

دور التمويل في دعم التجارة الإلكترونية في ليبيا بأسلوب الدروب شيبينغ

د- زائد ارحومه لانبط أ- كميله المبروك أبوالعيون

المعهد العالي للعلوم والتقنية زلطن

قسم العلوم الإدارية و المالية

zadand@histz.edu.ly

The Role of Financing in Supporting E-Commerce in Libya via the Dropshipping Model

Kamila Al-Mabrouk Abu Al-Oyoun | Dr. Zaid Arhouma Lanbat

Higher Institute of Science and Technology, Zaltan

Department of Administrative and Financial Sciences

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف دور التمويل في دعم المشاريع العامة في التجارة الإلكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ، مع التركيز على الأسواق الليبية . تأتي أهمية الدراسة من كون التمويل عاملاً أساسياً لنمو هذه المشاريع وتحسين أدائها، بينما هناك قلة من الدراسات التي تناولت تأثير التمويل في هذا السياق . تهدف الدراسة إلى تحديد أثر التمويل على نجاح المشاريع، ومعرفة أبرز الصعوبات التمويلية التي تواجه رواد الأعمال ، وتقديم توصيات عملية تحسّن دعم التمويل وتعزيز نمو المشاريع الرقمية . تستند الدراسة إلى فرضيات تفترض وجود علاقة إيجابية بين التمويل ونجاح المشاريع ، وأن تحسين آليات الدعم المالي يسهم في تعزيز نموها . وتقتصر الدراسة على المشاريع الرقمية العاملة بأسلوب الدروب شيبينغ في الأسواق الليبية خلال السنوات الخمس الأخيرة ، مع التعريف المصطلحات الأساسية مثل التمويل ، التجارة الكلمات الافتتاحية : التمويل -التجارة الإلكترونية - الدروب شيبينغ .

Abstract

This study aims to explore the role of financing in supporting public projects in e-commerce using the *dropshipping* model, with a focus on Libyan markets.

The importance of the study stems from the fact that financing is a fundamental factor in the growth and performance of such projects, while few studies have examined its impact in this specific context.

The study seeks to determine the effect of financing on project success, identify the main financial challenges faced by entrepreneurs, and provide practical recommendations to improve financial support and promote the growth of digital ventures.

The research is based on hypotheses that assume a positive relationship between financing and project success, and that improving financial support mechanisms contributes to the enhancement of project growth.

The scope of the study is limited to digital projects operating under the dropshipping model in Libyan markets during the past five years, and it defines key concepts such as *financing*, *e-commerce*, and *dropshipping* to clarify the research framework.

Keywords: Finance – E-commerce – Dropshipping.

المقدمة :

تشهد ليبيا في السنوات الأخيرة تزايداً في اهتمام بالتجارة الإلكترونية كأحد أدوات التطور الاقتصادي الرقمي ، وأصبحت تمثل رافد مهماً للنمو الاقتصادي وخلق فرص العمل ، خاصة مع انتشار البيع الحديثة مثل أسلوب الدروب شيبينغ ، وبعد الانتقال إلي استخدام الأنترنت بشكل واسع في مختلف المجالات فتعتبر التجارة الإلكترونية في ليبيا وسيلة فعالة لتسهيل عمليات البيع والشراء وتقليل التكاليف التشغيلية، وتوسيع نطاق السوق للمشروعات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً في ظل التحديات الاقتصادية التقليدية .

يهدف هذا البحث إلي دراسة دور التمويل في دعم التجارة الإلكترونية في ليبيا ، مع التركيز على أسلوب الدروب شيبينغ كنموذج حديث يوضح كيفية استثمار التمويل بكفاءة دون الحاجة إلي تحليل العلاقة بين التمويل ، والتجارة الإلكترونية والدروب شيبينغ ، وتوضيح كيفية تعزيز استدامة المشاريع الرقمية في السوق الليبي من خلال الموارد المناسبة والإدارة الفعالة .

ويعتمد الدروب شيبينغ على بيع المنتجات دون الحاجة لتخزينها ، حيث يتم شحن المنتجات مباشرة مع المورد إلي العميل ، مما يقلل التكاليف التشغيلية ويتيح لرواد الأعمال الدخول إلى الأسواق بسهولة لي الرغم من المزايا التي يقدمها هذا الأسلوب ، إلا أن العديد من المشاريع تواجه تحديات تمويلية تؤثر على قدرتها على التوسع وتحقيق النجاح.

