات وتخرج من السوق، أما في حالة الكتابات الحديثة، فقد جرت محاولات لربط ظاهرة التخلف عن السداد بالصعوبات التي يفرضها فشل السياسات المؤسسية، بالإضافة إلى المبادرات من مختلف المنافسين التي ترفع من احتمالية التعثر المالي والانهيار المؤسسي، فيرى البعض الآخر من الباحثين أيضاً أن التعثر المالي للمؤسسات يعزى القوى التنافسية التي لا تسمح ولا تمكن المؤسسات بوضع معايير الإنتاج الخاصة بها والسعي للتكيف مع البيئة ومع نمو السوق، لغرض تحقيق بقائها في السوق بأفضل طريقة ممكنة.

النظرية المالية: يأخذ تقييم مخاطر التعثر المالي في الاعتبار التقنيات المالية والاقتصادية، حيث تقوم هذه الأساليب بفحص وتحليل البيانات المالية والمحاسبية لتحليل ظاهرة الفشل المالي للمؤسسات، وتوجد ضمن هذه النظرية فئتان من هذه المقاربات، وتمثل هذه الفئتان في كل من المقاربة النظرية والمقاربة التجريبية والتي سنتطرق اليهما كما يلي: (مسهل، 2017، الصفحات 15-16)

1- المقاربة النظرية: يعتبر كل من "ميلر ومودي جلياني" "Modigliani & Miller" (1958/1963)، من أشهر المنظرين الماليين اللذان قاما بدراسة ظاهرة التعثر والفشل المالي في المؤسسات، وقد ركزا في دراستهما على العوامل التي تؤثر على القرار المتعلق بالهيكل المالي الأفضل والأمثل للمؤسسة، والذي يتم تحديده من خلال المفاضلة بين مزايا القرض وتكاليف الفشل المحتمل للمؤسسة، على الرغم من أن النظرية المالية لا تعطي تعريفاً دقيقاً للمؤسسة التي تعاني من صعوبات مالية، إلا أن هناك توافق في الرأي بين أغلبية الماليين بأن معيار التعثر أو الفشل المالي هو عدم استطاعة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها عند تاريخ الاستحقاق، والتعثر المالي يعتبر كنتيجة حتمية للتعثر الاقتصادي، وهو ما يعبر عن نقص القيمة المضافة والتراجع في مردودية المؤسسة، ويتجلى ذلك في انخفاض الربحية بوضوح وعدم قدرة المؤسسة على تمويل نفسها وتوفير السيولة، وتزداد المسؤوليات نتيجة اعتماد

المؤسسة على الديون ذات التدفقات النقدية الضعيفة، مما يزيد الوضع سوءاً ويضعها في موقف لا تستطيع فيه الوفاء بالتزاماتها تجاه الدائنين.

وأظهرت دراسات أخرى أقيمت في الولايات المتحدة الأمريكية، أن ارتفاع معدل الفسل المالي في المؤسسات ينتج عنه الارتفاع في معدلات أسعار الفائدة أكثر من الارتفاع في مختلف معدلات الديون، وتبدأ المشاكل في الظهور قبل سنوات من انتهاء الأمر وبلوغ المؤسسة للفسل المالي، وركز آخرون على حقيقة مفادها أن المؤسسات المعرضة لمخاطر الفسل المالي في كثير من الأحيان تتسم بتركيبية إنتاجية رأسمالية ضعيفة للغاية، وتحقق معدل هامش منخفض ويتجه نحو الانخفاض بشكل متواصل.

2- المقاربة العملية (التجريبية):

التحليلات المالية التجريبية هي تلك التي تنطلق من فرضية أن فسل المؤسسة ينعكس من خلال بياناتها المالية، ويترك للمحلل امكانية وقدرة التعرف على مختلف العلامات التي تميز من خلالها بين كل المؤسسات المستقرة والمؤسسات المتعثرة، وكان بيفر " Beaver " في سنة 1967 من أوائل الذين اتبعوا هذا النهج، وقاموا بشكل منهجي بقياس القوة والقدرة التنبؤية لبعض النسب المالية، ولا سيما نسب التدفق المالي إلى مجموع الديون وقد استغرق الأمر عدة محاولات، ونخص بالذكر دراسة " Altman " سنة 1968 التي اعتمد فيها على المنهج لتحديد مخاطر الفسل على المعايير المالية المتعلقة بالتوازن والربحية والسيولة، والتي تعتبر بمثابة حجر اساس في أي تشخيص مالي .

✓ مقاربه المناهج الاستراتيجية:

للتنبؤ بالفسل المالي في المؤسسات، يعتمد الباحثون على معايير استراتيجية ونفسية واجتماعية أكثر من اعتمادهم على معايير مالية صارمة، حيث تكشف مراجعة النتائج المتوصل اليها من خلال الأبحاث التي تم اجراؤها، بما فيها تفسير المؤشرات غير المالية التي اظهرت بعض التناقضات، على عكس دراسات أخرى فشلت في اثبات ان هذه المقاييس او المؤشرات لها تأثير حقيقي في تحديد الأسباب الرئيسية لفسل الأعمال، كما سلط آخرون الضوء على التأثير الكبير لبعض المعايير غير المالية فيما يخص هذه الظاهرة لفترة زمنية طويلة، وتم تقديم فكرة استراتيجية على أنها ضمنية أو صريحة لفكرة التنافس لذلك يجب على أي مؤسسة عند القيام بعملية اختيار استراتيجيتها، أن تأخذ بعين الاعتبار اضافة لخصائصها الخاصة، أيضاً نقاط القوة والضعف الخاصة بها والتي تشمل الفرص والتحديات، ولا تنسى أيضاً الخصائص المتعلقة بصناعتها التي تعمل فيها، ويتم تحديد هذه الإستراتيجية من خلال السياسة المؤسسية الشاملة التي تنعكس في خطة العمل الطويلة والمتوسطة المدى، والتي تتضمن

خيارات الاستثمار، والسياسات التجارية المعتمدة، والسياسات المالية. (منيرة، 2022، الصفحات 77-79)

ويرى الباحث (Guilhot, 2000) أن نجاح أو فشل أي مشروع تجاري يعتمد على مجموعة من العوامل الداخلية التي تشمل العوامل البشرية والتكنولوجية والمالية والتنظيمية والخارجية، والتي يمكن ادراجها كأهم تشريعات المنافسة، ولقد فشلت الأطر النظرية المرجعية لكل من العلوم الاقتصادية والاجتماعية التي تم تطويرها منذ سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين بشأن محافظ الأعمال، والقوى التنافسية، وسلاسل القيمة ونظرية التنظيم، ونماذج التحليل الاستراتيجي، بسبب عدم الالتزام بالتوصيات الاستراتيجية، فاذا كانت المواجهة بين التحليلات الداخلية التي تقوم بالتركيز على مختلف الخصائص المتعلقة بالقوة والضعف والتحليلات الخارجية التي لها علاقة بمختلف الفرص والتهديدات الغير ملائمة فان هذه المؤسسة آيلة للزوال لا محالة.

1- المنافسة: قام "هول" في سنة 1992 بدراسة في المملكة المتحدة أظهرت ان الاستراتيجية التسويقية غير الفعالة تؤدي الى الفشل المالي في المؤسسات، كما خلص "ميتشل" في سنة 1994 الى ان التسويق والنمو في مختلف الأنشطة التجارية من أكثر العناصر التجارية المؤدية للإشكالية، وبالتالي فإن التحليل المتزامن للوضع التنافسي وقيمة الأنشطة يمكن المؤسسة من تطوير استراتيجية شاملة يتم من خلالها تحديد ودراسة مسارات الفشل والإفلاس منذ البداية. وفي نهاية تطور المؤسسة تواجه المؤسسة الفاشلة مشاكل. إما أن الربحية منخفضة ولكن الطلب على رأس المال كبير، أو أن الطلب على رأس المال منخفض لكنه لم يعد مربحاً، وبالتالي يدخل في طريق مسدود، هذه النماذج القديمة تاريخياً لهذه المؤسسات تعتمد على فكري هيمنة كل من التكلفة واستراتيجية الحجم، ويعتقد أنها ليست مناسبة للمؤسسات الناشئة أي حديثة النشأة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لذلك، قام بورتير في عام 1986 بإعادة تقديم مفاهيم لقطاع النشاط، وقطاع الصناعة، وقطاع التكنولوجيا، وأشار إلى أنه بالإضافة إلى المنافسة بين المؤسسات في نفس القطاعات، تواجه المؤسسات أيضاً نظاماً قوياً من التناقضات، خاصة مختلف الضغوطات الصادرة من الموردين ومن العملاء. والتهديد من طرف القادمين الجدد والمنتجات البديلة التي تظهر في الأسواق، بل وفي بعض الأحيان حتى الدور الغامض الذي تلعبه الدولة، وفي ظل مواجهة هذه التحديات المتواصلة، فإنه يستوجب على هاته المؤسسات العمل والاجتهاد من اجل تطوير مهاراتها المختلفة أو فإنه يستوجب عليها المخاطرة بنجاحها ويمكن ان تتعرض للفشل والافلاس.

2- التكنولوجيا: هناك الكثير من الدراسات والأبحاث التي اولت للفسل المالي بالمؤسسات اهتماما كبيرا، ومن بين هذه الدراسات من اهتم وبشكل خاص بجانب الأسباب المؤدية لفسل المؤسسات، ومن الواجب ان نذكر مختلف المخاطر التي قام بتطويرها "مارشونساى" " Marchesnay " وذلك خلال سنة 1985 حيث قام بتحديد ثلاثة اخطار والتي تتمثل في:

• مخاطر الاعتماد على التكنولوجيا؛

• مخاطر التبعية التجارية، المعتمد على اتساع أو ضيق المنتجات والأسواق؛

• مخاطر التقلبات التكنولوجية المرتبطة بظهور افتراضات تكنولوجية بديلة.

إن الدراسة المتزامنة لجميع هذه المخاطر تجعل من الممكن اتخاذ القرار الاستراتيجي الصحيح، أما "ساند بيرج وآخرون" " Sandberg et al " سنة 1987 فقد أكد أن النمو هو مصدر ضعف المؤسسات إذا لم تقم باتباع الوسائل اللازمة لاستدامة النمو، كما تساعد هذه المخاطر كلها مدير ومسير هذه المؤسسة على تحديد الاستراتيجية الواجب تطبيقها في هذه المؤسسة، وهذا بسبب أخذها بعين الاعتبار الاعتماد على أهداف العمل قصيرة المدى وطويلة المدى، حيث أن أي فشل في خطة العمل قصيرة المدى سوف ينعكس على الأهداف طويلة المدى، وهو الطريق المؤدي إلى فشل المشروع بسبب التقادم التكنولوجي وهو ما يؤدي إلى تكاليف غير تنافسية وأسعار السوق وعدم كفاية الإنتاج لتلبية الطلب، وفي هذا الصدد يمكن للمخاطر التكنولوجية أن تؤثر على اختيار الاستثمار إذا كان غير مناسب لاحتياجات المؤسسة، فإما أنها لا تتوافق مع إمكانياتها التقنية، أو أن إمكانياتها التجارية لا تؤخذ بعين الاعتبار.

3- متطلبات رأس المال: أظهرت مختلف النتائج العلمية للأبحاث التي أجريت من قبل على مختلف المؤسسات التي كانت تعاني من الفسل المالي، وخلصت الى انه لیتم الحفاظ على هيكل رأس المال المناسب منذ البداية لا بد من توفر العوامل التي تساعد في استمرار المؤسسة على البقاء، والفسل هو نتيجة للافتقار إلى الإدارة الاستراتيجية، مثل عدم كفاية رأس المال الأولي، وعدم كفاية صافي رأس المال العامل، وعدم كفاية زيادة رأس المال، والزيادة في التكاليف المالية والأجور، فضلاً عن الحاجة إلى استثمارات كبيرة، وخاصة النفقات غير القابلة للاسترجاع مثل الإعلانات أو البحث والتطوير، التي تؤدي إلى التدهور والتراجع في الكيان الاقتصادي.

📌 المقاربات التنظيمية والإدارية: اما فيما يخص البعد التنظيمي للمؤسسة فيشمل كل من هيكلها، وثقافتها التي تخصها ومختلف سياساتها التي تتبعها، فيجب النظر إلى مساهمة هذا النهج في فهم آليات الفسل من جانب الهيكل، اي فيما يخص الوضع التنظيمي والمتعلق بكل من جودة واهميه الأنظمة

الخاصة بالإدارة المكلفة بعملية التنفيذ، وخاصة فيما يرتبط بدور كل من المدير او رئيس المؤسسة، وبالتالي فإن تعقيد ظاهرة فشل الأعمال دفعنا إلى تحليل الجوانب الاستراتيجية التي يربط هذه الظاهرة بالبيئة التنافسية للمؤسسة وكذلك من الجهة التنظيمية والإدارية في المؤسسة.

ومن جانبنا نرى من خلال ما تم سرده فيما يخص مختلف المقاربات التي تفسر ظاهره التعثر المالي، بان كل نظرية فسرت التعثر المالي من خلال وجهة نظرها الا انها اهملت الجوانب الأخرى، فنرى ان نظرية الائتمان ركزت على جانب الائتمان والتسيير الجيد لمخاطر الائتمان، اما نظرية ترتيب النقر فهي ركزت على انه من واجب المؤسسة الاهتمام الكامل والاعتماد على تمويلها من خلال أموالها الخاصة، بدل اللجوء الى مصادر التمويل الخارجي في كل مرة، لأنه من الممكن الا تتمكن خلال استدانتهما من الأطراف الخارجية الى تسديد ما عليها ويتسبب لها في تعثر مالي، اما نظرية المقايضة فقد ركزت على مقايضة تكلفة الدين مقابل الفائدة في استخدام الدين ولجوء المؤسسة لاستخدام الديون من اجل الرفع من قيمة المؤسسة، الا ان هذه الديون يمكن ان تؤدي بها الى التعثر.

اما النظرية الاقتصادية ففسرت ظاهرة التعثر المالي بالمؤسسات من خلال الاستعانة بالعديد من مؤشرات الاقتصاد الكلي، الا انه يستلزم التعامل معها بحذر شديد، لأنها بالضرورة لا تظهر على كل المؤسسات حتى لو كان الاقتصاد ملائماً لذلك، فنجد في نفس القطاع دائما مؤسسات تنجح واخرى تفشل، لذلك يجب النظر إلى الفشل على أنه نتيجة المعطيات الخارجية وسلوك المؤسسة، وبالتالي فان مؤشرات الاقتصاد الكلي المتمثلة في الانفتاح على الاقتصاد، وتباين مستوى السعر، وسوق الصرف الأجنبي.... وغيرها من المؤشرات ليست حاسمة بالضرورة في ظاهرتي التعثر والفشل المالي بالمؤسسات، بل ينبغي اعتبارها كحواجز، لأنها ليست كافية في حد ذاتها وغير كافية لإفساد اية مؤسسة عندما يتم ادارتها بشكل جيد، وهذا الأمر كله يعتمد على عوامل داخلية خاصة بكل مؤسسة، وحتى إذا تم تحديد عوامل الفشل العامة، فلا يوجد نموذج عالمي محدد لأنه يجب تضمين عدد معين من العوامل في عملية التحليل، مثل عمر المؤسسة أو حجمها أو القطاع الذي تنشط فيه،

بالإضافة الى التحليل الاقتصادي الجزئي الذي فسّر ظاهرة التعثر بعدة طرق، وذلك من خلال ربطها بمفهوم المؤسسة الحدية حسب النظرية الجزئية الكلاسيكية، وبمحاولات ربط ظاهرة التخلف عن السداد بالصعوبات التي يفرضها فشل السياسات المؤسسية، بالإضافة إلى المبادرات من مختلف المنافسين التي ترفع من احتمالية التعثر المالي والانهيال المؤسسي وغيرها، وفي النظرية المالية تم الإشارة للتعثر من خلال تقييم مخاطر التعثر المالي مع اخذها بعين الاعتبار التقنيات المالية والاقتصادية. وفحص وتحليل البيانات المالية والمحاسبية لتحليل ظاهرة الفشل المالي للمؤسسات، كما انه توجد

ضمن هذه النظرية فئتان من هذه المقاربات، وتتمثل هذه الفئتان في كل من المقاربة النظرية والمقاربة التجريبية، فالمقاربة النظرية ركزت على العوامل التي تؤثر على القرار المتعلق بالهيكل المالي الأفضل والأمثل للمؤسسة، من خلال المفاضلة بين مزايا القرض وتكاليف الفشل المحتمل للمؤسسة تحملها، والمقاربة العملية (التجريبية) ركزت على مختلف التحليلات المالية التجريبية هي تلك التي تنطلق من فرضية أن فشل المؤسسة ينعكس من خلال بياناتها المالية، ويترك للمحلل امكانية وقدرة التعرف مقدما على مختلف العلامات التي تميز من خلالها بين كل المؤسسات المستقرة والمؤسسات المتعثرة.

اما مقاربه المناهج الاستراتيجية فاعتمد فيها على مختلف المعايير الاستراتيجية والنفسية والاجتماعية أكثر من اعتمادهم على المعايير المالية الصارمة، والمقاربات التنظيمية والإدارية، فركزت على البعد التنظيمي للمؤسسة الذي يشمل كل من الهيكل، والثقافة التي تخصها ومختلف سياساتها التي تتبعها.

وفي نهاية المطاف فانه لا يمكن إعطاء مفهوم واضح للتعثر المالي، اذ كان من الواجب الا يتم اهمال جوانب أي نظرية لأنها ضرورية وتطرق الى جانب من جوانب التعثر وليس التعثر ككل، وتدخل في صلب موضوع التعثر وهي من الأسباب الحقيقية والفعلية المؤدية للتعثر في المؤسسات وليست هي الكل، لذا يجب الاخذ بعدة نظريات ودمج عواملها ومؤشراتها مع بعضها البعض، من اجل الحصول على نظرية متكاملة لا يتم من خلالها اهمال اي مؤشر او عامل، ويتم من خلالها إعطاء مفهوم واضح وموحد لظاهرة التعثر المالي.

المطلب الثالث: مراحل التعثر المالي ومؤشراته

عندما يبدأ التعثر المالي في المؤسسة فهناك العديد من المؤشرات التي تنبؤ بذلك، بالإضافة الى مروره بعدة مراحل ليتطور وقد يؤدي الى فشل المؤسسة وافلاسها، إذا لم يتم اتخاذ الإجراءات اللازمة والضرورية في وقتها لتدارك الامر، وتجاوز هذه المرحلة بسلام، وإعادة القيام والنهوض بالمؤسسة مرة أخرى، ومن خلال هذا المطلب سنتناول مراحل ومؤشرات التعثر المالي.

الفرع الأول: مراحل التعثر المالي

عندما يكتشف الداء مبكرا فعلاجه يكون بسيطا وسهلا في غالب الاحيان، ونفس الشيء بالنسبة للتعثر المالي فهو يعتبر مرض خطير يصيب مختلف المشروعات والمؤسسات، وتجاهل اعراضه او مظاهره من طرف رجال البنوك والأجهزة الإشرافية والرقابية يؤدي الى استفحال المرض وتطوره، وازدياد خطورته، وتصبح الرشادة الائتمانية غائبة، فكل هذا يؤدي الى اشتداد حالة التعثر في المؤسسة ويصبح علاجه اكثر صعوبة، بالإضافة الى ان التعثر المالي يمر بعده مراحل مما يستوجب

ذكرها ودراستها من اجل المعرفة الجيدة للتعامل مع المؤسسة المتعثرة، والشكل الموالي يبين هذه المراحل ويظهرها بوضوح اكبر.: (احمد الخضيرى ، 1997، الصفحات 37-44)

الشكل رقم (14) مراحل التعثر المالي



المصدر: من اعداد احمد الخضيرى محسن، الديون المتعثرة (الظاهرة، الاسباب، العلاج)، 1997، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، صفحة 38

وهذا الشكل يبين لنا ان التعثر المالي يمر بستة مراحل اساسية سنستعرضها ببعض من الایجاز، وهذه المراحل تتمثل فيما يلي:

المرحلة الاولى: مرحلة حدوث الحادث العارض: في هذه المرحلة يقع حدث عارض، ويعتبر بمثابة بداية حقيقية للتعثر المالي ويمثل للمدير المالي للمؤسسة والمشروع لحظة امتحان وتحدي، فاذا تم اكتشافه وتنبيه اليه هذا المدير وأدرك مدى الخطورة التي يشكلها لم يقع التعثر، ولكن إذا غفل او تغافل عنه وتم الاستهتار به والاستهانة بخطورته ولم يوليه أي قيمة فهنا يبدأ التعثر، وفي كثير من الاحيان فان هذا الحادث العارض يبدو امرا عاديا وغير مهم ويعتبر هينا دون أدنى قيمة له، خصوصا في ظل اتباع سياسة الإدارة الروتينية والتقليدية والتعامل مع مختلف الاحداث بطريقة عادية، دون

استخدام طرق إدارية علمية يمكنها التنبؤ بمستقبل المؤسسة او المشروع، والتي تقوم أسسها على التخطيط الجيد والتنظيم المحكم والتوجيه والرقابة ومن امثلة هذه الحوادث العارضة نذكر ما يلي:

✓ دخول المؤسسة في التزامات لم تكن متوقعة لا تغطي العائد السريع أي انها بطيئة في العائد، مما يخلق لها عبئا والتزاما غير متوقع يلتهم جزءًا من فائض المشروع الذي يتم تحقيقه ويفقد توازن المشروع ويتسبب له في توليد الاختلال، يؤدي هذا أيضًا إلى تحويل الفائض النقدي إلى عجز نقدي ويستهلك جزءًا كبيرًا من رأس المال العامل والسيولة النقدية للمشروع.

✓ ظهور زيادة مفاجئة وغير متوقعة في تكاليف الموارد الخارجية التي تم اقتراضها للمشروع، سواء كان هذا نتيجة لقرار من طرف السلطات النقدية، أو نتيجة لحادث في سوق المال المحلي والدولي، أو في سوق رؤوس الأموال، ويمكن أن يستهلك هذا الالتزام جزءًا كبيرًا من رأس المال العامل الخاص أو يستنزف جزءًا من إجمالي النقد.

✓ تحقق خطر داهم لم تتمكن المؤسسة من التنبؤ به ولم يتخذ المسؤولون عن إدارته احتياطات بشأنه، مثل اكتشاف السرقات الجسيمة أو إفلاس بعض عملائها المثقلين بالديون تجاهها، والذين كانوا من المتوقع منهم القيام بسداد ديون كبيرة مستحقة على المؤسسة وكانت المؤسسة تعتمد على منتجاتهم.

✚ المرحلة الثانية: مرحله التغاضي عن الوضع القائم: في هذه المرحلة يدق فيها بعض الخبراء البنكيين أو المشروع او المؤسسة ناقوس الخطر، محذرين المسؤولين عن إدارة البنوك والمؤسسات من خطورة العوامل والأسباب التي تؤثر في عملية التعثر وتحفيزها، لكن القائمين على إدارة البنوك يتجاهلون هذا التحذير من المشروع ويردون عليه بطريقة استهزاء وسخرية واستهانة والتقليل من شأنها، وخاصة إذا كانت هناك البطانة السيئة التي تحيط بمتخذي القرار في المؤسسة، ويعطون صورة جيدة لأفعالهم السيئة، أو أن صناع القرار ليست لهم المعرفة الكافية في تسيير الإدارة، أو اعتمدوا على جوانب أخرى لاستمراريتهم في مناصبهم والتي تولوها بناء على اعتبارات أخرى لا علاقة لها بالكفاءة، كل هذا يدفع ويحث المحذرين على التوقف عن تحذيرهم، وبدلاً من ذلك فانهم يلجؤون للتغاضي بشأن الوضع السائد حالياً وما يشكله من مخاطر محتملة مستقبلاً والتي من الممكن ان يكون لها آثار مدمرة على المؤسسة.

✚ المرحلة الثالثة: استمرار التعثر والتهوين من خطورته: يزداد الوضع سوءاً في هذه المرحلة، ويتجاهل المسؤولون عن المشروع خطورة الوضع أكثر فأكثر، بعد أن سيطرت الحاشية السيئة أي بطانة السوء على صانعي القرار ونجحت في عزلها وتجنيتها للعناصر المخلصة والوفية والتي تريد الخير

للمؤسسة، نتيجة لذلك أصبحت المشاكل التي بدأت للتو في الظهور تتحول وتنمو لتصبح مشاكل متطورة للغاية بكل أركانها وجوانبها، لا يتم إعطاء المشروع الأهمية اللازمة من قبل المسؤولين عن إدارة البنك والمشروع بالرغم من خطورة وتأزم الوضع ووضوحه، بدلاً من تغيير ممارسات الإنفاق في المشروع واتخاذ الإجراءات الوقائية والتصحيحية اللازمة، فإنهم يلتزمون بالاستمرار في ممارسات الإنفاق غير السليمة السابقة، وفي الوقت نفسه فإن مشروع المؤسسة يتوسع في الانفاق غير المبرمج وغير المخطط وغير المدروس له، كما ان مجال الخسائر يزداد تدريجياً بدلاً من مواجهته وتقبله كمنتج طبيعي للتشغيل، مع إلقاء كل اللوم وتحميله جميع الأسباب لبيئة المؤسسة، بالرغم من ان المعالجة تشمل مهام إدارة المؤسسة والتعامل مع المواقف المختلفة والتكيف مع البيئة المتواجد بها.

المرحلة الرابعة: التعايش مع التعثر: وهذه المرحلة تعتبر الأكثر خطورة وتدميراً لمقومات التواجد في المشروع، لأن التعثر يصبح حدثاً منتظماً أي انه أسلوب حياة هناك، وما يحدث داخل المشروع هو مجرد دليل على العيش لا أكثر، والمشروع في نفس الوقت يعيش لحظاته الأخيرة، وجميع الاستثمارات الجديدة في هذه المرحلة تتوقف تماماً ولا توجد عمليات لزيادة الطاقة الإنتاجية، وتتحول عملية الإنتاج إلى مجرد الحفاظ على بعض خطوط الإنتاج الحالية مع إغلاق خطوط أخرى يتعذر على المؤسسة إصلاح أعطالها؛ أو إجراء عمليات صيانتها واستبدالها والتجديد لها، ويتحول المشروع إلى مؤسسة محكوم عليها بالفشل محتوم لا مفر منه، والذي ينتهي بالتأثير السلبي المتمثل في إصابة العاملين ومختلف المتعاملين مع المؤسسة باليأس والإحباط، وبعدها يتحول احساسهم وتصورهم الى أن المشروع عبارة عن سفينة بدأت تغرق مما يؤدي إلى سلوكيات سلبية للغاية، لها تأثير كارثي على المؤسسة والمشروع، كما يمكن لهذه السلوكيات أن تتخذ أحد الاتجاهين وهما:

الاتجاه الاول: السلوك الطارد لليد العاملة الجيدة بمعنى صد السلوك للموظفين الممتازين والمتميزين، حيث يبحث الموظفون الجيدون ذوو الإنتاجية العالية عن عمل في مشاريع أخرى أو ينتقلون إلى وظائف أخرى، وغالبًا ما يجدون هذه الفرص ويتركون المشروع الفاشل، تاركين وراءهم الموظفين ذوي الإنتاجية المنخفضة فقط .

الاتجاه الثاني: هو السلوك الهدام العدواني القائم على السرقة والنهب والإهمال والفساد، مما يتسبب في إتلاف مقومات وأسس المؤسسة والمشروع ونهب موارده وإلزامه بمطالب ومسؤوليات إضافية، وهنا تكون المؤسسة او المشروع المتعثر او الفاشل كالأبقار الحلوبة يقتلها الجزارون بعد جفاف ضرعها.

المرحلة الخامسة: حدوث الازمة المدمرة: هذه المرحلة تبدأ عندما يتم تسريب المعلومات حول فشل المؤسسة إلى عامة الناس، مما يؤدي إلى تحطيم حاجز التعقيم الإعلامي الذي أقامته إدارة

المشروع او المؤسسة المتعثرة، وتحدث ازمه عند مواجهة المشروع لحادث كبير لا يمكن لطرق الامتصاص والتعتيم من مواجهته، ونتيجة لذلك فإن العملاء والموردين الذين تربطهم علاقة بالمشروع (كالبنوك المقرضة، الموزعين الذين دفعوا تسبيقات، الموردين الذين لهم استحقاقات ضريبية والتأمينات الاجتماعية، وجهات اداريه اخرى مثل النقابات، والهيئات الإدارية الأخرى مثل النقابات، والمستهلكين)، يرسلون بعض أفراد الجمهور إلى مقر المؤسسة للمطالبة بحقوقهم المتمثلة في أموالهم، وكذا مواجهة إدارة المؤسسة والتعامل معها، أو الاستفسار والتأكد من صحة المعلومات التي تلقوها عن موقف المؤسسة وعدم قدرتها على تسديد مختلف الالتزامات المستحقة عليها سواء كانت حالية او مستقبلية، وهذا الامر من شأنه جذب عدد من المهتمين بالمؤسسة والمشروع، كما انه يثير نوعا من الذعر في اوساطهم.

بالإضافة الى ذلك فانه يدفع برجال الاعلام والصحفيين الى إيلاء أهمية كبيرة للمشروع المتعثر والكتابة عنه في مختلف الجرائد اليومية والمجلات، ونتيجة لذلك تحدث حالات اندفاع من طرف كل المتعاملين الذين تربطهم علاقة بالمؤسسة للمطالبة بحقوقهم، و السعي للحجز على المؤسسة ومباشرة الاجراءات القانونية اللازمة فضلا عن وقف معاملاتهم مع هذه المؤسسة.

🚩 **المرحلة السادسة: معالجه الازمه او تصفيه المشروع:** في هذه المرحلة يلتقي أصحاب المؤسسة مع الإدارة المكلفة بتسيير شؤون الإدارة الحالية، وكذا ذوو الحقوق على المؤسسة وعدد من الخبراء والمتخصصين للتحقيق ودراسة الاسباب التي ادت للتعثر، والعمل على ايجاد الحلول الملائمة لعلاج هذا التعثر الذي اصاب المؤسسة، ويكون اول قرار يتخذ هو إعفاء مجلس الإدارة الحالي الذي تسبب بتسييره في حدوث أزمة التعثر واصلها إلى هذه المرحلة، وتقديم بعضهم للمحاكمة جراء قيامهم بمختلف الانتهاكات والمخالفات المرتكبة من طرفهم، سواء من خلال اتخاذ إجراء معين من شأنه أن يؤدي إلى التقصير أو الامتناع عن اتخاذ إجراء من شأنه ان يتسبب او يؤدي للتعثر، او الامتناع عن القيام بعمل كان من الممكن ان يكون سببا في علاج التعثر او يحول دون تفاقم الوضع وبلوغه هذه الدرجة، وبعدها مباشرة يتم تعيين مفوض للمؤسسة ومنحه السلطة الكاملة لإجراء الإصلاحات اللازمة والمطلوبة، سواء من خلال عمليات الاندماج أو التصفية أو الفصل، وإعادة المشروع إلى وضعه العادي والطبيعي وكذا استعادة حيويته وأرباحه، والقدرة على النمو والتوسع وتسديد مختلف الالتزامات المستحقة والواقعة على ذمته، وذلك بعد اعاده جدولتها بما يتناسب والقدرات الجديدة للمؤسسة على السداد.

الفرع الثاني: مؤشرات التعثر المالي:

يحدث التعثر المالي في مختلف المؤسسات وحتى يتم قياسه، فإنه يستخدم مجموعة متنوعة من الأدوات ومؤشرات التحليل المالي التي تتمثل في كل من: جدول التمويل، مختلف النسب المالية، والمعادلات والنماذج الرياضية، إضافة إلى الموازنات التقديرية النقدية والقوائم المالية التقديرية، لأنها الأكثر أهمية في الأدوات والمؤشرات تحديداً للأوضاع المالية للمؤسسة، وهذا ما اتبعته الدراسات السابقة، وتم تحديث نماذج التنبؤ بالتعثر المالي بمرور الوقت.

وهناك العديد من النسب المالية التي تستخدم كمؤشرات للكشف عن حالات التعثر المالي، ومن أهم هذه النسب المستخدمة نذكر: نسبة السيولة ونسبة النشاط (الأداء) ونسبة الاستدانة، نسبة الربحية ونسبة السوق، كما أن مؤشرات التعثر المالي اقتصر على ما يلي: (مروة، 2022، الصفحات 49-48)

- ✓ تدهور وانخفاض الربحية لفترات متتالية وضعف المراقبة على رأس المال العامل؛
- ✓ فقدان القدرة على منافسة المنتجات المحلية أو المستوردة؛
- ✓ انخفاض التسهيلات البنكية والاعتماد المفرط على الاقتراض وخاصة القصير الأجل منها؛
- ✓ الارتفاع المستمر والمتواصل في مختلف التكاليف غير مباشرة بالإضافة لعدم إمكانية التحكم والتعرف على الأنشطة التي تسبب في الخسارة للمؤسسة؛
- ✓ إعداد الحسابات الختامية والنهائية والتأخير، بالإضافة إلى ضعف الإفصاح المالي كل هذا يؤدي إلى خلق الصعوبات والتأخير في فهم الحالة الحقيقية للمؤسسة؛
- ✓ عدم تنفيذ مختلف البنود التي تنص عليها الاتفاقيات، خصوصاً تلك المتعلقة بنسب الاستدانة وحجم رأس المال؛
- ✓ زيادة المنافسة بين مختلف المؤسسات في السوق؛
- ✓ عدم فعالية إدارة المؤسسة وضعفها في جانب تسييرها لهذه المخاطر؛
- ✓ ازدياد اعتماد الإدارة على مصادر التمويل الخارجية بالإضافة لضعف السياسة المتبعة في عملية التحصيل؛
- ✓ النقص والافتقار لمصادر التمويل الذاتي والاحتفاظ بكميات كبيرة من المخزونات؛
- ✓ قدرة إنتاجية عالية الخمول ووضع تنافسي سيئ للمؤسسة في السوق؛
- ✓ تؤدي تكاليف الفائدة المرتفعة إلى مخاطر تشغيلية لها تأثير سلبي على إيرادات المؤسسة وربحيتها بالإضافة إلى مخاطر عدم القدرة على التسديد والوفاء بالتزامات ديونها؛

✓ ضعف وقلة الراس المال العامل واللجوء في عملية تمويله الى المصادر القصيرة المدى؛
ولرؤية واضحة فانه هناك العديد من العلامات التحذيرية التي تظهر وتشير إلى أن المؤسسة في ضائقة مالية أو على وشك حدوثها قريبا، لذلك على المسيرين او المديرين ان ينتبهوا لها وأن يكونوا على علم ودراية بتلك العلامات التحذيرية وان يأخذوها على محمل الجد، لان اهمالها وتجاهلها وعدم اخذها بعين الاعتبار يؤدي إلى صعوبة الحصول على الأموال مما يؤدي إلى فشلها في نهاية المطاف.

المطلب الرابع: أسباب التعثر المالي واعراضه

من خلال هذا المطلب سيتم التطرق لمختلف الأسباب التي تؤدي بالمؤسسة لحالة التعثر المالي، واهم الاعراض الناجمة عنه.

الفرع الأول: أسباب التعثر المالي

اختلف الباحثون في تقسيم أسباب التعثر المالي، فمنهم من قسمها إلى أسباب داخلية وأسباب خارجية، ومنهم من قسمها إلى أسباب مباشرة واخرى غير مباشرة، الا ان هذه التقسيمات تبقى مجرد وسيلة حتى نتمكن من التعرف على السبب الرئيسي المؤدي والمتسبب في حدوث التعثر المالي، ومحاولة إيجاد أساليب الوقاية اللازمة والمطلوبة لتتمكن المؤسسة من تجاوز هذه الوضعية والنهوض مرة اخرى، وسنتطرق الى هذه التقسيمات على حدى. (سليمانى، 2015-2016)

1- أسباب داخلية وخارجية:

يمكن تقسيم الأسباب المؤدية للتعثر المالي إلى قسمين هما: القسم الأول ويتمثل في الأسباب الخارجية التي ترتبط بالمحيط الخارجي الذي تتعامل معه المؤسسة، اما القسم الثاني فيتمثل في الأسباب الداخلية التي ترتبط بالتسيير الداخلي للمؤسسة، بالإضافة إلى تواجد أسباب أخرى تتمثل في ضعف وحساسية المؤسسة، كما يمكن ان تكون هذه الأسباب مجتمعة مع بعضها البعض، ومن الواضح أن كل سبب من هذه الأسباب يغطي الآخر، وتتمثل هذه الأسباب حسب تقسيمها كما يلي:

1.1. الأسباب الداخلية:

هناك العديد من الأسباب الداخلية التي من الممكن ان تؤدي للتعثر المالي وتتمثل فيما يلي:

✓ عدم علمية الإدارة وضعفها؛

✓ عدم كفاية وملائمة السياسات التشغيلية المنتهجة كسياسات المبيعات والتسعير والإنتاج؛

✓ إجراء العديد من التوسعات الغير لازمة واستخدام التكنولوجيا غير المتطورة؛

✓ الاعتماد على المطلوبات المتداولة في تمويل جزء من أصول المؤسسة الثابتة؛

✓ عدم كفاءة إدارة المؤسسة في تحصيل مستحقاتها من مختلف عملائها؛

✓ توالي الخسائر وتراكمها؛

✓ عدم قدرة المؤسسة على فرض سيطرتها على المخزون؛

✓ تجهيزات داخلية سيئة بالإضافة الى موقع المؤسسة غير الملائم.

1.2. الأسباب الخارجية:

أما الأسباب الخارجية المؤدية للتعثر المالي، فيوجد العديد منها ومن الممكن ان نوجزها فيما يلي:

✓ التنافس الشديد والمستخدم بين الكثير من المؤسسات؛

✓ الأوضاع الاقتصادية العامة، حيث ترتفع معدلات الفشل المالي في ظل الظروف الاقتصادية التي

تتصف بالصعوبة؛

✓ التغير في الطلب؛

✓ تأثير القرارات الحكومية؛

✓ تكلفة الائتمان وإمكانية الوصول إليه، حيث يرتفع احتمال الفشل المالي للمؤسسة في ضوء

متطلبات قيود الائتمان وارتفاع تكلفته؛

✓ توقعات المشترين السلبية والمتشائمة؛

✓ عدم الاستقرار والثبات في المناخ الاستثماري؛

✓ الاضطراب والاختلال في كل من قانوني الجمارك والضرائب؛

✓ التغير في سعر صرف العملات الأجنبية مقارنة بالعملة المحلية.

2- أسباب مباشرة وغير مباشرة: من الممكن تقسيم الأسباب المؤدية الى التعثر المالي إلى نوعين هما

الأسباب المباشرة والأسباب غير المباشرة:

1-2- الأسباب المباشرة:

ويقصد بها تلك الأسباب التي تساهم بشكل مباشر في تعثر المؤسسات ماليا، ومن بين هذه

الأسباب نذكر ما يلي:

أ- أسباب إدارية: تعتبر الأسباب الإدارية المؤدية للتعثر عامل مشترك ومكون شائع في معظم المؤسسات

التي تعاني من التعثر المالي او من خلل وظيفي، سواء في مجال الإدارة العليا، أو في مجال الأدوار

القيادية والتنفيذية، أو في سياسة الإدارة العامة المتبعة في جميع قطاعات المؤسسة.

ب - أسباب مالية: هذه الأسباب تعبر عن تواجد خلل في هيكل المؤسسة التمويلي الناجم عن نقص في

رأس المال لتغطية جميع متطلبات الاستثمار، وعدم كفاية الفوائض المالية التي تبقى للمؤسسات بعد

التوزيعات للقيام بتمويل التوسعات الرأسمالية اللازمة لأنشطتها، بالإضافة الى عدم كفاية

مخصصات اهتلاك الأصول الرأسمالية ونقص في السيولة لدى المؤسسات، واستخدام الائتمان في أغراض غير التي وجدت من أجلها، مما ينتج عنه اثارا سلبية على سيولة المؤسسة المطلوبة واللازمة لدوران العملية الإنتاجية هذا من جهة، ومن جهة أخرى عدم استطاعة المؤسسة على شراء المواد الخام أو دفع رواتب واجور عمالها.

ج- أسباب تسويقية: تواجه الكثير من المؤسسات صعوبة في عملية تسويق منتوجاتها مما يتسبب في تراكم المخزون السلعي لديها.

د- سوء جودة الإنتاج: ظهور العديد من العيوب الفنية في البضائع والسلع نتيجة عدم الالتزام وعدم مراعاة القواعد الموحدة لقياس واختبار الجودة، مما يؤدي إلى الركود في المبيعات وتراكم المخزون النهائي من المنتوجات تامة الصنع.

هـ - أسباب فنية: وتتمثل في سوء وضعف التخطيط الاستثماري منذ بداية الاستثمار، بالإضافة الى الاخطاء التي قد تقع في دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع واختيار التكنولوجيا، وانعدام الخصائص الطبيعية المناسبة للمواد المطلوبة والواجب استخدامها في المشروع او المؤسسة، وأسلوب التشييد في عملية البناء.

2-2- الأسباب غير المباشرة:

وهي تلك الأسباب التي تساهم بشكل غير مباشر في حدوث التعثر المالي في المؤسسات ويمكن ان نذكر منها ما يلي:

أ- الاتجاهات التضخمية السائدة على مستوى الاقتصاد المحلي والعالمي: على وجه الخصوص، تؤدي أسعار المواد الخام والمواد الاولية ومتطلبات الإنتاج وكذا أسعار الطاقة إلى خلق أعباء إضافية على تكاليف الإنتاج والتي لم تؤخذ بعين الاعتبار خلال إعداد دراسات تكلفة الإنتاج وتسعير المنتجات النهائية، مما يؤدي ويتسبب في انخفاض هامش ومعدل الربح أو زيادة الخسائر.

ب - التقلبات الحادة في أسعار الصرف وتعددتها: وقد أدى ذلك إلى تصاعد في قيمة الديون على العديد من المقرضين، مما أدى إلى هياكل تمويل مضملة لا يمكن إصلاحها.

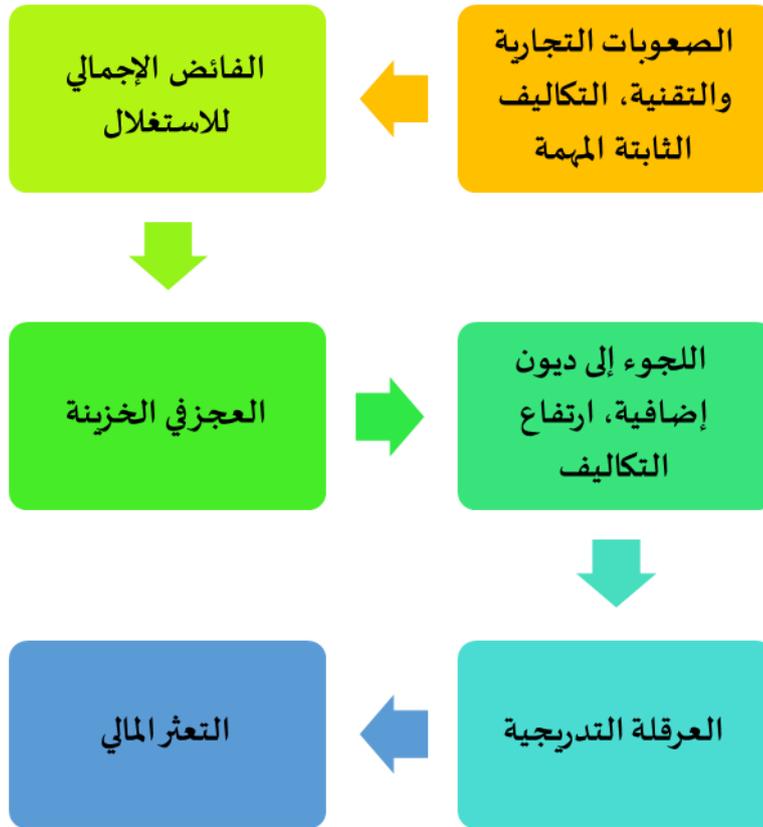
ت - التغيير المستمر في القرارات الحاكمة للنشاط الاقتصادي وتعارضها في الكثير من الأحيان: مما يؤثر على أداء المؤسسات الاقتصادي من خلال نشر الريبة والاشاعات وعدم الاستقرار، كما تظهر معظم الاستطلاعات والدراسات والبحوث التي أجريت في هذا الشأن؛ الى أن السبب الرئيسي لتعثر المؤسسة هو قلة السيولة النقدية بها مما يتسبب في جعلها غير قادرة على تسديد مختلف الالتزامات

الواقعة على عاتقها، وهذا راجع أيضا لأسباب غير معروفة لا بد من تشخيصها وإيجاد الحل والعلاج الملائم واتخاذ مختلف الإجراءات التصحيحية في وقتها وليس بعد فوات الأوان.

3- أسباب أخرى:

ترجع الأسباب الأخرى في معظم الأحيان إلى ارتباطها بالأحداث التي يمكن أن تحدث فجأة وتتمثل في وقوع الكوارث الطبيعية، مثل الزلازل أو أضرار كبيرة مثل الحرائق أو الفيضانات التي لم يتم تأمينها، أو استقالة المسؤولين التنفيذيين الكبار، بالإضافة إلى حدوث خلافات بين المساهمين والشركاء أو وقوع خلافات بين المديرين. كل هذه الأحداث التي تقع لا تكون بالضرورة كسبب في وقوع التعثر المالي وإنما ترفع بشكل كبير وتزيد في حدة الضعف لدى المؤسسة.

الشكل رقم (15): الصعوبات المالية للمؤسسة المتعثرة



Source : Génica Gael-Ragot, Le risque de faillite, surveillance et gestion, (Paris : Expert comptable Maleshrebes (ECM), 1995), p. 43.

بشكل عام يمكن القول أن مخاطر التعثر المالي تزداد وتتصاعد ابتداء من لحظة مواجهة المؤسسة لصدمات مختلفة سواء كانت خارجية أو داخلية أو هيكلية أو دورية، وعدم القدرة على

التكيف مع التغيرات الواقعة في البيئة التي تنشط فيها، فإن مشكلة عدم التأقلم والتكيف تهدد استدامتها بقوة أكبر طالما أن هيكلها المالي يتسم بالهشاشة، فمثلا في حالة وجود نسبة عالية من الديون وأن تنظيمها الداخلي سيئ (هيكل إنتاج جامد أو غير مناسب ، لم يتم تطوير نظام معلومات داخلية... إلخ) ، فإن مشكلة عدم تكيف المؤسسة مع بيئتها التنافسية تشمل جميع العوامل الغير ايجابية للهشاشة، بمعنى أنها تتحمل من قبل المؤسسة دون اتباع أي انتهازية استراتيجية من جانبها.

الفرع الثاني: أعراض التعثر المالي

يمكن للمديرين الماليين الاعتماد على بعض المؤشرات للتنبؤ بحدوث حالات التعثر المالي، وذلك من خلال النسب المالية. حيث قام بيفر (Beaver) بدراسة أجراها على 15 مؤسسة في عام 1986، ووجد أن هناك مجموعة من النسب المالية ومحددة والتي يمكن أن تشير إلى احتمالية وقوع التعثر المالي، وتتمثل هذه النسب فيما يلي: (سليمان، 2015-2016، الصفحات 9-11)

• التدفقات النقدية/ مجموع الديون.

• الأرباح قبل الفوائد والضرائب/ مجموع الأصول.

• التدفق النقدي/ مجموع الأصول.

• المداخيل الصافية/ مجموع الأصول.

• المبيعات / مجموع الأصول.

• مجموع الديون/ مجموع الأصول.

ويذكر "جان بريمان" (Jean Brilman) في كتابه "تسيير الأزمة واستراتيجية الإنعاش" أن المؤسسات التي تعثرت لا تواجه مشاكل مالية فحسب، بل تواجه صعوبات أخرى يستوجب متابعتها والتعامل معها على الفور أي معالجتها فور اكتشافها لتجنب الوقوع في مختلف المشاكل المالية التي من الممكن ان تحدث، والتي قد تؤدي بالمؤسسة إلى الإفلاس، ومثلما تعاني هذه المؤسسات من العديد من الاعراض البارزة كانهخفاض وتراجع الأرباح والتراجع في حجم نشاطها وتدهور المناخ الاجتماعي المؤسسي وحدوث الإضرابات المتكررة، اضافة لذلك فان المؤسسة من الناحية الاقتصادية تمر أيضا بوضعية جد صعبة وبحالة خطيرة للغاية، وتتمثل أعراض التعثر المالي فيما يلي:

1- صعوبة توزيع المنتج أو انخفاض القدرة على تسويق السلع، سواء كان ذلك بعزوف المستهلكين لمنتجات المؤسسة نتيجة لعدم توافقها وتناسبها وعدم اشباعها لرغباتهم وعدم تماشيها مع احتياجاتهم التي تتغير وتتطور في كل مرة، أو لاكتشافه بديلا لهذه السلع يجعله يتخلى عنها، او بسبب حدوث

انخفاض كبير في جودة وطريقة عرض هذه السلع، مما يؤدي إلى التباطؤ في كل من حركة المبيعات والانخفاض في إيراداتها بشكل ملحوظ؛

2- عدم الانتظام في وصول المواد الخام يؤدي إلى الانخفاض في قدرة المؤسسة الإنتاجية، أو تعرض خطوط الإنتاج لأعطال كبيرة، أو الانقطاع في الطاقة، أو بسبب انخفاض إنتاجية العمال نظرا لارتفاع في معدل دوران العمالة أو لإتباع المؤسسة للسياسات الإنتاجية غير السليمة؛

3- بالإضافة إلى تزايد الخلافات والمشاحنات والإضرابات، وظهور الخلافات بين العمال وأرباب العمل بسبب عدم الحصول على نفس الدخل، خاصة فيما يتعلق بجانب الحوافز أو الأجور المتغيرة؛

4- التراجع في معدل دوران المخزون من البضاعة التامة الصنع الجاهزة والموجهة للبيع، وكذا في كميتها ومدة تخزينها؛

5- دفع فائدة على القرض متوسط الأجل من خلال الاقتراض قصير المدى؛

6- توزيع مختلف الأرباح على كل المساهمين وذلك من خلال القروض؛

7- عدم تكوين المؤسسة للمخصصات والاحتياطات التي تتكفل وتكفي لعمليات الإحلال وتجديد الأصول الثابتة؛

8- اللجوء للقروض قصيرة الأجل من أجل تمويل الأصول الثابتة؛

9- تأجيل عدم تسديد أقساط القروض المتوسطة الأجل عند تاريخها؛

10- عدم تسديد أوراق الدفع وتأجيلها؛

11- النقص في قيمة رأس المال العامل وذلك نتيجة النقص في أوراق القبض والمدينين، والانخفاض في قيم المخزون دون أن يقابله نقص في قيمة الالتزامات قصيرة المدة.

وقد قام كل من " أوغ" (Oghe) و"فان وييميرش" (Van wymeersh) (1986) بتقديم نموذجا

يبينان من خلاله تسلسل الأعراض المالية التي يمكن للمؤسسة المتعثرة ان تمر بها، واعتبرا أن هذا التسلسل يتشابه فيما بينه بنسبة كبيرة وذلك من مؤسسة لأخرى. وهذا النموذج يوضحه الشكل

الموالي:

الشكل رقم (16): مسارتعثر المؤسسة.



Source: Didier Van Caillie and Nathalie Crutzen, "Failure Patterns Amongst small firms and their financial symptoms - A test of hypotheses", 33rd Annual Congress of the European Accounting Association, Istanbul, from 19 to 21 may 2010, p.4.

حسب هذا النموذج فان دوامة التدهور المالي تبدأ بحجم مبيعات غير كاف بالمقارنة مع قيمة المصاريف للمؤسسة، مما يؤدي إلى تراجع أو انخفاض ربحيتها، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى عجز من حيث التدفق النقدي. وهذا النقص مضافا اليه الاستثمار المفرط يؤدي إلى العجز في السيولة، وبعد ذلك يجد مسؤولو هاته المؤسسات أنفسهم مجبرين على البحث عن تمويل خارجي، لأن مؤسساتهم في حاجة ماسة للأموال، ومع تدهور وضع المؤسسة وبدأ بعض الشركاء في الشك في وضعيتها، ومواجهتها صعوبة جذب مستثمرين جدد، والارتفاع في مستوى الدين الخارجي (البنوك، المؤسسات العامة،... إلخ)، يصل لنتيجة هي ملاحظة الانخفاض في الملاءة المالية للمؤسسة. (Solvabilité).

والزيادة في مستوى الدين الخارجي للمؤسسة في النهاية تؤدي إلى الزيادة في نفقاتها المالية، إلى جانب تدهور الوضع التنظيمي، والمزيد من التراجع في ربحية المؤسسة. ونتيجة لذلك فإن التدفق

النقدي يصبح غير كافي بشكل خطير، بالإضافة الى حدوث مشاكل كبيرة في السيولة، وهذا ما ينتج عنه ارتفاع في مستوى الدين الخارجي والزيادة في الإنفاق المالي ... إلخ.

وفي نهاية المطاف يمكن القول أن كل هذه المظاهر وما شابهها تشكل علامات تحذير ومؤشرات تنبؤ بالخطر، مما يدفع الخبراء والباحثين إلى دق ناقوس الخطر ووجوب التدخل في الوقت المناسب لاتخاذ الإجراءات المناسبة لمعالجة القصور في الأداء التشغيلي.

المبحث الثاني: ابعاد ومظاهر التعثر المالي واهم الاثارالناجمة عنه

للتعثر المالي مجموعة من الابعاد والمظاهر على مستويات مختلفة، وحدوثه تنتج عنه مجموعة من الاثار على عدة مستويات سواء على مستوى المجتمع او الاقتصاد او غيرها، والتي سنتطرق اليها من خلال هذا المبحث.

المطلب الاول: أبعاد التعثر المالي.

وفقا للأبحاث والمناقشات التي تناولت موضوع التعثر المالي، يمكن القول ان للتعثر المالي خمس أبعاد رئيسية، وتتمثل في: البعد الزمني، البعد المالي، بعد البيئة الداخلية (خاصة الإدارة)، وبعد المتغيرات الخارجية التي تسرع مراحل التعثر المالي بطريقة أو بأخرى، ثم التموقع الإستراتيجي للمؤسسة في بيئتها، والتي يعبر عنها بما يسمى بالقدرة التنافسية للمؤسسات. (منيرة، 2022)

✓ **بعد الإطار الزمني (دورة الفسل):** ويقصد به تلك الفترة الزمنية التي تمتد من ظهور اولى علامات التدهور في أداء المؤسسة لأول مرة، وبعدها يتم التسارع في تدهور وضعية المؤسسة إلى غاية تفاقمها، ومن المعلوم ان التعثر المالي ليس وليد اللحظة، بالرغم من ذلك فانه يجدر بنا ذكر صعوبة تحديد مدى دورة الفسل، وهذا راجع لصعوبة قياس اللحظة التي يحدث فيها الفسل، حيث فشلت مختلف الدراسات الأولية في تحديد تاريخ الفسل بدقة لمدة تتجاوز ثلاث سنوات، في حين بينت الدراسات الحديثة أن اولى المؤشرات التي من الممكن ملاحظتها فتمتد مدتها إلى خمس سنوات او تتعداها، وما يصنع الفارق في هذه المؤشرات هو استراتيجية طبيعتها وليست المالية لذلك من الصعب قياسها.

✓ **البعد المالي:** ان الوضعية المالية للمؤسسة تتأثر نتيجة أي تقصير او خلل او تأخير او تعثر مهما كان سببها، ويظهر هذا الأثر في القوائم المالية للمؤسسة بشكل مباشر وواضح، والمفصل الحساس الواجب التركيز عليه لأي مؤسسة هو لا بد من وضع المقاييس الضرورية واللازمة من اجل التحكم وضبط الموارد المالية بشكل جيد، وهذه المقاييس تتمثل في مراقبة كافة المؤشرات المالية حتى يتسنى لها التنبؤ باي طارئ قد يحدث وحسب ما تقتضيه حاجة المؤسسة.

مما سبق فإن تحقيق أهداف المؤسسة المالية يرتكز أساسا على توفير وتجنييد كافة الإمكانيات المالية اللازمة من اجل أداء مهامها المطلوبة منها، وذلك في ظل مختلف التوجهات المعلن والغير معلن عنها، نحو تمويل المؤسسة ذاتيا وذلك من خلال توجيه كل من الأبحاث والخدمات والاستشارات.

✓ بعد البيئة الداخلية: يمكن تقسيم هذا البعد إلى قسمين كما يلي:

1- بعد البيئة الإدارية: المشكلات الإدارية عموما لها ارتباط بثلاث أبعاد فرعية، وتتمثل هذه الأبعاد فيما يلي: الدافع الإداري، النقص في المهارات والصفات، أي ضعف المهارات التقنية في النشاط وضعف المهارات الإدارية (التشغيلية، الإستراتيجية، المالية، والتجارية...الخ)، إضافة لذلك عدم الكفاية في كل من التدريب والنقص في الخبرات من الناحية الإدارية.

2 - بعد إدارة الأعمال: هذه العوامل تم تنظيمها حسب المحاور التالية:

✓ سياسة الابتكار والتعلم: النقص في التخطيط الاستراتيجي والسياسات المنتهجة في مجال الاستثمار غير الفعالة.

✓ السياسة التجارية: الفريق المكلف بالمبيعات محبط تماما ويفتقر للفعالية، بالإضافة للغياب التام او لعدم وجود إعلانات فعالة عن قصد.

✓ السياسة التشغيلية: من بين المشاكل التي تؤثر سلبا على المؤسسة موقع تواجدها، بالإضافة كذلك للصعوبة في تنسيق مختلف العمليات والأنشطة المنفذة.

✓ بعد القدرة التنافسية للمؤسسة: يتكون هذا البعد من عنصرين وهما:

ا- قيمة أو جاذبية الأنشطة التي تقوم المؤسسة بها، وذلك بناء على كل من نقاط القوة والضعف وتوقعات مختلف العملاء.

ب- المركز التنافسي للمؤسسة (الوظيفة فيما يرتبط بالمنافسين المباشرين للمؤسسة)

مع مرور الوقت ستشهد المؤسسة الفاشلة تدهورا كبيرا في موقعها الإستراتيجي؛ ويرافق ذلك التدهور في مختلف الموارد والإدارة، بعد العديد من التفاعلات بين مختلف الأبعاد المذكورة سابقا؛ وبالتالي تفقد أنشطة المؤسسة قيمتها ويصبح وضعها التنافسي ضعيفا.

✓ بعد البيئة الخارجية: من الممكن تقسيم أسباب الفشل المرتبطة بهذا البعد لثلاث اقسام فرعية كما يلي:

1. البيئة العامة: من الممكن ان تقسم العوامل المؤدية لفشل الأعمال المرتبطة بهذه المجموعة الفرعية لأربع مجموعات تتمثل فيما يلي:

✓ العوامل الاجتماعية؛

✓ عوامل سياسية / قانونية؛

✓ الوضعية الاقتصادية؛

✓ عوامل اجتماعية مثل العوامل التكنولوجية.

2. العوامل العرضية: من الممكن ان تكون العوامل العرضية هي الأخرى من أسباب فشل المؤسسات مثل الكوارث الطبيعية المتمثلة في (الزلازل، الفيضانات والحرائق والعواصف...الخ)، إضافة الى الأوبئة، الامراض والطواعين غيرها.

3. البيئة التنافسية: الأسباب المتوقعة لفشل المؤسسة حسب نموذج قوى بورتو الخمس سنة 1980، وهو عبارة عن نموذج لتحليل الصناعة مبني على خمس قوى تنافسية وتتضمن بالتقريب جميع الصناعات، والهدف منها هي تقديم يد المساعدة لتحديد قوة وضعف او تحديد مختلف الفرص والاطار والتهديدات التي تميز صناعة المؤسسة التي تنشط فيها، وهذا عن طريق تشخيص وتحليل مكونات صناعة المؤسسة والعمل على فهم كيفية تحقيق الأرباح في هذه المؤسسة على المدى الطويل، وتعود تسمية هذا النموذج نسبة الى "مايكل بورتو" وهو أستاذ في كلية هارفارد للأعمال وتتمثل هذه القوى فيما يلي:

✓ شدة المنافسة داخل القطاع؛

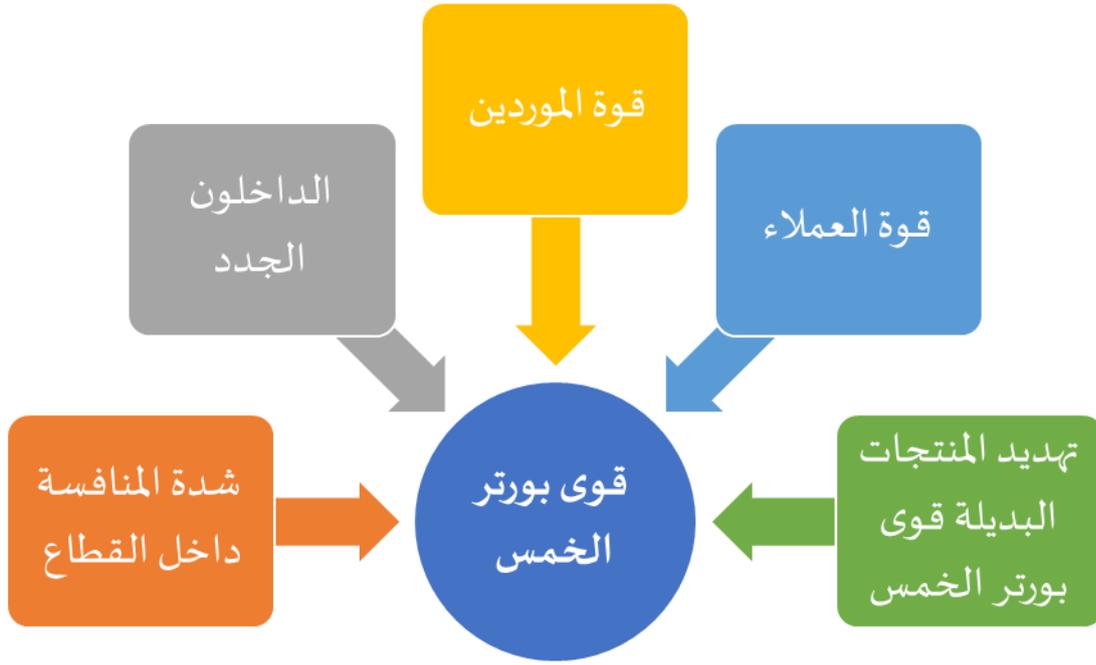
✓ الداخلون الجدد؛

✓ قوة الموردين؛

✓ قوة العملاء؛

✓ تهديد المنتجات البديلة.

