

التجارة الإلكترونية في الجزائر عراقيل كثيرة وإمكانيات تدعو للتفاؤل

محمد بن قينة

المدرسة العليا للتسيير والتجارة الدولية

الملخص :

تعتبر التجارة الإلكترونية طريقة لإنجاز الأعمال التجارية عن طريق الإنترنت، وهي ثورة في عالم تبادل السلع والخدمات، لما تقدمه من انتشار وسهولة استعمال، لهذا أصبح من السهل على الأفراد الحصول على سلع من دون بذل جهد كبير وربح الوقت اللازم لذلك، عكس التجارة التقليدية التي تتطلب جهدا بدنيا كبيرا للحصول على ما يبحثون عنه.

في الوقت الحاضر أصبح بإمكان الشخص الجالس في مكانه، وباستعمال الهاتف الذكي أو كمبيوتر تصفح الانترنت لبيع وشراء السلع والخدمات.

التجارة الإلكترونية مستمرة في النمو والانتشار وقد أصبحت أكبر من التجارة التقليدية من ناحية إجمالي الدخل.

مازالت الجزائر بعيدة عن الاستفادة من إيجابيات هذه التجارة لما تعانيه من نقائص تحول دون تطويرها رغم ما تتوفر عليه من إمكانيات وموارد تمكنها من احتلال مرتبة جيدة بين الدول الفاعلة في هذا النوع من التجارة.

الكلمات الاستدلالية: تجارة، تجارة إلكترونية، انترنت، سلع وخدمات، جزائر، تجارة دولية.

Abstract :

The E-Commerce is process of doing business through Internet, and it's considered as a revolution in the world of exchange of goods and services, for its prevalence and ease of use, so it become easier for persons to get products without so much effort and save their times, unlike the traditional commerce that require so much physical effort to get what they look for.

Nowadays, a person sitting on his own place using a smart phone or a computer can access Internet to buy or sell the products or services.

The E-Commerce keeps growing and it become even superior to the traditional trade in terms of global income.

Algeria is still far from benefiting from the advantages of this trade because of the deficiencies that prevent the development of this kind of commerce, even the potentials and resources available enabling the country to occupy a good ranking among the active countries in E-Commerce.

Keywords : Commerce, E-Commerce, Internet, Goods and services, Algeria,

مقدمة :

أدى تأميم المحروقات في 24 فيفري 1971 بالجزائر إلى انعاش اقتصادها ومدّها بمورد ضخّم للعملة الصعبة ولكن عوض أن تكون نعمة أصبحت نقمة على الجزائر المستقلة، فأصبح الاقتصاد والتصدير بصورة خاصة يعتمد على المحروقات بشكل كبير فصادرات الجزائر خارج المحروقات ضئيلة جدا (5 ٪ في جانفي 2016) مما يرهن الاقتصاد بسعر برميل البترول وهذا مما بدا جليا خلال الأزمة الاقتصادية التي تمر بها الجزائر بسبب انهيار سعر البرميل منذ جوان 2014 فبعد أن كانت قيمة البرميل 115 دولار (2014) أصبحت في حدود 49 دولار (ماي 2016) بعد أن ارتفع سعره من 28, 31 دولار (جانفي 2016) بسبب اتفاق كل من السعودية، روسيا، قطر وفنزويلا على تجميد الإنتاج.

أدى هذا التدهور في الأسعار إلى وضع الحكومة الجزائرية في حرج كبير ومع استمرار هذا الانخفاض دون السعر المرجعي لبرميل البترول في قانون المالية اضطرت الجزائر لسن قانون مالية لسنة 2016 يخفف من أثر الصدمة على الاقتصاد وضمان موارد جديدة للخزينة العمومية.

من بين هذه الاجراءات حرص وزارة الداخلية على تفعيل الحكومة الالكترونية من أجل التقليل من التكاليف وذلك من خلال تعميم سحب شهادة الميلاد الأصلية من كل ولايات الجزائر والتسجيل عبر الانترنت لاستخراج جواز السفر وبطاقة التعريف البيوميترين، كما حذت وزارة العدل حذوها باطلاق خدمة استخراج شهادة الجنسية والسوابق العدلية عبر موقع الوزارة بعد التسجيل فيه وهذا يسمح للدولة باقتصاد مبالغ هائلة كانت مخصصة لطباعة واستخراج هذه الوثائق.

كما أصبحت الحكومة الجزائرية تفكر جديا بتنوع صادراتها خارج المحروقات كالمواد الفلاحية والصناعة الغذائية والنهوض بالصناعة والسياحة.

إلا أن الجزائر أغفلت سوقا هاما وضخما وهو سوق التجارة الإلكترونية التي تعتبر تجارة دولية لطبيعة خصائصها، فالجزائر متأخرة جدا عن هذه التجارة وما توفره من فرص وامكانيات وإن كانت فكرة هذه غريبة وجديدة على الجزائر والجزائريين مسؤولين ومواطنين عاديين وذلك بسبب العقلية الجزائرية واعتماد الفرد على السيولة النقدية، إلا أن هذه السوق حققت حجم تبادلات يقدر ب 30 ترليون دولار عالميا حسب منظمة التجارة العالمية

الإشكالية :

ما معوقات الجزائر وامكانياتها للاستفادة من التجارة الإلكترونية وما سبل تطويرها؟

تعريف التجارة الإلكترونية :

للتجارة الإلكترونية عدة تعاريف حسب الزاوية التي ينظر منها، فلكونها إلكترونية فهي لا تعتمد فقط على الانترنت كما يعتقد البعض ولكن تشمل الهاتف والفاكس وغيرها في انجاز مبادلات تجارية وهذا ما جعلها تعتبر تجارة دولية فهي لا تعترف بالحدود والأسواق التجارية التقليدية فتبادل السلع والخدمات يتم بين عدة أشخاص أو مؤسسات مهما كان الموقع الجغرافي في الأطراف المشاركة في هذه التبادلات.

وقد أدى التطور التقني في مجال الاتصالات إلى جعل المبادلات التجارية والتحويلات المالية وتبادل المعلومات يتم بصورة قياسية سريعة جدا.