فالتصويل يعد عاملاً أساسياً لدعم العمليات التجارية ، سواء لشراء المنتجات، أو تحسين التصويل الرقمي، أو إدارة سلسلة التوريد ومع ذلك ، هناك قلة من الدراسات التي تناولت أثر التصويل على أداء مشاريع التجارة الإلكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ ، خاصة في الأسواق الليبية، مما يشير إلى وجود فجوة مصرفية تحتاج إلى دراسة علمية .

تكتسب هذه الدراسة أهميتها من خلال تقديم فهم واضح لدور التصويل في تعزيز نمو المشاريع الرقمية، ومساعدة رواد الأعمال على تحسين استراتيجياتهم ، بالإضافة إلى تقديم توصيات لصانعي السياسات لتعزيز دعم المشاريع الرقمية وزيادة فرص نجاحها .

1- مشكلة الدراسة :

تواجه المشاريع في مجال التجارة الإلكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ صعوبات وضعف في الحصول على التصويل اللازم لتطوير أعمالها، مما يؤثر على نموها وأدائها من خلال محدودية القنوات التمويلية على الرغم من أهمية التصويل، هناك قلة من الدراسات التي تناولت تأثير المباشر على نجاح هذه المشاريع، خصوصاً في الأسواق الليبية صعوبة اختيار المنتجات المناسبة للبيع وعدم القدرة على الترويج لها ، وأيضاً المخاوف من الاحتيال والسرقة وعدم انتشار بوابات الدفع المحلية على نطاق واسع

2- أهمية الدراسة :

تساهم هذه الدراسة في توضيح دور التصويل في دعم مشاريع التجارة الإلكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ ، وتساعد رواد الأعمال على استراتيجياتهم ، كما تقدم توصيات عملية لصانعي السياسات لتعزيز دعم المشاريع الرقمية الصغيرة والمتوسطة وزيادة فرص النمو الاقتصادي . حيث أن بيع الدروب شيبينغ ظهر في الساحة الإلكترونية بصورة كبيرة فكان لابد من دراسة جزئياته وبيان خطواته واتجاهاته ، لأنها مستجدة فهي أكثر مرتبطة بالواقع .

فأن هذا المجال يمثل فرصة واعدة لريادة الأعمال الشبابية في ليبيا ، خاصة مع التحسن التدريجي في خدمات الدفع الإلكتروني المحلية وازدياد الوعي بأساليب التجارة الرقمية .

3- أهداف الدراسة :

1. تحديد أثر التصويل على نجاح المشاريع في التجارة الإلكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ .

2. تهدف الدراسة إلى التعرف على دور التجارة الإلكترونية على سلوك الشراء للمنتج عن طريق الدروب شيبينغ كمتغير ووسيط في متاجر السلع .
3. دراسة العلاقة بين سهولة الوصول إلى التمويل ونجاح مشاريع (الدروب شيبينغ) وتعزيز كفاءة الأنظمة التمويلية التي تدعمها .
4. تقديم التوصيات عملية لتحسين دعم التمويل وتعزيز نمو المشاريع الرقمية .
- 4- فرضيات الدراسة :
- 1- وجود علاقة إيجابية بين التمويل المتاح ونجاح المشاريع في التجارة الإلكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ.
- 2- تواجه المشاريع في هذا المجال صعوبات مالية تؤثر على أدائها ونموها
- 3- تحسين آليات دعم التمويل يساهم في تعزيز نمو المشاريع الرقمية ورفع فرص نجاحها .
- 5- حدود الدراسة :
1. حدود مكانية : المشاريع الرقمية بأسلوب الدروب شيبينغ في الأسواق الليبية بالاتفاق مع الموردين داخل ليبيا عبر الانترنت (الصين، تركيا، مصر، دول الخليج) خاصة في صفحات فيسبوك ونستغرام لعرض المنتجات.
2. حدود زمنية : تغطي الدراسة السنوات الخمس الأخيرة .
3. حدود موضوعية :تركز الدراسة على الدور التمويل في دعم مشاريع الدروب شيبينغ دون التطرق إلى أساليب التجارة الإلكترونية الأخرى .
- 6- منهجية الدراسة :
- اعتمدت هذه الدراسة على منهج الوصفي التحليلي باعتباره الأنسب لعرض المفاهيم المرتبطة بالتمويل والتجارة الإلكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ ، وتحليل واقع التمويل في ليبيا وعلاقته بنشاط التجارة الإلكترونية ، كما استندت على دراسات عربية دولية تناولت موضوع التمويل والدروب شيبينغ بهدف المقارنة واستخلاص أوجه التشابه واختلاف .
- الفصل الثاني : الإطار النظري
- المبحث الأول : التمويل

