الوحدة 2 الوعي المالي

الدرس 4

تنمية مهارات الريادة في الأعمال

نواتج التعلم

- اتخاذ قرارات مدروسة، خلال تنفيذ مشروع ما، متعلقة بكلّ من الميزانية والادخار والاستثمار والاقتراض.
- تطوير مهاراتهم في إدارة وتنظيم المشاريع من خلال تقديم خطة لـ 'عمل تجاري' واتخاذ قرارات مالية على أساس مدى تكيف هذا العمل التجاري مع الضغوط الاقتصادية.
- تقديم أدلة على أنهم تصرفوا بمسؤولية عند استخدامهم المال، بحصر إنفاقهم ضمن حدود الميزانية على سبيل المثال.

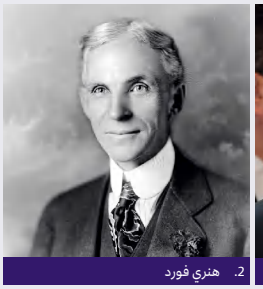
المفردات

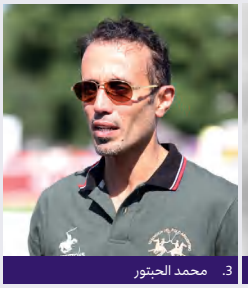
مشروع ناشىء | ريادة الأعمال | رائد الأعمال

1 إنّ العديد من المشروعات الناشئة هي نتاجٌ لرؤية أحد رواد الأعمال.

حدِّد هويّة كل من الأشخاص المبيّنين في الصور. ما الأشياء المشتركة بينهم؟ اذكر مساهمة كل منهم في العالم الذي نعيش فيه اليوم.

1. ستيف جوبز


2. هنري فورد


3. محمد الحبتور

هدف الدرس

في هذا الدرس، يكتسب الطلبة استيعابًا لمفاهيم اقتصادية أساسية قابلة للتطبيق في الحياة اليومية، ومعرفةً بطرق الإنفاق المسؤولة.

المواد المطلوبة

- آلة حاسبة

نواتج التعلم

- اتخاذ قرارات مدروسة، خلال تنفيذ مشروع ما، متعلقة بكلّ من الميزانية والادخار والاستثمار والاقتراض.
- تطوير مهاراتهم في إدارة وتنظيم المشاريع من خلال تقديم خطة لـ «عمل تجاري» واتخاذ قرارات مالية على أساس مدى تكيف هذا العمل التجاري مع الضغوط الاقتصادية.
- تقديم أدلة على أنهم تصرفوا بمسؤولية عند استخدامهم المال، بحصر إنفاقهم ضمن حدود الميزانية على سبيل المثال.

النشاط 1 (5 دقائق)

اشرح ووضّح أن العديد من الأشخاص الأثرياء يستخدمون مواردهم لتأسيس مشاريع تجارية. يؤسّس العديد من رواد الأعمال شركات ناشئة. اسأل الطلبة عما تعنيه هذه المصطلحات. واطلب منهم كتابة التعريفات في كتاب الطالب.

اشرح أن المشروع الناشئ هو مشروع جديد، يكون عادةً صغيرًا مع امكانيّة نموه. وهو عادةً يجسّد فكرة أعمال مبتكرة، أو تطوير حل إبداعي أو غير تقليدي لإحدى مشاكل السوق.

اشرح أن رائد الأعمال هو شخص ينشئ مشروعًا جديدًا. يرغب رواد الأعمال في مواجهة المخاطر والاستثمار في فرص الأعمال التجارية. بعبارة أخرى، يحدِث رواد الأعمال تغييرًا. يدفعون الأمور نحو التحقّق.

بعد ذلك، اسأل الطلبة عن هويّة الأشخاص المبيّنين في الصور. إنّهم ستيف جوبز وهنري فورد وتوماس إديسون. هؤلاء الثلاثة رواد أعمال مشهورون ومخترعون وأشخاص ذوو تأثير استخدموا مهاراتهم ومواردهم لإحداث تغيير. إخترع جوبز أول هاتف ذكي وحاسوب محمول في العالم، والعديد من الأجهزة الذكية الأخرى التي سهلت الحياة في العالم الذي نعيش فيه اليوم بشكلٍ كبير، وصنع فورد أول سيارة بأسعار مُـتاحة وجعل السفر أسرع وأسهل، واخترع إديسون المصباح الكهربائي والفونوغراف وآلة التصوير السينمائية.

ساهم هؤلاء الأشخاص في جعل حياتنا أسهل، فقد جلبوا القيادة والابتكار وريادة الأعمال إلى عالم الأعمال.

2 اقرأ المقال التالي ما المقصود بريادة الأعمال؟ ثم أكمل المهمة التي تليه.

رائد الأعمال شخص يستثمر ماله في عمل يُنتج سلعة أو خدمة آخذًا على عاتقه المجازفات المترتبة على هذا الاستثمار. قد يكون لهذه السلعة أو الخدمة وجود مسبقًا في السوق ولكنّ رائد الأعمال يرى فرصة لتحقيق الأرباح من خلال هذه السلعة أو الخدمة. وقد تكون هذه السلعة أو الخدمة نتيجة لفكرة مبتكرة.

