

اتجاهات نمو وتطور Dropshipping كنموذج حديث للتجارة الإلكترونية
الواقع بين المزايا والسلبيات

**Growth and development trends of dropshipping as a modern e-commerce model
Reality between advantages and disadvantages**

عبدو عيشوش

مخبر الدراسات وبحوث في التنمية الريفية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعريبرج (الجزائر)،

aichouche.abdou@univ-bba.dz

تاريخ النشر: 2024/05/20

تاريخ القبول: 2024/05/16

تاريخ الاستلام: 2024/03/27

ملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى تحديد اتجاهات نمو وتطور Dropshipping باعتباره نموذج حديث من التجارة الإلكترونية، وتحديد طريقة عمله، بالإضافة إلى حصر أهم إيجابياته وسلبياته؛ ولتحقيق ذلك تم الاستعانة بمجموعة من الإحصائيات التي تنامي حجم سوقه في العالم خلال فترات زمنية معينة، منها ما هو فعلي ومنها ما هو متوقع، بالإضافة إلى تحديد أهم مجالات المنتجات التي يمكن أن تكون جذابة لرواد أعمال الدروبشيبير.

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج أهمها أن هذه الصناعة تشهد نموا وتحولا سريعا بسبب الفوائد الجذابة التي يحققها، إلى أنه يواجه الدروبشيبينغ جملة من التحديات تأتي في مقدمتها مشكلة الشحن، كما أن الدخول في هذا النوع من الأعمال يتطلب منصات متخصصة تسهل من عمل البائع بهذا النموذج.

كلمات مفتاحية: التجارة الإلكترونية، البيع بالتجزئة الإلكتروني، الدروبشيبينغ.

تصنيف JEL : M310، M21.

Abstract:

This study aimed to identify trends in the growth and development of dropshipping as a modern model of e-commerce, and to determine how it works, in addition to listing its most important pros and cons. To achieve this, a set of statistics were used that show the growth in the size of its market in the world during certain periods of time, some of which are actual and some are expected, in addition to identifying the most important product areas that could be attractive to dropshipper entrepreneurs.

Through this study, we have reached A group of results, the most important of which is that this industry is witnessing rapid growth and transformation due to the attractive benefits it brings, but it faces a number of challenges, the most important of which is the problem of shipping. Also, entering into this type of business requires specialized platforms that facilitate the seller's work in this model.the contents of the article :Objectives and Results).

Keywords: e-commerce, e-retail, Dropshping

JEL Classification: M310، M21.

1. مقدمة:

دفعت أزمة الكورونا سنة 2020 الأشخاص إلى تقليل التفاعلات الجسدية قدر الإمكان، ما ساهم في تراجع كبير في مبيعات المؤسسات بصفة عامة وتجار التجزئة بصفة خاصة، كل ذلك أدى إلى زيادة توجه المستهلكين إلى التسوق الإلكتروني من أجل إشباع حاجاتهم ورغباتهم، والذي كان له انعكاس كبير في تزايد أهمية التجارة الإلكترونية التي ساعدت المؤسسات في تحقيق أهدافها وزيادة مبيعاتها بطريقة أسهل وبجهود أقل، كما ساعدت المستهلكين على تلبية رغباتهم دون الحاجة إلى مغادرة منازلهم. من ناحية أخرى، أتاح تطور التجارة الإلكترونية والتقدم التكنولوجي لرواد الأعمال إنشاء وإدارة الأعمال التجارية عبر الإنترنت بأقل قدر من رأس المال والبنية التحتية، أحد نماذج هذه الأعمال التي ظهرت كطريقة شائعة لبدء مشروع تجاري ناجح هو الدروبشيبينغ، الذي يقوم على مبدأ التعاون مع المورد الذي يتولى إجراءات التخزين والشحن، بما يسمح للبائع بالتركيز على التسويق وتوسيع أعماله.

1.1 إشكالية البحث:

بناء على ما سبق تندرج إشكالية هذا المقال تحت التساؤل الرئيسي التالي:

ما هي اتجاهات نمو وتطور الدروبشيبينغ كنموذج حديث للتجارة الإلكترونية؟

2.1 أسئلة البحث:

لإيضاح الإشكالية المطروحة يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو مسار تطور التجارة الإلكترونية؟
- ما هي آلية عمل الدروبشيبينغ؟
- ماهي إيجابيات وسلبيات الدروبشيبينغ؟
- ما هي أهم مجالات المنتجات والبلدان التي يمكن أن ينجح فيها الدروبشيبير؟
- هل يمكن القول أن الدروبشيبينغ وصل إلى مرحلة التشبع؟

3.1 فرضيات البحث:

كإجابة مبدئية عن هذه الأسئلة كلها يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- تشهد التجارة الإلكترونية تطورات كبيرة خاصة مع التغيرات التكنولوجية الحديثة؛
- مبدأ عمل الدروبشيبينغ هو البيع من دون امتلاك المخزون؛
- يشهد الدروبشيبينغ تطورات ملموسة لا يمكن أن تؤدي به إلى مرحلة التشبع على الأقل في وقت قريب.

4.1 أهمية الدراسة:

يعتبر الدروبشيبينغ من المفاهيم الحديثة في عالم التجارة الإلكترونية والتي تسهل على البائعين الحصول على أرباح دون الحاجة إلى امتلاك مخزون أو رأس مال كبير، وهذا يفتح الاهتمام به من قبل الكثير من رواد الأعمال، وباعتبار أن البحوث في هذا الموضوع شحيحة جدا، فإن هذه الورقة البحثية تأتي لتسلط الضوء على أهميته من خلال تحديد مسار تطوره.

5.1 أهداف البحث:

نسعى هنا إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تبيان آلية عمل الدروبشيبينغ؛
- تحديد أهم إيجابيات وسلبيات هذا النموذج؛
- تحديد مسار تطوره ونموه من خلال تتبع تطورات حجم السوق الخاص بهو كذا أهم المجالات التي ينجح بها.

