

دور الابتكار في نجاح المؤسسة الناشئة - دراسة حالة مؤسسي POUEL NET و ISPAQ INDISTRY

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 مؤسسي 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 اهتماماً واسعاً، كونها لها عدة خصائص تميز بها على غرار المؤسسات الأخرى، والتي من خلالها تستطيع توفير حاجات الزيون في فترة وجيزة. إن نجاح هذه المؤسسات الناشئة غاية يسعى إليها صاحب أو ممول الفكرة الأولية وكذا الدولة والمجتمع وهذا لا يكون إلا من خلال عدة عوامل أهمها: الابتكار والتكييف 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 بالتغيير الدائم والمفاجئ، ان زيادة مبيعات أي مؤسسة الناشئة وتعزيز其 الحصة السوقية الخاصة بها وضمان الاستمرارية والبقاء في السوق، مربوط بالابتكار المقدم من طرفها سواء انتاج منتج جديد أو تحسين منتج قائم، لتلبية حاجيات الزيان بشكل مستمر.

1.1. مشكلة الدراسة:

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

وعلى ضوء هذا التساؤل الرئيسي يمكن صياغة الأسئلة التالية:

- هل توفر مقومات الابتكار في المؤسسات الناشئة محل الدراسة؟
- ما هي أوجه النجاح الذي سيتحققه تبني الابتكار في المؤسسات الناشئة محل الدراسة؟
- هل هناك معوقات تحول دون تجسيد الابتكار في الواقع المؤسسات الناشئة محل الدراسة؟

1.2. فرضية الدراسة:

للإجابة عن إشكالية الدراسة تم صياغة الفرضيات التالية:

1.2.1. الفرضية الأولى:

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

1.2.2. 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.

1.2.3. الفرضية الثالثة:

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

1.3. أهمية الدراسة:

تكمّن أهمية البحث فيما يلي:

- تسليط الضوء حول مناخ الأعمال 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 إلى:

- إبراز دور الابتكار في تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات الناشئة في ظل بيئه 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 والأسس لمختلف جوانب بالموضوع، وتحليل نتائج المقابلة المباشرة مع مسيري المؤسستين محل الدراسة.

6.1. الدراسات السابقة:

دراسة بن عاشر وليلي وضحاك نجية (2018) بعنون "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 لا 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) بعنون "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:

2.1. عموميات حول الابتكار

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

2.1.1. مفهوم الابتكار

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

ويعرف كذلك على أنه القدرة للوصول إلى 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 وينحها دعماً في مركزها التنافسي وتحسين الأداء (منصور و آخرون ، 2013 ، صفحة 239).

2.1.2. مبادئ الابتكار.

وضع بيتر دراكر مبادئ لابتكار وهي مجمل أعمال المؤسسة التي يجب عليها أن تقوم بها (بيتر ، 1985 ، صفحة 139): البحث الهدف: وهو التفكير في مصادر لفرص الابتكارية، بشكل فعال وبطريقة منتظمة، وهذا من خلال الوقوف على رؤية الزيون واقتراحاته، ما يدفعه من اكتشاف الفرص.

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

البساطة والتركيز: بحيث يجب أن يكون الابتكار بسيط، ومركز نحو أهداف معينة لتفادي التكاليف والتقليل من الوقت. التفوق وتحقيق الريادة: من أجل وصول الابتكار إلى تحقيق الريادة، وهذا بالتركيز على تطبيق الممارسات السابقة، وهذا دليل اعتماد استراتيجية الابتكار داخل المؤسسة لتحقيق التميز.

2.1.2.3. الخصائص المميزة لابتكار.

يأخذ الابتكار عدة خصائص متوافقة مع ما تنتجه العمليات الابتكارية التي تكون على النحو التالي (شارارة ، 2019 ، صفحة 75).

- تقديم الجديد كلياً أو جزئياً مقارنة بالوضعية القائمة
- تحقيق التميز من خلال عرض منتجات جديدة ومتعددة 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 بالمنافسين.

2.2 المؤسسات الناشئة:

يوجد هناك العديد من التعريفات ذكر منها:

هي المؤسسة التي تقوم بعرض وتسيير 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 lazzari, 2017, p. 16)

2.3. مراحل الابتكار في المؤسسة الناشئة.

يوجد العديد من نماذج ومراحل الابتكار داخل المؤسسة فحسب زالمان Zaltman قسمها إلى 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 التخلّي عن الفكرة تماماً.

المرحلة الرابعة:أخذ المبادرة بالتنفيذ والقيام بمحاولات استعمال الابتكار.

المرحلة الخامسة: الاستمرار ومواصلة التنفيذ.

4.2. استراتيجيات ابتكار المنتوجات في المؤسسات الناشئة.

تستعمل المؤسسات عدة استراتيجيات لابتكار المنتوجات 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 منتوجاتها الحالية، بحيث يتم تكييفها لخدمة فئة محددة في السوق.