الشكل رقم (17): قوى مايكل بورتر الخمس



المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على قوى بورتر الخمس

المطلب الثاني: مظاهر التعثر المالي:

يتميز التعثر المالي بمظهرين يتمثلان في كل من المظهر الاقتصادي والمظهر المالي (نواف عيد

المومني ، 2011)

✓ المظهر الاقتصادي: وهو عدم استطاعة المؤسسة الحصول على عائد استثماري يتجاوز الأموال المستثمرة في المؤسسة، أو ان عائد المؤسسة لا يغطي جميع التكاليف بما في ذلك تكاليف التمويل، أو بعبارة أخرى ان ضعف الإجراءات التي اتخذتها لتحقيق عائد على الاستثمار يتجاوز معدل الفائدة المتداول في السوق ولا يتوافق مع المخاطر المتوقعة لهذه الاستثمارات.

✓ المظهر المالي: وهنا يظهر ان المؤسسة قد بلغت مرحلة العسر المالي، وان القيمة الدفترية لأصول المؤسسة اقل من القيمة الدفترية للالتزامات المترتبة على عاتقها، وهذا ما يدعى بالعسر القانوني لأن المؤسسة تبلغ حالة الإفلاس المالي وتصبح في حالة عدم قدرتها على تسديد الديون الواجبة عليها، وهذا ما يؤدي بالمؤسسة الى حالة التصفية النهائية، ويمكن اعتبار المظهر المالي للتعثر هو عدم الاستطاعة على سداد الالتزامات قصيرة المدى رغم أن الأصول تتجاوز المطلوبات. كما يقصد به ايضا بأن المؤسسة في هذه الحالة التزاماتها تزداد أكثر من قيمة أصولها.

المطلب الثالث: الآثار المترتبة عن التعثر المالي

بعدما تم تناول تعريف التعثر المالي والتفريق بينه وبين مختلف المصطلحات (العسر والفسل والافلاس) ومعرفة مراحل وأهم الأسباب التي تنجر عنه والمؤشرات التي تشير وتدل على وقوعه، وسنتطرق إلى مختلف الآثار والمخاطر التي يتركها على عدة مستويات والتي تتمثل فيما يلي: (مروة ، 2022، الصفحات 51-59)

1- على مستوى المؤسسة المتعثرة بحد ذاتها:

✓ التآكل في احتياطات رأس المال مما يؤدي بالمؤسسة إلى عدم قدرتها على توزيع الأرباح المحققة على كل المساهمين؛

✓ خلق مخاطر سيولة خطيرة تؤدي إلى فقدان المؤسسة لمكانتها في الأسواق المالية العالمية والأسواق المالية المحلية؛

✓ ارتفاع التكاليف المصاحبة للتعامل مع القروض المتعثرة أمام الجهات المعنية، أو الفرص الضائعة وهذا نتيجة تجميد الأموال مع الغير.

2- على مستوى الجهاز المصرفي: قد يتسبب التعثر المالي في خلق عجز لدى المؤسسات المالية وكذا مختلف المؤسسات التي تتعامل معها بكل أنواعها، والسيناريوهات التالية هي النتائج المحتملة التي يلحقها بهذه المؤسسات وتتمثل فيما يلي:

✓ عدم قدرة الزبائن المتعثرين على سداد التزاماتهم تجاه المؤسسة، فهذا يؤدي إلى تجميد اجزاء كبيرة من أموال البنوك والمؤسسات؛

✓ تعطيل تداول رأس المال، وحرمانهم من عائدات استثماراتهم واستثمار تلك الأموال، سواء عن طريق العملاء الحاليين المتعثرين أو غيرهم من المشاريع الجديدة التي تضيف قيمة للاقتصاد الوطني على شكل سلع أو خدمات؛

✓ حالة تم تقديم التسهيلات المختلفة فهذا سيعرضهم لخسائر وتكاليف باهظة؛

✓ زعزعة مستوى ثقة العملاء والتقليل من قدراتهم على استثمار الأموال والقدرة على احتساب مختلف مخاطر الاستثمار التي من الممكن ان يتعرضوا لها بدقة متناهية؛

✓ من الممكن ان تتسبب الديون المتعثرة في تراجع الأعمال وإغلاق بعض الفروع وبيع بعض الأصول المادية.

3- على مستوى الاقتصاد الكلي: من الصعب على المؤسسات قياس اجمالي الخسائر الكلية للاقتصاد التي نتجت عن التعثر المالي، وبالتالي فانه هناك ارتباط بين النشاط الاقتصادي والتعثر المالي. ومن الاثار البارزة للتعثر المالي على الاقتصاد الوطني نجد ما يلي:

✓ ضياع فرص التسويق المتوفرة في الأسواق وإحجام كل من العملاء والموزعين والتحول إلى منتجين أجنب آخرين؛

✓ الزيادات المفرطة في تكاليف الإنتاج والتسويق المختلفة بدرجة مفرطة، وهذا نتيجة التوسع في مجال المؤسسات الخاسرة على مستوى الاقتصاد الوطني؛

✓ التخلص السريع وبأثمان رخيصة من أصول المؤسسة، وهذا بسبب زيادة إعادة هيكلة كل المؤسسات التي تعاني من عجز مالي؛

✓ الإنفاق غير المعقول وغير العقلاني او الاهدار في الموارد النادرة، بسبب الاستثمار غير المجدي في المستقبل والاكتفاء والرضا بالإنجازات الحالية؛

✓ هناك طاقات عاطلة واتساع رقعتها في مراكز الإنتاج او التسويق في مختلف القطاعات الاقتصادية؛

✓ انخفاض في الإنتاج والإنتاجية بالإضافة الى تدهور قيم العمل وفساد المناخ الإداري الذي يعمل فيه؛

4- على مستوى المجتمع: من أهم الآثار التي تنجم عن التعثر المالي على مستوى المجتمع، والتي يمكن اعتبارها كمعضلة هي تسريح العمال من المؤسسات التي تعاني من التعثر المالي والذي تظهر له سلبيات كثيرة نذكر منها:

✓ انتشار البطالة بشكل فادح إضافة الى الارتفاع الكبير في معدلات الجريمة من سرقة ورشوة ولجوء البعض من الافراد الى بيع أغراضهم بسبب الديون؛

✓ تصبح بعض الأسر عاجزة عن تأمين احتياجاتها الأساسية والضرورية، وهذا يتسبب في ظهور ما يسمى بالطبقية بين افراد المجتمع؛

✓ يعيش اغلب الموظفين الغير المسرحين من العمل في قلق مستمر خوفا من تسريحهم واحالتهم على البطالة، كل هذا يتسبب في الحاق ضرر كبير يؤثر على الاقتصاد الوطني وعلى المؤسسات في حد ذاتها. من خلال الرجوع للتعريف التي تم ذكرها سابقا، والمتعلقة بمصطلحات التعثر والفسل المالي والمصطلحات الأخرى التي تشبهها، يمكننا استخراج اهم الفوارق الشائعة فيما بينها، ونتمكن من

التمييز بينها، فالعسر المالي هو تلك المرحلة التي تسبق التعثر ويقصد به عدم استطاعة المؤسسة على الوفاء بالالتزامات المترتبة عليها تجاه الغير، وينقسم العسر المالي الى نوعين هما:

- النوع الأول: ويتمثل في العسر المالي الفني وهو مؤقت يمكن للمؤسسة ان تتغلب عليه، ومشكلته في الموقف النقدي وليس في الموقف المالي.

- النوع الثاني: يتمثل في العسر المالي الحقيقي ويقصد به عدم كفاية أصول المؤسسة في تغطية مختلف التزاماتها المستحقة في اجالها مما يؤدي لأثر عكسي على حقوق الملكية. (الجعبري، 2014، صفحة 153)

اما التعثر المالي فهو عبارة عن مرحلة تسبق مرحلة الفسل المالي، ومن الممكن الا يؤدي التعثر المالي الى حالة الفسل المالي، ويقصد بالتعثر المالي ذلك الاختلال المالي الذي يواجه المؤسسة نتيجة القصور في مواردها وامكانياتها عند الوفاء بالالتزامات المترتبة عنها تجاه الاخرين في الأجل القصير، وهذا الاختلال ناجم أساسا عن عدم التوازن بين موارد المؤسسة المختلفة سواء الداخلية او الخارجية، وبين التزاماتها المستحقة في الأجل القصير والواجبة السداد، وهذا الاختلال الحاصل بين مواردها الذاتية والتزاماتها الخارجية يتراوح بين الاختلال المؤقت العارض وبين الاختلال الحقيقي الدائم، وازضافة لذلك فكلما كان هذا الاختلال هيكليا أو يقترب من الهيكلي كلما كان من الصعب على المؤسسة اصلاحه وتجاوز الأزمة التي تسبب بها هذا الاختلال (رضوان و حسين ، 2015).

بينما الفسل المالي هو عبارة عن عدم استطاعة المؤسسة على تسديد الالتزامات قصيرة الأجل المترتبة عليها عند تاريخ الاستحقاق أو الفترات المحاسبية اللاحقة (محمد الفاتح، 2022)، اما الافلاس فهو استمرار المؤسسة في وضعية الفسل التي تم الإشارة اليه سابقا، وعدم استطاعتها في تحصيل أي مبالغ تابعة لها من الجهات الأخرى من جهة ومن جهة أخرى عدم استطاعتها على تسديد مختلف الالتزامات المترتبة عليها تجاه الأطراف التي تتعامل معها، سواء كانت مدتها قصيرة او طويلة الاجل، فهنا يمكن اعتبار المؤسسة قد بلغت درجة الإفلاس، وهي تلك الحالة التي تصبح فيها حقوق ملكية المؤسسة الدفترية سالبة، ويتمثل ذلك في ارتفاع اجمالي خسائر المرحلة مقارنة بقيمة راس المال ومجموع الاحتياطات، بمعنى ان اجمالي قيم الالتزامات الطويلة والقصيرة المدى، تفوق وتتجاوز اجمالي قيم أصول المؤسسة، وتكون مقومة بقيمتها الدفترية، ويقصد بذلك عدم كفاية قيم الأصول بالقيمة الدفترية على تغطية التزاماتها، مما يتطلب اللجوء لعملية اعلان الإفلاس كليا تجاه الغير في تاريخ استحقاقها ويتم عن طريق إشهار إفلاسها بحكم قضائي من قبل المحكمة المختصة وذلك من أجل تصفيتها وبيعها وتسديد التزاماتها بما يتاح من إمكانيات مالية.

والافلاس يتم بطريقتين اما اختيارية بطلب من مسيري المؤسسة او اجباري عن طريق حكم قضائي، ويعتبر الإفلاس أقصى درجة الفسل التي يمكن للمؤسسة ان تبلغها. (احمد حسن علي، 2007) وليتضح الفرق بين المصطلحات لابد من استخدام معيار المرونة. (غالب شاكر ، 2015) ويبين الجدول أدناه الفرق بين مختلف المصطلحات المتعلقة بالفسل المالي.

الجدول (3): الفرق بين الفسل المالي، التعثر المالي، العسر المالي والافلاس

الإفلاس (Bankruptcy)	الفسل المالي (Financial Failure)	التعثر المالي (Financial Distress)	العسر المالي (Financial Insolvency)
1- الإجراءات الرسمية لإعادة هيكلة المؤسسات؛	1- عن طريق مراحل زمنية طويلة؛	1- قصير المدى؛	1- أزمة حادة في سيولة المؤسسة؛
2- يتم بناء على حكم يصدر عن المحاكم المختصة؛	2- تفاعل بين عدة أسباب؛	3- اضطراب مالي خطير في المؤسسة؛	2- الارتباك والخلل المالي؛
3- إثبات التوقف عن سداد الديون؛	3- المشاكل المالية والإدارية والتسويقية؛	4- التوقف التام عن سداد الالتزامات المترتبة على المؤسسة في مواعيدها؛	3- عجز مالي مؤقت أو دائم عن تسديد الالتزامات الواجبة السداد؛
4- يتم عن طريق الاختيار أو الإيجار؛	4- توقف أنشطة المؤسسة.	5- نقص العوائد التي تم تحقيقها	4- ينقسم إلى جزئين هما العسر المالي الفني (قصير المدى) والعسر المالي الحقيقي (قصير المدى وطويل المدى)
5- النتيجة النهائية للفسل.	6- مرحلة لاحقة لحالة تعثر المؤسسة.	6- تحقيق خسائر لفترات متوالية؛	
		7- حالة تسبق الفسل المالي وليس بالضرورة ان تؤدي اليه.	

المصدر: من اعداد، طيب سارة، إدارة المخاطر المالية في حماية المؤسسة الاقتصادية من الفسل المالي: دراسة حالة عينة من المؤسسات الصناعية في الجزائر، 2017، جامعة الجزائر 03، صفحة 65.

ومن جانبنا فإننا نرى انه لا توجد هناك اختلافات كبيرة بين هذه المصطلحات، لأنه في حالة ما إذا لم يتم معالجة مختلف الأسباب التي تؤدي سواء للتعثر او الفشل او العسر في وقتها، فكلها ستؤدي الى فشل المؤسسة والذي يؤدي هو الآخر بدوره الى الاعلان عن افلاسها عن طريق حكم قضائي يصدر من طرف محكمة مختصة، من اجل القيام بعملية التصفية والبيع، وذلك تمهيدا لمباشرة القيام بتسديد ديون المؤسسة المفلسة إلى أصحابها، كما يمكننا القول ان التعثر هي الحالة التي تسبق الفشل، كما يشار الى الفشل على انه مرحلة تعقب الإعلان عن إفلاس المؤسسة وتوقفها وخروجها من دائرة النشاط الاقتصادي. اما الاعسار فيعتبر من اقصى درجات التعثر والفشل الذي يمكن للمؤسسة ان تبلغه، لأنه في هذه الحالة تتجاوز اجمالي مطلوباتها اجمالي موجوداتها، ومن الأفضل للمؤسسة ان تتجنب بلوغ هذه الحالات، ونستنتج ان المؤسسة حتى تتمكن من ممارسة نشاطها على أحسن وجه ودون أي متاعب أو اختلالات مالية، لابد لها من أن توازن بين قدراتها من إيرادات وارباح وكذا القدرة على توليد تدفق نقدي كافي ليغطي ويسدد مختلف التزاماتها عند تواريخ استحقاقها، كل هذا يتحقق من خلال هيكل مالي متوازن وصحيح خال من الاختلالات.

المبحث الثالث: مفاهيم حول الفشل المالي، انواعه، أعراضه، أسبابه ومراحل حدوثه

للفشل المالي مجموعة من التعاريف يجب التطرق اليها، حتى نتمكن من معرفة الفشل على احسن وجه ولا يقع خلط بين مفهومه وباقي المفاهيم الأخرى، كما ان للفشل مجموعة من الأنواع يستوجب علينا معرفة كل نوع على حدي ونميز بينها، وليحدث الفشل لا بد له من أسباب فلا يوجد حدث بدون سبب كما هو معروف أيضا، والفشل المالي لا يحدث فجأة بل هو نتيجة حتمية لمجموعة من التراكمات والاسباب، لذا يجب معرفة هذه الأسباب بالمؤسسة حتى لا تتفاقم وضعيتها وتنداركها ونتفادى توجه المؤسسة نحو الفشل، وحتى نتمكن من إيجاد علاج مناسب لها، بالإضافة الى كل هذا فان حدوث الفشل المالي بالمؤسسة لابد له ان يمر بعدة مراحل مختلفة، كل هذا سيتم تناوله من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: مفاهيم حول الفشل المالي

هناك العديد من المفاهيم للفشل المالي التي تناولتها مختلف الدراسات الاكاديمية والباحثون والكتاب، وسنتطرق لأهمها كما يلي:

✓ ان مصطلح الفشل في حد ذاته هو عبارة عن كلمة ذات معالم غير محدودة، أي ان هذا المصطلح يحتوي على عدد كبير من المعاني، وهذا راجع لحقيقة أن الفشل قد يحدث بدرجات مختلفة، فعلى سبيل المثال، قد ينظر الى المؤسسة التي لديها مشكلة وتعاني من حالة العسر الفني وتكون غير قادرة

على الوفاء بالتزاماتها العاجلة على انها مؤسسة فاشلة، في حين أن هذا الفشل قد يكون مجرد لحظة عابرة أي انه عبارة عن فشل مؤقت، وقد يكون قابلاً للعلاج والشفاء، مما يسمح للمؤسسة بالاستمرار والنجاح دون الحاجة للخضوع لإجراءات التصفية، وعندما يتعدى اجمالي خصوم المؤسسة اجمالي أصولها فان هذا يعتبر فشلاً مالياً في المؤسسة، أو بعبارة أخرى ان قيمة المؤسسة تكون سالبة، ويقال في هذه الحالة انها فاشلة مالياً، على الرغم من حقيقة أن هذا النوع من الفشل قد يكون من الصعب إصلاحه ويؤدي إلى التصفية، وينظر إلى المؤسسة من خلال هذا المنظور على أنها فشلت في هذه الحالة. نتيجة لذلك، تبدأ عملية الفشل بمستويات مختلفة من الفشل المؤقت والذي قد يمكن ان يتم علاجه وإصلاحه ويتدرج في درجة الفشل أي يتقدم إلى ان يصير فشلاً لا يمكن إصلاحه وهنا يستلزم إجراءات التصفية. (علي الجزيري، 2000)

✓ الفشل المالي: هو عندما تكون خيارات الاستثمار والتمويل غير متوافقة، ينتج عن ذلك فجوة بين إيرادات ونفقات التمويل، مما يزيد من احتمالية الفشل المالي عندما يكون من الصعب تلبية هذه النفقات. وغالبا ما يبدأ فشل المؤسسة مع عدم استطاعتها في سداد ديونها قصيرة الأجل عند تاريخ الاستحقاق، ثم تتوقف عن سداد مدفوعات الفائدة على القروض والسندات والتوزيعات الخاصة بحقوق الأفضلية (مثل الدفعات التراكمية للأسهم الممتازة). (حيدر عباس عبدالله، 2016)

✓ الفشل المالي (Financial Failure off détresse) هو تلك الحالة المالية التي ترادف حالة العسر المالي الحقيقي او القانوني (lega Insolvency) مما يعني أن المشروع غير قادر على الوفاء ودفع ديونه للآخرين بالقيمة الكاملة لأن اجمالي أصوله أقل من اجمالي خصومه، هذا الموقف في كثير من الأحيان يؤدي بالمؤسسة الى حالة الإفلاس، وفي الواقع لا يحدث الفشل المالي فجأة مثل الحادث؛ بل هو نتيجة سلسلة من التراكمات والمضاعفات والتعقيدات التي تبدأ بحالة معينة وتتقدم بدرجة معينة من نقص السيولة، وبعدها تتطور وفي حالة عدم إعطائها الاهتمام الكافي واللازم فان الوضعية المالية للمؤسسة تصبح من سيء الى اسوأ وتتجه نحو التدهور حتى تفشل . (نبيل عبدالسلام ، 1989)

✓ ويشار إليه أيضا بالتصفية الفعلية للمؤسسة، ويعرفه البعض بأنه عدم الاستطاعة على تسديد الالتزامات قصيرة الامد بتاريخ الاستحقاق أو في فترات محاسبية لاحقة، بينما يعرفه البعض الآخر بأنه توقف عن سداد مدفوعات الفائدة على القروض أو السندات، ويعرفه آخرون بأنه توقف المؤسسة عن تسديد توزيعات الأسهم الممتازة، ويرى كذلك ان الفشل المالي هو عدم استطاعة المؤسسة على تسديد التزاماتها الجارية عند تاريخ استحقاقها. (وليد ناجي ، 2004)

✓ يمكن تعريفه على أنها عبارة عن تلك الظروف التي تجد فيها المؤسسة نفسها لا تملك القدرة على سداد التزاماتها المالية بالكامل لدائنها، وهنا يمكن ان تعتبر مفلسة قانونيا وغالبا ما يجبر المؤسسة على الدخول في تصفية الإعسار. (M. Ashour & El-Farra, 2002)

✓ يحدث الفشل عندما لا تتمكن المؤسسة عن سداد الالتزامات المترتبة عنها تجاه الدائنين عند تاريخ استحقاقها من أجل الوفاء بالتزاماتها المالية. (El Mehdi & GHOULY, 2022)

✓ يحدث الفشل المالي عندما تكون العملية غير قادرة على استخدام أصولها المتاحة لسداد ديونها عند تاريخ استحقاقها إذا كانت ربحية المؤسسة غير كافية، فإن المؤسسة عملها مهدد، لأنه لم يعد باستطاعتها تعويض حقوق ملكيتها بالمعدلات المتعامل بها في الأسواق، نظرا لعدم قدرتها وصعوبة استرداد أسهمها الحالية والحصول على أسهم جديدة، لأنها ليست في وضع يمكنها من تعويضها وحتى تضمن استمرار نشاطها. ستحتاج بعد ذلك إلى تقديم طلب للحصول على حد ائتماني جديد، والذي سيؤدي الى استخدام التمويل الخارجي وذلك سيكون سببا في زيادة النفقات والتكاليف التي من شأنها ان تلحق الضرر بالأداء المالي للمؤسسة، وعلى غرار هذا فإنه إذا كان النقد التشغيلي غير كاف لتغطية جميع تكاليف المؤسسة، فقد تنشأ مشاكل في السيولة.. (Ben Jabeur, 2011)

✓ تقوم فكرة الفشل على أسبابه وطبيعته. إذا فشلت مؤسسة ما بسبب عوامل اقتصادية، فهذا يعني أن إيراداتها بدأت واتجهت نحو الانخفاض، وأنها غير قادرة على تغطية تكاليفها، ولديها معدل عائد منخفض على رأس مالها الاستثماري مقارنة بتكلفة تلك الأموال التي تم استثمارها على المدى البعيد. اما إذا فشلت مؤسسة بسبب عوامل مالية، فهذا يعني أنها غير قادرة على دفع التزاماتها بالكامل. عندما تكون قيمة الأصول الحالية لمؤسسة ما أقل من قيمة التزاماتها الإجمالية، وهنا يوجد سيناريو يعرف باسم "حالة العسر المالي". (الجعبري، 2014)

✓ عرف جون أرجنتي الفشل المالي في عام 1986 على أنه تلك العملية التي تبين ان المؤسسة قد بدأت في السير في الطريق الذي يؤدي بها ويوصلها إلى حالة او نتيجة او حدث يسمى بالعسر المالي. (عبدالله و الحياي، 2014)

ومن جانبنا نعرف الفشل المالي بأنه عبارة عن عجز المؤسسة وتوقفها عن سداد مدفوعات الفائدة على القروض أو السندات على المدى القصير، بالإضافة الى بلوغ المؤسسة لوضعية يكون فيها مجموع خصومها يفوق او يتجاوز مجموع أصولها وعدم قدرتها وصعوبة استرداد أسهمها الحالية والحصول على أسهم جديدة،

المطلب الثاني: أسباب الفشل المالي واعراضه

للفشل المالي مجموعة من الأسباب تؤدي لحدوثه بالمؤسسة كما يصاحب هذه الأسباب مجموعة من الاعراض، التي سنتطرق لكليهما من خلال هذا المطلب.

الفرع الأول: أسباب الفشل

الفشل المالي في المؤسسات يرجع لأسباب كثيرة وهي شبيهة بشكل كبير لأسباب التعثر المالي التي تطرقنا اليها في السابق ولكن يمكن ان نفرق بين اسباب التعثر المالي وأسباب الفشل المالي عن طريق عامل الزمن الذي يعتبر الفاصل بينهما، والتعثر المالي عبارة عن حالة تسبق الفشل المالي كما ذكرنا من قبل، ويرى (Anonymous) سنة 2006 انه من الممكن تصنيف أسباب الفشل الى مجموعتين من الأسباب، وتتمثل المجموعة الاولى من الأسباب الى الاسباب الداخلية والمجموعة الثانية تمثل الأسباب الخارجية أي المرتبطة بالبيئة الخارجية التي تعمل وتتعامل فيها ومعها المؤسسة، كما يمكن لهذه الأسباب ان تجتمع معا، وسنعرض هذه الأنواع بإيجاز كما يلي: (عبدالعزیز هلال ، سعد ، و محمد ، 2019)

1 - الأسباب الداخلية: وهي مجموعة الأسباب التي تشكل مصادر الضعف الناتجة عن البيئة الداخلية للمؤسسة والتي قد تكون مرتبطة ارتباطا وثيقا بمختلف الجوانب الفنية والإدارية والتسويقية والمالية، والتي سوف نتطرق اليها على النحو التالي:

✓ الأسباب التشغيلية: يتعلق الأمر بالعيوب والقصور في أنظمة المؤسسة وإجراءات التشغيل والعمل الخاصة بها، ويتمثل ذلك في استخدام الأساليب والتقنيات والبرامج غير المناسبة التي لا تتوافق مع متطلبات السوق في ذلك الوقت والتغيرات المستمرة في البيئة المحيطة بالمؤسسة، واستخدام مواد خام ذات الجودة المنخفضة، واليد العاملة الغير المؤهلة، وتقنيات إنتاج قديمة نسبيا، وينتج عن ذلك عدم استطاعة المؤسسة على تغطية من احتياجات ورغبات الزبائن المتعددة والمتنوعة والمتغيرة دائما، وبالتالي يؤدي بالمؤسسة الى فقدانها لجزء كبير من حصتها في السوق، وهذا ما يؤثر ذلك سلبا على الأداء المالي للمؤسسة.

✓ الأسباب الإدارية: عندما يتم تسيير المؤسسة من طرف فريق من الأفراد غير المؤهلين وغير القادرين على التعامل مع أنشطة المؤسسة بشكل صحيح، تظهر المشكلات الإدارية في كثير من الأحيان كسبب رئيسي للفشل، في هذه الحالة تكون المؤسسة قد فقدت أحد المكونات الحاسمة واللازمة للنجاح، والمتمثل في الرقابة الإدارية التي تتمثل أهدافها في التأكد من التزام الموظفين بسياسات وإجراءات ولوائح المؤسسة وتحقيق الكفاءة والفعالية التشغيلية، ونتيجة لذلك فإن عدم قدرة

المؤسسة على تحقيق هذه الأهداف يمنعها من تحقيق أهدافها الأساسية، المتمثلة في البقاء والاستمرار بالسوق.

✓ الأسباب التسويقية: ان عدم قدرة المؤسسة على بيع المنتجات والخدمات التي تنتجها وتقدمها لمختلف العملاء، قد يكون بسبب جملة من العوامل، التي تتمثل في الحجم المحدود للسوق وصغره، وزيادة حدة التنافس المحلي والدولي، والأهم من ذلك نقص الأشخاص المهرة والمدربين الذين يمكنهم الترويج للعمليات والخدمات التي تقوم المؤسسة بإنجازها وتوفيرها لمختلف زبائنهم، والمشاكل التسويقية تعتبر كأحد الأسباب الرئيسية لفشل المؤسسات الحديثة النشأة لا سيما في الدول النامية، وتتمثل المشكلة الأساسية لتلك المشاريع في عدم استطاعتها وتمكنها من تحمل تكاليف التسويق المرتفعة والتي قد لا تتناسب وحجم نشاطها، لذلك فإن إمكانية استمرار هذه المشاريع وبقائها مرهون بقدرتها على معالجة المشاكل المتعلقة بالتسويق بالدرجة الأولى.

✓ الأسباب المالية: يعد عدم استطاعة المؤسسة على تحقيق توازن مقبول بين أموال الملكية وأموال الاقتراض من أحد العيوب الرئيسية في هيكل تمويل المؤسسة الذي يساهم في مشاكلها المالية والتي تؤدي بها لحالة الفشل المالي، فمثلا قد تحقق المؤسسة مبلغا معقولا من الربح من أنشطتها الأساسية، ولكن يتم استخدام معظمها لتغطية تكاليف التمويل، في هذه الحالة من المحتمل ألا تكون المؤسسة من خلال انشطتها التجارية القادرة على التحمل والاستمرار لفترة طويلة، اذن فمما سبق ذكره يتضح أن عدم الكفاءة الإدارية وعدم قدرتها على أداء مهامها الروتينية بأعلى مستوياتها هي المسؤولة في اغلب الاحيان عن الأسباب الداخلية للفشل المالي.

ب - الأسباب الخارجية: وهي تلك الأسباب التي تشير للمخاطر القادمة من البيئة الخارجية للبيئة التي تشتغل بها المؤسسة، وقد تكون لها علاقة بالظروف الاقتصادية أو السياسية السائدة وتتأثر بها، وسوف سنتطرق اليها ونعرضها بشكل مختصر كما يلي:

✓ الأسباب الاقتصادية: تتعلق الأسباب الاقتصادية بالتغيرات المحتملة وقوعها في الظروف الاقتصادية المحيطة بالمؤسسة، ونذكر منها ما يتعلق بالاتفاقيات الخاصة بتحرير التجارة الدولية والتي بدورها ترفع سقف المنافسة العالمية، بالإضافة إلى الوضع الاقتصادي الحالي الذي يسوده ارتفاع في سقف الركود نتيجة ظروف معينة في بعض الحالات، ونشير على وجه التحديد إلى صرف العملات الأجنبية كأحد هذه الأسباب لأنه أدى إلى زيادة تكلفة السلع المستوردة وانخفاض القيمة النسبية للسلع المصدرة، وبالتالي كان لهذا القرار أثر عظيم على الأداء الاقتصادي وكذا على صحة الكثير من المؤسسات في الجانب المالي، بعضها إيجابي والاخر سلبي وذلك حسب نوع القطاع الذي تعمل فيه.

✓ الأسباب السياسية: تتعلق الأسباب السياسية بمختلف التغيرات التي يحتمل وقوعها في البيئة السياسية المحيطة بالمؤسسة، مثل الإجراءات الحكومية المرتقبة بسبب ارتفاع أعباء الضرائب والرسوم، ومشاركة الحكومة وتدخلها في قرارات التسعير، ونفقات التأمين والمعاشات ومعدلات الأجور والرواتب الباهظة.

الفرع الثاني: أعراض الفشل المالي

اعراض الفشل المالي هي مجرد ظواهر توضح من خلالها ان المؤسسة تعاني من النقص في السيولة، وتحديد أسبابها تمكن وتساعد إدارة هذه المؤسسة في اتخاذ الإجراءات اللازمة والمناسبة للقيام بتصحيحها وإيجاد العلاج المناسب لها في الوقت المناسب، وتتمثل اهم اعراض الفشل المالي فيما يلي: (عبدالخالق الانصاري ، 2006)

- ✓ استخدام الاقتراض قصير الأجل لسداد فوائد الديون متوسطة الأجل؛
 - ✓ القيام بتوزيع أرباح المؤسسة على الأشخاص المساهمين من خلال القروض؛
 - ✓ عدم كفاية المخصصات والاحتياطات المخصصة لإحلال وتجديد أصول المؤسسة الثابتة؛
 - ✓ لجوء المؤسسة للقروض قصيرة المدى لاستخدامها في عملية تمويل الأصول الثابتة؛
 - ✓ عدم التناسب وعدم التوافق والافراط في حقوق ملكية الأموال التي تم استثمارها في المؤسسة؛
 - ✓ التأجيل في تسديد اقساط القروض متوسطة المدى المستحقة؛
 - ✓ التأجيل في تسديد أوراق الدفع؛
 - ✓ الانخفاض في معدلات العائد على قيمة الأموال التي تم استثمارها في المؤسسة؛
 - ✓ انخفاض في قيم رأس المال العامل نتيجة للانخفاض في أوراق القبض وحسابات المدينين، والنقص في قيم مخزون البضائع دون ان يقابله انخفاض في قيم الالتزامات قصيرة المدى؛
 - ✓ بالإضافة الى عدم الإعلان عن منتجات المؤسسة، وعدم تكوين وتخصيص مخصصات واحتياطات كافية للديون المعدومة والمشكوك في تحصيلها ... الخ، لذا من الواجب ان يتم التحقق من كل هذه الاعراض والتي يجب استقصاؤها والتأكد منها حتى يتم علاجها في وقتها المناسب.
- المطلب الثالث: أنواع الفشل المالي.

عندما يتعلق الأمر بتصنيف الفشل، فنجد اتفاق في آراء المهتمين والباحثين وإجماعهم حول تحديد أنواع الفشل والتي يمكن حصرها في الأنواع التالية: (محمود الزبيدي، 2000)

1- الفشل الاقتصادي: يقصد به مدى قدرة إدارة المؤسسة على تحقيق عائد على رأس المال المستثمر بما يتناسب ويتوافق مع مختلف المخاطر المتوقع حدوثها لتلك الاستثمارات، كما يتم تحديد مضمون

هذا النوع من الفشل عندما تكون عوائد المؤسسة غير قادرة وعاجزة على تغطية جميع تكاليفها، بما في ذلك تكلفة تمويل رأس المال.

2- فشل الأعمال: تشير مؤسسة التحليل المالي المعروفة " Dun & Bradstreet " التي حددت هذا النوع من الفشل، إلى أن فشل الأعمال له ارتباط مع أي مؤسسة ينتهي تفاعلها وعلاقتها مع الدائنين بخسارة.

3- الإعسار الفني: هي تلك الحالة التي تكون فيها إدارة المؤسسة غير قادرة على الوفاء بالالتزامات المستحقة عليها في تواريخ استحقاقها بالرغم من الزيادة في موجوداتها المتداولة مقارنة مع التزاماتها المتداولة. وعادة ما يعبر عن هذا النوع بما يعرف بأزمة السيولة داخل المؤسسة وهذه إحدى الحالات المؤقتة، مما يعني أن إدارة المؤسسة يمكنها التخلص من هذا النوع من الفشل المالي (الإعسار الفني) بفضل سياستها التي يمكن أن تزيد من الرصيد النقدي إلى مستوى يسمح لها بسداد الالتزامات المستحقة عليها، وهذا يعني أنه إذا تم تقديم فرصة إضافية للإدارة فيمكنها تحويل موجوداتها الشبيهة بالنقد مثل المستحقات ومكونات مخزون البضائع إلى نقد مما يسمح بدفعها، وعليه فإن هذا الإعسار وهذا الفشل لا يشكل خطراً حقيقياً، ولكن إذا تكرر، فإنه يؤدي إلى فقدان السمعة الائتمانية للمؤسسة وعدم قدرتها على الحصول على تسهيلات ائتمانية جديدة مما يؤدي بها إلى إعسار حقيقي.

4- الإعسار بالتصفية: وهذا النوع من الفشل يعرف كذلك بالإعسار الحقيقي (Real Insolvency)، ومضمونه أن المؤسسة في حالة إعسار يؤدي بها إلى التصفية. يحدث هذا النوع من الفشل عندما تكون المؤسسة غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها المستحقة على الرغم من إعطائها الوقت الكافي للقيام بذلك، وهذا راجع لسبب الزيادة في التزاماتها على القيمة السوقية لإجمالي أصولها. كما أن الإعسار الحقيقي أو الإعسار بالتصفية هو أكثر شيوعاً وقياساً من نوع الإعسار الفني، وهو الوضع الذي يؤدي إلى التصفية النهائية، وسيؤدي حدوث هذا الموقف إلى إجبار الدائنين على المطالبة بأحد الأمرين واللذان يتمثلان في: ✓ تصفية المؤسسة حتى يتمكن الدائنون من الحصول على جزء من حقوقهم على الأقل، وفي هذه الحالة لا توجد ولا تمنح لإدارة المؤسسة أي فرصة؛

✓ بعد حل مجلس إدارة المؤسسة يتم الإشراف على إدارتها.

5- التصفية القانونية (Legal Bankruptcy): على الرغم من أن العديد من الأطراف المهتمة تستخدم مصطلح الإفلاس (Bankruptcy) كبديل للمنشأة الفاشلة، إلا أنه من غير الممكن تصفيتها قانوناً إلا إذا:

✓ فشلت وفقاً لمعايير تم تحديدها في إطار القواعد القانونية التي تحكم الإفلاس؛

✓ كانت موضوع حكم قضائي بالتصفية.

لذا فإن التصفية تعتبر الخيار الأخير الذي تنظر اليه الإدارة عندما تعتقد بأن المؤسسة قريبة او على وشك التقاعد، وأنها لم تقم بتحقيق أي نجاح، ووضعت نفسها في موقف يمنعها من التراجع، وهذا صحيح على الرغم من أن أحد أصعب وأخطر القرارات التي تتخذها الإدارة ويعتبر من الحلول الأخيرة التي يجبرها عليه الدائنون، كما يشير أيضا إلى أن التصفية عبارة عن عملية قانونية يمكن بموجبها تحويل الموجودات المملوكة من طرف المؤسسة المراد تصفيتها إلى سيولة، كما انه من الممكن ان تكون هذه التصفية بطريقة اختيارية وذلك من خلال تقديم الدائنين لالتماس للمحكمة المناسبة والمختصة للمضي قدماً في عملية التصفية، أو من الممكن أيضا ان تكون عملية التصفية غير اختيارية حيث تتم عملية التصفية الغير اختيارية من خلال تقديم الدائنين لالتماس للمحكمة المناسبة والمختصة للمضي قدما في عملية التصفية، وهذا راجع لسبب عدم وفاء المؤسسة بسداد التزاماتها المستحقة في مواعيدها المتفق عليها او عند تواريخ استحقاقها.

مما سبق، يمكن أن نستنتج أن سبب فشل المؤسسات راجع لظاهرتين مهمتين من الممكن

حصرهما فيما يلي:

✓ لا بد للمؤسسة ان تبذل جهدا للتوصل طوعا لحل يكون اختياري مع الدائنين بشأن مسألة السيولة؛

✓ طلب قانوني او التماس يوجه الى المحكمة المختصة مباشرة الإجراءات القانونية لعملية التصفية.

المطلب الرابع: مراحل الفسل المالي:

حتى تبلغ المؤسسة مرحلة الفسل فإنها تمر بعدة مراحل، لأن الفسل في العادة لا يحدث فجأة وبسرعة غير متوقعة، والمؤسسة الفاشلة مثل شخص مرض بمرض بسيط ولم يعالجه في الوقت المناسب فتطور ليصبح بعدها مرضا خطيرا قد يؤدي به للموت، ونفس الشيء للمؤسسة اذ يجب علاج مشاكلها وصعوباتها في وقتها المناسب وعدم التهاون فيها وتركها للأوضاع حتى تتفاقم وتبلغ مرحلة مستعصية، الامر الذي يؤدي بها للفسل المحتوم ويمكن ان نتطرق لهذه المراحل كما يلي: (Fitzpatrick, 1934)

✓ المرحلة الأولى: فترة الحضانة (النشوء): في هذه المرحلة، تتطور حالة واحدة أو أكثر من الظروف غير المواثية بهدوء أو بشكل خارق وخبيث، وقد لا يكون صاحب المؤسسة على علم بها، كما قد لا يتم التعرف على هذه الأسباب العميقة الجذور والبطيئة المفعول في الوقت الحالي، ولكن بعد مرور فترة

زمنية سوف تتضح معالمه وذلك عندما تكتشف الإدارة الوضعية الحقيقية لمؤسستها، فقد تعيرها لاهتمام اللازم والضروري وتبدأ بصدق في علاجها أو قد لا تعيرها الاهتمام اللازم، كما انها قد ترفض الاعتراف بالحقيقة الواقعة كما ان الإدارة في واقع الامر قد تأخذ الامر على محمل الهزل وتامل أن يصحح الوضع نفسه.

وطالما يسمح للأشخاص عديهي الخبرة وغير الأكفاء بتأسيس مؤسسات والخوض في تجريب حظهم، يمكننا بالتأكيد أن نتوقع ونتصور تطور مجموعة كبيرة ومتنوعة من مشاكل الأعمال بهدوء وغير متوقعة في ارض الواقع، كما انه من الممكن ان يتطور حتى تحت أعين المدراء التنفيذيين الذين يمتلكون الخبرة والكفاءة التي من الممكن انهم ربما لم يلاحظوا ذلك نتيجة اهتمامهم وتركيزهم على تفاصيل أو مراحل اخرى من أعمالهم، وما ينجم عن ذلك من إهمال أو إغفال في تفاصيل أو مراحل أخرى، بالإضافة الى ذلك قد يفرط بعض المدراء التنفيذيين المختبرين والمختصين في بعض العوامل الأساسية غير المواتية لأنهم قد ضللهم الانطباع المتفائل عموما السائد في تلك الفترة، والذي يشاركه العديد من المصرفيين والمدراء التنفيذيين وغيرهم.

نظرا لأن الأعمال التجارية لا تتأثر بالتردد، فغالبا ما يكون أصحاب المؤسسات او رجال الأعمال غير متأملين للغاية بالمعنى الحقيقي، مما يجعلهم ذو طبيعة عدوانية وسريعي الاستجابة، لكنهم ما زالوا غير ناجحين في تحديد مشاكلهم أو مشاكل مؤسساتهم، كما انهم غير قادرين على رؤية العوامل المساهمة في فشل مؤسساتهم من المنظور الفعلي والحقيقي.

علاوة على ذلك، فهناك نسبة معينة من المؤسسات التجارية المحكوم عليها بالفشل لأنها لا تدار بشكل جيد بالإضافة لغياب الكفاءة في التسيير، كما لا يمكن التغاضي وتجاهل الحقيقة الصارخة المتمثلة في بعض المدراء التنفيذيين سواء كانوا كبارا أو صغارا، ويتمصون مناصهم ليس بسبب انهم يمتلكون او يتميزون بالمهارة أو الجدارة او القدرة او النزاهة أو سمات أخرى مرغوبة ومطلوبة في هذا الشخص، بل عينوا فيها بسبب بسيط هو المحاباة والتأثير، و صلة القرابة وهذا ما يساهم في تحقيق ذلك، كما يوفر هذا الشرط أحد الأسباب المؤدية لفشل العديد من عمليات الدمج؛ والتي كان من الاجدر والاحسن أن يكون هناك دمج للعقول بنسبة أكبر بدلا من دمج أصول المؤسسات المادية، وبالتالي فإن الانعكاسات السلبية للتأثير على سياسة المنظمة ورفاهيتها سواء كانت مؤسسة أم لا، لا نقاش ولا جدال فيه. وفي الأخير تتعرض بعض المؤسسات أيضا لخطر الفشل لأنها تفتقر للمبرر الاقتصادي للتسويق. من اجل الانطلاق ومباشرة عملياتهم في العالم التجاري.

✓ المرحلة الثانية: هي مرحلة عجز السيولة "الحرج المالي": قد يكون هذا الإحراج أو العجز بصورة مؤقتة ويكون لفترة قصيرة نسبياً، وقد يكون لفترة تدوم يوم أو أسبوع أو شهر أو شهرين، وخلال فترة حياة المشروع التجاري العادي قد تكون المؤسسة في حاجة ماسة في بعض الأحيان وبشكل عاجل إلى السيولة النقدية للوفاء بالتزاماتها التي بلغ موعد استحقاقها، سواء كان ذلك دفع فائدة على السندات أو الرهون العقارية أو سندات الدائنين على المدى الطويل أو القصير، أو كان الدفع جزئياً أو كلياً، للحسابات أو ملاحظات الدائنين، أو لسداد كشوف المرتبات.

كما ان المؤسسة لديها فائض في الأصول المادية على مطلوباتها، ولكن هذه الأصول ليست سائلة بشكل كاف مما يجعل المؤسسة تمر بأزمة مؤقتة، ومن الأسباب التي جعلت المؤسسة تمر بهذه الازمة والاحراج المالي. قد يكون بشكل أساسي راجع لمجموعة من العوامل التي قد يمكن تجنبها أو قد تكون عوامل لا يمكن الفرار منها وتجنبها، كالمنافسة والإضرابات المستمرة لفترات طويلة، والظروف الجوية غير الملائمة، أو عوامل أخرى أدت وساهمت في تقليص الحجم الطبيعي للمبيعات مؤقتاً وبالتالي أضعف المركز النقدي للمؤسسة، اما اذا كانت هذه المؤسسة محظوظة فقد تتمكن من اقتراض أموال كافية من أحد البنوك أو من أحد مسؤوليها أو مسيرها لتغطية المستحقات الواجبة عليها، لا سيما إذا لم تكن القروض المصرفية آتية بسبب ركود الأعمال أو الضغط، الا ان الفسل المالي يتم تفاديه بشكل صعب للغاية.

ويمكن للمؤسسة المخرجة ان تخضع لإعادة التسوية من خلال الحصول على تمديد أو إعادة هيكلة لديونها المستحقة من جميع أو بعض دائنيها التجاريين أو البنوك، إما في هذه المرحلة أو في المرحلة التي تليها، وقد يكون هذا التمديد من قبل الدائنين لعدة فترات مختلفة ويمكن ان يكون لأشهر أو سنة، وفي حالة إعادة تسوية وتعديل مطالب الدائنين فان هذا الاجراء يمكن المؤسسة من الاستمرار، واستعادة مركز الملاءة، ويتم إجراء واتخاذ العديد من التعديلات الودية بشكل متكرر وبهدوء، ونادراً ما يكون الجمهور العام على دراية بمثل هذه الإجراءات.

✓ المرحلة الثالثة: مرحلة التدهور المالي أو الاعسار المالي التي يطلق عليها "الملاءة المالية": تحدث عندما تكون المؤسسة غير قادرة على توفير الأموال التي هي في اشد الحاجة إليها للوفاء بالتزاماتها المستحقة، وهنا ستلجأ الإدارة إلى تدابير معينة لمعالجة الحالة غير المواتية للمؤسسة، ويتم تعديل سياسات تجارية ومالية معينة أو إصلاحها من أجل وضع المؤسسة مرة أخرى على قدميها، ففي بعض الحالات قد يتم استدعاء مسير أعمال أو مسير مالي لتولي مسؤولية العمل، وسيسعى جاهدًا لإعادة المؤسسة للوقوف على قدميها مالياً، أو قد يتم تعيين والزام الدائنين لتولي الإدارة أو الإشراف عليها،

بشروط ألا تعتبر الصعوبات التجارية والمالية خطيرة للغاية، كما انه في بعض الحالات تلجأ الإدارة إلى البحث عن تمويل جديد مثل بيع الأسهم العادية أو الممتازة أو كليهما لحملة الأسهم سواء القديمة أو المستقبلية، أو بيع الديون طويلة الأجل، مثل السندات والأوراق المالية للمستثمرين، التي سيتم توظيفها من أجل معالجة الأموال اللازمة أو قد يتعطل إعادة تعديل هيكلها المالي عن طريق سحب الالتزامات طويلة الأجل وإصدار المزيد من الأسهم العادية والمؤجلة، حيث تعمل هذه السياسة على خفض الرسوم الثابتة إذا ثبت عدم نجاح هذه الجهود. كما قد يكون هو الحال عند عدم التعرف على الأسباب الأساسية للفشل، أو يتطور بشكل أكبر من الأصول المادية للمشروع على أساس التقييم العادل.

✓ المرحلة الرابعة، والمعروفة باسم مرحلة الإعسار الكلي أي "الملاءة الكلية": تحدث عندما تتجاوز الالتزامات الأصول المادية، وفي نفس الوقت لا يعلم فيه عامة الناس وأولئك الدائنين بعد بالحالة الحقيقية للمؤسسة أي أن المؤسسة تفشل، كما انه لم يعد بإمكان المؤسسة تجنب الاعتراف بالفشل، وبالمناسبة يرى البعض أن هذا هو الوقت الذي قد يعتبر فيه المرء مؤسسته التجارية أنها فاشلة وليس قبل ذلك. حيث يمكن اتخاذ خطوة واحدة من عدة خطوات. قد يتم تشكيل لجنة للدائنين لم يتم تنظيمها بالفعل لتولي إدارة الأعمال، مثل هذا الإجراء الذي يوفر تكلفة الحراسة القضائية لان الحراسة القضائية ثمنها باهظ، ويقال ان المؤسسة "في أيدي المصرفيين" أو "في أيدي الدائنين".

وتأتي خطوة أخرى هي التكوين أو تسوية القانون، التي يتم اتخاذها بمبادرة من الإدارة أو دائنيها، حيث يوافق الأخيرين على استلام جزء معين من متطلباتهم في السداد الكامل للديون والتخلص منها، وبهذه الطريقة يشترك الدائنون في جزء من خسائر المؤسسة حتى تستعيد المؤسسة مركزا قادرا على الوفاء بها. وفي العادة يتم اتباع هذا الإجراء في حالة المخاوف الصغرى كونها أكثر اقتصادا من الإفلاس، أو قد تبذل الإدارة جهدا أخيرا يائسا للحصول على أموال إضافية بمزيد من التمويل. ويتم بيع السندات أو الأوراق النقدية أو الأسهم، وإذا لم تثبت أي من الإجراءات السابقة أنها مرضية، يتم اللجوء بعد ذلك إلى إجراءات الحراسة القضائية أو الإفلاس.

✓ المرحلة الخامسة، مرحلة اعلان الافلاس "الإعسار المؤكد": وهي المرحلة التي قد تتبع المرحلة الرابعة بشكل وثيق أو سريع، لأنه تم اتخاذ خطوات قانونية لحماية حقوق الدائنين من خلال تقديم التماس بشأن الإفلاس في محكمة المقاطعة او المنطقة، وإذا تم قبول الالتماس من قبل المحكمة فيصدر حكم يقضي بإفلاس المؤسسة. وقد يكون الإفلاس طوعيا أو اجباريا وبعدها يتم تعيين حارس

قضائي من قبل المحكمة لإدارة شؤون المؤسسة الفاشلة، وستبذل الجهود لإعادة تنظيم الأعمال، وسيكون إجراء إعادة التنظيم جزئياً على النحو التالي:

1. التأكد من الأسباب الحقيقية للفسل من أجل تحديد الحلول المناسبة؛
2. تعديل الهيكل المالي أو الخطة المالية للمؤسسة؛
3. التسوية مع بعض الدائنين الذين لا يرغبون في مسaire الخطة الجديدة؛
4. الحصول على الأموال اللازمة لتمويل عملياتها الحالية والمستقبلية؛
5. توفير إدارة مختصة لتوجيه المؤسسة في استعادة مكانتها.

وهناك بعض المخاوف المعروفة على المستوى الوطني، التي ستخضع لإعادة تنظيم جذرية لحد ما، لإعادة تعديل هيكلهم المالي وتغيير في السياسات المالية والإدارية الأخرى، ولكن سيتم إغلاق الغالبية العظمى من المؤسسات لأن الصعوبات المالية التي تواجهها أكبر من أن تتغلب عليها، وفي هذه الحالة يخلف الحارس الوصي، ويشرع في تصفية العمل في أسرع وقت ممكن ويتم تحويل أصول المؤسسة إليه لبيعها وتوزيع العائدات بين الدائنين المضمونين، بسبب مطالبتهم بها وسيكون أداءهم أفضل من غير المضمونين.

المبحث الرابع: دورة حياة المؤسسة، مؤشرات الفسل، تكاليفه، اثاره وطرق علاجه.

من خلال هذا المبحث سنتطرق الى دورة حياة المؤسسة وعلاقتها بالفسل المالي، ومعرفة اهم المؤشرات التي تنبؤ بقرب حدوث او وقوع الفسل بها، وكذا معرفة التكاليف التي تتحملها المؤسسة الفاشلة جراء هذا الفسل الذي أصابها، وفي نهاية المطاف سنحاول إيجاد مجموعة من الحلول من اجل علاجه والعمل على النهوض بهاته المؤسسة وتجاوز هذه الكبوة بسلام.

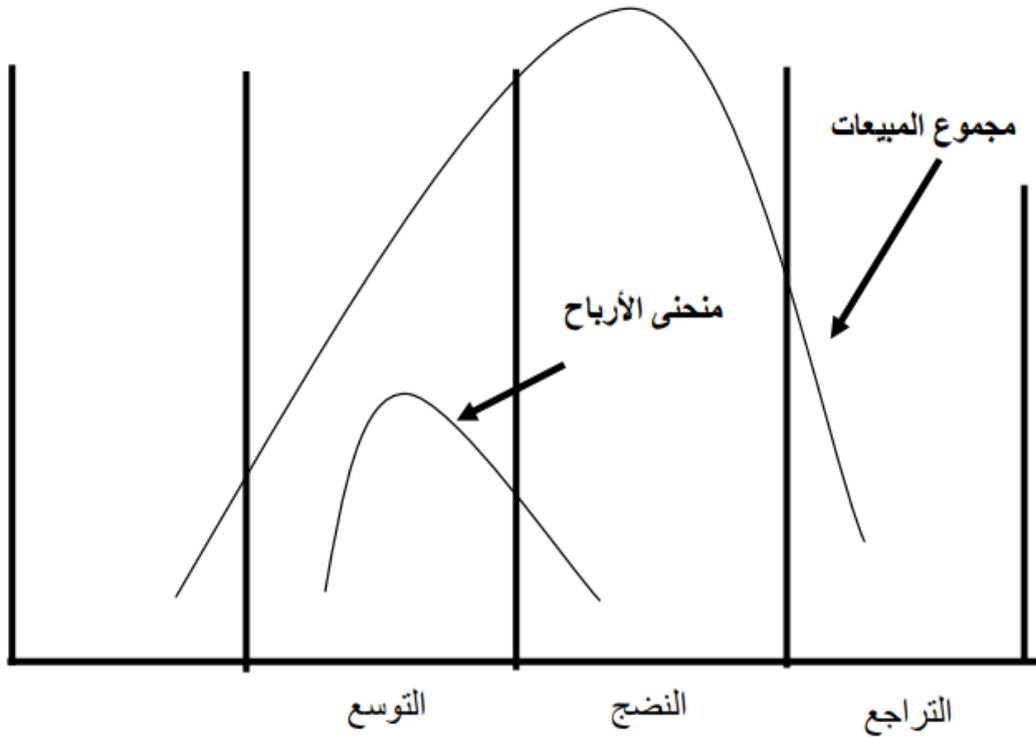
المطلب الاول: دورة حياة المؤسسة والفسل المالي المتوقع

هناك بعض الباحثين الذين يرون ان فسل المؤسسة مرتبط ارتباطاً وثيقاً بدورة حياتها، وكما هو معلوم فان لكل مؤسسة دورة حياة او عمر محدد او مرحلة معينة في الحياة الاقتصادية، وهذه الدورة قابلة للمقارنة مع دورة حياة السلعة في السوق، والتي تبدأ من بداية تقديم وطرح المؤسسة للسلعة والبضاعة في الأسواق، وتنتهي بإحجام وتراجع المستهلكين وتوجههم نحو سلع وبضائع بديلة أخرى، كما ان دورة حياة المؤسسة تعكس احتمالية وقوع الفسل او توقعه، ويوضح قوب (GUP) هذه العلاقة من خلال تقسيم دورة حياة المؤسسة الى أربع مراحل حاسمة ومهمة كالتالي:

✓ المرحلة الأولى: وهي مرحلة الدخول الى السوق؛

- ✓ المرحلة الثانية: وتسمى بمرحلة التوسع؛
 - ✓ المرحلة الثالثة: تمثل مرحلة النضج وتسمى أيضا بمرحلة الاستقرار؛
 - ✓ المرحلة الرابعة: أي المرحلة الأخيرة وهي عبارة عن مرحلة التراجع.
- الشكل الموالي تصوير لنا مراحل دورة حياة المؤسسة كما يلي: (محمود الزبيدي، 2000، الصفحات 275-278)

الشكل رقم (18): دورة حياة المؤسسة ومراحلها



المصدر: محمود الزبيدي، التحليل المالي: تقييم الاداء والتنبؤ بالفشل، 2000، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، ص 276.

يلاحظ من خلال الشكل السابق كيف يتطور مسار المنحنى المتعلق بالمبيعات ومعه كل من منحنى الأرباح والتكاليف خلال المراحل الأربعة الخاصة بدورة حياة المؤسسة:

المرحلة الأولى: يسير نمو مستوى المبيعات بمعدل جد بطيء، وهذا راجع للعديد من الاسباب التي يمكن ان نذكر منها:

- ✓ الارتفاع في تكلفة الوحدة الواحدة التي تم انتاجها؛

✓ جهل المستهلكين بالسلعة المطروحة وعدم معرفتهم لها، لذا في هذه المرحلة تكون هناك خسارة مؤكدة لا يمكن تجنبها؛

المرحلة الثانية: والتي تدعى بمرحلة التوسع فيها يرتفع الطلب ويزداد على مختلف منتجات المؤسسة ويرتفع معدل المبيعات بمستويات نمو جد عالية، ومن خلال ذلك تضمن المؤسسة تحقيق الأرباح بدرجة قياسية حسب الشكل، وهذا راجع للارتفاع في حجم المبيعات نتيجة ارتفاع الطلب على منتجات المؤسسة والتراجع في تكاليف الإنتاج.

المرحلة الثالثة: او ما يسمى بمرحلة النضج وفيها يرتفع الطلب على مختلف منتجات المؤسسة، وهذا راجع للعديد من الأسباب، حيث تبلغ مبيعات المؤسسة اعلى ذروة لها وهذا خلال دورة حياتها، وبعد هذا الارتفاع الذي شهدته مبيعات المؤسسة تبدا بالانخفاض، اما بالنسبة للأرباح فيظهر الشكل بداية الانكسار ليبدأ بالهبوط وبشكل واضح، وهذا راجع لسبب التزايد في حدة المنافسة بالسوق مع باقي المؤسسات الاخرى، مما يؤدي الى هبوط وتراجع في أسعار السلع من جهة والارتفاع في مختلف التكاليف بشكل عام من جهة اخرى، ولهذا تبدا مبيعات المؤسسة بالتراجع والانخفاض الشديد.

المرحلة الرابعة والأخيرة: وتسمى بمرحلة التراجع، فيها تهبط وتراجع مبيعات المؤسسة بصورة حادة، وتنكسر الأرباح بصورة واضحة وكبيرة نتيجة لانتهاء دور المؤسسة في السوق.

ويشير قوب (GUP) ضمن حالة الترابط وتوقعات الفسل المالي ودورة حياة المؤسسة ان أكثر توقعات الفسل المالي تقع خلال مرحلتي التوسع ومرحلة التراجع، ويوضح كذلك ان الأسباب التي تؤدي للفسل خلال مرحلة التوسع تختلف تماما عن تلك التي تؤدي اليه خلال مرحلة التراجع. اما خلال مرحلة التوسع فتسبب في ارتفاع شدة التنافس في السوق والانخفاض في أسعار المنتجات والسلع، نتيجة الارتفاع في تكاليف مدخلات الإنتاج، ويصاحبه تراجع في إيرادات المؤسسة التي تم تحقيقها، مما يجعلها لا تستطيع تغطية مختلف مصاريفها وتكاليفها، الامر الذي يتوقع من خلاله انسحاب وخروج المؤسسة من السوق وهو التوقع الأرجح فيحصل بذلك فسل المؤسسة، اما خلال مرحلة التراجع فهي مثل الفرد الذي يبدا حياته برشاقة وقوة ثم مع مرور الزمن فانه يتلاشى ويموت، وهي الحالة الطبيعية لكل المؤسسات، الا ان هناك حياة لبعض المؤسسات بعد الموت.

وحسب هذا التوضيح، يمكن الإشارة الى ان هدف المؤسسة الأسمى والذي تسعى اليه هو الاستمرار والبقاء في السوق وتحقيق النمو والاستقرار، وان استراتيجيتها يجب لها ان تتماشى مع تغير مراحل النمو في دورة حياتها، لذا فعندما تنمو المؤسسات الناجحة وتصبح ذات حجم كبير وتقوم

بتنوع أنشطتها فان ذلك يصادفه مجموعة من المتغيرات المتكررة التي يجب ان تحصل، وهذه المتغيرات يمكن ان نلخصها فيما يلي:

- ✓ الارتفاع في الموارد المالية؛
- ✓ ارتفاع في احتياجات مختلف الموارد كالمواد الأولية والأفراد؛
- ✓ الارتفاع في التخصيصات الإدارية والتخصيصات التشغيلية؛
- ✓ الارتفاع في عدد المنتجات والسلع في الأسواق.

المطلب الثاني: المؤشرات والعوامل المالية المفسرة لحدوث الفسل المالي:

هناك العديد من المؤشرات والعوامل التي تنبؤ بقرب الفسل المالي بالمؤسسة من جهة، ومن جهة أخرى تفسر حدوث هذا الفسل والتي سنتناولها في هذا المطلب.

الفرع الأول: مؤشرات الفسل المالي:

عندم يبدأ الفسل المالي في المؤسسة فهناك العديد من المؤشرات التي تبين بوادره، وتتمثل هذه المؤشرات فيما يلي: (يمينة، فتيحة، و الزهراء، 2020)

✓ **الديون المستحقة:** في بداية الامر تبدأ المؤسسة بعدم سداد الديون الواجبة عليها تجاه مختلف المؤسسات الاجتماعية، ثم تليها الديون مع مصالح الضرائب وان كان هذا ليس له تأثير على أنشطتها الاستغلالية على المدى القصير، ويؤدي إلى المزيد من التدهور في وضع المؤسسة بدرجة كبيرة، وينتج عنه عدم القدرة على سداد ديون الموردين.

✓ **العلاقات التجارية والائتمانية:** مع بداية ظهور أولى علامات وبوادر الفسل فيبدأ الموردون بالمطالبة بديونهم والتعجيل بتسديدها في اقرب وقت، كما انهم يلجؤون في مطالبة إدارة المؤسسة بالدفع الفوري بمجرد تسليمهم السلع المشتراة، اما بالنسبة للبنوك فستكون اكثر تحفظا وستفرض منح المؤسسة أي طلب لقرض جديد، واذا حدث ذلك فان البنك يطلب من المؤسسة تقديم ضمانات إضافية مقابل القروض التي ستمنحها لها، اما العملاء فيتراجع اقبالهم على منتجات هذه المؤسسة وهو ما يؤثر سلبا على رقم الاعمال.

✓ **النتائج المحققة:** تظهر هذه المؤشرات حسب درجة ونسبة الخطورة التي تشكلها في التوقف عن توزيع أرباح المؤسسة التي تم تحقيقها كما يلي:

- انخفاض وتراجع النتائج المحققة؛
- معانات الخزينة من الضيق والعديد من الصعوبات؛
- توقف المؤسسة عن الدفع.

