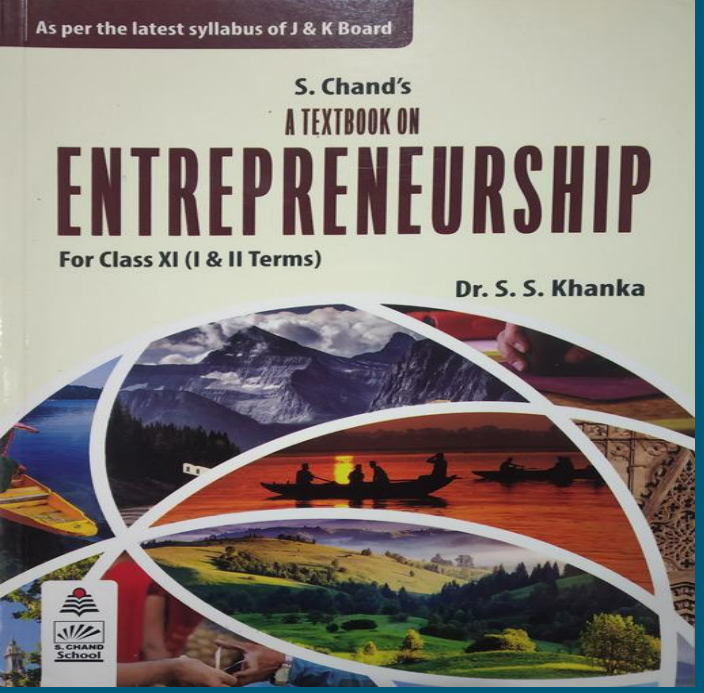


جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

السنة: الثانية ليسانس
تخصص: علوم التسيير
مقياس: ريادة الأعمال

الأستاذة: سلاف رحال

2024/2023

المحور الثاني

02

الفكرة و الفرصة (تكملة)

Idée & Opportunité



د. سلاف رحال

المحور الثاني

محاضرة : فرصة الأعمال كمحور للعملية المقاولاتية

2 ليسانس علوم التسيير 2023/2024

02

محتويات

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

مقدمة

يعتبر الكثير من الباحثين على غرار Shane و Venkatramanأن 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



الفرق بين الفكرة وفرصة الأعمال

خصائص الفكرة

- إنها ملك الفرد.
- إنها نتيجة البصيرة الخلاقة للأفراد.
- إنها لمجموعة من المخترعين.

خصائص الفرصة

- إنها ملك الاقتصاد.
- إنها ترسيخ الفكرة في احتياجات السوق والظروف المواتية والمزايا التنافسية.
- إنها لمجموعة من المقاولين.

