

مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبنى والواقع

The concept of startups in Algeriabetween adoption and reality

بن لخضر السعيد^(أ)، شني صورية^(ب)، مخناش ياسمين^(ج)، بريك أحمد^(د)

(أ): أستاذ محاضر، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، said.benlakhdar@univ-msila.dz

(ب): أستاذ محاضر، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، soureya.chenbi@univ-msila.dz

(ج): طالبة دكتوراه، جامعة فرحات عباس سطيف 1، الجزائر، yasminamokhnache890@gmail.com

(د): طالب دكتوراه، جامعة فرحات عباس سطيف 1، الجزائر، ahmedbrik789@gmail.com

قبول المقال للنشر: 2020/07/10

تاريخ إرسال المقال: 2020/06/09

الملخص:

يمثل مصطلح المؤسسات الناشئة إحدى المصطلحات الغريبة في الجزائر مما يشكل التباسا في تحديد مفهومه بدقة، الأمر الذي يؤدي غالبا إلى الخلط بينه وبين مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الصغيرة منها، حتى أنه يتم قبول بعضها وتصنيفها على أنها مؤسسات ناشئة. من خلال هذه الورقة البحثية سنحاول إزالة الغموض عن مصطلح المؤسسات الناشئة وذلك من خلال عرض جملة من المفاهيم التي يمكن من خلالها تحديد طبيعة وخصائص هذا النوع من المؤسسات هذا من جهة، أما من جهة أخرى فسنبين جوانب اختلافها عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء من ناحية الحداثة، التمويل أو الأهداف. الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، الابتكار، النمو، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

Abstract:

The term startups represents one of the new terms in Algeria which is difficult to define precisely, this often leads to confusion with the term of small and medium enterprises especially the small ones, also some of them are accepted and categorized as startups.

Through this research paper we will try to define the concept of startups and present their various characteristics, also we will highlight aspects from the SMEs whether in terms of modernity, financing or goals.

KeyWords: Startups, Innovation, Growth, Small and medium enterprises (SMEs)

*:Corresponding author :said.benlakhdar@univ-msila.dz

1. مقدمة :

تعد الروح الريادية أهم تطور في تاريخ الأعمال الحديثة سواء في الدول المتقدمة أو النامية حيث يقوم رواد الأعمال بتشكيل بيئة خاصة في الاقتصاد الجديد منشئين بذلك عالما تلعب فيه شركاتهم القائمة على عنصر الابتكار والتفرد دورا هاما في إنعاش الاقتصاد المحلي بل وحتى العالمي، هذا النوع من المؤسسات الذي يخلق منتجات وخدمات مبتكرة يفتح أسواقا أجنبية ويخلق وظائف جديدة عرف في عالمنا العربي بمصطلح المؤسسات الناشئة.

الاهتمام الكبير الذي حظي به هذا النوع من المؤسسات في الجزائر خلال الآونة الأخيرة في ظل الدور الرئيسي الذي تلعبه في عملية تنشيط الاقتصاد المعاصر ومزامنة مع حداثتها خلق نوعا من التبنى الواضح لهذا المصطلح من قبل رواد الأعمال مما شكل خلطا بين نوعي المشاريع الريادية الناشئة والصغيرة والمتوسطة، وهذا ما دفع بنا إلى صياغة إشكالية الدراسة كالتالي:

1.1. إشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية:

ما هي الاختلافات الجوهرية بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

والذي بناء عليه تم

العديد من الأسئلة تم إيجازها في التالي:

- هل الاختلافات الجوهرية بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنفي وجود تداخل بينها؟
- أي من المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمثل الخيار الأفضل لتبنيه من قبل رواد الأعمال؟

2.1. الفرضية الأساسية والفرضيات الفرعية:

بغية الإجابة عن التساؤل الرئيسي والأسئلة الفرعية المنبثقة انطلقنا من فرضيتين:

- رغم الاختلافات الجوهرية بين كل من المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه لا يمكن نفي وجود نقاط مشتركة بينهما.
- لا يمكن المفاضلة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما دام الهدف النهائي لكل منهما مختلف، بالتالي فإن الاختيار بينهما يتحدد انطلاقا من الرؤية المستقبلية لرائد الأعمال.

3.1. الدراسات السابقة:

- دراسة (Màrcio Alessandro De Lazzari)(2018):

Sustainability-inspired business startups (SiBs): An exploratory study of early-stage UK companies from the creative industry

والتي قدمت مفاهيم جديدة للاستدامة في المؤسسات الناشئة العاملة في قطاعي الأزياء والهدايا والتي تقدم منتجات خضراء مصنعة، وذلك من خلال إجراء دراسة لخمسة عشر مؤسسة ناشئة تم تحديد أوجه التشابه والاختلاف في كل منها حسب القطاع الذي تنتمي إليه، حيث خلصت إلى أن المؤسسات الناشئة تختلف فيما بينها سواء من حيث الخصائص أو نماذج الأعمال وذلك حسب القطاع الذي تعمل به.

