



نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة

TOWARDS A MORE ACCURATE THEOREM OF STARTUP COMPANIES' CONCEPT AND THEIR CHARACTERISTICS: A SYSTEMATIC MAPPING STUDY

أ. نوي محمد الأمين^{1*}، أ.د. دهان محمد²

¹ جامعة عبد الحميد مهري-قسنطينة 2، محبر المغرب الكبير: الاقتصاد والمجتمع (الجزائر)، mohamedelamine.noui@univ-constantine2.dz

² جامعة عبد الحميد مهري-قسنطينة 2، mohammed.dehane@univ-constantine2.dz

تاريخ الاستلام: 2020/07/21؛ تاريخ المراجعة: 2020/10/27؛ تاريخ القبول: 2020/12/08

الملخص

انصب اهتمام الباحثين في الآونة الأخيرة على تحديد إطار نظري شامل ومحدد لمفهوم المؤسسات الناشئة وأهم خصائصها، وذلك نظرا للنجاحات الهائلة التي حققتها هذه المؤسسات والتي تجاوزت كل التوقعات. وتأتي هذه الورقة البحثية ضمن مساعي معالجة مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها بمنهج جديد يسلط الضوء على قضية الانحرافات والتقييدات المفاهيمية التي شهدتها الموضوع اعتمادا على تحليل الدراسات والأدبيات التي تناولته، إلى جانب دراسة منهجية مفصلة شملت عينة مكونة من 134 مقالا موزعة على 40 مجلة علمية محكمة مدرجة في ثلاث قواعد بيانات Springer، Science Direct، وASJP. وتشير النتائج إلى أن التعريفات المقدمة ضمن هذا الإطار انقسمت إلى ثلاثة أقسام، قطاعية، كمية ونوعية، تتفق في غالبيتها على أن الابتكار والنمو القوي وحالة عدم اليقين الشديد الذي تواجهه هذه المؤسسات هي عناصر جوهرية في المفهوم. كما تشير النتائج إلى تركيز الأكاديميين الباحثين في تعاملهم مع الموضوع على منظور الكمية والقطاعية مقارنة بمنظور النوعية، وميولهم الكبير نحو الأطر المقاولانية في محاولات الإحاطة بجوانبه.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة؛ الابتكار؛ التكنولوجيا.

تصنيف JEL: L26؛ M13.

Abstract

Given the considerable successes of Startups that exceeded all expectations, researchers have been focusing on developing a comprehensive theoretical framework for their concept and characteristics. This paper aims to address the concept of Startups and their characteristics with a new approach highlighting deviations and conceptual limitations of the topic. We depend on analyzing previous literature besides a systematic mapping study of their perspective that includes a sample of 134 papers from 40 journals included in three databases; Springer, Science Direct, and ASJP. Findings indicate that the provided definitions were divided into three sections: sectoral, quantitative, and qualitative. However, and broadly speaking, scholars agree that innovation, high growth, and severe uncertainty are essential elements in these concepts and in Startups characteristics. We also concluded that scholars focused on the sectoral and quantitative concepts compared to the qualitative one with a considerable tendency towards the entrepreneurship frameworks when addressing the subject.

Keywords: Startups; Innovation; Technology.

JEL Classification: L26; M13.

إن الطبيعة التطورية التي تطبع المسار العلمي للإنسانية منذ أن وجدت على هذه الأرض جعلت من الظواهر العلمية على اختلاف مجالاتها دائما التغيير، والتي لعبت دور المتغير المستقل وأردفت حياة الناس متغيرا تابعا لها. ولم ترزغ الظواهر الاقتصادية إطلاقا عن هذه القاعدة، فقد تغيرت الفلسفات الاقتصادية كثيرا عبر الزمن وغيرت معها منطق الأعمال واستراتيجيات الدول وهيكله الاقتصاد العالمي لمرات عديدة، لترسم بذلك مراحل مختلفة، ولكل واحدة منها ثورتها الصناعية التي تشكل نقطة الانطلاق فيها.

وبما أن العالم الآن على أعتاب ثورة صناعية رابعة، فلا اختلاف بأن مرحلة جديدة في مضماره الاقتصادي قد أزيل ستارها، والتي لعب ظهور الأنترنت شرارة الانطلاق فيها، وشكلت عولمة الاقتصاد وظهور اقتصاد المعرفة قاعدتها الأساسية، فتحوّلت فيها نماذج النمو الاقتصادي من نماذج كمية تلعب المؤسسات الكبيرة المنتجة دور الجهد فيها، إلى نماذج نوعية تهتم بتحسين الإنتاج وترتكز على أسس معرفية بالدرجة الأولى، وتلعب فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا في بالغ الأهمية.

ولعل من أهم ما أفضت إليه هذه الثورة هو ظهور نوع استثنائي من المؤسسات كسر كل حواجز التنبؤات، وتجاوز سقف التوقعات بشكل جعلها في ريادة المواضيع المطروحة على طاولة النقاشات الاقتصادية الحالية، والتي تدعى بالمؤسسات الناشئة. فالتجارات التي حققتها شركات مثل Facebook و Google ونظيراتها، والتي أضفت الكثير لاقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية، أضحى مركز اهتمام العديد من الباحثين في مجال المقاولية وريادة الأعمال.

وبالرغم من العدد الكبير من المحاولات التي قدمت في هذا الموضوع، والتي تعدت تلك الخاصة بالباحثين الأكاديميين إلى محاولات رواد الأعمال والإعلاميين وحتى الهيئات الرسمية والجهات الحكومية، إلا أنه لم يُتفق بعد على إطار نظري موحد وواضح يعكس مفهوم هذه المؤسسات وخصائصها التسييرية، والذي أصبح الشغل الشاغل لجمهور الباحثين حاليا. وقد انعكس الأمر على جودة المواضيع التي ناقشت الموضوع، إذ أصبح الكثير منها يتناول هذه المؤسسات من منظور أنها مجرد مرحلة وليست مؤسسة ذات كيان قائم في السوق. كما كثر الخلط بين هذه الأخيرة والمؤسسات الكلاسيكية، سيما المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، ولدرجة استئثت مؤسسات هي في الحقيقة ناشئة من كونها كذلك، والعكس صحيح، وهي في الواقع مسألة قد يكون لها آثار سلبية كبيرة خصوصا إذا ما تعلق الأمر بإستراتيجيات تطويرها. أيضا لا يجب أن ننسى ندرة الدراسات العربية التي تطرقت للموضوع والتي تكاد تنعدم تماما، ما قد يطرح صعوبات للباحثين العرب في الإحاطة به واحتوائه.

وعلى ضوء ذلك تأتي هذه الورقة البحثية كمقاربة نظرية لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها، وكإثراء للمكتبة العربية والمشاركة في النقاش القائم حول الموضوع. والتساؤل التالي يعكس اشكالياتها الأساسية:

ما مفهوم المؤسسات الناشئة وفيما تتمثل أهم خصائصها التسييرية؟ وكيف عولج المفهوم من طرف الباحثين المهتمين بالموضوع؟

وسيتيم معالجتها من خلال المحاور التالية:

- المحور الأول: الجذور التاريخية لمصطلح "Startup"؛

- المحور الثاني: تعريف المؤسسة الناشئة؛

- المحور الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة؛

- المحور الرابع: دراسة منهجية مفصلة لمفهوم المؤسسات الناشئة.

1- الجذور التاريخية لمصطلح "Startup"

إن الحديث عن الجذور التاريخية لمصطلح "Startup" يقودنا بشكل مباشر إلى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس المال المخاطر. فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشيرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب والباحثين الأكاديميين في تلك الفترة.

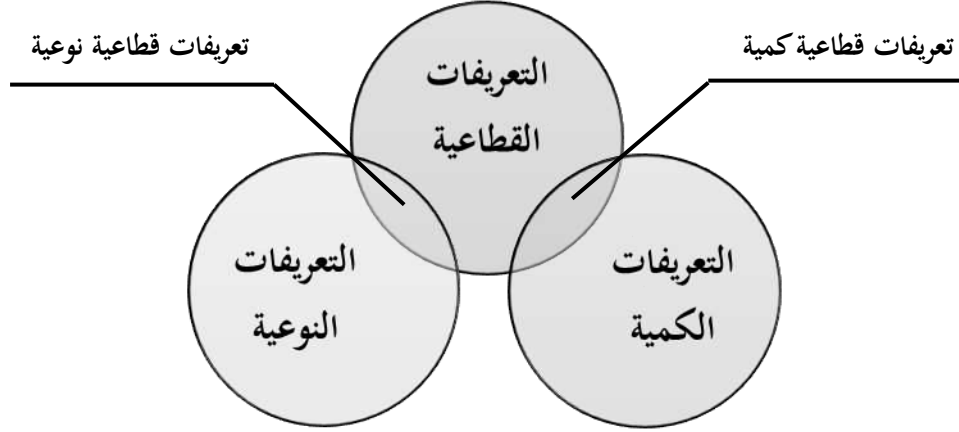
وتعود أولى استخداماته إلى عام 1976 في مقال بعنوان *"The Unfashionable Business of Investing In Startups Data"* *Processing Field* نشر في مجلة "Forbes" الأمريكية التي تهتم بإحصاء أرصدة أغنياء العالم وثرواتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1977 في مقال بعنوان *"An Incubator for Startup companies, especially in the fast growth, high technology Field"* في مجلة "Business Week" الأمريكية التي تختص بتغطية الأخبار المالية والاقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل عام " (Smolová et al., 2018, p. 792). بعدها بحوالي سنتين، عاود ذات المصطلح الظهور مجددا من قبل David Birch (Wise & Feld, 2015, p. 3) في مقال له بعنوان *"The Job Generation Process"* يشير فيه إلى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل جديدة في خضم التغييرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في تلك الفترة، والتي أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتزايد التيارات المناهية بضرورة توجيه الاقتصاد الأمريكي نحو الاهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة (Landström, 2005, p. 159). وفي عام 1984 استخدم كل من Larsen Judith و Rogers Everett المصطلح في كتاب لهما بعنوان *"Silicon Valley Fever: Growth of High-Technology Culture"* في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات التي لديها ارتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة ورأس المال المخاطر، والتي كانت الصبغة الغالبة على شركات وادي السيليكون "Silicon Valley" في ظل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك. وقد أشيع استخدام المصطلح على هذا النحو بعد ذلك. وإضافة لهذا الارتباط، توجد علاقة قوية بين مصطلح "Startup" وتمويل رأس المال المخاطر الذي شكل أهم شرارات الانطلاق لهذه المؤسسات، إذ يشير Cockayne (2019, p. 4) إلى أنه في بعض الأدبيات أعتمد المصطلح كمرادف لهذا الأخير.

