

تحليل اقتصادي لأسباب فشل الاستثمار في المشاريع الصغيرة لدول مختارة

An economic analysis the reasons for the failure of investment in small projects in selected countries

بيستون عبدالرحمن حمه - طالب دكتوراه
كلية الادارة والاقتصاد - جامعة السليمانية-العراق
Bestunsaburawayi24@gmail.com

د. خالد حيدر عبد علي* - أستاذ مساعد
كلية الادارة والاقتصاد - جامعة السليمانية-العراق
Khalid.ali@uinvsul.edu.iq

المعلومات المقال	الملخص:
تاريخ الارسال: 2024/03/07	موضوع الاستثمار في المشاريع الصغيرة هو من المواضيع الاقتصادية المهمة في اقتصادات دول العالم لما لهذا النوع من الاستثمار من اهمية نسبية عالية حين اشتراكه في تكوين الناتج المحلي الاجمالي لتلك الاقتصادات. ومن هذا المنظور يمكن الوصول الى النتيجة السلبية المؤثرة على تلك الاقتصادات حينما تفشل اعداد كثيرة من هذه المشاريع في الوقوف على ساقيها لمدد متوسطة ناهيك عن الطويلة. و الورقة البحثية هذه تشرح و تحلل اسباب فشل دول مختارة (منها متقدمة والبعض الاخر اقل تقدماً) في تقديم الدعم الكافي لإنشاء تلك المشاريع من جانب. و / أو لتوسيع مشاريع صغيرة اخرى قائمة ومساعدتها في بقائها حية من جانب اخر
تاريخ القبول: 2024/04/30	
الكلمات المفتاحية: ✓ أسباب الفشل ✓ المشاريع الصغيرة ✓ اقتصادات	
Article info	Abstract:
Received 07/03/2024	The issue of investment in small projects is one of the important economic topics in the economy of countries overall the world, because this type of investment has a high relative significance in terms of its' participation with formation of the Gross Domestic Product (GDP) of economies. From this perspective it is possible to reach the negative results affecting those economies when large numbers of those projects fail to be able to stand on their feet for long periods of time, not to mention long. This research paper explains and analyzes the reasons for the failure of countries (some developed and others less developed) to provide sufficient support to establish these projects on the one hand, or to expand other existing small projects and help them in to keep alive on the other hand.
Accepted 30/04/2024	
Keywords: ✓ Reasons of Failure ✓ small projects ✓ Economies	

المقدمة:

عندما يفكر الباحث حول استبيان مشكله معينه, تتبادر الى ذهنه مشاكل في امور متعددة بعضها اجتماعية او خاصة, و البعض الاخر تتصل بصورة او بأخرى ب حياة المجتمع من جوانبها المختلفة. أما عند البحث عن أية مشكلة وحين التدقيق و التعمق في دراسة حيثياتها لابد ان تكون لها خيوط ارتباطية فكرية مباشرة و/ أو غير مباشرة, قريبة أو بعيدة, حول اسباب و مصادر تلك المشكلة.

ان هذه الورقة البحثية تشرح و تحلل في طياتها اسباب عدم نجاح بعض المشاريع الصغيرة في سبع دول منها متقدمة و فيها اقل تقدماً. ومن البديهي بان حدوث الخلل في عملية استمرارية الاستثمار في تلك المشاريع ينعكس على الأنشطة الاقتصادية بشكل واضح في اي بلد من بلدان العالم و ذلك لان الدراسات التي اجريت حول هذا الموضوع في الاطار العام لاقتصادات الدول اثبتت بان المشاريع الصغيرة من حيث العدد من جانب ومن حيث المردود الاقتصادي من جانب آخر تشكل نسبة كبيرة من الناتج المحلي الاجمالي لتلك الدول.

لذلك تظهر واضحة الاثار السلبية التي تنخر في هيكل الاقتصاد عندما تفشل نسبة كبيرة نسبياً من مشاريعها الصغيرة بأنواعها المختلفة. هنا ومن خلال هذه الورقة يمكن الوصول الى معرفة اسباب و معوقات و المصادر التي تقف امام نجاح المشاريع الصغيرة في سبع دول مختارة تناولتها هذه الورقة البحثية. وتتكون هذه الورقة البحثية من:

1- مشكلة البحث: تتمحور مشكلة البحث حول اسباب فشل المشاريع الصغيرة في الدول المتقدمة و الدول الاقل تقدماً. و السؤال لماذا الفشل؟

2- فرضية البحث: اساس فرضية هذا البحث هو ان فشل الاستثمار في المشاريع الصغيرة يضر باقتصاد البلد المتمثل بضياغ فرص العمل للعاطلين و التأثير سلبياً على الناتج المحلي الاجمالي.

3- هدف البحث: ان الهدف من هذا البحث هو التفكير الاقتصادي من اجل حل هذه المشكلة و الدفع بالتنمية الاقتصادية الى مراحل متقدمة.

4- اهمية البحث: تكمن اهمية هذه الورقة البحثية في اظهار العلاقة الجدلية بين قيام المشاريع الصغيرة أو فشل انشطتها مع مشاكل عديدة ، اهمها التمويل الحكومي و/أو القطاع الخاص.

5- منهجية البحث:

كان الاسلوب الوصفي و المنهج الاستقرائي أساساً لشرح و تحليل المتغيرات الواردة في هذا البحث مع الاستفادة من المنهج التاريخي.

6- نطاق البحث: بما ان العنوان الاساسي لهذه الورقة البحثية هو تحليل أسباب فشل الاستثمار في المشاريع الصغيرة لدول مختارة، فإنها ارتكزت على هذا الموضوع ولم تخرج عن الاطار العام له. و ذلك معناه ان النطاق الموضوعي المركزى لهذا البحث هو الاستثمار فى المشاريع الصغيرة و تحليل اهميته الاقتصادية ، و دراسة اسباب الفشل لهذه المشاريع. ساما ومن حيث النطاق المكاني للبحث فهو تحليل الاستثمار في المشاريع الصغيرة في عدة دول محددة مختارة ، وتجدر الاشارة هنا الى ان النطاق الزمني للبحث الحالي يتحدد بالمدة ما بين (1991-2020).

7- هيكلية البحث: بما ان هذا البحث خاص بأسباب فشل المشاريع الصغيرة في سبعة دول متوزعة على انحاء مختلفة من العالم, فقد تم تقسيمه على سبع محاور حسب الدول المختارة.

و استناداً لكل ذلك ، يتم في هذا البحث تحليل أسباب و معوقات نجاح الاستثمار في المشاريع الصغيرة للبلدان (العراق , كندا , بريطانيا , جنوب افريقيا , نيجيريا , سريلانكا و نيوزيلندا). ومن اجل تحقق الموضوعية بصورة أوضح تم اختيار دول متقدمة و دول اخرى اقل تقدماً من الناحية الاقتصادية.

اولاً: العراق

يعتبر العراق المشروع الذي يعمل فيه (1-9) عاملين مشروعاً صغيراً.

يعد العراق في المشروعات الصغيرة مثل بقية دول العالم من حيث الانشاء و نوع العمل, حيث ترجع بدايات قيام هذه المشاريع الى نشوء الصناعة في النصف الثاني من القرن الثامن عشر الميلادي, اذ تحولت من الصناعات الحرفية ذات الادوات البسيطة الى بدايات الصناعات المتقدمة التي ساهمت بإشباع حاجات تلك المجتمعات ومن ثم الى المجتمعات الاخرى ومعها ومن خلالها ظهر التخصص بتقسيم العمل, الذي ركز على الاهتمام بتوفير الوقت و الجهد من اجل زيادة الانتاج, و العراق احد الدول النامية التي تشهد الان تحولاً نحو مجتمع صناعي من خلال تبني الدولة العراقية ذلك منذ تأسيسها سنة 1920, وقد رسمت الحكومات المتعاقبة سياسات تنمية اتجهت في الغالب نحو الصناعات السريعة بهدف احلال الواردات وتحقيق تنمية اقتصادية و اجتماعية شاملة. غير ان الازمات و الحروب المتلاحقة التي مر بها العراق, لاسيما الحرب العراقية-الايرانية (1980-1988) والحصار الدولي على العراق ادى الى استنزاف الموارد المالية و البشرية و تدمير البنى التحتية, الامر الذي ادى الى تراجع الانشطة الاقتصادية في جميع القطاعات , ولازمت هذه الاحداث مشكلة البطالة و تدهور معدل دخل الفرد الى مستويات ادنى متزامنة مع التضخم الجامح في كل المراحل و اواخر التسعينات من القرن العشرين على وجه الخصوص والتي أدت الى ارتفاع الاسعار و انخفاض قيمة الدينار العراقي قياساً بالعملة الاجنبية. وفي ظل الحصار الاقتصادي المفروض على العراق و انخفاض مستويات النشاط الاقتصادي بشكل عام فضلاً عن بعض الاجراءات التي اتخذتها الحكومة بإيقاف الدعم الحكومي و منع المشروعات الصغيرة التي تستخدم مواد اولية مستوردة زاد الوضع الاقتصادي سوءاً, الامر الذي ادى الى صعوبة الحصول على الادوات الاحتياطية للمكائن و المعدات التي تقادمت و اصبحت غير مؤهلة للاستمرار في العملية الانتاجية مما ادى الى انخفاض القيمة المضافة لنتاج المشروعات الصغيرة بالاسعار الثابتة من (1278) مليون دينار عراقي عام 1997 الى (472) مليون دينار عراقي عام 1999. ثم بدأت بالارتفاع في ضوء بعض الدعم المقدم لتلك المشروعات لتصل القيمة المضافة بالاسعار الثابتة الى (747) مليون دينار عراقي عام (2001). اما بعد عام 2003 حصل انكشاف السوق العراقية على العالم الخارجي و التحول من الاقتصاد المخطط الى الاقتصاد الحر, و وضع ذلك القطاع الصناعي امام تحدي جديد وهو كيفية التأقلم مع تبدل الطلب المستمر و سرعة تطبيق التكنولوجيا و لاسيما في ظل واقع الاقتصاد العراقي الذي يتسم بالتخلف كونه يعاني الكثير من المشاكل و العراقيل اهمها عدم قدرة المشاريع الصغيرة في العراق على دخول منافسة عالمية.(العاني, 2005, 63-65)