- الندوة الدولية لدعم المؤسسات الناشئة(2019): والتي أشادت بأهمية التكفل بالمؤسسات الناشئة، وأعلنت عن جملة من

الإجراءات التي اتخذتها الحكومة لفائدة هذا النوع من المؤسسات من بينها إعفاء من كل الضرائب والرسوم في مراحلها الأولى، إنشاء بنوك خاصة لتمويلها، وكذا صناديق تمويل ودعم المؤسسات الناشئة.

- دراسة (DurratulainAbdRazak)(2019):

Learning to lead and strategic decisionmaking in shared leadership organisations : challenged and prospects for Start-ups SMEs in Malaysia

والتي بينت أن عامل النمو له تأثير كبير على ممارسة القيادة المشتركة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في ماليزيا، والتي من شأنها أن تساهم في تطوير معارف ومهارات رواد الأعمال الأمر الذي يساعد بدوره في زيادة قدرة هذه المؤسسات على مواجهة تحديات الأعمال.

4.1. أهمية الدراسة: تستمد الدراسة أهميتها من أهمية موضوع المؤسسات الناشئة في اقتصاديات دول العالم عامة وفي الاقتصاد الجزائري

خاصة، إذ أضحت من أهم مصادر تعزيز مداخل الدول، في ظل هذا الدور الفعال الذي تلعبه هذه المؤسسات فإن فهمها ووصفها يشكل أولوية.

2. المؤسسات الناشئة Startups ومفاهيم مشابهة

قبل التطرق لمفهوم المؤسسات الناشئة تجدر الإشارة إلى وجود جملة من المصطلحات التي تتشابه وهذه الأخيرة حتى أنها تعبر عنها أحيانا نذكر منها:

1.2. مفاهيم مشابهة

1.1.2. المشاريع الصغيرة Small Businesses: هي تلك المشروعات التي تستخدم عددا قليلا من العاملين ويتم إدارتها من قبل المالكين لتخدم السوق المحلية (العطية، 2009، ص15).

2.1.2. المشاريع الريادية Entrepreneurial Enterprises: هي تلك المشاريع التي تنتج عن أفكار خلاقة ذات قيم مستقلة وإبداعية، يتصف أفرادها بالمبادرة العالية، والنظرة الثاقبة التي تمكنهم من انتقاء الفرص المتاحة في السوق لتفعيل أفكارهم وإقامة مشاريعهم (ناجي شوقي، 2000، ص466) أو تطوير مشاريع قائمة فعليا من خلال الاستجابة لفرص جديدة عامة (خربوطي، 2018، ص5).

3.1.2. شركات التكنولوجيا الفائقة HightTechnology Companies: هي كيانات حديثة تركز بشكل أساسي على تطوير وتصنيع المنتجات التكنولوجية أو توفير التكنولوجيا كخدمة. يسخر هذا النوع من المؤسسات مصاريف مالية ضخمة لعملية البحث والتطوير (8% أو أكثر من قيمة المبيعات السنوية)، تجمع بين ميزات الشركات المبتكرة والشركات القائمة على المعرفة، وتستخدم إلى حد كبير تكنولوجيا المعلومات الحديثة.

2.2 مفهوم المؤسسات الناشئة

تعددت مفاهيم المؤسسات الناشئة بتعدد الفئات التي تبنت تعريفها، والتي يمكن حصرها في خمسة فئات: القواميس القطاعية، الباحثون والخبراء، رواد الأعمال، المستثمرون، وأخيرا الهيئات الحكومية.

1.2.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب اللغة والقواميس القطاعية وهي:

- **التعريف الأول:** تعرف المؤسسة الناشئة Startup اصطلاحا حسب قاموس كامبريدج الإنجليزي Cambridge Dictionary على أنها مشروع صغير بدأ للتو، أو نشاط تجاري أو مجموعة الأنشطة التي التي يتولد عنها بدء نشاط تجاري جديد والتي تحتاج إلى توليد سريع للإيرادات (Dictionnaire Anglaise de Cambridge, n.d)، وهي كلمة مركبة يعني المصطلح الأول START البدء أو الإنطلاق أما المصطلح الثاني UP فيعني التحرك أو التوجه نحو موقع أعلى، بالتالي فهي تعني الإنطلاق والنمو القوي، ومن هنا يتجلى المفهوم الاصطلاحي المذكور سابقا.

- **التعريف الثاني:** حسب قاموس الأعمال Business Dictionary المؤسسة الناشئة هي المرحلة المبكرة من دورة حياة المؤسسة حيث ينتقل رائد الأعمال Entrepreneur* من مرحلة الفكرة إلى تأمين التمويل، ووضع الهيكل الأساسي للأعمال، وبدء العمليات والتجارة (BusinessDictionary.Com, n.d).

2.2.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب الباحثين والخبراء وهي:

- **التعريف الأول:** يعرفها Eric Reis على أنها مؤسسة بشرية مصممة لإنشاء منتج أو خدمة جديدة في ظل ظروف من عدم اليقين الشديد (Ries, 2011, p.37).

