

التجارة الإلكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة – منصة بريمور المصرية نموذجاً –

E-commerce as a strategic choice for the success of emerging enterprises – The Egyptian Brimore platform is a model –

محمد عبد الرحمان بن طجين¹، مخبر الدراسات التطبيقية في العلوم المالية والمحاسبة EASFC
فرقة بحث: انعكاسات مصادر الطاقة في الجزائر على المؤشرات الاقتصادية الكلية في ظل ازمت الاسواق العالمية للنقط

جامعة غرداية_الجزائر (الجزائر)، bentadjine.abderrahmane@univ-ghardaia.dz

عبد الرؤوف عباده²، مخبر الدراسات التطبيقية في العلوم المالية والمحاسبة EASFC
فرقة بحث: انعكاسات مصادر الطاقة في الجزائر على المؤشرات الاقتصادية الكلية في ظل ازمت الاسواق العالمية للنقط

جامعة غرداية_الجزائر (الجزائر)، abada.abderraouf@univ-ghardaia.dz

تاريخ القبول: 2023/..../..

تاريخ الاستلام: 2023/..../..

ملخص:

يتمثل الهدف العام للبحث في التعرف على مفهوم وطبيعة التجارة الإلكترونية و امكانية استفادة المؤسسات الناشئة من مزاياها، خاصة في ظل التحول الرقمي الذي يشهده العالم. توصلنا من خلال هذه الدراسة التي اعتمدنا في شقها الاخير على مؤسسة بريمور المصرية التي تنشط في مجال التجارة الإلكترونية كدراسة حالة، الى ان هذا النمط من التجارة ضرورة حتمية في زمن التحول الرقمي، و ذلك لحفاظ المؤسسات على مكائتها و تنافسيتها في الاسواق ؛ خاصة منها الناشئة لما لها من خصوصية لسيما في مرحلة الانطلاق. هذا ما لاحظناه من خلال المؤسسة محل الدراسة. و التي استغلّت ازمة تعويم سعر صرف الجنيه المصري سنة 2016، و ما نجم عنها من نذرة السلع في السوق المصري. لتنشأ المؤسسة و تجسد فكرة التجارة الإلكترونية و ذلك يربط المشتريين بالبائعين، و من جهة اخرى توفير

¹ المؤلف المرسل.

² المؤلف المرسل.

مناصب عمل خاصة لفئة ربوات البيوت و العاطلين على العمل الذين لا يمتلكون مؤهلات و رأسمال كبير. حيث حقق المؤسسة نجاح كبير جعلها تحظى مبالغ استثمارية هامة خلال جولات التمويل منذ انطلاقتها. كلمات مفتاحية: تجارة الكترونية، مؤسسة ناشئة، منصة بريمور.

تصنيفات: L22,L81

Abstract:

The general objective of the research is to identify the concept of e-commerce and the possibility of startups benefiting from its advantages, especially in light of the digital transformation that the world is witnessing. Through the study that relied on the Egyptian BRIMORE Foundation, we concluded that this type of trade is an imperative necessity in the era of digital transformation, in order to maintain their position and competitiveness, especially emerging ones. This is what we noticed through the institution. Which took advantage of the crisis of floating the exchange rate of the pound in 2016, and the resulting scarcity of goods in the market. To establish the institution and embody the idea of e-commerce by linking buyers with sellers, and on the other hand providing jobs. The Foundation has achieved success in making it a significant investment during the funding rounds since its inception. **Keywords:** e-commerce, startup, Brimore platform.

Jel Classification Codes:L22,L81

1. مقدمة:

شهد العالم مؤخرا اهتماما متزايدا بالتجارة الالكترونية Electronic Commerce كنتيجة حتمية وضرورية للتطورات والمستجدات الحديثة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث تلعب شبكة الانترنت دورا هاما لاستكمال تنفيذ اعمال التجارة بشكلها الحديث والمعاصر. اين تسعى العديد من الدول الى تعظيم دور التجارة الالكترونية خصوصا في ظل المتغيرات والتحديات المتجددة، نظرا لتأثير هذا النمط من التجارة على الاسواق و المؤسسات في ظل بيئة تنافسية شرسة. ذلك الهدف الذي تسعى اليه جل المؤسسات على العموم ، و الناشئة منها على الخصوص لما لها من خصوصية، تلك المؤسسات التي تعول عليها الحكومات في مختلف ارجاء العالم، نتيجة لما حققته من نتائج هامة في الاقتصاديات الكبيرة و

التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

الصغيرة على حد سواء، خاصة اثناء الازمات و المشاكل الاقتصادية، لسيما و ان هذا النوع معروف بديناميكيته و مرونة تعامله مع البيئة. و تتمحور اشكالية بحثنا حول اثر استخدام التجارة الالكترونية على المؤسسات الناشئة، خاصة في مرحلة الازمات الاقتصادية. معتمدين على مؤسسة بريمور Brimore المصرية كدراسة حالة. حيث نفترض ان المؤسسات الناشئة التي يعد اغلب روادها من الفئة الشابة، تتقن التكنولوجيا الحديثة في للاعلام و الاتصال، و ستحقق اهدافها اذا ما استغلت اسلوب التجارة الالكترونية. حاولنا تقسيم الورقة البحثية الى ثلاثة محاور، يهتم المحورين الاولين بالتجارة الالكترونية و المؤسسات الناشئة على التوالي، و في اخر محور استعرضنا دراسة حالة مؤسسة بريمور المختصة في التجارة الالكترونية، و مدى النجاح المحقق خلال فترة وجيزة.

2. التجارة الالكترونية

1.2 نشأة و تطور التجارة الالكترونية:

لا يمكن الحديث عن نشأة التجارة الإلكترونية دون التعرّيج عن نشأة الأنترنت حيث برز الأنترنت إلى الوجود لتلبية حاجة الجامعيين لتبادل المعلومات مع الآخرين، وكذا إرادة الجيش الأمريكي لوضع شبكة لامركزية، هاتان الإرادتان المتضاربتان اجتمعتا في شبكة الأنترنت من خلال أن المعلومة تقسم على آلاف الحواسيب، هذه الأخيرة تتصل بعضها ببعض بناء على نظام موحد يسمح بالانتقال من وحدة لأخرى بطريقة واضحة ، مما يمكن سهولة الدخول إلى مجمل المعلومات المخزنة. (نورتون و سميث، 1997)

أول خدمة وضعت حيز التطبيق كانت المراسلات الإلكترونية، ثم ظهرت بنوك المعلومات المختلفة، بعدها نظام تبادل المعلومات تحت إسم "News Groups". ثم ظهرت شبكة الاتصالات العالمية "WEB" كأداة أكثر انفتاحا من سابقتها. بعدها أدركت المؤسسات الاقتصادية الأهمية البالغة للحصول على موقع على الأنترنت، وهذا يعني أن الأنترنت يعتبر ركيزة للتجارة الإلكترونية.

