

الفشل المالي و عملية اتخاذ القرار



الفشل المالي

- الفشل المالي هو الحالة التي تواجه فيها المؤسسة صعوبات مالية كبيرة تمنعها من الوفاء بالتزاماتها المالية تجاه الدائنين، الموردين، الموظفين، أو غيرهم من الأطراف ذات العلاقة.
- يعتبر الفشل المالي علامة على ضعف الوضع المالي للشركة وقد يؤدي في نهاية المطاف إلى الإفلاس أو التصفية إذا لم يتم اتخاذ إجراءات تصحيحية



الفشل المالي

1. الفشل الاقتصادي

يحدث عندما تفشل الشركة في تحقيق أرباح كافية لتغطية تكاليفها المتغيرة والثابتة، مما يجعلها غير قادرة على تحقيق أرباح مستدامة.

1. الفشل التشغيلي

يتعلق بعدم قدرة الشركة على إدارة عملياتها بكفاءة، مما يؤدي إلى ضعف في الأداء المالي.

2. الفشل المالي البحت

يحدث عندما تواجه الشركة صعوبات كبيرة في السيولة أو التمويل، مثل:

◦ عدم القدرة على سداد الديون.

◦ فشل في تغطية الفوائد المستحقة على القروض.

◦ انخفاض حاد في التدفقات النقدية.

4. الإفلاس القانوني

يمثل المرحلة الأخيرة من الفشل المالي عندما تُعلن الشركة عن عجزها رسميًا وتخضع لإجراءات قانونية لإدارة ديونه

الفشل المالي

أسباب الفشل المالي

1. الإدارة الضعيفة
2. الديون المفرطة.
3. انخفاض الإيرادات
4. عدم كفاية رأس المال العامل.
5. تغيرات السوق أو الاقتصاد
6. احتيال أو سوء تصرف



نماذج الفشل المالي

هي أدوات تحليلية تستخدم لتقييم الوضع المالي للمؤسسات وتقدير احتمالية تعرضها للفشل المالي أو الإفلاس في المستقبل. هذه النماذج تعتمد على البيانات المالية والاقتصادية المتاحة لتحديد مستوى المخاطر المحتملة. فيما يلي أبرز النماذج المستخدمة:

1. نموذج ألتمان Z-Score.

يُعتبر من أكثر النماذج شيوعاً. يعتمد على معادلة رياضية تجمع بين عدة نسب مالية لتقدير احتمال الإفلاس.

المعادلة تستخدم خمسة مؤشرات مالية مثل:

- رأس المال العامل إلى إجمالي الأصول.
- الأرباح المحتجزة إلى إجمالي الأصول.
- الربحية التشغيلية إلى إجمالي الأصول.
- القيمة السوقية لحقوق الملكية إلى إجمالي الديون.
- المبيعات إلى إجمالي الأصول

نماذج الفشل المالي

2- نموذج المؤشرات المالية

يعتمد على تحليل النسب المالية الأساسية مثل:

- نسبة السيولة.
- نسبة الديون إلى حقوق الملكية.
- معدل دوران الأصول.
- هامش الربح. هذه المؤشرات تقارن بالأداء العام في الصناعة لتحديد المخاطر.

3- نموذج تحليل التدفقات النقدية

يركز هذا النموذج على التدفقات النقدية باعتبارها مؤشرًا رئيسيًا لصحة الشركة. نقص السيولة النقدية المستمر يُعد إشارة للفشل المالي.



نماذج الفشل المالي

4- نموذج التنبؤ بالانحدار اللوجستي

يستخدم تقنيات تحليل الانحدار لقياس احتمالية الفشل المالي بناءً على متغيرات مختلفة، مثل: مستويات الدين.

الربحية.

الاستثمارات.

5- نموذج الشبكات العصبية الاصطناعية

يعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحديد الأنماط التي تؤدي إلى الفشل المالي. يعمل هذا النموذج بكفاءة مع مجموعات البيانات الضخمة وغير الخطية.

