

دور الابتكار في نجاح المؤسسة الناشئة - دراسة حالة مؤسستي ISPAQ INDISTRY و POUEL NET
The Role of Innovation in the Success of the Startup - Case Study of ISPAQ INDISTRY and POUEL NET

ط د. جلاب ابراهيم¹، أ. د. هبال عبد المالك²

Djellab Ibrahim¹, hebal Abdelmalek²

¹ مخبر الاستراتيجيات والسياسات الاقتصادية في الجزائر جامعة محمد بوضياف بالمسيلة (الجزائر)

djellab.ibrahim@univ-msila.dz

² مخبر الاستراتيجيات والسياسات الاقتصادية في الجزائر جامعة محمد بوضياف بالمسيلة (الجزائر)

abdelmalek.hebal@univ-msila.dz

تاريخ النشر: 2025/06/30

تاريخ القبول: 2025/06/21

تاريخ الاستلام: 2025/03/12

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور الابتكار في نجاح المؤسسات الناشئة، من خلال اجراء مقابلة مع مسيري مؤسستي *POUEL NET*, *ISPAQ INDISTRY*. تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي باعتباره المنهج المناسب للدراسة. حيث تم استخدام المقابلة كأداة لجمع البيانات والمعلومات لتحقيق الغرض المطلوب. أظهرت الدراسة مجموعة من النتائج أهمها المؤسسات محل الدراسة لديها المقومات المطلوبة، واتضح كذلك بأن للابتكار دور كبير في نجاح المؤسسات الناشئة من خلال طرح منتجات جديدة وزيادة أرباحها، يضمن لها الاستمرارية. كلمات مفتاحية: الابتكار، النجاح، المؤسسات الناشئة.

تصنيفات JEL: Q01;M13

Abstract:

This study aimed to highlight the role of innovation in the success of Startup, by interviewing the managers of ISPAQ INDISTRY, POUEL NET. Analytical descriptive curriculum has been used as the appropriate curriculum for study. The interview was used as a tool for collecting data and information to achieve the desired purpose. The study showed a range of results, the most important of which are the institutions studied with the required components. It also found that innovation has a significant role to play in the success of Startup by introducing new products and increasing their profits, ensuring continuity.

Keywords: Innovation, success, Startup.

JEL Classification Codes: Q01;M13

المؤلف المرسل: هبال عبد المالك ، الإيميل: abdelmalek.hebal@univ-msila.dz

1. مقدمة:

لقي موضوع المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال في الجزائر اهتماما واسعا، كونها لها عدة خصائص تمتاز بها على غرار المؤسسات الأخرى، والتي من خلالها تستطيع توفير حاجات الزبون في فترة وجيزة. إن نجاح هذه المؤسسات الناشئة غاية يسعى إليها صاحب أو ممول الفكرة الأولى وكذا الدولة والمجتمع وهذا لا يكون إلا من خلال عدة عوامل أهمها: الابتكار والتكيف مع السوق وتزداد أهمية الابتكار في المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة والناشئة بصفة خاصة من خلال التغيير في طريقة الإنتاج والتوزيع والفهم العميق للسوق والعملاء، وسط مناخ أعمال يمتاز بالتغير الدائم و المفاجئ، ان زيادة مبيعات أي مؤسسة الناشئة وتعزيز الحصة السوقية الخاصة بها وضمان الاستمرارية والبقاء في السوق، مربوط بالابتكار المقدم من طرفها سواء انتاج منتج جديد أو تحسين منتج قائم، لتلبية حاجيات الزبائن بشكل مستمر.

1.1. مشكلة الدراسة:

اعتمادا على ما سبق سنحاول الإجابة عن إشكالية البحث التالية: هل للابتكار دورا في نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

وعلى ضوء هذا التساؤل الرئيسي يمكن صياغة الاسئلة التالية:

- هل تتوفر مقومات الابتكار في المؤسسات الناشئة محل الدراسة؟
- ما هي أوجه النجاح الذي سيحققه تبني الابتكار في المؤسسات الناشئة محل الدراسة؟
- هل هناك معوقات تحول دون تجسيد الابتكار في واقع المؤسسات الناشئة محل الدراسة؟

2.1. فرضية الدراسة:

للإجابة عن اشكالية الدراسة تم صياغة الفرضيات التالية:

1.2.1. الفرضية الأولى:

- تتوفر مقومات الابتكار (القيادة الداعمة للابتكار، التركيز على احتياجات العملاء، الدعم المالي، الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة، التكيف مع تغييرات السوق، تشجيع البحث والتطوير) في المؤسسات الناشئة محل الدراسة.

