

الفشل المالي في المؤسسات الناشئة وسبل مرافقتها للحد من تعثرها المالي: دراسة

تحليلية لمجموعة من المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الامريكية

Financial failure in startups and ways to accompany them to reduce their financial stumbling: an analytical study of startup companies in the United States of America

خيرالدين مخلوف، مخبر اقتصاديات استثمارات الطاقات المتجددة واستراتيجيات تمويل المناطق النائية،

جامعة باتنة 1، الجزائر، الايميل: khayreddine.makhlouf@univ-batna.dz

رابح بحشاشي، مخبر اقتصاديات استثمارات الطاقات المتجددة واستراتيجيات تمويل المناطق النائية

جامعة باتنة (1)، الجزائر، الايميل: rabah.behchachi@univ-batna.dz

تاريخ القبول: 2022/09/11

تاريخ الاستلام: 2022/07/18

ملخص: تهدف هذه الورقة البحثية للتعريف بالفشل المالي في المؤسسات الناشئة بالتطرق لمفاهيم

الفشل المالي والمؤسسات الناشئة، خصائصها، أنواعها وأسباب حدوثها ودورة حياتها. بالاعتماد على

المنهج التحليلي والوصفي، توصلنا إلى أن الفشل المالي في المؤسسات الناشئة لا يحدث فجأة، بل

هو نتيجة حتمية لتفاعل مجموعة من العوامل، مما يؤثر سلبا على المؤسسة في حد ذاتها وعلى

ملاكها وعلى كل من تربطهم علاقة بها. ما يوجب على الدولة الاهتمام بهاوتقديم يد العون ومرافقتها

في بداية عمرها لتتمكن من الاستمرار والبقاء وتفادي الفشل.

الكلمات المفتاحية: الفشل المالي؛ المؤسسات الناشئة؛ أمريكا؛ دورة حياة؛ المرافقة.

Abstract: This research paper aims to define financial failure in emerging institutions by addressing the concepts of financial failure and emerging institutions, their characteristics, types, causes of occurrence and their life cycle. Depending on the analytical and descriptive approach; we concluded that financial failure in emerging institutions does not happen suddenly, but rather is an inevitable result of the interaction of a group of factors, which negatively affects the institution itself, its owners and all those connected with it. What requires the state to take care of it, provide a helping hand and accompany it at the beginning of its life so that it can continue and survive and avoid failure.

Keywords: financial failure; start-ups; America; life cycle; accompaniment.

مقدمة:

تتعرض المؤسسات الناشئة لمخاطر عديدة كالمنافسة، ومشاكل تمويل استثمارات التي تهددها بالفشل المالي والافلاس، ونظرا للتحويلات الاقتصادية الراهنة التي يشهدها العالم وما ينتج عنها من اثار بالغة، وبما ان المؤسسات الناشئة تجسد مشاريع ابتكارية ابداعية جديدة وباعتبارها مؤسسات فنية ذات إمكانية نوعالية ولها نسبة مخاطرة كبيرة الا انها هشة وتعرض للفشل خاصة في بداية عمرها نتيجة للعديد من الأسباب التي تهدد كيانها، كما انها تساهم في تحقيق التنمية، لذا وجب الاهتمام بها ومعرفة الأسباب الحقيقية التي تؤدي لفشلها من خلال دراسة وتحليل وضعية المؤسسة المالية والفيزيائية والادارية والتسويقية ومختلف التقارير المالية المعدة من طرف العاملين فيها والعمل على تداركها واتخاذ الإجراءات التصحيحية في الوقت المناسب لتحسين أوضاعها المالية ونفادي تعثرها والسهر على بقائها وتطورها لتصبح قوة اقتصادية مستقبلا، لذا لا بد من مرافقتها ومساندتها وتقديم يد العون لها في بداية حياتها لتمكن من البقاء في السوق، من اجل ذلك تم دراسة التجربة الامريكية بتحليل بعض النسب المتعلقة بنجاح وفشل المؤسسات الناشئة بها وتحليلها للاستفادة من تجربتها وخبرتها باعتبارها من الدول الرائدة في هذا المجال، حيث حققت قفزة نوعية في هذا المجال وهي من اكبر الدول امتلاكاً للمؤسسات الناشئة، وهذا راجع لعدة عوامل ساهمت في تواجدها بأمريكا بشكل كبير .

أ- الإشكالية:

من خلال ماسبقنطرح الإشكالية التالية:

ما هي أسباب الفشل المالي في المؤسسات الناشئة وكيف يتم التعامل معها بأمريكا؟

كما تدرج ضمن هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

✓ ما مدى تأثير دراسة السوق في فشل المؤسسات الناشئة؟

✓ ما هو العامل الرئيسي الذي يساهم في الوقاية من الفشل المالي بالمؤسسات الناشئة بالولايات المتحدة؟

✓ كيف تعاملت الهيئات العامة في الولايات المتحدة الأمريكية لمعالجة ظاهرة الفشل المالي لمؤسساتها الناشئة؟

ب- الفرضيات:

تنتقل هذه الورقة البحثية من فرضيات مفادها:

- يؤثر سوء دراسة السوق بنسبة كبيرة في الفشل المالي بالمؤسسات الناشئة.
- تلعب الخبرة في التسيير دورا رئيسيا وفعالا في نجاح المؤسسات الناشئة
- الاعتماد على التجارب والتنبؤ بالفشل أحد اهم الاسباب الوقائية لتجنب الفشل المالي للمؤسسات،

ج- أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة للتعرف على اهم الاسباب التي تؤدي لفشل المؤسسات الناشئة والاثار الناجمة عنها وسبل تجنبها، وذلك باتباع جملة من الإجراءات التي تسمح بتدارك وتصحيح الأخطاء المكتشفة قبل فوات الاوان لتفادي بلوغ مرحلة الفشل هو معالجته في اوانه.

د- أهمية الدراسة:

تكمن اهمية الدراسة في تعرفنا على مختلف الاسباب المؤدية لفشل المؤسسات الناشئة ومعرفة طرق تجنبها وتفاديها مستقبلا، والاستفادة من التجربة الامريكية بتفادي الأخطاء التي وقعت بها مؤسساتها وتطبيق ايجابياتها لربح الوقت وعدم الوقوع في نفس الازخاء.

هـ- منهجية الدراسة:

قصد الإحاطة بمختلف جوانب موضوع الدراسة، وللإجابة على الإشكالية المطروحة، اعتمدنا المنهج الوصفي والتحليلي لتوضيح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة

والفشل والأسباب المؤدية لحدوث ظاهرة الفشل المالي، ومعرفة الإجراءات المتخذة من طرف المسيرين للحد من فشلها والوصول بها الى بر الأمان، كما تم إعتقاد المنهج التحليلي أثناء عرض وتحليل التجربة الامريكية للتعريف بمكوناتها وأهم إجراءاتها للاستفادة منها بإعتبارها رائدة في هذا المجال نظرا للنتائج المحققة مقارنة بباقي دول العالم.

