

المحور الثاني عشر:الفشل الماليالمراحل التي تسبق مرحلة الفشل المالي:

1. **التعثر المالي** وجود إيرادات لهذه الشركات لكنها ليست كافية للوفاء بالتزاماتها في الأجل القصير.
2. **العسر المالي الفني** عندما تمر الشركة بأزمة سيولة حادة تتعلق بتوليد التدفق النقدي الموجب من نشاطها، نتيجة لضعف ربحيتها.
3. **العسر المالي الحقيقي** وتكون الشركة في هذه الحالة قريبه جدا من الإفلاس إذ أنها عاجزة عن سداد التزاماتها.
4. **الإفلاس والفشل المالي**

تعريف الفشل المالي:

الفشل المالي يقسم إلى قسمين :

- 1- **الفشل الاقتصادي:** هو أن الشركة لا تستطيع أن تحقق عائدا معقولا ومعتدلا على استثماراتها وعندما يكون رأس المال سالبا أو عندما تكون القيمة الدفترية للمطلوبات و خصوم الشركة أكبر من القيمة الدفترية لأصول الشركة.
- 2- **الفشل المالي:** هو أن الشركة في هذه الحالة لا تستطيع سداد التزاماتها و الوفاء بديونها.

أعراض الفشل المالي:

1. دفع القروض المتوسطة والطويلة الأجل عن طريق قروض قصيرة الأجل
2. توزيع أرباح على المساهمين عن طريق الاقتراض.
3. عدم تكوين المخصصات و الاحتياطات الكافية لدى الشركات.
4. تمويل الأصول الثابتة بقروض قصيرة الأجل.
5. تأجيل سداد أقساط القروض الطويلة والمتوسطة الأجل.
6. تأجيل سداد أوراق الدفع.
7. انخفاض معدل العائد على الأموال المستثمرة.

8. نقص قيمة رأسمال العام.

أسباب الفشل المالي:

الأسباب الداخلية :

1. ضعف و سوء الإدارة للشركات.
2. عدم كفاية السياسات التشغيلية و الاستثمارية و التمويلية داخل الشركة.
3. عدم قدرة الشركة على مسايرة التطورات التكنولوجية.
4. سياسة تمويلية تعتمد بشكل مطلق على القروض.
5. معدلات مرتفعة لدوران العمل مع نسبة عالية لهدر الوقت وضعف الرقابة.

الأسباب الخارجية

1. انخفاض الطلب على منتجات الشركة نتيجة تغير أذواق المستهلكين.
2. تغير الظروف الاقتصادية والسياسة والاجتماعية.
3. حدوث الكوارث الطبيعية والحروب.
4. الحريق والسرقة وأعمال العنف والتخريب.
5. ضعف تسويق المنتجات المحلية في الأسواق العالمية و الحروب والأزمات. الاقليمية وتقلب أسعار صرف العملات.

مراحل الفشل المالي:

أولاً: المؤشرات (الأعراض):

- النقص في الطلب على المنتجات. ضعف كفاءة وطرق أساليب الإنتاج
- ضعف الموقف التنافسي.
- الزيادة الكبيرة في التكاليف التشغيلية. انخفاض معدل دوران الأصول.
- إنخفاض معدل دوران الأصول.

ثانياً: عجز النقدية : وهذه المرحلة تتمحور في عجز الشركات عن مقابلة التزاماتها الجارية، على الرغم من الزيادة في أصولها الملموسة لكنها تجد صعوبة في تحويل هذه الأصول إلى سيولة نقدية.

ثالثا: العسر المالي الحقيقي: بهذه الحالة تصبح الشركة متعسرة ماليا وغير قادرة على تغطية ديونها ودفع نفقاتها المستحقة عليها ، لذلك تضطر الشركة إلى تسيل الأصول المالية عن طريق بيع السندات.

رابعا: العسر الكلي: عندما تنتهي كل المحاولات للحصول على أموال إضافية بالفشل تكون الشركة قد وصلت إلى نقطة حرجة في حياتها.