أنواع التجارة الإلكترونية :

للتجارة للإلكترونية عدة أنواع حسب الأطراف المشاركة فيها ونجد أهمها فيما يلي:

أ- **مؤسسة أعمال - مؤسسة أعمال B2B**: وهي الصفقات (طلبات شراء وتسليم الفواتير والدفع) التي تتم بين مؤسسات الأعمال، وذلك باستخدام شبكة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وهي النوع السائد في معظم عمليات التجارة الإلكترونية ويمثل النسبة الأكبر.⁽¹⁾

ب- **مؤسسة أعمال - المستهلك B2C**: يطلق عليها أيضا اسم التسوق الإلكتروني أو تجارة التجزئة الإلكترونية لأن الصفقة تتم مع المستهلك مباشرة، حيث تقوم المؤسسات بعرض منتجاتها على متاجر إلكترونية افتراضية على شبكة الويب وتعرض وتروج لبضائعها وتعد الصفقات مع المستهلكين الراغبين، وتمثل النسبة الأقل في التجارة الإلكترونية ولكنها في نمو سريع.⁽²⁾

ج- **مستهلك - مستهلك C2C**: يمكن أن تكون الانترنت وسيلة هامة للمستهلكين الذين يرغبون في شراء أو مبادلة سلع أو معلومات بشكل مباشر مع مستهلكين آخرين، ومن بين المواقع الرائدة في هذا المجال موقع eBay وموقع أمازون للمزادات لعرض وبيع أي شيء مثل اللوحات الفنية والتحف الأثرية والعملات والطابع النادرة، أجهزة الحاسب والمجوهرات.. ويضم موقع eBay أكثر من 42 مليون فرد مستخدم له عبر العالم، وقد بلغت قيمة الصفقات التجارية التي تم تنفيذها بالفعل من خلال هذا الموقع سنة 2003 أكثر من 09 بليون دولار أمريكي.⁽³⁾

د- **المستهلك - مؤسسة أعمال C2B**: في هذا النوع من التجارة الإلكترونية تقوم فيه المؤسسة بعرض احتياجاتها والبحث عن أشخاص يقومون بتلبية هذه الاحتياجات، وتعتبر مواقع العمل الحر نوع من أنواع هذه التجارة، فالشركة تضع إعلانا في مواقع العمل الحرة للبحث ويقوم أشخاص بعرض خدماتهم على هذه الشركة.

مميزات التجارة الإلكترونية :

للتجارة الإلكترونية عدة مميزات ومحفزات نلخصها في النقاط التالية:

- **التكلفة المنخفضة**: تكلفة إنشاء متجر إلكتروني منخفضة جدا وفي بعض الحالات مجانية كما سيتم التطرق إليه لاحقا.

1- طارق عبد العال حامد، - التجارة الإلكترونية (المفاهيم، التجارب، التحديات، الأبعاد التكنولوجية والمالية والتسويقية والقانونية) - مصر: الدار الجامعية، 2004-2005، ص 10.

2- نفس المرجع، ص 11.

3- رحمانى سناء / ديلمى فتيحة، الداخلة: دور المشاريع الصغيرة الافتراضية في استحداث فرص عمل، ملتقى دولي حول «استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة»، ص: 6.

- **الانتشار:** التجارة الإلكترونية غير مقيدة بمكان واحد أو دولة واحدة فهي تعتبر تجارية عالمية.
- **التوفر:** نظرا لأن الموقع الإلكتروني متاح للزبائن طول الوقت فهو يسمح لهم بولوجه في الأوقات التي تكون ملائمة لهم وهو غير مرتبط بساعات فتح وغلق كحال المحلات التقليدية.
- **التنوع:** على عكس المتاجر التقليدية التي هي محدودة بالمساحة المتاحة لها وبحجم المخازن المتوفرة فإن المتاجر الإلكترونية يمكنها عرض عدد كبير ومتنوع من السلع والخدمات في موقع واحد، وقد يغطي موقع واحد كل حاجيات الفرد.
- **المنافسة:** تتيح شبكة الانترنت عدة وسائل لكل أنواع المتاجر للإعلان والترويج للسلع والخدمات فقد نجد بعض المواقع الجديدة والصغيرة تنافس أعرق المتاجر وأقدمها.
- **ربح الوقت:** ربح الوقت في التجارة الإلكترونية يكون في نقطتين مهمتين: البحث عن السلعة بكل سهولة واقتناء تلك السلعة دون عناء التنقل.
- **السرعة والسهولة:** وهي من أهم سمات التجارة الإلكترونية، فالتعاملات تتم بصورة سهلة وواضحة وتتم بسرعة بعد بعض النقرات فقط.

مساوئ التجارة الإلكترونية :

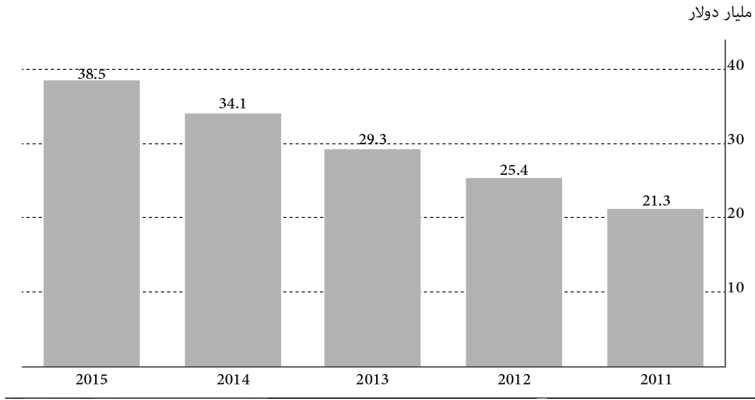
- لا تعتبر التجارة الإلكترونية خالية من المساوئ رغم أهميتها، ومن بين مساوئ نذكر:
 - **القرصنة:** بسبب اعتماد التجارة الإلكترونية بصورة شبه كاملة على البطاقات البنكية فإن الاستيلاء على معلومات هذه البطاقات من طرف أشخاص ذوي نوايا سيئة قد يؤدي إلى خسائر كبيرة للأفراد والمؤسسات، وكذلك قرصنة المواقع والاستحواذ على المعلومات الخاصة بالعملاء وانتهاك سرية هذه المعلومات.
 - **الاحتيال:** انتشار مواقع مخادعة قد يسبب خسائر كبيرة للمتسوقين فبعض المواقع هدفها الاستيلاء على أرقام البطاقات البنكية واستعمالها، كما يتم التفرير بالأفراد في البعض الآخر من المواقع فيتم تسليم سلع مغايرة وغير مطابقة لما هو موجود في الموقع.
 - **الحماية القانونية:** التجارة الإلكترونية تجارة دولية فبالتالي من الصعب على الحكومات تطبيق قوانين تعمل على حماية المستهلك ومصالحه من الخداع والغش والاحتيال.

تطور التجارة الإلكترونية :

شهدت التجارة الإلكترونية تطورا كبيرا وسريعا منذ ظهورها في بداية التسعينيات وذلك بسبب التطور الكبير والسريع في التكنولوجيا ونظم استغلال المعلومات وكذلك طرق تبادل المعلومات، وقد أدى ظهور مواقع كـ(أمازون) و(إي باي) إلى إعطاء دفعة كبيرة لتحديد مفهوم التجارة الإلكترونية بمفهومها الحالي ومنها انتشرت مواقع تقدم خدمات وبيع في مختلف المجالات.