2- تعريف المؤسسات الناشئة

إن تجميع العناصر التي يتفق عليها معظم الباحثين المهتمين بموضوع المؤسسات الناشئة سواء كانوا أكاديميين أو رواد أعمال أو هيئات رسمية، أو حتى إعلاميين، والتي تعتبر كعامل مشترك بين مجموع التعريفات التي وضعوها، حتمية وضرورة قصوى من أجل بناء الركائز الأساسية لمفهوم هذه المؤسسات والقدرة على التمييز بينها وبين المؤسسات الكلاسيكية عموما، وهو الأسلوب الشائع استخدامه في تلك المواضيع التي تشهد اختلافات كبيرة بين المهتمين بها، والذي سنسير وفق نهجه في هذه الدراسة.

إن التمعن في التعريفات التي قدمت للمؤسسات الناشئة على اختلاف مصادرها يعكس اختلافا في طبيعتها بحسب ما يظهره الشكل الموالي:

الشكل 1: أنماط التعريفات المقدمة للمؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الباحثين

إذن، يظهر الشكل ثلاث أنماط أساسية للتعريفات المقدمة للمؤسسات الناشئة وهي كالآتي:

2-1- التعريفات القطاعية

تعبر التعريفات القطاعية عن تلك التعريفات التي تربط المؤسسات الناشئة بالقطاع الذي تنشط فيه، ونذكر هنا بالأخص القطاع التكنولوجي الذي كان له الارتباط الوثيق بمفهوم المؤسسات الناشئة منذ ظهورها. وقد تراوحت التعريفات القطاعية بين النوعية والكمية كما يظهر في الجدول الموالي:

الجدول 1: التعريفات القطاعية للمؤسسات الناشئة

التعريف	الباحث
ذلك النوع من المؤسسات الناشئة في قطاع الإعلام الآلي (الانترنت، البرمجيات، العتاد) وفي قطاع شبه الموصلات.	Bygrave et al. (2001)
تلك المؤسسات التي تنشط في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال وبالتحديد في مجال الانترنت والبرمجيات، وتتم إنتاج المعدات التكنولوجية الاتصالية والالكترونية.	Colombo & Delmastro (2001, p. 177)
مؤسسات تعمل في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال، علوم الحياة والتكنولوجيا الحيوية.	Christensen et al. (2001)
هي المؤسسات المساهمة في تطوير التكنولوجيا المتقدمة أو تسويقها أو تصنيعها في أحد قطاعات الخمسة التالية: الأدوية، المعدات الطبية، تكنولوجيا الاتصالات، الإلكترونيات، أو تكنولوجيا الطاقة/البيئة.	Yli-Renko et al. (2001, p. 595)
هي مؤسسات حديثة النشأة، تختص بتقديم خدمات ومنتجات تعتمد أساسا على التكنولوجيا الحديثة مثل التكنولوجيا الحيوية والانترنت.	Grundeis & Talaulicar (2002, p. 1)
هي المشاريع المقاولانية التي تتوفر على إمكانات عالية ترتبط بشكل كبير بالابتكار التكنولوجي.	Autio (2003, p. 5)
مؤسسات تتميز بابتكارات جذرية لمنتجات في قطاع تكنولوجي واعد، أسواقها تنمو بسرعة وفي وقت قصير، هيكل رأس مالها مفتوح والشكل الغالب في تمويلها هو التمويل الخارجي من أجل تلبية احتياجاتها من رأس المال.	Jacquin (2003, p. 7)
المؤسسة الناشئة هي مؤسسة صغيرة تواجه مشكلة تقنية صعبة.	Graham, (2004, p. 19)

مؤسسة تستخدم أو تستثمر التكنولوجيا التي تظهر أو تنمو بسرعة كجزء رئيسي من عملية تطوير منتجاتها أو من إستراتيجية إنتاجها وتسويقها.	Park, (2005, pp. 740–741)
هي مؤسسة حديثة النشأة (عمرها أقل من 10 سنوات)، متوسطة الحجم، تستخدم أو تستثمر بشكل كبير في الابتكارات التكنولوجية الحديثة أو ذات النمو السريع كركيزة أساسية في عملية التطوير أو الإنتاج أو التوجيه أو الخدمة.	Ayadi et al. (2005, p. 4)
يقتضي تعريف المؤسسة الناشئة توفر أربعة شروط أساسية هي: ● النمو القوي؛ ● استخدام التكنولوجيا الحديثة؛ ● الحاجة إلى التمويلات الضخمة؛ ● استهداف سوق جديدة يصعب فيها تقييم المخاطر والتنبؤ بها.	Scranton & Fridenson (2013, p. 163)
مؤسسة تتميز بالنمو المحتمل والقوي والاستخدام للتقنيات الجديدة، غالبا ما تكون هذه المؤسسة مبتكرة رغم أن هذا النموذج يمكن أن يعني جميع قطاعات النشاط، وتعمل في سوق مستقرة في كثير من الأحيان لاقتراح منتج أو خدمة جديدة.	بخيتي وبوعويبة (2020، ص. 536)

المصدر: من إعداد الباحثين

إذا ما استثنينا تعريف (Ayadi et al. 2005) الذي يعتبر تعريفا قطاعيا كيميا، فإن باقي التعريفات كانت تعريفات قطاعية نوعية. وعلى العموم، تعاملت التعريفات المقدمة في الجدول أعلاه مع المؤسسات الناشئة على أنها تلك المؤسسات التي تستثمر في قطاع التكنولوجيا الحديثة، هذا الاستثمار يتجلى أساسا في ابتكارات تكنولوجية تستهدف بها أسواق واعدة وتحقق من خلالها نموا قويا وسريعا. لكن، هل يعد ارتباط المؤسسات الناشئة بالقطاع التكنولوجي ضرورة؟

الإجابة في الحقيقة بالنفي، إذ ما يؤخذ على التعريفات القطاعية أنها حصرت مفهوم الابتكار الذي تقوم عليه المؤسسات الناشئة في نوع واحد وهو الابتكار التكنولوجي، وأهملت ذلك النوع من المؤسسات الناشئة الذي لا يقدم ابتكارات تكنولوجية بالرغم من امتلاكه قدرات وإمكانات كبيرة للنمو، ونذكر كمثال هنا، شركة Impossible Foods التي استطاعت أن تبتكر وصفة لصنع اللحوم والأجبان انطلاقا من مستخلصات نباتية طبيعية، وبطريقة استثنائية تحصل من خلالها على نفس مذاق اللحوم والأجبان الحيوانية، وقد حققت بذلك نموا كبيرا، إذ قدر مجموع قيم دوراتها التمويلية بما يقارب 1.3 مليار دولار، وبما قيمته 500 مليون دولار في آخر دورة تمويلية لها. لهذا يعتبر (Letowski 2008) بأن المؤسسة الناشئة لا يجب أن ترتبط بشكل حتمي بقطاع التكنولوجيا الحديثة، وإنما يجب أن يكون أساس وجودها هو الابتكار بشكل عام (Brosia, 2016, p. 16).

إن امتداد هذا الفكر الذي يربط المؤسسات الناشئة بالقطاع التكنولوجي إلى يومنا هذا مرده أمرين إثنين:

- كون أن النموذج الأول للمؤسسات الناشئة الذي ظهر بعد الحرب العالمية الثانية في وادي السيليكون ارتبط بشكل مباشر بالقطاع التكنولوجي، في ظل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك خصوصا تلك التي تتعلق بصناعة شبه الموصلات (Semi-conductor)، ونذكر هنا كمثال شركة Intel.
- أيضا يعد النموذج الأكثر نجاحا والأكثر شيوعا في أوساط المؤسسات الناشئة هو ذلك الذي لديه ارتباط بالتكنولوجيا الحديثة وبالأخص تكنولوجيا المعلومات والاتصال، والذي يعد كنتاج خالص لظهور فقاعة الأنترنت مع بداية الألفية الثالثة والتي غيرت معها منطق الأعمال، والأمثلة لا حصر لها كشركة Google، Facebook، Youtube، Netflix ...

2-2- التعريفات الكمية

يقصد بالتعريفات الكمية تلك التعريفات التي تحذف في مسعاها إلى تقييس المفهوم، والجدول الموالي يظهر بعضها:

الجدول 2: التعريفات الكمية للمؤسسات الناشئة

التعريف	الباحث
هي مؤسسة صغيرة أو متوسطة فازت بجائزة استحقاق في مجال البحث والتطوير من طرف الجهات الحكومية.	Jones-Evans & Klofsten (1997)
هي مؤسسة حديثة النشأة (عمرها أقل من 10 سنوات)، متوسطة الحجم، تستخدم أو تستثمر بشكل كبير في الابتكارات التكنولوجية الحديثة أو ذات النمو السريع كركيزة أساسية في عملية التطوير أو الإنتاج أو التوجيه أو الخدمة.	Ayadi et al. (2005, p. 4)
هي مؤسسة لها قدرات كبيرة للنمو، لا يتجاوز عمرها 3 سنوات، لا توظف أكثر من 80 عامل، لا تتعدى أرباحها 20 مليون دولار.	Robehmed (2013)
هي مؤسسة صغيرة عمرها لا يتجاوز ثلاث سنوات.	OECD (2013, p. 46)
هي كل مؤسسة لم يتعدى معدل إيراداتها 50 مليون دولار في السنة، وعدد عمالها لا يتجاوز 100 موظف، وقيمتها السوقية لا تتعدى 500 مليون دولار.	Wilhelm (2014)
هي كل مؤسسة توظف على الأقل موظف واحد للمرة الأولى.	SBA (2016, p. 2)
هي مؤسسة سريعة النمو يتراوح عمرها بين 4 أو 5 سنوات، عدد عمالها لا يقل عن 10 عمال، معدل نمو سنوي يفوق 20% ويقاس بعدد العمال أو بحجم الإيرادات.	ISED (2016, p. 12)

المصدر: من إعداد الباحثين

نلاحظ من خلال الجدول بأن التعريفات قيدت المفهوم بشكل واضح بمقاييس تتعلق بالعمر، الحجم، عدد العمال، مستوى الأرباح، معدل الإيرادات، القيمة السوقية ومعدل النمو. وبغض النظر عن عدم الاتفاق الواضح بين مختلف هذه التعريفات فيما يخص المقاييس التي تناولتها، إلا أنه يمكن القول بأن ما تشترك فيه جميعا هو أنه يحركها بالدرجة الأولى الاعتقاد بأن خاصية الحدائة هي خاصية متجذرة في المؤسسات الناشئة، وقد راح البعض إلى المبالغة في هذا الاعتقاد واعتبر المؤسسة الناشئة مرحلة تسبق الانطلاق الفعلي لمؤسسة قائمة في السوق، أو هي المرحلة الأولى في دورة حياة المؤسسات عموما، وهذا ينطبق بشكل كبير على التعريفات التي اعتمدت عمر المؤسسة كمقياس.

