

Bachelor of Management بكالوريوس الإدارة

Prepared by
Dr. Al Montaser Abuhussein

MGM303
Entrepreneurship | ريادة الأعمال

Lecture I



Entrepreneurship ريادة الأعمال

MGM 303

Lecture I

Foundations of Entrepreneurship
أسس ريادة الأعمال

**Chapter
01****أهداف التعلم | Learning Objectives**

- Define entrepreneurship and describe who the entrepreneur is.
 - Explain the six stages of the entrepreneurial process.
 - Distinguish the types of entrepreneurs and their main characteristics.
 - Explain how entrepreneurship drives economic development.
 - Assess the benefits, drawbacks and common causes of failure.
- تعريف ريادة الأعمال وبيان من هو رائد الأعمال.
 - شرح مراحل العملية الريادية الست.
 - التمييز بين أنواع رواد الأعمال وخصائصهم الرئيسية.
 - تفسير كيف تدفع ريادة الأعمال التنمية الاقتصادية.
 - تقييم الفوائد والعيوب وأسباب الفشل الشائعة.

Chapter 01

Introduction | مقدمة

- Entrepreneurship matters more than ever for businesses of every size worldwide.
- It opens new opportunities to create value for the venture and for society.
- Studies show that the limits of entrepreneurship are still not fully clear, so its potential is not fully realised.
- This chapter covers: the entrepreneur, entrepreneurship, the entrepreneurial process, and its opportunities and challenges.

- أصبحت ريادة الأعمال أكثر أهمية للشركات بمختلف أحجامها في العالم.
- تفتح فرصاً جديدة لخلق قيمة للمشروع والمجتمع.
- تشير الدراسات إلى أن حدود ريادة الأعمال ما زالت غير واضحة تماماً، ولذلك لم تتحقق إمكانياتها كلها.
- يتناول هذا الفصل: رائد الأعمال، وريادة الأعمال، والعملية الريادية، ثم الفرص والتحديات.

Chapter 01

أصل المصطلح | Origin of the Term

- Entrepreneurs have always existed, but their behaviour differed from one era to another.
- The word comes from the French “entreprendre”, meaning “to undertake” (Kuratko, 2016).
- First recorded use in 1755: a person who buys produce at a certain price and resells it wholesale or retail at an uncertain price (Cantillon, 1931).
- From the beginning he worked for himself: he alone carried the risk that the price would fall or the goods would not sell.

- كان رواد الأعمال موجودين دائماً، لكن أنماط سلوكهم اختلفت من فترة زمنية إلى أخرى.
- الكلمة مشتقة من الفرنسية “entreprendre” وتعني “أن يتعهد بعمل ما” (Kuratko, 2016).
- أول استخدام مسجل للكلمة عام ١٧٥٥: شخص يشتري المنتجات بسعر معروف ثم يبيعها بالجملة أو التجزئة بسعر غير معروف مسبقاً (Cantillon, 1931).
- ومنذ البداية كان يعمل لحسابه الخاص، فيتحمل وحده خطر انخفاض السعر أو عدم البيع.

Chapter 01

التعريفات الأساسية | Key Definitions

Entrepreneurship

- The creation of a new organisation: it happens when someone builds a venture that did not exist before.
- It is a process, not a single event: spotting an opportunity, gathering resources, and running the venture.

Entrepreneur

- One who creates a new business in the face of risk and uncertainty in order to achieve profit and growth.
- Does this by identifying opportunities and assembling the resources needed to pursue them.

ريادة الأعمال

- إنشاء منظمة جديدة: تتحقق عندما يبني شخص مشروعاً لم يكن موجوداً من قبل.
- هي عملية لا حدث واحد: اكتشاف الفرصة، وتجميع الموارد، وإدارة المشروع.

رائد الأعمال

- من ينشئ عملاً جديداً في مواجهة المخاطرة وعدم التأكد بهدف تحقيق الربح والنمو.
- ويقوم بذلك عبر تحديد الفرص وتجميع الموارد اللازمة لاستثمارها.

Chapter 01

التعريفات الأخرى لرائد الأعمال | Other definitions of entrepreneur

عدة تعريفات تصف رائد الأعمال:

- Leibenstein (1968): manages all the resources needed to produce and market a product that answers a scarcity in the market.
- Kuratko (2016): recognises opportunity where others see chaos and confusion, and acts as an aggressive catalyst for change in the market.
- Bull & Willard (1993): combines resources in a new way that changes how the market works; may be an employee or a new founder – unlike an investor, who only risks capital for a return.

- Leibenstein (١٩٦٨): من يدير كل الموارد اللازمة لإنتاج وتسويق منتج يلبي ندرة في السوق.
- Kuratko (٢٠١٦): من يرى الفرصة حيث يرى الآخرون الفوضى والارتباك، ويعمل محفزاً قوياً للتغيير في السوق.
- Bull & Willard (١٩٩٣): من يجمع الموارد بطريقة جديدة فيغير الطريقة المعتادة في السوق، وقد يكون موظفاً في منظمة قائمة أو مؤسساً لمشروع جديد – بخلاف المستثمر الذي يخاطر برأس المال فقط.

Chapter 01

دراسة حالة | Case study: Rent the Runway

- The idea: Jenn Hyman saw her sister facing a “closet full of clothes, but nothing to wear” moment.
- The venture: with classmate Jenny Fleiss she launched Rent the Runway, renting designer clothing, accessories and jewellery at a fraction of retail price.
- The test: they spent their savings on 100 dresses and ran a campus pop-up shop, which was a hit.
- The learning: focus groups with more than 1,000 women helped them refine the business model and pricing strategy.

- الفكرة: لاحظت جين هيمنان لحظة “خزانة مليئة بالملابس ولا شيء يُلبس” عند أختها.
- المشروع: أطلقت مع زميلتها جيني فليس شركة Rent the Runway لتأجير الملابس والإكسسوارات والمجوهرات المصممة بجزء بسيط من سعر التجزئة.
- الاختبار: اشترتا ١٠٠ فستان من مدخراتهما وأقامتا متجرًا مؤقتًا في الحرم الجامعي نجح بسرعة.
- الدرس: جلسات نقاش مع أكثر من ١٠٠٠ امرأة ساعدتهما على تحسين نموذج العمل واستراتيجية التسعير.

Chapter 01

دراسة حالة | Case study: Rent the Runway

- Founded in 2009; raised nearly \$55 million from venture capital firms.
- Built an inventory of tens of thousands of dresses from more than 170 designers, including Vera Wang, Versace and Dolce & Gabbana.
- Simple model: choose a dress online, enter your size (a backup size is free), set the rental date, and return it in a prepaid envelope.
- Results: cash-flow positive in under a year, more than 3 million members, and an estimated value of \$240 million.
- Source: course textbook, 8th edition.

- تأسست عام ٢٠٠٩ وجمعت نحو ٥٥ مليون دولار من شركات رأس المال الاستثماري.
- بنت مخزوناً من عشرات آلاف الفساتين لأكثر من ١٧٠ مصمماً، منهم Vera Wang وVersace وDolce & Gabbana.
- نموذج بسيط: اختيار الفستان عبر الإنترنت، إدخال المقاس (مقاس احتياطي مجاناً)، تحديد تاريخ الإيجار، ثم الإرجاع في مظروف مدفوع مسبقاً.
- النتائج: تدفق نقدي موجب في أقل من سنة، وأكثر من ٣ ملايين عضو، وقيمة تقديرية ٢٤٠ مليون دولار.
- المصدر: كتاب المقرر، الطبعة الثامنة.