2.2.1. الفرضية الثانية:

- يتجسد النجاح الذي يتحقق من تبني الابتكار في المؤسسات الناشئة محل الدراسة في عدة جوانب منها: تقديم منتجات تميزها عن باقي المنافسين، التوسع في السوق المحلية، زيادة حجم الإيرادات والأرباح، توفر بيئة حاضنة للأفكار الجديدة.

3.2.1. الفرضية الثالثة:

- هناك العديد من المعوقات التي تقف أمام تجسيد الابتكار في واقع المؤسسات الناشئة محل الدراسة.

3.1. أهمية الدراسة:

تكمن أهمية البحث فيما يلي:

- تسليط الضوء حول مناخ الاعمال الذي تنشط فيه المؤسسات الناشئة بالجزائر.

- معرفة أهم مقومات اعتماد الابتكار في المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- تحليل البيئة الريادية داخل المؤسسات الناشئة.

4.1. أهداف الدراسة :

نهدف من خلال دراسة هذا الموضوع الى:

- إبراز دور الابتكار في تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات الناشئة في ظل بيئة أعمال معقدة وغامضة.
- تحليل دور الابتكار في نجاح المؤسسة الناشئة من خلال دراسة حالتين مختلفتين.
- تقديم الحلول اللازمة لخلق ثقافة الابتكار داخل البيئة الداخلية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

5.1. منهج الدراسة:

لتحليل ومعالجة إشكالية البحث اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك بهدف استنباط المفاهيم والاسس لمختلف جوانب بالموضوع، وتحليل نتائج المقابلة المباشرة مع مسيري المؤسستين محل الدراسة.

6.1. الدراسات السابقة:

دراسة بن عاشور ليلي وضحاك نجية (2018) بعنوان "الابداع والابتكار وتأثيرهما على الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" هدفت الدراسة الى ابراز الدور الذي يلعبه الابداع والابتكار في تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الظروف الاقتصادية وبيئة الاعمال المعقدة، وتبيان مكانة الابداع في المؤسسات وتشخيص واقع هاته المؤسسات بالجزائر، ومن أبرز ما خلصت اليه الدراسة هو ان عملية الابداع والابتكار تعتمد عليها المؤسسات الرائدة بهدف تعزيز قدراتها التنافسية وانفرادها بالأفكار الابداعية، ويشهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر تطور مستمر الا انها تعاني من مجموعة من الصعوبات أبرزها المتعلقة بمواكبة التطورات والتكنولوجيات مما يتطلب الاستثمار في البحث والتطوير والاهتمام بالموارد البشرية.

دراسة صافي عبد القادر (2021) بعنوان "مساهمة الابتكار في تطوير وترقية المؤسسات الناشئة" هدفت الدراسة الى ابراز مساهمة الابتكار تعزيز القدرات التنافسية وتطوير المؤسسات الناشئة في ظل شدة التنافس في الاسواق، وخلصت نتائج الدراسة الى ان عملية الابداع والتميز أحد العناصر الحاسمة لتحديد مستقبل أي مؤسسة، وكلما زاد الاهتمام بتطوير العمليات الإبداعية والابتكارية يعطي للمؤسسة القدرة على التعامل مع معطيات البيئة المتغيرة التي تمتاز بتسارع التطور التكنولوجي.

2. الإطار النظري للدراسة:

1.2. عموميات حول الابتكار

يلقى مفهوم الابتكار صعوبة التحديد، وهذا راجع الى الاختلاف في العديد النظريات المفسرة لهذه الظاهرة المتعددة الابعاد، لذا سنسلط الضوء على تعريف الابتكار أهم مبادئه وخصائصه.

1.1.2. مفهوم الابتكار

يعرف الابتكار على أنه إيجاد الأفكار مهما كان نوعها سواء اقتصادية او فنية أو اجتماعية او إدارية، بغرض تطوير منتجات قائمة، وتحويل الأفكار الى مشاريع مربحة (سيد قنديل ، 2010، صفحة 124).

