

أشكال تبني الأعمال الإلكترونية في المؤسسات الناشئة – دراسة تحليلية لمؤسسة "يسير" –

Forms of adopting electronic business in emerging institutions: an analytical study of the "YASSIR" institution

حمزة قسمة¹، مخبر المقاولات، تسيير الموارد البشرية والتنمية المستدامة، جامعة البليدة 2 لوئيسي علي (الجزائر)،

eh.guesmia@univ-blida2.dz

أسماء ونيسي، مخبر PEDA – الجزائر – ، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي (الجزائر) asma-ounissi@univ-

eloued.dz

تاريخ القبول: 2023/..../..

تاريخ الاستلام: 2023/..../..

ملخص:

تهدف هذه الدراسة الى إثراء موضوع أشكال الأعمال الإلكترونية في المؤسسات الناشئة في الجزائر التي أصبح لها دور فعال في تطوير العجلة الإنتاجية والاقتصادية، كذلك خلق الفرص لرواد الأعمال والمستثمرين لتطبيق مشاريعهم المحتملة التطبيق والتي تركز على الإبداع والابتكار والنمو المستدام.

تم دراسة نموذج احدى المؤسسات الناشئة في الجزائر وهي مؤسسة يسير وقد توصلت ورقتنا الى جملة من النتائج انه تعتبر مؤسسة يسير نموذجا للمؤسسات الناشئة في الجزائر بالرغم من حداثها، وذلك بسبب الخدمات التي تقدمها والتي تعتمد بالخصوص على التكنولوجيا، وكذلك سعت الجزائر الى توفير بيئة مناسبة لتطور المؤسسات الناشئة، عن طريق زيادة طرق التمويل والدعم والمرافقة لتسهيل نموها وتطورها.

كلمات مفتاحية: الأعمال الإلكترونية، المؤسسات الناشئة، مؤسسة يسير.

تصنيفات JEL: L81، M13

Abstract:

¹ المؤلف المرسل.

This study aims to enrich the subject of electronic business forms in emerging institutions in Algeria, which have become an effective role in developing the productive and economic wheel, as well as creating opportunities for entrepreneurs and investors to implement their potentially applicable projects that are based on creativity, innovation, and sustainable growth.

The model of one of the emerging institutions in Algeria, which is the Yasser Foundation, was studied, and our paper reached a number of results that the Yasser Foundation is considered a model for emerging institutions in Algeria, despite its modernity, because of the services it provides, which depend in particular on technology, and Algeria also sought to provide an appropriate environment for the development of... Emerging institutions, by increasing methods of financing, support and accompaniment to facilitate their growth and development.

Keywords: electronic business; emerging institutions; Yasser Foundation.

Jel Classification Codes : L81, M13

1. مقدمة:

لقد برز في الساحة العالمية في الآونة الأخيرة حركة في التحولات السياسية والاقتصادية، مما زاد بتدفق فتح أسواق جديدة وإلغاء الحواجز أمام تدفق السلع والخدمات، مع ظهور ثورة تكنولوجية ساعدت على بروز مجتمع معلوماتي واقتصادي لامادي.

حيث أصبحت التجارة الإلكترونية أو ما تعرف بالأعمال الإلكترونية حدث العصر، فهي تختص في تبادل السلع والخدمات عبر شبكات الاتصال الإلكترونية، وتدعم ذلك بتطبيقات التجارة الإلكترونية التي تقدم مجالا واسع لقطاع المؤسسات الناشئة في تطوير أنماطها التجارية التقليدية الى وسائل الكرتونية سريعة، مما يقدم لها فرصا لدخول السوق الدولية تكون بذلك متخطية الحدود الجغرافية، مما يمكنها من توسع ارتباطها مع منشآت أخرى دولية وكذلك اكتساب مهارات في الإنتاج وتطويره من خلال اتباع مناهج حديثة في التصنيع بحيث لهذه المؤسسات القابلية في التطوير مع مرور الزمن .