مؤخرًا نشط عالم ريادة الأعمال وازدحم بالأعمال المبتكرة. حتمًا سبق لك أن سمعت كلمة "شركة ناشئة" أو "ستارت أب"، أو حتى سمعت بإحدى هذه الشركات. ولكن ما هي بالضبط الشركة الناشئة؟

مالك المطعم

أولاً وقبل كل شيء، يُعرف المشروع الناشئ بأنه مغامرة جديدة عادةً ما تكون في الأعمال التجارية. وثانيًا، يهدف المشروع الناشئ إلى تلبية متطلبات السوق لمنتج أو خدمة جديدة، لذا فعادةً ما يكون كاسرًا لما هو سائد ومُبتكرًا ويجلب أفكارًا مثيرة إلى السوق. وثالثًا، وعلى الرغم من أنه صغير، إلا إنه قابل للتوسع. وبعبارة أخرى، من المحتمل أن ينمو مع مرور الوقت.

ونظرًا لكون المشروعات الناشئة مُبتكرة، فمن الممكن أن تتحوّل إلى مغامرات محفوفة بالمخاطر، لكن من جهة ثانية يمكنها تحقيق نجاح مذهل. ويُعد كلّ من فيسبوك Facebook وعلي بابا AliBaba وأمازون Amazon أمثلة على مشروعات ناشئة غيّرت وجه العالم الذي نعيش فيه اليوم. يُطلّق على الأفراد المسؤولين عن التخطيط والإدارة وتوسيع نطاق الشركة الناشئة اسم روّاد الأعمال؛ إذ يكون لديهم الرؤيا بالإضافة إلى الموارد اللازمة لتحويل تلك الرؤيا إلى واقع ملموس. فلولا وجود مارك زوكربيرج، لربما لم تصبح السوق الصاعدة لوسائل التواصل الاجتماعي كما هي عليه اليوم، في الوقت الذي أحدث فيه جاك ما مؤسس موقع علي بابا AliBaba ثورة في مفهوم التسوّق عبر الإنترنت غيّرت عالم البيع بالتجزئة إلى الأبد.

- فكّر في مشاريع ناشئة، بخلاف تلك المذكورة في النص والتي أحدثت ثورة في عالمنا الحالي.

المشاريع الناشئة	جوانب التميز

مشروع ناشىء	عمل تجاري جديد، عادة ما يكون على نطاق ضيق ويتّسم بإمكانية النموّ والتطوّر. غالبًا ما يقدّم فكرة مبتكرة في عالم الأعمال، أو يأتي بحل جديد وغير تقليدي لمشكلة يعاني منها سوق الأعمال.
ريادة الأعمال	القيام بمبادرة تنظيم وإدارة مؤسسة (عمل تجاري على وجه الخصوص)، مظهرًا قدرًا كبيرًا من المجازفة.
رائد الأعمال	شخص يمارس ريادة الأعمال.

النشاط 2 (5 دقائق)

ذكّر الطلبة بأن الشركات الناشئة تتيح لرواد الأعمال جلب أفكارهم المبتكرة إلى السوق. اسأل الطلبة عن الصفات التي يجب أن تتوافر في رائد الأعمال. دوِّن اقتراحاتهم على اللوح. قد تتضمن الإجابات ما يلي: أن يكون مجازفًا، فطنًا ماليًا، مبدعًا، ذا تفكير مستقلّ، ملتزمًا بخطة، قادرًا على القيام بمبادرات. (ذكّر الطلبة بأن الكلمة الفرنسية "المبادرة إلى" تعني الشروع في فعل.)

كلِّف الطلبة التفكير في الفروق بين رائد الأعمال ورجل الأعمال الناجح. وضّح أنه عادةً ما يعمل رجل الأعمال الناجح ضمن النموذج القائم، متّبعًا الأساليب والمبادئ التوجيهية الآمنة التي التي سبق أن أثبتت جدواها، مثل الثبات والأمان والقدرة على التنبّؤ بالعوائد. أمّا روّاد الأعمال، فيتجاوزون عادةً النموذج التقليدي ويشقّون طريقًا جديدًا. فيتخذون مسارًا غير تقليدي لا يمكن التنبؤ به. لكنهم يجمعون بين حسّ المغامرة والمهارة والدهاء الماليّين.

كلِّف الطلبة تحديد مشاريع ناشئة أخرى أحدثت تغييرًا في العالم الحالي.

بعد أن يذكر الطلبة أمثلة على مشاريع نجحت عبر التاريخ، يطلب إليهم المعلّم إجراء مناقشة حول الجهة أوالشخص الذي كان له، في رأي كلٍّ منهم، التأثير الأكبر في تشكيل بيئة الأعمال (الريادة) والبيئة الاجتماعية في يومنا هذا.

إجابات مقترحة

إيلون ماسك مؤسس شركة تسلا (Tesla)، لاري بايج أحد مؤسسي جوجل (Google)، جون د. روكفلر مؤسس شركة ستاندرد أويل (Standard Oil) وهكذا. سيكون اسم رائد الأعمال أو اسم الشركة كافيًا لبدء الحوار.

النشاط 3 (15 دقيقة)

ذكّر الطلبة بأن رواد الأعمال لديهم أفكار رياديّة وشغوفة وإبداعية تدفعهم إلى الأمام. واشرح أن إيلون ماسك أصبح أكثر رواد الأعمال شهرة في العالم.