6- نموذج تحليل التعثر المالي

يقوم بتحليل المتغيرات الاقتصادية والمالية والبيئية التي تؤثر على استدامة الشركة

عملية اتخاذ القرار

عملية عقلانية ومنهجية تهدف إلى اختيار أفضل حل أو بديل لتحقيق هدف محدد، وذلك بناءً على تقييم البيانات والمعلومات وتحليل النتائج المحتملة لكل خيار.

- عناصر عملية اتخاذ القرار

.المشكلة أو الهدف:

.المعلومات :

.البدائل :

.المعايير :

.التقييم :

.الاختيار :

.التنفيذ :

- المراجعة والتقييم:

عملية اتخاذ القرار

-أنواع القرارات

- . قرارات استراتيجية: تتعلق بالأهداف طويلة الأجل للمؤسسة.
- . قرارات تكتيكية: تركز على تحسين العمليات التشغيلية قصيرة ومتوسطة الأجل.
- . قرارات تشغيلية: تتعلق بالتفاصيل اليومية لإدارة العمل.

-مستويات اتخاذ القرار

1. الفردي: يُتخذ القرار بواسطة شخص واحد بناءً على معرفته وخبرته.
2. الجماعي: يُتخذ القرار من قبل مجموعة عبر النقاش والمشاورات.
3. التنظيمي: يتم اتخاذ القرار داخل مؤسسة أو فريق عمل.



عملية اتخاذ القرار

الأساليب المستخدمة في اتخاذ القرار

. النماذج العقلانية:

- تتبع نهجًا منطقيًا وتحليليًا.
- تعتمد على تحليل البيانات بدقة واختيار الحل الأمثل.

. النماذج الحدسية:

- تعتمد على الخبرة والحدس في اتخاذ القرارات، خاصة في ظل عدم توفر المعلومات الكاملة.

. النماذج السلوكية:

- تأخذ في الاعتبار العوامل النفسية والاجتماعية التي تؤثر على القرار.

. النماذج الكمية:

- تستخدم تقنيات رياضية مثل التحليل الإحصائي والمحاكاة لتقييم البدائل.

العلاقة بين عملية اتخاذ القرار و حل المشكلات

هناك علاقة وثيقة بين عمليتي اتخاذ القرار وحل المشكلات، حيث ترتبط العمليتان بشكل كبير ويكمل كل منهما الآخر. يمكن فهم العلاقة بينهما من خلال النقاط التالية:

التشابه في الهدف:

الهدف من كلتا العمليتين هو التوصل إلى أفضل الحلول أو الخيارات لتحقيق هدف معين أو معالجة وضع قائم.

حل المشكلات يسعى إلى إيجاد حلول مناسبة للمشكلة، بينما اتخاذ القرار يركز على اختيار الحل الأفضل من بين عدة خيارات.



العلاقة بين عملية اتخاذ القرار و حل المشكلات

حل المشكلات كجزء من اتخاذ القرار:

- . حل المشكلات هو المرحلة السابقة لاتخاذ القرار . عندما تواجه مشكلة، يتم تحليلها وتحديد الأسباب والحلول المحتملة، ثم يأتي دور اتخاذ القرار لاختيار الحل الأفضل.
- . مثال: إذا كانت هناك مشكلة انخفاض الإنتاجية، يتم تحليل المشكلة (حل المشكلات) ثم اختيار الخطوة المناسبة لتحسين الإنتاجية (اتخاذ القرار)

اتخاذ القرار كجزء من حل المشكلات:

- . اتخاذ القرار هو خطوة داخل عملية حل المشكلات . في سياق حل المشكلة، يجب اتخاذ قرارات على طول الطريق، مثل تحديد الأدوات المستخدمة، أو ترتيب الخطوات.
- . مثال: أثناء حل مشكلة مالية، يتم اتخاذ قرارات بشأن الأولويات والميزانية بناءً على البيانات المتاحة.