ويعرف كذلك على أنه القدرة للوصول الى أفكار جديدة، يعطي المؤسسة قيمة مضافة على حساب المنافسين الآخرين في السوق (نجم عبود ، 2003، صفحة 22).

ويعرف الابتكار بمفهوم واسع ويشمل كل ما هو جديد ومختلف، يميز المنظمة عن الآخرين ويمنحها دعماً في مركزها التنافسي وتحسين الاداء (منصور و آخرون ، 2013، صفحة 239).

2.1.2. مبادئ الابتكار.

وضع بيتر دراكر مبادئ للابتكار وهي مجمل أعمال المؤسسة التي وجب عليها أن تقوم بها (بيتر ، 1985، صفحة 139):

البحث الهادف: وهو التفكير في مصادر للفرص الابتكارية، بشكل فعال وبطريقة منظمة، وهذا من خلال الوقوف على رؤية الزبون واقتراحاته، ما يدفعه من اكتشاف الفرص.

البحث عن الفرص المحتملة للابتكار: ويكون من خلال البحث في المشكلة ومواضع النقص فيها، والفرص المتاحة للتطوير في صور منتج حديث.

البساطة والتركيز: بحيث وجب ان يكون الابتكار بسيط، ومركز نحو أهداف معينة لتفادي التكاليف والتقليل من الوقت.

التفوق وتحقيق الريادة: من أجل وصول الابتكار الى تحقيق الريادة، وهذا بالتركيز على تطبيق الممارسات السابقة، وهذا دليل اعتماد استراتيجية الابتكار داخل المؤسسة لتحقيق التميز.

3.1.2. الخصائص المميزة للابتكار.

يأخذ الابتكار عدة خصائص متوافقة مع ما تنتجه العمليات الابتكارية التي تكون على النحو التالي (شرارة ، 2019،

صفحة 75).

- تقديم الجديد كلياً أو جزئياً مقارنة بالوضع القائمة
- تحقيق التميز من خلال عرض منتجات جديدة ومتميزة وهذا ما يبقى المؤسسة في المواجهة.
- القدرة على اكتشاف الفرصة من خلال التفكير الجيد للحاجات والتوقعات.
- القدرة على أخذ المبادرة الأولى في السوق يعطي لنا السرعة مقارنة بالمنافس.

2.2 المؤسسات الناشئة:

يوجد هناك العديد من التعاريف نذكر منها:

هي المؤسسة التي تقوم بعرض وتسويق خدمات مبتكرة أو منتجات جديدة في السوق الكبير، تتحمل مخاطرة عالية من أجل تحقيق أرباح كبيرة (بوالشعور ، 2018، صفحة 420).

عرفها Eric Reis على أنها المؤسسة التي تنشط في بيئة عدم اليقين الشديد، وهي مصممة خصيصاً لإنتاج منتجات وخدمات جديدة (Ries, 2011, p. 37).

كما عرفتها Amy Fontinelle بأن المؤسسة الناشئة "هي مؤسسة حديثة تقدم منتج أو خدمة غير متوفرة في أي سوق حالياً" (Alessandro de Iazzari, 2017, p. 16).

3.2. مراحل الابتكار في المؤسسة الناشئة.

يوجد العديد من نماذج ومراحل الابتكار داخل المؤسسة فحسب زالتمان Zaltman قسمها الى خمسة مراحل فرعية

(عابدي ، 2016، صفحة 89) :

المرحلة الأولى: يتم من خلالها الاهتمام بوجود ابتكارات مع وجود فرص استخدامها.

المرحلة الثانية: تشكيل وإظهار اتجاهات العاملين نحو الابتكار.

المرحلة الثالثة: تقييم الابتكار واتخاذ القرار اما المواصلة أو التخلي عن الفكرة تماما.

المرحلة الرابعة: أخذ المبادرة بالتنفيذ والقيام بمحاولات استعمال الابتكار.

المرحلة الخامسة: الاستمرار ومواصلة التنفيذ.

4.2 استراتيجيات ابتكار المنتجات في المؤسسات الناشئة.

تستعمل المؤسسات عدة استراتيجيات لابتكار المنتجات حسب الامكانيات المتاحة لديها، وظروف عملها.

• الابتكار التحسيني والموجه نحو التميز: تعتمد هذه الاستراتيجية المؤسسات التي هي في مرحلة النضج، والتي لديها

القدرات الكبيرة على ادخال تعديل في منتجاتها الحالية، بحيث يتم تكييفها لخدمة فئة محددة في السوق.