كلِّف الطلبة قراءة مقولة ماسك ومناقشة معناه. واشرح أن رواد الأعمال هم مجازفون. لديهم شغف وثقة بالنفس يدفعانهما لمواصلة أحلامهم، حتى عندما تبدو كأنّها محكومة بالفشل. وتلك المرونة والهمّة تدعمهم في أوقات الشك أو الاحساس بالفشل التي تعتريهم.
كلِّف الطلبة قراءة المقال عن 'إيلون ماسك'. وأجب عن أي أسئلة يطرحونها.
قسِّم طلبة الصفّ إلى ثلاث مجموعات. خصص لكل مجموعة أحد المقترحات الثلاثة الواردة في كتاب الطالب. واشرح أن كل مجموعة سوف تقدم عرضًا موجزًا عن ريادة الأعمال، مع التركيز على اقتراحها، واستخدام شخصية ماسك كمثال. ويمكنهم استخدام دعائم أو مرئيّات أو خطاب لتقديم العرض. ويمكن لبعض الطلبة المشاركة في البحث حول العرض التقديمي ويمكن للآخرين تقديم الأفكار.
ثمّ ناقش كل عرض تقديمي مع الطلبة.

يجب أن يتحلّى روّاد الأعمال بروح الابتكار

يجب أن يكون الطلبة قادرين على معرفة أن جميع شركات ماسك التي قام بتأسيسها كانت فكرة جديدة كاملة لم يؤتَ بها من قبل. شركة إكس دوت كوم (X.com): موقع ويب ثوري أنشأ أول بنك على الشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، ويسَّر المعاملات حول العالم.

شركة سبيس إكس (SpaceX): الشركة الخاصة الأولى التي قامت بصنع الصواريخ الفضائية بأسعار معقولة.

شركة تسلا (Tesla): يؤمن ماسك بأهمية مكافحةِ الاحتباسِ الحراريّ وتحسين المجتمع، حيث كان الدافع وراء تأسيس شركة تسلا (Tesla) التي صنعت السيارات الكهربائية الصديقة للبيئة.

شركة سولار إكس (SolarX): لم يتوقف ماسك عند هذه النقطة، بل أنشأ إحدى أكبر الشركات التي توفر لوحات الطاقة الشمسية ومحطات شحن السيارات الكهربائية. في هذه الحالة، فإنّ المسؤوليّة الاجتماعيّة تقع في صميم عمليّات الشركة.

يجب أن يتحلّى روّاد الأعمال بروح المجازفة

اشرح كيف أن عالم الأعمال ليس مجرّد نزهة في منتزه. يواجه أصحاب الأعمال التجاريّة أزماتٍ عديدة كل يوم، وقدرتهم على التعامل مع هذه الأزمات هي مقياس لنجاحهم. وقد مر إيلون ماسك بالعديد من الأزمات. أولاً وقبل كل شيء، هو إنسان عصامي. فقد كان عليه أن يقترض المال من والده لتمويل أول شركة له، ثم أحجم المستثمرون عن دعم ابتكاره وإمكانية التوسع ببيع شركاته لتحقيق الربح.

3 اِقرأ المقال "ريادة الأعمال فِعلًا: إيلون ماسك" ثم أكمل النشاط الذي يليه.

"إذا كان ثمة شيء يهمّك فعلًا، فيجب عليك مواصلة العمل عليه، حتى وإن كانت الظروف كلّها ضدّك". هذا هو وصف إيلون ماسك لنهج الإقدام على المجازفات في عالم الأعمال.

إيلون ماسك: أحلام محفوفة بالمجازفات

إيلون ماسك مهندس جنوب إفريقي ومُبادر ومخترع ورائد أعمال. ويشغل منصب الرئيس التنفيذي الحالي لشركة سبيس إكس SPACE X ومؤسسها بالإضافة إلى شركة إكس دوت كوم (X.com) المعروفة الآن باسم باي بال (PayPal) وشركة تسلا (Tesla) وشارك أيضًا في تأسيس شركة سولار سيتي (SolarCity) وشغل منصب رئيس مجلس إدارتها. ولدى ماسك، أحد الحالمين، محاولات متعددة لتغيير العالم والإنسانية. فنجد أن شركة سولار سيتي (SolarCity) وشركة تسلا (Tesla) وشركة سبيس إكس (SpaceX) تتشاركان الهدف نفسه: إنقاذ البشرية من خلال الطاقة المستدامة النظيفة، وتوفير إمكانية الحياة على عدة كواكب بفضل بناء مستعمرات بشرية على كواكب مختلفة. لقد واجهت أفكاره دائمًا موجات كبيرة من النقد والرفض، ومع ذلك، فقد تمكّنت نجاحاته المستمرة والقيمة الصافية لمؤسساته والتي بلغت 20 مليار دولار من إسكات جميع الأصوات المعارضة!

بداية حياته وتعليمه

ولد إيلون ماسك في 28 يونيو 1971. واجه في حياته المبكرة محنة، فقد ترعرع بين والدين منفصلين، وكان يتعرض للتنمّر باستمرار من قبل زملائه في المدرسة. ثم استُدعي للخدمة العسكرية في صفوف جيش جنوب إفريقيا. ثم هاجر ماسك إلى كندا وحصل على درجة مزدوجة في الفيزياء والاقتصاد. كما تعلم لغة البرمجة الأساسية عندما كان صغيرًا بعمر العشر سنوات.