هنا نوضح بعض المفاهيم الأساسية بالبحث ، ونفرض النظريات المالية التي تفسر العلاقة بين التمويل ونجاح المشاريع التجارية الالكترونية وخاصة بأسلوب (الدروب شيبينغ)

1-1 مفهوم التمويل :

هو توفير ألام للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطورها في وقت الحاجة إليها ، وأن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المحدد فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة والخاصة فيشمل (التمويل الذاتي، والتمويل البنكي، ورأس مال الاستثماري) وإضافة إلى التمويل عبر الانترنت (التمويل الجماعي . منصات الدفع الإلكتروني) ويساهم التمويل في دعم العمليات التشغيلية مثل شراء المنتجات، إدارة المخزون، والتسويق الرقمي. فالتمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية وذلك عن طريق

1. توفير رؤوس الأموال الأزمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها :

أ- توفير فرص عمل جديدة تؤدي للقضاء على البطالة .

ب-تحقيق التنمية الاقتصادية للدولة ، وتحقيق العدالة الاجتماعية .

ج- تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة .

2. تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضع المعيشي لهم (توفير السكن . العمل . المركوب)

1. 2 أهمية التمويل في دعم التجارة الالكترونية والدروب شيبينغ :

يعد التمويل عاملاً محورياً لنجاح المشاريع الرقمية، إذ يمكن أصحاب المشاريع من توسيع نطاق أعمالهم تحسين جودة المنتجات والخدمات، وزيادة القدرة التنافسية في السوق . وأظهرت الدراسات السابقة أن المشاريع التي تحظى بدعم مالي مستدام تحقق أداء أفضل وفرض نجاح أكبر مقارنة بتلك التي تعاني من قيود مالية .

ويمكن أهمية التمويل لرواد الأعمال من الاستفادة من أساليب التجارة الحديثة مثل الدروب شيبينغ والتوسع عبر الأنترنت وتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من دخول السوق الليبي بكفاءة منخفضة مقارنة بالتجارة التقليدية .

1-3 مزايا التمويل :

- 1- تمكين المشاريع من التوسع : يوفر التمويل الموارد الأزمة لنمو المشاريع وفتح أسواق جديدة.
- 2- تعزيز الاستقرار المالي : يساهم التمويل في إدارة السيولة وتغطية الالتزامات المالية .
- 3- دعم الابتكار والتطوير : يساهم التمويل في التمويل البحث والتطوير وإدخال تكنولوجيا حديثة .
- 4- زيادة القدرة التنافسية : يتيح التمويل تحسين المنتجات والخدمات وتوسيع التسويق الرقمي.
- 5- تقليل المخاطر : بعض أشكال التمويل مثل المنح لا تحتاج لسداد ، مما يقلل الضغط المالي على المشاريع.

المبحث الثاني : التجارة الالكترونية

تعود ظهور التجارة الالكترونية إلى ثلاثة عقود مضت من القرن الماضي تعتمد هذه التجارة على النظام معلوماتي أدواتها كلها الالكترونية تتمثل في الحاسب الآلي وملحقاته وشبكة الانترنت ، الهواتف ، النقالات ، وغيرها ، وذلك عن طريق التمويلات الالكترونية أو التسويق الالكتروني بواسطة شبكات الانترنت المتعددة من خلال عقد عمليات البيع والشراء وعرض المنتجات بكل سهولة ويسر لتجارة الالكترونية العديد من التعريفات حيث أن التجارة الالكترونية مفهوم جديد يشرح عملية البيع والشراء أو تبادل المنتجات والخدمات من خلال شبكات كمبيوتر ومن ضمنها الانترنت .

. عرفت التجارة الالكترونية في سنة 2016 م :

بأنها عبارة عن مجموعة من العمليات التجارية المتكاملة والتي تتعامل معها كافة المؤسسات والأفراد وتعتمد على المعالجة الالكترونية .

. وعرفت التجارة الإلكترونية على أنها : . وسيلة من أجل إيصال المعلومات أو الخدمات أو المنتجات عبر خطوط الهاتف أو عبر الشبكة الكمبيوتر .

