الاقتصاد الجيني

منصة عالمية للخدمات الاقتصادية

نشخّص اقتصاد الشركة والقطاع والدولة خلية بخلية، ونضع العلاج بالأرقام.

خلايا التشخيص السبع في منهجية الاقتصاد الجيني

1	2	3	4	5	6	7
كفاءة المنتج	المصاريف الإدارية	تكلفة التمويل	الإيرادات الأخرى	النشاط الأساسي	التسهيلات الائتمانية	إجمالي الموارد

الجزء الأول: منصة يُدخل العميل بياناته بنفسه · الجزء الثاني: قاعدة البيانات الاقتصادية الوطنية

نوفمبر 2026

لماذا الاقتصاد الجيني؟

أصل متكامل: منصة عالمية للخدمات الاقتصادية تحوّل القوائم والأرقام المالية إلى **تشخيص دقيق وخطط علاج قابلة للتنفيذ** لكل من الشركة والمستثمر والمضارب وإدارة الأعمال وإدارة الموارد البشرية والدولة.

الاقتصاد الجيني تم تأسيسه وتطويره على مدار أربعين عاماً من العمل البحثي والتطبيقي، ومحكّم رسمياً من قِبل المنظمة العربية للتنمية الإدارية التابعة لجامعة الدول العربية، ومتاح عبر منصته الرقمية الكاملة وبرامج هذا العلم مسجل رسمياً بمكتب حماية حقوق الملكية الفكرية بوزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات (جمهورية مصر العربية - رقم 2228)

- حماية من التقليد" :(Moat) يمتلك المشتري ميزة احتكارية محمية بقانون الملكية الفكرية (رقم 2228) واعتماد جامعة الدول العربية، مما يمنع المنافسين من استنساخ المعادلات الجينية السبع".
- توفير تكاليف التطوير" :(Zero R&D Cost) تم إنجاز 100% من الهندسة الرياضية، والبرمجة، وواجهات المستخدم متعددة اللغات، وفلاتر تدقيق البيانات؛ ما يحتاجه المشتري فقط هو التسويق والتوسع التجاري".
- نماذج بيع مرنة (Multiple Monetization Streams): "يمكن للمشتري تحقيق الأرباح عبر 4 قنوات متزامنة:

(1) بيع التراخيص السيادية للحكومات،

(2) اشتراكات شهرية للشركات والبنوك،

(3) بيع التقارير الفورية بالقطعة للأفراد والمضاربين،

(4) الترخيص للجامعات ومراكز التدريب."

2	6	6	3
جزءان متكاملان: منصة يُدخل العميل بياناته بنفسه، وقاعدة بيانات اقتصادية وطنية	أقسام في الجزء الأول: البورصة، الإدارة، الموارد البشرية، أصحاب الأعمال، الموظفين، إدارة الملفات الاقتصادية	نماذج في الجزء الثاني تعمل على قاعدة البيانات الاقتصادية التي تنشئها الدولة	لغات في النماذج متعددة اللغات: العربية، Français، English

ما الذي يميّز هذا الأصل

- **تشخيص «خلية بخلية»:** تفكّك منهجية الاقتصاد الجيني أداء الشركة إلى خلايا منفصلة (المنتج، المصاريف، التمويل، الإيرادات الأخرى، النشاط الأساسي، التسهيلات الائتمانية، إجمالي الموارد) بدل الحكم عليها ككتلة واحدة.
- **تقارير تشخّص وتعالج:** لا تكتفي بسرد الأرقام، بل تقدّم موازنات علاجية وتوصيات تنفيذية وخطوات لاتخاذ القرار.

- **منصة واحدة لأطراف كثيرة:** المساهم وصناديق الاستثمار والمضاربون، ومجالس الإدارة والإدارات المالية، والبنوك والمراجعون والموردون، وإدارات الموارد البشرية وأصحاب الأعمال.
- **من الشركة إلى الدولة:** تقييم الشركات والقطاعات والنظام الاقتصادي اعتماداً على قاعدة بيانات اقتصادية وطنية، مع أدوات حكومية مثل ضبط الأسعار بالفاتورة الإلكترونية.
- **تقارير نموذجية كاملة:** يعرض هذا الكتالوج الناتج الفعلي لكل نموذج، بمدخلاته ومخرجاته ومزاياه والمستفيدين منه.

فرص العائد كما يعرضها الكتالوج

- **معادلة العائد لكل نموذج:** إجمالي العائد المستهدف = (حجم الطلب العالمي المتوقع من فئات المستفيدين) × (تعريفة الخدمة المستهدفة).
- **للدولة:** المساهمة بنسبة 10% في الشركات الرائدة التي تكشفها قاعدة البيانات، ورسوم سنوية مقابل تقرير تقييم كل شركة، والترويج لمنتجات الشركات الوطنية عالمياً، وإتاحة جزء من القاعدة للباحثين عن عمل.
- **مثال حسابي من الكتالوج:** ربع مليون شركة × رسم التقرير: 100$ = 25 مليون دولار سنوياً، 500$ = 125 مليون دولار، 1000$ = 250 مليون دولار.

الأرقام حساب توضيحي مبني على مثال الكتالوج وليست وعداً بعائد.

الفهرس

فهرس المحتويات

لماذا الاقتصاد الجيني؟ 2

كتالوج لمنصة عالمية للخدمات الاقتصادية 4

الجزء الاول : 1- قسم البورصة 5

النموذج الاول : تقييم الشركة 6
النموذج الثاني : تحديد كافة العناصر المتعلقة بشراء وبيع الاسهم 12
النموذج الثالث : تحديد عناصر المخاطرة والتي تحيط بعمليات شراء وبيع الاسهم 16

الجزء الاول : 2- قسم الادارة 20

النموذج الاول : تقييم الشركة 21
النموذج الثاني : اعداد الموازنة التقديرية 22
النموذج الثالث : اعداد الموازنة التقديرية المعيارية (للمشاريع الجديدة) 25
النموذج الرابع : اعداد الموازنة التقديرية الخاصة بالائتمان 28
النموذج الخامس : اعداد الموازنة التقديرية عندما ترتفع التكلفة 32
النموذج السادس : اعداد الموازنة التقديرية عندما تمنح الشركة خصومات علي سعر بيع منتجاتها 36

الجزء الاول : 3- قسم الموارد البشرية 40

النموذج الاول : تقييم الشركة (لمعرفة خصائص الشركة من اجل مقارنتها مع جينات الموظفين) 41
النموذج الثاني : اختيار موظفي إدارة الإنتاج وفق نوع نشاط الشركة 42
النموذج الثالث : اختيار موظفي إدارة التسويق وفق نوع نشاط الشركة 45
النموذج الرابع : اختيار مدير عام وفق نوع نشاط الشركة 48
النموذج الخامس : تحديد معدل التضخم وعلاقته بالعلاوات السنوية 51

الجزء الاول : 4- قسم أصحاب الأعمال 54

الجزء الاول : 5- قسم الموظفين 55

الجزء الاول : 6- قسم إدارة الملفات الاقتصادية 56

النموذج الاول : تحديد معدل التضخم في الدولة 57
النموذج الثاني : تقييم قطاعات الدولة 58
النموذج الثالث : تقييم الأداء الاقتصادي للدولة 62
النموذج الرابع : نموذج ضبط الأسعار بالفاتورة الإلكترونية 66

الجزء الثاني : وهو يعتمد علي قاعدة البيانات الاقتصادية الخاصة والتي تنشئها الدولة 70

مميزات قاعدة البيانات الاقتصادية والتي تنشئها الدولة 71

كيف تقرأ هذا الكتالوج

يُعرض كل نموذج بنفس الهيكل: فكرة النموذج، العناصر المطلوب إدخالها، التقرير الناتج، مزايا التقرير، اللغات المدعومة، المستفيدون، ثم العائد المادي. ما بعد هذا الفهرس هو محتوى الكتالوج الأصلي كاملاً دون حذف، مرتباً في فصول.

كتالوج لمنصة عالمية للخدمات الاقتصادية

تحتوي هذه المنصة علي جزئين وهما

الجزء الاول : نتائج هذا الجزء يعتمد علي ما يدخله العميل بنفسه وهو يتكون من ستة اقسام كما يلي :

1. قسم البورصة
2. قسم الإدارة
3. قسم الموارد البشرية
4. قسم أصحاب الأعمال
5. قسم الموظفين
6. قسم إدارة الملفات الاقتصادية

الجزء الثاني : وهو يعتمد علي قاعدة البيانات الاقتصادية الخاصة بالدولة وهو يتكون من النماذج التالية :

1. نموذج ادخال البيانات لقاعدة البيانات الاقتصادية
2. نموذج استدعاء ما تم تسجيله في قاعدة البيانات الاقتصادية
3. نموذج تقييم الشركات المدرجة في قاعدة البيانات الاقتصادية
4. نموذج تقييم قطاعات الدولة المدرجة في قاعدة البيانات الاقتصادية
5. نموذج تقييم النظام الاقتصادي نتيجة البيانات الموجودة في قاعدة البيانات الاقتصادية
6. نموذج تقييم الشركات المدرجة في البورصة والموجودة في قاعدة البيانات الاقتصادية

الجزء الاول

1- قسم البورصة

يتكون قسم البورصة من ثلاثة نماذج علي النحو التالي:

النموذج الاول : تقييم الشركة (والهدف من هذا النموذج هو معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف للشركة وهذا مناسب للمساهم الذي يرغب في شراء اسهم الشركة من اجل الحصول علي كوبونات - الارباح)

النموذج الثاني : تحديد كافة العناصر المتعلقة بشراء وبيع الاسهم وهذا مناسب لصناديق الاستثمار

النموذج الثالث : تحديد عناصر المخاطرة والتي تحيط بعمليات شراء وبيع الاسهم وهذا مناسب للمضاربين

النموذج الاول

تقييم الشركة

سنلخص هذا النموذج في النقاط التالية:

1. **فكرة النموذج**
2. **العناصر المطلوب ادخالها في النموذج**
3. **التقرير الناتج عن النموذج**
4. **مزايا التقرير الناتج عن النموذج**
5. **اللغات الذي يستخدمها النموذج**
6. **المستفيدون من هذا النموذج**
7. **العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم**

اولا: فكرة النموذج : يهدف هذا النموذج هو معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف للشركة

ثانيا: العناصر المطلوب ادخالها للحصول علي تقرير التقييم كما يلي:

أدخل الأرقام الثمانية من قوائمك المالية. سيتحقق النموذج تلقائياً من اتساقها،

1. نوع الشركة
2. صافي المبيعات عن السنة كاملة
3. إجمالي المشتريات عن السنة كاملة
4. مجمل الربح (المبيعات – المشتريات)
5. المصروفات العمومية والإدارية شاملة الإهلاك
6. الفوائد المدينة عن السنة، أو صفر
7. الإيرادات الأخرى عن السنة، أو صفر
8. صافي الربح
9. إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة

ثالثا: التقرير الناتج عن النموذج

تاريخ الفحص والميزانية: 2026/09/30

نوع الشركة: شركة مساهمة (شركة أ)

أولاً: الموقف القانوني والمالي من التصفية

المؤشر المالي	القيمة	الدلالة المالية
القيمة الاسمية للسهم	10.00	القيمة المكتتب بها عند التأسيس
القيمة الدفترية للسهم	67.15	القيمة المستحقة للسهم بناءً على صافي الأصول الحالي
معدل النمو في حقوق الملكية	% 571.52	نسبة الزيادة التراكمية مقارنة برأس المال الإسمي

"(ملاحظة: الأرقام والتواريخ الواردة في هذا التقرير هي بيانات محاكاة حية مُستخرجة مباشرة من النظام الفعلي لإثبات دقة المعادلات وسرعة المعالجة)."

الموقف من التصفية: لا تُصنّف قطعيّاً.

الرأي القانوني والمالي: تتمتع الشركة بمركز مالي قوي ومحصن؛ حيث أدى تراكم الأرباح المبقاة والاحتياطيات إلى رفع حقوق الملكية بنسبة ضخمة بلغت 571.52%، مما دفع بالقيمة الدفترية للسهم لتفوق قيمته الاسمية بأكثر من 6 أضعاف، وهو ما ينفي تماماً أي مؤشر من مؤشرات التصفية الوجوبية المنصوص عليها في قوانين الشركات.

ثانياً: مؤشرات الأداء المالي والربحية الكلية

صافي الأرباح المحققة للفترة = 62,207,506,000

نصيب السهم الأساسي من الأرباح (EPS)= 20.19

معدل العائد على القيمة الدفترية = 30.07%

ثالثاً: التشخيص التفصيلي للأداء (خلايا الاقتصاد الجيني)

1. قياس الخلية الأولى: كفاءة المنتج (السلعة أو الخدمة) = ممتاز

التحليل: يعكس التقييم قدرة وحدة المنتج الواحدة على المساهمة الفعالة في تغطية النفقات الإدارية والائتمانية؛ فالمنتج عالي الربحية، قادر على استيعاب تقلبات زيادة التكلفة، ويسمح بتقديم خصومات تجارية وتسهيلات للعملاء، فضلاً عن أهليته لدعم الائتمان البنكي والمكافآت التحفيزية.

2. قياس الخلية الثانية: كفاءة إدارة المصاريف العمومية والإدارية = ممتاز

التحليل: تؤكد النتائج نجاح الإدارة في ضبط دورة رأس المال العامل دون إسراف في البنود الإدارية الشاملة للإهلاكات؛ مما ساهم في حماية الأرباح المحققة من التآكل. ويُوصى بالاستمرار في تطبيق اللائحة المالية الصارمة وإجراءات المراجعة المسبقة واللاحقة للصرف.

3. قياس الخلية الثالثة: كفاءة إدارة الفوائد المدينة (تكلفة التمويل) = جيد جداً

التحليل: طرأ تأثير سلبي طفيف لهبوط مؤشر النشاط من ممتاز إلى جيد جداً نتيجة تحمل قائمة الدخل لتكلفة الاقتراض البنكي. ومع ذلك، لا نوصي باستبدال هذا القرض بزيادة رأس المال إلا في حال عجز الشركة عن تحقيق الموازنة العلاجية المستهدفة.

4. قياس الخلية الرابعة: كفاءة إدارة الإيرادات الأخرى (الأنشطة غير الأساسية) = ممتاز

التحليل: أظهرت الإدارة كفاءة عالية في تحسين نتائج قائمة الدخل عبر تفعيل مصادر إيرادات خارجية مكملة لنشاطها الأساسي، مما يرفع من مرونة الشركة في مواجهة فترات الركود الاقتصادي.

5. قياس الخلية الخامسة: كفاءة إدارة النشاط الأساسي للشركة = ضعيف

التحليل: يظهر هنا خلل تشغيلي واضح؛ فرغم الأرباح المليارية وربحية المنتج الذاتية العالية (الخلية الأولى)، إلا أن كفاءة تشغيل ودوران رأس المال العامل جاءت ضعيفة. ويرجع هذا إلى معوقات تشغيلية (ضعف النظم واللوائح، أو معوقات مادية في الإنتاج، أو قصور في الجودة، أو تراجع في القوة الشرائية للسوق).

خطة العلاج المالي (الموازنة التقديرية المقترحة لتصحيح المسار – الارقام بالمليار):

بند قائمة الدخل	الوضع الحالي (المبسط)	المستهدف العلاجي
صافي المبيعات	100.00	519.84
(ناقصاً) تكلفة المشتريات	(50.00)	(259.84)

بند قائمة الدخل	الوضع الحالي (المبسط)	المستهدف العلاجي
مجمل الربح المستهدف	50.00	260.00
(ناقصاً) المصروفات العمومية	(10.00)	(10.00)
صافي الربح المستهدف	40.00	250.00

6. قياس الخلية السادسة: كفاءة استغلال التسهيلات الائتمانية = ضعيف

التحليل: تشير النتيجة إلى أن الإدارة المالية لم تنجح في توظيف التسهيلات والقروض الممنوحة لتوليد عوائد إضافية تفوق تكلفة تمويلها، مما يمثل هدراً لفرص النمو الائتماني.

خطة العلاج الائتماني (الموازنة الائتمانية المستهدفة لتغطية التمويل - الارقام بالمليار):

حجم المبيعات الإضافية الزائدة المطلوبة	19.99
(ناقصاً) تكلفة المشتريات المرتبطة بها	(9.99)
مجمل ربح النشاط الإضافي	10.00
(ناقصاً) تكلفة الفائدة المدينة	(10.00)
صافي أثر التمويل المستهدف	0.00

0.00 = نقطة التعادل التمويلية لتلافي الأثر السلبي. (ملحوظة: يتم العمل بهذه الموازنة التزاماً بالتوازي مع الموازنة التقديرية).

7- قياس الخلية السابعة: كفاءة استغلال إجمالي الموارد المتاحة بالشركة = ضعيف

التحليل: يمثل هذا التقييم خلاصة كفاءة الإدارة في استغلال كافة الموارد (التمويل الذاتي، الائتمان البنكي، وتسهيلات الموردين). النتيجة تؤكد أن حجم الأرباح النقدية الضخم ناتج عن ضخامة الموارد المتاحة فقط وليس عن كفاءة تشغيلها، وهناك حاجة ماسة لمراجعة دورية منتظمة (شهرية) لكافة الأصول لوقف الهدر التشغيلي.

رابعا: مزايا التقرير: يتميز التقرير بالاتي:

يتميز هذا التقرير بكونه تقريراً تشخيصياً شاملاً وعميقاً، يجمع بين الرقابة القانونية والرؤية الاستثمارية. إنه لا يكتفي بسرد الأرقام الصماء، بل يحولها إلى مؤشرات استراتيجية تساعد الإدارة والمستثمرين على اتخاذ قرارات مصيرية.

إليك أبرز مزايا هذا التقرير مقسمة حسب الأبعاد التحليلية:

1. الحماية القانونية ونفي مخاطر التصفية

- **الربط الحاسم بين القانون والمالية:** نجح التقرير في دمج "الرأي القانوني والمالي" ليؤكد قطعية عدم تصفية الشركة بناءً على تجاوز القيمة الدفترية للقيمة الاسمية بأكثر من 6 أضعاف.
- **الاستناد الفوري لمواد القانون:** يحمي التقرير الشركاء ومجلس الإدارة عبر إثبات انتفاء شروط "التصفية الوجوبية" التي تفرضها قوانين الشركات عند خسارة رأس المال.

2. العمق والابتكار في التحليل (منهجية الاقتصاد الجيني)

- **تفكيك مصادر الربحية:** بدلاً من تقييم الشركة ككتلة واحدة، استخدم التقرير أسلوب "خلايا الاقتصاد الجيني" لتشخيص الأداء عبر 4 خلايا منفصلة (المنتج، المصاريف، التمويل، الإيرادات الأخرى).

- **تحديد دقيق لنقاط الخلل والتميز:** تمكن التقرير من رصد التراجع الطفيف في "الخلية الثالثة" بسبب تكلفة الاقتراض، مما يثبت دقة أدوات القياس لديه وعدم انحيازه للتقييم الإيجابي المطلق.

3. تقديم توصيات استراتيجية وعلاجية (وليس مجرد وصف)

- **توجيهات تشغيلية واضحة:** لم يكتفِ التقرير بمنح تقييم "ممتاز" للمصاريف الإدارية، بل قدم توصية ملموسة وهي (الاستمرار في اللائحة المالية الصارمة وإجراءات المراجعة المسبقة واللاحقة).
- **هندسة مالية ذكية:** في الخلية الثالثة، قدم نصيحة استراتيجية بعدم التسرع في زيادة رأس المال لاستبدال القروض إلا بعد اختبار "الموازنة العلاجية"، وهو فكر مالي متقدم يحمي الأسهم من الانخفاض (Dilution).

4. صياغة مؤشرات جاذبة ومطمئنة للمستثمرين

- **إبراز العائد التراكمي:** حساب معدل النمو في حقوق الملكية (+571.52%) يعطي انطباعاً فورياً عن مدى نجاح الشركة التاريخي في احتجاز الأرباح وبناء الاحتياطيات.
- **مؤشرات ربحية قوية ومباشرة:** إظهار نصيب السهم من الأرباح (EPS = 20.19) ومعدل العائد على القيمة الدفترية (30.07%)، وهي أرقام يسيل لها لعاب أي مستثمر وتسهل عملية تسعير السهم العادل في السوق.