إن التزاوج بين اكتشاف الحواسيب وتطور شبكة الإنترنت شجّع التجار لاستثمار هذه التقنيات الحديثة لتنشيط التجارة. فالرسائل البريدية والاتصالات السلكية لم تعد تلبى الحاجات التجارية، رغم أنها لم تهجر وما تزال مستخدمة في التجارة، إلا أن كبار التجار اتجهوا للتوسع في نشاطهم جغرافياً وزيادة عدد

زبائنهم من خلال التجارة الإلكترونية. فالتجوال و التصفح في الانترنت اعطى مساحة اكبر للمتصفحين من المعرفة والاطلاع على محتويات السوق و السلع و الخدمات.

أول ظهور لمصطلح التجارة الإلكترونية كان في الو.م.ا وكندا للتعبير عن الأعمال التجارية وما يتعلق بها من عمليات تتم عبر وسائط إلكترونية، بدأت في أوائل السبعينات على شكل تحويلات إلكترونية للأموال بين بعض المؤسسات التجارية العملاقة وبعض الشركات، ثم ظهر التبادل الإلكتروني للبيانات الذي وسّع التجارة الإلكترونية من مجرد معاملات مالية إلى معاملات. وفي تسعينيات القرن الماضي اصبحت شبكة الإنترنت مادة مالية وربحية وزاد انتشارها ونموها. وظهر مصطلح التجارة الإلكترونية إلى النور، وازدادت التطبيقات بصورة متلاحقة وكبيرة، متزامنة مع حدة التنافس بين الشركات وسرعة تطوير البرمجيات الإلكترونية والشبكات والبروتوكولات. ففي عام 1992 ظهرت الشبكة العنكبوتية العالمية كمروج للسلع والخدمات فأقبل رجال الاعمال على تلك المواقع وبدأوا بإبرام الصفقات عن طريق البريد الإلكتروني ومن جهة أخرى عرض منتجاتهم وخدماتهم من خلال المواقع التي ينشئونها على شبكة الإنترنت. (ريفيو، 2023)

تنامت التجارة الدولية بسرعة ومن المؤشرات على ذلك التطور الهائل والسريع لمواقع التجارة الإلكترونية وتزايد مداخل أنشطة التسويق والخدمات على الخط والبريد الإلكتروني E-mail. (الزايد، 2023) هذا و يعد التطور في اجهزة الهاتف المحمول و توسع الانترنت على نطاق واسع، من بين ابرز التطورات في مجال التجارة الالكترونية، اين ظهر مصطلح M-Commerce اختصارا لـ Mobile E-Commerce، يقصد به التجارة الإلكترونية عبر المحمولة و التي تعد جزءًا من التجارة الإلكترونية بشكل عام، وتقوم على نفس أسسها. (سداد، 2019) تشير الاحصائيات الى ان التجارة التي تتم عبر الهواتف الذكية تفوق تلك التي تتم عبر الحواسيب الشخصية، اين تشير التقديرات الى ان حجمها فاق 693 مليار دولار سنة 2019.

2.2 ماهية التجارة الالكترونية:

التجارة الإلكترونية تشمل تبادل المنتجات والخدمات بواسطة وسيط إلكتروني أي الإنترنت وحسب المنظمة العالمية للتجارة فهي تحتوي على مختلف أنشطة إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها وتسويقها وبيعها أو

التجارة الإلكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

تسليمها للمشتري من خلال الوسائط الإلكترونية. (العيسوي، 2003) و حسب هذا التعريف: تشمل المعاملات التجارية ثلاثة أشكال من العمليات وهي: البحث عن المنتج، طلب المنتج وتسليم المنتج.

هناك من يعرفها على أنها أسواق الكترونية و آية يتم فيها عملية بيع و شراء السلع و الخدمات و المعلومات عبر شبكة الانترنت، و الشبكات التجارية المحلية و العالمية، و يشمل ذلك الاعلانات و المعلومات عن السلع و الخدمات، و تبادل البيانات الإلكترونية و قائمة الاسعار ، و المراسلات الآلية المرتبطة بعمليات البيع و الشراء و الاستعلام و حتى الفواتير و التعاملات المالية. (الموسوي و النسور، 2023)

3.2 مزايا التجارة الإلكترونية: (KSU، 2023)

○ إيجاد وسائل أبحاث توافق عصر المعلومات: ففي عصر المعلومات والاتجاه نحو قضاء ساعات طويلة أمام الأجهزة الإلكترونية ومواقع الانترنت، تعد الحاجة ملحة الى توافق الانماط التجارية مع سمات هذا العصر.

○ الدخول الى الأسواق العالمية وتحقيق عائد اعلى من الانشطة التقليدية: إن الصفة العالمية للتجارة الإلكترونية ألغت الحدود والقيود أمام دخول الأسواق التجارية، وبفضلها تحول العالم إلى سوق مفتوح أمام المستهلك بغض النظر عن الموقع الجغرافي للبائع او المشتري، وإذا كانت اتفاقيات التجارة تسعى إلى تحرير التجارة في البضائع والخدمات، فإن التجارة الإلكترونية بطبيعتها تحقق هذا الهدف.

○ تلبية خيارات الزبون بيسر وسهولة: تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق أمامهم بشكل واسع، وهذا بذاته يحقق نسبة رضاء عالية لدى الزبائن لا تتيحه وسائل التجارة التقليدية، فالزبون يمكنه معرفة الأصناف والأسعار وميزات كل صنف.

○ تطوير الأداء التجاري والخدمي: فالتجارة الإلكترونية بما تتطلبه من بنى تحتية، تقنية واستراتيجيات إدارة مالية وتسويقية وإدارة علاقات واتصال بالآخرين، تتيح الفرصة لتطوير أداء المؤسسات في مختلف الميادين.

4.2 متطلبات التجارة الإلكترونية: يجب توفر مجموعة من المتطلبات نذكر من أهمها:

○ متطلبات تقنية عالية: حتى تتم عملية الشراء من المتجر الإلكتروني بسهولة يجب توفر إنترنت ذو تدفق عالي، وجود أجهزة إلكترونية مناسبة لتشغيل المتجر، إضافة الى برامج مناسبة.