✓ الهيكل المالي: يشهد الهيكل المالي للمؤسسة العديد من المؤشرات التي تظهر في هذا المستوى، كما انها تأخذ العديد من الأشكال ونذكر منها ما يلي:

- قلة راس المال العامل للمؤسسة؛
- عدم تناسب المديونية الثقيلة بشكل كبير مع حجم الأموال الخاصة؛
- مواجهة الخزينة للعديد من الصعوبات؛
- يشهد حجم الديون القصيرة المدى ارتفاعا محسوسا في قيمها.

الفرع الثاني: العوامل المالية المفسرة لحدوث الفسل المالي

تعتبر البيانات المالية من أهم الأدوات المستخدمة لتوفير مؤشرات الأداء المالي التي تشير إلى تطور أو تدهور الوضع في المؤسسات، حيث أكد "كوبون واخرون" "Capon and others" في سنة 1990 أن نمو واستمرارية المؤسسة مرتبط بأدائها المالي الجيد أو المرتفع، ولم يكن العامل النسبي الوحيد ذو الأهمية في بعض الصناعات، وتقرر الجوانب المالية للمؤسسة في نهاية المطاف ما إذا كانت ستنجح أو ستفشل. وهذه المؤشرات المالية تعكس العوامل التي تتمثل فيما يلي:

✓ السيولة: يعبر هذا المصطلح عن هامش النقد الدفاعي وشبه النقدي الذي تستخدمه المؤسسة في مواجهة التزاماتها تجاه الغير، لذا عندما ينضب مخزون السيولة تظهر خزانة سالبة ووضع مالي صعب، مما قد يعرض استمرارية وبقاء المؤسسة للخطر.

✓ المردودية: يعتبر عاملا حاسما وهاما يسهل استخدام القروض المتوسطة والطويلة الأجل من البنوك، وهو بمثابة ضمان للمقرضين حول قدرة المؤسسة على جني الأرباح، وسداد ديونها، وتمويل نموها، مما يقلل من مخاطر واحتمال وقوع الفسل المالي ووقف المدفوعات.

✓ المديونية: إن ارتفاع مستوى الديون عن المستوى الموصي به إلى جانب تحديات الاستغلال، يتسببان في تدهور أداء المؤسسة ويجعلها ضعيفة وهشة ماليا، هنا تصبح تكاليف الفسل المالي واضحة وتنعكس في الفوائد والعلاوات والمكافآت الإضافية للمقرضين، وهذا يزيد من احتمالية عدم تمكن المؤسسة من الحصول على قروض ويكون له تأثير على آفاق الاستثمار المستقبلية المحتملة.

✓ القدرة على تعويض الديون: تعرض الديون استقلالية المؤسسة وبقائها للخطر في الاجل الطويل، خاصة إذا لم يتم اتباع شروط الإعفاء من الديون وسداد المدفوعات في الوقت المحدد كما هو متفق عليه، وقد تم استخدام طريقتين لتقييم قدرة المؤسسة على استعادة وتسديد التزاماتها وهما:

- الطريقة الأولى: وهي طريقة تقليدية تعتمد التركيز على مدى مقدرة أصول المؤسسة السائلة على تغطية التزاماتها المالية بالاعتماد على مؤشرات تعكس قدرتها التمويلية الذاتية مثل رأس المال العامل واحتياجات رأس المال العامل؛

- الطريقة الثانية: وهي طريقة تعتمد على التدفقات النقدية والمالية التي يدرها المشروع لفائدة المؤسسة، والفسل المالي يحدث عندما تكون التدفقات النقدية للمؤسسة غير كافية لسداد ديونها وينتج عن ذلك انهيار مالي. (صفاء، 2018)

المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن الفسل المالي للمؤسسات

يعتبر الفسل المالي في المؤسسات بمثابة حدث طبيعي في اقتصاديات السوق، لأنه يسمح بإعادة تخصيص الموارد لفائدة المؤسسات الأكثر تنافسية، إلا أنه يمكن أن تنجم عنه آثارا تتسبب في اختلال التوازن في العلاقات بين مختلف الفاعلين الاقتصاديين، بالإضافة إلى تأثيره الاجتماعي الذي يؤدي إلى فقدان الكثير من الوظائف، وله أيضا آثارا اقتصادية ومالية مختلفة لأنه يخلق الكثير من الاختلالات في العلاقات بين كل من المؤسسة وشركائها، ويمثل قطيعة في عقود الدين التي تبرمها المؤسسة. ومن جهة أخرى، فإن فشل المؤسسة يترتب عنه العديد من التكاليف لأصحاب المصلحة الداخليين: وللبيئة المباشرة أيضا: المساهمون، الدولة، البنوك، المؤسسات المالية، الاقتصاد، الزبائن والمستهلكون على هذا النحو. وهذه الآثار ليست اقتصادية فقط بل تتعدى إلى الآثار النفسية والاجتماعية أيضا. (مسهل، 2017)

1. الآثار الاقتصادية والاجتماعية لفشل المؤسسة: من غير الممكن أن تختفي المؤسسة من المحيط الاقتصادي دون أن يكون لها تأثير جانبي على كل من يتعامل معها، سواء كان ذلك بشكل جماعي أو فردي، على الرغم من أن هذه الآثار تبدو في البداية غير مهمة وبسيطة، لا سيما في ضوء الخطوات الاقتصادية والقانونية التي اتخذتها الدول لحماية المتضررين من هذه الظاهرة، إلا أنها تأتي بعد ذلك بنفقات كبيرة قد يكون لها في النهاية تأثير على قدرة الدولة على في النمو والتوسع اقتصاديا.

1.1. الآثار الاقتصادية لفشل المؤسسة: في الواقع لم تتمكن الدراسات والأبحاث التي أجريت من تحديد إجابات دقيقة سواء من الجانب النظري أو التجريبي فيما يخص الآثار الاقتصادية الناجمة عن الفسل المالي للمؤسسة، سواء كان ذلك على المستوى الجزئي أو على المستوى الكلي، حيث سنحاول عرض مختلف النتائج المهمة التي تم التوصل إليها من خلال الأبحاث والدراسات التي أجريت في هذا الميدان مع الأخذ بعين الاعتبار أهم المتغيرات التي تمس هذه الآثار.

1.1.1.1. على المستوى الجزئي: للفسل المالي تأثير كبير على المؤسسة وعلى ملاكها، ويتعدى ذلك أيضا الى كل المتعاملين الذين تربطهم علاقة بها، وذلك كل حسب نوعية العلاقة التي تربطهم بها ودرجتها خاصة فيما يخص المتعاملين الاقتصاديين معها.

1.1.1.1.1. على ملاك المؤسسة: ينتج عن إفلاس المؤسسات آثارا اقتصادية مباشرة خاصة على أصحابها الذين يعتبرون ملاكاً لها، وهي تعتبر الفئة الأولى التي تتأثر وتتضرر جراء هذه الظاهرة، كما يترتب على الفسل الكامل للمؤسسة الإعلان عن إفلاسها وتصفيتها بالإضافة إلى خسارة مالكيها لرؤوس أموالهم، وتحملهم لتكاليف مباشرة المتمثلة في مختلف المصاريف المتعلقة بعملية التصفية، وتكاليف أخرى تتمثل في التكاليف الغير مباشرة مثل الأرباح التي ضيعتها المؤسسة نتيجة توقف نشاطها، كما تؤكد الدراسات أن أصحاب المؤسسة ولا سيما المساهمون وصغار المساهمين، على عكس الدائنين في معظم الحالات، لا ينوبهم شيء عند القيام بعملية تصفية المؤسسة المفلسة، وأنهم يتأثرون بمجرد وجود إمكانية فشل المؤسسة، كما ينعكس ذلك من خلال الانخفاض في عوائد الأسهم.

1.1.1.1.2. على الدائنين: يتأثر دائنو المؤسسات الفاشلة بدرجة كبيرة بسبب عجزهم وعدم قدرتهم على استرداد ديونهم، على الرغم من ان قوانين الإفلاس التي وضعت في مختلف بلدان العالم تهدف بالدرجة الأولى إلى ضمان وحماية حقوق هؤلاء الدائنين، فبمجرد الشك في أن الدين لا يمكن استرداده فان ذلك سيؤدي إلى الكثير من التقلبات في مختلف القرارات المتخذة، فبالنسبة للبنوك مثلا فان الديون المتعثرة تؤدي إلى آثار ضارة بشكل كبير ومن الممكن ان تتسبب وتؤدي الى توقيف نشاط البنك أو التأثير بطريقة سلبية على مختلف الأنشطة الحقيقية التي يقوم بها، كما أن إفلاس المؤسسات المقترضة أو وجود توقعات بذلك يجبر ويحتم البنوك في اغلب الأحوال بالرفع من المخصصات الموجهة للديون المشكوك في تحصيلها، وقد يبلغ الأمر في بعض البنوك لدرجة عدم توزيع أرباحها المحققة على المساهمين، لكنها قد تلجأ إلى الاستدانة عندما تعاني من أزمة في نقص السيولة النقدية.

ويجبر الفسل المؤسسة عادة على إجراءات لمجموعة من الإصلاحات والتغييرات في محاولة منها للخروج من هذه الوضعية التي الت اليها المؤسسة، الا انه في حقيقة الامر فان الدائنين في الكثير من الحالات لا يوافقون على القرارات التي يتخذها مالكو المؤسسة مما يزيد من احتدام صراع المصالح بينهم وبين المؤسسة، كما يمكن للدائنين فرض إجراء بعض التغييرات العملية على ملاك المؤسسة واعتباره كشرط اجباري حتى يتم قبولهم لإعادة هيكلة الديون المترتبة على المؤسسة.

1.1.2. على المستوى الكلي: أظهرت العديد من الدراسات والأبحاث أن فشل المؤسسات له تأثير مباشر على نمو الاقتصاد، وأظهرت دراسات أخرى أن إفلاس المؤسسات الكبرى يوقع صدمة في

اقتصاد الوطن، بالإضافة لكونه يسبب ما يُعرف باسم آثار العدوى "Contagion-Effects"، وفسل أي مؤسسة ينجر عنه عواقب كثيرة لارتباطها بالمؤسسات الأخرى كما قد تكون سببا يؤدي إلى انهيار وفسل أو إفلاس الاقتصاد الوطني ككل.

وعلى الرغم من صعوبة تحديد حجم الأضرار والخسائر التي سببتها هذه الظاهرة للاقتصاد الوطني في أي دولة، فإن الإحصائيات تعتمد على عاملين رئيسيين هما: كمية الدين العام وحجم الناتج المحلي الخام.

1.1.2.1. حجم الدين الداخلي العام: يرتفع مبلغ الدين العام نتيجة فشل المؤسسة والذي يساوي كامل مبلغ الدين الذي لم يتم سداه من قبل الأطراف التي لها علاقة ديون مع المؤسسات الفاشلة، بما في ذلك البنوك والهيئات الحكومية والمنظمات الاجتماعية وغيرها من المؤسسات، وقد أشارت الأبحاث والدراسات إلى أنه عند مقارنة قطاع نشاط المؤسسات المفلسة بهذا الدين، فإن تأثير الإفلاس الناجم على هذا القطاع يكون أكثر وضوحا، لكن خطورة هذا الضرر لا تتضح عند مقارنته بعدد المؤسسات، حيث بينت الإحصائيات أن المؤسسات الكبيرة والمعرضة للإفلاس أقل من المؤسسات الصغيرة و الحديثة النشأة، حتى وإن كان مجموع ديونها منفردة أي أقل بنسبة كبيرة من المؤسسات الكبيرة، إلا أنها عموما في المجموع لديها نسبة دين أعلى من المؤسسات الكبيرة، وان الزيادة في حجم الديون الداخلية تؤثر بشكل مباشر على مناخ الاستثمار، والذي يؤدي بدوره إلى الانخفاض في حجم الاستثمارات سواء كان ذلك عاما أو خاصا، وهذا راجع للانخفاض في السيولة النقدية والعجز وعدم القدرة على تمويل مختلف المشاريع.

1.1.2.2. الناتج الداخلي الخام: عند مقارنة عدد من المؤسسات المفلسة مع تطور ونمو الناتج الداخلي الخام، يتضح أن هناك علاقة عكسية بين المتغيرين. بمعنى أنه كلما زاد العدد في المؤسسات المفلسة، يرافقه انخفاض في مستوى الناتج الداخلي الخام في أي بلد، بينما يؤدي انخفاض عدد حالات الإفلاس إلى زيادة مستوى الناتج الداخلي الخام، وفي إحدى الأبحاث والدراسات التي تناولت عواقب أكبر إفلاس في التاريخ الأمريكي، وهو إفلاس كل من شركتي "Enron" و "WorldCom"، حيث خلص الباحثون الذين اجروا الدراسة إلى أن إفلاس هاتين المؤسستين كبد اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية خسارة تتراوح ما بين 37 و42 مليار دولار أمريكي من الناتج الداخلي الخام فقط، هذا خلال السنة الأولى بعد إفلاس هاتين المؤسستين.

ومن وجهة النظر الاقتصادية فإن هذه العلاقة تفسر ان ارتفاع حالات فشل المؤسسات يدل على الانخفاض والتراجع في نشاط المؤسسات أو توقفها عن العمل، وهذا الأمر يعني توقف المؤسسة عن تحقيق الأرباح، وهو الأمر الذي يؤدي بدوره إلى التراجع في مستوى الإيرادات الضريبية.

1.2. الأثار الاجتماعية لفشل المؤسسات: ينجم عن إفلاس المؤسسات اثارا اجتماعية كثيرة نتيجة للدور الاجتماعي الذي تلعبه المؤسسة، وباعتبارها مصدرا للتوظيف والثراء والمعرفة والازدهار، واحتوائها على العنصر البشري، فإن المشكلة لا تنتهي هنا بل يتعدى الأمر لأكثر من ذلك وينتج عن ذلك تداعيات واثارا نفسية أيضا، والتي قد يكون لها أثر ووقع أكبر من الأثار الاقتصادية والاجتماعية.

1.2.1. أثر فشل المؤسسات على الشغل: يؤدي تعثر وإفلاس المؤسسات مباشرة إلى فقدان الكثير من الوظائف والارتفاع في معدلات البطالة خصوصا إذا كان بنسب معتبرة، لذلك فإن الباحثون يطلقون عليها مصطلح البطالة، ومن المعروف لدى العام والخاص ان البطالة تعتبر مشكلا اقتصاديا واجتماعيا، وتحمل الدولة تكاليف اجتماعية كبيرة ومرتفعة، بالخصوص إذا كانت معدلاتها معتبرة وذلك عن طريق اضطرار الدولة والعمل على وضع مخططات اجتماعية للتكفل بهذه الفئة الهشة من افراد المجتمع.

كما ان الدراسات والأبحاث تبين أن إفلاس المؤسسات ذات الحجم الكبير يؤدي إلى تسريح الكثير من العمال، عكس المؤسسات حديثة النشأة والصغيرة، ولا يوجد أحسن مثال عن ذلك مثل مؤسسة "Andersen" بالولايات المتحدة الأمريكية التي تعمل على تقديم مختلف الخدمات المتعلقة بالمراجعة والاستشارة، حيث أدى إفلاسها إلى فقدان أكثر من 85 000 منصب عمل، منها 28 000 منصب عمل في الولايات المتحدة الأمريكية لوحدها.

كما يمكن القول انه كان لإفلاس المؤسسات ذات الحجم الكبير وقع كبير من خلال تسببه في فقدان الكثير من مناصب العمل باعتبار أن هذه المؤسسات الكبيرة تشغل اعدادا كبيرة من العمال، فإن إفلاس المؤسسات الصغيرة والحديثة النشأة حسب اغلب الباحثين والدارسين لهذا الموضوع، فهي الأخرى تتسبب في فقدان وضياع الكثير من فرص ومناصب العمل؛ والسبب في ذلك راجع الى أن معدلات الإفلاس لهذا النوع من المؤسسات أكبر بكثير مقارنة بالمؤسسات الكبيرة لان نسبة تعرضها للخطر والفشل كبير جدا.

1.2.2. الأثار النفسية: يمكن أن يكون لتجربة التعثر والفشل المالي اثارا مزعجة على المستوى الشخصي خاصة لمسيري هذه المؤسسات الذين مروا بهذه التجربة، إذ يصاحب هذه الظاهرة الكثير من الأحاسيس والمشاعر التي تتعلق في فقدان الثقة بالنفس والافتقار للشجاعة وروح المغامرة والنفور

من المخاطرة والخوف من المستقبل المجهول، كما ان هناك من الباحثين من يصف المشاعر والاحاسيس التي تصاحب فشل المؤسسات ويعبر عنه بما يسمى " بالحزن"، الذي يكون سببا في حدوث الكثير من الأعراض المرضية النفسية والفيزيولوجية كالقوبيا والارتفاع في الضغط الدموي والإصابة بانخفاض في الوزن وغيرها من الاعراض المرضية الأخرى التي تصيب هؤلاء الافراد.

تزداد الضغوط النفسية على أعضاء المؤسسة، بما فهم المسيرين والموظفين وكل الذين تربطهم علاقة بالمؤسسة وهذا خلال تطور سيرورة الفشل، كما ان هناك دراسات تكشف ان العمال بمجرد توقعهم ان المؤسسة في طريق الإفلاس يجعلهم يشعرون بالخوف لفقدانهم وظائفهم في أي لحظة، مما يجعلهم يعيشون تحت ضغط نفسي رهيب هم وعائلاتهم، هذا من جهة ومن جهة أخرى فان حالة المسيرين ليست بالأمر السهل واليهين فإن الأمر أعظم من ذلك، ووفقا للدراسات، فإن العامل الرئيسي الذي يؤثر على نجاح مخطط التسوية القضائية أو فشله هو الموقف الذي يتبعه مسيرو المؤسسة في حال تعثرها، كما تشير هذه الدراسات أيضا الى ان الآثار النفسية لفشل المؤسسة على المسيرين ينتج عنها بالضرورة أربعة أنواع من ردود الفعل الغير مواتية، والتي من الممكن ان تلحق بهم وبمؤسساتهم مختلف الاضرار المتمثلة في رفض قبول الوضع الذي الت اليه المؤسسة، والغضب وتحميل الاخرين مسؤولية ما حدث، والانهيار العصبي واليأس، وفي الأخير الشعور بالخجل. وكشفت الدراسات أيضا أن الملاك المسيرين يبقون لفترات زمنية طويلة غير نشيطين بعد تعثر مؤسساتهم، وتبدأ دوافعهم ودهاؤهم التجاري وروح الإرادة التي جاؤوا بها في بداية تأسيس مؤسساتهم اول مرة بالتلاشي والتراجع. هذه التداعيات لديها القدرة على تعطيل القدرة التنافسية للأمة والديناميكية التجارية بشكل كامل على المدى الطويل، وفيما يتعلق بموضوع فشل المؤسسات فإن الصعوبة الرئيسية ليست مالية واقتصادية فقط بل انسانية أيضا.

المطلب الرابع: تكاليف فشل المؤسسة وطرق علاج الفشل المالي بها

تتحمل المؤسسة مجموعة من التكاليف خلال مرحلة الفشل تعرف باسم تكاليف الفشل، ولتفادي هذه التكاليف التي تؤثر على المؤسسة حتى في أواخر حياتها او خلال المراحل العصبية التي تمر بها، يجب على مسيري المؤسسة تدارك الوضع ومعرفة الأسباب المؤدية لهذا الفشل، من اجل الوصف الدقيق والعلاج المناسب لعلاج المؤسسة والنهوض بها مرة أخرى وتفادي بلوغها مرحلة الإفلاس ان صح القول، وستتناول ذلك من خلال هذا المطلب.

الفرع الأول: تكلفة فشل المؤسسة ومفهومها

تستخدم المؤسسات الديون كأداة لتمويلها لعدة أسباب، منها الاعتبارات الضريبية (وفورات الضرائب)، وتقليل مشاكل الوكالة أو نقل المعلومات إلى الأسواق المالية (نظرية الإشارات)، ومع ذلك يمكن أن يكون استخدام الديون مشكلة عندما تواجه المؤسسة ظروفًا غير ملائمة أي معاكسة، خصوصًا في السوق، في هذه الحالة يمكن أن تجد المؤسسة نفسها لا تستطيع الوفاء بالتزاماتها التعاقدية تجاه مختلف الدائنين، وهو المسار الذي قد يؤدي إلى عدم الدخول والبدا في إجراءات التسوية أو تؤدي للتصفية أيضًا أو ما يسمى بتكاليف الفشل، التي قد تؤثر على قرارات الدائنين في هذه العمليات.

تتحمل المؤسسة مجموعة من النفقات تعرف باسم تكاليف الفشل، في حالة ما إذا اختارت استخدام سيناريو الفشل، وهذه النفقات أو التكاليف قد تكون أولية أو لاحقة، كما أنها قد تكون مباشرة أو غير مباشرة، وتشمل التكاليف المباشرة للفشل مختلف المصاريف التي تدفعها المؤسسة كمقابل للخدمات القانونية والإدارية والاستشارية في حالة ما إذا قامت بإعادة هيكلة ديونها (بشكل خاص أو وفقًا لقانون الإفلاس) أو في حالة إعلان إفلاسها (التصفية القانونية)؛ كما أن هذه المصاريف يمكنها أن تشمل المصاريف المتعلقة بالمحامين ومراجعي الحسابات والخبراء والمحاسبين والوسطاء القضائيين ووكلاء الإفلاس وما إلى ذلك؛ أما عندما يتعلق الأمر بالتكاليف غير المباشرة للفشل المالي، فإنها تُعرف باسم تكاليف الفرصة البديلة لأنها نتائج للإجراءات والأنشطة الغير فعالة لأصحاب المصلحة غير الناجحة في المؤسسة الفاشلة، ونتيجة لذلك قد تشمل العواقب غير المباشرة للفشل انخفاض المبيعات والارتفاع في تكاليف التشغيل، والاستغلال غير الفعال لوقت الإدارة.

وفي العادة فإن تكاليف الفشل المالي تصنف إلى قسمين هما التكاليف الأولية والتكاليف اللاحقة

كما يوضحها الجدول التالي: (عبد الرزاق ، 2019-2020)

الجدول رقم (4) تصنيف تكاليف الفشل.

التكاليف غير المباشرة	التكاليف المباشرة	
تكاليف سمعة المؤسسة (المصداقية التجارية والمالية)	التكاليف الإدارية	التكاليف الأولية
	تكاليف إعادة التنظيم	
	التكاليف المالية	
تكلفة الفرصة (خسارة او ربح)	تكاليف التفويض	التكاليف اللاحقة
	تكاليف إعادة التنظيم	
	تكاليف البيع الحتمي للأصول	
	التكاليف الاجتماعية	

Source : Éric SEVERIN, L'endettement des entreprises : incidence sur la valorisation des firmes, e-thèque 2002 ; Lille-France, P. 32.

من خلال الجدول أعلاه يتبين لنا ان التكاليف المباشرة تنقسم الى نوعين، النوع الأول يتمثل في التكاليف الأولية والنوع الثاني في التكاليف اللاحقة.

1 - التكاليف الأولية: وهي تضم كل من التكاليف الإدارية (كالخبراء، والمحامين.... وغيرهم)، والتكاليف الخاصة بإعادة التنظيم (مختلف التكاليف التي لها علاقة بالمفاوضات مع كل المقرضين من اجل اعاده جدولة الديون المترتبة على عائقها)، كما نظيف لها التكاليف المالية الناتجة عن هذه المفاوضات.

2 - التكاليف اللاحقة: وهي تشمل تكاليف التفويض كتلك التكاليف المتعلقة بالمصرفين ووكلاء الإفلاس وغيرها، بالإضافة ايضا إلى التكاليف المتعلقة بإعادة التنظيم القانوني، كذلك تكاليف البيع الحتمي لأصول المؤسسة والتي تدخل ضمن معايير التسوية القضائية، حيث ينتج عن هذا البيع الحتمي انخفاض في قيمة اصول المؤسسة عند افلاسها مقارنة بقيمتها خلال الظروف العادية، إلى جانب التكاليف الاجتماعية المرتبطة بدفع مختلف التعويضات الخاصة بالموظفين والعمال ومسيري المؤسسات.

ويمكن تقسيم التكاليف غير المباشرة الى قسمين هما التكاليف الأولية والتكاليف اللاحقة كما

يلي :

1- التكاليف الأولية: وهي تلك التكاليف الناجمة عن تراجع سمعة المؤسسة وفقدانها لمصداقيتها التجارية والمالية بين شركائها كالبنوك، الموردون، العملاء.... وغيرهم، فتتدهور مؤشرات الاداء المالي بها فيما يخص المديونية خاصة، ويعطي اشارة للشركاء والمستخدمين في المؤسسة للتصرف بشكل غير

إيجابي مما يساهم في تكبد وتحمل المؤسسة المعسرة تكاليف غير مباشره نتيجة هذا التصرف ونذكر منها:

✓ فقدان حجم المبيعات وانخفاض في قيمه المخزون: يمكن للعملاء القلق بشأن ضمان التوريد بسبب الانخفاض في حجم المبيعات وقيمة المخزون، وفي بعض القطاعات الأخرى كالخدمات المالية، ويمكن لهذه التكاليف ان تقضي تماما على قيمة المؤسسة.

✓ زيادة تكاليف التشغيل: قد تفقد المؤسسات موظفين مهمين أو تضطر إلى دفع المزيد من المبالغ لمنعهم من مغادرة المؤسسة التي تكافح من اجل البقاء وتعاني من الاضطراب، ومن الممكن ايضا ان ترتفع التكاليف لأن الموردين قد يرفضون الشحن عند منحهم ظروف ائتمانية غير مواتية.

✓ انخفاض في القدرة التنافسية للمؤسسة: عندما توجه إدارة المؤسسة تركيزها وكامل اهتمامها نحو الفشل، فانه يجعل المؤسسة أكثر عرضة لتهديدات المنافسين ويزيد من ضعفها امامهم.

2- التكاليف اللاحقة: تتمثل التكاليف اللاحقة في تكاليف الفرصة اي الارباح التي كان من المتوقع تحقيقها وبلوغها لو تواصلت انشطة المؤسسة كخسائر الديون الضريبية (اصول الضرائب المؤجلة).

الفرع الثاني: طرق علاج الفشل المالي:

في بعض الأحيان يمكن للمؤسسة ان تواجه ظروفًا غير ملائمة وذلك خلال قيامها بنشاطها، وقد ينجر عن ذلك دخول المؤسسة في مشكل العسر والفشل المالي او الكثير من المشاكل الأخرى، وهذا يتطلب العمل والاجتهاد من اجل علاجها، وتوجد هناك عدة وسائل يمكن استخدامها في عملية العلاج، الا ان هذه الوسائل من الممكن ان تتداخل فيما بينها، ومن الممكن أيضا ان تستخدم وسيلة او أكثر في عملية العلاج، وهذه الوسائل جاءت بعد القيام بدراسة معمقة ومستفيضة لمختلف أسباب الفشل المالي، حتى يتم اختيار ووضع الوسائل الجيدة والفعالة في عملية العلاج، ويمكن تلخيصها فيما يلي:

(حيدر عباس ، 2018)

1- اعادة الهيكلة: من خلال تتبع المؤسسة لاستراتيجيات جديدة الغرض منها المساعدة في معالجة الاختلالات المالية الحاصلة في المؤسسة والحفاظ عليها، من أجل تحقيق نتائج فعالة ومجدية في إعادة هيكلة هيكلها المالي، ولكن لا يمكن أن يقتصر على ذلك فقط بل يجب ان يتعدى ويمتد إلى هيكلها الإداري ايضا، بحيث يتلزم الاثنان ليتم تحقيق نتائج فعالة ويتغلب على الاختلالات المالية.

2- عملية الاندماج: المقصود به هو انصهار مؤسستين أو أكثر في مؤسسة جديدة على عكس الاتحاد الذي تظل فيه شخصيات المؤسسات المنضمة الى الاتحاد كما كانت قبل الانضمام في الاتحاد، حيث أصبحت عمليات الاندماج من أهم الاستراتيجيات في النصف الثاني من القرن العشرين، وبلغت حركة

الاندماج بين المؤسسات ذروتها في أواخر الستينيات واستمرت الى غاية أواخر السبعينيات، وظهر خلال هذه الفترة اندماجات عملاقة كان لها اثر كبير على أسواق الدول التي حدث فيها هذا الاندماج، كما وقع في البيئة الأمريكية التي تعتبر من انسب البيئات لإكمال عمليات الاندماج نظرا للعدد الكبير وتنوع المؤسسات وتعدد القطاعات التي تساعد القطاعات الرئيسية للاقتصاد الأمريكي.

3- التأجير: وهذا يعني أن المؤسسة أو المنظمة تؤجر موجوداتها للآخرين من أجل الحصول على عائد او دخل، حتى تتمكن من تسديد التزاماتها تجاه الآخرين، وتوفير بعض الحماية من اجل تجنب شبح الفسل المالي الذي يراودها، كما انها تتوقع عودة المؤسسة للإنتاج مستقبلا مقابل عدم التخلي عن موجوداتها، وغالبا ما يحدث هذا النوع من المعالجة عندما تتذبذب عملية إنتاج المؤسسة، مما يتسبب في تجاوز التكاليف على الإيرادات المحققة، وهذا ما يدفع بالمؤسسات إلى خسارة المال بشكل متكرر وربما قد يؤدي بها إلى الفسل المالي.

4- تغيير الشكل القانوني: يعد تغيير الشكل القانوني من بين أحد الطرق الفعالة والمجدية للتعامل مع الفسل المالي وعلاجه في بعض المنظمات، وهنا يعني التغيير من شكل يتصف بمرونة أقل إلى شكل يكون أكثر مرونة، لأن الإدارة تتمتع بحرية التصرف وكذا حرية اتخاذ القرارات، والتي يمكن ان تساعد المؤسسة في تحقيق الأرباح.

5- التصفية: والمقصود بها هي عملية بيع مختلف موجودات المؤسسة او المنظمة للغير من اجل توفير الاموال اللازمة والضرورية للتكفل بتسديد الالتزامات الواقعة او المترتبة على عاتق المؤسسة تجاه الآخرين عن طريق إجراءات قانونية تمكن وتسهل عملية تصفية المؤسسة.

خلاصة الفصل:

يعتبر الفشل المالي بمثابة هاجس يؤرق الكثير من رواد الأعمال خاصة بالنسبة للمؤسسات الناشئة التي لا تولي اهتماما لوضعها المالي. والفشل المالي في السابق يعتبر مصطلح غير دقيق وغير محدد للوضعية المالية للمؤسسة، فهو يخلط بين المفاهيم المالية والقانونية لكل من مصطلح التعثر، الإفلاس والعسر اما فقد تم الفصل والتمييز بينها وتحديد مفهوم واضح لكل مصطلح، فالمؤسسات الناشئة تمر بعدة مراحل حتى تبلغ مرحلة الفشل المالي مع ظهور بعض الأعراض في كل مرحلة، وهذا الفشل يحدث نتيجة عدد من الاسباب كنقص التمويل، سوء الإدارة المالية، المنافسة القوية في السوق، زيادة التكاليف ، وعدم الفهم الجيد للسوق والعملاء المستهدفين وغيرها، ما يخلف آثارا سلبية كثيرة على المؤسسات الناشئة وعلى ملاكها ومموليها وكل من لهم علاقة بها، الا انه وبالرغم من ذلك فان المؤسسة تمتلك فرصا كبيرة يمكن من خلالها تجنب التعثر والفشل وذلك بالاكتشاف المبكر له باستخدام التحليل المالي ونماذج التنبؤ بالفشل، اللذان يمنحان المؤسسة العديد من المؤشرات التي تنبؤ بذلك وهي كجهاز إنذار مبكر لرصد أسباب ومؤشرات الفشل والإخفاق، والتي من خلالها يمكن لأصحاب المؤسسات او المسيرين بها اتخاذ جملة من الإجراءات لتدارك وعلاج الوضع قبل بلوغ مرحلة متقدمة من الفشل، ويمكن القول ان الفشل المالي في المؤسسات الناشئة لا يحدث فجأة، بل هو نتيجة حتمية لتراكم مجموعة من الأسباب والعوامل التي يجب تداركها في وقت مبكر لتفاديها وعدم بلوغ مرحلة خطيرة من حياة المؤسسة، حتى يتمكن من حمايتها وتدارك وضعها المالي الذي يسمح ببقائها في السوق.

الفصل الثالث

(الإطار النظري للتحليل المالي ونماذج

التنبؤ بالفشل المالي)

تمهيد:

يعتبر التحليل المالي أداة مهمة لتوضيح الوضعية المالية الحقيقية للمؤسسة، من خلال تحليل وتفسير البيانات المحاسبية والمالية والكشف عن حالتها الحقيقية ومعرفة مواطن قوتها وضعفها، فهو من الأدوات المحاسبية التي تستخدم في الحصول على مختلف المؤشرات التي تستخرج من القوائم المالية الخاصة بالمؤسسة، ويلعب دورا كبيرا وفعالا في تقييم ادائها والرقابة عليها والتنبؤ بتعثرها او فشلها او نجاحها، وذلك بتطبيق مختلف نماذج التنبؤ بالفشل المالي التي تعتمد في عملها على مجموعة من النسب المالية وفي بنائها وتصميمها على الأساليب الإحصائية التي توجي وتنبؤ بالوضعية المالية للمؤسسة، وتعمل على تقييم كفاءة وفعالية استعمال مختلف الموارد المتاحة والمتوفرة. التي تساعد مسيري المؤسسات في اتخاذ القرارات التي يتوقف عليها مستقبل المؤسسة الناشئة، ويمكن لهذه القرارات ان تكون صائبة نتيجة التحليل الدقيق والتشخيص الجيد، فتكتشف اهم الأخطاء التي يعمل المسكرون على تصحيحها من اجل تحقيق الأهداف المرجوة للمؤسسة، كما قد تكون غير صائبة فتؤدي بها الى الفشل والافلاس. وسنتطرق في هذا الفصل الى الإطار النظري للتحليل المالي ونماذج التنبؤ بالفشل المالي، من خلال سرد نشأة وتطور التحليل المالي في المبحث الأول والأدوات المستعملة في التحليل المالي وخطواته في المبحث الثاني، ثم التنبؤ بالفشل المالي واهم انواعه في المبحث الثالث هذا وخصص المبحث الرابع لنماذج التنبؤ بالفشل المالي، ومختلف الخطوات اللازمة لذلك.

المبحث الأول: نشأة التحليل المالي، مفهومه، أهدافه، والأطراف المهتمة به

في هذا المبحث سيتم التطرق لنشأة وتطور التحليل المالي، واهم المفاهيم التي تناولها مختلف الباحثين والدارسين في هذا الشأن، ثم تليه الأهداف التي وجد من اجلها التحليل المالي وكذا مختلف الأطراف المستفيدة منه.

المطلب الأول: نشأة وتطور التحليل المالي ومفهومه

من خلال هذا المطلب سنتعرض لنشأة وتطور التحليل المالي، ثم نستعرض العديد من المفاهيم المتعلقة به التي تطرق اليها مختلف الباحثين والدارسين لهذا الموضوع.

الفرع الأول: نشأة التحليل المالي

إن ظهور التحليل المالي كأداة تاريخية يمكن إرجاعه إلى اتجاهين، الاتجاه الأول اتجاه مصرفي، ومع الزيادة في حجم التسهيلات المتعلقة بالائتمان دعا المجلس التنفيذي لجمعية المصرفيين في نيويورك في الولايات المتحدة الامريكية عام 1895، لإعداد توصية لأعضاء الجمعية بضرورة تقديم المقترضين بيانات مكتوبة بشأن الأصول وهذا عند طلب الحصول على التسهيلات البنكية والخصوم (المطلوبات وحقوق الملكية)، وفي عام 1906 تم اقتراح استخدام هذه البيانات لإجراء تحليل شامل لحالة المؤسسات المقترضة من أجل فهم نقاط القوة والضعف في البيانات، وفي عام 1908 تم تقديم توصية تتضمن اعتماد القياسات الكمية عن طريق النسب للبيانات التي تقدم من طرف المقترضين من اجل تحديد الجدارة الائتمانية.

وفيما يتعلق بالاتجاه الثاني، فقد أكدت أدبيات الإدارة المالية منذ فترة طويلة على قيمة التحليل المالي، ويعود مفهومها كأداة إلى فترة الكساد الكبير أو ما يسمى بالأزمة الاقتصادية التاريخية، التي حدثت خلال السنوات الممتدة بين 1929-1933، وكان لهذه الفترة تأثير كبير على تقدم تقنيات الإدارة والتحليل المالي، ولعبت دورا كبيرا في مدى مساهمتها ومساعدتها في نشر التقديرات والإحصاءات ذات الصلة بالنسب المالية لكل قطاع اقتصادي، وكان من آثار الأزمة عدم قدرة العديد من المؤسسات على سداد التزاماتها المالية بسبب قصورها التكنولوجي والفني، بالإضافة إلى ذلك فقد فشلت الكثير من المؤسسات وأفلست، وشدت الحاجة على ضرورة نشر القوائم المالية حتى يتمكن الناس من قراءة وفحص معلوماتها لمعرفة الوضع الائتماني والمالي للمؤسسة.

لقد أصبح التحليل المالي وسيلة فعالة لاتخاذ القرارات المختلفة التي تؤثر على الأعمال والأطراف المستفيدة من التحليل المالي، وذلك بفضل تطور استراتيجيات الاستثمار والتمويل في الأربعينيات والخمسينيات من القرن العشرين، كما تضمن حوسبة التحليل المالي السرعة والدقة في تدفق التقارير

المالية والمعلومات المتعلقة بأداء المؤسسة، هذا بالإضافة إلى نظرة شاملة للتحليل المالي في ضوء استخدام الأساليب الكمية الحديثة والتقنيات الحاسوبية ذات المستوى العالي من الكفاءة والفعالية. وعلى الرغم من دور الاتجاهات المذكورة أعلاه في تفعيل التحليل المالي كأداة، إلا أنه يجدر بنا التطرق لبعض الأسباب التي أدت إلى تزايد أهمية التحليل المالي في مختلف المنظمات المعاصرة، ويمكن تلخيص هذه الأسباب فيما يلي:

أ- تطور تكنولوجيا الإنتاج والتصنيع: لقد أجبر التقدم في تكنولوجيا الإنتاج والتصنيع مختلف المؤسسات على استثمار مبالغ مالية كبيرة من أجل تعظيم عائداتها وتحقيق الأمثلية في الاستثمارات التي قامت بها، لذا من الضروري القيام بعمليات تحليل وتقييم الجدوى لاستخدام تكنولوجيا الإنتاج والتصنيع.

ب- ضغوط الائتمان: نظرا لوفرة المؤسسات ونقص الموارد المالية، ركزت المؤسسات المالية والبنكية بشكل أكبر على تقييم الجدارة الائتمانية عند منح الائتمان. وقد تم ذلك للتأكد من أن المؤسسات ستكون قادرة على سداد ديونها والحصول على فوائدها طوال دوراتها التشغيلية والمالية.

ت- تطور ونضوج الأسواق المالية: ضرورة وجود أنظمة إفصاح مالي وإعلامي فعالة، توفر لعامة رجال الأعمال معلومات موثوقة لتقييم الأدوات المالية الصادرة عن المؤسسات المدرجة في السوق، ليصبح التحليل المالي أداة قوية وفعالة لزيادة إمكانيات الاستثمار لدى المستثمرين من ناحية، ولتمكين المؤسسات من تعزيز قواعد رأس مالها من ناحية أخرى، ومن أجل الحفاظ على كفاءة وفعالية هذه الأسواق، يؤكد منظمو الأسواق المالية باستمرار أهمية الشفافية، الانفتاح والإفصاح الكامل عن المعلومات، يتم هنا تسليط الضوء على وظيفة المحلل المالي في قراءة وتفسير البيانات المحاسبية لتقييم نجاح أسهم المؤسسات، مما يسمح للمستثمرين بعكس هذه المعرفة في أسعار مختلف الأوراق المالية.

ث- التحكم المؤسسي: أدت الحاجة إلى تطبيق الرقابة الداخلية والخارجية على المؤسسات إلى تطور هذه الفكرة في العقد الأخير من القرن الماضي، وكان التلاعب الذي حدث في العمليات المحاسبية والاستثمارية في العديد من المؤسسات بمثابة مبرر لهذه السيطرة، وكان فشل مؤسسة أنرون سنة 2001 مجرد مثال واحد ودليل لنشوء وفشل الرقابة والتحكم المؤسسية في المؤسسات. وقد قامت منظمة التعاون والتطوير الاقتصادي (OECD) بتحديد مفهوم واسع من أجل التحكم المؤسسي كما يلي:

✓ يجب أن توفر آلية التحكم المؤسسية العدالة بين المساهمين العاملين المحليين والأجانب وحماية حقوقهم؛

✓ من خلال تشريعات التعاون الفعال والمبادرات التي تضمن السمعة الطيبة للمؤسسة، يجب على هيكل التحكم المؤسسية حماية حقوق أصحاب المصالح المشتركة؛

✓ يجب على التحكم المؤسسي تغطية مشاكل الشفافية، الانفتاح والإفصاح الكامل المناسب عن المعلومات المتعلقة بالعمليات والأحداث الهامة للمؤسسة، مع مراعاة مسألة التوقيت الملئم والمناسب؛

✓ يعتبر إطار التحكم المؤسسي بمثابة خريطة طريق استراتيجية للأعمال وأداة قوية للرقابة الإدارية لمجلس الإدارة. (عدنان و أرشد ، 2007)

لعبت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية دورا مهما في تطوير تقنيات التحليل المالي في فرنسا، حيث أبدى البنكيون والمقرضون المهتمون اهتماما كبيرا بمخاطر الاستخدام الدقيق للأموال، ومع تطور المؤسسات المالية ووسائل التمويل في الستينيات، تركز الاهتمام على جودة المؤسسة، لذلك سنة 1967 في فرنسا وتم إنشاء لجنة عمليات البورصة بهدف ضمان حسن اختيار وتأمين العمليات المالية الصادرة عن المؤسسات التي تتطلب مختلف مساهمات المدخرات في القطاع العام.

ولقد ساهمت الزيادة في حجم ونوعية العمليات بشكل كبير في خلق وجهات نظر جديدة حول التحليل المالي حيث ينتقل من التحليل الساكن (لفترة زمنية معينة او سنة) إلى التحليل الديناميكي أي دراسة الوضعية المالية للمؤسسة لعدة سنوات متتالية، والتي تتراوح مدتها 3 سنوات على الأقل والمقارنة بين نتائجها واستنتاجات تطوير سير المؤسسة المالية التنموية، وتعميم التحليل المالي للمؤسسة أدى إلى تطوير أنشطتها وتحقيق قفزة نوعية ومهمة جدا في كل من الإنتاج والإنتاجية. (ناصر، 1998)

الفرع الثاني: مفهوم التحليل المالي

قام الكثير من الباحثين والدارسين بتقديم العديد من المفاهيم والتعاريف المتعلقة بالتحليل المالي والتي سنذكر منها:

✓ يعرف التحليل المالي بأنه عبارة عن عمليات المعالجة التي تقوم بها المؤسسة لمختلف البيانات المالية المتاحة والمتوفرة عن أي مؤسسة ما. (مفلح، 2006)

✓ يعرف التحليل المالي على أنه مجموعة من الأنشطة التي تركز وتهتم بدراسة مختلف البيانات والمعلومات المالية الواردة في القوائم المالية للمؤسسة واستيعابها وتحليلها وتفسيرها لتكوين معلومات لتساعد من خلالها في اتخاذ القرارات، ويمكن استخدامها أيضا للتحكم على أداء المؤسسة ومركزها المالي من خلال تحديد مختلف الانحرافات والتنبؤ بالنتائج المستقبلية. (هيثم ، 2000)

✓ التحليل المالي هو دراسة تفصيلية للبيانات والقوائم المالية المختلفة لمعرفة معنى هذه البيانات وتفسيرها، من اجل معرفة نقاط القوة والضعف في السياسة المالية التي تنتهجها المؤسسة وكذا معرفة مدى قوة أو ضعف المركز المالي الخاص بها. (خالد، 2000)

✓ هي تلك العملية التي تهتم بدراسة القوائم المالية بعد تصنيفها واستخدام الأساليب الكمية بهدف توضيح الروابط بين عناصرها والتغيرات التي تطرأ عليها، وحجم وتأثير هذه التغيرات واستخلاص مجموعة من المؤشرات التي تسمح بدراسة الوضعية المالية للمؤسسة من جوانب مختلفة كالتشغيل والتمويل وتقييم أداء هذه المؤسسات، وكذا توفير المعلومات اللازمة للجهات المستفيدة من أجل اتخاذ القرارات الإدارية الحكيمة (منير شاكر، اسماعيل، و عبدالناصر، 2000)

✓ هي مجموعة من الأساليب التي تمكن من البحث عن شروط تحقيق التوازن المالي على المدى المتوسط والطويل للمنشأة، وبالتالي الحكم على آفاقها المستقبلية. كما يعرف التحليل المالي بأنه مجموعة من التقنيات التي تساعد المحلل المالي على تشخيص الوضع المالي للمؤسسة من أجل إعداد توقعات أولية لتطورها، وبالتالي اقتراح الإصلاحات والتصحيحات إذا لزم الأمر، كما يمكن القول ان التحليل المالي يعتمد بالأساس على التشخيص والعمل على معرفة مختلف نقاط القوة والضعف للمؤسسة خلال فترة زمنية معينة. (خميسي، 2013)

✓ التحليل المالي هو معالجة البيانات المالية لتقييم أداء المنظمة وتحديد ربحيتها على المدى الطويل، ويتضمن استخدام البيانات والمعلومات لتطوير النماذج والنسب الرياضية التي توفر البيانات اللازمة لتقييم الأداء واتخاذ القرارات الحكيمة، ويقال أيضا أن المنافسة القوية تحتاج إلى تحليل مالي عقلاني، مما يساعد في فهم نقاط قوة وضعف المنافس. (فهيم، 2008)

✓ التحليل المالي هو عبارة عن تلك العملية المنظمة لمعالجة مختلف البيانات المتوفرة لغرض الحصول على معلومات تستخدم لاتخاذ القرارات وتقييم أداء المؤسسة في الماضي والحاضر والتنبؤ بما ستكون عليه مستقبلا، ويهدف التحليل المالي إلى التعرف على نقاط القوة في حالة المؤسسة من اجل تعزيزها، ونقاط الضعف لوضع العلاج اللازم والمناسب لها، وذلك من خلال الاطلاع ومراجعة القوائم المالية المنشورة بالإضافة الى الاستعانة بمختلف المعلومات المتوفرة عن أسعار الأسهم ومختلف المؤشرات الاقتصادية العامة. (خليل و خالد، 1990)

✓ عرف المعهد المحاسبي للتكاليف في الهند (ICAI) التحليل المالي بأنه عبارة عن تلك العملية التي تقوم على الاختيار والتقييم والتحليل لمختلف البيانات المالية والمعلومات الاخرى التي ترتبط بذلك أيضا، من تقديم يد المساعدة في كل من الاستثمار واتخاذ القرارات المالية، كما يستخدم التحليل المالي داخل

المؤسسة من اجل تقييم أداء الموظفين ومردوديتهم، والكفاءة في التشغيل، بالإضافة لسياسات الائتمان، وتقييم مختلف الاستثمارات المتوقعة والجدارة الائتمانية للمقترضين. (Directorate of Studies The Institute of Cost Accountants of India (ICAI), 2014)

✓ مصطلح "تحليل" مشتقة من الكلمة اليونانية تحليل (analysis) والتي يقصد بها التحلل، أي تفكيك الكل او تقسيمه إلى الأجزاء المكونة له، كما أن لها معنى مخالف لكلمة "التوليف" يتم استخدامه في كل من العلوم الاجتماعية والطبيعية. كما انها أداة ذات أهمية كبيرة وحاسمة تستخدم في اتخاذ القرارات المؤسسية للمؤسسة. فهو يأتي قبل عملية الإدارة، أو بشكل أكثر تحديدا ويأتي قبل عملية التخطيط، وهو أمر ضروري للمؤسسة وإدارة الاعمال. (Aown , 2021).

✓ التحليل المالي هو عملية فحص ودراسة البيانات المتعلقة بالقوائم المالية بشكل تفصيلي ودقيق، مع استنتاج العلاقة القائمة بين مختلف عناصرها وأجزاءها، واستخلاص مجموعة من المؤشرات المهمة التي يمكن من خلالها الحكم على أداء المشروع وتعود هذه الطريقة إلى الماضي، كما أنه من الضروري الجمع بين الوضع الحالي للمساهمة في مستقبل الاستشراق، ومن ثم إصدار حكم موضوعي على واقع الوضع المالي لجميع جوانب المشروع. (امين السيد ، 2000)

✓ التحليل المالي هو تلك العملية التي يتم من خلالها استكشاف عدد من المؤشرات الكمية والنوعية تتعلق بنشاط المؤسسة من خلال المعلومات التي يتم استخراجها من ضمن القوائم المالية ومختلف المصادر الأخرى، بحيث يتم بعد ذلك استخدام هذه المؤشرات في تقييم أداء المؤسسة من أجل اتخاذ القرارات. (نبيل سالم و إبراهيم جابر ، 2019 ، صفحة 59)

✓ يتكون التحليل المالي من السياسة المالية التي تقوم المؤسسة باتباعها (اختياراتها في سياقها) من أجل القيام بتقييم طرق وكيفيات تحقيقها لمختلف أهدافها (من حيث خلق القيمة)، وكذا احترام مختلف القيود التي تثقل كاهلها، بما فيها الملاءة المالية. (Cécile & Philippe , 2016)

✓ التحليل المالي هو عملية تحليل مختلف المعلومات المالية المرتبطة بالهيئات العامة من اجل تحديد مدى قدرتها على تلبية الاحتياجات في الوقت الحالي والمستقبلي مع المحافظة على مستوى كاف من الخدمات التي يتم تقديمها لأفراد المجتمع. (Zafra-Gómez, 2016)

ومن جانبنا فإننا نعرف التحليل المالي على انه عبارة عن تلك العملية التي يتم من خلالها اختيار وتقييم وفحص ودراسة وتحليل البيانات والمعلومات التي يتم استخراجها من القوائم المالية بشكل مفصل ودقيق، من اجل تقييم أداء ووضعية المؤسسة ومعرفة نقاط الضعف والقوة ومركزها

المالي، بهدف اتخاذ القرارات اللازمة والصائبة لتدارك مختلف الأخطاء التي يقع فيها المسيرين، بالإضافة للتنبؤ بما ستكون عليه المؤسسة مستقبلاً.

المطلب الثاني: مبادئ التحليل المالي وانواعه

من خلال هذا المطلب سيتم التطرق الى اهم المبادئ التي يعتمد ويرتكز عليها التحليل المالي في عمله، بالإضافة للتطرق لمختلف أنواعه الموجودة.

الفرع الاول: مبادئ التحليل المالي

يحكم التحليل المالي بطبيعته مجموعة من المبادئ، وهو عبارة عن عملية متكاملة وليست عشوائية، يعتمد على مجموعة من المبادئ العامة لتحديد أساس منهجية التحليل المالي، ومن هذه المبادئ العامة نذكر ما يلي: (سالم محمد و احمد محمد ، 2019، الصفحات 42-43)

✓ تحديد الهدف المطلوب الذي يريد المحلل الوصول اليه، لأنه يجب على المحلل التركيز على ما يتعلق بالهدف بشكل مباشر؛

✓ على المحلل ان يقوم بتحديد المعلومات والبيانات التي هو في حاجة اليها حتى يتمكن من الوصول الى غايته المرجوة، ولأن رغبة المحلل في الإنجاز تعتمد على أدبياته ومختلف المعلومات التي يتم الحصول عليها من هذا المكون وتأتي من خارج حدود الميزانية، أما المعلومات المتعلقة بقدرتها على الأداء فيجوز تحديدها من خلال حساب سيولتها، ومن الضروري وضع حد للسيولة، وبالتالي يتم استخدام الأدوات التحليلية للتعبير عن هذه النسب؛

✓ استخدام البيانات والقياسات التي جمعها المحلل، ومن خلالها تتم عملية اتخاذ القرار وباقي الإجراءات المعنوية؛ كما تعتبر هذه الخطوة هي الأصعب وذات أهمية كبيرة، حيث تتطلب قدرًا كبيرًا من العمل العقلي اي الذهني والحكمة والمهارة والجهد لتقييم ما يخبأ خلف هذه الأرقام من مختلف الحقائق؛

✓ اختيار المعايير المناسبة والملائمة من اجل قياس النتائج ولو استوجب ذلك استعمال أكثر من معيار فلا مانع لذلك؛

✓ تحديد الانحراف عن المعيار الذي تم قياسه، من اجل الوقوف على مدى أهميته بمختلف الأرقام المطلقة والنسبية، لذا يجب على التحليل المالي من تحقيق الغايات التالية:

1. معرفه الوضعية المالية الخاصة بالمؤسسة ومدى استطاعتها على الاقتراض؛

2. تقييم مدى كفاءه الادارة في تنفيذ مختلف السياسات المالية والتشغيلية التي قامت باتباعها

وتطبيقها؛

3. تقييم استثمارات المؤسسة ومدى كفاءتها؛
4. تقييم مدى ملائمة الاحتياجات التي يقوم التحليل المالي بتقديمها من اجل اتخاذ مختلف القرارات المرتبطة بكل من الرقابة والتقويم؛
5. تقييم مدى كفاءة المؤسسة من خلال الأداء الذي تقوم به مقارنة بالوحدات التي تعمل في قطاعها؛
6. وضع المحلل الذي يكلف بعملية بالتحليل.

الفرع الثاني: أنواع التحليل المالي

يعتمد المحللون الماليون في استخداماتهم على العديد من الأنواع في التحليل المالي، وهذه الانواع ناتجة عن طريقة التبويب التي يلجأ في استخدامها كل من المحللين الماليين أو أول مختص في ذلك وكذا الأسس التي يعتمدها في عملية التحليل التي يقوم بها بصفة عامة، وسنتطرق إلى هذه الأنواع التي تناولها الباحثون والدارسون في التحليل المالي، والتي تتمثل فيما يلي: (محمد مدحت و دلال ، 2013، الصفحات 45-48).

1. حسب الجهة القائمة بالتحليل: تم تقسيم أنواع التحليل المالي حسب هذا المعيار كما يلي:
 - 1.1. تحليل داخلي: وهذا النوع من التحليل يقوم به فرد داخلي أي من داخل المؤسسة محل الدراسة والمراد تحليل وضعيتها المالية.
 - 2.1. تحليل خارجي: وهو ذلك التحليل الذي تجريه جهات من خارج المؤسسة ليست تابعة للمؤسسة موضوع التحليل، مثل المصارف وغرف التجارة والصناعة وفي الوقت الحالي فان هذه المهمة توكل لمكاتب مختصة في ميدان التدقيق والحسابات.
2. حسب الزمن: تم تقسيم أنواع التحليل المالي حسب هذا المعيار كما يلي:
 - 1.2. تحليل رأسي (ثابت أو ساكن): في هذا النوع من التحليل المالي يتم تخصيص بند في أحد القوائم المالية لمجموعة أكبر، على سبيل المثال يتم تخصيص الذمم المدينة إلى الأصول المتداولة، أو نسبة الماكينات والألات إلى الأصول الثابتة، أو إلى مجموع الأصول ونفس الشيء فيما يتعلق بالخصوم، وعلى سبيل المثال يكون ذلك في قائمة المركز المالي. أما بالنسبة لقائمة الدخل فإن أحد المراكز بالطبع منسوب للمبيعات، مع العلم أن هناك علاقة بين المركز المالي والمجموعة التي ينسب إليها بهدف أن يكون لها دلالة، ويتم هذا التحليل بالسكون والثبات لأنه يقوم بدراسة الارتباط بين بندين أو مجموعتين خلال فترة زمنية محددة.

2.2. تحليل أفقي(المتغير): يتم هذا النوع من التحليل باحتساب اتجاه التغير في مختلف العناصر الأساسية للقوائم المالية من عام إلى آخر بصورة نسب مئوية، بعرض توضيح وتفسير التغيرات التي تقع بحيث يتم احتساب مختلف نسب التغير كما يلي:

✓ قيمة التغير في أي عنصر = قيمة العنصر خلال سنة المقارنة (مثلا سنة 2006) - قيمة العنصر نفسه في السنة التي تعتبر الأساس (مثلا سنة 2003)

✓ نسبة التغير = قيمة التغير في النقطة (أ) / المبلغ خلال سنة الأساس (سنة 2003)

✓ نسبة التغير = [قيمة العنصر خلال سنة المقارنة (سنة 2006) - قيمة نفس العنصر خلال سنة الأساس (سنة 2003)] / {قيمة العنصر خلال سنة الأساس} * 100

3. حسب الهدف: يمكن تبويب أنواع التحليل المالي حسب الهدف كما يلي:

✓ تحليل مدى استطاعة المؤسسة على الوفاء بمختلف الالتزامات الواجبة على عاتقها في الأجل القصير؛

✓ تحليل مدى استطاعة المؤسسة على الوفاء بمختلف الالتزامات الواجبة على عاتقها في الأجل الطويل؛

✓ التحليل المالي من اجل تقويم مدى الربحية في المؤسسة؛

✓ التحليل المالي من اجل تقويم الأداء في المؤسسة؛

✓ التحليل المالي من اجل تقويم التناسق في هيكل التمويل العام للمشاريع وميادين استعمالاته واستخدامه.

4. حسب الفترة التي يغطيها التحليل: يمكن ان نبوب التحليل المالي بالاعتماد على معيار طول المدة الزمنية التي يقوم التحليل المالي بتغطيتها كما يلي: (الحيالي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، (2009)

أ- التحليل المالي قصير الاجل: يمكن ان يكون التحليل راسيا او افقيا، ولكنه يقوم بتغطية فترة زمنية قصيرة المدى، ويكون مفيداً لقياس قدرات المشروع وإنجازاته على المدى القصير، ويركز هذا النوع من التحليل في الغالب على قدرة المشروع في المدى القصير على تغطية التزاماته الحالية وتحقيق الدخل التشغيلي. وهذا ما يسمى بتحليل السيولة، وهذا النوع من التحليل يتعلق بشكل رئيسي بالدائنين والبنوك.

ب- التحليل المالي طويل الاجل: ويعتمد هذا التحليل على تحليل الهيكل التمويلي العام والأصول الثابتة والربحية طويلة المدى، بالإضافة إلى تغطية التزامات المشروع طويلة الأجل، بما في ذلك القدرة

على رفع الفوائد والوفاء بمختلف الديون عند تاريخ الاستحقاق، وكذا مدى الانتظام في توزيع الربح المحقق وحجم هذا التوزيع، وتأثيره على أسعار اسهم مشاريع المؤسسة في السوق المالية، وحتى يتم تحقيق الغايات المذكورة سابقا، فان المحلل المالي يقوم بعملية تحليل مدى اتساق هيكل واستخدامات التمويل، وهو ما يتضمن الجمع بين التحليل قصير الأجل (خلال دراسة مصادر التمويل قصير الأجل ومصادرها ومجالات الاستخدام)، والتحليل طويل الأجل عند دراسة مصادر التمويل طويل الأجل (الداخلي والخارجي) والمجالات التي تستخدم فيها.

المطلب الثالث: معايير التحليل المالي والغرض منه

يعتمد المحلل المالي في عملية التحليل التي يقوم بها في المؤسسة على عدة معايير بهدف تحقيق مختلف الأغراض التي وجد من اجلها والتي سيتم التطرق اليها من خلال هذا المطلب.

الفرع الأول: معايير التحليل المالي:

وهي عبارة عن مؤشرات تستخدم للمقارنة، وتعطي نتائج التحليل قيمة مقارنة من الممكن القيام بتفسيرها وتساعد في التعرف على مختلف الانحرافات وبيان الأسباب التي أدت إليها. ويختلف مصدر المعيار الذي تم استخدامه والطرق التي تم استخدامها في اختياره، بالإضافة الى ذلك فانه توجد بعض الخصائص التي يجب ان تتوفر في المعيار المختار، وتشمل هذه الخصائص الواقعية اختيار معيار غير كامل وغير مثالي ولكنه غير متواضع في نفس الوقت وأن يكون بسيطاً لا مجال للتأويل. وقد تكون هذه المعايير مستمدة من السنوات الماضية أو من متوسط معايير مؤسسة مماثلة تتمتع بإنجاز مثالي، مثل المؤسسات الفعالة ذات السجل القوي والسمعة المالية القوية، كما اننا سنتعرض الى اهم انواع المعايير المستخدمة والمعتمد عليها في التحليل المالي والتي تتمثل فيما يلي: (دريد ، 2007 ، الصفحات 65-

(67)

✓ **المعايير لمطلقه:** وهي عبارة عن مجموعة من المؤشرات المعترف بها، يتم الاعتماد عليها تبعاً للخصائص العامة المشتركة لمختلف القطاعات والمشاريع، دون الاخذ بعين الاعتبار كل من حجمها ونوعها وفترة تحليلها. ولذلك فإن أثر هذا المعيار ضئيل، لأنه ينص على تكلفة مالية ثابتة لنسبة مئوية مشتركة لعدة مشاريع. ومن بين المعايير المطلقة المستخدمة على نطاق واسع نذكر نسبة التداول التي تبلغ 2:1 وكذا نسبة السيولة السريعة 1:1.

✓ **معايير القطاع او الصناعة:** وهي مؤشرات متفق عليها للمقارنة في القطاع الذي ينتهي إليه المشروع الذي يراد مقارنة، ويتم استخراجها عن طريق حساب متوسط النسبة خلال فترة زمنية محددة لمجموعة كبيرة من المؤسسات التابعة لقطاع أو اتحاد ما. تم تطوير هذا المعيار من قبل جمعيات

مهنية مثل غرفة التجارة والصناعة والمؤسسات المالية المتخصصة، وهو مؤشر عام يبين الانحرافات الواقعة عن معدل القطاع المنتمي اليه المشروع محل الدراسة، وهو أقرب إلى الوضع الفعلي من القيمة المطلقة. ويجب على المحللين الماليين أن يأخذوا هذا المعيار بعين الاعتبار عند مقارنة الخصائص المختلفة للمشاريع داخل نفس الصناعة، مثل الحجم ونمط الإنتاج والمعايير المحاسبية والموقع وتكوين هياكل التمويل. وهذا المعيار لا يأخذ بعين الاعتبار الخصائص المحددة للعناصر التي تتم مقارنتها.