أولاً- التأسيس النظري للدراسة:

1- المؤسسات الناشئة:

اولت الدول اهتماما خاصا بالمؤسسات الناشئة لمساهمتها الفعالة في تحقيق نمو الاقتصاد، وبذلك حققت قفزة نوعية في التنمية فسنت لها قوانين لتحكمها وتحميها وتدعمها وتسهل مهامها.

1-1- مفهوم المؤسسات الناشئة:

هناك عدة تعاريف تطرق اليها الباحثين نذكر منها:

○ عرفها القاموس الانجليزي: بانها مشروع صغير بدأ للتو، اما كلمة Start-up تتكون من قسمين هما "Start" تشير لفكرة الانطلاق "ابداً" اما "up" فتشير لفكرة النمو القوي "أعلى"، واشتهر استخدام المصطلح start-up بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وذلك مع بداية ظهور مؤسسات رأس المال المخاطر لينتشر استخدام المصطلح بعدها. (بوالشعور ، 2018، صفحة 420)

○ هي عمل تجاري، لكنها ليست مجرد كيان وهي حالة ذهنية وروية يقودها شخص مبتكر يعمل في محيط مليء بالمخاطر وغير مستقر، بدون نموذج عمل ثابت وواضح او محدد ويستكشف الاحتمالات (Gaelle, 2019) .

○ عرفها أريك رايس " (Eric Reis) بانها مؤسسات تسعى لخلق وإِشاء منتجات أو خدمات مبتكرة في ظل ظروف تتسم بالمخاطرة وعدم التأكد الشديد. (بن واضح و حوجو، 2017، صفحة 61)

من خلال ماسبق نعرفها بانها مؤسسة شابة وفتية وحديثة النشأة تقوم بعمل تجاري انطلاقا من فكرة في ميدان التكنولوجيا وتعمل في بيئة محفوفة بالمخاطر وغير مستقرة.

1-2- دورة حياة المؤسسة الناشئة:

اجمع الباحثون بان المؤسسة الناشئة تتعرض في بداية حياتها للعديد من العثرات التي قد تتسبب في فشلها وتمر بمراحل، وتطرق إليها Paul Graham .

تمر المؤسسة الناشئة بالمراحل التالية: (بوالشعور ، 2018، الصفحات 421-422)

المرحلة الأولى: تبدأ قبل الانطلاق، بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو مجنونة من طرف شخص أو مجموعة من الأشخاص، ويتم فيها التعميق في البحث، ودراسة الفكرة والسوق وسلوك المستهلكين المستهدفين وأذواقهم جيدا للتأكد من القدرة على تجسيدها في الواقع وإمكانية تطويرها واستمرارها في المستقبل. والبحث عن مصادر لتمويلها.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، ويتم فيها إطلاق الجيل الأول من المنتج، وتكون مجهولة للمستهلكين، وهي مرحلة صعبة يواجهها صاحب المنتج لاجاد من يتبنى الفكرة ويمولها، وهنا نجد اغلب الرواد يلجؤون إلى (Friends, Family, Fools) FFF، أي لجوء معظمهم في تمويل أفكارهم للأصدقاء والعائلة كمصدر اولي والاشخاص الذين لهم استعداد للمخاطرة بأموالهم بنسب عالية خاصة في البداية.

المرحلة الثالثة: وهي مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو، يبلغ فيها المنتج ذروته ويصاحبه حماس متزايد، وتوسع في العرض ويمكن للنشاط التوسع لخارج نطاق مبتكريه الاصليين، وبتزايد عدد العارضين وبدء حالات الفشل والعوائق التي لم تكن في الحسبان في الظهور، مما يتسبب في ضغط سلبي، ويؤدي بالمنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة: الانزلاق إلى الوادي، بينما يستمر الممولين المغامرين بتمويل المشاريع، الا انه يستمر في الانحدار حتى يبلغ مرحلة تسمى بوادي الموت، مما يؤدي لخروج المشاريع من السوق في حالة الفشل، بسبب بلوغ معدل نمو منخفض جدا.

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، هنا يواصل رواد الأعمال بتعديل منتجهم وإطلاق إصدارات تم تحسينها، يسمح ببعث المؤسسة مرة أخرى بفضل تطبيق الاستراتيجيات، وكسب فريق العمل للخبرة المتراكمة ويليه إطلاق الجيل الثاني من المنتج والعمل على تسويقه على نطاق واسع وضبط تسعيرته بعدما كان مرتفعاً.

المرحلة السادسة: فيها يطور المنتج بصورة نهائية، ويخرج من مرحلة التجريب للتسويق، وتبدأ المؤسسة الناشئة في النمو باستمرار، ويواصل المنحنى الارتفاع من 20% الى 30% معتبرا ان الفئة المستهدفة تقبلت المنتج الجديد، ويبدأ الدخول لمرحلة تحقيق أرباح ضخمة.

2- الفشل المالي في المؤسسات الناشئة

1-2- مفهوم الفشل المالي في المؤسسات الناشئة:

من المفاهيم التي تطرق لها الباحثون والمتعلقة بموضوع الفشل مايلي: (حيدر عباس عبدالله، 2016، الصفحات 168-170)

✓ تعريف "دي جردان" و"سوفورين" (DU JARDIN – SEVERIN): هي مواجهة المؤسسة لخسائر متوالية سنة بعد أخرى مما يجبرها على التوقف عن أنشطتها.

✓ تم تعريفه بأنه لو توقفت المؤسسة عن الانتاج أو كانت موجودة بأي شكل، فمن غير المؤكد تصنيفها بأنها غير فاشلة، قد لا تظهر أي عوائد فعلية من وجهة نظر عائد الاستثمار اما بالنسبة لفرق المواهب، فيعني فقدان الوظيفة بالنسبة للمؤسسين، وغالبا ما تكون هذه نهاية فكرتهم. (Patrick , 2021)

مما سبق فان الفشل هو عدم استطاعة المؤسسة على تغطية إيراداتها لنفقاتها عند تاريخ الاستحقاق نتيجة للخلل الحاصل بين مواردها ونفقاتها.

2-2- انواع الفشل المالي:

تعددت وجهات النظر حول انواع الفشل الا انه اتفق على مايلي: (محمود الزبيدي، 2000، الصفحات 273-275)

2-2-1- الفشل الاقتصادي:

يحدد مضمون الفشل عندما تفشل عائدات المؤسسة بتغطية جميع التكاليف بما فيها تكلفة تمويل رأس المال، يعني امكانية الإدارة للحصول على عائد من رأس المال المستثمر بما يتناسب مع المخاطر المتوقعة.