- توفير طرق دفع متعددة وآمنة: من بين اهم متطلبات التجارة الالكترونية في المتجر الإلكتروني هي طرق الدفع الآمنة، فلا بد من وجود طرق مختلفة ومتعددة مع سهولة إتمام المعاملات البنكية.
 - وجود سياسة استرداد وإرجاع واضحة: لا بد أن يعمل التاجر الإلكتروني على توفير سياسة إرجاع واستبدال واضحة ومكتوبة على المتجر، فهذا يزيد من ثقة العميل وإقباله على شراء المنتج بكل أمان .
 - خدمة شحن سريعة: عادة ما يسعى العملاء عند تعاملهم مع المتجر الإلكتروني لسرعة استلام منتجهم وأن تكون رسوم الشحن مناسبة، وهذا من اسباب ولاء العملاء له. (HELALY، 2022)
- ## 5.2 اثار التجارة الالكترونية:

- هيكل السوق: تؤثر التجارة الإلكترونية على هيكل الأسواق سواء أسواق السلع والخدمات، أو أسواق عناصر الإنتاج، حيث يتوقف النمو الاقتصادي على الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في المجتمع وطبيعة السوق الذي يتم العمل به والذي يؤدي دوراً حاسماً في تحقيق التخصيص الأمثل للموارد، والتجارة الإلكترونية تؤثر على هيكل الأسواق وخاصة أنها تقربنا من الوصول إلى سوق المنافسة الكاملة.
- النمو الاقتصادي: تؤثر التجارة الإلكترونية على معدلات النمو، فهي تؤدي إلى زيادة الأجور، ورفع مستوى المعيشة للأفراد، وهيكله الأسواق وتوسيع نطاق التسويق، مما يعمل على زيادة المبيعات والصادرات، وبالتالي زيادة الإنتاج ومعدلات النمو. وتوفر التجارة الإلكترونية المناخ المناسب لزيادة الإنتاج ورفع كفاءته بدعم صناعات الحواسيب وبرمجياتها، والصناعة التكنولوجية وصناعات أخرى مرتبطة بها.
- الصادرات: تساعد التجارة الإلكترونية في زيادة التجارة الخارجية، وخاصة الصادرات، وذلك بتسهيل الوصول للأسواق العالمية، وعقد صفقات تجارية بسهولة وسرعة دون أية قيود إدارية أو تجارية، والاستجابة لتغيرات طلب المستهلكين، وتسويق المنتجات المحلية في هذه الأسواق، مما يزيد صادرات هذه الدول.
- الاستثمار: تخلق التجارة الإلكترونية فرصا استثمارية جديدة، وخاصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، لأنها تؤدي دوراً مهماً في البنية التحتية للتجارة الإلكترونية.
- سوق رأس المال: تؤثر التجارة الالكترونية على سوق رأس المال، اذ يتم تبادل رؤوس الأموال بين وحدات الفائض "المدخرون"، ووحدات العجز "المستثمرون"، من خلال إصدار الأسهم والسندات طويلة الأجل،

التجارة الإلكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

والذي يؤدي دوراً كبيراً في تنشيط الاستثمار، وتحقيق النمو الاقتصادي، كما تعمل التجارة الإلكترونية على زيادة فاعلية بورصات الأوراق المالية.

○ قوة العمل: تعاني معظم دول العالم من مشكل البطالة، في حين يمكن للتجارة الإلكترونية أن تحقق ميزات للاقتصاد الوطني للدولة في مجال التوظيف. كما ان استخدام التجارة الإلكترونية من شأنه أن يؤدي إلى الاستغناء عن الوظائف التقليدية وإحلال وظائف ذات مهارة جديدة محلها. مما يعني انها تؤثر سلباً في الوظائف اليدوية والعمالة غير المؤهلة ولكنها تؤثر إيجاباً في العمالة المدربة تقنيا. (خليل، 2018)

3. المؤسسات الناشئة

1.3 تعريف المؤسسات الناشئة:

تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحاً حسب القاموس الإنجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة start-up تتكون من "start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، وبدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي la rousse على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا (بوالشعور، 2018، صفحة 420). عرف رائد الأعمال Steve Blank المؤسسة الناشئة على أنها منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج اقتصادي يسمح بالنمو المريح بشكل متكرر ويمكن قياسه، إنها تختبر نماذج اقتصادية مختلفة وتكتشف بيئتها وتكيف معها تدريجياً، أي أن الشركة الناشئة يجب أن تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير في السوق الذي تود التواجد والعمل به بشكل فوري (بوعوبنة، 2020، صفحة 536).

في حين عرف الباحث Eric Ries المؤسسة الناشئة على أنها مؤسسة مصممة لإنشاء منتج جديد أو خدمة في ظل ظروف تتسم بعدم اليقين الشديد. (Ries.E., 2018, p. 04)

مؤخراً يسعى الباحثون إلى إعطاء تعاريف أكثر شمولية ودقة فهناك من يركز على مفهوم الإبداع والابتكار ليعرفونها بأنها "كل مؤسسة شابة وديناميكية مبنية على التكنولوجيا والابتكار والذي يحاول مؤسسها الاستفادة من تطوير منتج أو خدمة غير معروفة من أجل إنشاء أسواق جديدة (زهير، 2010، صفحة

(200)، وآخرون يركزون على مفهوم النمو المتسارع فيعرفونها بأنها تلك الشركات التي صممت لتنمو بسرعة ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيا جديدة (Dahmani.J.Miloudi, 2020, p. 113).

كما تم إجراء إحدى الدراسات البحثية الرائدة المنشورة حول تعريفات الشركات الناشئة بواسطة Koo et Luger في بحثهم حول تعريف الشركات الناشئة وتبعتها، حيث اقترح الباحثان ثلاثة معايير رئيسية لوصف الشركات الناشئة والتي ستساعد في تمييز الشركات الناشئة عن الجديدة الأخرى وهي: شركة جديدة، شركة نشطة وشركة مستقبلية (الحمصي، 2019، صفحة 19)، أما المشرع الجزائري فيعتبر المؤسسة الناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية (المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 2020/09/15):

- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات و يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل؛
- يجب أن تعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال الوطني السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- أي يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50 % على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".

وانطلاقا مما سبق يمكننا القول أن المؤسسة الناشئة هي عبارة عن مشروع صغير حديث النشأة يهدف إلى ابتكار وتطوير منتج جديد أو خدمة في أي قطاع ويتسم هذا النوع من المؤسسات بدرجة عالية من المخاطر.

