

S. Chand's  
A TEXTBOOK ON

# ENTREPRENEURSHIP

For Class XI (I & II Terms)

Dr. S. S. Khanka



جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

السنة: الثانية ليسانس  
تخصص: علوم التسيير  
مقياس: ريادة الأعمال  
الأستاذة: سلاف رحال

2024/2023

الثاني

المحور

02

# الفكرة والفرصة (تكملة)

## Idée & Opportunit 

د. سلاف رحال



# محاضرة : فرصة الأعمال كمحور للعملية المقاولاتية

01 مقدمة

02 تعريف الفرصة

03 الفروق بين الفكرة وفرصة الأعمال

04 مراحل تحويل الفكرة إلى فرصة

05 عناصر الفرصة

06 مميزات فرص الأعمال الجيدة

07 تحديد وتقييم فرص الأعمال

08 تحليل نقاط القوة والضعف فرصة الأعمال

COMMENT ÇA  
MARCHE ?



OPPORTUNITÉS



يعتبر الكثير من الباحثين على غرار Shane و Venkatraman أن الفرصة هي محور العملية المقاولاتية وأن ظهور أي مشروع مقاولاتي مرهون بالفرصة، وأن أهم الأعمال التي يجب أن يركز عليها المقاول هي التعرف على الفرص واكتشافها ثم تقييمها، وفي الأخير استغلالها لتترجم في شكل مشروع في الواقع، وبالتالي فإن اختيار نموذج الأعمال المناسب يعتبر النقطة الفاصلة في نجاح المشاريع المقاولاتية.



## الفرصة

يمكن تعريف فرصة الأعمال من خلال إمكانية أن يؤدي المشروع إلى نشاط مربح يخلق قيمة مع إمكانية التطوير أو الاستدامة ، مع الأخذ في الاعتبار فرص السوق والموارد التي يحشدها

## ما هو الفرق بين الفكرة وفرصة الأعمال؟





## خصائص الفرصة

## خصائص الفكرة

- إنها ملك الفرد.
- إنها نتيجة البصيرة الخلاقة للأفراد.
- إنها ملك الاقتصاد.
- إنها ترسيخ الفكرة في احتياجات السوق والظروف المواتية والمزايا التنافسية.
- إنها مجموعة من المخترعين.
- إنها مجموعة من المقاولين.





هناك عدة معايير تستخدم لتقييم أفكار المشروعات التجارية الناشئة منها :



