

## أعمال موجبة رقم 04

### الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة المصغرة

عادة ما يتم الخلط بين ريادة الأعمال وبين امتلاك الأعمال التجارية الصغيرة المدرة للدخل، فالأولى تقود إلى تأسيس المؤسسات الناشئة وهو تعريب قاصر لـ (*Start-up*)، أما الثانية فهي تؤدي إلى إنشاء الشركات الصغيرة والمتوسطة (*Small and Medium Business*)، والفرق بينهما هو ذاته الفرق بين امتلاك محل بقالة وتأسيس شبكة اجتماعية على الإنترنت. لا يشكل مصطلح "المؤسسة الناشئة" (*Start Up*) وضعاً قانونياً مختلفاً عن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بما فيها المؤسسة الصغيرة جداً أو المؤسسة المجهرية، كما يغطي مصطلح "المشاريع الصغيرة" أو "*projects small*" كل هذه التسميات، غير أن مصطلح المؤسسة الناشئة أو "*Start Up*" ينطبق على كل هذه الأنواع من المؤسسات وإلى شهادة ميلادها وظروف إنشائها وإلى انطلاق نشاطها....

### 👉 التعريف المؤسسة الناشئة:

ببساطة المؤسسة الناشئة هي تمثل شركة أو مؤسسة تم تأسيسها حديثاً تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق، والمتبع لمعناه (المؤسسة الناشئة) حرفياً وكمصطلح إنجليزي الأصل هو: *Start-up* والذي يتكون من كلمتين مجزأتين: *Star* التي تعني الانطلاق، وكلمة: *Up* والتي تعني النمو، فهو عبارة عن مؤسسة صغيرة، مبتكرة، وحديثة، ومؤقتة ذات طابع تكنولوجي أنشئت لخلق وتسويق تكنولوجيات جديدة، أما بالاصطلاح الفرنسي فتعرف بـ

### *Jeune entreprise novatrice dans le secteur des nouvelles technologie*

بمعنى المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة، أي أنها عبارة عن مؤسسات ذات طابع تكنولوجي، وعرفها المشرع الجزائري في مضمون المادة 06 من القانون 15-21 بأنها المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي، أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير.

أما قاموس الأعمال فيعرف المؤسسات الناشئة على أنها المرحلة المبكرة من دورة حياة المؤسسة، حيث ينتقل رائد الأعمال من مرحلة التفكير إلى مرحلة تأمين التمويل ووضع الهيكل الأساسي للأعمال وبدء العمليات والتجارة، وغالباً ما تركز المؤسسات الناشئة على نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطوير مع إمكانية النمو السريع.

ويعرف رائد الأعمال الشهير "ستيف بلانك" أن المؤسسة الناشئة ليست نسخة مصغرة من المؤسسات الكبرى، وهي لا تتبع وفقاً للخطط الرئيسية، هي تلك المؤسسات التي تنتقل من فشل إلى فشل، بسرعة حتى تحقق النجاح في الأخير حيث تتعلم باستمرار من الزبائن وهو ما يعلمها التكيف والتكرار وتحسين الأفكار الأولية.

واستناداً إلى ما تم ذكره يمكن تعريف المؤسسات الناشئة على أنها شركة حديثة النشأة أو في طور النمو، يطرح صاحبها فكرة مبتكرة وخلق منتج جديد مع عدم التأكد من إمكانية نجاحه أو فشله، أي يتحمل صاحبها المخاطرة إما بالربح أو الخسارة. هناك العديد من المؤسسات الناشئة الجزائرية التي حققت نجاحاً ملحوظاً، خاصة في مجالات التكنولوجيا والخدمات الرقمية، من أمثلة بارزة:

← مؤسسة ياسير (*Yassir*): تطبيق للنقل والتوصيل، بدأ في الجزائر وتوسع إلى دول أخرى مثل المغرب وفرنسا، محققاً ثورة في النقل الحضري.

← مؤسسة (واد كنييس *Ouedkniss*) منصة إعلانات مبنية رائدة في الجزائر، تعتبر نموذجاً للتجارة الإلكترونية المحلية.