6.1 منهجية البحث:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي باعتباره المنهج المناسب لجمع البيانات وتحليلها واختبار الفرضيات وتفسيرها بما يؤدي إلى الوصول إلى نتائج.

2. الجزء النظري:

1.2 مفهوم التجارة الإلكترونية:

أ- التعريف:

أعطيت لها العديد من التعاريف من بينها:

- استخدام الوسائل والتقنيات الإلكترونية للقيام بالتجارة (بيع أو شراء أو نقل أو تبادل المنتجات والخدمات و/أو المعلومات)، سواء كان داخل المؤسسات، فيما بين المؤسسات، أو بين المؤسسات والمستهلك، يتم تسليم المنتج أو الخدمة عبر الإنترنت أو خارجها.¹

- أو هي: مختلف الأنشطة التجارية عبر الإنترنت التي تركز على تبادل السلع بالوسائل الإلكترونية خاصة الإنترنت من قبل الشركات والمصانع والمؤسسات والمنشآت الصناعية والمستهلكين.²

- أو هي: مفهوم ناشئ يصف عملية البيع والشراء أو تبادل المنتجات والخدمات والمعلومات عبر شبكات الاتصالات والكمبيوتر بما في ذلك الإنترنت.³

بناء على ما سبق من التعريفات يمكن القول أن التجارة الإلكترونية هي أي شكل من أشكال التبادل التجاري للمنتجات والخدمات والمعلومات باستخدام تقنيات المعلومات والاتصال والتي تدخل الإنترنت كواحدة من أهمها.

ب- الأهمية:

تتمثل في النقاط التالية:⁴

- انخفاض التكلفة: انخفضت تكاليف التسويق بشكل كبير مقارنة عما كانت عليه في السابق، فقد ساهمت الإنترنت بشكل كبير في تخفيضها.

- تجاوز حدود الدولة: تسهل التجارة الإلكترونية على الشركات الوصول إلى العملاء الدوليين بشكل أسرع وبتكاليف أقل، حيث يمكنها أن تضمن اطلاع الجميع على منتجاتها دون أي تكلفة إضافية تذكر، خاصة أن شبكة الإنترنت دخلت جميع الدول.

- التحرر من القيود: لقد كانت الشركة سابقاً تحتاج إلى ترخيص معين والخضوع لقوانين عديدة وتكبد تكلفة إنشاء فرع جديد أو توكيل الغير في الدولة الأجنبية، حتى تتمكن من بيع منتجاتها، أما الآن لم يعد أي من تلك الإجراءات ضرورياً.

2.2 مفهوم الدروبشيبينغ:

أ- التعريف:

يعتبر الدروبشيبينغ من أسهل وأحدث أنواع التجارة الإلكترونية من حيث طريقة التسليم، والتي تتيح إمكانية بناء واجهة متجر رقمي بسهولة، حيث يمكن تعريفه على أنه:

- تعريف قاموس كامبريدج: "عملية يقوم من خلالها بائع التجزئة بإعادة توجيه طلبات العملاء إلى تاجر الجملة، الموزع أو الشركة المصنعة، والتي تقوم بتلبية طلبات العملاء مباشرة من المخزن الخاص بها".⁵

- هو: "نوع من البيع بالتجزئة حيث لا يحتفظ المتجر بالمنتجات التي يتاجر بها، وبدلاً من ذلك يقوم التاجر بشراء سلع من بائعين خارجيين يقومون بتسليم البضائع مباشرة إلى المشتري".⁶

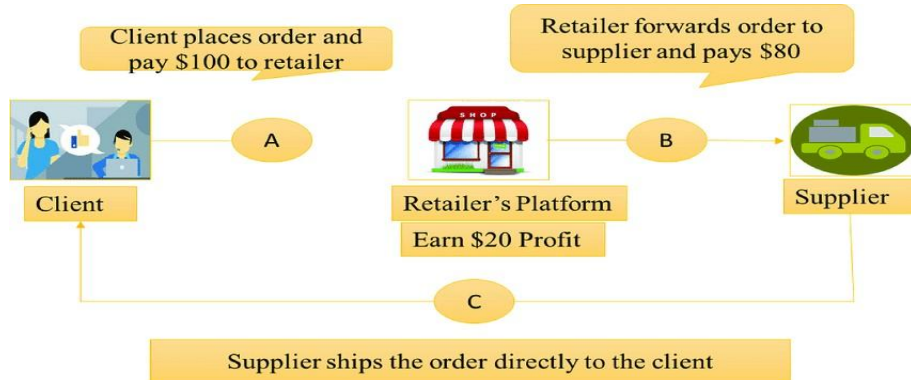
- أو هو: "نموذج توزيع حيث يقدم الزبون طلباً على موقع التجارة الإلكترونية (الذي لا يملك المنتج في المخزن) بينما يرسل المورد المنتج مباشرة إلى المستهلك، وبالتالي يركز بائع التجزئة الإلكتروني على أعماله الأساسية المتمثلة في المشورة/ البيع، ويركز المورد على الخدمات اللوجيستية/ الإنتاج والشراء".⁷

بناء على ما سبق يمكن القول أن الدروبشيبينغ هو طريقة لتلبية طلب المستهلكين، لا تتطلب الاحتفاظ بالمنتجات في المخزن، حيث يبيع المتجر المنتج ويمرر أمر البيع لمورد خارجي يتولى شحن الطلب مباشرة إلى العميل.

وعليه يضم هذا النموذج ثلاثة أطراف رئيسية هم تاجر التجزئة الذي يكون مسؤولاً عن إنشاء متجر عبر الإنترنت وتسويق المنتجات ومعالجة الطلبات؛ المورد الذي يكون مسؤولاً عن تصنيع و/ أو شحن المنتجات مباشرة للعميل، والعمل الذي يكون مسؤولاً عن استلام المنتج ودفع ثمنه، حيث يتوقع هذا الأخير أنه يشتري مباشرة من البائع،⁸ وبالتالي فهو لا يدرك حقيقة أن بائع التجزئة والمورد شركتان مختلفتان.

