



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف - المسيلة -
حاضنة الأعمال
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



شهادة مشاركة

يشهد البروفيسور بلعجوز حسين عميد كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة محمد بوضياف بالمسيلة والدكتور مير أحمد مدير حاضنة أعمال جامعة المسيلة، بأن: **د. مصطفى الطيب** جامعة المسيلة قد شارك في فعاليات المؤتمر الدولي الافتراضي حول: "دور المؤسسات الناشئة startups في تحقيق الإقلاع الاقتصادي الجز لري المنشود" يوم الأربعاء: 08 جويلية 2020 باستخدام تطبيق Click Meeting بمداخلة موسومة ب: المؤسسات الناشئة وخريجو الجامعة نماذج لمشاريع مبتكرة في مجال التجارة الالكترونية بالجز لري المؤسسات الناشئة وخريجو الجامعة نماذج لمشاريع مبتكرة في مجال التجارة الالكترونية بالجز لري

عميد كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
الدكتور مير أحمد

مدير حاضنة الأعمال
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
الدكتور مير أحمد

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
رئيس المؤتمر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
المؤتمر الدولي الافتراضي حول:
دور المؤسسات الناشئة startups في تحقيق الإقلاع
الاقتصادي الجزائري المنشود

المؤتمر الدولي الافتراضي الأول حول دور المؤسسات الناشئة STARTUPS في تحقيق الإقلاع الاقتصادي الجزائري المنشود: 04 جويلية 2020

ورقة بحثية بعنوان

"المؤسسات الناشئة وخريجو الجامعة: نماذج لمشاريع مبتكرة في مجال التجارة الإلكترونية في الجزائر"

عبد الدائم هاجر

جامعة الجلفة

abdedaimhadjer7@gmail.com

عبد الكريم نادية

جامعة البويرة

n.abdelkrim@univ-bouira.dz

مصطفى الطيب

جامعة المسيلة

mostaieb@gmail.com

ملخص:

هم خريجو جامعات في مستقبل العمر، مبدعون ومخترعون فتحت لهم الرقمنة الباب على مصراعيه، من أجل الولوج إلى عالم التجارة الإلكترونية، من خلال فكرة بسيطة، تحولت إلى خدمة الكترونية ذكية، وتجسدت في إنشاء مؤسسات ناشئة سهلت على المواطنين حياتهم من جهة، واستحدثت عشرات مناصب الشغل من جهة أخرى، وأدخلت البعض عالم الأعمال والثراء وهم في مستقبل العمر.

إن الهدف من زيادة المعرفة بالتجارة الإلكترونية، تنتج عنه بعض الفوائد الملموسة للغاية بالنسبة لطلبة الجامعة وحديثي التخرج؛ أولاً، فرصة جيدة للحصول على وظيفة أفضل. فالطلب على مهارات التجارة الإلكترونية والإدارية يزداد على نحو سريع وتبعاً لذلك، هناك مئات من مناصب العمل المفتوحة عالية الأجر المتاحة في المجالات ذات الصلة. ثانياً؛ قد تكون فرصك في الترقية أعلى إذا كنت تفهم التجارة الإلكترونية وتعرف كيف تستغل فرصها، وأخيراً؛ تمنحك فرصة أن تصبح مليارديراً، مثل مؤسسي شركات Google و Facebook و YouTube و Alibaba الذين كانوا طلبة جامعيين أو حديثي التخرج، كما يمكن أن تكون فرصة لتحقيق قدر كبير من المال على eBay، يمكنك كسب المال ببساطة عن طريق البيع عبر الإنترنت، ويمكنك القيام بأعمال تجارية على الإنترنت حتى وأنت طالب، هناك أمثلة لا تنتهي من الفرص حتى في الجزائر، سنورد بعضها في هذه الورقة البحثية.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، خريجو الجامعات، التجارة الإلكترونية.

Abstract

They are university graduates in the beginning of their lives, creative and inventive, digitization has opened the door wide for them, in order to enter the world of electronic commerce, through a simple idea, transformed into a smart electronic service, and embodied in the creation of Startups that made citizens easier for their lives on the one hand, and created dozens of positions Work on the other hand, and some have entered the business world and get rich while they are young.

there are some very tangible benefits to increased knowledge of Electronic Commerce. First, your chances of getting a good job are higher. The demand for both technical and managerial Electronic Commerce skills is growing rapidly and so are the salaries. Second, your chances for a promotion could be higher if you understand Electronic Commerce and know how to seize its opportunities. Finally, it gives you a chance to become a billionaire, like the founders of Google, Facebook, YouTube, and Alibaba, or to make a great deal of money on eBay. You can make money simply by selling online. And, you can do online business even while you are a student or recent university graduate. There are many other opportunities for young people to make money from Electronic Commerce . Experts suggest the ways to earn extra cash online, Many opportunities are available in the areas of social media and commerce even in Algeria.

Keywords: startups , university graduates, Electronic Commerce.

مقدمة:

يسعى كلُّ شاب وشابّة مباشرةً بعد التخرج من الجامعة، إلى البحث عن فُرصة عمل تُحقّق لهم طموحاتهم المادية بالدرجة الأولى. ولا شكّ أن دخول سوق العمل يصبح أصعب يوماً بعد يوم نتيجة التطور التكنولوجي المتسارع، الأمر الذي يؤدي إلى إستبعاد الكثير من المهارات غير المطلوبة. وهذا ما دعا العديد من الشباب إلى التوجه نحو عالم الأعمال، مستغلين التكنولوجيا وما نتج عنها لتحقيق أهدافهم، والوصول إلى طموحاتهم من خلال إنشاء مؤسسات ناشئة تقوم على فكرة أو خدمة معينة ليتم تطويرها فيما بعد، وقد تجسد البعض من هذه المشاريع في شكل تطبيقات.

فتطبيق "يسير"، "وصلني"، "تام تام" و"نباتو"، وغيرها من التطبيقات والخدمات التي باتت تشهد نجاحاً من يوم لأخر، ومشاريع وتطبيقات أخرى تظهر كل فترة، أنشأها شباب مختصون في مجال التكنولوجيا طلبة وموظفون بمؤسسات عمومية وخاصة، أبوا إلى أن يدخلوا عالم الأعمال من بابه الواسع، بعد ما فتحت لهم التكنولوجيا ذراعيها، لتجسيد أفكارهم وطموحاتهم، قدموا من خلالها الكثير للمواطن سواء من ناحية تسهيل يومياتهم وتقريب مختلف الخدمات إليهم، وجعلها تحت تصرفهم في أي وقت وحين، ومن جهة ثانية ساهمت في تشغيل عشرات البطالين وتحسين مداخيل العديد من المواطنين، بفضل تقديمهم لمختلف الخدمات، ناهيك عن ضمان هامش ربح لأصحاب هذه الأفكار مؤسسة بذلك شركات خاصة، بعدما كان في وقت قريب هذا الحلم بعيد المنال لهم.

مما سبق سنحاول في هذه الورقة البحثية الإشارة إلى إبراز دور خريجو الجامعات في إنشاء مؤسسات ناشئة تكون في شكل مشاريع مبتكرة شملت عدة مجالات.

وبغرض الإلمام بالموضوع تم تقسيم البحث إلى:

أولاً: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة.

ثانياً: الإطار المفاهيمي لتجارة الالكترونية.

ثالثاً: ومضات من مشاريع مبتكرة في مجال التجارة الالكترونية بالجزائر

أولا- الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة مشاريع فنية ذات إمكانيات نمو عالية لذلك هي تختلف عن المؤسسات التقليدية بسبب طبيعتها الإبداعية، إضافة إلى كونها نتيجة للجمع بين النسيج الاقتصادي وروح الصرامة وثقافة المخاطرة.

1- تعريف المؤسسات الناشئة:

تعرف المؤسسة الناشئة "startup" اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي: على أنها مشروع صغير بدا للتو، وكلمة Start-up تتكون من جزأين "start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي. وبدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر capitel-risque ليشيع استخدامه بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي على أنه: " المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيا الحديثة".¹

وحسب احد المنظرين Eric Ries فقد تطرق لهذا المفهوم في كتابه The lean startup: المؤسسة الناشئة هي كيان بشري صممت لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم تأكد شديدة، وحسب هذا التعريف فالمؤسسة الناشئة تقدم منتج أو خدمة مع عدم التأكد من بيئة الأعمال المحيطة بها.

في حين يرى Patrick Fridenson أن: تكوين مؤسسة ناشئة ليس مسألة عمرها أو حجمها أو قطاع نشاطها، ولكن يجب توفر أربع شروط لها وهي كالتالي:

- النمو المحتمل عال.

- استعمال تكنولوجيا جديدة.

- تحتاج إلى تمويل ضخمة، والحصول على مختلف أشكال المساهمة.

- أن تكون في سوق جديدة وصعوبة تقدير خطرها.

فحسب هذا التعريف فالمؤسسة الناشئة تعتمد على تكنولوجيا جديدة لفتح سوق جديد في ظل احتياجات مالية كبيرة ونسبة نمو سوق عالية، هذا التعريف صيغ بالاعتماد على تحليله لمؤسسات كبرى مثل: google. Facebook. apple وغيرها. من المؤسسات التي اعتمدت على تمويلات ضخمة ودخلت بتكنولوجيات جديدة في أسواق واعدة، وهو مالا ينطبق على مؤسسات تنشط في قطاعات لا تعتمد على التكنولوجيا بقدر ما تدرس حجم الطلب المتوقع وقدراتها التمويلية المحدودة.²

وعليه يمكن تعريف المؤسسة الناشئة 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 بعدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.³

2- مميزات المؤسسات الناشئة:

تتميز المؤسسات الناشئة بـ:⁴

- مؤسسات حديثة العهد: نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاءا في تصنيف المؤسسات الصغيرة وقولبتها على أنها مؤسسات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم.
- تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.
- مؤسسات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسة الناشئة startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل.
- بعبارة أخرى، إن المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة.
- وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح اقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.
- مؤسسات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز ال startup بأنها مؤسسة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية.
- ويعتمد مؤسسو المؤسسات الناشئة startup على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال منصات على الانترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.
- مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى المؤسسة الناشئة startup على أنها مؤسسة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء.

ثانيا: الإطار المفاهيمي لتجارة الالكترونية:

تقع التجارة الالكترونية بين مجالين أساسيين هما مجال الأعمال ومجال التكنولوجيا هذا بالإضافة إلى تأثرها بمجالات أخرى كالقانون والسياسة العامة والاقتصاد والجوانب الاجتماعية والسلوكية، وهذا الأمر لا بد أن يلفت نظر المؤسسات نحو تعقد هذا النوع من التجارة على الرغم من البساطة التي قد تبدو عند التعامل خلالها.

وتعرف التجارة الالكترونية على أنها عبارة عن منهج حديث في الأعمال موجه لترويج وبيع السلع والخدمات وبيع السلع والخدمات وسرعة الأداء ويتضمن استخدام شبكة الاتصالات في البحث واسترجاع المعلومات من اجل دعم قرار الأفراد والمنظمات.

كما تعرف أيضا على أنها مزيج من التكنولوجيا والخدمات من اجل الإسراع بأداء التبادل التجاري وإيجا دالية من اجل تبادل المعلومات داخل مؤسسة الأعمال فيما بينها ومؤسسات الأعمال والزبائن، أي تنفيذ عمليات البيع والشراء عبر شبكة الانترنت.⁵

1- أهمية التجارة الالكترونية:

تركز أهمية التجارة الالكترونية في النقاط الآتية:⁶

- تعتبر وسيلة فعالة للقيام بعقد الصفقات بين المتعاملين عن طريق الاتصال الالكتروني المباشر بينهم، وبذلك فهي تستغني عن المستندات الورقية وما تستلزمه من نفقات، كما أنها توفر النفقات العامة والإدارية ومصاريف الاتصال وغيرها.

- تعد وسيلة متميزة وغير مسبقة للوصول إلى أسواق العالم جميعا في وقت واحد بأقل النفقات، حيث تساعد المشتريين أيضا على تخطي حواجز الزمن والتعامل مع الموردين.

- تؤدي إلى تبادل المنافع مابين المتعاملين من بائعين ومشتريين كما تعمل على ترشيد القرارات التي يتخذها كل منهم، بما تتميز به من تدفق المعلومات بينهم في الوقت المناسب، وبطريقة منسقة ودقيقة.

- تساهم في تبسيط وتنظيم عمليات المشروعات وتحقيق أهدافها عن طريق القضاء على التأخير في إصدار القرارات الإدارية، ومنع الأخطاء وتخفيض التكاليف.

- تساعد الشركات على إتباع نظم التصنيع الحديثة التي تتم بمساعدة الحاسب الالكتروني من حيث تحديد تعاقب عمليات التشغيل وأسلوب التشغيل على أجزاء المنتج، وعمليات التحكم والرقابة، وتخطيط الاحتياجات من المواد وموارد التصنيع، والوقت المحدد.

2- الفوائد المتوقعة لتجارة الالكترونية:

تتوقع المؤسسات من خلال اعتمادها على التجارة الالكترونية لتحقيق ثلاثة فوائد:⁷

• تحسين خدمة الزبائن.

• تحسين العلاقات مع الموردين والمجهزين ومجتمع التمويل.

• زيادة العائد على الاستثمار.

إن هذه الفوائد تساهم في الاستقرار المالي للمؤسسة وتمكنها من منافسة أفضل في عالم الأعمال الذي يتجه نحو زيادة مستوى الاستخدام لتقنية الحاسوب والمعلومات.

ثالثا- ومضات من مشاريع مبتكرة في مجال التجارة الالكترونية بالجزائر

1- تطبيقات النقل الخيبة والنجاح:

يشكل نقص المواصلات العامة ضغطاً شديداً على المدن الجزائرية، وهي مشكلة يمكن حلها إذا تشارك العديد من الأشخاص في استخدام سياراتهم. حاول رواد الأعمال منذ عدة سنوات حل هذه المشكلة من خلال إطلاق خدمات جديدة، منقولة في الغالب عن نماذج غربية ناجحة. ومع القليل من الاستثناءات، لم يحقق جلهم تأثيراً ملحوظاً حتى الآن على الطرق شديدة الازدحام. فقد فشلت تطبيقات مثل (Coorsa)، (Nroho) وكذلك (Cheetah Car)، غير أن إطلاق خدمة (YASSIR) أعاد الأمل لتطبيقات النقل حتى وان اختلف نوعا ما عن التطبيقات السابقة.

تقوم وراء التطبيق شركة أمريكية جزائرية تسمى Ya Technologies والقائمين عليها شبان جزائريين كُونُوا فريق جزائري 100 بالمئة من مختلف التخصصات، تسعى الشركة إلى إبتكار مشاريع تطويرية للمنطقة، وأولى إنجازاتها كان تطبيق طلب السيارات "يسير"، التطبيق يمكن المستخدم من طلب سيارة أجرة خاصة وليست التاكسي العادي (النقل الحضري) بسرعة ومرونة، وبأسعار تنافسية مقارنة بتسعيرة التنقل عبر سيارات الأجرة، إنطلق في بداية شهر جويلية في نسخته التجريبية في مناطق من الجزائر العاصمة وقد نال إستحسان العديد من المستخدمين الذين جربوا الخدمة في نسختها.