2.3 خصائص المؤسسات الناشئة: تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة خصائص تجعلها قادرة على التأقلم

مع الأوضاع الاقتصادية لمختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية منها: (سبتي، 2008، صفحة 12)

- روح المبادرة بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية، التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع؛
- تتميز المنشآت الصغيرة بقدرتها العالية على توفير فرص العمل، إضافة إلى أن تكلفة فرصة العمل المتولدة في المنشأة الصغيرة تكون عالية في استيعاب وتوظيف العمالة نصف الماهرة أو حتى غير الماهرة؛
- المساهمة في استراتيجية التنمية المحلية، وذلك كون العديد من الدول تضع خططا للتنمية المحلية، بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيف الضغط على المدن الكبيرة؛

التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

- قدرتها على ابتكار وتطوير منتجات نظراً لانخفاض تكلفة ذلك بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة؛
- قدرة تأقلمها مع المحيط الخارجي وإمداد نطاقها إلى المناطق؛
- الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الإنشاء وقلة التدرج السلطوي .
إضافة إلى خصائص أخرى منها:
- التركيز على الإبداع والابتكار: يعبر على القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة إيجابية ومفيدة للفرد و المجتمع (رندة، 2020، صفحة 100)؛
- من الناحية الهيكلية والتنظيمية: تتميز بهيكل غير رسمية وأقل هرمية وهذا حتى يضمن المفاوض المرونة والسرعة التي يحتاجها في بداية دورة حياة شركته (محمد، 2020، صفحة 5)؛
- أهمية الشراكة والتعاون مع أصحاب المصالح: وهذا حتى تستطيع الشركة الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقه، تلجأ إلى بناء تحالفات استراتيجية وبالتالي نموها دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح الشركة الناشئة دون تأثير وأن لا تفعل كل شيء (Bruchat, 2003, p. 79)؛
- أهمية رأس المال البشري والفكري: وهذا لارتكاز الشركات الناشئة على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءة الاختراع، كفاءة الفريق المؤسسي.

3.3 ميزات المؤسسات الناشئة:

- تتمثل ميزات المؤسسات الناشئة فيما يلي: (سليمانى و لموي، 2021، صفحة 13)
- مؤسسات حديثة العهد: تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات شابة يافعة وأمامها خياران، إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة؛
 - مؤسسات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل؛
 - مؤسسات تتعلق وتعتمد أساساً على التكنولوجيا: تتميز المؤسسات الناشئة بأن أعمالها التجارية تقوم على أفكار رائدة (innovative) وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. ويعتمد مؤسسوها على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على ومن حاضنات الأعمال؛

4.3 دورة حياة المؤسسات الناشئة:

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يجيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن إبراز ذلك من خلال الشكل 01 المصمم من قبل Paul Graham.

بتتبع الشكل يمكن القول بان الشركات الناشئة تمر بست مراحل وهي:

○ المرحلة الأولى: وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، او مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية، ومن خلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة ودراسة السوق، للتأكد من إمكانية تنفيذها وتطويرها في المستقبل، والبحث عن من يمولها؛

○ المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج، حيث تكون غير معروفة. وأصعب شيء يواجه المقاتل في هاته المرحلة هو البحث عن من يتبنى الفكرة و يمولها ماديا. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج؛

○ المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكره الأوائل، فيبدأ الضغط السليبي حيث يتزايد عدد العارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن ان تدفع المنحنى نحو التراجع؛

○ المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة؛

○ المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق واسع؛

○ المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي، ويطرح في سوق مناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم.

التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

4 التجارة الالكترونية كأداة استراتيجية لنجاح المؤسسات الناشئة -دراسة حالة المؤسسة الناشئة بريمور BRIMORE المصرية-

نحاول من خلال هذا المحور التطرق الى ابراز دور التجارة الالكترونية، و مدى اهميتها في نمو و نجاح المؤسسات الناشئة ؛ خاصة خلال الازمات، و ذلك من خلال دراسة حالة احد المؤسسات في الوطن العربي. و التي تعد من بين اهم المؤسسات الناشئة التي تنشط في مجال التجارة الالكترونية في مصر و الوطن العربي ككل حيث صنفت المؤسسة من بين اكثر 10 شركات ناشئة في مجال التجارة الالكترونية تمولا في الشرق الاوسط و شمال افريقيا.

1.4 الفكرة و الناشئة: { بعيدا عن الأسواق.. "بريمور" من المصنع إلي المستهلك }

تبنى مؤسسي الشركة هذا الشعار بهدف توصيل المنتجات ذات الجودة العالية المفقودة في السوق من المصنع الى المستهلك مباشرة. و ذلك كفكرة لسد فجوة نقص المنتجات في الأسواق بعد تعويم سعر الصرف، مما أدى لفقدان الجنيه المصري نصف قيمته وارتفاع أسعار السلع المستوردة، الأزمة التي نشأت في الأسواق في ذلك الوقت، كانت فرصة أيضا للعديد من المصنعين في أن يجدوا بابا مفتوحا للمنافسة بمنتجات محلية.

2.4 نبذة عن المؤسسة:

بريمور هي منصة التجارة الاجتماعية في أفريقيا وقناة توزيع مهمة تربط العلامات التجارية الناشئة بشبكة من الموزعين الأفراد في جميع محافظات مصر البالغ عددها 27 محافظة. مع شبكة تضم 7500 موزع وأكثر من 300 مورد، توفر بريمور حلاً للسوق للعلامات التجارية الناشئة من خلال توسيع شبكتها لتشمل كل أسرة مع تغطية جميع نفقات التسويق والتوزيع. تأسست المؤسسة في سنة 2017 على يد محمد عبد العزيز وأحمد شيخة، ويعمل بها أكثر من 600 موظف مع شركة لوجستية فرعية تدعى ميلزومور. منذ أن بدأت عملياتها في عام 2017، شهدت بريمور نمواً بمقدار 375 ضعفاً في الإيرادات وفي عدد البائعين والموردين. (BRIMORE, 2023) حيث اعتبرت منصة التوزيع التكنولوجية والتجارة الاجتماعية الأولى من نوعها والأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط و شمال افريقيا.