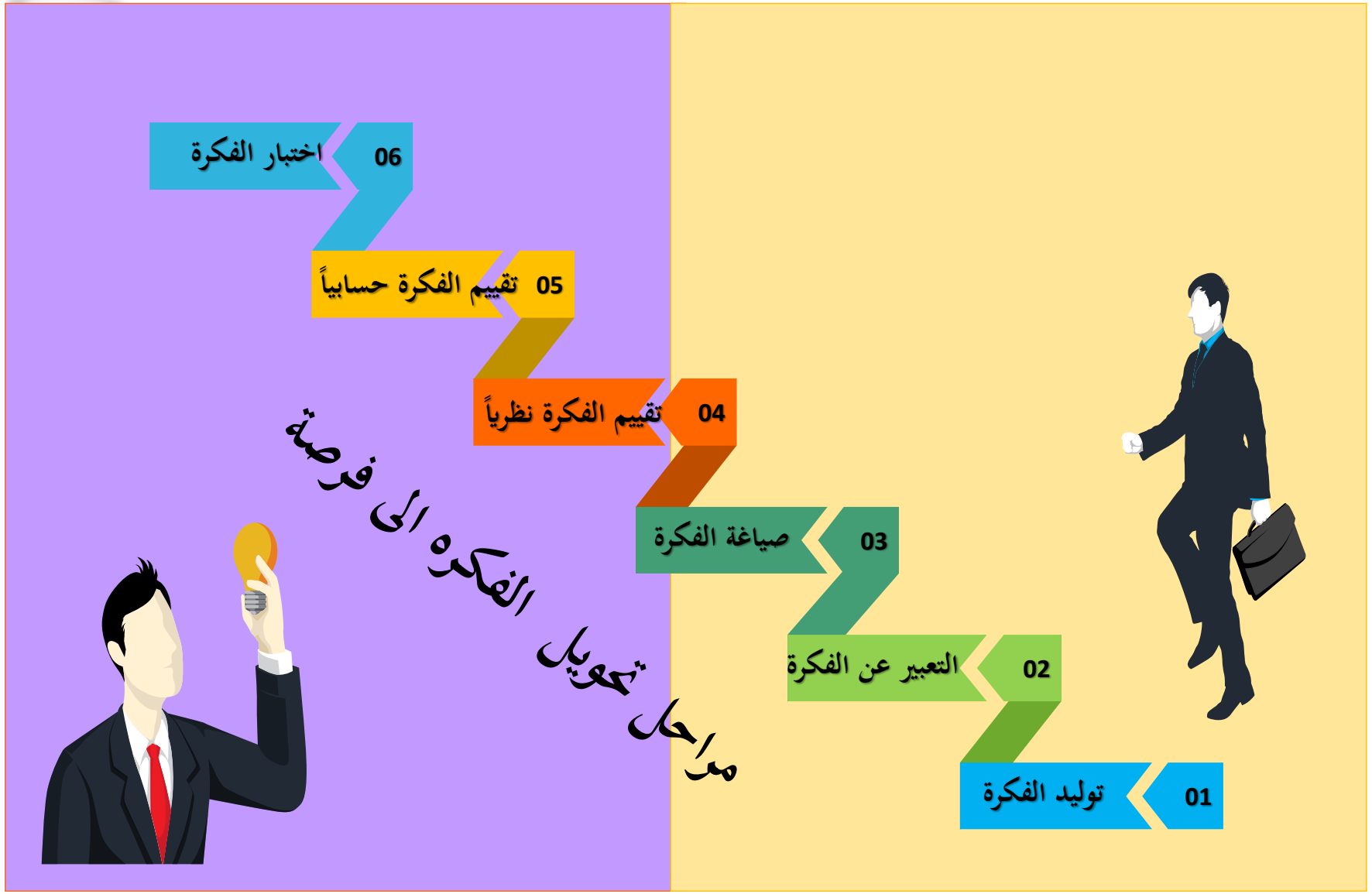


مراحل تحويل الفكرة الى فرصة

هناك عدة معايير تستخدم لتقييم أفكار المشروعات التجارية الناشئة منها :