أشكال تبني الأعمال الإلكترونية في المؤسسات الناشئة - دراسة تحليلية لمؤسسة "يسير"

من خلال طرحنا السابق يمكننا طرح إشكالية دراستنا المندرجة في التساؤل التالي:

هل استفادت المؤسسة الناشئة "يسير" من الأعمال الإلكترونية في تطوير وتسيير نشاطها؟

تندرج تحت هذه الإشكالية الفرضية الموالية:

نجاح مؤسسة يسير في تطوير وتسيير نشاطها عائد للاستغلال الأمثل للتكنولوجيا، والقدرات التي يتميز بها مسيروها.

الهدف من الدراسة:

تهدف الدراسة على تسليط الضوء حول المؤسسات الناشئة ومدى تطبيقها للأعمال الإلكترونية ومحاولة معرفة الدور الذي قدمته لها هذه الأخيرة من خلال توسع ارتباطها بالمؤسسات الدولية .

منهج الدراسة:

انتهجت الدراسة تطبيق المنهج الوصفي وذلك باتباع الوصف على توضيح المفاهيم المختلفة التي تتعلق بالموضوع، ومنهج دراسة الحالة لمعرفة أهم ما يتعلق بالمؤسسة الناشئة "يسير" للنقل.

2. المحور الأول: مدخل عام حول الأعمال الإلكترونية.

1.2 مفهوم الأعمال الإلكترونية أو (التجارة الإلكترونية):

- تعرف الأعمال الإلكترونية أنها تلك الأسلوب المتكامل والموحد وينعم بالأمان للقيام بالأعمال التجارية بأسلوب جيد وذلك عن طريق تبسيط الأنظمة والقواعد الأعمال التي تتحكم في الأعمال التشغيلية (صالح، 2020)

نستنتج أن الأعمال الإلكترونية هي: تجارة إلكترونية مع المشاركة بالمعلومات والمعرفة عن طريق تحويل أو مقايضة السلع والخدمات بواسطة استخدام الشبكات والتقنيات التي تمكن المنظمات من القيام بهذه الأعمال.

2.2 أنواع التجارة الإلكترونية ومستوياتها:

1.2.2 أنواع التجارة الإلكترونية :

تخطى التجارة الإلكترونية بعدة أنواع يمكن حصرها في الجدول التالي حسب ما صنفها كوبل كالتالي:

الجدول رقم 1: أنواع التجارة الإلكترونية

حكومة لمستهلك G2C	حكومة لشركة G2B	حكومة لحكومة G2G
شركة لمستهلك B2C	شركة لشركة B2B	شركة لحكومة B2G
مستهلك لمستهلك C2C	مستهلك لشركة C2B	مستهلك لحكومة C2G

المصدر: (العيصوي، 2000، صفحة 15)

بناء على هذا الجدول تظهر لنا تسعة أنواع من التطبيقات الإنترنت على المعاملات التجارية

وتبادل المعلومات ونذكرها تاليا: (العيصوي، 2000، صفحة 16)

1- التعاملات فيما بين الأجهزة الحكومية بعضها البعض **G2G** : حيث إن هذا النوع يشمل على

تبادل المعلومات والتنسيق بين الأجهزة الحكومية فيما بينها.

2- التعاملات بين الأجهزة الحكومية والشركات **G2B**: حيث إن الحكومة تستعمل الإنترنت في إرسال

المعلومات الى الشركات واستقبالها.

3- التعاملات بين الأجهزة الحكومية والمستهلكين **G2C**: وهنا يتم تبادل المعلومات الخاصة بحماية

المستهلكين

4- التعاملات بين الشركات والأجهزة الحكومية **B2G** :تظهر التعاملات في حين تقدم الشركات

عروضها في المناقصات الحكومية.

5- التعاملات بين الشركات فيما بعض **B2B**: وفيها يتم التبادل الإلكتروني للبيانات من خلال

الشبكات الخاصة أو شبكات القيمة المضافة.

6- التعاملات بين الشركات والمسلكين **B2C**: وفيها يتم البيع والشراء عبر الإنترنت وكذلك زيارة مواقع

الشركات من موقع الويب.

7- التعاملات من المستهلك إلى الحكومة C2G: وفيها يتم تسديد الضرائب وكذلك رسوم تحديد السيارات للحكومة عبر الإنترنت.