كشف هذا التقرير ايضا عن مفارقة خطيرة جداً وهي: **وجود أرباح بمليارات الجنيهات بالتوازي مع وجود "ضعف تشغيلي حاد" في إدارة الموارد والائتمان من حيث :**

1. كسر "وهم الأرباح المليارية" وكشف الخلل المستتر (الخلية 5 و7)

- **الميزة:** في التقارير العادية، قد ينبهر المساهمون بأرباح تبلغ 62 ملياراً ويغفلون عن العيوب. لكن التقرير هنا امتلك الجرأة المهنية لتقييم النشاط الأساسي بـ **"ضعيف"**، مبيناً أن هذه الأرباح الضخمة ناتجة فقط عن **"ضخامة الموارد المتاحة"** وليس عن كفاءة تشغيلها (أي أن الشركة تنجح بحكم حجمها لا بحكم إدارتها).
- **الأثر:** يحمي مجلس الإدارة من المفاجآت المستقبلية أو الانهيار المفاجئ عند حدوث أي ركود.

2. تقديم حلول رقمية فورية عبر "الموازنات العلاجية المقترحة"

- **الميزة:** التقرير لا يكتفي بالنقد بل يمارس دور "الطبيب المالي". فبمجرد تشخيص ضعف النشاط الأساسي (الخلية 5)، وضع **موازنة تقديرية مستهدفة** واضحة ترفع المبيعات من 100 إلى 519.84 مليار لتصحيح المسار.
- **الأثر:** تحويل التقرير من مستند للقراءة إلى **"خطة عمل تنفذ فوراً"** من قبل الإدارة التنفيذية.

3. ابتكار مفهوم "نقطة التعادل التمويلية" (الخلية 6)

- **الميزة:** واجه التقرير معضلة انخفاض كفاءة القروض (الخلية 6) بذكاء شديد عبر تصميم **"خطة علاج ائتماني"**؛ حيث حدد بدقة الرقم المطلوب من المبيعات الإضافية (**19.99 مليار**) لتغطية تكلفة الفائدة البالغة (**10 مليار**) للوصول إلى أثر تمويلي يساوي (0.00).
- **الأثر:** يمنح الإدارة المالية رقماً مستهدفاً دقيقاً (Target) يجب عليها وعلى قطاع المبيعات تحقيقه لضمان ألا تلتهم البنوك أرباح المساهمين.

4. تحديد الأسباب التشغيلية بدقة (الخلية 5)

- **الميزة:** لم يقل التقرير إن الأداء "ضعيف" بشكل غامض، بل وضع يده على الجرح وحصر الأسباب في أربعة احتمالات محددة: (ضعف النظم واللوائح، معوقات مادية في الإنتاج، قصور في الجودة، أو تراجع القوة الشرائية).
- **الأثر:** يوفر على الشركة تكاليف الاستشارات الخارجية، ويوجه الإدارة مباشرة لمراجعة خطوط الإنتاج أو إعادة هيكلة النظم الإدارية وقسم الجودة.

5. الفصل الذكي بين الإدارة "التشغيلية" والإدارة "المالية والعرضية" (الخلية 4)

- **الميزة:** أثنى التقرير على كفاءة الإدارة في استغلال الأنشطة غير الأساسية (الخلية 4 = ممتاز) وحمايتها للشركة وقت الركود، بينما انتقد أدائها التشغيلي.
- **الأثر:** هذا الفصل يعطي تقييماً عادلاً ومنصفاً للإدارة؛ فهو يوضح أن الإدارة تمتلك ذكاءً استثمارياً خارجياً، لكنها تحتاج إلى ضبط وتطوير لعملياتها الداخلية اليومية.

6. التحول إلى الرقابة اللصيقة والحوكمة (الخلية 7)

- **الميزة:** اختتم التقرير الخلايا بتوصية حاسمة وهي الانتقال من المراجعات السنوية أو الربع سنوية التقليدية إلى **"مراجعة دورية منتظمة (شهرية) لكافة الأصول"**.
- **الأثر:** سد ثغرات الهدر التشغيلي فور حدوثها بدلاً من الانتظار لنهاية العام المالي وضياع الأرباح.

خامسا: **اللغات الذي يستخدمها النموذج**: (عربي – انجليزي – فرنسي)

سادسا : الفئات المستفيدة من عمل هذا التقرير: يستهدف هذا التقرير التشخيصي المتقدم سبع فئات رئيسية داخل وخارج الشركة، حيث يمثل لكل منهم أداة استراتيجية مختلفة لاتخاذ القرار.

اولاً: الأطراف الداخلية (صناع القرار)

- **مجلس الإدارة والشركاء التأسيسيون:**
  - **الهدف:** الحفاظ على استثماراتهم والتأكد من حماية الشركة قانونياً من التصفية.
  - **الاستخدام:** استجواب الإدارة التنفيذية حول أسباب الضعف التشغيلي (الخلايا 5 و6 و7) رغم توفر السيولة والمليارات.
- **المدير التنفيذي (CEO) والفريق الإداري:**
  - **الهدف:** تصحيح الانحرافات التشغيلية.
  - **الاستخدام:** تحويل "الموازنة التقديرية العلاجية" و"خطة العلاج الائتماني" إلى أهداف تشغيلية وتكليف قطاعي المبيعات والإنتاج بتحقيقها.
- **المدير المالي (CFO) والخزانة:**
  - **الهدف:** ضبط التمويل ووقف الهدر.
  - **الاستخدام:** مراقبة "نقطة التعادل التمويلية" (البالغة 19.99 مليار مبيعات إضافية) لضمان تغطية فوائد القروض، وبدء المراجعة الشهرية للأصول.

ثانياً: الأطراف الخارجية (أصحاب المصالح والتمويل)

- **المؤسسات المالية والبنوك والمقرضون:**
  - **الهدف:** قياس الجدارة الائتمانية ومخاطر التعثر.
  - **الاستخدام:** يطمئنهم التقرير على قوة المركز المالي والضمانات (الخلايا 1 و2)، لكنه يجعلهم يضعون شروطاً أو قيوداً أدق (Covenants) عند تقديم تسهيلات جديدة لضمان توظيفها بكفاءة (بسبب ضعف الخلية 6).
- **المستثمرون الحاليون والمحتملون (المساهمون):**
  - **الهدف:** تقييم جدوى الاستمرار أو الدخول في الشركة.
  - **الاستخدام:** معرفة أن أرباحهم الحالية ناتجة عن حجم الشركة لا كفاءتها، ومراقبة مدى نجاح الإدارة في تطبيق خطة العلاج لرفع القيمة العادلة للسهم.
- **المراجعون الخارجيون ومستشارو الحوكمة:**
  - **الهدف:** تقييم المخاطر والنظم الداخلية.

- **الاستخدام:** الاستناد إلى هذا التشخيص لتركيز جهود المراجعة والتدقيق على "دوران رأس المال العامل" ونظم ضبط الجودة والإنتاج.

- **الموردون والدائنون التجاريون:**
  - **الهدف:** تقييم مخاطر الائتمان التجاري.
  - **الاستخدام:** الاطمئنان إلى الملاءة المالية الضخمة للشركة (حقوق ملكية تفوق 571%) لتقديم تسهيلات توريد طويلة الأجل دون الخوف من مخاطر الإفلاس.

سابعا: العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم لهؤلاء:

- اشتراكات الشركات الكبرى ومجالس الإدارة
- البنوك والجهات التمويلية لتقييم الائتمان
- المستثمرون وصناديق الاستثمار
- الإدارات المالية للشركات
- المكاتب الاستشارية والمراجعين الخارجيين
- الموردون الكبار والدائنون
- الإدارات التنفيذية

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الثاني

تحديد كافة العناصر المتعلقة بشراء وبيع الاسهم

سنلخص هذا النموذج في النقاط التالية:

1. **فكرة النموذج**
2. **العناصر المطلوب ادخالها في النموذج**
3. **التقرير الناتج عن النموذج**
4. **مزايا التقرير الناتج عن النموذج**
5. **اللغات الذي يستخدمها النموذج**
6. **المستفيدون من هذا النموذج**
7. **العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم**

اولا: فكرة النموذج

- **المفهوم الأساسي:** الأداة عبارة عن **حاسبة مالية** تحول الأرقام الخام المأخوذة من الميزانيات العمومية للشركات وشاشات التداول إلى **تقرير تقييم مالي وقانوني منظم لسهم واحد.**
- **الفلسفة التحليلية:** يهدف النموذج إلى تمكين المستخدم من **قراءة السهم بنفس الأسلوب الذي يقرأ به محلل الاستثمار الميزانية العمومية**. وهي تقوم بسد الفجوة بين الأرقام الصماء وإصدار أحكام استثمارية واضحة في ثوانٍ معدودة دون الحاجة لخلفية مالية معقدة.
- **آلية المعالجة:** يمرر النموذج المدخلات عبر **مسار ثابت من 5 مراحل متتالية**:
  1. **المرحلة 1:** احتساب القيمة الدفترية للسهم بناءً على الأصول وحقوق الملكية.
  2. **المرحلة 2:** تحديد سعر شراء عادل وتكلفة دخول تشمل العمولات.
  3. **المرحلة 3:** بناء سعر بيع مستهدف (نقطة الخروج) بناءً على هامش ربح محدد وعمولات البيع.
  4. **المرحلة 4:** احتساب ربحية الصفقة وحجمها بناءً على الحد الأدنى لوحدة الشراء.
  5. **المرحلة 5:** تقييم مخاطر التصفية القانونية وقوة كفاءة الإدارة من صافي الربح مقابل الأصول.

ثانيا : العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

ينقسم النموذج إلى **17 حقلاً إلزامياً واختيارياً** يجب على المستخدم تعبئتها من واقع القوائم المالية وشاشة تداول السهم:

- **بيانات التعريف والتمييز (اختيارية):**
  1. رمز الشركة (Company code).
  2. اسم الشركة (Company name).
  3. القطاع الاستثماري (Sector).
  4. العملة المتداولة (Currency).
- **أرقام القوائم المالية والميزانية (إلزامية):**

5. القيمة الاسمية للسهم (Nominal value).
6. إجمالي حقوق الملكية (رأس المال + الاحتياطيات + الأرباح - الخسائر).
7. عدد الأسهم المصدرة (Number of shares).
8. صافي الربح المحقق (Net profit).

9. إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة لسنة التقييم (Total assets).
10. السعر السوقي الحالي للسهم (Market value).
11. قيمة الكوبون أو التوزيعات النقدية إن وجدت، أو صفر (Coupon value).

- **تفاصيل التداول والأوامر (إلزامية):**

12. أعلى سعر تداول فيه السهم خلال فترة الفحص (Highest price).
13. أدنى سعر تداول فيه السهم خلال فترة الفحص (Lowest price).
14. عمولة الشراء والبيع الخاصة بالوسيط تُكتب كرقم عشري (Commission rate).
15. الحد الأدنى للوحدة القياسية للشراء لدى الوسيط لتقدير حجم الصفقة (Minimum purchase unit).
16. عدد الأسهم المدرجة للشركة في البورصة (Shares listed).
17. عدد الأسهم التي تم تداولها فعلياً في تلك الفترة (Shares traded).

ثالثا : التقرير الناتج عن النموذج (Output Metrics)

تخرج الحاسبة تقريراً واحداً متكاملاً يحتوي على **28 حقلًا تحليليًا** مجمعاً في أربع مجموعات:

- **أولاً: التقييم والتسعير**
  - القيمة الدفترية للسهم
  - السعر العادل للشراء المقترح من الأداة
  - تكلفة الشراء الفعلية متضمنة عمولة الوسيط عند الدخول.
  - سعر البيع المستهدف للخروج بأمان مالي.
- **ثانياً: الربحية وحجم الصفقة**
  - ربحية السهم الواحد الناتجة بين سعر الدخول والبيع.
  - نسبة ربحية السهم مئوية من تكلفة الشراء.
  - عدد الأسهم التي يمكن شراؤها بالحد الأدنى لرأس مال المستخدم.
  - إجمالي الأرباح النقدية المتوقعة من الصفقة النموذجية.
- **ثالثاً: نطاق الأسعار والاسترداد**
  - قيمة أعلى سعر ونسبة ارتفاعه عن سعر شرائك.
  - قيمة أدنى سعر ونسبة انخفاضه (المرجع الأساسي لمخاطر الهبوط).
  - عدد سنوات استرداد رأس المال (المدة المطلوبة ليبرر السعر السوقي نفسه أمام الدفترية).
- **رابعاً: المخاطر الهيكلية والكفاءة**
  - نسبة تغير حقوق الملكية (مقياس نمو الاحتياطيات أو تآكل رأس المال).
  - وضع التصفية القانوني (يعطي مؤشر صريح: "تصفية" أو "لا تصفية").
  - كفاءة إدارة الشركة (تقييم بست درجات: ممتاز، جيد جداً، جيد، مقبول، مجتاز، ضعيف جداً، أو خسائر).
  - نسبة الكوبون المئوية من التكلفة، ونسبة الأسهم المتداولة إلى المدرجة (مؤشر السيولة).

حيث يخرج التقرير بالشكل التالي:

الحقل	القيمة
رمز الشركة	**10101**
اسم الشركة	**شركة (1)**

الحقل	القيمة
القطاع	صناعي
العملة	جنيه مصري
القيمة الاسمية	10.00
القيمة الدفترية	15.00
السعر السوقي (سعر الشراء)	17.40
تكلفة الشراء	17.45
سعر البيع	17.73
ربحية السهم	0.23
نسبة ربحية السهم	%1.30
عدد الأسهم المشتراة	57.47
ربحية الصفقة	13.04
قيمة أعلى سعر	12.00
نسبة أعلى سعر	%31.03-
قيمة أدنى سعر	9.00
نسبة أدنى سعر	%48.28-
القيمة السوقية	15.00
عدد سنوات الاسترداد	0.00
تغير حقوق الملكية	%50.00
وضع التصفية	لا تصفية
كفاءة الشركة	مقبول
قيمة الكوبون	5.00
نسبة الكوبون	%28.65
وحدة الشراء الأدنى	1,000.00
الأسهم المدرجة	100.00
الأسهم المتداولة	100.00
نسبة الأسهم المتداولة	%100.00

رابعا : مزايا التقرير الناتج عن النموذج

الفورية والذاتية التامة: تظهر النتائج فوراً على الشاشة بمجرد الضغط دون الحاجة لانتظار أو استخدام معادلات يدوية.

- **توحيد معايير الحكم:** يطبق التقرير منهجية صارمة وثابتة على كافة الشركات المفحوصة مما يلغي التخمين والأحكام العشوائية المتغيرة.
- **الفحص المسبق للمدخلات:** يمتلك التقرير نظام حماية ذكي يكتشف تناقض الأرقام (مثل إدخال أرباح أعلى من الأصول، أو حقوق ملكية تتجاوز الأصول) ويمنع خروج تقرير مشوه.
- **الربط بين التشغيل والقانون:** التقرير يعطي حكماً مباشراً عن موقف الشركة من التصفية الاسترشادية والحوكمة.

خامسا: اللغات التي يستخدمها النموذج

النموذج مبرمج بالكامل ليدعم **3 لغات عالمية** رئيسية يتم التبديل بينها عبر كوكيز المتصفح بنظام الترجمة الذاتية المدمجة (دون استخدام أدوات ترجمة خارجية ومحافظاً على اتجاهات النصوص وعناصر الـ CSS لكل لغة):

1. **اللغة العربية (ar):** مع دعم كامل للاتجاه من اليمين إلى اليسار (RTL) وتغيير الخطوط ديناميكياً إلى خط (Cairo).
2. **اللغة الإنجليزية (en):** مع اتجاه من اليسار إلى اليمين (LTR) وخطوط (Inter / Fraunces).
3. **اللغة الفرنسية (fr):** مع نفس خصائص الاتجاه اللاتيني.

سادسا : المستفيدون من هذا النموذج

حدد التقرير بوضوح أربع فئات رئيسية تستفيد مباشرة من تشغيل هذا النموذج:

- **المستثمرون الأفراد (Individual Investors):** لفحص وتقييم الأسهم بدقة قبل اتخاذ قرار الشراء، ومعرفة هل السعر الحالي رخيص أم عادل أم تضخمي مقارنة بالقيمة الدفترية.
- **الوسطاء والمستشارون الماليون (Brokers & Advisors):** للحصول على نقاط نقاش وتحليل مالية سريعة ومتسقة وعرضها على عملائهم فوراً دون الحاجة لفتح جداول بيانات معقدة أثناء المكالمات.
- **طلاب العلوم المالية والاستثمار (Finance Students):** لمشاهدة تطبيقات عملية خطوة بخطوة لكيفية تحول الأرقام المحاسبية الصماء إلى نسب 1- تقييم، 2- فترات استرداد، 3- نقاط قياس كفاءة إدارة.
- **محللو مقارنة المحافظ (Portfolio Comparison):** لإجراء دراسات طولية لنفس الشركة عبر فترات زمنية مختلفة، أو مقارنة عدة شركات جنباً إلى جنب باستخدام مسطرة قياس مالية موحدة.

سابعا: العائد المادي نتيجة استخدام هذا النموذج من هؤلاء:

- **المستثمرون الأفراد**
- **الوسطاء والمستشارون الماليون**
- **طلاب العلوم المالية والاستثمار**
- **محللو مقارنة المحافظ وصناديق الاستثمار**

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الثالث

تحديد عناصر المخاطرة والتي تحيط بعمليات شراء وبيع الاسهم

سنلخص هذا النموذج في النقاط التالية:

1. **فكرة النموذج**
2. **العناصر المطلوب ادخالها في النموذج**
3. **التقرير الناتج عن النموذج**
4. **مزايا التقرير الناتج عن النموذج**
5. **اللغات الذي يستخدمها النموذج**
6. **المستفيدون من هذا النموذج**
7. **العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم**

اولا: فكرة النموذج

- **المفهوم:** هو نموذج **رقمي تفاعلي** مخصص لتقييم أسهم الشركات المقيدة في البورصة.
- **الهدف الاستراتيجي:** يهدف النموذج إلى الإجابة عن **ثلاثة أسئلة جوهرية** تشكل أركان الأمان المالي والمخاطرة لأي متعامل (سواء كان مضارباً أو مستثمراً):
  1. **الأمان القانوني:** هل الشركة صاحبة السهم مشرفة على التصفية وجوباً بقوة القانون أم محصنة؟
  2. **المخاطرة السعرية:** كم يبلغ الفارق بين القيمة الدفترية والقيمة السوقية؟ (احتساب كم عدد سنوات استرداد الثمن).
  3. **الكفاءة التشغيلية:** ما مدى كفاءة إدارة الشركة في استغلال مواردها وتوليد عوائد تقي من تقلبات الأسعار عبر التوزيعات (الكوبونات)؟

ثانيا : العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

على عكس نموذج الاول والثاني (الذين تطلبا أرقاماً يدوية)، يعتمد هذا النموذج على **قاعدة بيانات داخلية لشركات حقيقية**، ويطلب من المستخدم مدخلين اثنين فقط لتشغيل المحاكاة:

1. **اختيار الشركة :** يختار المستخدم اسم الشركة من قائمة منسدلة معدة مسبقاً (تضم: *Company1, Company2, Company3... حتى Company17* بالإضافة إلى *Exchange Company*). بمجرد الاختيار، يستدعي السيرفر خلف الكواليس البيانات المالية المحفوظة للشركة (اي بدون ان يدخل العميل تلك البيانات يدويا فهي مبرمجة مسبقا) وتلك البيانات علي النحو التالي :
   - القيمة الاسمية للسهم.
   - إجمالي رأس المال المتداول.
   - إجمالي حقوق الملكية المتراكمة.
   - إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة للشركة.
   - صافي الأرباح أو الخسائر المحققة عن تلك الفترة.
   - تاريخ الميزانية الخاص بالفحص (مثل: 2025/09/30 أو 2026/06/30).
2. **سعر السهم السوقي اللحظي :** يقوم المستخدم بإدخال السعر الحالي للسهم والظاهر أمامه على شاشة تداول البورصة الآن

ثالثا: التقرير الناتج عن النموذج

ينقسم التقرير الصادر ديناميكياً بعد الإرسال إلى شقين أساسيين:

- **أولاً: الرسوم البيانية التفاعلية**

1. **مؤشر الموقف من التصفية:** رسم بياني بمقياس لوني (أخضر/أحمر) يوضح ما إذا كانت الشركة (تُصفى قانوناً أم لا) بناءً على نسبة نمو أو تآكل حقوق الملكية مقارنة برأس المال.
2. **مؤشر سنوات الاسترداد ودرجة المخاطرة:** يحدد مستوى خطورة السعر الذي اشتريت به ويقسمه إلى 5 درجات (لا يوجد استرداد، لا يوجد مخاطرة، مخاطرة طبيعية، مطلوب الحذر، مخاطرة عالية جداً).
3. **مؤشر كفاءة الشركة الإدارية:** مقياس سباعي الدرجات يحدد جودة الإدارة (ممتاز، جيد جداً، جيد، مقبول، ضعيف، ضعيف جداً، خسائر) بناءً على ناتج ربحية الأصول وحقوق الملكية.