• الإنتاج الكفاءة: تتبّع 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 السباقة في مجال نشاطها من خلال توفير

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

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

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

3. الإطار التطبيقي للدراسة:

3.1. الاجراءات المنهجية للدراسة الميدانية:

3.1.1. التعريف بميدان الدراسة

أ- مؤسسة ISPAQ INDISTRY

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

دولة في الالكترونيكي و20 تقني سامي و10 عشرة عمال عاديين.

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

آليات خاصة، صناعة الآليات الخاصة للتركيب والانارة العمومية، صناعة الماكينات والأدوات الخاصة بحضور 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 المنتوج المحلي.
- المشاركة في المعارض الوطنية والدولية من أجل رفع نسبة المبيعات.
- الوصول الى الأسواق الخارجية.

2.1.3 أدلة الدراسة:

تم استعمال المقابلة كأداة لجمع البيانات، وكانت الأسئلة موجهة لمسيري المؤسسات من أجل جمع المعلومات الكافية، وتحقيق أهداف الدراسة، وهذا انطلاقاً من تحضير الأسئلة وقد لقينا التسهيلات اللازمة من طرف أصحابها. بحيث تضمنت أسئلة المقابلة 22 سؤالاً 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 أدلة الدراسة:

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

الجدول 01: أسئلة المقابلة واجوبة المسيرين 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؟	وفقاً لرؤيتي لواقع الأعمال فان فرص النجاح كبيرة فيه.	واقع الأعمال توحد به فرص نجاح كبيرة.	يمكن أن نستنتج أن المسيرين لديهم اطلاع على واقع الأعمال بالجزائر.
02 كيف ترى بيئته المؤسسات الناشئة بالجزائر؟	الاعمال، مراكز الابتكار.	الجامعات أصبحت بها حاضنات الاعمال.	وجود الهيئات المرافقة يزيد من فرص احتضان الافكار.
03 ما هو مجال عمل المؤسسين؟	مجال العمل صناعي بداية	صناعة معدات تربية	المؤسسين تقوم بصناعة

ال المؤسسة؟	من التصميم إلى غاية صناعة منتج نهائى.	الدواجن	منتوجات لتلبية حاجات الزبائن.	
هل تلقت المؤسسة الدعم اللازم؟	نعم تلقينا الدعم خصوصاً الزبائن، ونحن نشكرهم على ثقمنا في منتوجاتنا.	تلقينا الدعم الكافي من طرف المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في ميدان الفلاحة.	المؤسستان تلقت الدعم اللازم من طرف الزبائن وهذا ما ساعدهم على تحقيق أهدافهم.	04
كيف كانت طريقة التمويل؟	اعتماد المشروع على الأموال الخاصة	طريقة التمويل هي شخصية.	يعطي التمويل الشخصي للمؤسسة حرية للمؤسسة ولكن لا بد على مسيري المؤسستان من البحث على طرق تمويل أخرى.	05
ما هي التكلفة المشروع؟	تقدير بـ 4000000,00 دج تضم شاحنات المؤسسة والعتاد المستعمل.	تقدير بـ 2000000,00 دج تضم العتاد وتكاليف البحث والتطوير.	يبدو أن تكاليف المشروع لدى المؤسستان مقبولة نظراً لارتفاع تكاليف البحث والتطوير.	06
المحور الثاني: مدى توافق مقومات الابتكار في المؤسسة الناشئة محل الدراسة.				
هل توجد مقومات الابتكار في مؤسستكم الناشئة؟	نعم، فمؤسستنا توجد لديها كل المقومات الابتكار، الاستباقية والمخاطرة	بالطبع، فالأفكار التي تم تجسيدها من طرفنا تحمل مخاطرة ضمن بيئه الأعمال.	وجود مقومات المؤسسة الناشئة يعطها القدرة على النمو والاستمرارية، وتكون سباقة في طرح منتوجها في السوق، وأن تخاطر بعرض ابتكاراتها في السوق.	07
هل لدى مؤسستكم الإمكانيات اللازمة للبحث والتطوير؟	نعم، المؤسسة لديها الإمكانيات المادية والبشرية للبحث والتطوير، وخصصنا للمشروع المبتكر كمصاريف على ابتكار المنتوج قيمة 1500000,00 دج	البحث والتطوير يزيد من قدرة المؤسسة على التنافس، حيث إنفقنا على ابتكار المنتوج قيمة 500000,00 دج	هذا ما يعكس وجود الإمكانيات، وتركيزهم على الابتكار لأنّه أحد العوامل الرئيسية لضمان نجاحهم.	08
ما هي 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 المؤسستان ابتكارات مختلفة، وهو ما يظهر مدى التزام المؤسسات بالابتكار وتحويل أي فكرة إلى منتوج يعطي قيمة مضافة.	09
ما هي استراتيجيات تحفيز عمال المؤسسة على الابتكار لديكم؟	السماح لكل العاملين بطرح الأفكار، ومنح مكافأة مالية.	الاستماع الجيد لآرائهم وتقديم جميع الأفكار.	السماح للعامل بطرح أفكاره ما يعطيه الثقة في إعطاء أفكار أخرى، التحفيز المادي يؤدي إلى	10

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

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

المصدر: من اعداد الباحثين.