8- التعاملات بين المستهلكين والشركات C2G: تتمثل في البحث عن المنتجات وإجراء المقارنة بين أسعارها من خلال زيارة مواقع الأسواق الافتراضية أو الظاهرية.

9- التعاملات بين المستهلكين أنفسهم C2C: يتمثل في تبادل السلع والخدمات فيما بين المستهلكين مباشرة دون تدخل أي وسيط في إتمام العملية.

2.2.2 مستويات التجارة الإلكترونية.

تلعب أنشطة التجارة الإلكترونية الفرعية التي لها ترابط مباشر بأداء المعاملات التجارية دورا مهما وذلك عبر مستويات فمنها المستويات البسيطة ومنها المستويات الأكثر تطورا نذكرها في السياق التالي: (الفتاح، 2011)

التجارة الإلكترونية ذات المستوى البسيط:

يتضمن هذا النوع من التجارة الإلكترونية كلا من الترويج للسلع والخدمات، وكذلك الإعلان والدعاية لهذه السلع بما في ذلك خدمات قبل وبعد البيع، وحيث يتضمن هذا المستوى عمليات التوزيع لها خاصة الغير مادية منها، كذلك التحويلات البسيطة للأموال بواسطة بوابات الدفع

التجارة الإلكترونية ذات المستوى المتقدم:

يسلط هذا النوع الضوء على عمليات إجراءات الدفع التي تكون عبر الإنترنت، والتي تصنف عمليا ذات مستوى يحتاج الى توعية كبيرة من قبل المتعاملين على هذا المستوى، وكذلك أن عمليات الدفع على حسب المستوى كانت المحلي أو الوطني أو الدولي تعد عمليات ذات تطور متقدم فهم بحاجة الى التحلي بالحذر عند إجراء التعامل على هذا المستوى.

3.2. عوائق التجارة الإلكترونية:

للتجارة الإلكترونية عدة عوائق حيث تم تصنيفها الى صنفين مختلفين يتمثلان في عوائق فنية وعوائق غير فنية (Alzahrani، 2018)

1.3.2 العوائق الفنية للتجارة الإلكترونية: تتمثل في عدة نقاط نطرحها كالتالي

- وجود ضعف في الأمن الشبكي وبروتوكولات الاتصال؛
- يواجه المتعاملون صعوبة في دمج برامج الإنترنت والتجارة الإلكترونية مع بعض التطبيقات وقواعد البيانات الموجودة؛
- إمكانية احتياج البائعون الى خوادم ويب خاصة وكذلك بنى تحتية أخرى بالإضافة الى خوادم الشبكة؛
- يلاحظ أن أدوات تطوير البرامج الإلكترونية لاتزال تتطور وتتغير بسرعة؛
- قد لا تتوافق بعض برامج التجارة الإلكترونية مع بعض الأجهزة أو قد تكون غير متوافقة مع بعض أنظمة التشغيل أو المكونات الأخرى؛
- مع مرور الوقت سوف تقل هذه القيود أو يتم التغلب عليها؛ التخطيط المناسب يمكن أن يقلل من تأثيرها.

2.3.2 العوائق الغير فنية للتجارة الإلكترونية: هناك مجموعة من العوائق الغير فنية التي تواجهها

- التجارة الإلكترونية التي تعد حاجز أمامها وتمنع من انتشارها في فترة وجيزة نوجزها في النقاط التالية:
- قلة الوعي وانعدام الثقة لدى التجار من تكنولوجيا المعلومات الناشئة؛
 - عدم وجود البنية التحتية يمثل عقبة أخرى أمام نجاح التجارة الإلكترونية؛
 - الاحتيال في بطاقات الائتمان وغياب قوانين الضرائب؛
 - عدم وجود قوانين إنترنت شاملة تضمن الحماية والسلامة للمتعاملين؛
 - نقص المهارات والخبرات وانعدام التشجيع من مجتمع الأعمال؛
 - منافسات الإنترنت وصعوبة إعادة الهيكلة لإرضاء العملاء ليستثمرو الأموال في هذا المجال.

