محاضرة : اقتصاد المنصات الرقمية
السنة ثالثة ليسانس تخصص : اقتصاد رقمي و تحليل البيانات
د . مسمش نجاة
مقدمة

شهد العقد الأخير صعودًا ملحوظًا لاقتصاد المنصات، الذي يُعيد اليوم تشكيل مشهد العمل والاقتصاد. يشير بصفة عامة إلى الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية التي يُسهّل ممارستها منصات "اقتصاد المنصات" مصطلح إلكترونية. توفر هذه المنصَّات مساحات رقمية، تُسهّل التبادلات بين مستهلكي الخدمات ومُقدّميها، غالبًا عبر تطبيقات أو مواقع ويب؛ فتعمل كجسور رقمية تربط بين الأفراد أو الشركات الباحثة عن خدمات مُحدَّدة وبين المهنيين المُؤهلين لتلبيتها.
يشجع اقتصاد المنصات إنشاء علاقات العمل المؤقتة، والتي توفر لطرفي علاقة العمل فرصا أوسع للاختيار ومرونة أكبر في المراحل المختلفة لممارسة كل طرف لدوره. وتقدم المنصات وسيلة وصول أسهل لطرفي علاقة العمل المؤقت، حيث يمكن للمهني أن يجد فرص عمل مختلفة يمكنه التقدم لأدائها، في حين يمكن لصاحب العمل أن يجد أكثر من بديل لتقديم الخدمات التي يرغب في الحصول عليها ومن يمكنه أن يفاضل بينها ليختار ما هو أكثر مناسبة لمتطلباته. إضافة إلى ذلك تقدم المنصات ضمانات عدة لأن يحصل كل طرف على حقوقه بشكل عادل.

ينمو اقتصاد المنصات بمعدلات كبيرة. تمثل شركات المنصات منافسًا قويًا للشركات التقليدية العاملة في نفس أن شركات المنصات تحقق في المتوسط ضعف أرباح التشغيل ومعدلات النمو المجال. وقد أظهرت الدراسات مقارنة بالشركات الكبرى في نفس مجال العمل.حسب تقرير يعود إلى عام 2016، اجتذب اقتصاد المنصات حينها أكثر من 22.4 مليون مستهلك للسلع والخدمات بمعدل إنفاق سنوي بلغ 57.6 مليار دولار أمريكي. منذ الحين تطور اقتصاد المنصات من موجة جديدة تحدث تغيرات مفاجئة في عالم الاقتصاد إلى أحد الركائز الأساسية بمعدل (gig economy)اليوم. خلال الفترة بين عامي 2018 و2023 نما اقتصاد المهام لنمو الاقتصاد العالمي ليصل إلى حجم تعاملات قدره حوالي 455 مليار دولار 17% سنويا.

ما هو اقتصاد المنصات؟

اقتصاد المنصات والمفاهيم القريبة منه

في هذا السوق الحديث، غالبًا ما تُستخدم مصطلحات "اقتصاد المنصَّة" و"اقتصاد العمل المؤقَّت" و"العمل الحر" بالتبادل. ومع ذلك، فإن كل مصطلح له تعريفه ومكانه ضمن النظام البيئي الأكبر؛

اقتصاد المنصة

(Platform Economy) يشير إلى النُظم الإلكترونية التي تُسهّل تبادل السلع والخدمات والمعلومات. تقوم هذه المنصَّات بدور الوسيط، لتربط بين المشترين والبائعين، وبين المستهلكين والمنتجين، وبين أصحاب العمل والعمّال، مستفيدة من التقنيات المتقدّمة لتبسيط هذه التفاعلات، ما يسهم في خفض تكاليف المعاملات وتعزيز الكفاءة.

اقتصاد العمل المؤقَّت

(Gig Economy) ، المعروف أيضًا بـ"اقتصاد المهمّات"، يتميّز بتوفير فرص عمل مرنة قصيرة المدى، والتي غالبًا ما تُعرف بـ"المهمّات". في هذا النموذج، يعمل الأفراد على أساس كل مهمة بمفردها، ما يخالف الأنماط التقليدية للوظائف طويلة الأمد أو الدائمة.