تروج شركة "بريمور" لفكرة البيع المباشر في مصر، والتي تعني بيع المنتج من المصنع إلى المستهلك النهائي مباشرة دون المرور بتجار الجملة والتجزئة، ودون الحاجة إلى فرض تكاليف اضافية. وتعتمد فكرة "بريمور" على وصل المصانع الصغيرة والمتوسطة مع شبكة من الأفراد الذين يعملون كتجار ومسوقين مستقلين، ويقومون ببيع المنتجات للمستهلكين بشكل مباشر أو توظيف الآخرين لبيعها، وينصب تركيز "بريمور" في الوقت الحالي على منتجات العناية الشخصية والمأكولات والمنسوجات والمنظفات. (المريخ، 2023)

3.4 الاستراتيجية:

تعود فكرة "بريمور" بالنفع على ثلاثة جهات مستفيدة، أولها المستهلكون الذين يحصلون على مستلزماتهم حتى أبواب منازلهم بجودة عالية وبأسعار منافسة، أما المستفيد الثاني فيتمثل في شركاء بريمور الذين سيحصلون على فرصة لبدء عملهم وكسب دخل دون رأس مال أولي، في حين تكون الجهة الثالثة المستفيدة هي المصانع الصغيرة والمتوسطة التي ستحصل من خلال "بريمور" على قناة فعالة لبيع منتجاتها بسعر منافس وبتكاليف اقل. اعتمدت الشركة على استراتيجية "التسويق الشفهي" في التسويق للمنصة، حيث يصرح احد الشركاء المؤسسين مشيرا إلى أن المنصة بدأت بثلاث موزعات، الذين تحدثوا بدورهم لمئات السيدات وأقنعهن بالانضمام. فإنه لاحظ أن أغلب المتقدمين لوظيفة الموزع كانوا من النساء، المحتاجات إلى عمل ذي ساعات عمل مرنة، ومصدر للدخل الإضافي من خلال قدرتهن على بيع هذه السلع للدوائر المحيطة. ويحصل موزعو المنصة والذي وصل عددهم إلى 7500 موزع، على أرباح ربع سنوية وسنوية إضافة إلى نسبة من المبيعات الشهرية، كما يحصل الموزعون على حوافز مادية كلما نجحوا في ضم موزعين جدد. (المريخ، 2023)

و يتم التسجيل في المنصة و العمل من خلالها E_COMERCE بسهولة و بطريقة سهلة و بواجهة بسيطة عبر موقعهم الالكتروني، و ذلك عبر خطوات سهلة، سلسلة و بسيطة تتيح لأي شخص الانخراط و التسجيل معهم ، دون تطلب مستوى ثقافي عال، مدعمة بمقاطع فيديو للتسهيل، خاصة و كما ذكرنا ان الفئة المستهدفة ذات مستويات مختلفة (الصورة الاخيرة) و هو ماتبينه الاشكال الموالية:



ابدأ مشوار شغلك من بيتك واكسبي فلوس كثير

مش عارفة تبدأي ازاي ورأس المال مشكلة بالنسيالك؟ وقتك ضيق وعازبة حاجة تقدرى توفقي بينها وبين بيتك؟ احنا في بريمور بنقدمك الفرصة الحقيقية

[سجلي عضويتك](#)

Activier Windows
Accédez aux paramètres pour activer Windows.

عازبة تعرفي ايه بريمور؟



بريمور هي فرصة لشغل ومكسب من أي مكان عن طريق بيع وشراء منتجات يحتاجوها كل بيت مصري، من أجهزة كويبالية لأدوات منزلية ومستحضرات تجميل وملابس ومنتجات تانية كتير بغطي كل الإحتياجات

وكل ده بضغطه زرار من تطبيقنا على هواتفك علشان تكسي من أي وقت ومن أي مكان، بدون مجهود وكمان الطيات بتوصلك لحد باب البيت

[سجلي عضويتك](#)

ازاي تبدأي رحلتك مع بريمور

هتبدأي رحلتك مع بريمور وتحققي أرباح وأنبي في بيتك من خلال 4 خطوات بسيطة

الخطوة الأولى: سجلي عضويتك



أول خطوة علشان تبدأي مع بريمور هي إنك تسجلي بيانات عضويتك علشان تقدرى تطلعي أورداتك وتتواصل معاكي وتحققي أرباح وأنبي في بيتك

[سجلي عضويتك](#)

الخطوة الثانية: اطلي أوردك

ثاني خطوة هي إنك تعملي أول أورد ليكي مع بريمور واللي هيكون فيه هدايا كتير ليكي، زي إن الشحن هيكون مجاني، بورتفوليو الشهر مجاني وهدايا تانية كتير



[سجلي عضويتك](#)

هنوصلك الأورد في مكانك



الخطوة الثالثة: استلمي أوردك

تالت خطوة هي إننا هنوصلك الأورد لمكانك في أقرب بريمور بتوصل لكل مكان في مصر. بريمور بتوصل حاى في سينا

سجلي عضويتك

الخطوة الرابعة: مبروك! مشروعك في بيتك

مبروك! أنتي هنا حققي أول وأصعب خطوة في رحلتك مع بريمور. وهي إنك تبدأ مشروعك وتحققي أرباح من بيتك. بيعي أوردك لدايرة معارفك. واعملي أودرات ثانية وحققي مكاسب أكثر وأكثر

سجلي عضويتك



سجلي عضويتك معنا دلوقتي

انضمي دلوقتي لعائلة بريمور. عشان تستمدي بأسعار وعروض بريمور القوية جدا، والتي هتساعدك جدا في حلمك إنك تبدأي شركتك من بيتك وبأسهل الطرق

وليكي هدايا كثير مع أول أورد

سجلي عضويتك دلوقتي وهتخسي

- ✓ ا عضوية مجانية
- ✓ ا شحن مجاني على أول أورد
- ✓ ا بونوقوليو شهر نوفمبر مجاني
- ✓ ا منش بس كدها معنا هتستمدي دورات تدريبية لتنمية مهاراتك عشان تبعي وتخسي أكثر وهتفولك على كل الأسرار! ومجانا

سجلي عضويتك

مين هم أعضاء بريمور



تاجرة

لو أنتي تاجرة تقدر تكري تجارتك وتتوسعي في شغلك أكثر وأكثر مع بريمور



موظفة

لو أنتي موظفة تقدري تزودي دخلك بعد شغلك ومن أنتي في بيتك مع بريمور



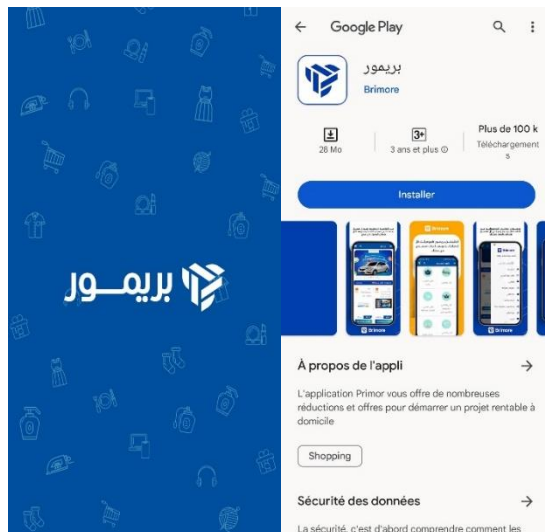
رثة المنزل

لو أنتي رثة منزل تقدري تحققي دخل وأنتي في بيتك مع بريمور

لو أنتي واحدة من دول ف مبروك! معاكلي كل الشرحه إنك تحققي دخل ومكاسب كثير مع بريمور

التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجا-

كما ان التطبيق المتبنى من طرف المنصة على متجر التطبيقات زاد من سهولة و سلاسة العمل، و ذلك الاستفادة من M-Commerce و من جهة اخرى استغلال للجهد و الوقت.