2-2-2- فشل الاعمال:

عرفه دين براد ستريت، انه مؤسسة تحليل مالي مشهورة، تشير لهذا النوع من الفشل، ولكنها تتعلق بأي مؤسسة اعمال تنتهي علاقتها مع الدائن بالخسارة.

2-2-3- الاعسار الفني:

بالرغم من حقيقة أن الأصول المتداولة تتجاوز الالتزامات المتداولة، فإن المؤسسة غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها المستحقة بتاريخ الاستحقاق. هذا النوع يعكس ما يسمى بأزمة السيولة داخل المؤسسة. وهي حالة مؤقتة، ويمكن للمؤسسة الخروج من هذا النوع بزيادة رصيدها النقدي لمستوى يسمح بسداد ديونها المستحقة.

2-2-4- الاعسار بالتصفية (الاعسار الحقيقي):

يحدث عندما لا تستطيع المؤسسة الوفاء بالتزاماتها المستحقة، ولو امتلكت الوقت اللازم لذلك، وهذا لزيادة مطلوباتها على القيمة السوقية لمجموع موجوداتها، وهو الأكثر انتشارا مقارنة بالاعسار الفني، ويؤدي بالمؤسسة للتصفية.

2-2-5- التصفية القانونية:

لا يمكن تصفية المؤسسة المفلسة قانونا ما لم:

- يتحقق الفشل بموجب معايير محددة من القواعد القانونية الحاكمة للإفلاس.

- ملزمة بحكم التصفية من المحكمة.

وهو اخر حل تلجا اليه المؤسسة، ويعتبر من القرارات الصعبة التي يمكن للإدارة القيام به، والحل النهائي الذي يجبرها عليه الدائنون.

2-3- مراحل الفشل المالي:

لتبلغ المؤسسة الناشئة مرحلة الفشل لأبد ان تمر بعدة مراحل تتمثل في: (حيدر عباس عبدالله، 2016، الصفحات 170-168)

○ **مرحلة النشوء:** الفشل لا يظهر فجأة ودون سابق انذار وإنما هناك مظاهر ومؤشرات تنبؤ به، ويمكن للإدارة اكتشافه وتداركه كإنخفاض الطلب على المنتجات وتزايد المنافسة وغيرها.

○ **مرحلة عجز السيولة:** هنا تصبح المؤسسة عاجزة عن مواجهة التزاماتها الجارية بالرغم من زيادة اصولها مقارنة بالتزاماتها، وتصبح بحاجة للسيولة، ولكنها تجد صعوبة في تحويل اصولها للسيولة لتغطية ديونها وقد تدوم لفترة، ويمكن للمؤسسة ألا تتعرض لخسائر اقتصادية بالاقتراض لتغطية احتياجاتها النقدية الفورية.

○ **مرحلة التدهور المالي (الاعسار المالي):** تصبح المؤسسة متعسرة ماليا ولا يمكنها تسديد مستحققاتها ونفقاتها لتراجع إيراداتها، مما ينبؤ بعدم امكانيتها في الحصول على الاموال اللازمة، لذا تلجأ لاساليب مالية جديدة كتحويل الأصول لسيولة وذلك ببيع السندات بمعدلات مرتفعة نسبيا عن معدل الفائدة الذي يقبله حامل السند لاستثمارها بمؤسسات اخرى.

○ **مرحلة الاعسار الكلي:** هنا تستنفذ المؤسسة جميع محاولاتها للحصول على تمويلات اضافية وتبلغ مستوى حرج فيحياتها، ولا يمكنها تجنب اعلان الفشل اذ يتجاوز مجموع الالتزامات الكلية قيمة اصول المؤسسة ويصبح الفشل الكلي والافلاس محققا.

○ **مرحلة اعلان الافلاس:** وهي اخر مرحلة من الفشل وتصبح المؤسسة غير قادرة على تسديد التزاماتها، ويتم فيها التنازل عن اصولها ومبادرة الإجراءات القانونية لحماية حقوق الدائنين وتؤدي لاعلان الإفلاس والمبادرة بالتصفية.

2-4- أسباب حدوث الفشل المالي في المؤسسات الناشئة:

أجرت مؤسسة CB Insights الأمريكية المتخصصة في أبحاث السوق التكنولوجي بدراسة لـ 101 مؤسسة ناشئة فاشلة، استخلصت منها أفضل عشرون 20 سببا يعرض المؤسسة للفشل.

أولاً: حاجة السوق

42% من المؤسسات الناشئة الفاشلة كانت تعاني من مشكل تطوير منتجات ولا تخدم احتياجات السوق. ورائد الاعمال مهووس بتنفيذ أفكاره الخاصة، لكنه يجهل ما إذا كانت هذه الأفكار تلبي احتياجات السوق ام لا.

ثانياً: نفاذ التمويل وعدم الحصول على تمويل جديد

يعتبر المال والوقت محدودان ويحتاجان لتسييرهما للحكمة، ويجب معرفة كيفية استعمالهما وجمع أموال جديدة، وشكلت 29% من حالات الفشل.

ثالثاً: الفريق غير مناسب

يتمتع الفريق المتنوع بمهارات مختلفة وهو أمر مهم لنجاح المؤسسة. لذا على المؤسسة امتلاك مدير اعمال عام للتحكم في الوضع العام، وأعرّب أصحاب المؤسسات عن أسفهم لعدم اكتسابهم لفريق مناسب ومتناسق، وشكلت 23% من حالات الفشل.

رابعاً: عدم القدرة على المنافسة

بمجرد رواج الفكرة ولها اقبال بالسوق، فلا بد ان يكون هناك العديد من المشاركين في الفضاء. والهوس بالمنافسة ليس أمراً جيداً للمؤسسة الناشئة في السوق، وتسببت في 19% من حالات الفشل.

خامساً: مشاكل التسعير/التكلفة

يجب ألا يكون سعر المنتج مرتفعاً أو منخفضاً، ويجب إيجاد السعر المناسب. وتسبب في 18% من حالات الفشل.

سادسا: منتج سيء

يتسبب انتاج منتج سيء وغير ملائم فيما نسبته 17% من حالات الفشل. لذا يجب توفير منتج يحقق رضا العملاء.

سابعا: الافتقار لنموذج عمل

يتفق الرواد الفاشلين على ضرورة نموذج العمل، والأفكار الجيدة لابد لها من نماذج اعمال جيدة، مما يستوجب إيجاد طريقة لتجسيد الأفكار وخلق نشاط تجاري قابل للتطوير، هذا تسبب في 17% من حالات الفشل.