إن هذا الاعتقاد في الأساس يعود بدوره إلى الارتباط اللغوي لمفهوم المؤسسة الناشئة بفكرة الحدائة، فإذا ما أردنا تأصيل مصطلح "Startup" لغويا نجد بأنه مصطلح انجليزي مركب من كلمتين، "Start" والتي تشير إلى فكرة الانطلاق في شيء ما، و "up" التي تدل على العلو والارتفاع. وتكييفها لهذا الفهم بمجال الدراسة، يمكن القول بأن "Start" تشير إلى الانطلاق في مشروع ما، و"up" تشير إلى فكرة النمو، وكون الكلمتين ملتصقتين مع بعضهما البعض دليل على أن هذا النمو يتحقق بعد فترة وجيزة من عملية الانطلاق، أي أنه نمو سريع وقوي. وعليه، ارتباط مفهوم المؤسسات الناشئة لغويا بفكرة الحدائة خلق الاعتقاد بأن نمو المؤسسة الناشئة إلى حد معين يجعلها تستثنى من كونها مؤسسة ناشئة، وتصير كما تصطلح عليه الكثير من الدراسات مؤسسة "ناضجة"، الأمر الذي عتم على المفهوم كثيرا.

2-3- التعريفات النوعية

هذه التعريفات بطبيعتها لا تحاول تقييس المفهوم ولا تربطه بالقطاع الذي تنشط فيه، بل تتعامل معه من منظور الطبيعة الاستثنائية للمؤسسات الناشئة وتركز على خصائصه النوعية بدرجة أولى. والجدول الموالي يظهر أهم التعريفات المقدمة ضمن هذا الإطار:

الجدول 3: التعريفات النوعية للمؤسسات الناشئة

التعريف	الباحث
هي مؤسسة تواجه ببطء حالة عدم اليقين الاقتصادي في بيئة الأعمال.	Albert & Mougenot (1988, p. 109)
تتميز بشكل يسمح لها بالتكيف مع الظروف والمشاكل التي تطرحها البيئة وما ينتج عنها من صعوبة تنبؤ بما هو قادم، عكس المؤسسات الكلاسيكية التي تملك شكل موجه نحو أهداف عقلانية ومناسبة لبيئة مستقرة.	Hedlund (1994, p. 78)
هي مؤسسة تتطلب أبحاثاً مكثفة، صممت من طرف أفراد ذوي تعليم أكاديمي، وتشير كثافة البحث والتطوير فيها إلى نسبة الموارد الموجهة نحو أنشطة البحث والتطوير خلال عملية بناء الشركة.	Tesfaye (1997, p. 66)
ذلك النوع من المؤسسات التي تواجه حالة عدم اليقين بشكل أكبر مقارنة بالمؤسسات التقليدية والكبيرة التي تتعدد أنشطتها، ما يتيح لهذه الأخيرة إمكانية توزيع الخطر المرتبط بحالة عدم اليقين عليها.	Albert (2000, p. 152)
مؤسسة مبتكرة حديثة التأسيس، لها طاقات كبيرة للنمو.	Le Gloan (2007, p. 12)
منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير والتوسع.	Blank (2010)
هي مؤسسة تعمل في اضطراب في سبيل البحث عن ماهية المنتجات التي سوف تنتجها، ومن هم مستهلكيها؟ وما هو حجم الأرباح التي سوف تحققها؟	Mcclure (2013)
مؤسسة بشرية صممت لتقديم خدمات ومنتجات جديدة في ظل حالة كبيرة من عدم اليقين.	Ries (2010)
مؤسسة صممت لتنمو سريعاً، وكونها تأسست حديثاً أو أن يكون لها ارتباط بالتكنولوجيا الحديثة، أو أن تكون قد تلقت تمويلها من رأس المال المخاطر لا يجعل منها بالضرورة مؤسسة ناشئة.	Graham (2012)
مؤسسة تعمل على حل مشكلة لا يكون الحل فيها واضحاً والنجاح غير مضمون (Shontell, 2014).	Warby (2014)

المصدر: من إعداد الباحثين

يعد تعريف Albert & Mougenot (1988) من أولى التعريفات التي قدمت للمؤسسات الناشئة، إذ ركز الباحثان على حالة عدم اليقين الشديد الذي تواجهها هذه المؤسسات، لكنهما أهملتا العديد من الجوانب في تعريفهما بالشكل الذي جعله غير واضح بما فيه الكفاية لإظهار خصوصية المؤسسة الناشئة وعلى ذات النحو جاء تعريف Warby (2014). ولم يختلف كثيراً التعريف الذي قدمه فيما بعد Albert (2000) عن سابقه بالرغم من محاولته التمييز بين المؤسسة الكلاسيكية والمؤسسة الناشئة من خلال التأكيد على أن هذه الأخيرة تواجه حالة أكبر من عدم اليقين الشديد، مفسراً ذلك بأن عدم تعدد أنشطتها لا يسمح لها بتقسيم الخطر المرتبط بهذه الحالة. أما Hedlund (1994) فقد ركز على فكرة المرونة التي تميز هذه المؤسسات عن المؤسسات الكلاسيكية التي تميل إلى العمل في بيئة أكثر استقراراً.

بالنسبة لـ Tesfaye (1997) فقد ركز على بعد الابتكار من خلال تسليط الضوء على وظيفة البحث والتطوير في المؤسسات الناشئة، مشيراً إلى أن حجم الموارد الموجهة نحو هذه الوظيفة يتناسب بشكل تام مع كثافة هذه الأخيرة. لكن اهماله الكامل لخاصية النمو يعد من أكبر المآخذ على التعريف الذي قدمه. أما Le Gloan (2007) فقد ربط بين البعدين بشكل جيد، لكن لم يكن تعريفه كافياً لفهم منطق هذه المؤسسات وتمييزها عن باقي المؤسسات، فقد اتسم بالعمومية بشكل كبير.

رواد الأعمال الأمريكيون كانت لهم محاولات جيدة في فهم هذا النوع من المؤسسات، فقد كان تعاملهم مع المفهوم بمنطق يختلف كثيراً عن منطق الباحثين الأكاديميين أو الإعلاميين أو الهيئات الرسمية التي اهتمت بالموضوع. ويظهر نموذج الأعمال كأحد أهم المداخل التي اعتمدها في تعريف المؤسسات الناشئة، وذلك على يد رائد الأعمال الشهير وأسطورة وادي السيليكون Steve Blank الذي اعتبر بأن أهم وظيفة تقوم بها المؤسسات هو البحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار والتطوير. وقد جاء بعده Dave McClure مؤسس حاضنة الأعمال الشهيرة "500 Startups" الذي تشابه كثيراً مع تعريفه من منظور أن العناصر التي ذكرها في تعريفه والتي تسعى المؤسسة الناشئة لتحقيقها تمثل أهم أجزاء نموذج الأعمال.

أما Eric Ries فقد نذج تعريفه في قالب بشري محض معتبراً بأن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة بشرية، ومفسراً ذلك بأن القيمة التي تخلقها المؤسسة الناشئة لا تكمن في المنتجات أو الخدمات التي تقدمها، أو في الأصول التي تمتلكها، وإنما أساساً في العناصر البشرية التي تتوفر عليها. وقد أضاف من خلال تعريفه إلى عنصر الابتكار بأنه لا يشترط أن يكون كلياً، فقد يكون جزئياً فقط ليمس جوانب محددة من المنتج أو الخدمة. وبالرغم من أن التعريف تعامل مع عنصري الابتكار وحالة عدم اليقين بشكل جيد، إلا أنه أهمل عنصر النمو بشكل كلي، وهذا ما يؤخذ على Eric Ries.

أما تعريف Paul Graham فقد كان خلاصة لجميع التعريفات التي تم التطرق إليها، فتعريفه بمثابة تنقية للمفهوم من الشوائب التي لطالما علقت به منذ الكتابات الأولى للباحثين في الموضوع. إذ يقول في نهاية مقاله الذي تناول التعريف المذكور في الجدول (03): "لقد أخطأت عندما قلت في مقال لي سنة 2004 بأن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة تعمل على حل مشكلة تقنية صعبة، ولم أكن المخطئ الوحيد في ذلك الوقت" (تم الإشارة إلى تعريفه الأول في الجدول رقم (01)). فهو يعتبر بأن حداثة تأسيس المؤسسة الناشئة أو ارتباطها بقطاع التكنولوجيا الحديثة ورأس المال المخاطر ليست خصائص متجذرة فيها، وإنما ما يجعلها مؤسسة ناشئة هو نموها السريع. لهذا يؤكد على أن من أراد أن يفهم المؤسسات الناشئة عليه أن يفهم أولاً النمو. ويربط Paul Graham تحقيق هذا النمو بشرطين أساسيين هما:

- الشرط A: أن تقوم المؤسسة بتقديم منتجات وخدمات يكون عدد كبير من العملاء في حاجة لها؛
- الشرط B: أن تصل هذه المنتجات أو الخدمات وتشبع حاجة هؤلاء العملاء في وقت قصير.