- **ثانياً: تقرير التحليل التفصيلي المالي والقانوني**

1. سرد أرقام القيمة الدفترية والاسمية ومبررات التصفية قانوناً.
2. احتساب دقيق لعدد سنوات الاسترداد بناءً على السعر المكتوب.
3. عرض صافي الربح المحقق للفترة ونصيب السهم الأساسي من الأرباح

حيث يخرج تقرير التحليل المالي والتقييم الاستثماري لاسهم الشركة متضمنة الاتي:

أولاً: بطاقة تعريف التقرير

- **اسم الشركة:** شركة (1)
- **تاريخ الميزانية:** 30 سبتمبر 2025
- **الهدف من التقرير:** تقديم تقييم مالي متكامل ومبسط للمتعاملين على السهم (مستثمرين ومضاربين) بناءً على الركائز الثلاث الأساسية للتحليل المالي لتجنب الخسائر الفادحة.

ثانياً: الإطار النظري | لماذا يخسر المضاربون والمستثمرون عند تجاهل التحليل المالي؟

يعتقد الكثير من المضاربين أن التحليل الفني وحده يكفي لتحقيق أرباح سريعة، وظنهم أن التحليل المالي يخص المستثمر طويل الأجل فقط الذي ينتظر التوزيعات النقديّة (الكوبونات).

الحقيقة العلمية تؤكد أن **التحليل المالي هو درع الحماية الأساسي لجميع المتعاملين**؛ فهو يحدد العوامل الجوهرية التي تحمي رأس المال من الانهيار التام، ويجيب على ثلاثة أسئلة مصيرية:

1. **هل الشركة مشرفة على التصفية؟** (لتجنب شراء سهم في شركة مهددة بالزوال).
2. **ما هي عدد سنوات استرداد السهم؟** (لقياس الفجوة بين القيمة السوقية والدفترية وحجم المخاطرة).
3. **ما هي كفاءة إدارة الشركة؟** (لضمان وجود توزيعات أرباح "كوبونات" تدعم المتداول في حالة الهبوط المفاجئ للسوق، فلا يضطر للبيع بخسارة).

ثالثاً: نتائج التحليل المالي التفصيلي للشركة

الركيزة الأولى: موقف الشركة من التصفية القانونية

- **القيمة الاسمية للسهم:** 10.00 (القيمة التي اكتتب بها المساهمون عند التأسيس).
- **القيمة الدفترية للسهم:** 67.15 (ما يستحقه السهم من صافي أصول الشركة في حالة التصفية الواقعية).
- **تغير حقوق الملكية: +571.52%** (حقوق الملكية زادت عن رأس المال بشكل كبير جداً).
- **الموقف من التصفية القانونية: لا تصفية**

- **الرأي المالي والقانوني:** الشركة بعيدة تماماً عن شبح التصفية القانونية؛ نظراً لأن حقوق الملكية نمت بنسبة تزيد عن 571%، مما رفع القيمة الجوهرية للسهم من قيمته الاسمية (10) إلى قيمته الدفترية المرتفعة (67.15).

الركيزة الثانية: عدد سنوات الاسترداد ودرجة المخاطرة

- **القيمة الدفترية الحالية:** 67.15
- **عدد سنوات الاسترداد: -8.78 سنة** (قيمة سالبة نتيجة تفوق المؤشرات الجوهرية).
- **درجة المخاطرة المترتبة: المخاطرة في حدودها الطبيعية**
- **الرأي المالي:** تُعرف سنوات الاسترداد بالفارق بين القيمة الدفترية والسوقية (حيث تهبط الأسعار عادة في الأزمات متجهة نحو القيمة الدفترية). وجود رقم آمن ومستقر يعني أن العميل يتحرك في نطاق سعري مدعوم بأصول حقيقية تحميه من السقوط الحر في الهاوية المالية.

الركيزة الثالثة: كفاءة إدارة الشركة والأداء التشغيلي

- **صافي الأرباح المحققة في الميزانية:** 62,207,506,000 (اثنان وستون ملياراً ومائتان وسبعة ملايين وخمسمائة وستة آلاف).
- **نصيب السهم الواحد من الأرباح (EPS):** 20.19
- **نسبة الأرباح إلى القيمة الدفترية (العائد على الحقوق الدفترية):** 30.07%
- **درجة كفاءة إدارة الشركة: مقبول**

نطاق تقييم كفاءة الشركات ماليًا:

ممتازة / جيد جداً / جيد] <-- رائدة (أرباح أضعاف البنوك - ممتازة للمستثمر والمضارب) [

مقبول / ضعيف] <-- أرباح قليلة أو متوسطة (تصلح للمضاربين فقط) ◄ [وضعية الشركة الحالية]

خسائر] <-- (لا تصلح للمستثمر ولا للمضارب]

- **الرأي المالي:** الإدارة نجحت في توليد أرباح ضخمة كقيمة إجمالية وعائد جيد على القيمة الدفترية يقارب 30%. وبناءً على معايير السوق، تقع الشركة في تصنيف كفاءة **(مقبول)**، وهي الشريحة التي يُفضل التعامل مع أسهمها من قِبل **المضاربين**، حيث يضمن لهم هذا الأداء الربحي حماية رأس المال عبر الكوبونات أو نمو القيمة الدفترية في حال هبوط الأسعار سوقياً.

رابعاً: الملخص الرقمي النهائي للمؤشرات المالية

المؤشر المالي	القيمة / الحالة	الدلالة الاستثمارية
الموقف من التصفية	**لا تصفية**	أمان قانوني وهيكلي كامل للشركة
نمو حقوق الملكية	**%571.52**	تضاعف حقوق المساهمين عن رأس المال الأصلي
عدد سنوات الاسترداد	**-8.78 سنة**	**المخاطرة في حدودها الطبيعية**
صافي أرباح الميزانية	**62,207,506,000**	ملاءة مالية وتدفقات أرباح قوية
ربحية السهم الواحد	**20.19**	عائد تشغيلي ممتاز لكل سهم
العائد على القيمة الدفترية	**%30.07**	مؤشر كفاءة تشغيلية مجدٍ استثمارياً
درجة كفاءة الشركة	**مقبول**	بيئة استثمارية داعمة ومفضلة للمضاربين

رابعا : مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **التحليل البصري الفوري (Native SVG Gauges):** يولد الكود رسومات بيانية ذكية بصيغة (SVG) مباشرة من السيرفر تتوافق وتتحجم تلقائياً مع الشاشات (Responsive)، دون الاعتماد على مكتبات جافا سكريبت ثقيلة، مما يسهل قراءتها من صغار المستثمرين.
- **الربط بنصوص القانون الحقيقية:** يربط التقرير النتيجة بقوانين الشركات الصارمة (مثل التصفية الوجوبية في حال خسارة نصف رأس المال)، مما يعطي حماية قانونية استباقية.
- **محاربة العشوائية (الموازنة والفرصة البديلة):** يفيد التقرير في قياس العائد الفعلي مقارنة بـ "الفرصة البديلة" (عوائد البنوك) لحماية المستثمر من الدخول في صفقات خاسرة تلتهم أمواله.
- **بنية تحتية آمنة ومحصنة:** صُمم النموذج برمجياً لمنع ثغرات الحقن المتعددة عبر استخدام دوال الفحص والتعقيم

خامسا: اللغات التي يستخدمها النموذج

يحتوي النموذج على نظام لغات داخلي احترافي وسيرفر متكامل يدعم **3 لغات رئيسية**:

1. **العربية (ar):** وهي اللغة الافتراضية مع دعم كامل للتوجيه RTL والخطوط العربية المحسنة (Tajawal).
2. **الإنجليزية (en):** مع توجيه LTR وخطوط السيرف والسانز اللاتينية.
3. **الفرنسية (fr):** بنفس الخصائص اللاتينية الكاملة.

سادسا : المستفيدون من هذا النموذج

المضاربون اليوميون بالبورصة (Stock Speculators): لمعرفة ما إذا كانت الأسهم التي يتنقلون بينها مدعمة بكفاءة حقيقية وأصول تحميهم من خسارة أموالهم بالكامل في حال الهبوط المفاجئ للسوق.

المستثمرون طويلو الأجل (Long-term Investors): لتحديد كفاءة الإدارة وقدرتها على توزيع "الكوبونات" النقدية التي تعوضهم عن الاستثمار وصرف العوائد.

الباحثون الأكاديميون وعلماء الاقتصاد: لاستخدام الحاسبة كأداة إيضاحية

سابعا: العائد المادي نتيجة استخدام هذا النموذج من هؤلاء:

- **المضاربون اليوميون بالبورصة**
- **المستثمرون طويلو الأجل**
- **الباحثون الأكاديميون وعلماء الاقتصاد**

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

الجزء الاول

2- قسم الادارة

يتكون قسم الادارة من ست نماذج (ادوات)علي النحو التالي:

النموذج الاول : تقييم الشركة (والهدف من هذا النموذج هو معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف للشركة)

النموذج الثاني : اعداد الموازنة التقديرية

النموذج الثالث : اعداد الموازنة التقديرية المعيارية (للمشاريع الجديدة)

النموذج الرابع : اعداد الموازنة التقديرية الخاصة بالائتمان

النموذج الخامس : اعداد الموازنة التقديرية عندما ترتفع التكلفة

النموذج السادس : اعداد الموازنة التقديرية عندما تمنح الشركة خصومات علي سعر بيع منتجاتها

النموذج الاول

تقييم الشركة

تكلمنا عن هذا النموذج في (الجزء الاول : 1- قسم البورصة) بالتفصيل في صفحة رقم ( ) ويمكن ان يستخدم هذ النموذج في عدة حزم علي النحو التالي:

- يستخدم نموذج التقييم كحزمة منفردة (لمعرفة نقاط القوة والضعف)
- يستخدم نموذج التقييم ضمن حزمة الادوات الخاصة بقسم البورصة (لمعرفة امكانية الاستثمار فيها من عدمه)
- يستخدم نموذج التقييم ضمن حزمة الادوات الخاصة بقسم الادارة (لمعرفة نقاط القوة لدعمها ونقاط الضعف لعلاجها ولتلافيها)
- يستخدم نموذج التقييم ضمن حزمة الادوات الخاصة بقسم اصحاب الاعمال (لمعرفة ما تؤول اليه مشاريعهم)
- يستخدم نموذج التقييم ضمن حزمة الادوات الخاصة بقسم الموظفين (لمعرفة هل الشركة سوف تمنح لموظفيها الاستقرار ام تكون محطة للانتقال الي غيرها)
- يستخدم نموذج التقييم ضمن حزمة الادوات الخاصة بقسم الموارد البشرية (لمعرفة مدي تلائم خصائص الشركة مع صفات الموظفين)

النموذج الثاني

اعداد الموازنة التقديرية

1. فكرة النموذج (Mechanism & Concept)

النموذج عبارة عن حاسبة مالية تقديرية خفيفة الوزن مخصصة لخط إنتاج أو منتج واحد.

يقوم النموذج بتحويل أربعة أرقام أساسية وبسيطة (يعرفها صاحب المشروع عادةً) إلى خطة موازنة مالية متكاملة ومتسقة محاسبياً للمبيعات والأرباح المستهدفة. تعتمد فكرته المحاسبية على قياس مدى كفاءة استغلال الأصول لتغطية التكاليف والمصاريف وتوليد الربح عبر ثلاثة مستويات طموح مختلفة (جيد، جيد جداً، جيد جداً مرتفع).

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج (Inputs)

يتطلب النموذج إدخال **أربع قيم رقمية واختيار واحد**:

- **سعر بيع الوحدة (Sale price per unit):** السعر المتوقع لبيع الوحدة الواحدة من المنتج.
- **تكلفة الوحدة (Cost per unit):** تكلفة إنتاج أو شراء الوحدة الواحدة.
- **حصة المنتج من المصاريف العامة (Expense share):** نصيب هذا المنتج من التكاليف التشغيلية والإدارية الثابتة (شاملاً الإهلاك).
- **حصة المنتج من الأصول (Asset share):** نصيب المنتج من إجمالي أصول المنشأة الثابتة والمتداولة.
- **درجة الكفاءة المستهدفة (Targeted efficiency degree):** تحديد مستوى الطموح المطلوب للموازنة من بين ثلاثة خيارات:
  - جيد *(Good)*: يمثل نقطة الانطلاق الآمنة والمتحفظة
  - جيد جداً *(Very Good)*: يمثل هدفاً متوازناً
  - جيد جداً مرتفع *(High Very Good)*: يمثل هدفاً طموحاً جداً

شروط التحقق من البيانات: يشترط النموذج أن يكون سعر البيع أكبر من تكلفة الوحدة، وأن تكون حصة الأصول أكبر من تكلفة الوحدة لضمان عدم بناء الموازنة على منتج خاسر مسبقاً.

3- التقرير الناتج عن النموذج (Output Report)

ينتج عن النموذج تقرير موازنة تقديري مفصل يحتوي على:

- **بيانات المدخلات الأساسية:** لمراجعة وتأكيد الأرقام التي تم بناء الموازنة عليها.
- **قائمة الدخل التقديرية (من 5 أسطر متسقة محاسبياً):**
  1. *قيمة المبيعات المستهدفة (Sales value).*
  2. *قيمة المشتريات/التكاليف (Minus purchases value).*
  3. *مجمل الربح (Gross profit):* .
  4. *المصاريف التشغيلية (Minus expenses).*
  5. *صافي الربح المستهدف (Net profit):*
- **جدول المقارنة الشامل:** يعرض نتائج الأسطر الخمسة السابقة عبر المستويات الثلاثة (جيد، جيد جداً، جيد جداً مرتفع) جنباً إلى جنب لتسهيل المقارنة بين السيناريوهات.
- **خيار التصدير:** إمكانية تنزيل التقرير مباشرة بصيغة **PDF**.

يخرج تقرير هذا النموذج علي النحو التالي :

تقرير الموازنة التقديرية أُنشئ في 10-11-2026 في الساعة 16:19

اولا: القيم الذي ادخلها العميل وهي علي النحو التالي :

المدخلات	القيمة
سعر البيع الوحدة	10.00
تكلفة الوحدة	8.00
حصة المصاريف التي تخص هذا المنتج سنويا	1,000.00
نصيب هذا المنتج من حصة اجمالي الأصول	20,000.00

ثانيا : المخرجات : الموازنة التقديرية بتقدير درجة جيد كما طلبها العميل

البيان	القيمة
قيمة المبيعات	17,500.00
ناقص قيمة المشتريات	(14,000.00)
مجمل الربح	3,500.00
ناقص المصاريف	(1,000.00)
صافي الربح	2,500.00

مقارنة بين جميع الدرجات لتعريف العميل درجات الطموح

البيان	جيد	جيد جدًا	جيد جدًا مرتفع
قيمة المبيعات	17,500.00	21,666.67	30,000.00
ناقص قيمة المشتريات	(14,000.00)	(17,333.33)	(24,000.00)
مجمل الربح	3,500.00	4,333.33	6,000.00
ناقص المصاريف	(1,000.00)	(1,000.00)	(1,000.00)
صافي الربح	2,500.00	3,333.33	5,000.00

"(ملاحظة: الأرقام والتواريخ الواردة في هذا التقرير هي بيانات محاكاة حية مُستخرجة مباشرة من النظام الفعلي لإثبات دقة المعادلات وسرعة المعالجة)."

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج (Advantages)

- **الاتساق الداخلي التام:** تتوافق أرقام المبيعات، المشتريات، المجمل، والصافي مع المعادلات المحاسبية دون أي خلل.
- **الوضوح والشفافية:** المعادلات المستخدمة واضحة ويمكن تتبعها مباشرة من المدخلات (ليست صندوقاً أسود مبهم).
- **سهولة المقارنة:** يتيح مقارنة السيناريو المتحفظ بالسيناريو الطموح للمنتج نفسه وفي نفس اللحظة.

- **المهنية والجاهزية:** التقرير منسق بشكل احترافي، ويحمل تاريخ وساعة الإصدار، وجاهز للطباعة الفورية كملف PDF.
- **تجنب الخسائر المبكرة:** يمنع الاستثمار في منتجات غير مجدية مالياً بفضل شروط التحقق التلقائية.
- **تعظيم كفاءة الأصول (Asset Optimization):** يوضح للشركة كيفية مضاعفة صافي الأرباح من خلال تشغيل وتكثيف استخدام نفس حجم الأصول الحالي بشكل أكثر ذكاءً وطموحاً
- كما يظهر في **توفير تكاليف الاستشارات المالية:** يمنح الإدارة فحص جدوى أولي مجاني وفوري دون الحاجة لبناء نماذج برمجية معقدة أو الاستعانة بمستشارين خارجيين في المراحل الأولى للتخطيط.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج (Languages)

يدعم النموذج **أربع لغات عالمية** بشكل كامل عبر مفتاح تبديل ديناميكي يُغير واجهة المستخدم واتجاهات الصفحة (من اليمين لليسار أو العكس):

1. **العربية (ar)** (مع دعم كامل للاتجاه RTL وتغيير الخط إلى خط 'Cairo').
2. **الإنجليزية (en)**.
3. **الفرنسية (fr)**.
4. **الإسبانية (es)**.

6. المستفيدون من هذا النموذج (Target Audience)

- **رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة :** لعمل تقدير أولي سريع لجدوى منتجاتهم أو مشاريعهم الناشئة.
- **مديرو المنتجات (Product Owners):** لتحديد واختبار أهداف المبيعات والأرباح والتسعير قبل إطلاق المنتجات في السوق.
- **المتقدمون للحصول على قروض صغيرة:** لإعداد أرقام مالية داعمة ومبررة لتقديمها مع طلبات التمويل أو خطط العمل.
- **الطلاب والمدرسون في مجالات الأعمال والمالية:** كأداة تعليمية تشرح العلاقات التبادلية بين السعر والتكلفة والأصول والأرباح.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم (Financial Benefits)

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الثالث

اعداد الموازنة التقديرية المعيارية (للمشاريع الجديدة)

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج على بناء موازنة لقائمة الدخل تشغيلية معيارية (Master Budget) كاملة للمشروعات أو المنتجات الجديدة التي لا تمتلك أي بيانات أو تاريخ تجاري سابق.

بدلاً من التخمين أو الاعتماد على أرقام العام الماضي، يعتمد النموذج على **العلاقات الرياضية ونسب التكلفة والحجم والربح (CVP)**. حيث يقوم الهندسة العكسية بحساب حجم المبيعات والمشتريات **والمصروفات المطلوبة** بناءً على هدف صافي الربح المشتق من قاعدة الأصول ومستوى الكفاءة (الطموح) المستهدف.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

يتطلب النموذج إدخال **أربعة عناصر أساسية وإلزامية** للتشغيل:

- **سعر بيع الوحدة:** السعر المتوقع لبيع الوحدة الواحدة من المنتج.
- **تكلفة الوحدة:** التكلفة الكاملة لإنتاج أو شراء الوحدة الواحدة (ويشترط أن تكون أقل من سعر البيع).
- **حصة المنتج من إجمالي الأصول:** قيمة الأصول الثابتة والمتداولة المخصصة لدعم هذا المنتج (ويشترط أن تكون أكبر من سعر البيع والتكلفة معاً).
- **درجة الكفاءة المستهدفة:** تحديد مستوى طموح الميزانية وحجمها بين 3 خيارات (درجة جيدة كنقطة انطلاق آمنة، درجة جيدة جداً، درجة جيدة جداً بمستوى عالٍ).