ظهور هذه التجارة وانتشارها أدى إلى تقليص الفجوة بين المصنع أو المورد والمستهلك وخلق قنوات تجارية جديدة سهلت التبادلات وسرعتها، وهذا بدوره سهّل تدفق الأموال ليس محليا فقط بل عالميا مما سمح للشركات بالتطور والتوسع وإعادة الهيكلة للتكيف مع النظام الجديد للتبادل، فأصبح للبلدان التي سهلت لهذا النوع من التجارة مصدر جديد للدخل وفتح لها أسواقا جديدة لم تكن ستكون متاحة بسهولة لولا التطور التكنولوجي.

حسب الإحصائيات فإن سوق التجارة الإلكترونية نمت بـ 25٪ عالميا في 2015 فقط لتصل حجم المبادلات التجارية عالميا إلى 38,5 مليار دولار.



المصدر: موقع Statista

إلا أن أكبر نسبة نمو كانت في الصين (42,1 ٪) تلتها البرازيل (17,3 ٪) ومن ثم كندا (16,8 ٪)، المملكة المتحدة (14,5 ٪)، الولايات المتحدة الأمريكية (14,2 ٪)، اليابان (14,0 ٪)، ألمانيا (12,0 ٪)، فرنسا، كوريا الجنوبية (11,0 ٪)، أستراليا (9,3 ٪).

وهذا ينبأ باحتمال تغير الخريطة الاقتصادية للعالم فقد أصبح موقع (علي بابا AliBaba) منافسا شرسا لمواقع التجارة الإلكترونية المعروفة عالميا.

وقد ساهم التطور التكنولوجي في ميدان الهواتف المحمولة الذكية واللوحات الرقمية (Tablette) في تنشيط هذه التجارة وتسريع نموها لما وفرته من سهولة الوصول إلا المنتج من أي مكان وفي أي وقت وبأقل تكلفة... فقد فاقت الهواتف الذكية واللوحات الرقمية من ناحية الاستعمال لإجراء طلب تجاري في الانترنت الحواسيب المحمولة والثابتة منها.

تطور التجارة الإلكترونية في الجزائر:

تختلف عقلية الجزائري عن غيره فرغم جهود الدولة لتوعية الشعب وتحفيزه على استعمال وسائل دفع حديثة -نوعا ما- الصكوك والبطاقات البن-بنكية إلا أن الفرد الجزائري لا يزال يحصر ثقته في السيولة النقدية لهذا فإن مفهوم التجارة الإلكترونية غريب عنه حيث كل شيء افتراضي فتقبل ذلك أمر صعب.

منذ انطلاق تزويد المواطنين بالجزائر بالانترنت سنة 1997م أصبح عدد المشتركين بالانترنت يفوق 8 ملايين مستعمل، ومازالت الدولة تسعى لتوسيع شبكة الانترنت وزيادة عدد المشتركين وتعميم الانترنت على الجميع، كما كانت هناك محاولة لإيصال هذه القفزة التقنية لكل بيت جزائري عبر برنامج (أسرتك) لتزويد العائلات الجزائرية بالحواسيب وربط بالانترنت مع تخفيض في سعر الاشتراك بالانترنت وسعر الحواسيب، ورغم أن البرنامج لم يلق النجاح المسطر له إلا أن هذا سمح للجزائريين بالتعرف على فضاء الانترنت وعلى الفرص المتاحة فيه.

ظهرت بعض المحاولات لإنشاء مواقع تجارة إلكترونية إلا أنها واجهت عدة صعوبات وعراقيل إلا أن بعضها أوجد حلولاً لذلك كموقع (واد كنيس) الذي يعتبر من أكثر المواقع زيارة في الجزائر للباحثين عن منتج أو خدمة ما، إلا أن هذا الموقع لا يرقى إلى صفة موقع تجارة إلكترونية فهو مجرد موقع للإعلانات التجارية أما باقي العمليات فتتم بصفة تقليدية أي أن الزبون يضطر إلى التنقل وملاقة التاجر واستعمال السيولة النقدية للدفع، إلا أنه مؤخراً شهدت الجزائر ظهور مواقع تجارية تعرض مختلف السلع والخدمات على أن يكون الدفع نقداً عند التوصيل رغم ما ينطوي عليه ذلك من مخاطر بعد تراجع بعضها عن استعمال الحوالات البريدية كوسيلة للدفع بسبب منع بريد الجزائر لهذه العمليات.

ازدياد الاهتمام بالتجارة الإلكترونية وانتشار مفهومها بين مختلف شرائح المجتمع وجهود الدولة الجزائرية لرقمنة الإدارة أدى إلى توعية الأفراد إلى ضرورة اللجوء إلى التقنية الرقمية لتسهيل وتسريع الإجراءات والمعاملات وهو ما كان جلياً في سياسة وزارة الداخلية ووزارة العدل في تفعيل الإدارة الإلكترونية (مما سمح باستخراج وثائق الحالة المدنية بكل سهولة ووثيقة السوابق العدلية والجنسية يمكن استخراجهما عن طريق الانترنت).

كما كان لإطلاق خدمة الجيل الثالث للهاتف المحمول نهاية سنة 2014 دور كبير جداً في فتح آفاق واسعة للجزائريين وتسهيل الإتصال بالانترنت ويرتقب إطلاق خدمة الجيل الرابع قبل انقضاء سنة 2016م. إلا أنه ورغم كل هذه الجهود لم تتمكن الجزائر من نيل حصة من مداخل التجارة الإلكترونية العالمية.

عراقيل تطور التجارة الإلكترونية في الجزائر:

1 - عقلية الفرد الجزائري:

كما ذكرنا سابقاً فإن التجارة الإلكترونية مفهوم جديد بالنسبة للجزائري، خاصة الفئات العمرية الكبيرة التي لم تستطع مجاراة التقدم والتطور التكنولوجي سريع الوتيرة، فالفرد لا يزال يفضل الطريقة التقليدية في تعاملاته الاقتصادية، فيعابن السلعة أمامه قبل شرائها، وقد يجربها ليرى مدى ملائمتها لحاجياته ومتطلباته.

أما عن طريقة الدفع فبالسيولة النقدية التي حسبه تعتبر أكثر أماناً ويستطيع التحكم فيها وتسييرها، فالبعض لا يثق في استعمال البنوك إما بسبب البيروقراطية والتعقيدات في التعاملات البنكية أو بسبب الفوائد الربوية التي يتحاشاها أغلب المجتمع الجزائري.

إلا أن فئة الشباب التي تمثل غالبية المجتمع وجدت ضالتها في هذا النوع من التجارة لما توفره من إمكانيات، فقد أصبح البحث عن سلعة ما أو خدمة معينة مرهون ببعض النقرات في جهازه، بدل التنقل بين المحلات والمراكز التجارية والساحات للبحث عن متطلباته.

فعوّضت بعض المواقع الأسواق التقليدية وحتى الأسبوعية منها المتخصصة في بيع السيارات، فأصبح مكانا للقاء البائع والمشتري بصورة أكثر سهولة، كما يتسع الموقع للجميع وهو ما لا تتوفر عليه الأسواق التقليدية، ولا يتوقف الأمر عند بيع السيارات ولكن يتعداه إلى بيع وإيجار العقارات، وكذلك بيع جميع أنواع السلع وعرض الخدمات، ويعتبر أحسن وسيلة للترويج نظرا للكلفة المتدنية مقارنة بغيره من الوسائل التقليدية.

وحسب موقع (alexa.com) أصبحت مواقع التجارة الإلكترونية في الجزائر رغم بساطتها تصدر المواقع الأكثر زيارة في الجزائر من بين المواقع المحلية، وهذا يعكس الاهتمام الكبير الذي يوليه المجتمع لهذا النوع من التجارة، من أجل البحث عن سلعة أو خدمة ما أو من طرف التجار الذين تنبهوا لأهمية هذه المواقع التي سمحت لهم بالانتشار خارج حدود محلاتهم الواقعية.

2 - سوء خدمة الانترنت:

لا وجود للتجارة الإلكترونية من دون وجود خدمة انترنت متطورة، فأغلب ما يشتكي منه مشتركو الانترنت بالجزائر هو الانقطاعات المتكررة وضعف التدفق، كما بين انقطاع الكابل الذي يزود الجزائر بالانترنت (مارس 2009 - أكتوبر 2015) ضعف البنية الهيكلية لطرق تزويد الجزائر بالانترنت وهشاشتها... ففي الوقت الذي تعتمد فيه الكثير من الدول على الاتصال بالانترنت عن طريق الأقمار الاصطناعية، مازالت الجزائر تعتمد على كابلين للألياف البصرية... يضمن أحدهما (الذي يربط عنابة بمرسيليا) 80% من التدفق.. وهذا ما يحد من سرعة الولوج إلى الانترنت.

أدى هذا الانقطاع إلى تكبيد المؤسسات خسائر كبيرة تختلف من مؤسسة إلى أخرى حسب مدى اعتمادها على الانترنت، كما تعرض بعض الأفراد الذين يقدمون أعمال وخدمات صغيرة مختلفة عبر العديد من المواقع التي تعرض هذه الخدمة لخسائر كبيرة وكذلك خصائص زبائنهم بسبب التأخر في ارسال أو اتمام الأعمال الموكلة لهم.

من جهة أخرى تعتبر تسعيرة الولوج إلى الانترنت مرتفعة جدا بالنسبة لغيرها من الدول مقارنة مع سرعة الاتصال والتحميل وتعتبر من بين الأعلى في العالم بسبب احتكار اتصالات الجزائر لتقديم خدمة الانترنت وعدم وجود منافسة، ورغم استبشار الجزائريين بدخول خدمة الجيل الثالث للهاتف النقال نهاية سنة 2014 إلا أنهم صدموا بالتكلفة العالية لهذه الخدمة والتي مازالت مرتفعة حتى الآن.

أما من ناحية الانتشار والتغطية فنجد بعض المناطق تعاني من بطء شديد أو إنعدام تام للانترنت دون ذكر المناطق النائية التي لم يتم وصلها حتى بالهاتف الثابت وهذا بسبب المردودية الاقتصادية كما تعلقه شركة اتصالات الجزائر.

لهذا فإن الحديث عن انترنت سريعة تلبي حاجيات المشتركين مازالت بعيدة عن ماهو موجود في الواقع.

3 - عدم وجود قوانين:

من ناحية القوانين التنظيمية والتشريعات التي تضبط تعاملات التجارة الإلكترونية مازالت الجزائر في أولى خطواتها فأهم ما تم المصادقة عليه يتمثل في حماية الملكية الفكرية والصناعية، كتوقيع ديوان حقوق المؤلف والحقوق المجاورة مع موقع يوتيوب (youtube.com) من أجل حماية الملكية الفكرية لما ينشر فيه من موسيقى وصور وفيديوهات.

ولكن لا توجد فعليا قوانين متعلقة بالتجارة الإلكترونية، والمغامرة فيها من دون قوانين سيؤدي إلى أضرار وخسائر كبيرة فأولا عدم وجود مواقع وبيع كافية تغطي حاجيات الفرد الجزائري محليا يدفعه إلى التوجه إلى المواقع العالمية مما يؤدي إلى خروج كبير للعملة الصعبة وهو ما يتعارض مع السياسة البنكية في الجزائر، وثانيا عدم وجود قوانين تضبط التعامل بالتجارة الإلكترونية قد يسمح بانتشار الاحتيال والخداع وبالتالي لا وجود لما يحمي المستهلك وضمان حقوق كل الأطراف، فالقوانين التي صدرت في محاولة لمواكبة طرق الدفع الإلكتروني جاءت منطوية تحت قوانين (النقد والقرض، التجاري، مكافحة التهريب، العقوبات)، وعدم وجود قوانين خاصة وعدم وضوح القوانين الحالية ساهم في كبح انتشار هذه الطرق وعدم استغلالها لباقي الدول التي أصدرت قوانين مفصلة وشاملة ومحددة سمحت بتطور طرق الدفع الإلكتروني، وعدم وجود هيئة رسمية لمراقبة التجارة الإلكترونية أدى إلى إيجاد ثغرات قانونية ليست لصالح الدولة والأفراد.

كما يجب اصدار قوانين لتحديد طرق الجباية والرقابة المالية على هذه التجارة التي تعتبر عابرة للحدود وكذلك تحديد نوع السلع المسموح بدخولها للوطن والسلع المرفوضة لأسباب أمنية أو اقتصادية بحتة.

كما أن قانون السجل التجاري لم يتكيف بعد ليسمح لإنشاء شركات في الواقع الافتراضي فمن أهم شروط الحصول على السجل التجاري هو وجود المحل وهذا ما قوض طموح العديد من الشباب في إنشاء شركات تشط عبر الإنترنت بطريقة قانونية تضمن لهم حقوقهم.

4 - عدم الاهتمام بحماية المواقع:

رغم التطور التكنولوجي ووجود أشخاص محترفين وخريجي جامعات متخصصين في الحماية المعلوماتية إلا أن أغلب المواقع الجزائرية وحتى الحكومية تقتصر لهذا النوع من الحماية. فالفيروسات التي تعتبر عبارة عن برمجيات صغيرة قد تؤدي إلى خسائر فادحة وحذف شامل للمعلومات والبيانات، وتتقل هذه الفيروسات عن طريق: تحميل ملفات من الانترنت، تصفح مواقع غير آمنة، استقبال وفتح بريد إلكتروني مجهول، استعمال برامج مشبوهة أو مقلدة، استعمال ذاكرة متقلبة مصابة بالفيروس.