3. مدخل حول المؤسسات الناشئة:

1.3 مفهوم المؤسسات الناشئة ومميزاتها:

1.1.3 مفهوم المؤسسات الناشئة:

اختلفت وتنوعت التعاريف حول المؤسسات الناشئة سنعرض البعض منها في الطرح الموالي: (شريفة،

2018، صفحة 420)

أشكال تبني الأعمال الإلكترونية في المؤسسات الناشئة - دراسة تحليلية لمؤسسة "يسير"

- تعرف المؤسسة الناشئة على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة على ضوء

لقاموس الفرنسي la Rousse.

من هذا التعريف يمكننا استخلاص التعريف الاتي على أنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وبغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

2.1.3 مميزات المؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة عدة مميزات نذكرها تاليا فيما يلي: (وقنوني، 2021، صفحة 38)

- مؤسسات حديثة التنشئة؛
 - مؤسسات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها؛
 - مؤسسات لها فرصة النمو التدريجي والمتزايد؛
 - مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة؛
- وكذلك يتميز رائد الأعمال الناجح بحسن استغلال الفرص وخلقها في مجال مهنته، كم انه يتميز بروح المبادرة والابتكار.

2.3 مراحل المؤسسات الناشئة:

تندرج دورة حياة المؤسسات الناشئة عبر عدة مراحل، وكل مرحلة تتطلب مجموعة من الخطوات

والعوامل يمكن توضيحها في المراحل التالية: (مهدي، 2022، الصفحات 196-197)

1- مرحلة التفكير: يعمل رواد الأعمال على اكتشاف وإنتاج فكرة محتملة، مع محاولتهم فهمها إن

كانت تمثل ابتكارا من شأنه حل مشكلة ذات معنى أو يلبي حاجة المستهلكين بحيث يهدفون

من هاته المرحلة إن كانت لديهم فرصة في السوق، للانطلاق في تحديد احتياجات المواد الأولية

وتوافرها؛

2- مرحلة التصميم: في هاته المرحلة يهتم رواد الأعمال على تحويل الفكرة الى مشروع تجاري، وكذلك

التحقق من صحة فرصة السوق التي يمكن وصفها على أنها "الخطة الحقيقية" في حين يبدأ رائد الأعمال في تحديد الموارد المالية والبحث عن مستثمرين أوليين؛

3- مرحلة البدء: يبدأ رائد الأعمال مشروعه الجديد والمبتكر من خلال تقييم مدى فعالية فكرة

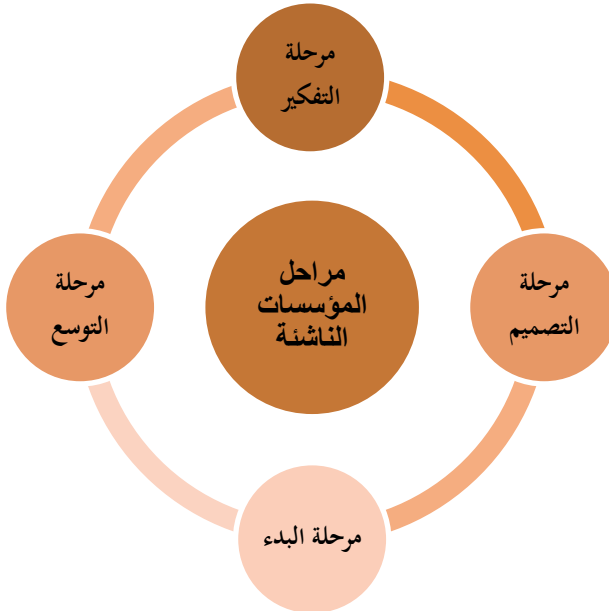
مشروعه في السابق، وهنا يكون الشركاء المستثمرين قادرين على قياس وتحديد نسبة نجاح فكرتهم واختيار مواردهم المادية وغير المادية، بحيث أنها تتكون هذه المرحلة من التطوير التكنولوجي والتجاري وتخطيط الأعمال، وتنظيم الموارد الإدارية؛

4- مرحلة التوسع: هنا تعد المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة النشأة حيث أنها استطاعت توحيد

وتوسيع نطاق الأعمال، وكذلك الاستدامة الذاتية، هنا يتوجب على الموظفين التطوير من أنفسهم وكذلك البحث والتواصل مع العملاء والموردين الجدد، والأسواق والشركات الدولية وكذلك القدرة على تفويض المهام والأنشطة، هذا ما يؤدي لخلق كفاءات في القيادة وحسن التوجيه والتخطيط (مهديّة، 2022، الصفحات 196-197).