هذا و أعلنت شركة فوري لتكنولوجيا البنوك والمدفوعات الالكترونية سنة 2021، عن استحواذها على حصة اقلية في منصة التجارة الاجتماعية بريمور مقابل 15.7 مليون جنيه، تمكن "بريمور" الشركات الصغيرة والمتوسطة من التغلب على تحديات الوصول إلى السوق من خلال قدرة التوزيع على الصعيد الوطني. ستشهد عملية الاستحواذ تقديم فوري لشبكتها من التجار الذين يبلغ عددهم 230 ألفا إلى المنصة ، بينما سيتمكن عملاء الأخيرة من الوصول إلى حلول المدفوعات الرقمية والخدمات المالية من فوري. في هذا السياق صرح الرئيس التنفيذي لشركة فوري: "نستهدف تقديم مجموعة فوري كاملة من الحلول المالية لشركائنا في بريمور، وشبكة موزعيها وقاعدة عملائهم". من جهة اخرى صرح الرئيس التنفيذي لمنصة بريمور ان استثمار فوري يعكس الثقة التي تحظى بها الشركة وقوة نموذج أعمالها، كما يعزز من عقيدتنا الراسخة في قدرة الوسائل الرقمية على إحداث طفرة في مجال التجارة الالكترونية في مصر. (مخلوف و مختار، 2021)

و تماشيا مع الأحداث العالمية ؛ أعلنت بريمور عن إعادة هيكلة شركتها بهدف خفض التكاليف وريزادة ربحيتها. كما حرصت على تأكيد استمرار خططها الاستراتيجية في السوق المحلية لتوفير آلاف من فرص العمل الجديدة للشباب والسيدات في مصر، وتوفير المنتج المحلي بأسعار اقتصادية، مؤكدين أن تداعيات

الحرب الروسية الاوكرانية الأخيرة، التي ألفت بظلالها على منطقة الشرق الأوسط، لم تمنع الشركة من مواجهة هذه التحديات. و صرحت أن الحرب أدت إلى ظهور تحديات كبيرة أمام العديد من الشركات في مختلف القطاعات والأسواق؛ ولذلك قررت الشركة انتهاج مسار حاسم للقيام بعملية إعادة بناء تشغيلي لتحقيق مستهدفات الشركة وأهمها الربحية. وبفضل البنية التحتية الفريدة والتكنولوجيا الخاصة، نجحت الشركة في الاستفادة من الفرص المتاحة لاختراق الأسواق لصالح أصحاب العلامات التجارية الناشئة، حيث تعمل برعومر على تمكين بائعيها، الذين تشكل النساء الغالبية العظمى منهم، عن طريق إتاحة سبل بديلة وأكثر مرونة للحصول على دخل حتى يصبحوا رواد أعمال محليين من خلال حلولهم المخصصة لقنوات البيع عبر الإنترنت والحلول غير المتصلة. (techknowledge, 2022)

4.4 تحديات:

لم يكن للمؤسسة التي تربط بين الموردين والبائعات دورة عمل قياسية. كما ان هناك كمية كبيرة من البيانات التي يتم إنشاؤها يوميًا من كل قسم والتي يجب تسجيلها على الفور وإبلاغها للأقسام الأخرى لاستئناف دورتها الخاصة. ولهذا السبب كان نظام تخطيط موارد المؤسسات (ERP) الفعال بمثابة جوهر حيوي في استدامة برعومر، منذ إنطلاق المؤسسة و قبل تطبيق برنامج مساعد، كانت المؤسسة تعاني من العديد من التحديات نذكر منها:

- يتم تنفيذ كل شيء يدويًا بدءًا من المخزون والمحاسبة وسلسلة التوريد والمبيعات وإدارة علاقات العملاء؛
- لم يكن هناك حل آلي يدير البيانات التي تم إنشاؤها بالكامل؛
- كان برنامج Excel هو الأداة الوحيدة لتسجيل البيانات، وبالتالي و مع الحجم الكبير للبيانات التي يتم إنشاؤها يوميًا، لم يعد يلبي حاجيات المؤسسة و لم يعد فعال، و ذلك لاستهلاك الموظفون قدرًا كبير من الوقت والجهد لتسجيل ذلك الكم الهائل من البيانات؛
- لم يكن لدى محليي البيانات بيانات متاحة متسقة لتحليل وتقييم الأعمال؛
- وجود تكرار وتكرار في البيانات حيث تم تحديث 3000 منتج (تقدير تقريبي) في المخزون.

التجارة الإلكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

الا ان تلك التحديات لم تعد عقبة في طريق المؤسسة، خاصة بعد استخدام برنامج Odoo. الذي اصبح الحل الألي الذي ساعد الفريق على مواكبة نمو المؤسسة، خاصة و انه مع استخدام البرنامج لا يم انشاء بيانات تقديم طلب الشراء فوراً فقط، بل يقوم ايضا بتحديث جميع سجلات المخزن و المالية و سلسلة التوريد و ادارة علاقات العملاء تلقائياً، و بالتالي يتيح ذلك لفريق التشغيل و خدمة العملاء متابعة طلب الشراء حتى وصول المنتج الى المستهلك النهائي. علاوة على ذلك، فقد سهّل توفر البيانات على محلي الأعمال تقييم الأعمال بشكل فعال مما يسمح للمؤسسة بتحليل أنماط الشراء لدى المستهلكين، والمنتجات التي يفضلونها وسلوكهم الشرائي العام. اين أثرت هذه الميزة على عملية اتخاذ القرار بشكل كبير وما سمح للفريق بالقدرة على التنبؤ، وبالتالي توسيع خطوط الإنتاج وتطويرها. (odoo, 2023)

5.4 النجاح و التمويل:

فازت الشركة بعدة جوائز منذ إنطلاقها، منها جائزة كأس الشركات الناشئة المقدمة من شركة “أورانج Orange” في مصر، والمركز الثاني بجائزة تحدي الشركات الناشئة التي تنظمها شركة “توتال” Total. هذا ما عزز ثقة المستثمرين في المؤسسة، ذلك ما نلاحظه من خلال حصد المنصة على مبالغ تمويلية خلال الجولات بقيم مالية هامة.