ثامنا: سوء التسويق

عدم القدرة على التسويق هي إحدى مهام رواد الاعمال، وتعد معرفة الجمهور المستهدف وكيفية جذب انتباههم وتحويلهم لعملاء محتملين والعمل على كسب رضاهم من أهم مهارات الأعمال التجارية الناجحة، وتسبب سوء التسويق في فشل 14% من الحالات.

تاسعا: تجاهل العملاء

تؤدي الثقة الزائدة في العملاء إلى فشل المؤسسات الكبرى. لكن للأسف فقد تسبب تجاهل العملاء بفشل 14% من الحالات، وعدم جمع ملاحظات كافية عن المستهلكين من العيوب القاتلة للمؤسسات الناشئة.

عاشرا: إصدار المنتج في الوقت الخطأ (غير المناسب).

ان اصدار المنتج في وقت مبكر وقبل اوانه، سيعتبرهالمستهلكون منتج سيئ واذا تم اصداره بعد فوات الأوان فتكون فانت فرصة تسويقه، ويكون من الصعب استعادة ثقة المستهلك وتغيير انطباعه ورأيه بالمنتج، وتسبب في فشل 13% من الحالات.

الحادي عشر: قلة التركيز

قلة التركيز تسبب في فشل 13% من الحالات بالمؤسسات الناشئة، لانه من الصعب الحفاظ على الحماس والتركيز من البداية إلى النهاية.

الثاني عشر: الاختلاف بين المؤسسون والمستثمرون

الاختلاف في آراء ووجهات النظر بين مؤسسي المؤسسات الناشئة والمستثمرين، يؤدي بالمؤسسة للفشل، لذا لا بد على المؤسسين الاتفاق مع المستثمرين في مختلف الأمور منذ بداية المشروع. وتسبب في 13% من حالات الفشل.

الثالث عشر: اتجاه التنمية خارج المسار الصحيح

البرامج المحورية يمكن أن تعمل بشكل جيد. وقد تكون الانطلاقة في البداية خاطئة. وتسبب بفشل 10% من الحالات لذا يجب أن يكون اتجاه التنمية محسوبا، وإجراء تغييرات على نموذج العمل واختبار الفرضيات، وقياس النتائج لتجنب المفاجآت بالمستقبل.

الرابع عشر: قلة الحماس والخبرة في المجال

تبين أن 9% من حالات الفشل راجع لنقص الحماس والخبرة. حتى لو كانت الأفكار جيدة، ووجد المؤسسون أن الافتقار للشغف ونقص المعرفة بالمجال من أسباب الفشل.

الخامس عشر: سوء الموقع الجغرافي

الموقع الجغرافي السيئ للمؤسسة في الدولة والمسافة الطويلة بين الموظفين للعمل. تسببت في فشل 9% من الحالات، ويخلق الموقع مشكلين، الأول كان يجب التطابق بين مفهوم المؤسسة وموقعها. والثاني أن يكون قريبا من الموظفين حتى توفر عنهم مشقة التنقل.

السادس عشر: لا يوجد تمويل ودعم للمستثمر

تسبب في فشل 8% من الحالات وفشلت المؤسسات الناشئة في كسب تأييد المستثمرين منذ البداية، وأشار عدد من مؤسسيها بصراحة لقلة وعدم اهتمام المستثمرين بالاستثمار بها.

السابع عشر: المخاطر القانونية

يمكن للمؤسسة الناشئة التطور من فكرة بسيطة إلى عالم من التعقيدات القانونية والتي يمكن أن تكون سببا أساسيا لإغلاقها، وتسببت بفشل 8% منها، وهناك من أنفق أكثر من ربع أمواله على المحامين والإتاوات والخدمات المتعلقة بالاستشارات القانونية.

الثامن عشر: عدم استخدام الإنترنت بشكل فعال والاستماع إلى الآراء

يأسف الكثير من رواد الأعمال لعدم امتلاكهم لشبكة اتصالات أو اتصال بالمستثمرين، أو أنهم لم يستخدموها بشكل صحيح. وتسبب بفشل 8% من الحالات، لذا يجب اشراك المستثمرين منذ البداية حتى يقدموا المساعدة، وعدم التردد في طلب المساعدة وتجنب عدم القيام بكل شيء وحدهم لأنهم يجهلون أشياء أو هم في بداية الطريق.

التاسع عشر: الإرهاق

التوازن بين العمل والحياة ليس شيئاً غالباً ما يحصل عليه رواد الأعمال، وساهم بفشل 8% من الحالات، والقدرة على تقليص الخسائر عند الضرورة وإعادة توجيه الجهود عند رؤية الطريق مسدوداً أمر مهم للنجاح وتجنب الإرهاق.

العشرون: عدم التحور عند الضرورة

اعتبر عدم الابتعاد عن منتج سيئ بالسرعة الكافية أو التعيين السيئ أو القرار السيئ كسبب لفشل 7% من الحالات لهوسها بأفكار سيئة.

3- آثار الفشل المالي على المؤسسات الناشئة:

يعتبر الفشل حدث طبيعي في اقتصاد السوق، وتنتج عنه آثار اقتصادية واجتماعية تسبب اختلالاً في العلاقات بين المؤسسة ومتعاملها بشكل فردي أو جماعي، كما تؤثر في نمو الاقتصاد وتتمثل آثارها في: (مساها، 2017، الصفحات 31-38)

3-1- الآثار الاقتصادية:

للفشل آثار اقتصادية على المستويين الجزئي والكلي وتتمثل في:

3-1-1- على المستوى الجزئي:

الفشل يؤثر على الملاك والمتعاملين معهم.

أ. ملاك المؤسسة:

- هم الأكثر تضرراً لخسارتهم لرؤوس أموالهم.

- يتحملون مصاريف التصفية والتكاليف غير المباشرة كالأرباح الضائعة نتيجة توقف نشاطهم.

-بتراجع عوائد أسهم المساهمين يتأثر الملاك وخاصة صغارهم على عكس الدائنين،
ب. الدائنين:

يتأثر الدائنون بشكل كبير لعدم قدرتهم على تحصيل ديونهم. لذا سنت قوانين لحمايةهم وحقوقهم، وبمجرد الشك في استحالة استرداد ديونهم فهذا يؤدي لتقلب كبير في اتخاذ القرار.

3-1-2- على المستوى الكلي:

للفشل تأثير على نمو الاقتصاد بشكل مباشر، وإفلاس المؤسسات الكبيرة يحدث صدمة في الاقتصاد ويخلق ما يسمى بـ "آثار العدوى" وتكاليف الفشل يمكنها التسبب بفشل وإفلاس الاقتصاد الوطني ككل، وخسارة كبيرة مرتبطة بحجم الدين العام وقيمة الناتج الداخلي الخام.