تجدر الإشارة إلى أن البيع بالتجزئة الإلكتروني هو "بيع السلع والخدمات عبر الإنترنت أو القنوات الإلكترونية الأخرى لإتاحتها للاستخدام الشخصي أو العائلي من قبل المستهلكين".⁹

الشكل رقم (01): نموذج بسيط للدروبشيبينغ



Source : Saheed Abdullahi Busari & Sikiru Olanrewaju Aminu & Habeebullah Zakariyyah, " Drop Shipping in the Supply Chain: Fiqh Perspective ", **The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries**, Springer Nature Switzerland, March 2021, p. 632.

يشرح النموذج أعلاه طريقة عمل الدروبشيبينغ والأرباح التي يمكن أن يحصل عليها الدروبشير، على سبيل المثال إذا كان سعر المنتج بالجملة هو 80 دولار، فيمكن أن يبيعه الدروبشير بـ 100 دولار، ليكون مقدار الربح الذي حققه هو 20 دولار.

وعليه فإن نموذج الدروبشيبينغ مناسب جدا لرواد الأعمال الذين يعتزمون دخول مجال التجارة الإلكترونية إلا أنهم لا يملكون مال كاف لشراء البضائع وتخزينها وبيعها مباشرة للعملاء عبر الإنترنت.¹⁰

ب- الركائز : تتمثل في:¹¹

- **المنتج:** إن نقطة البداية لأي عمل تجاري تقريبا هو تحديد نوع المنتج أو الخدمة المراد بيعها مقابل سعر معين، ولا يختلف الأمر في الدروبشيبينغ، حيث يجب اختيار وتقديم المنتج بطريقة مميزة تجذب العملاء، وتجعلهم يعتقدون أنه المكان الوحيد الذي يمكنهم الشراء منهم دون أن يكلفوا أنفسهم عناء التحقق من الأسعار في أماكن أخرى، وحتى يحقق بائع التجزئة أرباحا معتبرة من اعتماده على الدروبشيبينغ لا بد وأن يختار التعامل مع الموردين الذين يمكنهم شحن المنتجات بأقل الأسعار.

- **الموقع الإلكتروني:** يمثل المكان الذي يتم فيه عرض المنتج، حيث يجب أن تتوفر فيه مجموعة من الشروط منها: تقديم المنتجات وأسعارها بطريقة واضحة وموجزة، تناسبه مع مكانة المنتج، احتوائه على جميع أجزاء موقع ويب، توفره على الخصوصية والأمان بالإضافة إلى سهولة التواصل والتفاعل مع العميل؛ وعلى الرغم من أن موقع الويب يمثل أحد ركائز المتجر إلا أنه ليس الأهم، إذ يمكن أن يحقق عمل الدروبشيبينغ مبيعات جيدة مع وجود موقع ويب متواضع طالما أن الركائز الأخرى للدروبشيبينغ موجودة في المكان المناسب، ويمكن قياس فعاليته من خلال المعادلة التالية:

$$\text{Conversion rate} = \frac{\text{Number of sales}}{\text{Number of site visitors}}$$

- **التسويق والإعلان:** يلعب التسويق بصفة عامة والإعلان بصفة خاصة دورا مهما في إقناع العملاء بمزايا المنتجات المعروضة في المتجر الإلكتروني، حيث يكون مسؤولا عن عرض مزايا المنتج واستخداماته في شكل فيديو تمثل 3 ثواني منه الأولى أهم جزء فيه، والتي يكون لها دور في جعل العميل المحتمل يذهب إلى الموقع، كما يكون الإعلان مسؤولا على جعل الزائر للموقع يقبل على عملية الشراء وذلك بالاستعانة بأدوات التسويق المختلفة عبر الويب مثل: البريد الإلكتروني، تحسين محركات البحث، مواقع التواصل الاجتماعي، والتي تساعد على بناء صورة حقيقية للعلامة التجارية على الويب.

ج- الإيجابيات والسلبيات:

- الإيجابيات:¹²

✓ **تكلفة البدء:** إحدى المزايا المهمة لهذا هي انخفاض تكلفة بدء التشغيل، حيث يمكن لرواد الأعمال بدء أعمالهم بأقل رأس مال، باعتبارهم لا يحتاجون إلى مخزون من المنتجات التي يقومون ببيعها.

✓ **قابلية التوسع:** مقابل كل عميل إضافي، يمكن لبائع التجزئة في دروبشيبينغ أن يحصل على ثلاثة أضعاف المبلغ مقارنة مع نماذج تجارة التجزئة التقليدية، التي تتطلب الكثير من العمل ورأس المال وهذا إذا أراد التاجر تحقيق أرباح أكثر، لذلك فإن الدروبشيبينغ يساعد التاجر على إرسال المزيد من الطلبات إلى الموردين الذين يتولون زمام الأمور، في حين يحقق التاجر المزيد من الأرباح ويوفر الكثير من الوقت لتطوير خطط عمله وحجمها.

✓ **المرونة:** يمكن تشغيل أعماله من أي مكان تقريبا متصل بالإنترنت، وطالما هناك إمكانية للتواصل مع الموردين والعملاء بسهولة، فإنه يمكن تسيير وإدارة عملية البيع بمرونة.

✓ **البساطة:** تصبح إدارة أعمال التجارة الإلكترونية عند البيع عبر الدروبشيبينغ أسهل بكثير، حيث لا تكون الشركات مثقلة بالمنتجات المادية، إذ ليست هناك حاجة لإدارة المستودع أو التعامل مع المهام مثل التعبئة والشحن وإدارة المخزون والتعامل مع السلع المسترجعة وإدارة مستويات المخزون.