حصلت الشركة التي انطلقت أواخر 2017، على تمويل قدره 800 ألف دولار سنة 2019 من Endure Capital و Algebra Ventures و Startups500 إضافة إلى مسرعة الأعمال Flat6Labs التي انضمت إليها الشركة، مما ساعدها على ضم منتجات أكثر وتطوير منصة إلكترونية وتطبيق الهاتف. (WAYA عربي، 2019) بعد عام من الجولة الأولى ؛ تحصلت المنصة على 3.5 مليون دولار في جولة التمويل سنة 2020، قادها صندوق رأس المال المخاطر ألبيرا فينتشرز، وشارك في الجولة التمويلية صندوق ديسربتك، وفيجن فينتشرز، و ستارتبس 500، ومسرعة الأعمال فلات 6 لابر. كما أعلنت المنصة سنة 2022 عن إغلاقها لجولتها التمويلية الأولى بقيمة 25 مليون دولار أمريكي، وجاءت هذه الجولة بقيادة مؤسسة التمويل الدولية، وصندوق واندبور كاييتال الاستثماري، وبمشاركة مجموعة

من شركات وصناديق الاستثمار الأخرى: صندوق فوري وفلورس، وصندوق إنديفور كاتاليسست، وصندوق الجبرا فينتشرز وصندوق ديسريتيك، وصندوق خوارزمي فينتشرز، وأخيرًا صندوق فيجن فينتشرز .

تنوي الشركة استغلال هذا التمويل في بدء التوسع ودخول 3 أسواق عربية جديدة مع بداية العام القادم، لرغبتها في تصدر قطاع التجارة الإلكترونية في المنطقة، هذا بالإضافة إلى العمل على مضاعفة عدد البائعين والموردين على المنصة، والمتوقع مضاعفة العدد إلى نحو 4 أضعاف.

كما تنوي المنصة أيضًا العمل على تطوير المنصة والمنتجات والتطبيق الإلكتروني الخاص بها، ليصبح التطبيق الأول في التجار الإلكترونية في المنطقة. وعن هذه الجولة التمويلية صرح محمد عبد العزيز الرئيس التنفيذي للمنصة؛ بأن هذا التمويل سيساهم في التوسع على المستويين المحلي والعالمي، كما سيمكن المنصة من مضاعفة معدل النمو بشكل أسرع. (2022, arabfounders)

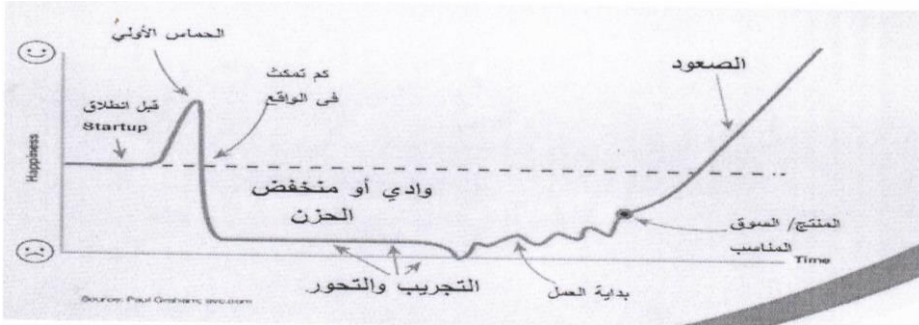
6.4 نظرة مستقبلية:

يرى كلا من عبد العزيز وشيخة أن بيئة ريادة الأعمال في مصر مشجعة لظهور عدد أكبر من الشركات، بسبب أن السوق في مصر ينقصه كثير من الأشياء والمجتمع لديه عديد من المشكلات، مما يولد عدد لا نهائي من الفرص التي يمكن أن يستثمرها الشباب. ويقول أن الخطوة القادمة للتوسع هي بناء عدد من مراكز الخدمة في محافظات مصر، يستطيع الموزعون استئجارها لتخزين السلع أو إجراء الاجتماعات.

تبرز استراتيجية "البيع المباشر" باعتبارها قناة تجارية بديلة عن الأساليب التقليدية في التسويق وتوزيع البضائع، والتي تعتمد على وجود سلسلة من الوسطاء بين المصنع والمستهلك، مثل تاجر الجملة وتاجر التجزئة ومندوبي المبيعات، وما يتبع ذلك من تكاليف مضافة تتعلق بالنقل والتخزين والإعلان وغيرها. إذ تعتمد الفكرة على توصيل المنتجات من المصنع إلى المستهلك النهائي بشكل مباشر ودون حلقات الوساطة، وتعتبر شركة بريمور المصرية من أهم الشركات المتخصصة بهذا المجال في المنطقة. (المريخ، 2023)

التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

الشكل 1: منحني تطور المؤسسة الناشئة



المصدر: (Graham, 2017)

5. خاتمة:

حاولنا من خلال هذه الورقة البحثية التطرق الى موضوع التجارة الالكترونية، و ما لها من آثار ايجابية على القطاع الاقتصادي و الاجتماعي على حد سواء، و بالخصوص على المؤسسات الناشئة التي تعد رهان للعديد من الدول في الاقلاع الاقتصادي. حيث تطرقنا في الجزء النظري لموضوع التجارة الالكترونية المؤسسات الناشئة، مستعرضين اهم المفاهيم المتعلقة بالموضوعين. و في الجزء الاخير من البحث حاولنا استعراض احد المؤسسات الناشئة التي تنشط في مجال التجارة الالكترونية، ووقع اختيارنا على نموذج عربي له اهداف اقتصادية و اجتماعية، وله اسلوب سهل و بسيط. حيث تعتمد المؤسسة الناشئة بريمور Brimore على التجارة الالكترونية، عبر منصة الكترونية هدفت في بدايتها الى توفير و توصيل المنتجات النادرة في السوق المصري خلال مرحلة ما. تطورت المؤسسة من حيث عدد الموزعين الذي بلغ 7500 موزع، و عدد الموردين الذي وصل الى 300 مورد بالاضافة الى عدد العمال الذي وصل الى 600 عامل. و ذلك بهدف اوصول المنتج الى المستهلك بأسعار منخفضة و في وقت وجيز. تحصلت المؤسسة على استثمارات تمويلية جد هامة مكنتها من تطوير و توسيع شبكتها، حيث تعتم من خلال التمويل الاخير الى التوسع من السوق المحلي الى اسواق خارجية، اين تستهدف اسواق ثلاثة دول عربية. و عليه كان خيار التجارة الالكترونية خيار استراتيجي، و ذو اثر جد هام في سيرورة و نجاح المؤسسة و في حل الازمة التي شهدتها السوق المصري خلال النذرة.