3-2- الآثار الاجتماعية:

ينجم عن فشل المؤسسة آثارا اجتماعية نتيجة للدور الاجتماعي الذي تلعبه، باعتبارها مصدرا للشغل والازدهار والمعرفة. واحتواءها على العنصر البشري يتسبب في آثار نفسية ويكون وقعها أكبر من الآثار الاقتصادية والاجتماعية.

3-2-1- أثر فشل المؤسسات على الشغل:

إن فشل المؤسسة وإفلاسها يؤدي لزيادة معدل البطالة، وتعتبر مشاكل اقتصادية واجتماعية تحمل الدولة تكاليف كبيرة.

3-2-2- الآثار النفسية:

يخلق الفشل آثارا نفسية على المستوى الشخصي بالنسبة لمسيري المؤسسة. كفقدان الثقة بالنفس والشجاعة وروح المغامرة والمخاطرة وغيرها، واعراضا مرضية نفسية وفيزيولوجية كالقوبيا وارتفاع ضغط الدم وغيرها.

3-3- كيفية تجنب الفشل المالي في المؤسسات الناشئة:

لمعرفة اسباب الفشل وبالتنسيق مع أصحاب المؤسسات الناشئة الفاشلة ومستشاريها الماليين وخبرائها القانونيين ومستشاري الأعمال بها، استنتج 20 خطأ ترتكب وجب تجنبها وتفاديها لتتمكن من الانطلاق والاستمرار بالسوق وتتمثل في: (Skye, 2022)

✓ عدم التخوف من الفشل

يعتبر الخوف من الفشل من أكبر الأخطاء التي يمكن ان يرتكبها رائد الاعمال. لشعوره بالخوف والفرع من ضياع وقته وماله ومجهوده في انشاء مؤسسة ناشئة، وقد لا يمتلك الشيء المحفز له، أو أنه اشترك الفكرة مع اشخاص غير مناسبين أو قد يكون كسولا، فإذا لاحقه هذا التفكير فانه حتما لن يصيب الهدف الذي سعى من أجله، أو يتسبب في إلحاق الضرر بنظرته إلى ذاته وقلة تقديرها.

✓ وضع خطة عمل

تعتبر الخطة من أفضل الطرق لسد الثغرات في فكرة المشروع، ومن الجيد وضع خطة عمل مدروسة كعرفة المكان الذي يناسب عملك، والحاجة للمنتج، واهم التحديات التي يواجهها المنتج المراد تسويقه والاستعداد لمواجهةها، ويجب صياغة استراتيجيات جيدة توفر خطة عمل وإطارا لعملك وتساعد على العمل خلال رحلة العمل بسلاسة لبلوغ الاهداف المسطرة.

✓ كن منظما

يلعب التنظيم دورا مهما في تسيير وتسهيل المهام بالمؤسسة والتنظيم عبارة عن المفتاح في إدارة المؤسسة حيث إنه يحدث العديد من الأشياء في ان واحد لذلك لا بد من وجوده للقيام بها، لأنه يجعل من العمل أكثر إنتاجية.

✓ يجب فهم السوق والجمهور المستهدف

معظم المؤسسات الناشئة لا تدرس السوق ومتطلباته والفئة المستهدفة جيدا من حيث طلباتهم واحتياجاتهم واخذ اراء العملاء الحاليين أو المحتملين باستمرار. كما يجدر على المؤسسات

نفسها عدم التركيز على سوق صغير جدا لتأسيس مؤسسة كبيرة فيه، بل يجدر بها التوسع لأسواق كبيرة.

✓ ملف خاص بالهيكل القانوني السليم وتسجيل الأعمال

يعتبر عدم اختيار المقر التجاري المناسب أو تسجيل أعمال أو حماية الملكية الفكرية أخطاء ترتكبها المؤسسات وهذه المهام ضرورية لبدء أي نشاط تجاري بشكل صحيح، وإذا لم يتم القيام بها فيستلزم تداركها في أقرب وقت.

✓ لا تحاول أن تفعل كل شيء بنفسك

لا بد على رواد الأعمال إحاطة أنفسهم بالمشورة الحكيمة ومستشارين متمرسين جديرين بالثقة ويدخلهم لمناقشة أفكاره وعمله، واستراتيجيته، وتحدياته، وتقديمه. ويجب الإحاطة بإدارة المشروع بنفسه. لتفادي الأخطاء التي قد تواجهه.

✓ عدم مشاركة المستثمرين الخطأ

يجب على رواد الأعمال معرفة ان مستثمريهم هم أكثر من مجرد داعمين ماليين لأنهم يساهمون في صنع المؤسسة ويضعون ثقتهم في إمكانات العمل. وبمجرد تمويل المؤسسات فإنها ستفاعل مع المستثمرين الذين يتطلعون لنمو الأعمال التجارية واستدامتها.

✓ لا تتجنب العقود

من الأخطاء التي يرتكبها رائد الأعمال عند بدء نشاطه الفشل في تنفيذ العقود الملزمة بها. بغض النظر عن مدى جودة العلاقات ويمكن التوقف عندما لا يتم وضع الأنظمة والاتفاقيات.

✓ لا توظف في وقت مبكر جدا

يمكن للمؤسسة ارتكاب اخطاء كتوظيف العمال بوقت مبكر، وتعيين موظفين بتوقيت كامل وهو حاجة للتوظيف بتوقيت جزئي، لذا يجب التوظيف حسب النمط المحتاج.

✓ عدم التقليل من أهمية متطلبات رأس المال

يعتقد معظم رواد الأعمال أنه يمكنهم تحقيق المزيد من النجاح بموارد أقل. في محاولة لتقليل إضعاف رأس المال، ويتجاهلون مراعاة المجهول والتحديات أو التأخير على طول الطريق، واصحاب المؤسسات الناشئة يميلون للتخطيط لأفضل سيناريو قد يواجههم، لكن هذا لا يحدث أبدا، فكلما كانت المساهمة والمخاطرة أكبر كلما كان احتمال العائد أكبر.

✓ لا تضيعوا المال

يعتبر التعامل مع أموال المؤسسة بشكل سيئ وعدم التحلي بروح المسؤولية في التعامل مع التدفق النقدي بمثابة حكم بالإعدام على المؤسسة الناشئة. لذا يجب تفادي ارتكاب خطأ تعيين عدد كبير من العمال غير المناسبين، واستثمار الأموال في الاستخدام الغير مجدي ومحاولة تقييم كل شيء للجميع دون التركيز على التخصص، لذا لا بد من الدراسة الجيدة لتخصيص الأموال في مكانها المناسب لخلق الفائدة.