نجاحه

في عام 1995 ، اقترض إيلون وشقيقه كمبال مبلغ 28.000 دولار من والدهما وأنشأ إيلون ماسك شركة Zip2 ، وهي شركة برمجيات حظيت باهتمام خاص لدى الصحف التي أرادت المشاركة في التحول الرقمي نحو الإنترنت. أراد ماسك أن يصبح الرئيس التنفيذي للشركة، لكن قوبل ذلك بالرفض من قبل مجلس الرؤساء التنفيذيين وبيعت الشركة إلى كومباك (Compaq) بأكثر من300 مليون دولار حصل منها ماسك على 22 مليون دولار. وبرغم تسبُّب بيع الشركة في تقويض أحلام ماسك، إلّا أنّه كان عازمًا على تدشين شركة جديدة خاصة به. ففي العام نفسه، قام بتأسيس شركة إكس دوت كوم (X.com) برأس مال قدره 10 ملايين دولار من أرباحه السابقة، والتي كانت أحد الأشكال المصرفية على الإنترنت. بعد فترة وجيزة، حصلت عملية دمج بين شركته وشركة أخرى تدعى كونفينيتي (Confinity)، فأطلق على هذه الشركة اسم باي بال (.PayPal) ومرة أخرى، قرر المستثمرون ذوو الأفق الضيّق بيع الشركة مقابل 1.5 مليار دولار هذه المرة، حصل منها ماسك على حصة جيدة.
لاحقًا، بدأ ماسك في متابعة حلمه بإنشاء مستعمرة بشرية على سطح كوكب المريخ، ومن أجل ذلك احتاج إلى شراء صواريخ فضائية من روسيا. في عام 2002 ، فشلت محاولاته لأن ممثلي شركات الفضاء الروسية لم يأخذوه على محمل الجد وعرضوا الصواريخ بأسعار هائلة، مما دفع ماسك إلى تدشين شركته الخاصة، سبيس إكس(SpaceX) التي صنّعت صواريخ فضائية بأسعار معقولة من خلال دمج هندسة البرمجيات لخلق بيئة حضارية في الفضاء، وهي تُعد شركة الفضاء غير الحكومية الأولى التي تحقق نجاحًا جعلها رائدة في مجال صناعة الصواريخ، فقد حققت مبيعات تعانق السحاب؛ (وهذه استعارة مجازية مقصودة!).
في عام 2003 ، أنشأ ماسك شركة جديدة أطلق عليها اسم تيسلا موتورز إنكوربوريشن (Tesla Motors Inc). متخصصة في تصنيع سيارات كهربائية صديقة للبيئة. وقد دفع النقص في توافر محطات شحن السيارات الكهربائية ماسك إلى إنشاء شركة سولار سيتي (SolarCity) وهي شركة تصميم ألواح شمسية ومحطات شحن وتركيب سيارات كهربائية. لقد تمكّن ماسك خلال فترة قصيرة نسبيًا من بناء إرث عظيم وأصبح مقياسًا في عالم الابتكار وريادة الأعمال.

قدّم مع مجموعتك عرضًا موجزًا عن ريادة الأعمال، متّخذين إيلون ماسك كمثال. ستقوم مجموعتك باختيار أحد المقترحات التالية لتقديمه:

يجب أن يكون رواد الأعمال حالمين

ركّز على رؤية ماسك لبناء مستعمرة الفضاء على المريخ. وكلِّف الطلبة معالجة المشكلة من وجهة نظر تجاريّة وتقديم مثال يوضح اختراعات سابقة اعتُبرت مستحيلة، لكن ثبت خلاف ذلك. وقد تم انتقاد رؤية بناء مستعمرة الفضاء على سطح المريخ بشكل كبير من قبل العديد ممّن لم يؤمنوا بإمكانيّة تحقيقها، لكن يومًا بعد يوم يجد إيلون ماسك حلولًا تجعل هذا الهدف أكثر جدوى. لم يتصوّر البشر أبدًا أنهم باستطاعتهم الذهاب إلى الفضاء، لكن ها هي وكالة ناسا (NASA) ترسل روادًا للفضاء كل عام. من منظور تجاريّ، فإن تكاليف رحلة إلى المريخ تعتبر باهظة منطقيًا، ومع ذلك فقد كانت أولى خطط ماسك تصنيع صواريخ بأسعار معقولة.
قد نقترح سؤالاً: لماذا لا يمكن أن يكون السفر إلى الفضاء أقل تكلفة إذا صار ذلك ممكنًا؟ من الأمثلة التي تدعم اقتراحنا أن تكلفة السفر عبر البلدان كانت باهظة، وأصبحت الآن في متناول الجميع.

أ. يجب أن يتحلّى روّاد الأعمال بروح الابتكار

ب. يجب أن يتحلّى روّاد الأعمال بروح المجازفة

ج. يجب أن يكون رواد الأعمال حالمين

4 لتطوير مهارات ماليّة جيّدة تحتاج إلى فهم المبادئ الأساسيّة. فكِّر في الشروط المالية التالية.

ليست الأحلام هي ما يأخذك بعيدًا في عالم الأعمال، بل أنت بحاجة إلى المال أيضًا. وربما الأهم من ذلك، أنّك تحتاج إلى مهارات مالية ممتازة. فجميع روّاد الأعمال يعرفون كيفية إدارة أموالهم.