Chapter 01

خصائص رواد الأعمال (I) | Characteristics of Entrepreneurs (1)

- Vision: they see an opportunity where others see nothing.
 - High need for achievement: they set demanding goals and pursue them.
 - Internal control: they do not rely on luck; they shape their own destiny.
 - Calculated risk: they accept moderate risks they can influence, not gambles.
 - Self-reliance and confidence in their own ability to succeed.
 - Achievement over money: profit is the scoreboard, not the purpose.
- الرؤية: يرى الفرصة حيث لا يرى غيره شيئاً.
 - حاجة عالية للإنجاز: يضع أهدافاً طموحة ويسعى لتحقيقها.
 - التحكم الذاتي: لا يعتمد على الحظ بل يصنع مصيره بنفسه.
 - مخاطرة محسوبة: يقبل مخاطر معتدلة يمكنه التأثير فيها، لا مجازفات.
 - الاعتماد على النفس والثقة في قدرته على النجاح.
 - الإنجاز قبل المال: الربح مقياس للنجاح وليس هدفاً بذاته.

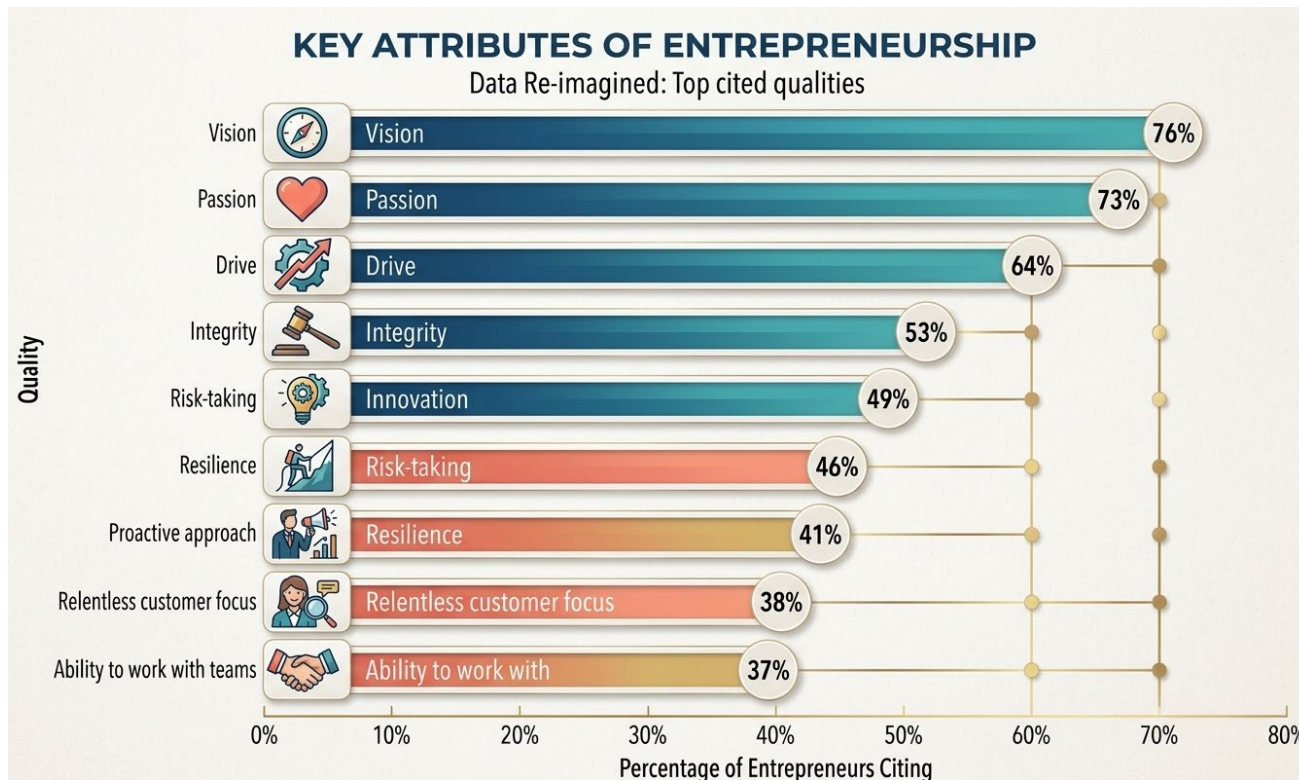
Chapter 01

خصائص رواد الأعمال (٢) | Characteristics of Entrepreneurs (2)

- Responsibility and commitment: they own the outcome of the venture.
 - Determination and tenacity when facing obstacles.
 - Tolerance for ambiguity and flexibility when conditions change.
 - Creativity and resourcefulness in solving problems.
 - High energy, hard work and a desire for immediate feedback.
 - Skilled at organising resources and oriented towards the future.
- Bootstrapping: conserving cash and cutting costs while building the venture.
- المسؤولية والالتزام: يتحمّل نتيجة مشروعه بنفسه.
 - الإصرار والمثابرة عند مواجهة العقبات.
 - تحمّل الغموض والمرونة عند تغيّر الظروف.
 - الإبداع وحسن التصرف في حل المشكلات.
 - طاقة عالية وعمل جاد ورغبة في تغذية راجعة فورية.
 - مهارة في تنظيم الموارد ونظرة موجّهة للمستقبل.
- Bootstrapping: ترشيد النقد وتقليص التكاليف أثناء بناء المشروع.

Chapter 01

أهم صفات رواد الأعمال | Most Important Qualities of an Entrepreneur



- الرؤية
- الشغف
- الدافع
- الاحترام
- الابتكار
- المخاطرة
- المرونة
- التصرف الاستباقي
- التركيز الدؤوب على العملاء
- القدرة على العمل الجماعي

Chapter 01

دراسة حالة: البيك | Case study: ALBAIK

- 1974: the late Shakkour AbuGhazalah renovated a rented warehouse on Old Airport Road in Jeddah and opened the first pressure-fried chicken restaurant in Saudi Arabia.
- Slow start: the concept was new to the market, serving fewer than 100 customers a day in the first 90 days.
- Within one year: long queues formed outside the restaurant.
- 1984: after three years of research, the secret recipe of 18 herbs and spices was developed.
- 1986: ALBAIK was registered as a trademark in Saudi Arabia.
- Lesson: persistence and a distinctive product turned a local idea into a national brand.

- ١٩٧٤: قام المرحوم شكور أبو غزالة بتجديد مستودع مستأجر في طريق المطار القديم بجدة وافتتح أول مطعم دجاج مقلي بالضغط في المملكة العربية السعودية.
- بداية بطيئة: كان المفهوم جديداً على السوق، ولم يتجاوز عدد العملاء ١٠٠ يومياً في أول ٩٠ يوماً.
- خلال سنة واحدة: بدأت الطوابير الطويلة تتشكل خارج المطعم.
- ١٩٨٤: بعد ثلاث سنوات من البحث، تم تطوير وصفة الأعشاب والتوابل السرية المكوّنة من ١٨ عنصراً.
- ١٩٨٦: تم تسجيل "البيك" علامة تجارية في المملكة.
- الدرس: المثابرة مع منتج مميز حوّلت فكرة محلية إلى علامة وطنية.

Chapter
01

الأنواع بحسب الدافع | Types by Motive

- **Opportunity entrepreneurs:** start a business because they spot an opportunity in the marketplace.
• **رواد أعمال الفرصة (Opportunity):** يبدأون مشروعاً لأنهم اكتشفوا فرصة في السوق.
- **Necessity entrepreneurs:** start a business because they cannot find work any other way.
• **رواد أعمال الحاجة (Necessity):** يبدأون مشروعاً لأنهم لا يجدون عملاً بطريقة أخرى.
- **Serial entrepreneurs:** repeatedly start businesses and grow them to a sustainable size before starting again.
• **رواد الأعمال المتسلسلون (Serial):** يبدأون مشاريع متكررة وينمونها إلى حجم مستدام ثم يبدأون من جديد.

