

ريادة الأعمال في عصر وكلاء الذكاء الاصطناعي

من بناء الشركات بالفرق إلى بناء الشركات بالأنظمة الذكية.

د. فادي عمروش

مدير مركز الابتكار والريادة

د. فادي عمروش

- خبيرٌ في التحوُّل الرقمي والذكاء الاصطناعي التوليدي.
- مستشار أعمال في كُلِّ من: الإسكوا، والأمم المتحدة، وميتا، وجوجل.
- إجازة وماجستير في الهندسة المعلوماتية (تخصص الذكاء الاصطناعي).
- ماجستير ودكتوراه في الاقتصاد السلوكي وبناء التدخلات السلوكية.
- مدربٌ ومحاضرٌ أول لـ 20 عامًا.
- **الجوائز :** جائزة سعيد خوري للإبداع، وجائزة جسر لريادة الأعمال، ومنحة إيراسموس ومنحة الاتحاد الأوروبي لزمالة ما بعد الدكتوراة.



محاوَر المحاضرة

01

مساعد أم وكيل؟

02

اقتصاديات البداية

03

الفرص العالمية

04

نماذج الأعمال الجديدة

05

المؤسس المعزّز

06

الثقة والحوكمة

مساعء ذكاء اصطناعي أم وكيل ذكاء اصطناعي؟

01

المساعد مقابل الوكيل

المساعد

يستجيب لطلب مباشر

تسأله سؤالاً، فيجيب. تطلب منه كتابة بريد، فيكتب. ينتظر تعليماتك في كل خطوة.

لا يحتفظ بهدف طويل الأمد

لا يستخدم أدوات خارجية تلقائياً

لا يخطط ولا يراجع نتائجه



الوكيل

ينفذ مسار عمل كامل

يفهم الهدف، يضع خطة، يستخدم أدوات، يبحث في ملفات، يراجع النتيجة، ثم يسلم إنجازاً

يستخدم أدوات :بحث، ملفات، APIs

يراجع نتائجه ويعيد المحاولة

يتفاعل مع الأنظمة الحقيقية



من رسالة تسويقية إلى حملة كاملة

الوكيل – «أطلق حملة لمنتج يستهدف أصحاب المتاجر الإلكترونية»

06	05	04	03	02	01
يصمم جدولاً ويرفع المحتوى ✓	يجهز المنشورات	يكتب نُسخ البريد	يقترح الرسائل	يحلل المنافسين	يبحث عن الجمهور
	←	←	←	←	←

الوكيل ينفذ مسار عمل. المساعد ينتج استجابة

الطلب للمساعد

اكتب لي رسالة «
تسويقية لمنتج
جديد»

النتيجة

نسخة بريد جاهزة .
خطوة واحدة. مخرج
واحد.

الصناعة تتجه إلى الوكلاء

ANTHROPIC • 2024 ●

Model Context Protocol MCP

معيّار مفتوح لربط تطبيقات الذكاء الاصطناعي بمصادر البيانات وأدوات العمل – يجعل الوكلاء قادرين على الوصول إلى السياق وتنفيذ مهام داخل أنظمة حقيقية.

Tool Use

Open Standard

MCP

OPENAI • 2025 ●

أدوات لبناء الوكلاء

إطلاق Responses API و Agents SDK وأدوات مدمجة: البحث في الويب، البحث في الملفات، واستخدام الحاسوب – لبناء تطبيقات وكيلة متعددة الخطوات.

Computer Use

Agents SDK

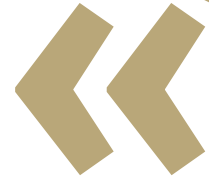
Responses API

اقتصاديات بناء الشركات الناشئة

02

أربع مناطق ينخفض فيها الإنفاق

02 كلفة النموذج الأولي توليد كود، تصميم واجهات، كتابة وثائق، اختبار أفكار، وبناء MVP بفريق صغير في وقت قياسي. 60%	01 كلفة البحث جمع معلومات عن السوق، تحليل المنافسين، فهم العملاء، تلخيص التقارير، في ساعات لا في أسابيع – واستخراج الاتجاهات 70%
04 كلفة التجربة والفشل ريادة الأعمال ليست نجاحاً من أول محاولة، بل تجربة سريعة بكلفة منخفضة. كل دورة فشل تصبح فرصة تعلم رخيصة. 80%	03 كلفة التشغيل المبكر وكيل دعم يجيب العملاء، وكيل مبيعات يجهز القوائم، وكيل تسويق يقترح حملات، وكيل مالي يصتّف المصروفات. 50%



انخفاض كلفة البناء **لا يعني** انخفاض صعوبة النجاح .

عندما يصبح البناء أسهل للجميع، ترتفع المنافسة، وتنتقل الميزة إلى من **يختار المشكلة الصحيحة ويملك بيانات ومخطط عمل.**

الفرص العالمية للوكلاء المتخصصين

03

تسعة قطاعات تتغير الآن

01

خدمة العملاء

02

المبيعات والعملاء
المحتملون

03

البرمجة وبناء المنتجات

04

التعليم والتدريب

05

الصحة

06

المالية والمحاسبة

من الذكاء الاصطناعي العام إلى التخصص

• وكيل عام

يجيب جيداً على أي سؤال

القوة مرونة عالية وقدرة لغوية واسعة.

الضعف لا يعرف سير عمل قطاع معين.

الميزة قابل للتكرار من قبل أي منافس.

السقف منخفض في القطاعات المتخصصة.

• وكيل متخصص

ينجز عملاً فعلياً في قطاع محدد

القوة يفهم بيانات وسير عمل المهنة.

الميزة تكاملات، صلاحيات، ثقة، تدقيق.

الحماية صعب نسخه دون البيانات والسياق.

العائد مرتفع وقابل للقياس بالنتائج.

نماذج الأعمال في عصر الوكلاء

04

من البرنامج إلى الخدمة

المشهد السابق

البرنامج كخدمة

Software as a Service

تبيع أداة لشخصٍ يستخدمها. الشركة
تدفع اشتراكاً لاستعمال نظام:
مشاريع، محاسبة، تسويق، أو دعم.
القيمة في الواجهة والميزات.



المشهد الجديد

الخدمة كبرنامج

Service as Software

تبيع **النتيجة** لا الأداة. وكيل يجلب
العملاء، يحل التذاكر، يطابق الفواتير،
يراقب المؤشرات. القيمة في الإنجاز.

ستة نماذج أعمال جديدة

#	النموذج	مثال تطبيقي	أساس التسعير	المخاطرة
01	اشتراك شهري	وكيل دعم للمتاجر الصغيرة	شهر /سعر ثابت	منخفضة
02	تسعير حسب النتيجة	عميل محتمل مؤهل، تذكرة محلولة	سعر لكل نتيجة	متوسطة
03	تسعير حسب الاستخدام	عدد المهام أو المحادثات	وحدة /سعر	منخفضة
04	طبقة داخل منتج قائم	وكيل داخل نظام HRأو ERP	على الاشتراك add-on	منخفضة
05	سوق للوكلاء	وكيل عيادات، مطاعم، مدارس	عمولة على المنصة	عالية
06	وكلاء داخل المؤسسة	وكيل مالي مرتبط بأنظمة الشركة	اشتراك +مشروع	عالية

رائد الأعمال المعزز بالوكلاء

05

الوكلاء في كل مرحلة من رحلة المؤسس

01	مرحلة الفكرة	وكيل يبحث عن المشاكل المتكررة، يحلل شكاوى العملاء، يلخص اتجاهات الصناعة، ويقارن المنافسين.
02	مرحلة التحقق	وكيل يصمم الاستبيانات، يجهز أسئلة المقابلات، يلخص الردود، ويستخرج الأنماط.
03	مرحلة المنتج	وكيل يساعد في كتابة المتطلبات، بناء نموذج أولي، اختبار واجهات، وتوليد الوثائق.
04	مرحلة التسويق	وكيل يقترح التموذج، يكتب المحتوى، يجهز صفحات الهبوط، ويحلل أداء الحملات.
05	مرحلة المبيعات	وكيل يبحث عن العملاء المحتملين، يخصص الرسائل، يتابع الردود، ويحدث السجلات.
06	مرحلة التشغيل	وكيل يتابع التذاكر، يلخص الاجتماعات، يراقب المؤشرات، وينبه عند المشاكل.

ست مهارات تميّز رائد الأعمال

03

تقييم المخرجات

معرفة متى تكون النتيجة مقبولة، متى خطرة، ومتى تحتاج مراجعة بشرية.

02

صياغة الأهداف بدقة

الوكلاء ينفذون بناءً على الأهداف. الهدف الغامض يعطي نتيجة ضعيفة.

01

تصميم سير العمل

من يدخل؟ من يراجع؟ ما الصلاحيات؟ متى يتدخل الإنسان؟ متى نتوقف؟

06

بناء الثقة

العميل لا يشتري وكيلًا «ذكياً» فقط. يشتري ما هو موثوق، آمن، واضح، وقابل للقياس.

05

إدارة المخاطر

أين يسمح للوكيل بالتصرف؟ أين توضع موافقة بشرية؟ أين يُمنع التنفيذ تماماً؟

04

فهم البيانات

من يملك بيانات أفضل وسياًقاً أوضح يحصل على نتائج أفضل من الوكيل.

المخاطر والتحديات الثقة، الأمن، والتنظيم

06

ثلاث مناطق لا تُهمل

20 / 23

تحديات حرجة

ZONE • 01

دق

الثقة والدقة

الوكلاء قد يهلوسون، يسيئون فهم التعليمات، أو ينفذون مهمة بطريقة غير مقصودة. الخطأ قد يعني خسارة عميل أو قراراً مالياً خاطئاً.

العلاج: اختبار قبل النشر + موافقة بشرية.

ZONE • 02

أم

الأمن السيبراني

الوكيل يتعامل مع أدوات وبيانات. تعليمات خبيثة من بريد أو صفحة قد تدفعه لتنفيذ شيء غير آمن». فوضى الوكلاء داخل المؤسسة تضاعف الخطر.

العلاج: صلاحيات محدودة + سجل تدقيق + حوكمة مركزية.

ZONE • 03

تنظي

التنظيم والامتثال

في الصحة، التعليم، التوظيف، التمويل، والخدمات الحكومية تزداد متطلبات الامتثال. التزامات الذكاء الاصطناعي العام بدأت في الاتحاد الأوروبي 2 أغسطس 2025، ومراحل أخرى في 2026.

العلاج: فهم الإطار التنظيمي قبل الإطلاق لا بعده.

ثمان ركائز لبناء وكيل موثوق

☐ صلاحيات الوكيل محدودة بدقة وبأقل قدر ممكن.

☐ سجل تدقيق كامل لكل إجراء ينقّذه الوكيل.

☐ موافقة بشرية إلزامية للقرارات الحساسة.

☐ اختبار الوكيل في بيئة آمنة قبل نشره.

☐ المستخدم يعلم متى يتعامل مع وكيل لا إنسان.

☐ البيانات محمية ومعزولة بحسب الصلاحية.

☐ آلية إيقاف فورية للوكيل عند أي خطأ.

☐ المسؤولية محددة بوضوح: من يتحمل ماذا؟

ثلاث موجات في عقدين

2005 - 2015

01

الحوسبة السحابية

الشركة تبدأ دون خوادم، دون مراكز بيانات، دون رأس مال
ضخم للبنية التحتية.

2015 - 2025

02

No-Code & SaaS

المؤسس يبني ويشغل أعماله بسرعة عبر أدوات جاهزة
قابلة للتركيب.

الآن - 2025

03

وكلاء الذكاء الاصطناعي

كلفة التنفيذ نفسه تنخفض. المنافسة ترتفع. الفائز من
يحوّل الذكاء إلى نموذج عمل موثوق.

شكراً لكم

ريادة الأعمال في عصر وكلاء الذكاء الاصطناعي ليست سباقاً لاستخدام أداة جديدة، بل سباقٌ لبناء شركات تعمل **بأنظمة أذكى** ، **فرق أصغر** ، **تجارب أسرع** ، و **ثقة أعلى** .