. وعرفت أو يرى الآخر في سنة 2019م ، أنها التجارة الالكترونية هي أحد أنواع النشاط التجاري الذي يتم فيه استخدام وسائل المختلفة عبر شبكات الانترنت مثل الفيسبوك ، ولانستغرام ، والشبكات وهي

أنجح وسائل التجارة بفضل استخدامها لتكنولوجيا المتطورة وللسرعة التي تتم بها عمليات الشراء والسادات واستلام المنتج وأتسع نطاق التجارة الالكترونية وأصبحت وسيلة الأمثل للتجارة الحديثة في الدول حيث تكون له المعروضات للبيع في العالم بأسره ، متاحة للمشتري في أي منطقة من العالم ليتفحصها ويقارنها بأخرى .

2-1 مفهوم التجارة الالكترونية :

التجارة الالكترونية : . هي عملية شراء وبيع السلع أو الخدمات عبر الانترنت باستخدام الأنظمة الالكترونية وشبكات اتصالات وهي تشمل عدة أنواع مثل :

1- (من شركة إلى شركة) B2B

2- (من شركة إلى مستهلك) B2C

3- (من مستهلك إلى مستهلك) C2C

ولديها عدة نشاطات مثل :

1- بيع المنتجات عبر المواقع الالكترونية .

2- شراء المنتجات عبر الانترنت .

3- دفع الفواتير والمدفوعات عبر الانترنت .

4- تقدم الخدمات عبر الانترنت مثل الاستشارات والتدريب .

2-2 أهداف التجارة الالكترونية :

1. توسع الأسواق :- تمكن المؤسسات من الوصول إلى عملاء جدد خارج النطاق الجغرافي التقليدي .

2. خفض التكاليف :- تقليل النفقات التشغيلية مثل الأجارات والتخزين عبر الاعتماد على الحلول الرقمية

3. زيادة الكفاءة :- تسهيل عمليات البيع والشراء من خلال أنظمة الالكترونية سريعة .

4. تعزيز خدمة العملاء :- توفير قنوات اتصال متعددة مع المستهلكين وتحسين تجربة المستخدم

5. تنمية الاقتصاد الرقمي :- دعم الابتكار وخلق فرص عمل جديدة في بيئة الأعمال الرقمية .

2-3 أهمية التجارة الالكترونية :

1- أهمية للمستهلكين :-تتيح سهولة الوصول إلي المنتجات والخدمات على مدار الساعة وبأسعار تنافسية.

2- أهمية للشركات :-تساعد الشركات الناشئة والصغيرة على دخول السوق بسهولة بتكاليف أقل

3-زيادة فرص الاستثمار :-توفر فرصاً جديدة لرواد الأعمال خاصة في مجالات مثل الدروب شيبينغ والتسوق بالعمولة .

4-توسيع الأسواق :-تتيح للشركات الوصول إلي عملاء في مختلف أنحاء العالم دون الحاجة إلي وجود فروع فعلية .

5- تمكين المرأة والشباب :-تمنحهم وسيلة لإنشاء مشاريع خاصة من المنزل ،وتوفير فرص عمل لهم .

2-4 فوائد التجارة الالكترونية :

تحقق التجارة الالكترونية فوائد عديدة منها :

1. تقديم الخدمات بصورة مرضية في مدة لا تتجاوز 24 ساعة في اليوم وطيلة أيام الأسبوع .

2. تحقيق السرعة التي يسعى إليها المنظمين والشركات لإنجاز إجراءات العمل وبتكلفة مالية قياسية .

3. فهم احتياجات العملاء ، وإباحة خيارات التسويق أمالهم بشكل واسع ليحقق رضا الزبائن .

4. توسع نطاق السوق إلى نطاق دولي مع موردين ، وشركاء أفضل .
 5. تجد الشركات فرصة لزيادة مبيعاتها وتخفيض تكاليف الاتصالات التقليدية
- 2-5 علاقة التمويل بالتجارة الالكترونية :**

التمويل يعتبر من الركائز الأساسية لنجاح التجارة الالكترونية ، حيث يمكن التاجر تأسيس مشاريعهم وتطويرها عبر توفير الموارد المالية اللازمة لمجموعة واسعة من الأنشطة الحيوية مثل:

1. توفير رأس المال لبدء المشروع : في بداية أي مشروع تجارة الالكترونية ، يحتاج التاجر إلى التمويل لان التمويل عنصر محوري في تطوير ونمو لتأسيس لمتجر الالكتروني، فالعلاقة بينهما علاقة تفاعلية تحقق كفاءة اقتصادية أكبر .
2. تمويل شراء المنتجات : خصوصاً في نموذج (الدروب شيبينغ) التمويل يساعد في التعامل مع الموردين لضمان المنتجات للعملاء ، وخصوصاً عند الطلبات الكبيرة ، أو الحملات الترويجية .
3. تغطية تكاليف ، قد يحتاج التاجر إلى التمويل لتقديم عروض شحن مجانية أو منخفضة لتحفيز العملاء على الشراء .