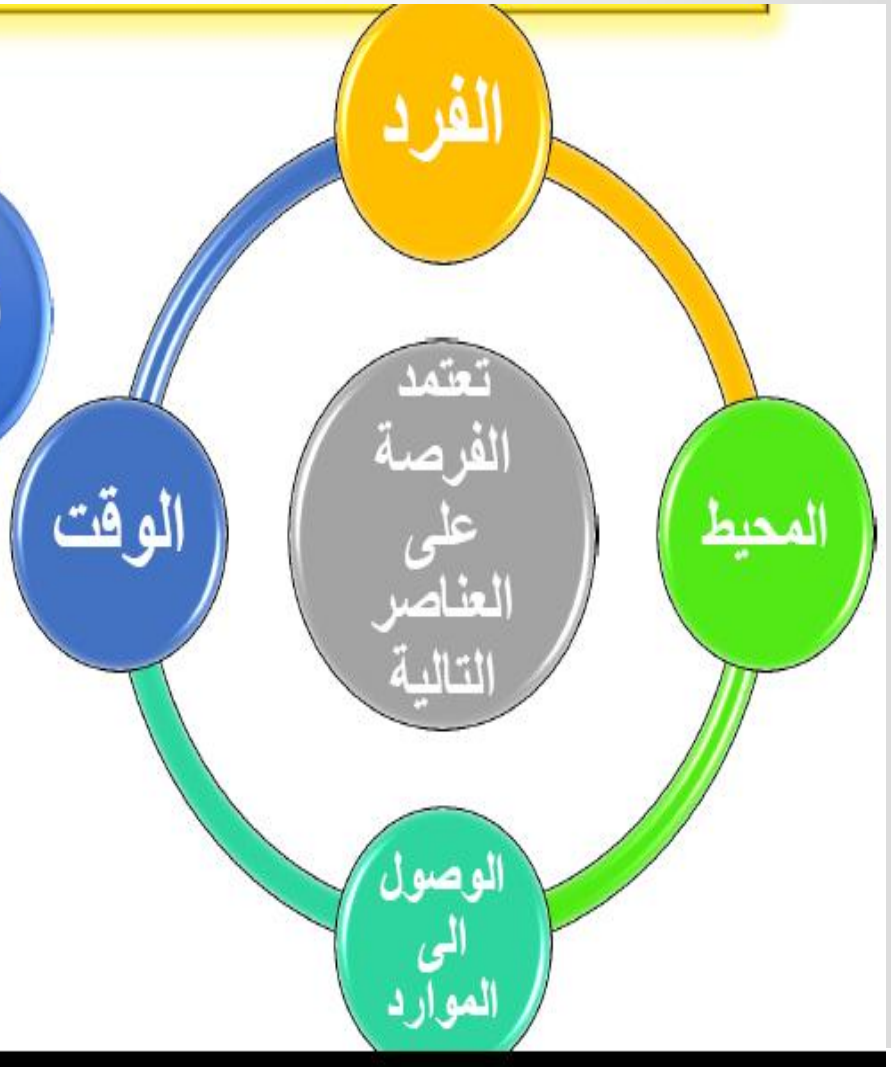


مراحل تحويل الفكرة الى فرصة



عناصر الفرصة

الأفكار + الابداع المقاولاتي = الفرصة





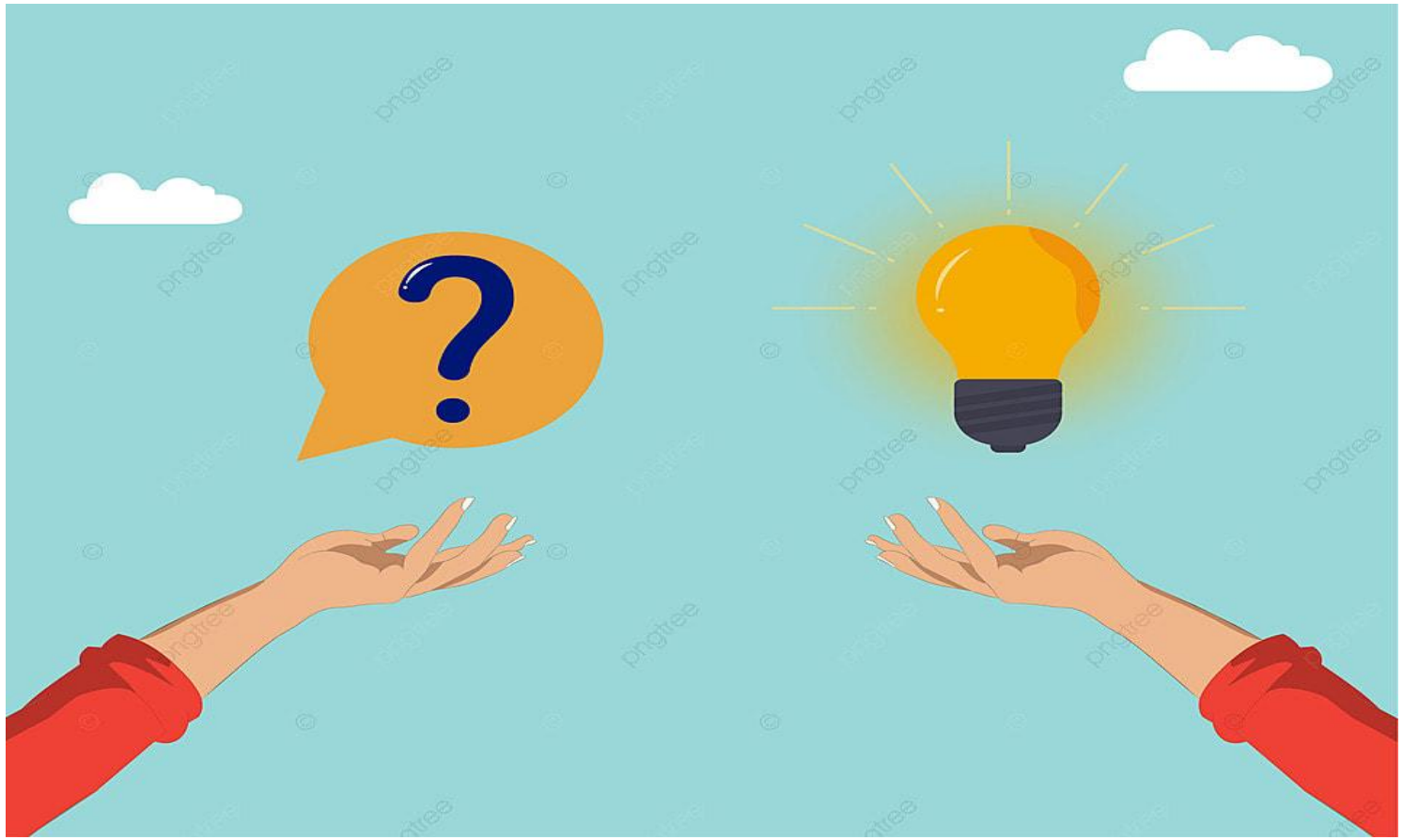
مميزات فرص الأعمال الجيدة

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

- **الطلب الفعلي (Real demand):** أي الاستجابة لحاجات أو متطلبات لم يتمّ تلبيتها، لزبائن يتمتّعون 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 المتوفّرة الأخرى، أو أفضل منها، من وجهة نظر الزبون.
- **تلبية الأهداف (Meet objectives):** أي أن تلبّي أهداف وتطلّعات الشخص أو المنظّمة التي تخوض المخاطر.
- **توفر الموارد والمؤهلات (Availability of resources and skills):** أي أن تكون بمتناول المقاول، من حيث المصادر والمؤهّلات والمتطلبات القانونيّة، وغيرها.

ما هي العناصر التي تشملها عملية تحديد

فرص الأعمال وتقييمها؟



تقييم فرص الأعمال

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

1- توفر السوق، أي الطلب الحقيقي الحالي على سلعة أو خدمة معيّنة وحجم هذا الطلب

2- طول واستمرارية السوق "نافذة الفرصة"

3- الأهداف الشخصيّة للمقاول: الدافع والمؤهّلات 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)

نموذج تقييم فرص الأعمال

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

تحليل نقاط قوة ونقاط ضعف فرصة الأعمال :

(La Matrice SWOT)



تحليل نقاط قوة ونقاط ضعف فرصة الأعمال :



لا يمكن مُتابَعة أيَّ فكرة مشروع بدون نِسْبَة مِن المُخاطَرَة، و هذا ما يسمى في مِجال رِيادَة الأعمال بالمُخاطَرَة المَحْسُوبَة. No Risk No Gain

اختيار الأفكار الثلاثة الأفضل يقودك إلى إنْجاز مُخَطَّط أعمال لكل واحدة منها، والاستمرار، واختيار الفكرة الأفضل.

اختيارك لهذا السِّيناريُو يتطلب منك القيام بتحليل SWOT.

آخر عمليَّة عليك القِيام بها هي استِكْمال نمُوذَج فكرة المشروع.



إذا كنت لازِلْتَ مُتَرَدِّداً . . فسْلْ نفسك : لماذا ليس لدَيْك القُدْرَة على المُوَاصَلَة ؟



أسئلتكم ☺

استمع إلى قصة نورية



لدى نورية مزرعة صغيرة ويعمل زوجها في مصنع قريب، ولكن على الرغم من أن كلاهما يعملان، فإنهما لا يكسبان ما يكفي من المال لدفع تكاليف تعليم أطفالهما.

استمع إلى قصة



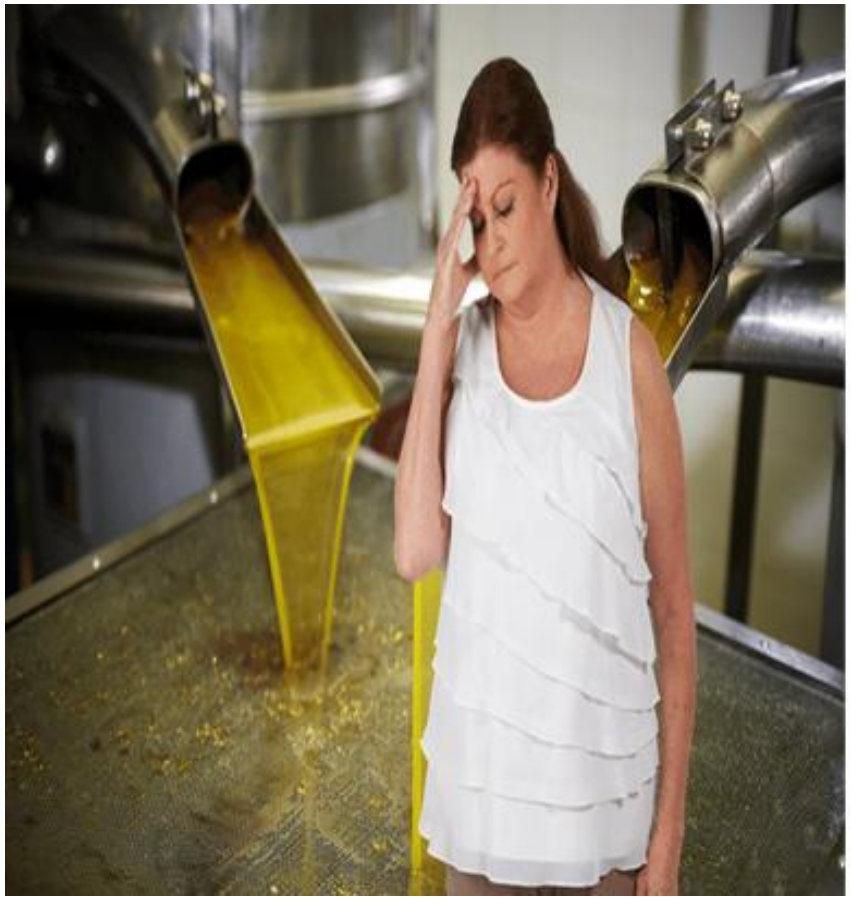
تقرر نورية أن تبدأ مشروعها الخاص من خلال تربية الدجاج لبيعه. ومع ذلك، قبل أن تشتري الدجاج، يخبرها أحدهم أن هناك طلبًا كبيرًا على زيت عباد الشمس بسبب عدم توفره في السوق. غيرت نورية فكرة عملها وبدأت مشروع ضغط الزيت.

استمع إلى قصة نورية



لم تزرع نورية قط كميات كبيرة من عباد الشمس. نفقت كل أموال القرض لشراء البذور والأسمدة ومعدات ضغط الزيت. بما انها استخدمت معظم الأراضي الزراعية العائلية لزراعة عباد الشمس، فإن هناك القليل من الأراضي لزراعة الذرة والخضروات للعائلة لتناول الطعام. بدأت المواد الكيميائية من السماد في جعل أطفال

استمع إلى قصة نورية



استغرق ضغط الزيت الكثير من الوقت والجهد، لذا يتعين على نورية توظيف شخص لمساعدتها. بدأ الكثير من المزارعين الآخرين في زراعة بذور عباد الشمس أيضًا. في الوقت الذي يكون فيه زيتها جاهزًا للبيع، لا تستطيع نورية العثور على مشتر. يجب على نورية بيع الزيت بسعر منخفض جدًا لمتجر محلي. ونتيجة لذلك، تكسب نورية القليل من المال

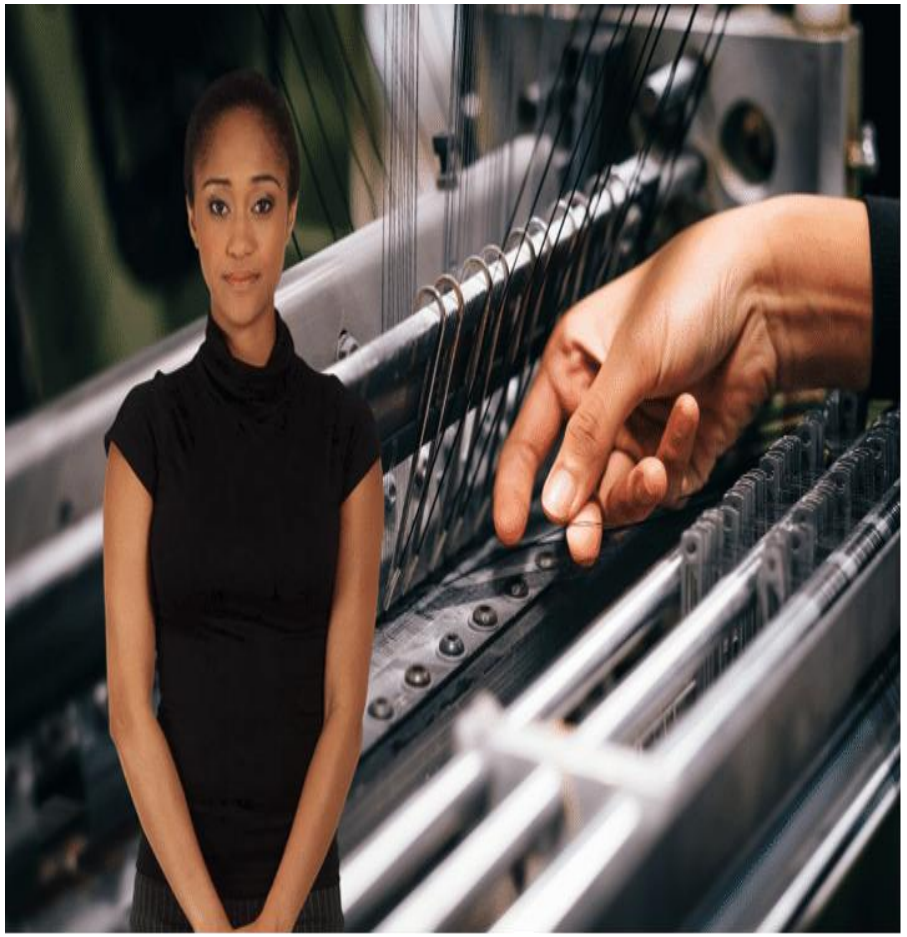
استمع إلى قصة نورية

في رأيك ما الخطأ الذي ارتكبته نورية؟ يرجى تحديد جميع الإجابات الصحيحة.

- ❑ لم يكن لديها أي فكرة عن سوق زيت عباد الشمس
- ❑ لم تكن لديها خبرة في إنتاج زيت عباد الشمس
- ❑ لم تخطط لكيفية بيع منتجها
- ❑ لم تكن على علم بالمواد الكيميائية الضارة التي كانت تستخدمها
- ❑ لم تكن تعرف من سيكون زبائنها النهائيين



استمع إلى قصة ليديا



كانت ليديا تعمل في مصنع ملابس منذ أكثر من خمس سنوات. اشتكت صديقة ليديا من أنها لم تتمكن من العثور على أي ملابس جيدة لابنتها البالغة من العمر 12 عامًا. قررت ليديا أن تتجول في متاجر الملابس في بلدتها. شاهدت فتيات مراهقات يتسوقن في المتاجر، لكنها لاحظت أن عدد وتنوع الملابس لهذا العمر محدود.