عائد الاستثمار: الأرباح التي يتم تحقيقها من قرار استثمار مبلغ معين من رأس المال في عمل تجاري

المعدل العادي للعائد: العائد من استثمار الأموال في أحد المصارف، في شكل إيداع الأموال مصرف ما لتحصيل فائدة، أو عبر كسب عوائد سنوية من شراء سندات حكومية.

إجمالي الإيرادات: إجمالي الأموال التي يتمّ ربحها من جرّاء بيع منتجات أو خدمات

إجمالي النفقات: إجمالي المبلغ المدفوع لإدارة نشاط تجاري ما، وهو يشمل نفقات التشغيل المتغيرة ونفقات الاستثمار الثابتة.

الأرباح: الفرق بين إجمالي الإيرادات والمصروفات. إذا كان الفرق إيجابيًّا، فهذا يعني أنك تربح، وإذا كان الفرق سلبيًّا، فهذا يعني أنك تخسر.

لنضع هذه الأفكار موضع التنفيذ. استخدم آلتك الحاسبة!

لنفترض أن لديك رأس مال قيمته 50,000 دولار. فكِّر في المواقف التالية:

الموقف 1	يمكنك إيداع أموالك في البنك للحصول على معدل عائد عادي نسبته 8%.
الموقف 2	صديقك رائد أعمال ولديه خطة عمل لكنه يحتاج إلى تمويل لتنفيذها، وعرض عليك حصة بنسبة 50% من الأرباح في مقابل استثمار رأس المال الخاص بك في مشروعه الناشئ. تبلغ الإيرادات المتوقعة لسنة التشغيل الأولى 100,000 دولار، وتبلغ التكاليف والنفقات المتوقّعة 90.000 دولارًا

ما التصوّر الذي سيوفر لك أفضل عائد للاستثمار؟

يستخدم روّاد الأعمال مهاراتهم المالية التي تساعدهم في اتخاذ قرارات استثمارية صائبة. من أجل تحديد ما إذا كان لديك ما تحتاجه لاتخاذ قرار مالي، قم بتقييم السيناريوهات التالية مع فريقك واتخاذ القرار المناسب.

الموقف 1	أنت الآن في الصف 9 وتحلم بشراء سيارة في سنتك الجامعية الأولى. من أجل تحقيق هذا الحلم، يمكنك إما الانتظار حتى تلتحق بالجامعة وتحصل على قرض لشراء السيارة، أو يمكنك البدء في الادخار منذ الآن.
الموقف 2	ترغب في شراء هاتف iPhone X ، لكنك فعليًا تنفق كل ما تملكه من مال على أشياء أخرى ولديك حاليًا هاتف iPhone 7.
الموقف 3	لديك فكرة تطبيق جوال متميز، لكنك لا تملك أي أموال لاستثمار هذه الفكرة وأمامك سنة واحدة لبدء العمل على التطبيق أو المجازفة بأن تخطر الفكرة في بال شخص آخر ويستثمر فيه. لهذا الغرض، يمكنك إما أن تحصل على قرض للاستثمار في هذا التطبيق أو اقتراض المال من صديق أو ادخار المال بحيث يمكنك الاستثمار في وقتٍ لاحق.

اشرح القرارات المالية الصحيحة التي تحتاجها لتحقيق هدفك لكل من المواقف السابقة. تذكّر أن تتصرّف بمسؤوليّة ماليًّا.

النشاط 4 (15 دقيقة)

ذكّر الطلبة بأن رواد الأعمال غالبًا ما تكون لديهم أحلام كبيرة ورؤى جريئة. ومع ذلك، فهم فطنون ماليًا. فهم يعرفون كيفية كسب المال وكيفية إدارته.
وضح للطلبة أنه إذا ما أرادوا أن يصبحوا رواد أعمال ناجحين، فيجب عليهم فهم الأساسيات المالية.
ثم اقرأ المصطلحات الرئيسة في كتاب الطالب وتحقق من فهمهم لكل مصطلح. وإذا كان الطلبة يواجهون صعوبة مع تلك المفاهيم، فقد تحتاج إلى تقديم أمثلة.
قسّم طلبة الصفّ إلى مجموعات ثنائيّة. وأخبرهم بأن عليهم الاختيار بين موقفيّ الاستثمار الواردين في كتاب الطالب. ويمكن لكل طالب دراسة سيناريو واحد بشكل مفصّل ثم يقررون بشكل ثنائي الاستثمار الذي يجب اختياره.
كلِّف الطلبة مشاركة إجاباتهم.
اشرح للطلبة كل ما يلزم عن الموقفين.

الموقف 1

معدل العائد الطبيعي على رأس المال الأولي هو:
8% × 50.000 دولار = 4000 دولار

الموقف 2

وجّه الطلبة أثناء عملية حساب الأرباح في الموقف ٢، من خلال طلب تطبيق مفهوم الأرباح المعروض أعلاه.

الأرباح = إجمالي الإيرادات - إجمالي التكاليف

الأرباح = 100.000 دولار - (30.000 دولار + 60.000 دولار) = 10.000 دولار

لكن حصص الطلبة تبلغ 50% فقط من الأرباح، لذلك فإن الأرباح الصافية هي 5000 دولار.
لذلك، فإنّ الاستثمار مع الصديق يؤدي إلى عائد أعلى عند الاستثمار وعلينا اختيار الموقف 2.
أعد تقسيم المجموعات الثنائيّة، بحيث يتغيّر أفرادها. ولدى الطلبة الآن فرصة لممارسة المسؤولية المالية. اقرأ المواقف الثلاثة وأجب عن جميع الأسئلة التي يطرحها الطلبة.
ثم اطلب من كل مجموعة ثنائيّة مناقشة كل موقف ثم تقديم إجاباتهم.

