

السلسلة الخاصة ببحث الابتكار والإدارة المالية

اللعبة الأولى: مختبر القرارات المالية الإبداعية (Creative Financial Decision Lab)

السيناريو: شركة صناعية متوسطة الحجم تعمل في تصنيع مكونات إلكترونية، والوضع المالي الحالي لها موضح كما يلي:

- انخفاض السيولة بنسبة 30% خلال آخر 12 شهرا.
 - ارتفاع تكاليف التمويل بسبب تشدد البنوك.
 - تقلبات في أسعار المواد الأولية (مخاطر سوق).
 - قيود تمويلية: لا يمكن زيادة القروض المصرفية ولا يمكن إصدار أسهم جديدة حاليا.
- المطلوب: على كل مجموعة والتي تعتبر اللجنة المالية للشركة اقتراح قرار مالي لمعالجة أزمة السيولة مع الحفاظ على استمرارية الشركة وذلك من خلال اتباع القاعدة الأساسية التالية:
- المرحلة الأولى (تفكير تقليدي): اقتراح حلول مالية تقليدية.
 - المرحلة الثانية (تفكير إبداعي): إعادة تصميم القرار بطرق إبداعية، وعلى كل فريق يبرر لماذا يعد الحل (إبداعيا) ولماذا يمكن تحويله إلى (ابتكار مالي).

اللعبة الثانية: الممول المخاطر رهان الابتكار (The Venture Capitalist: Innovation Bet)

قواعد اللعبة:

1. يتم تقسيم الطلاب إلى مجموعات صغيرة، كل مجموعة تمثل شركة رأس مال مخاطر؛
2. يعرض الأستاذ (بدور الوسيط) على المجموعات ثلاث شركات ناشئة (FinTech) في مراحلها الأولى، لكل منها فكرة مبتكرة ومقاييس مالية أولية مختلفة (مثل: تكلفة اكتساب العميل، توقعات النمو، حجم السوق)؛
3. تحصل كل مجموعة على مبلغ افتراضي للاستثمار (10 ملايين دولار)؛
4. يتم تزويدهم بملفات تعريف مفصلة للشركات الثلاث، تتضمن: المشكلة التي تحلها، الحل المبتكر، نموذج الإيرادات، وفريق العمل؛
5. أمام كل مجموعة 30 دقيقة لتحليل الشركات وتحديد الشركة التي ستستثمر فيها. يمكنهم توزيع استثمارهم على أكثر من شركة؛
6. يجب على كل مجموعة تبرير قرارها الاستثماري في عرض تقديمي مدته 5 دقائق، مع التركيز على: (أ) درجة الابتكار، (ب) الجدوى المالية، (ج) حجم المخاطر مقابل العائد المتوقع؛
7. بعد العروض، يكشف الأستاذ عن "مستقبل" الشركات الثلاث (سيناريو معد مسبقا يوضح أيها نجح وأيها فشل)، وتفوز المجموعة التي حققت أعلى عائد على استثمارها؛

جامعة المجاهد عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
المستوى: ماستر 1 القسم: علوم التسيير التخصص: إدارة مالية السداسي: الثاني
المقياس: إدارة الإبداع والإبتكار
السنة: 2025-2026
السيناريو:

"أهلاً بكم أيها المستثمرون، حيث الآن كل مجموعة منكم تمثل الآن شركة رأس مال مخاطر، ومعكم 10 ملايين دولار للاستثمار. وأمامكم فرصة للاستثمار ودعم الجيل القادم من شركات التكنولوجيا المالية (FinTech). لقد قمنا بتصفية مئات الطلبات واخترنا لكم ثلاث شركات ناشئة واعدة. مهمتكم هي تحليل هذه الشركات خلال الـ 30 دقيقة القادمة، وتحديد كيف ستوزعون استثماراتهم. بعد ذلك، ستقدم كل مجموعة قرارها الاستثماري مبررة ذلك".