استمع إلى قصة ليديا



كانت ليديا تفكر بالفعل في ترك وظيفتها وفتح مشروعها الخاصة. قررت تصميم بعض الملابس والفساتين الجميلة للفتيات المراهقات. تصمم بعض الرسومات للملابس التي تروق لتلك فئة من العمر. تأخذ رسوماتها إلى متاجر الملابس المحلية، وتسأل أصحابها عما إذا كانوا سيشترون الفساتين في الرسومات، وكم سيدفعون ثمنها، وكم سيشترون.

استمع إلى قصة ليديا



بدا أصحاب المحلات سعداء للغاية بتصاميمها وقالوا إنهم سيعرضون ملابسها. ثم استخدمت ليديا مدخراتها لشراء ماكينة خياطة وبعض المواد لعمل أول دفعة. تعمل في المساء بعدما تخرج من مصنع الملابس.

استمع إلى قصة ليديا



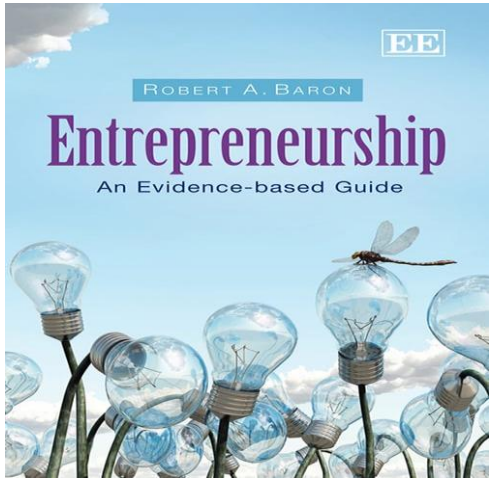
جميع الفساتين التي تصنعها ليديا تباع بشكل جيد للغاية والمحلات التجارية مستعدة لدفعها نقدًا عند التسليم. ثم قررت ليديا ترك عملها للتركيز على أعمالها الخاصة. في غضون ستة أشهر، بدأت ليديا في تلقي طلبات منتظمة من المتاجر. تخطط لشراء ماكينة خياطة أخرى وتوظيف احدى صديقاتها للعمل معها.

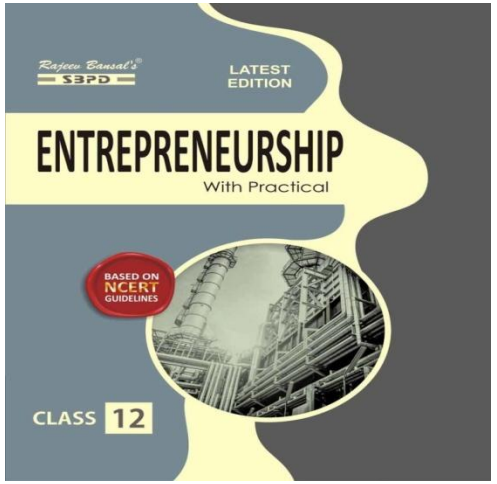
استمع إلى قصة ليديا

في رأيك ماذا فعلت ليديا بشكل صحيح؟ يرجى تحديد جميع الإجابات الصحيحة.

- ❑ قامت بأبحاث السوق
- ❑ كان لديها خبرة في صناعة الملابس
- ❑ اختبرت السوق قبل أن تبدأ عملها
- ❑ تحدثت إلى المؤسسات المالية
- ❑ كانت لديها فكرة واضحة عن هوية زبائنها النهائيين

Contact **Info**







soulef.rahal@univ-biskra.dz

0776457125

soulef.rahal

soulef.rahal