إن العراق بحاجة الى دعم هذه المشاريع من خلال انشاء حاضنات الاعمال, وذلك لانه يعاني من رزمة كبيرة من المشاكل الاقتصادية و الاجتماعية ولم تسمح تلك الاسباب بدعم المشاريع الصغيرة ولم تكن هناك جهة راعية لها تمكنها من مواجهة المشاكل الاعتيادية التي تنخر في هيكل تلك المشاريع مثل نقص التمويل و الخبرات الادارية و التسويقية و الفنية و ذلك ناهيك عن المشاكل العالمية الحادة و تحرير التجارة و كذلك رفع كافة الحماية و المساندة و ذلك فضلاً عن التطوير التكنولوجي الذي ترك هذه المشاريع وراءه في العراق حيث دفع بهذه المشاريع ان تفقد الميزة التنافسية و ترك البطالة في العراق تنتشر اكثر فاكثر لتصل الى اكثر من 25% عام 2005.(المعموري, 2005, 14-16)

ان الصناعات الصغيرة في العراق تعاني من انخفاض مساهمتها في الناتج المحلي الاجمالي و سياسة الاغراق التي يعاني منها السوق العراقي. اما الانفتاح الاقتصادي و حرية انتقال السلع و تبدل الطلب العالمي أدى كل ذلك الى عدم قدرة كثير من هذه المشاريع على الاستمرار في نشاطاته و خلو الاسواق المحلية من منتجاته, الامر الذي أدى الى اكتفاء هذه المشاريع بالمشاريع الصغيرة جداً و التي يكون فيها صاحب المشروع هو المدير وهو المخطط و عامل المبيعات دون الحاجة الى عاملين. رغم ان للمشاريع الصغيرة اهمية بالغة خاصة في مواجهة الكثير من الكلف الاقتصادية و الاجتماعية لما تتميز بها من خصائص و محاسن الا انها تعمل في انشطة بسيطة تفتقر الى الكفاءة و والفاعلية, وفي الوقت الذي تعاني منه اغلب هذه المشاريع من تدهور في قدرتها التنافسية حتي في الاسواق المحلية فقد واجهت هذه المشاريع الصغيرة في العراق العديد من التحديات التي تعرقل اداءها المطلوب, كالمعوقات العامة التي من ضمنها الوصول غير السهل الى المدخلات الاولى و الائتمان و الضرائب و ادارتها, وذلك فضلاً عن المشاكل التمويلية و عدم توفر الموارد المالية المتاحة لدى البنوك العراقية التي تنأى بنفسها عن تقديم القروض الميسرة المطلوبة لاستمرارية المشاريع الصغيرة او انشائها من عدمها و ذلك بسبب عدم وجود ضمانات عقارية لدى اصحاب هذه المشاريع و التقلبات في اسعار صرف الدينار العراقي عندما يكون المقياس الاساسي لهذه الاسعار هو الدولار الامريكي ويكون القرض عادة بالدينار العراقي. (الورد, 2009, 8-11)

إن العراق بلد ريعي فيكون المجتمع استهلاكياً بالطبيعة وليس انتاجياً, حتي في حالة الاقتراض فان الفرد العراقي يتجه نحو القروض الاستهلاكية وليس الاستثمارية حتي ولو كانت فوائد القرض الاستهلاكي تتجاوز حدود 10% كما في حالة شراء السيارات الجديدة او اقتناء الاثاث و الحاجيات الاخرى التي يحصل عليها بالتقسيط ذات الاضافات الربحية بحيث يتجاوز سعر السلعة سعرها المعلن عندما يكون شرائها نقداً. اما ومن جانب آخر عندما ينوي فرد ما الاقتراض من اجل الاستثمار في انشاء مشروع صغير فانه يواجه مشاكل عديدة قانونية كانت ام ادارية للحصول على القرض و دائماً مايكون القرض ذا فائدة كبيرة محسوبة عليه من قبل المصارف تحول دون اصرار الفرد على تنفيذ مشروعه المخطط له. ناهيك عن عدم صلاحية البنية التحتية للاقتصاد و عدم ملائمة طرق المواصلات و النقل. (شبكة النبأ، لماذا تفشل المشاريع الصغيرة في العراق، 2023, www.annabaa.org)

كانت التوجهات الحكومية المعتمدة من قبل السلطات السياسية في العراق هي الاعتماد الكامل على عائدات النفط لتحقيق النمو الاقتصادي و الوصول الى الاهداف الاقتصادية المنشودة من خلال القطاع العام الذي بسط هيمنته على مختلف قطاعات الاقتصاد العراقي , وان دور القطاع الخاص اصبح ثانوياً يخضع الى عديد من الاجراءات و الضوابط و المعوقات الادارية الروتينية و القانونية, وفترة النمو التي شهدها القطاع الخاص انتهت في مطلع عام 1963 عند تامين اكبر عدد من هذا القطاع, مما أدى الى دفع العديد من الصناعيين العراقيين للهجرة الي خارج العراق, واستمرت هذه الحالة السلبية لتتدهور الصناعات الصغيرة و الصناعات الاخرى للقطاع الخاص في الاعوام اللاحقة. رغم تغيير الظروف الاقتصادية و السياسية كان للتخبط في السياسات الاقتصادية و تعدد مصادر القرارات اثره السلبي على نمو و نشوء هذه الصناعات. (منصور, 2010, 4-7)

رغم التوجهات الحكومية للتحويل جزئياً نحو القطاع الخاص و التي بدأت في 1987 الا ان هذا التحول لم يكن نتيجة لقناعة ناجمة عن ضرورة تشجيع الاستثمار الخاص و تفعيل آلية السوق و إكفاء روح المنافسة, ذلك لان الدولة احتفظت لنفسها بالسيطرة الكاملة على القطاعات الاستراتيجية دون فسخ المجال امام القطاع الخاص للمساهمة فيها, كما ان دور اسواق الاسهم اتسم بالضعف و الضيق و عدد المساهمين فيه كان قليلاً جداً دون بذل الجهود لجذب صغار المستثمرين من العامة للمشاركة بالاصول الرأسمالية. و بعد احداث عام 2003 إضمحل عدد كبير من هذه الصناعات. (الجهاز المركزي للإحصاء، تقرير المنشآت الصناعية و المتوسطة , 2006, 2-3) ان هذا الانخفاض يعود لعدم استقرار الوضع الامني و الاقتصادي الذي مر به العراق و الذي انعكس بشكل

واضح على تدهور الصناعات و هجرة اغلب اصحاب المشاريع الصناعية الى الخارج, وان تتبع المشاريع الخاصة في العراق يكشف بوضوح هشاشة هذه المشاريع وضعف مستواها الانتاجي, في ظل اعتماد الاقتصاد العراقي [وبنسبة تجاوزت (80%)] على الاستيرادات, الامر الذي حول السوق العراقي الى مكان رائج للمنتجات الاجنبية المستوردة من كافة المنشآت العالمية, و ادى ذلك الى زيادة البطالة في هذا البلد وهي أيضاً انعكاس لسياسة الاغراق المستمر و الدائم للسلع المستوردة, الامر الذي ادى الى ايقاف 2000 معمل و مصنع على الرغم من قيام الحكومة بتوفير (365000) فرصة عمل في موازنة 2007 الا ان هذا الاجراء لم يحقق هدفه في ظل ارتفاع البطالة التي كانت تتراوح ما بين (39%-40%) حتى اعام 2007 في العراق. (كبه, 2007, 7).