3. التقرير الناتج عن النموذج

يُنتج النموذج **تقرير تقييم مالي فوري مكون من قائمة دخل ذات 5 بنود أساسية**:

1. **قيمة المبيعات:** الإيرادات المستهدفة للفترة.
2. **قيمة المشتريات (تطرح):** تطرح قيمة المشتريات من قيمة المبيعات
3. **مجمل الربح:** ناتج طرح المشتريات من المبيعات.
4. **المصروفات التشغيلية (تطرح):** التكاليف التشغيلية الضمنية للفترة.
5. **صافي الربح:** العائد النهائي المستهدف تحقيقه (السطر الأخير).

ملاحظة: يتضمن التقرير خياراً برمجياً لتصدير وحفظ هذه النتائج والمدخلات مباشرة كملف PDF.

يخرج تقرير هذا النموذج علي النحو التالي :

اولا: القيم الذي ادخلها العميل عند درجة جيد وهي علي النحو التالي :

المدخلات	القيمة
سعر البيع الوحدة	10.00
تكلفة الوحدة	8.00
نصيب هذا المنتج من حصة اجمالي الأصول	20,000.00

البيان	القيمة
قيمة المبيعات	32,500.00
ناقص قيمة المشتريات	(26,000.00)
مجمل الربح	6,500.00
ناقص المصاريف	(4,000.00)
صافي الربح	2,500.00

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **موضوعي وقائم على النسب:** يعتمد على معادلات محاسبية ثابتة واقتصاديات الوحدة بدلاً من التخمين العشوائي.
- **مثالي للمشروعات الناشئة:** يوفر نقطة انطلاق فورية دون الحاجة لوجود سجلات تجارية سابقة.
- **مرن وقابل للتدرج:** يتكيف تلقائياً ليعطي أرقاماً تتناسب مع مستوى الطموح والكفاءة المختار.
- **سريع وبسيط:** يُظهر بياناً مالياً نظيفاً وسهل القراءة في أقل من دقيقة.
- **قابل للتصدير والطباعة:** يتيح للمستخدم تحميل تقرير التقييم بصيغة PDF بشكل منظم.
- **توفير تكاليف الاستشارات المبدئية:** يمنح أصحاب الأعمال فكرة مالية واضحة ومبكرة دون الحاجة لدفع مبالغ طائلة للمستشارين في المراحل التمهيدية الأولى.
- **حماية رأس المال من التسعير الخاطئ:** يساعد في stress-testing (اختبار ملاءمة) استراتيجية التسعير وهامش الربح قبل ضخ الأموال فعلياً في السوق.
- **تأمين التمويل وجذب المستثمرين:** يعطي أرقاماً منطقية ومبررة يمكن استخدامها كركيزة أساسية في العروض التقديمية (Pitch Decks) لإقناع الجهات المموِّلة.
- **ترشيد الإنفاق التشغيلي:** يحدد سقفاً واضحاً للمصروفات والمشتريات (Expenses & Purchases) التي لا ينبغي تجاوزها لتحقيق صافي الربح المستهدف بناءً على حجم الأصول.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج **خمس لغات عالمية** بشكل كامل عبر أداة تحويل ديناميكية مدمجة في الكود:

- **العربية (ar)**
- **الإنجليزية (en)**
- **الفرنسية (fr)**
- **الإسبانية (es)**
- **الألمانية (de)**

(كما يدعم الاتجاه من اليمين إلى اليسار RTL تلقائياً عند اختيار اللغة العربية).

6. المستفيدون من هذا النموذج

- **رواد الأعمال والمؤسسون:** لتسعير وتقدير حجم الميزانية التشغيلية الأولى لشركاتهم الناشئة.
- **المحاسبون والمحللون الماليون:** لدعم وإعداد الجداول الرقمية الخاصة بدراسات الجدوى وخطط العمل.
- **أصحاب المشروعات الصغيرة:** لوضع مستهدفات السنة الأولى التشغيلية.

- **أكاديميو وطلاب التمويل والمحاسبة:** لدراسة تطبيقات التكاليف المعيارية وتحليل (CVP) بشكل عملي.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الرابع

اعداد الموازنة التقديرية الخاصة بالائتمان

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج على فكرة احتساب "نقطة التعادل" وهامش الأمان الائتماني لخط إنتاج واحد (منتج فردي) يراد تمويله عبر قرض بنكي. بدلاً من تحليل القوائم المالية المعقدة للشركة بأكملها، تعزل هذه الأداة الأرقام الأساسية للمنتج لتعمل بطريقة عكسية، وتجيب عن السؤال الجوهري لمسؤول الائتمان: **«كم يجب أن يبيع هذا المنتج تحديداً خلال العام ليغطي تكاليفه ومصروفاته ويتحمل بأمان فوائد القرض الممولِ له؟»**. وبناءً على واقعية هذا الرقم التسويقي، يتم اتخاذ قرار منح التسهيل الائتماني أو رفضه.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

يتطلب النموذج إدخال خمسة متغيرات مالية أساسية (على أساس سنوي) بالإضافة إلى تحديد درجة الأمان المطلوبة:

- **سعر بيع الوحدة من المنتج :** القيمة السوقية لبيع المنتج.
- **تكلفة الوحدة من المنتج :** التكلفة المباشرة لإنتاج أو شراء الوحدة.
- **نصيب المنتج السنوي من المصروفات العامة :** ويشمل ذلك مصروفات الإهلاك.
- **نصيب المنتج السنوي من الفوائد المدينة :** وهي فوائد القرض البنكي المراد سداده.
- **نصيب المنتج من إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة :** قاعدة الأصول المرتبطة بالمنتج.
- **درجة الكفاءة / الأمان المستهدفة :** ويختار المستخدم بين ثلاثة مستويات تؤثر على مضاعف الربح المستهدف:
  1. درجة **جيدة** (معامل الأمان).
  2. درجة **جيدة جداً** (معامل الأمان).
  3. درجة **جيدة جداً مرتفعة** (معامل الأمان).

ملاحظة: يحتوي النموذج على فلترة ذكية تمنع الحساب إذا كان سعر البيع أقل من التكلفة، أو إذا كانت قيمة الأصول أقل من سعر البيع أو التكلفة.

3. التقرير الناتج عن النموذج

عند تشغيل الحاسبة، تصدر الأداة تقريراً تقييمياً يتكون من ثلاثة بيانات مالية مترابطة:

- **البيان (أ) - الموازنة التشغيلية الخاصة بالنشاط الاساسي للشركة:** يوضح قيمة المبيعات التشغيلية المستهدفة، مخصوماً منها المشتريات للوصول لمجمل الربح، ثم مخصوماً منها المصروفات العامة لاستخراج صافي الربح المستهدف عند درجة الأمان المختارة.
- **البيان (ب) - الموازنة الائتمانية:** يعزل المبيعات الإضافية المطلوبة لتغطية الفوائد المدينة فقط (يكون صافي الربح في هذا البيان صفراً لأنه مصمم فقط لمعادلة تكلفة التمويل).
- **البيان (ج) - البيان المجمع:** يدمج المبيعات التشغيلية مع المبيعات الإضافية الائتمانية ليقدم **رقم المبيعات السنوية الإجمالية المطلوبة**، ومعه قاعدة القرار النهائية (إذا كان مدير التسويق قادراً على تحقيق هذا الرقم يُمضى في القرض، وإلا يتم الرفض).

يخرج تقرير هذا النموذج علي النحو التالي :

اولا: القيم الذي ادخلها العميل عند درجة جيد وهي علي النحو التالي :

المدخلات	القيمة
سعر البيع الوحدة	10.00
تكلفة الوحدة	8.00
حصة المصاريف التي تخص هذا المنتج سنويا	5000
قيمة فوائد القرض سنويا	1500
نصيب هذا المنتج من حصة اجمالي الأصول	20,000.00

ثانيا : الموازنة التشغيلية عند درجة جيد

البيان	القيمة
قيمة المبيعات	37,500.00
ناقص: قيمة المشتريات	30,000.00
مجمل الربح	7,500.00
ناقص: المصروفات	5,000.00
صافي الربح	2,500.00

ثالثا : الموازنة الائتمانية التي تحدد قيمة المبيعات الإضافية اللازمة لتغطية الفوائد المدينة

البيان	القيمة
قيمة المبيعات الإضافية	7,500.00
ناقص: قيمة المشتريات	6,000.00
مجمل الربح	1,500.00
ناقص: الفوائد المدينة	1,500.00
صافي الربح	0.00

رابعا : يجب العمل بالموازنة التشغيلية والموازنة المديونية معاً على النحو التالي

البيان	القيمة
قيمة مبيعات الموازنة	37,500.00
يضاف قيمة المبيعات الإضافية لتغطية الفوائد المدينة	7,500.00
إجمالي المبيعات السنوية المطلوب من مدير التسويق تحقيقها	45,000.00

خامسا: اتخاذ القرار

إذا كان مدير التسويق قادراً على تسويق قيمة إجمالي المبيعات السنوية فستمضي الشركة في هذا التسهيل الائتماني، أما إذا لم يكن قادراً على ذلك فستمتنع الشركة عن هذا الائتمان.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **فصل مخاطر التشغيل عن مخاطر التمويل:** يعزل عبء الفوائد البنكية في بيان مستقل بدلاً من دمجها في المصروفات العامة.
- **تقديم هدف مالي ملموس وقابل للاختبار:** المخرج النهائي هو رقم مبيعات محدد (وليس مجرد نسب مئوية)، مما يسهل مقارنته مباشرة بإنتاجية السوق.
- **السرعة والانضباط المدمج:** يعطي قراراً ائتمانياً فورياً من 5 أرقام فقط دون الحاجة لنماذج جداول البيانات (Excel) المعقدة، مع رفض المدخلات غير المنطقية تلقائياً.
- **مرونة السيناريوهات:** يتيح للمحلل رؤية كيف يتغير الهدف المالي المطلوب فوراً عند تغيير درجة الأمان وتشديد الهامش.

تتمثل العوائد المادية غير المباشرة والمباشرة لهذا النموذج في الآتي:

- **تجنب الديون المتعثرة (للبنوك):** يحمي البنك من إقراض مشروعات تعجز خطوط إنتاجها عن سداد الفوائد، مما يوفر مئات الآلاف من الأموال التي قد تضيع في ديون هالكة.
- **تقليل تكلفة الدراسة الائتمانية والوقت:** يوفر النموذج ساعات العمل الطويلة للمحللين والمستشارين عبر الخروج بقرار ائتماني مبدئي دقيق في دقائق معدودة وبأقل جهد برمجي أو حسابي.
- **حماية المقترضين من التعثر والإفلاس:** يمنع أصحاب الشركات الصغيرة من تحميل أنفسهم أعباء قروض فوق طاقتهم البيعية والتسويقية الحقيقية.
- **زيادة كفاءة تخصيص رأس المال:** يضمن توجيه السيولة النقدية المتاحة فقط للمنتجات والخطوط الإنتاجية الأعلى كفاءة والأكثر قدرة على توليد عوائد تغطي تكلفة الأموال.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

النموذج يدعم كلياً التبديل الديناميكي عبر ملف الترجمة المدمج ومحددات الاتجاه (RTL / LTR) بين **ثلاث لغات أساسية**:

1. **العربية** (العربية).
2. **الإنجليزية** (English).
3. **الفرنسية** (Français).

6. المستفيدون من هذا النموذج

- **مسؤولو الائتمان والإقراض في البنوك:** لفحص الطلبات الائتمانية قصيرة الأجل الموجهة لخطوط إنتاج محددة قبل رفعها للجان الائتمان.
- **أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة (SMEs) والمقترضون:** لإعداد مستندات وأهداف مبيعات واقعية وقابلة للدفاع عنها عند تقديم طلب القرض للبنك.
- **المحللون الماليون:** لإجراء فحص سريع لربحية ومساهمة منتج فردي وهامش أمانه.
- **مراكز التدريب المصرفي والمالي:** كحالة دراسية وتعليمية لشرح كيفية بناء الموازنات الائتمانية خطوة بخطوة.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الخامس

اعداد الموازنة التقديرية عندما ترتفع التكلفة

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج بحساب وقياس مدى تأثير ارتفاع تكلفة الوحدة على هامش ربح المنتج، ويحدد بدقة هدف المبيعات الإضافية (الإيرادات) اللازمة لحماية الأرباح المخطط لها مسبقاً وصيانتها من التآكل.

تعتمد الفكرة على دمج مفهومين محاسبيين رئيسيين:

- **تحليل الهامش (التكلفة والحجم والربح):** لقياس مدى "ضيق الهامش" وتصنيف كفاءة التكلفة الحالية والجديدة.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

يتطلب النموذج إدخال **5 قيم رقمية واختيار واحد** بشكل إلزامي:

- **سعر بيع المنتج للوحدة :** السعر المرجعي الذي تُقاس به جميع الهوامش.
- **تكلفة المنتج للوحدة قبل الزيادة :** لتحديد الهامش وكفاءة التكلفة السابقة.
- **تكلفة المنتج للوحدة بعد الزيادة :** التكلفة الجديدة الأعلى التي تقود التحليل (يجب أن تكون أكبر من التكلفة السابقة وأقل من سعر البيع).
- **حصة المنتج من المصروفات العمومية :** لمعرفة صافي الربح المطلوب بعد خصم المصاريف من مجمل الربح.
- **حصة المنتج من إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة :** القيمة التي يرتبط بها مضاعف دوران الأصول المستهدف (يجب أن تكون أكبر من سعر البيع والتكاليف).
- **درجة الكفاءة المستهدفة (اختيار):** تحديد مستوى الأمان المطلوب:
  1. جيد
  2. جيد جداً
  3. جيد جداً عالٍ
- **عنوان التقرير (اختياري):** لتسمية ملف الـ PDF الناتج.

3. التقرير الناتج عن النموذج

يُنشئ النموذج **تقرير لقائمة الدخل متكامل** يتضمن المكونات التالية:

- **شريط درجة الكفاءة:** يوضح تصنيف مرونة الهامش بلغة بسيطة (مثل: بقيت الدرجة ممتازة، أو انتقلت من ممتاز إلى جيد جداً).
- **جدول لقائمة الدخل ما قبل الزيادة:** قائمة دخل مصغرة تشمل (قيمة المبيعات، قيمة التكلفة، مجمل الربح، المصروفات، صافي الربح).
- **جدول لقائمة الدخل ما بعد الزيادة:** قائمة دخل مصغرة بنفس البنود تستهدف الوصول إلى *نفس صافي الربح* ولكن بقيم مبيعات وتكاليف جديدة.
- **صندوق قيمة المبيعات الإضافية المطلوبة:** الرقم النهائي والمباشر الذي يوضح حجم الإيرادات الإضافية (المبيعات) المطلوبة لاستيعاب الزيادة.
- **زر تحميل التقرير:** يتيح حفظ التقرير بصيغة **PDF** مباشرة.

يخرج تقرير هذا النموذج علي النحو التالي :

اولا: القيم الذي ادخلها العميل عند درجة جيد وهي علي النحو التالي :

المدخلات	القيمة
سعر البيع الوحدة	10.00
تكلفة الوحدة قبل ارتفاعها	8.00
تكلفة الوحدة بعد ارتفاعها	9.00
حصة المصاريف التي تخص هذا المنتج سنويا	5000
نصيب هذا المنتج من حصة اجمالي الأصول	20,000.00

تقرير ميزانية زيادة التكلفة (الدرجة المستهدفة: جيد) أُعدّ في 2026/11/10 الساعة 18:44

ملحوظة : درجة كفاءة المنتج : انتقلت الدرجة من «جيد جدًا» والتي تحققت قبل زيادة التكلفة وانتقلت إلى «جيد». بعد زيادة التكلفة

قائمة الدخل قبل الزيادة	
37,500.00	قيمة المبيعات
30,000.00	مطروحًا: قيمة المشتريات / التكلفة
7,500.00	مجمل الربح
5,000.00	مطروحًا: المصروفات
2,500.00	صافي الربح

قائمة الدخل بعد الزيادة	
75,000.00	قيمة المبيعات
67,500.00	مطروحًا: قيمة المشتريات / التكلفة
7,500.00	مجمل الربح
5,000.00	مطروحًا: المصروفات
2,500.00	صافي الربح

"(ملاحظة: الأرقام والتواريخ الواردة في هذا التقرير هي بيانات محاكاة حية مُستخرجة مباشرة من النظام الفعلي لإثبات دقة المعادلات وسرعة المعالجة)."

قيمة المبيعات الإضافية المطلوبة لاستيعاب الزيادة التي تمت في تكلفة الوحدة =

75,000 (قيمة المبيعات بعد زيادة التكلفة) - 37,500 (قيمة المبيعات قبل زيادة التكلفة)= 37,500 جم

يتم مراجعة هذا الرقم (37,500 جم) في ضوء الطلب الواقعي قبل اعتماده هدفًا للمبيعات. فان كان الطلب الواقعي يستوعب قيمة المبيعات الزائدة طبقت الشركة ما ورد في هذه الموازنة من اجل الحفاظ علي المنافسة في سوق هذا المنتج والا تضطر الشركة الي زيادة سعر بيع المنتج وتفقد معه المنافسة السعرية في سوقها

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- إجراء عملي ومباشر: لا يكتفي بالتحذير بل يقدم رقمًا ماليًا وهدفًا محددًا لفرق المبيعات.
- الربط المالي الذكي: يدمج بين فكرتين منفصلتين (تحليل الهامش والعائد المستهدف على الأصول) في هيكل تقرير واحد متسق.
- مرونة واختبار الحساسية: يتيح للإدارة تجربة مستويات أمان (درجات مستهدفة) مختلفة لرؤية تأثيرها على حجم المبيعات المطلوبة.
- النموذج يحمي الشركة من الخسائر المالية غير المرئية ويحقق عوائد مادية غير مباشرة
- يمنع تآكل الأرباح: يضمن عدم هبوط صافي الأرباح المخطط لها نتيجة الزيادات المفاجئة في التكاليف من خلال سد "فجوة الإيرادات" فوراً.
- اتخاذ قرارات تسعير دقيقة: يتفادى التخمين العشوائي في رفع الأسعار الذي قد يؤدي لخسارة العملاء، أو تثبيت الأسعار الذي يؤدي لخسارة الأرباح.
- التخصيص الأمثل للموارد: توفير الوقت والجهد المهدر في بناء جداول بيانات (Spreadsheets) معقدة من الصفر، وتوجيه جهود فريق المبيعات نحو المنتجات التي تحتاج لدعم عاجل لحماية ربحيتها.
- الاحترافية والقابلية للمشاركة: يتيح التقرير إمكانية التنزيل الفوري بصيغة PDF لإرفاقه بمذكرات التسعير أو ملفات الميزانية للمدرين.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

النموذج مجهز بمحرك ترجمة مدمج يدعم 3 لغات رئيسية بشكل كامل (يتغير اتجاه الصفحة وتصميم الخطوط تلقائيًا حسب اللغة):

1. العربية (ar) مع دعم كامل للكتابة من اليمين إلى اليسار (RTL).
2. الإنجليزية (en).
3. الفرنسية (fr).

6. المستفيدون من هذا النموذج

- مديرو المبيعات والتسويق: لمعرفة وتخطيط الحملات بناءً على أهداف إيرادات واضحة ومحددة.
- مسؤولو التسعير (Pricing Teams): للمساعدة في اتخاذ قرار سريع حول ما إذا كان يجب رفع الأسعار أو زيادة كميات البيع.
- المديرون الماليون ومراقبو التكاليف (Controllers): كوسيلة معيارية وسريعة لرصد المنتجات الأكثر تضرراً وفقداناً للكفاءة داخل الشركة وتوجيه الاهتمام إليها.
- المفاوضون التجاريون: لحساب الأثر الدقيق رقميًا قبل البدء في مفاوضات الأسعار مع الموردين أو العملاء.
- الطلاب والأكاديميون: لتدريس مفاهيم علاقة (التكلفة-الحجم-الربح) ودوران الأصول بشكل تطبيقي مرئي.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج السادس

اعداد الموازنة التقديرية عندما تمنح الشركة خصومات علي سعر بيع منتجاتها

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج بالإجابة عن سؤال حاسم: "هل يمكننا تحمل هذا الخصم التجاري فعلياً؟"

يعتمد النموذج على منهجية محاسبة التكاليف والإدارة لتحويل نسب الخصم المجرّدة إلى أرقام فعلية وموازنات تقديرية؛ حيث يقوم بحساب معيار تسعير داخلي للمنتج قبل الخصم وبعده، وتحديد كمية وحجم المبيعات الإضافية المطلوبة بدقة للحفاظ على نفس مستهدف صافي الأرباح دون تراجع.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

يطلب النموذج إدخال 6 عناصر أساسية (جميعها إلزامية وموجبة وتخص نفس الفترة المحاسبية):

- سعر البيع قبل الخصم (للوحدة): سعر الوحدة المعتاد بدون أي تخفيض.
- سعر البيع بعد الخصم (للوحدة): سعر الوحدة المقترح تقديمه بعد تطبيق الخصم.
- تكلفة الوحدة: التكلفة المباشرة لإنتاج أو شراء الوحدة الواحدة.
- نصيب المصروفات العامة: نصيب المنتج العادل من المصاريف والاهلاكات
- نصيب إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة: الحصة العادلة المخصصة للمنتج من أصول المنشأة.
- درجة الكفاءة المستهدفة: اختيار مستوى الأداء المطلوب لبناء الموازنة عليه وتتضمن 3 خيارات: (جيد، جيد جداً، جيد جداً مرتفع).