✓ لا تعطي لنفسك الراتب الخاطئ

أن تدفع لنفسك راتبا اقل أو أكثر من اللازم يعتبر خطأ يقع فيه رواد الاعمال. وتحديد قيمة راتب الموظف الجديد أسهل من تحديد أجر صاحب المؤسسة أو الشريك. لا بد لرائد الاعمال ان يضع في اعتباره دفع نسبة مئوية من الإيرادات لنفسه. مهما كان اختياره او تفكيره ويجب عليه ان يجعل تحديد راتبه وأجور شركائه أساسا لتوقعات الإدارة الحكيمة.

✓ لا تقلل من قيمة منتجك أو خدمتك

يجب على المؤسسة الناشئة الا تضع سعرا مرتفعا للغاية وسعرا منخفضا، بل تضع سعرا ملائما لاكتساب حصة وعملاء في السوق.

✓ لا تبدأ بسرعة كبيرة

مناخا إطلاق المؤسسة الناشئة قبل جاهزيتها، فبمجرد إطلاقها والبدء في كسب العملاء، يجب التأكد من أن أنظمة وعمليات المؤسسة في مكانها الصحيح، ك شروط الدفع والعقود والاتصالات، والعمل للحفاظ على الإستراتيجية التسويقية.

✓ عدم التوسع بسرعة كبيرة

إذا قامت المؤسسة الناشئة بتوسيع نطاق عملها بسرعة كبيرة، فقد يكون لذلك آثار وخيمة نتيجة لأن نموك كانت بصفة مؤقتة، لذا يستوجب اتباع نهج بطيء وثابت للتوسع، وعدم التصرف أبدا بدافع من النتائج الجيدة المؤقتة، بل يجب الاستفادة من المرحلة الراهجة والمستقرة الى حين استقرارها لأطول فترة ممكنة.

✓ مسك الدفاتر المناسبة

معظم مؤسسي المؤسسات الناشئة يبدوون عملهم بدون مسك الدفاتر اللازمة. حيث ان مسك الدفاتر تساعد على اتخاذ قرارات صائبة، وتجنب المشاكل قبل تفاقمها وتؤدي بالمؤسسة للهلاك. كما ان الدفاتر المحاسبية تسهل فهم الأمور المالية للحفاظ على الصحة المالية للمؤسسة وتحدد مدفوعات الضرائب والتأمين وغيرها.

✓ إنشاء خطة تسويق

إذا نجحت في معرفة المشكلة والسوق والفكرة الخاصة بشركتك الناشئة، فيجب وضع خطة لكسب المستخدم الأول، وأول 10 مستخدمين وغيرها. والسوق هو المكان الذي تحتاج فيه لاستراتيجية تسويقية مفصلة تشمل اكتساب المستخدمين الأوليين، وتحويلهم لعملاء يدفعون، يسعدون بمنتجك ويساعدونك في الحصول على المزيد من المستخدمين.

✓ لا توظف الأشخاص الخطأ

عند بداية انشاء مؤسسة ناشئة يجب التأكد من توظيف عاملين يمكنهم القيام بكل ما تحتاجه للقيام به ويتميزون بمجموعة مهارات مختلفة وخبرة في المجال الذي تريد تشغيلهم بها. كذلك عندما تبلغ مرحلة في النمو، لابد من توظيف متخصصين في كل مجال.

✓ عدم الافراط في الوعود أو التقليل من الوفاء بها

من الأفضل اخبار العميل المحتمل أنه يمكن تقديم المنتج عند التاريخ المستحق، بدلا من وعده بالكثير دون الوفاء بالوعد عند التاريخ المتفق عليه. فهذا يؤدي الى فقدان العملاء لعامل الثقة، وسيجعلك أيضا في وضعية حرجة لذا يجب تلبية الاحتياجات حسب المواعيد المتفق عليها لكسب ثقة العملاء.

✓ عدم الاستهانة بمطالب الأعمال

يستهيئ الناس بمتطلبات الأعمال؛ ويظن اغلبهم أن انشاء مؤسسة ناشئة امر سهل الا أن الأمر عكس ذلك. فهي تأخذ معظم وقتهم ورائد الاعمال. حتى أنها تقصد العلاقات بين الافراد في بعض الاحيان.

ثانيا- منهجية الدراسة الميدانية:

1-الوضعية العامة للمؤسسات الناشئة في امريكا:

تعتبر أمريكا جنة الفرص للراغبين في تأسيس مؤسسة ناشئة، وتوفر لهم البيئة الملائمة والظروف الممتازة لرجال الأعمال والمستثمرين، وفي كل عام تولد العديد من المؤسسات الناشئة بأمريكا. وفيما يخص تصنيفات الأعمال فهي عالية جدا بها بفضل وادي السيليكون، وتوجد بها استراتيجيات خروج للمؤسسات الناشئة. وتعتبر كسوق يتمتع بقوة شرائية شاسعة والمحرك الأول في المستقبل في الانفتاح على الأسواق العالمية، ولانشاء مؤسسة ناشئة يستلزم وجود خطة عمل جيدة في بعض الأحيان تساعد في اختيار أفضل مكان للاستثمار. وأنظمتها تعمل بشكل عام في سان فرانسيسكو ونيويورك كمركز تكنولوجي، ووادي السيليكون

هو نقطة الانطلاق لتصنيع المنتجات والمبادرات التي تجذب الأسواق العالمية. وتمتلك أكبر عدد من المؤسسات الناشئة في قائمة أفضل 200 مؤسسة. بـ 17% من مؤسسات في العالم، وتقدم المساعدة للأشخاص للعثور على المعلومات التي يبحثون عنها، وتقدم خدمات تنظيمية. ويقدر عددها بأمريكا بـ 72 526 مؤسسة. كما يمكن لرواد الأعمال إنشاء مؤسسات ناشئة بسرعة عبر الإنترنت، وفتح حسابات بنكية، والبدء في كسب الأموال وتلقيها عبر الإنترنت. وللحصول على مؤسسة حسب ما ينص عليها القانون، يجب إكمال مرحلة ما بعد التأسيس. وتمركزها بأمريكا راجع لعوامل وأسباب تتمثل في:

- أمريكا تسمح بالهجرة وهي بلد غني وليست (بعد) دولة بوليسية.
- تملك أفضل الجامعات.
- يمكنك إقالة الناس في أمريكا.
- الربط بين العمل والوظيفة أقل.
- أمريكا سهلة للغاية وتمتلك سوق محلية كبيرة وتمويلا مخاطرا ولديها أنواع ديناميكية للمهن. (Paul , 2006)

من خلال دراستنا قمنا بتجميع الاحصائيات المتعلقة بالعديد من المؤسسات الناشئة بأمريكا كعينة، لفهم وضعيتها ومعرفة أهم أسباب فشلها. (Jack , 2022)

- * أكثر من 69% من رواد الأعمال بأمريكا كانت بداية أعمالهم من المنزل.
- * خلقت المؤسسات الناشئة أكثر من مليوني وظيفة بأمريكا عام 2015.
- * 40% من المؤسسات الناشئة مربحة ويمكن أن تنهار 30% أخرى منها، وسوف تستمر 30% الأخيرة خسارة أموالهم.
- * عام 2017 كانت 67% من المؤسسات الناشئة قبل السلسلة "A" تحقق إيرادات بالفعل قبل تمويلها بزيادة تقدر 11% فقط في 2010
- * تنفق المؤسسات الناشئة نحو 11% من إيراداتها على ميزانية تسويقها.