ملف الشركة الأولى: الحارس الأمين (PayGuard)

1. المشكلة التي تحلها: الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تبيع عبر الإنترنت تخسر ما يقارب 3-5% من إيراداتها بسبب عمليات رد المبالغ (Chargebacks) والاحتيال في بطاقات الائتمان، والحلول الحالية باهظة الثمن ومعقدة ومصممة للشركات الكبرى.
2. الحل المبتكر: منصة قائمة على الذكاء الاصطناعي (SaaS) تتكامل بسهولة مع منصات التجارة الإلكترونية الشهيرة مثل (Shopify)، حيث تقوم بتحليل أكثر من 100 متغير في كل معاملة للتنبؤ بالاحتيال بدقة 99.5%، مما يقلل الخسائر بشكل كبير.
3. نوع الابتكار: تدريجي/تحسيني.
4. نموذج الإيرادات: اشتراك شهري يتراوح بين 99 دولاراً و499 دولاراً بناءً على حجم المعاملات.
5. فريق العمل: مؤسسان عبارة عن فريق متكامل وذو خبرة، الأول مهندس برمجيات سابق في Amazon متخصص في تعلم الآلة، والثاني مدير منتج سابق في شركة دفع إلكتروني كبيرة.
6. مقاييس مالية:

- حجم السوق 2 مليار دولار (سوق برامج مكافحة الاحتيال للشركات الصغيرة والمتوسطة).
- تكلفة اكتساب العميل 500 دولار.
- القيمة الدائمة للعميل 3,000 دولار.
- معدل الحرق الشهري (Monthly Burn Rate): 50,000 دولار.

ملف الشركة الثانية: التدفق العالمي (Flow)

1. المشكلة التي تحلها: المستقلون (Freelancers) في الأسواق الناشئة (آسيا، إفريقيا) يفقدون ما يصل إلى 15% من أرباحهم بسبب رسوم التحويل البنكي الدولي الباهظة وفروقات أسعار الصرف عند تلقي مدفوعات صغيرة ومتكررة.
2. الحل المبتكر: تطبيق لامركزي (dApp) مبني على شبكة بلوكتشين سريعة ومنخفضة التكلفة. يسمح بإرسال واستقبال المدفوعات الصغيرة عبر الحدود بشكل فوري ورسوم شبه معدومة (أقل من 0.1%)، وتحويلها إلى عملة محلية عبر شبكة من الشركاء.

جامعة المجاهد عبد الحفيظ بوصوف ميلة
المستوى: ماستر 1 القسم: علوم التسيير التخصص: إدارة مالية السداسي: الثاني
المقياس: إدارة الإبداع والإبتكار السنة: 2025-2026

3. نوع الابتكار: جذري/تخريبي.
4. نموذج الإيرادات: نسبة صغيرة جدا (0.1%) من كل معاملة، والنموذج يعتمد على حجم المعاملات الهائل.
5. فريق العمل: مهندسة بلوكتشين عبقرية عملت في مشاريع العملات المشفرة الكبرى، وليس لديها خبرة تجارية سابقة. الفريق التقني قوي جدا لكن لا يوجد خبراء في التسويق أو المالية بعد.
6. مقاييس مالية:
 - حجم السوق +100 مليار دولار (سوق مدفوعات المستقلين العالميين).
 - تكلفة اكتساب العميل 5 دولارات (النمو يعتمد على الانتشار الفيروسي).
 - القيمة الدائمة للعميل (LTV) غير واضحة بعد، تعتمد على تكرار الاستخدام.
 - معدل الحرق الشهري (Monthly Burn Rate) 150,000 دولار (بسبب تكاليف التطوير العالية).

ملف الشركة الثالثة: رصيدك الآن (CreditNow)

1. المشكلة التي تحلها: الشباب والطلاب يجدون صعوبة بالغة في الحصول على قروض صغيرة وفورية من البنوك التقليدية لعدم وجود تاريخ ائتماني لديهم.
2. الحل المبتكر: تطبيق جوال يمنح قروضا صغيرة (50 - 500 دولار) خلال دقائق، وعملية الموافقة تعتمد على خوارزمية مبتكرة تحلل بيانات بديلة، بما في ذلك نشاط المستخدم على وسائل التواصل الاجتماعي، لتقييم الجدارة الائتمانية.
3. نوع الابتكار: في نموذج العمل.
4. نموذج الإيرادات: فائدة مرتفعة على القروض (تصل إلى 30% شهريا).
5. فريق العمل: مؤسسان، كلاهما خبير في التسويق الرقمي، ونجحا في تحقيق نمو هائل للمستخدمين في فترة قصيرة، ولكن ليس لديهم خلفية قوية في إدارة المخاطر المالية.
6. مقاييس مالية:
 - حجم السوق 10 مليار دولار (سوق الإقراض الصغير للشباب).
 - تكلفة اكتساب العميل 2 دولار نمو سريع جدا عبر إعلانات (TikTok).
 - القيمة الدائمة للعميل 50 دولارا.
 - معدل التخلف عن السداد (Default Rate) غير مذكور بوضوح في الملف (هذه هي الثغرة)، لكن نمو المستخدمين الشهري +200%.