الموقف 1

هنا يتمّ شرح موقف ينبغي فيه للطالب اتخاذ قرار إمّ بالإدّخار الادخار لشراء سيارة وإمّا التريّث والحصول على قرض. هنا يتمّ استخدام مفهوم الميزانية ولا توجد إجابة صحيحة في هذا السيناريو. ويعتمد ذلك على منطق الطالب، سواء أكان قد قرر الادخار ولديه دخل فائض شهريًا، أو ما إذا كان قد قرر الحصول على قرض، وينبغي أن يوضح أنه سيكون في وضع مالي جيد عند قيامه بذلك. أيضًا، يمكن للطالب أن يقرّر الانتظار حتى يتخرج لشراء السيارة لأنه لن يكون من الحكمة الحصول على قرض خلال السنة الجامعيّة الأولى.

الموقف 2

يعرض الموقف 2 مفهوم الاحتياجات والرغبات. وعلى الطالب تقييم ما إذا كان يحتاج هاتف iPhone الحديث الطراز أم لا. ونظرًا لأنه يمتلك هاتف iPhone بالفعل، سيكون من الحكمة عدم عن شراء جهاز جديد، لكن إذا كان الطالب يعتقد أنه يستطيع خفض الإنفاق على المتطلبات الزائدة، فإنه يمكن أن يختار الادخار لشراء هاتف جديد.

الموقف 3

أما بالنسبة للسيناريو 3، فإنه يتحدى الطالب لمحاولة البحث عن التمويل لفكرة الشركة الناشئة. ويتمثل القرار الذكي في طرح الفكرة على المستثمرين وربما الأسرة والأصدقاء أو مشجعي المشاريع الناشئة الذين قد يؤمنون بفكرته ويقررون الاستثمار فيها. كما أن الادخار غير ممكن في هذا الموقف.
وإذا قرر الطالب الحصول على قرض لتمويل التطبيق، فينبغي أن يكون مبررًا بحسب الحاجة إلى التقييم السليم للأعمال والإيرادات المحتملة التي قد ترد. ويمكن للمعلم أن يوضح ما يسمى بدراسة الجدوى التي تحدد ما إذا كان من المتوقع أن تسدد الاستثمارات النفقات أم لا.

النشاط 5 (15 دقيقة)

وضّح أنه ما لم تكن مليونيرًا، فمن المرجح أن تضطر إلى اقتراض المال إذا كنت ترغب في بدء الأعمال التجارية. ابدأ بإجراء استطلاع 'رفع الأيدي' لمعرفة ما إذا كان الطلبة سوف يحصلون على قرض في وقتٍ ما في حياتهم. يهدف ذلك إلى تحديد ما يفكر فيه طلبة الصفّ حول الدين بشكلٍ عام، ولمساعدة الطلبة في فهم فكرة أن الديون ليست سيئةً إلّا إذا تمّت إدارتها بشكل سيء.

كلِّف الطلبة قراءة النص الوارد عن الدَّين. وأجب عن أي أسئلة يطرحها الطلبة.

قسِّم طلبة الصفّ إلى مجموعات من أربعة أو خمسة طلبة. اشرح لهم أنهم سيقدمون بتأدية أدوار قصيرة (من دقيقتين) عن الدَّين. وفي كل موقف، يطلب أحدهم الحصول على قرض وتقوم الشخصيات الأخرى بالتحقق ممّا إذا كان قد فكّر في الأمر بشكلٍ كافٍ. وقد يرغب أحدهم في الحصول على قرض لمشروع تجاري أو فرصة استثمارية أو سيارة جديدة أو عطلة عائلية.

أمهِل الطلبة 5 دقائق لإعداد أدوارهم، ومن ثم اطلب منهم تقديم مواقفهم.

وبعد لعب الأدوار، أكد على النقاط التالية:

أ. يجب على الطلبة التعرف على مفهوم الاقتراض بمسؤولية ولسبب وجيه. أي أن الاقتراض يجب أن يكون مسبوقًا بعمليّة تقييم تبدأ بتحديد الاحتياجات والرغبات، والقدرة على تجنب التعقيدات عند سداد القرض، ويجب أن يتم الاقتراض من أفراد أو كيانات آمنة وموثوق بها.

ب. ويؤدي التعثر في سداد القرض في الأساس إلى التشكيك في مصداقية المستدين في المواقف المالية المستقبلية للدين، لأن البنك يحجم عن إعطاء قروض نظرًا لتاريخ المستدين غير الجدير بالثقة، ويفقد أفراد الأسرة أو الأصدقاء ثقتهم به. وكذلك ففي حال استدان شخص أموالاً من مؤسسة غير آمنة، فقد يتعرض إلى مواقف خطرة فقد يكون لدى الناس ردود فعل غير متوقعة إزاء العجز عن سداد القروض.

وكمتابعة لأداء الأدوار، اشرح أن رائد الأعمال قد يتعرض لحالات تتطلب الحصول على ائتمان أو جذب مستثمرين. حيث إن معظم رواد الأعمال يفتقرون إلى الموارد اللازمة لتحقيق تطلعاتهم. فرائد الأعمال الحقيقي قادر على إدارة شؤونه المالية بطريقة ذكية ومثالية لتعزيز حياته المهنية.