إن سوء الأوضاع الامنية وسياسة الإغراق السلي في السوق ادى الى اغلاق الكثير من المصانع و بالأخص المتوسطة فيها لحاجتها لرؤوس اموال كبيرة مقارنة بالمشروعات الصناعية الصغيرة مما يجعلها في سوق المنافسة الاجنبية غير قادرة على تحقيق ارباح مقنعة بسبب غياب سياسة اقتصادية واضحة المعالم لحماية ودعم الصناعات من قبل الحكومة و خاصة الصغيرة منها رغم وجود برنامج لدعم المشروعات الصغيرة في عام 2007. (عامر, 2007, 37-38) وكذلك الحال مبادرة الشركة العراقية لدعم و تمويل المشاريع الصغيرة و المتوسطة و التي تأسست عام 2009, وتعني بتوفير فرص الحصول على القروض من المصارف الخاصة لدعم و تطوير القطاع الخاص و كذلك مبادرة الشركة العراقية للكفالات المصرفية التي تأسست عام 2006 بمساندة البنك المركزي العراقي والتي تهدف الى دعم القطاع الخاص و ايجاد فرص عمل و التقليل من حدة البطالة و استطاعت هذه الشركة حتي عام 2008 تقديم (1400) قرض بقيمة قدرها (26) مليار دينار عراقي. (جعفر, 2008, 14-15)

يمكن تصنيف المشكلات التي تؤثر في المشاريع الصغيرة في العراق الى مجموعتين: ترتبط المجموعة الاولى بالأوضاع السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية التي يمر بها المجتمع و لذلك يصعب تغييرها من خلال ادارة المشروع الصغير وهي مجموعة المشكلات الخارجية. اما الثانية فهي مشكلات داخلية و ترتبط بالتوجهات العامة لسياسات المشروع و يمكن معالجتها من قبل صاحب المشروع. وهنا يمكن الاشارة الى عدة مشكلات تقف في الصدارة ضمن مجموع المشاكل الموجودة المؤثرة سلباً على تأمين المتطلبات الاقتصادية و غير الاقتصادية في دعم و تشجيع انشاء او توسيع القائمة من تلك المشاريع ومن اهمها هي هذه المشاكل التالية:

1. التمويل.
2. المواد الاولى.
3. العمالة الماهرة.
4. الكفاءات الادارية و الفنية التكنولوجية.
5. انخفاض الانتاج و مشكلة التسويق.
6. تردي النوعية و ارتفاع الكلفة.
7. الامن الصناعي ومخاطره.
8. عدم انتظام تجهيز الطاقة الكهربائية و شحة الوقود و الزيت.
9. مشكلة الاتصالات و المعلومات و صعوبات التحويل الخارجي.
10. زيادة وتيرة الاستيرادات للبضائع غير المحلية و با سعار اقل من اسعار المنتج الوطني. (صليبي,

(www.cosit.gov.iq, 2012)

ثانيا - كندا:

تعتبر المشاريع التي تستخدم اقل من (100) عامل ، مشاريع صغيرة في كندا ، و يفشل اكثر من 57% من الشركات الصغيرة التي يعمل فيها (1-4) عاملين بعد عشر سنوات من العمل. اما الشركات الصناعية التي يعمل فيها اكثر من 20 عاملاً لديها معدل فشل بنسبة 50% بعد عشر سنوات من العمل. اما الشركات الصغيرة التي تفشل في السنة الاولى من العمل فتحمل نسبة 20% من مجموع الشركات الصغيرة القائمة لمدة سنة. اما الشركات الصغيرة التي تفشل في عامها الثاني فنسبتها تصل الى حوالي (30%) من مجموعها. و فشل الشركات الصغيرة في عامها الثالث يبلغ حوالي (60%) من مجموع مثيلاتها. اما الشركات الصغيرة التي بلغ العمل فيها لمدة خمس سنوات فان نسبة فشلها هي (50%) من مجموع الشركات التي هي في عمرها الخامس في العمل. (Kapka,2020, Business Startup Statistics).

تفشل العديد من الشركات الصغيرة في كندا خلال العام الاول من انشائها و ذلك لعدة اسباب منها:

1- افتقار المالك للخبرة في مجال عمل المنشآت الصغيرة و عدم الاستفادة من خبرة الآخرين , او عدم الاكتراث للدراسة الكافية حول هذا العمل.

2- عدم وجود خطة عمل مسبقة, او وضع خطة عمل غير مدروسة من جوانبها العديدة.

3- عدم وجود, أو شحة وجود الراسمال الكافي لدى صاحب فكرة المشروع لتمويل المنشأة عند الحاجة الى قيامها أو الاستمرار فيها او بقصد تنميتها و تعديل الهيكل الانتاجي للمشروع.

4- اعتماد فريق عمل غير ماهر او غير جاد في العمل, الامر الذي يتركه دون الابداع و الحماس للعمل و التلکؤ في اداء واجبه المرسوم له ليحول المشروع الى مكان لكسب دخل معين ثابت و عدم وجود مثابة لديه من اجل خلق ارضية ملائمة للبقاء و الاستمرار في العمل.

5- عدم الاكتراث الى معايير التوطن الصناعي و التي تكون بنية تحتية ملائمة وركيزة مهمة ضمن الركائز التي تقود المشروع الصناعي الصغير الى النجاح, ولكن يفتقر المشروع اليها.

6- اعتماد نموذج اعمال غير فعال في الوسط الذي بنيت فيها المنشأة الصغيرة الامر الذي يؤدي الى النقص في الطلب على منتجاتها.

7- عدم القيام بدراسة طلب السوق بصورة وافية و واقعية. وعدم أو قلة الخبرة التسويقية و الدعاية حول المنتج.

وفي النهاية تكون النتائج الرئيسية بلوغ (42%) من الشركات الصغيرة الى الفشل بسبب عدم حاجة السوق لخدماتها او منتجاتها. اما مانسبته حوالي (29%) من فشل هذه الشركات مرجوع للسهولة غير الكافية للاستمرار فيها (Kapka,2020 Business Startup Statistics) الامر الذي يتسبب في إضعاف تحقيق متطلبات الاقتصاد من اجل دعم تلك المشاريع.

ثالثا: المملكة المتحدة (بريطانيا):

تعتبر المشاريع التي تستخدم (1-49) عاملين مشاريع صغيرة في بريطانيا أو التي تمتلك رصيلاً أو رأسماً يعادل (10) مليون جنيه استرليني.

وفقاً لدراسة قام بها Fundsquire UK حديثاً و هو شبكة تمويل عالمية لبدء تشغيل المشاريع الاستثمارية فان نسبة فشل المشاريع الصغيرة في بريطانيا في عامها الاول هي (20%). اما نسبة (60%) من الشركات الصغيرة فإنها تفشل في السنوات الثلاث الاولى في ذلك البلد. و وفقاً لمكتب الاحصاء الوطني البريطاني فان العاصمة لندن سجلت فيها اعلي نسبة لفشل المشاريع

الصغيرة وهي (12.1%) و سجلت (ويست ميريلاند) ثاني اعلى معدل للفشل لتصل نسبتها الى (11.9%) بينما سجلت منطقة الشمال الغربي ثالث اعلى معدل لفشل المشاريع الصغيرة لتبلغ نسبتها الى (10.6%).
و وفقا للارقام المنشورة لدى مكتب الاحصاء الوطني البريطاني فان قطاع النقل و التخزين (بما في ذلك الخدمات البريدية) سجلت اعلى معدل لفشل المشاريع الصغيرة فيها، ليلغ الى (14.7%) وتلي ذلك القطاع ادارة الاعمال و صناعة الخدمات المساندة حيث بلغ معدل (12.8%). (Horn,2022 How Many Businesses fail in the first year .in the UK)

وحسب المكتب المشار اليه فان (80%) من الشركات الصغيرة البريطانية تفشل في السنة الاولى من قيامها (عام 2018). وان الشركات الصغيرة التي اقيمت منذ 2013 و استطاعت ان تبقى على قيد الحياة الى أواخر (2018) كانت فقط بنسبة (4%).

اما سبب فشل الشركات الصغيرة من خلال خمس سنوات من انشائها في بريطانيا غالباً ما يعود الى الرؤية غير الصحيحة للعمل (Martha,2021 how many businesses fail in the first).

الجدول (1) معدل الفشل للشركات الصغيرة في بريطانيا حسب مجالات العمل.

نسبة الفشل	مجال العمل الذي فشلت فيه المشاريع الصغيرة
14.7%	النقل و التخزين (بما فيه النشاطات البريدية).
14.1%	ادارة الاعمال و الخدمات المساندة.
12.8%	المعلومات و الاتصالات
11.6%	التمويل و التأمين
11.4%	خدمات الاقامة و الطعام
11.3%	المجالات الاحترافية (العملية و التقنية).
9.9%	البيع بالتجزئة
9%	اعمال البناء
9%	الانشاءات
8.4%	التعليم
8.3%	الانتاج
8%	البيع بالجملة
7.8%	الفنون, وسائل الترفيه و خدماتها
7.2%	الصحة
7%	تجارة السيارات

المصدر: www.cbinsights.com .Office for National Statistics , UK 2020
.UK Small business statistics. ONS .2021, www.cbinsights.com

اما حول الاسباب التي ادت الى فشل المشاريع الصغيرة البريطانية, كشفت دراسة اجرتها CB Insights لتحليلات الاعمال عن هذه الاسباب الاتية:-

الجدول (2) اسباب فشل المشاريع الصغيرة في بريطانيا/ بيانات عام 2020

نسبة الفشل	اسباب الفشل
38%	نفاذ النقد و السيولة او عدم الحصول على راسمال جديد.
35%	عدم حاجة السوق للمنتوج.
20%	المنافسة الحادة.
19%	العمل المعيب.
18%	تعبيرات تنظيمية او قانونية.
15%	مشكلة التكلفة و التسعير.
14%	الفريق غير المناسب للعمل.
10%	خطأ في توقيت الانتاج للسلعة أو الخدمة.
8%	السلعة الرديئة.
7%	عدم الانسجام داخل الفريق و التنافر بين المستثمرين.
6%	التعرض للاخطار و الكوارث.
5%	الانهاك و قلة الشغف.