• الإنتاج الكفاء: تبني هذه الاستراتيجية المؤسسات التي تسيطر على التكاليف كالمؤسسات الناشئة ولديها الكفاءة

التصنيع (نجم عبود ، 2003، صفحة 34).

• الابتكار الجذري: تهدف المؤسسة من خلال تبني هذه الاستراتيجية بأن تكون السبابة في مجال نشاطها من خلال توفير

منتجات جديدة لم يسبق تقديمها (راوية، 2001، صفحة 204).

• الابتكار التحسيني: تهدف من خلاله المؤسسة بتقديم منتجات محسنة، لتجنب المخاطرة وتستعمل كبديل لاستراتيجية

الابتكار الجذري عندما يكون الابتكار الجذري خاسرا (خراز، 2011، صفحة 96).

3. الإطار التطبيقي للدراسة:

1.3. الاجراءات المنهجية للدراسة الميدانية:

1.1.3. التعريف بميدان الدراسة

أ- مؤسسة ISPAQ INDISTRY

هي مؤسسة خاصة مسيرة من طرف السيد: بلهوشات عمار مهندس دولة في الالكتروميكانيك، توظف المؤسسة مهندس

دولة في الالكتروميكانيك و02 تقني سامي و10 عشرة عمال عاديين.

أنشأت سنة 2017 يقدر رأس مالها بـ: 5000000,00 دج ميدان عملها التشكيل الميكانيكي، هندسة المنتجات الميكانيكية، بناء

آليات خاصة، صناعة الآليات الخاصة للتركيب والانارة العمومية، صناعة الماكينات والأدوات الخاصة بحضائر التسلية

والترفيه، صناعة التجهيزات والتوريدات الصناعية.

أهدافها:

• المشاركة في الحركة الاقتصادية.

• صناعة الآلات ذات تحكم رقمي.

• المساهمة في الحد من الاستيراد.

• الابتكار والبحث عن التميز.

ب- مؤسسة POUEL NET

مؤسسة خاصة مسيرة من طرف السيد: قسوم رشدي طبيب بيطري توظف المؤسسة (02) مهندسين و4 أربعة تقني سامي و06 ستة عمال عاديين.

أنشأت المؤسسة سنة 2019 رأس مالها يقدر بـ: 1000000,00 دج، تعمل المؤسسة في ميدان هندسة وصناعة كل المعدات المتعلقة بميدان الفلاحة وخاصة عتاد تربية الدواجن.

أهدافها:

- تلبية حاجيات المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في ميدان الفلاحة.
- الاستمرار في تطوير المنتج المحلي.
- المشاركة في المعارض الوطنية والدولية من أجل رفع نسبة المبيعات.
- الوصول إلى الأسواق الخارجية.

2.1.3. أداة الدراسة:

تم استعمال المقابلة كأداة لجمع البيانات، وكانت الأسئلة موجهة لمسييري المؤسسات من أجل جمع المعلومات الكافية، وتحقيق أهداف الدراسة، وهذا انطلاقا من تحضير الأسئلة وقد لقينا التسهيلات اللازمة من طرف أصحابها. بحيث تضمنت أسئلة المقابلة 22 سؤالا مقسمة إلى أربعة محاور هي:

المحور الأول: تقييم البيئة الحاضنة للابتكار في المؤسسات الناشئة.

المحور الثاني: مقومات الابتكار في المؤسسة الناشئة محل الدراسة.

المحور الثالث: الابتكار والدور الذي يلعبه في المؤسسة الناشئة محل الدراسة

المحور الرابع: معوقات تبني الابتكار في المؤسسة الناشئة محل الدراسة.

2.3. تحليل أداة الدراسة:

تم تصميم الجدول التالي بهدف توضيح ومقارنة الإجابات على أسئلة المقابلة المقدمة لمسييري المؤسسات محل الدراسة ما يتيح لنا استخلاص الاستنتاجات وتحليلها، لفهم دور الابتكار في نجاح المؤسسات الناشئة، ومن خلال التحليل نتمكن من إبراز العوامل المساهمة في تعزيز قدرة المؤسسات الناشئة على الابتكار.

الجدول 01: أسئلة المقابلة واجوبة المسييرين والاستنتاجات.