كلِّف الطلبة العودة إلى مجموعاتهم. ووضح لهم أنهم سيدرسون الآن ثلاثة مواقف تنطوي على قروض ومخاطر ائتمانية. واطلب من كل مجموعة مناقشة كل موقف وتقديم أفكارها للصف.

5 اقرأ المقال التالي عن *الدَّين والمخاطر الائتمانيّة*. ثم أجب عن الأسئلة التي تليه.

لست بحاجة إلى بدء عمل تجاري لكي تصبح مدينًا. افترض أنك تريد شراء حاسوب جديد، وليس لديك المال الكافي لشرائه، لذا تأخذ قرضًا. لكن سيكون عليك أن تدفع فائدة على القرض، وبالتالي سيكون عليك أن تدفع ثمن الحاسوب وقيمة الفائدة. هذا هو الخبر السيئ، أما الخبر الجيد فهو أن القرض يمكّنك من شراء الحاسوب الآن ودفع ثمنه لاحقًا. بالتالي، يبدو أمرًا معقولًا أن يستدين المرء أحيانًا ما دام قادرًا على تسديد الدين في المستقبل.

هل يُعد الدَّين دائمًا أمرًا سيئًا؟

يُقصد بالدّين مبلغًا من المال يقترضه فرد أو كيان (مؤسسة) من فرد أو من كيان آخر (المصرف). عادةً ما نقترض المال عندما لا نستطيع شراء سلعة أو خدمة معينة، أو إذا أردنا الاستثمار وليس لدينا الموارد اللازمة لذلك، أو إذا أردنا الآن شراء شيء يمكننا شراؤه في المستقبل.
تُعتبر القروض أكثر أشكال الديون شيوعًا، إذ يمكن أن تكون قروضًا تعليمية أو قروض رهن عقاري أو قروضًا ائتمانية. وعادةً ما تكون القروض مرتبطة بمقدار فائدة معين عليك دفعه كشكل من أشكال رسوم الاستفادة من الأموال. في العادة، عندما نرغب في اقتراض مبالغ ضخمة من المال، ينبغي علينا التوجه إلى المصارف أو مؤسسات مالية أخرى. كذلك، يمكننا التوجه إلى العائلة أو الأصدقاء لاتخاذ قرارات مالية صغيرة في نهج دَين غير رسمي.
بغض النظر عن النهج، يحتاج الفرد إلى أن يكون مسؤولاً عند اقتراض المال، فبالإضافة إلى القروض، تُعتبر بطاقات الائتمان أداة ائتمان منتشرة جدًا. يتم إصدار بطاقات الائتمان من قبل المصارف وهي شكل من أشكال الدَّين التي تمكنك من شراء الأشياء على الفور دون الحاجة للادخار لذلك.
تحتاج إلى التفكير في القيود المختلفة قبل السعي وراء الائتمان. كما تحتاج أولاً إلى التفكير في سبب اقتراضك للمال. ما هدفك؟ وما المخاطر؟ كما يجب أن يكون لديك معايير تؤكد نيتك للاقتراض.
عليك أيضًا التفكير في قدرتك على سداد الدَّين، خاصةً إذا كان القرض طويل الأجل ويحتاج إلى مصدر دخل ثابت لتغطيته، وذلك للتأكد من أن عملك أو مشروعك مستقر على المدى الطويل، وفي هذه الحالة لا يعرّضك الحصول على القرض لمضاعفات مالية. وعند الذهاب للحصول على الائتمان، فكّر في حجم الجزء الذي ستدفعه شهريًا أو سنويًا من دخلك. كلما كان ذلك الجزء قليلاً، زاد ائتمانك أمانًا.
عليك أيضًا التأكد من الاقتراض من أطراف آمنة إذ ينبغي أن يكون المُقرِض فردًا أو كيانًا منطقيًا وموثوقًا به، وإلا فالاقتراض قد يشكل خطرًا. بصفة عامة، فإن الدَّين ليس سيئًا ما لم يكن المَدين غيرَ مسؤول. إنّ الوعي المالي ضروري في هذا الموضوع، من أجل منع وقوع أي تعقيدات مالية.

مثِّل مع مجموعتك سيناريو لأحد الأشخاص الذين يفكّرون في الحصول على قرض وناقش الفكرة مع بعض الأصدقاء. ويشمل التمثيل ما يلي:

أ. العوامل المهمة التي يجب مراعاتها عند الحصول على قرض.

ب. التعقيدات المحتملة للتعثر في سداد القرض.

مخاطر الائتمان

تُعد القدرة على إدارة مخاطر الائتمان مهارة مهمة لدى روّاد الأعمال. كثيرًا ما يتعرض روّاد الأعمال لمواقف محفوفة بالمجازفات يقاس فيها نجاحهم أو فشلهم المنتظر بمدى حسن تعاملهم مع تلك المواقف. كما يحتاجون عند حصولهم على قرض إلى فهم المجازفات التي ينطوي عليها، وهذا ما يُعرف بمخاطر الائتمان.