كما تعتبر هجمات المخترقين (الهاكرز) من بين أكبر مشاكل مصممي مواقع الإنترنت، فمع التطور التكنولوجي تنوعت طرق وأساليب الاختراق، فيتم اختراق حتى مواقع الشركات الكبرى والهيئات الحكومية عالميا.

أصبح أمن المعلومات أمراً ملحا لحماية محتوى المواقع والأجهزة من الاختراق، وأهم إجراء لا يجب تناسيه هو تركيب مضاد للفيروسات وعدم الوقوف عند ذلك ولكن يجب تحديث قاعدة بياناته بشكل دائم للتعرف على الفيروسات حتى الجديد منها.

كما لا نغفل عن ضرورة تركيب أجهزة وأنظمة لرصد محاولات الاختراق التي تعتبر خط الدفاع الأول في مواجهة المخترقين، وسد الثغرات في الشبكة.

5 - انعدام وسائل دفع فعّالة:

رغم التطور الكبير الحاصل في مجال البنوك عالميا وتطور وسائل الدفع الإلكتروني وتسهيل انتقال الأموال إلا أن الجزائر مازالت تعاني تخلفا كبيرا رغم ونظامها المصرفي لا يساير التطور العالمي، رغم انشاء (مجموعة المنفعة الاقتصادية للنقد الألي) التي بدأت نشاطها في جانفي 2015، للسهر على تسريع انتشار نظام الدفع الإلكتروني وتعميمه، ولكن حتى اليوم لم يتم تحقيق هذه الأهداف، فالبطاقات البن-بنكية التي استحدثت ووزع بريد الجزائر 4 ملايين بطاقة قبل نهاية 2009 فقط وكذلك مختلف البنوك الأخرى لم تلق تجاوبا كبيرا بسبب محدوديتها كما أن سقف استعمالها محدود جدا، وبالتالي فهي لم تلب ما يطمح إليه الراغبون في ولوج عالم التجارة الإلكترونية فهي تعتبر بطاقة دفع إلكتروني تختلف كليا عن البطاقات الائتمانية (فيزا، ماستر كارد..)، هذه الأخيرة التي باشرت بعض البنوك في إصدارها مما مكن البعض من استعمالها في التجارة الإلكترونية، وحل مشكل ربط حساب (Paypal⁽¹⁾) واستلام الأموال منه.

إلا أن هناك الكثير من النقائص لاستعمال هذه البطاقة في الجزائر، كما أن تكاليف استعمالها مرتفعة جدا، فلتعبأة الرصيد البنكي هناك رسوم مرتفعة وفي بعض البنوك تطبق رسوم مرتفعة كذلك حتى عند تحويل الأموال من الرصيد البنكي بالعملة الصعبة إلى البطاقة الائتمانية وهذا لا يجوز بحكم ارتباط هذه البطاقة الائتمانية برصيد الحساب البنكي.

وغالبا ما تكون هذه البطاقات غير حاملة لاسم صاحبها كما هو الحال لبطاقات (Visa Electron) وبالتالي فإن بعض المواقع وحتى بعض المتاجر والفنادق وغيرها أوقفت التعامل بها، وللحصول على بطاقة تحمل اسم صاحبها في الجزائر فإن الأمر مكلف جدا وتطالب بعض البنوك الخاصة بما قيمته 1000 أورو كحد أدنى في حساب العميل غير قابلة للاستعمال وتعتبر كضمانة.

1- حسب موقع ويكيبيديا: باي بال هو موقع ويب تجاري يسمح للمستخدم بتحويل المال عبر الإنترنت والبريد الإلكتروني لعناوين مختلفة. كما يمكن للمستخدم إرسال المال المرسل إليه إلى الآخرين أو تحويله لحساب في المصرف. تعد خدمة العملة الإلكترونية بديلة عن الطرق الورقية التقليدية كالشيكات أو الحوالات المالية. ولقد تم تأسيس الشركة من قبل ماكس ليفيتشن وبيتر ثيل وإيلون ماسك ولوك نوزيك. ينفذ موقع باي بال عمليات الدفع لمواقع البيع، ومزادات الإنترنت، وغير ذلك، حيث هنالك أجراً إضافياً للموقع. في أكتوبر 2002 أصبح موقع باي بال شركة تابعة بالكامل لإي باي (eBay). يقع مقر الشركة في كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية.

أصحاب حسابات باي بال يجب أن تكون أعمارهم 18 أو أكثر ولديهم بطاقة سحب أو بطاقة ائتمان أو حساب بنك وكذلك لديهم بريد إلكتروني ليتمكنوا من التسوق عبر الانترنت.

6 - انعدام شبكات النقل والتوزيع:

من أهم أسباب تطور الإقتصاد في أي دولة كانت هو تواجد بنى تحتية داعمة له ومن بين هذه البنى التحتية نذكر ضرورة وجود وسائل وشبكات نقل وتوزيع واسعة الإنتشار وأن تكون منظمة.

في الجزائر لا توجد شركات متخصصة في نقل السلع عبر كامل التراب الوطني ذات فعالية عالية، ما عدى بعض الشركات الأجنبية (DHL، UPS) ولكن هذه الأخيرة تفرض رسوم مرتفعة وبالتالي فإن السعر النهائي للمنتج باحساب رسوم النقل سيرتفع كثيرا وقد يكون سعر النقل أكبر من سعر السلعة في حد ذاتها، وحسب الإحصائيات فإن 44% من العملاء المقدمين على شراء سلع عبر الانترنت ينسحبون بسبب غلاء خدمة النقل والتوصيل، ولحل هذا المشكل لجأت بعض الدول إلى تحسين وتوسيع شبكة توزيعها وتسريع الخدمة لتحقيق الكفاءة الاقتصادية، وتقوم مواقع التجارة الإلكترونية في هذه الدول بعرض خدمة التوصيل مجانا داخل البلد نفسه مما يشجع العملاء على الشراء وطلب المنتجات إلكترونيا، أما عملاق التجارة الإلكترونية الصيني (ALIBABA) فيقدم خدمة النقل والتوصيل بأسعار منخفضة جدا لأي مكان بالعالم.