- **التعريف الثاني:** عرفها كل من DrofBlank and على أنها مؤسسة مؤقتة تبحث عن نموذج مربح للأعمال، قابل للتكرار والتوسع (Blank & Dorf, 2012, p.19)، والذي يكون في البداية عبارة عن لوحة مغطاة بالأفكار والتخمينات. يمكن القول أن وجهة النظر التي تبناها Ries تجعل من أي شخص يقوم بخلق منتج جديد في حالة من عدم التأكد مالكا لمؤسسة ناشئة بغض النظر عن كون هذا المنتج مربحا أم لا، كما أنه لم تتم الإشارة إلى حجم المؤسسة والقطاع الذي تنشط فيه، في حين أن DrofBlank and يريان أن كون المؤسسة ناشئة فالأمر مرتبط بامتلاكها لنموذج أعمال مربح، قابل للتكرار والتطوير وهو التعريف المتبنى غالبا من قبل الباحثين ورواد الأعمال.

3.2.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب رواد الأعمال وهي :

- **التعريف الأول:** عرف رائد الأعمال الأمريكي Peter Andreas Thiel المؤسسة الناشئة على أنها أكبر مجموعة من الأشخاص الذين يمكنك إقناعهم بخطة لبناء مستقبل أفضل (Thiel & Masters, 2014, p.30).

- **التعريف الثاني:** يرى Bob Walsh مؤسس شركة DevShortcuts الناشئة أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة مستقلة لا تمثل فرع من مؤسسة أخرى، تتكون عادة من فرد إلى حوالي ثمانية أفراد معظمهم من المطورين الذين تعاونوا معا لإنشاء قاعدة بيانات برمجية ستقدم فوائدها للعالم (Walsh, 2009, p.8).

هناك إجماع من قبل رواد الأعمال على كون أن المؤسسة الناشئة مؤسسة مصممة بهدف تحسين الواقع وإحداث تغيير شامل، وهو ما يميزها عن غيرها من المؤسسات التقليدية.

4.2.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب المستثمرين وهي :

- **التعريف الأول:** ترى Amy Fontinelle أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة بدأت للتو في التطور، يتم تأسيسها وتمويلها في بداية ظهورها من قبل فرد أو عدد قليل من الأفراد، تقدم هذه المؤسسة خدمة أو منتج لا يتم تقديمه حاليا في أي سوق آخر، أو يتم تقديمه بطريقة دون المستوى حسب وجهة نظر المؤسسين (Alessandro de Iazzari, 2017, P16).

- **التعريف الثاني:** يعرفها Paul Graham في مقاله الشهير حول النمو Growth، بأنها مؤسسة مصممة لتنمو بسرعة، وكون أنها حديثة التأسيس لا يجعل منها مؤسسة ناشئة، كما أنه ليس من الضروري أن تكون هذه الأخيرة عاملة في مجال التكنولوجيا، أو أن تحصل على التمويل من قبل مغامر، وإنما الأمر الوحيد الذي يهم هو النمو أو أي شيء آخر يتبع النمو (*Startup = Growth*, n.d.).

لم يختلف مفهوم المؤسسة الناشئة من وجهة نظر المستثمرين عن مفهومها من وجهة نظر رواد الأعمال، إلا أن Paul Graham نوه إلى خاصية جديدة للمؤسسات الناشئة وهي النمو والذي اعتبره المسعى الأساسي لرائد الأعمال.

5.2.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب الهيئات الحكومية والقوانين وهي :

التعريف الأول: لم يضع المشرع الجزائري تعريفا واضحا للمؤسسات الناشئة إلى غاية يومنا هذا، إلا أن وزير التجارة ومن خلال المذكرة رقم 708 الصادرة بتاريخ 24 أكتوبر 2019 اعتبر أن المؤسسة الناشئة هي كل مؤسسة تعمل في أحد المجالات التالية (Freitas, 2020):

- ✓ مكتب الدراسات والاستشارة في الإعلام الآلي (رمز النشاط في السجل التجاري 607001)؛
- ✓ تركيب الشبكات ومعالجة المعطيات (رمز النشاط في السجل التجاري 607001)؛
- ✓ هندسة الحاسوب الصناعية والإنتاجية (رمز النشاط في السجل التجاري 607019)؛
- ✓ تشغيل خدمات الأنترنت (رمز النشاط في السجل التجاري 607025)؛
- ✓ خدمات الصوت عبر بروتوكول الأنترنت-VOIP- (رمز النشاط في السجل التجاري 607065)؛
- ✓ البرمجة-برمجة الحاسوب- (رمز النشاط في السجل التجاري 607069)؛
- ✓ تركيب وصيانة، وإصلاح معدات وبرامج التشغيل (رمز النشاط في السجل التجاري 613233).

- **التعريف الثاني:** حسب قانون المؤسسات الناشئة للجمهورية التونسية المؤسسة الناشئة هي كل مؤسسة تستوفي الشروط التالية (الفصل 3، قانون المؤسسات الناشئة، 2018، ص 1237):

- ✓ كل مؤسسة لم يتم المرور على تأسيسها (8) سنوات؛
- ✓ ألا يتجاوز عدد مواردها البشرية ومجموع أصولها ورقم معاملاتهما السنوي أسقفا تضبط بأمر حكومي؛
- ✓ أن يملك رأس مالها بنسبة تفوق الثلثين أشخاص طبيعيين أو شركات استثمار ذات رأس مال تنمية أو صناديق مشتركة للتوظيفي رأس مال تنمية أو صناديق مساعدة على الانطلاق أو غيرها من مؤسسات الاستثمار؛
- ✓ أن يبنى منوالها الاقتصادي على الصبغة المحددة خصوصا منها التكنولوجية؛
- ✓ أن ينطوي نشاطها على إمكانية هامة للنمو الاقتصادي.