3. التقرير الناتج عن النموذج

عند إدخال البيانات وحسابها، يصدر النموذج تقريراً تفصيلياً (يمكن طباعته أو حفظه كـ PDF) يتكون من الكتل التالية:

- مؤشر الكفاءة (Efficiency Gauge): رسم بياني لنصف دائرة يوضح بـ "إبرة قياس" تصنيف كفاءة السعر بعد الخصم مقارنة بوضعه قبله ضمن 6 درجات (متميز، ممتاز، جيد جداً، جيد، مقبول، ضعيف، ضعيف جداً).
- موازنة ما قبل الخصم: موازنة تقديرية تشمل (قيمة المبيعات، قيمة المشتريات، مجمل الربح، المصروفات، وصافي الربح المستهدف).
- موازنة ما بعد الخصم: موازنة تقديرية لنفس البنود السابقة ولكن بالسعر الجديد المخفّض.
- جدول فائض قيمة المبيعات (Excess Sales Value): يوضح الفجوة بدقة (طرح مبيعات ما قبل الخصم من مبيعات ما بعد الخصم) ليعطيك الرقم المالي الفعلي الذي يجب على فريق المبيعات تحقيقه كإيراد إضافي لتعويض الخصم.

يخرج تقرير هذا النموذج علي النحو التالي :

اولا: القيم الذي ادخلها العميل عند درجة جيد وهي علي النحو التالي :

المدخلات	القيمة
سعر البيع الوحدة قبل الخصم	10.00
سعر البيع الوحدة بعد الخصم	9.00
تكلفة الوحدة	8.00

المدخلات	القيمة
حصة المصاريف التي تخص هذا المنتج سنويا	5000
نصيب هذا المنتج من حصة اجمالي الأصول	20,000.00

تقرير ميزانية زيادة التكلفة (الدرجة المستهدفة: جيد) أُعدّ في 2026/11/10 الساعة 18:44

ملحوظة : درجة كفاءة المنتج : انتقلت الدرجة من «جيد جدًا» والتي تحققت قبل منح الخصم وانتقلت إلى «جيد». بعد منح الخصم

قائمة الدخل قبل منح الخصم	
قيمة المبيعات	37,500.00
مطروحًا: قيمة المشتريات / التكلفة	30,000.00
مجمل الربح	7,500.00
مطروحًا: المصروفات	5,000.00
صافي الربح	2,500.00

قائمة الدخل بعد منح الخصم	
قيمة المبيعات	67,500.00
مطروحًا: قيمة المشتريات / التكلفة	60,000.00
مجمل الربح	7,500.00
مطروحًا: المصروفات	5,000.00
صافي الربح	2,500.00

قيمة المبيعات الإضافية المطلوبة لاستيعاب الخصم الممنوح =

67,500 (قيمة المبيعات بعد الخصم) - 37,500 (قيمة المبيعات قبل الخصم)= 30,000 جم

إذا كان بوسع فريق التسويق والمبيعات بيع هذا الحجم الإضافي بواقعية، فإن الخصم يحمي هدف ربحك. وإلا فأعد النظر في الخصم قبل اعتماده.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **فوري: يظهر النتائج في ثوانٍ معدودة دون الحاجة لبرامج محاسبية معقدة أو نماذج جداول بيانات.**
- **موضوعي وعلمي: يستبدل القرارات القائمة على "الحدس والانطباع الشخصي" بقرارات مبنية على نسب رياضية وتصنيفات محددة.**
- **قابل للتنفيذ الفوري: يعطي أرقاماً واضحة ومباشرة يمكن تسليمها لمدير المبيعات كأهداف محددة.**
- **حماية هامش الربح وصافي الأرباح: يمنع المنشأة من الانزلاق وراء خصومات عشوائية قد تؤدي إلى خسائر غير منظورة أو تآكل كامل للأرباح.**
- **تجنب البيع دون نقطة التعادل: يضمن بقاء التسعير في نطاق آمن وكفء يغطي المصروفات العامة ونصيب الأصول.**

- **رفع كفاءة فريق المبيعات: بدلاً من تقديم خصم لزيادة حجم المبيعات بشكل عشوائي، يضع التقرير هدفاً مالياً واضحاً (فائض المبيعات المطلوب) كشرط أساسي لنجاح الخصم، مما يضمن توجيه جهود المبيعات نحو الحجم المحقق للربح فعلياً.**
- **قابل للتصدير والطباعة: يتيح تنزيل تقرير نظيف ومنظم ومؤرخ بصيغة PDF لتقديمه في الاجتماعات أو حفظه في الأرشيف.**

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

النموذج مصمم كنسخة ثلاثية اللغات (Trilingual) مدمجة بالكامل بدون أدوات خارجية، ويدعم تغيير اتجاه التصميم (RTL/LTR) حسب اللغة:

1. **الإنجليزية (English)**
2. **الفرنسية (Français)**
3. **العربية (Arabic)**

6. المستفيدون من هذا النموذج

- **مديرو التسعير، المبيعات، والتسويق: لدراسة جدوى الخصومات وتقييمها بالأرقام قبل تقديمها للعملاء.**
- **أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الذين لا يملكون فريقاً متخصصاً أو كبيراً في محاسبة التكاليف والإدارة.**
- **المفاوضون التجاريون: أي شخص يحتاج إلى دعم موقفه الاستراتيجي بالأرقام أثناء المفاوضات مع الموزعين أو كبار العملاء.**

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

الجزء الاول

3- قسم الموارد البشرية

يتكون قسم الموارد البشرية من ست نماذج علي النحو التالي

1. النموذج الاول : تقييم الشركة (لمعرفة الخصائص الشركة الذي يعمل فيها هؤلاء بقسم الموارد البشرية)
2. النموذج الثاني : اختيار موظفي إدارة الإنتاج وفق نوع نشاط الشركة
3. النموذج الثالث : اختيار موظفي إدارة التسويق وفق نوع نشاط الشركة
4. النموذج الرابع : اختيار مدير عام وفق نوع نشاط الشركة
5. النموذج الخامس : تحديد معدل التضخم وعلاقته بالعلاوات السنوية

النموذج الاول

تقييم الشركة (لمعرفة خصائص الشركة من اجل مقارنتها مع جينات الموظفين)

تكلمنا عن هذا النموذج في (الجزء الاول : 1- قسم البورصة) بالتفصيل في صفحة رقم ( )

النموذج الثاني

اختيار موظفي إدارة الإنتاج وفق نوع نشاط الشركة

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج على فكرة **التوافق بين الأرقام المالية والأسلوب الإداري**. هو أداة تشخيصية إلكترونية تدمج بين إشارتين مختلفتين في قسم الإنتاج:

- **المعطيات المالية الصلبة:** المستخرجة من قائمة الدخل للشركة.
- **البروفايل السلوكي والتفضيلات:** للشخص المسؤول عن إدارة خطوط الإنتاج.

تقوم الحاسبة بمعالجة الأرقام لاستخراج "نسبة كفاءة" تضع المنشأة في فئة معينة (مثل: ممتاز، مقبول، خسائر)، ومن ثم تحدد ما إذا كان وضع الشركة المالي يتطلب مديراً يركز على **الجودة والحرفية (المجموعة أ)** أو مديراً يركز على **الحجم وخفض التكاليف (المجموعة ب)**، ومقارنة ذلك بتفضيلاته الفعلية لمعرفة نسبة التطابق.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

ينقسم الإدخال إلى شقين أساسيين (إلزامي بالكامل):

أولاً: المدخلات المالية (عن فترة زمنية محددة كالسنة المالية):

1. **قيمة المبيعات (Sales value):** إجمالي إيرادات النشاط.
2. **تكلفة المبيعات / المشتريات (Cost of sales / purchases):** التكاليف المباشرة للبضاعة.
3. **المصروفات العمومية والإهلاك (General expenses & depreciation):** المصاريف التشغيلية غير المباشرة والإهلاك.

ثانياً: الملف السلوكي لمدير الإنتاج (7 أسئلة باختيار إجباري):

1. التفضيل بين (إنتاج مواصفات عالية الجودة) أم (إنتاج كميات كبيرة).
2. أسلوب القيادة المفضّل (روح التعاون والمشاركة) أم (القيادة التوجيهية الحازمة).
3. التركيز الأساسي (مواصفات الجودة) أم (تفاصيل تكاليف المنتج).
4. العمل تحت الضغط (لا يفضل الضغط) أم (يعمل جيداً تحت الضغط).
5. آلية اتخاذ القرار (بتأنٍّ وتدبر) أم (بسرعة عند الحاجة).
6. بيئة الإبداع (يحتاج وقتاً ممتداً) أم (يعمل جيداً مع الجداول الصارمة).
7. سنوات الخبرة في النشاط (أكثر من سنتين) أم (أقل من سنتين).

3. التقرير الناتج عن النموذج

عند الضغط على حساب الكفاءة، يظهر تقرير فوري على الشاشة ويمكن تحميله كملف **PDF**، ويحتوي على:

- **ملخص مالي:** يعرض المبيعات، التكاليف، وصافي الربح المحسوب، ونسبة الكفاءة المستخرجة.
- **فئة الكفاءة المحددة للشركة:** تصنيف يوضح وضع الشركة الحالي من بين 8 فئات متوفرة مع شرح طبيعة هذا الوضع المالي.
- **الملف الإداري الموصى به:** (المجموعة أ للجودة أو المجموعة ب للتكلفة والحجم).
- **درجة توافق المدير (Fit Score):** نسبة مئوية (من 0% إلى 100%) توضح مدى ملاءمة إجابات المدير للوضع المالي.

- **مستوى الامتثال تفصيلياً (Compliance):** مراجعة سؤالاً بسؤال لتحديد نقاط الاتفاق (MATCH) وفجوات الاختلاف (GAP) بين أسلوب المدير والاحتياج المالي.

يخرج التقرير علي هذا النحو:

تقرير تقييم الأداء والتوافق القيادي

التقييم العام: ممتاز
الملف القيادي الموصى به: المجموعة (أ) — التركيز على الجودة والحرفية
نسبة التوافق هذا الاختبار مع الهيكل المالي: 71% (5 من أصل 7 معايير متطابقة)

أولاً: المؤشرات المالية والاستراتيجية

- **صافي الربح المحقق:** 40.00
- **التوجيه الاستراتيجي:** يكافئ الهيكل المالي الحالي الدقة والإتقان العالي؛ لذا يُعد القائد الذي يضع الجودة كأولوية قصوى (المجموعة أ) هو الخيار الأمثل لتعظيم العوائد والحفاظ على استقرار المشروع.

ثانياً: تحليل مدى الامتثال للمعايير القيادية

المعيار / التوجه القيادي	إجابة المدير المُقيَّم	حالة التوافق
أولوية الإنتاج (الجودة أم الكمية)	تفضيل إنتاج أصناف بمواصفات عالية الجودة	**تطابق**
أسلوب القيادة (تعاوني أم توجيهي)	العمل مع فريق الإنتاج بروح التعاون	**تطابق**
التركيز التشغيلي (الجودة أم التكلفة)	التركيز الأساسي على مواصفات الجودة	**تطابق**
بيئة العمل (العمل تحت الضغط أم بدونه)	القدرة على العمل بكفاءة تحت الضغط	**فجوة**
آلية اتخاذ القرار (التأني أم السرعة)	القدرة على اتخاذ القرار بسرعة عند الضرورة	**فجوة**
إدارة الوقت والإبداع (الوقت الممتد أم الضيق)	الحاجة إلى وقت كافٍ وغير متعجّل للإبداع	**تطابق**
الخبرة العملية (سنوات الخبرة في النشاط)	خبرة عملية تتجاوز السنتين في المجال	**تطابق**

ثالثاً: الخلاصة والتوصيات التنفيذية

- **نقاط القوة الأساسية:** يمتلك المدير توافقاً مثالياً في الجوانب الجوهرية للنشاط، لا سيما في حماية معايير الجودة، وتبني القيادة التعاونية، وامتلاك الخبرة الكافية، وتقدير الوقت اللازم للإبداع والإتقان.
- **إدارة الفجوات التشغيلية:** تقتصر الفجوات على مرونة المدير في العمل تحت الضغط وسرعة اتخاذ القرار. يُوصى بتوجيه هذه المهارات للتعامل مع الحالات الطارئة فقط، مع الحفاظ على بيئة عمل مستقرة تمنحه الوقت الكافي لضمان أعلى مستويات الجودة المطلوبة.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **فوري ومستقل:** يُنشأ التقرير وتُحسب المعادلات والـ PDF برمجياً في نفس اللحظة دون الحاجة لانتظار مراجعات بشرية مطولة.
- **يجمع بين الكمي والنوعي:** لا يكتفي بالأرقام الجافة ولا بالتحليل النفسي الفردي، بل يربطهما معاً لتقديم صورة شاملة.
- **عملي وتفصيلي (قائم على الإجراءات):** لا يعطي مجرد درجة غامضة، بل يفرز الإجابات سؤالاً بسؤال ليوضح للموارد البشرية أو الإدارة مكان "الفجوة" بدقة.

- **قابل للطباعة والمشاركة:** يُصدّر التقرير بتنسيق PDF نظيف ومنظم ومناسب لإرفاقه بملفات الموظفين أو عرضه على مجلس الإدارة.
- **شفافية المعادلات:** يستطيع أي مدقق مالي تتبع الأرقام والنتائج والوصول لنفس النتيجة نظراً لشفافية
- **تخفيض تكلفة التوظيف الخاطئ:** توظيف مدير ل خط إنتاج يعتمد على "الحجم والكثافة" بينما المنشأة تعتمد ماليًا على "الهوامش العالية والجودة الدقيقة" (أو العكس) يكلف الشركة خسائر فادحة في المواد الخام أو ضياع حصة سوقية. النموذج يمنع هذا من البداية.
- **رفع كفاءة الإنتاج وضبط الهوامش:** التقرير يوجه الإدارة لإعادة توجيه المدير الحالي (Coaching) نحو النقاط التي تنزف فيها الشركة أموالاً (مثل التركيز على خفض التكاليف إذا كانت الهوامش تتقلص والشركة في نطاق "مقبول أو ضعيف").
- **تقليل تكاليف الاستشارات الخارجية:** يوفر النموذج أداة تقييم مجانية وفورية تغني المنشآت الصغيرة والمتوسطة عن التعاقد مع شركات استشارية بمبالغ طائلة للحصول على تشخيص مبدئي لتوافق الإدارة.
- **سرعة اتخاذ القرار التصحيحي:** حماية المنشأة من الاستمرار في نزيف الخسائر؛ حيث يكشف التقرير فوراً ما إذا كان المدير الحالي مناسباً لقيادة مرحلة التعافي في الشركات الخاسرة.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج **5 لغات عالمية** بشكل كامل مع ميزة دعم الكتابة من اليمين إلى اليسار (RTL) للغة العربية:

1. **العربية** □□
2. **الإنجليزية** □□
3. **الفرنسية** □□
4. **الإسبانية** □□
5. **الألمانية** □□

6. المستفيدون من هذا النموذج

- **أصحاب الشركات والمستثمرون:** للتحقق من أن أموالهم تدار بالعقلية الإدارية التي تحمي هوامش ربحهم وتناسب طبيعة منتجهم.
- **إدارات الموارد البشرية (HR):** لفرز وتصفية المتقدمين لشغل وظيفة "مدير إنتاج" واختيار الأنسب مالياً للشركة قبل التوظيف.
- **المستشارون الإداريون والماليون:** كأداة سريعة ومدعومة علمياً لتقديم تشخيص أولي للعملاء أثناء هيكلة المصانع والورش.
- **المدراء التنفيذيون ومجالس الإدارة:** في المراجعات التشغيلية الدورية للتأكد من تنسيق الاستراتيجية بين المالية والتشغيل.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الثالث

اختيار موظفي إدارة التسويق وفق نوع نشاط الشركة

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج على **قياس مدى توافق أسلوب عمل موظف التسويق (أو المرشح للوظيفة) مع الواقع المالي الفعلي لمنتج الشركة**. يدمج النموذج بين المعادلات المالية والسمات السلوكية لتحديد ما إذا كان المنتج يتطلب مسوّقًا يعتمد على التفاوض والمرونة، أم مسوّقًا يعتمد على التوسع والانضباط الصارم، ثم يقارن إجابات الموظف بهذا النمط المطلوب.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

يتطلب النموذج إدخال **10 عناصر إلزامية** مقسمة إلى مجموعتين (ترك أي حقل فارغ يمنع إتمام التقييم):

- **المدخلات المالية (3 أرقام بنفس العملة ولنفس الفترة الزمنية):**
  1. قيمة المبيعات.
  2. تكلفة المبيعات أو المشتريات.
  3. إجمالي المصروفات العمومية والإهلاك.
- **المدخلات السلوكية (7 أسئلة بنظام الاختيار الإجباري بين خيارين):**
  4. **فلسفة التسويق:** التفاوض والإقناع أم الانتشار وفتح أسواق جديدة.
  5. **أسلوب قيادة الفريق:** روح التعاون أم روح القائد.
  6. **أولوية المبيعات:** إبراز المواصفات والجودة أم بيع أكبر حجم ممكن.
  7. **سياسة التسعير:** منح خصومات أم الالتزام الصارم بسياسة التسعير.
  8. **السياسة الائتمانية:** تقديم تسهيلات سداد للعملاء أم الالتزام الصارم بالتحصيل.
  9. **نمط العمل:** العمل في وقت مرن أم العمل تحت ضغط المواعيد النهائية الضيقة.
  10. **سنوات الخبرة:** أكثر من سنتين أم أقل من سنتين.

3. التقرير الناتج عن النموذج

يُصدر النموذج تقريرًا تحليليًا فوريًا يضم العناصر التالية:

- **التصنيف المالي للمنتج:** يحدد وضع المنتج ضمن 8 فئات (ممتاز، جيد جدًا، جيد، مقبول، ضعيف، ضعيف جدًا، نقطة التعادل، أو خاسر) بناءً على معادلة نسبة الكفاءة.
- **النمط التسويقي الموصى به:** يحدد أحد نهجين (نهج علاقات قائم على التفاوض، أو نهج توسعي قائم على الانضباط) مع 4 خطوات عملية لتنفيذ هذا النهج.
- **درجة التوافق الكلية:** يعرض عدد الإجابات المتوافقة مع النمط الموصى به من أصل 7.
- **تحليل التوافق سؤالًا بسؤال:** يوضح اختيار الموظف في كل سؤال ويضع علامة (متوافق) أو (غير متوافق) أمامه.

يخرج التقرير علي هذا النحو :

تقرير تقييم الكفاءة المهنية والأنماط القيادية والتسويقية

أولًا: ملخص نتائج التقييم العام

- **معدل التوافق العام: 5 من أصل 7 معايير (بنسبة توافق تبلغ 71.4%).**
- **النمط المهني الموصى به: نهج العلاقات القائم على التفاوض.**

ثانيًا: التحليل التفصيلي لمعايير التوافق

يوضح الجدول التالي مدى تطابق اختيارات المرشح مع متطلبات النمط القيادي والتسويقي المستهدف:

المعيار التقييمي	الاختيار المُسجَّل	حالة التوافق
فلسفة التسويق	التفاوض والإقناع	متوافق
أسلوب قيادة الفريق	روح التعاون	متوافق
أولوية المبيعات	المواصفات والجودة	متوافق
سياسة التسعير	منح خصومات	متوافق
الخبرة العملية	أكثر من سنتين	متوافق
السياسة الائتمانية	الالتزام بسياسة التحصيل	غير متوافق
نمط العمل	العمل بكفاءة تحت ضغط المواعيد النهائية	غير متوافق

ثالثًا: التوصيات الاستراتيجية وخطة العمل

بناءً على مخرجات التقييم، يُوصى بتبني المحاور التالية لتعزيز الأداء وتحقيق أفضل النتائج:

- **الاستراتيجية التسويقية: التركيز على مهارات التفاوض والإقناع لبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، بدلًا من الاكتفاء بالتوسع الأفقي في الأسواق.**
- **القيمة التنافسية: إبراز مواصفات المنتج وجودته العالية كركيزة أساسية لإقناع العملاء خلال عمليات البيع.**
- **المرونة المالية: تقديم خصومات مدروسة وتسهيلات مرنة في السداد عند الحاجة؛ لضمان إتمام الصفقات بنجاح.**
- **الإدارة والقيادة: تعزيز بيئة العمل الإيجابية وقيادة فريق التسويق بروح التعاون والمشاركة.**

رابعًا: ملاحظات التطوير (نقاط عدم التوافق)

لتحقيق التوازن المثالي مع متطلبات الدور الوظيفي، يُنصح بمراعاة المرونة في تطبيق السياسة الائتمانية بما يخدم إغلاق الصفقات دون الإخلال بالأمان المالي، بالإضافة إلى تنظيم الأولويات لتقليل الاعتماد على العمل تحت ضغط المواعيد النهائية.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

يتميز التقرير بعدة خصائص تقنية وإدارية تسهل استخدامه:

- **إمكانية التحميل بصيغة PDF:** يحتوي التقرير على زر لتحويل النتيجة وتنزيلها كملف PDF منسق وجاهز للطباعة أو الأرشفة في ملفات الموارد البشرية.

- **الشفافية والموضوعية:** يربط قرارات التوظيف والتقييم بأرقام مالية حقيقية بدلًا من الانطباعات الشخصية، مع وضوح سبب كل نتيجة.
- **دعم اتجاه الكتابة (RTL و LTR):** ينسق التقرير المطبوع تلقائيًا من اليمين لليسار في اللغة العربية ومن اليسار لليمين في اللغات الأجنبية، مع ضبط عرض الأرقام بشكل سليم.
- **السرعة :** يعمل بشكل فوري ومباشر دون الحاجة لبرامج محاسبية معقدة أو خبرة في النمذجة المالية.
- **تقليل تكاليف التوظيف الخاطئ:** تجنب تعيين مسوّقين لا تتناسب مهاراتهم مع طبيعة المنتج، مما يوفر تكاليف إعادة التعيين والتدريب.
- **حماية هوامش الربح والسيولة:** يمنع منح خصومات غير مبررة أو تسهيلات ائتمانية في المنتجات التي تتطلب انضباطًا ماليًا، كما يمنع التشدد السعري الذي قد يوقف المبيعات في المنتجات التي تحتاج مرونة وتفاوضًا.
- **رفع كفاءة الإنفاق التسويقي:** توجيه جهود فريق التسويق نحو الاستراتيجية الأكثر ربحية لكل منتج (التوسع أو التفاوض)، مما يسرّع من دورة رأس المال ويعظّم العائد على الاستثمار.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج **3 لغات مدمجة بالكامل** دون الاعتماد على ترجمة آلية خارجية (مثل ترجمة جوجل)، ويتعرف على لغة متصفح المستخدم تلقائيًا أو يتيح التبديل بينها عبر أزرار علوية:

1. **اللغة العربية (ar)**
2. **اللغة الإنجليزية (en)**
3. **اللغة الفرنسية (fr)**

6. المستفيدون من هذا النموذج

يستهدف النموذج عدة فئات داخل المؤسسات التجارية:

- **مديرو الموارد البشرية (HR):** لفرز المرشحين لوظائف التسويق قبل إجراء المقابلات الشخصية وتوثيق التقييمات.
- **مديرو التسويق والمبيعات:** لإعادة توزيع الموظفين الحاليين على خطوط الإنتاج المختلفة بما يناسب طبيعة كل منتج.
- **أصحاب الشركات ومديرو الفروع والامتياز التجاري (Franchise):** لضمان توحيد السياسات التسويقية والتسعيرية بما يتماشى مع ربحية المنتج في جميع الفروع.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الرابع

اختيار مدير عام وفق نوع نشاط الشركة

1. فكرة النموذج

أداة تشخيصية تجمع بين التحليل المالي والتقييم السلوكي لقياس كفاءة المنتج ومدى توافق أسلوب عمل المدير العام مع طبيعة النشاط.

- **التقييم المزدوج:** يجمع النموذج بين معادلة مالية قصيرة وسبعة أسئلة سلوكية لتقديم حكم واحد سهل القراءة.
- **الخطوة الأولى (الكفاءة المالية):** يحسب النموذج صافي النتيجة ثم يستخرج "نسبة الكفاءة" لتصنيف أداء المنتج ضمن 8 فئات تتراوح بين "ممتاز" و"خسارة".
- **الخطوة الثانية (التوافق السلوكي):** تحدد كل فئة كفاءة أسلوب الإدارة الأمثل (إما قرارات بطيئة بتمويل بنكي وحوافز مبكرة، أو قرارات سريعة تحت الضغط بتمويل ذاتي وحوافز متأخرة). يقارن النموذج إجابات المدير بهذا الأسلوب لتحديد مدى التوافق.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

يتطلب النموذج تعبئة كافة الحقول الإلزامية التالية ليتمكن من إصدار النتيجة:

- **البيانات المالية (3 أرقام):**
  - قيمة المبيعات (إجمالي الإيرادات).
  - تكلفة المبيعات أو المشتريات (التكلفة المباشرة).
  - إجمالي المصروفات العمومية والإهلاك المحمّلة على النشاط.
- **الأسئلة السلوكية (7 أسئلة اختيار من متعدد):**
  - تفضيل التعامل مع البنوك أم الاعتماد على أموال الشركة.
  - توقيت منح الحوافز للموظفين (قبل تنفيذ الميزانية أم بعدها).
  - التركيز على تفاصيل الإنفاق أم على تحقيق الربح الإجمالي.
  - القدرة والرغبة في العمل تحت الضغط.
  - سرعة اتخاذ القرارات (ببطء أم بسرعة).
  - تفضيل ساعات العمل المرنة أم العمل ضمن قيود زمنية ضيقة.
  - عدد سنوات الخبرة في نفس النشاط (أكثر من سنتين أم أقل).

3. التقرير الناتج عن النموذج

يظهر التقرير مباشرة على الشاشة بعد الإرسال، ويتيح إمكانية تحميله كملف **PDF** (evaluation-report.pdf). يتضمن التقرير ما يلي:

- **ملخص المدخلات والنتائج الرقمية:** عرض الأرقام المدخلة، وصافي النتيجة ، ونسبة الكفاءة المحسوبة.
- **تصنيف كفاءة المنتج:** وضع المنتج في إحدى الفئات الثماني (مثل: متوازن، ممتاز، جيد جدًا، جيد، مقبول، ضعيف، ضعيف جدًا، أو خسارة).
- **التوصية الإدارية والمالية:** نصيحة مباشرة توضح سرعة القرار المطلوبة، ومدى ملاءمة الاقتراض البنكي، والتوقيت الأنسب لصرف حوافز الموظفين.
- **تقييم التوافق لكل سؤال:** قائمة بالأسئلة السبعة مع علامة توضح ما إذا كانت إجابة المدير تمثل **توافقًا (Match)** أم **عدم توافق (Mismatch)** مع متطلبات النشاط.

التقرير يخرج علي هذا النحو :

تقرير تقييم الكفاءة الإدارية والقيادية (منصب: المدير العام)

أولاً: ملخص النتيجة العامة

- **التقدير العام:** ممتاز (Excellent)

ثانياً: التوصيات القيادية والملاحظات التوجيهية

بناءً على نتائج التقييم، يُوصى بمراعاة التوجيهات التالية لتعزيز الأداء الإداري للمدير العام:

1. **إدارة الوقت واتخاذ القرار:** يُفضّل أن يتأنى المدير العام في اتخاذ القرارات المصيرية، مع الحرص على العمل في بيئة هادئة بعيدة عن ضغوط الوقت لضمان دقة النتائج.
2. **السياسة المالية والتحفيز:** يُتاح للمدير العام الاعتماد على التمويل البنكي لدعم العمليات، كما يُنصح بمنح الحوافز للموظفين قبل بدء تنفيذ الميزانية كأداة استباقية لتحفيزهم وضمان التزامهم بتنفيذ الخطط المالية بكفاءة.

ثالثاً: تحليل التوافق التفصيلي حسب معايير التقييم

رقم السؤال	معيار التقييم	حالة التوافق
Q1	تفضيل التعامل مع البنوك مقابل الاعتماد على التمويل الذاتي للشركة	**متوافق**
Q2	منح حوافز الموظفين قبل تنفيذ الميزانية أو بعدها	**غير متوافق**
Q3	التركيز على الربحية الإجمالية مقابل الرقابة التفصيلية على النفقات	**متوافق**
Q4	القدرة والتفضيل للعمل تحت الضغط	**غير متوافق**
Q5	سرعة اتخاذ القرارات الإدارية	**متوافق**
Q6	تفضيل ساعات العمل المرنة مقابل ساعات العمل الصارمة	**متوافق**
Q7	سنوات الخبرة في مجال النشاط	**متوافق**

رابعاً: الخلاصة التنفيذية

يُظهر التقييم مستوى توافق مرتفعاً (بنسبة تتجاوز 71% من إجمالي المعايير)، لا سيما في الجوانب المتعلقة بالخبرة، والرؤية المالية العامة، وسرعة اتخاذ القرار. في المقابل، تبرز الحاجة إلى مواءمة التوقعات فيما يخص **آليات العمل تحت الضغط** و**توقيت صرف الحوافز** بما يتماشى مع سياسات الشركة المعتمدة.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **الوضوح والبساطة:** يقدم تصنيفات محددة وتوصيات بلغة سهلة ومباشرة دون تعقيدات محاسبية.
- **الدمج بين المال والسلوك:** يربط المؤشر المالي بالجانب الإداري في خطوة واحدة لتفسير أسباب الأداء.
- **سهولة المشاركة والأرشفة:** يوفر زرًا فوريًا لتصدير التقرير بصيغة PDF جاهزة للطباعة أو العرض على أصحاب المصلحة.
- **السرعة:** يصدر التقرير بشكل لحظي اعتمادًا على أرقام متوفرة في الحسابات الأساسية، ولا يتطلب تثبيت برامج خارجية.
- **تجنب تكاليف التمويل الخاطئ:** توجيه الشركة نحو الاعتماد على التمويل الذاتي وتجنب فوائد البنوك في الأنشطة ذات الكفاءة الضعيفة أو التي تعاني من ضغوط.

- **ترشيد نفقات الحوافز:** ربط صرف مكافآت الموظفين بتحقيق الميزانية فعليًا في الأنشطة الحساسة، مما يمنع استنزاف السيولة قبل تحقيق الأرباح.
- **تقليل خسائر سوء الإدارة:** اكتشاف عدم التوافق بين المدير والنشاط مبكرًا، مما يقلل من القرارات المتسرعة في الأنشطة المستقرة أو البطء القاتل في الأنشطة المتعثرة.
- **توفير تكاليف الاستشارات الأولية:** تقديم فحص مجاني وفوري يغني عن الاستعانة بمكاتب استشارية مكلفة في مراحل التقييم المبدئية.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج التبديل الفوري بين **4 لغات** مع ضبط اتجاه الصفحة تلقائيًا (من اليمين لليسار للعربية):

- **الإنجليزية (English)** وهي اللغة الافتراضية، كما أنها اللغة المستخدمة داخل ملف الـ PDF المُصدّر.
- **العربية (Arabic)**.
- **الفرنسية (French)**.
- **الإسبانية (Spanish)**.

6. المستفيدون من هذا النموذج

- **أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة:** لمراجعة مدى ملاءمة أسلوب مديرهم العام الحالي لطبيعة عملهم.
- **مجالس الإدارة والمستثمرون:** لفرز وتقييم المرشحين عند التعيين في منصب المدير العام.
- **الاستشاريون الإداريون:** لإجراء تشخيص مبدئي سريع قبل البدء في عمليات التدقيق المالي والإداري العميقة.
- **إدارات الموارد البشرية (HR):** لإعادة تقييم التوافق الإداري عند تغير الأداء المالي لأحد خطوط الإنتاج.
- **كليات إدارة الأعمال وبرامج التدريب:** كأداة تعليمية توضح العلاقة بين أسلوب الإدارة والأداء المالي للمنتج.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الخامس

تحديد معدل التضخم وعلاقته بالعلاوات السنوية

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج على تطبيق مبادئ **نظرية كمية النقود** لقياس درجة التوازن النقدي والتضخم في اقتصاد ما أو مؤسسة. يحول النموذج ثلاثة مدخلات أساسية إلى **نسبة توازن واحدة**

- **إذا كانت درجة التضخم تساوي واحد (توازن):** السيولة المتداولة تتطابق مع الطاقة الإنتاجية ولا يوجد تضخم أو عجز.
- **إذا كانت درجة التضخم اقل من واحد (عجز في السيولة):** الإنتاج يفوق النقد المتداول في السوق.
- **إذا كانت درجة التضخم اكبر من واحد (تضخم):** النقد المتداول يتجاوز ما يستطيع الإنتاج الحقيقي استيعابه.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

يتطلب النموذج إدخال **ثلاثة عناصر رقمية** فقط، بشرط توحيد العملة والفترة الزمنية (عادةً سنة واحدة) لجميع المدخلات:

1. **السيولة (Liquidity):** تشمل النقد المطبوع المتداول، القروض النقدية، تحويلات العاملين بالخارج، التسهيلات الائتمانية، وأي أدوات سائلة أخرى.
2. **معدل دوران السيولة في السنة (Turnover Rate):** متوسط عدد المرات التي تتداول فيها وحدة النقد الواحدة وتنتقل من يد لأخرى خلال العام (سرعة دوران النقود).
3. **الإنتاج القومي (National Production):** قيمة الإنتاج الحقيقي خلال الفترة نفسها (مثل الناتج المحلي الإجمالي، أو حجم الإنتاج المماثل على مستوى الشركة).

3. التقرير الناتج عن النموذج

يُخرج النموذج نتيجة فورية على الشاشة مع إمكانية تصديرها كـ **تقرير بصيغة PDF** يتضمن العناصر التالية:

- **تاريخ ووقت إصدار التقرير** والمدخلات التي تم الاعتماد عليها في الحساب.
- **درجة معادلة التضخم** وتحديد **الحالة العامة** (متوازن، عجز في السيولة، أو تضخم).
- **المعالجة المقترحة في حالة العجز:** يحدد مقدار السيولة المطلوب زيادتها، وحجم «السيولة السليمة» الواجب تداولها لإعادة التوازن.
- **المعالجة المقترحة في حالة التضخم :** يحدد مقدار السيولة المطلوب سحبها، وحجم «السيولة السليمة»، بالإضافة إلى بديل آخر وهو مقدار الزيادة المطلوبة في الإنتاج القومي لاستيعاب فائض السيولة.
- **النسبة المتوقعة بعد المعالجة** والتي تعيد المؤشر إلى حالة التوازن

يخرج التقرير علي النحو التالي :

تقرير تحليل التوازن النقدي ومؤشرات التضخم

1. الملخص التنفيذي

يُظهر التحليل الاقتصادي وجود حالة تضخم نقدي ناتجة عن تجاوز عرض النقود المتداولة لحجم الإنتاج القومي الفعلي، حيث سجلت درجة معادلة التضخم قيمة 1.25 (مقارنة بالمستوى التوازني البالغ 1.00).

2. المعطيات الأساسية والمدخلات

استندت الحسابات إلى المؤشرات الاقتصادية التالية:

- إجمالي السيولة النقدية المتداولة: 10.00

- معدل دوران النقود: 10.00
- حجم الإنتاج القومي: 80.00

3. نتائج التشخيص المالي والاقتصادي

- الحالة الاقتصادية الراهنة: تضخم (فائض في القوة الشرائية مقابل السلع والخدمات المتاحة).
- درجة معادلة التضخم: 1.25، مما يشير إلى انحراف عن نقطة التوازن بمقدار 0.25.

4. السيناريوهات المقترحة لاستعادة التوازن النقدي (الوصول إلى نسبة 1.00)

لإعادة مؤشر التوازن لدرجة التضخم من 1.25 إلى مستواه الطبيعي (1.00)، يُوصى بتطبيق أحد المسارين التاليين:

- المسار الأول: السياسة النقدية (ضبط السيولة)
  - الإجراء المطلوب: سحب سيولة نقدية من التداول بمقدار 2.00.
  - النتيجة المستهدفة: خفض حجم السيولة المتداولة لتستقر عند مستوى السيولة السليمة البالغ 8.00، مما يحقق التوازن المباشر بنسبة 1.00.
- المسار الثاني: السياسة الإنتاجية (تحفيز العرض)
  - الإجراء المطلوب: زيادة حجم الإنتاج القومي الفعلي بمقدار 20.00 (ليرتفع من 80.00 إلى 100.00) مع الإبقاء على حجم السيولة ومعدل الدوران الحاليين.
  - النتيجة المستهدفة: استيعاب الفائض النقدي عبر التوسع في الإنتاج وتحقيق التوازن عند نسبة 1.00.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

يتميز التقرير والمخرجات بعدة نقاط قوة برمجية وعملية:

- **تقديم حلول رقمية ملموسة:** لا يكتفي بتشخيص وجود المشكلة، بل يحدد بدقة المبالغ الواجب سحبها أو ضخها لإصلاح الخلل.
- **تعدد البدائل العلاجية:** في حالة التضخم، يمنح صانع القرار خيارين (سحب السيولة النقدية أو زيادة الإنتاج الحقيقي).
- **دعم اللغة العربية والاتجاهات (RTL/LTR):** التقرير يدعم تنسيق الطباعة من اليمين إلى اليسار للغة العربية باستخدام تقنية تحويل HTML إلى صورة لضمان سلامة الخطوط العربية داخل ملف الـ PDF.
- **الشفافية وسهولة المراجعة:** يعتمد على معادلة رياضية واضحة يمكن التحقق منها يدويًا ومشاركتها أو أرشفتها بسهولة.
- **حماية القوة الشرائية ورأس المال:** الكشف المبكر عن بوادر التضخم يتيح تعديل سياسات التسعير والميزانيات قبل تآكل قيمة العملة والأرباح.
- **تجنب تكاليف الركود أو الفقاعات النقدية:** تحديد مقدار السيولة الزائدة أو الناقصة بدقة يمنع اتخاذ قرارات عشوائية بسحب سيولة أكثر من اللازم (مما يسبب ركودًا) أو ضخ سيولة مفرطة (مما يرفع الأسعار).
- **رفع كفاءة تخصيص الموارد:** توجيه الاستثمار نحو زيادة الإنتاج الحقيقي بالمقدار المحسوب بدقة لامتصاص الفائض النقدي وتحقيق نمو حقيقي.
- **توفير تكاليف الاستشارات الأولية:** منح الإدارات المالية أداة تشخيص ذاتية فورية تغني عن الاستعانة بدراسات مكلفة في المراحل الاستكشافية الأولى.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج **ثلاث لغات** مدمجة بالكامل في واجهة المستخدم والتقارير:

1. **الإنجليزية (English - EN)**
2. **الفرنسية (Français - FR)**
3. **العربية (AR)**

6. المستفيدون من هذا النموذج

صُمم النموذج ليخدم أربع فئات رئيسية:

- **البنوك المركزية والتجارية:** للحصول على قراءة سريعة للتوازن النقدي قبل إجراء مراجعات شاملة للسياسات النقدية.
- **الشركات وفرق الخزينة:** لتطبيق المنطق نفسه على مستوى المؤسسة بمقارنة النقد المتاح ودورانه بحجم إنتاج الشركة.
- **محللو السياسات والباحثون:** كأداة فحص أولية سريعة قبل بناء نماذج اقتصادية قياسية معقدة.
- **طلاب المالية والاقتصاد:** كوسيلة تطبيقية لفهم تأثير تغير كمية النقود وسرعة دورانها على التضخم.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

الجزء الاول

4- قسم أصحاب الأعمال

يتكون قسم اصحاب الاعمال من ثلاثة نماذج (ادوات)علي النحو التالي:

النموذج الاول : تقييم الشركة (والهدف من هذا النموذج هو معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف للشركة)

النموذج الثاني : اعداد الموازنة التقديرية

النموذج الثالث : اعداد الموازنة التقديرية المعيارية (للمشاريع الجديدة)

النماذج الثلاثة بعاليه تم عرضها في قسم الادارة

الجزء الاول

5- قسم الموظفين

يتكون قسم الموظفين من خمس نماذج (ادوات)علي النحو التالي:

النموذج الاول : تقييم الشركة (والهدف من هذا النموذج هو معرفة نقاط القوة ونقاط الضعف للشركة)

النموذج الثاني : لاختيار موظفي إدارة الإنتاج وفق نوع نشاط الشركة

النموذج الثالث : لاختيار موظفي إدارة التسويق وفق نوع نشاط الشركة

النموذج الرابع : لاختيار مدير عام وفق نوع نشاط الشركة

النموذج الخامس : المعدل التضخم وعلاقته بالعلاوات السنوية

النماذج الخمسة بعاليه تم عرضها في قسم الموارد البشرية

الجزء الاول

6- قسم إدارة الملفات الاقتصادية

يتكون قسم الموظفين من اربع نماذج (ادوات)علي النحو التالي:

النموذج الاول : تحديد معدل التضخم في الدولة

النموذج الثاني : تقييم قطاعات الدولة

النموذج الثالث : تقييم الأداء الاقتصادي للدولة

النموذج الرابع : نموذج ضبط الأسعار بالفاتورة الإلكترونية

النموذج الاول

تحديد معدل التضخم في الدولة

تم عرض هذا النموذج في قسم الموارد البشرية

النموذج الثاني

تقييم قطاعات الدولة

1. فكرة النموذج

نموذج تقييم القطاع (Sector Evaluation Model) هو أداة تشخيصية مالية تقرأ أرقام القطاع على **أربع طبقات متتالية** بدلاً من الاكتفاء برقم صافي الربح النهائي. يتتبع النموذج الإيراد نفسه عبر أربع مراحل من خصم التكاليف (المشتريات، ثم المصروفات التشغيلية، ثم التمويل/الفوائد، ثم إجمالي الأصول المستخدمة) ليحسب أربع نسب كفاءة مترابطة. بعد ذلك، يقارن النموذج كل طبقة بالطبقة السابقة لها لتحديد مصدر القوة أو الضغط المالي بدقة.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

تتطلب الواجهة التفاعلية إدخال **8 أرقام** من القوائم المالية (قائمة الدخل والميزانية العمومية) للسنة المالية الكاملة، لجميع الشركات المسجلة في هذا القطاع حيث يقوم النموذج بمطابقتها والتحقق من اتساقها حسابيًا قبل إصدار النتيجة:

1. صافي المبيعات للسنة كاملة

2. إجمالي المشتريات للسنة كاملة

3. **مجمل الربح** (ويُتحقق أنه يساوي المبيعات مطروحًا منها المشتريات).

4. المصروفات العمومية والإدارية شاملة الإهلاك

5. **الفوائد المدينة للسنة** (أو إدخال صفر في حال عدم وجودها).
6. **الإيرادات الأخرى للسنة** (أو إدخال صفر في حال عدم وجودها).
7. **صافي الربح** (ويُتحقق من تطابقه مع المعادلة المحاسبية).
8. **إجمالي الأصول الثابتة والمتداولة** (ويشترط النموذج أن تكون أكبر من صافي الربح).

3. التقرير الناتج عن النموذج

يُنتج النموذج تقريرًا تشخيصيًا مفصلاً يتضمن العناصر التالية:

- **أربع نسب كفاءة رئيسية:** نسبة كفاءة المنتج، ونسبة النشاط التشغيلي، ونسبة أثر التمويل، ونسبة كفاءة استخدام الأصول.
- **تصنيف من 7 درجات لكل نسبة:** تمتد الدرجات من **ممتاز (Excellent)**، ثم **جيد جدًا**، ثم **جيد**، ثم **متوسط**، ثم **ضعيف**، ثم **ضعيف جدًا**، وصولاً إلى **خسارة (Loss)** في حال كان الربح في تلك الطبقة سالبًا.
- **نصوص تحليلية ومقارنة تقاطعية:** شروحات لكل طبقة تقارن أداءها بالطبقة التي تسبقها لتحديد البند الذي تسبب في تراجع التقييم أو ثباته أو تحسنه (مثل أثر المصروفات الإدارية أو أعباء الفوائد).
- **حكم عام (Overall Verdict) وملف PDF:** تقييم إجمالي لحالة القطاع مع إمكانية طباعة التقرير أو تصديره مباشرة كملف PDF من صفحة واحدة.

يخرج التقرير علي النحو التالي:

تقرير تقييم كفاءة القطاع الاقتصادي وتدخلات السياسة العامة

أولًا: الإطار العام وأهداف التقييم

يهدف هذا التقييم إلى توفير الأدوات السيادية التي تخرج عن نطاق إدارات الشركات الفردية، وتمتلكها الدولة لتصحيح مسار الشركات العاملة في القطاع. وتسعى هذه التدخلات إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات، والقضاء على البطالة، ورفع القوة الشرائية للعاملين، وتعظيم إيرادات الدولة.

تشمل أدوات التدخل الحكومي ما يلي:

- **السياسة المالية:** وتتمثل في الرسوم الجمركية ودعم مدخلات الإنتاج.
- **السياسة النقدية:** وتتمثل في إدارة أسعار الفائدة المدينة وسعر الصرف.
- **التشريعات والاتفاقيات:** وتشمل قوانين جذب الاستثمار، والاتفاقيات الدولية لتحفيز السوق، وحظر استيراد السلع المماثلة.
- **التدخل المباشر للدولة:** يعتمد هذا النموذج على تدخل الدولة لضبط النظام الاقتصادي كفاعل اقتصادي (مثل أي وحدة اقتصادية عاملة)، شريطة أن يتم ذلك عبر آليات السوق الحرة وللمدة اللازمة فقط لضبط التوازن.

ثانيًا: ملخص نتائج تقييم الخلايا القطاعية

الخلية التقييمية	درجة الكفاءة المحققة	المؤشر العام للأداء
1. كفاءة منتج القطاع	**ممتاز**	قدرة عالية على تحمل الأعباء الإنتاجية وتحقيق إيرادات للدولة.
2. كفاءة المصروفات الإدارية والعمومية	**ممتاز**	انضباط تام في إدارة الموارد غير الإنتاجية وعدم وجود إسراف.
3. كفاءة أسعار الفائدة المدينة	**جيد جدًا**	وجود أثر سلبي لتكلفة الاقتراض أدى لتراجع التقييم من ممتاز.
4. كفاءة إدارة النشاط الرئيسي (شاملًا التسهيلات)	**ضعيف**	تراجع في دوران رأس المال العامل والحاجة الماسة لتنشيط الأسواق.

ثالثًا: التحليل التفصيلي للخلايا والتوصيات التنفيذية

1. الخلية الأولى: كفاءة منتج القطاع

- **النتيجة والتشخيص:** حقق القطاع درجة **ممتازة**، مما يثبت قدرة الشركات على تحمل كافة الأعباء الإنتاجية (كالرسوم الجمركية، والرسوم الإنتاجية، وتغيرات سعر الصرف) دون الحاجة لدعم إنتاجي، بل ويساهم القطاع في رفد خزينة الدولة بالإيرادات.
- **التوصية:** الحفاظ على الوضع الراهن مع استمرار مراقبة الأعباء الإنتاجية لضمان استدامة مساهمة القطاع في إيرادات الدولة.

2. الخلية الثانية: كفاءة المصروفات الإدارية والعمومية (الموارد غير الإنتاجية)

- **النتيجة والتشخيص:** حقق القطاع درجة **ممتازة** في إدارة المصروفات العمومية والإدارية (بما في ذلك الإهلاك)، مما يؤكد كفاءة الشركات في الحفاظ على مواردها الاقتصادية غير الإنتاجية وانعدام مظاهر الإسراف.
- **التوصية:** الاستمرار في تطبيق معايير الضبط المالي والإداري للحفاظ على هذه الموارد من الهدر مستقبلًا.

3. الخلية الثالثة: كفاءة أسعار الفائدة المدينة

- **النتيجة والتشخيص:** تراجع تقييم هذه الخلية من "ممتاز" إلى **جيد جدًا** نتيجة الأثر السلبي للفائدة المدينة (تكلفة القروض البنكية) التي تُخصم من قائمة الدخل وتقلص صافي الأرباح.
- **التوصية (مرتبطة بنتيجة الخلية الرابعة):** نظرًا لأن تقييم الخلية الرابعة (إدارة النشاط الرئيسي) جاء بدرجة **"ضعيف"**، فإن أرباح النشاط غير قادرة على تغطية أعباء الفائدة المدينة. لذا، يتوجب اتخاذ أحد الإجراءين التاليين:

- **تدخل السياسة النقدية:** خفض أسعار الفائدة المدينة على هذا القطاع، بشرط قدرة القطاع المصرفي على تحمل هذا الخفض.
- **إعادة الهيكلة المالية للشركات:** إلزام أو توجيه الشركات لزيادة رؤوس أموالها كبديل عن التوسع في الاقتراض، للحد من الأثر السلبي للقروض على استمرارية أعمالها.

4. الخلية الرابعة: كفاءة إدارة النشاط الرئيسي (شاملًا التسهيلات الائتمانية)

- **النتيجة والتشخيص:** حقق القطاع درجة **ضعيفة**، مما يشير إلى بطء في تكرار دورات رأس المال العامل (تجهيز المنتج، بيعه، وتحصيل قيمته) وعدم قدرة الأرباح الإجمالية على تغطية المصروفات الإدارية والائتمانية بشكل كافٍ.
- **محددات المبيعات الواجب معالجتها:** يتطلب علاج هذا الضعف **تنشيط الأسواق** عبر معالجة أربعة شروط رئيسية تحكم المبيعات: جودة المنتج وتطوره التقني، القوة الشرائية للمجتمع، مستوى الاكتفاء الذاتي، والمنافسة الأجنبية.

رابعًا: خطة التدخل الحكومي لتنشيط سوق القطاع (خارطة طريق)

لمعالجة الضعف في الخلية الرابعة وتنشيط مبيعات القطاع، يوصى بتنفيذ حزمة التدخلات التالية:

1. تطوير المنتجات ورفع التنافسية:

- تحفيز الشركات على تطوير جودة منتجاتها وتقنياتها لتلبية احتياجات المستهلكين، مع تقديم دعم حكومي مخصص لأغراض التطوير إذا لزم الأمر.

2. تعزيز القوة الشرائية المحلية:

- تفعيل التشريعات الخاصة بالحد الأدنى للأجور والرواتب بما يتناسب مع احتياجات المستهلكين.
- ضبط أسعار السوق للقضاء على الممارسات الاحتكارية والاستغلال.
- إقامة مشروعات جديدة تساهم في زيادة المعروض لخفض الأسعار، وخلق فرص عمل لزيادة الدخل.
- توجيه الدعم الحكومي (السلعي، الخدمي، أو النقدي) لتعزيز قدرة المستهلكين على الشراء.

3. التوسع في الأسواق الخارجية (التصدير):

- فتح أسواق خارجية جديدة لتسويق منتجات القطاع والاستفادة من القوة الشرائية الأجنبية، وتُعد هذه الخطوة أولوية قصوى في حال وصول السوق المحلي إلى مرحلة الاكتفاء الذاتي.

4. حماية المنتج المحلي:

- فرض قيود تنظيمية على استيراد المنتجات الأجنبية المماثلة والمنافسة (شريطة توافر الجودة والسعر المناسب في المنتج المحلي)، مع الالتزام التام بالقوانين والاتفاقيات الدولية المنظمة للتجارة العالمية.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **تحديد دقيق لمصدر الخلل أو القوة:** تقسيم الأداء إلى أربع طبقات يمنع تضليل الرقم الواحد، ويكشف ما إذا كانت المشكلة في تكلفة المنتج، أم الإدارة، أم تكلفة الاقتراض، أم تضخم الأصول.
- **فحص اتساق تلقائي:** يكتشف الأخطاء الحسابية أو الأرقام غير المتطابقة في المدخلات ويتوقف عن التقييم مع تنبيه المستخدم قبل إخراج نتائج مضللة.
- **السرعة وسهولة التوثيق:** يصدر التقرير بشكل فوري دون الحاجة لرفع ملفات أو إنشاء حساب، مع زر مدمج لتحميل التقرير بصيغة PDF جاهزة للحفظ والمشاركة.

- **بالنسبة للعائد الاقتصادي والمالي غير المباشر:** يحقق استخدام النموذج وفورات مالية وعوائد اقتصادية غير مباشرة عبر **اكتشاف هدر الموارد المتاحة داخل القطاع**، وتوجيه السياسات المالية والنقدية والتشريعية في الوقت المناسب لتقليل الخسائر، بالإضافة إلى مساعدة المستثمرين في تجنب القطاعات المتعثرة وتوجيه رؤوس الأموال نحو القطاعات ذات الكفاءة العالية.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج نظام لغات مدمجًا يعمل بثلاث لغات أساسية (مع دعم كامل لاتجاه النص من اليمين إلى اليسار للغة العربية):

- **اللغة الإنجليزية (English).**
- **اللغة الفرنسية (Français).**
- **اللغة العربية (Arabic).**

6. المستفيدون من هذا النموذج

- **صنّاع القرار والمسؤولون الحكوميون:** مثل وزراء القطاعات لتقييم كفاءة قطاعاتهم، ووزير المالية لقياس أثر السياسة المالية، ومحافظ البنك المركزي لتقييم تأثير السياسة النقدية وأسعار الفائدة على القطاعات.
- **المستثمرون والمحللون:** كأداة فحص سريعة لمعرفة ما إذا كان القطاع يعاني أم يمثل فرصة جاذبة للاستثمار، ولإجراء مقارنات مرجعية بين الشركات والقطاعات.
- **الأكاديميون والطلاب:** للاستخدام في المقررات الدراسية والتطبيقات العملية في مجالات المحاسبة والتمويل.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الثالث

تقييم الأداء الاقتصادي للدولة

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج بـ **قياس وتقييم كفاءة النظام الاقتصادي للدولة** ككل (وليس شركة فردية). يعتمد النموذج على تحليل أرقام الموازنة العامة للدولة لإصدار مؤشر كفاءة واحد يوضح مدى قدرة الدولة على تمويل ثلاث مهام رئيسية من فائضها الذاتي دون تحميل المواطن أو المستثمر أعباءً إضافية:

- **تحقيق العدالة الاجتماعية:** دعم الفقراء، وتوظيف العاطلين، ودعم الصحة والتعليم والبحث العلمي.
- **منع الظلم عن محدودي الدخل:** حمايتهم من الارتفاع المستمر للأسعار الذي قد يمارسه بعض الرأسماليين.
- **عدم إهدار الموارد الاقتصادية:** ضمان حسن استغلال الموارد المتاحة لدى أصحاب الشركات والتعامل السليم مع الشركات المتعثرة.

2. العناصر المطلوب إدخالها

أ. **يتطلب النموذج إدخال ثمانية أرقام مالية تخص سنة مالية كاملة لموازنة الدولة:**

1. **إجمالي إيرادات الدولة:** الضرائب والجمارك والرسوم وغيرها خلال السنة.
2. **إجمالي المصروفات العامة:** ما أُنفق على الدعم والخدمات والمشتريات العامة.
3. **الفائض المبدئي:** ناتج طرح المصروفات العامة من الإيرادات (يُستخدم للتحقق من الاتساق).
4. **المصروفات الإدارية والتشغيلية:** نفقات الجهاز الإداري للدولة شاملة الإهلاك (خارج الدعم المباشر).
5. **أعباء خدمة الدين العام:** فوائد القروض خلال السنة (يُوضع صفر إن لم توجد).
6. **الإيرادات الأخرى:** الدخل خارج الإيرادات التشغيلية كالمنح وعوائد الاستثمار (يُوضع صفر إن لم توجد).
7. **صافي الفائض/العجز:** الفائض المبدئي مضافاً إليه الإيرادات الأخرى، ومطروحاً منه المصروفات الإدارية وأعباء الدين (للتحقق من الاتساق).
8. **إجمالي الموارد الاقتصادية:** إجمالي الموارد الثابتة والمتداولة المتاحة للدولة وأصحاب الشركات في نهاية السنة (ويشترط أن تكون أكبر من صافي الفائض/العجز).

ب. **يتطلب النموذج إدخال ثمانية أرقام مالية تخص كافة الشركات العاملة في الدولة والمستخرجة من قاعدة البيانات الاقتصادية التي انشئتها الدولة :**

1. **إجمالي إيرادات الشركات:**
2. **إجمالي المصروفات العامة للشركات:**
3. **الفائض المبدئي:**
4. **المصروفات الإدارية والتشغيلية لكافة الشركات :**
5. **أعباء خدمة الدين العام لكافة الشركات العاملة في الدولة:** فوائد القروض خلال السنة (يُوضع صفر إن لم توجد).
6. **الإيرادات الأخرى: (يُوضع صفر إن لم توجد)**
7. **صافي الفائض/العجز:**
8. **إجمالي الموارد الاقتصادية:**

3. التقرير الناتج عن النموذج

بعد التحقق من اتساق الأرقام، يحسب النموذج **مؤشر الكفاءة والفائض الأساسي قبل الإيرادات الأخرى**. بناءً على قيمة المؤشر، يُصدر النموذج تقريراً تفصيلياً يُصنّف أداء اقتصاد الدولة في واحدة من **ست درجات**:

- **ممتاز :** (فائض كبير يتيح هامشاً واسعاً لتحقيق العدالة الاجتماعية دون أعباء على المواطنين أو المستثمرين).
- **جيد جداً :** (كفاءة عالية وهامش مريح لتمويل مهام الدولة).
- **جيد :** (أداء مستقر واستغلال معقول للموارد).
- **مقبول :** (فائض متواضع يتطلب تحسين استخدام الموارد أو خفض النفقات).
- **ضعيف :** (فائض ضعيف جداً مقارنة بالموارد ويستدعي مراجعة عاجلة للسياسات).
- **خسائر :** (عجز أساسي يتطلب إصلاحاً هيكلياً عاجلاً).

حيث يخرج التقرير علي النحو التالي :

تقرير تقييم أداء النظام الاقتصادي (قياس الخلية الأولى)

أولاً: الملخص التنفيذي والمؤشرات المالية

يُظهر التقييم العام للنظام الاقتصادي تحقيق فائض موجب، إلا أنه يُصنّف ضمن المستوى الضعيف (PP) قياساً بإجمالي الموارد الاقتصادية المتاحة. يُعد هذا المؤشر إنذاراً بوجود تحديات تهدد قدرة الدولة على تمويل مهامها الأساسية الثلاث، مما يستدعي مراجعة عاجلة للسياسات الاقتصادية والمالية المتبعة.

- إجمالي الموارد الاقتصادية: 2,000.00
- الفائض الأساسي (قبل الإيرادات الأخرى): 30.00
- صافي الفائض / العجز: 40.00
- مؤشر الكفاءة: (تصنيف: ضعيف)

ثانياً: الإطار المنهجي وأهداف التقييم

تهدف عملية تقييم النظام الاقتصادي إلى قياس مدى فاعليته في تحقيق غايتين رئيسيتين:

1. بناء مؤسسات الدولة القوية: دعم ركائز الدولة (كالجيش، والشرطة، والقضاء، والبنية التحتية)، وهو جانب يخضع لتقدير أصحاب الشأن خارج نطاق هذا التحليل الاقتصادي.
2. تحقيق الرخاء والعدالة الاجتماعية: وهو المحور الأساسي لهذه الدراسة، ويُقاس بمدى قدرة النظام على توفير حياة كريمة ومتوازنة لأفراد المجتمع.

