

أسباب فشل الشركات الناشئة

إعداد الطالب/

أحمد محمد الغامدي حفظه الله.

الرقم الجامعي :

243001835

إشراف/

د. الفيصل عبد الحميد حفظه الله.

د. فايز جراد حفظه الله.

2025





أهدي هذا العمل إلى والدِّي العزيزين ، مصدر دعم وإلهام طوال حياتي. إلى والدتي ، التي كانت لي الحافز الدائم بتشجيعهاّمني معنى المثابرة والعمل الجاد ومحبتها ، وإلى والدي ، الذي علمني معنى المثابرة والعمل الجاد .

إلى أساتذتي الأفاضل ، الذين قدموا لي كل ما يمكن من علم ونصح وإرشاد ، وكانوا لي خير مرشدين ومعلمين ، أهدي هذا العمل تعبير لاعترافي بجميلهم .



الحمدُ لله الذي يسر البدايات وأكمل النهايات وبلغنا الغايات،
الحمدُ لله الذي ما تمَّ جهدٌ إلا بعونه، وما خُتم سعيٌّ إلا بفضلِهِ .

من أي أبواب الثناء سندخل، وبأي أبيات القصيد نعبر، وفي كل لمسة من جودكم
وأكفكم للمكرمات أسطر، كنت كسحابة معطاءه سقت الأرض فاخضرت، كنتما ولا
زلتما كالنخلة الشامخة، تعطي بلا حدود، فجزاكم عنا أفضل ما جزى العاملين
المخلصين إلى أبي وأمي العزيزين جزاكم الله كل خير.

إلى أستاذتي الكرام :

د. الفيصل عبد الحميد حفظه الله

د. فايز جراد حفظه الله

رسالة أبعثها مليئة بالحبِّ والتقدير والاحترام، ولو أنني أوتيت كلِّ بلاغة، و أفنيت بحر
النطق في النظم والنثر، لما كنت بعد القول إلا مقصراً، ومعتزلاً بالعجز عن واجب الشكر
لكما جزاكم الله كل خير.

المستخلص

هدفت الدراسة لفهم أسباب فشل الشركات الناشئة بنسب مرتفعة تشكل 80 % أو 90% وهذا يعني أنه بين كل 10 شركات ناشئة تنجح 1 أو 2 فقط.

سندرس المشكلة وأسبابها الرئيسة ونعطي حلول منطقية مع الأخذ بالدراسات السابقة واستحداث حلول لمشكلة تؤثر على التنمية الاقتصادية في العالم بشكل عام وفي وطننا العربي بشكل خاص .

قائمة المحتويات

3.....	الاهداء
4.....	شكر وتقدير
5.....	المستخلص
6.....	قائمة المحتويات
7.....	الاطار العام للدراسة
8.....	أهمية الدراسة
9.....	أهداف الدراسة
10	تساؤلات الدراسة
11.....	نموذج الدراسة
12.....	الدراسات السابقة
20.....	الحلول

الاطار العام للدراسة

الشركات الناشئة هي عبارة عن مشروع ناشئ تبدأ من ابتكار شيء جديد كلياً أو تطوير العديد من الأفكار المتواجدة بالفعل

إن الدراسة لفهم و البحث بشكل مفصل عن سبب يضاعف الاقتصادات الناشئة أو النامية ولماذا تعني من ضعف النمو و نرجح في هذا البحث الشركات الناشئة التي تعتبر مفتاح واحد أعمدة الاقتصادات النامية مهم في تقدم وتطور وتنمية أي بلد و نخصص البحث بالشركات الناشئة وسبب فشل أغلبها .

لماذا تفشل الشركات الناشئة في مراحلها الأولى؟

تفشل الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة لعدد من الأسباب، أبرزها:

ضعف التخطيط المالي واستنزاف الموارد .

عدم دراسة السوق بشكل صحيح .

مشاكل الإدارة وتشكيل الفريق .

تحديات الحصول على تمويل واستثمار .

افتقاد استراتيجية تسويق فعالة .

أهمية الدراسة .

تتمثل دراسة فشل الشركات الناشئة في موضوع مهم وحيوي و له تأثيرات اقتصادية و محرك في التنمية و إن الشركات الناشئة لها مزايا عظيمة مثل سرعة النمو و الأرباح الكبيرة عند نجاحها و أيضا إيجاد حلول للمشاكل و ابتكارات لمشاكل وإيجاد حلول أو تطوير أفكار موجودة أو حتى تقديم أفكار جديدة و خلق وظائف لاقتصاد الدول في العالم و رفع الناتج المحلي و تحسين حياة السكان و الشركات الناشئة النمو بها يكون سريع وهذا يحسن من النمو الاقتصادي بشكل ملحوظ .