والشكل رقم 1 يوضح هذه المراحل السابقة الذكر

الشكل 1: مخطط يوضح مراحل المؤسسات الناشئة



4. عرض نماذج لمؤسسات ناشئة دراسة حالة "يسير" للنقل.

سنحاول في هذا العنصر تناول موضوع مؤسسة "يسير" نموذجاً للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وكيف

استغلت هذه المؤسسة التكنولوجيا في تطوير نشاطها والتغلغل في الأسواق الوطنية والدولية.

1.4 التعريف بالمؤسسة:

يسير هي خدمة نقل مبتكرة ويمكن استخدامها عن طريق الهاتف الذكي في أي مكان وفي أي وقت. وهي تسمح للجميع حجز سائق والتحرك بأمان، أنشأت يسير حول فكرة بأنه عند معاملة الناس بشكل أفضل فإنهم يقدمون خدمة أفضل (سائق سعيد ، ركب سعيد)، ولقد تأسست مؤسسة "يسير" في 2017 من طرف المهندسين الجزائريين نور الدين طايبي ومهدي يطو، وطورت المؤسسة تطبيقات على الأندرويد و "أي أو أس" تجمع اليوم أزيد من 5 مليون مستخدم، وتوفر مؤسسة "يسير" خدمات عند الطلب مثل التنقل و التوصيل حيث تساهم الشركة في خلق إيرادات لأكثر من 50 ألف متعامل شريك من سائقي ورجال توصيل وتجار المواد الاستهلاكية و تجار الجملة، وتتوفر خدمات يسير عبر 30 مدينة في الجزائر، تونس، المغرب، فرنسا وكندا بالإضافة إلى بلدان في إفريقيا الغربية(عبد الكريم & تسوري بن تسوري، 2023، ص 355)، وتعتبر مثال يقتدى به في مجال الشركات الناشئة في الجزائر خاصة في المجال التكنولوجي لما حققته من نمو مستمر تركز على العديد من المبادئ والمتمثلة في(جباري & قطاني، 2023، ص 437):

أ. الخدمة متوفرة دائما في أي وقت ومكان تغطيه الشركة؛

ب. تقديم أفضل تسعيرة: تأخذ بعين الاعتبار كثافة حركة المرور، نوعية الخدمة والمسافة وتوقيت

التنقل؛

ت. تقديم خدمة ذات جودة: وذلك بتقليص وقت الانتظار بالنسبة للزبون والسائق، وتقديم خدمة

آمنة وتحسين التواصل بين السائق والزبون؛

ث. بساطة الاستخدام: يمكن استخدام التطبيق بسهولة.

2.4 تطور نشاط "يسير" منذ نشأتها:

نستعرض في الجدول أدناه تطور نشاط المؤسسة والمدن التي تغطيها الى نهاية سنة 2022

الجدول رقم 2: نشاط مؤسسة "يسير" الى نهاية سنة 2022.

السنة	المدن التي تغطيها	التمويل	عدد المشتركين في التطبيق والسائقين	نمو رقم الأعمال	الموظفون
بداية نشاط مؤسسة "يسير" 2017	مدينة واحدة (الجزائر العاصمة)	/	عدد محدود من مستخدمي التطبيق	/	/
نهاية 2022	25 مدينة جزائرية + 04 بلدان (المغرب + تونس فرنسا + كندا)	تمويل بقيمة 150 مليون دولار من مستثمرين أمريكيين	6 مليون مستخدم للتطبيق + 40 ألف سائق	تمكنت من جمع 30 مليون دولار	650 شخصاً حول العالم، أغلبهم في الجزائر العاصمة

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على (عبد الكريم & تسوري بن تسوري, 2023, ص 355) و

(Fourneris, 2022)