2-6 تأثير التمويل على نجاح التجارة الالكترونية :

- 1-زيادة القدرة التنافسية .
- 2-تقليل المخاطر المالية .
- 3-تسريع النمو والتوسع ودخول أسواق جديدة .

المبحث الثالث : الدروب شيبينغ

نشأ نموذج الدروب شيبينغ مع بدايات التجارة الإلكترونية في تسعينات القرن الماضي ، إلا أنه ازدهر بشكل ملحوظ بعد عام 2010 بفضل منصات التجارة مثل (woocommerce – aliexpress – shopify) وقد ساعد التطور في وسائل الدفع الإلكتروني وشركات الشحن العالمية على جعل هذا النموذج

أكثر انتشاراً، فإن أكثر من 25% من المتاجر الإلكترونية الصغيرة والمتوسطة عالمياً تعمل وفق نموذج الدروب شيبينغ .

فالدروب شيبينغ :-هو أسلوب بيع إلكتروني يعتمد على عدم امتلاك البائع للمخزون الفعلي داخل ليبيا، بل يتم تحويل الطلب مباشرة إلى المورد الذي يتولى التغليف والشحن إلى العميل النهائي .

والدروب شيبينغ :-هو أسلوب في التجارة الإلكترونية يسمح للتاجر ببيع المنتجات للعملاء دون الحاجة إلى تخزينها أو امتلاكها فعلياً بدلاً من ذلك ، يقوم التاجر بقبول طلبات الشراء من العملاء ثم يوجهها مباشرة إلى الموارد أو الشركة المصنعة التي تتولى عملية تخزين المنتج إلى العميل النهائي .

يعرف أيضاً الدروب شيبينغ :- انه نموذج أعمال في التجارة الإلكترونية يسمح للتاجر ببيع المنتجات دون الحاجة إلى تخزينها أو شحنها بنفسه عند قيام العميل بالشراء ، يتم إرسال الطلب مباشرة إلى المورد أو الشركة المصنعة التي تتولى الشحن إلى العميل .

3-1 اليه عمل الدروب شيبينغ

1. يقوم التاجر بإنشاء متجر إلكتروني لغرض المنتجات وبيعها .
2. يقوم التاجر بإدراج منتجات من مواقع الموردين إلى متجر الإلكتروني .
3. يحول التاجر تفاصيل الطلب إلى المورد أو المصنع .
4. يستلم التاجر طلبات الشراء من العملاء ويدفع للمورد ثمن المنتجات بعد استلام الطلب .
5. يقوم المورد بثمان المنتجات مباشرة إلى العميل دون الحاجة لمروورها أو تخزينها عند التاجر ويحقق التاجر ربحه من خلال الفارق بين سعر البيع وسعر الشراء من المورد .

3-2 أهمية أسلوب الدروب شيبينغ في التجارة الإلكترونية :

يعتبر الدروب شيبينغ من أبرز النماذج التي ساهمت في توسع وانتشار التجارة الإلكترونية خاصة بين رواد الأعمال المبتدئين وأصحاب المشاريع الصغيرة ، يرجع ذلك إلى عدة أسباب منها :

- 1- خفض تكلفة البداية .
- 2- سهولة الدخول للسوق .
- 3- تنوع المنتجات .
- 4- المرونة في التشغيل .

5- تجربة عملاء حسنة

3-3 مزايا الدروب شيبينغ :

- 1- لا يحتاج التاجر إلي رأس مال كبير لشراء مخزون .
- 2- تقليل مخاطر تخزين البضائع أو تلفها .
- 3- إمكانية العمل من أي مكان وفي أي وقت .
- 4- تنوع المنتجات المعروضة دون الحاجة إلي مخزون فعلى .

4-3 عيوب الدروب شيبينغ :

1. ضعف التحكم في جودة المنتجات وسرعة التوصيل .
2. هامش ربح أقل مقارنة بالتجارة (التقليدية) .
3. يعتمد التاجر بشكل كبير على المورد في تلبية الطلبات .
4. صعوبة بناء علاقة تجارية قوية بسبب وجود أكثر من بائع للمورد نفسه مما يقلل التميز .