ويفسر قائلاً: "يمكن لمحل حلالة أن يحقق الشرط A بشكل جيد لأن كل الناس في حاجة إلى قص شعورهم، لكن الشرط B يبقى غير محقق لأنه حتى لو رغبوا كلهم في ذلك، ليس في استطاعة محل الحلالة أن يستوعب هذا العدد الهائل من الناس. وكذلك يعد صنع البرمجيات طريقة رائعة لحل مشكلة الشرط B، لكنه يبقى مقيد بالشرط A، فمثلاً تصميم برنامج لتعلم اللغة التبتية للمتحدثين باللغة المحرية يسمح بالوصول إلى معظم الأشخاص الذين يرغبون في ذلك، لكن عددهم لن يكون كبيراً. في حين أن تصميم برنامج لتعليم اللغة الانجليزية للمتحدثين باللغة الصينية يسمح بتحقيق الشرطين معاً، ونكون بذلك في دائرة المؤسسات الناشئة" (Graham, 2012). وبهذا، يرى Paul Graham بأن السمة المميزة للمؤسسة الناشئة أنها غير مقيدة بالشرط A ولا بالشرط B، عكس المؤسسات الكلاسيكية التي تكون مقيدة بشكل واضح بأحد الشرطين.

وعليه، نستخلص من مجموع التعريفات السابقة بأن تعريف المؤسسات الناشئة كمسعى لا يجب أن يخلو من جملة من العناصر التي تلعب دور أسس البناء فيه، والتي لا يختلف عليها جل الباحثين ورواد الأعمال المهتمين بالموضوع وهي كالآتي:

- عنصر النمو بالدرجة الأولى والذي يكاد ألا يغيب عن جميع التعريفات المقدمة سابقاً؛
- عنصر الابتكار الذي يعد لبنة أساسية، على ألا يتم حصره في الابتكارات التكنولوجية فقط؛

- حالة عدم اليقين الشديد والتي تعتبر نتاجا خالصا لعنصر الابتكار.

ولهذا يمكن القول بأن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة ذات امكانات نمو كبيرة، تعمل على تقديم ابتكارات في حالة من عدم اليقين الشديد تستهدف من خلالها اشباع حاجات أعداد كبيرة من المتعاملين، أو تخلق عن طريقها حاجات جديدة تستطيع من خلالها تدمير السوق السائد وأخذ الريادة فيه.

3- خصائص المؤسسات الناشئة

إن الإحاطة بموضوع خصائص المؤسسات الناشئة مرتبط كل الارتباط بمنطق التعامل مع مفهوم هذه الأخيرة، فالنهج القطاعي حاول تكييف خصائص هذه المؤسسات بما يتوافق وخصائص القطاع التكنولوجي، وكذلك النهج الكمي تناولها من منظور المقاييس التي اعتمدت عليها التعريفات وفقه. وبالنسبة إلينا سنحاول حصر أهم هذه الخصائص من منظور النوعية التي تميز هذه المؤسسات عن باقي المؤسسات، والتي تتمثل في:

3-1- الخصائص الهيكلية والتنظيمية

من الناحية الهيكلية والتنظيمية، عادة ما تبدأ المؤسسات الناشئة عملها بهيكل غير رسمية ويعدد قليل من الأفراد ذوي الخبرة المتواضعة، فالعديد من النماذج الناجحة على المستوى العالمي أسست من طرف أصحابها على هذا النحو، ونذكر كمثال شركة Apple التي أسسها الأخوين Steve Wozniak و Steve Jobs في مرآب منزلهما، أو Facebook التي أسسها Mark Zuckerberg في غرفته بالإقامة الجامعية. ولهذا يشير كل من (Anthony, 2015; Fabrício Jr. et al., 2012) إلى أن المؤسسة الناشئة تمتاز بهيكل تنظيمية أكثر تسطحا وأقل هرمية من باقي المؤسسات، خصوصا في مراحلها الأولى من دورة حياتها، ويفسر (Cauvin & Bescos (2002, p. 3) ذلك ببعثها المستمر عن المرونة وسرعة الاستجابة، فهذا ما يجعلها بالنسبة إليه تلجأ إلى التنظيم الأفقي بدل الهياكل الوظيفية والتسلسل الهرمي. ويتبع ذلك بالضرورة الثقافة التنظيمية، إذ يصفها (Giardino et al., 2014; Nurcahyo et al., 2018) بأنها شبه منعقدة، وذلك لضيق نطاق التنظيم وضعف الخبرة العملية.

كما يرى (Cauvin & Bescos (2002, p. 3) بأن المؤسسات الناشئة يغلب عليها الطابع اللامادي، وذلك لارتكازها على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءات الاختراع وكفاءة الفريق المؤسس، والتي تعتبر أهم من الأصول المادية التي قد تستحوذ عليها، فإذا ما تعلق الأمر بعمليات التمويل نجد بأن لديها الأثر البالغ على احتمالات وإمكانات الحصول عليه، وذلك تبعا لقدرتها على تأمين المخاطر المالية للمخفي التمويل.

3-2- من منظور المنافسة والتأثيرات الخارجية

يؤكد (Sutton (2000, p. 4) في هذا الباب على تعدد مصادر التأثير على المؤسسات الناشئة من مستثمرين، مستهلكين، شركاء اقتصاديين ومنافسين، ويرى بأنه في كثير من الأحيان يحكم هذه الأطراف تضارب المصالح بالشكل الذي يحتم على المؤسسة الناشئة أن تقوم بتعديل عملها والكيفية التي تؤديه بها مرارا وتكرارا. ويعبر (Giardino et al. (2014, p. 30) على هذا الأمر بما يسمى بتبعية الطرف الثالث، إذ يشير إلى أن من أهم ما يحكم عمل هذا النوع من المؤسسات هو المحدودية الكبيرة للموارد الاقتصادية والمادية والبشرية، الأمر الذي يجعلها في سبيل بناء منتجاتها تتجه بشكل كبير إلى الحلول الخارجية، ويصطلح (Sutton (2000, p. 4) على هذا الأمر بالأنشطة الانفتاحية للمؤسسات الناشئة والتي تتركز أساسا على تسويق المنتج والترويج له، وبناء التحالفات الإستراتيجية، إذ كلما أسرع المؤسسة الناشئة في قيامها بهذه الأنشطة كلما زادت فرص بقائها واستمرارها.

كذلك، تواجه المؤسسات الناشئة منافسة أكبر مقارنة بالمؤسسات الكلاسيكية، وذلك لاتساع رقعة الأسواق التي تستهدفها، إذ يقول (Graham (2012) في مقاله (Startup=Growth) "أن القيود (مشيرا إلى الشرطين A و B) التي تحد نشاط المؤسسات الكلاسيكية هي في الحقيقة قيود تحميها أيضا، فبالعودة إلى المثال السابق نجد بأن تصميم برنامج لتعلم اللغة التبتية تواجهه قوى تنافسية أقل بكثير مما قد يواجه برنامجا لتعلم اللغة الإنجليزية، وكذلك الحال بالنسبة لحل الخلاقة الذي يواجهه منافسة محلية، مقارنة بتصميم محرك بحث الذي قد يواجهه العالم بأسره".

3-3- الخصائص الاستراتيجية والتطويرية

يشير Nurcahyo et al. (2018, p. 44) إلى أن أغلب المؤسسات الناشئة تتبع استراتيجية التخصص في أداء أعمالها، وعلى ذات النحو يؤكد Giardino et al. (2014, p. 30) على أنها غالبا ما تتمحور أنشطتها حول منتج واحد أو خدمة واحدة. وقد يفسر ذلك بمحدودية موارد هذه المؤسسات وخبرة مؤسسيها المتواضعة التي قد تحول دون تعدد الأنشطة أو الأسواق التي تستهدفها وتنوعها. ونظرا لكون أن النمو السريع والتوسع هي من أهم مميزات المؤسسات الناشئة، نجد بأن الطبيعة التطورية للمؤسسات الناشئة سواء من ناحية تطوير العملاء أو من ناحية تطوير منتجاتها أو خدماتها تكون بوتيرة متسارعة وتستغرق زمنا قصيرا لحدوثها، مع نقص فادح في المدخلات الأساسية من المعلومات التي ترسم رؤية واضحة المعالم عن مستقبلها، والتي مردها بدرجة أولى حالة عدم اليقين الشديد التي تواجهه. ويؤكد Ries (2010) في هذه النقطة على أن هذه الحالة لا تفرض بالضرورة مخاطر كبيرة، لأن أصحاب المؤسسات الناشئة لا يملكون معلومات عن حجمها، فهي في الأساس مجهولة.

وكما سبق وأشرنا، تفرض تبعية الطرف الثالث على المؤسسات الناشئة منطقا استراتيجيا مفتحا على بيئتها الخارجية، لهذا يعتبر Anthony (2012) بأن المؤسسات الناشئة تميل إلى العمل وفق أساسيات الابتكار المفتوح، وقد ارتبط هذا النوع من الابتكار كثيرا بموضوع المؤسسات الناشئة منذ الكتابات الأولى لصاحبه Chesbrough (2003) في كتابه الشهير.

3-4- خصائص المؤسسين فيها

يتم إطلاق المؤسسة الناشئة عادة من طرف مؤسس أو مجموعة من المؤسسين ذوي الخبرة المتواضعة كما سبق وأشرنا إلى ذلك، لهذا يعتبر Clarysse & Bruneel (2007, p. 143) بأن من أهم خصائص المؤسسين في المؤسسات الناشئة هو حاجتهم المطلقة للتدريب، فالمقاولين يجب أن يتوفروا على حد أدنى من المعرفة اللازمة لتطوير منتجاتهم. وينظلي ذلك بشكل مباشر على عملية اتخاذ القرارات باعتبارها أهم وظيفة يقوم بها المقاول، إذ يؤكد Nurcahyo et al. (2018, p. 44) على أن القرارات التي يتخذها أصحاب المؤسسات الناشئة تعتمد على الحدس وتمتاز بالمخاطرة أكثر منها بالأمان والرشادة.