أهداف الدراسة

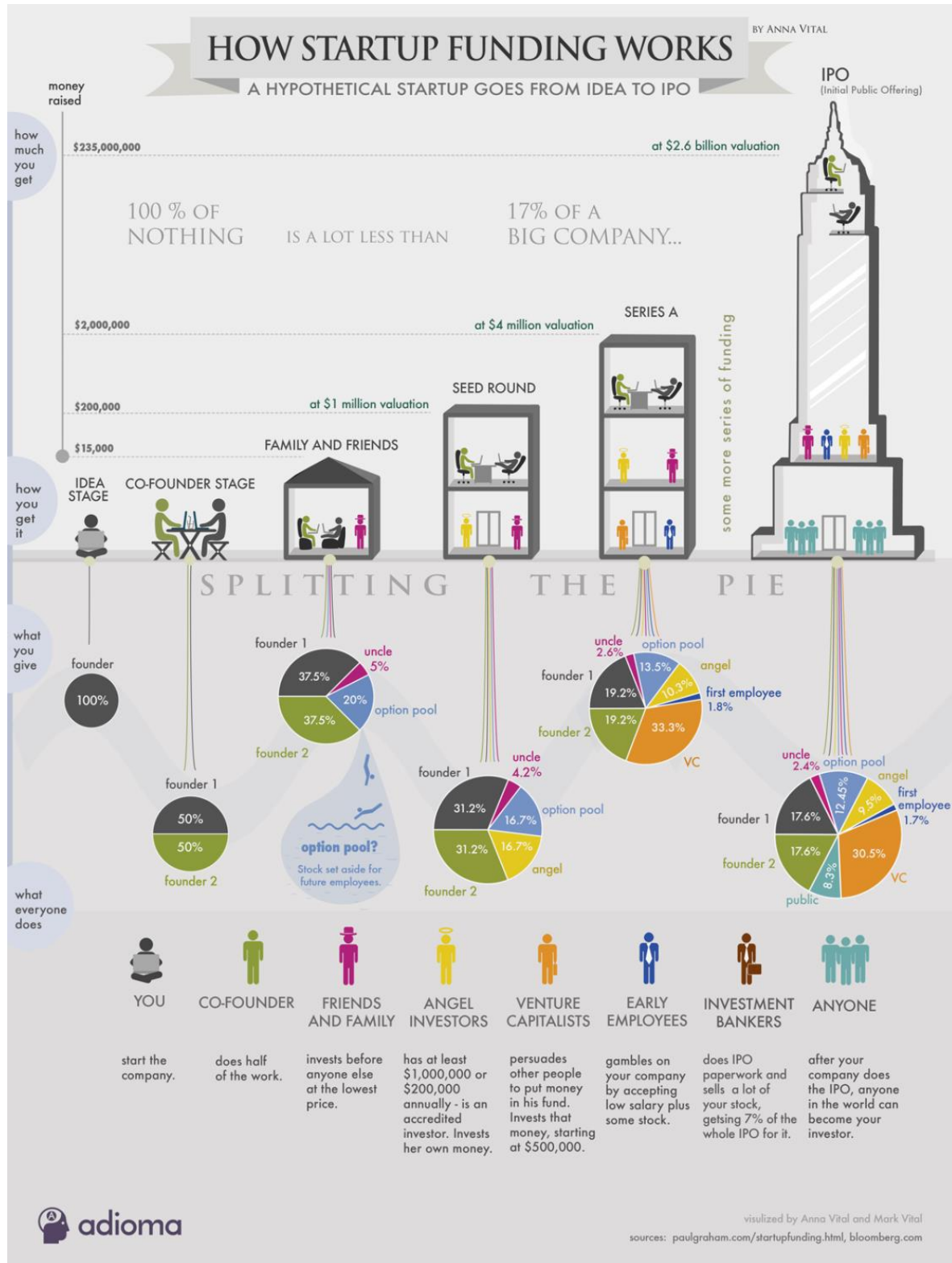
إيجاد حلول وفهم المشكلة من الفشل للشركات الناشئة وإيجاد حلول
لهذه المشكلة التي تضر الاقتصاد وتضعف الابتكار و تطمس الموهوبين
و إنشاء خطط و وضع نموذج لحل المشكلة وتحسين وضع أحد اهم
الأسس في الاقتصادات و زيادة النمو للشركات الناشئة .