- السلبيات: 13

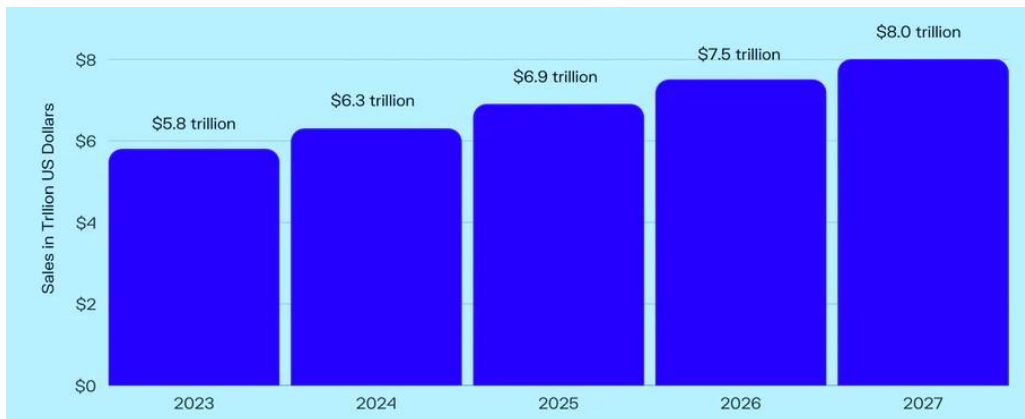
- ✓ **السعر المرتفع:** في بعض الأحيان تكون تكلفة المنتجات التي تباع عبر الدروبشيبينغ أعلى من تكلفتها عند بيعها عبر سلاسل التوريد التقليدية، وهذا راجع إلى أن المورد يحمل العميل كل التكاليف المهمة لإتاحة وصول المنتج إليه في أي وقت، وهذا أمر مكلف يؤدي إلى تراجع معدلات زيارة العملاء للموقع الإلكتروني.
- ✓ **منافسة مرتفعة:** إن سهولة إنشاء متاجر الدروبشيبينغ أدت إلى إنشاء العديد من هذه المتاجر التي تقدم منتجات متشابهة إلى حد كبير، وهذا يزيد من المنافسة ويجعل من الصعب الحصول على مزايا تنافسية كعمل تجاري جديد، خاصة إذا تم التعامل مع مورد يقوم ببيع نفس المنتج لتجار التجزئة الإلكترونية الآخرين.
- ✓ **صعوبة مراقبة جودة المنتجات:** ينحصر دور الدروبشيبير في ربط العميل بالبائع لا أكثر، لذلك لا يستطيع معاينة جودة المنتجات التي يبيعها، وهذا يجعله المحاسب الوحيد على المشكلات التي تتعلق بجودة المنتج وأخطاء المورد، مما يؤثر سلباً على عمله وصورة متجره الإلكتروني عند العملاء.
- ✓ **هامش منخفض:** تمثل الهوامش المنخفضة أهم سلبيات الدروبشيبينغ في سوق شديد التنافسية، لذلك لا بد على الدروبشيبير أن يختار القطاعات السوقية التي تشهد منافسة منخفضة.
- ✓ **تعقيدات الشحن:** أغلب الدروبشيبير يتعاملون مع أكثر من مورد للحصول على تنوع في المنتجات التي يبيعونها، وهذا قد يؤدي إلى مواجهة العديد من المشاكل التي تجعل إدارة العمل عملية صعبة ومعقدة ومليئة بالأخطاء، خاصة إذا كان كل مورد لديه طريقة شحن مختلفة عن الآخر، وهذا يربك العملاء ويزيد من تكاليف الشحن.
- عموماً لا يوجد أي نموذج مثالي، بل يتعلق الأمر بكيفية قبول المؤسسات لهذه التهديدات أو السلبيات وتحويلها إلى فرص.

3. الجزء التطبيقي:

1.3 مبيعات التجارة الإلكترونية:

تشهد التجارة الإلكترونية حول العالم نمواً كبيراً وذلك راجع لتزايد أهمية الاعتماد على التكنولوجيا في مجال الأعمال، حيث بلغ حجمها سنة 2023 حوالي 5.8 ترليون دولار، ويتوقع الخبراء أن يصل إلى 8 ترليون دولار سنة 2027، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (02): إجمالي مبيعات التجارة الإلكترونية



source : <https://www.hausmanmarketingletter.com/e-commerce-in-2024-trends-challenges-and-opportunities/>, 2 march 2024.

يظهر الشكل أعلاه تطور مستمر في التجارة الإلكترونية العالمية وبوتيرة ثابتة نسبياً بين 2023 و2027، حيث يتزايد بنسبة 9.4% في 2024 وهو ما يقابل 6.3 تريليون دولار، ومن المتوقع أن يتباطأ معدل نمو التجارة الإلكترونية في جميع أنحاء العالم قليلاً إلى 8.6% في عامي 2025 و2026، مما سيرفع إجمالي مبيعات التجارة الإلكترونية إلى 6.9 تريليون دولار و7.5 تريليون دولار على التوالي. وفي عام 2027، من المتوقع أن يصل نمو مبيعات التجارة الإلكترونية العالمية إلى 7.6% حيث يتجاوز إجمالي المبيعات 8 تريليون دولار لأول مرة.

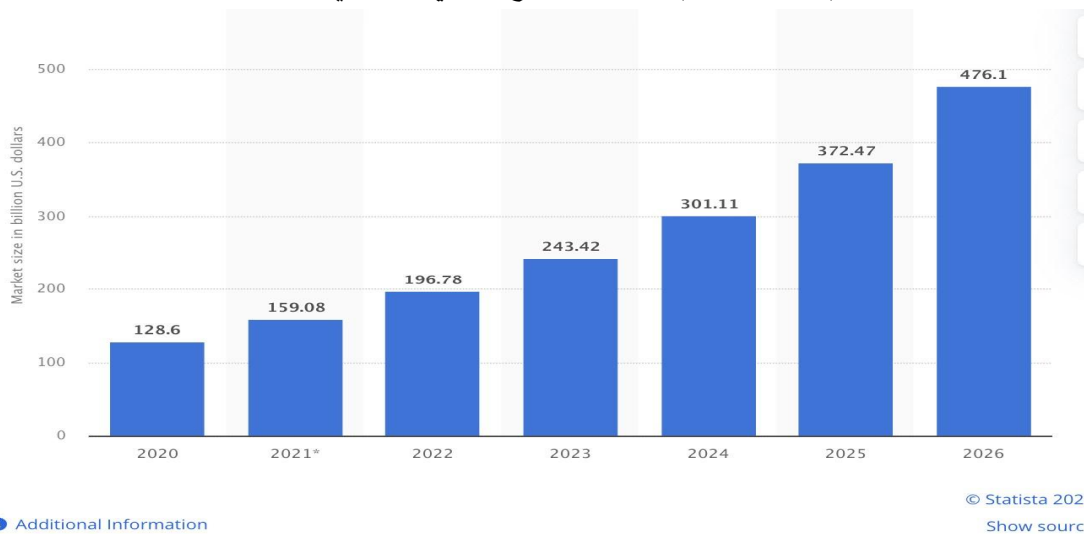
من ناحية أخرى من المتوقع أن تصل مبيعات التجزئة العالمية للتجارة الإلكترونية إلى 7.4 تريليون دولار في عام 2025، حيث تصدر الصين القائمة بنسبة 52.1%، تليها الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 19%، في حين يمكن أن تنمو مبيعات التجارة الإلكترونية بالتجزئة في الهند بمعدل سنوي مركب يبلغ 14.11% بين عامين 2023 و2027، مما يجعلها السوق الأعلى نمواً على مستوى العالم، وتأتي البرازيل في المركز الثاني بمعدل سنوي مركب قدره 14.07%.¹⁴

2.3. واقع دروبشيبينغ:

أ- تطور حجم السوق:

بفضل تكاليف بدء التشغيل المنخفضة، وكذلك انعدام تكاليف ومخاطر الاحتفاظ بالمخزون، تحول الدروبشيبينغ إلى أحد أكثر نماذج الأعمال التجارية عبر الإنترنت شيوعاً في الوقت الحالي، حيث شهد الربع الأول فقط من عام 2023 إطلاق حوالي 175000 متجر دروبشيبينغ،¹⁵ ويعكس هذه الزيادة توقعات حجم سوق دروبشيبينغ العالمي بين سنتي 2020 و2026 التي يظهرها الشكل التالي:

الشكل رقم (03): حجم سوق دروبشيبينغ العالمي بين سنتي 2020 و2026



source: <https://www.statista.com/statistics/1264272/dropshipping-market-size>, 3 march 2024.

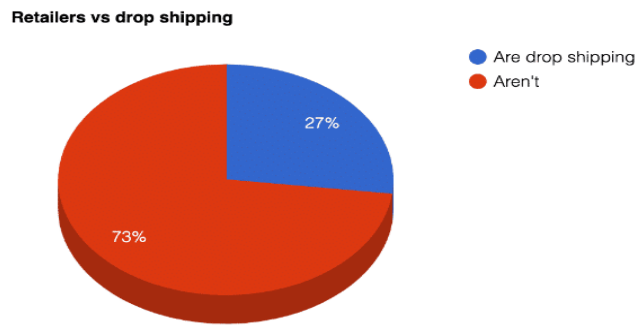
يبين الشكل أعلاه ما يلي:

- بلوغ سوق دروبشيبينغ العالمي قيمة 301.11 مليار دولار في عام 2024، بزيادة قدرها 57.69 مليار دولار وهو ما يعكس نسبة 23.7% عن أرقام عام 2023؛
- من المتوقع أن يحقق حجم سوقه مزيداً من النمو، ليصل إلى 372.47 مليار دولار في عام 2025، وقيمة 476.1 مليار دولار عام 2026 وهو ما يمثل أكثر من 3.5 أضعاف قيمته في عام 2020 ونموً كبيراً قدره 347.5 مليار دولار خلال ست سنوات فقط، وبمتوسط معدل نمو سنوي يساوي 24.39%.

ويمكن إرجاع نمو حجم سوقه إلى مجموعة من الأسباب منها:

- تحول المستهلكين نحو التسوق عبر الإنترنت، حيث شهدت التجارة الإلكترونية طفرة في عامي 2020 و 2021 بسبب جائحة فيروس كورونا، الأمر الذي أجبر المتاجر الفعلية على الإغلاق وأجبر المستهلكين على البقاء في منازلهم، وفي مواجهة هذه القيود، لم يكن أمام الناس خيار آخر سوى اللجوء إلى التسوق عبر الإنترنت للحصول على المنتجات؛
- ظهور التجارة عبر الهاتف المحمول وزيادة انتشار الهواتف الذكية على مستوى العالم، والذي أدى إلى تسهيل التحول نحو خدمات التجارة الإلكترونية والدروبشيبينغ،¹⁶ حيث ساهم ذلك في زيادة ملحوظة في الاستثمارات من قبل الشركات الرئيسية في التجارة الإلكترونية، فوفقاً لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، ارتفعت مبيعات الشركات إلى 2.9 تريليون في عام 2021.¹⁷ بالإضافة إلى ذلك، تظهر بيانات دروبشيبينغ أن مبيعاته تسير جنباً إلى جنب مع إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي، حيث تحقق المتاجر التي تتمتع بملفات تعريف نشطة على وسائل التواصل الاجتماعي على Facebook و Twitter إيرادات أعلى بنسبة 32%، فوفقاً لشركة Forrester Research، يقوم التجار بإتمام ما يقرب من ربع عمليات الشراء عبر الإنترنت باستخدام طرق الدروبشيبينغ، وهذا يتوافق مع 85 مليار دولار من المبيعات العالمية، مما يدل على تزايد أهمية هذا النموذج.¹⁸

الشكل رقم (04): تجار التجزئة مقابل الدروبشيبينغ



source : 30+ Dropshipping And Ecommerce Key Statistics, Market Size, Growth [Updated: September 2023], <https://appscenic.com/dropshipping-and-ecommerce-key-statistics/>, 1 September 2023.

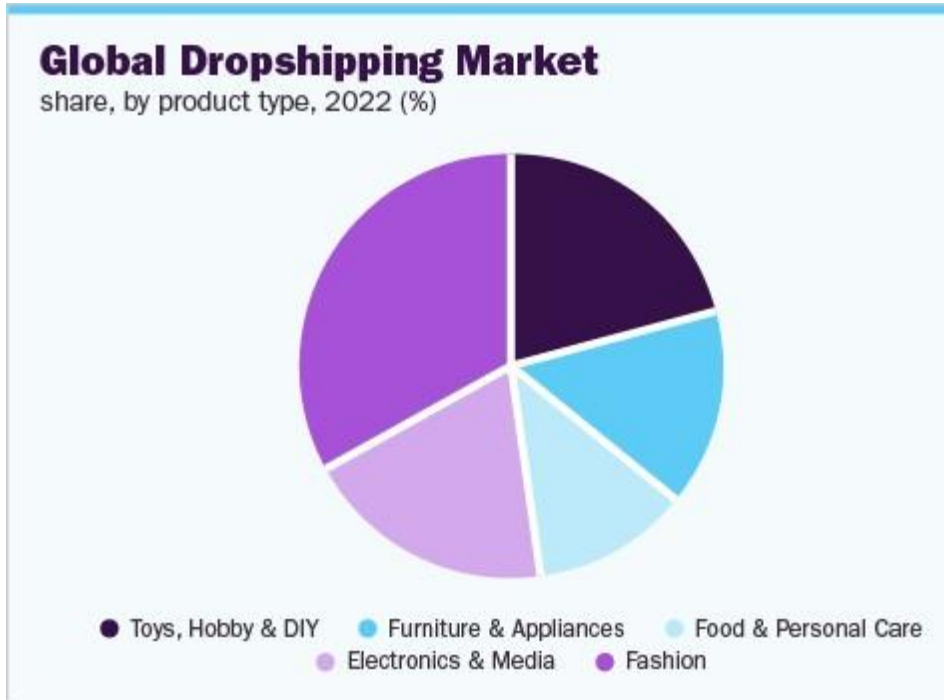
يظهر الشكل أعلاه أن حوالي 27% من تجار التجزئة عبر الإنترنت يستخدمون نموذج أعمال الدروبشيبينغ كطريقة أساسية لتلبية طلبات العملاء، ونتيجة لذلك، حصل المصنعون والموردون أيضاً على إيرادات متزايدة من الدروبشيبينغ، حيث تكشف إحصائيات موردي الدروبشيبينغ أن المصنعين الذين يستخدمون الدروبشيبينغ يكسبون 18.33% أكثر من أولئك الذين لا يستخدمونه.¹⁹

ب- تجزئة السوق:

- المنتج:

يختلف اعتماد دروبشيبينغ لمختلف المنتجات بناءً على تفضيلات المستهلك واتجاهات سوقه وسهولة الشحن أو التخصيص، ويعكس الشكل أدناه أهم مجالات المنتجات التي يتم بيعها عبره.

الشكل رقم (05): أهم مجالات منتجات الدروبشيبينغ



source : <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/dropshipping-market>, 5 march 2024.

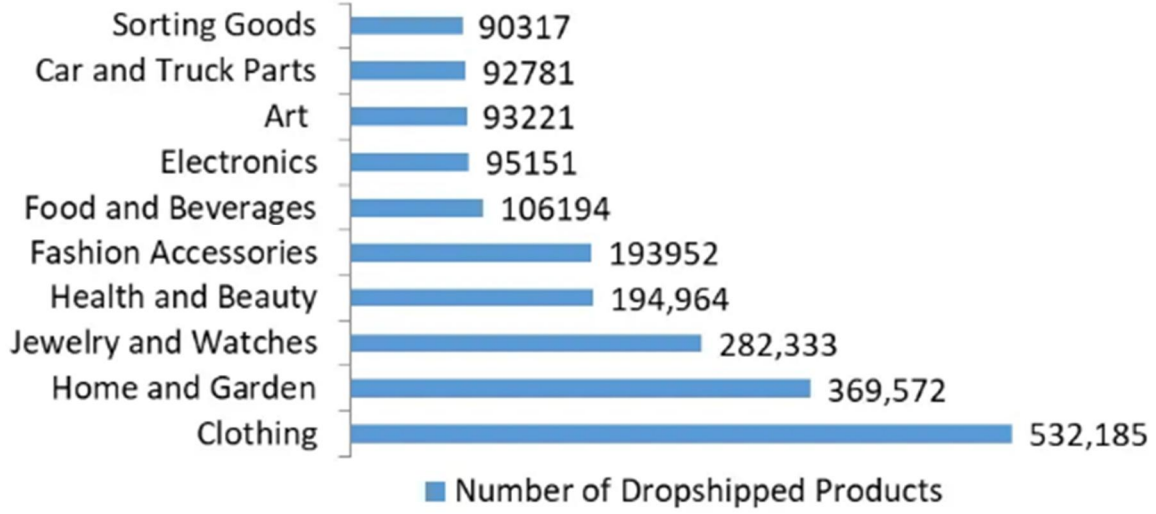
بناء على الشكل أعلاه تبرز الموضة كواحدة من القطاعات المهيمنة في عام 2022، تليها الإلكترونيات والوسائط، حيث تمتلك حصة كبيرة في سوق الدروبشيبينغ، مدفوعة بالطلب المستمر على الأدوات وأجهزة الترفيه، كما أنه من المتوقع أن يرتفع قطاع الأثاث والأجهزة، استجابةً للاتجاه المتزايد في تحسين المنازل واحتياجات التأثيث؛ بالإضافة إلى ذلك، يُظهر قطاع الأغذية والعناية الشخصية نمواً واعدًا، نظرًا للاهتمام المتزايد بالمنتجات الصحية، في حين قد يواجه قطاع الألعاب والهوايات والأعمال اليدوية، على الرغم من أهميته، نمواً أبطأ مقارنةً بقطاعات أخرى بسبب الاهتمامات المتخصصة ومتطلبات المستهلكين المحددة.

ويمكن تحديد مسار تطور هذه القطاعات كما يلي: ²⁰

✓ **الموضة:** من المتوقع أن تحقق أعلى معدل نمو سنوي مركب بنسبة 24.8% بين عامي 2023 و2030، كما أن أكثر من 22% من جميع متاجر الدروبشيبينغ تبيع على الأقل بعض عناصر الموضة، ويمكن تفسير هيمنة هذه الأخيرة من خلال اهتمام المستهلكين بالعلامات التجارية المختلفة وتوافرها على نطاق أوسع على منصات مختلفة، حيث تجتذب قاعدة كبيرة من المستهلكين بسبب المجموعة المتنوعة من الملابس والإكسسوارات، وهو ما تعكسه إحصائيات منصة shopify لسنة 2023 التي يظهرها الشكل التالي:

الشكل رقم (06): فئة المنتج الرئيسية في متاجر shopify في عام 2023

Main Dropshipping Product Category on Shopify Stores in 2023



source :<https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/dropshipping-market/222507/>, 2 march 2024.

يلاحظ من الشكل أعلاه تصدر الملابس والإكسسوارات فئات منتج دروبشيبينغ الرئيسية على Shopify في عام 2023،

حيث تم شحن أكثر من مليون قطعة من الملابس والمجوهرات والإكسسوارات في ذلك العام باستخدام Shopify.

✓ **الإلكترونيات والألعاب والهوايات:** يتساوى قطاع الإلكترونيات في صناعة دروبشيبينغ مع قطاع الألعاب والهوايات من حيث حجم السوق العالمية، حيث تمتلك الإلكترونيات في أمريكا الشمالية أكبر حصة في السوق، بنسبة 30%، كما يمتلك قطاع الألعاب أيضا حصة معتبرة سواء في سوق الولايات المتحدة أو الأسواق الأخرى، إذ من المتوقع أن ينمو بمعدل نمو سنوي مركب قدره 20.1% في أمريكا الشمالية وأوروبا والصين واليابان، كما يتم بيع البضائع في فئة الألعاب والهوايات بنسبة 4.1% من شركات الشحن ذات الأداء العالي.

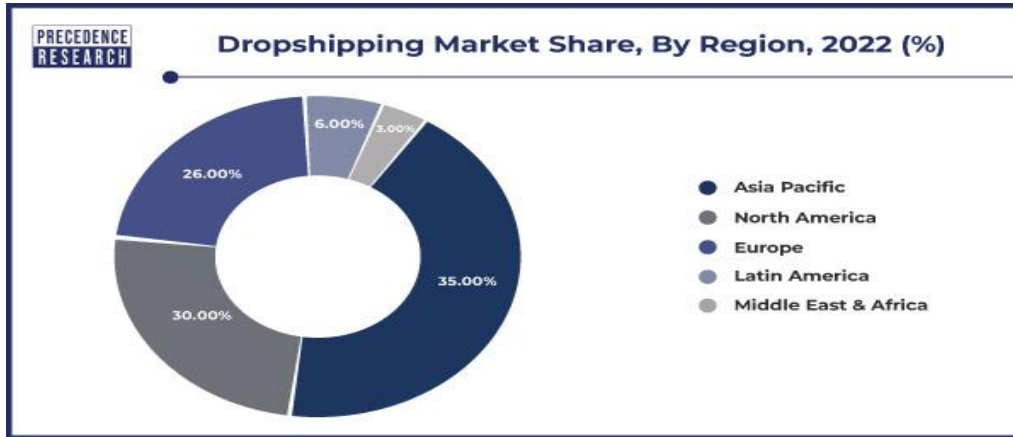
✓ **المنزل والحديقة:** يعد هذا القطاع، الذي يشمل الأثاث والأجهزة والأدوات المنزلية الأخرى، قطاعاً رائجا، حيث بلغت قيمة السوق ما يقرب من 30 مليار دولار في عام 2020 ومن المتوقع أن ينمو بمعدل سنوي مركب قدره 12.3% في السنوات القادمة حتى عام 2028.

- **التقسيم الجغرافي:**

يمكن Dropshipping تجار التجزئة من تلبية احتياجات قطاعات معينة من السوق من خلال تقديم منتجات

متخصصة تتوافق مع الأذواق والتفضيلات المحلية، حيث يوضح الشكل التالي تقسيم حصة سوق الدروبشيبينغ حسب المنطقة لعام 2022 وذلك كما يلي:

الشكل رقم (08): حصة سوق الدروبشيبينغ حسب المنطقة سنة 2022



source : www.precedenceresearch.com/dropshipping-market, 12 march 2024.