3-5 العلاقة بين التمويل والدروب شيبينغ :

رغم أن الدروب شيبينغ يقلل الحاجة إلي رأس المال الكبير ، إلا أن المشروع مازال بحاجة إلي :

- 1- تمويل تسويقي (إعلانات عبر الانترنت) .
- 2- تمويل نفقات أولية (منصات البيع ، التصميم ، الأدوات الالكترونية) .
- 3- تمويل التدفق النقدي (الدفع للمورد قبل استلام المبلغ من الزبون في بعض الحالات) .
- 4- تمويل طارئ في حالة الإرجاع أو المشاكل .

3-6 أنواع التمويل المستخدمة في الدروب شيبينغ :

في الدروب شيبينغ تعتمد عمليات التمويل على مصادر متعددة مثل :

- 1- التمويل الذاتي : وهو رأس مال الذي يقدمه صاحب المشروع من أمواله الخاصة .
- 2- التمويل البنكي والقروض : هو الحصول على قروض قصيرة أو متوسطة الأجل لدعم العمليات التجارية .
- 3- التمويل عبر منصات التمويل الجماعي : حيث يتم جمع الأموال من مجموعة من المستثمرين أو العملاء .

4- التمويل من خلال بطاقات الائتمان أو خطابات الائتمان : يستخدمها التجار في بعض الأحيان لتمويل الطلبات أو الحملات الإعلانية .

3-7 وضع أسلوب الدروب شيبينغ في ليبيا :

يشهد أسلوب البيع الالكتروني المعروف بالدروب شيبينغ حضوراً متزايداً في السوق الليبي ، رغم محدوديته وغياب الإطار القانوني المنظم له .

ويعد هذا الأسلوب من النماذج الحديثة في التجارة الالكترونية إلي تعتمد على بيع المنتجات دون الحاجة إلي امتلاك مخزون فعلي ، حيث يقوم البائع بعرض السلع وتسويقها عبر الانترنت ، ثم يقوم المورد بتوريدها مباشرة إلي المستهلك بعد إتمام عملية الشراء في السياق الليبي ، يمارس هذا النوع من التجارة بشكل فردي أو عبر صفحات التواصل الاجتماعي ، خصوصاً في فيسبوك ، وإنستقرام ، ويعتمد غالباً على الدفع عند الاستلام نظراً لضعف منظومات الدفع الالكتروني الدولية مثل (paypal) وعدم انتشار بوابات الدفع المحلية على نطاق واسع .

فمع تحسين خدمات الانترنت وانتشار الهواتف الذكية ، أصبحت شريحة واسعة من الشباب الليبيين مهتمة بالعمل عبر الانترنت واستخدامه كمصدر دخل بديل .

كما أن إطلاق منظومات محلية للدفع الالكتروني مثل (نقدي ، وسداد) يمهّد الطريق أمام بناء بيئة أكثر أماناً وسهولة للمعاملات التجارية عبر الانترنت ومع تزايد تعزيز ثقة المستهلك في هذا نوع من البيع . وتزايد التعاون بين الموردين المحليين والبائعين عبر الانترنت ، قد يتحول الدروب شيبينغ إلي أحد أهم أنماط التجارة الرقمية في ليبيا خصوصاً إذا تمت معالجة التحديات التعامل بالشحن والدفع الالكتروني وخدمات ما بعد البيع .

3-8 التحديات التي تواجه أسلوب الدروب شيبينغ في ليبيا :

من أبرز هذه التحديات ضعف البنية التحتية الرقمية اللوجستية ، حيث لا تزال خدمات الشحن الداخلي والدولي محدودة وتعاني من تأخير التسليم وارتفاع التكاليف كما أن نقص الوعي بأساسيات التجارة الرقمية والتسويق الالكتروني لدى الكثير من الشباب يشكل عائقاً أمام تبني نموذج الدروب شيبينغ بطريقة احترافية .

فإن نجاح هذا النموذج التجاري يتوقف على مدى قدرة الدولة والقطاع الخاص على تهيئه بيئة رقمية متكاملة تشمل بنية تحتية قوية ، وتشريعات واضحة ، وآليات دفع إلكتروني أمنة . ومن خلال تنسيق الجهود بين الجهات الحكومية والقطاع الخاص ورواد الأعمال ، يمكن أن لليبيا أن تستفيد من إمكانيات الدروب شيبينغ كأداة لتعزيز الاقتصاد الرقمي وتحقيق التنمية المستدامة في المستقبل.