في المقابل، لا يجب تجاهل بأن ابتكارية المؤسسة الناشئة نابعة أساسا من العنصر البشري فيها، إذ يؤكد Fabrício Jr. et al. (2015, p. 16) على أنه من أهم خصائص المؤسسين في هذا النوع من المؤسسات هو توافرهم على قدرات إبداعية كبيرة، ومن ذات المنظر يؤسس Ries (2010) لنهجه البشري في تعامله مع مفهوم المؤسسة الناشئة، فبحسبه تتركز قيمة هذه الأخيرة في عناصرها البشرية لا في المنتجات والخدمات التي تقدمها، والدليل على ذلك هو أن الغالبية العظمى ضمن تلك التي تستحوذ عليها الشركات الكبيرة تفقد جوانبها الأساسية وهويتها، حتى ولو حافظت على علامتها التجارية أو منتجاتها، لهذا يعتبر Giardino et al. (2014, p. 30) بأنها غالبا ما تتمحور حول مؤسسيها ويكون لكل فرد فيها مسؤوليات كبيرة.

وتشير دراسة Barringer et al. (2005, pp. 678-679) الكمية التي أجروها على 50 مؤسسة ناشئة و50 مؤسسة كلاسيكية بطيئة النمو إلى أن أهم الاختلافات بين الصنفين هو تفوق أصحاب المؤسسات الناشئة على أصحاب المؤسسات الكلاسيكية في مستوى الخبرة والتعليم والخلفية الريادية، الأمر الذي يكسبهم ميزة معرفية وقدرة أكبر على تكوين شبكة علائقية فعالة مع الأطراف ذات المصلحة المتواجدة في نظامها الأيكولوجي، والتي تؤكد العديد من الأدبيات التي تناولت الموضوع على الحاجة الكبيرة لهذا النوع من المؤسسات لهذه الأخيرة، على غرار Cauvin & Bescos, 2002; Clarysse & Bruneel, 2007، والتي تعتبر من أهم محددات تمويلها.

3-5- الخصائص التمويلية

المؤسسات الناشئة بشكل عام تميل إلى اعتمادها على تمويلات خارجية كبيرة بهدف دعم نموها، خصوصا تلك العاملة في قطاع التكنولوجيا الحديثة والتي تمتاز بارتفاع تكاليف البحث والتطوير فيها، وكذا تكاليف تجسيد تلك الابتكارات إلى واقع. وتختص هذه المؤسسات في هذا الجانب بأنها كانت الفاعل الرئيسي في ظهور أنواع كثيرة من التمويلات التي لم تكن موجودة من قبل، كتمويل رأس المال المخاطر، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، ضمانات القروض العامة، تمويل الميزانين والتمويلات التمهيدية (Booststrapping) والتي تعتمد عليها بشكل كبير. وتجدر الإشارة إلى أن الحاجات الكبيرة للمؤسسات الناشئة هذه

التمويلات لا تحركه أهداف ضمان البقاء والاستمرارية فقط، وإنما أيضا تحركه أهداف التوسع واستغلال فرص النمو المتاحة، إذ يشير (2012) Graham في هذا الباب على سبيل المثال إلى أن المؤسسة الناشئة تظل تستقبل رؤوس الأموال المخاطرة حتى وإن لم تكن في حاجة إليها، وذلك دعما لنموها.

4- دراسة منهجية مفصلة "SMS" لمفهوم المؤسسات الناشئة

إن التقييدات والانحرافات المفاهيمية التي شهدتها موضوع المؤسسات الناشئة لم تنحصر فقط في تلك الأدبيات التي حاولت تقديم تعريف لها، وإنما تعدتها إلى تلك التي عاجلت جوانبها التمويلية والإدارية والتنظيمية وكذا أبعادها المقاولانية. لهذا، ومن أجل تسليط الضوء على هذه الانحرافات والتقييدات كما ينبغي، لا بد من الأخذ بعين الاعتبار هذه الدراسات وكيفية تعاملها مع المفهوم. وقد ارتأينا خدمة لذات المسعى إلى اعتماد دراسة منهجية مفصلة (Systematic Mapping Study) لمنظور تعامل جمهور الباحثين مع مفهوم المؤسسات الناشئة لعينة مكونة من 134 مقالا موزعة على 40 مجلة مستخلصة من ثلاث قواعد بيانات Science Direct، Springer، وASJP. مخرجات البحث الكلية عن مصطلح "Startup" باللغة الإنجليزية أو مصطلح "مؤسسات ناشئة" باللغة العربية في محركات البحث الخاصة بهذه القواعد بلغت 1910 مقالا موزعة على 247 مجلة متخصصة في مجال المقاولانية وإدارة الأعمال بشكل عام، تم الاعتماد فقط على العينة المذكورة سلفا بعد إزالة المقالات البعيدة عن موضوع دراستنا والتي لا نخدمه.

تصنيف هذه المقالات تم يدويا اعتمادا على المقاربة النظرية التي جاءت بها دراستنا كما يلي:

- المقالات التي تعاملت مع المفهوم من منظور الكمية: وهي كل المقالات التي حاولت تقييس المفهوم أو تعاملت معه من منظور حداثة التأسيس، كون أن مسألة الحدائة هي نابعة أساسا من التوجه الذي يرى بأن المؤسسة الناشئة هي مجرد مرحلة وليست كيانا فعليا في السوق؛
- المقالات التي تعاملت مع المفهوم من منظور القطاعية: وهي كل المقالات التي ربطت المفهوم بقطاع معين، حيث تلغي القطاعية خاصة النوعية أو الكمية (أي أن المقالات القطاعية الكمية أو القطاعية النوعية يتم اعتبارها مقالات قطاعية)؛
- المقالات التي تعاملت مع المفهوم من منظور النوعية: هي كل المقالات التي لا تندرج تحت الصنف الأول والثاني.

من جهة أخرى تم تصنيف المقالات المعتمدة أيضا حسب الإطار العام المدروس كما يلي:

- الإطار التمويلي: وهي جميع المقالات التي اهتمت بالجوانب التمويلية للمؤسسات الناشئة كآليات تمويلها ومحدداته ومراحلها؛
- الإطار المفاهيمي: ويضم جميع المقالات التي ناقشت مفهوم المؤسسات الناشئة أو خصائصها؛
- الإطار الإداري والتنظيمي: وتندرج تحته جميع المقالات التي ربطت مفهوم المؤسسات الناشئة بنظريات الإدارة والتنظيم، كالجوانب الاستراتيجية أو إدارة الموارد البشرية وغيرها؛
- الإطار المقاولاتي العام: والذي يعكس الأبعاد المقاولانية للمفهوم أو الذي يربطه بنظريات ريادة الأعمال كنماذج الأعمال أو السيورة المقاولية وغيرها.

وقد تم توزيع المقالات الخاصة بكل قاعدة بيانات كما يلي:

4-1- توزيع المقالات المدروسة في قاعدة البيانات Springer

تعتبر Springer واحدة من أكبر قواعد البيانات في العالم التي تزود الباحثين في الأوساط الأكاديمية والمؤسسات العلمية وأقسام البحث والتطوير في الشركات بمحتوى عالي الجودة يتجاوز 2900 مجلة علمية و300000 كتابا موزعة على 27 اختصاصا. وقد تم الاعتماد عليها في دراستنا هذه من خلال البحث في 34 مجلة في إدارة الأعمال موزعة على 4 اختصاصات، وقد أعطت مخرجات البحث فيها ما عدده 364 مقالا تم الاعتماد فقط على 29 مقالا موزعة على 10 مجلات كما يوضحه الجدول 4.

نحو تطوير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة (ص ص: 1 - 21)

الجدول 4: توزيع المقالات المدروسة في قاعدة البيانات Springer

توزيع المقالات حسب منظور التعامل مع المفهوم			توزيع المقالات حسب الإطار المدروس		عدد المقالات الاجمالي	المجلات (عدد المقالات المعتمدة)	الاختصاص الفرعي
قطاعي	نوعي	كمي					
1	1	-	2	تمويلي	21	The Journal of Technology Transfer (12) Eurasian Business Review (1) Management Review Quarterly (3) Journal of Global Entrepreneurship Research (5)	Innovation/Technology management
-	-	-	0	مفاهيمي			
4	1	1	6	اداري تنظيمي			
5	3	5	13	مقاولاتي			
-	-	1	1	تمويلي	3	Asia Pacific Journal of Management (1) Service Business (1) Schmalenbach Business Review (1)	Management
-	-	-	0	مفاهيمي			
1	-	-	1	اداري تنظيمي			
-	-	1	1	مقاولاتي			
-	-	-	0	تمويلي	2	Review of Managerial Science (1) Management International Review (1)	Business Strategy/ Leadership
-	-	-	0	مفاهيمي			
-	-	-	0	اداري تنظيمي			
-	-	2	2	مقاولاتي			
-	-	-	0	تمويلي	3	Information Technology and Management (3)	Operating Research/ Decision Theory
-	-	-	0	مفاهيمي			
1	-	-	1	اداري تنظيمي			
2	-	-	2	مقاولاتي			
14	5	10	29	المجموع			

المصدر: من إعداد الباحثين

بالتمتع في الجدول، يظهر جليا بأن القطاعية كانت السمة الغالبة على المقالات التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة بنسبة 48.3% من المجموع الكلي للمقالات، يليها المنظور الكمي بنسبة 34.5%، ثم النوعية التي تشكل أقل نسبة 17.2%. أما توزيع المقالات من حيث الإطار المدروس فيظهره الجدول الموالي:

الجدول 5: توزيع النسب النهائية حسب الإطار المدروس لمقالات قاعدة البيانات Springer

المجموع		القطاعية		النوعية		الكمية		
النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	
10.5%	3	3.5%	1	3.5%	1	3.5%	1	الإطار التمويلي
0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	الإطار المفاهيمي
27.7%	8	20.7%	6	3.5%	1	3.5%	1	الإطار الإداري والتنظيمي
61.8%	18	24.1%	7	10.2%	3	27.5%	8	الإطار المقاولاتي العام

نحو تطوير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة (ص ص: 1 - 21)

المجموع	10	%34.5	5	%17.2	14	%48.3	29	%100
---------	----	-------	---	-------	----	-------	----	------

المصدر: من اعداد الباحثين

يظهر الإطار المقاولاتي في الريادة من حيث عدد المقالات التي يضمها، ولا يختلف توزيعها فيه من حيث المنظور عن التوزيع الإجمالي، إذ نلاحظ تقارب بين القطاعية والكمية، يليه مباشرة الإطار الإداري والتنظيمي الذي على عكس الأول تغلب عليه القطاعية مقارنة بالكمية والنوعية. وتتوزع المقالات بالتعادل بعد ذلك من حيث المنظور في الإطار التمويلي، وتنعدم تماما في الإطار المفاهيمي.