العلاقة بين عملية اتخاذ القرار و حل المشكلات

التداخل في الخطوات:

كلا العمليتين تتبعان خطوات متشابهة:

. تحديد المشكلة أو الهدف.

. جمع المعلومات والبيانات.

. تقييم الخيارات.

. تنفيذ الحل أو القرار.

. متابعة النتائج وتقييمها.



ريادة الأعمال و منهجية الشركات الناشئة



ريادة الأعمال

ريادة الأعمال هي عملية تحديد الفرص وتحويل الأفكار الإبداعية إلى مشاريع تجارية ناجحة. تعتمد على الابتكار، المخاطرة المحسوبة، والقدرة على تنظيم الموارد لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية.

أهم عناصر ريادة الأعمال:

1. الفكرة المبتكرة: تطوير فكرة جديدة أو تحسين منتج أو خدمة قائمة.
2. إدارة الموارد: استخدام الموارد بشكل فعال لتحقيق النجاح.
3. التخطيط الاستراتيجي: وضع أهداف طويلة وقصيرة المدى وتحديد كيفية تحقيقها.
4. المخاطرة: اتخاذ قرارات تتضمن مستوى معين من المخاطرة لتحقيق عوائد عالية.

ريادة الأعمال

أنواع ريادة الأعمال

1. ريادة الأعمال التجارية:

◦ الهدف هو تحقيق الربح من خلال مشاريع تجارية.

2. ريادة الأعمال الاجتماعية:

◦ تهدف إلى حل مشاكل اجتماعية مع الحفاظ على الاستدامة المالية.

3. ريادة الأعمال التقنية:

◦ تركز على تطوير تقنيات جديدة، مثل الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا الحيوية.

4. ريادة الأعمال البيئية:

◦ مشاريع تهدف إلى تحقيق الربح مع تقليل الأثر البيئي.

أهمية ريادة الأعمال

1. تحفيز الابتكار:

◦ تقديم أفكار جديدة وتحسين المنتجات والخدمات.

2. خلق فرص العمل:

◦ دعم الاقتصاد من خلال توفير وظائف جديدة.

3. تنمية الاقتصاد المحلي والعالمي:

◦ زيادة الإنتاجية وتحسين مستويات المعيشة.

4. حل المشاكل المجتمعية:

◦ توفير حلول مستدامة للتحديات الاجتماعية.

5. تعزيز الاستقلالية المالية:

◦ دعم الأفراد لتحقيق أهدافهم المهنية والشخصية..



خطوات ريادة الأعمال

1. تحديد الفكرة والفرصة:

◦ دراسة السوق وتحديد احتياجات العملاء.

2. إعداد خطة عمل:

◦ تشمل تحليل السوق، استراتيجيات التسويق، الهيكل التنظيمي، والتوقعات المالية.

3. الحصول على التمويل:

◦ استكشاف الخيارات مثل التمويل الذاتي، القروض، أو المستثمرين.

4. تنفيذ المشروع:

◦ بدء العمليات وتنظيم الموارد اللازمة.

5. التقييم والتحسين:

◦ مراقبة الأداء وإجراء التعديلات لتحسين الكفاءة والربحية.

ريادة الأعمال

أمثلة على رواد أعمال ناجحين

1. إيلون ماسك: تسلا، سبيس إكس.

2. ستيف جوبز: أبل.

3. جاك ما: علي بابا.

.



منهجية الشركات الناشئة

تم تطوير منهجية بواسطة إريك ريس، وهي إطار عمل يهدف إلى مساعدة رواد الأعمال على بناء شركات ناشئة بسرعة وكفاءة، مع تقليل المخاطر والتكاليف. تعتمد هذه المنهجية على التجريب المستمر والتعلم من العملاء.