المصدر:

1- (CB Insights,2021 Small business statistic, www.cbinsights.com)

2-<https://www.nerdwallet.com/uk/business/start-up-failure-statistics/>

ان الشركات الصغيرة في المملكة المتحدة لديها معدل فشل مرتفع حسب CB Insights البريطانية بتحليل اسباب الفشل لهذه المشاريع وهي تؤثر سلباً على تأمين متطلبات اقتصادية و غير اقتصادية وتعود البيانات الى عام 2020 كما يلي:-

- 1- تقول (42%) من الشركات الصغيرة الفاشلة ان غياب حاجة السوق للمنتج كان عاملاً رئيسياً في فشلها.
- 2- اما حول النقص في السيولة وراس المال المطلوب , تقول (29%) من الشركات الصغيرة الفاشلة بان هذه النقطة كانت سبب فشلها.
- 3- (23%) من هذه الشركات تقول ان عدم وجود فريق مناسب للعمل هو السبب الرئيس في فشل اعمالها. وتؤكد بان عندما تكون الشركة الصغيرة غير قادرة على جلب المهارات, او عندما تكون هذه المهارات غير متوفرة لديها يكون من المستحيل تنفيذ خطة العمل بنجاح.
- 4- اما حول المنافسة الحادة فان (19%) من هذه الشركات على قناعة بان هذا السبب هو وراء فشلها, وذلك مرده الى خطأ تقييم شامل للسوق او عدم قدرتها على تحديد المساحة التي سيكون المشروع الصغير يستطيع المنافسة فيها بنشاط و فعالية.

- 5- وحول مشاكل التسعير والتكلفة العالية فتقول (18%) من المشروعات الصغيرة البريطانية بان هذا السبب كان وراء فشلها وذلك لان تحقيق المبيعات في سعر معين يدر بالشركة للربح فشل.
- 6- و (17%) من هذه الشركات على قناعة بان سبب فشلها كان المنتج غير ملائم للمستهلكين المحليين, و كانت خدماتها لهم دون المستوى المطلوب.
- 7- عدم وجود نموذج عمل, اي خطة ناجحة لتسويق المنتج, هو قناعة (17%) من هذه المشاريع على هذا السبب كان وراء فشلها.
- 8- وجود التسويق, ولكن مع ذلك فان الاخطاء المتكررة في هذا المجال ادت الى ان (14%) من هذه الشركات تقول بان هذا السبب كان اساساً لفشلها.
- 9- و (13%) من اصحاب المشاريع الصغيرة البريطانية صرحت بان توقيت الانتاج لسلعها أو خدماتها كان خاطئاً وكان عليها التريث لقدم الوقت الذي يكون المستهلك بحاجة الى هذه المنتجات.
- 10- فقدان الاهتمام او التركيز على نوعية الانتاج و الاختبار المستمر لها ادى ب (13%) من هذه الشركات للقول بان هذا السبب كان من بين الاسباب الاخرى كعدم الالتزام الانتاجي و ترك المعايير الاساسية لجودة الانتاج التي ادت الى فشل المشروع الصغير. (Tamar Telecommunication,2021, Why small business fails and how to avoid that fate).

رابعا: جنوب افريقيا:

التعريف الجنوب افريقي للمشروع الصغير هو الذي يوظف (0-49) عاملين. تعاني دولة جنوب افريقيا بمعدلات عالية من فشل المشاريع الصغيرة و المتوسطة، حيث ان هناك دراسة تشير الى فشل خمسة من هذه المشاريع من اصل سبعة منها خلال العالم الاول من الانشاء حسب خدمة الاستشارات المتخصصة هناك (Cava Advisory) من ندوة خاصة على الانترنت جرت في نهاية ابريل 2021 و التي شددت على اهمية هذه المؤسسات في خلق فرص العمل , نظراً لقدرةها العالية على استيعاب البطالة مع انخفاض متوسط تكلفة راس المال لكل وظيفة تم ايجادها, وقال (توميلو تشيبويو) المدير الاستشاري لشركة Cova, تلعب الشركات الصغيرة الحجم دوراً مهماً في معالجة التحديات الرئيسية للبطالة, وان عدم المساوات في افريقيا اكبر من العديد من الاماكن الاخرى في العالم. فان الوصول الى التمويل الكافي اصبح حجر عثرة رئيسي امام نجاح تلك الشركات, حيث ان (6%) فقط من هذه الشركات حازت على الدعم المالي الحكومي. (Staff Writers,2021 South Africa has on the highest business failure rate in the world).

ان اكثر من (70%) من الشركات الصغيرة و متناهية الصغر في جنوب افريقيا تفشل خلال السنوات الخمس الى سبع الاولى من قيامها. و يعزى فشل هذه المؤسسات الى ثلاثة اسباب قاتلة و هي:

1. عدم قدرة رواد الاعمال على الاستدامة في ادارة المشروع.

2. المشاكل البيئية العويصة.

3. عدم كفاءة المؤسسة للحصول على الميزة التنافسية.

هذه الاسباب تجعل النظر الى كل حالة فشل في الشركات الصغيرة باعتبارها حالة مختلفة عن الاخريات و ذلك نظراً لما

لدى من كل هذه الشركات من المزايا الخاصة بها.

وتشير التقديرات حسب مراقبة ريادة الاعمال العالمية (GEM) لعام 2012 ان معدل بقاء الشركات الصغيرة ضعيف حيث

ان (40%) من جميع الاعمال التجارية الجديدة تفشل في العام الاول من انشائها و (60%) منها تفشل في العام الثاني و تفشل (90%) من الشركات في عشرة سنوات الاولى من انشائها. حيث ان التقديرات تشير الى ان معدل بقاء الشركات الصغيرة في جنوب افريقيا ضعيف.

ومن جانب آخر تشير التقديرات العالمية الى ان نسبته (60%-70%) من الوظائف هي داخل الشركات الصغيرة.

في حين ان هذه النسبة في جنوب افريقيا تزيد قليلا عن (28%)، وذلك مع ان البيانات تشير الى ان نسبة المشاريع الصغيرة الى المشاريع العاملة في ذلك البلد تصل الى اكثر من (95%) ومع ذلك فان معدل الفشل في جنوب افريقيا يصل الى (70%-

80%) للمشاريع الصغيرة في غضون (5) سنوات الاولى. (TGS,2020,How to survive and thrive)

كان معدل الفشل للشركات الصغيرة في جنوب افريقيا عام 2009 يتراوح بين (30%) و (90%). وفي بيان ذا صلة من

الجدير بالملاحظة يمكن وضع جدول لنسبة الفشل للمشاريع الصغيرة حسب السنوات الاولى لإنشائها.

الجدول (3) النسبة المئوية لفشل المنشآت الصغيرة في جنوب افريقيا حسب سنوات البقاء و سبب فشلها

سبب الفشل	2-0 سنوات %	3-0 سنوات %	5-0 سنوات %	10-0 سنوات %
الافلاس	6.93	57	72.1	95
لمنع المزيد من الخسائر	35.7	54.9	75.6	95
فشل في الادارة	37	55.9	75.3	94.2
مشاكل الملكية	32.9	52.4	75.2	94.8
وقف العمل	27.2	44.9	69.9	91.9

المصدر (Peter, Pondelaninemaenzhe,2010, Retrospective analysis of failure causes in South Africa Small business.

يتضح من الجدول اعلاه ان معدل الفشل في جنوب افريقيا للمشاريع الصغيرة عالي نسبيا وخاصة في السنوات الخمس الاولى ، اما في سنوات العشر الاولى فان معدل الفشل عالي جدا حيث يتراوح بين (91.9%-95%). ويؤثر هذا المعدل الكبير لفشل تلك المشاريع سلباً على قدرة الشركات الصغيرة في المساهمة بشكل مؤثر من اجل خلق فرص العمل لمدد طويلة و عدم القدرة على النمو و التنمية الاقتصادية لاجال طويلة، ويؤثر ذلك على توزيع الدخل كأهم عنصر من متطلبات الاقتصاد بأثر سلبي. وتعزو بعض الدراسات اسباب هذا الفشل للمشاريع الصغيرة إضافة الى الاسباب التي اشرت اليها في الجدول اعلاه الى عوامل داخلية و خارجية. فالعوامل الداخلية هي التي يمكن السيطرة عليها من قبل صاحب المشروع الصغير في جنوب افريقيا مثلاً: نقص الخبرة الادارية و نقص المهارات الوظيفية كالتخطيط و التنظيم و القيادة و السيطرة و المتابعة، و سوء تدريب الموظفين و المواقف السيئة ازاء العملاء. اما المشاكل الخارجية ك(عدم وجود او قلة الدعم الحكومي و القطاع الخاص المالي و اللوجستيكي و القانوني و الخ.. من المشاكل الخارجية عن المشروع لا يمكن السيطرة عليها من قبل اصحاب تلك المشاريع. (Fatoki,2023 The causes of the failure of new small and medium Enterprises in south Africa).