من خلال المجالات المشار إليها من قبل وزارة التجارة الجزائرية يلاحظ حصر نشاط المؤسسات الناشئة في جانب الابتكار التكنولوجي، غير أن الواقع يمكن أن يكون مغايرا لذلك الأمر الذي يستدعي توسيع نطاق نشاط هذا النوع من المؤسسات في القوانين القادمة من جهة ومحاولة وضع تعريف لها مبني على مجموعة من المعايير من جهة أخرى كما هو الحال في التعريف الصادر عن الجمهورية التونسية والقائم على الفئة العمرية للمؤسسة، إجمالي إراداتها، ومجالات نشاطها.

بناء على التعاريف السابقة الذكر يمكن وضع تعريف شامل للمؤسسات الناشئة وذلك من خلال جمع النقاط المشتركة بين مختلف التعاريف وسد جوانب القصور في كل منها إذ يمكن القول أن:

المؤسسة الناشئة: هي مؤسسة مؤقتة، مصممة لتنمو بسرعة، تقوم بطرح منتج أو خدمة جديدة ومبتكرة، مستهدفة بها سوق كبير بغية إحداث تغيير في العالم لبناء مستقبل أفضل، في ظل ظروف من المخاطرة العالية وعدم اليقين، مع احتمال تحقيقها لإيرادات ضخمة في حالة نجاحها، بغض النظر عن حجمها أو قطاع نشاطها.

3. خصائص المؤسسات الناشئة

تتصف المؤسسات الناشئة بجملة من الخصائص والمميزات يمكن إيجازها فيما يلي:

1.3. مؤسسة مؤقتة: أي أن تكون ناشئة ليس هدفا في حد ذاته، فهي لا تسعى للبقاء على هذا النحو طوال فترة حياتها، حيث أن المؤسسة الناشئة هي مرحلة فقط والهدف الرئيسي لرائد الأعمال هو الخروج منها والوصول إلى مرحلة النضج والديمومة.

2.3. الابتكار: يقع أصحاب المؤسسات الناشئة في صميم عملية الابتكار حيث أن هذا النوع من المؤسسات يسعى إلى خلق منتج أو خدمة جديدة، ويشير الابتكار بشكل عام إلى إنشاء خدمة جديدة، بالتالي فكل ابتكار هو عمل يعكس اكتشافا جديدا من قبل رواد الأعمال للكيفية التي يمكن من خلالها زيادة القيمة إما بالنسبة للعملاء أو المنتجين قصد تحسين الكفاءة الاقتصادية الشاملة للمجتمع.

3.3. المرونة: كون أن المؤسسات الناشئة ذات حجم صغير وخبرة محدودة، وموجهة نحو المجهول يجعلها أكثر عرضة للمشاكل التي تتطلب التجربة والارتجال خصوصا في مراحلها الأولى، الأمر الذي يتطلب المرونة الكافية لمواجهة هذه التحديات. تميل المؤسسات الناشئة كذلك إلى تبني الهياكل التنظيمية الحيوية** حيث يؤدي الموظفون مجموعة متنوعة من المهام حسب الحاجة وذلك لافتقارها للموارد البشرية لتقسيم العمل على نطاق واسع، هذا ما يتحدى البقاء لأنه يقلل الكفاءة والاتساق وقابلية التكرار، ومع ذلك فإن الافتقار إلى التعقيد والإجراءات الروتينية في هذا الهيكل يتيح إعادة تشكيل أسهل أي مرونة أكبر للتغيرات (Carayannopoulos, n.d, p. 109).

4.3. النمو: على غرار المؤسسات الأخرى تتمتع المؤسسات الناشئة بقابلية كبيرة لزيادة رأس المال الأمر الذي يساعدها في النمو السريع، ولتحقيقه فإن المؤسسة الناشئة تحتاج إلى ابتكار منتج تستهدف به سوق كبير لتختبر بعد ذلك نموها عن طريق فتح إمكانية شراء وإصدار الحد الأدنى من المنتج القابل لتطبيق*** في سوق يضم أكبر قدر من العملاء المحتملين، ومتابعة عدد العملاء الجدد الذين يشترون المنتج، واحتياجها إلى طرح المزيد ما هو إلا دليل على تحقيقها لمعدلات النمو المطلوبة.

عادة ما يمر نمو المؤسسة الناشئة الناجحة بثلاثة مراحل (Startup = Growth, 2012):

- النمو البطيء أو المعدوم هو فترة أولية من النمو، والتي تحاول المؤسسة الناشئة خلالها معرفة ما الذي تسعى إليه وما الذي ستقوم به؛
- النمو السريع والذي يتحقق بمجرد أن تكتشف المؤسسة الناشئة كيفية صنع المنتج الذي يريده الكثير من الأشخاص، وكيفية الوصول إليهم؛
- النمو المتباطئ ويرجع جزئيا إلى الحدود الداخلية، وذلك كون أن المؤسسة بدأت في الارتفاع مقابل حدود الأسواق التي تخدمها، وهذا راجع إلى تحولها من مؤسسة ناشئة إلى شركة كبيرة.