السؤال	مؤسسة ISPAQ INDISTRY	مؤسسة POUEL NET	الاستنتاجات
المحور الأول: تقييم البيئة الحاضنة للابتكار في المؤسسات الناشئة.			
01 كيف يمكنك تقييم واقع الأعمال بالجزائر؟	وفقا لرؤيتي لواقع الأعمال فان فرص النجاح كبيرة فيه.	واقع الأعمال توجد به فرص نجاح كبيرة.	يمكن أن نستنتج أن المسييرين لديهم اطلاع على واقع الأعمال بالجزائر.
02 كيف ترى بيئة المؤسسات الناشئة بالجزائر؟	تتوفر على العديد من هيئات المرافقة مثل حاضنات الأعمال، مراكز الابتكار.	نرى أن العديد من الجامعات أصبحت بها حاضنات الأعمال.	وجود الهيئات المرافقة يزيد من فرص احتضان الافكار.
03 ما هو مجال عمل	مجال العمل صناعي بداية	صناعة معدات تربية	المؤسسات تقوم بصناعة

	المؤسسة؟	من التصميم الى غاية صناعة منتج نهائي.	الدواجن	منتجات لتلبية حاجات الزبائن.
04	هل تلقت المؤسسة الدعم اللازم؟	نعم تلقينا الدعم خصوصا الزبائن، ونحن نشكرهم على ثقتهم في منتوجاتنا.	تلقينا الدعم الكافي من طرف المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في ميدان الفلاحة.	المؤسستين تلقت الدعم اللازم من طرف الزبائن وهذا ما ساعدهم على تحقيق أهدافهم.
05	كيف كانت طريقة التمويل؟	اعتماد المشروع على الأموال الخاصة	طريقة التمويل هي شخصية.	يعطي التمويل الشخصي للمؤسسة حرية للمؤسسة ولكن لا بد على مسيري المؤسستين من البحث على طرق تمويل أخرى.
06	ماهي التكلفة المشروع؟	تقدر بـ"4000000,00 دج تضم شاحنتي المؤسسة والعتاد المستعمل.	تقدر بحوالي 2000000,00 دج تضم العتاد وتكاليف البحث والتطوير.	يبدو أن تكاليف المشروع لدى المؤسستين مقبولة نظرا لارتفاع تكاليف البحث والتطوير.
المحور الثاني: مدى تو افر مقومات الابتكار في المؤسسة الناشئة محل الدراسة.				
07	هل توجد مقومات الابتكار في مؤسستكم الناشئة ؟	نعم، فمؤسستنا توجد لديها كل المقومات الابتكار، الاستباقية والمخاطرة	بالطبع، فالأفكار التي تم تجسيدها من طرفنا تتحمل مخاطرة ضمن بيئة الأعمال.	وجود مقومات المؤسسة الناشئة يعطيها القدرة على النمو والاستمرارية، وتكون سبابة في طرح منتوجها في السوق، وأن تخاطر بعرض ابتكاراتها في السوق.
08	هل لدى مؤسستكم الإمكانيات اللازمة للبحث والتطوير؟	نعم، المؤسسة لديها الامكانيات المادية والبشرية للبحث والتطوير، وخصصنا للمشروع المبتكر كمصاريف 1500000,00 دج	البحث والتطوير يزيد من قدرة المؤسسة على التنافس، حيث انفقنا على ابتكار المنتج قيمة 500000,00 دج	هذا ما يعكس وجود الإمكانيات، وتركيزهم على الابتكار لأنه أحد العوامل الرئيسية لضمان نجاحهم.
09	ماهي الافكار المبتكرة؟	حاويات بيئية أوتوماتيكية مبرمجة للعمل بالطاقة الكهربائية والشمسية توضع تحت الأرض يمكن التحكم فيها عن بعد	جهاز التهوية اوتوماتيكي خاص بتربية الدواجن ويتم التحكم فيها عن بعد.	لدى المؤسستين ابتكارات مختلفة، وهو ما يظهر مدى التزام المؤسسات بالابتكار وتحويل أي فكرة الى منتج يعطي قيمة مضافة .
10	ماهي استراتيجيات تحفيز عمال المؤسسة على الابتكار لديكم؟	السماح لكل العاملين بطرح الأفكار، ومنح مكافأة مالية.	الاستماع الجيد لآرائهم وتقبل جميع الأفكار.	السماح للعامل بطرح أفكاره ما يعطيه الثقة في إعطاء أفكار أخرى، التحفيز المادي يؤدي الى