تساؤلات الدراسة

السؤال الرئيسي: لماذا الفشل الهائل للشركات الناشئة ؟ مع أنها عادة تقدم حل لمشاكل و استراتيجيات جديدة و أو استحداث فكرة جديدة او تطوير فكرة موجودة .

السؤال الفرعي ؟ لماذا تتعبر الشركات الناشئة الأقل في الاقتصادات مع إنها ركائز للتقدم و الازدهار و الابتكار ؟

نموذج الدراسة



الدراسات السابقة

(دراسة د. مجدل القحطاني)

كثير من الدراسات تذكر أن قرابة ٨٠٪ من الشركات الناشئة يكون مصيرها الفشل. وأغلب أسباب الفشل تكون عدم وجود الخبرة الكافية لإدارة والتعامل مع التحديات التي يمكن مواجهتها في مرحلة تأسيس الشركة.

ضعف في دراسة طلب السوق: من المهم دراسة طلب السوق للمنتج أو الخدمة المقدمة بشكل دقيق بحيث يتم معرفة من هم عملاؤك الرئيسيون والمستهدفون.

الضعف المالي: الشركات الناشئة تكون عادة محدودة الوقت والمال. لذلك من المهم استثمار المال والوقت بطريقة ذكية وفعالة.

ضعف فريق العمل: مهم جداً اختيار فريق العمل بعناية بحيث يكون عندهم مهارات مختلفة ولديهم الإيمان الكبير في هذا المشروع.

ممکن أيضاً يكون لهم أسهم في الشركة مقابل راتب أقل يتقاضونه مقابل الحصة المقدمة.

ضعف في دراسة المنافسين: مهم جداً عدم تجاهل دراسة وفهم المنافسين لأن السوق له حصة محدودة وكل منافس لديه الرغبة في أخذ جزء من هذه الحصة لذلك من المهم أن لا تكون الشركة متأخرة في هذا السباق.

ضعف في وضع التسعيرة: مهم للشركة الناشئة أن تكون مرنة في تسعيرتها وخصوصاً في البدايات، بحيث على الأقل تغطي التسعيرة التكاليف ومع مرور الوقت ونضوج التجربة وزيادة العملاء يقل السعر تدريجياً.

ضعف في تجربة العميل وواجهة المستخدم: أحياناً السهولة والبساطة والابتكار في المنتج أو الخدمة المقدمة يكون مفتاح لكسب كثير من العملاء.

ضعف في نماذج العمل: مهم جداً أن يكون نموذج العمل واقعي ومرن ويتناسب مع تغيرات سوق العمل.

ضعف في استراتيجية العمل: من المهم وضع استراتيجية للعمل تتناسب مع الإمكانيات الموجودة ويكون فيها جانب التحدي والطموح بحيث تكون هذه الاستراتيجية تلفت كثير من المستثمرين.

ضعف في فهم العملاء: من المهم أن يكون هناك قرب للعميل بحيث يكون معرفة تامة لوجهة نظره في المنتج أو الخدمة المقدمة ووجود آلية عمل لحلها وتطويرها.

الضعف في العلاقات: من المهم الوصول لمتخذي القرار بطريقة ذكية وإقناعهم بجودة ونوعية المنتج أو الخدمة المقدمة حتى يؤمن فيها ويتبنّاها: الدخول في السوق يحتاج إلى تبني في البدايات وأن تكون هناك قصص نجاح حتى تبدأ الجهات والمستثمرين بالثقة أكثر وإبداء الرغبة في التعاقد أو الاستثمار.

ضعف نظام الحوكمة: مهم وجود حوكمة واضحة للشركة من أجل نجاحها واستدامتها. فالحوكمة هي ضبط الكيان بمجموعة من الإجراءات والقواعد التي تهدف الى تعزيز الرقابة، تحديد المسؤوليات، منح الشفافية، حفظ حقوق جميع الاطراف ذو العلاقة. حيث ان الحوكمة تعزز الاقتصاد ، وتنمي الاستثمار وتحفظ سوق العمل وتحقق الاستدامة.