من الجدول أعلاه نلاحظ كيف تطورت خدمة يسير ابتداء من بداية نشاطها سنة 2017 والتي بدأت من مدينة واحدة وهي الجزائر العاصمة وبصفر تمويل مع وجود عدد محدود من المستخدمين وذلك لجهل المسافرين بهذه الخدمة، الى ان تطور مع نهاية 2022 وتوسعت وطنيا ودوليا، حيث وطنيا تم استخدام هذه الخدمة في 25 مدينة جزائرية، ودوليا في 4 بلدان وهي المغرب، تونس، فرنسا وكندا، وبتحويل قيمته 150 مليون دولار، وبلغ عدد المستخدمين 6 مليون مستخدم في كافة هذه البلدان و 40 ألف شريك، بالإضافة الى الوصول لرقم أعمال 30 مليون دولار، وبلغ عدد موظفيها حول العالم 650 شخص أغلبهم في الجزائر العاصمة.

وحسب الموقع الرسمي لمؤسسة يسير، تطورت الشركة وأصبحت تقدم تشكيلات مختلفة من الخدمات

تستهدف عملاء مختلفين عبر تطبيقات مخصصة تشمل ما يلي (عماروش & مزيان, 2022, ص 92-93):

• **Yassin go** : تمثل الخدمة الأساسية لتنقل الأفراد مع حرية اختيار السائق وتحديد

التسعيرة مسبقا، حيث تكون الشركة هنا وسيط بين الزبون والسائق؛

• **Yassir express** : لتقديم خدمات التوزيع وتوصيل مختلف المنتجات، حيث تكون

الشركة هنا وسيطا بين الزبون ومختلف المحلات التجارية؛

• **Yassir market** : هو تطبيق آخر يسمح بالتسوق المباشر أين تضمن المؤسسة

جودة المنتجات، خدمة التوصيل على المستوى الوطني ومنح عدة اختيارات للدفع؛

• **Yassir business** : موجه للمهنيين، حيث يسمح هذا التطبيق بتنظيم وتأطير

التنقلات في إطار العمل بشكل مهني واحترافي؛

• **Yassir telemedecine** : وهو تطبيق تم استحداثه في إطار مكافحة ومواجهة

أزمة كوفيد. 19 وهذا بالتعاون مع أطباء عامين ومتخصصين يقومون بشكل تطوعي

بالإجابة على مختلف استفسارات الزبائن من خلال هذا التطبيق، وهو الأمر الذي يسمح

بتقليل التنقلات إلى العيادات إلا في حالات الضرورة مع تحديد الطبيب المختص اللازم

بفضل المعلومات المحترفة التي يقدمها هؤلاء الأطباء.

3.4 عوامل نجاح مؤسسة "يسير" والتي التحديات التي تواجهها:

في ظرف وجيز انتقلت مؤسسة "يسير" الى العالمية وهذا بسبب عدة عوامل ساهمت في نجاح ذلك:

✓ **السهولة والأمان**: يسير هو خدمة نقل مبتكرة عبر تطبيق يمكن استخدامه بواسطة الهاتف الذكي

في أي وقت وفي أي مكان، ويمكن تحميل تطبيق يسير مجانا على نظام الأندرويد، ومن خلال

غوغل بلاي وأبل ستور. ويتيح للجميع طلب سائق والانتقال من النقطة "أ" الى النقطة "ب" بكل

سهولة و أمان، و لقد تم تطويره من قبل جزائريين و للجزائريين لتسهيل مواصلاتهم اليومية، و هو

جزء من شركة "يا" تكنولوجي(مزيان, 2022).