9-3 بعض الدول التي يستخدم فيها أسلوب الدروب شيبينغ بشكل واسع :

- 1- الولايات المتحدة الأمريكية : تعتبر من أكثر الأسواق العالمية لدروب شيبينغ بسبب حجم السوق الكبير وتنوع الموردين والمنصات مثل (amazon _shopify) .
- 2- الصين :مركز رئيسي للموردين وخاصة عبر منصة (aliexpress) ويعتمد عليها الكثير من رواد الأعمال عالمياً .
- 3- السعودية :تنتشر فيها التجارة الالكترونية التي تعتمد على الدروب شيبينغ ، خاصة للمنتجات الرقمية والمستهلكة .
- 4- الإمارات العربية ودول الخليج : بدأت التجارة الالكترونية مزدهرة ، ويعتمد بعض رواد الأعمال على الدروب شيبينغ للوصول إلى أسواق محلية وإقليمية بكفاءة منخفضة التكلفة .
- 5- مصر : ظهور متاجر رقمية جديدة تعتمد على الدروب شيبينغ للوصول إلى عملاء محليين وإقليميين ، وزيادة التسويق عبر الانترنت .

10-3 مقترحات لتطوير البيئة الداعمة للدروب شيبينغ في ليبيا :

- 1- تحديث التشريعات المنظمة للتجارة الإلكترونية لتشمل البيع بالوساطة .
- 2- تعزيز الثقة بين الموردين والمستهلكين من خلال أنظمة تقييم ومتابعة .
- 3- تطوير خدمات الدفع الإلكتروني وربطها بالمتاجر المحلية والعالمية .
- 4- توفير برامج تدريب وتمويل لرواد الأعمال الشباب في مجال التسويق الرقمي .
- 5- إطلاق شراكات بين القطاعين العام والخاص لدعم التحول الرقمي في التجارة .

خلاصة الجانب النظري:

من خلال مراجعة البحوث يمكن القول إن الدروب شيبينغ يمثل نموذجاً عصرياً يجمع بين التمويل الرقمي، والتسويق الإلكتروني ، والتجارة الدولية في منظومة واحدة .

ورغم انخفاض متطلبات التمويل الأولية فيه ، إلا أن نجاحه يعتمد بدرجة كبيرة على الإدارة الذكية للموارد المالية ، والتنسيق المستمر بين التاجر والمورد .
كما أن وضع الأطراف القانونية والتمويلية السليمة يضمن استدامة هذا النموذج ويقلل من مخاطره الاقتصادية .
النتائج والتوصيات

النتائج :-

توصلت هذه الدراسة إلي النتائج التالية :

- (1) التمويل عنصر أساسي في نجاح الدروب شيبينغ ، حيث يؤثر بشكل مباشر على قدرة التاجر في إدارة العمليات وتطوير النشاط .
- (2) تضاعف هذا النوع من التجارة الالكترونية بحيث حققت مبالغ كبيرة لدى التجار عالمياً مثل شركة (amazon -aliexpress) .
- (3) قد يتم البيع للمنتجات بمجرد الرؤية على شبكات التواصل الاجتماعي (وهذا جائز شرعاً).
- (4) يتم البيع واختيار المشتري للمنتج وبعد الاتفاق يتم توصيل له وهذا يسهل عملية البيع لبعض الأشخاص .
- (5) كان أسلوب البيع بالدروب شيبينغ مختصر على الدول المتقدمة الغربية ولكنه أنتشر في الإونه الأخيرة في الوطن العربي وخاصة (مصر -المغرب -دول الخليج)
- (6) يستطيع البيع في أي مكان من العالم ويصل حسب المواصفات المطلوبة والشروط القبول.
- (7) نقص التمويل يؤدي إلي بطء وصعوبة المنافسة في الأسواق الالكترونية.
- (8) يستطيع الشخص أن يرى عشرون متجراً أو أكثر وفي أقل من يوم ،فيحتمي حقوق (البائع - المورد- المستهلك) .
- (9) الدول التي لديها سياسات لوجستية قوية وخدمات توصيل سريعة تسهل نجاح هذا الأسلوب أكثر .
- (10) هناك فرص كبيرة لنمو خاصة مع زيادة استخدام الانترنت والتوجه نحو التجارة الالكترونية في ليبيا والدول العربية بأسلوب الدروب شيبينغ .