خامسا: نيجريا:

ان التعريف النيجيري للمشروع الصغير هو المشروع الذي يوظف (1-49) عامل. و يعتبر اقتصاد نيجريا اقتصاداً كبيراً في افريقيا. و مع ذلك فان معدل فشل المشاريع الصغيرة فيها عالي جداً ليصل الى (96%) في سنواتها العشرة الاولى حسب بعض التقارير. اما في الفترة بين عامي 2010-2018 و وفقاً لآخر تقرير من The Better Africa الذي اصدرته

شركة Weetracker وهي شركة وسائط رقمية أفريقية كان معدل فشل المشاريع الصغيرة فيها (61.05%) و بعد عامين من ذلك بلغ معدل فشل هذه الشركات الى أكثر من هذه المعدل بكثير. وحسب التقرير كان معدل الفشل للبلدان الافريقية الاخرى في غضون تسع سنوات الاولى من قيامها كالاتي:-

الجدول(4) معدل فشل المشاريع الصغيرة في بعض البلدان الافريقية من 2010-2018

البلد	معدل الفشل
اثيوبيا	75%
رواندا	75%
غانا	73.91%
زيمبابوي	66.7%
جمهورية كونغو الديمقراطية	66.7%
تanzania	62.5%
السنگال	58.3%
صومال	60%
كينيا	58.7%

المصدر: تم اعداد الجدول استنادا الى البيانات المتوفرة من : Bai ley, Bunmi. May,18, 2020 Among top 10 African countries with high failure rates, www.busin essday.ng/uncategorized/ يتضح من الجدول (4) بان اثيوبيا و رواندا تتصدران في اعلى معدل الفشل للمشاريع الصغيرة في غضون الفترة مابين 2010-2018 و لكن كينيا حصلت على ادنى معدل لفشلها في المشاريع الصغيرة مقارنة بمثيلاتها التسعة من البلدان الافريقية الاخرى. اما نيجيريا حصلت على معدل فشل (61.05%) من المشاريع الصغيرة في غضون تسع سنوات المنوه اليها اعلاه , ولكن وفي غضون خمسة عشر عاما الاولى لقيام المشاريع الصغيرة فان معدل الفشل عالمي جداً فيها.

اما ومن جانب آخر وفي تقرير من اعداد Chinasa Ferderick الافريقي. (Ferderick,2019, why 96% of business in Nigeria fails after 10 year,) حيث يظهر في هذه الدراسة بان من اصل 25 شركة بدأت معاً في نيجيريا بقيت شركة واحدة فقط في غضون العشر سنوات الاولى من قيامها. و (80%) منها فشلت في العمل فقط في الخمس سنوات الاولى. و هو يرجع اسباب الفشل الى خمسة و افتقار البلد الى متطلبات اقتصادية و غير اقتصادية الى النقاط التالية:-

1- مشكلة التمويل:

على الرغم من قيادة الجزء الاكبر من استثمارات الشركات الناشئة في القارة الافريقية, فان التحديات الرئيسية التي يواجهها النظام البيئي للشركات الناشئة النيجرية هي التمويل. و على سبيل المثال وليس الحصر فان الانشطة التجارية و الصناعية الناشئة للمشروعات الصغيرة في لاغوس, تمكنت (58) شركة فقط من تأمين التمويل في عام 2018 و هيمنت اقل من 20 من هذه الشركات على التمويل خلال السنوات الماضية. الكثير من المستثمرين يتوقعون ان يكون لدى رواد الاعمال عملاء جيدين و نشطون بما فيه الكفاية, وأن يولدون مبالغ معينة من الإيرادات. اما فان تحقيق ذلك التوقع في بيئة تكون فيها تكلفة ادارة الاعمال التجارية واحدة من اعلى التكاليف في افريقيا امر صعب للغاية.

2 - نقص في الارشاد والاستشارة:

عندما تظهر نتائج الدراسة بان (96%) من الشركات الصغيرة تفشل في نيجيريا بعد عشر سنوات من قيامها مع ذلك تشير دراسات جديدة الى ان (70%) من مرشدي هذه الشركات يبقى لمدة اكثر من خمس سنوات. اما الشركات التي لم تستخدم مرشدين (89%) منها تخسر أعمالها.

3 - النقص في معلومات السوق:

ان الاخطاء القاتلة التي يقع فيها رواد الاعمال الشباب في نيجيريا هي عدم الالمام باحوال السوق. وذلك من ثوابت الاعمال بان النقص من هذه الناحية و عدم فهم الجمهور المستهدف و نوعية الحاجات المحلية للمستهلكين و كيفية الوصول الى المنتج او الخدمة و معرفة الحالة الاقتصادية للمحليين, اي نقص من هذه المتغيرات تفتك بالمشروع و تجره الى الفشل.

4 - مشكلة الربحية:

تطلب الشركات ايرادات معينة صافية من اجل مواصلة عملها , ولكن في نيجيريا فان (40%) من هذه الشركات الصغيرة لن تحصل على الارباح, و(30%) منها تخرج من النشاط الاقتصادي. اما (30%) الباقية فيها فتكون على خسارة ان بقت في العمل. و اظهرت الدراسة بان (84%) من هذه الشركات تحصل على بعض الارباح في سنواتها الاربع الاولى و تبقى (16%) منها تعمل على الخسارة في تلك السنوات.

5 - القيادة غير الرشيدة:

كل شركة لديها قيادة, لكن هذه الميزة لن تكفي لان تخوض الشركة في النشاط الاقتصادي, و ذلك لان القيادة بحاجة الى مهارة و حنكة و لسوء الحال في نيجيريا لا يوجد سوى عدد قليل من اصحاب الاعمال الماهرين المحريين. فالقيادة هي تحفيز الناس (العاملين) على العمل الجاد و المثابرة نحو تحقيق اهداف الشركة.

سادسا: سريلانكا:

ان التعريف السريلانكي للمشروع الصغير هو الذي يوظف (1-100) عاملاً.

انه من الثوابت في الاقتصادات العالمية بان الشركات الصغيرة في العالم تساهم بقدر كبير في نمو تلك الاقتصادات من خلال الحد من البطالة و احتواء الطلب الكلي الفعال و التماسك الاجتماعي. فالشركات الصغيرة في سريلانكا ايضاً تحذو حذو مثيلاتها في مختلف دول العالم و حيث الشركات الصغيرة ومعها المتوسطة تساهم في نمو و تنمية اقتصاد سريلانكا اكثر بكثير مما عليه في دول اخرى مثل سنغافورة و ماليزيا و اليابان. ومن هذا المنطلق يتبين حجم ألثغرة التي تحدثه فشل هذه الشركات. وهناك دراسة اجريت على مجموعة من الشركات الصغيرة و المتوسطة , يمكن الاشارة الى بعضها حسب عدد العاملين في الشركات الصغيرة تحت الدراسة:

الجدول (5) فشل المشاريع الصغيرة في سريلانكا حسب عدد العاملين عام 2017.

عدد العاملين	عدد الشركات الصغيرة الناجحة	عدد الشركات الفاشلة	المجموع
50-1	164	121	285
100-51	38	28	66

تم اعداد الجدول استنادا الى البيانات الموجودة.

المصدر (Sc bwp,2017,what causes to fail SMEs in Sri Lank? Daily Mirror
www.scbcorporate.com)

كما مبين في الجدول (5) ان نسبة فشل المشاريع الصغيرة حسب الفئة الاولى هي اكثر من (43%) من مجموع الشركات الصغيرة داخل الفئة نفسها. و نسبة الفشل عند الفئة الثانية من الشركات الصغيرة هي حوالى (42.5%) حسب الدراسة التي اجريت عام 2017. كما و اشارت دراسة اخرى الى ان فشل الشركات الصغيرة و المتوسطة مجتمعة (45%) من مجموع الشركات الصغيرة و المتوسطة في سريلانكا. ومن خلال النقاط التالية التى تناولتها تلك الدراسة يمكن تحديد اهم اسباب فشل المشاريع الصغيرة بشكل عام:-

1. عدم وجود تخطيط مسبق للاعمال التي يراد القيام بها من اهم الاسباب التي تؤدي الى فشل عمل تجاري ناجح.
 2. عدم الاهتمام بالبيانات المالية الموثقة للمشروع (مسك الدفاتر المحاسبية.....الخ)
 3. ادارة غير كفوءة للرأسمال البشري في المشروع.
- هذه العوامل كلها داخلية تعتبر اساسيه في كل مشروع وعدم وجود احداها قد يترتب عليها فشل المشروع . اما مع عدم وجودها مجتمعة في أي منشأة فقد تقودها الى الهلاك الحتمي.
- ومن جانب آخر ذى صلة بالفشل اظهرت تلك الدراسة بان هناك عوامل اخرى ادت الى فشل المشاريع الصغيرة في سريلانكا وهي:

- أ- توسيع الاعمال دون إعداد دراسة جدوى للتوسيع.
- ب- المنافسة الحادة و الاحتكارية.
- ت- رداءة ادارة المخزون السلعي.
- ث- الركود الاقتصادي و الازمات المالية على الصعيد الاقتصادي العام.
- ج- الفشل قد يكون من جراء عدم دراسة الحالات السابقة لفشل مشروعات شبيهة, و التي تتعلق باساسيات فن التسويق و عدم كفاية راس المال للشركات الناشئة. (Bandara,2016 what cause SMEs to fail in Sri lank,)
www.dailymirror/k/101755/).