				زيادة الأفكار ما قد يساهم في زيادة أرباح المؤسسة .
11	هل لديكم الكفاءات اللازمة في مجال نشاطكم؟	بالطبع فالمؤسسة تملك فريق العمل لديه من المؤهلات والتجربة المهنية	العمال لديهم الخبرة المهنية بالإضافة الى وجود مهندسين في فريق العمل	امتلاك المؤسسة لكفاءات يعطيها الثقة في القدرة على أداء مهامها بشكل جيد
المحور الثالث: الابتكار والدور الذي يلعبه في المؤسسة الناشئة محل الدراسة.				
12	ما هو تاريخ إطلاق منتجكم في السوق؟	شهر جوان 2017 كمرحلة أولية	خلال سنة 2020	تاريخ إطلاق المنتج في السوق هو المرحلة الحاسمة لأي منتج، وهذا مربوط بالخطوات المتخذة لضمان نجاحه.
13	كم كانت المدة القصوى لعرض منتجكم في السوق؟	06 أشهر	10 أشهر.	فان المدة مقبولة لتفادي ظهور أفكار مبتكرة مشابهة في السوق.
14	هل كنت تعتقد بأن المنتج سينجح؟	بالطبع، فلمنتوجات المقدمة من طرف المؤسسة لا يوجد منتج منافس لها في السوق.	بالطبع بعد دراستنا للسوق وكانت لدينا رؤية واضحة.	كانت لدى المؤسستين توقعات نجاح للمنتج وهذا راجع الى الدراسة السوقية الجيدة.
15	ماهي طريقة تموقعكم في السوق؟	من خلال دراسة المنتج في السوق، وعدم وجود منافسين أعطى لنا المبادرة في طرح المنتج.	دراسة السوق الوطنية وعرض المنتج، في مختلف المعارض الدولية بالجزائر،	لكل مؤسسة طريقة لتموقعها في السوق، وهذا مقارنة بالفرص والتحديات .
16	من هم أهم الزبائن تتعامل معهم المؤسسة؟	أهم الزبائن: المؤسسات العمومية، المؤسسات الخاصة.	زبائن المؤسسة المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في ميدان الفلاحة.	تنوع الزبائن على حسب الفئة المستهدفة ، من أجل تلبية احتياجاتهم.

17	حسب دراستك للسوق ماهي المؤسسات المنافسة لكم؟	لحد الان لا يوجد أي منافس في المنتج المبتكر.	المستوردون	الامام الجيد بقطاع الأعمال وأوضاع السوق يعطي للمؤسسة الأفضلية عن باقي المنافسين.
18	ماهي قيمة الأرباح المحققة من طرف المؤسسة خلال سنوات 2023، 2024؟	سنة 2023 4000000,00 دج سنة 2024 5000000,00 دج	سنة 2023 3000000,00 دج سنة 2024 4000000,00 دج	من خلال مقارنة الأرباح المحققة لاحظنا زيادة في أرباح المؤسسات وهذا راجع الى زيادة مبيعاتها.
19	كم هي كمية المنتوجات التي قامت مؤسستكم بإنتاجها وبيعها؟	700 حاوية بيعت على المستوى السوق الوطني.	5000 جهاز التهوية خاص بتربية الدواجن على المستوى الوطني، لدينا طلبات كثيرة من خارج الوطن.	من الواضح بأن المؤسسات تلبى احتياجات السوق الوطنية وهذا ما يشير الى وجود طلب على المنتج.
20	هل تحرص المؤسسة على المشاركة في المعارض والملتقيات العلمية المتعلقة بمجال عملكم؟	المؤسسة شاركت في عدة ملتقيات ومعارض وطنية الخاصة بمجال عملنا وهي أحد استراتيجيات المؤسسة لتعزيز الحضور في السوق.	شاركت المؤسسة في 06 معارض دولية مقامة بالجزائر وكانت لدينا عروض من أجل التصدير في الدول المجاورة	المشاركة في المعارض والملتقيات يعطي المؤسسة فرص تبادل الأفكار والمعارف، وأخذ الأفكار عن الابتكارات الجديدة المعروضة في السوق.
21	ما هو دور المؤسسة في إعطاء دفع للجامعة والبحث العلمي بالتجارب العلمية، التكوين؟	استقبال الطلبة وتزويدهم بالمعلومات التي تخصهم في ميدان الدراسة.	تزويد الطلبة بالمعلومات التي تهمهم في ميدان عملنا.	من خلال استقبالننا نحن فالمؤسسات أبوابها مفتوحة دائما لربط الجامعة بالمحيط الاقتصادي.
المحور الرابع : معوقات تبني الابتكار في المؤسسة الناشئة محل الدراسة				
22	ماهي العقبات واجهتكم في تبني الابتكار في مؤسستكم لم تتمكنوا من إيجاد حلول لها؟	من المشاكل التي نعاني منها مشكل العقار، التمويل انقطاعات الكهرباء.	مشكل التمويل والعقار.	مشكل الحصول على الدعم المالي ومشكل العقار تعاني منه المؤسسات وكذلك مشكل انقطاع الكهرباء والانترنت وهو راجع الى ضعف البنية التحتية.