#### المعيار المعرفي

خبراتك و معرفتك في  
مجال المشروع



#### المعيار الشخصي

مدى حماسك و رغبتك  
في القيام بالمشروع



#### المعيار التسويقي

وجود طلب كافٍ في  
السوق



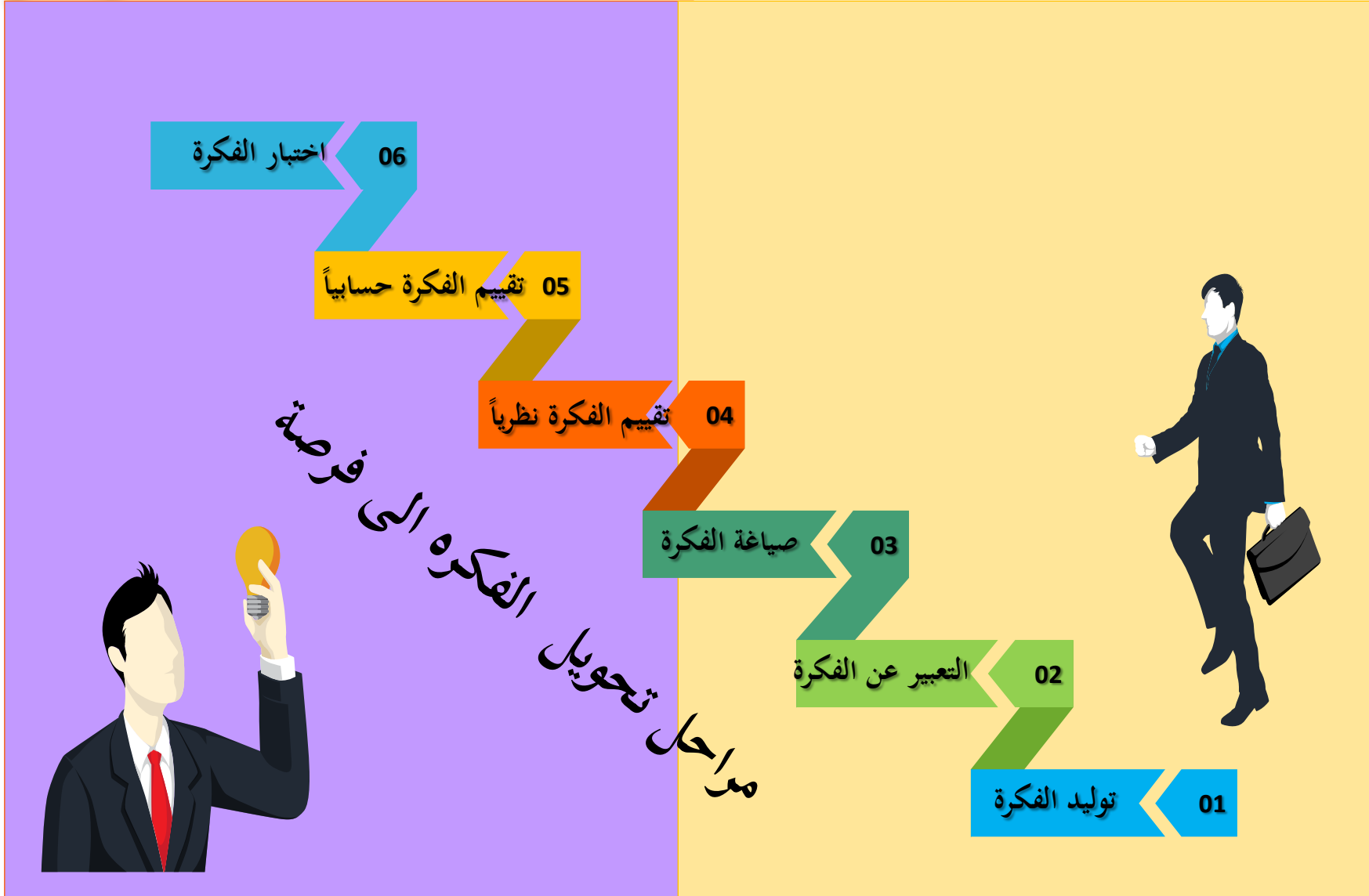
#### المعيار البشري

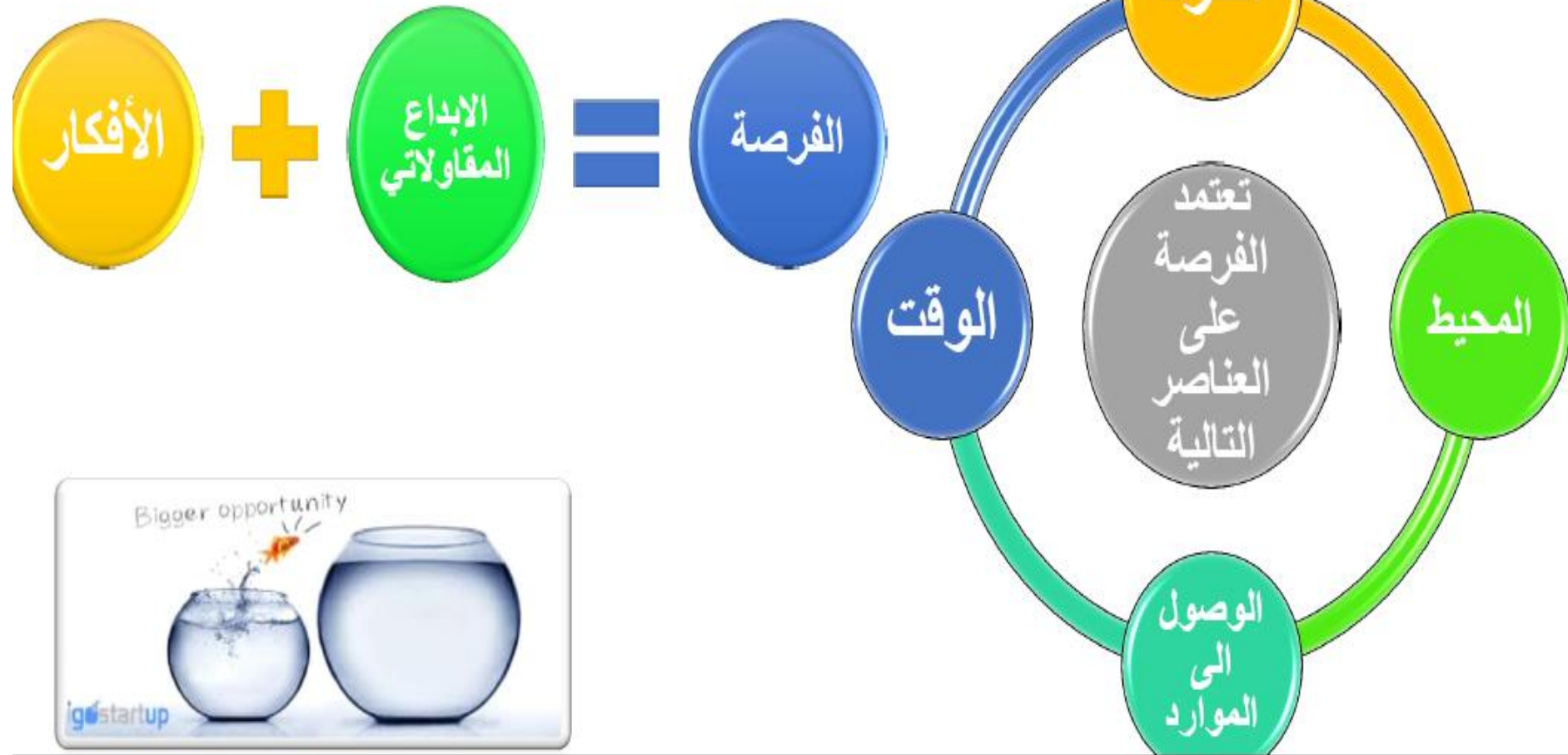
توافر الكفاءات البشرية



#### المعيار المالي

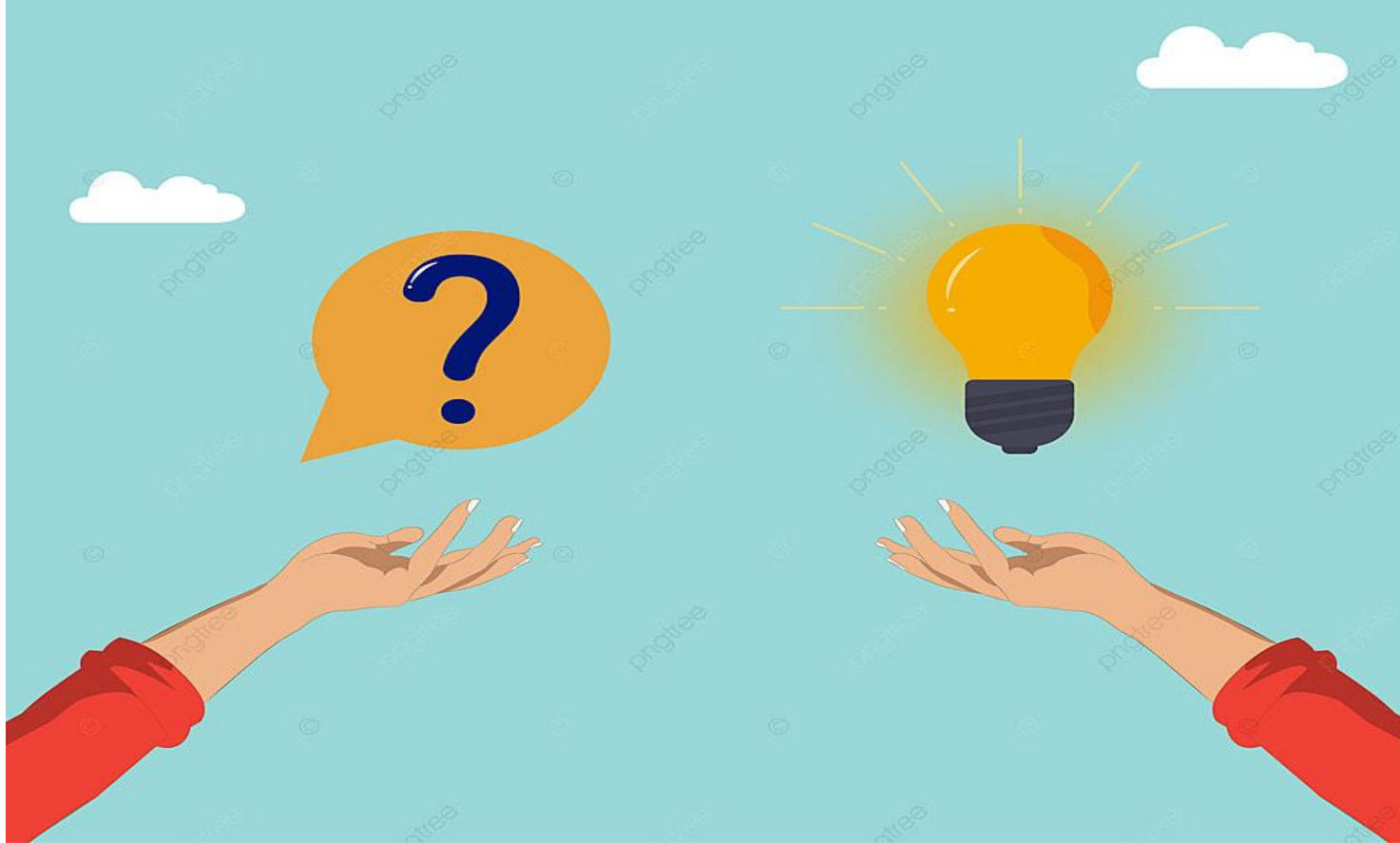
مدى قدرتك المالية  
لانشاء المشروع





كي تكون فرصة الأعمال جيدة، عليها أن تتصف بالمميزات الآتية:

- **الطلب الفعلي (Real demand):** أي الاستجابة لحاجات أو متطلبات لم يتم تلبيتها، لزبائن يتمتعون بقدرة الشراء، ويرغبون بها.