4-2- توزيع المقالات المدروسة في قاعدة البيانات Science Direct

تعد Science Direct أيضا من أكبر قواعد البيانات الأكاديمية في العالم بما يقارب 2500 مجلة بما يقارب 16 مليون مقال، و39000 كتابا إلكترونيا، موزعة على 24 اختصاصا. وقد بحثنا من خلالها في 49 مجلة متخصصة في إدارة الأعمال تتوزع على ثلاث اختصاصات فرعية بمخرجات بحث قدرت بـ 1526 مقالا، تم الاعتماد على 15 مجلة منها وعدد مقالات قدر بـ 89 مقالا تتوزع كما يظهره الجدول 6.

الجدول 6: توزيع المقالات المدروسة في قاعدة البيانات Science Direct

توزيع المقالات حسب منظور التعامل مع المفهوم			توزيع المقالات حسب الإطار المدروس		عدد المقالات الاجمالي	المجلات (عدد المقالات المعتمدة)	الاختصاص الفرعي
قطاعي	نوعي	كمي					
2	1	4	7	تمويلي	42	Journal of Innovation & Knowledge (3) Journal of Business Venturing (25) Telecommunications Policy (1) Omega (1) Journal of Business Research (9) Long Range Planning (3)	Business and International Management
-	-	-	0	مفاهيمي			
5	-	3	8	اداري تنظيمي			
9	8	10	27	مقاولاتي			
-	-	2	2	تمويلي	18	Journal of Business Venturing Insights (2) IIMB Management Review (1) Journal of Corporate Finance (1) Journal of Loss Prevention in the Process Industries (1) Technovation (10) Industrial Marketing Management (3)	Business, Management and accounting (general)
-	-	-	0	مفاهيمي			
1	-	5	6	اداري تنظيمي			
4	3	3	9	مقاولاتي			
6	-	3	9	تمويلي	29	Research Policy (18) Technological Forecasting and Social Change (10) Geoforum (1)	Management of technology and Innovation
1	1	1	3	مفاهيمي			
-	-	1	1	اداري تنظيمي			
10	3	3	16	مقاولاتي			
38	16	35	89	المجموع			

المصدر: من إعداد الباحثين

نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة (ص ص: 1 - 21)

لا يختلف توزيع المقالات الإجمالي لقاعدة البيانات Science Direct عن قاعدة البيانات Springer من حيث منظور تعامل الباحثين فيه مع مفهوم المؤسسات الناشئة، إذ تظهر القطاعية في الريادة بنسبة 42.7% تليها بنسبة تقاربها الكمية مقدرة بـ 39.3%، وتأتي النوعية بنسبة دنيا لا تتعدى 18%. أما فيما يخص الإطار المدروس تتوزع فيه المقالات كما في الجدول 7.

الجدول 7: توزيع النسب النهائية حسب الإطار المدروس لمقالات قاعدة البيانات Science Direct

الكمية		النوعية		القطاعية		المجموع	
العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة
9	10.1%	1	1.1%	8	9%	18	20.2%
1	1.1%	1	1.1%	1	1.1%	3	3.4%
9	10.1%	0	0%	6	6.7%	15	16.9%
16	18%	14	15.8%	23	25.9%	53	59.5%
35	39.3%	16	18%	38	42.7%	89	100%

المصدر: من إعداد الباحثين

يبقى الإطار المقاولاتي في الصدارة بنسبة 59.5% بغلبة قطاعية، يليه الإطار التمويلي بنسبة 20.2% مع تقارب في التوزيع بين الكمية والنوعية، ثم يأتي بعد ذلك الإطار الإداري والتنظيمي بنسبة 16.9% بصيغة كمية غالبية مع انعدام تام للنوعية فيه، ويظهر كالعادة الإطار المفاهيمي كأخر نسبة مقدرة بـ 3.4% موزعة بالتعادل بين الأصناف الثلاثة.

3-4- توزيع المقالات المدروسة في البوابة الجزائرية للدوريات العلمية ASJP

البوابة الجزائرية للدوريات العلمية هي بمثابة قاعدة بيانات شاملة تضم جميع المجالات العلمية الجزائرية وما تحويه من أوراق بحثية، يديرها مكتب البحث في الإعلام العلمي والتقني لوزارة التعليم العالي (CERIST)، إذ تشتمل على 525 مجلة موزعة على 28 اختصاص بعدد مقالات بلغ إلى غاية وقت تحرير هذا المقال 116121 مقالا. نطاق البحث في دراستنا مس 164 مجلة ذات صلة بمجالات إدارة الأعمال والاقتصاد والحاسبة والمالية، تم الاعتماد منها أساسا على 15 مجلة (منها 7 مجلات مصنفة) و 16 مقالا موزعة كما يظهره الجدول 8.

الجدول 8: توزيع المقالات المدروسة في البوابة الجزائرية للدوريات العلمية ASJP

الاختصاص الفرعي	المجلات (عدد المقالات المعتمدة)	عدد المقالات الإجمالي	توزيع المقالات حسب الإطار المدروس		توزيع المقالات حسب منظور التعامل مع المفهوم		
			تمويلي	مفاهيمي	كمي	نوعي	قطاعي
Business, Management and Accounting	مجلة معهد العلوم الاقتصادية (2) مجلة الاستراتيجية والتنمية (1) مجلة دفاتر اقتصادية (1) مجلة العلوم الإنسانية لجامعة أم البواقي (1)	16	6	0	5	-	1
			0	-	-	-	-
Economics, Econometrics and Finance	مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية (1) مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة (1) مجلة البشائر الاقتصادية (1)	16	0	-	-	-	

نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة (ص ص: 1 - 21)

-	-	-	0	اداري تنظيمي	مجلة البحوث والدراسات العلمية (1) مجلة الباحث الاقتصادي (1) مجلة المشكاة في الاقتصاد والتنمية والقانون (1) مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال (1) مجلة المدير Le Manager (1) مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية (1) مجلة أوراق اقتصادية (1) مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية (1)
5	1	4	10	مقاولاتي	
6	1	9	16	المجموع	

المصدر: من إعداد الباحثين

إن أول ما يلاحظ من خلال الجدول 8 هو الشح الكبير للأوراق البحثية التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة، إذ لم يتعدى عددها 16 مقالا على مستوى البوابة كاملة. كما يظهر جليا أنه بخلاف القاعدتين السابقتين، يغلب المنظور الكمي على طريقة تعامل الباحثين الجزائريين مع مفهوم المؤسسات الناشئة بنسبة 56.3%، تليه القطاعية بنسبة 37.5%، ثم النوعية التي تكاد تنعدم بنسبة 6.2%. وتتوزع هذه النسب من حيث الإطار المدروس كما يلي:

الجدول 9: توزيع النسب النهائية حسب الإطار المدروس لمقالات البوابة الجزائرية للدوريات العلمية ASJP

المجموع	القطاعية		النوعية		الكمية			
	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد		
37.5%	6	6.2%	1	0%	0	31.3%	5	الإطار التمويلي
0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	الإطار المفاهيمي
0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	الإطار الإداري والتنظيمي
62.5%	10	31.3%	5	6.2%	1	25%	4	الإطار المقاولاتي العام
100%	16	37.5%	6	6.2%	1	56.3%	9	المجموع

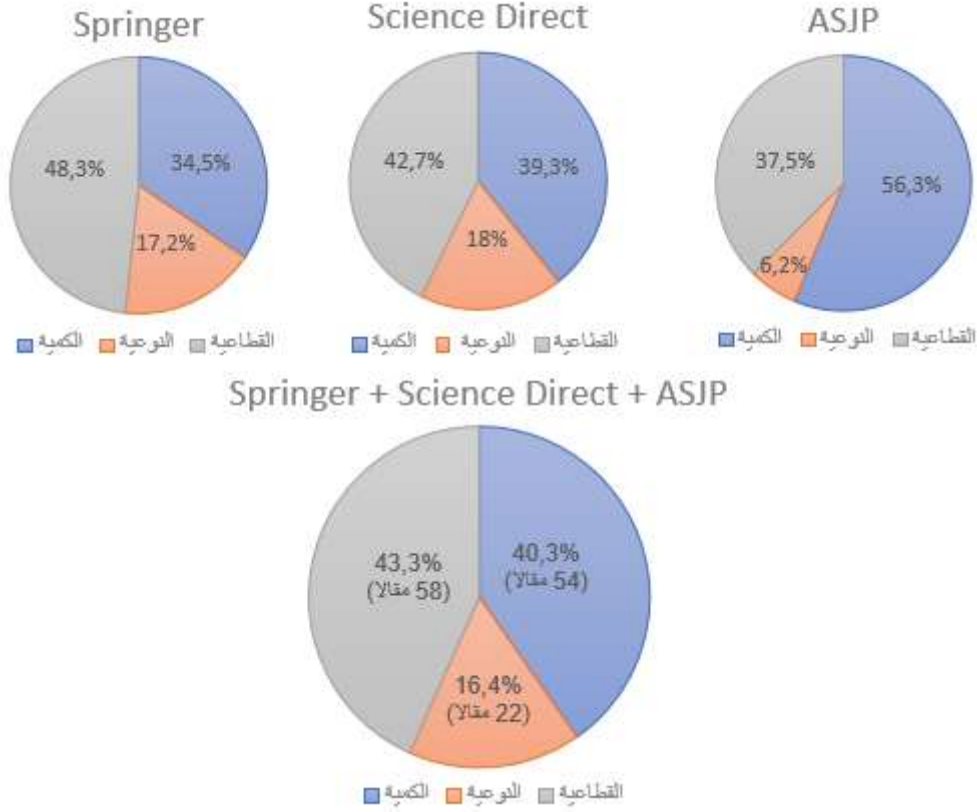
المصدر: من إعداد الباحثين

ينقسم اهتمام الباحثين الجزائريين في هذا الباب بين إطارين، المقاولاتي الذي يشكل النسبة الأكبر والمقدرة بـ 62.5% تغلب عليه القطاعية، تليه الكمية ثم النوعية، والإطار التمويلي الذي تغلب عليه الكمية والقليل من القطاعية وتنعدم فيه النوعية تماما. ويظهر أيضا من خلال الجدول الإهمال التام للباحثين الجزائريين للأطر المفاهيمية والإدارية والتنظيمية للموضوع، بحيث تنعدم كلية.