فلم يكن يحلم عبد الحميد العقلي مؤسس الشركة الرقمية الخاصة التي أنشأت تطبيق "يسير" أن تكون لهم مؤسسة خدماتية بهذا الحجم، لولا دخول عالم الرقمنة، وشروع خدمة الانترنت عبر الهواتف النقالة الذكية، حيث ساهمت هذه الأخيرة في تفجير طاقاتهم وتجسيد طموحه، لتحقيق هدف إنشاء مؤسسة خدماته في مجال النقل، ساهمت في توظيف عشرات الكفاءات في المجال، خاصة أن هذا التطبيق يساهم - حسب - في تطوير مهارات الشباب وكذا توفير مناصب عمل للعديد من البطالين الذين يملكون سيارة وليس لديهم أي مانع من قيادتها بأنفسهم خلال نقلهم للمواطنين.

هذا التطبيق البسيط الذي يعتمد على اشتراك أصحاب المركبات النفعية في هذه الخدمة سواء كانوا طلبة جامعيين أو موظفين أو حتى متقاعدين وبطالين يمكنهم من قيادة مركباتهم بأنفسهم دون القلق على سلامة سياراتهم وتحقيق مدخول مادي مقابل كل توصيلة مع تحديد أوقات العمل التي تناسب صاحب المركب.

ويتم الاشتراك في التطبيق من خلال تقديم طلب الاشتراك في هذه الخدمة من خلال ملء استمارة الاشتراك

بالمعلومات الشخصية وتوفير بعض الوثائق الإدارية الضرورية. تهدف المؤسسة الى تعميم الخدمة على باقي ولايات الوطن، مع إطلاق خصائص جديدة في التطبيق الذي يهدف بالدرجة الأولى إلى تسهيل تنقلات المواطنين من خلال طلب سيارة مع سائق في أي وقت كما أنها تساهم في عصنة قطاع النقل بالجزائر، بالإضافة إلى القضاء على مشكل أزمة وسائل النقل على مستوى بعض الخطوط التي تعاني نقصا خاصة أوقات المساء والساعات المتأخرة قبل الفجر نحو مختلف الوجهات⁸.

2- تطبيقات السياحة:

في ظل نقص الهياكل الفندقية والمنتجعات السياحية في الجزائر يواجه المصطافون والمواطنون صعوبات جمّة في إيجاد مكان لقضاء أيام راحة بمكان يؤويهم وبتكاليف في المتناول، إلا أن تطبيق "نباتو" أنعش سواء كراء السكنات الموجهة للميدان السياحي، وقلص المسافة بين طالبي الكراء وعارض الشقق.

مشروع Nbatou يعد هو المشروع الأساسي من مشاريع مؤسسة TURING INNOVATION TECHNOLOGY، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة، تم إنشاؤها سنة 2016، وهي مؤسسة ناشئة 100 بالمائة جزائرية، المؤسسة تعود إلى الإخوة شايب فيصل وأسامة، كانا قبل سنوات شايبين طالبين بالجامعة لهما طموحات ويتخوفان من هاجس البطالة، إلا أن التكنولوجيا فتحت لهما الآفاق، بعدما انخرطا في العمل من خلال هذه الصيغة الجديدة من اجل تغيير طريقة إيجاد شقق أو فيلات في العاصمة أو مدن أخرى من الجزائر، وأوضحا بأن هذا التطبيق هو أكثر من موقع للإعلانات الخاصة بالمنازل الموجهة للكراء، بل هو أرضية للبحث المتخصص وفق خصائص مفصلة الموقع والمساحة، نوع المنزل أو الشقة والميزانية، ويروي المعنيان أن العملية في بادئ الأمر كانت صعبة لكن بالمثابرة ومزيد من الجهد تمكن الفريق في اختيار 150 منزلا فاحرا في مدة سنة واحدة، حيث تم زيارته والتحقق منه. ويؤكد أصحاب هذه المؤسسة الناشئة بان أهدافهم يميزها التفاؤل، والمبدأ هو تغطية السوق الجزائري خلال 3 سنوات، من خلال توفير سكنات ذات نوعية حتى ولو كانت في مدن وتجمعات معزولة وبعيدة،

ويطمح الأخوان شايب إلى تطوير السياحة الجزائرية في المقام الأول وإطلاق أرضيات للتجارة الإلكترونية في المستقبل القرب. وتسعى هذه الأرضية على الخط لتقديم مساعدة دائمة للأشخاص الذين يبحثون على إيجار لفصل الصيف، ومن خلال عملية البحث الأولى على الموقع إلى غاية نهاية فترة الإيواء تقوم فرق نباتو.كوم بالتنقل إلى عند مالك الشقة للتحقق بنفسها من العقارات المقترحة للتأجير.