إجابات مقترحة

يخضع عبد الرحمن لضغط تدهور الوضع المالي لوالده لكنه يصر على مواصلة دراسته. وهو يسعى إلى الحصول على قرض تعليمي من البنك، لكن طلبه قوبِل بالرفض لأن البنك يعتقد أنه غير قادر على تسديد أقساط القرض. عادةً يقوم البنك بإجراء تقييم جيد لوضع المستدين. وبالتالي فإن هذا مؤشر لعبد الرحمن بوجوب عدم الحصول على القرض. ورغم أنه محق في رغبته في إتمام تعليمه، لكنه لا لا ينبغي له اتّخاذ قرارٍ ماليًّا وبالتالي، فإن قراره الحصول على قرض من صديقه ليس جيدًا. ويجدر به انتظار فرصة أفضل لدفع الرسوم الدراسية.

تتمتع سميرة بظروف عمل جيدة ومن المحتمل أن يكون راتبها جيّدًا. ولديها أيضًا مبلغ جيد مدَّخر يكفي للدفعة الأولى، وبالتالي فإن قرارها صحيح.

تم استدراج فراس إلى فخ الديون من خلال منحه طريقة سهلة لشراء المعدات التي يحتاجها. ومع ذلك، وباعتباره موظَّفًا مستقلاً، فإنه لا يملك مصدرًا ثابتًا للدخل، وبالتالي لا ينبغي أن يغامر في الحصول على ائتمان محفوف بالمخاطر، وكان حريًّا به الادخار لشراء المعدات.

تأمل السيناريوهات التالية مع مجموعتك:

الموقف 1

يتابع عبد الرحمن دراسته في الجامعة، وقد عانى والده مؤخرًا من انتكاسة مالية بسبب الركود الاقتصادي، ولم يعد قادرًا على دفع رسوم تعليم ابنه. إلا أن طموح عبد الرحمن منعه من التوقف عن الالتحاق بالجامعة بسبب ظروف والده، فقرر الحصول على قرض تعليمي لمتابعة دراسته، لكن المصرف رفض طلبه لأنه لا يملك مصدر دخل مستقر. فتوجه إلى أحد أصدقائه لاقتراض المبلغ اللازم لمواصلة دراسته ورحّب صديقه بذلك. هل تُعد هذه خطوة ذكية؟

الموقف 2

تخرجت سميرة من الكلية وبدأت عملها الجديد مستشارةً في شركة ماكنزي أند كو (Mckinsey & Co) بعقد مدّته ثلاث سنوات وقررت شراء منزل. هي تعتقد أن دخلها مرتفع كفاية لتسوية أقساط القرض وأنها قد ادخرت بالفعل الدفعة اللازمة للحصول على القرض منذ أيام جامعتها.

الموقف 3

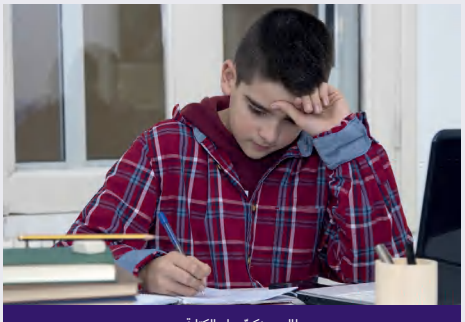
فراس مصور مستقل متأقلم مع نفقاته على نحو جيد. وجد إعلانات على موقع فيسبوك (Facebook) تروّج لتسهيلات ائتمانية يقدّمها أحد المصارف. فانبهر بفكرة الشراء الفوري لأشياء ينبغي له الادخار لشرائها لاحقًا، فاستخدم بطاقة الائتمان الخاصة به لشراء كاميرا جديدة، وحامل ثلاثي باهظ الثمن وكاميرا طائرة ، الأمر الذي كلّفه مبلغًا إجماليًا قدره 8,000 دولار.

- قيِّم القرار الذي اتخذه كلّ من عبد الرحمن وسميرة وفراس في المواقف الثلاثة. ثمّ أوصِ بالقرار المناسب الذي كان يمكن اتخاذه في كل موقف منها.

6 لقد اطّلعت على كيفيّة بدء رواد الأعمال الناجحين مشاريعهم الناشئة. تخيَّل أنّك تملك مبلغًا كبيرًا من المال وتريد بدء أحد المشاريع الناشئة.

استنادًا إلى ما تعلمته في هذه الوحدة حتى الآن، ما العوامل التي قد تفكر فيها قبل المتابعة؟

اكتب فقرة من عشرة أسطر عن اعتباراتك حول مشروعك الناشئ.



طالب منكبّ على الكتابة

النشاط 6 (10 دقائق)

ذكّر الطلبة بأن رواد الأعمال بحاجة إلى مزيج من الإبداع الابتكاري والحس العملي السليم من أجل النجاح في استثماراتهم. كلّف الطلبة تخيل أنهم مستثمرون وأن لديهم الفرصة لتطوير مشروع ناشئ جديد.

كلِّف الطلبة التفكير في العوامل التي يجب مراعاتها عند الحصول على قرض.

أثناء انكبابهم على الكتابة، تجول في الصف مقدمًا الدعم والتشجيع. وإذا كان الطلبة يواجهون صعوبة، فساعدهم ببعض التوجيهات:

- هل فكرة مشروعك الناشئ مبتكرة ومثيرة؟
- هل يلبي منتجك أو خدمتك حاجة السوق؟ هل سيقوم أي شخص بشرائه؟
- ما الفرص المتاحة؟
- ما المخاطر المحتملة؟
- ما العائد المحتمل للاستثمار؟
- ما مدى سرعتك في تنمية مشروعك التجاري؟