Chapter 01

أنواع ريادة الأعمال | Types of Entrepreneurship (Overview)

There are generally four entrepreneurial types:



Source: Adapted from Carsrud & Brannback, (2007)

هناك بشكل عام أربعة أنواع من رواد الأعمال:



**Chapter
01****رائد الأعمال الموجه نحو الإنجاز | Achievement Entrepreneur****Achievement Entrepreneur**

- Driven mainly by the desire to achieve.
- Has great energy and the capability to take charge.
- Takes the initiative instead of waiting for things to happen.
- Shows leadership, commitment and responsibility towards the venture.
- Competent in several business areas and focused on accomplishing objectives.

Source: Carsrud & Brannback (2007).

رائد الأعمال الموجه نحو الإنجاز

- تحرّكه في المقام الأول الرغبة في تحقيق الإنجاز.
- يمتلك طاقة كبيرة وقدرة على تولّي المسؤولية.
- يبادر بالعمل ولا ينتظر حدوث الأمور.
- يُظهر صفات القيادة والالتزام والمسؤولية تجاه مشروعه.
- كفء في عدة جوانب من الأعمال ويركّز على تحقيق أهدافه.

المصدر: Carsrud & Brannback (٢٠٠٧).

Chapter 01

رائد الأعمال البائع | Salesman Entrepreneur

Salesman Entrepreneur

- Strong people skills and a soft, relationship-based selling style.
- Reads customer needs and wants accurately.
- Spends most of the time marketing the product or service.
- Lets other people manage daily operations.
- Builds a clear sales and marketing vision to reach wider customer groups.

رائد الأعمال البائع

- مهارات عالية في التعامل مع الناس وأسلوب بيع قائم على العلاقات.
- يقرأ احتياجات العملاء ورغباتهم بدقة.
- يقضي معظم وقته في تسويق المنتج أو الخدمة.
- يترك إدارة العمليات اليومية لغيره.
- يبني رؤية واضحة للبيع والتسويق للوصول إلى قطاعات أوسع من العملاء.

**Chapter
01****رائد الأعمال الموجّه بالتقنية | Technology Entrepreneur****Technology Entrepreneur**

- Primarily an idea developer with a strong flow of ideas.
- Able to develop innovative processes and invent new products or services for niche markets.
- Has strong analytical intelligence and takes calculated risks.
- Risk: he may aim too high, so the ideas become hard to apply.

رائد الأعمال الموجّه بالتقنية

- مطوّر أفكار في الأساس، ولديه زخم كبير من الأفكار.
- قادر على تطوير عمليات مبتكرة وابتكار منتجات أو خدمات جديدة لأسواق متخصصة.
- يتمتع بذكاء تحليلي عالٍ ويتخذ مخاطر محسوبة.
- المخاطرة: قد يبالغ في الطموح فتصعب أفكاره على التطبيق.

Chapter 01

Manager Entrepreneur | رائد الأعمال المدير

Manager Entrepreneur

- Takes charge of the organisation's mission.
- Highly competitive by nature, but less co-operative in teamwork.
- Often holds positions of high authority, such as external investor or board member.
- Prefers larger organisations to small entrepreneurial ventures.
- Strong at building marketing strategies; sells ideas through logic and careful persuasion rather than direct selling.
- Strength: rich experience and solid management skills in running established businesses.

رائد الأعمال المدير

- يتولّى مسؤولية مهمة المنظمة وقيادتها.
- تنافسي بطبعه إلى حد كبير، وأقلّ تعاوناً في العمل الجماعي.
- يشغل عادةً مناصب ذات سلطة عالية، كمستثمر خارجي أو عضو مجلس إدارة.
- يفضّل العمل في المؤسسات الكبيرة على المشاريع الريادية الصغيرة.
- قوي في بناء استراتيجيات التسويق، ويبيع أفكاره بالمنطق والإقناع المدروس لا بالبيع المباشر.
- نقطة قوته: خبرة غنية ومهارات إدارية قوية في إدارة الأعمال القائمة.

**Chapter
01****Entrepreneurship and economic development |
ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية****Economic development can arise from:**

- A new source of supply for raw materials.
- A new method of production.
- A new product, or a new quality of an existing product.
- The opening of a new market.
- The re-organisation of a business.

These activities are managed inside an enterprise, and the people who carry them out are called entrepreneurs (Bull & Willard, 1993).

قد تنشأ التنمية الاقتصادية من:

- مصدر جديد لتوريد المواد الخام.
- أسلوب إنتاج جديد.
- منتج جديد، أو جودة جديدة لمنتج قائم.
- افتتاح سوق جديد.
- إعادة تنظيم العمل التجاري.

تُدار هذه الأنشطة داخل المؤسسة، ومن ينفّذها يُسمّون رواد الأعمال (Bull & Willard, 1993).

Chapter 01

عالم رائد الأعمال | The World of the Entrepreneur

- Entrepreneurship is a mass movement, not a rare event: in the United States about 514,000 new businesses are launched every month.
- The GEM study found that 12.7% of American adults – roughly one in eight people – were actively starting or running a new business.
- This scale is one reason the U.S. economy stays flexible and keeps creating jobs.

Figures as reported in the course textbook (8th edition), based on GEM data.

- ريادة الأعمال حركة واسعة لا حالة نادرة: يُطلق في الولايات المتحدة نحو ٥١٤,٠٠٠ مشروع جديد كل شهر.
 - وجد مسح GEM أن ١٢,٧% من الأمريكيين البالغين – نحو شخص من كل ثمانية – يبدأون أو يديرون مشروعاً جديداً فعلياً.
 - هذا الحجم أحد أسباب مرونة الاقتصاد الأمريكي واستمراره في خلق الوظائف.
- الأرقام كما وردت في كتاب المقرر (الطبعة الثامنة) استناداً إلى بيانات GEM.

**Chapter
01****المرصد العالمي لريادة الأعمال | Global Entrepreneurship Monitor (GEM)**

- A global study run by a consortium of universities.
 - It analyses the level of entrepreneurial activity in a large number of countries.
 - It measures entrepreneurship through population surveys and interviews with field experts, carried out by a national team in each country.
 - Its results allow countries to be compared year by year.
- دراسة عالمية ينفّذها اتحاد من الجامعات.
 - تحلل مستوى النشاط الريادي في عدد كبير من الدول.
 - وهي تقيس ريادة الأعمال عبر مسح للسكان ومقابلات مع خبراء ميدانيين، يجريها فريق وطني في كل دولة.
 - وتتيح نتائجها المقارنة بين الدول سنة بعد سنة.



Chapter
01

مؤشر إجمالي النشاط الريادي | Total Entrepreneurial Activity (TEA)

مؤشر إجمالي النشاط الريادي (TEA)

Total Entrepreneurial Activity (TEA) Index

- Measures how much new entrepreneurship a country has.
- It adds two groups: people currently starting a business (nascent entrepreneurs) and owners of businesses less than 3.5 years old (young entrepreneurs).
- The total is expressed as a percentage of the labour force (population aged 18–64).
- A higher TEA means a larger share of the population is launching new ventures.

- يقيس حجم النشاط الريادي الجديد في الدولة.
 - يجمع فئتين: من هم في طور بدء مشروع (رواد أعمال ناشئون)، وأصحاب مشاريع عمرها أقل من ٣,٥ سنوات (رواد أعمال شباب).
 - يُعبّر عن المجموع كنسبة مئوية من القوى العاملة (الفئة العمرية ١٨-٦٤ سنة).
 - ارتفاع المؤشر يعني أن نسبة أكبر من السكان تُطلق مشاريع جديدة.
- المصدر: المرصد العالمي لريادة الأعمال، كما ورد في كتاب المقرر (الطبعة الثامنة).