✓ **الكفاءات الشخصية والعلمية لمبتكري التطبيق**: مهدي يطو ونورالدين طيبي من أهم الكفاءات

الجزائرية وهما من خريجي مدرسة عريقة للتقنيات المتعددة في الجزائر، حيث كان نور الدين طيبي

يعمل في مجال التكنولوجيا في "سيلكون فالي" بالولايات المتحدة، وبعد حصوله على الدكتوراه من جامعة ستانفورد، راودته فكرة إطلاق تطبيق يربط بين سائقين وعمالء يبحثون عن وسيلة نقل سريعة وغير مكلفة في بلده الأم؛

✓ **الروح الريادية وطموح مؤسسي الشركة لبلوغ القمة:** حيث أنه لنور الدين طيبي أحلام كبيرة لا يتوانى عن الإفصاح بها، إذ يقول نحن طموحون للغاية والهدف هو إنشاء أكبر شركة للتكنولوجيات، ليس فقط في إفريقيا ولكن في العالم. ومن أجل تحقيق ذلك، عليك التواجد في الكثير من الأسواق الإقليمية والقارية والعالمية؛

✓ **توظيف الكفاءات البشرية** حيث توظف يسير مئات الموظفين الأكفاء لتحقيق مشاريعها التوسعية وبحسب طيبي يسير هو بالفعل أكبر جهة توظف مهندسي الكمبيوتر في المغرب العربي - أكثر من 600 - ونريد مضاعفة هذا الرقم ثلاث مرات أو حتى أربعة أضعاف؛

✓ **اتباع مستوى عالي من المتطلبات لاختيار السائقين:** وهذا حسب ما أكدته طيبي أن هناك عملية صارمة للغاية لاختيار السائقين من خلال التحقق من سجلهم الجنائي، ومن تدريبهم ومستواهم التعليمي، كما يتم إجراء تقويما نفسيا للسائقين قبل قبول طلباتهم؛

✓ **سمعة الشركة الجيدة وجودة الخدمة المقدمة:** حيث تقدم الشركة خدمات عدة بأسعار تنافسية تحسب بدقة على أسس خوارزمية تحسب لسعر وفقا لكثافة حركة المرور، ونوعية الخدمة والمسافة بين مكان المغادرة ومكان الوصول لإرضاء كل من الزبائن والسائقين مما مكن الشركة من امتلاك قاعدة مستخدمين كبيرة واكتسب ثقتهم؛

✓ **جهود يسير ضمن جائحة كورونا:** كما كانت ليسير جهودا ضمن جائحة كورونا، حيث التزمت و سعت للمساهمة في الجهود المبذولة لوقاية المواطنين وحمايتهم في فترة كورونا الحرجة، أطلقت يسير بتاريخ 26 مارس 2020 خدمتي توصيل جديدتين متعلق الأولى بالتسوق المنزلي و الثانية بتوصيل الطرود التي يتعدى وزنها 10 كغ، و كانت هاتان الخدمتان جزءا من المخطط التنموي ليسير، وقد تم تقديم تاريخ انطلاقتها قصد مساعدة المواطنين على احترام التعليمات الصادرة عن منظمة الصحة

العالمية ووزارة الصحة بشأن التنقل الى الأماكن العمومية التي تعد بؤرة انتشار فيروس كوفيد 19(بن شريف, 2023, ص 564).

5. خاتمة:

تسعى الجزائر جاهدة الى مواكبة التطور التكنولوجي الحاصل في جميع المجالات، ومن هذه المجالات بالخصوص مجال المؤسسات الناشئة محاولة منها للنهوض بالاقتصاد الوطني والتنمية الاقتصادية، بالرغم من التحديات التي تواجهها بخصوص هذا الموضوع، منها ضعف البنية التحتية وقلة الإمكانيات التكنولوجية وضعف التمويل، وعلى الرغم من ذلك ظهرت مؤسسة "يسير" متحديا هذه الصعوبات وأصبحت نموذجا يحتذى به للمؤسسات الناشئة وطنيا وحتى دوليا.

ومن النتائج المتحصل عليها:

- المؤسسات الناشئة مفهوم جديد يطرح أفكار إبداعية تعتمد على التكنولوجيا.
- سعت الجزائر الى توفير بيئة مناسبة لتطور المؤسسات الناشئة، عن طريق زيادة طرق التمويل والدعم المرافقة لتسهيل نموها وتطورها واقتحام جميع المجالات.
- تعتبر مؤسسة "يسير" نموذجا للمؤسسات الناشئة في الجزائر بالرغم من حدوثها، وذلك بسبب الخدمات التي تقدمها والتي تعتمد بالخصوص على التكنولوجيا.
- تمكنت مؤسسة "يسير" من التوسع على مختلف التراب الوطني وحتى دوليا باقتحام أسواق جديدة في تونس والمغرب وفرنسا، وكندا.
- من أبرز عوامل نجاح مؤسسة "يسير" هو مؤسسها والروح الإبداعية والابتكارية التي يمتاز بها والسمات الشخصية والريادية، التي أوصلتهما الى تحقيق النجاح للمؤسسة.
- ومن خلال النتائج المتحصل عليها سابقاً يمكن اقتراح بعض التوصيات منها:
 - توفير بنية تحتية تعتمد على التطور التكنولوجي والدعم المالي من أجل إنشاء مؤسسات ناشئة وتسهيل نشاطها واستمراريتها للمدى الطويل.
 - القضاء على آفة البيروقراطية والعراقيل الإدارية وتخفيف القيود الإدارية والقانونية والتمويلية.

- توفير هيئات دعم ومرافقة خاصة بالمؤسسات الناشئة تقدم لها ما يلزم من التسهيلات والامتيازات والمرافقة وتوزيع مصادر التمويل.
- تشجيع البحث العلمي وجعل الجامعة شريك اقتصادي من خلال محاولة الاستفادة من النشاطات العلمية وتطبيقها في مجال إنشاء مؤسسات ناشئة.

6. قائمة المراجع:

- تاريخ الاسترداد FAWATECH. (2018, 07 18). Hassan Alzahrani. <https://hsnww.com/> 02hsnww.com: 09 2023, من
- Cyril Fournieris (2022, 09 05). شاهد: الشركات الناشئة... قاطرة جزائرية لتعزيز euronews: الاقتصاد الوطني. تاريخ الاسترداد 19 10 2023, من <https://arabic.euronews.com/2022/09/05/startups-an-algerian-locomotive-to-boost-the-national-economy>
- ابراهيم العيسوي. (2000). التجارة الالكترونية (المجلد 1). القاهرة، مصر: المكتبة الأكاديمية. تاريخ الاسترداد 31 08 2023
- محمد طاهر صالح. (09 يوليو، 2020). MarKeting. تاريخ الاسترداد 02 08 2023، https://www.drmtaher.com/2020/07/blog-post_41.html من
- باية وقنوني. (28 02 2021). التسويق الالكتروني ودوره في تطوير المؤسسات الناشئة. *Journal of Economic Growth and Entrepreneurship JEGE* صفحة 38. تاريخ الاسترداد 29 09 2023
- بن طيبة مهدية. (01 06 2022). حاضنات الاعمال التكنولوجية ودورها في دعم وترقية المؤسسات الناشئة ستارتيب- تجربة ماليزيا نموذجاً-. مجلة الابداع، الصفحات 196-197. تاريخ الاسترداد 29 09 2023.
- بن شريف، م. (2023). شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر-عوامل النجاح والتحديات-. مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، 9(1)، 551-568.

- بوالشعور شريفة. (01 05, 2018). دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة ستارتيب دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، صفحة 420. تاريخ الاسترداد 09 28, 2023.
- جباري، ش.، وقطراني، ز. (2023). مرتكزات نجاح الشركات الناشئة الجزائرية - تجربة يسير نموذجاً -Foundations of the success of Algerian startups—The experience of Yassir company as a model - .مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، 5(3)، 264-282.
- عبد الكريم، س.، وتسوري بن تسوري، ب. (2023). واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر - مؤسسة "يسير" نموذجاً. الريادة لاقتصاديات الأعمال، 9(2)، 348-360.
- عماروش، خ. إ.، ومزيان، أ. (2022). قراءة في تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر. مجلة الإستراتيجية والتنمية، 12(2)، 82-98.
- محمود عبد الفتاح. (11 08, 2011). العربية للتسوق والتجارة الالكترونية. تاريخ الاسترداد 03 09, 2023، من <https://ac4e-marketing.com/>
- مزيان، ن. (2022)، التطبيقات الالكترونية للمؤسسات الناشئة في الجزائر: تجربة تطبيق يسير نموذجاً. الجزائر اليوم/<https://www.aljazairalyoum.dz>.