- 11) اهتمام المتاجر بالاستفادة من الدروب شيبينغ يساهم في خفض التكاليف التشغيلية وتسهيل دخول الأفراد إلى السوق الرقمي .
- 12) دخول متاجر الالكترونية منافسة التي توفر منتجات مباشرة من المخزون ما يجعلها أسرع وأرخص من الدروب شيبينغ .
- 13) الدروب شيبينغ مناسب للرواد الصغار أو الناشئين الذين يريدون البدء برأس مال منخفض ، لكنهم يحتاجون لتركيز كبير على التسويق وخدمة العملاء

التوصيات :-

- من خلال النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة يوصي الباحث بالآتي :
- 1) تشجيع التجارة الالكترونية والتمويل لها والبيع بحسب المواصفات الدقيقة والمطلوب لأنها توفر حقيقة ضمان ائتمان جيد .
 - 2) أن يكون الشرط الشركة حقيقية وليست وهمية يعني يجب على الشخص المشتري أن يتأكد من وجود الشركة للأخذ بالأمان وتقادي المخاطر .
 - 3) اتباع خطوات تطوير مهاراتك في التسويق الالكتروني .
 - 4) يحتاج الدروب شيبينغ إلى محتوى تسويقي قوى صور -فيديوهات -مقالات -وصف للمنتجات عبر الإعلانات من التواصل الاجتماعي .
 - 5) توفير خدمة عملاء فعالة ،معلومات دقيقة عن المنتج ، وتتبع الطلبات لتوفير تجربة شراء مريحة وموثوقة .
 - 6) التأكد من الالتزام بالقوانين المحلية والدولية المتعلقة بالاستيراد والتصدير وحماية البيانات.
 - 7) إعداد برامج تدريبية وتشريعات داعمة لتحويل هذا النشاط إلى قطاع الاقتصادي منظم يساهم في دعم الاقتصاد الرقمي الوطني .
 - 8) إنشاء متجر احترافي مثل (shopify - woocommerce) لتحسين الأداء لأنهم يحتاجون إلى بوابات دفع تدعم ليبيا أو طرق بديلة للدفع .
 - 9) نشر الوعي حول مفهوم الدروب شيبينغ وفوائده لتشجيع رواد الأعمال على تبني هذا النموذج بشكل قانوني ومنظم .

10) تقديم معلومات دقيقة عن المنتج ،وتقديم مجموعة متنوعة لتلبية احتياجات العملاء وزيادة فرص البيع .

الخاتمة :

يمكن القول إن التمويل يلعب دوراً محورياً في دعم التطوير التجارة الالكترونية بأسلوب الدروب شيبينغ في توفير الموارد المالية الكافية للتاجر القدرة على تنفيذ خطته التجارية بفعالية وتحقيق نمو مستدام .

لذلك يجب على التجار التركيز على تأمين تمويل مناسب واستغلاله بشكل حكيم لتعزيز فرص نجاحهم في السوق الالكتروني التنافسي .

وضرورة تكيف السياسات التمويلية مع طبيعة المشاريع الرقمية ، وإنشاء بيئة تمويلية رقمية داعمة لريادة الأعمال الالكترونية مما يستدعي من المؤسسات المالية تطوير منتجات تمويلية تتماشى مع النماذج الحديثة مثل الدروب شيبينغ .

المراجع :

1. إبراهيم العيسوي ،(2018) . التجارة الالكترونية ، ط 4 ، المكتبة الاكاديمية ، القاهرة ، مصر . أبوكراش ، شريف،(2019). عصر التكنولوجيا المالية الجديد ،مجلة الدراسات المالية والمصرفية ، 1 (27) ، 8- 12 .
2. اشتوي الغويل ،(2021) . مبادئ التمويل ، جامعة أفريقيا للعلوم الإنسانية، طرابلس ليبيا.
3. أيمن أبو هنيهة ، محمود عبدالله ، (2021) . أثر التجارة الالكترونية على الدور الوسيط للتكنولوجيا المالية ، جامعة الشرق الأوسط ،الأردن .
4. تقارير معلومات من منصات الانترنت من بعض الدول مثل :- (السعودية، دبي مصر) . تتعامل مع الدروب شيبينغ .
5. تقارير من منصات مثل :- (oberlo – shopifyk –facebook) .
6. حماد ،طارق عبد العالي (2014) . التجارة الالكترونية ، كلية التجارة ،جامعة عين شمس ،مصر .
7. رجعة المغربي (2021) . مقومات العمل المصرفي الإلكتروني كأداة لتعزيز التجارة الالكترونية في ليبيا . جامعة النجم الساطع .
8. محمد عثمان الفيتوري أبو مهارة ، محمد عثمان (2022) . دور التجارة الالكترونية في تطور السياسات الاقتصادية في ليبيا . مجلة الجامعة الإسلامية .
- 9- ناصر الطشاني (2023) . إدارة المشاريع الرقمية في بيئة التجارة الإلكترونية ، دار الهدى، بنغازي .