5.3.مناقشة نتائج الدراسة الميدانية واختبار الفرضيات:

- مؤسسة ISPAQ INDISTRY ركزت على المؤسسات العمومية والمؤسسات الخاصة كزيان لها، ان استهدافها لهذه الفئة مرتبط بقدرتها على توفير منتجات ذات جودة عالية ومعايير محددة، ما قد يكسبها ميزة تنافسية لأن 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 لمؤسسة ISPAQ INDISTRY خصصت 1500000,00 دج كمصاريف لابتكار، أما مؤسسة PUOEL NET فأنفقت على الابتكار 500000,00 دج وهذا الاختلاف يرجع إلى الإمكانيات المادية للمؤسسة بالدرجة الأولى ونوعية المنتوج المبتكر بالدرجة الثانية، كل المؤسستين تعتمد على كادر بشري كفاء من ذوي المهارات والتخصص مما يساعدهما على تبني ثقافة الابتكار كما أن القيادة في المؤسستين تسعى جاهدة لتطوير هذه الثقافة بوسائل الدعم المادية والمعنوية معاً.
- من وجهة نظر مسيري المؤسستين توفر الدولة الجزائرية الهيئات 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 ترسیخ ثقافة ريادة الاعمال لدى الشباب.
- النتائج السابقة تثبت أن وجود مقومات الابتكار في كلا المؤسستين وهذا يثبت صحة الفرضية الأولى يلاحظ أن مدة عرض المنتوجات في السوق يختلف في المؤسستين محل الدراسة لكونها تعتبر مقبولة جداً وهذا راجع بشكل مباشر إلى تاريخ إنشاء المؤسسة، وهو يختلف عن المدة القصوى المستغرقة لطرح المنتوج في السوق لأن هذه الأخيرة تعبّر عن المدة من الفكرة إلى عرض المنتوج فتراوحت بين 06 أشهر إلى غاية 10 أشهر حسب كل مؤسسة ولهذا وجب مراعاة هذه المدة لتجنب ظهور أفكار مبتكرة جديدة.
- يتجسد نجاح الابتكار في المؤسستين محل الدراسة في نجاح منتوجهما في السوق بحيث بالنسبة لـ ISPAQ INDISTRY لا يوجد منتوجها منافس في السوق ، بينما مؤسسة PUOEL NET فالممنافسة تكون فقط في حالة المنتوج 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 إلى المشاركة في المعارض الوطنية والدولية.
- كلا المؤسستين تتبّى البحث عن كل ما هو جديد في عالم الابتكار والإبداع في نشاطهما الانتاجي وهذا من خلال حضورهما في المعارض الوطنية والدولية وكذا الملتقيات العلمية مما يعزّز ثقافة الإبداع وتبادل الأفكار والمعرف مع منتجين في نفس اختصاص نشاطهم
- هناك علاقة وطيدة بين الجامعة والمؤسسات محل الدراسة تكمن في دعم الأبحاث العلمية من خلال تزويد الطلبة بالمعلومات الخاصة بأبحاثهم العلمية.
- النتائج السابقة تثبت أن كلا المؤسستين محل الدراسة حققت نتائج مقبولة جداً من خلال الاعتماد على الابتكار في نشاطهما الانتاجي وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية رغم ما حققه كلا المؤسستين من نتائج على أرض الواقع في ظرف وجيز تبقى هناك بعض العراقيل والعقبات التي تواجههما خاصة منها ما يتعلق بمشكل التمويل والعقارات وتوفّر 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 إلى استمرارية ونجاح المؤسستين محل الدراسة؛
- البحث والتطوير داخل المؤسسة الناشئة يمكنها من تحقيق ميزة تنافسية؛
- الابتكار يؤدي إلى 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 منتوجاتهم.

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 إليه وجب على الجهات الوصية تكثيف جهودها لتوفير مناخ أعمال المربح الذي يسمح لها بالبقاء.

6.قائمة المراجع:

- ✚ Alessandro de lazzari, 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 EGTT مرکب حمام ربي (سعيدة) نموذجا (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 والمقاومة، دار وائل للنشر، الأردن.

- شريفة بوالشعور . (2018). دو حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة. مجلة البشائر الاقتصادية، 431417(02)، صفحة 04
- علاء الدين سيد قنديل . (2010). القيادة الادارية وإدارة الابتكار ، دار الفكر. عمان.
- محمد السعيد عابدي . (2016). الابتكار واستراتيجيات الابتكار في رأس المال البشري(أطروحة دكتوراه). قسم علوم التسیر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسیر، 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 التسیر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسیر، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان،الجزائر.