لتدرك هذا النقص حاولت وزيرة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال هدى فرعون استغلال شبكة النقل بالحافلات وسيارات الأجرة بالاتفاق مع وزارة النقل لمناولة الرسائل والطرود بين بريد الجزائر وسيارات الأجرة والحافلات بعد الاتفاق مع نقابة سائقي سيارات الأجرة لحماية حقوقهم⁽¹⁾، بعدما كان يتم نقل رسائل وطرود المواطنين من طرف السائقين بطريق غير قانونية.

7 - ارتفاع أسعار الهواتف النقالة وأجهزة الإعلام الآلي:

قبل صدور قانون المالية لسنة 2016 كانت الدولة تسعى لتسهيل انتشار التكنولوجيا بين عامة الناس مما أدى إلى إزدهار سوق الهواتف النقالة وأجهزة الإعلام الآلي ولوازمها، فنجد في الأسواق آخر ما ابتكرته الشركات المتخصصة من أجهزة وهذا سمح للجزائر بالقيام بقفزة نوعية كبيرة في هذا الميدان في فترة قصيرة نوعا ما، كما أدى دخول خدمة الانترنت المحمول (3G) لزيادة الطلب على الهواتف الذكية.

تشير الإحصائيات أن أغلب عمليات التسوق الإلكتروني في العالم تتم مؤخرا عن طريق الهواتف النقالة واللوحات الرقمية لسهولة استخدامها توفرها في كل حين مقارنة مع الحواسيب المحمولة أو المكتبية.

وهذا يعني أن الهواتف النقالة واللوحات الرقمية عامل مهم جدا في نجاح وانتشار التجارة الإلكترونية، ولكن بسبب الأزمة المالية التي تمر بها الجزائر ومع صدور قانون المالية 2016 وما جاء فيه من زيادة في نسبة الضرائب المطبقة على استيراد الهواتف النقالة وأجهزة الإعلام الآلي ارتفعت أسعار هذه الأجهزة مما أدى إلى تقليل الطلب عليها ولو بشكل ضئيل حتى الآن، بسبب عدم قدرة المواطن على مواجهة هذه الزيادات وغيرها في ميادين أخرى.

وبالتالي فإن التجارة الإلكترونية في الجزائر التي كانت تأمل أن دخول خدمة الانترنت المحمول (3G) سينعشها مازالت تعتمد بشكل كبير على استعمال الحواسيب فأغلب مواقعها لا زالت غير موافقة مع متصفحات الهواتف المحمولة

1 - - النهار، 2016/1/25م.

8 - صعوبة الحصول على العملة الصعبة:

على عكس أغلب دول العالم فإن الحصول على العملة الصعبة في الجزائر بطريقة قانونية مازال بعيد المنال فلا وجود لمكاتب الصرف رغم وجود أطر قانونية⁽¹⁾ لذلك إلا أن نسبة الفائدة المقدرة بـ 1٪ والمنصوص عليها منذ 1997 لم تشجع على فتحها وانسحاب المتقدمين بطلبات ترخيص لفتح مكاتب صرف.

أما في هذه السنة (2016) فقد قام بنك الجزائر بالسماح لمكاتب الصرف بتحويل العملة الصعبة إلى دينار بالنسبة للمقيمين وغير المقيمين، أما العكس وهو الحصول على العملة الصعبة مقابل الدينار فقد قضى القانون الجديد على آمال المجتمع للحصول على العملة الصعبة بسماعه باستبدال الدينار مقابل العملة الصعبة بالنسبة لغير المقيمين فقط عند انتهاء فترة زيارتهم للجزائر.

وبالتالي يجد المواطن نفسه مضطرا للتوجه إلى السوق الموازية للحصول على مبتغاه من العملة الصعبة بعيدا عن رقابة الدولة، هذه السوق الموازية التي لم تتمكن السلطات رغم جهودها من القضاء عليها، ويدفع المواطن البسيط ثمن ذلك، فسعر الصرف في السوق السوداء يفوق بـ 80٪ سعر الصرف في البنوك.

الإمكانيات التي تتوفر عليها الجزائر:

1 - سوق مفتوح وجديد مستعد لاستقبال كل المنتجات والخدمات:

تعتبر الجزائر سوق فتية غير متشعبة وغنية بالفرص فالكثير جدا من السلع والخدمات المعروضة دوليا غير متاحة في الجزائر، وبالتالي فرص نجاح منتج جديد للسوق كبيرة جدا خاصة إذا لم توجد منافسة مباشرة له، وهذا يظهر في إقبال المجتمع الجزائري على كل ما هو جديد، لإرضاء فضوله أولا ولتنويع مشترياته ثانيا، فموقع الإعلانات (واد كنيس) لاقى نجاحا كبيرا عند انشاءه بسبب كونه ملء فراغا وجاء بقيمة مضافة للسوق ألا وهي الإعلانات الإلكترونية والبحث عن المنتجات والخدمات عبر الانترنت من دون عناء التنقل، ومازال العديد من الميادين لم تظهر في الجزائر فيما يتعلق بالتجارة الإلكترونية، حتى الفنادق لم تستعمل بعد الحجز عن طريق الانترنت، وحجز تذاكر السفر، وغيرها من الخدمات... ففي الدول المتقدمة أصبح كل شيء يتم عبر الانترنت وتتنافس الكثير من الشركات لتقديم نفس السلعة أو الخدمة، هذا التنافس يصب في مصلحة المواطن الذي يستفيد من أحسن الخدمات بأقل الأسعار.

2 - حرص الدولة على تطوير الانترنت:

في إطار سياسة الدولة لتعميم استعمار التكنولوجيات الحديثة سعت الجزائر إلى ربط جميع مناطق الوطن حتى البعيدة والنائية منها بشبكة المعلومات وربط مختلف الوزارات والهيئات العمومية والجامعات لتقليص الوقت اللازم للإجراءات الإدارية ومحاربة البيروقراطية وكذلك تخفيض فاتورة الوسائل التقليدية للاتصال والمراسلة بينها، ومحاولة خلق حكومة إلكترونية تتماشى مع تطور المجتمع.

1 - - التعليمية رقم 13-97 الصادرة في 10 ديسمبر 1997 المعدلة والمتممة للتعليمية رقم 08-96 بتاريخ 18 ديسمبر 1996 المحددة لشروط إنشاء واعتماد مكاتب الصرف.

كما حرصت وزارة البريد وتكنولوجيا الاعلام والاتصال على استبدال الكوابل النحاسية المستعملة للولوج للانترنت والتي لا تفوق قدرتها القصوى على 1 ميغا بألياف بصرية تسمح برفع حجم تدفق الانترنت.