ثالثاً: آليات تحقيق العدالة الاجتماعية وتنمية الإيرادات

تتحقق العدالة الاجتماعية من خلال مسارين متكاملين يعتمدان على الملاءة المالية للدولة:

1. تنمية وتنويع مصادر إيرادات الدولة

لضمان تلبية الاحتياجات الأساسية للمواطنين، يرتكز النظام على أربعة روافد رئيسية للإيرادات:

اولا: الموارد الطبيعية: الاستغلال الأمثل للثروات (كالنفط، والمعادن، والغابات) لتعظيم العوائد.

ثانيا : اقتصاد الابتكار: توجيه الإنفاق البحثي نحو التكنولوجيا، والصناعة، والدواء، والزراعة لتحقيق عوائد مرتفعة.

ثالثا: الإيرادات السيادية: وتشمل الضرائب، والجمارك، والرسوم، وتنمو عبر الحفاظ على الاستثمارات القائمة وجذب استثمارات جديدة أو تأسيس مشروعات وطنية وطرح أسهمها في البورصة. وتسهم هذه الاستثمارات في تحقيق الاكتفاء الذاتي، وتوفير العملة الأجنبية عبر التصدير، وضبط الأسعار، والقضاء على البطالة.

رابعا : إيرادات الاقتصاد الجيني: تعتمد على اكتتاب الدولة بنسبة تقل عن 10% من أسهم الشركات المساهمة الرائدة (المدرجة في البورصة والتي تفوق أرباحها عوائد البنوك) بالقيمة الاسمية. يضمن هذا الإجراء عدم تدخل الدولة في مجالس الإدارة أو شبهة التأميم، ويحقق للدولة عوائد سنوية ضخمة من توزيعات الأرباح، بالإضافة إلى الأرباح الرأسمالية الناتجة عن الفارق بين القيمة الاسمية والسوقية عند البيع، دون تحميل المواطن أو الشركات أي أعباء إضافية.

2. سياسات تحقيق العدالة الاجتماعية حسب القدرة المالية

- في حال توافر إيرادات كافية: تلتزم الدولة بتغطية الاحتياجات الأساسية (الغذاء، والملبس، والصحة، والتعليم، والمواصلات) عبر منظومة دعم متكاملة (سلعية أو نقدية) للفئات التي تعجز دخولها عن تلبية هذه المتطلبات.
- في حال محدودية الإيرادات: تتجه الدولة إلى أدوات تنظيمية لحماية المجتمع، تشمل:
  - إقرار قانون للحد الأدنى للأجور: يُطبق إلزامياً في القطاعين العام والخاص لضمان التوازن بين القوة الشرائية ومستويات الأسعار، ومنع الطبقية واستغلال العمالة.
  - ضبط الأسواق ومكافحة الاحتكار: في ظل صعوبة فرض التسعير الجبري أو الضرائب التصاعدية خشية هروب الاستثمارات، تتدخل الدولة مؤقتاً كـ "وحدة اقتصادية منافسة" وفق آليات السوق الحرة (كمنتج أو كوسيط) لكسر الاحتكار وضبط الأسعار، ثم تتخارج ببيع حصتها في البورصة فور استقرار السوق.

رابعاً: تحليل نتائج التقييم ومعايير الكفاءة

يستند تقييم كفاءة إدارة النظام الاقتصادي إلى شرطين أساسيين: وجود تشريع يحدد الحد الأدنى للأجور، وقياس قدرة القوة الشرائية المحلية وحدها (بعد استبعاد الصادرات) على تدوير رأس المال العامل للشركات الوطنية.

قراءة في نتيجة التقييم (درجة الكفاءة: ضعيفة)

تُصنّف الكفاءة ضمن مقياس سباعي يبدأ بـ (ممتاز) وينتهي بـ (خسائر). إن حصول النظام الحالي على تقدير "ضعيف" يشير إلى ما يلي:

- تمكن الشركات العاملة في الدولة من تدوير رأس مالها العامل وتصريف جزء من منتجاتها في السوق المحلي.
- وجود ضعف ملحوظ في القوة الشرائية المحلية المتداولة داخل النظام الاقتصادي، مما يحد من نمو الطلب الداخلي ويُبقي الفائض العام عند مستويات متدنية للغاية مقارنة بحجم الموارد المتاحة.

خامساً: التوصيات والسياسات المقترحة

بناءً على تشخيص الوضع الراهن، يُوصى بتطبيق حزمة من الإجراءات التصحيحية وفقاً للملاءة المالية للدولة:

1. التفعيل الصارم لقانون الحد الأدنى للأجور: التأكد من وجود وتطبيق حد أدنى للأجور في القطاعين العام والخاص يكفي لتغطية الاحتياجات الأساسية للعاملين، باعتباره الشرط الجوهري لسلامة أي تقييم اقتصادي.
2. في حال تمتع الدولة بملاءة مالية مرتفعة (دولة غنية):
   - توجيه دعم مباشر للسلع والخدمات الأساسية.
   - تعزيز القوة الشرائية للمواطنين عبر رفع الأجور والمرتبات أو تقديم مساعدات نقدية مباشرة.
3. في حال محدودية الموارد المالية ووجود خلل في توزيع الدخول (دولة فقيرة):
   - فرض ضرائب تصاعدية أو إضافية على الشركات التي ترفع أسعارها بشكل غير مبرر.
   - تدخل الدولة كوحدة اقتصادية منافسة في القطاعات التي تشهد ممارسات احتكارية لضبط الأسعار ورفع القوة الشرائية للمجتمع، لحين عودة التوازن الطبيعي للسوق.

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

يتميز النموذج والتقرير الناتج عنه بعدة نقاط قوة:

- **فوري:** لا يتطلب إنشاء حساب أو إعداد جداول بيانات معقدة.
- **سهولة توفر البيانات:** يعتمد على ثمانية أرقام فقط متاحة عادةً في أي موازنة عامة منشورة. او متوفرة ومستخرجة من قاعدة البيانات الاقتصادية التي انشئتها الدولة.
- **تدقيق آلي للأخطاء:** يحتوي على فحوصات اتساق مدمجة تكتشف التناقضات الحسابية قبل إخراج النتيجة.
- **معيار موحد وقابل للمقارنة:** يعطي مؤشراً واحداً قابلاً للتكرار يسهل المقارنة بين الدول أو الفترات الزمنية المختلفة.
- يهدف هذا النموذج الي تحقيق **عائد اقتصادي للدولة** عبر كشف مواطن الهدر في الموارد، وترشيد المصروفات، وتوجيه السياسات نحو تعظيم الفائض الذاتي لتمويل العدالة الاجتماعية دون اللجوء إلى زيادة الضرائب على المواطنين أو المستثمرين.
- **سهولة الحفظ والطباعة:** يتيح تصدير التقرير التفصيلي كملف PDF أو طباعته مباشرة.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج **ثلاث لغات** بشكل كامل مع التبديل التلقائي لاتجاه الصفحة (من اليمين لليسار في العربية):

- **العربية (ar)**
- **الإنجليزية (en)**
- **الفرنسية (fr)**

6. المستفيدون من هذا النموذج

يستهدف النموذج أربع فئات رئيسية:

- **صنّاع السياسات الاقتصادية ومخططو الحكومات:** لمطابقة أرقام الموازنة العامة بمعيار محايد.
- **المؤسسات الدولية والجهات المانحة:** لإجراء فحص أولي سريع لاستدامة موازنة أي دولة.
- **الباحثون وطلاب الاقتصاد والمالية العامة:** للتدرب على تحليل البيانات الحكومية وتطبيقات اقتصاد جيني.
- **الاقتصاديون والمستشارون:** للحصول على نقطة انطلاق سريعة لفتح نقاش حول أداء النظام الاقتصادي.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

"المؤشر الاستثماري للنموذج: نظراً لأن هذا النموذج يخدم شريحة عالمية تضم [ملايين المستثمرين / مئات الآلاف من الشركات]، فإن الاستحواذ على هذه الخوارزمية الجاهزة يوفر على المشتري سنوات من البحث والبرمجة، ويمنحه منتجاً قابلاً للتحول إلى مصدر دخل متكرر (SaaS) منذ اليوم الأول للإطلاق."

النموذج الرابع

نموذج ضبط الأسعار بالفاتورة الإلكترونية

1. فكرة النموذج

يقوم النموذج على آلية **ضبط الأسعار في الأسواق باستخدام الفاتورة الإلكترونية** عبر ثلاث خطوات متتالية:

- **إرسال ومطابقة البيانات:** عند إصدار التاجر للفاتورة الإلكترونية، تُرسَل بياناتها إلى الخادم الحكومي لمطابقة أسعار البيع مع "الأسعار الاسترشادية" المحددة مسبقًا للسلع.
- **حساب الضريبة التصاعدية على الغلو:** في حال بيع السلعة بسعر أعلى من السعر الاسترشادي، تُفرض ضريبة تصاعدية تُحسب **على قيمة الزيادة فقط** (وليس على كامل الفاتورة) وفق شرائح مئوية متدرجة.
- **الخصم التلقائي الفوري:** تُخصم قيمة هذه الضريبة تلقائيًا من الحساب البنكي للتاجر بمجرد إصدار الفاتورة، بينما تُعفى الفواتير الملتزمة بالأسعار الاسترشادية من أي ضريبة.

2. العناصر المطلوب إدخالها في النموذج

تنقسم المدخلات إلى ثلاثة أقسام رئيسية:

- **بيانات التاجر (تُسجَّل مرة واحدة):** اسم التاجر، العنوان، رقم التليفون، اسم البنك، رقم الحساب البنكي، نوع النشاط، والرصيد الافتتاحي للحساب (ويُغلق تعديله بعد أول عملية).
- **ملف الأسعار الاسترشادية وشرائح الضريبة (إعدادات الجهة الرقابية):** كود الصنف، اسم الصنف، وحدة القياس (مثل كجم)، السعر الاسترشادي، بالإضافة إلى تحديد نسب وحدود شرائح الضريبة التصاعدية (نسبة الزيادة ومعدل الضريبة لكل شريحة).
- **بيانات الفاتورة الإلكترونية (عند كل عملية بيع):** تاريخ الفاتورة، الأصناف المباعة، سعر بيع الوحدة، والكمية المباعة.

3. التقرير الناتج عن النموذج

ينتج عن النموذج **تقاريران أساسيان متكاملان** يظهران في الصفحة:

- **كشف الحساب البنكي:** جدول تفصيلي يعرض اسم التاجر، البنك، رقم الحساب، والتاريخ، ويوضح حركة الحساب لكل عملية (التاريخ، البيان/رقم الفاتورة، الرصيد الافتتاحي، الإضافات، الخصومات الضريبية، والرصيد النهائي).
- **سجل الفواتير الصادرة:** أرشيف تفاعلي يعرض كل فاتورة برقمها وتاريخها وإجمالي مبيعاتها وحالتها (معفاة أم خاضعة للضريبة)، مع إمكانية فتح تفاصيل كل فاتورة لمقارنة سعر البيع بالسعر الاسترشادي وقيمة الضريبة لكل صنف.

يخرج التقرير علي النحو التالي:

تقرير حركة المبيعات الإلكترونية والربط الضريبي والبنكي

تاريخ التقرير: 2026/11/11
حالة النظام: مُفعّل (متصل بالخادم الحكومي والبنكي)

أولاً: بيانات التاجر (الملف التعريفي)

تُعد هذه البيانات مرجعاً أساسياً يظهر تلقائياً في كافة الفواتير الإلكترونية وكشوف الحسابات البنكية المرتبطة بالمنظومة:

- اسم التاجر: Taha Bayomy
- نوع النشاط التجاري: تجارة الطماطم
- العنوان: المستقبل

- رقم الهاتف: 01223682502
- البنك التابع له: بنك عين
- رقم الحساب البنكي: 123
- الرصيد الافتتاحي: 10,000.00 جنيه مصري

ثانياً: قائمة الأسعار الاسترشادية وأكواد السلع

تُستخدم هذه القائمة المخزنة على الخادم الحكومي كمعيار للمطابقة عند إصدار الفواتير، حيث تُفرض الضريبة التصاعدية فقط على الفارق السعري الذي يتجاوز السعر الاسترشادي المحدد لكل سلعة:

كود الصنف	اسم الصنف	وحدة القياس	السعر الاسترشادي (جم)
T001	طماطم	كجم	15.00
P002	بطاطس	كجم	20.00
C003	جبنة	كجم	150.00

ثالثاً: سجل الفواتير الإلكترونية الصادرة وحالة المطابقة

1. الفاتورة رقم (531) — [مُصدرة ومُحصّلة الضريبة]

- تاريخ الإصدار: 2026/11/11
- إجمالي قيمة المبيعات: 25.00 جم
- حالة المطابقة الضريبية: تجاوز السعر الاسترشادي، مما استوجب تطبيق الضريبة التصاعدية.
- إجمالي الضريبة المخصومة: 3.71 جم (تم خصمها تلقائياً من الحساب البنكي).

2. الفاتورة رقم (532) — [قيد الإعداد / معاينة الإصدار]

- تاريخ الفاتورة: 2026/11/11
- تفاصيل الأصناف:

الصنف	سعر بيع الوحدة (جم)	الكمية	إجمالي القيمة (جم)	السعر الاسترشادي (جم)	حالة المطابقة	الضريبة المستحقة (جم)
طماطم (كجم)	15.00	1	15.00	15.00	ضمن الاسترشادي	0.00

ملخص الفاتورة (532): إجمالي المبيعات 15.00 جم، وإجمالي الضريبة التصاعدية 0.00 جم نظراً لالتزام التاجر بالسعر الاسترشادي المقرر.

رابعاً: كشف الحساب البنكي والأثر المالي

يوضح الجدول التالي الحركة المالية في حساب التاجر لدى بنك عين (حساب رقم: 123) حتى تاريخ 2026/11/11، مبيناً أثر الخصم الآلي للضريبة:

التاريخ	البيان	الرصيد الافتتاحي (جم)	عمليات الإضافة (جم)	عمليات الخصم (جم)	الرصيد النهائي (جم)
رصيد سابق	رصيد افتتاحي مُرحّل	10,000.00	--	--	10,000.00
20/11/11 26	خصم تلقائي: ضريبة تصاعدية عن فاتورة رقم 531	10,000.00	--	3.71	9,996.29

ملخص الموقف المالي والضريبي

- **إجمالي المبيعات المُسجلة فعلياً: 25.00 جم (عن الفاتورة رقم 531).**
- **إجمالي الضرائب التصاعدية المخصومة: 3.71 جم.**
- **الرصيد البنكي المتاح حالياً: 9,996.29 جم.**

4. مزايا التقرير الناتج عن النموذج

- **الشفافية والوضوح اللحظي:** يرى التاجر والجهة الرقابية أثر كل فاتورة على الرصيد البنكي فور صدورها مع بيان سبب الخصم ورقم الفاتورة بدقة.
- **سهولة الفرز والمراجعة:** يميز التقرير بصريًا بين الفواتير الملتزمة ("معفاة" باللون الأخضر) والفواتير المخالفة ("ضريبة" باللون البرتقالي) لتسهيل المتابعة.
- **قابلية الطباعة والأرشفة:** صُمم الكشف بتنسيق محاسبي رسمي يدعم الطباعة المباشرة (media print@) مع إخفاء أزرار التحكم غير الضرورية عند الطباعة.
- **تحديد الحسابات بدقة متناهية:** يعرض الأرقام بتنسيق مالي موحد (tabular-nums) يوضح الفارق الدقيق بين السعر الاسترشادي وسعر البيع الفعلي لكل وحدة.

5. اللغات التي يستخدمها النموذج

يدعم النموذج **ثلاث لغات** يمكن التبديل بينها بسهولة من أعلى الصفحة (lang=ar | en | fr?):

- **العربية** (مع دعم كامل لاتجاه العرض من اليمين إلى اليسار RTL).
- **الإنجليزية (English)** (مع اتجاه العرض من اليسار إلى اليمين LTR).
- **الفرنسية (Français)** (مع اتجاه العرض من اليسار إلى اليمين LTR).

6. المستفيدون من هذا النموذج

- **الدولة والجهات الرقابية والضريبية:** لمراقبة الأسواق لحظيًا، وكبح التضخم والمغالاة في الأسعار دون الحاجة لحملات تفتيش تقليدية مكلفة.
- **المستهلك والمواطن:** لحمايته من الاستغلال وضمان حصوله على السلع بأسعار عادلة وقريبة من السعر الاسترشادي.

- **التاجر الملتزم:** يحقق له النموذج منافسة عادلة في السوق، ويعفيه تمامًا من أي أعباء إضافية طالما التزم بالأسعار الاسترشادية.
- **البنوك والمؤسسات المالية:** لتنظيم عمليات التحصيل والربط الآلي بين أنظمة الدفع الإلكتروني والخوادم الحكومية.

7. العائد المادي نتيجة استخدام نموذج التقييم

- **توليد إيرادات ضريبية فورية ومباشرة:** تحصيل ضرائب تصاعدية تلقائيًا من التجار الذين يبالغون في رفع الأسعار، وتُورَّد مباشرة من حساباتهم البنكية دون تهرب أو تأخير.
- **خفض تكاليف الرقابة الميدانية:** تقليل الحاجة إلى لجان التفتيش والرقابة الورقية بفضل الأتمتة الكاملة والمطابقة الرقمية الفورية عبر الخادم.
- **ردع المغالاة وتوفير الدعم غير المباشر:** يدفع النظام التصاعدي (الذي يصل إلى ٦٠% على الشرائح العليا للزيادة) التجار لعدم رفع الأسعار، مما يقلل من أعباء الدولة في دعم السلع أو تعويض المواطنين عن التضخم.

الجزء الثاني

وهو يعتمد علي قاعدة البيانات الاقتصادية الخاصة والتي تنشئها الدولة

وهو يتكون من النماذج التالية :

النموذج الاول : نموذج ادخال البيانات لقاعدة البيانات الاقتصادية

النموذج الثاني : نموذج استدعاء ما تم تسجيله في قاعدة البيانات الاقتصادية

النموذج الثالث : نموذج تقييم الشركات المدرجة في قاعدة البيانات الاقتصادية

النموذج الرابع : نموذج تقييم قطاعات الدولة المدرجة في قاعدة البيانات الاقتصادية

النموذج الخامس : نموذج تقييم النظام الاقتصادي نتيجة البيانات الموجودة في قاعدة البيانات الاقتصادية

النموذج السادس : نموذج تقييم الشركات المدرجة في البورصة والموجودة في قاعدة البيانات الاقتصادية

عندما تستخرج الدولة البيانات من قاعدة البيانات الاقتصادية من خلال (النموذج الثاني) والتي انشئت تلك البيانات من خلال (النموذج الاول) فتصبح متاحة لاستخدمها مع النماذج التالية (النموذج الثالث – النموذج الرابع – النموذج الخامس – النموذج السادس) لكي تتحصل علي النتائج التي اوضحناها في الصفحات السابقة

مميزات قاعدة البيانات الاقتصادية والتي تنشئها الدولة

1. عندما تستخدم الدولة النماذج الخاصة بالتحكم في الاقتصاد المحلي فيمكن أن تحقق أرباح من خلال مساهمتها في الشركات الرائدة بنسبة الـ 10 % والتي تعرفت علي تلك الشركات من خلال تقييم الشركات المسجلة في قاعدة البيانات الاقتصادية
2. ويمكن للدولة ان تحقق ارباح إضافية عن طريق أن تتحصل علي رسوم مقابل إرسال الدولة تقرير التقييم لكل شركة موجودة علي ارض الوطن في كل عام (مثال توضحي إذا كان عدد الشركات الموجود في قاعدة البيانات الاقتصادية ربع مليون شركة وان رسوم مقابل تقرير التقييم المرسل للشركة هو مبلغ 100 $ أو 500$ أو 1000 $ فكم تكون حجم هذه الإيرادات الإضافية والتي تتحصل عليها الدولة في كل عام
3. يمكن للدولة أن تستخدم قاعدة البيانات الاقتصادية من اجل الترويج لمنتجات الشركات العاملة علي ارض الوطن في جميع أنحاء العالم
4. يمكن للدولة أن تتيح جزء من قاعدة البيانات الاقتصادية أمام الباحثين عن العمل للتوظف بالشركات والموجودة بقاعدة البيانات الاقتصادية