✓ معيار المؤسسات المماثلة: والتي تتميز بتاريخ طويل وعريق في السوق وتحظى الإنجازات التي قامت بها بدعم كبير من طرف مختلف المتداولين والمستثمرين وكذا الأسواق المالية.

✓ المعايير الإدارية وتسمى ايضا بمعيار المخطط: تقوم إدارة المشروع في العادة بتحديد وتصميم أهداف الأنشطة المختلفة وذلك في الخطة المالية المستقبلية للمشروع، ومقارنة نتائج التحليل المالي لأنشطة المشروع التي تم تنفيذها تجاه تلك الأهداف مع الخطط التي تم وضعها لها لفترة زمنية محددة، وبعدها يتم تحديد مختلف الانحرافات والأسباب المؤدية اليها، مثل إعداد الموازنات التقديرية للمبيعات أو النقدية أو تحديد تكلفة المبيعات والأسعار المتعلقة بالبيع... الخ.

✓ المعايير التاريخية او المعيار الاتجاهي: يعتبر من المعايير التاريخية الذي يقوم بتوضيح أداء المشروع خلال السنوات الماضية ويحدد اتجاهاته، كما انه يقوم كذلك بقياس مدى تطور نشاطه أو تراجعها، ومع النتائج التجارية فمن الممكن ان نستخرج هذا المعيار من خلال الاعتماد على متوسط النتائج التجارية المتحصل عليها على مدى عدة سنوات لنفس المشروع، بعد القيام باختيار السنوات ذات النتائج الطبيعية، اذ من خلالها نعرف اتجاه أداء المشروع، ويعتمد هذا المعيار في حسابه على الماضي كأساس لذلك دون الأخذ بعين الاعتبار تأثير البيئة في المستقبل ومتطلبات الواقع الجديد المتغير باستمرار للمشاريع ذات نفس الطبيعة.

وحتى يتمكن المحلل المالي او الشخص القائم بعملية التحليل من المقارنة بين مختلف نسب التحليل المالي للمؤسسات والمعايير المذكورة أعلاه، لا بد من دراسة المعايير بعناية كبيرة ودقة متناهية واختيار المعيار المناسب منها، مع الأخذ بعين الاعتبار كل من طبيعة عمل هذا المشروع والمنطقة الجغرافية المنتمي اليها، وأن هذا المعيار يتميز بالواقعية النسبية والعلمية والثبات والوضوح، أي أنه لا يقبل اي تأويل وتغيير وتفسير، ومن الجدير بالذكر أيضا ملاحظة كافة المعايير المحاسبية التي تطبقها المشاريع المقارنة معها، لا سيما فيما يرتبط بطريقة استهلاك الأصول وطرق تقييم المخزونات في نهاية الفترة، وسياسة إعادة تقييم الأصول الثابتة وتقييم أسعار العملات الأجنبية، وكيفية إدارة بعض النفقات مثل نفقات البحث والتطوير سواء كانت نفقات جارية أو نفقات رأسمالية... الخ.

الفرع الثاني: الغرض من التحليل المالي

يهدف التحليل المالي بشكل عام الى تقييم أداء المؤسسة من العديد من الزوايا المختلفة وبكيفية تسمح بخدمة أهداف مستخدمي البيانات والمعلومات للأشخاص الذين لهم اهتمامات ومصالح مالية في المؤسسة بغية تحديد مواطن القوة والضعف، وبعدها يتم استخدام المعلومات التي يوفرها التحليل المالي لتبسيط وحوكمة قراراتهم المالية المتعلقة بالمؤسسة، ويمكن أن تقتصر اغراض التحليل المالي عموما على ما يلي: (مطر ، 2006 ، صفحة 4)

- ✓ تقييم مدى ربحية المشاريع التابعة للمؤسسة؛
- ✓ تقييم الجدوى والمركز المالي لمشاريع المؤسسة؛
- ✓ تقييم المكانة والوضعية الائتمانية للمشروع؛
- ✓ تقييم مدى كفاءه وملاءمة استراتيجيات التمويل؛
- ✓ تقييم ادارة الاصول والخصوم ومدى فعاليتها وكفاءتها؛
- ✓ تقييم كل من الوضعية والمركز التنافسي للمشروع،
- ✓ تقييم مدى استطاعة المشروع على البقاء والاستمرار (الفشل المالي)؛
- ✓ استنتاج بعض المؤشرات المالية التي تعمل على توفير كل من ادوات التخطيط والرقابة من اجل تقييم أداء المشاريع الخاصة بالمؤسسة للإدارة.

المطلب الرابع: استعمالات التحليل المالي، الأطراف المستفيدة والمهتمة به ومقوماته

من خلال هذا المطلب سيتم التطرق الى اهم استخدامات التحليل المالي بهدف تقييم أداء وقدرات المؤسسة؛ وكذا معرفة اهم الأطراف التي تستفيد منه واهم المقومات التي يستند عليها المحلل في اجراء عملية التحليل.

الفرع الأول: استعمالات التحليل المالي:

يستخدم التحليل المالي للتعرف على أداء المؤسسات الخاضعة للتحليل واتخاذ القرارات المتعلقة به، وتختلف استخدامات التحليل المالي باختلاف الأغراض التي يتم تحليل المؤسسة من أجلها. وبشكل عام تتحدد أهم استخدامات التحليل المالي فيما يلي: (وحيد و سيف عبد الرزاق ، 2010)

- أ. تحليل الائتمان: يهتم الدائنون (المقرضون) بهذا التحليل، من أجل الحصول على معلومات حول:
- ✓ المخاطر المتوقع مواجهتها في العلاقة مع المقترضين (المدينين) والعمل على تقييمها وبناء قرارات بشأن هذه العلاقة؛

✓ قدرة المؤسسة او المنشأة على تسديد أصل المبلغ ودفع الفائدة المترتبة عليه؛

✓ درجة موضوعية السياسات المتبعة من طرف المؤسسة في تقييم أصولها، وخاصة تلك المقدمة كضمانات؛

✓ السياسات التمويلية التي تتبعها المؤسسة وتأثيرها على هيكل رأس مالها.

ب. التحليل الاستثماري: ويحظى هذا التحليل بأهمية كبيرة لدى جمهور المستثمرين من الأفراد والمؤسسات الذين تكمن مصالحهم في أمن استثماراتهم وكفاية عوائدهم، ولذلك فإن الغرض من هذا التحليل هو الحصول على معلومات تتعلق بقوة الإيرادات التي تحصلها المؤسسة وفرض استمرارية المؤسسة ومعدلات نموها المتوقعة ومؤشرات المخاطر المحيطة باستثماراتها.

ج. تحليل تقييم الأداء: يشمل هذا النوع من التحليل معظم الأطراف التي تربطها علاقة بالمؤسسة، كالإدارة والمقرضين والمستثمرين، ويستخدم هذا النوع من التحليل بعرض تقييم كفاءة وأداء المؤسسات من أجل التعرف على نسبة النجاح الذي حققته في القيام بأعمالها، وكذلك التعرف على مدى تحقيق المؤسسة لأهدافها التي سطرته، وتعتبر أدوات التحليل المالي من الأدوات المثالية لتحقيق هذا الغرض.

د. التحليل للتخطيط: إن عملية التخطيط للمستقبل ضرورية لكل مؤسسة، وذلك بسبب التعقيد الكبير الذي تشهده مختلف أسواق السلع والخدمات وباقي المنتجات، وتتكون عملية التخطيط من وضع رؤية لأداء المؤسسة مستوحاة من أدائها السابق، وهنا يظهر الدور الهام الذي تلعبه وتؤديه أدوات التحليل المالي من خلال هذه العملية، وذلك من حيث تقييم الأداء السابق للمؤسسة وتقدير الأداء المنتظر والمتوقع.

هـ. تحليل الاندماج والشراء: يستخدم تحليل الاندماج لتقييم أصول وخصوم المؤسسة وبلوغ القيمة الحقيقية للمؤسسة، لأن عملية الاندماج والشراء تؤدي إلى تكوين مؤسسة واحدة وهذا نتيجة اندماج مؤسستين أو أكثر مع بعضها البعض، وفي حالة رغبة المؤسسة في شراء مؤسسة أخرى، تقوم إدارة كل من المؤسسة المشتراة والمؤسسة البائعة، بعملية تقييم كل مؤسسة من المؤسسات التي ينوي الاستحواذ عليها ببيعها وشراءها من أجل تقييم العرض المقدم والحكم على مدى ملاءمته.

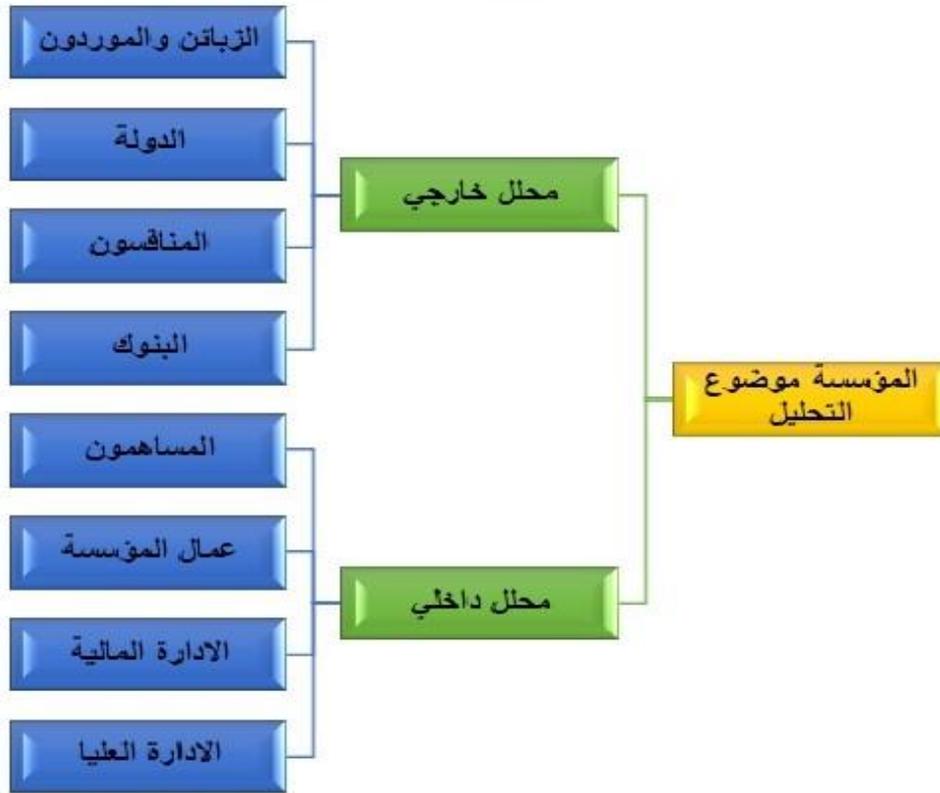
كما نرى انه من الممكن إضافة استعمال آخر وضروري للتحليل المالي، بغرض التنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة والذي يخدم العديد من الأطراف والجهات المستفيدة منه كالإدارة والملاك والجهات الحكومية، كما تعود فائدته على كل من المؤسسات التي استعملته ومعرفة اهم الانحرافات وتداركها في أوانها لتفادي الفشل الذي يمكن ان تقع فيه المؤسسة بصفة خاصة، والمشاكل التي تؤثر هي الأخرى على الاقتصاد الوطني والمجتمع بصفة عامة كتسريح العمال جراء ذلك.

الفرع الثاني: الأطراف المستفيدة والمهتمة بالتحليل المالي:

للتحليل المالي استخدامات واسعة ومتعددة، ما جعل منه موضع ومحل انظار واهتمام كثير من الباحثين على الرغم من أنهم يسعون إلى تحقيق أهداف عديدة ومتنوعة من خلال التحليل المالي، بحيث يجتهد كل منهم للحصول على معلومات مختلفة عن تلك التي يبحث عنها الآخرون لاستخدامها حسب احتياجاتهم ومتطلباتهم. ومن الممكن إظهار حالة المحللين ومختلف أصحاب المصلحة أي المستفيدين منه باستخدامه على النحو التالي: (مليكة و ميلود ، 2011)

الشكل رقم (19): الجهات المستفيدة من التحليل المالي

مركز المحلل الجهة المستفيدة من التحليل



من اعداد: مليكة زغيب; ميلود بوشنقير، التسيير المالي، 2011، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات

الجامعية، ص 17

أ. إدارة المؤسسة: تساعد نتائج المؤسسة التي توصل اليها التحليل المالي في تحديد السياسة المالية والسياسة العامة، كما تتيح له القيام بمهام الرقابة وتقييم الأداء والتخطيط.

ب. عمال المؤسسة: تعد نتائج التحليل المالي مهمة للتعرف على الأرباح التي تحققت خلال الدورة وحصتها من هذه الأرباح على شكل مكافآت أو خدمات اجتماعية أو على شكل زيادة في الرواتب، بالإضافة إلى الحكم على مدى مساهمة المؤسسة التي ينتمون إليها بإمكانية ضمان مناصب عملهم

المستقبلية، خاصة إذا كانت هناك في الأفق بوادر البطالة، بالإضافة إلى تعزيز الشعور بالانتماء والإنجاز وتحديد حد معقول من المتطلبات في ظل الظروف الاقتصادية للمؤسسة.

الدائنون: الدائنون والبنوك يعتبران من الاطراف المستفيدة من المعلومات المتعلقة بالوضع المالي للمؤسسة، ومدى استطاعتها على الوفاء بمختلف التزاماتها القصيرة والطويلة الأجل وذلك من خلال الحصول على المعلومات التالية:

- ✓ تعتبر سيولة المؤسسة كأفضل مؤشر على مدى التزام المؤسسة بمسئولياتها قصيرة الأجل؛
- ✓ الربحية التي تحققها المؤسسة وهيكلها المالي ومصادر أموالها واستخداماتها؛
- ✓ قدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح، لأنها تعتبر من أحد الموارد الأساسية لسداد الديون؛
- ✓ السياسة المالية المتبعة من طرف المؤسسة بهدف تلبية احتياجاتها؛
- ✓ مدى السلامة والصلابة في الوضع المالي للمؤسسة.

ت. المساهمون: للمساهمين مصلحة في تقدير درجة المكافأة مقابل مساهماتهم ومخاطر الخسارة التي قد يتعرضون لها، ولذلك فإن اهتمامهم أثناء التحليل يتركز عادة على قدرة المؤسسة في تحقيق الأرباح في الوقت الحالي وفي المستقبل، وكذلك على درجة نموها من عام لآخر، بالإضافة إلى ذلك وبفضل التحليل المالي يمكن للمساهمين معرفة معلومات مختلفة تتيح لهم اتخاذ القرارات الصحيحة وذلك بزيادة استثماراتهم أو تخفيضها أو إلغائها بفضل المعلومات التالية:

- ✓ الأداء المالي للمؤسسة على المدى الطويل ومدى قدرة المؤسسة على تحقيق الربحية؛
- ✓ اتجاه الربح للمؤسسة؛
- ✓ السياسة المعتمدة في توزيع الأرباح؛
- ✓ الوضع المالي للمؤسسة والعوامل المؤثرة عليها في المستقبل؛
- ✓ الهيكل المالي للمؤسسة؛
- ✓ إمكانية النمو والتطور في المؤسسة.

ث. الموردون: مصالحهم واضحة من حيث ضمان المركز المالي للعميل (المؤسسة)، والتطور في درجة المديونية، وبناء على النتائج التي تم الحصول عليها قد يقرر المورد الاستمرار في التعامل مع المؤسسة أو تقليلها أو إلغاؤها بالكامل.

ج. الزبائن: تعتبر نتائج التحليل المالي مهمة للتأكد من قدرة المؤسسة (المورد) على الوفاء بالعقود التي تم إبرامها معها إذا كانت المؤسسة في وضع مالي غير مستقر، فإن ذلك يؤدي إلى صعوبات لعملائها، على سبيل المثال عدم تسليم الطلبات في الوقت المتفق عليه والمحدد.

ح. الدولة: تهتم مختلف أجهزة الدولة بنتائج التحليل المالي التي تم التوصل إليها، وكذلك أجهزة المراقبة في اختيار درجة ومدى صدق الحسابات، ويمكن للسلطات العمومية أن تتدخل كمساهم أو كوصي للسياسة المالية ووضع اقتصادي محدد، وكذلك معرفة القاعدة الضريبية. مما يساعدهم على تحديد مشاريعهم التنموية، ويهتم المجتمع ككل بالآثار الاقتصادية والاجتماعية والصحية المترتبة على وجود المؤسسة في البيئة التي تعمل فيها، كما يهتم بمسؤوليته الاجتماعية تجاه المؤسسة والخدمات التي يقدمها لها.

الفرع الثالث: مقومات التحليل المالي

لتنجح عملية التحليل المالي لا بد من توفر مجموعة من الظروف والاحتياجات للوصول إلى أهدافها وغاياتها المنشودة، وتشكل هذه الشروط أو المتطلبات مجتمعة المرتكزات الأساسية التي يجب مراعاتها، والهدف النهائي للمحلل المالي هو تقديم مؤشرات دقيقة تصور نشاط المشروع بطرق أقرب ما تكون إلى الحقيقة، فمن الضروري أن يوفر مقومات نجاحه في تحقيق هذا الهدف من خلال التأكد من توافر عدد من الشروط، بعضها متعلق وخاص به شخصيا والبعض الآخر يتعلق بمنهج المشروع والتقنيات والأدوات والأساليب التي يستخدمها للتحليل، وخاصة تلك المرتبطة بمصادر المعلومات التي يتم الاعتماد عليها.

وبناء على ما تم ذكره يمكن تلخيص العناصر الأساسية للتحليل المالي على النحو التالي: (محمد

ا، 2014، الصفحات 116-117)

✓ يجب أن تتمتع مصادر المعلومات التي يستمد منها المحلل المالي معلوماته بدرجة معقولة من الصدق والموثوقية، كما يجب أن تتميز المعلومات المستخدمة في التحليل بدرجة متوازنة من الموضوعية من ناحية والكفاية من ناحية أخرى.

✓ يجب على المحلل المالي أن يتبنى منهجا علميا في عملية التحليل يتناسب مع أهداف عملية التحليل، كما يجب عليه أن يستخدم أساليب وأدوات تجمع أيضا وبشكل متوازن بين سمات الموضوعية وتلك المناسبة والملائمة للأهداف التي يسعى إليها. وحتى يتمكن المحلل المالي من استيفاء المتطلبات والشروط الواردة هنا عليه أن يأخذ بعين الاعتبار العناصر التالية:

أ- أن يكون لديه معرفة عامة بالمؤسسة والنشاط الذي تزاوله والصناعة التي تنتهي إليها، وكذلك البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية العامة المحيطة بها.

ب- إبراز الفرضيات التي تقوم عليها عملية التحليل المالي وكذلك المتغيرات الكمية والنوعية المتعلقة بالمشكلة المدروسة.

ت-يجب على المحلل المالي ألا يكتفي باكتشاف نقاط القوة والضعف في نشاط المشروع، بل يسعى قبل كل شيء إلى تشخيص أسبابها واستقراء توجهاتها المستقبلية.

✓ يتميز المحلل المالي نفسه بالموضوعية، وذلك بالسعي لفهم دوره الذي يقتصر على كشف الحقائق كما هي قبل تفسيرها بطريقة مجردة، بعيدا عن أي موظفين متحيزين ومن ثم يقدم التقرير، بالإضافة للمؤشرات والبدائل التي تخدم متخذ القرار مع مراعاة التوصية بما يعتبره البديل الأفضل.

المبحث الثاني: الأدوات المستعملة في التحليل المالي وخطواته، واساليبه، ومحدداته

ليقوم المحلل بمهمة التحليل على أحسن وجه يجب ان تتوفر لديه مجموعة من الأدوات التي يتم استعمالها في مجال التحليل المالي، بالإضافة لاتباعه عدة خطوات وأساليب، سنتطرق اليها من خلال هذا المبحث، كما سنتناول اهم محددات التحليل المالي.

المطلب الاول: محددات واساليب التحليل المالي

من خلال هذا المطلب سنتطرق الى اهم محددات التحليل المالي والأساليب المتبعة والمعتمدة من طرف المحلل خلال قيامه بعملية التحليل المالي.

الفرع الاول: محددات التحليل المالي

هناك العديد من المحددات الواجب على المحلل ان يأخذها بعين الاعتبار خلال قيامه بعملية التحليل المالي والتي يمكن ان نلخصها فيما يلي: (خليل و خالد ، 1990 ، الصفحات 20-22)

✓ تركيز اهتمام المحلل على جانب واحد من الوضعية المالية للمؤسسة مع اهمال الجوانب الأخرى. ويركز المقرض قصير الأجل في المقام الأول على السيولة، بينما يركز المستثمر على الربحية؛

✓ مستوى اهتمام المحلل بالمؤسسة ومدى عمق ومستوى التحليل المطلوب، فالبنك الذي يرغب في إقراض مليون دينار يحتاج إلى تحليل اشمل من التحليل الذي يجريه البنك لإعادة تكوين حساب جاري مدين صغير يدار بشكل جيد على مدار سنوات عديدة؛

✓ كمية ونوعية المعلومات المتاحة لها تأثير مباشر على نتيجة التحليل المتوصل اليها خلال عملية التحليل، فكلما قلت كمية المعلومات زادت الشكوك حول جودتها، ويجد المحلل نفسه في موقف صعب للتوصل إلى قرار حازم.

✓ اتخاذ قرارات غير موضوعية خلال عملية إعداد القوائم المالية مثل تلك المتعلقة بالاستهلاك، وقيمة البضائع، واحتياطي الديون المشكوك في تحصيلها، وإعادة تقييم الأصول، وحساب الشهرة، مما يدعو إلى التشكيك في صحة تصويرها للواقع وبالتالي الاستنتاجات المستخلصة من تحليلهم؛

✓ درجة الاستمرارية في استخدام الأساليب والقواعد المحاسبية، لأن التغيير في الأسلوب سيؤدي إلى تعديل النتائج، إذ لن يكون من المنطقي مقارنة القوائم المالية للمؤسسة مع تلك الخاصة بالمؤسسات الأخرى دون توحيد المحاسبة والمعلومات المالية والبيانات ذات الصلة؛

✓ مؤشرات الاتجاه محدودة، ولا حاجة لاستمرار نمط الماضي في المستقبل. على سبيل المثال، إذا انخفضت نسب السيولة خلال السنوات القليلة الماضية، فهذا لا يعني أن هذا الاتجاه سيستمر في المستقبل؛

✓ يحد ويؤثر الاختصار في مختلف المعلومات المالية المتواجدة في القوائم المالية من قدرة المحلل الخارجي على استخلاص والوصول لنتائج دقيقة؛

✓ غياب الملاحظات المتعلقة بأساليب المحاسبة المستخدمة في إعداد البيانات المالية، وخاصة فيما يتعلق بتقييم السلع والاستهلاك والانتقال من مبدأ محاسبي معترف به إلى مبدأ آخر مماثل؛

✓ تجميل الموازنات بصورة تصعب على المحلل التعرف على مدى استخدامها، مثلاً عندما تحصل المؤسسة على قرض طويل الأجل قبل نهاية العام واستخدامه للأغراض المحددة، أي بعد ذلك قد يظهر أثره على الأصول المتداولة عند إعداد الحسابات الختامية؛

✓ موقع المؤسسة ونوعها، فالمؤسسة في المناطق التي تكون فيها اليد العاملة ذات أسعار رخيصة فإنها تعتمد بشكل كبير على هذا العنصر مما يزيد من عامل الأجور ويقلل من قيمة الآليات وبالتالي الاستهلاك، على عكس الصناعات التي تعتمد على الآلات المتطورة، فالمؤسسة في هذه الحالة تستخدم عددا قليلا من العمال التقنيين والكثير من الآلات.

✓ لا تبين القوائم المالية الأنشطة الإدارية وخطط التوسع والعلاقات مع مختلف الموردين والمقرضين الذي يتعاملون مع المؤسسة.

ان هذه المحددات لا تقلل ابدا من دور وأهمية التحليل المالي لكنها تجبر وتحتم استعماله بحكمة وحذر شديد وليس بصورة ميكانيكية دون تفكير، حتى لا يقع في الأخطاء التي كان يجب الا يقع فيها.

الفرع الثاني: اساليب التحليل المالي

هناك العديد من الطرق والأساليب المعتمدة من طرف المحللين الماليين اثناء قيامهم بتحليل القوائم المالية، لأن المحلل المالي يقوم باختيار ما يتناسب منها مع طبيعة وجودة الدراسات أو التحليلات التي يقوم بها، حيث يمكن تقسيم هذه الأساليب الى اساليب تقليدية وأخرى حديثة كما يلي:
أولاً: الأساليب التقليدية: هي عبارة عن مختلف الأساليب المتعارف عليها والتي ظهرت بظهور التحليل المالي وتمثل هذه فيما يلي:

1. اسلوب التحليل المقارن: يعتمد اسلوب التحليل المقارن على امكانيه المقارنة بين كل عنصر من العناصر المكونة للقوائم المالية اي قائمه للدخل او قائمه للمركز مالي، ويمكن ان نميز نوعان في هذا الاسلوب وهما: (قاسم و زياد ، 2011 ، الصفحات 83-85)

✓ التحليل الراسي(العمودي)

✓ التحليل الافقي (تحليل الاتجاه)

1-1- التحليل الراسي(العمودي): هذا الصنف يعتمد على استخراج الوزن النسبي لكل بند من بنود القائمة المالية من خلال إيجاد نسبة ذلك البند او العنصر إلى مجموع المجموعة المنتهي إليها مقارنة بمجموع المجموعة الكلية للقائمة، كأن تقوم باستخراج نسبة النقدية الى مجموع الأصول الثابتة أو مجموع الموجودات مثلاً.... الى غير ذلك، وينطبق الشيء نفسه على عناصر المطلوبات وحقوق الملكية، وهذا ما يتعلق بقائمة المركز المالي، أما بالنسبة لقائمة الدخل فيتم استخراج الوزن النسبي من خلال إيجاد نسبة كل صنف إلى رقم المبيعات المحقق، وكل بند في قائمة الدخل يمثل جزءاً من إجمالي رقم المبيعات الإجمالي.

بناء على ما سبق فانه من الممكن استخراج الوزن النسبي في كل بند من بنود قائمه المركز المالي من خلال احدي الطريقتين الاتيتين:

ا- طريقه المجموعة الجزئية (الفرعية) المنتهي إليها العنصر: وهي تستند الى الصيغة الرياضية التالية:

$$\text{الوزن النسبي للعنصر} = (\text{مبلغ العنصر} / \text{اجمالي المجموعة الفرعية}) \times 100$$

ب- طريقه المجموعة الكلية المنتهي إليها العنصر: وهي تستند الى الصيغة الرياضية التالية:

$$\text{الوزن النسبي للعنصر} = (\text{مبلغ العنصر} / \text{اجمالي المجموعة الكلية}) \times 100$$

اما الوزن النسبي لكل بند من بنود قائمة الدخل فيتم استخراجها من خلال الصيغة الرياضية التالية:

$$\text{الوزن النسبي للعنصر} = (\text{مبلغ العنصر} / \text{المبيعات}) \times 100$$

كما يمكن استخدام التحليل الرأسي في حالة تكون فيها قائمة مالية واحدة (للسنة المالية الواحدة)، حيث يتم من خلالها تقييم كل عنصر من عناصرها بالنسبة للوزن النسبي الذي يمثله العنصر بالنسبة المئوية بالنسبة لمكونات القائمة، غير أن استخراج الوزن النسبي للأصناف والذي يعبر عليه بالنسب المئوية من القائمة المالية قد يتسم بالركود بسبب التحليل والتفسير المحدودين لآثار النتائج المستخرجة.

وبالتالي من الممكن تطبيق التحليل الرأسي على أكثر من قائمة (قائمتين أو أكثر)، من أجل تحديد اتجاه كل عنصر من خلال التغيرات في وزنه النسبي مع مرور الوقت وذلك لأكثر من فترة مالية، وهذا يعطي المحلل المالي حرية أكبر عند تفسير النتائج التي يتم الحصول عليها بموجب هذا النوع من التحليل، فضلا عن إمكانية زيادة مستوى الفهم لدى المستفيدين من ذلك من خلال التعبير على الأوزان النسبية وعدم الاعتماد على القياسات المطلقة للتغيرات التي قد يكون من الصعب فهمها وتقييمها وتحديد آثارها.

ومن أجل قياس مقدار المعلومات التي تحتويها القائمة المالية وتوضيح ما إذا كان من الممكن دمج بعض العناصر ذات الأوزان النسبية المنخفضة مقارنة بالعناصر الأخرى ذات الأهمية الأكبر، كما يمكن أيضا استخدام التحليل الرأسي لحساب الأوزان النسبية للعناصر والبيانات المكونة لقائمة المركز المالي.

2-1- التحليل الأفقي

من خلال هذا النوع من التحليل المالي المقارن، فإن المحلل المالي يقوم بدراسة التغيرات التي تطرأ على عناصر القائمة المالية خلال فترة مالية معينة مقارنة بالفترة المالية السابقة، من أجل تحديد اتجاه كل عنصر وتقييم التغيرات مقابل هذا الاتجاه، ويستخرج المحلل المالي قيمة التغيير في كل عنصر من عناصر القائمة المالية ويحسب النسبة المئوية للتغير من الفترة المالية السابقة (باستخدام عملية المقارنة)، لتقديم صورة مفهومة وواضحة ومجردة لاتجاه التغيير (سواء كان التغيير زيادة أو نقصاناً)، ويفضل الاعتماد على نسبة التغير في كل عامل من عوامل القوائم المالية بدلا من الاعتماد على مبالغ التغير، من أجل معرفة مدى التغيير سواء كان هذا التغير بالارتفاع أو الانخفاض. (قاسم و زياد ، 2011 ، الصفحات 95-96)

ونسب التغير لكل بند من بنود القوائم المالية يتم احتسابها عن طريق الصيغة الرياضية

التالية:

$$\text{نسبة التغير في العنصر} = (\text{مبلغ التغير في العنصر} / \text{مبلغ الفترة السابقة}) \times 100$$

حيث يتم احتساب نسبة التغير في العنصر كما يلي:

$$\text{مبلغ التغير في العنصر} = \text{مبلغ الفترة الجارية} - \text{مبلغ الفترة السابقة}$$

كما نشير الى انه هناك أساليب أخرى إضافة الى هذا الأسلوب والتي تتمثل فيما يلي: (سعيدة، 2019-

2020، الصفحات 60-65)

2- النسب المالية تعتبر النسب المالية أداة فعالة ومفيدة في مجال التحليل المالي وتعتبر آلية من اليات التحليل المالي للقوائم المالية التي يعتمد عليها في التحليل، وهي الأكثر استخداما من طرف المحللين، وساعد في انتشارها تميزها بالسهولة والبساطة في استخراجها وفهمها، كما يمكن الاعتماد عليها في تقييم أداء المؤسسة وأوجه مختلف الأنشطة، ويمكن ان نعرف النسبة بأنها عبارة عن علاقة بين عنصرين ويتم التعبير عنها كنسبة مئوية أو قيمة عشرية أو بسط، ولتقييم وزن العنصر الذي يرمز إليه فإنه غالبا ما يعبر عن وجود علاقة رياضية معقولة بين عنصرين، وتشير النسبة المالية في التحليل المالي إلى وجود ارتباط بين مكونين أو أكثر من مكونات القوائم المالية، وهو ما قد نجده في قائمة مالية واحدة أو في عدة قوائم مالية.

كما تعتبر النسب المالية من الأساليب الإدارية الهامة في مجال التنبؤ المالي لمستقبل المؤسسات واتخاذ القرارات السليمة، وقد تطور استعمالها ابتداء من مرحلة قياس أساليب التمويل الداخلية ومرورا بدراسة السياسات الخاصة بالتمويل الخارجي، من اجل الوصول لدراسة مختلف الأسباب التي تؤدي بالمؤسسة للفشل المالي. ويمكن استخدام القوائم المالية لحساب مجموعة متنوعة من النسب المالية، ونخص بالذكر النسب التالية:

2-1- نسب السيولة: وهي تقوم بقياس قدرة المؤسسة على تسوية ديونها الفورية أي القصيرة المدى عندما تاريخ استحقاقها؛

2-2- نسب الربحية: وهي تلك النسب التي تعمل على قياس قدرة المؤسسة على خلق الأرباح من خلال الأموال التي تم استثمارها؛

2-3- نسب النشاط أو نسب الكفاءة: وهي النسب التي تقيم قدرة الإدارة على تشغيل العمليات وإدارة أصول المؤسسة من اجل خلق إيرادات؛

2-4- نسب الهيكل التمويلي: من خلال نسب الرافعة المالية أو المديونية التي تقيم قدرة المؤسسة على سداد الالتزامات طويلة الأجل والأموال المقترضة، ومدى اعتماد المؤسسة على التمويل الخارجي لتلبية متطلباتها؛

2-5- نسب مالية أخرى: فنجد مثلا نسب السوق التي تعمل على قياس مختلف خصائص الأسهم العادية التي تعتبر مهمة لحامل الأسهم؛

على الرغم من أن التحليل المالي باستخدام النسب المالية يمكن أن يقدم معلومات ذات أهمية كبيرة حول المؤسسة، إلا أن هناك العديد من العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند استعمالها، كما تعتبر العوامل التالية ذات أهمية كبيرة وتتمثل في:

✓ إهمال النسب التي تعكس تأثير التغيرات في المستوى العام للأسعار على مختلف المعلومات المحاسبية؛

✓ صعوبة المقارنة بسبب اختلاف المؤسسات في استخدام طرق مختلفة في حساب النسب المالية، فعلى سبيل المثال فان طرق الاستهلاك تختلف تبعاً للمؤسسات فكل مؤسسة تختلف عن مؤسسة أخرى؛

✓ تعطي النسب المالية صورة عن الأداء المالي للمؤسسة في وقت محدد، وبالتالي تأخذ في الاعتبار مختلف التغيرات التي حدثت خلال الفترة المحاسبية لإعداد القوائم المالية مما يؤثر على مصداقية هذه النسب المئوية كأداة للتنبؤ وقراءة ما سيقع في المستقبل.

3- تحليل التعادل: يمكن استخدام نقطة التعادل والتي يتساوى عندها إجمالي الإيرادات وإجمالي النفقات، لتحليل العلاقة بين حجم المبيعات والتكاليف والربحية، وعندما يحدث ذلك فإن الربح سيكون مساوياً للصفر.

ثانياً: الأساليب الحديثة: تعتبر الأساليب الكمية المتمثلة في كل من الأساليب الرياضية والإحصائية من الأساليب الحديثة، والتي تتمثل فيما يلي:

1- الأساليب الإحصائية: لقد أصبحت الأساليب الإحصائية كالعصب المحرك للتحليل المالي الحديث لتقييم أداء المؤسسات والتنبؤ بوضعيتها المالية التي تعتمد عليه، ويستخدم المحللون الماليون مثل هذه البحوث بسبب سهولة تطبيقها بالإضافة لواقعية النتائج التي تتوصل إليها، وغالباً ما تتنبأ بالصعوبات المالية التي من الممكن ان تواجهها المؤسسة خلال فترة قيامها بمهامها، كما تتميز هذه الطريقة بالديناميكية وسرعة التحليل خاصة مع وجود وتوفير مختلف البرامج الالكترونية اللازمة لذلك، وتعتمد هذه الطرق في أداء مهامها على مجموعة من البيانات والمؤشرات المتعددة السنوات والسلاسل الزمنية، لذلك تستخدم في التحليل المالي الأفقي السلاسل الزمنية للمقارنة، وشرح المتغير التابع بالزمن أو السلوك السابق لنفس المتغير، من خلال حساب العلاقة بين المؤشرات لفترة زمنية ويفضل ألا تزيد هذه المدة عن خمس سنوات للتأكد من دقة التحليل، وتستخدم هذه الطريقة من اجل تحليل الربحية، التحليل البنكي، معدلات الأنشطة، تحليل الأسعار، وما إلى ذلك، ولا يمكن الاعتماد عليه إلا إذا كانت البيانات متاحة لمجموعة من السنوات.

2- الأساليب الرياضية: تستخدم هذه الطرق من اجل تحليل العلاقة بين مختلف الظواهر والمؤشرات المالية، كالعلاقة بين الربح والمصروفات أو العلاقة بين المبيعات والعاملين وغيرها من العلاقات حسب الهدف، كما ان هناك طرق رياضية مختلفة تستخدم في هذا المجال مثل البرامج المتغيرة والبرامج

الخطية وغيرها، لذلك يجب على المحللين الماليين أن يكونوا على دراية بهذه الأساليب والطرق خاصة في الحالات التي لا تكون فيها الطرق التقليدية فعالة. ومن بين اهم الأساليب الرياضية نذكر ما يلي:
أ. طريقة الارتباط والانحدار: تستخدم هذه الطريقة من اجل تحديد العلاقة بين ظاهرتين أو عدة ظواهر وذلك عن طريق معادلة الانحدار المتمثلة فيما يلي:

$$Y=f(x)$$

بحيث يمثل Y الظاهرة الأولى، و X الظاهرة الثانية

كما ان علاقة الارتباط بين ظاهرتين يمكن لها أن تأخذ العديد من الصور، فمن الممكن ان تكون الأولى سببا والثانية نتيجة، كما يستلزم ان نحدد كل من المتغير التابع وكذا المتغير المستقل.
ب. طريقة البرامج الخطية: البرمجة هي عملية وضع المشكلة قيد الدراسة في شكل صيغة رياضية أو نموذج رياضي ومن ثم يقوم بحلها، حيث يتم حل المعادلات الخطية عندما تكون العلاقة بين ظاهرتين أو جملة من الظواهر، ويتم استخدامها في دراسة قيم المتغيرات الثنائية وكذا حل مختلف المشاكل الاقتصادية بهذه الطريقة يتم استخدام المعادلة الموضحة أدناه:

$$Y = ax + b$$

بحيث يجب تحديد قيمة كل من a و b من خلال المعادلتين التاليتين :

$$\sum X_i + nb Y_i = \sum a$$

$$\sum X_i^2 + b \sum X_i Y_i = \sum a X_i$$

و a تمثل تسلسل المتغيرات، تمثل x_i قيم المتغير الأول، وتمثل Y_i قيم المتغير الثاني .

ت. طريقة المصفوفات الخطية: عادة ما تستخدم المؤسسات الإنتاجية الكبيرة هذه الطريقة لحل المشاكل والتحديات الاقتصادية المعقدة مع العديد من الحلول المحتملة، وتتميز بالتعقيد وتحتاج إلى برامج معلوماتية متخصصة لفحص وتحليل المؤسسات.

ث. الطرق الرياضية التي تعتمد على الأشكال البيانية: وهي تشمل كل من تقنيات الرسومات البيانية، والشبكات، و صفوف الانتظار بالإضافة إلى أسلوب السمبلكس وغيرها من الأساليب الأخرى التي لم يتم ذكرها.

مما سبق يمكن القول ان المحلل المالي او الشخص المكلف بعملية التحليل، له خيار استعمال الأسلوب الذي يناسبه او يناسب طبيعة المؤسسة ونوعها وحجمها والهدف والغاية من التحليل الذي سيتم القيام به وذلك حسب المعطيات والبيانات المتوفرة.

المطلب الثاني: مصادر معلومات التحليل المالي، أهميته وأهدافه

يلجأ المحلل المالي الى مختلف المصادر التي يمكن من خلالها استسقاء المعلومات التي يحتاجها من اجل قيامه بعملية التحليل المطلوبة على أحسن وجه، من اجل تحقيق الأهداف المرجوة منه وبلوغ الأهمية المنتظرة من خلال ذلك سواء للأفراد او المؤسسات التي تربطهم علاقة بالمؤسسة.

الفرع الأول: مصادر معلومات التحليل المالي:

حتى يتم الانطلاق في العملية التحليلية فان ذلك يستلزم تجميع البيانات والمعلومات اللازمة للقيام بذلك، اذ توجد هناك العديد من المصادر للحصول عليها، ويمكن ان تقسيم هذه المصادر الى ثلاث مجموعات كالتالي: (الحيالي ، مذكرات في التحليل المالي في المنشآت التجارية، 2007، الصفحات 11-15)

المجموعة الأولى: تشكل مصادر البيانات والمعلومات الاقتصادية العامة والاقتصادية الاجتماعية.

المجموعة الثانية: تشكل مصادر بيانات الخطة.

المجموعة الثالثة: تشكل مصادر البيانات المحاسبية والإحصائية.

أولاً: مصادر البيانات والمعلومات الاقتصادية العامة والاقتصادية الاجتماعية: تقوم هذه البيانات بوصف الواقع الاقتصادي والاجتماعي للمدينة او المنطقة التي يتم فيها ممارسة النشاط، بحيث يتمكن المحلل فيها بجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات والبيانات المهمة والضرورية من اجل القيام بعملية التحليل ونحصل على هذه المعلومات من خلال المصادر التالية:

أ. عدد السكان ومعدل النمو السكاني: الهدف من ذلك هو التعرف على العناصر الأساسية للسوق الاستهلاكي في المدينة أو المنطقة التي تعمل فيها المؤسسة محل الدراسة، من أجل التعرف على عدد المستهلكين الحاليين والمستقبليين وكذلك تفضيلاتهم وأنماطهم الشرائية حسب التركيبة السكانية للسكان واتجاهها المباشر في الطلب على مختلف السلع الكثيرة التي من الصعب حصرها، فبدون المستهلكين فان هذا السوق لم يكن موجوداً أصلاً.

ب. متوسط الاعمار: من حيث تحديد أنواع السلع المناسبة لكل فئة عمرية لسكان المنطقة، فإن هذه الفئة مرتبطة بما قبلها، يقوم كل من النساء والرجال المسنين بعمليات شراء مختلفة عن الصغار والكبار الذين هم من فئة الشباب وتختلف عملية الشراء بحسب الجنس، وهذا راجع لعدة عوامل مثل العوامل الثقافية أو تلك التي يتطلبها المحيط والحياة الاجتماعية حتى يتمكن المسوق من الاستعداد، وينبغي عليه إعطاء الأولوية للتسويق الفعال والمنتجات المناسبة وتوجيه إعلانات ناجحة توجيهها يكون مثمراً، كما انه من المهم البحث في التركيبة السكانية والاختلافات بين الجنسين، ولأن

الرجال والنساء لديهم ميول وغرائز مختلفة، فإن البيانات العامة تشير إلى وجود فروق كبيرة في أنماط وأسباب اقتناء العناصر بين الجنسين.

ت. مستوى التعليم: يؤثر التعليم بشكل كبير على ذوق المستهلك، والذي يؤثر بدوره على نوع السلع والبضائع التي يجب على المؤسسات بيعها من أجل تلبية طلبات السكان المحليين بمجموعة معينة من السلع بالإضافة إلى مراعاة المستوى الثقافي العام للمنطقة.

ث. القوة الشرائية: من أجل وضع خطط تضمن الاتساق بين عدد المنتجات المقدمة وحجم الطلب عليها بما يتناسب مع القوة الشرائية للأفراد، تقوم هذه النقطة بتقييم القوة الشرائية لمواطني المدينة أو المنطقة، اذ يعد ويعتبر دخل الأسر والأفراد من المتغيرات الأساسية التي لها تأثير على الاستهلاك، ومع مرور الوقت نلاحظ أن إجمالي دخلهم يحدد إجمالي كمية السلع والخدمات التي يقومون باستهلاكها، وكما أن إجمالي دخلهم يحدد استهلاكهم الإجمالي لمختلف السلع والمنتجات وكذلك فإن الاستهلاك الفردي لكل شخص او فرد مقيد بدخله.

ج. طبيعة عمل المؤسسات العاملة في المدينة او المنطقة وتشكيلة البضائع التي تتعامل بها: إن البيانات والمعلومات المتنوعة التي يتم الحصول عليها، والتي تتمثل في عدد ونوع المنشآت التجارية والزراعية والصناعية والخدمية التي تنشط في المدينة أو المنطقة التي تتواجد فيها المنشأة أو المؤسسة المقصودة والمراد تحليل نشاطها، فإنها تساعد المحلل المالي الذي سيقوم بعملية التحليل على التعرف على مدى نجاح المشروع في استثمار الأموال والبدائل المتوفرة وذلك بناء على ما هو متاح، كما انها تقدم يد المساعدة من خلال التعرف على مدى تلبية المرافق والمشاريع العاملة لمختلف احتياجات المشروع، وذلك بغية التقليل من المصاريف إلى أدنى درجة ممكنة بالإضافة الى العمل على زيادة طاقة إنتاجية مشاريع المؤسسة من خلال الاستغلال الأمثل لكافة الطاقات المتاحة.

ثانياً: مصادر بيانات الخطة: منذ بداية السبعينيات، انتشر تطبيق منهج التخطيط الاستراتيجي باعتبارها ظاهرة إدارية حديثة، وقد ساعد في ذلك الاستخدام المتزايد لأنظمة الكمبيوتر لأغراض التخطيط والتخطيط الاستراتيجي، وهو عبارة عن أسلوب تفكير تحليلي ومقدمة لتخصيص واستعمال الموارد المتوفرة من اجل تحقيق مختلف أهداف المشروع الرئيسية، ويتضمن التخطيط الاستراتيجي تخصيص موارد محدودة للاحتياجات والمتطلبات المتنافسة، ويعني القيام بذلك تحديد الأولويات لهذا التخصيص بالإضافة الى التركيز أيضا على أفضل الفرص المتاحة. ويعتبر هذا النوع من التخطيط بمثابة زيادة في مرونة المشروع وقدرته على التكيف مع التغيير الذي قد يحصل وإبراز

خيارات جديدة فعالة من اجل تحقيق هذا التوافق، كما ان هذا التغيير يمتد ليشمل التغيير في البيئة المستقبلية، والتغيير في مختلف أنشطة المشروع وفي طريقة قيادته وتوجيهه ايضا.

وفقا لهذا الأساس فإن البيانات والمعلومات والمؤشرات المتوفرة في الخطط الموضوعية من قبل المشروع أو من قبل جهات الدولة الرسمية وغير الرسمية تعتبر مصدرا مهما وأساسيا في عملية التحليل الموضوعي. ويمكننا تقسيم هذه البيانات حسب المصادر التالية:

ا- بيانات الموازنة التجارية (المالية): الميزانية التقديرية وبصفة مطلقة هي أداة تدرس مختلف جوانب العمليات المستقبلية لفترة زمنية محددة، وهي عبارة عن أداة تستخدم للتعبير عن الأهداف والخطط والسياسات والنتائج المعدة مسبقا من قبل الإدارة العليا لكل قسم من أقسام المشروع كوحدة واحدة). كما ان المعلومات الواردة في الميزانية التجارية - المالية لا تحل المشاكل المالية للمشروع، ولكنها توضح نوع المشكلة التي قد تنشأ من خلال تحقيق الاتساق بين مصادر التمويل واستخداماتها بناء على ما هو متوقع وما يحدث بالفعل، وتحديد الانحرافات ومصادرها والأسباب الجذرية وتقديم التوصيات اللازمة لمعالجتها.

ب- التوجيهات والتوصيات المقدمة من الجهات الرسمية وغير الرسمية للدولة: وفقا للبنية الاقتصادية الحالية للدولة، فإن كافة المبادرات الاقتصادية مرتبطة ببعضها البعض في الاقتصاد الوطني من خلال مجموعة من المؤشرات، ومهما كان هيكل النظام فلا يمكن للمؤسسة الاقتصادية أن تتجاهل النصائح والتوصيات والتعليمات التي تقدمها مختلف سلطات الدولة، خاصة عندما يتعلق الأمر بالمشاريع المملوكة للمجتمع المحلي.

ونتيجة لذلك، يعمل المحلل في هذه الحالة كمستشار اقتصادي ومشرف على مدى جودة تنفيذ المشروع لتوصيات الدولة بشأن المجالات التي يعمل وينشط فيها، كما يقوم المحلل بتقديم التوصيات اللازمة فيما يتعلق بكيفية عمل المؤسسات والمنشآت في ممارسة أعمالها لتحقيق توجيهات الدولة والهوض بالسياسة العامة لأفراد المجتمع، ولا ينبغي الافتراض أن تحليل المعلومات الواردة من هذا المصدر، وكذلك المبادئ التوجيهية والمقترحات المقدمة من الجهات الرسمية وغير الرسمية في الدولة، تتم بمعزل عن المصادر الأخرى، ومن أجل التأكد من مدى ملاءمة ودقة هذه التوجيهات وإمكانية الاستفادة منها مستقبلا إذا كان ذلك ممكنا، وبدلا من ذلك يجب مقارنتها بالبيانات من مصادر أخرى.

ثالثا: مصادر البيانات المحاسبية والاحصائية المختلفة: كان على المحاسبة أن تقبل الوضع الجديد الذي أعطي لها، تماما مثل جميع قطاعات الاقتصاد والبنية الاجتماعية الأخرى، ومن المحتمل أنها ستقدم من المستوى الفردي إلى المستوى الجماعي، وكانت شعبة الإحصائيات والمحاسبة في السابق

تعاني من بعض الهشاشة في الروابط، ولكن هذه الروابط بدأت تتشدد وتثمن، وظهرت المحاسبة الخاصة التي أصبحت تعتبر كمساعد ضروري لا يمكن الاستغناء عنها بالنسبة للمرفق العام الذي يتمثل في الإحصاء، وعلى الرغم من أهمية البيانات المحاسبية في العملية التحليلية، إلا أنها غير كافية في حد ذاتها للحصول على النتائج المرجوة ولا بد من اللجوء والاعتماد على بيانات إحصائية إضافية حتى يتحقق ذلك، وإذا تم الحصول على المعلومات المحاسبية من خلال الأوراق والسجلات المحاسبية والتقارير المالية للمشروع، والتي تكون بمثابة مصدر بيانات قيم للتحليل وخاصة المعلومات الموجودة في قوائم الدخل والمركز المالي، التي توفر طرق للمقارنة، بالإضافة إلى المعلومات التي تحصل عليها القوائم المالية الأخرى والبيئة الاقتصادية ومصادر تمويلها وتغييراتها. وبما أن المعلومات الإحصائية ضرورية للعملية التحليلية وتساعد على وصف الجوانب المختلفة للأحداث الاقتصادية النوعية، فإنه يتم جمعها من مجموعة متنوعة من المصادر، ويمكن استخدام المعلومات التالية لهذا الغرض:

أ- عدد العاملين في المشروع والمشاريع المماثلة: يتم إعداد المعلومات المحاسبية بوحدة القياس النقدي، بما في ذلك عدد الموظفين وإجمالي الأجر الذي يحصلون عليه. ونتيجة لذلك فإن الإحصاءات المحاسبية لا تكشف عن العدد الدقيق للموظفين المشاركين في المشروع، ويمكن توفير هذه المعلومات في السجلات أو الجداول الإحصائية المتوفرة لدى قسم شؤون الموظفين لاستخدامها في خدمة التحليل وتحديد وقياس معدلات الأداء لأن عدد الموظفين هو أحد المؤشرات التي يستفيد منها المحلل في كثير من الأمور، وخاصة عند تحديد متوسط الأجر ومقارنته بالإنتاجية.

ب- التركيب النوعي للعاملين: ما قيل سابقا ينطبق أيضا على هذه الفقرة، لا سيما عند دراسة ومقارنة عدد العاملين في المجالات الإنتاجية وغير الإنتاجية لتحديد كم ستكلف كل فئة من العاملين المشروع؟، وكم سيساهمون في عملية الإنتاج؟، وكم سيكون العائد الاقتصادي الذي سيحصلون عليه؟

ج- مستوى المهارة: توجد هناك العديد من العوامل المرتبطة بالقدرة الإنتاجية لأي مشروع من مشاريع المؤسسة التي تقوم بإنجازها، فنجد في الدرجة الأولى مهارة العاملين وذلك لأن الانسان يعتبر كعنصر حاسم و اساسي في عملية الإنتاج التي تقوم بها المؤسسة؛ ويستخدم الناس أنفسهم المعرفة والخبرة الإنتاجية والمهارات التي اكتسبوها في العمل لتصنيع واستخدام وسائل العمل وتحسين وسائلها، وخاصة أدوات العمل، واختراع آلات جديدة، وجذب عمال جدد لدخول مجال الإنتاج، ومضاعفة العمالة ومعرفتهم. وبهذه الطريقة، يتم ضمان تطور القوى الإنتاجية، وبتزايد إنتاج المنتجات المادية بشكل مستمر.

وحق يتمكن من الاستفادة من البيانات التي تقدم من طرف الإحصاء للمحللين الماليين الذين يقومون بعملية التحليل، وخاصة فيما يخص دراسة الزيادة في الإنتاجية والعوامل التي تؤثر فيها، من أجل التوصل لزيادة ورفع العائد الاقتصادي لمشاريع المؤسسة.

الفرع الثاني: أهمية واهداف التحليل المالي

للتحليل المالي اهداف عديدة وأهمية كبيرة لمختلف الفئات المستفيدة منه، لذا فإننا سنتطرق لأهمية واهداف التحليل المالي كل على حدي. (سالم محمد و احمد محمد ، 2019 ، الصفحات 29-31)

أولاً: أهمية التحليل المالي

يعتبر التحليل المالي من أحد مجالات المعرفة الاقتصادية والاجتماعية المهمة بدراسة وفحص مختلف البيانات المرتبطة بموضوع التحليل من أجل الحصول على الرقابة الكافية على استخدام الموارد المالية المتوفرة في المشروع مما يمنحه أهمية كبيرة. ولأنه يجعل الروابط بين البيانات المالية واضحة، فهو يعتبر أحد الأدوات العلمية التي تستخدمها المؤسسة لمراقبة عملياتها. وإلى جانب إظهار مدى هذا التحول في أداء المشروع والهيكل المالي العام، فإنه يوضح أيضاً التغييرات التي تحدث فيه خلال فترة زمنية معينة أو على مدى فترات زمنية عديدة. وبالتالي فإن التحليل المالي يتيح حل المشكلة المتمثلة في الإجابة على مختلف الأسئلة المطروحة من طرف بعض الأشخاص المستثمرين والدائنين وكذا مختلف الهيئات الحكومية التي تربطها علاقة بهذه المؤسسة ومشاريعها، وبناء عليه فإنه من الممكن القول ان أهمية التحليل المالي تكمن فيما يلي:

✓ يستخدم التحليل المالي بيانات النظام المحاسبي من مشاريع متنوعة، بغض النظر عن نوع وظيفتهم، لإعطاء صناع القرار في المجتمع بمؤشرات ترشدهم وتساعدهم في كيفية التصرف حتى يتمكنوا من اتخاذ خيارات وقرارات مستنيرة؛

✓ يساعد التحليل المالي في تقييم أداء المشروع بعد إنشائه والجدوى الاقتصادية من إنشائه، بالإضافة إلى تعريف المواقف غير المؤكدة للمراقبة والرقابة وحماية المؤسسة من الانحرافات الممكنة الحدوث، وهي تساعد في التخطيط المستقبلي لعمليات المشروع؛

✓ يساعد التحليل المالي في التنبؤ بالمؤسسات من خلال توفير مؤشرات لأداء المؤسسة بحيث يمكن اتخاذ الإجراء المناسب لمعالجة الاحتمالات المختلفة. وفي المقابل، تأتي قيمة التحليل المالي من تقديم إجابات على كافة الاستفسارات التي تطرحها الجهات التي تستفيد من البيانات المالية؛

✓ يساعد التحليل المالي في تقييم الأداء السابق والتخطيط المستقبلي لجميع العمليات الاقتصادية، وكذلك في المراقبة والسيطرة على المواقف غير المتوقعة وحماية المؤسسة من مختلف الانحرافات الممكنة؛

✓ ان النسب المالية والاحصائية والمعلومات والبيانات التي تمثلها هذه النسب والاتجاهات والتغيرات في المؤسسة تساعد في تفهمها والحكم عليها من طرف مدقق الحسابات، وبالتالي يمكن زيادة فعالية المراجعة والتدقيق باستخدام التحليل المالي كأداة؛

✓ يعتبر التحليل المالي بمثابة أداة للتخطيط والرقابة بحيث يجب أن تتوافق الخطط مع قدرات المؤسسة الحالية، الفعلية والمتوقعة؛

✓ إنه بمثابة أداة بيد المدير المالي بالمؤسسة لمعرفة وفهم القدرات الإدارية والمالية الخاصة بمؤسسته؛
✓ يساعد في تخطيط وتقييم إمكانية تطبيق السياسات المالية والتشغيلية والمبيعات؛

✓ يعتبر كطريقة تستعمل لفهم الارتباط بين الأرقام وأسباب حدوثها وكذا كيفية تفسيرها وليس مجرد اكتشافها فقط؛

✓ من خلال استخداماته فيتم الاستفادة منه في اتخاذ مختلف القرارات المتعلقة بالرقابة الداخلية.

✓ فهو يساعد في تشخيص الوضع المالي الملانم الذي يساعد في التنبؤ بالنتائج المستقبلية وكذلك في دراسة وتشخيص وتقييم قرارات الإدارة المالية المتخذة في الماضي. وهذا يتيح للمدير المالي النظر في الخيارات ووضع الخطط؛

✓ وتنبع أهميتها أيضا من محاولة التنبؤ بحدوث ضرر محتمل قد تواجهه المؤسسات والعمل على تطويع العملية الإدارية للتعامل معها وذلك من خلال اتخاذ الإجراءات التصحيحية والتدابير الوقائية المناسبة واللازمة لتجنب هذه الحالة.

بالإضافة إلى ذلك، فهو يوفر لمتخذي القرار المعلومات التالية:

أ. المؤشرات التي تساعد وتدعم اتخاذ القرار الحكيم والعقلاني؛

ب. المؤشرات التي تقدم المساعدة في التخطيط والرقابة على العمليات؛

ت. المؤشرات التي يمكن استخدامها للتعرف على نقاط القوة والضعف في المؤسسة؛

ث. مؤشرات المقارنة والمتعلقة بالسنوات الماضية للمؤسسات التي تمارس أنشطة مماثلة لنشاط المؤسسة محل الدراسة،

ومن الممكن تفصيل مدى أهمية التحليل المالي من خلال النقاط التالية:

أ- تحديد مدى القدرة الائتمانية للمؤسسة؛

- ب- تحديد إمكانات المؤسسة الإرادية (وتقييم كفاءة وفعالية الانشطة التي تمارها المؤسسة)، وتحديد كل من الهيكل التمويلي والتخطيط المالي الأمثل للمؤسسة؛
- ت- استخدام التحليل التشغيلي وتحليل التعادل لحساب حجم المبيعات الأمثل؛
- ث- تحديد هيكل التكاليف الخاص بالمؤسسة؛
- ج- تقييم الأداء الذي تقوم به الإدارة العليا؛
- ح- توفير الأساس المناسب لاتخاذ القرار والمساعدة في وضع السياسات والخطط المستقبلية للمؤسسة؛
- خ- تحديد قيمة السهم من القيمة السوقية العادلة للمؤسسة.

ثانياً: اهداف التحليل المالي

لإجراء مثل هذا التحليل من الضروري أن يكون هناك فريق من خبراء التحليل المالي الذين يمتلكون المعرفة والخبرة اللازمة لاستخدام البيانات والمعلومات التي توفرها البيانات المالية، لتقديم صورة أكثر شمولاً وتكاملاً للمؤسسة مع القدرة على التنبؤ. ولذلك تقع على عاتق هؤلاء الخبراء مسؤولية تقييم ودراسة الجوانب التالية:

- 1- الهيكل المالي للمؤسسة للتعرف على مصادر التمويل وكيفية استخدامها للحصول على الأصول؛
- 2- خطوات ومراحل الإنتاج للسلعة أو الخدمة وبيعها واستلام ثمنها والدورة التشغيلية للمؤسسة؛
- 3- الاتجاهات المتعلقة بأداء المؤسسة على مدار عدد من السنوات القادمة؛
- 4- مرونة المؤسسة في التعامل ومسايرة الأحداث المستقبلية التي لم تكن في الحسبان سواء على المستوى التشغيلي أو الاستثماري.

ويعرف بعض المحاسبين التحليل المالي بأنه أسلوب يتضمن الخطوات اللازمة لتقديم صورة عن فعالية وكفاءة أنشطة المؤسسة في كل قسم، وكذلك نوع ومقدار الأموال التي تحصل عليها تلك المنشأة وكيفية الاستفادة منها وتوزيعها، والعلاقات المحاسبية المتبادلة مع باقي المؤسسات الأخرى وكذلك علاقاتها المالية مع المؤسسات العليا التي تتبعها او مع موازنة الدولة.

وقد تم تحديد أهداف التحليل المالي كأداة عملية في ضوء تطلعات المؤسسة وكذلك القيود التي تفرضها مجموعة متنوعة من العوامل الداخلية والخارجية.

ونتيجة لذلك، من الممكن تصور الأهداف الرئيسية التي اتفق عليها معظم الباحثين والتي تتمثل

فيما يلي:

✓ تقييم الأداء المالي للمؤسسة خلال الفترة السابقة؛

- ✓ الكشف وتشخيص المشاكل وأوجه القصور المالية وذلك كتمهيد لإعادة التنظيم؛
- ✓ اتخاذ جملة من القرارات والاختيارات المستقبلية بهدف تحسين الأداء المالي للمؤسسة؛
- ✓ القدرة على مقارنة الأداء المالي للمؤسسة مع أداء المؤسسات الأخرى؛
- ✓ معرفة وضعية المؤسسة في قضائها؛
- ✓ معرفة الوضعية المالية الحقيقية للمؤسسة؛
- ✓ التعرف بالأنماط التي تؤثر على مدى جودة أداء المؤسسة؛
- ✓ تقييم السياسة التشغيلية والمالية المنتهجة من طرف إدارة المؤسسة؛
- ✓ تقييم مدى جدوى الاستثمار في المؤسسة؛
- ✓ التأكد من استطاعة المؤسسة على الاقتراض وقدرتها على خدمة قرضها؛
- ✓ الاستفادة من المعلومات المتوفرة من اجل استخدامها في عملية اتخاذ القرارات المتعلقة بالمراقبة والتقييم؛
- ✓ الحكم على الكفاءة الإدارية للمؤسسة.