4-4- النتائج

إن تجميع مخرجات البحث في قواعد البيانات الثلاثة حسب منظور التعامل مع مفهوم المؤسسات الناشئة من قبل الباحثين يعطينا الشكل الموالي:

الشكل 2: توزيع العدد الإجمالي للمقالات حسب منظور التعامل مع مفهوم المؤسسات الناشئة

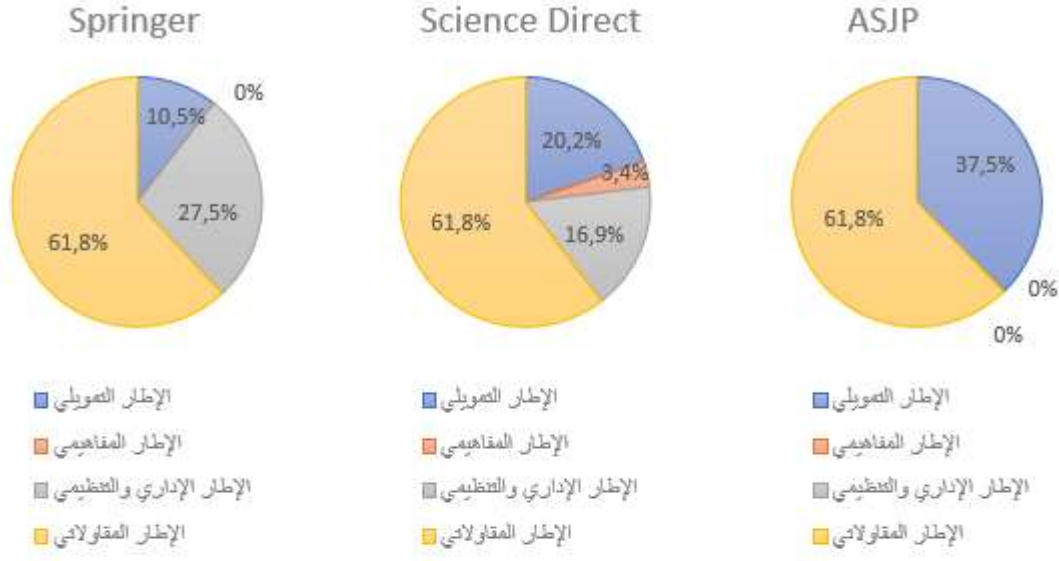


المصدر: من إعداد الباحثين

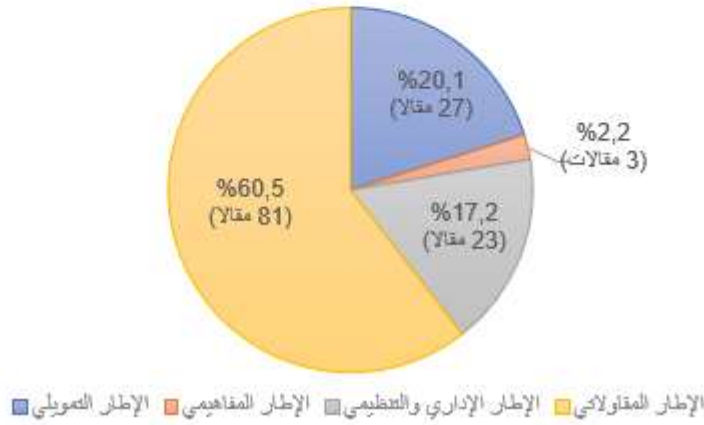
من خلال الشكل 2 يظهر لنا بأن غالبية جمهور الباحثين في قواعد البيانات المستهدفة من خلال دراستنا هذه قد تعاملوا مع مفهوم المؤسسات الناشئة من منظور الكمية والقطاعية بشكل يمكن أن نطلق عليه صفة التكافؤية، فتقارب نسبي كلا المنظرين يقابله نسبة منخفضة لمنظور النوعية والتي لم تتعدى 16.4% بما عدده 22 مقالا من إجمالي 134 مقالا. وهذا يعطينا نتيجة مفادها بأن الأكاديميين لا يميلون للنوعية في تعاملهم مع المؤسسات الناشئة، ويعتبرون هذه الأخيرة إما مرحلة معينة من دورة حياة المؤسسات حديثة النشأة، أو يربطونها مباشرة بالقطاع الذي تنشط فيه هذه المؤسسات، ونخص بالذكر هنا قطاع التكنولوجيا الحديثة وعلى رأسه قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصال. لهذا، هذه النسب يمكن أن تتغير بشكل كبير إذا ما أدرجنا في عينة البحث المنظور الذي يتعامل به رواد الأعمال مع المفهوم، والذي تغلب عليه في الأساس النوعية، فجل التعريفات التي تناولها جدول التعريفات النوعية (الجدول 3) في ورقتنا البحثية هذه كانت لرواد الأعمال.

كما يعطينا تجميع مخرجات البحث حسب الإطار الذي تناولته الدراسات في موضوع المؤسسات الناشئة الشكل الموالي:

الشكل 3: توزيع العدد الإجمالي للمقالات حسب الإطار المدروس



Springer + Science Direct + ASJP



المصدر: من إعداد الباحثين

يعالج الأغلبية الساحقة من الباحثين موضوع المؤسسات الناشئة ضمن الإطار العام لريادة الأعمال، فبحسب الشكل 3 تفوق نسبة الإطار المقاولاتي نسب باقي الأطر الثلاثة مجتمعة، وقد يفسر ذلك بأن العديد من الباحثين على الصعيد العالمي يرون بأن النظريات التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة هي نظريات ريادة أعمال وليست نظريات إدارة وتنظيم، ونذكر كمثال هنا كل من (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015). كما أن الملفت للانتباه هو أن الإطار المفاهيمي يكاد لا يكون حاضرا بنسبة لم تتعدى 2.2% وبعده لا يتجاوز 3 مقالات من إجمالي 134 مقالا تم تحليله، والتي تواجدت كلها في قاعدة بيانات واحدة وهي Science Direct وانعدمت تماما في باقي قواعد البيانات. أما الإطار الإداري والتنظيمي والإطار التمويلي فقد تقاربت نسبتهما كثيرا مع تفوق طفيف للإطار التمويلي الذي نتوقع أن ترتفع نسبته كثيرا لو استهدفنا عينة أكبر من المقالات، لأن موضوع تمويل المؤسسات الناشئة طرح كثيرا على طاولة النقاشات الاقتصادية.

خاتمة

لقد تعامل جمهور المهتمين بموضوع المؤسسات الناشئة مع مفهومها من وجهات نظر عديدة أدت إلى مخرجات علمية لا تتشابه في أبعادها مع بعضها البعض. ولكن بالرغم من هذا الاختلاف الذي يعتبر منهجيا بالأساس، نجد بأن العديد من نقاط التلاقي بين مجموع هذه الدراسات قد حددت عناصر المفهوم الأساسية التي تعكس جوهره وتؤطر حدوده.

تركيب هذه العناصر مع بعضها يعطينا نوعا جديدا من المؤسسات ذات إمكانات نمو كبيرة وقدرة على خلق القيمة بمستويات عالية داخل أسواقها المستهدفة من خلال الابتكارات التي تطرحها والعوائد الهائلة التي من الممكن أن تحققها، والتي بالرغم من حالة عدم اليقين الشديد التي تواجهها استطاعت أن تغير معالم الاقتصاد العالمي ومنطق الاستراتيجيات التنموية للدول.

كما أكسب تفاعل هذه العناصر مع بعضها البعض هذه المؤسسات خصائص هيكلية وتمويلية وتنظيمية استثنائية، ومنطق أعمال استراتيجي وتطويري ذو توجهات انفتاحية على بيئته، تتعدد معه مصادر التأثيرات الخارجية وتوسع من خلاله نطق المنافسة ومستوياتها بالشكل الذي جعلها من أهم المواضيع المطروحة على طاولة النقاشات الاقتصادية عموما والمقاولية تحديدا.

وقد تراوح تعامل جمهور الأكاديميين مع المفهوم بحسب ما أظهرته الدراسة المنهجية المفصلة التي أُعتمد عليها في هذه الورقة البحثية بين منظور القطاعية ومنظور الكمية، وبمستويات أقل بكثير من منظور النوعية، وذلك من منطلق الاعتقاد بأن هذه المؤسسات ترتبط إما بالقطاع الذي تنشط به، أو أنها ليست مؤسسة قائمة في السوق، وإنما هي مجرد مرحلة ابتدائية لانطلاق عمل أي مؤسسة تأسست حديثا.

حقيقة، تتعدى هذه الورقة البحثية في مسعاها الدقيق تقديم مفهوم للمؤسسات الناشئة وخصائصها إلى مكسب أهم وأعمق يتمثل في تسليط الضوء على قضية الانحرافات والتقييدات المفاهيمية التي شهدتها الموضوع، والتي كانت نتاجا لتعددية وجهات النظر المنهجية للمهتمين به، وعلى نحو جعل من محاولات التنظير له دائمة الارتباط بمسألة عدم وجود مفهوم واضح ودقيق يسمح بفهم منطق هذه المؤسسات بشكل جيد. ولهذا نجد بأن الموضوع أثري بشكل كبير منذ اهتمام رواد الأعمال به، فعنصر التجربة وعيش المغامرة لعب دورا كبيرا في جعلهم يوفقون في تعاملهم مع المفهوم، أو على الأقل لم يقعوا في فخ التعريفات القطاعية والتقييسية كما هو الحال بالنسبة للمنظرين الاقتصاديين.