6. قائمة المراجع:

- الحمصي، ف. ا. (2019). إقتصاد الشركات الناشئة في الأردن، تقييم المساهمة الإقتصادية وإمكانات الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا. الوكالة الألمانية للتعاون الدولي.
- العيسوي، ا. (2003). التجارة الإلكترونية. مصر: المكتبة الأكاديمية.
- الموسوي، ح & .، النسور، ا. (2023). الاسس النظرية و التطبيقية لنموذج الاتصال التسوسقمس المتكامل . الاردن: دار الصفاء للطباعة و النشر و التوزيع.
- بوعوبنة، ع. ب. (2020). المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات. دراسات وأبحاث المجلة العربية في البحوث الإنسانية والإجتماعية. 12(4) ، نورتون ، ب & .، سميث، ك. (1997). التجارة على الانترنت. لبنان: الدار العربية للبحوث.
- زهير، ب. ف. (2010). تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة. مجلة إقتصاد الأعمال. 200، 4(3) ،
- شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد: 04، العدد: 02، 4(2)، الصفحات 417-431.
- منيرة سليمان، و لامية لموي. (2021). المؤسسات السياحية الناشئة - قراءة نظرية - . كتاب جماعي حول: تنمية المقاولات السياحية في الجزائر - سبيل المؤسسات الناشئة لترقية قطاع السياحة - ، 10-19. ورقة: جامعة قاصدي مرباح.

Dahmani.J.Miloudi. (2020). la gouvernance comme mecanisme pour soutenir la croissance des start-ups cas des start-ups en algerie. *revue des sciences commerciales*, 19(2), 113.

Ries.E. (2018). *le modele start . devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrpreuneurial* . France: Pearson.

جامعة الملك سعود. (2023). التجارة الإلكترونية. المملكة العربية السعودية: جامعة الملك سعود، قسم ادارة

الاعمال. Récupéré sur https://fac.ksu.edu.sa/sites/default/files/ltjrh_1lktwnyh.doc

الزايد، ع. ا. (2023). انون التجارة الإلكترونية. السعودية: لية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز .

Récupéré sur <https://www.kau.edu.sa/GetFile.aspx?id=94042&fn=LM617.doc>

مخولف، ه. & .، مختار، أ. (2021). فوري تعلن عن إتمام صفقة الاستثمار في منصة التجارة الاجتماعية بريمور

Récupéré sur <https://enterprise.press/wp-ضمن جولة تمويل مرتقب->

content/uploads/2021/09/%D9%81%D9%88%D8%B1%D9%89-%D8%A8%D9%8A%D8%A7%D9%86-%D8%B9%D8%B1%D8%A8%D9%89-%D9%86%D9%87%D8%A7%D8%A6%D9%89-20-09-2021.pdf

التجارة الإلكترونية كخيار استراتيجي لنجاح المؤسسات الناشئة - منصة بريمور المصرية نموذجاً-

- عرب فوندرز. (2022, 02 02). تمويل بريمور *Brimore* المصرية الناشئة للتجارة الإلكترونية تحصد تمويلًا ضخماً بقيمة 25 مليون دولار .
Récupéré sur <https://arabfounders.net/egypt-brimore-ecommerce-raise-fund/> :
HELALY, A. (2022, 09 15). متطلبات التجارة الإلكترونية و مزاياها. Récupéré sur https://cmarketers.com/%D9%85%D8%AA%D8%B7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%84%D9%83%D8%AA%D8%B1%D9%88%D9%86%D9%8A%D8%A9/ :
techknowledge. (2022, 09 16). بريمور منصة التجارة الإلكترونية الاجتماعية في مصر تعلن عن إعادة هيكلة الشركة وتعديل نموذج العمل. Récupéré sur <https://techknowledge.news/%D8%A8%D8%B1%D9%8A%D9%85%D9%88%D8%B1-%D9%85%D9%86%D8%B5%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%84%D9%83%D8%AA%D8%B1%D9%88%D9%86%D9%8A%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AC/> :
WAYA عربي. (2019, 06 18). بعيدا عن الأسواق “.. بريمور” من المصنع إلى المستهلك. Récupéré sur <https://waya.media/arabi/%D8%A8%D8%B9%D9%8A%D8%AF%D8%A7-%D8%B9%D9%86-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D9%88%D8%A7%D9%82-%D8%A8%D8%B1%D9%8A%D9%85%D9%88%D8%B1-%D9%85%D9%86-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B5%D9%86%D8%B9-%D8%A5%D9%84%D9%8A/> :
المريخ. (2023). شركة " بريمور *Brimore* " المصرية الناشئة للتجارة الاجتماعية تحصل على تمويل بقيمة 3.5 مليون دولار .
Récupéré sur <https://elmareekh.com/news/%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A9-%D8%A8%D8%B1%D9%8A%D9%85%D9%88%D8%B1-brimore-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B5%D8%B1%D9%8A%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9-%D9%84%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AC%D8%A> :
خليل وش. (2018, 02 06). التجارة الإلكترونية تحدث انقلاباً في الاقتصاد العالمي. Consulté le 09 25, 2023, sur <https://rawabetcenter.com/archives/61602> :
الروابط للبحوث و الدراسات الاستراتيجية
Récupéré sur <https://rawabetcenter.com/archives/61602> :
رفيقيو ه. ب. (2023). مجر. Récupéré sur <https://hbrarabic.com/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%81%D8%A7%D9%87%D9%8A%D8%9A%D8%A9/%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%A9/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%84%D9%83%D8%AA%D8%B1%D9%88%D9%86%D9%8A%D8%A9-%D8%B9%D8%A8%D8%B1-%D8%A7> :
ساداد. (2019, 6 16). سداد. Récupéré sur <https://sadam.qa/e-commerce-via-mobile-phones-strength-points-and-challenges/> :
BRIMORE. (2023, 09 25). About Brimore. Récupéré sur [BRIMOR.COM: https://brimore.com/about-us/](https://brimore.com/about-us/)
odoo. (2023, 09 27). *Brimore Empowers Nano-Entrepreneurs & SMEs*. Récupéré sur [odoo: https://www.odoo.com/fr_FR/blog/commentaires-des-clients-6/brimore-empowers-nano-entrepreneurs-smes-793](https://www.odoo.com/fr_FR/blog/commentaires-des-clients-6/brimore-empowers-nano-entrepreneurs-smes-793)