- بالإضافة إلى ذلك، فان اهداف التحليل المالي يمكن ان تختلف باختلاف الجهة القائمة بهذا التحليل، ونلاحظ أن ادارة المؤسسة تستخدم نتائج التحليل المالي في الاغراض التالية:
- ✓ ويعتبر عملية التخطيط والرقابة، فإنه بمثابة مرشد وموجه؛
 - ✓ اتخاذ مختلف الاختيارات التي يمكن أن تعالج الانحرافات الممكن حدوثها؛
 - ✓ طريقة لقياس مدى جودة أداء مختلف الادارات؛
 - ✓ تقييم مكانة المشروع في السوق؛
 - ✓ تقييم مدى إمكانية استمرار المشروع في حالة الفشل المالي؛
 - ✓ تقييم فعالية إدارة الالتزامات والأصول.

يعمل التحليل المالي على توفير قرارات كمية ونوعية تساعد القائمين والمكلفين بالتخطيط المالي والمخطط الاقتصادي في صياغة الأهداف المالية والاقتصادية والاجتماعية. ومن ثم تساعد هذه القرارات في إعداد مكونات التخطيط والخطط السنوية اللازمة، كما يساعد التحليل المالي في اكتشاف فرص استثمارية جديدة سواء على مستوى المؤسسة التجارية أو على المستوى الوطني.

المطلب الثالث: مراحل وخطوات التحليل المالي وبيئته

هناك العديد من المراحل والخطوات التي يجب على المحلل المرور عليها والاعتماد عليها في عملية التحليل التي يقوم بها ليلبغ الأهداف المرجوة في ظل البيئة المحيطة به، وسنتطرق لاهم هذه المراحل والخطوات والبيئة المحيطة به من خلال هذا المطلب.

الفرع الأول: مراحل وخطوات التحليل المالي

لقيام بعملية التحليل المالي يتطلب من المحلل المالي المرور بجملة من المراحل والخطوات الأساسية، وهذا يتوقف على نوع التحليل المالي واهميته ومدى درجة التفصيل المطلوبة فيه، وهذه الخطوات تختلف من تحليل لآخر ومن خلال النوع المعتمد فانه قد يتم تجاوز بعض الخطوات او دمج بعضها، وذلك يعتمد على الهدف المرجو والمنتظر من التحليل وبعض الاعتبارات الأخرى التي تأخذ بعين الاعتبار كالفترة الزمنية الممنوحة للمحلل المالي وكذا نطاق التحليل، ويمكن حصر مراحل التحليل المالي فيما يلي: (مؤيد و غسان، 2006، الصفحات 76-81)

ا- المرحلة الأولى وهي مرحلة الاعداد والتحضير؛

ب- المرحلة الثاني وهي مرحلة التحليل؛

ج- المرحلة الثالثة وهي مرحلة الاستنتاجات والتوصيات.

أولاً- مرحلة الاعداد والتحضير:

وهي مرحلة حاسمة يجب على المحلل أن يبدأها بمجرد تكليفه بمهمة إجراء التحليل أو عند استلام مراسلة التكليف سواء من جهات داخلية أو خارجية، وهذه المرحلة تكتسب أهميتها من التحضير والاعداد الجيدين لما سيكون له من أثر إيجابي على كيفية تنفيذ التحليل المالي وكيفية عرض نتائجه. وفي هذه المرحلة يقوم المحلل بالخطوات التالية:

1. تحديد الهدف من التحليل: وتعتبر من الخطوات المهمة في المرحلة الأولى، والتي يتم على أساسها تحديد العديد من الخطوات اللاحقة، مثل تحديد طريقة التحليل والمعلومات المطلوب جمعها، ومن هنا يحدد المحلل الغرض من التحليل، كما ان الأهداف تختلف باختلاف الفئة المستفيدة. على سبيل المثال، يرغب المستثمر المحتمل في معرفة ربحية المؤسسات التي تمتلك وتتوفر على مختلف الفرص الاستثمارية، ويهتم أيضاً بسياسة توزيع الأرباح التي تعتمد عليها هذه المؤسسات، بينما تهتم البنوك والمقرضون بشكل أساسي بمعرفة سيولة هذه المؤسسات واحتمالية حدوثها بالإضافة الى مدى قدرتها على سداد الديون، في حين ان الإدارة تولي جل اهتمامها وبشكل خاص على تقييم أداء الإدارة ومختلف اقسامها.

2. مدى ونطاق التحليل: بعد تحديد مختلف الأهداف يجب على المحلل المالي أن يقرر مدى ومجال التحليل، من حيث تحديد عدد المؤسسات التي سيشمها تحليله، إذا كان سيقصر على منشأة او مؤسسة واحدة او أكثر من مؤسسة، وإذا كان التحليل سيضم القيام بتحليل سنة واحدة أو عدة سنوات، كل ما سبق ذكره في هذه المهمة سيؤثر بالتأكيد على الخطوات التالية أي اللاحقة والمتعلقة بمختلف المعلومات والبيانات التي يجب على المحلل ان يقوم بجمعها وإعدادها للتحليل المالي.

3- تحديد وجمع المعلومات والبيانات اللازمة للتحليل: يجب على المحلل تحديد جميع المعلومات التي يحتاجها والتي تلائم أهداف تحليله الذي سيقوم به، ومتى توفرت هذه الخصائص مع المعلومات التي سيجمعها، سيتمكن من القيام بتحليل شامل للتحقق من جميع الأهداف المرجوة. ولذلك، يتعين على المحلل المالي جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات المالية وغير المالية والكمية والإحصائية...إلخ، كما ان هذه المعلومات يجب أن تغطي الفترات التي سيقوم التحليل بتغطيتها، بالإضافة إلى ذلك فإنه يجب توفير المعلومات المرتبطة بالمؤسسات أو المؤسسات المستهدفة بالتحليل.

ثانياً: مرحله التحليل: تعتبر مرحلة رئيسية فيها يبدأ المحلل بمعالجة مختلف المعلومات والبيانات المتوفرة من أجل تعزيز أهداف الدراسة وذلك من خلال الخطوات التالية:

1- اعاده تبويب وتصنيف المعلومات: وهذه خطوة مهمة للغاية لأنها تسهل مهمة المحلل المالي وتساعد على التركيز على التحليل للحصول على نتائج دقيقة بما يحقق الفوائد والأهداف المرجوة، ومن خلال هذه الخطوة يستطيع المحلل المالي القيام بالعديد من الإجراءات، مثل إعادة ترتيب العناصر ومجموعاتها، ودمج بعضها مع بعض الآخر أحياناً، كما يتم إعادة التصنيف في حالات أخرى، ربما يكون أهم ما يحقق إعادة تصنيف وتبويب المعلومات والبيانات والقوائم المالية هو استقرار واتساق مختلف المعلومات والبيانات المالية وثباتها في عرض البيانات المالية مما يوفر إمكانية المقارنة خاصة عندما يغطي التحليل المالي عدة مؤسسات أو عدة فترات مالية ما يتيح للسوق المالي والمؤسسات المسؤولة عنه إصدار قائمة موحدة للقوائم المالية ويفرض على المؤسسات الالتزام والتقيد بها، وتجدر الإشارة هنا إلى أنه بالإضافة إلى الروابط الجيدة بين البنود التي توفرها هذه التصنيفات، فإن استخدام النماذج الجدولية او نماذج القائمة لإعداد المعلومات المالية بشكل شكلاً من أشكال إعادة تصنيف وتبويب المعلومات ويقوم بتسهيل مهمة المحللين الماليين، إضافة الى ما توفره هذه التصنيفات من ربط جيد بين مختلف البنود، على عكس النموذج التقليدي او ما يسمى بنموذج الحساب، ويعمل نموذج القائمة على توفير الحد المناسب من التصنيف وكذا الربط الجيد بين مختلف المكونات

والعناصر، ولذلك يبدأ المحلل المالي مرحلة التنفيذ بإعادة إعداد القوائم المالية، وذلك من خلال إعادة تبويب وتصنيف المعلومات المتوفرة لديه إذا كانت على شكل حسابات.

2- اختيار الأداة الملائمة للتحليل: يجب على المحلل أن يولي اهتماما خاصا عند اختيار طريقة وأداة التحليل لأن ذلك سيكون له تأثير كبير على نجاح عملية التحليل. فمن ناحية، يجب أن تكون اختيارات الطريقة والأدوات متوافقة ومتناغمة مع أهداف التحليل، ومن ناحية أخرى، يجب أن تفعل ذلك بالأدوات والمعلومات المتوفرة عند المحلل المالي. وهناك العديد من أساليب وأدوات التحليل المتاحة، بما في ذلك التحليل الرأسي والأفقي، وتحليل النسب، وتحليل التعادل، وما إلى ذلك. ولكل أداة خصائص ومتطلبات معينة للاستخدام، مما يجبر المحلل أحيانا الاستعانة واستخدام أكثر من أداة وأسلوب وذلك بالجمع بين الأساليب والأدوات من أجل تحقيق الأهداف المنتظرة من التحليل.

3- تحديد الانحرافات واسبابها: هي علامات وانحرافات يكتشفها المحللون من خلال مقارنة الأرقام أو المؤشرات أو النسب الخاصة بالمؤسسة التي يقومون بتحليلها مع أرقام أو مؤشرات أو نسب أخرى تابعة لنفس المؤسسة في سنوات مختلفة، إن أهمية رصد هذه الانحرافات التي أنشأها المنافسون في نفس القطاع في تمكين المحللين الماليين من إدراك أن هذه الانحرافات قد تكون إيجابية أو سلبية على الأدوات المستخدمة لتحليل المنشآت المستهدفة، ويمكن للمحلل اكتشاف وتحديد هذه الانحرافات بعدة طرق، إذ يمكنه القيام بذلك عن طريق مقارنة القوائم المالية لنفس المنشأة على مدى عدة سنوات، أو من خلال مقارنة هذه القوائم مع القوائم المالية للمنشآت المنافسة، أو من خلال مقارنة النسب والمقاييس المستخرجة مع المقاييس المناسبة للعثور على هذه الانحرافات. ومن المهم الإشارة هنا إلى أنه يجب على المحلل التركيز على الانحرافات غير العادية، أو الانحرافات ذات الأهمية النسبية، وليس على الانحرافات البسيطة، أما المرحلة الثانية من هذه الخطوة فتعتبر هي الأهم، حيث يقوم المحلل المالي على الأقل بتحديد الانحرافات ودراسة العوامل المتعلقة بها ليقتراح فيما بعد الحلول المناسبة لمعالجتها.

ثالثا- مرحله الاستنتاجات والتوصيات (كتابه التقرير): هي اخر مرحلة تمر بها عملية التحليل المالي وهي لا تقل أهمية عن الخطوات السابقة، وفيها يتم حصد نتائج الخطوات والإجراءات السابقة من الإعداد والتحضير والتحليل التي توصل اليها المحلل المكلف بالتحليل، ومن خلالها يتم تمكين صاحب التكليف للقيام بالتحليل المالي امام أهم الاستنتاجات والحقائق التي يستخلصها المحلل، ويتم بعدها كتابة تقارير خاصة بهذا التحليل، الا انه يجدر بالمحلل عند كتابة هذا التقرير ان يلتزم بالتعليمات والمبادئ التوجيهية التالية: ذكر الحقائق بوضوح وبساطة واهم الاستنتاجات المستخلصة من التحليل،

والإيجاز والتركيز على ما يتعلق بالأهداف المتوخاة من التحليل، واقتراح مختلف الحلول والتوصيات اللازمة.

الفرع الثاني: بيئة التحليل المالي

يرتكز عمل الإدارة المالية على تحقيق الاهداف الاستراتيجية للمؤسسة والذي يتمثل في تعظيم القيمة السوقية للمؤسسة (تعظيم القيمة السوقية للسهم)، والذي يتم تحقيقه من خلال ممارسة الإدارة المالية لقرارات الاستثمار والتمويل والتشغيل وتوزيع الأرباح، ومهمة المحلل المالي محددة في وضع المعايير والأدوات المستخدمة للحكم على مدى سلامة ومدى صحة القرارات التي تتخذها الإدارة المالية، ولذلك تنعكس بيئة التحليل المالي في الاتجاهات التقليدية والحديثة والأدوات التحليلية المستخدمة في تقييم الأداء، كما هو مبين في الشكل رقم (20)، والشكل يوضح أن هناك جهات تتأثر بنتائج التحليل المالية، وتمثل هذه الاطراف في كل من الإدارة والمساهمين وذوي المصالح المشتركة، وكذلك مؤشرات البيئة الاقتصادية الشاملة، ويلعب التوجه الاقتصادي للتحليل المالي دورا مهما في التقييم الشامل للوضع الاقتصادي للمؤسسة في القطاع الاقتصادي، ويتم تحقيق ذلك عن طريق قياس كفاءة الإدارة وقدرتها على تحقيق الميزة التنافسية طويلة المدى (تعظيم المنفعة). كما يعد التدفق النقدي المتوقع المخصوص أفضل مقياس لمساهمة المؤسسة في البيئة الاقتصادية العامة. (عدنان و أرشد ، 2007 ، الصفحات 12-13).

- يتطلب التحليل المالي منهجية علمية من اجل تحقيق التوافق الايكولوجي لضمان القرارات السليمة مهما اختلفت أنشطة المؤسسة وحجمها وشكلها القانوني، وهذه المنهجية تتحدد من خلال:
- ✓ لتوفير الوقت والمال والجهد، لا بد من تحديد الغاية والهدف التي يستخدم من اجله التحليل المالي؛
 - ✓ تحديد المدة الزمنية التي تقوم عملية التحليل بتغطيتها؛
 - ✓ اختيار المعيار الأنسب وأداة التحليل المناسبة للمقارنة؛
 - ✓ تحديد الموقع الاستراتيجي للمؤسسة باستخدام معيار المقارنة؛
 - ✓ تحديد الأسباب الجذرية للانحرافات وإيجاد الحلول التي من شأنها معالجتها أو الحد والتقليل منها؛
 - ✓ تقييم خلاصة الموقف والقيام والتوصية باقتراح الحركة الإستراتيجية اللاحقة.

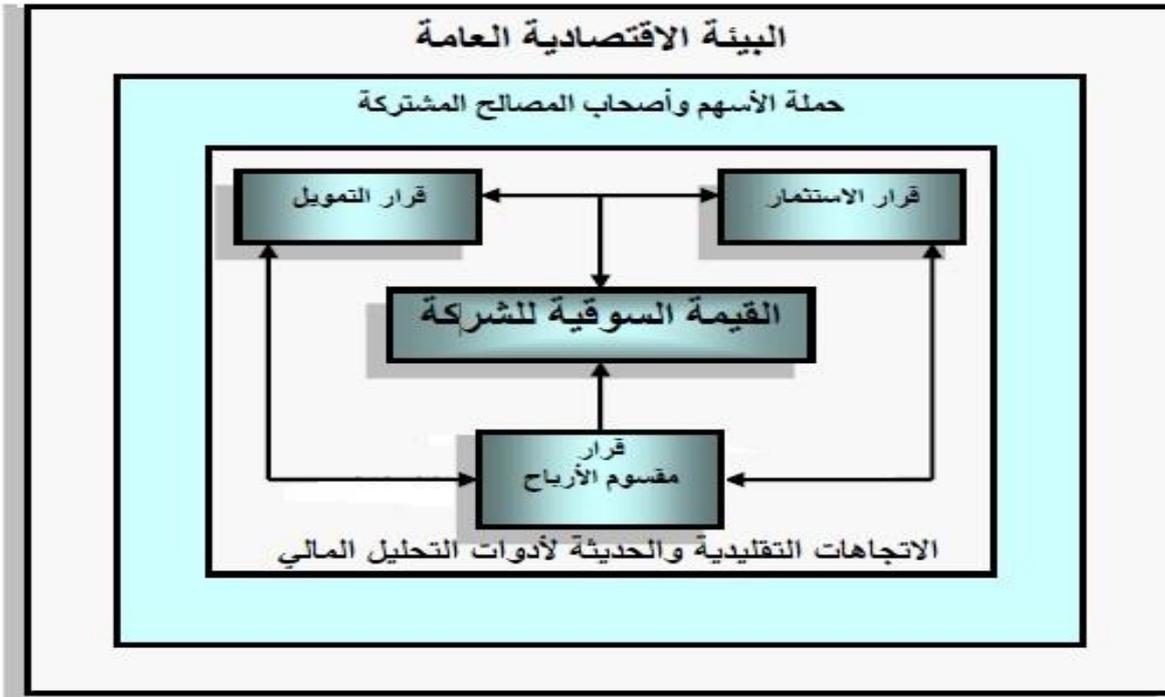
الشكل (20): انعكاس دور التحليل المالي في ربط البيئة الداخلية والخارجية



المصدر: عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي، التحليل والتخطيط المالي (اتجاهات معاصرة) ،

2007، اليازوري، ص 11

الشكل رقم (21): بيئة التحليل المالي



المصدر: عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي، التحليل والتخطيط المالي (اتجاهات معاصرة) ،

2007، اليازوري، ص 14

المطلب الرابع: الأدوات المستعملة في التحليل المالي واهم معوقاته

هناك العديد من الأدوات التي يعتمد عليها المحللين الماليين ويستخدمونها في عملية التحليل المطالبين بها، الا انهم يواجهون العديد من المعوقات التي تؤثر وتعكر صفو عملية التحليل وتحول دون القيام بها، وسنتطرق من خلال هذا المطلب الى اهم الأدوات المستعملة في عملية التحليل واهم المعوقات التي تواجه المحللين.

الفرع الأول: أدوات التحليل المالي

لكل مؤسسة مجموعة من الأهداف التي تسعى لبلوغها بشتى الطرق، وحتى تتمكن من الوصول لهذه الأهداف يجب عليها استعمال جملة من الأدوات التحليلية الملائمة والمناسبة بهدف الحصول على معلومات يمكن استخدامها والاستفادة منها في اتخاذ القرارات، وباعتبار ان المادة الأساسية التي يقوم المحلل المالي بمعالجتها ودراستها ويستقرئ منها مختلف ملاحظاته واستنتاجاته هي المعلومات المستخرجة والمستقاة من السجلات المحاسبية للمؤسسة ونخص بالذكر القوائم المالية الخاصة بكل مؤسسة، والتي تعتبر كسرد رقمي لمختلف النتائج المتوصل اليها خلال فترة زمنية محددة وهذه القوائم تتمثل فيما يلي: (عبدالهادي ، 2008)

✓ قائمة المركز المالي: او ما يسميها المحاسبون بالميزانية العمومية وهي تصور للوضع المالية التي كانت عليها المؤسسة عند تاريخ محدد.

✓ قائمة نتائج الأعمال: بمعنى حساب الأرباح والخسائر أو قائمة الدخل الذي يظهر رصيده ربح أو خسارة والتي تكبدتها المؤسسة خلال ما يسمى بالفترة المحاسبية، كما يتم الحصول على صافي الربح عن طريق خصم جميع التكاليف من جميع الإيرادات، وهذا الحساب يتأثر بوجهة نظر المحاسب والاساليب المحاسبية المستخدمة للمؤسسة، وتعرض هذه القائمة نتائج أعمال وأنشطة المنظمة وتستفيد من معايير أو أدوات التحليل المالي الرأسي والأفقي بالإضافة إلى قائمة المركز المالي، وإذا سمحت له المنشأة بالوصول إلى سجلاتها وبياناتها يتم أخذ فترات محاسبية عديدة، ليتمكن المحلل العام من استقرائها بالتفصيل باستخدام أدوات وإجراءات التحليل المالي المختلفة بشكل تفصيلي.

✓ قائمة التدفقات النقدية: هذه القائمة توضح مختلف التدفقات النقدية التي تدخل وتخرج من والى المؤسسة لجميع الأنشطة التمويلية والتشغيلية والاستثمارية التي تقوم بها المؤسسة. (حسابو احمد، 2016)

الفرع الثاني: معوقات التحليل المالي

توجد هناك العديد من المعوقات في التحليل المالي والتي تعتبر كنقاط ضعف، حيث يمكن

حصرها في ثلاثة نقاط رئيسية تتمثل فيما يلي: (منال ، 2018 ، الصفحات 72-73)

1- طبيعة البيانات المستخدمة في التحليل المالي: حتى يتمكن المحلل من القيام بعملية التحليل على أحسن وجه فإنه يعتمد على القوائم المالية لأنها تعتبر المصدر الرئيسي والوسيلة الرئيسية الأهم لقيام المحلل بعمله في التحليل، وذلك من خلال دراسة الميزانية وقائمة الدخل، اللذان يعرفان أيضا بقائمة المركز المالي للمؤسسة، اذ تعتبر بمثابة الأداة الأساسية للمحلل وأهم مصدر لإجراء التحليل. ومع ذلك، فإن كلتا الوثيقتين بها بعض المشاكل والقصور المتمثل فيما يلي:

ا- مشاكل متعلقة بقائمة المركز المالي: تحظى قائمة المركز المالي بأهمية كبيرة إلا أنها تعاني من مشاكل عديدة والتي يمكن ان نوضحها فيما يلي:

✓ أرقام الميزانية تعتبر بمثابة ارقام تاريخية ولا تعكس الوضعية الحالية؛

✓ تخضع بعض العناصر، مثل المدينون والاهتلاك، ومنتجات نهاية المدة، للتقدير الشخصي؛

✓ تجهز الميزانية في فترة تراجع نشاط المنظمة، مما يخلق صورة خاطئة؛

✓ هناك بعض المؤسسات تلجأ لزيادة عنصر الاهتلاك وهذا يعتبر أمرا غير مقبول؛

✓ حذف بعض الأصول نظرا لصعوبة وإمكانية تقييمها؛

✓ تعطي الميزانية لمحة سريعة عن وضعية المؤسسة في وقت معين، ولكنها لا تعكس صورة ودقة كل ما يحدث قبل تحضير الميزانية، كما قد تقوم المؤسسة بشراء وبيع أصول؛ ومع ذلك، لم يتم تضمين هذه المعلومات ولا تظهر في الميزانية.

ب- مشاكل متعلقة بقائمة الدخل: قائمة الدخل هي إحدى القوائم التي تكمل قائمة المركز المالي للمؤسسة، وهي الأخرى تعاني من العديد من المشاكل أيضا. وسيتم التطرق إليها من خلال النقاط التالية:

✓ الرصيد النقدي لا يتطابق مع صافي الربح، ويظهر في قائمة الدخل والنفقات ورصيد الربح يظهر في قائمة الدخل، وهناك فرق كبير بين الاثنين؛

✓ إن أساس الاستحقاق لإعداد قائمة الدخل يجعل من الإيرادات والمصروفات أقل انعكاسا لتدفقات الأموال الداخلة والخارجة من وإلى المؤسسة، مما يجعل من الصعب استخدامه للتعبير عن سيولة المؤسسة، حيث قد تكون المؤسسة رابحة ولكن لديها عسر وصعوبات مالية؛

✓ لا تظهر هذه القائمة قدرة المؤسسة على السداد، ولكنها تظهر فقط تأثير الأعمال السابقة على الربح والخسارة؛

✓ تعتمد بعض العمليات في المؤسسات على التقديرات الشخصية، مثل الاهتلاك وبيع نهاية الفترة، مما يجعل صافي الربح يظهر بشكل غير واقعي.

2- كون المحلل المالي شخص من خارج المؤسسة: عندما يقوم محلل مالي من خارج المنظمة بتحليل القوائم المالية التي يمكنه الحصول عليها، فانه يصعب عليه الحصول على المعلومات المهمة والمخفية في المنظمة، وبالتالي فإن تحليله لن يكون متعمقا مثل تحليل المحلل داخل المنظمة التي تمتلك عملية تحليل جميع المعلومات اللازمة. وبصرف النظر عن ذلك، هناك عوائق أخرى لها علاقة بالمحللين الماليين وذلك من حيث كفاءتهم ومهارتهم وتجاربهم وخبراتهم.

1. طبيعة النسب المالية وحدود استعمالها: تحظى النسب المالية بدرجة كبيرة من الأهمية وباعتبارها أداة من أدوات التحليل المالي، الا انه بالرغم من ذلك فهي تعاني من القصور وهذا راجع لطبيعة البيانات المستخرجة منها هذه النسب، ويمكن ان نلخص أهم اسباب هذا القصور في العوامل التالية: ✓ من خلال بيانات القوائم المالية يتم استخراج النسب التي تتسم بعدم الدقة والضعف، وبالتالي لا تستطيع هذه النسب منح نتائج دقيقة وحقيقية؛

✓ النسب المالية تعبر عن العلاقة بين مختلف عناصر قائمة المركز المالي للمؤسسة، وهي في الأصل تعبر عن مدة زمنية معينة؛

✓ يجب مقارنة النسب ببعضها البعض حتى تصبح ذات مدلول، وبعدها يجب استعمال المعايير النمطية أو معايير الصناعة وغيرها؛

✓ صعوبة تحديد أسباب حدوث تغير النسب، لأنه هناك مجموعة كبيرة من الأسباب تفسر التغير.

من خلال ما سبق فان التحليل المالي يعاني العديد من النقائص والعيوب، إلا أنه بالرغم من ذلك فهو يعتبر أداة في يد المحلل المالي يستخدمها في تقييم الوضع المالي للمؤسسة، وترقب مختلف أثارها وتوجهاتها في المستقبل عن طريق اختيار أنسب وأهم الوسائل، ونفس الشيء بالنسبة للنسب المالية التي كانت ولا تزال حاضرة وتلعب دورا مهما في معظم الدراسات والأبحاث التي تم إنجازها في سبيل خدمة أغراض معينة كاستعمالها في الحكم على الوضعية المالية للمؤسسة والتنبؤ باحتمالات وامكانية فشل المؤسسات.

المبحث الثالث: التطور التاريخي للتنبؤ بالفشل المالي، مفهومه، انواعه، أهميته ومحدداته
يعتبر التنبؤ أداة مهمة للتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات، ومن خلال هذا المبحث سنتطرق الى اهم المراحل التي مر بها حتى وصل الى ما وصل اليه اليوم، بالإضافة الى اهم المفاهيم التي تناولها مختلف الباحثين، واهم انواعه ومدى أهميته والدور الذي يلعبه في المؤسسات التي تعتمد عليه في التنبؤ بالفشل، وكذا الاشارة الى اهم محدداته.

المطلب الأول: نبذة تاريخية حول التنبؤ بالفشل المالي

بدأ اهتمام الباحثين بتحليل الأوضاع المالية للمؤسسات الفاشلة في بداية الستينات من هذا القرن في الولايات المتحدة الأمريكية، بإجراء الدراسات الهادفة لتحديد المؤشرات التي يمكن الاسترشاد بها في التنبؤ باحتمالات الفشل المالي، وذلك بتشجيع من المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين AICPA وهيئة البورصات SEC وذلك في ظل الجدل الذي احتدم حول مدى مسؤولية مدققي الحسابات عن حوادث إفلاس المؤسسات التي اخذت تتزايد ملحقة اضرارا كبيره بالمساهمين، والمقرضين وغيرهم وعن اختبار فرص استمرارية المؤسسة، و بالتالي عن دوره في الإنذار المبكر من خطر إفلاس المؤسسات .

وكان بيفر " Beaver " أول باحث أنجز دراسة في هذا المجال سنة 1966، فبنى نموذجا للتنبؤ بتعثر المؤسسات ويقوم على ما يعرف بالنسب المالية المركبة، ثم تبعه بعد ذلك التمان "ALTMAN" فقام هو الآخر بتبني النموذج الخاص به والذي انتشرت استخداماته فيما بعد باسم نموذج Z-SCORE، وقد اعتمد نموذج كل منهما على مجموعة من النسب المالية المركبة والمترابطة من خلال سلاسل زمنية أفقها الزمني يمتد على عدة فترات محاسبية لتشكل نموذجا إحصائيا يمنح هذه النسب ديناميكية ويجعلها أداة صالحة للتنبؤ بالفشل المالي بالمؤسسات، ومنذ ذلك الحين وحتى يومنا هذا سعى الكثير من الباحثين إلى تطوير نماذج تنبؤية جديدة ومن ثم تطوير قدرتها التنبؤية لها.

وفي عام 1977 قام التمان ALTMAN بتطوير النموذج السابق الخاص به والذي يسمى بـ Z SCORE الى نموذج جديد يسمى ZETAMODEL، وقد كان استخدام هذه النماذج مقتصرًا على الولايات المتحدة الأمريكية وبعدها اتسع نطاقها وانتشر استخدامها ليشمل دول أخرى، وقد تبعهم في ذلك عدة باحثين آخرين في بريطانيا وكندا والولايات المتحدة الأمريكية.

كما ان اشكال ومضامين هذه النماذج المقترحة تختلف عن بعضها البعض، فاذا درسناها من حيث شكلها فان القاسم المشترك بين اغلبها، هو اعتمادها على العديد من النسب المالية المركبة، كما ان هناك من الباحثين الذين اعتمدوا في أساليبهم على مقاييس المعلومات، أما إذا تم دراستها من حيث

المضمون، فقد استندت معظم النماذج إن لم يكن كلها على مؤشرات كمية مستمدة من بيانات مالية منشورة وغير منشورة، في حين اعتمد بعضها مثل نموذج "أرجنتي Argenti" على مؤشرات وصفية. ولكن في هذا السياق تجدر الإشارة إلى ملاحظة مهمة وهي أن هذه النماذج بنيت بشكل أساسي على نسب مالية تستخدم لقياس أو تقييم مختلف الجوانب المتعلقة بنشاط المؤسسة، مثل ربحية المؤسسة وسيولتها وكفاءتها ونشاطها ورافعتها المالية، وسياساتها المختلفة والمتبعة في توزيع الأرباح التي حققتها.

إلا أنها تختلف عن بعضها البعض في الوزن النسبي الذي تعطيه لكل نسبة من هذه النسب، وهذا حسب اختلاف الظروف الايكولوجية للمؤسسات، وهذا يقودنا إلى نتيجة جد هامة أخرى، وهي أنه ليس من الممكن استخدام أي من النماذج المشتقة المذكورة أعلاه بشكلها الأصلي لدراسة وتحليل احتمالات فشل المنظمة في جميع السيناريوهات، لاحتمال أن تكون المؤسسة المدروسة مختلفة. من حيث أنشطتها أو الظروف الايكولوجية التي تعمل بها بالمقارنة مع بيئة عينة المؤسسات التي كانت موضوع الدراسة والتي تم من خلالها بناء النموذج.

وقد تبع هذا الاتجاه أيضا فيما بعد "لينوكس Lennox" وهذا في سنة 1999، حيث تم اعتماد هذا النموذج متضمنا متغيرات غير مالية مأخوذة من البيئة الخارجية للمؤسسة مثل الظروف الاقتصادية العامة، وظروف السوق، ومعدلات التضخم، والقوانين ومختلف التشريعات والقوانين المعمول بها وما إلى ذلك، وهذا يعني أن نمودجا مثل نموذج "ألتمان Altman" الذي يعتبر من أكثر النماذج استخداما وتم تحديد مختلف متغيراته المستقلة وأوزانها النسبية عن طريق دراسة تحليلية لمختلف الأوضاع المالية، لعينة عشوائية تتكون من مجموعة المؤسسات الأمريكية في سنة 1968 محاطة بعوامل اجتماعية واقتصادية. وهذه الظروف الاقتصادية والاجتماعية خاصة بهذه الفترة فقط.

اما فيما يتعلق ببناء نماذج التنبؤ بالفشل المالي، بعد أن كانت طريقة تحليل الانحدار المتعدد هي الأكثر انتشارا وشيوعا في هذا الميدان، فقد استخدم البعض مثل "ويلكوس Wilcox" خلال سنة 1971 نظرية الاحتمالات والدالة اللوغاريتمية، ولعل أحدث الطرق المستخدمة في هذا المجال، هي طرق كوه وتان Koh and Tan في سنة 1999، حيث لجأ لاستخدام مفهوم الذكاء الاصطناعي المعتمد على

منهج شبكة المعلومات الحاسوبية (Neural Network). (مطر ، 2006 ، الصفحات 364-365)

وفيما يلي مجموعة من النماذج المستخدمة في التنبؤ بالفشل المالي، والتي نعرضها حسب

الترتيب الزمني للدراسات التي تم اجراءها، والتي تم تطوير هذه النماذج من خلالها كما يلي:

✓ نموذج بيفر 1966 Beaver

✓ نموذج التمان 1968 Altman

✓ نموذج التمان ووام سي كوك 1974 Altman & Me cough

✓ نموذج ارجنتي 1976 Argenti

✓ نموذج اولسون 1980 Ohlson

✓ نموذج كيدا 1981 Kida

✓ نموذج كازاي 1986 Casey

✓ نموذج شيروود 1987 Sherrod

✓ نموذج كامبال 1993 Campbell

✓ نموذج لينوكس 1999 Lennox

المطلب الثاني: مفهوم التنبؤ وأهمية

تعرض مختلف الباحثين في دراساتهم التي اجروها لمفهوم التنبؤ وكل عرفه حسب وجهة نظره، بالإضافة الى انهم تطرقوا الى أهمية التنبؤ بالفشل للمؤسسة لما له من أهمية كبيرة، لذا فمن خلال هذا المطلب سيتم التطرق الى اهم هذه التعاريف ومدى أهمية التنبؤ في المؤسسات.

الفرع الأول: مفهوم التنبؤ

هناك عدة تعاريف تطرق اليها مجموعة من الباحثين نذكر منها ما يلي:

✓ عرف التنبؤ المالي على انه اسلوب يستلزم توقع المتطلبات المالية المستقبلية للمؤسسة واتخاذ الاستعدادات اللازمة والضرورية، وبعبارة أخرى إنها عملية التقدير أو التوقع لما سيحدث في المستقبل. (سعيد البرزنجي، 2015)

✓ تستخدم كلمة "التنبؤ" اصطلاحا للإشارة للبيانات والمعلومات التي توضح كافة المواقف والعوامل والمتغيرات المحتملة مستقبلا والتي من شأنها التأثير على مجمل الأنشطة والأحداث التي تقوم بها المؤسسة. (غازي عبد العزيز، 2007)

✓ التنبؤ هو أسلوب استخدام البيانات التاريخية المرصودة لتقديم عروض حالية للمعلومات المستقبلية بعد تحليل سلوكها السابق، للتنبؤ سواء للأغراض البيداغوجية او العلمية لقياس القيم المستقبلية. (مولود، 2010)

✓ يعرف التنبؤ بالفشل المالي بأنه الأساس الذي يتم الاعتماد عليه من طرف الإدارة في التعرف على الصورة المستقبلية للمؤسسة، من خلال استقراء الأحداث المستقبلية ومحاولة التحكم في حالة التغير

في العوامل الايكولوجية أو التكيف معها من أجل تحقيق الأهداف المرجوة ومنع المؤسسة من التعرض لحالات التعثر والفشل المالي. (ماجدة و هلال ، 2016)

✓ يعبر التنبؤ عن التخمين أو تقدير درجة فعالية معينة أو نشاط وذلك باستخدام البيانات والمعلومات الإحصائية والأساليب العلمية ومعرفة وخبرة وكفاءة وحكمة الفرد الذي يقوم بالتنبؤ، ويوجد هناك بعض الناس يخلطون بين التوقعات والتنبؤ، فالتنبؤ يستخدم لتقدير الظواهر وإجراء تخمينات مدروسة حول ظاهرة ما أثناء عملية البحث، ويعتمد على استخدام البيانات الإحصائية والأساليب العلمية. اما التوقع فانه يعتمد على الخبرة التي يمتلكها الفرد بالإضافة الى المهارة والحكمة والكفاءة. (علي ، محمد ، و عبدالكريم ، 2000)

الفرع الثاني: أهمية التنبؤ:

يرى المستثمرون والمديرون والمقرضون والأطراف الأخرى المشاركة في مستقبل المؤسسة وسير العمل في المؤسسة أن التنبؤ بالمستقبل المالي للمؤسسة أمر في غاية الأهمية، لذا يتطلب من المؤسسة التنبؤ بالظروف التي من المحتمل ان تحيط بها باعتبارها تعمل ضمن ظروف متفاوتة، وذلك تبعاً لمختلف الظروف المحيطة بها كالظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، وبالنظر إلى أن المؤسسة تعمل في ظل هذه الإعدادات، فإن التوقعات تتناول الظروف التي من المتوقع أن تحيط بها في البيئة المباشرة للمؤسسة، وتتغير هذه الظروف من صناعة إلى أخرى، وأحياناً من مؤسسة إلى أخرى. كما ان الصناعة قد تشهد فترة من الركود الاقتصادي بسبب الكساد العام، أو زيادة الموارد الخامة، أو نقص طلب المستهلكين على منتجات المؤسسة بسبب وصول منتجات بديلة وجديدة أو نقص القدرة التنافسية في السوق.

وقد تتعرض المنطقة لحالة من عدم الاستقرار السياسي مما يتسبب في حالة انكماش الطلب على بعض السلع وزيادة البعض الآخر، أو قد تتغير القوانين والتشريعات والأنظمة التي تعمل بموجبها المؤسسة مما يزيد أو يقلل من الطلب على المنتجات...، ومن الممكن أن تتغير الأنماط الاجتماعية بفعل عوامل التغير الاجتماعية والتي تؤدي إلى تغير في الذوق تجاه المنتج وغيرها من المؤثرات على إنتاجية المؤسسة في المستقبل.

ومن ثم ظهرت الأهمية البالغة للتنبؤ بمستقبل المؤسسة، وهو ما يجب على المحلل المالي القيام به لأنها إسقاط لواقع ومستقبل المؤسسة في ظل الظروف المتوقعة.

من خلال اهتمامات الجهات التي تهتم بالمؤسسات تتأتى أهمية الفشل المالي كالتالي: (ثامر مهدي،

(2018)

✓ **المصارف:** تهتم البنوك بالتنبؤ بالفشل المالي بسبب الآثار المترتبة على قروضها المتواجدة بالإضافة الى القروض قيد الدراسة.

✓ **المستثمرون:** يهتم المستثمرون بالتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات لعدة أسباب، نذكر منها ترشيد وحوكمة قراراته وكذا التفضيل بين الاختيارات من خلال تقييم خياراتهم والابتعاد عن الاستثمارات والرهانات التي تتسم بالخطورة.

✓ **الادارة:** تركز الادارة اهتمامها بموضوع الفشل المالي في المؤسسات من اجل معرفة مختلف المؤشرات التي تنبؤ بحدوث الفشل المالي واهم الأسباب المؤدية اليه بالإضافة الى إيجاد مختلف الحلول والإجراءات التي تعالجه وكذا الوقاية منه قبل حدوثه.

✓ **الجهات الحكومية (الرسمية):** تولى الجهات الحكومية أهمية كبيرة لموضوع الفشل المالي بالمؤسسات باعتبارها هي من تقوم بوظيفة الرقابة، وذلك من خلال مجموعة من المؤسسات مثل الرقابة المالية ومصالح الضرائب... الخ.

✓ **مدققو الحسابات الخارجيون:** يعتبر مدققو الحسابات الخارجيون مسؤولين عن عملية تقييم مدى قدرة المؤسسة على الاستمرار من عدمه لذا فانهم يولون جل اهتمامهم لموضوع الفشل المالي.

✓ **المنافسون:** في العادة يقوم مختلف المنافسين بدراسة يتم من خلالها توضيح مختلف نقاط ضعفهم بالإضافة لتحديد إمكانية التنبؤ بالفشل المالي لهم لما ينتج عنه تجنب وتفادي الوقوع في نفس الأخطاء التي حدثت لهم والتي كانت سببا في حدوث فشلهم المالي. (شقيري، محمود ابراهيم، وسيم محمد، و سوزان، 2012)

المطلب الثالث: أنواع التنبؤ بالفشل المالي

يمكن تقسيم انواع التنبؤ بالفشل الى ستة أنواع والتي تتمثل فيما يلي: (محمد الفاتح ، 2022)

1. **التنبؤ المالي طويل الاجل:** وقد تم تصميم هذا النوع لتلبية الاحتياجات العامة للمشروع، وبعدها يتم توفير أصول الملكية والقروض طويلة المدى على فترات متقطعة وبكميات كبيرة، بالإضافة إلى ذلك، ينخفض سعر الجنيه الواحد في هذا الإصدار عندما يزيد حجم الإصدار (قد يكون الإصدار أسهما أو سندات). ولهذا السبب، غالبا ما يكون من المرغوب فيه جمع الأموال النقدية المطلوبة بأقل قدر ممكن من الاصدار، مما يقلل من تكلفة القيام بذلك. لهذه الأسباب، كما انه من المهم جدا أن تتنبأ المؤسسة بمتطلباتها التمويلية الكاملة لعدد محدد من السنوات في المستقبل.

2. التنبؤ المالي قصير الاجل: يركز هذا النوع في المقام الأول على الميزانية النقدية التقديرية، وفي الواقع، تعد هذه الميزانية أحد مكونات نظام الميزانية النقدية للمشروع، والتي تساعد في عمليات التخطيط المالي والمبيعات بالإضافة الى عملية الرقابة في المرحلة الأولى من عملية التنبؤ.

3. التنبؤ الديناميكي(الفعال): يتمحور هذا النوع في الغالب حول دراسة العناصر الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي قد يكون لها تأثير على حجم المبيعات، وتكلفة المبيعات، وما قد يترتب من اثار على الانشطة اللاحقة في المستقبل.

4. التنبؤ المالي الساكن: يعتمد هذا النوع على فكرة أن العلاقة بين عوامل مختلف النواتج المالية ستبقى ثابتة مع مرور الوقت، مما يعطي المستثمر بعض الضمانات بأن العلاقة بين الأرباح والمبيعات ستكون صحيحة كما هي على مدار سلسلة زمنية معينة، ويستخدم المستثمر البيانات التاريخية التي تم جمعها على مدى عدد من السنوات، بالإضافة لمعادلة المخاطر للمستقيم، وعلاقات الارتباط والانحدار بين المكونات السابقة للتنبؤ بالأرباح على مدى فترة زمنية مستقبلية.

5. التنبؤ بمعرفه اداره المؤسسة: غالبا ما يتم هذا النوع من التنبؤ لأغراض داخلية من خلال تحليل التعادل وتخطيط الميزانية من خلال التحكم الصادق في الميزانية المتاحة والتخطيط طويل المدى. كما تقوم إدارة المؤسسة أيضا في بعض الأحيان بوضع توقعات لأغراض خارجية باستخدام بيانات عن الأرباح المتوقعة في الفترة القادمة وحصصة ربحية السهم.

6. التنبؤ بمعرفه المحللين الماليين: يعتمد هذا النوع من التنبؤ على اتفاق بين المحللين الماليين والمستثمرين والدائنين وغيرهم من المستفيدين على دقة وصدق التحليل المالي للمؤسسة، التي يعتزمون الاستثمار فيها أو الحصول على الائتمان منها، وبموجب إرشادات معينة محددة للخبراء الماليين، يجوز نشر هذا النوع من البيانات والمعلومات في الصحف المالية.

المطلب الرابع: محددات ودقة التنبؤ بالفشل المالي

سنتطرق في هذا المطلب لاهم محددات التنبؤ بالفشل بالإضافة الى مدى دقة التنبؤ في التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات.

الفرع الاول: محددات التنبؤ بالفشل المالي

يوجد هناك العديد من المحددات التي تؤثر على مدى دقة عملية التنبؤ بالفشل المالي في

المؤسسات، والتي تتمثل فيما يلي: (مجدوب ، 2022)

أ. محددات تتعلق بالظروف المحيطة: وتتمثل اهم هذه المحددات فيما يلي:

✓ إن السلوك الاقتصادي المستقبلي الواسع حول المشروع والذي يكون من الصعب التنبؤ به وإدارته، مثل السلوك الاقتصادي العام في حالة الحروب أو الكوارث الطبيعية أو الاقتصادية، له تأثير على التنبؤ بالفشل المالي.

✓ تعتبر المحاسبة كعلم من العلوم الإنسانية، لأن السلوك البشري يؤثر على عمليات التنبؤ وبشكل أكبر من تأثير العناصر الطبيعية التي تحيط به.

ب. محددات تتعلق بالنماذج والأساليب الإحصائية: وتتمثل اهم هذه المحددات فيما يلي:

✓ تؤثر البيانات المستعملة وطبيعتها على عمليات التنبؤ بالفشل المالي، وهذه البيانات قد تكون موسمية وبالتالي فإنها لا تعكس الصورة الحقيقية والصحيحة لوضعية وحالة المشروع والتي بدورها تؤثر على نتائج التنبؤات التي تبلغها في المستقبل؛

✓ هناك بعض من النماذج الإحصائية والأساليب التي تستخدم لا تتوافق مع البيانات الموجودة أي المتوفرة والتي يتم استخدامها في العملية التنبؤية.

ج. محددات تتعلق بالمشروع وطبيعة نشاطه: وتتمثل اهم هذه المحددات فيما يلي:

✓ عدم تناسب الفترات المختارة للقيام بعملية التنبؤ بالفشل المالي مع الدورة الإنتاجية ومختلف العمليات المرتبطة بالمشروع، كما ان التنبؤات قصيرة المدى ليست مفيدة في أنشطة دورة الإنتاج الطويلة؛

✓ تعتمد عملية التنبؤ على طبيعة نشاط المشروع ومدته، كما يعتبر المشروع الذي تبلغ مدة نشاطه سنة واحدة ذات ملائمة أكثر بالنسبة للمشاريع التي تزيد مدة نشاطهم عن سنة واحدة؛

✓ تتأثر صحة ودقة عمليات التنبؤ التي تجرئها المؤسسة بشكل كبير بخبرتها السابقة في مثل هذه العمليات. وتزداد دقة توقعات المؤسسة مع مستوى خبرتها، والعكس صحيح.

الفرع الثاني: دقة التنبؤ المالي

هناك عاملين رئيسيين تتوقف عليهما دقة عملية التنبؤ المالي ولا بد من توفرهما حتى يتم الحكم

على مدى صحة ودقة عملية التنبؤ التي اجريت ويتمثلان فيما يلي: (كروشة، 2016)

✓ نوع البيانات المستعملة في التنبؤ ومدى وملائمتها من اجل القيام بعملية التنبؤ وخدمتها للأغراض التنبؤية.

✓ الظروف الخارجية المحيطة التي تؤثر على هذه البيانات.

وعليه فانه ليس من الممكن الاعتماد في اي عملية تتعلق بالتنبؤ ما لم تأخذ بعين الاعتبار

مختلف العوامل السابقة، وتقوم بالتصريح عن النماذج والأساليب التي تستخدم في العملية التنبؤية

التي من شأنها ان تعطي ثقة أكثر في العملية التنبؤية ، كما يمكن اضافة عامل آخر إلى العوامل السابقة ويعتبر ذو أهمية وتتوقف عليه دقة العملية التنبؤية وهو مدى ملائمة الأسلوب الإحصائي المستعمل في العملية التنبؤية ومدى دقته، أي يجب استعمال أسلوب علمي إحصائي صحيح يتناسب وطبيعة البيانات المستخدمة، حتى تكون النتائج المتوصل إليها إيجابية ودقيقة.

المبحث الرابع: نماذج التنبؤ بالفشل المالي، اساليبه، خطواته، نقاط ضعفه

من خلال هذا المبحث سيتم دراسة اهم النماذج المستعملة في التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات، واهم الأساليب والخطوات المنتهجة في عملية التنبؤ التي يتطلب من المحلل المالي اتباعها للوصول ومعرفة اهم نقاط القوة والضعف التي تواجه عملية التنبؤ في المؤسسة محل التحليل.

المطلب الأول: نماذج التنبؤ بالفشل المالي (النماذج الإحصائية)

ان موضوع التنبؤ بالفشل المالي يحظى بأهمية بالغة، فمنذ بداية الستينيات وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية قد أجرى الباحثون العديد من الدراسات والأبحاث الهادفة التي تسعى من خلالها لتحديد مختلف المؤشرات التي يمكن الاسترشاد بها في عملية التنبؤ بحدوث الفشل المالي في المؤسسات، وقد قام كل من المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين وهيئة البورصات بتشجيع ذلك بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك على أعقاب أزمة الإفلاس الكبيرة التي أصيبت بها الولايات المتحدة الأمريكية، وكان الجدل آنذاك مقتصرًا على مدى مسؤولية مدققي الحسابات في حوادث إفلاس المؤسسات والتي كانت قد بدأت في التكاثر وتسببت في أضرار كبيرة للمساهمين والمقرضين وغيرهم.

وفي عام 1966 ظهرت أولى الدراسات المتعلقة بالفشل المالي في المؤسسات والتي سميت بـ (نموذج بيفر Beaver)، وتلاها عدد من الدراسات الأخرى أبرزها كان في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا العظمى وكندا، وسنقوم فيما يلي باستعراض أهم النماذج المنبثقة من مختلف الدراسات التي اعدت في هذا الشأن وبإيجاز (سلمان، 2017)، وتتمثل اهم هذه النماذج فيما يلي:

2- نموذج بيفر Beaver 1966 :

يعود الفضل في إنشاء هذا النموذج لتوقع الفشل بالمؤسسات إلى "ويليام بيفر"، وقد تم تقديمه لأول مرة في ورقة بحثية نشرت بمجلة "The Accounting Review" في يناير 1968، وبما أنه استخدم واختار نسبة مالية معينة للأداء تعرف بالنسب المركبة، ويعتبر نموذجا أحاديا يستخدم متغيرا واحدا فقط ويستخدم كذلك نسبة مالية فردية، ووفقا لهذه الدراسة فان المؤسسة تصنف او تعتبر بانها مؤسسة فاشلة عند وقوع أي حدث من بين الأحداث المتمثلة في الإفلاس، أو التخلف عن سداد

مختلف السندات، أو الحساب البنكي المكشوف، أو الفشل في دفع أرباح الأسهم المفضلة في الفترة الممتدة بين سنوات (1954-1964). (Charles H, 2009).

حيث قام "بيفر" بعملية اختبار لـ 30 نسبة مالية وتطبيقها على البيانات المالية الخاصة بعينة تتكون من 79 مؤسسة ناجحة و79 مؤسسة فاشلة، ولمدة خمس سنوات متتالية مأخوذة من Moody's Industrial Manuals. لكل مؤسسة فاشلة في العينة، حيث انصب اختيار المؤسسات الناجحة من نفس النشاط الذي تمارسه المؤسسات، وقد اعتمد بيفر على استخدام أسلوب التحليل الأحادي وتوصل من خلال الاختبارات الإحصائية التي قام بها إلى اختيار 6 نسب مالية، واعتبرها بأنها تملك القدرة على التنبؤ بالفشل المالي بدقة قبل وقوعه بخمس سنوات، والجدول الموالي يبين النسب المالية التي استخدمها بيفر واعتمد عليها في صياغة النموذج الخاص به في عملية التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات:

الجدول رقم (5): النسب المالية المستخدمة في نموذج بيفر - Beaver -

التسلسل	النسب المالية (مؤشرات التنبؤ بالفشل المالي)
1	التدفق النقدي / مجموع الديون
2	الدخل الصافي / مجموع الأصول
3	مجموع الديون / مجموع الأصول
4	صافي راس المال العامل / مجموع الأصول
5	نسبة التداول
6	نسبة التداول السريعة

المصدر: سلمان حسين الحكيم، تحليل القوائم المالية (مدخل صناعة القرارات الاستثمارية والائتمانية)، 2017، دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع سوريا، ص 418 وأشارت دراسة بيفر إلى أن النسب المالية التالية كانت من أفضل النسب التي تستخدم في التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات حيث يكون ترتيبها حسب قوتها التنبؤية كما يلي:

- ✓ التدفق النقدي/اجمالي الديون
- ✓ صافي الدخل/ اجمالي الأصول (عائد الأصول)
- ✓ اجمالي الديون/ اجمالي الأصول (نسبة الديون)

ومن ثم تم صياغة النموذج الخاص بـ "بيفر" والذي يمكن من خلاله التنبؤ بوقوع فشل المؤسسات قبل 5 سنوات من الفشل:

$$Z=1,3X_1+2,4X_2-0,980X_3-6,787$$

حيث يمثل:

Z: مؤشر التعثر

X1=صافي التدفق النقدي / مجموعة الديون

X2=صافي الربح قبل الفوائد والضرائب / مجموع الأصول

X3=مجموع الديون / مجموع الأصول

وكان تكهن بيفر راجع لهذه النتائج:

تم تفسير النتيجة على أن التدفق النقدي وصافي الدخل وأرصدة الديون هي عناصر ثابتة في العمل ولا يمكن تغييرها، كما ان الأسباب الدائمة وليست المؤقتة هي التي تحدد بشكل أساسي ما إذا كانت المؤسسة ستتقدم بطلب للإفلاس أو التخلف عن سداد سنداتهما، نظرا لأن الفشل مكلف للغاية لجميع المعنيين. وإذا كانت النسب التي اعتمدها بيفر "Beaver" موثوقة وصالحة للتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات، فسيكون من الحكمة إيلاء اهتمام كبير للتغيرات في هذه النسب عند القيام بمتابعة المؤسسة، ويبدو أن السبب وراء اعتقاد "بيفر" بأن هذه النسب دقيقة وصحيحة في التنبؤ بالفشل المالي سليم للغاية، وقد تم حساب هذه النسب الثلاث سابقا لمؤسسة "Nike" خلال عام 2007، وكانت نسبة التدفق النقدي على الدين تقدر بـ 51.29% وهي نسبة معقولة، وبلغت نسبة صافي الدخل على مجموع الأصول أي نسبة العائد على الأصول نسبة تقدر بـ 14.51% وهي نسبة ممتازة، حيث بلغت نسبة الدين نسبة محترمة نسبيا قدرت بـ 34.27%. ولذلك يبدو أن مؤسسة "Nike" لديها احتمالية منخفضة لتعرض للفشل المالي.

كما قامت دراسة "بيفر Beaver" بحساب متوسط قيم 13 بندا من بنود البيانات المالية لكل سنة قبل حدوث الفشل، وقد تم تسليط الضوء على عدة علاقات مهمة بين عناصر الأصول السائلة كما يلي:

✓ المؤسسات التي تفشل لديها حسابات مستحقات أكثر من النقود؛

✓ إن الفروق بين المؤسسات الفاشلة والناجحة تختفي عندما يتم تجميع النقد والذمم المدينة معا، كما هو الحال في الأصول السريعة والأصول المتداولة، لأن التفاوت في النقد والذمم المدينة يتحرك بطرق متعارضة؛

✓ المؤسسات التي تفشل تميل إلى أن يكون لديها مخزون منخفض.

وتشير هذه النتائج ضمناً أنه عند التنبؤ بالفشل المالي، ينبغي تكريس اهتمام خاص لثلاثة أصول متداولة وهي: النقد، والحسابات المستحقة القبض، والمخزون. كما يتطلب انخفاض مستويات النقد والمخزون، بالإضافة إلى الحسابات المستحقة القبض المفرطة يقظة واهتمام المحلل.

2. نموذج Altman 1968:

يعد "التمان Altman" كأول باحث يقوم بتطبيق التحليل التمييزي المتعدد في ميدان التنبؤ بالفشل المالي، حيث أصبح النموذج الذي تحصل عليه من أشهر النماذج لقوته التنبؤية وسهولة تطبيقه والذي يسمى بـ "Altman z-score" إذ تم تطويره في سنة 1968، وهذا النموذج عبارة عن نموذج ذو متغيرات متعددة ويعتمد على استعمال النسب المالية للتنبؤ بفشل المؤسسات، كما يعتمد هذا النموذج في استخداماته على خمس نسب مالية مرجحة لتعظيم قدرة التنبؤ للنموذج عند فشل المؤسسات، كما ان النموذج ينتج درجة تمييز شاملة تسمى بدرجة "z-score" وتشير هذه الدراسة بالإضافة إلى متغيرات سوق الاسهم الإضافية، بإنها توجد هناك أربع متغيرات تتعلق بالميزانية العمومية وقائمة الدخل كلها مفيدة ومساهمة في عملية التنبؤ بالتعثر المالي في المؤسسات، وتتمثل هذه التغيرات التي تم اختيارها في النسب التالية: نسب السيولة، ونسبة الربحية، ونسبة الرافعة المالية، ونسبة الملاءة والنشاط، وهي تعتمد على معيارين مختلفين، وهما شعبيتها في الأدب وأهميتها في البحث، إذ تمتلك كل مؤسسة درجة "z-score" وتتكون من خمس نسب مالية مرجحة بالمعاملات، ويتم إنشاؤها باستخدام التحليل التمييزي.

وقد استند التمان في بناء نموذجه هذا على 66 مؤسسة أمريكية صناعية مدرجة في البورصات منها 33 مؤسسة متعثرة، و33 مؤسسة غير متعثرة، إذ وضحت الدراسة التي اجريت ان المؤسسات التي تمتلك نقاط "z-score" وتكون قيمها اقل من 1.81 فإنها تكون في وضعية قريبة من خطر الوقوع في التعثر المالي ومن المرجح ان تتعثر، والمؤسسات التي تمتلك قيماً أكبر من 2.99 هي مؤسسات سليمة اما المؤسسات المحصورة قيمها بين 1.88 و2.99 فتقع في المنطقة الرمادية ونتائجها تكون غير مؤكدة. (انتصار و نجمة، 2016)

ومن خلال مختلف المتغيرات المستخدمة، تم اختيار خمس متغيرات كان لها أفضل تأثير إجمالي في التنبؤ بإفلاس المؤسسات، وحتى يتم الحصول على التعريف النهائي لمختلف المتغيرات، تم اعتماد الإجراءات التالية: (ALTMAN, 1968)

- ✓ ملاحظة الأهمية الإحصائية لمختلف الوظائف البديلة، بما في ذلك القيام بتحديد مدى المساهمة النسبية لكل متغير مستقل؛
- ✓ تقويم العلاقات التبادلية بين مختلف المتغيرات ذات الصلة؛
- ✓ مراقبة مدى دقة التنبؤات لمختلف الميزات؛
- ✓ احكام المحللين.

لم يحتوي ملف تعريف المتغير النهائي الذي تم إنشاؤه على أهم المتغيرات الأصلية الاثنى والعشرين التي تم قياسها بشكل مستقل. وهذا لا يؤدي بالضرورة إلى تحسين التحليل التقليدي أحادي المتغيرات الذي تم وصفه في السابق، ويتم تقييم مساهمة الملفات الشخصية بشكل كامل، وبما أن العملية ذات طبيعة متكررة، فلا يتم وضع أي متطلبات على أمثلية الوظيفة التمييزية الناتجة. ومع ذلك، تعمل هذه الميزة بشكل أفضل بين البدائل التي تتضمن تشغيل أجهزة كمبيوتر متعددة من اجل تحليل مختلف ملفات التعريف الخاصة بالنسب ووظيفة التمييز النهائية هي كما يلي:

وصياغة نموذج التمان تكون كالتالي:

$$Z = 0.012 X_1 + 0.014 X_2 + 0.033 X_3 + 0.006 X_4 + 0.999 X_5$$

X_1 : رأس المال العامل / مجموع الأصول

X_2 : الأرباح المحتجزة (الميزانية العمومية) / مجموع الأصول

X_3 : الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع الأصول

X_4 : القيمة السوقية لحقوق الملكية / القيمة الدفترية لمجموع الدين

X_5 : المبيعات / مجموع الأصول

Z: المؤشر العام

X_1 يمثل نسبة رأس المال العامل إلى مجموع الأصول، والتي نواجهها بشكل متكرر في مختلف الدراسات والابحاث المتعلقة بمشاكل المؤسسات، وما هي الا مقياس لصافي الأصول السائلة للمؤسسة مقارنة بإجمالي رسملتها، ويتم تعريف رأس المال العامل على أنه ذلك الفرق بين الأصول المتداولة والخصوم المتداولة، ويتم أخذ خصائص السيولة والحجم بعين الاعتبار بشكل صريح، وفي العادة فان المؤسسة التي تعاني من الخسائر التشغيلية الثابتة ستشهد انخفاضاً في أصولها المتداولة مقارنة بإجمالي أصولها، ومن بين نسب السيولة الثلاثة التي تم تقييمها أثبتت أنها الأكثر قيمة. كما يتوافق إدراج هذا المتغير مع الدراسة التي قام باجرائها "Merwin" والتي صنفت نسبة صافي رأس المال العامل إلى مجموع الأصول كأفضل مؤشر للتوقع النهائي.

X_2 يمثل الأرباح المحتجزة (الميزانية العمومية) الى مجموع الأصول، حيث تم اعتبار مقياس الربحية التراكمية مع مرور الزمن كأحد النسب "الجديدة"، كما تم اعتبار عمر المؤسسة ضمنى في هذه النسبة، فعلى سبيل المثال، من المرجح أن يكون لدى مؤسسة صغيرة نسبيا نسبة أرباح محتجزة (ميزانية عمومية) منخفضة إلى مجموع الأصول، لأنها لا تمتلك الوقت الكافي لبناء أرباحها التراكمية، ولذلك يمكن القول أن المؤسسة الناشئة معرضة إلى حد ما للتمييز في هذا التحليل، وأن خطر تقديم طلب الإفلاس أعلى نسبيا من خطر مؤسسة أخرى أقدم، على افتراض أن جميع المتغيرات الأخرى تظل ثابتة، ولكن هذا هو بالضبط الحال في العالم الواقعي، وتكون حالات الفشل أعلى بكثير في السنوات الأولى من حياة ونشاط المؤسسة.

X_3 تمثل الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع الأصول ويتم حساب هذه النسبة عن طريق قسمة مجموع أصول المؤسسة على أرباحها قبل طرح كل من الفوائد والضرائب، في الأساس هو مقياس للإنتاجية الفعلية لأصول المؤسسة مستخلصا صافي الضرائب أو عوامل الرافعة المالية، وبما أن الوجود النهائي للمؤسسة يعتمد على قدرة أصولها على الكسب، فإن هذه النسبة تبدو مناسبة بشكل خاص للدراسات التي تقوم بدراسة الفشل المالي بالمؤسسات، بالإضافة إلى ذلك يحدث العسر المالي بمعنى الإفلاس عندما يكون هناك تجاوز في مجموع الالتزامات، أي التقييم العادل لأصول المؤسسة مع تحديد القيمة حسب قدرة الأصول على الكسب.

X_4 تمثل القيمة السوقية لحقوق الملكية / القيمة الدفترية لمجموع الدين، وحقوق الملكية يتم تقديرها عن طريق القيمة السوقية الاجمالية لجميع أسهم المؤسسة دون استثناء المشتركة والمفضلة منها، في حين تشمل ديون المؤسسة كل من الأسهم الحالية والطويلة المدى، ويظهر هذا المقياس عند درجة يمكن أن تتدهور إليها قيمة أصول المؤسسة (تقاس بالقيمة السوقية للأسهم مضافا إليها قيمة الدين)، وقبل أن تتفوق قيمة الخصوم على قيمة الأصول وتصبح المؤسسة في وضعية عسر مالي، وكمثال على ذلك، قد تشهد مؤسسة ما قيمتها السوقية 1000 دولار وديونها تقدر بقيمة 500 دولار انخفاضاً يقدر بقيمة الثلثين في قيمة أصولها وذلك يكون قبل إفلاسها، ومع ذلك، فإن نفس المؤسسة التي تمتلك اسهما تقدر قيمتها بمبلغ 250 دولار ستكون في حالة عسر إذا تم تخفيض قيمتها بمقدار الثلث فقط، أي ان هذه النسبة تزيد بعدا للقيمة السوقية لم تأخذ دراسات الفشل الأخرى في الحسبان، كما يظهر أيضا على انه مؤشر ذو فعالية كبيرة للإفلاس أكثر من نسبة مماثلة منتشرة الاستعمال.

X₅ تمثل المبيعات / مجموع الأصول وتعتبر من المقاييس المالية الشائعة التي توضح قدرة أصول المؤسسة على توليد الإيرادات وهي نسبة دوران رأس المال، كما انها إحدى الطرق المستخدمة في قياس مدى قدرة الإدارة على التكيف مع ظروف السوق المتغيرة والتنافسية، وهذه النسبة الأخيرة مهمة جدا، وهذه النسبة الأقل أهمية على الأساس الفردي، وكان من الممكن أن يُظهر اختبار الأهمية الإحصائية أنه لم يكن ليتطور على الإطلاق. وتحتل نسبة المبيعات إلى إجمالي الأصول المرتبة الثانية من حيث مساهمتها في القدرة التمييزية الشاملة للنموذج، ولكن هذا راجع لارتباطها الخاص بالمتغيرات الأخرى في النموذج.

3. نموذج Altman & Me cough 1974:

يتم استخراج مؤشر هذا النموذج من خلال المعادلة التالية: (مصطفى، 2017)

$$Z = 0.012 X_1 + 0.014 X_2 + 0.033 X_3 + 0.006 X_4 + 0.999 X_5$$

X₁ = راس المال العامل / مجموع الاصول.

X₂ = الارباح المحتجزة / مجموع الأصول.

X₃ = الارباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع الأصول.

X₄ = القيمة السوقية لحقوق الملكية / القيمة الدفترية لديون المؤسسة.

X₅ = المبيعات / مجموع الأصول.

وحسب هذا النموذج فان المشاريع تقسم الى ثلاثة اصناف او فئات كما يلي:

الصنف الأول: تنتهي اليه المشاريع الناجحة وتكون فيها قيمة Z تساوي (2.99) او أكثر.

الصنف الثاني: تنتهي اليه المشاريع الفاشلة وتكون فيها قيمة Z اقل من (1.81).

الصنف الثالث: تنتهي اليه تلك المشاريع التي يصعب التنبؤ بحالتها ومن ثم فهي في حاجة للتقييم

الشامل، وتكون قيمة Z محصورة بين (1.81) و (2.99).

4. نموذج Argenti 1976

يعرف هذا النموذج بـ (A- SCORE) وهو نموذج يجمع بين أسلوبين هما أسلوب التحليل المالي وأسلوب تحليل المخاطر، بحيث يركز أكثر على المتغيرات أو المؤشرات النوعية أو الوصفية أكثر من التركيز على المؤشرات الكمية. ويولي هذا النموذج أهمية كبيرة للقرارات الإدارية ولنقاط الضعف أو القصور في أنظمة الرقابة الداخلية والأنظمة المحاسبية المستعملة في المؤسسة، وأهم نقطة يركز عليها هذا النموذج هي إذا كان أداء الإدارة ضعيفا فإنها ستقوم بإهمال النظام المحاسبي ولا تستجيب

الفصل الثالث: الاطار النظري للتحليل المالي ونماذج التنبؤ بالفشل المالي

للتغيير، وسيؤدي ذلك أيضا إلى ارتكاب أحد الأخطاء مثل التوسع في العمل أو الانخراط في مشاريع غير ناجحة أو زيادة الاعتماد على مصادر تمويل مقترضة. (رضوان و حسين ، 2015)

وفقا لهذا النموذج فان المؤسسة الفاشلة تمر بمراحل متلاحقة، تبدأ بوقوع العيوب التي تؤدي إلى وقوع الأخطاء التي ينتج عليها ظهور أعراض الفشل المالي، وباستفحالها تؤدي إلى وقوع الفشل الفعلي الذي يتمثل في التصفية أو الإفلاس للمؤسسة. وتمنح لكل مرحلة من المراحل الثلاث المؤدية للفشل المالي علامة تتناسب حسب وزنها النسبي، حيث تم إعطاء وزن 43 بالنسبة للعيوب، و45 بالنسبة للأخطاء، و12 بالنسبة للأعراض، وقد قام "أرجنتي Argenti" بعملية التحليل حسب ما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم (6) العناصر الفرعية للمراحل المؤدية إلى الفشل بحسب نموذج "Argenti"

المرحلة	العناصر الفرعية (المؤشرات)	الوزن النسبي في النموذج	العلامة الفعلية للمؤسسة المدروسة
العيوب	✓ أوتوقراطية الإدارة؛	10	
	✓ الجمع بين منصب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام؛	8	
	✓ تدني الكفاءة لدى الإدارة التنفيذية؛	6	
	✓ تدني الكفاءة لدى الإدارة المالية؛	5	
	✓ خلل في نظم الرقابة الداخلية؛	3	
	✓ خلل في النظام المحاسبي بشكل عام؛	3	
	✓ خلل في نظم التعيين والترقية والتدريب؛	3	
	✓ تدهور معنويات العاملين؛	3	
	✓ ارتفاع معدل دوران الموظفين.	2	
	المجموع	43	
الأخطاء	✓ تزايد مضطرد في حجم الديون.	18	
	✓ توسع كبير وغير مبرر في نشاط المنشأة.	15	
	✓ الدخول في مشاريع كبيرة تفوق طاقة المنشأة.	12	
	المجموع	45	
الأعراض	✓ مؤشرات مالية سيئة.	5	

	4	✓ الإفراط في إجراءات المحاسبة.
	3	✓ تغيير متكرر في السياسات المحاسبية ومدقق حسابات المنشأة.
	12	المجموع
	100	المجموع الكلي

المصدر: محمد مطر، التحليل الائتماني (الأساليب والأدوات والاستخدامات العميقة)، 2006، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ص 371

والمعيار المستخدم لتقييم حالة المؤسسة حسب هذا النموذج يكون كما يلي:

✓ احتمال الفشل يكون ضعيفا (حالة المؤسسة جيدة)، إذا كان اجمالي العلامات الفعلية للمؤسسة يقل عن (18)؛

✓ يوجد احتمال معقول للفشل إذا كان اجمالي العلامات الفعلية أكبر من (18) وأقل من (35)؛

✓ يكون احتمال الفشل قويا إذا كان اجمالي العلامات الفعلية يساوي (35) وأكثر.

5. نموذج **taffler and tisshow 1977**:

في عام 1977 أجرى الباحثان (Taffler And Tisshow) دراسة تهدف الى تطوير نموذج رياضي له القدرة على التنبؤ بفشل المؤسسات في بريطانيا، وتم الاعتماد في هذه الدراسة على أسلوب التحليل التمييزي الخطي متعدد المتغيرات من اجل التفريق بين مجموعتين من المؤسسات الصناعية المستمرة في نشاطها، ومجموعة أخرى تم إعلان افلاسها او تم تصفيتها، بحيث ان هاتين المجموعتين متشابهتين في الحجم وكذا الصناعة، وقد قام الباحثان باستخدام ثمانية نسب مالية مختلفة في صياغة نموذجهما، وتم اعتماد أربعة منها كما يلي: (مجدي ، 2014)

$$Z = 0.53X_1 + 0.13X_2 + 0.18X_3 + 0.16X_4$$

حيث ان:

X_1 : الأرباح قبل الضرائب / الالتزامات المتداولة.

X_2 : الأصول المتداولة / مجموع الالتزامات.

X_3 : الالتزامات المتداولة / مجموع الأصول.

X_4 : فترة التمويل الذاتي = (الأصول السائلة - الالتزامات المتداولة) / المصروفات التشغيلية اليومية

المتوقعة.

وقد تم تصنيف المؤسسات لفتتين حسب قدرتها على المواصلة والاستمرار كما يلي:

• فئة المؤسسات الناجحة او القادرة على المواصلة والاستمرار حيث تكون قيمة (Z) فيها 0.3 وأكبر.

• فئة المؤسسات المهددة بخطر الفشل المالي وتكون قيمة (Z) فيها تساوي 0.2 واقل.

وقام " TAFFLER " في سنة 1982 بإعادة النظر في نموذج السابق، لعينة صغيرة من مؤسسات قامت بإعلان افلاسها او تم تصفيتها بالإضافة لعينة أخرى لمؤسسات تتمتع بوضعية مالية قوية، وقد تم فعلا تعديل النموذج القديم ليصبح النموذج المعدل حسب الصيغة التالية:

X_1 : الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع الأصول.

X_2 : مجموع الالتزامات / صافي راس المال المستثمر.

X_3 : الأصول السائلة/ مجموع الأصول.

X_4 : معدل دوران المخزون.

6- نموذج ادمستر 1977 Edmister :

تم إيجاد هذا النموذج من خلال دراسة أجريت على عينة من المؤسسات التي فشلت وتم اعلان افلاسها وذلك خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 1958-1965، وفي هذا النموذج تم الاستناد على خمس نسب مالية تتمثل فيما يلي: (الزبيدي ، 2000)

النسبة الأولى: نسبة تدفق النقدية الى الالتزامات المتداولة؛

النسبة الثانية: نسبة حقوق الملكية الى المبيعات؛

النسبة الثالثة: نسبة صافي راس المال العامل الى المبيعات؛

النسبة الرابعة: نسبة الالتزامات المتداولة الى حقوق الملكية؛

النسبة الخامسة: نسبة الاصول السريعة التحول للنقدية الى الالتزامات المتداولة

✓ نموذج 1977 Collongues :

في عام 1977 بفرنسا قام " Yves Collongues " بدراسة عينة مكونة من 35 مؤسسة ناجحة و35 مؤسسة أخرى فاشلة، وفي بداية الامر قام باستخدام وتحليل 19 نسبة الا انه في الأخير احتفظ بتسع (9) نسب فقط، وهي النسب الأكثر تمييزا، حيث تتمثل وظيفتها التمييزية فيما يلي: (Wafia , 2019)

$$Z = 4.983X_1 + 60.0366X_2 - 11.834X_3$$

X_1 = تكاليف الموظفين / القيمة المضافة؛

X_2 = تكاليف التمويل / رقم الاعمال خارج الرسم؛

$X_3 =$ صافي رأس المال العامل / مجموع الميزانية العمومية.

اما قاعدة القرار فستمثل كما يلي :

إذا كانت $Z > 5.455$ ، فان المؤسسة تعتبر فاشلة؛

إذا كانت $Z < 5.455$ ، فان المؤسسة تعتبر ناجحة .

ومن أجل تحسين دراستها، قام "Collongues" باختبار وظيفتها مرة أخرى على عينتين منفصلتين، العينة الأولى تتكون من 27 مؤسسة قامت بتقديم طلبات إفلاس، اما العينة الثانية فتتكون من 21 مؤسسة حالتها في صحة جيدة، وبعد اجراء هذا الاختبار، قام بتعديل درجاته للوصول إلى الوظيفة التالية:

$$Z = 4.6159 X_1 - 22 X_4 - 1.9623 X_5$$

$X_4 =$ نتيجة الاستغلال / رقم الاعمال خارج الرسم؛

$X_5 =$ صافي رأس المال العامل / المخزونات.

وقاعدة القرار تتمثل فيما يلي:

إذا كانت $Z > 3.0774$ ، في هذه الحالة يتم إعلان فشل المؤسسة؛

وإذا كانت $Z < 3.0774$ ، في هذه الحالة يتم الإعلان عن صحة ونجاح المؤسسة.

8- نموذج Altman (1977):

لقد كان نموذج ألتمان سنة 1968 موضوعا للعديد من الدراسات التطبيقية، ومن جهة أخرى

وجهت إليه بعض الانتقادات والتي كان أهمها: (وهيبة ، 2020)

✓ يقتصر تطبيق هذا النموذج على المؤسسات العاملة في القطاع الصناعي؛

✓ نظرا للصعوبات في تقدير القيمة السوقية لحقوق المساهمين، فانه لا يمكن استخدام هذا

النموذج للمؤسسات غير المدرجة في الاسواق المالية؛

✓ يولي النموذج أهمية كبيرة للنسبة المستخرجة من المبيعات إلى مجموع الأصول وهذه النسبة

تختلف أهميتها حسب اختلاف طبيعة الصناعات.

وبعدها قام "Altman" بالعمل على تطوير هذا النموذج بسبب الانتقادات الموجهة له،

حيث قام باستبدال المؤشر الرابع X_4 والذي يمثل نسبة القيمة السوقية لحقوق المساهمين إلى مجموع

الديون بمتغير جديد اخر يقوم بقياس نسبة حقوق المساهمين إلى مجموع الديون، مما نتج عنه

احتساب أوزان جديدة للنسب المالية المستعملة في النموذج السابق، والذي يمكن حسابه وفق المعادلة

$$Z \text{ score} = 0.717 X_1 + 0.847 X_2 + 3.107 X_3 + 0.420 X_4 + 0.998 X_5$$

حيث يمثل:

X_1 : راس المال العامل إلى مجموع الأصول الملموسة؛

X_2 : الأرباح المحتجزة إلى مجموع الأصول الملموسة؛

X_3 : الأرباح قبل الفوائد والضرائب إلى مجموع لأصول الملموسة؛

X_4 : القيمة الدفترية لحقوق المساهمين إلى مجموع الخصوم؛

X_5 : صافي المبيعات إلى مجموع لأصول الملموسة.

وفي حالة ما اذا كانت قيمة Z أقل من (1.21) فإن المؤسسة تعتبر في المنطقة الحمراء بمعنى أن احتمال افلاسها يكون مرتفع جدا، وفي حالة ما إذا كانت قيمة Z أكبر من (2.90) فإن المؤسسة تعتبر بانها في المنطقة الخضراء وهي مؤسسة ناجحة، وفي حالة ما إذا كانت قيمة Z محصورة بين هاتين القيمتين فيمكن اعتبار المؤسسة بانها تقع في المنطقة الرمادية أي انه من الصعب الحكم عليها والتنبؤ بوضعها المالي، وبحكم أن هذا النموذج المعدل يطبق على المؤسسات الصناعية جميعها سواء كانت مدرجة في السوق المالي أم لا، مما يعني انه من الممكن ان نعتم هذا النموذج على كل مؤسسات الأموال.

9- نموذج (j.conann & m.holder) 1978 :

هذا النموذج يعتمد على خمس متغيرات مرجحة بأرقام مبنية على خمس نسب مالية اساسية،

وتتمثل هذه المتغيرات فيما يلي: (وائل و ابراهيم، 2017، الصفحات 35-36)

R_1 : الفائض الإجمالي للاستغلال / اجمالي الديون

R_2 : الأموال الدائمة / اجمالي الخصوم

R_3 : الأصول المتداولة / اجمالي الأصول

R_4 : المصاريف المالية / رقم الاعمال الاجمالي

R_5 : مصاريف العمال / القيمة المضافة الاجمالية

ومعادلة النموذج تكون حسب الشكل التالي:

$$Z = 24 R_1 + 22 R_2 + 16 R_3 - 87 R_4 - 10 R_5$$

تعتبر قيمة (Z) كمؤشر مالي يعبر عن وضعية المؤسسة المالية وكذلك عن احتمال امكانية إفلاسها، وتسمح (Z) بتقسيم المؤسسات الى ثلاث فئات وهذا من اجل قياس قدرتها على الاستمرار وتمثل هذه الفئات فيما يلي:

✓ الفئة الأولى: تتكون من المؤسسات ذات الوضعية المالية الجيدة (المؤسسات الناجحة) حيث تكون

فيها $Z > +9$ ، واحتمالية حدوث الفشل المالي في هذه الحالة تقدر بنسبة: $PR < 30\%$.

✓ الفئة الثانية: هي تلك الفئة المكونة من المؤسسات المشكوك في قدرتها الاستمرارية والتي يحتمل ان تفلس، ووضعتها المالية تستوجب الحذر، وتكون (Z) في هذه الحالة محصورة بين هذه القيم $4 \leq Z < 9$ ، واحتمال فشل المؤسسات فيها محصور بين: $30\% \leq PR < 65\%$.

✓ الفئة الثالثة: وهي تلك الفئة المكونة من المؤسسات التي هي في وضع خطير بحيث تكون فيها $Z < 4$ واحتمال فشلها يقدر بنسبة $PR < 65\%$.

10- نموذج (Gordan Springate): 1978

خلال سنة 1978، استخدم الباحث "Gordan Springate" أسلوب التحليل التمييزي المتعدد من اجل اختيار أفضل أربع نسب مالية، فحصلت هذه النسب المختارة على نسبة تقدر بـ 92.5% وذلك راجع لقدرتها على التمييز بين مجموعة من المؤسسات التي حققت نجاحا ماليا، ومجموعة من المؤسسات التي تم اعلان افلاسها او تم تصفيتها. (شعيب، 2012) وذلك وفقا للصيغة التالية:

$$Z = 1.03X_1 + 3.07X_2 + 0.66X_3 + 0.4X_4$$

حيث ان:

X_1 = راس المال العامل / مجموع الأصول المادية؛

X_2 = الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع الأصول المادية؛

X_3 = الأرباح قبل الضرائب / الخصوم المتداولة؛

X_4 = صافي المبيعات / مجموع الأصول المادية.

كلما ارتفعت قيمة المؤشر Z فإنها تشير الى ان المركز المالي للمؤسسة سليم، اما إذا كانت Z اقل من 0.862 فان المؤسسة تصنف ضمن المؤسسات المهددة بخطر الإفلاس. ولقد اثبت هذا النموذج قدرته العالية على التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات، وفي سنة 1979 طبق الباحث "BOTHERAS" هذا النموذج على 50 مؤسسة وقد بلغت النتيجة 88%، وفي سنة 1980 قام "SANDS" بفحص عينة مكونة من 24 مؤسسة ذات الحجم الكبير وبلغت النتيجة الى 83.3%.

11- نموذج (Kida) 1981:9

هذا النموذج مبني على خمس متغيرات مرجحة بأرقام تم بناؤها على أساس خمس نسب مالية

اساسية وتتمثل هذه المتغيرات فيما يلي: (وائل و ابراهيم، 2017، الصفحات 34-35)

X_1 = صافي الربح بعد الضريبة / مجموع الأصول

X_2 = الأصول النقدية / حقوق المساهمين

$$X_3 = \text{مجموع الخصوم} / \text{الأصول المتداولة}$$

$$X_4 = \text{المبيعات} / \text{مجموع الأصول}$$

$$X_5 = \text{الأصول النقدية} / \text{مجموع الأصول}$$

وتكون المعادلة الرياضية لهذا النموذج كما يلي:

$$Z = 1.04X_1 + 0.42X_2 - 0.461X_3 - 0.463X_4 + 0.271X_5$$

وفقا لهذا النموذج إذا كانت نتيجة (Z) إيجابية فان الوحدة تكون في حالة امان من الفشل المالي، اما إذا كانت نتيجة (Z) سالبة فان احتمالات الفشل تكون مرتفعة، واعتبر هذا النموذج من بين النماذج الجيدة التي اثبتت فعاليتها وقدرتها العالية في التنبؤ بالفشل المالي للمؤسسات.

12- نموذج (Sherrod): 1987:

لهذا النموذج هدفين رئيسين يسعى لتحقيقهما وهما: (عباس علوان، 2018)

✓ تقييم مخاطر الائتمان: يستخدم من طرف البنوك من اجل تقييم المخاطر الائتمانية عندما يتم منح القروض لمختلف المشاريع الاقتصادية.

✓ الفشل المالي: ويستخدم من اجل التأكد ومعرفة مدى استطاعة البنوك على القيام بأنشطتها مستقبلا. وهذا الأنموذج يصاغ وفقا للمعادلة التالية:

$$Z = 17 X_1 + 9 X_2 + 3.5 X_3 + 20 X_4 + 1.5 X_5 + 0.1 X_6$$

حيث ان:

$$Z = \text{مؤشر الإفلاس}$$

$$X_1 = \text{صافي راس المال العامل} / \text{مجموع الاصول}$$

$$X_2 = \text{الاصول السائلة} / \text{مجموع الاصول}$$

$$X_3 = \text{اجمالي حقوق المساهمين} / \text{مجموع الاصول}$$

$$X_4 = \text{صافي الارباح قبل الضرائب} / \text{مجموع الاصول}$$

$$X_5 = \text{مجموع الاصول} / \text{مجموع الالتزامات}$$

$$X_6 = \text{مجموع حقوق المساهمين} / \text{الاصول الثابتة}$$

هذه المؤشرات تعبر عن كل من نسب السيولة والربحية والرافعة المالية، ونظرا لمدى أهميتها والدور الذي تلعبه في التحليل المالي وكذا التنبؤ بمخاطر الإفلاس، فقد تم الاعتماد عليها لغرض التنبؤ بمدى تعرض البنوك لمخاطر الإفلاس، كما ان لكل مؤشر من المؤشرات المذكورة اعلاه وزنا ترجيحيا وكل بحسب اهميته، كما يبينه الجدول رقم (7):

الجدول (7) النسب المالية المكونة لنموذج "Sherrod"

المؤشر	أوزن	نوع المؤشر
X ₁	17	سيولة
X ₂	9	سيولة
X ₃	3.5	رفع
X ₄	20	ربحية
X ₅	1.5	رفع
X ₆	1	رفع

المصدر: وليد ناجي الحياي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، 2004، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 256

وقد قام "Sherrod" باقتراح الأنموذج حتى يتناسب أكثر مع البنوك التجارية نتيجة الاختلاف في طبيعة العمل، وحجم الاستثمار في الأصول المتداولة واختلاف الأوزان النسبية لمكونات الأنموذج، إذ يتم تقسيم الفشل المالي للمؤسسات حسب معامل "Sherrod" كما يلي :

الجدول (8) تقسيم الفشل المالي للمؤسسات حسب معامل "Sherrod"

الفئة	درجة المخاطرة للتعرض للفشل	قيمة Z الفاصلة
الأولى	المؤسسة غير معرضة لمخاطر الافلاس	$25 < Z$
الثانية	احتمال قليل وضعيف للتعرض لمخاطر الافلاس	$25 > Z > 20$
الثالثة	من الصعب التنبؤ بمخاطر الافلاس	$20 > Z > 5$
الرابعة	المؤسسة معرضة لمخاطر الافلاس	$5 > Z > -5$
الخامسة	المؤسسة معرضة بشكل كبير لمخاطر الافلاس	$Z < -5$

المصدر: وليد ناجي الحياي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، 2004، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 255.

تشارك النماذج المستعملة في التنبؤ بالفشل المالي فيما بينها بالنسب وتختلف عن بعضها البعض في الأوزان الممنوحة لكل نسبة، والسبب في ذلك راجع لاختلاف طبيعة القطاعات، فنجد ان القطاع الصناعي يعتمد على الاصول الانتاجية الثابتة التي تستعمل في عملية تصنيع المنتجات، والمصارف تركز وتعتمد على حركة الاموال وحجم الاقراض لمختلف المتعاملين معه، وظهرت نتائج

التجارب التي قام بها مختلف المحللون الماليون مدى نجاح الافتراضات وحجم الاوزان النسبية التي تمثل النسب التي اعتمدها المحلل وعلى أساسها تم بناء هذا النموذج، لذا فيستوجب على المحلل المالي مراعات درجة انطباق اوزان النسب على القطاع المكلف بدراسته وتحليله لكي يصل لنتيجة معامل الافلاس (Z)، وبعدها يقوم بإجراء اختبار تحليلي لعناصر النسب الأساسية ليصل بعدها الى رأي حاسم بشأن التعرض لكل من مخاطر الافلاس او الفشل او الاستمرار.

المطلب الثاني: أساليب وخطوات التنبؤ بالفشل المالي

هناك العديد من الأساليب والخطوات التي يتبعها المحلل المالي للقيام بعمليات التحليل في أي مؤسسة، وفي هذا المطلب سنتناول اهم هذه الأساليب والخطوات المتبعة في ذلك.

الفرع الأول: أساليب التنبؤ بالفشل المالي

يتم تقسيم الأساليب المستعملة في التنبؤ بالفشل المالي إلى اسلوبين هما الأساليب النوعية والاساليب الكمية، وذلك بحسب وجود أو درجة الوثوق بالبيانات التي يتم استخدامها في عملية التنبؤ بالفشل المالي: (محمد ، عبدالفتاح ، و سعاد، 2020)

✓ الأساليب الكمية للتنبؤ المالي

على عكس الأساليب النوعية، يتم استخدام الأساليب الكمية للتنبؤ بالفشل المالي عندما تكون هناك بيانات تتسم بدرجة عالية من الموثوقية، وتتضمن طريقة السلاسل الزمنية تقدير عنصر تابع مع معلومات مستقلة أخرى على مدى فترة زمنية طويلة نسبياً، في حين أن طريقة نسبة المبيعات وطريقة تحليل الانحدار تسمح للمؤسسة بمعرفة المركز المالي على مدى فترة، كما يستخدم أسلوب تحليل التعادل لمعرفة حجم الإنتاج الذي لا تحقق فيه المنظمة ربحاً أو تكبد خسارة، ويستخدم أيضاً لمعرفة مستوى الربح تحت مستوى معين من الإنتاج، كما توجد هناك طرق خاصة لتقدير مدى قرب أو بعد المؤسسة من الفشل المالي، والتي تسمى بنماذج التنبؤ بالفشل المالي، وهي تعتمد بشكل أساسي على مختلف المؤشرات التي تم استخراجها من التقارير المالية الخاصة بالمؤسسة.

✓ الأساليب النوعية (الوصفية) للتنبؤ المالي

تستخدم المؤسسة الأساليب النوعية التي تهدف في المقام الأول إلى تقييم السياسات التي تتبعها إدارة المؤسسة، لأن هذا النوع من الأساليب يعتمد على الخبراء وصناع القرار ذوي الخبرة لاستطلاع آرائهم في التنبؤ بالوقائع والقيم والعمليات المتوقعة في المستقبل، وذلك عندما تزعزع وتهتز الثقة في مختلف البيانات التي يعتمد عليها التنبؤ أو عندما لا تكون هذه البيانات موجودة على الإطلاق.

علاوة على ذلك، فانه لا يمكن القول بأنه يوجد هناك أسلوب تنبؤ فعال إذا لم يتم استيفاء مجموعة من الشروط والتي تتمثل فيما يلي: الكلفة، والدقة، وتوفير البيانات اللازمة، والإطار الزمني المحدد لجمع مختلف المعلومات، وتوافر مختلف القدرات البشرية والمعنوية من اجل تنفيذ عملية التنبؤ، وفيما يلي أهم هذه النماذج كل حسب المعيار الذي تنتهي إليه: (أبركان ، 2020، الصفحات 71-73)

أولاً: النماذج الكمية:

تتعامل نماذج التنبؤ المالي الكمي مع المعلومات التي يمكن قياسها كميًا على مدى عدة فترات وإيجاد العلاقة الترابطية بين مختلف المتغيرات، ويمكن تقسيم النماذج الكمية إلى ما يلي:

✓ أسلوب السلاسل الزمنية: ان المنهج التقليدي لهذه الطريقة هو عبارة عن افتراض البيانات التي خضعت للتحليل والتي تحتوي على أربع مكونات رئيسية، وهي الاتجاه والتقلبات الدورية والتقلبات الموسمية او الفصلية والتقلبات الناجمة عن الأخطاء العشوائية، وفي الواقع فإن استعمال السلاسل الزمنية في عملية التنبؤ ستند الى افتراض أن ما وقع في الماضي سوف يحدث مرارا وتكرارا في المستقبل، فضلا عن العلاقة بين مختلف المتغيرات وموضوع التوقعات سيبقى كما هو دون أي تغييرات، وهو ما قد يكون مخيفا في الواقع، لأنه لا يمكن الافتراض بأن ما حدث في الأسواق سيستمر في المستقبل، وليس من المعقول افتراض أن المنافس سيستمر في استعمال نفس الاستراتيجيات المستخدمة في الماضي، وبناء عليه فانه يجب على المسؤول او الإداري الذي يستخدم هذه الطريقة إجراء تعديلات على نتائج التنبؤ المتأتية منه بناء على نتائج توقعات التغيير في أحد المتغيرات الذي يؤثر على التنبؤات.

✓ أسلوب استخدام نماذج الاقتصاد الرياضي: تحاول النماذج الاقتصادية الرياضية التعبير عن بعض المتغيرات والعلاقات فيما بينها رياضيا، حيث تهدف وبشكل أساسي إلى تحديد مختلف خصائص المنتجات التي تقوم المؤسسة بإنتاجها أو البيئة المحيطة بها، والتي تؤدي إلى تقلبات في المتغير الذي يرغب المرء في التنبؤ به كالمبيعات أو الربح، وحتى يتمكن من الوصول إلى المتغيرات التي تسبب تقلبات في المتغير للتنبؤ بها، من خلالها يستطيع للمسؤول الإداري توقع قيم مختلفة لهذه المتغيرات وتحديد تأثيرها المتوقع رياضيا على المتغير المراد التنبؤ به.

✓ أسلوب السيناريو (المحاكاة): باستخدام هذه التقنية، من الممكن التركيز على بعض الأحداث الهامة التي من المحتمل أن تحدث في المستقبل. ومن خلال هذا النهج يتم إجراء التنبؤات من خلال تحديد عدد من المواقف المحتملة والبديلة والتكهن بما سيحدث في كل حالة، كما يتيح هذا الأسلوب إنشاء بعض التصورات والسيناريوهات حول عدد من المواقف البديلة والمحتملة وما قد يحدث

للمتغير المتوقع محل التنبؤ في هذه الظروف، مما يحول دون استخدام تقنيات التنبؤ التقليدية، وفي الواقع هذا التنبؤ هو الذي يمكن المؤسسة من إنشاء مجموعة متنوعة من التكتيكات المختلفة والبديلة، التي يمكن تصميمها لتناسب مع كل سيناريو متوقع الحدوث.

ثانياً: النماذج النوعية: هذا النوع من النماذج يعتمد على كل من آراء المتخصصين في الميدان وصناع القرار ذوي الخبرة، ويدرس آراءهم للتنبؤ بالأحداث والقيم والعمليات المستقبلية بناء على هذه التجارب والخبرات المكتسبة، وتستخدم هذه النماذج عادة عندما يكون من المستحيل الحصول على بيانات تاريخية أو عندما يكون هناك نقص في الثقة في البيانات التاريخية الموجودة بالفعل.

1. اسلوب التقدير والتخمين: عندما تعمل الإدارة مع عوامل لا يمكن وصفها عددياً أو عندما يكون الارتباط بين المتغيرات موضوع التحليل ليست واضحة، يتم استخدام هذه الاستراتيجية في التنبؤ، ومن بين اهم الطرق المعتمدة في هذا الأسلوب اخذ رأي كل من البائعين فيما يخص التوقعات في الطلب، او القيام باستقصاء آراء المستهلكين فيما يخص رغباتهم واحتياجاتهم، وبالنظر إلى العدد المحدود من المستهلكين المحتملين ونية الشراء لديهم، فإن النهج الأخير فعال في التنبؤ بالطلب على السلع الصناعية.

2. اسلوب دلفي: تستخدم هذه الطريقة بشكل عام عندما يريد المرء التنبؤ بما هو متوقع في البيئة التكنولوجية، ووفقاً لهذه الطريقة عادة ما يتم استطلاع آراء الخبراء في المجال التكنولوجي، سواء على مستوى المؤسسات أو على مستوى القطاعات، بغرض معرفة آرائهم بشأن التطور التكنولوجي المتوقع، وتستخدم هذه الطريقة بشكل عام للتنبؤ بالتوقيت الأكثر احتمالاً لأي تغير تكنولوجي والعوامل الأكثر احتمالاً لتعديل هذا التوقيت المتوقع.

الفرع الثاني: خطوات التنبؤ بالفشل المالي

في عملية التنبؤ بالفشل المالي بالمؤسسات، توجد هناك ست خطوات أساسية يعتمد عليها في ذلك وتمثل فيما يلي: (سليمان، 2015-2016، صفحة 89)

✓ تحديد ما نتوقعه، ولماذا نتوقعه؟، وما الذي نحتاجه للتنبؤ؟. تساعد هذه الاستفسارات في تحديد مستوى معلومات التنبؤ (مثل التنبؤ حسب المنطقة أو المنتج)، ومقدار الموارد التي يمكن تبريرها (مثل أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات والعمالة)، ومستوى الدقة اللازم.

✓ اعداد أفق زمني قصير أو طويل المدى بمزيد من التحديد، أي تحديد ما إذا كان يجب إجراء إسقاط للسنة القادمة أو للسنوات الخمس القادمة وما إلى ذلك.

✓ تحديد الطريقة التي ستستخدم في التنبؤ، وذلك بالعودة إلى المعايير المذكورة والمناقشة سابقاً.

✓ تجميع البيانات المختلفة وإجراء التوقع والتنبؤ.

✓ تحديد الافتراضات المراد استخدامها في إعداد وإنشاء النموذج التنبؤي.

✓ رصد التوقعات لمعرفة ما إذا كانت قد تم تنفيذها على الوجه المطلوب وإنشاء نظام للتقييم، حيث يكون من المناسب العودة إلى الخطوة الأولى والبدء من جديد إذا لم يتم تنفيذ هذه التوقعات على النحو الصحيح.

المطلب الثالث: العوامل المحددة للطريقة المستخدمة في التنبؤ

تتأثر عملية التنبؤ بالعديد من العوامل، لذا لا بد من اختيار الطرق المثلى والملائمة من اجل

عملية التنبؤ، وتمثل هذه العوامل فيما يلي: (أبركان ، 2020 ، الصفحات 73-74)

1- نوع التنبؤ المرغوب فيه: والمقصود هو ذلك التنبؤ برقم محدد أو التنبؤ بفئة معينة ينتمي إليها الرقم الحقيقي، ويتطلب في الواقع اختيار التنبؤ بفئة ما بدلا من رقم محدد باستخدام طرق تنبؤ محددة، كما توجد هناك في النظرية الإحصائية طرق معينة تعتبر صحيحة لإجراء تنبؤات حول فئة بدلا من رقم.

2- زمن (فترة) التنبؤ: يمكن أن يكون التنبؤ عبارة عن نقطة أو فئة تمتد لفترات زمنية مختلفة، كالتنبؤ بالأيام أو الأسابيع أو الأشهر أو السنوات، وبشكل عام يمكن تقسيم التنبؤ الى ما يلي:

✓ التنبؤ المباشر: وهو ذلك التنبؤ الذي يقوم بتغطية فترة زمنية تقل مدتها عن شهر واحد؛

✓ التنبؤ قصير المدى: وهو ذلك التنبؤ الذي يقوم بتغطية فترة زمنية تتراوح مدتها من شهر إلى ثلاثة أشهر؛

✓ التنبؤات المتوسطة المدى: هي تلك التنبؤات التي تقوم بتغطية فترة تزيد مدتها عن ثلاثة أشهر وتقل عن سنتين؛

✓ التنبؤ الطويل المدى: وهو ذلك التنبؤ الذي يقوم بتغطية فترة زمنية تقدر مدتها سنتين أو أكثر؛

بشكل عام، يؤثر وقت التنبؤ على الطريقة المستخدمة لإجراء عملية التنبؤ، فكلما طالت الفترة

الزمنية التي يغطيها التنبؤ انخفضت درجة صحة التنبؤ ويرتفع حجم الأخطاء.

3- تكلفه القيام بعملية التنبؤ: عند اختيار الطريقة المراد استخدامها في عملية التنبؤ، فانه تتوفر هناك عدد من عناصر التكلفة في هذا الاختيار، ويتمثل العنصر الأول في تكلفة إعداد طريقة الاستخدام، والعنصر الثاني يتمثل في تكلفة الحصول على مختلف البيانات اللازمة والضرورية في عملية التنبؤ وتخزينها لاستخدام الطريقة المختارة، اما اخر عنصر فيتمثل في تكلفة الطريقة التي سيتم استخدامها في الواقع، الا ان ذلك يعتمد على درجة بساطة أو تعقيد الطريقة في حد ذاتها.

4- درجة صحة التنبؤ المطلوبة: هناك مواقف معينة تكون فيها درجة خطأ التنبؤ مقبولة لتصل إلى نسبة معينة، وفي حالات معينة لا يرغب الفرد فيها أن تقع أخطاء كبيرة في العملية التنبؤية، وبالطبع فان درجة دقة التنبؤ تعتمد على عدة عوامل مختلفة بما في ذلك الطريقة المستخدمة لبلوغ التنبؤ المراد بلوغه.

5- مدى توفر البيانات: تعتمد معظم الأساليب الكمية على توافر بيانات تاريخية معينة، وبدون توفر مثل هذه البيانات فانه ليس من الممكن استخدام هذه الأساليب، بالإضافة إلى ذلك فإن كل اسلوب من هذه الأساليب تتطلب توافر قدر معين من البيانات، والذي يكون في هذه الحالة استخدام الاسلوب الامثل والسليم إحصائيا.

6- شكل ونمط البيانات المتوفرة: تؤثر طبيعة البيانات التاريخية المتاحة على الطريقة الممكن استعمالها في عملية التنبؤ، ويشير نمط هذه البيانات إلى ما إذا كانت هذه البيانات تعكس لنا وجود اتجاه معين أو تعكس وجود تقلبات موسمية أو دورية معينة أو مزيج من هذه التقلبات، وبطبيعة الحال، تختلف الأساليب التي ينبغي استخدامها في التوقعات باختلاف النمط الذي تعكسه البيانات التاريخية المتاحة.

7- سهوله وفهم التنبؤ: إن درجة فهم الباحث للطريقة المستخدمة في التنبؤ عامل حاسم وهام في اختيار الطريقة لأن الباحث لن يكون لديه ثقة في أرقام التنبؤ إذا لم يفهم الطريقة التي تم من خلالها التوصل إلى هذه الأرقام وتحققها، ومن ثم فإن قدرة الباحث على فهم واستخدام طريقة التنبؤ تعتبر من العوامل المهمة.

المطلب الرابع: نقاط الضعف في التحليل المالي لغرض التنبؤ بالفشل المالي

هناك ثلاثة مصادر أساسية تنبع منها نقاط الضعف في التحليل المالي من اجل التنبؤ بالفشل المالي وتمثل هذه المصادر فيما يلي: (محمد وليد ، 2008)

✓ عدم كفاية البيانات المستخدمة في التحليل المالي؛

✓ عدم كفاية النسب المالية التي تعتبر كأداة للتحليل المالي؛

✓ ضعف أداء المحلل المالي الخارجي بسبب اعتماده على المعلومات المعدة داخل المؤسسة مقارنة بأداء المحلل المالي الداخلي.

1. طبيعة البيانات المستعملة في التحليل: غالبا ما تفشل البيانات المستخدمة في التحليل في تقديم صورة واضحة عن الوضع المالي للمؤسسة، ولا تعكس المعاملات التي تتم في تواريخ مختلفة وبأسعار مختلفة.

2- طبيعة النسب وحدود استخدامها: على الرغم من أهمية النسب المالية كأداة للتحليل المالي، إلا أنها تعاني من قصور من جوانب عديدة تحد من فاعليتها ودورها. ويمكن تلخيص أهم النقائص في النقاط التالية:

✓ عدم اختيار الاساس السليم للمقارنة: وبما أنه لا يمكن إجراء المقارنة بشكل صحيح إلا إذا تم استخدام وحدة قياس محددة في عملية المقارنة، والمقارنة عن طريق النسب المحاسبية لا تتميز بمثل هذه الخصوصية والوضوح. على سبيل المثال، لا يوجد تأكيد على أن معدل الدوران المرتفع دليل على وضع أفضل من الحالة التي أشار إليها انخفاض معدل الدوران، وبالنظر الى مؤشر الربحية في المبيعات فان ارتفاع هذه النسبة ما هو الا دليل على الكفاءة العالية للمؤسسة ولكن من جهة اخرى فان هذه النسبة لا تؤدي بالضرورة الى الرفع في معدل العائد على الاموال الخاصة او الراس المال المستثمر.

✓ اختلاف ظروف المقارنة: هناك العديد من العوامل الاجتماعية والاقتصادية والسياسية التي تؤثر على أنشطة المؤسسة، ولكن من المعروف أن تأثيرها يختلف من سنة إلى أخرى وذلك من حيث حجم التأثير ومدة التأثير ونوع التأثير، ونتيجة لذلك، يجب استيفاء شروط مماثلة حتى تكون نتائج المقارنة صحيحة ودقيقة، كل هذا يجعل من الصعب الوثوق والاعتماد على النتائج المتوصل اليها من خلال المقارنة.

✓ التغيير في القوة الشرائية للنقد: يتم فحص مكونات القوائم المالية من أجل تكوين النسب المالية التي تعتمد على المبدأ المحاسبي المعروف بثبات الوحدة النقدية "ثبات وحدة النقد"، ونظرا للظروف التضخمية السائدة في دول العالم، فقد ثبت أن هذا الافتراض غير صحيح، ونتيجة لذلك نكتشف أن نتائج النسب المالية ومقارنتها ليس من الممكن ان نعتمد عليها، وأن تقلب القيمة الشرائية للنقود له تأثير على صحة وصدق الانطباع الذي تستوجبه هذه النسب.

3- المحلل المالي شخص من خارج المنشأة: بما ان المحلل المالي شخص خارجي وليس تابع للمؤسسة، فان هذا يعني انه سيعتمد على البيانات التي تم نشرها ولن يتمكن من التعمق أكثر من الحد الذي تسمح به البيانات المتوفرة، كما انه من المعروف أن هناك الكثير من المعلومات القيمة والمهمة جدا فيما يتعلق بالتحليل المالي لا تقوم المؤسسة بنشرها، كما أن هناك ظروف أو مشاكل خاصة قد تعاني منها المؤسسة ولا يتم التصريح بها ويجعلها المحلل المالي، مما يؤثر ذلك سلبا على دقة العملية التي يقوم المحلل، ولذلك نجد أن العديد من المؤسسات الناجحة لديها محللين ماليين يتميزون بالمهارة والكفاءة، مما يتجنب الجوانب السلبية المتمثلة في كون المحلل المالي شخص خارجي عن المؤسسة وفرد لا تربطه أي علاقة بها، اما المحلل المالي الداخلي التابع للمؤسسة يكون أكثر الماما وقدرة على فهم المؤسسة

والأنشطة التي تزاولها، والحصول على بعض التفاصيل اللازمة للتحليل المالي يكون اكثر سهولة وسلاسة.

خلاصة الفصل:

يعتبر التحليل المالي ذو قدرة تحليلية دقيقة لتحديد الوضعية المالية للمؤسسة، من خلال اتباع المحللين الماليين للخطوات اللازمة واستخدام مختلف الأساليب والادوات الضرورية وتطبيق المعايير المتفق عليها اعتمادا على مختلف الوثائق المحاسبية كالميزانيات والقوائم المالية، حتى يتم التوصل للنتائج التي تساعد اصحاب المؤسسات على اتخاذ القرارات المناسبة والملائمة في الوقت المناسب، كما تعتبر نماذج التنبؤ بالفشل المالي من النماذج الكمية التي يعتمد عليها التحليل المالي في الكشف عن اهم المؤشرات المالية التي توجي باحتمال فشل المؤسسة، وذلك بالاعتماد على مختلف النسب المالية المكونة لها، والدور الذي تلعبه في مساعدة المحللين الماليين في تحليل الوضعية المالية للمؤسسة الناشئة والتنبؤ بما يمكن ان يحدث في المستقبل؛ ومن خلال كل هذا يظهر دور واهمية التحليل المالي في المؤسسات الناشئة ومن اهم هذه النماذج: نموذج Beaver، Kida وArgenti، Altman. بذلك يعتبر التحليل المالي هو عبارة عن عملية لتقييم وتحليل البيانات المالية للمؤسسة الناشئة بغرض فهم وتقييم أدائها وصحة وضعيتها المالية.

الفصل الرابع

(دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات
الناشئة في الجزائر)

تمهيد:

بعد تطرقنا لأهم الدراسات السابقة التي تناولت مختلف متغيرات الدراسة، والتي تعتبر بمثابة بوابة للولوج لموضوع دراستنا، وبعد تناولنا في الدراسة النظرية للمؤسسات الناشئة وحاضنت الأعمال والفضل، والتحليل المالي وأهم نماذج التنبؤ بالفشل المالي بهدف تصنيف المؤسسات الناشئة الى مؤسسات فاشلة او ناجحة، من خلال تطبيق عدد من النماذج المعتمدة والتي تحتوي معادلاتها على جملة من النسب المالية المتمثلة في نسب السيولة، الربحية، النشاط، المديونية والسوق، من اجل معرفة فعاليتها وكفاءتها في التنبؤ بالفشل المالي على مجموعة من المؤسسات الناشئة الجزائرية، إضافة الى معرفة مدى مساهمتها في الحد من تعثرها المالي في حالة تحقق ذلك، مع تحديد النموذج الأمثل للتنبؤ بالفشل المالي في هذه المؤسسات من بين النماذج المطبقة عليها، سنحاول في هذا الفصل تطبيق مختلف النماذج على عينة من المؤسسات الناشئة واختبار فعاليتها في التنبؤ بالفشل المالي وتطبيق طريقة المركبات الأساسية للتأكد من مدى صحة هذه النتائج؛

المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة الميدانية

يهدف معرفة قدرة وفعالية نماذج التنبؤ بالفشل المالي بالتنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر، ودورها في الحد من تعثرها المالي، وبعد تطبيق مجموعة من النماذج على عينة من المؤسسات الناشئة بالجزائر، وتحليل وتقييم والتأكد من اقدرتها وفعاليتها في التنبؤ بفشل هذه المؤسسات، تم اتباع مختلف الإجراءات والمراحل اللازمة من اجل إنجاز بحث علمي وفقا لمبادئه وأسسها، باستخدام الطرق والأدوات والتقنيات الملائمة واللازمة لذلك.

المطلب الأول: تحديد مجتمع وعينة الدراسة

حتى تتمكن من إجراء هذه الدراسة وتحقيق الهدف المنشود المتمثل في تطبيق مختلف نماذج التنبؤ على المؤسسات الناشئة للتنبؤ بإمكانية فشلها المالي، واكتشاف المؤسسات التي من الممكن ان تفشل والتميز بين مختلف المؤسسات الناجحة والفاشلة، ولتحقيق ذلك استوجب الامر تحديد مجتمع وعينة الدراسة التي من خلالها يمكن الحصول على البيانات المالية والمحاسبية اللازمة، انطلاقا من القوائم المالية والميزانيات الخاصة ب 13 مؤسسة ناشئة تنشط عبر تراب القطر الجزائري في مختلف القطاعات، المتمثلة أساسا في النقل والتوصيل، والخدمات التكنولوجية والاعلام الالي والبرمجيات والتطبيقات لتسهيل البحث في الحياة اليومية.... وغيرها.

الفرع الأول: التعريف بمجتمع الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في جميع العناصر ومفردات الدراسة، ويتكون من المؤسسات الناشئة الجزائرية التي تنشط في مختلف القطاعات من دون استثناء بمختلف ولايات الوطن والتي تحصلت على شهادة لابل .startup

الفرع الثاني: عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة من (13) مؤسسة ناشئة في الجزائر، تنشط في مختلف المجالات من دون استثناء في مجال: النقل والتوصيل، القيام بدورات تكوينية، صنع ادوية، نقل المأكولات، تطبيقات لتسهيل البحث في الحياة اليومية، توصيل المواد الصيدلانية، تحديد مواقع للأطباء والصيدليات وغيرها من النشاطات الأخرى.

المطلب الثاني: تحديد متغيرات وفترة الدراسة

سنقوم هنا بتحديد المتغيرات التي سيتم على أساسها تطبيق نماذج التنبؤ بالفشل المالي، واختيار النموذج الاصلح والأمثل للتطبيق على المؤسسات الناشئة للتنبؤ بفشلها مبكرا قبل فوات الاوان،

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

بالإضافة إلى تحديد الفترة الزمنية التي ستجرى عليها الدراسة والتي ينبغي أن تكون مناسبة وكافية حتى يتسنى لنا الوصول لنتائج مرضية لهذا النوع من المؤسسات، إضافة إلى مصادر بيانات عينة الدراسة.

الفرع الأول: متغيرات الدراسة

اتضح من خلال تحليلنا للدراسات السابقة، وبالنظر إلى إشكالية بحثنا انه من الممكن حصر مجموعة من العناصر التي تمثل المتغير المستقل المتمثل في نماذج التنبؤ بالفشل المالي، والتي لها تأثير على المتغير التابع المتمثل في فشل المؤسسات الناشئة، وعليه تم تحديد المتغير المستقل والتابع بما يخدم الدراسة.

1- المتغير التابع

يتمثل المتغير التابع في هذه الدراسة في الفشل المالي بالمؤسسات الناشئة، وتم تناول هذا الموضوع في العديد من الدراسات السابقة مثل (دراسة Altman 1968 ، ودراسة Kida 1980 ، انتصار سليمان 2016 ، دراسة ثامر مهدي محمد صبري سنة 2018 ، دراسة بوسته رميصاء سنة 2017..... وغيرها من الدراسات).

2- المتغيرات المستقلة

اما المتغير المستقل فيتمثل في نماذج التنبؤ بالفشل المالي والتي سنحاول من خلال دراستنا هذه توضيح اهم الأسباب الرئيسية المؤدية للفشل ومعرفة اهم النماذج التي سيتم تطبيقها على المؤسسات الناشئة واهم النسب المالية التي يتضمنها كل نموذج، من اجل الوصول لنتيجة الا وهي التنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة قبل الأوان.

الفرع الثاني: فترة الدراسة

من خلال الدراسات التي أجريت في هذا الميدان لاحظنا أن معظمها كان يدرس حالة المؤسسات لفترة تتراوح مدتها ما بين سنة إلى خمس سنوات، حتى تكون فترة الدراسة مناسبة وكافية، وتستوفي شروط تطبيق نماذج التنبؤ عليها، وحتى يكون النموذج المتوصل إليه ذو مصداقية في التنبؤ بالفشل المالي والتميز بين المؤسسات الناجحة والمؤسسات التي تكون في طريق الفشل، فقد اقتصرت فترة البحث على سنة 2022 وهي الفترة التي تمكنا فيها من الحصول على بيانات ومعلومات مالية لـ 13 مؤسسة ناشئة تنشط في مختلف المجالات، وهذا النوع من المؤسسات حديث النشأة في الجزائر ظهر في نهاية سنة 2020 ، تزامنا مع ظهور القوانين الخاصة بها، واقتصر البحث على هذا العدد نظرا لتحفظ ورفض أصحاب المؤسسات الناشئة منح المعلومات المالية التي تخص مؤسساتهم، بالرغم من ذلك فقد تمكنا من جمع

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

معلومات للعدد المذكور أعلاه، كما يجدر بنا ان نشير الى انه توجد هناك مؤسسات لم ندرجها في الدراسة، لأنها غير نشطة في السوق بالرغم من امتلاكها لعلامة لابل مؤسسة ناشئة ولا تمتلك معلومات مالية واقتصرت الدراسة على المؤسسات الناشئة فقط.

المطلب الثالث: منهج ومصادر جمع البيانات

لتحقيق أهداف الدراسة ونتمكن من الإجابة على الإشكالية المطروحة، تم اختيار مجموعة من النماذج لتطبيقها على عينة المؤسسات الناشئة محل الدراسة، بالاستعانة بمجموعة من المعلومات من مصادر متنوعة، والاعتماد مجموعة من المناهج العلمية التي تتماشى مع الدراسة، بالاستعانة بمجموعة من المعلومات من مختلف المصادر.

الفرع الأول: منهج الدراسة

بعد أن تم استخدام المنهج الوصفي والمنهج التحليلي في الجانب النظري من الدراسة من خلال إتباع المنهج الوصفي في وصف واقع المؤسسات الناشئة وحاضرات الاعمال والتطرق للفشل واهم المصطلحات المشابهة له بالإضافة الى التحليل المالي وكذلك اهم نماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات، وبعدها تم إتباع المنهج التحليلي للتعرف على مدى فعالية وتأثير وقدرة نماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة من خلال تحليل البيانات، وسيتم في الجانب الميداني للدراسة اعتماد منهج دراسة الحالة من خلال تطبيق نماذج التنبؤ بالفشل المالي على المؤسسات الناشئة وتطبيق طريقة تحليل المركبات الأساسية باستعمال برنامج XL STAT.11 من اجل اثبات الترابط بين نماذج التنبؤ لاختيار النموذج الأفضل.

الفرع الثاني: مصادر جمع البيانات

تطلب إجراء الدراسة الميدانية استخراج البيانات والمعلومات المالية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة في الجزائر محل الدراسة من الميزانيات المحاسبية، وجداول حسابات النتائج ومعلومات أخرى تم التصريح بها شفهيًا، ومن مصالحي الضرائب لمختلف الولايات وأصحاب المؤسسات الناشئة الناشطة، وموقع ASF على الفاييسبوك ومختلف المواقع العالمية المتواجدة على الانترنت، وعبر الهاتف.

المبحث الثاني: طريقة تحليل المركبات الأساسية (ACP)

من اجل اختيار النموذج الأمثل من بين النماذج المطبقة على المؤسسات الناشئة محل الدراسة، اعتمدت الدراسة على طريقة تحليل المركبات الأساسية "Analyse en composante principale (ACP)"، التي تبين لنا الارتباطات بين مختلف النماذج وكذا المؤسسات، إضافة الى التمثيل البياني للأفراد

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

والمتغيرات الذي يبين العلاقة بينها، وستناول هذه الطريقة ومبدأ عملها والخطوات المتبعة في ذلك من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: نبذة تاريخية عن طريقة المركبات الأساسية:

تعتبر طريقة تحليل المركبات الأساسية (ACP) من أشهر الطرق والاكثر استخداما في مختلف البحوث والدراسات العلمية في العديد من المجالات (كالإقتصاد، البيولوجيا، التغذية، الطب....)، فهي تعد أداة قوية تعمل على ضغط وتوثيق البيانات، وهي جد مفيدة عندما يكون هناك عدد هائل من المعطيات الكمية التي لها القابلية للمعالجة من أجل التفسير، كما انه من الصعب ان نتبع أصول ACP بدقة. فمثلا، يلاحظ جوليف " I.T. Joliffe. " أن بلترامي "E. Beltrami." وجوردان " M.C. Jordan. " طورا بشكل مستقل تحليل القيمة المفردة إلى شكل يشبه شكل ACP بين سنتي 1873 و1874.

وفي وقت لاحق بقليل من القرن العشرين، استعمل فيشر وماكينزي " R.A. Fisher et W.A. Mackenzie " هذا التحليل نفسه في سياق تحليل ثنائي الأبعاد وذلك خلال تجربة زراعية قاما بها في سنة 1923 كانت تشبه تجربة ACP. ومع ذلك، فإن المجتمع العلمي يعزو أسس ACP إلى بيرسون (1901) " karl pearson " وهوتلينغ (1933) " harold hotelling " حتى لو اعتمد عالما الرياضيات مناهج مختلفة. يفضل هوتلينغ نهجا أكثر جبرية، بينما بيرسون يسعى للعثور على المستوى أو الخط الذي يناسب مجموعة من النقاط عالية الأبعاد، وبالتالي يقترب من الطريقة الإحصائية.

ومن المثير للاهتمام ملاحظة مدى نجاح بيرسون في تطويره لنظرية ACP بالرغم من الغياب الظاهري للطرق العددية. حتى أنه في مقالته يذكر أن ACP يمكن تطبيقه بسهولة على مختلف المسائل العددية، لكن الحسابات تصبح مرهقة ومتعبة بعد بلوغ البعد الرابع أو الخامس، ومن جانبه، فقد وضع "فندقنج" أسس ACP من خلال ذكر مصطلح المكون الرئيسي لأول مرة وتصنيفها بطريقة تؤدي إلى تعظيم التباين الموضح بالمتغيرات الأصلية على التوالي. بالإضافة إلى ذلك، يحذر "هوتلينغ" قراءه من التمييز بين تحليل المركبات الرئيسية وتحليل العوامل التي تم تطويرها في وقت سابق من نفس العقد نظرا لأن الطريقتين مختلفتان بشكل أساسي حتى لو بدت متشابهة على السطح نظرا لأن تحليل العامل يستخدم طرقا أقرب إلى اختبار الفرضيات بينما يتم استخدام ACP وهي طريقة أقرب إلى الإحصاء الوصفي.

باختصار، فإن الفكرة الأساسية لتحليل المركبات الرئيسية (ACP) هي العمل على تقليل حجم مجموعة البيانات التي توضح العديد من المتغيرات التي ترتبط ببعضها البعض بشكل أو بآخر من خلال

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من التباين الموضح، وهذا يسمح لنا باكتشاف وتفسير الروابط بين المتغيرات المدروسة.

أصبحت هذه العملية ممكنة عن طريق تحويل البيانات الأصلية إلى مجموعة جديدة كاملة من المتغيرات مرتبة بطريقة تشرح على التوالي الحد الأقصى من التباين الموجود في المتغيرات الأصلية، وبالتالي فإن ACP كما حددها بيرسون وأضفى عليها طابعا رسميا بواسطة Hotelling يسمح لنا بالإجابة على سؤالين:

1. هل يمكن التقليل من أبعاد بنية البيانات؟
 2. إذا كان ذلك ممكنا، كيف يمكن القيام بتلخيص مدى تعقيد بنية البيانات مع الحد الأدنى من فقدان المعلومات (أو التباين الموضح)؟
- بمعنى آخر، يسمح لنا من طريقة تحليل المركبات الرئيسية باكتشاف وجود بنية الارتباط، أي محاور الاختلاف الرئيسية، الناشئة من بنية البيانات وهذا هو السبب في أن تحليل المركبات الرئيسية هي الأداة المفضلة للتحقق من صحة الموضوع مثل متلازمة التمثيل الغذائي أو دراسة مفهوم غير محدد مثل العملية الفسيولوجية للشيوخوخة لأنه لا يتطلب أي فرضية أساسية وبالتالي يهمل مخاطر التحيز.
- (FRABCIS, 2013)

تم استعمال هذه الطريقة لأول مرة من طرف "karl pearson" في سنة 1901، وكان أول من قام بضمها الى الإحصاء الرياضي هو "harold hotelling" وكان ذلك في سنة 1933، الا ان تطبيق الطريقة يعود الى استخدام وسائل الحساب الحالية (الحاسوب)؛ وتتمثل طريقة المركبات الأساسية في التحليل الوصفي للمعطيات، وبالتالي فهي لا تستند على الاحتمالات ولا على فرضيات بل هي عبارة عن طريقة هندسية تستخدم على جداول تحتوي في اعمدها على متغيرات ذات قيم كمية، اما في اسطرها فيوجد الافراد. (صدر الدين، 2012)

المطلب الثاني: مفهوم التحليل بالمركبات الأساسية:(ACP)

يعتبر من الأساليب الإحصائية الرياضية التي تؤدي لتقسيم عدد من المتغيرات لمجموعات يطلق على كل مجموعة اسم عام (facteur)، بمعنى ان تقوم بجمع عدد من المتغيرات مع بعض، كما انها تعني ارتباط عدة متغيرات مع بعضها البعض ارتباطا عاليا، وارتباطها بغيرها ارتباطا منخفضا، اضافة لذلك

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

فإنها تسعى من خلال ذلك لوصف العلاقات المتواجدة بين الأفراد وبين مختلف المتغيرات فيما بينها، وكذا علاقة المتغيرات والأفراد مع بعضها البعض. (صابرينة و فتيحة، 2018)

المطلب الثالث: التحليل بالمركبات الأساسية ACP:

تقوم هذه الطريقة على جدول أولي للبيانات يحتوي في أعمدته على متغيرات وفي صفوفه على مشاهدات أو أفراد في العادة تكون بأعداد كبيرة جدا وهياكل معقدة، ويقوم بتبسيطها إلى جدول مختزل توجد به مجموعات جديدة وذلك عن طريق تجميع مختلف البيانات المتشابهة إحصائيا وتعمل على حصر الأبعاد من اجل تسهيل قراءة البيانات وتحليلها. (عادل ، 2022)

1 1- المبدأ الاساسي لطريقة ACP : تعتمد طريقة التحليل بالمركبات الأساسية على جدول أولي لبيانات كمية مستمرة، وقد تكون هذه البيانات متجانسة أو غير متجانسة مرتبطة ببعضها البعض في أزواج، وتعتمد هذه الطريقة في الأساس على العمل بتحويل المتغيرات الكمية الأولية إلى متغيرات جديدة غير مرتبطة تسمى المكونات الرئيسية، ويوضع (X) أي الجدول الأولي للبيانات والذي يمكن تمثيله كالآتي :

$$X_{(n.p)} = \begin{matrix} & \begin{matrix} 1 & & j & & p \end{matrix} \\ \begin{matrix} 1 \\ \vdots \\ i \\ \vdots \\ n \end{matrix} & \begin{bmatrix} x_{11} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1p} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{i1} & \dots & x_{ij} & \dots & \vdots \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} & \dots & \dots & \dots & x_{np} \end{bmatrix} \end{matrix}$$

حيث أن:

n: تمثل عدد المشاهدات ، P: عدد المتغيرات ، r_{ij} : يمثل قيمة المتغير ، j خلال الفترة i

ويمكن التعبير عن المحور الأول F1 كما يلي:

$$F_1 = \alpha_{1.1} X_1 + \alpha_{1.2} X_2 + \alpha_{1.3} X_3 \dots + \alpha_{1.p} X_p$$

المركبة الأساسية الأولى تعتبر أحسن مركبة على الإطلاق لأنها تحفظ لنا بأكبر كمية من المعلومات مقارنة ببقية المركبات الأخرى، وتمثل $\alpha_{1.1}, \alpha_{1.2}, \alpha_{1.3}, \dots, \alpha_{1.p}$ معاملات التي تعبر عن الشعاع الذاتي الأول U_1 ، المرفق بالقيمة الذاتية λ_1 ، ولكي نقول عنه أنه شعاع ذاتي يجب أن يحقق الشرط التالي:

$$U_1' U_1 = 1$$

اما المركبة الأساسية الثانية F2 فيعبر عنها كما يلي:

$$F_2 = \alpha_{2.1} X_1 + \alpha_{2.2} X_2 + \alpha_{2.3} X_3 \dots + \alpha_{2.p} X_p$$

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

تمثل $\alpha_{2.1}, \alpha_{2.2}, \alpha_{2.3}, \dots, \alpha_{2.p}$ معاملات الشعاع الذاتي الثاني U2 المرفق بالقيمة الذاتية λ_2 ، ويحقق الشعاع الذاتي الشرط:

$$U_2' U_2 = 1$$

وعلى هذا الأساس يتم حساب P الذي يمثل المركبة الأساسية وهي تمثل عدد المتغيرات، أي أنه يوجد P شعاع ذاتي مرفق بـ λ_p قيمة ذاتية، ويتم الحصول على القيم الذاتية من خلال القيام بحل المعادلة التالية:

$$|X - \lambda I| = 0$$

ويمكن تمييز حالتين حسب التجانس أو عدم التجانس في المتغيرات، ففي حالة التجانس في وحدات قياس المتغيرات فإن الجدول الأولي يتم تحويله إلى مصفوفة التباين والتباين المشترك للمتغيرات، أما في حالة عدم التجانس في وحدات قياس المتغيرات فإن الاعتماد يكون على مصفوفة الارتباطات.

أ- حالة التجانس في وحدات قياس المتغيرات: تكون المتغيرات في هذه الحالة مقاسة بالانحرافات عن الوسط الحسابي $x_{(n.p)} = X_{(n.p)} - \bar{X}$ ، أي أنه يتم الاعتماد على مصفوفة التباين والتباين المشترك، والتي يعبر عنها كما يلي:

$$S = \begin{pmatrix} S_{11} & S_{12} & \dots & \dots & S_{1p} \\ S_{21} & S_{22} & \dots & \dots & S_{2p} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ S_{p1} & S_{p2} & \dots & \dots & S_{pp} \end{pmatrix}_{(p \times p)}$$

حيث: تمثل عناصر القطر تباين كل متغير $V(x)$ ، أما القيم أعلى وأسفل القطر فهي تمثل التباين المشترك بين زوج من المتغيرات $cov(x,y)$ ، وتكون هذه المصفوفة عبارة عن مصفوفة تناظرية، كما أن قيم التباين المشترك تكون معدومة في حالة عدم وجود ارتباط بين المتغيرات.

ب - حالة عدم التجانس في وحدات قياس المتغيرات: يتم اللجوء في هذه الحالة إلى معايرة المتغيرات وذلك بعد تركيزها ويتم ذلك حسب العلاقة الآتية:

$$x_{(n.p)} = \frac{X_{(n.p)} - \bar{X}}{\sigma_n}$$

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

أي أنه لابد من الاعتماد على مصفوفة الارتباطات والتي يعبر عنها كالآتي:

$$R = \begin{pmatrix} 1 & r_{12} & \dots & \dots & r_{1p} \\ r_{21} & 1 & \dots & \dots & r_{2p} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{p1} & r_{p2} & \dots & \dots & 1 \end{pmatrix}_{(p \times p)}$$

حيث ان: عناصر القطر تكون مساوية للقيمة 1 لان كل عنصر منها يعبر عن معامل الارتباط بين المتغير مع نفسه، أما العناصر أعلى وأسفل القطر فهي تمثل معامل الارتباط الخطي البسيط بين المتغيرات $r(x,y)$ ، وتكون هذه المصفوفة عبارة عن مصفوفة تناظرية، وعدد معاملات الارتباط يحدد وفقا للعلاقة التالية:

$$P(P - 1)/2$$

أما اهم القوانين التي تم استخدامها في هذه الدراسة فيمكن ان نوجزها كما يلي:

- تباين المركبة الأساسية j : $V(F_j) = \lambda_j$

- نسبة التباين التي تفسرها المركبة الأساسية إلى التباين الكلي لجميع المركبات الأساسية:

$$P.V(F_j) = \frac{\lambda_j}{\text{trace}(S)} \times 100$$

- التباين المشترك بين المتغيرات التوضيحية والمركبة الأساسية:

$$\text{cov}(X, F_j) = \lambda_j a_j$$

- الارتباط بين المتغيرات التوضيحية والمركبة الأساسية:

$$r_{(X,F_j)} = \frac{\sqrt{\lambda_j a_{ij}}}{\sqrt{S_{ii}}}$$

- محددة وأثر مصفوفة التباين والتباين المشترك:

$$\sum_{j=1}^p V(F_j) = \text{traces}(S)$$

الاسقاط الملائم للبيانات V يكون مساويا للمتجه الذاتي الأول a_1'

المطلب الرابع: أهداف طريقة المركبات الأساسية PCA

تتمثل اهم الأهداف التي تعمل طريقة المركبات الأساسية على تحقيقها فيما يلي: (Sidharth, et al., 2017)

1. تقوم باستخراج المعلومات المهمة من جدول البيانات.
 2. تقوم بضغط حجم مجموعة البيانات وذلك من خلال القيام بالاحتفاظ بالمعلومات المهمة فقط؛
 3. تقوم بتبسيط وصف مجموعة البيانات؛
 4. العمل على تحليل بنية الملاحظات والمتغيرات؛
 5. ضغط البيانات، وذلك عن طريق تقليل عدد الأبعاد، وذلك دون فقدان الكثير من المعلومات؛
 6. تستخدم وتعتمد هذه التقنية في عملية ضغط الصور؛
- وحتى يتمكن من تحليل البيانات من خلال تحليل المكونات الرئيسية، لا بد أن يكون المحلل او مستخدم طريقة تحليل المكونات الرئيسية ملما وشاملا في علوم الإحصاء وكذا جبر المصفوفات.

المبحث الثالث: تطبيق نماذج التنبؤ واستخدام طريقة تحليل المركبات الأساسية ACP:

سيتم من خلال هذا المبحث تطبيق مختلف نماذج التنبؤ بالفشل المالي على المؤسسات الناشئة في الجزائر، وتحليل النتائج التي تم التوصل اليها لاختيار النموذج الملائم، بالإضافة الى استعمال طريقة تحليل المركبات الأساسية من اجل معرفة درجة الارتباط بين مختلف النماذج والمؤسسات.

المطلب الأول: تطبيق النماذج على عينة المؤسسات الناشئة محل الدراسة.

تم اختيار تسع (9) نماذج من بين مجموع النماذج التي تم التطرق اليها في الفصل الثالث، وهذا لاعتمادها في التحليل على النسب المالية، اما النماذج التي تم استبعادها فهي تلك النماذج التي ليست من نفس الطبيعة، وبعدها تم تطبيقها على عينة المؤسسات الناشئة محل الدراسة، والتي تم جمع بياناتها ومعلوماتها المالية المطلوبة من القوائم المالية والجداول المحاسبية والميزانيات وجداول حسابات النتائج للسنة المالية 2022، وتم استخدامها في حساب واستخراج مختلف النسب المالية المتعلقة بكل نموذج، وتم تجميعها عن طريق (Excel)، وتفرغ البيانات والنتائج المتوصل اليها وتطبيقها في المعادلات الخاصة بكل نموذج لحساب المؤشر العام الممثل في Z ، والذي بواسطته يمكننا معرفة وضعية المؤسسة المالية والتنبؤ بفشلها او نجاحها او وقوعها في المنطقة الرمادية حسب ما يبينه الجدول رقم (9)، وبعد مقارنة النتائج المتحصل عليها بالقيم المرجعية التي تم التطرق اليها في الفصل الثالث، تمكننا في نهاية المطاف من اعداد الشكل البياني رقم (22)الموضح ادناه والخاص بجميع المؤسسات ومختلف النماذج وكانت النتائج حسب كل نموذج كالتالي:

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

الجدول رقم (09): يوضح النسب المالية المستخرجة لحساب نتيجة كل نموذج

13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	المؤسسة	المتغير	النموذج
2022													النسب والسنوات		
-0,44	0,35	0,71	0,01	0,00	-0,22	-0,13	-0,01	0,55	0,33	-0,41	0,93	-0,81			
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	الأرباح المحتجزة/ مجموع الأصول.	x2	
-0,01	0,02	0,01	0,04	0,04	0,38	0,07	0,06	0,04	0,01	-0,01	0,04	0,46	الأرباح قبل الفوائد والضرائب/ مجموع الأصول.	x3	
0,05	0,55	3,81	0,12	0,27	0,37	0,03	1,43	2,24	1,00	0,13	13,67	-0,19	القيمة السوقية لحقوق الملكية / القيمة الدفترية لمجموع ديون المؤسسة.	x4	
0,08	0,22	0,80	1,65	1,16	1,36	1,29	0,34	0,55	0,17	0,61	0,00	2,15	المبيعات / مجموع الأصول	x5	
0,07	0,23	0,83	1,65	1,17	1,37	1,29	0,35	0,57	0,18	0,61	0,09	2,15	$Z = 0.012 X_1 + 0.014 X_2 + 0.033 X_3 + 0.006 X_4 + 0.999 X_5$		
-0,44	0,35	0,71	0,01	0,00	-0,22	-0,13	-0,01	0,55	0,33	-0,41	0,93	-0,81	راس المال العامل / مجموع الأصول.	x1	Altman & Me cough
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	الأرباح المحتجزة/ مجموع الأصول.	x2	
-0,01	0,02	0,01	0,04	0,04	0,38	0,07	0,06	0,04	0,01	-0,01	0,04	0,46	الأرباح قبل الفوائد والضرائب/ مجموع الأصول.	x3	
0,05	0,55	3,81	0,12	0,27	0,37	0,03	1,43	2,24	1,00	0,13	13,67	-0,19	القيمة السوقية لحقوق الملكية / القيمة الدفترية لديون المؤسسة.	x4	
0,08	0,22	0,80	1,65	1,16	1,36	1,29	0,34	0,55	0,17	0,61	0,00	2,15	المبيعات / مجموع الأصول.	x5	
0,07	0,23	0,83	1,65	1,17	1,37	1,29	0,35	0,57	0,18	0,61	0,09	2,15	$Z = 0.012 X_1 + 0.014 X_2 + 0.033 X_3 + 0.006 X_4 + 0.999 X_5$		
-0,01	0,03	0,05	0,05	0,07	0,84	0,07	0,39	0,12	0,03	-0,01	0,64	0,37	الأرباح قبل الضرائب / الالتزامات المتداولة.	x1	Taffler and Tisshow
0,88	1,54	4,39	1,01	1,21	1,08	0,87	1,59	2,79	1,67	0,54	14,67	0,35	الأصول المتداولة / مجموع الالتزامات.	x2	
0,62	0,65	0,21	0,90	0,62	0,46	0,97	0,16	0,31	0,50	0,88	0,07	1,24	الالتزامات المتداولة / مجموع الأصول.	x3	
-41,95	19,51	62,78	0,26	7,61	0,85	-1,96	7,96	15,38	24,11	30,13	21,27	-1,76	فترة التمويل الذاتي = (الأصول السائلة - الالتزامات المتداولة) / المصروفات التشغيلية اليومية المتوقعة.	x4	

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

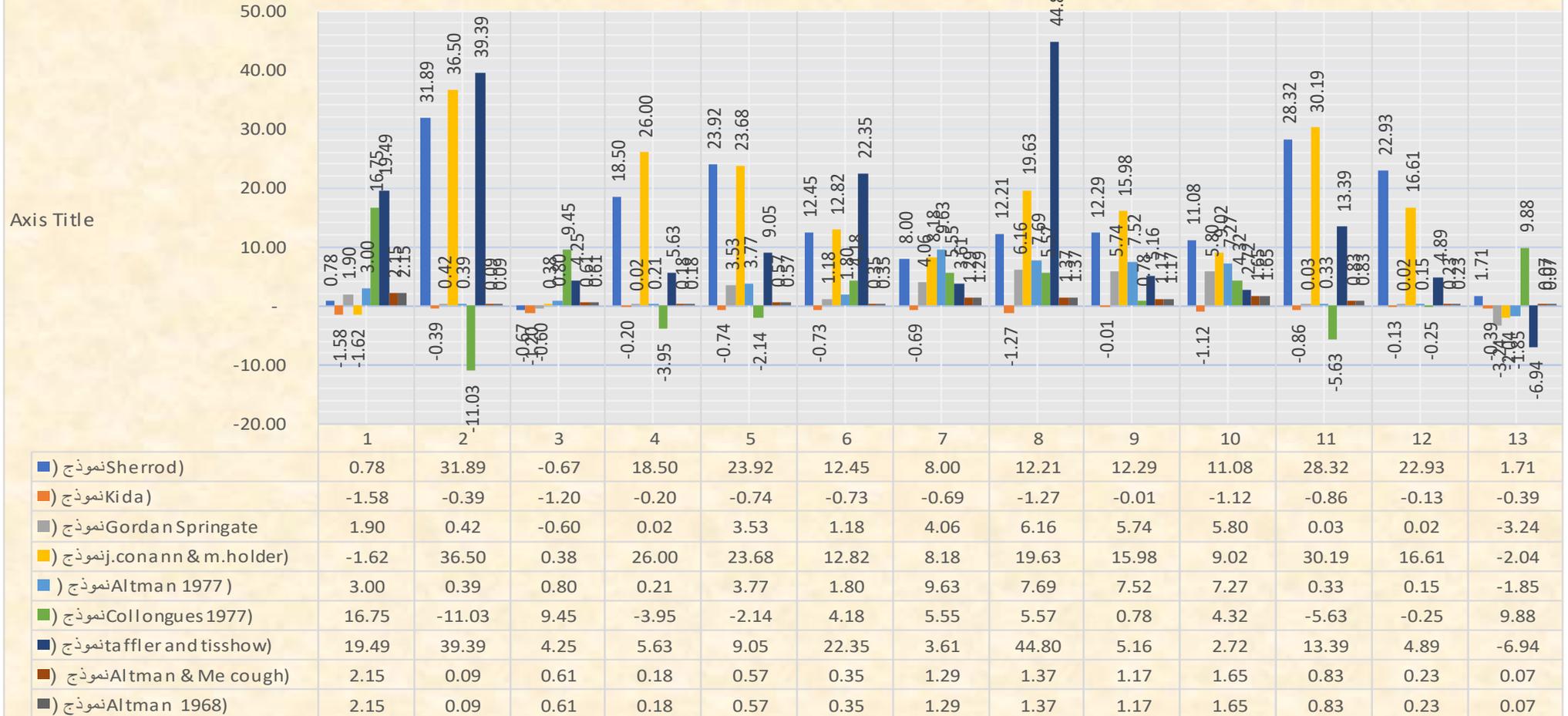
- 6,94	4,89	13,39	2,72	5,16	44,80	3,61	22,35	9,05	5,63	4,25	39,39	19,49	$Z = 0.53X_1 + 0.13X_2 + 0.18X_3 + 0.16X_4$		
0,93	0,77	0,46	0,89	0,15	0,60	0,81	0,81	0,88	0,00	0,93	0,00	1,42	تكاليف الموظفين / القيمة المضافة.	x1	Collongues 1977
0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	تكاليف التمويل / رقم الاعمال خارج الرسم.	x2	
-0,44	0,35	0,71	0,01	0,00	-0,22	-0,13	-0,01	0,55	0,33	-0,41	0,93	-0,81	صافي رأس المال العامل / مجموع الميزانية العمومية.	x3	
9,88	- 0,25	- 5,63	4,32	0,78	5,57	5,55	4,18	- 2,14	- 3,95	9,45	- 11,03	16,75	$Z = 4.983X_1 + 60.0366X_2 - 11.834X_3$		
-3,25	0,00	0,00	1,08	-0,02	-1,05	-0,89	-0,04	2,12	0,00	-1,11	0,00	-1,76	راس المال العامل / مجموع لأصول الملموسة (المادية)	x1	Altman (1977)
0,00	0,00	0,00	0,15	0,06	0,07	0,02	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,11	الأرباح المحتجزة / مجموع لأصول الملموسة (المادية)	x2	
-0,04	0,00	0,00	1,17	1,51	1,85	0,45	0,18	0,27	0,00	-0,04	0,00	0,96	الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع لأصول الملموسة (المادية)	x3	
0,05	0,35	0,79	0,10	0,21	0,27	0,03	0,59	0,69	0,50	0,12	0,93	-0,24	القيمة الدفترية لحقوق المساهمين / مجموع الخصوم؛	x4	
0,58	0,00	0,00	2,70	2,72	2,54	8,84	1,02	1,13	0,00	1,67	0,00	1,27	صافي المبيعات / مجموع لأصول الملموسة (المادية)	x5	
- 1,85	0,15	0,33	7,27	7,52	7,69	9,63	1,80	3,77	0,21	0,80	0,39	3,00	$Z \text{ score} = 0.717 X_1 + 0.847 X_2 + 3.107 X_3 + 0.420 X_4 + 0.998 X_5$		
0,00	0,03	0,12	0,05	0,05	0,55	0,09	0,13	0,15	0,07	-0,02	0,00	0,45	الفائض الإجمالي للاستغلال / إجمالي الديون	R1	J.conann & M.holder
-0,28	0,35	0,79	0,10	0,05	0,00	0,03	0,33	0,69	0,50	0,11	0,93	-0,24	الأموال الدائمة / إجمالي الخصوم	R2	
0,84	0,99	0,91	0,91	0,95	0,79	0,84	0,65	0,86	0,83	0,48	1,00	0,43	الأصول المتداولة / إجمالي الأصول	R3	
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	المصاريف المالية / رقم الاعمال الاجمالي	R4	
0,93	0,77	0,46	0,89	0,15	0,60	0,81	0,81	0,88	0,00	0,93	0,00	1,42	مصاريف العمال / القيمة المضافة الاجمالية	R5	
- 2,04	16,61	30,19	9,02	15,98	19,63	8,18	12,82	23,68	26,00	0,38	36,50	- 1,62	$Z = 24 R_1 + 22 R_2 + 16 R_3 - 87 R_4 - 10 R_5$		
-3,25	0,00	0,00	1,08	-0,02	-1,05	-0,89	-0,04	2,12	0,00	-1,11	0,00	-1,76	راس المال العامل / مجموع لأصول الملموسة (المادية)	x1	Gordan Springate
0,04-	0,00	0,00	1,17	1,51	1,85	0,45	0,18	0,27	0,00	0,04-	0,00	0,96	الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع لأصول الملموسة (المادية)	x2	

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

0,01-	0,03	0,05	0,05	0,07	0,84	0,07	0,39	0,12	0,03	0,01-	0,64	0,37	الأرباح قبل الضرائب / الخصوم المتداولة.	x3	
0,58	0,00	0,00	2,70	2,72	2,54	8,84	1,02	1,13	0,00	1,67	0,00	1,27	صافي المبيعات / مجموع لأصول الملموسة (المادية)	x4	
- 3,24	0,02	0,03	5,80	5,74	6,16	4,06	1,18	3,53	0,02	- 0,60	0,42	1,90	$Z = 1.03X_1 + 3.07X_2 + 0.66X_3 + 0.4X_4$		
-0,01	0,02	0,01	0,03	0,03	0,29	0,05	0,05	0,03	0,01	-0,01	0,06	0,51	صافي الربح بعد الضريبة / مجموع الأصول	x1	Kida
0,46	0,82	0,00	0,25	2,06	-1,00	0,70	0,14	0,04	0,76	0,11	0,00	-0,13	الأصول النقدية / حقوق المساهمين	x2	
1,19	1,01	1,10	1,10	1,05	1,27	1,19	1,53	1,16	1,20	2,08	1,00	2,31	مجموع الخصوم / الأصول المتداولة	x3	
0,08	0,22	0,80	1,65	1,16	1,36	1,29	0,34	0,55	0,17	0,61	0,00	2,15	المبيعات / مجموع الأصول	x4	
0,02	0,29	0,00	0,03	0,44	0,27	0,41	0,08	0,03	0,38	0,01	0,00	0,03	الأصول النقدية / مجموع الأصول	x5	
- 0,39	- 0,13	- 0,86	- 1,12	- 0,01	- 1,27	-0,69	- 0,73	- 0,74	- 0,20	- 1,20	- 0,39	- 1,58	$Z = 1.04X_1 + 0.42X_2 - 0.461X_3 - 0.463X_4 + 0.271X_5$		
-0,44	0,35	0,71	0,01	0,00	-0,22	-0,13	-0,01	0,55	0,33	-0,41	0,93	-0,81	صافي رأس المال العامل أو رأس المال العامل / مجموع الأصول	x1	Sherrod
0,84	0,99	0,91	0,91	0,95	0,79	0,84	0,65	0,86	0,83	0,48	1,00	0,43	الأصول السائلة / مجموع الأصول	x2	
0,05	0,35	0,79	0,10	0,21	0,27	0,03	0,59	0,69	0,50	0,12	0,93	-0,24	اجمالي حقوق المساهمين / مجموع الأصول	x3	
-0,01	0,02	0,01	0,03	0,03	0,29	0,05	0,05	0,03	0,01	-0,01	0,06	0,51	صافي الأرباح قبل الضرائب / مجموع الأصول	x4	
1,05	1,55	2,81	1,12	1,27	1,37	1,03	2,43	2,24	2,00	1,13	1,67	0,81	مجموع الأصول / مجموع الالتزامات	x5	
0,31	42,11	9,12	1,11	4,22	1,26	0,20	1,70	4,94	3,00	0,22	0,00	-0,42	مجموع حقوق المساهمين / الأصول الثابتة	x6	
1,71	22,93	28,32	11,08	12,29	12,21	8,00	12,45	23,92	18,50	- 0,67	31,89	0,78	$Z = 17 X_1 + 9 X_2 + 3.5 X_3 + 20 X_4 + 1.5 X_5 + 0.1 X_6$		

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الدراسة

الشكل رقم (22): نتائج تطبيق نماذج التنبؤ بالفشل المالي على المؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الدراسة

المطلب الثاني: تحليل نتائج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة محل الدراسة.

بعد تطبيق النماذج على عينة الدراسة توصلنا الى ما يلي:

✓ نموذج Altman 1968 ونموذج (Altman & Me cough):

من خلال تطبيق نموذجي Altman 1968 و (Altman & Me cough) على عينة المؤسسات محل الدراسة وتوصلهما لنفس النتيجة، وهذا بسبب اعتماد النموذجين على نفس النسب ونفس المعاملات المتمثلة في 0.012، 0.014، 0.033، 0.006، 0.999 وهي تعتبر كأوزان لمتغيرات الدالة وتعبّر عن الأهمية النسبية لكل منها، ونموذج (Altman & Me cough) هو نموذج معدل لنموذج Altman 1968، كما نشير الى ان هذا النموذج تعرض مرارا وتكرارا للعديد من التعديلات الى غاية سنة 2014، كما يعتبر نموذج التمان من النماذج المواكبة للتغيرات الاقتصادية والتطور الدائم، ومن خلال الجدول رقم (9) يمكن ملاحظة أن النسب المالية التي تم اعتمادها واستخدامها في النموذجين تتناول أهم الأبعاد المالية التي يجب دراستها في كل المؤسسات، وتتمثل هذه النسب في نسبة السيولة، نسبة الربحية، نسبة السوق ونسبة النشاط، وتعتبر نسبة الربحية الممثلة بـ X3 النسبة الأكثر تمييزا وفصلا بين المؤسسات الناجحة والفاشلة، وهو امر منطقي لان كل المؤسسات خاصة تلك التابعة للقطاع الخاص تسعى من وراء انشاء مؤسستها لغاية واحدة الا وهي تحقيق الربح، واذا لم تحقق ذلك فهي تعتبر من بين المؤسسات العاجزة عن تغطية مصاريفها والتزاماتها تجاه مختلف المتعاملين، ومن خلال ذلك يمكن اعتبار المؤسسة ناجحة او فاشلة، وتمكن النموذج من خلال تطبيقه على المؤسسات 13 محل الدراسة للتنبؤ بفشل 12 مؤسسة والمؤسسة المتبقية صنفها ضمن المؤسسات التي يصعب التنبؤ بوضعها المالي، أي انها تقع في المنطقة الرمادية والمحصورة بين القيم 1.88 و 2.99.

✓ نموذج Kida:

بعد تطبيق نموذج Kida على مجموع المؤسسات الناشئة التي يتم دراستها، والذي اعتمد على نسبة الربحية الممثل في X1 والتي تقيس معدل الربح الصافي للمبالغ المستثمرة في المؤسسة، فاذا ارتفع هذا المؤشر فانه دليل على ان المؤسسة في حالة جيدة وهي تحقق ارباحا، واذا كانت منخفضة فان المؤسسة لا تحقق ربحا، وبالتالي فان هذا المؤشر يبين نسبة العائد المحقق من خلال الاستثمار وهو ضروري لمعرفة وضعية المؤسسة في المستقبل، و X2 يمثل نسبة الرافعة المالية ويقصد بها ما للمؤسسة من حقوق الملكية لكل مبلغ من اجمالي الالتزامات، ويعبر هذا المؤشر في حالة الارتفاع على ان المؤسسة تملك القدرة الكافية في تغطية التزاماتها تجاه الغير وبالتالي فان المؤسسة في مأمن من الفشل والعكس في حالة الانخفاض فانه يدل على ان المؤسسة غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها مما قد يؤدي الى إمكانية وقوعها في الفشل المالي.

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

اما X3 و X5 وهما تنتميان لنسب السيولة، النسبة X3 تعمل على قياس قدرة المؤسسات لتسديد التزاماتها القصيرة المدى، وX5 تعمل على قياس حجم النقدية في المؤسسة مقارنة بمجموع استثماراتها في الأصول، فكلما ارتفع هذا المؤشر كلما دل على امتلاك المؤسسة للسيولة اللازمة التي تسمح لها بالوفاء بالتزاماتها، ولا بد الا يتعدى ارتفاع هذا المؤشر حدا معيناً لأنه يعتبر المؤسسة في وضعية سيئة وانخفاضه قد يعرضها للفشل، اما X4 فهو مؤشر ينتمي لمؤشرات النشاط ودوره هو قياس كفاءة إدارة المؤسسة خلال استغلالها لأصولها من اجل خلق الإيرادات، والجدول رقم (9) يوضح انخفاض معظم المؤشرات في كل المؤسسات وهذا ما يجعلها عرضة للفشل، وهو ما اثبتته في حقيقة الامر هذا النموذج وتوصله لقيمة Z التي وجدها سالبة في جميع المؤسسات، وحسب هذا النموذج اذا كانت قيمة Z موجبة وبالتالي فان المؤسسات ناجحة واذا كانت سالبة فإنها فاشلة، زمنه نستخلص ان جميع المؤسسات حسب نموذج كيدا فاشلة لان قيمة Z سالبة.

✓ نموذج Altman (1977):

يختلف هذا النموذج عن النموذجين السابقين لألتمان (Altman) في المؤشر X4، تم استبدال القيمة السوقية لحقوق الملكية على القيمة الدفترية لمجموع ديون المؤسسة بالقيمة الجديدة والتي تتمثل في القيمة الدفترية لحقوق المساهمين على مجموع الخصوم؛ بالإضافة الى تغيير في أوزان النسب المالية مقارنة بالنموذجين السابقين لألتمان، وبعد تطبيقه على المؤسسات الناشئة محل الدراسة، تم التوصل للنتائج المبينة في الجدول رقم (9)، وبعد مقارنتها بالقيم المرجعية التي تم التطرق اليها في الفصل الثالث، تبين ان النموذج تنبأ بفشل المؤسسات رقم (2،3،4،11،12،13) ونجاح المؤسسات رقم (1،5،7،8،9،10) وعدم قدرته على التنبؤ بوضعية المؤسسة رقم (6) أي انها تقع في خانة المؤسسات التي لا يمكن التنبؤ بوضعها المالي، وكانت النتائج المحققة كما يلي:

X1 يمثل مؤشر السيولة ومن خلال قيمته المستخرجة من المعلومات المالية للمؤسسات الناشئة فانه يمكن ان نلاحظ من خلال الجدول رقم (9) أن قيمتها في اغلب المؤسسات منخفضة، وهذا ما قد يتسبب في عدم قدرة المؤسسات على الوفاء بالتزاماتها الواجبة والمستحقة الدفع في اجلها، مما قد يؤدي بالمؤسسة الى الفشل، والمؤشر X2 يمثل مصدر التمويل الذاتي للمؤسسة أي ان المؤسسة تمتلك مبالغ معتبرة من الأرباح المحتجزة يمكن ان تستعملها كمصدر لتمويلها ذاتيا، والجدول رقم (9) يبين لنا ان جميع المؤسسات تعاني من انخفاض في قيمة المؤشر مما يؤثر سلبا على تمويلها.

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

اما المؤشر X3 فيعتبر من اهم المؤشرات في الفصل والتمييز بين المؤسسات الناجحة والفاشلة وهو من مؤشرات الربحية للمؤسسة، ومن المعروف ان هدف جميع المؤسسات هو تحقيق اكبر قدر ممكن من الأرباح لضمان استمرارية وبقاء المؤسسة في السوق، وحسب الجدول رقم (9) فان النتائج المتحصل عليها توضح لنا ان اغلب المؤسسات حققت قيما ضعيفة نوعا ما وهناك مؤسسات حققت نتائج سالبة وهذا ما قد يؤدي بالمؤسسة الى الفشل في حال استمرارها على هذا الحال في السنوات القادمة، لذا يجب على المؤسسات العمل وبذل جهد اكبر لتحقيق عائد استثماري مرتفع في المستقبل، من اجل ضمان بقائها في السوق.

X4 وهو المؤشر الذي تم استبداله مقارنة بالنماذج السابقة لألتمان وهو من المؤشرات المهمة التي توضح العلاقة بين حقوق المساهمين والديون الناجمة عن المؤسسة، وكلما كانت نسبتها مرتفعة كلما كانت المؤسسة في وضعية مالية أفضل، اما إذا كانت الحالة عكسية فان هذا يدل على ارتفاع ديون المؤسسة وهذا ما يؤدي الى عدم قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها تجاه الغير وقد يؤدي بها للفشل، ومن خلال الجدول رقم (9) فإننا نلاحظ ان نسبته جد منخفضة في بعض المؤسسات مما قد يؤثر عليها ويؤدي بها للفشل، وX5 مؤشر يلاحظ من خلاله وجود عدد معتبر من المؤسسات التي لديها قيم مرتفعة لهذا المؤشر، مما يدل على ان أغلب المؤسسات لها كفاءة في تسيير أصولها لتوليد المبيعات منها، ويعتبر مؤشرا إيجابيا لوضعية المؤسسات.

✓ نموذج Sherrod:

يعتمد هذا النموذج في عمله على ست نسب مالية مقسمة على النحو التالي: مؤشرين متعلقان بالسيولة وهما X1 و X2 وثلاث مؤشرات تعبر عن الملاءة والرفع المالي وهي X3 و X4 و X5، ومؤشر يعبر عن الربحية وهو X6، وبعد حساب واستخراج المعلومات المطلوبة كما يبينه الجدول رقم (9) والشكل رقم (22) وتطبيقها على معادلة النموذج Sherrod للتنبؤ بالوضعية المالية وتقييم إمكانية وقوع الفشل بالمؤسسة الناشئة في الجزائر، ومقارنة قيم Z المتحصل عليها بالقيم المرجعية للنموذج تبين ان نموذج (Sherrod) تنبأ بان المؤسسات رقم (4) و(6) و(7) و(8) و(9) و(10) تقع في خانة المؤسسات التي يصعب التنبؤ بوضعها المالي لان قيمة Z محصورة $20 > Z \geq 5$ ، وفشل المؤسسات (1) و(3) و(13) ونجاح المؤسسات (2) و(5) و(11) و(12)، ومن الجدول رقم (9) نلاحظ ان مؤشر Z حقق قيم متفاوتة بين مختلف المؤسسات وعند مراجعة قيم المتغيرات تبين ان :

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

X1 يمثل صافي رأس المال العامل او رأس المال العامل على مجموع الأصول وكانت قيمتها سالبة في المؤسسات رقم (1,3,6,7,8,13) وهو ما يعني ان المؤسسات تعاني من ضعف في قدرة تمويلها لعملياتها الجارية وعدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها قصيرة الاجل تجاه الاخرين خلال السنة، وX2 يعكس توفر السيولة أي الاصول السائلة على مجموع الأصول لدى المؤسسة فكانت نتائج X2 منخفضة في جميع المؤسسات وهو ما يبين عدم قدرة المؤسسة على سداد التزاماتها المالية خلال السنة، اما X3 فيوضح نسبة الرفع المالي أي اجمالي حقوق المساهمين على مجموع الأصول، وحسب الجدول رقم (9) فان قيمه مقبولة في معظم المؤسسات، الا انه سالب في المؤسسة رقم (1) وهو ما يبين ان المؤسسة في وضعية متدنية لان قيمتها كلما كانت مرتفعة كلما كانت المؤسسة في وضعية جيدة.

اما X6 فيعكس نسبة الرفع المالي أي مجموع حقوق المساهمين على الاصول الثابتة ونلاحظ ان نتائجه مرتفعة بالنسبة للمؤسسات (04,5,6,8,9,10,11,12)، وهي نتائج جيدة مقارنة بالمؤسسات الأخرى التي تقل قيمها عن الواحد وهي أفضل من نتائج X3. التي تقل قيمها هي الأخرى عن الواحد، وبالنسبة لـ X4 فهو يعكس نسبة الربحية في المؤسسة صافي الارباح قبل الضرائب على مجموع الاصول، فكانت نتائجه منخفضة في كل المؤسسات وخاصة في المؤسسة رقم (3، 13). فهو سالب وهذا ما يؤثر على وضعية المؤسستين، اما X5 فهو مؤشر يعكس نسبة الرفع المالي في المؤسسة أي مجموع الاصول على مجموع الالتزامات وقد حقق قيم مقبولة في اغلب المؤسسات باستثناء المؤسسة الأولى.

✓ نموذج Gordan Springate:

حسب النتائج المتوصل اليها في هذا النموذج ومن خلال الجدول رقم (9) والشكل البياني رقم (22) وبعد مقارنتها بالقيم المرجعية، فقد تنبأ ب فشل المؤسسات رقم (2,3,4,11,12,13) ونجاح المؤسسات رقم (1,5,6,7,8,9,10)، وهذا ما يستوجب تحليل المتغيرات المكونة للنموذج لمعرفة الخلل الذي أدى بهاته المؤسسات للفشل كالتالي:

المتغير X1 يعمل على قياس نسبة السيولة أي كفاية رأس المال العامل، كما انه يعتبر كمؤشر لكفاءة إدارة المخاطر بالمؤسسة، والهدف منه هو تقييم كفاءة رأس المال في مواجهة المخاطر التي من الممكن ان تتعرض لها أصول المؤسسة، ومن خلال الجدول أعلاه نستنتج ان نسبة السيولة متدنية في هذا المؤشر وكفاية رأس المال في اغلب المؤسسات جد ضعيفة مما يعني ضعف قدرة المؤسسة على تمويل عملياتها الجارية والوفاء بالتزاماتها القصيرة الاجل، وهذا يدل على أن هذه المؤسسات لا تمتلك الكفاءة

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

اللازمة في إدارة المخاطر التي يمكن ان تتعرض لها أصولها، باستثناء مؤسستين وهما المؤسسة رقم (10) و (5).

المتغير X2 يستخدم في قياس نسبة الربحية بالمؤسسة أي مدى مساهمة الأصول الملموسة للمؤسسة في تحقيق الأرباح قبل ان تفرض عليها الضرائب والفوائد، بمعنى اخر أي مدى مساهمة كل دينار تم استثماره في الأصول الملموسة للمؤسسة في تحقيق الأرباح، والجدول رقم (9) يبين لنا أن المعدل المحقق قبل اقتطاع الضريبة كان مرتفعا نوعا ما في بعض المؤسسات وهو مؤشر جيد للمؤسسة، ونجد ست مؤسسات لم تحقق معدلا اما الباقي فقد حققت معدلا ضعيفا مما يستوجب إعادة النظر في هذا الجانب والعمل على تدارك الوضع لبلوغ اعلى نسبة ممكنة حتى تكون المؤسسة بعيدة عن الفشل.

X3 تستخدم هذه النسبة في قياس نسبة الربحية في المؤسسة أي الربح الذي تحققه المؤسسة من خلال النشاط الرئيسي دون إدخال مصاريف الفوائد والضرائب إلى خصومها المتداولة، وكلما كان المعدل مرتفعا كلما كانت المؤسسة في وضعية جيدة وهو ما يدل على ارتفاع أرباحها قبل الضرائب، ومن خلال الجدول رقم (9) نلاحظ ان اغلب المؤسسات حققت نتائج إيجابية، ويتطلب من المؤسسات (3 و 13) العمل بجهد أكبر من اجل تحقيق نتائج أفضل في المستقبل نظرا لما حققته من نتائج سلبية، اما X4 فتستخدم هذه النسبة لقياس نسبة الرفع المالي بالمؤسسة أي مدى استغلال المؤسسة لأصولها الملموسة من اجل توليد المبيعات، و الجدول رقم (9) يبين ان المؤسسات حققت نتائج مقبولة في اغلب المؤسسات، وهذا معناه أن المؤسسة تمتلك كفاءة في استغلال أصولها.

✓ نموذج J. Conann & M. Holder:

بعد استخراج مختلف النسب المالية المكونة لهذا النموذج وتطبيقها على المعادلة الخاصة به، ومقارنة نتائجه بالقيم المرجعية التي يمكن من خلالها معرفة وضعية المؤسسات، تبين ان هذا النموذج توصل الى التنبؤ بفشل المؤسسات رقم (1،3،13) ونجاح المؤسسات (2،4،5،6،8،9،10،11،12) والمؤسسة رقم (2) كانت ضمن خانة المؤسسات التي لم يتمكن من التنبؤ بوضعيتها المالية، وكانت هذه النتائج راجعة لقيمة المتغيرات المكونة لمعادلة النموذج التي كانت كما يلي:

R1 يمثل الفائض الإجمالي للاستغلال على اجمالي الديون وتستخدم هذه النسبة لمعرفة مدى إمكانية وقدرة المؤسسة على مواجهة أعباء الديون، وحسب ما نلاحظ في الجدول رقم (9) فان اغلب المؤسسات تمتلك القدرة على مواجهة وتسديد الديون المترتبة عليها باستثناء مؤسسة واحدة وهي رقم

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

(3)، فإنها لا تمتلك القدرة على الوفاء بالتزاماتها، اما R2 فتعبر عن نسبة الأموال الدائمة على اجمالي الخصوم، وهذه النسبة تعمل على توضيح الجانب المتعلق بالأموال الدائمة أي المستحقة والتي تتجاوز مدتها أكثر من سنة من إجمالي تمويل المؤسسة، وحسب الجدول رقم (9) فان اغلب المؤسسات في وضعية جيدة في هذا الجانب باستثناء المؤسستين رقم (1،13).

R3 تعتبر هذه النسبة من نسب السيولة وتمثل الأصول المتداولة على اجمالي الأصول، وكلما كانت مرتفعة فهي تعبر عن الوضعية الجيدة للمؤسسة والعكس صحيح، ونلاحظ من خلال الجدول رقم (9) ان المؤسسات في وضعية لا بأس بها، الا انه يستوجب الرفع من هذه النسبة حتى تضمن اريحية اكبر واحسن للمؤسسة، وR4 أي نسبة المصاريف المالية على رقم الاعمال الإجمالي، ومن خلال الجدول نلاحظ ان هذه النسبة معدومة وهو ما يدل على ان كل المؤسسات لا يقع على عاتقها مصاريف مالية تثقل كاهلها وتؤثر على وضعها المالي، لان نسبة تغطية المصاريف المالية كلما كانت منخفضة فهي في صالح المؤسسة والعكس اذا كانت مرتفعة فإنها تؤدي إلى الزيادة في تكاليف المؤسسة، وبالتالي لا يمكن للمؤسسة ان تتحكم في مصاريفها وهذا يؤثر سلبا على هامش الربح وقدرتها على المنافسة في السوق، اما R5 فتعبر عن نسبة مصاريف العمال على القيمة المضافة الاجمالية وتظهر لنا في الجدول ان اغلب المؤسسات تعاني من زيادة في مصاريف العمال التي تعد من المشاكل التي تتعرض لها هذه المؤسسات والتي يصعب على المؤسسة التخلص منها.

✓ نموذج Collongues 1977:

بعد تطبيق النموذج على المؤسسات الناشئة محل الدراسة ومقارنة النتائج المتوصل اليها بالقيم المرجعية للنموذج، تبين ان النموذج تمكن من التنبؤ بفشل خمس مؤسسات وهي المؤسسات رقم (6،10،13،1،3) ونجاح ثماني مؤسسات وهي المؤسسات رقم (2،4،5،7،8،9،11،12)، وتحققت هذه النتائج نتيجة لقيم المتغيرات كما يلي:

X1 تعبر هذه النسبة عن تكاليف الموظفين على القيمة المضافة وهذه النسبة عبارة عن تلك التعويضات المتعلقة بالموظفين بما فيها مختلف الرسوم الضريبية والاجتماعية، وفيما يخص القيمة المضافة فهي تمكننا من معرفة مدى قدرة المؤسسة على مقاومة المنافسين، وحسب الجدول المبين أعلاه فإننا نلاحظ ان جميع المؤسسات في وضعية مقبولة من هذا الجانب، وهذا ما يجعلها بعيدة عن الفشل.

اما X2 فتتمثل هذه النسبة تكاليف التمويل على رقم الاعمال خارج الرسم، وتعتبر عن درجة تغطية رقم الاعمال خارج الرسم لمختلف تكاليف التمويل، وحسب ما يبينه الجدول أعلاه فإننا نلاحظ ان جميع المؤسسات حققت نتيجة معدومة وبالتالي فان المؤسسات لا يوجد على عاتقها مصاريف تمويل يستوجب تسديدها وهي في حالة مستقرة من هذا الجانب، ويستوجب على المؤسسة العمل بجد لتفادي الوقوع في حالة عدم الاستقرار مستقبلا.

النسبة X3 تعبر عن صافي رأس المال العامل على مجموع الميزانية العمومية وهي من نسب السيولة وتستخدم لقياس قدرة الأصول النقدية الفائضة على تغطية خصومها او الالتزامات القصيرة المترتبة عنها، وكلما كانت هذه النسبة مرتفعة فهي تعبر على امتلاك المؤسسة القدرة الكافية لتسديد التزاماتها المالية تجاه الآخرين، اما اذا كانت منخفضة فإنها تدل على عدم قدرة المؤسسة الوفاء بالتزاماتها وحسب الجدول رقم (9) فإننا نلاحظ ان نسبتها ضعيفة في اغلب المؤسسات، وهو ما يدل على ان المؤسسات غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها وبالتالي فان ذلك يؤدي بها للفشل.

نموذج Taffler and Tisshow:

من خلال استخدام النموذج للتنبؤ بالفشل المالي على مجموع المؤسسات الناشئة محل الدراسة، فقد تمكن النموذج من التنبؤ بفشل المؤسسات رقم (13,4) ونجاح المؤسسات رقم (1,2,3,5,6,7,8,9,11,12) وبقيت مؤسسة واحدة صنفها ضمن قائمة المؤسسات التي لا يمكن التنبؤ بوضعها المالي أي وقوعها في المنطقة الرمادية، وهذا راجع للمتغيرات المكونة لمعادلة النموذج كما يلي:

يمثل X1 الأرباح قبل الضرائب على الالتزامات المتداولة. وتستخدم هذه النسبة في قياس قدرة المؤسسة على استغلال أموال الغير لتحقيق الأرباح في الأجل القصير، ومن خلال الجدول أعلاه نلاحظ ان مؤشرات مقبولة باستثناء المؤسستين رقم (3,13)، اما X2 فيمثل هذا المتغير الأصول المتداولة على مجموع الالتزامات وتستخدم هذه النسبة في معرفة عدد المرات التي تستطيع فيها الأصول المتداولة تغطية التزامات المؤسسة، ومن خلال الجدول أعلاه نلاحظ ان المؤشرات تدل على ان جميع المؤسسات في وضعية جيدة.

بالنسبة للمتغير X3 فهو يمثل الالتزامات المتداولة على مجموع الأصول وتعتبر هذه النسبة عن مدى مساهمة الديون القصيرة الأجل في تمويل أصولها، والجدول أعلاه يبين ان المؤسسات محل الدراسة في وضعية مقبولة، اما X4 فيمثل فترة التمويل الذاتي والتي تحسب من خلال (الأصول السائلة – الالتزامات المتداولة) على المصروفات التشغيلية اليومية المتوقعة، وتعتبر هذه النسبة عن تدفقات الأموال التي

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

تحصلت عليها المؤسسة من عملياتها (ما عدا التمويل الخارجي) والقيام باستغلالها مرة أخرى، ونلاحظ في الجدول أعلاه ان بعض المؤسسات في وضعية جيدة والبعض الآخر في وضعية غير جيدة قد تؤول الى الفشل.

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

جدول رقم (10): وضعية المؤسسات حسب كل نموذج

المؤسسة رقم (13)	المؤسسة رقم (12)	المؤسسة رقم (11)	المؤسسة رقم (10)	المؤسسة رقم (9)	المؤسسة رقم (8)	المؤسسة رقم (7)	المؤسسة رقم (6)	المؤسسة رقم (5)	المؤسسة رقم (4)	المؤسسة رقم (3)	المؤسسة رقم (2)	المؤسسة رقم (1)	المؤسسات
فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	صعب التنبؤ بفشلها	نموذج (Altman 1968)
فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	صعب التنبؤ بفشلها	نموذج (Cough Me & Altman)
فاشلة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	نموذج (taffler and tisshow)
فاشلة	ناجحة	ناجحة	فاشلة	ناجحة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	ناجحة	ناجحة	فاشلة	ناجحة	فاشلة	نموذج (Collongues 1977)
فاشلة	فاشلة	فاشلة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	صعب التنبؤ بفشلها	ناجحة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	ناجحة	نموذج (Altman 1977)
فاشلة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	صعب التنبؤ بفشلها	ناجحة	ناجحة	ناجحة	فاشلة	ناجحة	فاشلة	نموذج (m.holder & j.conann)
فاشلة	فاشلة	فاشلة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	ناجحة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	ناجحة	نموذج (Gordan Springate)
فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	فاشلة	نموذج (Kida)
فاشلة	ناجحة	ناجحة	صعب التنبؤ بفشلها	صعب التنبؤ بفشلها	صعب التنبؤ بفشلها	صعب التنبؤ بفشلها	صعب التنبؤ بفشلها	ناجحة	صعب التنبؤ بفشلها	فاشلة	ناجحة	فاشلة	نموذج (Sherrod)

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

المعيار المؤسسة	فاشلة	يصعب التنبؤ بفسلها	ناجحة
المؤسسة الناشئة رقم (1)	4	2	3
المؤسسة الناشئة رقم (2)	5	0	4
المؤسسة الناشئة رقم (3)	8	0	1
المؤسسة الناشئة رقم (4)	5	1	3
المؤسسة الناشئة رقم (5)	3	0	6
المؤسسة الناشئة رقم (6)	4	2	3
المؤسسة الناشئة رقم (7)	4	2	3
المؤسسة الناشئة رقم (8)	4	1	4
المؤسسة الناشئة رقم (9)	3	1	5
المؤسسة الناشئة رقم (10)	4	1	4
المؤسسة الناشئة رقم (11)	5	0	4
المؤسسة الناشئة رقم (12)	5	0	4
المؤسسة الناشئة رقم (13)	13	0	0

جدول رقم (11): عدد النماذج التي تنبأت بفسل المؤسسات الناشئة حسب المؤسسات

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة

نلاحظ من خلال الجدول رقم (11) عدد النماذج التي تنبأت بوضعية المؤسسة المالية الفاشلة او الناجحة او كانت من بين المؤسسات التي يصعب التنبؤ بها.

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

جدول رقم (12): تنبؤ كل نموذج بعدد المؤسسات الفاشلة

مؤسسة ناشئة ناجحة	مؤسسة ناشئة يصعب التنبؤ بفسلها	مؤسسة ناشئة فاشلة	المعيار النموذج
0	1	12	نموذج (1968 Altman)
0	1	12	نموذج (Me cough & Altman)
12	0	1	نموذج (and tisshow Taffler)
6	0	7	نموذج (1977 Collongues)
6	1	6	نموذج (1977 Altman)
9	1	3	نموذج (m.holder & j.conann)
7	0	6	نموذج (Springate Gordan)
0	0	13	نموذج (Kida)
4	6	3	نموذج (Sherrod)

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة

بين الجدول أعلاه انه من أصل 13 مؤسسة ناشئة تمكن كل نموذج من التنبؤ بفسل عدد معين من المؤسسات كما يبينه الجدول رقم (12).

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

جدول رقم (13): يوضح نسبة تنبؤ كل نموذج بفشل المؤسسات الناشئة

النموذج	النموذج Altman) (1968	النموذج & Altman) (Me cough	النموذج Taffler and) (tisshow	النموذج Collongues) (1977	النموذج Altman) (1977	النموذج & j.conann) (m.holder	النموذج Gordan) (Springate	النموذج (Kida)	النموذج (Sherrod)
نسبة التنبؤ بالفشل في المؤسسات الناشئة	%92	%92	%8	%54	%46	%23	%46	%100	%23

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج الدراسة

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

بالرغم من الاختلاف في نماذج التنبؤ بالفشل المالي الا انه يوجد قاسم مشترك فيما بينها، وهو اعتمادها على استخدام النسب المالية في قياس او تقييم مختلف الجوانب التي تتمثل أساسا في نشاط المؤسسة، الربحية، السيولة، الرفع المالي والسوق وسياسات توزيع الأرباح، والاختلاف الموجود فيما بينها والذي يكمن في الوزن النسبي لكل نسبة من النسب المستعملة، وذلك حسب اختلاف الظروف البيئية للمؤسسات محل الدراسة.

وهذه الدراسة بينت قدرة نماذج التنبؤ على التنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة، ومعرفة اهم الاسباب المؤدية لفشلها وهذا بعد تطبيق النماذج وتحليل مختلف النتائج المتوصل اليها، تبين ان نموذج (Kida) استطاع التنبؤ بفشل جميع المؤسسات الناشئة حسب ما يوضحه الجدول رقم (10)، والجدول رقم (13) ويبين كذلك ان النموذج تنبأ بفشل هذه المؤسسات بنسبة تقدر بـ 100%، وبعدها يليه نموذجي التمان اللذان تنبأ بفشل 12 مؤسسة ناشئة أي بنسبة تقدر بـ 92 %، ويليه نموذج (Collongues 1977) بنسبة تقدر بـ 54%، ثم نموذج (Altman 1977) ثم نموذج (Gordan Springate) بنسبة تقدر بـ 46% وفي الأخير يأتي كل من نموذج (m.holder & j.conann) و نموذج (Sherrod).

وبالرغم من اختلاف النسب المالية المستخدمة في كل نموذج واشتراك بعضها في بعض النماذج، فقد تبين من خلال ما سبق ان النموذج الأمثل الذي تمكن من التنبؤ بوضعية المؤسسات المالية، والذي نرى من جانبنا انه النموذج الذي يمكن اعتماده وتطبيقه على المؤسسات الناشئة في الجزائر هو نموذج (Kida)، والذي من خلاله يمكن التنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة الجزائرية ومعرفة اهم الأسباب المؤدية لذلك، وذلك بتحليل مختلف المتغيرات المكونة للنموذج.

المطلب الثالث: تطبيق طريقة تحليل المركبات الأساسية (ACP).

سنحاول تطبيق طريقة تحليل المركبات الأساسية وذلك من خلال ادراج النتائج التي تم التوصل اليها باستعمال XL STAT.11 والتي يوضحها الشكل الاتي:

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

نموذج Altman (1968)	نموذج (Altman) (Me cough &	نموذج (taffler) (tisshow and	نموذج Collongues) (1977	نموذج Altman) (1977	نموذج & j.conann) (m.holder	نموذج Gordan) Springate	نموذج (Kida)	نموذج (Sherrod)	Variables
-0,417	-0,417	0,344	-0,936	-0,193	0,945	0,001	-0,020	1	نموذج (Sherrod)
-0,019	-0,019	-0,278	-0,079	0,417	-0,029	0,130	1	-0,020	نموذج (Kida)
0,674	0,674	0,278	0,033	0,931	0,098	1	0,130	0,001	نموذج (Gordan Springate)
-0,372	-0,372	0,478	-0,943	-0,097	1	0,098	-0,029	0,945	نموذج (m.holder & j.conann)
0,699	0,699	0,125	0,185	1	-0,097	0,931	0,417	-0,193	نموذج (Altman 1977)
0,543	0,543	-0,232	1	0,185	-0,943	0,033	-0,079	-0,936	نموذج (Collongues 1977)
0,119	0,119	1	-0,232	0,125	0,478	0,278	-0,278	0,344	نموذج (taffler and tisshow)
1,000	1	0,119	0,543	0,699	-0,372	0,674	-0,019	-0,417	نموذج (Me cough & Altman)
1	1,000	0,119	0,543	0,699	-0,372	0,674	-0,019	-0,417	نموذج (Altman 1968)

الجدول رقم (14): يوضح مصفوفة الارتباط المتعلقة بنماذج التنبؤ بالفشل المالي

المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على نتائج نماذج التنبؤ بالفشل باستخدام XL STAT.11

يمثل الجدول رقم (14) مصفوفة الارتباط المتعلقة بنماذج التنبؤ المتشابهة، والتي يتضح من خلال الملاحظة العامة للمصفوفة وجود معاملات ارتباط موجبة وهذا ما يدل على العلاقة الطردية، كما توجد هناك معاملات ارتباط سالبة وهو ما يدل على العلاقة العكسية، كما تبين المصفوفة ان نموذج (Sherrod) له علاقة ارتباط قوية جدا تقدر بـ 0,945 وهو ما يدل على ارتباطه القوي بنموذج (m.holder & j.conann)، يعني ان المؤشرين يتفقان في فشل المؤسسة، ونفس الشيء بالنسبة لنموذج (Altman 1977) مع نموذج (Gordan Springate) تربطهما علاقة قوية جدا اذ تقدر قيمته بـ 0,931 وهما ايضا تربطهما علاقة قوية في التنبؤ بفشل المؤسسات، كما ان نموذج (Me cough & Altman) و نموذج (Altman 1968) تربطهما علاقة قوية وذلك حسب القيمة التي تم تحقيقها وهو ما يوضحه الجدول رقم (14) والتي تقدر بـ 1,000 وهذا ما يعني ان المؤشرين يتفقان في فشل المؤسسات، اما نموذج (Taffler And Tisshow) حسب مصفوفة الارتباط فانه لا توجد أي علاقة ارتباط مع النماذج الأخرى وهو ما يؤكد الجدول رقم (10) اذ تنبأ بفشل مؤسسة واحدة فقط ونجاح باقي المؤسسات، اما نموذج (Kida) فهو الآخر لا تربطه أي علاقة ارتباط مع باقي النماذج مما يدل على ان النموذج تمكن من التنبؤ بفشل جميع المؤسسات الناشئة محل الدراسة، أي عكس نموذج (Taffler And Tisshow) وهو ما يتوافق مع الجدول رقم (10) وتؤكد الدراسة التحليلية التي قمنا بها سابقا.

إذا مما سبق نستنتج ان نتائج الجدول رقم (14) المحققة ما هي الا تأكيد لنتائج الجدول رقم (10) في الدراسة التحليلية السابقة، كما تؤكد ان النموذج الأمثل الممكن استخدامه حسب النتائج المتوصل اليها هو نموذج (Kida).

الجدول رقم (15): القيم الذاتية ونسبة الجمود.

F8	F7	F6	F5	F4	F3	F2	F1	
0,003	0,015	0,050	0,319	0,516	1,354	2,634	4,109	القيم الذاتية
0,034	0,168	0,551	3,543	5,733	15,047	29,270	45,654	النسبة المئوية من التشتت الكلي
100,000	99,966	99,798	99,247	95,704	89,971	74,924	45,654	النسبة المتراكمة من التشتت الكلي

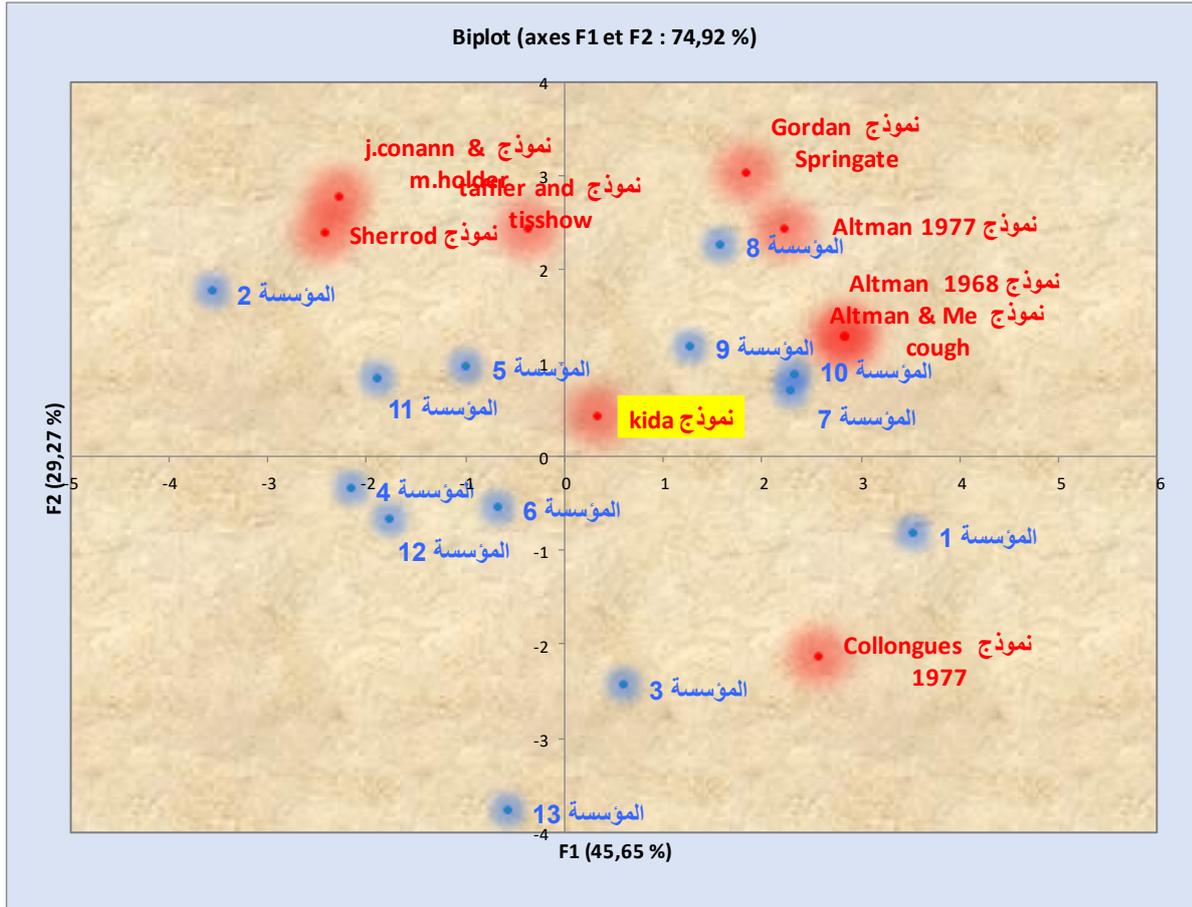
المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على نتائج نماذج التنبؤ بالفشل باستخدام XL STAT 11

فمن خلال نتائج XL STAT.11 يتضح من خلال الجدول رقم (15) أن المحور العاملي F1 أو المركبة الأساسية الأولى تمثل 45,654% من قيمة الجمود الكلي، أما المحور العاملي الثاني فيمثل 29,270% من قيمة الجمود الكلي لتكون بذلك نسبة التمثيل على المخطط العاملي في الفضاء R2 ذو

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الناشئة في الجزائر

المحورين الأول والثاني 74,924% من التمثيل العام وهذه النسبة جيدة وكافية لإعطاء صورة واضحة لسحابة النقط على المحورين الأول والثاني لهذا نكتفي بمعلم متعامد ومتجانس ويمثل الشكل رقم (23) مخرجات البرنامج XL STAT.11 ويبين فيها دائرة الارتباط بين المتغيرات (المؤسسات الناشئة) والمشاهدات (نماذج التنبؤ).

الشكل رقم (23): سحابة المخرجات حسب XL STAT.11



المصدر: من اعداد الباحث اعتمادا على نتائج نماذج التنبؤ بالفشل باستخدام XL STAT.11

من خلال الشكل البياني رقم (23) الذي يوضح مخرجات برنامج XL STAT.11 لنماذج التنبؤ بالفشل في المؤسسات الناشئة، والذي يبين دائرة الارتباط للمتغيرات المتمثلة في (نماذج التنبؤ) والمشاهدات التي تمثل (المؤسسات الناشئة)، والرسم يبرز أكثر من 74,92% من مجمل المعطيات، أي مجموع المحور (F2 و F1) كما يظهر هذا الشكل البياني جميع المتغيرات سواء كانت مؤسسات او نماذج

تنبؤ، الا انه للإشارة فانه توجد مخططات أخرى (F1وF3) و (F2وF3) ولكن سوف نعتمد على مجموع المحور (F1وF2) في التعليق على النتائج.