ومقابل هذه الخدمة، تتيح الأرضية لمالكي العقارات من الحصول على عائدات مالية وتمكينهم من كراء عقاراتهم غير المستغلة، ويقدم الموقع أيضا قائمة الخدمات والمصالح التي تحيط بالسكن الذي يراد كرائه على غرار الأسواق الجوارية ووسائل النقل والمواصلات العامة الشواطئ الأقرب وخدمات أخرى. وإذا كان

الدخول للإعلانات على الموقع لا يتطلب أي عملية تسجيل، فإن عمليات الحجز تتطلب ذلك، والراغب في الكراء يجب عليه التعريف بنفسه وإعطاء رقم هاتفه.⁹

وقد استطاعت المنصة الالكترونية "نباتو"، من أن تفرض نفسها في مجال السياحة بعد 3 سنوات من إطلاقها من شباب جامعيين، حيث توفر للآلاف من السياح المحليين والأجانب عروض إقامة بديلة عن الفنادق، خاصة وأن الجزائر تعاني نقصا فادحا في المنشآت الفندقية، ناهيك عن ارتفاع أسعارها مقارنة بالخدمات التي توفرها للزبون.

وحسب المؤسسة المسيرة للمنصة الالكترونية "نباتو"، فقد عرفت ارتفاع كبير في عدد العروض والطلبات التي تتلقاها المؤسسة، وأصبحت تغطي 28 ولاية منها 7 ولايات ساحلية، على غرار الجزائر، وهران، بجاية وعنابة، إضافة إلى ولايات الجنوب كتمنراست، الوادي، وغيرها من الولايات، بعد أن اقتصر على 10 ولايات فقط في العام الأول من الانطلاق، حيث بلغ عدد الإقامة المسجلة في الموقع 1500 موزعة على 28 ولاية، منها 700 إقامة جاهزة لاستقبال السياح. وفي شرح لهذا المشروع الذي حقق نجاحا كبيرا، بدليل أن 95 بالمائة من السياح الذين استفادوا من خدمات المنصة الالكترونية "نباتو"، قد سجلوا رضاهم عن الخدمات المقدمة والإقامات التي عرضت عليهم.. وبخصوص عدد الزوار، الذين توافدوا على العروض التي تقدمها علامة "نباتو"، أكد فيصل شايب، أن الآلاف من العائلات الجزائرية أصبحت زبائن وفية للمؤسسة، وتحاول في كل سنة اختيار وجهة لقضاء عطلتها، فضلا عن السياح الأجانب الذين باتوا يثقون في الخدمات التي نقدمها، مشيرا إلى أن العديد من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفضلون هذا النوع من الخدمات عوض الفنادق المكلفة مقابل خدمات محدودة، وفي هذا تسعى المنصة الالكترونية إلى توسيع خدماتها، لتشمل الإيواء والإطعام -توفير مأكولات تقليدية-، تنظيم خرجات سياحية مع أبناء المنطقة المستضيفة، وهذا ما سيفتح الباب لتوفير مناصب عمل إضافية، كما تعمل المؤسسة على إطلاق تطبيق خاص بالهواتف الذكية خلال الأيام القليلة القادمة، للاقترب أكثر من الزبائن وفي كل مناطق العالم. وقال المسؤول ذاته، إن هذا النوع من الخدمات يعتمد كثيرا على التجارة الإلكترونية، التي لا تزال تعاني تأخر كبيرا في الجزائر، لذا نحاول بكل الوسائل التغلب على هذه الصعوبات من خلال توفير حلول خاصة في مجال الدفع، من خلال التنقل شخصيا إلى مكان الإيواء لاستقبال السائح من جهة وتمكينه من دفع مستحقات الإيواء بكل سهولة¹⁰.

3- الزراعة العضوية :

يعتبر الأكل العضوي آخر موضحة لدى الغربيين بينما نحن العرب، فالأكل النظيف في جيناتنا حتى أنه مذكور في القرآن". وبفضل موهبته في الأعمال، وجد خليل في ذلك "فرصة للتسويق"، حين وجد نفسه على رأس شركة مختصة بزراعة التمور وتصديرها. "كان التحدي أمامنا يتمثل بأن نعيد إلى التمر الجزائري مكانته. فبعد انتهاء التسعينات والركود الذي أصاب الاقتصاد، نسي العالم أن الجزائر تنتج التمر. لذلك أردنا

تذكير الجميع بأننا الأفضل في ذلك". اضطر رائد الأعمال إلى تعلّم زراعة التمر وأراد الابتكار في هذا المجال وتحسين ما يمكن تحسينه. فاختبر نظم إنتاج مختلفة وطرقاً لتحسين عملية المعالجة. لكن النتائج لم تكن مشجعة في البداية.

الآن، يتبوأ حاج خليل منصب الرئيس التنفيذي لـ "بيغ ماما" Big Mama، وهي شركة فرنسية متخصصة بالبيانات الضخمة تخطط لتوسيع فريقها من 15 موظفاً إلى 75 موظفاً في السنتين المقبلتين.

يقول خليل أن نجاح شركته الناشئة يعود إلى تدريبه المتميز ومسيرته الطويلة التي تعرّف خلالها على نفسه خلال 12 عاماً في الجزائر، حيث عمل على تأسيس وإدارة شركة لإنتاج التمور العضوية.

لم تأت الروح النضالية التي تمتّع بها خليل من فراغ، فحياة عائلته تتمحور حول العمل وتحديّ الإنسان لذاته والسعي نحو الكمال، فبعد إتمام دراساته في كلية الأعمال الفرنسية العريقة ESCP (والتي شملت فصلين في جامعة "أوكسفورد" Oxford University)، حصل الجزائري الطموح على وظيفة في مجال التداول المالي في لندن. وبدأ مستعداً للعمل مدى الحياة في القطاع المالي.

ولكن بعد أربع سنوات، سئم هذا الشاب العمل لـ 15 ساعة في اليوم لدى الآخرين، وتأدية مهام غير مجدية لا ترضيه.

وفي العام 2001، توجه خليل إلى ورقلة، بلدته الأمّ في وسط الجزائر، في زيارة لمنزل عمّه ولكنّ انتهى به الأمر بالبقاء هناك. فقد أزعجه التلف الذي أصاب أراضي عائلته، وقرر البقاء لإطلاق الزراعة العضوية في الجزائر. وبالفعل أطلق على شركته اسم "بيونور" Bionoor.

اضطر رائد الأعمال إلى تعلّم زراعة البلح وأراد الابتكار في هذا المجال وتحسين ما يمكن تحسينه. فاختبر نظم إنتاج مختلفة وطرقاً لتحسين عملية المعالجة، لكن النتائج لم تكن دائماً مشجعة. وفي العام الأول، خسر كلّ أمواله، حيث تمكّن خليل من بيع 20% من المنتج النهائي فقط. أمّا الباقي، فتمّ رميه بسبب عيب في التغليف أفسد التمر. لذلك اضطر إلى البدء مجدداً. وفي حين تطلّب ذلك بعض الوقت، إلّا أنّه بعد أربع سنوات، بدأت "بيونور" بجني الأرباح.

وبالرغم من مرور وقت طويل على انتهاء الحرب الأهلية في الجزائر، ترددت أغلب الشركات العالمية التي تقدّم شهادات جودة للمأكولات في القدوم إلى الجزائر لكن لحسن الحظّ، وافقت "إيكوسرت" Ecocert المنظمة الفرنسية لشهادات الجودة للمأكولات العضوية، على إرسال ممثلين لها إلى الجزائر.

وكانت النتيجة أن أصبحت "بيونور" أوّل شركة جزائرية يحقّ لها تصدير المأكولات التي تحمل شهادة تثبت أنّها عضوية.

في العام 2014، عاد خليل إلى فرنسا لإطلاق شركة تكنولوجيّة. وما أثار اهتمامه بالتكنولوجيا كان البيانات الضخمة، مشيراً إلى أنّ "الإنترنت ليس شيئاً مقارنة بثورة البيانات. فهذا المجال سيشهد تسونامي لا

يتوقعه الناس، وأطلق خليل "بيغ ماما"، وهي شركة ناشئة تحمل في اسمها إحياء إلى البيانات الضخمة Big Data وإلى شخصية "الأخ الأكبر" Big Brother في أدب جورج أوريل. ومع هذا الاسم، أراد خليل الإثبات بأنه من الممكن دمج البيانات الكبرى بأخلاقيات العمل.

وسرعان ما بات لـ"بيغ ماما" مجلس استشاري مخضرم يتألف من، جاك فانسان، الرئيس التنفيذي السابق لمجموعة "دانون" Danone؛ وجان بول هيرتمان، الرئيس التنفيذي السابق لـ"سفران" Safran؛ وفرانسوا بيبير، مؤسس "كوانكو" Kwanko؛ والفيلسوف وعالم الاجتماع الفرنسي إدجار مورين.

بعد ثلاث سنوات في تصميم الخوارزميات واختبار النماذج الأولية المختلفة، تحضر "بيغ ماما" منتجاتها لدخول السوق. وكان المنتج الأول هو سوار إلكتروني للمسنين يرسل إشعاراً عند اكتشاف ارتباك في تصرفات حامله - إذا وقع على سبيل المثال أو خرج من المنطقة الآمنة المحددة مسبقاً.

لم يدخل المنتج السوق بعد، غير أنّ فريق "بيغ ماما" يدرس تطبيقات هذه التكنولوجيا في مجالات مختلفة كالرياضة، وحتى مع فئات مختلفة كالجيوش مثلاً، اليوم بعد أن أصبحت "بيغ ماما" تفهم البيانات، حان الوقت لتستخدمها في الحياة العملية.¹¹

4- التطبيقات المسؤولة اجتماعياً:

إبتكر مهندس كومبيوتر جزائري بارع إسلام منوشي برنامجاً قد يغير حياة 17 مليون شخص من المكفوفين وضعاف البصر في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. يستخدم التطبيق الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي لتعريف الأجسام أنياً. يحمل المستخدمون هواتفهم المحمولة أمامهم. ويستخدم التطبيق كاميرا الهاتف لتحليل المنطقة المحيطة، ثم يعطي المستخدم تعليمات صوتية عن الأماكن التي توجد بها الأجسام وعن المسافة التي تفصلها عن المستخدم.

تمكن الشاب الجزائري إسلام عز الدين رفقة زميليه من تصميم تطبيق عبر الهاتف النقال يحمل اسم "دليل" يساعد المكفوفين في التنقل والمشي دون الحاجة للمس الأشياء وتحسسها. بدأت الفكرة عام 2014، عندما لاحظ إسلام الصعوبات التي يواجهها غير المبصرين في السير والخروج والذهاب إلى الأماكن المختلفة، فقرر تصميم تطبيق يساعدهم على تجاوز ذلك باستغلال مهاراته في الإعلام الآلي باعتباره طالب ماستر في قسم الإعلام الآلي بجامعة قسنطينة.

وبالفعل نجح خلال نفس العام الشاب رفقة صديقين آخرين في إطلاق "دليل" لأول مرة عبر جهاز الكمبيوتر رغم الصعوبات التي كانت تواجهه بسبب ضيق الوقت والتزامات الدراسة. بعد ذلك قام الفريق بتطوير التطبيق الذي أصبح يستخدم عبر الهاتف النقال وتكمن طريقة عمل الدليل عبر كاميرا الهاتف النقال، يقوم التطبيق بتحديد الأشياء الموجودة أمام غير المبصرين في شكل رسالة صوتية وهكذا يصبحون غير مضطرين للمس الأشياء وتحسسها من أجل تحديدها. هكذا يساعد "دليل" المكفوفين في التنقل من

مكان لآخر بمفردهم وتجنب الوقوع والاصطدام بالأشياء الموجودة أمامهم، كما يسمح لهم بالتسوق وقضاء حاجاتهم بالاعتماد على أنفسهم.

ومن أجل قياس ومعرفة مدى فاعليته قام الشباب الثلاثة بتجريبه على مجموعة من الأشخاص المكفوفين من مختلف الأعمار إناثا وذكورا، وذلك بالتعاون مع جمعية المكفوفين بولاية قسنطينة التي تتيح لهم إمكانية التواصل مع أكبر عدد ممكن من هذه الفئة، وحسب إسلام، فإن مراقبتهم لردود الأفعال أثناء استخدام غير المبصرين لـ"دليل"، سمحت لهم بتقييم المشروع، حيث كانت فاعلية التطبيق عالية جدا في الأماكن المغلقة مثل البيوت والمحلات لكون الأشياء الموجودة في مثل هذه الأماكن محدودة، مقارنة بالأماكن المفتوحة مثل الشوارع، التي يكون التنقل بها أكثر تعقيد.

بناء على هذه الملاحظات قرر فريق العمل تطوير التطبيق أكثر، حتى يسمح للمكفوفين بالخروج للشارع بشكل سهل، من خلال إضافة تفاصيل أخرى تسمح برفع فاعليته في الأماكن المفتوحة، وعدم الاكتفاء بوصف وتحديد الأشياء التي تتميز بكثرتها وإنما جعل "دليل" يقوم بوصف وضعية هذه الأشياء أيضا، مثلا هل هي ساكنة أو متحركة، والانتقال بعدها من وصف الأشياء منفصلة إلى وصف لقطات كاملة، ليصبح كأنه عين مبصرة توجه الأشخاص المكفوفين. ويسعى الشباب الثلاثة اليوم إلى إضافة خاصية جديدة في التطبيق حتى يصبح قادرا على تحديد المسافة بين الأشياء وبالتالي قدرة الشخص على التجول بشكل أسهل وآمن مثل "توجد سيارة على بعد 5 أمتار تسير في اتجاه اليمين."

الوصول إلى هذه المرحلة من المشروع، المتميز لم يكن سهلا في ظل غياب الإمكانيات اللازمة، ويوضح في هذا السياق إسلام اعتمادهم على إمكانياتهم الخاصة من أجل تمويل المشروع، وشراء الأجهزة الإلكترونية الضرورية لذلك والتي تكلف في العام الواحد ما بين 1500 دولار إلى 2000 دولار. وهي تكاليف مالية مرتفعة بالنسبة لطلاب لا يملكون أي مدخول مالي، ولكن في أكتوبر 2016 حصل الشباب على دعم مالي بقيمة 2 مليون دينار جزائري - حوالي 20 ألف دولار - من أجل تطوير المشروع، بعد فوزه بجائزة أفضل مشروع ناشئ في الجزائر عام 2016.

وتمكن الشباب من تجاوز عقبة الإمكانيات المحدودة، وغياب التشجيع في ظل عدم وجود ورشة خاصة للعمل، وصعوبة الوصول إلى المراكز العلمية لإنجاز العمليات الحسابية الضرورية، وغيرها.¹²

الخاتمة:

بدأت المؤسسات الناشئة في الجزائر بشق طريقها إلى النجاح، وهذا على الرغم من قصر عمر الكثير منها، وذلك من خلال الخدمات التي تقدمها هذه الأخيرة. مما ساهمت به في تحريك الاقتصاد وتوفير مناصب شغل وتطوير كفاءات أصحاب الخبرة، مما انعكس بالإيجاب على الوسط المعيشي، والأكثر من ذلك ساهمت في خلق واستحداث ثقافة ريادة الأعمال وإنشاء المؤسسات لدى الشباب، لهذا نجد أن أغلب أصحاب المؤسسات الناشئة شباب متخرج حديثا من الجامعات وحتى طلبة وموظفون،

وبعد أن تحدثنا عن سبل نجاح المؤسسات الناشئة بالجزائر، ومن ورائها حاضنات الأعمال، وجب توفر مجموعة من المتطلبات ذات الطبيعة الكلية، المسؤول عنها هي الحكومة بمختلف مؤسساتها ووزارتها، وتتمثل هذه التحديات في بناء تجارة الكترونية في الجزائر في ثلاثة أبعاد أساسية:

البعد الأول- متطلبات البنى التحتية وهو تحد ذو طبيعة تقنية يتصل به تحديات بناء الشبكات وتطوير الكوادر البشرية في حقل المعرفة التقنية وتحديات استراتيجيات إدارة مشاريع المعلوماتية في القطاعين العام والخاص، وسلامة التعامل مع لغتها ومتطلباتها.

البعد الثاني - البناء القانوني الفاعل المتوائم مع واقع المجتمع والمدرّك لأبعاد التأثير على ماهو قائم من مرتكزات وقواعد النظام القانوني، وهو تحد ذو طبيعة تنظيمية من أجل توفير الحماية والثقة للمتعاملين في التجارة الالكترونية.

البعد الثالث: تحديات التميز والاستمرارية والقدرة التنافسية وهو يتصل بمفهوم تطوير الأعمال business development لضمان الاستمرارية والتنافسية واتساع حجم سوق التجارة الالكترونية، وكل ما يتصل بجوانب السوق من تمويل وتسويق.

المراجع:

- ¹ علاء الدين بوضياف ومحمد زوبر، دور حاضنات الأعمال الإلكترونية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، المجلد 04، العدد 01، 2020، ص 90.
- ² هشام بروال وجهاد خلوط، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، المجلد 30، العدد 03، 2017، ص 20.
- ³ بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startup: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، 2018، ص 420.
- ⁴ مصطفى بورنان وعلي صولي، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لانجاح المؤسسات الناشئة)، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 12، العدد 01، 2020، ص ص 133-134.
- ⁵ محمود جاسم الصميدعي وردينة عثمان يوسف، التسويق الإلكتروني، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص 59.
- ⁶ رمضان علي السيد معروف، التجارة الإلكترونية في اليابان ومدى استفادة مصر منها، الطبعة الثانية، مكتبة جزيرة الورد، القاهرة، 2012، ص 18.
- ⁷ محمود جاسم الصميدعي وردينة عثمان يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 61.
- ⁸ سعيد باتول، مقال بعنوان: التكنولوجيا الحديثة فجرت طاقاتهم وابتكاراتهم وفتحت لهم الآفاق، بوابة الشروق، نشر بتاريخ: 2018/05/01، متاح على الرابط:
<https://www.echoroukonline.com/%D8%B4%D8%A8%D8%A7%D8%A8-%D8%B7%D9%84%D9%82%D9%88%D8%A7-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A9-%D9%88%D8%AF%D8%AE%D9%84%D9%88%D8%A7-%D8%B9%D8%A7%D9%84%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%B1%D8%A7/> (consulté le 01/07/2020 à 09h40).
- ⁹ سعيد باتول، مقال بعنوان: التكنولوجيا الحديثة فجرت طاقاتهم وابتكاراتهم وفتحت لهم الآفاق، بوابة الشروق، نشر بتاريخ: 2018/05/01، متاح على الرابط:
<https://www.echoroukonline.com/%D8%B4%D8%A8%D8%A7%D8%A8-%D8%B7%D9%84%D9%82%D9%88%D8%A7-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A9-%D9%88%D8%AF%D8%AE%D9%84%D9%88%D8%A7-%D8%B9%D8%A7%D9%84%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%B1%D8%A7/> (consulté le 01/07/2020 à 11h05).
- ¹⁰ حمزة بلعدي، مقال بعنوان: منازل الجزائريين لاستقبال السياح- عن طريق المنصة الإلكترونية "نباتو"، جريدة وقت الجزائر، نشر بتاريخ: 2019/03/17، متاح على الرابط:
<https://www.wakteldjazair.com/%D9%85%D9%86%D8%A7%D8%B2%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%AC%D8%B2%D8%A7%D8%A6%D8%B1%D9%8A%D9%8A%D9%86-%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D9%82%D8%A8%D8%A7%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%8A%D8%A7%D8%AD> (consulté le 01/07/2020 à 12h30).

¹¹ الين مايارد، مقال بعنوان: من التمور الى البيانات الضخمة "ريادة الاعمال كعلاج"، منصة ومضة، نشر بتاريخ: 2017/06/13، متاح على الرابط:

<https://www.wamda.com/ar/2017/07/%D9%85%D9%86-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%85%D9%88%D8%B1-%D8%A5%D9%84%D9%89-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%A7%D9%86%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%B6%D8%AE%D9%85%D8%A9-%D8%B1%D9%8A%D8%A7%D8%AF%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B9%D9%85%D8%A7%D9%84-%D9%83%D8%B9%D9%84%D8%A7%D8%AC>(consulté le 02/07/2020 à 10h46).

¹² Matt Smith ، مقال بعنوان: مهندس جزائري يبتكر "دليل" لمساعدة المكفوفين، منصة ومضة، نشر بتاريخ: 2019/03/13، متاح على الرابط:

<https://www.wamda.com/ar/2019/03/dalil-app-for-blind-arabic>(consulté le 02/07/2020 à 10h55).