المصدر: من اعداد الباحثين.

5.3. مناقشة نتائج الدراسة الميدانية واختبار الفرضيات:

- مؤسسة ISPAQ INDISTRY ركزت على المؤسسات العمومية والمؤسسات الخاصة كزبائن لها، ان استهدافها لهذه الفئة مرتبط بقدرتها على توفير منتجات ذات جودة عالية ومعايير محددة، ما قد يكسبها ميزة تنافسية كأن تكون المورد الدائم لها. وخاصة المؤسسات العمومية، أما مؤسسة PUOEL NET فركزت على المتعاملين الاقتصاديين في ميدان الفلاحة وهي سوق متخصص فقد تواجه منافسة قوية.
- تركيز المؤسستين على توفير إمكانيات البحث والتطوير وبمبالغ مالية مختلفة فمؤسسة ISPAQ INDISTRY خصصت 1500000,00 دج كمصاريف للابتكار، اما مؤسسة PUOEL NET فأنفقت على الابتكار 500000,00 دج وهذا الاختلاف يرجع الى الإمكانيات المادية للمؤسسة بالدرجة الأولى ونوعية المنتج المبتكر بالدرجة الثانية،
- كلا المؤسستين تعتمد على كادر بشري كفء من ذوي المهارات والتخصص مما يساعدهما على تبني ثقافة الابتكار كما أن القيادة في المؤسستين تسعى جاهدة لتطوير هذه الثقافة بوسائل الدعم المادية والمعنوية معا.
- من وجهة نظر مسيري المؤسستين توفر الدولة الجزائرية الهياكل المرافقة كحاضنات الاعمال ومراكز الابتكار التي من شأنها احتضان وتطوير الأفكار تكون قابلة للتطبيق، في بيئة عمل تعرف فرص نجاح كبيرة في مجالات عديدة لهذا وجب ترسيخ ثقافة ريادة الاعمال لدى الشباب.
- النتائج السابقة تثبت أن وجود مقومات الابتكار في كلا المؤسستين وهذا يثبت صحة الفرضية الأولى
- يلاحظ أن مدة عرض المنتجات في السوق يختلف في المؤسستين محل الدراسة لكنها تعتبر مقبولة جدا وهذا راجع بشكل مباشر الى تاريخ انشاء المؤسسة، وهو يختلف عن المدة القصوى المستغرقة لطرح المنتج في السوق لان هاته الأخيرة تعبر عن المدة من الفكرة الى عرض المنتج فتراوحت بين 06 أشهر الى غاية 10 أشهر حسب كل مؤسسة ولهذا وجب مراعاة هاته المدة لتجنب ظهور أفكار مبتكرة جديدة.
- يتجسد نجاح الابتكار في المؤسستين محل الدراسة في نجاح منتوجهما في السوق بحيث بالنسبة ISPAQ INDISTRY لا يوجد لمنتوجها منافس في السوق ، بينما مؤسسة PUOEL NET فالمنافسة تكون فقط في حالة المنتج المستورد
- ارتفاع أرباح المؤسستين خلال سنة 2024 مقارنة بسنة 2023 كان نتيجة الاستثمار في الموارد البشرية والاعتماد على بعض استراتيجيات تحفيز العمال على الابتكار بالإضافة الى المشاركة في المعارض الوطنية والدولية.
- كلا المؤسستين تتبنى البحث عن كل ما هو جديد في عالم الابتكار والابداع في نشاطهما الانتاجي وهذا من خلال حضورهما في المعارض الوطنية والدولية وكذا الملتقيات العلمية مما يعزز ثقافة الابداع وتبادل الأفكار والمعارف مع منتجين في نفس اختصاص نشاطهم
- هناك علاقة وطيدة بين الجامعة والمؤسستين محل الدراسة تكمن في دعم الأبحاث العلمية من خلال تزويد الطلبة بالمعلومات الخاصة بأبحاثهم العلمية.
- النتائج السابقة تثبت أن كلا المؤسستين حققت نتائج مقبولة جدا من خلال الاعتماد على الابتكار في نشاطهما الانتاجي وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية
- رغم ما حققته كلا المؤسستين من نتائج على أرض الواقع في ظرف وجيز تبقى هناك بعض العراقيل والعقبات التي تواجهها خاصة منها ما يتعلق بمشكل التمويل والعقار وتوفر مصادر الطاقة بصورة كافية

