

الفرق بين المؤسسات الناشئة والشركات المصغرة

الشركات الناشئة والشركات المصغرة نوعان من الأعمال ، لكنهما يختلفان في جوانب عدة. فيما يلي شرح مفصل للاختلافات بين الاثنين:

تعريف:

المؤسسة الناشئة: هي شركة تم تأسيسها حديثاً تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق. غالباً ما تركز الشركات الناشئة على نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطوير مع إمكانية النمو السريع.

المشاريع المصغرة: هي شركات صغيرة تعمل عادة على المستوى المحلي أو الإقليمي. تتميز بوجود عدد صغير من الموظفين و إيرادات منخفضة نسبياً.

إمكانيات النمو:

المؤسسة الناشئة: تُعرف الشركات الناشئة بإمكانياتها العالية للنمو. بما أنها تهدف إلى توسيع نطاق عملياتها بسرعة والحصول على حصة أكبر في السوق. غالباً ما تسعى الشركات الناشئة للحصول على تمويل من أصحاب رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك لتمويل خطط النمو الخاصة بهم. المشاريع المصغرة: عادة ما تكون المشاريع الصغيرة ذات إمكانات نمو محدودة. وقد تركز على خدمة سوق متخصصة أو مجتمع محلي معين. في حين أنها يمكن أن تنمو وتتوسع إلى حد ما ، فإن نموها عادة ما يكون أكثر تدريجياً ومقيداً مقارنة بالشركات الناشئة.

التمويل:

المؤسسة الناشئة: تتطلب الشركات الناشئة عادةً تمويلًا كبيراً لتغذية خطط النمو وجهود البحث والتطوير. غالباً ما تبحث عن استثمار خارجي من أصحاب رأس المال الاستثماري أو المستثمرين الملاك أو من خلال حملات التمويل الجماعي. المشاريع المصغرة: تعتمد المشاريع الصغيرة عادة على المدخرات الشخصية أو قروض الأعمال الصغيرة أو المنح لبدء عملياتها والحفاظ عليها. احتياجاتهم المالية أصغر بشكل عام مقارنة بالشركات الناشئة.

الابتكار:

المؤسسة الناشئة: تتميز الشركات الناشئة بتركيزها على الابتكار. وتسعى جاهدة لتطوير منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال جديدة تقدم عروض قيمة فريدة للعملاء. المشاريع المصغرة: قد لا تتمحور المشاريع الصغيرة حول الابتكار. لأنها غالباً ما تقدم سلعة أو خدمات أثبتت نجاحها في السوق.

المخاطر:

المؤسسة الناشئة: ترتبط الشركات الناشئة بمخاطر أعلى بسبب طبيعتها المبتكرة وعدم اليقين في النجاح في السوق والمنافسة المحتملة. تفشل غالبية الشركات الناشئة ، ولكن تلك التي تنجح يمكن أن تحقق عوائد كبيرة.

المشاريع المصغرة: تميل المشاريع الصغيرة إلى أن تكون لديها مخاطر أقل لأنها غالباً ما تلي سوقاً محلياً معيناً وتوفر السلع أو الخدمات مع طلب ثابت. كما أن لديها قاعدة عملاء مستقرة ، ولكن إمكانيات نموها محدودة أكثر.

قابلية التوسع:

المؤسسة الناشئة: تهدف الشركات الناشئة إلى تحقيق قابلية التوسع السريع ، مما يعني أن لديها القدرة على تنمية قاعدة عملائها وإيراداتها ووجودها في السوق بشكل كبير خلال فترة قصيرة. المشاريع المصغرة: عادة ما تكون المشاريع الصغيرة أقل قابلية للتطوير مقارنة بالشركات الناشئة. قد يوسعون عملياتهم إلى حد ما ، ولكن نموها يكون بصفة أكثر تدريجية ويقيده عوامل مثل حجم السوق والطلب المحلي.