الضعف في إدارة عملية الاستثمار: مهم جدا عمل خطة واضحة لعملية الاستثمار التي ستتم وكيف الوصول إليها في الوقت المناسب. مرفق صورة مهمة تمثل خطة نموذجية لتوسع شركة ناشئة تم إنشائها بقيمة 15 ألف دولار حتى وصولها لشركة مساهمة في سوق الأسهم بقيمة 2.6 مليار دولار

كثير من صناديق الاستثمار الجريء والمستثمرين في العالم يبحثون عن دعم الشركات الناشئة الناضجة التي لديها تميز في نماذج العمل والاستراتيجية بحيث تكون هذه الصناديق جزء من قصة نجاحهم وتطورهم وتمكينهم لدخول أسواق جديدة. لذلك من المهم قبل دخول في أي فكرة لبناء شركة ناشئة أخذ الوقت الكافي لدراستها

ودراسة جميع المخاطر التي يمكن مواجهتها وعمل خطة لتخفيفها
والتغلب عليها وعمل الاستشارات اللازمة لتجنب كثير من الأخطاء
والمشاكل التي يمكن مواجهتها. كثير من الشركات الناشئة تكون في
حالة طوارئ في مرحلة التأسيس حتى تبدأ أرقام المبيعات والأرباح
تتحسن وتتطور، وبعد عمل أول جولة استثمارية عندها تكون الأمور
تبدأ في مرحلة الاستقرار وعندها تبدأ التجربة بالنضوج والتقدم.

د. مجدل القحطاني .

ماهي أهم أسباب فشل الشركات الناشئة في مراحلها الأولى؟

◆ زيادة الأعمال رغم أنها تحمل الكثير من الفرص الواعدة، ولكنها تواجه أيضًا تحديات كبيرة قد تؤدي إلى فشل الشركات الناشئة في مراحلها الأولى. حيث تشير دراسة مقدمة من Failory إلى وجود أسباب رئيسية لهذا الفشل، يمكن تلخيصها كما يلي:

1 عدم ملاءمة المنتج للسوق (34%)

- استثمار الموارد في تطوير منتج لا يلبي احتياجات السوق الحقيقية.
- مثال ذلك: شركة تطور تطبيقًا يركز على ميزة معينة (مثل ميزة ذكاء اصطناعي متقدمة)، لكنها تكتشف لاحقًا أن السوق المستهدف لا يحتاج إلى هذه الميزة أو أن هناك حلولًا أبسط تلبي احتياجات العملاء.

2 مشاكل في التسويق/المبيعات (22%)

- عدم تحقيق مبيعات كافية بسبب ضعف الخطط التسويقية أو استهداف سوق محدود.
- مثال ذلك: شركة ناشئة تباع منتجًا صحيًا بأسعار مرتفعة في سوق لا يتحمل هذه التكلفة، مما يؤدي إلى عزوف العملاء عن الشراء.

5 مشاكل في الفريق (18%)

- نقص الخبرات اللازمة أو وجود خلافات داخلية تؤثر على الأداء.
- مثال ذلك: شركة ناشئة تعتمد على فريق غير متكامل، مثل غياب خبير تسويقي أو تقني، ما يؤدي إلى تأخير إطلاق المنتج وفقدان الفرص.

4 مشاكل مالية (16%)

- نفاد التمويل بسبب سوء إدارة الموارد أو أخطاء في التوظيف أو الإنفاق المفرط.
- مثال ذلك: شركة ناشئة تحصل على تمويل مبدئي لكنها تصرفه على نفقات غير ضرورية مثل المكاتب الفاخرة أو الحملات التسويقية غير المدروسة.