Chapter
01Saudi Arabia in the GEM Report |
تقرير المرصد العالمي لريادة الأعمال في السعودية

- The GEM 2020/2021 report measures the National Entrepreneurship Context Index (NECI).
- Saudi Arabia's rank improved sharply in three years: 41st in 2018, 17th in 2019 and 7th in 2020.
- The jump reflects reforms and programmes that support new ventures under Vision 2030.

Source: Global Entrepreneurship Monitor; Ministry of Investment of Saudi Arabia.

- يقيس تقرير GEM ٢٠٢٠/٢٠٢١ مؤشر بيئة ريادة الأعمال الوطنية (NECI).
 - تحسّن ترتيب المملكة بسرعة في ثلاث سنوات: ٤١ في ٢٠١٨، ثم ١٧ في ٢٠١٩، ثم ٧ في ٢٠٢٠.
 - يعكس هذا التقدّم برامج وإصلاحات دعم المشاريع الجديدة في رؤية ٢٠٣٠.
- المصدر: المرصد العالمي لريادة الأعمال؛ وزارة الاستثمار السعودية.

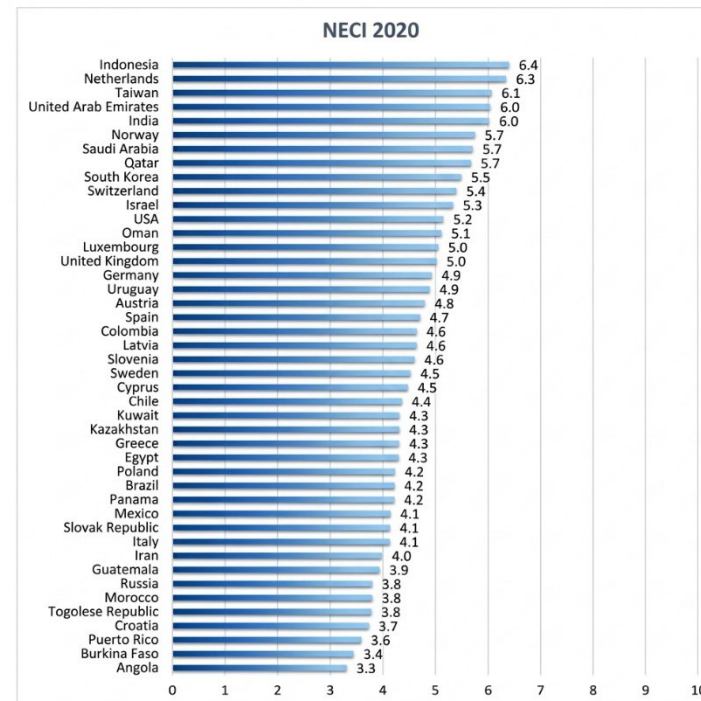
Chapter 01

مؤشر بيئة ريادة الأعمال | Entrepreneurship Context Index (NECI 2020)

Key points (NECI 2020)

- Indonesia, the Netherlands and Taiwan lead the National Entrepreneurship Context Index.
- The UAE, Saudi Arabia, Qatar and Oman are all in the top 15, so Gulf countries offer some of the strongest conditions for new ventures.
- Scores run from 6.4 at the top to 3.3 at the bottom on a 10-point scale.

Source: NECI 2020, Global Entrepreneurship Monitor.



النقاط الرئيسية (NECI ٢٠٢٠)

- تتقدّم إندونيسيا وهولندا وتايوان مؤشر بيئة ريادة الأعمال الوطنية.
- الإمارات والسعودية وقطر وعمان جميعها ضمن أفضل ١٥ دولة، أي أن دول الخليج توفر من أقوى البيئات للمشاريع الجديدة.
- تتراوح الدرجات بين ٦,٤ في الأعلى و٣,٣ في الأدنى من أصل ١٠.

المصدر: NECI ٢٠٢٠، المرصد العالمي لريادة الأعمال.

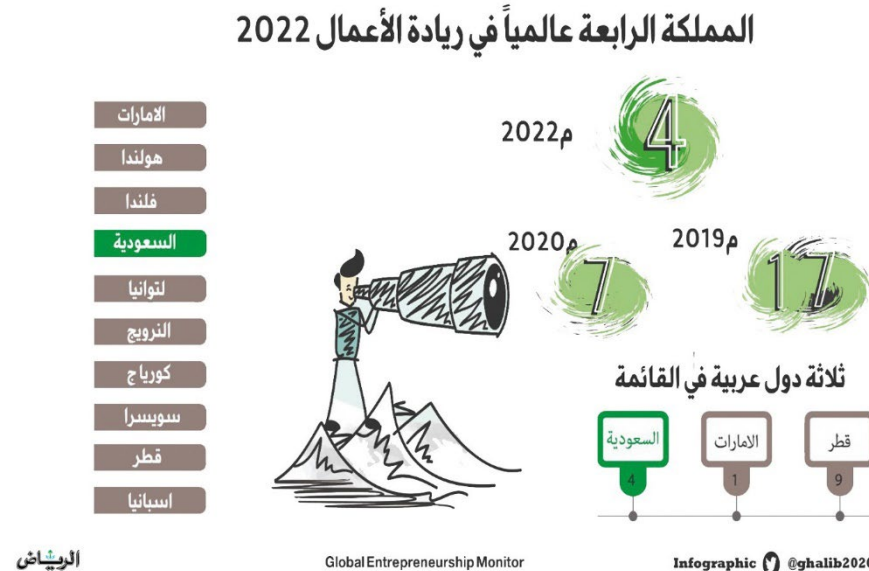
Chapter 01

ترتيب المملكة عالمياً ٢٠٢٢ | Saudi Arabia's Global Ranking (2022)

Reading the infographic

- Saudi Arabia ranked 4th in the world for entrepreneurship in 2022.
- It rose from 17th place in 2019 to 7th in 2020, then to 4th in 2022.
- Three Arab countries appear on the list: the UAE (1st), Saudi Arabia (4th) and Qatar (9th).
- The ranking reflects the national conditions that support new ventures.

Source: Global Entrepreneurship Monitor; infographic by Al-Riyadh.



- احتلت المملكة العربية السعودية المرتبة الرابعة عالمياً في مجال ريادة الأعمال عام ٢٠٢٢.
- وقد صعدت من المركز السابع عشر في عام ٢٠١٩ إلى المركز السابع في عام ٢٠٢٠، ثم إلى المركز الرابع في عام ٢٠٢٢.
- وتضم القائمة ثلاث دول عربية: الإمارات العربية المتحدة (في المركز الأول)، والمملكة العربية السعودية (في المركز الرابع)، وقطر (في المركز التاسع).

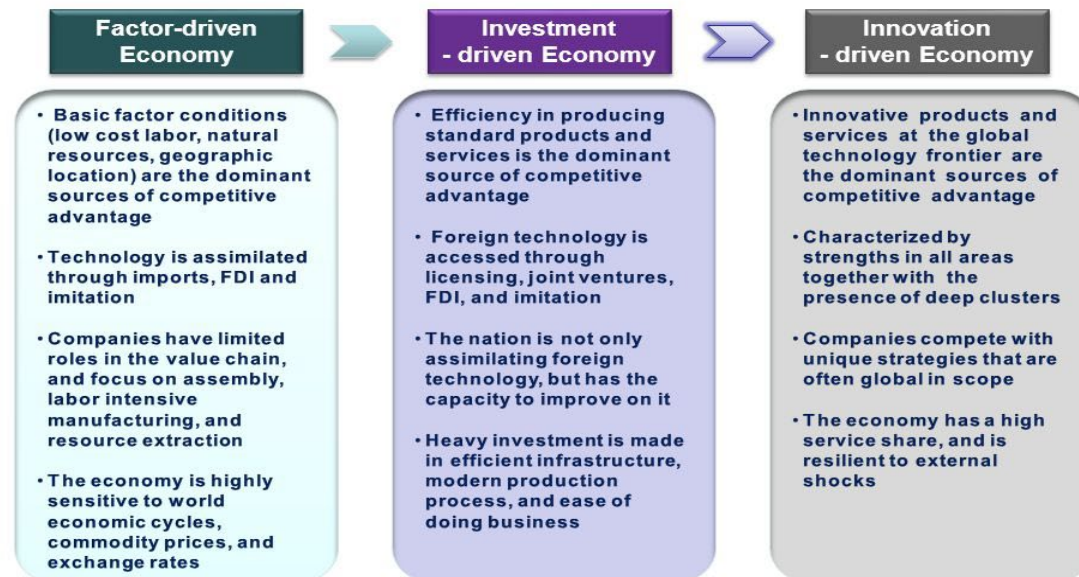
ويعكس هذا التصنيف الظروف الوطنية الداعمة للمشاريع الجديدة.