- **عائدات الاستثمارات: (Return on investment)** أي تأمين عائدات أو مكافآت مستمرة، ومناسبة في توقيتها، ومقبولة بالنسبة للمخاطر المحتملة والجهود المطلوبة.
- **أن تكون تنافسية (Competitive):** أي مساوية للمنتجات أو الخدمات المتوفرة الأخرى، أو أفضل منها، من وجهة نظر الزبون.
- **تلبية الأهداف (Meet objectives):** أي أن تلبّي أهداف وتطلّعات الشخص أو المنظمة التي تخوض المخاطر.
- **توفر الموارد والمؤهلات (Availability of resources and skills):** أي أن تكون بمتناول المقاول، من حيث المصادر والمؤهلات والمتطلبات القانونية، وغيرها.



■ يجب أن تأخذ فرصة الأعمال الجيدة العناصر الآتية بعين الاعتبار:

- 1- توفر السوق، أي الطلب الحقيقي الحالي على سلعة أو خدمة معينة وحجم هذا الطلب
- 2- طول واستمرارية السوق "نافذة الفرصة"
- 3- الأهداف الشخصية للمقاول: الدافع والمؤهلات والخبرات
- 4- توفر فريق الإدارة والعاملين المؤهلين
- 5- تقييم المنافسة
- 6- إمكانية الوصول إلى رأس المال
- 7- توفر الموارد الأخرى مثل المواد والأدوات والمعدات
- 8- مناسبة البيئة للفرصة (الطبيعية والسياسية والاقتصادية والجغرافية والقانونية والتنظيمية)