خامسا: مرحلة الإفلاس تحدث هذه المرحلة عندما يتم اتخاذ الإجراءات القانونية لحماية حقوق الدائنين، وهي المرحلة التي تدل على انتهاء الشركة (موت الشركة).

مزايا التنبؤ بالفشل المالي:

يحقق التنبؤ بالفشل المالي العديد من المزايا الايجابية لمن يتوقعه في الوقت المناسب حيث يمكنهم من اتخاذ الاجراءات اللازمة لمعالجة الفشل في مراحله المبكرة وتجنب الوصول إلى الإفلاس والتصفية، وتتبع أهمية التنبؤ بالفشل من اهتمام العديد من الجهات بها، حيث يمثل التنبؤ بالفشل أهمية كبيرة للجهات التالية:

1- الإدارة: التعرف على مؤشرات الفشل والتعامل مع أسبابها اتخاذ الإجراءات التصحيحية الضرورية لإنقاذ المؤسسة في الوقت المناسب.

2 - المقرضين لتقييم نجاح المنشآت التي يقومون بإقراضها للاطمئنان على سلامة استرداد أموالهم الممنوحة أو المتوقع منحها.

3- المستثمرون: لاتخاذ قراراتهم الاستثمارية المختلفة والمفاضلة بين البدائل المتاحة، وتجنب الاستثمارات ذات المخاطر العالية.

4- الجهات الحكومية : لتتمكن من أداء وظيفتها الرقابية على المؤسسات العاملة في الاقتصاد حرصا على سلامتها.

5- المصارف تهتم بالتنبؤ بالفشل المالي لما يترتب عليه من آثار في كل من قروضها القائمة وقيد الدراسة، وإمكانية التعاون مع المقرضين لمعالجة المشاكل القائمة وتوقيت دفع القروض وأسعارها وشروطها.

6- مراجعو الحسابات تزيد إمكانية التنبؤ بفشل وتعثر الشركات من مخاطر عملية المراجعة مما يستلزم من المراجعين بذل الجهد والعناية عند القيام بالمراجعة.

الوسائل المستخدمة في معالجة الفشل المالي للشركات:

1. إعادة الهيكلة المالي: إصلاح الخلل في الهيكل التمويلي للشركات الفاشلة ماليا.

2 تقديم تنازلات طوعية من قبل المقرضين: عندما تكون الأفاق المستقبلية لهذه الشركة واعدة، يقوم الدائنون بتقديم تنازلات طوعية ويتضمن تمديد أجل الاستحقاق.

3. تمديد فترة استحقاق الديون: فمثلا قد تعاني الشركات من فقدان الملاءة الائتمانية في وقت محدد لتردي الأوضاع الاقتصادية، فبهذه الحالة يتم تمديد فترة استحقاق الديون.

4. تخفيض قيمة الديون نسبة معينة وذلك من أجل إجراء التسوية الكاملة.

5. مزيج من التمديد و تخفيض الديون: وهو الخليط من تمديد أجل الديون وتخفيض بنسبة معينة و الهدف في هذه الحالة هو تقديم أكبر قدر ممكن من المساعدة للشركة لمعالجة الفشل المالي.

التصفية والإفلاس وإعادة تنظيم الشركات

التصفية: هي وتسوية كافة حقوقها وديونها، بقصد تحديد الصافي من أموالها لقسمته بين الشركاء.

عبارة عن مجموعة من الأعمال التي تهدف إلى إنهاء العمليات الجارية للشركة، الأولويات التي يجب إتباعها في توزيع القيمة التصوفية للشركة:

1. المصاريف الإدارية و القانونية المتعلقة بعملية الإفلاس.

2. الرواتب والأجور غير المدفوعة لكل عامل في الشركة.

3. الضرائب المستحقة.

4. الدائنين.

الإفلاس: هو الحالة التي تصبح فيها الشركات بحكم القانون غير قادرة على سداد ديونها للغير في مواعيد الاستحقاق.