مبادئ منهجية الشركات الناشئة المرنة:

1. التعلم المبدئي: (Validated Learning)

◦ التركيز على التعلم من العملاء لتطوير المنتج.

2. التطوير المتكرر: (Build-Measure-Learn)

◦ قياس ردود الفعل من العملاء لتطوير المنتج.

◦ التعلم والتحسين بناءً على النتائج.



منهجية الشركات الناشئة

3- تقليل الفاقد: (Eliminating Waste)

- تجنب الاستثمار الزائد في موارد غير ضرورية.
- التركيز فقط على الأنشطة التي تضيف قيمة حقيقية للعملاء.

4- التجربة السريعة:

- إجراء اختبارات سريعة للمنتج أو الخدمة وتكرارها لتحسين الأداء.

5- الاستجابة للتغيير: Pivot or Persevere

- إذا أظهرت البيانات أن الافتراضات غير صحيحة، يتم تعديل الخطة.
- إذا كانت النتائج إيجابية، يتم الاستمرار وتحسين المنتج



العلاقة بين ريادة الأعمال ومنهجية الشركات الناشئة المرنة:

1- تحفيز الابتكار:

◦ ريادة الأعمال تعتمد على الإبداع والابتكار، ومنهجية الشركات الناشئة المرنة توفر إطارًا لتطوير هذه الابتكارات بسرعة وفعالية.

2- إدارة المخاطر:

◦ في ريادة الأعمال، المخاطرة عنصر أساسي. منهجية الشركات الناشئة المرنة تقلل من المخاطر عبر اختبارات مبكرة وتعلم موجه.

3- التركيز على العملاء:

◦ كلا المفهومين يشددان على أهمية فهم احتياجات العملاء وضمان أن المنتج يلبي هذه الاحتياجات.

4- الكفاءة في استخدام الموارد:

ريادة الأعمال تتطلب إدارة الموارد بحكمة، ومنهجية الشركات الناشئة المرنة تساعد في تحقيق ذلك عن طريق التركيز على الأنشطة ذات القيمة

منهجية الشركات الناشئة

ريادة الأعمال هي القاعدة التي يتم من خلالها تحويل الأفكار إلى شركات ناجحة. منهجية الشركات الناشئة المرنة توفر الأدوات والمنهجيات اللازمة لتحقيق هذا النجاح بكفاءة، مع تقليل المخاطر وضمان تركيز الجهود على ما يهم العملاء. هذه العلاقة تجعل من المنهجية خيارًا مثاليًا لأي رائد أعمال يطمح إلى بناء شركة ناجحة ومستدامة



تطبيق عملي - الشركات الناشئة

الفكرة:

إطلاق شركة ناشئة متخصصة في تقديم خدمات التوصيل السريع للأطعمة المنزلية باسم "وجبتك الآن". تستهدف هذه الشركة الأفراد الذين يبحثون عن خيارات طعام منزلية صحية وسريعة التوصيل، مع إمكانية تخصيص الطلبات وفقاً لاحتياجاتهم الغذائية

خطوات التنفيذ:

1- تحديد المشكلة:

العديد من الناس يفتقرون إلى الوقت لإعداد وجبات منزلية صحية.

خيارات الأكل السريع غالباً غير صحية أو غير مناسبة للتفضيلات الغذائية الفردية.

تطبيق عملي - الشركات الناشئة

2- تطوير الفكرة:

- إنشاء منصة رقمية (تطبيق وموقع ويب) تتيح للمستخدمين:
 - اختيار وجبات منزلية من مجموعة متنوعة من الطهاة المحليين.
 - تخصيص الطلبات (خالية من الكولسترول، نباتية، إلخ)
 - متابعة الطلب لحظيًا.

3- إنشاء نموذج أولي:

- تطوير تطبيق مبدئي يحتوي على:
 - واجهة مستخدم بسيطة لعرض قائمة الطعام.
 - خاصية تسجيل الطهاة المحليين المهتمين بالعمل.
 - خاصية الطلب والتوصيل.