فرص الأعمال الثلاث الأفضل			الدرجة القصوى للمعيار	معايير التقييم	الرقم
الفرصة 3 .....	الفرصة 2 .....	الفرصة 1 .....			
				وجود سوق أو طلب حالي وحجمه	1
				طول واستمرارية السوق	2
				الأهداف الشخصية لصاحب المؤسسة: الدافع الشخصي والمؤهلات والخبرات	3
				توفر فريق الإدارة والموظفين المؤهلين	4
				تقييم المناقصة	5
				إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل (رأس المال)	6
				توفر الموارد الأخرى مثل المواد والأدوات والمعدات	7
				مناسبة البيئة للفرصة (الطبيعية والسياسية والاقتصادية والجغرافية والقانونية والتكليمية)	8
				مجموع الدرجات	



## ( La Matrice SWOT )



أشياء معطلة لتحقيق الأهداف	أشياء مساعدة لتحقيق الأهداف	SWOT ANALYSIS
<b>نقاط ضعف</b> سماتنا نحن، التي تعوقنا عن تحقيق الهدف ..... 1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5	<b>نقاط قوة</b> سماتنا نحن، التي تساعد في تحقيق الهدف ..... 1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5	<b>داخلية</b> تتعلق بنا نحن
<b>مخاطر</b> ظروف خارجية، يمكن أن تضر وتعيق تحقيق الهدف ..... 1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5	<b>فرص</b> ظروف خارجية، يمكن استثمارها لتحقيق الهدف ..... 1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5	<b>خارجية</b> تتعلق بالبيئة الخارجية

لا يمكن متابعة أي فكرة مشروع بدون نسبة من المخاطرة، و هذا ما يسمى في مجال ريادة الأعمال بالمخاطرة المحسوبة. **No Risk No Gain**



اختيار الأفكار الثلاثة الأفضل يقودك إلى إنجاز مخطط أعمال لكل واحدة منها، والاستمرار، واختيار الفكرة الأفضل.

اختيارك لهذا السيناريو يتطلب منك القيام بتحليل SWOT.

آخر عملية عليك القيام بها هي استكمال نموذج فكرة المشروع.

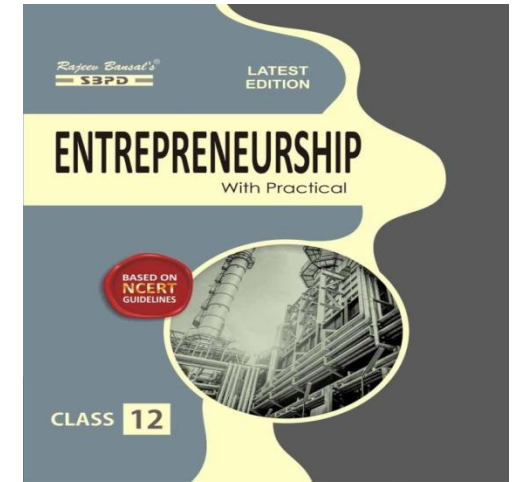
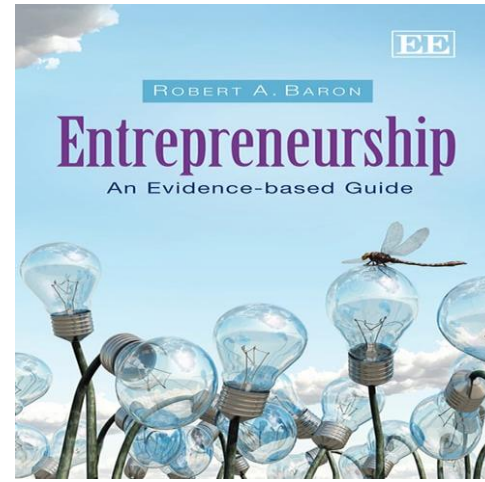
إذا كنت لازلت متردداً . . فسل نفسك : لماذا ليس لديك القدرة على المواصلة ؟





😊 أسئلتكم

# Contact Info



[soulef.rahal@univ-biskra.dz](mailto:soulef.rahal@univ-biskra.dz)



0776457125



[soulef.rahal](https://www.facebook.com/soulef.rahal)



[soulef.rahal](https://www.instagram.com/soulef.rahal)