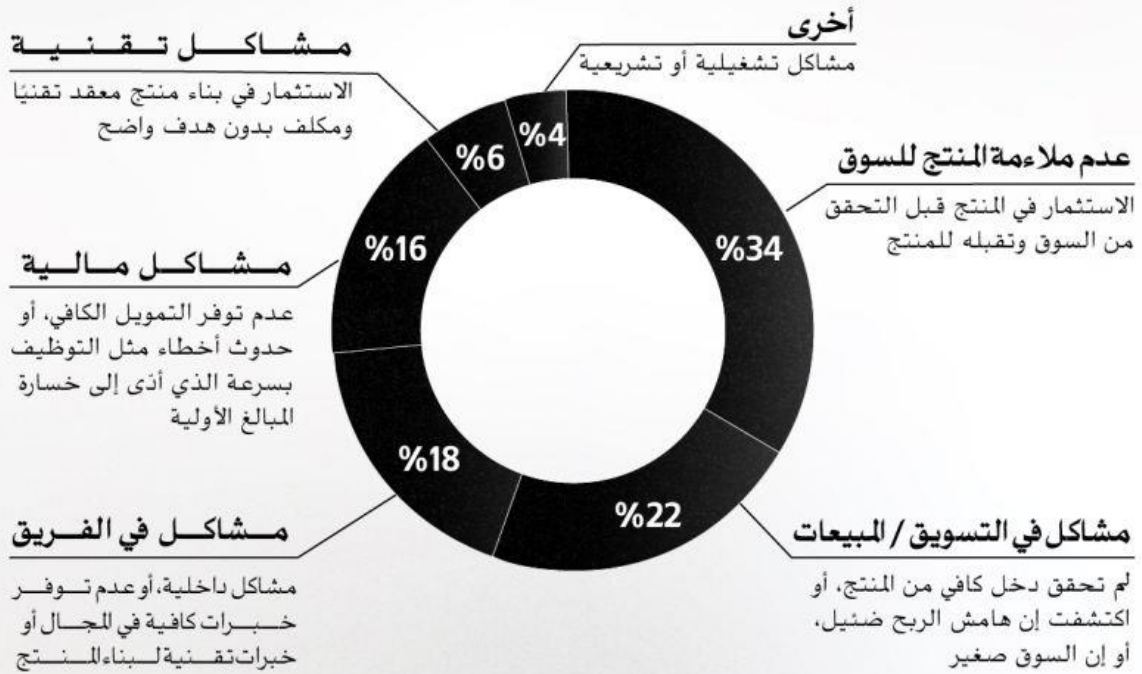
5 مشاكل تقنية (6%)

- التركيز على بناء تقنيات معقدة دون التأكد من الحاجة إليها أو عدم وجود هدف واضح.
- مثال ذلك: شركة ناشئة تعمل على بناء منصة رقمية بأحدث التقنيات لكنها تستغرق وقتًا طويلاً لإطلاق المنتج، مما يؤدي إلى تفوق المنافسين عليها.

6 أسباب أخرى (4%)

- التحديات التنظيمية أو التشريعية قد يسبب في عدم الامتثال للقوانين المحلية وتأثر نمو الشركة.
 - مثال ذلك: شركة تعمل في مجال التجارة الإلكترونية لكنها تتعرض لمشاكل قانونية بسبب عدم الالتزام باللوائح المتعلقة بحماية البيانات أو الضرائب.
- ◆ **الدرس المستفاد:** تفادي هذه التحديات يتطلب دراسة السوق بدقة، بناء فريق متكامل، وضع خطط مالية محكمة، والتركيز على بناء منتج يلبي احتياجات العملاء بفعالية.