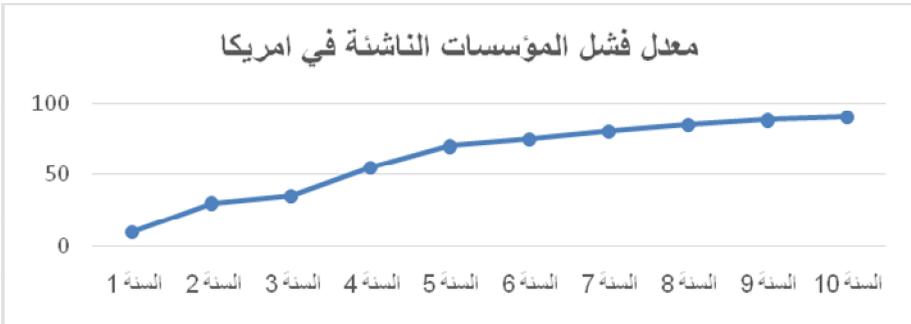
- * للتأكد من صحة نموذج الأعمال يحتاج المؤسسون من ضعفين لثلاث اضعاف الوقت.
- * يستغرق بدء مشروع تجاري بأمريكا ستة أيام.
- * 81% من مالكي المؤسسات بأمريكا يعملون لساعات إضافية.
- * سان فرانسيسكو ووادي السيليكون يشكلان 13.5% من صفقات المؤسسات الناشئة العالمية.

2- إحصاءات نمو المؤسسات الناشئة في أمريكا كانت كالتالي:

- * المؤسسات الأكثر إنفاقا على المبيعات والتسويق تنمو بمعدل أسرع من التي تنفق أقل.
- * تستثمر المؤسسات ما بين 80% و 120% من إيراداتها في المبيعات والتسويق في السنوات الخمس الأولى من حياتها.
- * مؤسسة البرمجيات التي تنمو بنسبة 20% لديها فرصة 92% للاختفاء خلال سنوات.
- * تقدم المؤسسات عالية النمو عائدا للمساهمين بـ 5 اضعاف من المؤسسات متوسطة النمو.

3- إحصائيات معدل فشل المؤسسات الناشئة في أمريكا: (Jack , 2022)

الشكل (1): معدل فشل المؤسسات الناشئة في أمريكا



المصدر: (من اعداد الباحثان) بالاعتماد على نسب فشل المؤسسات الناشئة الأمريكية من خلال الاحصائيات التي تم جمعها ودراستها تبين لنا ان أمريكا بالرغم من ريادتها وامتلاكها لأكبر عدد من المؤسسات الناشئة، الا ان نسبة الفشل التي تمسها كبيرة جدا تصل

90% خلال العشر سنوات من نشأتها و10% منها تفشل خلال العام الأول من انشائها و70% منها تفشل خلال السنوات الممتدة من السنة الثانية والخامسة حتى تصل 90% خلال السنة العاشرة وهذا راجع للأسباب التي ذكرناها سابقاً، والسبب الرئيسي لفشلها راجع لسوء دراسة السوق بنسبة 42% من الحالات ويشكل أكبر نسبة مقارنة بالأسباب الأخرى وثاني سبب راجع لنفاذ التمويل والأموال الشخصية (29% من الحالات)، إضافة لنقص الخبرة لدى أصحاب المؤسسات وضعف الفريق المؤسس (23%) وعدم القدرة على المنافسة (19%)، وتراجع الأسباب الأخرى لفشلها (على الأقل 10% أو أكثر) لمشاكل التسعير/التكلفة، والمنتجات غير الملائمة للمستخدم، وسوء التسويق، والخطأ في توقيت المنتج، ففي 2018 تعرضت نسبة 82% من المؤسسات للانهايار بسبب التدفق النقدي.

بعد دراستنا لاهم أسباب الفشل بالمؤسسات الناشئة بأمريكا وبالرغم من اختلاف بيئتها عن باقي الدول، إلا أنها تؤدي لفشل المؤسسات الناشئة بالجزائر وغيرها من دول العالم، نظراً لتشابه تركيبتها وطبيعتها لذا يجب معرفتها وتجنبها في الوقت المناسب لتداركها وتصحيحها لضمان بقائها واستمرارها.

4- المرافقة الأمريكية للمؤسسات الناشئة عن طريق حاضنات الاعمال:

تعتبر التجربة الأمريكية من أقدم التجارب في مجال الاحتضان، ومن أكبر الدول احتواءً لعدد الحاضنات والذي يتعدى 1500 حاضنة، وتأخذ هذه الحاضنات نماذج مختلفة تتمثل في (Aruna , 2007, pp. 15-19):

- ✓ الحاضنات التكنولوجية.
- ✓ الحاضنات المجتمعية التقليدية.
- ✓ الحاضنات المتخصصة عالية التقنية.
- ✓ الحاضنات الخاصة.
- ✓ الحاضنات الجامعية.

الحاضنات بامريكا تتميز بخصائص تتمثل في:

-45% منها يتواجد في المدن الكبرى، و19% في المناطق الحضرية و36% في المناطق الريفية.

-يقدر عدد المؤسسات المحتضنة ب20 مؤسسة.

-51% من الحاضنات تمولها الحكومة، والخاصة حوالي 08%، و05% تمولها الهيئات كالكنائس والجمعيات، و27% لها ارتباط بالجامعات ومراكز البحوث، والباقي شراكة بين الحكومة والخواص.