ومن جهة أخرى تسعى الجزائر إلى تحسين قدرتها وطرق ولوجها إلى الشبكة الدولية عبر انجاز كابل بحري ثالث ينتظر استلامه في شهر فيفري 2017 حسب وزير البريد والاتصال هدى فرعون⁽¹⁾ يربط وهران بفالنسيا (اسبانيا) بسعة 80 جيجا بيت للسنة الأولى و 1,6 تيرا بايت (1600 جيجا بايت) في مرحلة ثانية لاحقة، وهذا ما يخرج الجزائر من التخلف والتأخر في هذا المجال عبر توسيع وتطوير الانترنت عالي التدفق، وفي سياق متصل تشير الدراسات إلى أن رفع تدفق الانترنت بـ 10٪ يسمح برفع الدخل الوطني الخام بنسبة 3,1٪، أما مردود الإنتاج فيرتفع بنسبة 5٪ ويرتفع مردود الخدمات بـ 10٪⁽²⁾.

3 - دخول خدمة (4G):

بعد التأخر الكبير الذي شهدته الجزائر في ميدان الانترنت في الهواتف المحمولة حاولت تدارك هذا التأخر، فتمت لاستفادة من خدمة الجيل الثالث في نهاية سنة 2014، وأعلنت سلطة الضبط بعد سنتين من اطلاق هذه الخدمة عن مناقصة وطنية لاطلاق الجيل الرابع (7 جانفي 2016) لتسريع وتيرة اللحاق ومسايرة التطور الحاصل في سوق الاتصالات العالمية، بعدما تسبب الشروط المفروضة على المتعاملين الاقتصاديين في مجال الهاتف النقال من ناحية الانتشار وتعميم الخدمة على جميع الولايات.

وبعد الإعلان عن نتائج المناقصة بتاريخ 23 ماي 2016 أمهلت سلطة الضبط المتعاملين ثلاثة أشهر لتركيب المعدات والبدء في استغلال الخدمة، وحسب هدى إيمان فرعون وزيرة الاعلام والاتصال «سيكون بإمكان المواطنين من استعمال هذه التقنية بدءا من الثلاثي الأخير من السنة الجارية 2016... وأن المتعاملين هم من سيحدد تسعيرة تدفق الجيل الرابع، ويتوجب عليهم التوفيق بين المردودية والانتشار... بسط شبكة الجيل الرابع عبر كامل التراب الوطني ستكون على أقصى تقدير بداية من 2018 وبنفس مستوى التدفق الذي تشهده دول الجوار»⁽³⁾

4 - أغلب المجتمع شباب وهم أكثر شريحة رغبة للتسوق عبر الإنترنت:

تعتبر شريحة الشباب غالبية في المجتمع الجزائري، وهذه الشريحة وعكس الأجيال التي سبقت عاصرت التطور التكنولوجي الذي تمر به الجزائر وأملت بكل جوانبه، فنادرا ما نجد شابا جزائريا لا يعرف كيف ينشأ بريدا إلكترونيا، أو تصفح والتسجيل في مختلف المواقع.

هذا الوعي التكنولوجي- وإن كان يحتاج إلى تأطير- جعل الشباب الجزائري يكتشف ويتعرف على ما تحتويه المواقع العالمية من فرص وإمكانيات، ويتصفحها بكثرة رغم عدم قدرة غالبية الشباب من التسوق

1- - جريدة المساء، 20/3/2016.

2- - جريدة المساء، 8/6/2012.

3- - جريدة الشروق اليومي، 4/1/2016.

منها، ولكن للإطلاع على كل ما هو جديد ومتوفر في السوق العالمية، وبالتالي أصبح الجميع يتلهفون ويبحثون عن إيجاد طرق للدفع الإلكتروني.

5 - محاولات لإيجاد حلول للدفع عن طريق الإنترنت:

بالإضافة إلى البطاقات المصرفية التي تستعمل في أغلب الأحيان في الجزائر للتعامل مع المواقع الأجنبية، وكذلك البطاقات البن-بنكية التي لم يتم التعريف بها وبخصائصها بصورة كافية، صرحت إيمان هدى فرعون وزيرة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال بتاريخ 2015/7/21 أن مصالح وزارتها قد أطلقت دراسة للإعداد لمشروع إنشاء بنك بريدي قد يحل مشاكل الجزائريين في الدفع الإلكتروني، وقد شرعت سابقا في تعميم خدمة الدفع الإلكتروني لفواتير الكهرباء والماء والانترنت، وتحديث النظام الإلكتروني خاصة أن بريد الجزائر له فروع عديدة ومنتشرة في كامل التراب الوطني، كما له الخبرة اللازمة لمواكبة الدفع الإلكتروني والفواتير عبر الانترنت.

كيفية انشاء موقع تجارة إلكترونية :

لا وجود لتجارة إلكترونية من دون موقع إلكتروني يمثلها، ويعرض سلعها أو خدماتها، لهذا يجب التطرق لأهم مراحل انشاء موقع إلكتروني، وهي كالتالي:

1 - معرفة الهدف من إنشاء الموقع:

قبل الخوض في ميدان التجارة الإلكترونية يجب على الشخص معرفة هدفه من انشاء موقع للتجارة الإلكترونية فهل سيقدم خدمة أم يعرض سلعا مادية للبيع؟ هل الموقع عام أم متخصص في ميدان معين؟ لهذا ومن أجل النجاح في هذا النوع من التجارة يجب التخطيط جيدا لما يراد من انشاء هذا الموقع وما المتوقع تقديمه لمتصفحيه.

2 - معرفة الشريحة المستهدفة:

قد يكون الموقع عام موجها لجميع فئات المجتمع وقد يكون متخصصا في ميدان ما تهتم به شريحة محددة فقط وهذا يسمح بالتركيز جيدا على هذا الميدان عكس المواقع التي تكون لعامة المجتمع، كما يمكن أن تكون المواقع موجهة للنساء أو الرجال أو الأطفال أو غيرهم، وبالتالي فمعرفة الشريحة المستهدفة من هذا الموقع تساعد على تحسين محتوى الموقع والتركيز على تقديم ما يهم خصوصا الشريحة المستهدفة.

3 - وضع خطة عمل:

لنجاح أي موقع تجارة إلكتروني يجب قبل كل شيء وضع خطة عمل بمعرفة الإمكانيات المتاحة والأهداف المسطرة من أجل ضمان استمرارية نشاط الموقع، والتوسع والانتشار لاحقا.

4 - تصميم الموقع:

يعتبر تصميم الموقع من النقاط المهمة جدا في تأسيس عمل تجاري إلكتروني، فعلى الموقع أن يجلب الزوار ويحافظ على استمرارية عودتهم إليه، لهذا يجب أن تتوفر فيه عدة شروط:

- تصميم بسيط وواضح يمكن الزائر من إيجاد ما يحتاجه بسهولة.
- استخدام ألوان متناسقة والتقليل من عدد الألوان المستعملة قدر الامكان.
- المحافظ على التنسيق الجيد لمحتوى الصفحات.
- توفير كل المعلومات اللازمة حول الشركة والسلعة أو الخدمة.
- مراعاة الشريحة المستهدفة في تصميم الموقع فلكل شريحة تفضيلاتهما.
- توفير آليات الاتصال بإدارة الموقع.
- التركيز على تحيل الموقع بشكل سريع فأغلب المتصفحين لا يحبون الانتظار طويلا للولوج للموقع.
- عرض المعلومات اللازمة عن السلعة أو الخدمة.
- توفير طرق دفع متنوعة.
- تأمين الموقع من الاختراق والمحافظة على سرية معلومات العملاء.