يمكن الاشارة الى عدة عوامل أخرى التي ادت بالفعل الى فشل المشاريع الصغيرة في سريلانكا على صعيد البلاد ككل الامر الذي أثر على متطلبات اقتصادية و غير اقتصادية سلباً من اجل دعم المشاريع الصغيرة و العوامل هي:

1- سوء التخطيط.

تفشل غالبية الشركات الصغيرة السريلانكية في غضون (1-3) سنوات و ذلك بسبب التخطيط غير المدروس بصورة دقيقة أخذاً بنظر الاعتبار كل النواحي التي قد تمس حياة المنشأة. و وفقاً ل (Bekker and Staude) -1996- يحتاج المرء لفهم واضح لمهام المدير و مسؤولياته في تطوير الكفاءات المهنية له و للعاملين معه في المؤسسة. و اول ما يحتاجه هذا المهام هو التخطيط الجيد المتين, و بعده التنظيم و المتابعة و السيطرة والرؤيا الواضحة لمجريات العمل و الانتاج. وقد اشار (بيزوديو هورست-1996) الى ان معظم الشركات الصغيرة تفشل لان خططهم موجهة نحو الكمية التي ترغب فيها هذه الشركات من الانتاج, ولا يهتمون بالتوقعات المستقبلية من قبيل تغيير عادات المستهلكين و نوعية الحاجات التي ينوون إشباعها. (Prof.K. Thevrajan,2015, Sri Lanka Barriers of failure Small Business).

2 -عدم و جود الرضا الوظيفي:

ينبع الرضا الوظيفي من رضا العاملين عن قيادة المؤسسة و مناخ العمل و الاجر الذي يستحصلونه و العلاقات بين العاملين فيما بينهم من جهة ومع الادارة من جهة أخرى و وفقاً ل (Hubbard and Hailes) هناك مشكلة خطيرة تواجه الشركات

الصغيرة وهي العمل مع افراد العائلة في مؤسسة واحدة. في هذه الحالة يفقد المدير مواصفاته الادارية الجيدة و يكون الكل مسؤول في مكانه, الامر الذي يجبر اجواء العمل الى نزاعات و عدم الجدية في العمل و ضياع الرضا الوظيفي لدى العاملين. (Hubbard, 1988).&Hailes.

3 - سوء العلاقة مع العملاء او إنعدامها:

المشكلة الاخرى التي اصاب قطاع الشركات الصغيرة السريلانكية هي ان ليست للشركة علاقات وطيدة مع عملائها المحليين وعدم الاهتمام بحقوق المستهلك ضمن ممارستها التجارية, الامر الذي ادى الى عدم وجود آذان صاغية لشكوى المستهلك , بل و في كثير من الاحيان يتعرض المستهلك الشاكي على نوعية البضاعة او كميتها أو سعرها للمعاملة السيئة من قبل العاملين او أصحاب المشروع الصغير.

4 - سوء ادارة الميزانية:

بما ان الميزانية هي التحليل المالي لكمية المال الموجود في الشركة من بداية انشائها الى اتمام عمليات الانتاج و الاستمرار فيها و ما يترتب على النشاط التجاري من الحصول على الايرادات و كيفية انفاقها, وبما ان العقلية السائدة في البلد ميالة اكثر الى الثقة الشفهية في بيان المصاريف و الارباح و الايرادات المتحصلة دون الاعتماد على المستندات المحاسبية القانونية, فتبقى ثغرات سهلة للابتزاز و الفساد المالي, الامر الذي يؤدي بالشركة الصغيرة الى الهلاك, وحسب الخبراء الماليين (Keasey and 1993-Watson) فان الشركات الصغيرة تواجه مشاكل من حيث استخدام نهج التدفق النقدي المخصوم في الميزانية الرأسمالية. (P. Burns & Others, 2nd.Edi.1996).

5- نقص التكنولوجيا:

احدى العوامل السلبية المؤثرة على الشركات الصغيرة السرلانكية هي مشكله نقص في التكنولوجيا الحديثه , أو عدم الاستعداد للاستفادة منها. فهناك بعض الوسائل التكنولوجية يمكن ان تستفاد منها الشركات الصغيرة جراء توسعها في الانشطة التجارية. ولكن العائق الاساسي امام هذه العملية هو عدم فهم الفوائد التي ممكن للشركة ان تجنيها خلال استخدامها لهذه الوسيلة و خاصة تكنولوجيا المعلومات و تكنولوجيا الالات و المعدات الجديدة ذات الكفاءات العالية.

6 - التوطن الصناعي او التجاري غير المناسب: ان موقع النشاط التجاري او الصناعي هو ركن اساسي من اركان نجاح المشروع. ولكن من الملاحظ ان فشل كثير من الشركات الص

غيرة ليست فقط في بلد كسريلانكا, وانما في جميع العالم يعود الى احد الاسباب المهمة و هو عدم ملائمة التوطن الذي اختارته. الامر الذي يؤدي الى الوقوع في عدة مشاكل يصعب الخروج منها مثل : البعد من سيطرة الحكومة الامنية, و البعد من السوق, وعدم رضا المواطنين القاطنين القريين من المؤسسة , و الخ.....(Welsh&Others,4th Edi.1982).

سابعا: نيوزيلندا

ان التعريف النيوزيلندي للمشروع الصغير هو حسب معيار العاملين (1-19) عاملاً.

مع ان نيوزيلندا تعرف بانها دولة الشركات الصغيرة الا ان هذه الشركات لاتحقق ما يرجى منها لان الكثير منها تختفي و تفشل قبل الوصول الى الاهداف المرسومة لها. ففي عام 2013 توقفت اكثر من (46,000) شركة, الحدث التي عرف ب (وفاة الشركات الصغيرة). بينما لم يتم اجراء تحليل وافي و مرضي لسبب غلق هذه الشركات. و في مارس عام 2015 دخلت الشركات الصغيرة في مصير حال ك حين فشلت (2400) منها و بمعدل تصفية حوالى (10) شركة صغيرة كل يوم. حيث ان هذا الفشل للشركات الصغيرة بشكل كبير قد بات منذ عقد من الزمن في نيوزيلندا. الامر الذي دفع بأسر اصحاب هذه الشركات الى

القيام بالاعتراض العائلي ومن ثم الفوضى الأسرية. لذلك دفع هذه الحالة بالباحثين و المحللين الى التساؤل حول الاسباب التي تقف وراء هذا الفشل الهائل من الشركات الصغيرة و العمل على ايجاد معالجات ناجحة لها. وكان لوباء (covid 19) الاثر البالغ على فشل كثير من الشركات الصغيرة منه. (Weri,2016 Everyday10 business in New Zealand go into liquidation).

وبالرجوع الى السنين الماضية فهناك دراسة تشير بان الشركات الصغيرة التي بدأت من عام 1995 كانت نسبة الفشل في عامها الاول (25%) اما نسبة الفشل خلال السنتين الاوليتين فكانت (44%) من الشركات الصغيرة (1997). اما نسبة الفشل خلال سنوات (1999-1995) كانت 60% للمشاريع الصغيرة النيوزلندية. (Cox&Others,2005, Small Business failure rate and the New Zealand sector)

ان قرار تعاونية الالبان (Fonterra) الذائع الصيت في عام 2016 بتأخير ألدفعات المالية التشجيعية للموردين لمدة ثلاثة اشهر كمتطلب اقتصادي ضروري اثار موجة من الغضب. لكن كما اكتشف ديفيد كومارك ان هذه المشكلة تحلت داخل الانشطة الاقتصادية للعديد من الصناعات و اجهدتها بشكل خطير واثرت على الشركات الصغيرة في هذا المجال بما لا يتصورها اصحابها. ان السياسيون في نيوزلندا يعتقدون أمالاً كثيرة على الشركات الصغيرة و يعتبرونها العمود الفقري للاقتصاد. اما حسب (ديفيد كومارك) الذي هو صاحب احدى الشركات الصغيرة في نيوزلندا صرح ضمن دراسة خاصة حول الموضوع بان البلاد لا تهتم اهتماماً كافياً بهذا العمود الفقري من اجل ان لا ينكسر. وفي بيان احصائي (2018) أظهرت النتائج بان (96%) من المشاريع الصغيرة في هذا البلد تفشل في العامين الاولين لانشائها. و هذا مفاده بان شركة واحدة من اصل (25) تستطيع ان تنجو من الاضمحلال كما مبين من بيانات (Ministry of Business Innovation and Employment(MBIE)). وعلى الرغم من ان اكبر سبب لفشل الشركات الصغيرة هو نسبة الضرائب المؤقتة , حيث ينتهي بصاحب المشروع ان يجب عليه دفع ضرائب السنة الثانية من العمل قبل ان يتم دفع ضرائب السنة الاولى. و هذا يدل على ان المنافسة الاحتكارية التي تمارسها الشركات الكبيرة ضد الشركات الصغرى تؤدي بالاكثيرة الساحقة من الاخيرة الى الافلاس و الاغلاق. (Cormak,2018, why being a small business owner in New Zealand sucks)

و هنا لابد من الاشارة الى الاسباب الرئيسية التي ادت الى فشل المشاريع الصغيرة في نيوزلندا ومشكلة التباطؤ في تحقيق المتطلبات الاقتصادية وغير الاقتصادية فيها:

تقول دراسة خاصة بفشل المشاريع الصغيرة في نيوزلندا بان وباء COVID 2019 اثر بشكل كبير على الاقتصاد العالمي ولم ينجو الاقتصاد النيوزلندي منه ايضاً. وكانت ادارة الاعمال التجارية صعبة جداً اثناء تفشي الوباء. هناك بيانات احصائية بأن (37%) من الشركات الصغيرة التي لديها اقل من (5) عاملين في نيوزلندا بقت على قيد الحياة في فترة عامين من وجود الوباء. اما الاسباب الرئيسية الاخرى التي اودت بحياة الكثير من الشركات الصغيرة في نيوزلندا, وهي اصبحت الان اسباباً عاماً لفشل المشروعات الصغيرة في اماكن اخري حين تكون بيئة الفشل مشابهة للبيئة الاستثمارية للمشاريع الصغيرة في هذا البلد, هي:

- 1- عدم وجود خطة مدروسة لإنشاء المشروع الصغير. حيث ان وجود الفكرة و الحماس للعمل لا يشكلان النجاح الاكيد, لان نموذج ضعيف للعمل الاستثماري في المشروع الصغير يمكن ان يخلق فجوات اساسية سوف لا يمكن التخفيف منها.
- 2- تقييم حاجات السوق غير الكافي: اهمية هذا السبب تكمن في كونها هي الدافع الاساسي للعملية الاستثمارية المنتجة. عندما يكون المستهلكين ليس لديهم معرفة بالمنتج و مواصفاته ولو كانت جيدة, و عندما يكون المنافسون قد قاموا بالمبادرة قبل المشروع المنوي انشائه, او هناك مشاريع صغيرة تنتج نفس المنتج. في هذه الحالة تفشل المشاريع الناشئة.

- 3- سوء الادارة المالية: ان الاخطاء التي تحدث في نظام الادارة المالية للمشروع يمكن ان تؤدي الى زيادة النفقات و تدني الايرادات. الامر الذي يقف امام استرجاع الراسمال المستخدم او استرجاع الاقساط للقرض الاستثماري الذي حصل عليه المشروع من اجل البناء والانتاج. وكذلك الحال عندما يكون التعامل مع المخزون السلعي تعاملًا خاملاً او خاطئاً، ومن جانب آخر انخفاض الايرادات تجعل من المنشأة أُلجء الى إقتراض مبالغ اضافية، الامر الذي يؤدي الى تراكم القروض عليها و عدم قدرة المشروع للاستيفاء بها. وفي بعض الاحيان البيع بالأجل او بالاقساط يجعل من المشروع بمثابة البنك، حيث يدفع العملاء الى الاقتراض مع عدم القدرة على السداد، ينظر اليه من قبل العملاء بمثابة البنك يقترضون بشكل عيني ، و حدث ان لم يقدر العملاء استرجاع ماعليهم من المستحقات.
- 4- مخاطر نمو الطلب الزائد عن المخطط: قد تكون الاعمال في المشاريع الصغيرة تنمو بسرعة و تتوسع في الطلب على الانتاج و الخدمات التي تقدمها الشركة، بحيث تتجاوز قدرة الشركة على تلبية كل هذا الطلب الزائد ، الامر الذي يؤثر على حماس المستهلكين لاشباع حاجاتهم من الشركة، حينها يستغنون عن معاودة الشراء من هذه الشركة او المحل التجاري.
- 5- عمل صاحب المنشأة بمفرده: كثيراً ما يحدث بان صاحب العمل يقوم بالعمل في مشروعه بنفسه، ويحاول ان ينجز كل الاعمال من الادارة و البيع و الشراء و الاقتراض بنفسه، الامر الذي يجعل من صاحب المشروع منهكا كل الوقت و بعد مرور فترة زمنية تحور قواه العضلية و الذهنية، و يتضح بان محاولاته ليست بكافية للسيطرة على كل الامور في الشركة و ذلك يؤدي بها الى الاغلاق. (Pointon,2022, Number of failed businesses down 50% on pre-covid-19 levels).

خاتمة:

الاستنتاجات

وفي النهاية تم التوصل الى النتائج الاتية: -

- 1- هناك اختلاف في تعريف المشاريع الصغيرة عند الدول موضوع البحث. البعض منها يستند الى معيار عدد العاملين، والبعض الاخر الى الراسمال الاولي، و/ أو الى كلا المعيارين في نفس الوقت، و يكون معيار عدد العاملين انسب الى اي باحث للاعتماد عليه في احتساب عدد المشاريع الصغيرة في بلاده و ذلك بسبب سهولة معرفة عدد الموظفين لدى المشروع الصغير.
- 2- هناك دول متقدمة نسبة فشل المشاريع الصغيرة فيها عالية، و ايضاً هناك دول غير متقدمة لها نفس المستوى من الفشل في مشاريعها الصغيرة، وتكون اسباب الفشل في أغلب الحالات وفي كلا النوعين من البلدان متقاربة او متشابهة مع بعض الفروق الخاصة بالمستوى الاقتصادي العام.
- 3- يمكن تلخيص اهم الاسباب التي ادت الى فشل الاستثمار في كثير من المشاريع الصغيرة في الدول السبع موضوع البحث (العراق، كندا، بريطانيا، جنوب افريقيا، نيجيريا، سريلانكا و نيوزيلندا) في النقاط الاتية:-
 - 1/3- مشاكل الحصول على التمويل الكافي من اجل التأسيس و/ أو التوسيع.
 - 2/3- صعوبة الحصول على العمالة الماهرة والكفاءات الادارية و الفنية التكنولوجية.
 - 3/3- انخفاض الانتاجية و صعوبة إيجاد الاسواق المناسبة لتصريف المنتجات، ومشكلة ارتفاع كلفة الوحدة الواحدة من الانتاج مقارنة بإنتاج المشاريع المتوسطة و الكبيرة.
 - 4/3- مشاكل الطاقة الكهربائية وأسعار الوقود في تشغيل العمل.

- 5/3- مشكلة الاغراق. ويحدث ذلك نتيجة لاستيراد سلع وخدمات بديلة للمنتج المحلي بأسعار أقل.
- 6/3- عدم وجود خطة مدروسة مسبقة للعمل. وعدم الاهتمام بدراسة الجدوى و التقييم العملي لكل جوانب المشروع من حيث ملائمة التوطن و البعد عن السوق، و دراسة الطلب و حجمه، وقوة المنافسين و كيفية الحصول على الميزة التنافسية:
- 7/3- مشكلة الانسجام الكافي داخل فريق العمل و عدم الالتزام بالتعليمات ضمن خطة العمل و التفرد في العمل، و الرضا الوظيفي غير الكافي.
- 8/3- قلة الخبرة في مجال التواصل مع المستهلكين و فن التعامل معهم و عدم الاستجابة لملاحظاتهم و شكوايهم، وعدم الدربة بحقوق المستهلك.
- 9/3- عدم الاهتمام والتركيز المستمرين على تحسين نوعية الانتاج و جودته حسب المعايير السائدة للبلد و ال(باركود) المعتمد، و تحقيق وفورات الحجم.
- 10/3- حدوث كوارث بيئية و مشاكل اخرى مرتبطة بها، و تفشى أمراض و أوبئة فتاكة ك(COVID-19) و مثيلاتها.
- 11/3- الركود الاقتصادي و الازمات الاقتصادية و المالية.
- 12/3- عدم الاستفادة من التجارب الفاشلة السابقة.

النتيجة:

فشل الاستثمار في المشاريع الصغيرة في اى بلد من بلدان العالم يتسبب في اصابة الهيكل الاقتصادى باضرار جسيمة ، و المحاولة الى اصلاحها تحتاج الى فترة زمنية غير واضحة ، و ذلك نتيجة الخلل الاقتصادى الذى يحدثه هذا الفشل فى البنيان الانتاجى و الاستثمارى للبلد ، مما يؤدي الى ضياع فرص عمل كثيرة للشباب و العاطلين الاخرين عن العمل، الامر الذى يؤثر على الطلب الكلى الفعال سلبيًا من خلال نقص فى الدخل القومي ، و هذا بدوره يؤدي الى انخفاض مستويات العرض الكلى للسلع و الخدمات و الناتج المحلى الاجمالى ، مما يؤدي ذلك الى الركود الاقتصادى الى حين علاجه بادوات السياسة الاقتصادية و/او السياسة النقدية..

المقترحات

- عند التمعن في مواضيع هذا البحث يمكن التوصل الى التوصيات الاتية:
- 1- من المستحسن أن تولي الحكومات و الدول اهتماماً جديراً بدعم الاستثمار في المشاريع الصغيرة، وذلك لما لهذه المشاريع من الاهمية الاقتصادية من خلال دورها الفعال في ايجاد فرص العمل الزائد للشباب و العاطلين عن العمل من جانب، و دورها المؤثر الفعال في رفع مستويات الناتج المحلي الاجمالي في إقتصادات البلدان من جانب آخر.
 - 2- العمل الجاد من اجل حل المشاكل العالقة امام قيام أو توسيع المشاريع الصغيرة، ومن أهمها الدعم المالي عند التأسيس، و عندما يواجه المشروع مخاطر طارئة أو متوقعة يمكن ان تفتك بها الى الافلاس او الفشل.
 - 3- تشجيع المستثمرين المحليين او الاجانب الى تأسيس شركات خاصة بدعم و تشجيع الاستثمار في المشاريع الصغيرة و المعروفة ادارياً ب (حاضنات الاعمال)، و ان يكون للحكومات الدور الفاعل فى دعم تلك الحاضنات، و تسهيل الطرق القانونية و الادارية و المالية من اجل ذلك.

