**محاضرات مقياس المقاولاتية سنة ثالثة ليسانس انجليزية**

2026/2025

**ملخص محاضرة 4 ـــ من الفرصة المقاولاتية لنموذج الأعمال**

ننتقل في هذا الجزء من مرحلة اكتشاف الفرصة المقاولاتية إلى مرحلة تنظيمها داخل نموذج أعمال واضح. فالفرصة وحدها لا تكفي لإنشاء مشروع، لأنها تشير فقط إلى وجود فجوة في السوق أو حاجة غير مشبعة يمكن استغلالها. أما تحويل هذه الفرصة إلى مشروع قابل للعمل، فيتطلب فهم منطق المشروع: من هو الزبون؟ ما القيمة التي نقدمها؟ كيف نوصلها؟ وكيف نحقق عائدًا اقتصاديًا منها؟

**فرصة الأعمال وحدودها**

فرصة الأعمال هي حالة تسمح باستغلال فجوة في السوق أو تلبية حاجة غير مشبعة مع إمكانية تحقيق عائد اقتصادي. وقد تظهر هذه الفرصة نتيجة خلل في السوق، أو تغيرات اجتماعية واقتصادية، أو ابتكارات جديدة.

غير أن الفرصة لا تقدم وحدها إجابات تفصيلية عن طريقة تنفيذ المشروع. فهي لا تحدد بدقة من هو الزبون، ولا ما القيمة المقدمة، ولا كيف سيتم الوصول إلى السوق، ولا كيف سيتحقق الربح. ولهذا يحتاج المقاول إلى أداة تساعده على تحويل الفرصة إلى منطق عمل واضح.

**بيئة المؤسسات الناشئة والحاجة إلى نموذج الأعمال**

تعمل المؤسسات الناشئة في الغالب في بيئة تتميز بعدم اليقين وارتفاع المخاطر وغموض الطلب وصعوبة التنبؤ بالسوق. وفي هذه المرحلة لا تكون الخطة التقليدية المفصّلة كافية أو مناسبة دائمًا، لأن المشروع ما زال في طور البحث والتجريب.

وهنا تظهر أهمية نموذج الأعمال، إذ يساعد المقاول على تنظيم فكرته وتوضيحها واختبارها بسرعة قبل القيام باستثمارات كبيرة. فهو أداة مرنة تقلل المخاطر، وتسمح بتعديل المشروع حسب نتائج التجربة وردود فعل السوق.

**ما هو نموذج الأعمال؟** Business Model

نموذج الأعمال هو المنطق الذي يشرح كيف تعمل المؤسسة وكيف تحقق الربح. فهو لا يصف المشروع فقط، بل يوضح كيف يخلق قيمة للزبون، وكيف يُسلّم هذه القيمة، وكيف يحوّلها إلى إيرادات.

وبعبارة أبسط، نموذج الأعمال يجيب عن ثلاثة أسئلة أساسية: ما القيمة التي يقدمها المشروع؟ وكيف تصل هذه القيمة إلى الزبون؟ وكيف يحصل المشروع على مقابل مالي يضمن استمراريته؟

**أبعاد القيمة في نموذج الأعمال**

يقوم نموذج الأعمال على ثلاثة أبعاد مترابطة:

- **خلق القيمة** ويعني تحديد المنفعة أو الحل الذي يقدمه المشروع للزبون، وما الذي يجعله مختلفًا عن البدائل الموجودة.

- **تسليم القيمة** ويعني تحديد القنوات والطرق التي يعتمد عليها المشروع للوصول إلى الزبائن وإيصال القيمة إليهم.

- **تحصيل القيمة** ويعني تحديد كيف تتحول القيمة المقدمة إلى إيرادات، مع الانتباه إلى التكاليف حتى يحافظ المشروع على ربحيته واستمراريته.

وإذا غاب أحد هذه الأبعاد، أصبح المشروع غير مكتمل؛ فقد يخلق قيمة جيدة لكنه لا يعرف كيف يوصلها، أو يوصلها دون أن يحقق عائدًا كافيًا.

## خطة الأعمال Business Plan

خطة الأعمال هي وثيقة تفصيلية تعرض محتوى المشروع واستراتيجية تطويره والجوانب التشغيلية والمالية وحاجات التمويل المتوقعة. وتُستخدم في الغالب عند الانتقال إلى التنفيذ أو عند طلب التمويل من جهات خارجية.

وتختلف خطة الأعمال عن نموذج الأعمال في كونها أكثر تفصيلًا وأقل مرونة، وتأتي عادة بعد أن يكون منطق المشروع قد اتضح بشكل كافٍ.

## الفرق بين نموذج الأعمال Business Model وخطة الأعمال Business Plan

نموذج الأعمال Business Model أداة مختصرة ومرنة تساعد على فهم منطق المشروع واختباره في المراحل الأولى، ويركز على القيمة والزبون وطريقة تحقيق الربح.

أما خطة الأعمال **Business Plan** فهي وثيقة مفصلة تركز على الجوانب التشغيلية والمالية، وتُستخدم أكثر في مرحلة التنفيذ أو التواصل مع الممولين.

بعبارة أخرى، نموذج الأعمال يساعد على اختبار طريقة اشتغال المشروع، بينما خطة الأعمال تساعد على شرح المشروع وتنظيم تنفيذه بشكل تفصيلي.

## الفرق بين نموذج الأعمال Business Model ومخطط نموذج الأعمال Business Model Canvas

نموذج الأعمال Business Model هو المفهوم الاستراتيجي الذي يفسر كيف ستعمل المؤسسة وتخلق القيمة وتحقق العائد.

أما مخطط نموذج الأعمال، أو Business Model Canvas، فهو أداة بصرية تساعد على عرض نموذج الأعمال في صفحة واحدة. أي أن نموذج الأعمال هو المنطق، والمخطط هو الطريقة المنظمة لتصميم هذا المنطق وتحليله وتلخيصه.

## الخلاصة

الفرصة لا تتحول تلقائيًا إلى مشروع ناجح. فهي تحتاج إلى نموذج أعمال يحدد من هو الزبون وما القيمة المقدمة وكيف تصل إلى السوق وكيف يحقق المشروع الربح. كما أن نموذج الأعمال يسبق خطة الأعمال، لأنه يسمح باختبار منطق المشروع وتقليل المخاطر قبل الدخول في التفاصيل التشغيلية والمالية. وبهذا يمثل نموذج الأعمال الحلقة الأساسية بين اكتشاف الفرصة وبناء مشروع قابل للتنفيذ.