← مؤسسة باتوليس (*Batolis*) شركة تسويق إلكتروني وتجارة إلكترونية، تنافس المنصات العالمية مثل: *Jumia*

← مؤسسة أسيسستا سوين (*Assista Soins*) تقدم خدمات صحية منزلية عبر تطبيق، وتمثل الجزائر دولياً في قمم ريادة الأعمال.

هذه المؤسسات اعتمدت على الابتكار الرقمي للتغلب على التحديات المحلية، مثل نقص الخدمات التقليدية، ونجحت في جذب استثمارات وتوسع خارجي، على سبيل المثال، ياسير تحولت من فكرة محلية إلى شركة عالمية بفضل نموذجها الفريد

### التعريف المؤسسة المصغرة:

تمة عدة صعوبات في وضع تعريف واضح خاص بالمؤسسات المصغرة، حيث يختلف مفهومها من دولة إلى أخرى ويرجع هذا الإشكال لعدة عوامل، وذلك بإعتراف العديد من الباحثين والمؤلفين، وأيضاً باعتراف الهيئات والمنظمات الدولية المهتمة بالتنمية الاقتصادية، فالأمر ليس بالسهولة التي تبدو المقارنة بين وحدة أو مؤسسة مصغرة ومؤسسة أخرى ذات حجم كبيرة، فهي المؤسسات صغيرة الحجم تعمل عادة على المستوى المحلي أو الإقليمي، تتميز بوجود عدد قليل من الموظفين (غالباً أقل من 10) وإيرادات منخفضة نسبياً ومحدودة، ويهدف صاحبها إلى الاستقرار لا إلى النمو السريع.

تتمتع المؤسسات المصغرة في الجزائر بمميزات عديدة تجعلها خياراً مثالياً لريادة الأعمال الشبابية والباحثين عن فرص عمل محلية من حيث سهولة الإنشاء والتمويل مما يشجع على المبادرة الشخصية دون تعقيدات بيروقراطية كبيرة، ضف إلى ذلك المرونة التنظيمية مما يتيح تكفياً سريعاً مع التغيرات في السوق المحلي، كما تساهم في خلق فرص عمل محلية وتقليل البطالة، خاصة في المناطق الريفية والشعبية، مع التركيز الموارد المحلية، كما تكمل الصناعات الكبيرة وتعزز التنمية المحلية من خلال تلبية احتياجات السوق الجهوية بمرونة عالية (دورها الاقتصادي والاجتماعي).

المؤسسات المصغرة الجزائرية الناجحة غالباً ما تكون مدعومة من وكالات مثل: *ANGEM* أو *ANSEJ*، وتتركز على أنشطة محلية بسيطة مع إمكانية التصدير، ومثالا على ذلك:

← مؤسسة إدير عباس (تحويل الورق): بدأت بدعم *ANSEJ* قبل أكثر من 10 سنوات، حققت نجاحاً وطنياً وأصبحت تصدر منتجاتها إلى الأسواق الدولية، مساهمة في تنويع الاقتصاد خارج النفط.

← مؤسسة في بجاية (إنتاج محلي): مشروع محلي ناجح 0% في تصنيع الكراس، يوظف 20 عاملاً، ينتج منتجات جزائرية 100 بدأ بدعم الشباك الموحد للاستثمار، ويسعى للتوسع مع توفر العقار الصناعي.

← مؤسسة قليل سارة كولوغلي (تلمسان) مختبر قياسات بصرية، نموذج ريادي ملهم ضمن برامج دعم (*NASDA*)، يبرز دور المرأة في ريادة الأعمال المصغرة.

هذه النماذج أثبتت قدرتها على خلق فرص عمل محلية (1-9 عمال) والتصدير، مستفيدة من التمويل المصغر والإجراءات المبسطة، مما يعزز التنمية الجهوية في الجزائر.