Chapter 01

Stages of Economic Development (Overview) | مراحل التنمية الاقتصادية

ملخص المراحل

Stages of Economic Development



Source: Porter, Michael E. *Competitive Advantage of Nations*, 1990.

5

- اقتصاد مدفوع بعوامل الإنتاج: الميزة التنافسية من العمالة منخفضة التكلفة والموارد الطبيعية والموقع، والتقنية تُستورد.
- اقتصاد مدفوع بالاستثمار: الميزة من كفاءة إنتاج منتجات وخدمات قياسية، مع استثمار كبير في البنية التحتية.
- اقتصاد مدفوع بالابتكار: الميزة من منتجات وخدمات مبتكرة، وتجمعات صناعية قوية، وحصة خدمات مرتفعة.

المصدر: Porter (١٩٩٠).

Chapter 01

Stages of Economic Development | مراحل التنمية الاقتصادية

- **Factor-driven:** competes on unskilled labour and natural resources; technology is imported. Examples: Egypt, Algeria, Palestine, Pakistan.
 - **Efficiency-driven:** growth comes from more efficient production processes and better product quality. Examples: Croatia, Brazil, China, Russia, Tunisia.
 - **Innovation-driven:** competes by creating new and different products and services. Examples: USA, UK, Japan, South Korea.
- **مدفوعة بعوامل الإنتاج:** تنافس بالعمالة غير الماهرة والموارد الطبيعية، والتقنية مستوردة. أمثلة: مصر، الجزائر، فلسطين، باكستان.
 - **مدفوعة بالكفاءة:** النمو من عمليات إنتاج أكثر كفاءة وجودة أعلى للمنتج. أمثلة: كرواتيا، البرازيل، الصين، روسيا، تونس.
 - **مدفوعة بالابتكار:** تنافس بإنتاج منتجات وخدمات جديدة ومختلفة. أمثلة: الولايات المتحدة، بريطانيا، اليابان، كوريا الجنوبية.

**Chapter
01****Benefits of Entrepreneurship | فوائد ريادة الأعمال****Entrepreneurship gives you the opportunity to:**

- Create your own destiny.
- Make a difference.
- Reach your full potential.
- Reap impressive profits.
- Contribute to society and be recognised for your efforts.
- Do what you enjoy and have fun doing it.

تمنحك ريادة الأعمال الفرصة لـ:

- صناعة مصيرك بنفسك.
- إحداث فارق حقيقي.
- تحقيق كامل إمكانياتك.
- جني أرباح مجزية.
- الإسهام في المجتمع ونيل التقدير على جهودك.
- العمل فيما تستمتع به.

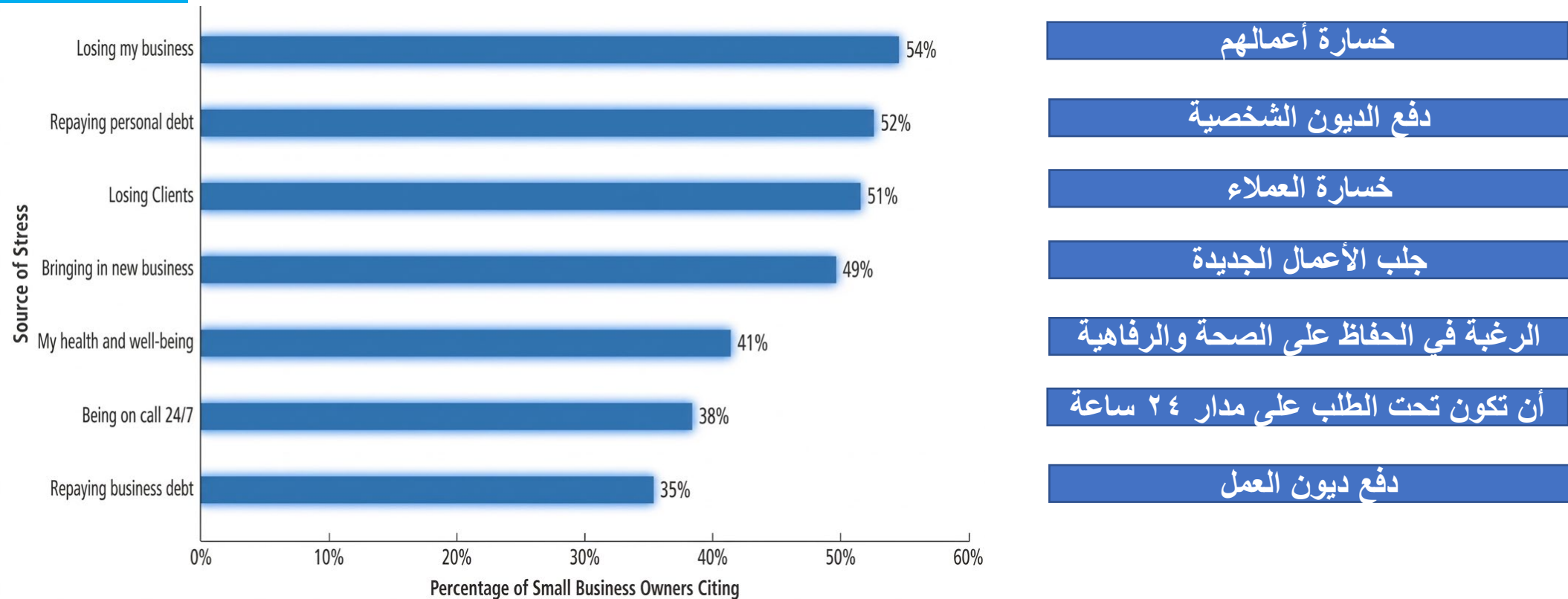
Chapter 01

عيوب ريادة الأعمال | Drawbacks of Entrepreneurship

- عدم استقرار الدخل.
- رائد الأعمال آخر من يحصل على أجره؛ فرواتب الموظفين تُدفع أولاً.
- خطر خسارة رأس المال المستثمر بالكامل.
- ساعات عمل طويلة وجهد شاق.
- انخفاض جودة الحياة حتى يستقر المشروع.
- مستويات عالية من التوتر.
- Uncertainty of income.
- The entrepreneur is paid last: employees' wages come first.
- Risk of losing the whole investment.
- Long hours and hard work.
- Lower quality of life until the business is established.
- High levels of stress.

Chapter 01

Sources of Stress for Entrepreneurs | مصادر الضغوط لرواد الأعمال



Chapter 01

العوامل الديموغرافية والبيئية (I) | Demographic and Environmental Factors (1)

- Age: most people start a business between 24 and 44 years old.
- Entrepreneurs as heroes: the economic growth of the 1980s created wealth in this age group and many business opportunities.
- **Shift to a service economy:**
 - Services need low start-up capital, so entry is easier.
 - In the United States the service sector produces about 80% of jobs and 64% of GDP.

GDP: the market value of all final goods and services produced in a period; used to judge economic performance and compare countries. Figures as reported in the course textbook (8th edition).

- العمر: يبدأ معظم الناس مشاريعهم بين سن ٢٤ و٤٤ سنة.
- رواد الأعمال كأبطال: النمو الاقتصادي في الثمانينات صنع ثروة لدى هذه الفئة العمرية وفرصاً تجارية كثيرة.

• التحول إلى اقتصاد الخدمات:

- قطاع الخدمات يحتاج رأس مال بدء منخفضاً، فالدخول إليه أسهل.
- في الولايات المتحدة ينتج قطاع الخدمات نحو ٨٠% من الوظائف و٦٤% من الناتج المحلي الإجمالي.

الناتج المحلي الإجمالي: القيمة السوقية لكل السلع والخدمات النهائية المنتجة في فترة معينة، ويُستخدم لقياس الأداء الاقتصادي والمقارنة بين الدول. الأرقام كما وردت في كتاب المقرر (الطبعة الثامنة).

Chapter 01

العوامل الديموغرافية والبيئية (I) | Demographic and Environmental Factors (I)

3 Key US Small Business Statistics You Should Know

FinancesOnline
REVIEWS FOR BUSINESS

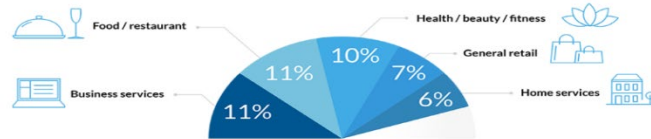
1 Small businesses are the backbone of the economy

Source: IFAC



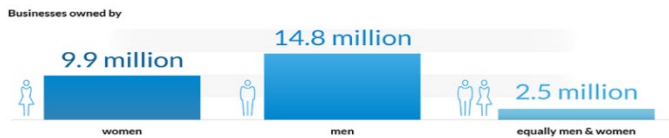
2 The fastest-growing small business industries in 2018

Source: Guidant Financial



3 US small businesses are still predominantly run by men

Source: Startblok



- Backbone of the economy: 90% of US companies are small or medium, they provide 70% of global employment, and generate 55% of GDP in developed countries.
- Fastest-growing industries (2018): food and restaurants 11%, business services 11%, health/beauty/fitness 10%, general retail 7%, home services 6% – mostly service activities with low start-up capital.
- Ownership by gender: 14.8 million businesses run by men, 9.9 million by women, and 2.5 million owned equally.

- العمود الفقري للاقتصاد: ٩٠% من الشركات الأمريكية صغيرة ومتوسطة، وتوفر ٧٠% من التوظيف عالمياً، وتولد ٥٥% من الناتج المحلي في الدول المتقدمة.
- أسرع الصناعات نمواً (٢٠١٨): الأغذية والمطاعم ١١%، خدمات الأعمال ١١%، الصحة والجمال واللياقة ١٠%، التجزئة العامة ٧%، الخدمات المنزلية ٦% – ومعظمها أنشطة خدمية برأس مال بدء منخفض.
- الملكية حسب الجنس: ١٤.٨ مليون مشروع يديرها رجال، و٩.٩ مليون تديرها نساء، و٢.٥ مليون بملكية مشتركة متساوية.

Chapter 01

العوامل الديموغرافية والبيئية (I) | Demographic and Environmental Factors (1)

Reading the infographic

- Weight: 90% of US companies are small or medium; SMEs provide 70% of global jobs and 55% of GDP in developed countries.
- Fastest-growing sectors (2018): food and restaurants 11%, business services 11%, health and fitness 10%, retail 7%, home services 6%.
- Ownership: 14.8 million firms owned by men, 9.9 million by women, 2.5 million equally.

Source: FinancesOnline (IFAC, Guidant Financial, Startblue).

قراءة الإنفوجرافيك

- الحجم: ٩٠% من الشركات الأمريكية صغيرة أو متوسطة، وتوفّر هذه الشركات ٧٠% من الوظائف عالمياً و٥٥% من الناتج المحلي في الدول المتقدمة.
- أسرع القطاعات نمواً (٢٠١٨): الأغذية والمطاعم ١١%، خدمات الأعمال ١١%، الصحة واللياقة ١٠%، التجزئة ٧%، الخدمات المنزلية ٦%.
- الملكية: ١٤.٨ مليون منشأة يملكها رجال، و٩.٩ مليون تملكها نساء، و٢.٥ مليون ملكية مشتركة.

المصدر: FinancesOnline نقلاً عن IFAC و Guidant Financial و Startblue.

Chapter 01

العوامل الديموغرافية والبيئية (٢) | Demographic and Environmental Factors (2)

- **التقنية:** أدوات رخيصة ومنصات إلكترونية تتيح لشخص واحد إدارة عمل كان يحتاج فريقاً كبيراً.
- **الإنترنت والحوسبة السحابية:** تُستأجر البرامج والتخزين عبر الإنترنت، فيبدأ المشروع بلا شراء أجهزة.
- **التسويق عبر الجوال:** يستطيع المشروع الصغير الوصول إلى العميل مباشرة على هاتفه بتكلفة قليلة.
- **نمط الحياة المستقل:** يفضل كثيرون التحكم في وقتهم وعملهم على الوظيفة الثابتة.
- **الفرص الدولية:** تستطيع الشركات الصغيرة البيع خارج الحدود عبر التجارة الإلكترونية وخدمات الشحن.
- **Technology:** cheap tools and online platforms let one person run a business that once needed a large team.
- **The Internet and cloud computing:** software and storage are rented online, so a venture starts without buying servers.
- **Mobile marketing:** a small business can reach customers directly through their phones at very low cost.
- **Independent lifestyle:** many people prefer controlling their own time and work over a fixed job.
- **International opportunities:** small firms can now sell across borders through e-commerce and shipping services.

Chapter
01

التنوع الثقافي لريادة الأعمال (I) | Cultural Diversity of Entrepreneurship (1)

- **Young entrepreneurs:** start a venture in their twenties or while still studying.
- **Women entrepreneurs:** women who own and lead their own ventures – the fastest-growing group.
- **Minority-owned enterprises:** businesses owned by people from under-represented groups.
- **Immigrant entrepreneurs:** start a venture in a country they moved to, using their network and culture.
- **Part-time entrepreneurs:** run a venture alongside a job to reduce the risk.

- **رواد الأعمال الشباب:** من يبدأ مشروعه في العشرينات أو أثناء الدراسة.
- **رائدات الأعمال:** نساء يملكن مشاريعهن ويقودنها، وهي أسرع فئة نمواً.
- **الشركات المملوكة للأقليات:** مشاريع يملكها أفراد من مجموعات أقل تمثيلاً في السوق.
- **رواد الأعمال المهاجرون:** من يبدأ مشروعاً في بلد انتقل إليه مستفيداً من شبكته وثقافته.
- **رواد الأعمال بدوام جزئي:** من يدير مشروعه بجانب وظيفته لتقليل المخاطرة.

Chapter 01

الشركات المملوكة للنساء | Women-Owned Businesses

Saudi Arabia: women in business

- Vision 2030 encourages more women to join the workforce and take leadership roles.
- Commercial registrations by women rose by 112% over six years.
- Records issued: 65,912 in 2015 versus 139,754 in 2021.
- Total commercial registrations reached 817,930.
- Women were about 15% of the workforce in 2014, and that share has risen sharply since.

Sources: Saudi Ministry of Commerce; Brookings Institution.

المملكة العربية السعودية: المرأة وريادة الأعمال

- رؤية ٢٠٣٠ تشجّع مشاركة المرأة في سوق العمل وتولّي المناصب القيادية.
- ارتفعت السجلات التجارية للنساء بنسبة ١١٢% خلال ست سنوات.
- السجلات الصادرة: ٦٥,٩١٢ سجلاً في ٢٠١٥ مقابل ١٣٩,٧٥٤ في ٢٠٢١.
- بلغ إجمالي السجلات التجارية ٨١٧,٩٣٠ سجلاً.
- كانت النساء نحو ١٥% من القوى العاملة في ٢٠١٤، وارتفعت النسبة بقوة بعد ذلك.
- المصادر: وزارة التجارة السعودية؛ مؤسسة بروكينغز.

Chapter
01

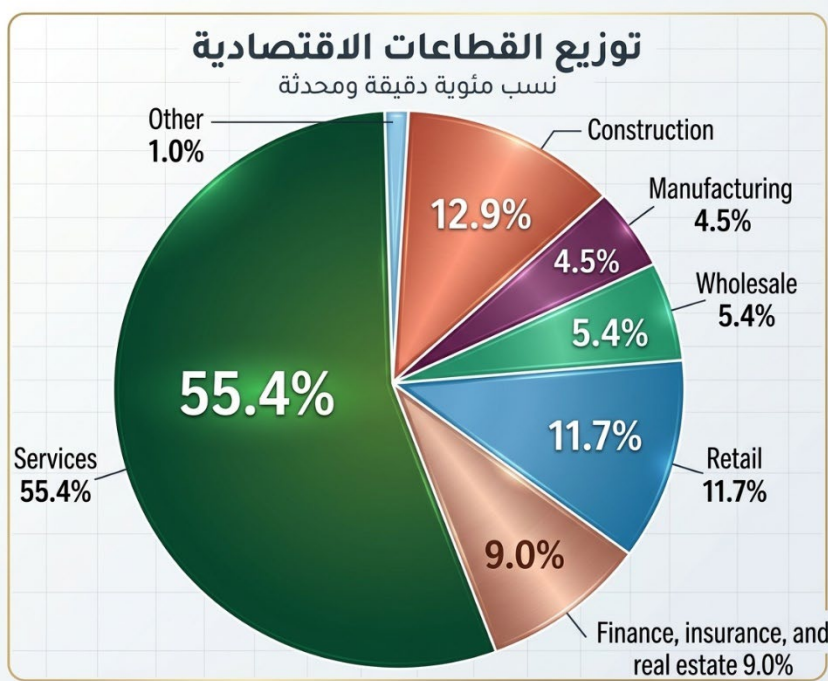
التنوع الثقافي لريادة الأعمال (٢) | Cultural Diversity of Entrepreneurship (2)

- **Home-based businesses:** ventures run from the owner's home with very low overheads.
- **Family businesses:** owned and managed by members of the same family.
- **Copreneurs:** entrepreneurial couples who work together as co-owners.
- **Corporate castoffs:** educated, skilled people who lost corporate jobs and started their own venture.
- **Corporate dropouts:** executives who leave corporate life to pursue their own dreams.
- **Retiring baby boomers:** people who launch a venture after retirement.

- **أعمال من المنزل:** مشاريع تُدار من منزل صاحبها بتكاليف تشغيل منخفضة جداً.
- **الأعمال العائلية:** يملكها ويديرها أفراد من الأسرة نفسها.
- **الأزواج الرياديون:** زوجان يعملان معاً كمالكين مشتركين للمشروع.
- **من فقد وظيفته (Corporate castoffs):** أصحاب تعليم ومهارة فقدوا وظائفهم فأنشأوا مشاريعهم.
- **من ترك وظيفته بإرادته (Corporate dropouts):** تنفيذيون تركوا العمل المؤسسي لتحقيق أحلامهم الخاصة.
- **المتقاعدون:** من يبدأ مشروعاً خاصاً بعد التقاعد.

Chapter 01

الشركات الصغيرة حسب الصناعة | Small Businesses by Industry



Reading the chart

- Services dominate with 55.4% of small businesses.
- Construction 12.9%, retail 11.7%, finance/insurance/real estate 9.0%.
- Wholesale 5.4% and manufacturing 4.5% are the smallest shares.
- Service ventures need less start-up capital, which explains their large share.

Source: course textbook (8th edition).

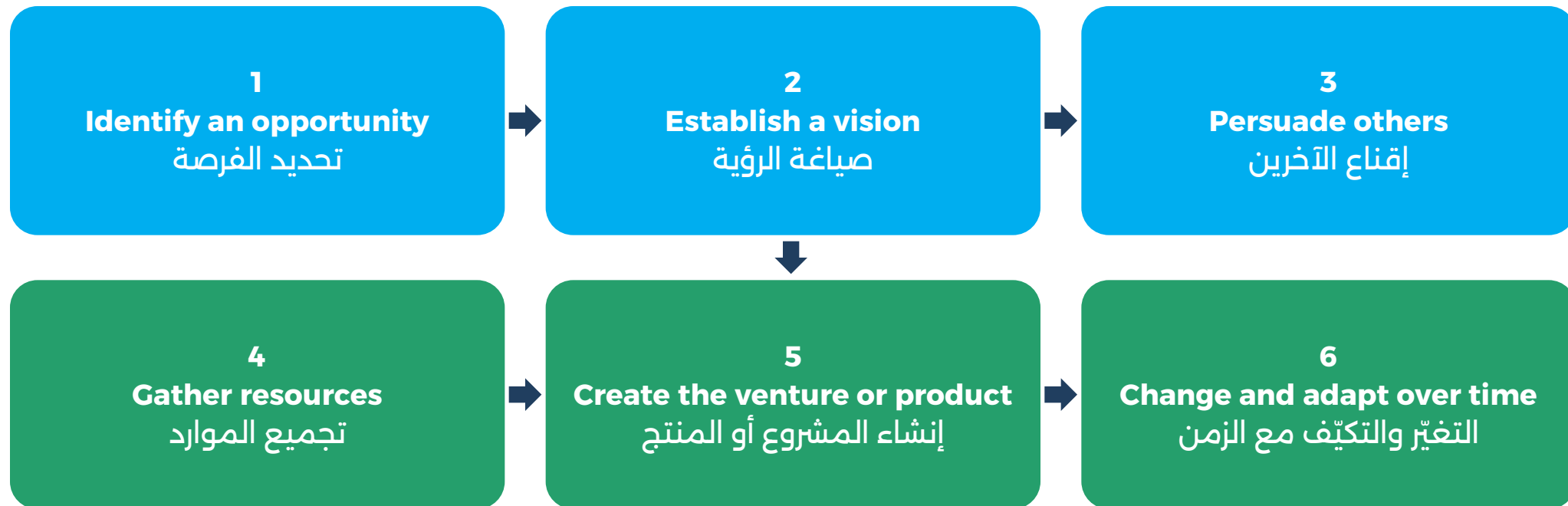
قراءة الرسم

- الخدمات هي الأكبر بنسبة ٥٥,٤% من الشركات الصغيرة.
 - الإنشاءات ١٢,٩%، التجزئة ١١,٧%، التمويل والتأمين والعقار ٩,٠%.
 - تجارة الجملة ٥,٤% والتصنيع ٤,٥% هما الأصغر.
 - مشاريع الخدمات تحتاج رأس مال بدء أقل، وهذا يفسر حصتها الكبيرة.
- المصدر: كتاب المقرر (الطبعة الثامنة).

Chapter 01

Entrepreneurship Process | عملية ريادة الأعمال

تتكوّن العملية الريادية من ست مراحل | The entrepreneurial process runs through six stages



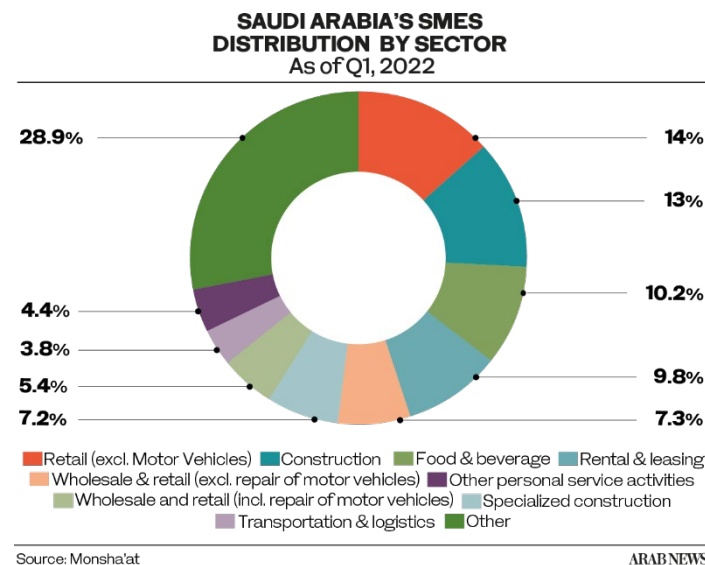
Chapter 01

Defining Small Business | تعريف الشركة الصغيرة

How is a business called “small”?

- **By number of employees**, and the limit differs from one country to another.
- **Textbook (U.S. SBA)**: fewer than 500 employees.
- **Saudi Arabia (Monsha'at)**: micro 1-5, small 6-49, medium 50-249 employees.
- **Reading the chart**: retail 14%, construction 13%, food and beverage 10.2%, rental and leasing 9.8%.
- **Takeaway**: most Saudi SMEs work in trade and services, not in manufacturing.

Sources: course textbook, 8th edition; Monsha'at (Q1 2022).



متى يُقال إن الشركة “صغيرة”؟

- **المعيار عدد الموظفين**، والحد يختلف من دولة إلى أخرى.
- **كتاب المقرر (SBA الأمريكي)**: أقل من 500 موظف.
- **السعودية (منشآت)**: متناهية الصغر 0-1، صغيرة 6-49، متوسطة 50-249 موظفاً.
- **قراءة الرسم**: التجزئة 14%، الإنشاءات 13%، الأغذية والمشروبات 10.2%، التأجير 9.8%.
- **الخلاصة**: معظم المنشآت السعودية الصغيرة تعمل في التجارة والخدمات لا في التصنيع.
- **المصادر**: كتاب المقرر، الطبعة الثامنة؛ منشآت (الربع الأول 2022).

**Chapter
01****الأثر الاقتصادي للشركات الصغيرة | Economic Impact of Small Business**

- Small businesses produce 46% of private-sector GDP in the United States.
- They account for 47% of all business sales.
- They generate 16 times more patents per employee than large companies, so they are a main engine of innovation.
- Conclusion: small firms are not a marginal part of the economy – they are its largest employer and innovator.

Figures for the United States, as reported in the course textbook (8th edition).

- تنتج الشركات الصغيرة ٤٦% من الناتج المحلي للقطاع الخاص في الولايات المتحدة.
- وتستحوذ على ٤٧% من إجمالي مبيعات الأعمال.
- وتُسجّل براءات اختراع لكل موظف أكثر بـ ١٦ مرة من الشركات الكبيرة، فهي محرك رئيسي للابتكار.
- الخلاصة: الشركات الصغيرة ليست جزءاً هامشياً من الاقتصاد بل أكبر مشغل ومبتكر فيه.
- الأرقام خاصة بالولايات المتحدة كما وردت في كتاب المقرر (الطبعة الثامنة).

Chapter
01Avoiding the Pitfalls of Small Business Failure
تجنب مخاطر فشل الأعمال الصغيرة

- **Know your business:** study the market and the customer before you invest.
 - **Test the model:** try the idea on real customers before you scale it.
 - **Write a business plan:** goal, customer, costs and expected revenue.
 - **Read the numbers:** understand the income statement and the cash flow.
 - **Protect the cash:** keep enough cash for the slow months.
 - **Manage people well:** hire carefully, delegate, and give feedback.
 - **Be different:** give the customer one clear reason to buy from you.
 - **Stay positive:** the first months are the hardest – keep going.
- **اعرف عملك:** ادرس السوق والعميل قبل أن تستثمر.
 - **اختبر النموذج:** جرّب الفكرة على عملاء حقيقيين قبل التوسع.
 - **اكتب خطة عمل:** الهدف والعميل والتكاليف والإيراد المتوقع.
 - **اقرأ الأرقام:** افهم قائمة الدخل والتدفق النقدي.
 - **احم النقد:** احتفظ بسيولة تكفي أشهر الركود.
 - **أدر فريقك:** وظّف بعناية، وفوّض، وقدم تغذية راجعة.
 - **كن مختلفاً:** امنح العميل سبباً واضحاً واحداً ليشتري منك.
 - **حافظ على إيجابيتك:** الأشهر الأولى هي الأصعب فاستمر.

Chapter 01

Common Causes of Failure | الأسباب الشائعة للفشل

- أخطاء إدارية ونقص الخبرة اللازمة.
 - ضعف الرقابة المالية: إدارة نقد ضعيفة وغياب قوائم مالية موثوقة.
 - ضعف التسويق وعدم التميز عن المنافسين.
 - غياب الخطة الاستراتيجية، أو نمو أسرع من قدرة المشروع على استيعابه.
 - موقع غير مناسب، أو ضعف إدارة المخزون، أو تسعير خاطئ.
 - عدم القدرة على الانتقال من مؤسس إلى مدير.
- The textbook groups these as the “ten deadly mistakes of entrepreneurship”.
- يجمع الكتاب هذه الأسباب تحت “الأخطاء العشرة القاتلة في ريادة الأعمال”.

Chapter 01

ملخص المحاضرة | Lecture Summary

- Entrepreneurship is the process of designing, launching, and running a new venture, capturing an opportunity under risk and uncertainty.
 - Entrepreneurs display common characteristics such as vision, a high need for achievement, moderate risk-taking, tolerance for ambiguity, and resilience in the face of failure.
 - Entrepreneurs can be classified by type (achievement, salesman, technology, manager) and by motivation (opportunity, necessity, serial).
 - Entrepreneurial activity drives economic development by introducing new products, markets, methods of production, and sources of supply.
- ريادة الأعمال هي عملية تصميم وإطلاق وتشغيل مشروع جديد لاستغلال فرصة في ظل المخاطرة وعدم اليقين.
 - يشترك رواد الأعمال في خصائص عامة مثل الرؤية، والحاجة إلى الإنجاز، وتحمل مخاطر معتدلة، وتحمل الغموض، والقدرة على تجاوز الفشل.
 - يمكن تصنيف رواد الأعمال حسب النمط (الموجه نحو الإنجاز، البائع، التقني، المدير) وحسب الدافع (الفرصة، الضرورة، المتسلسل).
 - يساهم النشاط الريادي في التنمية الاقتصادية من خلال تقديم منتجات وأسواق وأساليب إنتاج ومصادر توريد جديدة.

Chapter 01

ملخص المحاضرة | Lecture Summary

- Global indices such as GEM and NECI show wide variation in entrepreneurial conditions, with the Gulf region improving rapidly.
- Small businesses generate a large share of GDP, jobs, and innovation, even though most economic activity is concentrated in the services sector.
- Failure is a natural part of the entrepreneurial process; successful entrepreneurs learn from it and avoid the common pitfalls that cause small businesses to fail.

- تُظهر مؤشرات مثل GEM و NECI تفاوتاً كبيراً بين الدول، مع تحسّن سريع في منطقة الخليج.
- تُسهم الشركات الصغيرة بنسبة كبيرة من الناتج المحلي والوظائف والابتكار، رغم تركّز معظم النشاط الاقتصادي في قطاع الخدمات.
- الفشل جزء طبيعي من العملية الريادية؛ ويتعلم رواد الأعمال الناجحون منه ويتجنبون الأخطاء الشائعة التي تؤدي إلى فشل الأعمال الصغيرة.



Thank You