- 4- وكذلك ان يكون دور الحكومة في مجال تشجيع الاستثمار في المشاريع الصغيرة يتمحور في تسمية بنوك خاصة بتشجيع قيام و توسيع تلك المشاريع من خلال منح قروض ميسرة و بفوائد رمزية و أقساط طويلة الاجل, و تسهيل الاجراءات القانونية و الادارية لتأسيس هذه الانواع من المشاريع ومساعدتها في درء المخاطر التي تواجهها عند ممارستها الانشطة الاقتصادية الانتاجية (سلعية كانت أم خدمائية) ومن اهم النواحي التي يتوجب على الحكومات القيام بها من اجل هذه المشاريع بعد الدعم المالي و الاداري, هو رفع الضريبة و الرسوم الرسمية على أنشطة هذه المشاريع , وخاصة ضريبة المبيعات, و تسهيل عملية الوصول الى إستيراد التكنولوجيا و الآلات و المعدات الضرورية للعمل و المواد الخام الضرورية دون دفع الضرائب.
- 5- ان تساعد الحكومة هذه المشاريع في ايجاد اسواق محلية و خارجية مناسبة لها لتصريف منتجاتها, و وضع حد لاستيراد السلع و الخدمات البديلة ألتى تتوجه للأسواق المحلية و تغرقها.

المصادر والمراجع

- 6- العاني, ثائر محمود رشيد. 2005, منظمة التجارة العالمية وانعكاساتها على واقع القطاع الصناعي في العراق, الندوة الرابعة من سلسلة الندوات التي يقيمها مكتب الاستشارات في كلية الادارة و الاقتصاد, جامعة بغداد, بغداد, العراق, ص ص 63-65.
- 7- المعموري, محمد علي موسى. 2005, اعادة اعمار العراق الفرص و التحديات, الدورة الاولى من سلسلة الدورات التي التي يقيمها مكتب الاستشارات في كلية الادارة و الاقتصاد, جامعة بغداد, بغداد , العراق, ص ص 14-16.
- 8- الورد, ابراهيم, موسى. 2009, استراتيجية مقدمة لتنمية المشاريع الصغيرة و المتوسطة في العراق, مجلة بغداد للعلوم الاقتصادية و الادارية العدد 12 , بغداد, العراق, ص ص 8-11.
- 9- لماذا تفشل المشاريع الصغيرة في العراق. موقع شبكة النبأ.
- 10- www.annabaa.org/arabic/economicarticles.march.2022
- 11- منصور, رعد شوقي. 14-15 مارس 2010, نمو و تعزيز قدرة الصناعات الصغيرة و المتوسطة على الابداع و الابتكار, تجربة العراق, ورقة عمل مقدمة الى الملتقى العربي الخامس للصناعات الصغيرة و المتوسطة, الجزائر, ص ص 4-7.
- 12- تقرير المنشآت الصناعية و المتوسطة, 2006, وزارة التخطيط و التعاون الانمائي, الجهاز المركزي للإحصاء و تكنولوجيا المعلومات, بغداد , العراق. ص ص 2-3.
- 13- كبة, سلام ابراهيم عطوفة, عراق الغد, عراق التنمية البشرية المستدامة-القسم الثالث-ص 7.
- 14- www.iraqoftomorrow.org/wesima-articles/civil-studies-2007/12/12.
- 15- عامر, كاظم شمخي, 2007, القروض الصغيرة و المشاريع المدرة للدخل و معالجة ناجحة للبطالة و الفقر, المركز الوطني للبحوث و الدراسات, الطبعة الاولى, بغداد. العراق, ص ص 37-38.
- 16- جعفر, د. علاء الدين. 2008, الانفاق الاستثماري و مستقبل الطلب على الايدي العاملة في العراق. ورقة مقدمة الى ندوة وزارة التخطيط و التعاون الانمائي, بغداد, العراق, ص ص 14-15.
- 17- صليبي, ياسمين سعدون. 2012, المنشآت الصغيرة و المتوسطة, الواقع و الافاق, مديرية الاحصاء الصناعي. بغداد, العراق.

www.cosit.gov.iq

1. Kapka, Alex. August,26,2020. Business startup statistics, Canada, in enterpenurship-. www.fundsquire.ca/startup-statistics-canada-www.cbinsights.com/research/startup-failure-reason-top-www.icsid.org/business/how-many-small-business-fail-in-canada/
2. www.fundsquire.ca/startup-statistics-canada.2020.
3. Horn, Brea. 27 may 2022 How Many Businesses fail in the first year in the UK. Article. www.nerdallet.com/uk/business/start-up-failure-statistics/#what-percentage-of-uk-small-business-fail-within-the-first-year.
4. Martha. November, 5,2021, How many businesses fail in the first year, UK. article. www.icsid.org/business/how-many-business-fail-in-the-first-year-uk/2021.
5. <https://www.nerdwallet.com/uk/business/start-up-failure-statistics/#:~:text=38%25%20%E2%80%93%20ran%20out%20of%20cash,had%a%20flawed%20business%20model,27,May,2022>
6. Tamar telecommunication, 24th January, 2021, why small business fails and how to avoid that fate). Reg No 04655311, article. England. www.tamartel/communication.com.UK/why-small-businesses-fail/
7. Staff writer, 3 may ,2021,South Africa has one of the highest business failure rate in the world: article, published by statistic South Africa www.businesstech.com.za/news/businesses/477508/south-africa-has-one-of-the-highest-business-failure-rates-in-the-world-analysts/
8. TGS South Africa,2019, small businesses; How to survive and thrive, why do approximately %70-%80 of small businesses fail within five years? www.tgssouthafrica.com.za/2020/small-businesses-how-to-survive-and-thrive/
9. Peter, pondelani nemaenzhe, September,2010 number, Retrospective analysis of failure causes in south Africa small business.: 22315642.in the University of pretoria. Pnd (Entrepreneurship and small business management).
10. Fatoki, Olawale. September 2014, The causes of the failure of new small and medium Enterprises in south Africa. Mediterranean Journal of social sciences, 5. (20)- Dol: 10-5901/mjss. v5 n20- License. CCBY-NC, university of Limpopo. Article. published in Rome. Italy. www.repository.up.ac.za/handle/2263/28708
11. Bai ley, Bunmi. May 18 2020, Among top 10 African countries with high failure rates, article. www.bussidday.ng/uncategorized/article/Nigeria-records-61-start-ups-failure-rate-in-9-years/
12. Ferderick, Chinasa. why %96 of business in Nigeria fail after10 years. Published on mentor Nigeria. No .70b. Ogunsiji close Allen / keja, lagos. November ,15, 2019. www.mentornigeria.com/blog/why-businesses-fail/
13. Sc bw p, August, 19, 2017, what causes to fail SMES in Sri lank? Published in daily mirror. www.scbcorporate.com/what-causes-to-fail-smes-in-sri-lank/
14. Bandara, Chamara, 4, January 2016, what causes SMEs to fail in Sri lank?. www.dailymirror.lk/101755/what-causes-smes-to-fail-in-sri-lanka.
15. Prof. K. Thevrajan (Head Department of commerce, Faculty of Management Studies and commerce, University of Jaffna),2015, srilanka Barriers of failure Small Businesses in Jaffna District: Conceptual Analysis. European Journal of Business and management, vol, 7No.7. www.google.com/ur/?sa=t&source=ac.uk/download/pdf/43165627.pdf&ved=2ahvkwitvb19bb6ANVqRNEPHXiJBncQFnoECPAQA&usg=AovVawhJy88pypzfb1-d6u-6NH
16. P. Burns. And others,1996, small Business and Entrepreneurship 2nd edition , Macmillan press LTD publishing. London.
17. Welsh J.A and others.1982,A small business management, 4th edition, Delmar , published S . international small business Journal, New York. www.ur.booksc.me/journal/11453/11/
18. Weri, Bob. February,4,2016, Everyday 10 business in New Zealand go into liquidation, published in pinpoint Business, Hamilton, Article. www.pinpointbusiness.com.NZ/small-business-articls/why-do-too-many-small-businesses-fail

from: statistic SNZ and Insolvency Watch.

19. Cox. Chelsa and others. December 2005, small business failure rate and the New Zealand retail sector: **perception of shopping managers. small Enterprise Research /3(2). Dol:** 10.5/72/ser.13.2.46, Article.
www.researchgate.net/publication/255611829-small-business-failure-rate-and-the-new-zealand-retail-sector-precipitation-of-shopping-managers.
20. Cormak, David. 18, January, 2018, getting paid is hard to do: why being a small business owner in New Zealand sucks. From: THE SPINOFF.
www.thespinooff.co.nz/business/09-01-2018/getting-paid-is-hard-to-do-why-being-a-small-business-owner-in-new-zealand-sucks.
21. Pointon, Nicholas. 27. Jun. 2022 Numbers of failed businesses down 50 percent on pre-covid-19 levels. From: RNZ..
www.rnz.co.nz/news/business/469875/number-of-failed-business-down-50-percent-on-pre-covid-19-levels
22. Hubbard, R, T&Hailes Jr.1998, W.D Small Business Management(4th,edi).New York:www.scrip.org