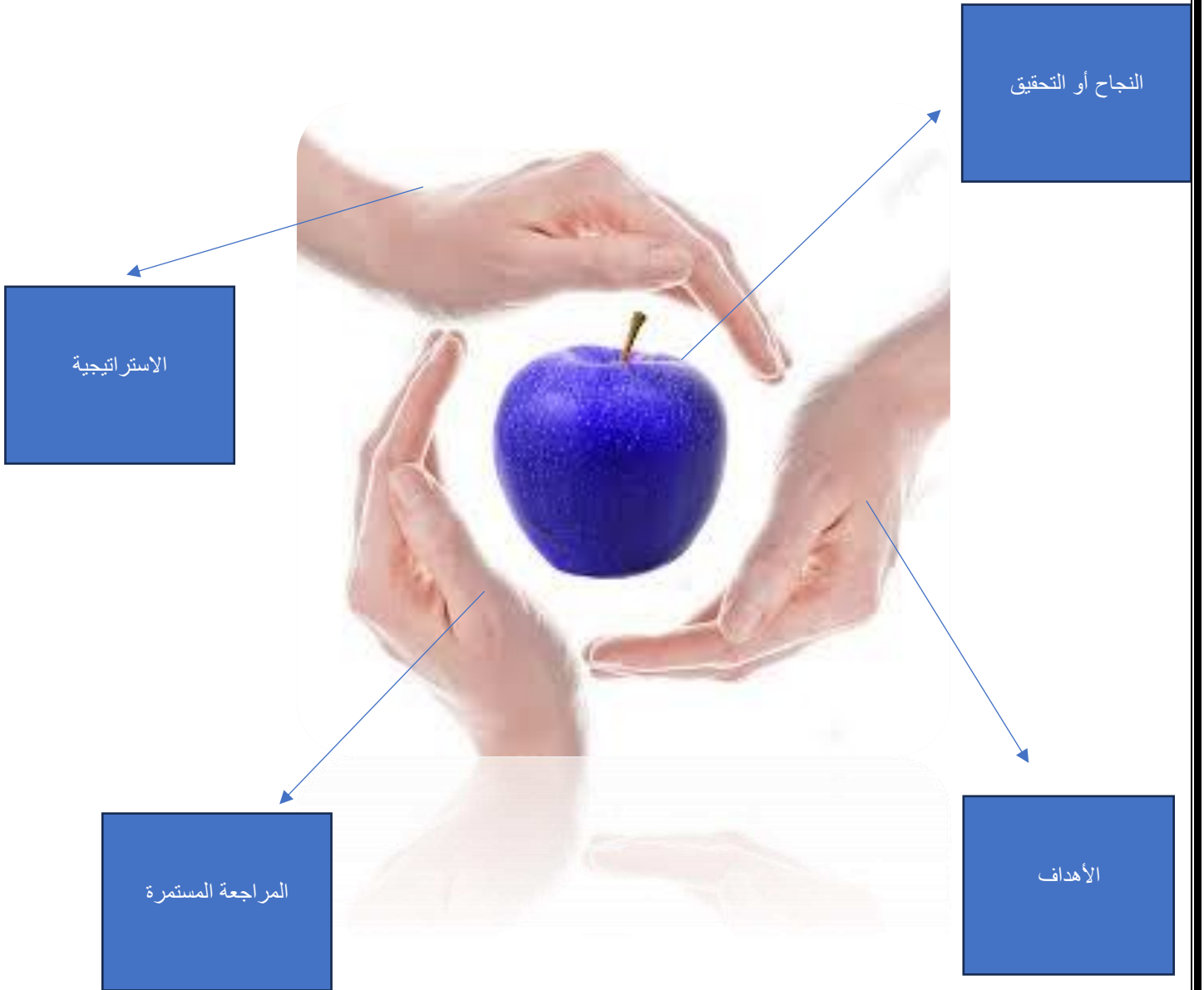
أسباب فشل الشركات الناشئة في مراحلها الأولى



* من تقرير Failory

الحلول :

نموذجي الخاص التفاحة الزرقاء :



وضع استراتيجية واهداف

واضحة ...

تمثل أهمية استراتيجية في أنها الأساس لكل ما سينتج عنه . وهي أداة مفيدة لاتخاذ القرار اليومي، للوصول إلى التقدم المحرز . المستقبلي: يتيح لنا التخطيط الاستراتيجي المتوقع في بيئة العمل والاستجابة لها، وتهدف إلى التنبؤ بالفرص والتهديدات المحتملة، وهو أمر بالغ الأهمية في عالم الأعمال الديناميكية اليوم.

بناء فريق العمل ...

سهم الفريق الجماعي في

تحقيق النجاح كغاية نهائية ، فمن خلال والتنسيق بين أعضاء الفريق، يصبح قادراً على مكان بيئة عمل متمكنة يتم إنشاء تسخير المهارات الفردية حيثما يتوفر العدد المشترك. وهذا يؤدي إلى تحسين الأداء التنظيمي، وزيادة، وزيادة العمل بشكل فعال في جميع المستويات

تطوير نموذج عمل واضح ...

نموذج العمل هو الأداة التي يمكن من خلالها تحديد الأسلوب الذي تتبعه المنشأة في خلق قيمة ما وتحقيق الاستفادة منها، فهو يساعد رواد الأعمال على التفكير بشكل أكثر وعيًا في كل ما يخص عناصر النجاح المهمة والمطلوبة لتأسيس شركة قابلة للاستمرار.

ثقافة تعزيز التعلم والمرونة ...

يعد التعلم والتطوير المستمر جزءًا لا يتجزأ من بناء قوة عاملة مرنة. يمكن للموارد البشرية تسهيل نمو الموظفين من خلال توفير الوصول إلى فرص التدريب وبرامج تنمية المهارات ومبادرات الإرشاد. ومن خلال الاستثمار في تعلم الموظفين، لا تعمل المؤسسات على تعزيز القدرات الفردية فحسب، بل تعمل أيضًا على تعزيز ثقافة الابتكار والقدرة على التكيف والتحسين المستمر.

التواصل الفعال مع المستثمرين...

يجب أن تكون الرسالة دقيقة وموجزة واضحة لهم مع الأهداف المرجو تحقيقها .