المؤسسات الناشئة (Startups) والمؤسسات المصغرة (Microenterprises) هما نوعان من المؤسسات

الاقتصادية، ولكنهما تختلفان في عدة جوانب رئيسية:

### (1) إمكانات النمو والتطوير:

**المشاريع المصغرة:** عادة ما تكون المشاريع الصغيرة تتسم بإمكانات نمو محدودة (الحفاظ والثبات)، وأقل قابلية للتطوير، كما قد 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 عوامل مثل حجم السوق والطلب المحلي، على عكس المؤسسات الناشئة التي تعرف بإمكاناتها العالية للنمو (تقوم على التغيير والثورة)، وتحقيق قابلية التوسع السريع كما أنها تهدف إلى توسيع نطاق عملياتها بسرعة مما يعني أن لديها القدرة على تنمية قاعدة زبائنها وإيراداتها ووجودها في السوق (الحصول على حصة أكبر في السوق) بشكل كبير خلال فترة قصيرة.

### (2) عنصر التمويل:

**المشاريع المصغرة:** عادة تعتمد على التمويل الذاتي (المدخرات الشخصية) أو قروض الأعمال الصغيرة أو المنح لبدء عملياتها والحفاظ عليها، أو قد تتلقى بعض الدعم من برامج التمويل الحكومية أو منظمات المجتمع المحلي، هذه المؤسسات احتياجاتها المالية أصغر بشكل عام مقارنة بالمؤسسات الناشئة التي تتطلب لتمويلها كبيراً لتغذية خططها وللحصول على الموارد اللازمة للنمو والتوسع وجهود البحث والتطوير، غالباً ما تبحث عن استثمار خارجي من أصحاب رأس المال المخاطر (Venture Capital) أو المستثمرين الملائكة (Angel Investors) أو من خلال حملات التمويل الجماعي.

### (3) عنصر الابتكار والجددة:

**المشاريع المصغرة:** تهدف عادة إلى تحقيق الاستقرار المالي لأصحابها وتوفير دخل مستدام، قد لا تتمحور المشاريع الصغيرة حول الابتكار (لا تركز بالضرورة على التوسع السريع)، لأنها غالباً ما تقدم سلماً أو خدمات التقليدية أثبتت نجاحها في السوق، مثل المتاجر الصغيرة، والحرف اليدوية، والخدمات المحلية (تسعى لتلبية احتياجات المجتمع المحلي)، بل تسعى إلى تحقيق النجاح على نطاق صغير، على عكس المؤسسات الناشئة تركز على الابتكار والتطور، وتسعى جاهدة لتطوير منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال جديدة تقدم عروض قيمة فريدة للزبائن قد تكون غير مسبوقة في السوق، وتبحث عن طرق جديدة لتحويل فكرة مبتكرة إلى مشروع مريح.

### (4) عنصر المخاطرة:

تواجه المؤسسات الناشئة مستويات عالية من المخاطر نظراً لطبيعة السوق المتغيرة والابتكارية العالية في منتجاتها أو خدماتها، وعدم اليقين في النجاح في السوق وحدة المنافسة المحتملة، في أغلب الأحيان تفشل الصمود، لكن التي تنجح تحقق أرباحاً وعوائد

كبيرة، مقارنة بـ المؤسسات المصغرة التي تواجه أقل مخاطرة نسبياً، حيث تكون أعمالها أكثر استقراراً وتتعامل مع احتياجات أساسية وطلب ثابت ومستقرة للسوق المحلي.

### (5) الهيكل التنظيمي:

غالبًا ما تبدأ المؤسسات الناشئة بفريق صغير لكن عالي المهارة، مع تركيز على جذب المواهب القادرة على النمو السريع والتطوير المستمر، على عكس المؤسسات المصغرة عادة ما تكون مملوكة ومدارة من قبل فرد أو عدد قليل من الأفراد، مع هيكل تنظيمي بسيط.

خلاصة القول:

المؤسسات الناشئة تركز على الابتكار والنمو السريع، بينما المؤسسات المصغرة تركز على الاستدامة والاستقرار في السوق المحلي، والمؤسسة الناشئة من حيث اسمها ليست مؤسسة مصغرة كما يفهمها البعض (الناشئة) بل هي ناشئة من حيث النمو السريع و النموذج العمل التجاري *business model Canvas* غير ثابت متغير. هذه الاختلافات تجعل المؤسسات الناشئة مناسبة لرياديين الأعمال المبتكرين، بينما المؤسسات المصغرة مثالية للأعمال البسيطة والمستقرة.