تفسير النتائج:

من الشكل البياني رقم (23) نلاحظ ان نموذج (Kida) له نسبة تنبؤ كبيرة بفشل المؤسسات الناشئة، كما نرى انه تنبأ بفشل جميع المؤسسات الناشئة وهي قريبة للنموذج مقارنة بالنماذج الأخرى، ونلاحظ كذلك ان نموذج (Altman 1968) ونموذج (Altman & Me cough) هما من اقرب النماذج للنموذج السابق من حيث تمكنها في التنبؤ بفشل اكبر عدد ممكن من المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث تمكن النموذجين من التنبؤ بفشل 12 مؤسسة ناشئة من بين 13 مؤسسة محل الدراسة وهذا ما يثبت صحة نموذج (Kida)، اما باقي النماذج فتنبأت بفشل عدد من المؤسسات بشكل متفاوت، وهذا يتوافق مع نتائج الدراسة التحليلية السابقة وتأكيد النتائج المتوصل اليها.

1- تطبيق وتحليل طريقة التصنيف الهرمي التصاعدي

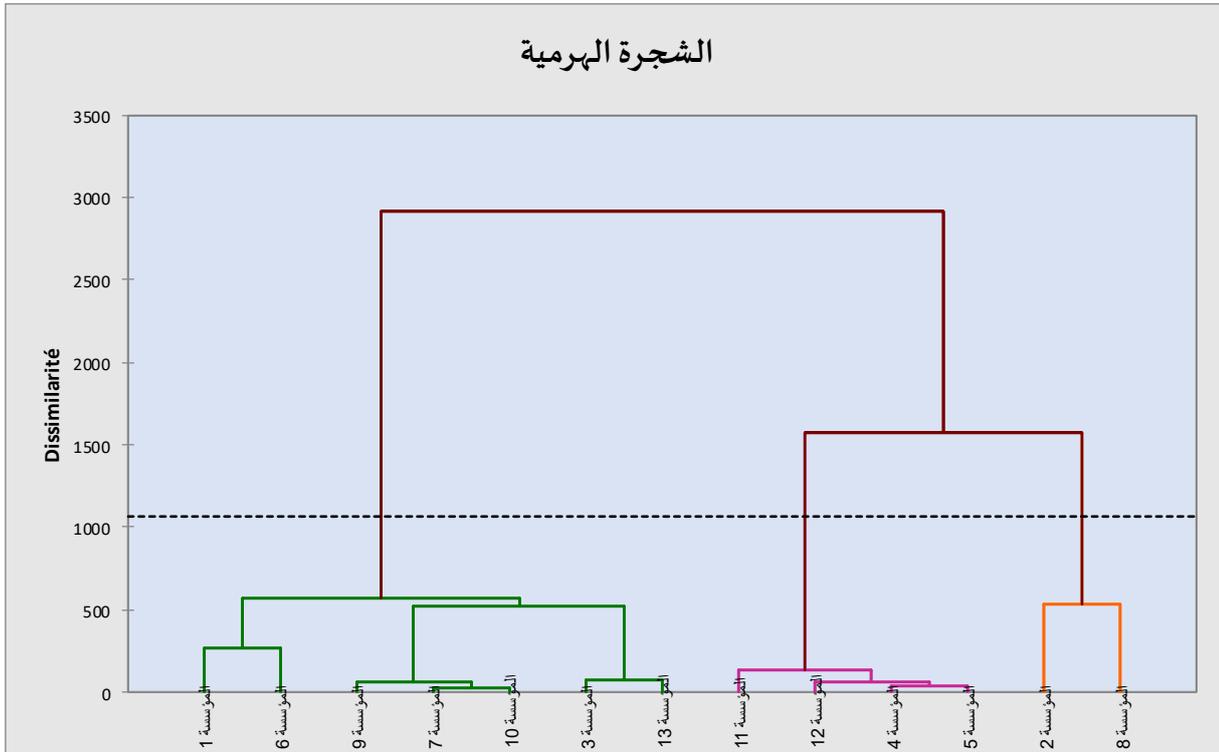
من خلال برنامج XL STAT.11 سنحاول استخدام طريقة التصنيف الهرمي التصاعدي من اجل معرفة قدرة نماذج التنبؤ في التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة محل الدراسة، والتي ارتأينا ان نضع الخطوات التالية:

✓ المؤسسات الناشئة الفاشلة؛

✓ المؤسسات الناشئة التي يصعب التنبؤ بوضعها المالي؛

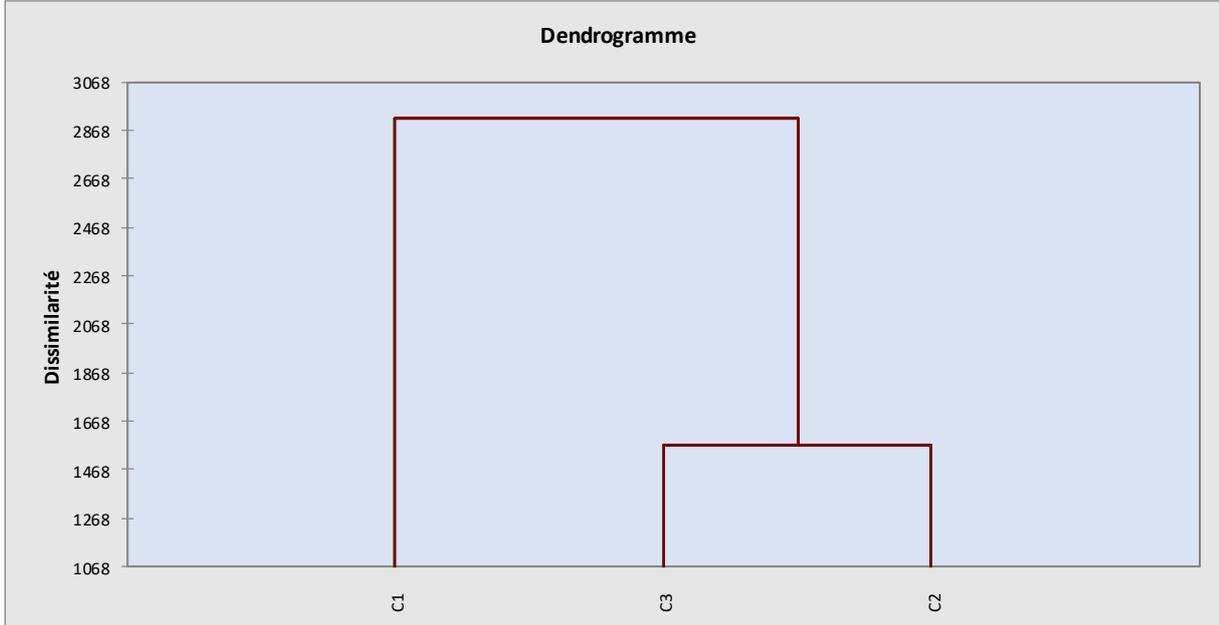
✓ المؤسسات الناشئة الناجحة.

الشكل رقم (24): مخرجات برنامج XL STAT.11 توضح الشجرة الهرمية ترتيب المؤسسات حسب فشلها



المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على نتائج نماذج التنبؤ بالفشل باستخدام XL STAT.11
 يمثل الشكل البياني رقم (24) تجميع المؤسسات الناشئة في مجموعة من المجموعات التي تتميز بتجانس كبير وذلك من خلال المتغيرات التي تتمثل في نماذج التنبؤ أي ان مبدا هذه الطريقة يعتمد على البحث عن أقرب مؤسسة ناشئة لأخرى ليتشكل في الأخير مجموعات متمثلة على شكل فئات وذلك حسب معيار درجة الفشل كما يوضح الشكل رقم (25):

الشكل رقم (25) مخرجات برنامج XL STAT.11 توضح ملخص الشجرة الهرمية للمؤسسات الناشئة



المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على نتائج نماذج التنبؤ بالفشل باستخدام XL STAT.11 من خلال المخطط السابق بالإمكان تصنيف المؤسسات الناشئة الى ثلاث مجموعات او فئات وهي C1، C2، وC3.

تفسير النتائج:

بالاعتماد على اهم النتائج المتحصل عليها من مخرجات XL STAT.11 وباستخدام التصنيف التصاعدي الهرمي "CHA" يمكن تصنيف المؤسسات الى ثلاث فئات كما يلي:

✓ الفئة الأولى: تضم هذه الفئة المؤسسات الناشئة المعرضة للفشل وتمثل هذه المؤسسات في كل من (المؤسسة 1، المؤسسة 3، المؤسسة 6، المؤسسة 7، المؤسسة 9، المؤسسة 10، المؤسسة 13)

✓ الفئة الثانية: تضم هذه الفئة المؤسسات الناشئة التي يصعب التنبؤ بوضعها المالي وتمثل هذه المؤسسات في كل من (المؤسسة 2، المؤسسة 8) وهذا يدل على تقارب النتائج فيما بينها.

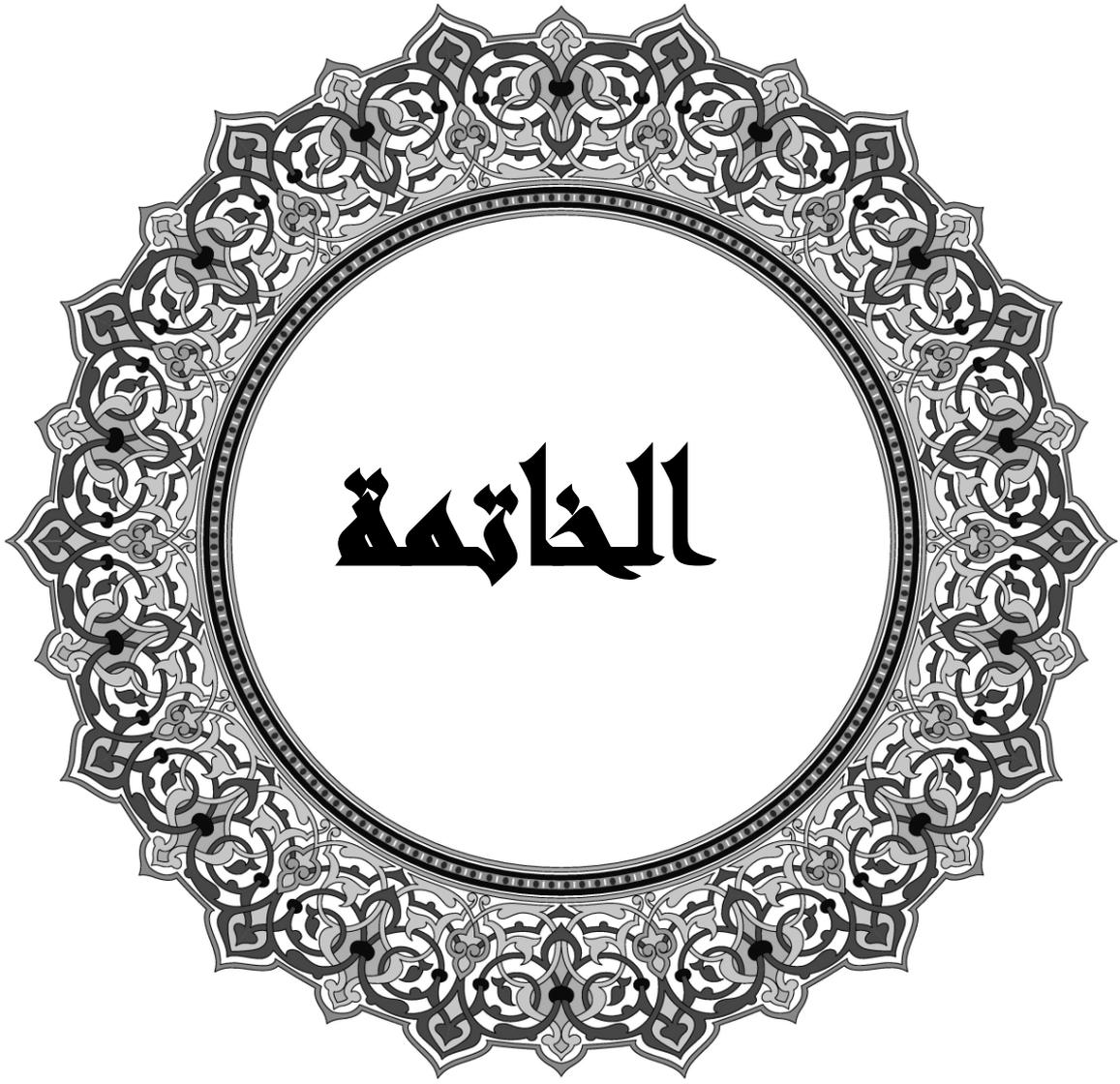
✓ الفئة الثالثة: تضم هذه الفئة المؤسسات الناشئة الناجحة، وتمثل هذه المؤسسات في كل من (المؤسسة 4، المؤسسة 5، المؤسسة 11، المؤسسة 12)

من خلال ما سبق فان ملخص الشجرة الهرمية للمؤسسات تؤكد النتائج المتوصل اليها في التحليل الوصفي السابق، وعليه يمكن تبني النماذج التي تتناسب ونتائج هذه الشجرة، وبعد المقارنة

نلاحظ ان اغلب النماذج تؤكد بان معظم المؤسسات محل الدراسة تسير في طريق الفشل واذا استمرت على هذا المنوال فإنها ستفشل في المستقبل، مما يتطلب منها تدارك الوضع وتصحيح الانحرافات التي اشارت اليها الدراسة التحليلية، بالإضافة الى ان النموذج الأمثل هو نموذج (Kida) لامتلاكه اكبر قدرة تنبؤية على التنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر حيث تنبأ بفشل جميع المؤسسات محل الدراسة وهو ما أكدته الدراسة التحليلية أيضا.

خلاصة الفصل:

بعد تطبيق مجموعة من النماذج المتعلقة بالتنبؤ بالفشل لمالي المتمثلة في نموذج (Sherrod)، ونموذج (Gordan Springate)، ونموذج (j.conann & m.holder)، ونموذج (Altman 1977)، ونموذج (Collongues 1977)، ونموذج (taffler and tisshow)، ونموذج (Altman & Me cough)، ونموذج (Altman 1968) على عينة من المؤسسات الناشئة بالجزائر تنشط في مجالات مختلفة، وبعد استخراج مختلف النسب المالية المكونة لكل نموذج وتطبيقها في المعادلات الرياضية الخاصة بها تم التوصل لمجموعة من النتائج التي تم مقارنتها بالقيم المرجعية لكل نموذج اين تبين ان نموذج (Kida) استطاع التنبؤ بالفشل المالي في جميع المؤسسات محل الدراسة أي بنسبة 100%، وبذلك فهو يعتبر النموذج الأفضل من بين النماذج المطبقة باعتماده على خمس نسب مالية والتي تعتبر من بين أفضل النسب المالية الضرورية وأكثرها قدرة على التمييز بين المؤسسات مقارنة بالنماذج الأخرى. بالرغم من النتائج الجيدة التي حققها نموذجا (Altman 1968) و (Altman & Me cough)، ولعل ذلك راجع لاختلاف بيئة المؤسسات التي أعدت فيها هذه النماذج وطبيعة الفشل والفترة التي تمت فيها الدراسة. وبناء على ذلك يمكن القول أن النموذج الأفضل الذي أثبت قدرته على التمييز بين المؤسسات محل الدراسة هو نموذج (Kida)، وهو ما دعمته واكدته النتائج المتوصل اليها من خلال تطبيق طريقة تحليل المركبات الأساسية من خلال مصفوفة الارتباط وسحابة المخرجات وطريقة التحليل الهرمي التصاعدي وهذا بالاستعانة بالبرنامج الإحصائي XL STAT2011.



المخاتمة

خاتمة:

يعتبر الفشل المالي من أكبر المخاطر التي تهدد المؤسسات الناشئة في الجزائر، وقد حظي باهتمام الكثير من الباحثين لما له من آثار سلبية على عدة مستويات كالمؤسسات والمستثمرين، الإدارة، الجهات الحكومية، وعلى الاقتصاد الوطني ككل. فعدم الاكتشاف المبكر له يحول دون بقاء المؤسسة الناشئة واستمرارها في السوق، لذا لابد من إيجاد طرق لكشفه مسبقا، وتمكين هذه المؤسسات من اكتساب فرصة لاتخاذ إجراءات وتدابير لتصحيح الانحرافات وتفادي بلوغ مرحلة الفشل، ما أدى لإيجاد العديد من النماذج التي تعمل على التنبؤ بالفشل المالي بالاعتماد على ميزانيات المؤسسات الناشئة وقوائمها المالية. والتي من خلالها يُمكن التنبؤ بوضعيتها المالية وتقديم يد المساعدة لملكها ومتخذي القرار لاتخاذ التدابير اللازمة لعلاج الموقف وضمان بقائها في السوق.

الجزائر كباقي دول العالم تسعى الى النهوض باقتصادها وتنويعه بالعمل على خلق بيئة تشجع وتحفز أصحاب الأفكار ورواد الاعمال على الاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة، وتعمل جاهدة على توعية أصحاب المشاريع على الاستمرار في تجسيد أفكارهم رغم الصعوبات التي تواجه هذا النوع من المؤسسات خاصة في بداية نشاطها، لأنه في مسقط راسها بوادي السليكون بالولايات المتحدة الامريكية ورغم الخبرة التي اكتسبتها في مجال المؤسسات الناشئة وريادة الاعمال ، فهي تواجه عراقيل وتحديات وتعاني من الفشل بنسبة تصل الى 90% في السنة الأولى من حياتها، وبذلك فان الجزائر ليست في منأى عن هذا الخطر كما يجب عليها تطوير تقنيات التحليل المالي كالا اعتماد على النماذج الإحصائية للتنبؤ بالفشل المالي لهذه المؤسسات لتدارك الوضع وتصحيح الانحرافات لتفادي الوقوع في الفشل.

اختبار الفرضيات:

✓ اثبتت الدراسة صحة الفرضية الأولى وذلك بقدرة النماذج على التنبؤ بالفشل المالي بالمؤسسات الناشئة الجزائرية، حيث يوجد من هذه النماذج من تنبأ بفشل جميع المؤسسات.

✓ كما اثبتت الدراسة صحة الفرضية الثانية وذلك بوجود نموذج او أكثر للتنبؤ بفشل وتعثر المؤسسات الناشئة الجزائرية، اين تنبأ نموذج كيدا بفشل جميع المؤسسات في حين تنبأ نموذجا (Altman & Me cough) و (Altman 1968) بالفشل في أكثر من 92% من المؤسسات محل الدراسة.

✓ اما بالنسبة للفرضية الثالثة فقد بينت الدراسة كذلك صحتها بمساهمة نماذج التنبؤ بالفشل المالي في الحد من التعثر المالي بهذه المؤسسات من خلال اكتشاف مختلف الانحرافات والاختلالات والعمل على تصحيحها لتفادي الوقوع في الفشل.

نتائج الدراسة:

بعد تطبيق مجموعة من نماذج التنبؤ بالفشل المالي على عينة من المؤسسات الناشئة الجزائرية التي تنشط في مختلف المجالات، وبالاعتماد على التحليل الوصفي واستعمال طريقة المركبات الأساسية بالاعتماد على برمجية XL STAT.11 توصلت الدراسة الى النتائج التالية:

- ✓ أن الفشل المالي في المؤسسات الجزائرية لا يحدث فجأة بل هو ناتج عن تفاعل وتداخل مجموعة من الأسباب والعوامل المختلفة. والتنبؤ المبكر بها ومعرفة أسبابها يقي ويحد حتما من فشلها؛ ويمنح هذه المؤسسات فرصة ثمينة لتصحيح أخطائها وقراراتها والنهوض بها.
 - ✓ تلعب نماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة دورا مهما في التنبؤ بفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر،
 - ✓ فشل المؤسسات الناشئة بالجزائر كغيرها من الدول راجع لمجموعة من الأسباب الداخلية والخارجية،
 - ✓ ينتج عن الفشل المالي آثار سلبية على المؤسسة الناشئة وعلى ملاكها ومسيريها؛ وكذا الاقتصاد الوطني والمجتمع ومختلف المتعاملين والفاعلين معها. بالإضافة الى الآثار النفسية التي يتركها على أصحاب المؤسسات والمتعاملين معها.
 - ✓ للفشل المالي بالمؤسسات الناشئة دور كبير في خلق البطالة في أوساط المجتمعات،
 - ✓ نماذج التنبؤ بالفشل تعتمد في بنائها وعملها على أفضل النسب المالية، وذلك من خلال اختيار أفضل النسب المعروفة في التحليل المالي والأكثر قدرة على التنبؤ بالوضع المالية للمؤسسة.
 - ✓ تعتبر نماذج التنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة من الأدوات المهمة التي تساعد على استشراف مستقبل الوضع المالية للمؤسسة الناشئة.
 - ✓ يعتبر نموذج "كيدا" من النماذج الفعالة والمثلى لتنبئه بالفشل المالي في جميع المؤسسات الناشئة التي تم دراستها.
 - ✓ تساهم هذه النماذج في الحد من التعثر المالي بالمؤسسات الناشئة من خلال تحليل نسبة الربحية والسيولة والنشاط وغيرها من النسب الأخرى المكونة للنماذج لتحديد وضعية المؤسسة واتخاذ الإجراءات اللازمة لتجنب الوقوع في الفشل المالي.
- التوصيات:
- من ضوء هذه النتائج يمكن عرض مجموع من التوصيات المتمثلة فيما يلي:
 - ✓ ضرورة الاستفادة من اخطاء المؤسسات الناشئة الفاشلة اعتمادا على تجارب الدول الرائدة في هذا المجال كالولايات الامريكية والصين وغيرها من الدول؛
 - ✓ يجب تطوير برامج معلوماتية بالمؤسسة الناشئة كوضع قاعدة بيانات تحمل عليها جميع المعلومات المحاسبية المتعلقة بها لتسهيل دراستها وتحليلها؛

- ✓ توعية أصحاب المؤسسات الناشئة وتوجيههم وإرشادهم باعتماد استخدام نماذج التنبؤ بالفشل المالي من أجل اكتشافه في وقت مبكر قبل حدوثه؛ حتى يتسنى لهم معرفة نقاط القوة والضعف؛
- ✓ يجب توعية وإرشاد وتكوين أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية، والإداريين والماليين بأهمية التنبؤ بالفشل المالي والدور الذي تلعبه في تفادي الفشل؛
- ✓ ضرورة إجراء تحديثات مستمرة على النماذج المعتمدة ومراعاة التغيرات البيئية المحيطة بالمؤسسة الناشئة، من أجل ضمان فعاليتها وزيادة قدرتها التنبؤية؛
- ✓ إيلاء الأهمية لتأهيل وتكوين مسيري المؤسسات الناشئة لأنه من بين الأسباب التي تؤدي لحدوث الفشل المالي؛
- ✓ إنشاء مراكز مهمتها توفير وجمع المعلومات والبيانات المالية الدقيقة والصحيحة الخاصة بأداء المؤسسات الناشئة، لتسهيل الأبحاث في مجال التحليل المالي وبالأخص في مجال التنبؤ بالفشل المالي وتقييم الوضعية المالية للمؤسسة محل الدراسة بصفة دورية؛



قائمة المصادر
والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

المراجع باللغة العربية:

أولاً: الكتب

- 1- أبو قحف عبدالسلام ، توفيق ماضي محمد، واخرون . (2001). حاضنات الاعمال (فرصة جديدة للاستثمار، واليات لدعم منشآت الاعمال الصغيرة) (الإصدار لدار الجامعية للطباعة والنشر). الاسكندرية، كلية التجارة -الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية للطباعة والنشر -كلية التجارة -الإسكندرية.
- 2- ابوقحف عبدالسلام . (2004). مقدمة في الاعمال. الاسكندرية، كلية التجارة - جامعة الاسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- 3- أحمد الوقاد نبيل سالم، و السيد أحمد إبراهيم جابر . (2019). تقييم الأداء المالي باستعمال النسب المالية (الإصدار الطبعة الاولى). زرالدة، الجزائر: دار العلم والإيمان للنشر والتوزيع -دسوق - دار الجديد للنشر والتوزيع- زرالدة.
- 4- احمد لطفي امين السيد . (2000). التحليل المالي الاساسي للاستثمار في الاوراق المالية. القاهرة: دار النهضة العربية - مكتبة الاكاديمية.
- 5- احمد محمد فهيم سعيد البرزنجي. (2015). مدخل في الادارة المالية المتقدمة (الإصدار الاولى). بغداد، العراق: دار الدكتور للعلوم الادارية والاقتصادية.
- 6- اسامة عبدالخالق الانصاري . (2006). الادارة المالية. القاهرة، مصر.
- 7- الجعبري مجدي . (2014). التحليل المالي المتقدم (الإصدار الطبعة الاولى). نصر، مصر: الحكمة للطباعة والنشر والتوزيع.
- 8- الجنابي حيدر عباس عبدالله. (2016). الاسواق المالية والفضل المالي (الإصدار الطبعة الاولى 2016). عمان، الاردن: دار الايام للنشر والتوزيع.
- 9- حسين يوسف عدنان، و خضير عيسى رائد . (2015). دور حاضنات الاعمال في تطوير المشاريع الصغيرة (الإصدار الطبعة الاولى). عمان، الاردن : دار الايام للنشر والتوزيع.
- 10- حشمان مولود. (2010). السلاسل الزمنية وتقنيات التنبؤ قصير المدى. الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير الجزائر، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.

- 11- حمزة محمود الزبيدي . (2000). التحليل المالي - تقييم الاداء والتنبؤ بالفشل. عمان، الاردن: مؤسسة الوراق.
- 12- حمزه محمود الزبيدي. (2000). التحليل المالي : تقييم الاداء والتنبؤ بالفشل. عمان، الاردن: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع.
- 13- الحيايى , وليد ناجي .(2007). مذكرات في التحليل المالي في المنشآت التجارية. برونشاج, الدنمارك: منشورات الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك.
- 14- الحيايى وليد ناجي . (2004). الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي (الإصدار 1). عمان، الاردن: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع.
- 15- خليل, ا. & ., خالد, ا. (1990). التحليل المالي للمصارف . عمان, اتحاد المصارف العربية, الاردن.
- 16- خيرى علي الجزيرى. (2000). إدارة مالية (2) (الإصدار الطبعة 1). القاهرة، كلية التجارة - جامعة القاهرة، مصر: الدار العربية للنشر والتوزيع.
- 17- دادي عدون ناصر. (1998). تقنيات مراقبة التسيير – التحليل المالي (الإصدار الجزء الاول). الجزائر: دار الهدية العامة.
- 18- راضي خنفر مؤيد ، و فلاح المطارنة غسان. (2006). تحليل القوائم المالية مدخل نظري وتطبيقي. عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة - عمان.
- 19- الراوي خالد. (2000). التحليل المالي للقوائم المالية والافصاح المحاسبي. عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- 20- رغدة سالم , ع . (2015). حاضنات الاعمال الرؤية الحديثة في استثمار الموارد البشرية. اربد - عمان, الاردن: مؤسسة حمادة للدراسات الجامعية والنشر والتوزيع - مدينة اربد - الأردن و دار اليازوري - مدينة عمان - الأردن.
- 21- رفعت خليل وائل، و السيد ابراهيم. (2017). التحليل المالي وادارة المخاطر المالية. الاسكندرية، كلية التجارة الخارجية جامعة القاهرة ، مصر : دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع.
- 22- زغيب مليكة، و بوشنقىر ميلود . (2011). التسيير المالي (الإصدار الثانية). بن عكنون، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير جامعة سكيكدة، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.

- 23- زياد صبحي , ذ. (2011). افلاس الشركات في الفقه الاسلامي والقانون (éd. الطبعة الاولى). عمان , الاردن: دار النفائس للنشر والتوزيع.
- 24- سلمان, ح. (2017). تحليل القوائم المالية-مدخل صناعة القرارات الاستثمارية ة الائتمانية -. دمشق, كلية العلوم الإدارية والمالية جامعة اليرموك الخاصة, سوريا: دار ومؤسسة ارسال للطباعة والنشر والتوزيع. doi:www.darrislan.com
- 25- شاكِر نبيل عبدالسلام . (1989). الفشل المالي للمشروعات. القاهرة، جامعة عين شمس، مصر.
- 26- الشماع خليل، و امين عبدالله خالد . (1990). التحليل المالي للمصارف. عمان، اتحاد المصارف العربية، الاردن.
- 27- شنوف شعيب. (2012). التحليل المالي الحديث طبقا للمعايير الدولية للابلاغ المالي IFRS (الإصدار الطبعة الاولى). عمان، الاردن: دار زهران للنشر والتوزيع.
- 28- شيحة خميسي . (2013). التسيير المالي للمؤسسة. الجزائر: دار هومة للطباعة للنشر والتوزيع.
- 29- الصيرفي محمد . (2014). التحليل المالي وجهة نظر محاسبية ادارية (الإصدار الطبعة الاولى). القاهرة، مصر: دار الفجر للنشر والتوزيع .
- 30- عبدالله عبدالعزيز هلال ، بيومي سعد ، واخرون. (2019). التحليل المالي للقوائم المالية وتقييم الاداء. الاسكندرية، كلية التجارة جامعة الاسكندرية ، مصر.
- 31- عبود سالم محمد، و فهيم البرزنجي احمد محمد . (2019). التحليل المالي منهج تحليلي لتقويم الاداء ودعم العملية الادارية (الإصدار الطبعة الاولى). العراق: دار الدكتور للعلوم الادارية والاقتصادية.
- 32- عدنان, ت & ,أرشد , ف. (2007). التحليل والتخطيط المالي (اتجاهات معاصرة) . (éd. 7-8-9)
- 33- العلاونة علي ، عبيدات محمد ، واخرون. (2000). بحوث العمليات في العلوم التجارية (الإصدار الطبعة الاولى). عمان، قسم ادارة الاعمال جامعة مؤتة، الاردن: دار المستقبل للنشر والتوزيع.
- 34- علي الزبون, ع. (2009). استراتيجيات التحليل المالي .اربد، الاردن: دار المتنبى للطباعة والنشر والتوزيع.
- 35- علي خلف عبدالله، و وليد ناجي الحيايى . (2014). التحليل المالي للرقابة على الاداء والكشف عن الانحرافات (الإصدار الطبعة الاولى). عمان، الاردن: مركز الكتاب الاكاديمي.

- 36- غسان الخيري محمد مدحت ، و غسان الخيري دلال . (2013). التحليل المالي الكشف عن الانحراف والاختلاس (الإصدار الطبعة الاولى). عمان، المملكة الاردنية الهاشمية: الصايل للنشر والتوزيع.
- 37- كافي مصطفى ، و كافي يوسف. (2019). إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الاعمال (الإصدار الطبعة الاولى 2020). مؤسسة الوراق الأردن - الدار الجزائرية. تاريخ الاسترداد 14 11 2022
- 38- كامل آل شبيب دريد . (2007). مقدمة في الادارة المالية المعاصرة (الإصدار الطبعة الاولى). عمان، قسم العلوم المالية والمصرفية -كلية الاقتصاد والعلوم الادارية -جامعة الزيتونة الاردنية، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- 39- محسن احمد الخضيرى . (1997). الديون المتعثرة (الظاهرة، الاسباب، العلاج) (الإصدار الطبعة الاولى). القاهرة، مصر: ايتراك للنشر والتوزيع.
- 40- محسن الحبيطي قاسم ، و هاشم يحيى زياد . (2011). تحليل ومناقشة القوائم المالية (الإصدار الطبعة الاولى). بيروت، لبنان: الدار النموذجية للطباعة والنشر- المطبعة العصرية بيروت - لبنان.
- 41- محمد الزغبى هيثم . (2000). الادارة والتحليل المالي. عمان، الاردن: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
- 42- محمد سعيد عبدالهادي . (2008). الادارة المالية الاستثمار والتمويل - التحليل المالي والاسواق المالية الدولية (الإصدار الطبعة الاولى). المملكة الاردنية الهاشمية، الاردن: دار الحامد للنشر والتوزيع.
- 43- محمد عقل مفلح. (2006). مقدمة في الادارة المالية والتحليل المالي. الرياض، السعودية: دار اجنادين للنشر والتوزيع.
- 44- محمد مطر . (2006). الإتجاهات الحديثة في التحليل المالي و الإئتماني (الإصدار الطبعة الثانية). عمان، الأردن: دار وائل للنشر.
- 45- محمد منير شاكر، اسماعيل اسماعيل ، واخرون. (2000). التحليل المالي مدخل صناعة القرارات. عمان، الاردن: مطبعة الطليعة.
- 46- محمود بشير المغربي محمد الفاتح . (2022). التحليل المالي (الإصدار الطبعة الأولى). القاهرة، جامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية – السودان، مصر: الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي.

- 47- محمود بشير المغربي محمد الفاتح. (2022). التحليل المالي (الإصدار الطبعة الأولى). المنامة، البحرين: الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي.
- 48- مصطفى الشيخ فهمي . (2008). التحليل المالي (الإصدار الاو لى). رام الله، فلسطين: sme financial.
- 49- مطلق الدوري زكريا، و علي صالح احمد . (2009). ادارة الاعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي (الإصدار الطبعة العربية). عمان، الاردن: اليازوري.
- 50- نهار العزام انور احمد . (2009). تأثير استخدام حاضنات الاعمال في انجاح المشاريع الريادية في الاردن. 21-25. جامعة عمان العربية للدراسات العليا - كلية الدراسات الادارية والمالية العليا - قسم ادارة الاعمال، الاردن.
- 51- نوري موسى شقيري، نور محمود ابراهيم، واخرون. (2012). ادارة المخاطر (الإصدار الطبعة الاولى). عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- 52- هاني محمد. (بلا تاريخ). المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الإقتصادي في الجزائر. البويرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة اكلي محند الحاج -البويرة-، الجزائر: مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي.
- 53- وليد ناجي الحياي. (2009). الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي. الاردن: الشارقة: مكتبة الجامعة - عمّان: إثراء للنشر والتوزيع.
- 54- يوسف كافي مصطفى. (2017). ادارة راس المال العامل (الإصدار الطبعة الاولى). قسنطينة، الجزائر: الفا للوثائق.

ثانيا: الأطروحات والرسائل الجامعية

- 1- انتصار سليمان. (2015-2016). التنبؤ بالتعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية -تطويع النماذج حسب خصوصيات البيئة الجزائرية-. التنبؤ بالتعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية -تطويع النماذج حسب خصوصيات البيئة الجزائرية-، 11-16. باتنة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة باتنة 1، الجزائر.
- 2- بوسته رميصاء. (2017, 05 15). التنبؤ بالتعثر المالي باستخدام مؤشرات التحليل المالي دراسة حالة لمجموعة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2009-2014. التنبؤ بالتعثر المالي باستخدام مؤشرات التحليل المالي دراسة حالة لمجموعة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

خلال الفترة 2009-2014، 9-15. غرداية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة غرداية، الجزائر: جامعة غرداية.

3- خلخال منال . (2018). امكانية تبني المؤسسات الاقتصادية الجزائرية نموذجا للتنبؤ بالفشل المالي دراسة عينة من المؤسسات في قطاع الصناعة الميكانيكية للفترة 2012 - 2015. امكانية تبني المؤسسات الاقتصادية الجزائرية نموذجا للتنبؤ بالفشل المالي دراسة عينة من المؤسسات في قطاع الصناعة الميكانيكية للفترة 2012 - 2015، 72-73. الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر 3، الجزائر: جامعة الجزائر 3.

4- رحيش سعيدة. (2019-2020). قدرة التحليل المالي الحديث على التنبؤ بالفشل المالي في شركات التأمين – دراسة ميدانية - . قدرة التحليل المالي الحديث على التنبؤ بالفشل المالي في شركات التأمين – دراسة ميدانية -، اطروحة دكتوراه، 60-65. بومرداس، جامعة أمحمد بوقرة -بومرداس-، الجزائر: جامعة أمحمد بوقرة -بومرداس-.

5- زهواني مروة. (2022, 06 23). تطبيقات نماذج الذكاء الاصطناعي للتنبؤ بمخاطر التعثر المال في المؤسسة الاقتصادية -دراسة حالة-. 48-49. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم الاقتصادية جامعة غرداية، الجزائر: جامعة غرداية.

6- زياني منيرة. (2022). دور التخطيط الإستراتيجي في تخفيض التعثر المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. دور التخطيط الإستراتيجي في تخفيض التعثر المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 84-85. بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير - العلوم الاقتصادية-جامعة محمد خيضر – بسكرة –، الجزائر: جامعة محمد خيضر – بسكرة –.

7- ساسية مساهل. (2017). دور مكاتب المراجعة في التنبؤ بتعثر المؤسسات دراسة على عينة من المكاتب العاملة بسطيف و الجزائر العاصمة. دور مكاتب المراجعة في التنبؤ بتعثر المؤسسات دراسة على عينة من المكاتب العاملة بسطيف و الجزائر العاصمة، 31-36. سطيف، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس - سطيف 1، الجزائر.

8- سلام نواف عيد المومني . (2011, 08 22). تطوير انموذج للتنبؤ بالتعثر المالي باستخدام المؤشرات المالية وغير المالية. تطوير انموذج للتنبؤ بالتعثر المالي باستخدام المؤشرات المالية وغير المالية، 13. كلية الاعمال جامعة عمان العربية، الاردن: كلية الاعمال جامعة عمان العربية.

- 9- علاء الدين مجدوب . (2022). استخدام النسب المالية في التنبؤ بالفشل المالي للمؤسسات الاقتصادية دراسة حالة عينة من شركات المساهمة المدرجة في بورصة الكويت خلال الفترة (2019-2017). استخدام النسب المالية في التنبؤ بالفشل المالي للمؤسسات الاقتصادية دراسة حالة عينة من شركات المساهمة المدرجة في بورصة الكويت خلال الفترة (2019-2017)، 21-22. وادي سوف، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر
- 10- فاطمة الزهراء كروشة. (2016). استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر المؤسسات دراسة ميدانية. استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر المؤسسات دراسة ميدانية، 33-34. سيدي بلعباس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، الجزائر.
- 11- فرحان حمدان محمد وليد . (2008). بناء نموذج للتنبؤ بالفشل المالي للشركات المساهمة العامة الاردنية العاملة في قطاعي التأمين والبنوك. بناء نموذج للتنبؤ بالفشل المالي للشركات المساهمة العامة الاردنية العاملة في قطاعي التأمين والبنوك، 22-24. كلية الدراسات الادارية والمالية العليا جامعة عمان العربية للدراسات العليا.
- 12- محمد أبركان . (2020). أهمية تحليل التدفقات النقدية ودورها في التنبؤ بالتعثر المالي للمؤسسات - دراسة عينة من المؤسسات الناشطة في قطاع البناء والاشغال العمومية - خلال الفترة (2014 - 2017). أهمية تحليل التدفقات النقدية ودورها في التنبؤ بالتعثر المالي للمؤسسات - دراسة عينة من المؤسسات الناشطة في قطاع البناء والاشغال العمومية - خلال الفترة (2014 - 2017)، 71-73. البويرة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير جامعة اكلي محند والحاج البويرة، الجزائر: جامعة اكلي محند والحاج البويرة.
- 13- مريخي عبد الرزاق . (2019-2020). الإنذار بالفشل المالي للمؤسسات الاقتصادية بتطبيق مقارنة الشبكات العصبية الاصطناعية - حالة عينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية-. الإنذار بالفشل المالي للمؤسسات الاقتصادية بتطبيق مقارنة الشبكات العصبية الاصطناعية - حالة عينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية-.، 27-29. الجزائر، الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر (3).

ثالثا: المجالات والدوريات:

- 1- شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، 420.

- 2- صباح براهيم. (2021). حاضنات الأعمال العربية: من النموذج التقليدي إلى النموذج الافتراضي. مجلة المقدمة للدراسات الإنسانية والاجتماعية، 6(2)، 697.
- 3- بايزيد كمال . (30 06, 2022). أهمية ومعوقات المؤسسات الناشئة (قراءة في تقرير الشركات الناشئة العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال في الاردن). مجلة اراء للدراسات الاقتصادية والادارية، 4(1)، 63-64. تاريخ الاسترداد 22 11, 2022
- 4- بخيتي علي، و بوعويينة سليمة . (02 10, 2020). المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات. مجلة دراسات وابحث المجلة العربية في العلوم الانسانية والاجتماعية جتماعية، 12(4)، 541-542.
- 5- غياط شريف ، و بوفرح منيرة . (06, 2022). دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة. مجلة قضايا معرفية، 02(02)، 168-169.
- 6- الجنابي حيدر عباس . (2018). التنبؤ بالفشل المالي للمصارف التجارية باستخدام نموذج Sherrord بحث تطبيقي على عينة من المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية للمدة من (2011 - 2016). مجلة الادارة والاقتصاد، 7(28)، 72-73.
- 7- العمار رضوان ، و قصيري حسين . (2015). دراسة مقارنة لنماذج التنبؤ بالفشل المالي. مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، 37(5)، 134.
- 8- اوزينة عبد الخالق، بوسالم ابو بكر، واخرون. (30 03, 2021). استخدام انموذجي "kida" و "Sherrord" في التنبؤ بالفشل المالي للشركات - دراسة تطبيقية على الشركات المدرجة في بورصة الجزائر للفترة 2014 - 2018. مجلة البحوث والدراسات التجارية، 05(01)، 117.
- 9- بحيت غالب شاكر . (2015). استخدام نموذج sherrord للتنبؤ بالفشل المالي دراسة على عينة من المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية للمدة 2009 – 2013. مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والادارية(19)، 5.
- 10- بوضياف صفاء. (06, 2018). دور مؤشرات تقييم الأداء المالي في التنبؤ بالفشل المالي -دراسة تطبيقية على عينة مؤسسات قطاع الحليب ومشتقاته-. مجلة الأبحاث الاقتصادية لجامعة البليدة 2(18)، 297-298.
- 11- حازم محفوظ محمد. (2016). أثر التعثر المالي عمي مستوى التحفظ المحاسبي بالقوائم المالية. مجلة الدراسات المالية والتجارية(3)، 13.

- 12- ریحان الشریف . (06, 2017). التعثر المالي: المراحل، الأسباب والطرق وإجراءات المعالجة. مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية(16)، 27-28.
- 13- عامر احمد حسن علي. (04, 2007). دور المعلومات المحاسبية في التنبؤ بالفشل المالي في الانشطة الفندقية : دراسة تطبيقية. المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة(2)، 529.
doi:http://search.mandumah.com/Record/111505
- 14- محمد حازم محفوظ . (2016). أثر التعثر المالي علي مستوى التحفظ المحاسبي بالقوائم المالية دراسة تطبيقية على الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية في الفترة من 2013-2015. مجلة الدراسات المالية والتجارية(العدد الثالث)، 13.
- 15- حسابو ادم حسابو احمد. (جويلية، 2016). مدي استخدام أدوات التحليل المالي في التنبؤ بالتعثر المالي المصرفي بالتطبيق علي فروع البنك الزراعي قطاع ولاية النيل الأبيض. المجلة العلمية لجامعة الإمام المهدي، العدد 7، 211.
- 16- سليمان البياتي غازي عبد العزيز . (2007). قيمة المعلومات المحاسبية التنبؤية ودورها في الرقابة مع التركيز على الرقابة القبلية (السابقة). مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، 3(7)، 4.
- 17- سليمان انتصار، و عباس نجمة. (10, 06, 2016). استخدام نموذج التمان للتنبؤ بتعثر المؤسسات الاقتصادية الجزائرية. مجلة الاقتصاد الصناعي، 491.
- 18- مقدم يمينة ، بكطاش فتيحة، واخرون. (29, 06, 2020). اسنخدام نموذج التمان للتنبؤ بالفشل المالي في المؤسسات الاقتصادية. مجلة إقتصاد المال والأعمال، 05(01)، 401.
- 19- شريف المرشدي عباس علوان. (2018). استعمال انموذج (Sherrod) للتنبؤ بالفشل المالي للمصارف التجارية الخاصة في العراق- بحث تطبيقي في عينة من المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية - مجلة جامعة بابل، 26(1)، 262-263.
- 20- ضامن وهيبة . (12, 2020). استخدام نموذج (Altman) المعدل للتنبؤ بالفشل المالي: دراسة تطبيقية على المؤسسات الصناعية المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية. مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والادارية، 7(2)، 217-218.
- 21- عبدالمجيد أحمد ماجدة، و يوسف صالح هلال . (2016). إستخدام النماذج الكمية ومؤشرات التدفقات النقدية ودورها في التنبؤ بالفشل المالي "دراسة تطبيقية لعينة من المصارف التجارية

السودانية 2012 م- 2014 م". مجلة العلوم الاقتصادية، 17(2)، 120. تم الاسترداد من
[/http://scientific-journal.sustech.edu](http://scientific-journal.sustech.edu)

22- فرج الصفراني محمد ، المختار زايد عبدالفتاح ، واخرون. (2020). إمكانية استخدام نموذج Kida في التنبؤ بالفشل المالي لشركة الإنماء للاستثمارات المالية القابضة 2014 - 2017. مجلة البحوث الأكاديمية (العلوم التطبيقية) (16)، 3.

23- محمد صبري ثامر مهدي. (2018). أهمية استخدام نماذج التنبؤ بالفشل المالي في تقييم قدرة الشركات على الأستمرار أو فشلها المالي. مجلة كلية الإدارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية والإدارية، 10(3)، 385.

24- عبدالمطلب عبد الحميد. (2010). الديون المصرفية المتعثرة والازمة المالية المصرفية العالمية. 51-55.

25- محمود رمو وحيد ، و محمد الوتار سيف عبد الرزاق . (2010). استخدام أساليب التحليل المالي في التنبؤ بفشل الشركات المساهمة الصناعية: دراسة على عينة من الشركات المساهمة الصناعية العراقية المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية. تنمية الرافدين، 32(100)، 16-17.

رابعاً: القوانين، الأوامر، الأنظمة والتعليمات

1- الجريدة الرسمية. (12 12, 2001). قانون رقم 01-18 يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (77)، 7. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: المطبعة الرسمية.

2- الجريدة الرسمية. (25 02, 2003). المرسوم التنفيذي رقم 03-79 يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها. (13)، 18-21. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: المطبعة الرسمية. تم الاسترداد من WWW.JORADP.DZ

3- الجريدة الرسمية. (25 02, 2003). المرسوم التنفيذي رقم 03-78 يتضمن القانون الاساسي لمشاتل المؤسسات. (13)، 14. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: المطبعة الرسمية. تم الاسترداد من WWW.JORADP.DZ

4- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (30 12, 2019). المادة 131 من القانون رقم 14-19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020. المادة 131 من القانون رقم 14-19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020. 81، 81، 49-50. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: الامانة العامة للحكومة. تاريخ الاسترداد 07 07, 2023

5- المادة 06 من القانون 15 - 21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي. (30, 12, 2015). المادة 06 من القانون 15 - 21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي. المادة 06 من القانون 15 - 21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي(71)، 8. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: الامانة العامة للحكومة. تم الاسترداد من WWW.JORADP.DZ

6- المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20 - 254 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و " حاضنة اعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها. (15, 09, 2020). المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20 - 254 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و " حاضنة اعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها. المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20 - 254 يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و " حاضنة اعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها(81)، 26. (مرسوم تنفيذي، المحرر) الجزائر، الجزائر: الامانة العامة للحكومة. تاريخ الاسترداد 2022، من WWW.JORADP.DZ

7- المادة 21 القانون رقم 17-02 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (10, 01, 2017). المادة 21 القانون رقم 17-02 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. المادة 21 القانون رقم 17-02 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.(2)، 7. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: الامانة العامة للحكومة. تم الاسترداد من WWW.JORADP.DZ

8- المادة 68 من القانون رقم 07-20 المؤرخ في 04 جويلية 2020، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020. (04, 07, 2020). المادة 68 من القانون رقم 07-20 المؤرخ في 04 جويلية 2020، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020. المادة 68 من القانون رقم 07-20 المؤرخ في 04 جويلية 2020، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020، 33، 17. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: الامانة العامة للحكومة. تاريخ الاسترداد 2023

9- المادة 69 من القانون 19 - 04، يتضمن قانون المالية لسنة 2020 الى مجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة. (11, 12, 2019). المادة 69 من القانون 19 - 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020 الى مجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة. 26. الجزائر، الامانة العامة للحكومة، الجزائر: الامانة العامة للحكومة. تم الاسترداد من WWW.JORADP.DZ

خامسا: المنشورات الالكترونية

1- طالب , غ (05 17, 2021). <https://coursee.org/blog/business/startups/>. Consulté le 05 غ 22, 2022, sur <https://coursee.org/blog/business/startups/>: <https://coursee.org/blog/business/startups/>

سادسا: المقابلات عبر قنوات الاعلام الرسمية:

1- عبد اللطيف أسار فخري . (2017). التعثر المالي المصرفي الأسباب وأساليب المعالجة. البنك المركزي العراقي مكتب المحافظ، البنك المركزي العراقي مكتب المحافظ. العراق: البنك المركزي العراقي مكتب المحافظ.

2- الحبيب قرار الياس . (27 أفريل 2017). مخطط نموذج العمل التجاري. المنظمة العربية والثقافة والعلوم. تونس: شركة أبين للإستشارات (abin-consulting). تم الاسترداد من www.abin-consulting.com

المراجع باللغة الأجنبية:

I. Books :

1- Agostini, m. (2018). Corporate financial distress going concern evaluation in both international and u.s. Contexts. Venice,, department of management ca' foscari university, italy: palgrave macmillan. Doi:<https://doi.org/10.1007/978-3-319-78500-4>

2- Cecile , k., & philippe , t. (2016). Analyse du risque de credit banque & marches (ed. 2e edition). Paris, france: rb edition.

3- Charles h, g. (2009). Financial reporting & analysis (11th edition ed.). Mason, the university of toledo, emeritus, united states of america.

4- Directorate of studies the institute of cost accountants of india (icai). (2014). Financial analysis and business valuation. Bhawan, the institute of cost accountants of india (icai), india : 1.

5- Donatas, j. (2017). Starrup evolution curve

6- Eric, r. (20 avril 2018). Le modele start-up ; devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrepreneurial (ed. 2). (pearson, éd.) France, france.

- 7- Eric, r. (2011). The lean startup. New york, united states of america: library of congress cataloging-in-publication data.
- 8- Laura , m., catarina , c., & huriye , y. (2015). Manual on establishing a business incubator (éd. Published by istanbul kultur university). Istanbul, turkiye: published by istanbul kultur university.
- 9- Nicole , b., stefan , r., & branko , w. (2017). Im startup die welt gestalten. Wiesbaden, germany: springer gabler ist teil von springer nature.
- 10- Oliveira jr, m., fernanda, r., & felipe , m. (2019). Startups and innovation ecosystems in emerging markets a brazilian perspective. Brazil, brazil: springer nature .
Doi:<https://doi.org/10.1007/978-3-030-10865-6>
- 11- Olivier , e. (2017). Guide des startups en france (ed. Avril 2017 – 21e edition). France.
- 12- Olivier , e. (2019). Guide des startups en france (ed. Mai 2019 23eme edition).
- 13- Robin , p. (2018). Financing high-tech startups. Gewerbestrasse, switzerland: springer international publishing ag.
- 14- Steve, b., & bob , d. (september 2012). The startup owner's manual (éd. 1). Pescadero, california, usa: library of congress cataloging-in-publication data. Recupere sur www.karrieross.com

II. Theses

- 1- Ben Jabeur, S. (2011, 05 27). Statut de la faillite en théorie financière : approches théoriques et validations empiriques dans le contexte français. Statut de la faillite en théorie financière : approches théoriques et validations empiriques dans le contexte français, 35. Sousse, Ecole Doctorale Toulon «Civilisations et Sociétés euro-méditerranéennes et comparées », Tunisie: Ecole Doctorale De Sousse « École Doctorale en sciences de gestion ».

III. Articles

- 1- José, S., David , M., & Orestes , C. (2021). Critical success factors for technology-based startups. *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, 42(4), 399. Récupéré sur <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>
- 2- Pertti , S., Kari , L., & Markku , O. (2015). On the Feasibility of Startup Models as a Framework for Research on Competence Needs in Software Startups. Springer International Publishing, 569. doi:10.1007/978-3-319-26844-6_42
- 3- Rupali , S. (2019, 02). Difference between startup and small business. *Open Access Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(1), 253-254. Retrieved from <https://www.gapjournals.org/>
- 4- Tengku, F., Dian , P., Meilisa, Rio , F., & Endang , R. (2022, 12). Business Development Design Using the Business Model Canvas (BMC) Approach and Swot Analysis for One Alumni Coffee Pekan Baru. *Jurnal Multidisiplin Madani (Mudima)*, 02(12), 4380. doi:<https://doi.org/10.55927/mudima.v2i12.2078>
- 5- Julia , A. (2021, 07 30). Crowdfunding platforms as an example of innovation startup's financial support. (2.-y. B. Bauman State Technical University, Éd.) *SHS Web of Conferences*, 116(00073), 2-3. doi:<https://doi.org/10.1051/shsconf/202111600073>
- 6- Bahjat, F., Abdullah S, A.-M. A.-G., & Mahmoud, R. (2022, 09 01). The Effect of Utilizing Business Model Canvas on the Satisfaction of Operating Electronic Business. *Hindawi*, 2022, 4-5. doi:<https://doi.org/10.1155/2022/1649160>
- 7- Marina Klacmer , C., Jelena, H., & Maja , L. (2014, 10 21). Analysis Of Financing Sources For Start-Up Companies. *Journal of Contemporary Management Issues*, 19(02), 25-31.
- 8- Raveesh , m., & peng , h. (2019, 08 01). Seed accelerators and information asymmetries: evidence from corporate venture capital investments. *Academy of Management*, 2019(01), 1. doi:DOI: 10.5465/AMBPP.2019.161

- 9- Susan, G., & Yael , V. (2014, 03 30). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. Social Science Research Network (SSRN Journal), 1(16), 4-5. doi:doi:10.2139/ssrn.2418000.
- 10- Christos , Z., Maro , V., & Konstantinos , P. (2022, 02 07). Start-Up Ecosystem (StUpEco): A Conceptual Framework and Empirical Research. Journal of Open Innovation : Technology, Market, and Complexity, 8(35), 1-2. doi:https://doi.org/10.3390/joitmc8010035
- 11- Steven G., K., & Thomas S, L. (2010). Business Incubators: Tools for Local Enterprise Development. MUNICIPAL ADVOCATE, 27(4), 19-20.
- 12- Balvinder, S., Apoorv, R., & Manoj , J. (2014, 10 20). Can Business Incubators impact the Start-up success? India Perspective! SSRN, 13. doi:http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2511944
- 13- Robertson K, T., & Prominent , C. (2015). The relevance and challenges of business incubators that support survivalist entrepreneurs. Investment Management and Financial Innovations, 12(02), 153-154.
- 14- Charbel , S., & Nehmé, A. (2008). Détresse Financière et Gouvernance d'Entreprise. Revue Libanaise de Gestion et d'Economie, 1, 5.
- 15- Tinoco Mario , H., & Wilson, N. (2013, 02 15). Financial distress and bankruptcy prediction among listed companies using accounting, market and macroeconomic variables. International Review of Financial Analysis, 2. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2013.02.01
- 16- Aown , A. (2021, April). Financial Analysis. International Journal of Scientific and Research Publications, 11(4), 208. doi:DOI: 10.29322/IJSRP.11.04.2021.p11226
- 17- . Fredrick , I., Olusegun , V., & Olamitunji , D. (2019, 09). Financial Distress Overview, Determinants, and Sustainable Remedial Measures: Financial Distress. 104. doi:10.4018/978-1-5225-9607-3.ch006

- 18- El Mehdi, M., & GHOULY , M. (2022, 01 28). Déterminants de la détresse financière: analyses théorique et empirique. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 5(1), 649. Récupéré sur www.revue-isg.com
- 19- Zafra-Gómez, J. (2016). *Financial Analysis*. Springer International Publishing, 1. doi:10.1007/978-3-319-31816-5_2282-1
- 20- Wafia , N. (2019, 4). Proposition d'un modèle de prédiction de la défaillance des entreprises marocaines. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 2(2), 527-528.
- 21- ALTMAN, E. I. (1968, 09). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(04), 594-596. doi:<http://www.jstor.org/stable/2978933>
- 22- Fitzpatrick, P. (1934, 12). Transitional Stages of a Business Failure. *The Accounting Review*, 9(4), 337-340. Récupéré sur <https://www.jstor.org/stable/238525>
- 23- M. Ashour, y., & el-farra, m. (2002). Business failure in the gaza strip bankers and business experts' viewpoints. *Journal of the islamic university of gaza*, 10(01), 5.
- 24- Pasternak, M., Ostrowska, D., & Dankiewicz , R. (2021, 09 24). Bankruptcy – an assessment of the phenomenon in the small and medium-sized enterprise sector - case of poland. *Polish journal of management STUDIES*, 24(01), 251-252. doi:DOI: 10.17512/pjms.2021.24.1.15

IV. Reports

- 1- Eveline , r. (2021, 09). Les startup acts : un nouvel instrument pour favoriser le développement d'entreprises innovantes a forte croissance. Bruxelles: investment climate reform facility - icr-. Recupere sur www.icr-facility.eu
- 2- Ken , l., & motunrayo , s. (2019). Modeles d'affaires et facteurs de succes des start-up numeriques agricoles. Wageningen- pays-bas: centre technique de cooperation agricole et rurale acp-ue (cta). Recupere sur <https://hdl.handle.net/10568/106010>

- 3- Kristina , b., & sofia , t. (2018, 06 07). Business models of successful start-up companies (a comparative study of start-ups' business models and how these are adapted to trends and competition in the industry). 2-3. Stockholm, sweden: kth royal institute of technology school of industrial engineering and management. Retrieved from www.kth.se
- 4- Aidin , s., & hiroko , h. (2015, 08 28). Startup companies: life cycle and challenges. Startup companies: life cycle and challenges, 7-8. Belgrade,, serbia. Doi:<https://www.researchgate.net/publication/280007861>
- 5- Eisa , a. (2012-2013). Startup ecosystems (study of the ecosystems around the world; focusing on silicon valley, toronto and moscow). Toronto and moscow.
- 6- Startup commons. (2023). Startup ecosystem. Startup commons. Consulte le 04 29, 2023, sur <https://www.startupcommons.org/download-startup-ecosystem-documentation.html>
- 7- Organisation de cooperation et de developpement economiques (ocde). (2004, juin 3-5). Encourager l'entreprenariat en tant que moteur de la croissance dans une economie mondialisee. Encourager l'entreprenariat en tant que moteur de la croissance dans une economie mondialisee, 12-18. Istanbul, turquie, ocde, turquie: ocde. Consulte le 11 23, 2022, sur [https://www.oecd.org/general/searchresults/?q=2%c3%a8me%20conf%c3%89rence%20de%20l%e2%80%99ocde%20des%20ministres%20en%20charge%20des%20petites%20et%20moyennes%20entreprises%20\(pme\)&cx=012432601748511391518:xzeadub0b0a&cof=forid:11&ie=utf-8](https://www.oecd.org/general/searchresults/?q=2%c3%a8me%20conf%c3%89rence%20de%20l%e2%80%99ocde%20des%20ministres%20en%20charge%20des%20petites%20et%20moyennes%20entreprises%20(pme)&cx=012432601748511391518:xzeadub0b0a&cof=forid:11&ie=utf-8)
- 8- Asvestas , g. (2017, 11 03). Evaluation of start-up evolution patterns in greece and science and technology spinoffs. (3305150003), 7. Thessaloniki, school of science & technology, greece.
- 9- Wahid , n., muhamad alam , p., brilyan , h., ema , t., & muhammad rifki , s. (2021, 06 15). How startup stance it leadership: case study business incubator program universitas

indonesia. 2. (ieee, éd.) University of newcastle, sukabumi, indonesia: ieee xplore.
Doi:10.1109/icced51276.2020.9415788

10- Aba standing committee on the delivery of legal services. (2021). Results of the legal incubator lawyers' survey. Chicago: american bar association (aba) ,cali , and luz e. Herrera. Recupere sur www.americanbar.org/delivery

11- Iveta , p., & ineta, g. (2015, 04 23-24). Business incubators as a financial instrument for new business development. Business incubators as a financial instrument for new business development, 128-129. Jelgava.

12- Group, i. C. (n.d.). Business incubation definitions and principles. Washington usa. Retrieved from www.infodev.org- www.idisc.net

13- Claudia , p. (february 2013). Literature review on the impact of business incubation, mentoring, investment and training on start-up companies. Uk: eps-peaks - overseas development institute. Récupéré sur <http://partnerplatform.org/eps-peaks>

14- Mariya , g. (2022, 09 05). Pre-incubation and incubation stages in the netherlands. Pre-incubation and incubation stages in the netherlands, 5-9. Startup olé 2020 conference: by the erasmus and programme of the european union.

15- Siham , r. (2012, 3). Le choix de la resolution de la detresse financiere : negociation privee ou procedure de faillite? Le choix de la resolution de la detresse financiere : negociation privee ou procedure de faillite?, 6. Montréal, science de la gestion (économie financiere appliquee): hec montréal.

V. web sites:

1- Gaelle, o. (2019, 07 14). Wydden. (o. Gaelle, éditeur) consulte le 01 09, 2022, sur <https://wydden.com/>: https://wydden.com/dis-cest-quoi-une-start-up/#peut-on_etre_gros_et_etre_une_startup

2- <https://asf.dz/>. (2023, 07 23). <https://asf.dz/>. Consulte le 07 23, 2023, sur asf.dz: <https://asf.dz/>

3- <https://ministerecommunication.gov.dz/ar/node/9499>. (2020, 10 03).

<https://ministerecommunication.gov.dz/ar/node/9499>.

Doi:<https://ministerecommunication.gov.dz/ar/node/9499>

4- <https://news.radioalgerie.dz/ar/node/23621>. (2023, 03 22).

<https://news.radioalgerie.dz/ar/node/23621>. Consulte le 06 17, 2023, sur

<https://news.radioalgerie.dz/ar/node/23621>:

<https://news.radioalgerie.dz/ar/node/23621>

5- Wikipedia. (s.d.). Wikipedia. (wikipedia) consulte le 04 19, 2023, sur wikipedia:

https://ar.wikipedia.org/wiki/%d9%85%d8%b3%d8%b1%d8%b9_%d8%a8%d8%af%d8%a1_%d8%a7%d9%84%d8%aa%d8%b4%d8%ba%d9%8a%d9%84