5.3. عدم التأكد: هو نقص في معرفة المستقبل، إن عدم التأكد يتضمن حدوث الجيد والسيء مثلا تقبل العميل لبعض المنتجات قد يفوق كثيرا كل التوقعات المتفائلة وقد يكون عكس ذلك، كما يعرف البعض الآخر عدم التأكد على أنه حالة ذهنية تتميز بالشك بناء على انعدام المعرفة بما سيحدث أو مالا سيحدث مستقبلا(عبدلي، 2012، ص7)، وعدم التأكد ليس حصرا على المؤسسات الناشئة فقط وإنما درجته العالية هي وجه التمييز بالضبط، غير أنه يمكن القول أنه حتى في الحالات والمواقف التي لا يمكن التنبؤ بها لا يزال بإمكان رائد الأعمال أن يقوم بالتخطيط للتقليل من عدم التأكد أو المخاطرة ومثال ذلك طرح MVP في السوق، إذ يسمح هذا الأخير بجمع أقصى قدر من البيانات الحقيقية من العملاء حول جودة المنتج، مدى تقبله بدلا من التخمينات.

6.3. تبحث عن نموذج أعمال: كون أن المؤسسة الناشئة مصممة لإنشاء منتج أو خدمة جديدة لم يتم طرحها من قبل، فالتحدي الذي تواجهه هو إيجاد وبناء نموذج أعمال، وذلك من خلال طرح فرضيات والتأكد من صحتها من خلال القيام بمجموعة من التجارب في السوق الذي سيوجه له المنتج أو الخدمة، وجمع البيانات لاستخلاص النتائج.

التساؤل الذي يتبادر إلى الأذهان الآن هو: **ما هو بالضبط نموذج الأعمال Business Model؟**

وهو ما أجاب عنه الباحث ومطور نموذج الأعمال السويسري Alexander Osterwalder، حيث وصف نموذج الأعمال بأنه الأساس المنطقي لكيفية إنشاء المؤسسة للقيمة وتقديمها، وقد لخص مكونات نموذج الأعمال في تسعة نقاط أساسية والتي تغطي المجالات الأربعة للأعمال (العملاء، العرض، البنية التحتية والجدوى المالية) وهي: شرائح العملاء Customer Segments، القيمة المقترحة Value propositions، القنوات Channels، إدارة علاقات العملاء Customer Relationships، مصادر الدخل Revenue Streams، الموارد الرئيسية Key Resources، الأنشطة الرئيسية Key Activities، الشراكات الرئيسية Key Partnerships، هيكل التكاليف (Osterwalder et al., 2010, pp16-17). Cost Structure.

4. الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

عادة ما يتم الخلط بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصوصا الصغيرة منها، إلا أن هناك اختلافات جوهرية بينهما وهو ما سنوضحه من خلال هذه الجزئية.

1.4. أوجه الاختلاف بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن إبراز اختلاف المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من النقاط والمتمثلة في:

2.1.4. الحداثة: المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة تتاح فيها الفرصة لكل موظف ليكون رائد أعمال، فهي تحترم موظفيها وأفكارهم على مستوى أساسي، منضبطة في التنفيذ الصارم لأعمالها الأساسية فبدون انضباط لا يوجد ابتكار تمتلك المؤسسة الناشئة كمؤسسة حديثة أداة جديدة في ترسانتها وهي اليد العاملة المؤمنة المتحمسة والمكرسة لمشروع واحد (Ries, 2017, pp. 68-70)، هذه الأخيرة قادرة على التجربة بسرعة وتوسيع نطاق تأثيرها. على عكس المؤسسات الناشئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات كلاسيكية تقدر الإدارة، وتقيد حرية موظفيها، التزاماتها متعددة قانونية، جبائية... إلخ.

3.1.4. دورة حياة المؤسسة وفقا لنموها: إن إخلاف دورة حياة المؤسسات الناشئة عن دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن يرجع إلى كون أن كل منهما تختار طرقا مختلفة للحصول على الموارد وتحويلها، وفق هياكل تنظيمية معينة، وتنتهج استراتيجيات مختلفة لتوجيه نشاطاتها وخلق القيمة.

يمكن طرح الاختلاف بين دورتي حياة المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لنموها من خلال النقاط التالية:

- دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسيطة تبدأ بالانطلاق مروراً بالبقاء والاستقرار إنتهاء بالنضج وذلك وفق علاقة طردية بين النمو (حجم المؤسسة) وعمر المؤسسة والتي تتخللها أزمات تفصل بين كل مرحلة وأخرى، بينما المؤسسات الناشئة بسلسلة من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ بين مرحلتها الإنشاء إلى غاية إيجاد نموذج الأعمال، لتدخل بعد ذلك في مرحلة من النمو السريع وتتحول من مؤسسة ناشئة إلى شركة كبيرة؛
- انتقال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مرحلة إلى أخرى ينطوي على حل جملة من المشاكل التي غالبا ما تخص الجانب التنظيمي، في حين أن المؤسسات الناشئة لا تواجه هذا النوع من المشاكل إلا بعد المرحلة الرابعة أي بعد إيجاد نموذج

الأعمال، فانتقالها من المرحلة الأولى إلى غاية المرحلة الرابعة يكون بتجاوز مشاكل غالبا ما تتعلق بالمنتج أو الخدمة (السوق، العملاء، الجودة) المطروحة؛

- معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال دورة حياتها ضعيفة نوعا ما مقارنة بمعدلات نمو المؤسسات الناشئة، وهو ما يدعمه التعريف السابق للمؤسسات الناشئة كون أنها مؤسسات تستهدف منتجاتها سوق جد كبير، وهذا عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توجه منتجاتها لأسواق محدودة.

5.1.4. التمويل: تميل المؤسسات الناشئة التي غالبا ما تحتاج إلى تمويل كبير إلى تفضيل تقسيم المخاطر مع المستثمرين بدلا من دفع الفائدة على القروض، بمعنى اللجوء إلى الاستثمار بدل الاقتراض من البنوك وذلك كون أنها تفتقر إلى التدفق النقدي في المدى القصير (Jones & MyungKyo Kim, 2014, p. 9)، كما تجدر الإشارة إلى أن البنوك من جهتها كذلك تحجم عن تمويل هذا النوع من المؤسسات نظرا لارتفاع درجة المخاطر بها في حين يتوجه المستثمرين للاستثمار في هذه الأخيرة سعيا منهم للحصول على العائد الضخم المحتمل في حالة نجاحها. على عكس المؤسسات الناشئة فالبنوك تمثل أول وجهة للحصول على التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يعتمد هذا النوع من المؤسسات على نموذج أعمال واضح مبني على تجارب قبلية، سيتم التحسين فيه وتطويره هذا إن لم يتم تبنيه بحالته الأصلية الأمر الذي يخفض من درجة المخاطر بها ويجعل حصولها على التمويل خصوصا القروض البنكية أسهل من جهة، أما من جهة أخرى فإن قرارا الاستثمار يتنافى مع أهداف مؤسسيها الذين يسعون إلى الاحتفاظ بالسيطرة (الملكية)، الأمر الذي يجعلهم يفضلون الحصول على التمويل من خلال المؤسسات المالية على عكس مؤسسي المؤسسات الناشئة. يمكن القول كذلك أن حصول كلا النوعين من المؤسسات على التمويل متوقف على النموذج الاقتصادي الذي تتبناه الدول، فمنها من توفر منظومة مؤسسية لتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنها من توفر دعما أكبر للمؤسسات الناشئة.

6.1.4. الأهداف: تبدأ المؤسسات الناشئة صغيرة مع رؤية كبيرة للغاية، فرائد الأعمال يسعى لإيجاد نموذج الأعمال الذي يحقق النمو الهائل في الأجل القصير، حتى يتمكن من تطوير المؤسسة إلى شركة كبيرة تنشئ صناعة جديدة تماما لها تأثيرها في الأسواق المحلية والعالمية، لتدر بعد ذلك إيرادات هائلة، على غرار المؤسسات الناشئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع نموذج أعمال معروف ومستقر يضمن لها تحقيق إيرادات في المدى القصير، و يؤمن لها مركز قابل للاستمرار ماليا في السوق المحلية لفترة طويلة من الزمن لتتمكن من النمو على المدى الطويل؛

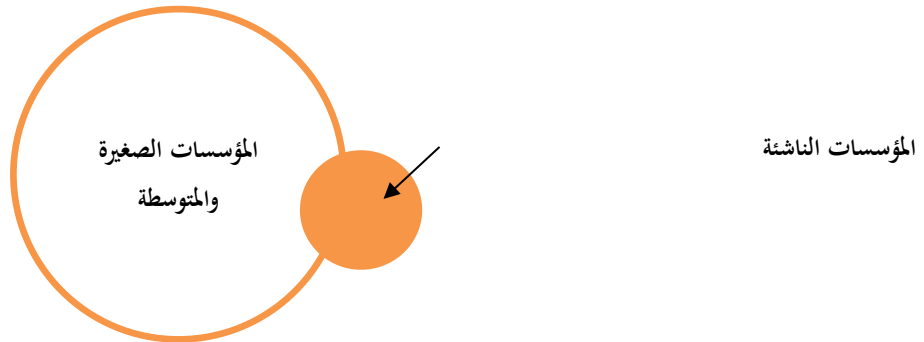
تعتبر الربحية أحد أهم دوافع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تسعى لتعظيم المبيعات لتحقيق المستوى الأدنى من الربحية مما يسمح لها بتعزيز طاقتها التمويلية الذاتية التي تستعملها في توسيع قدراتها الإنتاجية وتطويرها أو على الأقل الحفاظ عليها وبالتالي الصمود أمام المنافسة والاستمرار في الوجود (دادي عدون، 1998، ص 17-18)، تسعى المؤسسات الناشئة بدورها كذلك لتحقيق أرباح وهذا جزء من بناء أي مؤسسة ناجحة، إلا أن هذا الأمر لا يمثل ركيزة أساسية بالنسبة لها فبالنظر مثلا إلى انخفاض إيرادات تطبيقات الواب في السنوات الأخيرة يتبين أن كسب المال أو الربح ليس أحد الأسباب التي تجعلك ترغب في إنشاء مؤسسة ناشئة، وإنما الرغبة في مشاركة الشيء الذي قمت ببنائه مع الآخرين الذين يواجهون عادة مشاكل مماثلة لتلك التي قمت بحلها (Walsh, 2009b, p. 8)، بالتالي فإن زيادة أرباح المؤسسة الناشئة هو أحد الأهداف التي يتم تحقيقها ضمينا بالمزامنة مع سعيها لزيادة قيمتها المادية.

7.1.4. إستراتيجية الخروج (التخارج) Exit Strategy: تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالباً طابع الملكية الفردية أو العائلية أو شركات الأشخاص ونادراً ما تظهر في شكل شركات أموال (عمر، 2003، ص2)، الأمر الذي يجعل مالكيها في غنى عن تطوير استراتيجية الخروج فهم مسؤولين بشكل كامل عن مستقبل مؤسساتهم سواء قرروا امتلاكها بشكل دائم دمجها طرح أسهمها للاكتتاب أو حتى التخلي عنها عن طريق بيعها أو نقل ملكيتها. على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة يتولد عن لجوءها إلى التمويل عن طريق الاستثمار علاقة طويلة المدى بين مؤسسيها والمستثمرين بطريقة تحدد التدفق النقدي وحقوق السيطرة، طبيعة هذه العلاقة تخلق نوع من الالتزام بين الطرفين، ونظراً لكون المؤسسات الناشئة لا تمتلك تدفقات نقدية لدفع الفوائد على الديون أو أرباح الأسهم يتم إنشاء العقود تسمح بحقوق التحكم في قرارات الخروج قد ينطوي الخروج الناجح على الاكتتاب العام الأولي IPO أو الاستحواذ أي البيع التجاري (Cumming & Johan, 2009, p. 409).

2.4. أوجه التداخل بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم الاختلافات التي تم ذكرها في الفرع الأول إلا أنه لا يمكن نفي إمكانية تداخل مفهومي المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما سنحاول إبرازه انطلاقاً من الشكل التالي:

الشكل رقم (1): تداخل المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: Younès Rharbaoui and Annabelle Bignon, *Le livre de la jungle: les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière*, P22.

تعددت تعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بناء على نوع المعايير التي يتم الاعتماد عليها في وضع تعريف لهذه الأخيرة والتي انقسمت ضمن مجموعتين: معايير كمية تعنى بالمؤشرات الاقتصادية والنقدية تتمثل في معياري عدد العمال ورأس المال المستثمر، ومعايير نوعية تخص الملكية والمسؤولية والاستقلالية (كربوش، 2013، صص 2-3).
بالأخذ بتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائم على معيار عدد العمال وبحسب المواد 6، 7، 5 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائري فإنها مؤسسات إنتاج سلع أو خدمات أو كلاهما توظف ما بين (1-250) عاملاً (شبوطي، 2008، ص213)، من جهة أخرى يتراوح عدد عمال المؤسسات الناشئة ما بين (10-249) عاملاً (Rharbaoui & Bignon, 2019, p. 22)، وهذا ما يوضحه بالضبط الشكل رقم (1) والذي يبين أن العديد من المؤسسات الناشئة هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة وذلك بناء على معيار عدد العمال غير أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست مؤسسات ناشئة وذلك بناء على جملة الخصائص التي تميزها عن هذه الأخيرة.

1.2.4. خلق فرص العمل: تتشارك كل من المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التقليل من معدلات البطالة من خلال خلق فرص العمل، فقد أشارت العديد من الأبحاث الاقتصادية التي تم إجرائها حول صافي خلق فرص العمل إلى الدور الكبير الذي تلعبه كلاهما في خلق فرص العمل، خاصة المؤسسات الناشئة التي تضم 20 موظفاً على الأقل والمؤسسات الصغيرة

التي العاملة في القطاع لمدة تتراوح ما بين سنة إلى خمس سنوات، بالإضافة إلى المؤسسات ذات التأثير العالي والتي تعمل في المتوسط لمدة 25 سنة (Congressional Research Services, 2019, pp. 6–13)

الخاتمة:

- بعد دراستنا لمفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبنّي والواقع، أفرزت الورقة البحثية النتائج التالية:
- إلى غاية يومنا هذا لم يظهر تعريف مقبول بشكل عام ومحدد لمصطلح المؤسسات الناشئة سواء على المستوى المحلي أو العالمي بالرغم من اجتهاد العديد من الباحثين والمنظمات لوضعه ضمن إطار محدد، هذا التنوع في التعاريف لم يمنع اشتراكها في معايير معينة لعل أبرزها هو الفئة العمرية للمؤسسة واستقلاليته.
 - تختلف المؤسسات الناشئة جوهريا عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الحداثّة، الأهداف، نموذج الأعمال بالإضافة إلى آليات التمويل، إلا أن كون المؤسسة ناشئة لا يعني بالضرورة أنها لا يمكن أن تكون مؤسسة صغيرة ومتوسطة في الوقت عينه أحيانا.
 - سعي رائد الأعمال لامتلاك المشروع وتحقيق إيرادات في المدى القصير يضعه ضمنا داخل إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما إذا شكلت رغبته في مشاركة المشروع الذي قام به مع الآخرين وتحقيق معدلات نمو عالية أولوية في الأجل القصير وضع مشروعه في خانة المؤسسات الناشئة، بالتالي يمكن الجزم أنه لا يمكن المفاضلة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما دام الهدف النهائي لكل منهما مختلف مما يجعل الاختيار بينهما يتحدد انطلاقا من الرؤية المستقبلية لرائد الأعمال.