هذه النتيجة تثبت أنه على غرار كل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر توجد هناك معوقات تقف عائق أمام تجسيد الابتكار في واقع المؤسسات الناشئة محل الدراسة وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة

4. نتائج الدراسة:

- المخاطرة، الاستباقية هي أحد مقومات المؤسسات الناشئة محل الدراسة؛
- فريق العمل الذي يتكون من كفاءات لديها تكوين في الجانب الأكاديمي، يعطي إضافة للمؤسسة الناشئة؛
- اعتماد المؤسسات محل الدراسة على استراتيجيات تحفيز العمال داخلها يعطي لها المزيد من أفكار يزيد من نسبة أرباحها؛
- التمويل الخاص هو أحد العوامل التي أدت الى استمرارية ونجاح المؤسستين محل الدراسة؛
- البحث والتطوير داخل المؤسسة الناشئة يمكنها من تحقيق ميزة تنافسية؛
- الابتكار يؤدي الى طرح منتجات جديدة وزيادة الأرباح من خلال دراستنا للمؤسستين؛
- مشاركة في مختلف المعارض والتظاهرات العلمية عزز حضور المؤسستين محل في السوق ويزيد من الطلب على منتجاتهم.

5. خاتمة:

توصلت الدراسة الى اعتماد المؤسسات الناشئة على الابتكار والذي يعد أحد ركائزها من خلال تجسيد أفكارها بابتكار منتج جديد أو تطوير منتج قائم، وهو السبيل الوحيد لتحقيق الربحية والنجاح. فالابتكار يعطي للمؤسسة ميزة تنافسية عن باقي المنافسين، لاعتمادها على عنصر المخاطرة والاستباقية لذا أصبح من الضروري الاهتمام بالمؤسسات الناشئة، لما من أهمية بالغة في تحقيق النمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل للشباب، وضمن ما تطرقنا اليه وجب على الجهات الوصية تكثيف جهودها لتوفير مناخ أعمال المريح الذي يسمح لها بالبقاء.

6. قائمة المراجع:

- ✚ 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]. Faculty of Engineering and Physical Sciences: university of SURREY.
- ✚ Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to*. New York: Crown Business.
- ✚ الاخضر خراز. (2011). دور الابداع في اكتساب ميزة تنافسية دراسة حالة مؤسسة EGT مركب حمام ربي (سعيدة) نموذجاً (مذكرة ماجستير). مدرسة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر .
- ✚ حسن راوية. (2001). سلوك المنظمات، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر.
- ✚ دراكر بيتر . (1985). *التجديد والمقاولة*، دار وائل للنشر، الأردن.

شريفة بوالشعور . (2018). دو حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة. *مجلة البشائر الاقتصادية*، 04(02)، صفحة 431.417.

علاء الدين سيد قنديل .(2010). *القيادة الادارية وادارة الابتكار*، دار الفكر.عمان.

محمد السعيد عابدي .(2016). *الابتكار واستراتيجيات الابتكار في رأس المال البشري* (أطروحة دكتوراه). قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر.

محمد منصور ، و آخرون . (2013). *سلوك المستهلك واتخاذ القرارات الشرائية مدخل متكامل*. دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن.

نجم نجم عبود . (2003). *ادارة الابتكار المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة*، دار وائل للنشر، عمان.

وليد شرارة . (2019). *محددات الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة* (أطروحة دكتوراه). قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر.