

# التجارة الإلكترونية:

## معوقات و محددات التجارة الإلكترونية:

هنالك نوعين منها

اولا- معوقات تقنية

ثانيا - معوقات غير تقنية

اولا - المعوقات التقنية:

(1) ما زالت المواصفات المعيارية لمفهوم الجودة السرية والموثوقة غير محددة بصورة واضحة.

(2) شبكات الاتصالات ما زالت غير كفوءة خاصة من مجالات شبكات الهواتف المحمولة.

(3) أدوات تطوير البرمجيات ما زالت في مرحلة التطور.

(4) ما زالت هناك صعوبة في برمجيات التجارة الإلكترونية وتكاملها مع شبكة الانترنت حيث توجد حاجة مستمر للتطوير و تقديمها خدمات الانترنت بالإضافة لتطوير شبكات الحاسوب مما يؤدي أحيانا لزيادة الكلفة.

(5) الاشتراك في شبكة الانترنت في بعض الدول ما زال مكلف وغير كفوء

ثانيا - المعوقات غير التقنية

(1) حاجة المستهلك المستمرة للخصوصية والسرية في عمليات البيع والشراء .

(2) ضعف ثقة المستهلك في التجارة الإلكترونية بالبائع الافتراضي أي الذي لا يملك موقعا فيزيائيا (واقعي)

(3) ما تزال لدى بعض الحكومات قوانين تمنع او تقلل من فرص التعاون الدولي.

(4) هناك صعوبة لقياس مدى نجاح الاعلانات الإلكترونية وذلك لعدم توفر طرق القياس المعيارية الإلكترونية

(5) يرفض بعض المستهلكين التغيير والتحول من التجارة التقليدية الى التجارة الإلكترونية وبعضهم يفضل لمس المنتج قبل الحصول عليه كما ان بعض المستهلكين ما يزالون يرفضون التحول للتعاملات اللا ورقية والنقود الإلكترونية.

(6) ما تزال طرق الخداع على شبكة الانترنت في تسارع مستمر.

## وظيفة الأسواق الإلكترونية

قبل الدخول في عالم الاسواق الإلكترونية يجب تحديد وظيفة السوق في عالم الاعمال حيث يعتبر بشكل عام (السوق) وسيلة الصلة بين البائع والمشتري او بين مقدم الخدمة وطالب الخدمة او بين الزبون والمنتج وتظهر هذه الصلة من خلال ما يلي :

- (1) تحديد نوع السلعة التي يطلبها الزبون وخصائصها .
  - (2) البحث عن بائعين او سلعة معينة او مستهلكين لتصريف بضاعة محدودة .
  - (3) تحديد السعر للسلعة وإضافة المعلومات المطلوبة لها .
  - (4) البحث عن اسواق مختلفة والتنافس في عرض منتجات جديدة .
  - (5) المشاركة في المزادات المختلفة عن طريق ربط اصحاب المال بالموردين والزبائن
- يمكن ان تظهر هذه الصلة عبر الوسيط الذي يعمل على تقليل الاجراءات وتقديم التسهيلات) مظاهر الصلة عبر وسيط بين البائع بالمشتري) مثل:

- (1) توصيل المعلومات او البضائع او الخدمات للمشتري .
  - (2) تحويل عمليات الدفع من المشتري للبائع .
  - (3) توفير عناصر الثقة بالسوق بين البائع والمشتري
  - (4) توفير تسهيلات البنية التحتية لإجراء العمليات بالسوق مثل
- (ا) التسهيلات القانونية من حيث سلامة العقود القانونية و توفير معلومات عن المواصفات المعيارية

ب) الاشراف على عمل الاسواق ومراقبتها وتوفير الضمان لعملياتها .

- نرى مما سبق ان سوق الاعمال له الدور الرئيسي والمركزي في عالم الاقتصاد من حيث توفير التسهيلات في تبادل المعلومات والمنتجات والخدمات وطرق الدفع بين المشاركين وتعطي قيمة لعملية البيع بين البائع والمشتري والوسيط ومن ثم المجتمع ككل.