الاقتراحات:

- بما أن التنوع في التعاريف المتاحة يخلق تحديات جوهريّة في تصنيف المؤسسات الناشئة الذي يساهم بدوره في الخلط بينها وبين الكيانات الاقتصادية الأخرى فأولى اقتراحاتنا هي وضع تعريف محدد من قبل وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة يحوي نقاط فصل واضحة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- لا بد من تشجيع الروح الابتكارية للشباب والإيمان بأفكارهم التي من شأنها تغيير واقع الدولة والسعي لتحقيقها، وتقديم الدعم لهم من خلال خلق منظمات تعنى بمشاريعهم سواء من الناحية التمويلية أو التسييرية.

قائمة المراجع:

- *العطية، م. (2009). *إدارة المشروعات الصغيرة* (الطبعة الثالثة). دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، ص15.
- *خربوطلي، ع. (2018). *ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة*. الجامعة الافتراضية السورية، ص5.
- *دادي عدون، ن. (1998). *اقتصاد المؤسسة* (الطبعة الثانية). دار المحمدية العامة، صص17-18.
- *ناجي شوقي، ج. (2000). *إدارة الأعمال: منظور كلي*. دار حامد للنشر والتوزيع، ص 466.
- *عبدلي، ل. (2012). *دور ومكانة إدارة المخاطر في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة الاسمنت ومشتقاته SCIS* سعيديّة، [رسالة ماجستير]، جامعة أبي بكر بلقايد، ص7.
- *كربوش، م. (2013). *إستراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: هل يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصينية كنموذج لمثيلاتها الجزائرية؟*، [أطروحة دكتوراه]. جامعة أبو بكر بلقايد، ص ص2-3.
- *عمر، م. ع. ا. (2003، 28). *التمويل عن طريق قنوات التمويل الغير رسمية. تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية*، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص2.

الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، الصادر بتاريخ 20 أبريل 2018، العدد 32.

*رائد الأعمال: Entrepreneur هو الشخص الذي يستطيع تنظيم وإدارة الأعمال مع تبني المخاطرة، تحركه رغبته الشديدة في إنجاز وإضافة شيء جديد للمجتمع.

*الهيكلة الحيوية: هيكل يتسم بالمرونة واللامركزية، يفضل هذا النوع من التنظيم في حالة تغير المؤثرات الخارجية بسرعة، ويتبنى من قبل المؤسسات التي تطرح خدمات متميزة.

MVP*** استراتيجية تطوير المنتج تستخدم للاختبارات السريعة والكمية لتسويق منتج أو خدمة (Eric Reis)

*Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K & S Ranch. <http://amzn.com/B009UMTMKS>, P19.

*Cumming, D., & Johan, S. A. (2009). *Venture capital and private equity contracting: An international perspective*. Academic Press, P409.

*Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley, PP 16-17.

*Rharbaoui, Y., & Bignon, A. (2019). *Le livre de la jungle: Les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière*. Dunod, P22.

*Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses* (1st ed). Crown Business, P37.

*Ries, E. (2017). *The startup way: How modern companies use entrepreneurial management to transform culture and drive long-term growth* (First Edition). Currency, PP 68-70.-

*Thiel, P. A., & Masters, B. (2014). *Zero to one: Notes on startups, or how to build the future* (First edition). Crown Business, P30.

*Walsh, B. (2009a). *The web startup success guide*. Apress, P8.

*Congressional Research Services. (2019). *Small business administration job creation*

. <http://crsreports.congress.gov/R41523>.

*Freitas, G. (2020, May 17). *Ce que les startups doivent retenir...Projet de Loi de Finances Complémentaire 2020*. Edition de Legal Doctrine. <https://edition.legal-doctrine.com/ce-que-les-startups-doivent-retenir-projet-de-loi-de-finances-complementaire-2020/>, visited 20/06/2020 at 16:45

Search results for *STARTUP* - *BusinessDictionary.com*. (n.d.),

*<http://www.businessdictionary.com/definition/startup.html>, visited 28/03/2020 at 15:09

*Startup = Growth. (n.d.). <http://www.paulgraham.com/growth.html> visited 06/04/2020 at 15:05

*START-UP | signification, définition dans le dictionnaire Anglais de Cambridge. (n.d.). <https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up?q=STARTUPS> visited 28/03/2020 at 14:15

*Alessandro de Iazzari, M. (2017). *Sustainability-inspired business startups (SiBS): An exploratory study of early-stage UK companies from the creative industry* [Thesis submitted for degree of Doctor of Philosophy]. university of SURREY, P16.

*Carayannopoulos, S. (n.d.). Small, young firm flexibility and performance in the context of disruptive innovations. *Int.J. Entrepreneurship and Innovation Management*, vol.21, Nos.1/2, 14, PP 105-117.

*Jones, R. S., & Myung Kyoo Kim. (2014). Promoting The Financing of SMEs and Start-ups in Korea. *Economics Development Working Papers*, 58, 1162, PP 3-37.