العمل الحر

(freelancing) هو نمط من أنماط العمل للحساب الخاص، حيث يقدّم الأفراد مهاراتهم وخدماتهم للعملاء بشكل مستقل لكل وظيفة أو عقد. يتحمل العاملون الحرّون مسؤولية إدارة أعمالهم التجارية الخاصة، بما في ذلك التزاماتهم الضريبية وتأمين الرعاية الصحية لأنفسهم.

العلاقة بين اقتصاد المنصة واقتصاد العمل المؤقَّت والعمل الحر معقَّدة ومترابطة. يعمل اقتصاد المنصّات كعامل تمكين لاقتصاد الوظائف المؤقتة من خلال إنشاء مساحات رقمية تتيح إمكانية الوصول إلى أعمال الوظائف المؤقتة وإدارتها بسهولة. قد تكون هذه المنصّات إما متخصصة، مع التركيز على خدمات محدّدة مثل النقل أو توصيل السلع أو توصيل الطعام، أو قد توفّر عددًا كبيرًا من فرص العمل في مجالات مختلفة ومتعدّدة مثل الكتابة والترجمة والبرمجة والتصميم. وفي هذا الإطار، يعتبر العمل المؤقت أحد أشكال اقتصاد العمل الحر.

كيف يعمل اقتصاد المنصات

تُتيح المنصَّات للمهنيين وأصحاب المهارات المختلفة بناء ملفات شخصية تعرض خبراتهم ومهاراتهم وتقييمات العملاء السابقين وأمثلة من أعمالهم. من جهة أخرى، يُمكن لأصحاب الأعمال أو الباحثين عن خدمات تصفُّح هذه الملفات الشخصية، ونشر تفاصيل الخدمات المطلوبة، بما في ذلك المهارات والميزانية والجدول الزمني.ومن ثم فيمكن للمهنيين التقدم وعرض أداء مهمة أو عدة مهام عرضها أصحاب الأعمال، كما يمكن لأصحاب الأعمال أن يتواصلوا مع المهنيين لعرض مهام عليهم.

تُسهِّل المنصَّات عملية التفاوض والاتفاق على الشروط بطريقة مُنظَّمة وآمنة؛ فتُقدِّم أدوات لإدارة المشروع وتتبع التقدُّم. بمجرد الاتفاق على المهام المطلوبة وبدء المشروع، توفِّر المنصَّات آليات للتواصل المستمر وتبادل الملفات والمستندات، مع توفير نظام دفع آمن يشمل غالبًا حسابات الضمان التي تضمن حقوق جميع الأطراف. وعند اكتمال المشروع بنجاح، تُصدِر المنصَّة الدفعة من الحساب الضامن إلى العامل المستقل بعد خصم العمولة المتفق عليها.

النموذج الربحي

النموذج الربحي للمنصَّات قد يتباين بين منصَّة وأخرى؛ غير أن الغالبية تعتمد على استراتيجيات عدّة لتحقيق الأرباح. من بين هذه الاستراتيجيات:

العمولات

تحصل المنصَّات على نسبة من أرباح العمّال المستقلين، تتراوح عادة بين 5% و 40% من قيمة كل مشروع.

رسوم نشر الوظائف

يدفع أصحاب الأعمال رسومًا مقابل نشر تفاصيل المشاريع والوصول إلى قاعدة واسعة من المستقلين المؤهلين.

الخدمات المميزة

تُقدِّم المنصَّات خدمات اختيارية مثل البحث المتقدم عن العمّال المستقلين والترويج لملفاتهم الشخصية وأدوات تواصل متطوِّرة مقابل رسوم إضافية. هذه الخدمات تمنح العمّال المستقلين ميزة تنافسية وتزيد من فرصهم في الحصول على مشاريع

خطط الاشتراك

توفِّر بعض المنصَّات مزايا خاصة للمشتركين، مثل الوصول إلى تقارير مفصّلة عن السوق وخصومات على الخدمات ودعم فني مخصص مقابل رسوم شهرية أو سنوية

الإعلانات

تُعتبر الإعلانات مصدر دخل شائع للمنصَّات، حيث تستفيد من حركة المرور الكبيرة لجذب الشركات المعلنة