تطبيق عملي - الشركات الناشئة

4- اختبار السوق:

- إطلاق الخدمة في منطقة جغرافية صغيرة لجمع ردود الفعل.
- تقديم عروض تحفيزية مثل التوصيل المجاني لأول مرة.
- مراقبة أداء التطبيق من خلال:
 - عدد المستخدمين النشطين.
 - عدد الطلبات المكتملة.
 - جودة الخدمة (استطلاعات رأي العملاء)



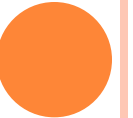
تطبيق عملي - الشركات الناشئة

5-التوسع:

- . تحسين التطبيق بناءً على ملاحظات العملاء.
- . توسيع نطاق التوصيل ليشمل مناطق أكثر.
- . إضافة ميزات جديدة مثل الاشتراكات الأسبوعية أو الشهرية للوجبات.

عوامل النجاح:

1. الاستماع للعملاء: تقديم ميزات تعكس احتياجات المستخدمين وتفضيلاتهم.
2. إدارة الكفاءة: تأمين توصيل سريع وجودة عالية في الطعام.
3. التميز التنافسي: تقديم وجبات منزلية عالية الجودة بأسعار تنافسية.



إدارة المشروع وبناء الفريق

أولاً: مفهوم إدارة المشروع

إدارة المشروع هي عملية تخطيط وتنظيم وتنفيذ الموارد لتحقيق أهداف محددة ضمن قيود زمنية وميزانية معينة. الهدف الأساسي هو تسليم النتائج المطلوبة بجودة عالية مع الالتزام بالقيود.

عناصر إدارة المشروع:

1. الأهداف: تحديد ما يسعى المشروع لتحقيقه.
2. النطاق: تعريف الحدود والمخرجات المتوقعة.
3. التكلفة: وضع الميزانية وإدارتها.
4. الجدول الزمني: تحديد المدة الزمنية اللازمة لإكمال المشروع.
5. الموارد: إدارة الأشخاص، الأدوات، والمعدات اللازمة.
6. الجودة: ضمان توافق المخرجات مع المتطلبات المحددة.

بناء الفريق

بناء الفريق هو عملية جمع الأفراد ذوي المهارات المتنوعة وتنسيق جهودهم لتحقيق أهداف المشروع. فريق العمل هو العنصر الأساسي الذي يحدد نجاح المشروع.

خطوات بناء الفريق:

1. تحديد الاحتياجات:

◦ فهم متطلبات المشروع لتحديد نوعية المهارات والخبرات المطلوبة.

2. اختيار الأعضاء:

◦ اختيار الأفراد الذين يمتلكون المهارات التقنية والصفات الشخصية المناسبة.

3. تحديد الأدوار والمسؤوليات:

◦ توضيح أدوار كل فرد في الفريق لضمان توزيع المهام بشكل عادل.

4. تطوير العلاقات بين الأعضاء:

◦ تعزيز التواصل الفعال بين أعضاء الفريق لبناء الثقة والتعاون.

5. التوجيه والتدريب:

◦ توفير التدريب والتوجيه اللازمين لتمكين الفريق من تنفيذ المهام بكفاءة.

العوامل الأساسية لبناء فريق فعال:

1. التواصل الجيد:

- تيسير تدفق المعلومات بين الأعضاء لتجنب سوء الفهم.

2. الثقة المتبادلة:

- بناء الثقة بين أعضاء الفريق يعزز التعاون.

3. القيادة الفعالة:

- القائد يلعب دورًا مهمًا في تحفيز الفريق وإرشاده لتحقيق الأهداف.

4. حل النزاعات:

- إدارة الخلافات بطرق إيجابية لضمان استمرار التعاون.

5. تحفيز الفريق:

- استخدام المكافآت والتقدير لتحفيز الأعضاء على الأداء الجيد.