لتصميم الموقع تتوفر عدة طرق لتصميم المواقع نذكر منها:

أ- الاستفادة من المواقع المجانية لإنشاء متاجر إلكترونية:

هذا الاختيار وإن كانت كلفة منخفضة جدا أو منعدمة فهو لا يعتبر اختيارا محترفا لأن أغلب هذا المواقع لا تترك الحرية التامة لتصميم المواقع، كما أن بعضها يجبر المستعمل على إظهار إعلاناتها في متجره وهذا أمر غير مناسب.

ومن بين المواقع الأكثر شيوعا لإنشاء مواقع مجانية نذكر ما يلي: (webydo.com, wix.com, yola.com, jimbo.com, weebly.com).

ب- تصميم الموقع من طرف الشخص نفسه:

قد يمتلك الشخص الذي يريد أن ينشأ موقعا للتجارة الإلكترونية مهارات في تصميم المواقع كما أن دروس تعليم التصميم متوفرة على الانترنت كما توجد عدة مدارس لتعليم تصميم المواقع، إلا أن على الشخص الذي يريد تصميم الموقع المعرفة الجيدة بالميدان وإلا واجه الموقع عدة مشاكل تقنية وعيوب قد تؤثر على الموقع وتؤدي إلى خسارة الزوار.

ج- الاستعانة بشركات أو أفراد متخصصين:

وهذا الاختيار يعتبر الأحسن لتمتع هذه الشركات أو الأفراد على المعرفة اللازمة لتصميم الموقع حسب المعايير الاحترافية والتعديل عليه ومراجعة خلوه من أي أخطاء.

5 - ادراج المحتوى وتجديده:

بعد الانتهاء من التصميم الفني والعام للموقع يجب ادراج كل المحتوى فيه بطريقة مدروسة ومنظمة وتقسيم هذا المحتوى إلى عدة فئات وأقسام لتسهيل تصفح الموقع، ومراجعة المحتوى جيدا خاصة من ناحية اللغة لأن وجود أخطاء لغوية يآثر على مصداقية وجودة محتوى الموقع.

كما يجب الاهتمام بالتحديث المستمر على المحتوى وتغيير بعض البيانات كأسعار السلع أو الكميات المتوفرة وغيرها من الأمور التي لا يجب أن تغفل من طرف مسير الموقع.

6 - اختيار اسم نطاق:

يعتبر اسم النطاق هو عنوان المتجر الإلكتروني لهذا يجب اختيار اسم يسهل حفظه ويكون قصيرا قدر الامكان، وتجنب الأسماء الغامضة والتي لا يمكن تذكرها وهذا ما يآثر سلبا على زوار الموقع الذين يريدون زيارته مرة أخرى.

8 - اختيار استضافة للموقع:

الاستضافة هي عبارة عن حواسيب مرتبطة بشبكة الانترنت عند تحميل الموقع فيها يصبح متاحا للزوار لتصفحها، وهناك العديد من منصات الاستضافة حسب المميزات والخدمات التي تقدمها، ومن أهمها: (Ipage) (وتعتبر الأفضل من ناحية المزايا المقدمة)، HostGator، Immotion hosting، وغيرها كثير)

9 - تسويق الموقع:

بعد اكتمال الموقع وجاهزيته على الانترنت يتوجب تسويقه عبر الإعلانات وكذلك استخدام مواقع التواصل الاجتماعي لجلب أكبر عدد من الزور وكذلك استهداف الشريحة التي صمم من أجلها الموقع.

10 - تقديم خدمة دعم العملاء:

يميل أغلب المتصفحين للمواقع الإلكترونية إلى عدم العودة إلى المواقع التي لا تقدم خدمة العملاء أو التي تتأخر في الرد عن استفساراتهم وتساؤلاتهم.

11 - تنوع طرق الدفع:

تنوع طرق الدفع يسمح لأكبر شريحة ممكنة بالتسوق من الموقع فلكل شخص تفضيلاته من ناحية طرق الدفع، وهذا الإجراء يسمح للزائر بدفع مستحقاته بكل سهولة.

خاتمة :

أصبح استعمال التكنولوجيا الحديثة ضرورة ملحة في جميع الميادين، لما توفره من سهولة وسرعة ودقة في العمليات، ومن بين الميادين التي استفادت من التكنولوجيا والانترنت خصوصا: التجارة الإلكترونية. تقوم التجارة الإلكترونية بدور هام في تحريك الاقتصاد لأي دولة كانت وحتى للأفراد والمؤسسات في هذه الدولة لما تتميز به من سبل إيجاد أسواق جديدة وواسعة خارج البلد نفسه والوصول إلى زبائن لم تكن التجارة التقليدية ستصلهم لولا اعتماد الوسائل الإلكترونية للترويج والتسويق والتسديد. إلا أن هذه الصورة البراقة لا تعني أن التجارة الإلكترونية خالية من الأخطار والمساوئ رغم الإيجابيات الكثيرة التي تقدمها وهذا ما يجب العمل عليه من طرف جميع الدول لتقليل المخاطر وبالتالي السماح بانتشار أوسع وفاعلية أكبر.

رغم التأخر التكنولوجي الكبير للجزائر وعدم وجود تجارة إلكترونية حقيقية بسبب العراقيل التي تواجهها إلا أن الدولة تعمل على اللحاق بغيرها من الدول عبر التركيز على الامكانيات الكثيرة المتاحة وإيجاد حلول قصيرة ومتوسطة وطويلة المدى تسمح للجزائر باستغلال أمثل للتجارة الإلكترونية مع ضرورة حماية المستهلك ضمن الأطر القانونية.

المراجع :

- طارق عبد العال حامد، - التجارة الإلكترونية (المفاهيم، التجارب، التحديات، الأبعاد التكنولوجية والمالية والتسويقية والقانونية) - مصر: الدار الجامعية، 2004-2005.
- رحمانى سناء / ديلمي فتيحة، المداخلة: دور المشاريع الصغيرة الافتراضية في استحداث فرص عمل ، ملتقى دولي حول «استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة».
- جريدة النهار.
- جريدة المساء.
- جريدة الشروق اليومي.
- موقع ويكيبيديا.