-الحاضنات المتعددة التخصصات والصناعات تشكل 54% من الحاضنات الأمريكية، و37% منها حاضنات تكنولوجية، و09% حاضنات قطاع الخدمات؛ في 2011 ساعدت الحاضنات 49 ألف مؤسسة ناشئة، وشغلت ما يقارب 200 ألف عامل وحققت إيرادات سنوية تقدر بـ 15 مليار دولار للحاضنة الواحدة؛

-تستهدف الحاضنات بامريكا أصحاب المؤسسات الحديثة النشأة بنسبة 19%، وطلبة الجامعة بـ 12%؛

-93% من الحاضنات الأمريكية تمتلك مرافق للإيواء اما الحاضنات المتبقية فتعتبر افتراضية،

وتقدم مجموعة من الخدمات المالية للمحتضنين، إضافة للمساعدة في تأمين المنح من مختلف الوكالات الحكومية على المستويات الفيدرالية والولائية والمحلية. وتقوم باعداد منح أبحاث ابتكار الأعمال الصغيرة وتمنح قروض إدارة الأعمال الصغيرة كمساعدة لأنواع معينة من المؤسسات خلال فترة النمو المبكرة، وتقوم بالمساعدة في تطوير خطة العمل وشبكة العلاقات، التي أنشأتها الحاضنة مع البنوك ومقدمي الخدمات الآخرين لتسهيل الوصول إلى التمويل من البنوك للمشروع من خلال توفير بعض المصداقية الإضافية. وتستخدم قوة شبكتها لربط المشروع بأصحاب رؤوس الأموال. وبمجرد وصول المشروع المتنامي لمرحلة

النضج المريح، يكون لديه العديد من خيارات الخروج، مثل الاكتتاب العام أو الاستحواذ، الا ان نسبة فشل المشروع الجديد مرتفع للغاية، وهذا راجع جزئيا لفجوات التمويل في البداية إلى المراحل المبكرة عندما يكون المشروع الجديد أكثر عرضة للخطر، وهناك عدد قليل من الحاضنات بامريكا لديها أموال أولية تستثمر مباشرة في مؤسساتها المحتضنة مع توقع تحقيق مكاسب عند نجاح المؤسسة المحتضنة؛ لكن هذا النوع غير شائع نسبيا. (Aruna , 2007, pp. 29-30)

خاتمة:

تلعب المؤسسة الناشئة دورا فعالا في الاقتصاد الوطني نظرا للنتائج الإيجابية التي حققتها وبلغتها في الأسواق العالمية، لكنها تتعرض بنسبة كبيرة للفشل نتيجة للعديد من الأسباب المختلفة وبشكل متفاوت، الا انه ثبت ان السبب الرئيسي للفشل راجع لسوء دراسة السوق، والذي تنجم عنه اثار وخيمة تؤثر سلبا على الاقتصاد، والمجتمع. كما ان للخبرة دور فعال ومساهمة كبيرة في نجاح هذه المؤسسات. الا أنه هناك طرق للوقاية من الفشل لا بد ان نأخذها بعين الاعتبار، والولايات المتحدة الأمريكية من الدول الرائدة في المؤسسات الناشئة، وباعتبارها من أكبر الدول التي تمتلك هذه المؤسسات فقد حققت نتائج باهرة، لذا لا بد أن نستفيد من تجربتها في هذا المجال، من خلال كل هذا فقد توصلت الدراسة لنتائج مهمة تهم أصحاب المؤسسات وكل القائمين عليها وهي كالتالي:

- لا يحدث الفشل فجأة بل هو ناتج عن تفاعل وتداخل مجموعة عوامل مختلفة، معرفتها بقي وتحد من فشلها. والسبب الرئيسي في الفشل هو سوء دراسة السوق،
- فشل المؤسسات الناشئة راجع لأسباب صادرة عن المسؤولين والمحيط الذي تنتشط فيه.
- للفشل تأثير سلبي على المؤسسة الناشئة وملاكها ومسيريها والاقتصاد والمجتمع ومختلف المتعاملين معها، وتأثير نفسي على أصحاب المؤسسات والمتعاملين معها.
- للفشل دور في خلق البطالة،

-للخبرة دور فعال في نجاح المؤسسات الناشئة،

من ضوء هذه النتائج يمكن عرض مجموع من المقترحات كما يلي:

-ضرورة الاستفادة من اخطاء المؤسسات الناشئة الفاشلة اعتمادا على التجربة الامريكية.

-يجب تطوير نظام المعلوماتية بالمؤسسة الناشئة بوضع قاعدة بيانات تحمل جميع المعلومات المحاسبية المتعلقة بها.

-من الأفضل اعتماد واستعمال نماذج التنبؤ بالفشل المالي لاكتشاف الفشل قبل حدوثه ومعرفة نقاط القوة والضعف في اوانها.

يجب توعية وإرشاد وتكوين اصحاب المؤسسات الناشئة والاداريين والماليين لأهمية التنبؤ بالفشل المالي.

-لابد للمؤسسة الناشئة الاستعانة في تسييرها بكفاءات ذو خبرة.

قائمة المراجع:

- المؤلفات:

-الجنابي حيدر عباس عبدالله. (2016). الاسواق المالية والفشل المالي. دار الايام للنشر والتوزيع، عمان، الاردن. (الإصدار الاولي 2016)

-حمزه محمود الزبيدي. (2000). التحليل المالي : تقييم الاداء والتنبؤ بالفشل. مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان، الأردن.

- المقالات:

-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، 31-38. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس (سطيف 1)، الجزائر: جامعة فرحات عباس (سطيف 1).

-شريفة بوالشعور. (01 05, 2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية.

-Aruna , C. (2007, 11 30). Approaches to Business Incubation: A Comparative Study of the United States, China and Brazil. Networks Financial Institute, 29-30.

-Paul , G. (2006, 05). Why Startups Condense in America. Why Startups Condense in America.

- المداخلات:

-الهاشمي بن واضح، و مصطفى حوحو. (2017). دور الحاضنات التكنولوجية في بناء الاقتصاد المعرفي مع الاشارة الى الحاضنة التكنولوجية بسيدي عبد الله. يوم دراسي حول دور حاضنات الاعمال في تطوير الابداع التكنولوجي والقدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 61. جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر: جامعة محمد بوضياف المسيلة.

- مواقع الانترنت:

-Gaelle, O. (2019, 07 14). wydden. (O. Gaelle, Editor) Retrieved 01 09, 2022, from <https://wydden.com/>: https://wydden.com/dis-cest-quoi-une-start-up/#Peut-on_etre_gros_et_etre_une_startup

-Jack , S. (2022, 02 13). findstack. Retrieved 03 27, 2022, from findstack: https://findstack.com/startup-statistics/#General_Startup_Statistics

-Patrick , W. (2021, 06 29). Is It True That 90% of Startups Fail? Is It True That 90% of Startups Fail? Retrieved 06 11, 2022, from <https://nanoglobals.com/startup-failure-rate-myths-origin/>

-Skye, S. (2022, 04 14). 20 Mistakes to Avoid When Starting a Business. Retrieved from <https://www.businessnewsdaily.com>: <https://www.businessnewsdaily.com/7398-startup-mistakes-to-avoid.htm>

-CB Insights. (2019). The Top 20 Reasons Startups Fail.