وبالرغم من جملة المكاسب التي تحققت هذه الورقة البحثية وفي مقدمتها إثراء المكتبة العربية في هذا الموضوع خصوصا في إطاره المفاهيمي، إلا أنها لا تخلو من مجموعة من النقاط التي تحدها، وعلى رأسها اعتمادها فقط وبدرجة أولى على مخرجات البحث عن مصطلح "Startup" باللغة الأجنبية ومصطلح "مؤسسات ناشئة" باللغة العربية، فلم تدرج مخرجات البحث عن مصطلح "Start-up" أو مرادفات أخرى باللغة الإنجليزية مثل "young Innovative Companies"، "New Technology Based Firms"، "High Growth Firms" أو باللغة الفرنسية مثل "Jeunes Entreprises Innovantes" أو "Entreprises Innovantes". كما ركزنا فقط على المجالات ذات الاختصاص في مجال إدارة الأعمال والمقاولاتية فقط ولم نأخذ بعين الاعتبار المجالات ذات التخصصات العامة، إضافة إلى استثناء الكتب بشكل كلي من عينة الدراسة، واقتصرنا على ثلاث قواعد بيانات فقط. بناء على ذلك توصي الدراسة بما يلي:

- ضرورة توسيع دائرة البحث في هذا الموضوع إلى جميع قواعد البيانات الممكنة على الصعيد العالمي بما تحمله من مجالات علمية ذات اختصاصات عامة وكتب، مع الأخذ بعين الاعتبار مرادفات مصطلح "Startup" باللغة الإنجليزية والفرنسية؛
- ضرورة تناول الدراسات المستقبلية لوجهة نظر رواد الأعمال؛
- محاولة تفصيل الدراسات المستقبلية في المقاييس التي تناولها المنظور الكمي، وأنواع القطاعات التي تناولها المنظور القطاعي؛
- ضرورة التفصيل في العناصر التي بُني عليها التعريف المقترح وإعطائها أبعادا أكثر وضوحا لتسهيل استيعابها؛
- السعي لتوضيح الفروقات التي تميز مفهوم المؤسسات الناشئة عن باقي أنواع المؤسسات سيما المؤسسات الصغيرة والمصغرة.

المراجع

- 1- Albert, P. (2000). La création d'entreprises de haute technologie. In *Histoire d'entreprendre—Les réalités de l'entrepreneuriat* (EMS, pp. 149–160).
- 2- Albert, P., & Mougnot, P. (1988). *La création d'entreprises high-tech*. 106–118.

- 3- Anthony, S. D. (2012, September 1). The New Corporate Garage. *Harvard Business Review*, September 2012, Article September 2012. <https://hbr.org/2012/09/the-new-corporate-garage>
- 4- Autio, E. (2003). *High-Potential Entrepreneurship*. 1-27.
- 5- Ayadi, A., Arlotto, J., & Jourdan, P. (2005). *Freins et performances de l'entrepreneuriat dans les entreprises innovantes: Une étude exploratoire*. 19.
- 6- Barringer, B. R., Jones, F. F., & Neubaum, D. O. (2005). A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders. *Journal of Business Venturing*, 20(5), 663-687. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2004.03.004>
- 7- Blank, S. (2010, January 25). Steve Blank What's A Startup? First Principles. *Steve Blank*. <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
- 8- Brosia, S. (2016). *Management stratégique de Start up innovantes et création de valeurs*. 353.
- 9- Bygrave, W. D., Johnstone, G., Matchett, M., & Roedel, J. (2001). Venture Capital High-Tech Investments: Can We Differentiate the Best from the Worst? *The Journal of Private Equity*, 4(2), 7-17. <https://doi.org/10.3905/jpe.2001.319979>
- 10- Cauvin, E., & Bescos, L. (2002, May). *L'ÉVALUATION DES PERFORMANCES: UNE COMPARAISON ENTRE LES PRATIQUES DES START-UPS ET DES ENTREPRISES TRADITIONNELLES FRANÇAISES ET AMÉRICAINES*. Technologie et management de l'information : enjeux et impacts dans la comptabilité, le contrôle et l'audit, France. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00584455>
- 11- Chesbrough, H. W. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business Press.
- 12- Christensen, P. V., Ulhøi, J. P., & Neergaard, H. (2001, March). *The entrepreneurial process in high-tech and knowledge-based sectors in Denmark.pdf*. the International Management Conference "Managing in the Internet Age", the Society for Advancement of Management in Las Vegas, Nevada. <https://pure.au.dk/ws/files/32302070/0003054.pdf>
- 13- Clarysse, B., & Bruneel, J. (2007). Nurturing and growing innovative start-ups: The role of policy as integrator. *R&D Management*, 37(2), 139-149. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9310.2007.00463.x>
- 14- Cockayne, D. (2019). What is a startup firm? A methodological and epistemological investigation into research objects in economic geography. *Geoforum*. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.10.009>
- 15- Colombo, M. G., & Delmastro, M. (2001). *Technology-Based Entrepreneurs: Does Internet Make a Difference?* 14.
- 16- Fabrício Jr., R. de S., da Silva, F. R., Simões, E., Galegale, N. V., & Akabane, G. K. (2015). Strengthening of Open Innovation Model: Using startups and technology parks. *IFAC-PapersOnLine*, 48(3), 14-20. <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2015.06.051>
- 17- Giardino, C., Unterkalmsteiner, M., Paternoster, N., Gorschek, T., & Abrahamsson, P. (2014). What Do We Know about Software Development in Startups? *IEEE Software*, 31(5), 28-32. <https://doi.org/10.1109/MS.2014.129>
- 18- Graham, paul. (2004). How to Make Wealth. In *On startups* (Version 2, 2nd ed., pp. 19-42).
- 19- Graham, paul. (2012). *Startup = Growth*. <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- 20- Grundei, J., & Talaulicar, T. (2002). *Company Law and Corporate Governance of Start-ups in Germany: Legal Stipulations, Managerial Requirements, and Modification Strategies*. 28.
- 21- Hedlund, G. (1994). A model of knowledge management and the N-form corporation. *Strategic Management Journal*, 15(S2), 73-90. <https://doi.org/10.1002/smj.4250151006>

- 24- ISED. (2016). *Key Small Business Statistics*. Innovation, Science and Economic Development Canada Small Business Branch.
- 25- Jacquin, J. (2003). *Les jeunes entreprises innovantes: Une priorité pour la croissance*. la documentation française.
- 26- Jones-Evans, D., & Klofsten, M. (Eds.). (1997). *Technology, Innovation and Enterprise: The European Experience*. Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-25770-6>
- 27- Landström, H. (2005). David Birch. In H. Landström (Ed.), *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research* (pp. 159–172). Springer US. https://doi.org/10.1007/0-387-23633-3_6
- 28- Le Gloan, C. (2007). *Les politiques publiques dans la création et le financement des start-up en France: Une évaluation du Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes* [Thèse pour le doctorat en sciences économiques]. Université Panthéon Assas (Paris II).
- 29- McClure, D. (2013). *Dave McClure's answer to What is the proper definition of a startup?* - Quora. <https://www.quora.com/Entrepreneurship/What-is-the-proper-definition-of-a-startup/answer/Dave-McClure>
- 30- Nurcahyo, R., Akbar, M. I., & Gabriel, D. (2018). Characteristics of startup company and its strategy: Analysis of Indonesia fashion startup companies. *International Journal of Engineering and Technology(UAE)*, 7, 44–47. <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i2.34.13908>
- 31- OECD. (2013). *Development Centre Studies Start-up Latin America Promoting Innovation in the Region: Promoting Innovation in the Region*. OECD Publishing.
- 32- Park, J. S. (2005). Opportunity recognition and product innovation in entrepreneurial hi-tech start-ups: A new perspective and supporting case study. *Technovation*, 25(7), 739–752. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.01.006>
- 33- Ries, E. (2010). *What is a startup?* <http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-is-startup.html>
- 34- Robehmed, N. (2013). *What Is A Startup?* Forbes. <https://www.forbes.com/sites/nalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- 35- Salamzadeh, A., & Kawamorita Kesim, H. (2015). *Startup Companies: Life Cycle and Challenges* (SSRN Scholarly Paper ID 2628861; Issue ID 2628861). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=2628861>
- 36- SBA. (2016). *United States Small Business Profile*. SBA Office of Advocacy.
- 37- Scranton, P., & Fridenson, P. (2013). *Reimagining Business History*. JHU Press.
- 38- Shontell, A. (2014). *A Startup Is A State Of Mind, Not A Word That Can Be Defined*. Business Insider. <https://www.businessinsider.com/what-is-a-startup-2014-2>
- 39- Smolová, H., Kubová, P., & Urbancová, H. (2018). Success Factors for Start-ups Related to Agriculture, Food and Nutrition and Their Relevance to Education. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 66(3), 791–801. <https://doi.org/10.11118/actaun201866030791>
- 40- Sutton, S. M. (2000). The role of process in software start-up. *IEEE Software*, 17(4), 33–39. <https://doi.org/10.1109/52.854066>
- 41- Tesfaye, B. (1997). Patterns of Formation and Development of High-Technology Entrepreneurs. In *Technology, Innovation and Enterprise: The European Experience*. Palgrave Macmillan UK.
- 42- Wilhelm, A. (2014). What The Hell Is A Startup Anyway? *TechCrunch*. <http://social.techcrunch.com/2014/12/30/what-the-hell-is-a-startup-anyway/>
- 43- Wise, S., & Feld, B. (2015). *Startup opportunities: Know when to quit your day job*.

44- Yli-Renko, H., Autio, E., & Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 587-613.
<https://doi.org/10.1002/smj.183>

45- بخيتي، ع.، & بوعوينة، س. (2020). المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات. دراسات وأبحاث, 12(4), 595-581.
<https://www.asjp.cerist.dz/en/article/131773>