- يلاحظ من الشكل أعلاه نمو سوق الدروبشيبينغ بسرعة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ حيث استحوذت على أكبر حصة سوقية في عام 2022 بلغت 35%، وهذا راجع إلى مجموعة من العوامل منها:²¹
- ظهور منصات التجارة الإلكترونية مثل Alibaba و JD.com و Lazada والتي توفر طريقة سهلة للبائعين للوصول إلى قاعدة كبيرة من العملاء، كما أنها توفر مجموعة من الأدوات والخدمات لمساعدة البائعين على إدارة أعمالهم عبر الإنترنت، ونتيجة لذلك يلجأ العديد من رواد الأعمال والشركات الصغيرة إلى هذه المنصات لبدء أعمالهم التجارية؛
 - العدد الكبير لسكان المنطقة، فمع وجود أكثر من 4.5 مليار شخص يعيشون في المنطقة، يمكن للبائعين عبر الإنترنت أن يحصلوا على حصة سوقية معتبرة؛
 - بالإضافة إلى ذلك، ينتمي معظم الأفراد في هذه البلدان إلى الطبقة المتوسطة التي تمتلك مستوى معين شجعها على إنفاقه في التسوق عبر الإنترنت.
- من ناحية أخرى احتلت أمريكا الشمالية ثاني أكبر حصة من سوق الدروبشيبينغ بنسبة 30%، حيث سيطرت الولايات المتحدة على السوق في عام 2022، ويعود ذلك إلى:²²
- النمو السريع للتجارة الإلكترونية في المنطقة الذي خلق بيئة مواتية لتوسيع سوق دروبشيبينغ؛
 - تفضيل غالبية المستهلكين في المنطقة الراحة التي يوفرها التسوق عبر الإنترنت، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على المنتجات التي يمكن تليبيتها بكفاءة من خلاله؛
 - امتلاك المستهلكين في الولايات المتحدة توقعات أعلى عندما يتعلق الأمر بالشحن السريع وتنوع المنتجات وخدمة العملاء الممتازة والتي من المتوقع أيضاً أن تدعم نمو السوق؛
 - التبني المبكر للتقنيات الحديثة ونشرها والذي من شأنه أن يساهم في خلق فرص نمو هائلة للسوق الإقليمية في السنوات القادمة. في حين تحتل المرتبة الثالثة أوربا (أبرزها ألمانيا) بنسبة 26%؛
- تحتل المراتب الأخيرة كل من أمريكا اللاتينية ودول البحر الأبيض المتوسط وإفريقيا بنسب على التوالي: 6% و 1%، وهي بعيدة بشكل ملحوظ عن باقي المناطق السابقة، ويمكن إرجاع سبب ذلك إلى تأخر استخدام التكنولوجيا الحديثة وتقنياتها في التسوق الإلكتروني وكذا التجارة الإلكترونية، إذ يلاحظ ضعف تواصل المواطنين مع شبكات الإنترنت وكذا ضعف البنية التحتية والخدمات اللوجيستية، ارتفاع التكاليف المرتبطة بالشحن عبر الحدود، ضعف الثقة بالإضافة إلى انحصار طرق الدفع في الدفع النقدي.....

ج- أهم منصات الدروبشيبينغ:

مع ظهور منصات التجارة الإلكترونية ومقدمي خدمات الدروبشيبينغ، أصبح ممارسة الأعمال التجارية عبر الإنترنت أسهل بكثير عما كان عليه سابقاً، حيث ظهرت العديد من المنصات التي تساعد تجار التجزئة ممارسة أعمالهم من خلال الدروبشيبينغ، وفيما يلي أمثلة عن أفضل المنصات التي يستخدمها الدروبشيبيرز:

- **AliDropship**: هي منصة تابعة لموقع Aliexpress الذي أنشأته مجموعة علي بابا عام 2010 لغرض ربط الصناعات الصينية بالسوق العالمية، حيث لا يتطلب استخدامها أي أنظمة خارجية أو إجراءات عمل معقدة (عملاء ومنصة سهلة الاستخدام)؛ واعتباراً من فيفري 2021، بلغت قيمة Aliexpress 3.63 مليار دولار، وقد استطاعت هذه الأخيرة تشكيل صناعة الدروبشيبينغ من خلال مجموعة متنوعة من المنتجات مع تخفيض التكلفة لها مقارنة بتاجر التجارة الإلكترونية الأخرى، لهذا السبب بدأ الكثير من الأشخاص في ممارسة دروبشيبينغ في منتجات Aliexpress ؛ ومن بين أحدث إحصائيات دروبشيبينغ في 2024 على Aliexpress نذكر²³:

- متوسط الإيرادات لكل زائر (RPV) لدروبشيبينغ هو 2.48 دولار ؛
- 90% من شركات الشحن التي تستخدم AliDropship تفضل المتاجر المتخصصة؛
- 60% من مستخدمي الدروبشيبينغ يستخدمون بطاقات الائتمان، بينما يستخدم 40% منهم PayPal؛
- 18.5% من شركات Dropshippers تبيع الأجهزة والأدوات والملحقات على AliDropship ؛
- أفضل الدول التي تشتري حزم متجر AliDropship المتخصصة هي الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وماليزيا وكندا وأستراليا .
- **Amazon**: تمثل أمازون عملاق التجارة الإلكترونية، حيث اعتمد العديد من بائعي أمازون الدروبشيبينغ لتلبية طلباتهم، من بين الإحصائيات الأساسية المتعلقة بالدروبشيبينغ على أمازون نذكر: ²⁴
- 61% من المنتجات المباعة على أمازون جاءت من بائعين خارجيين في الربع الأخير من عام 2023؛
- بلغ صافي مبيعات أمازون في عام 2023 قيمة 574.8 مليار دولار، وذلك بزيادة قدرها 12% مقارنة بصافي المبيعات البالغة 514 مليار دولار في عام 2022، حيث يساهم فيها Dropshipping بنسبة 34% وهو ما يقابله 68.98 مليار دولار.
- شركة **eBay**: تعتبر واحدة من شركات التجارة الإلكترونية الرائدة في الولايات المتحدة الأمريكية، لديها أكثر من 138 مليون مستخدم حول العالم، من أهم الإحصائيات المتعلقة بالدروبشيبينغ على موقع eBay نذكر: ²⁵
- يكسب أفضل 10% من شركات Dropshippers في موقع eBay حوالي 7731 دولاراً شهرياً؛
- 1/4 من Dropshippers يكسبون أكثر من 1000 دولار شهرياً؛
- يكسب أفضل 10% من شركات الدروبشيبير في موقع eBay 3.64 دولاراً لكل عملية بيع، وفي الوقت نفسه، يخسر أقل 10% من Dropshippers من مستخدمي eBay 2.53 دولاراً في كل عملية بيع؛
- يتعامل دروبشيبير في المتوسط مع حوالي 1000 طلب شهرياً؛
- يتعامل أفضل 10% من شركات Dropshippers على موقع eBay مع ما متوسطه 4759 طلباً شهرياً تقريباً، مما يحقق ربحاً قدره 12706 دولاراً، في حين يتعامل متوسط eBay Dropshipper مع 969 طلباً شهرياً، مما يحقق ربحاً شهرياً قدره 2587 دولاراً.

- **Shopify**: هي منصة للتجارة الإلكترونية لها متاجر عبر الإنترنت وأنظمة نقاط البيع بالتجزئة، حيث تقدم لتجار التجزئة مجموعة من الخدمات بما في ذلك أدوات الدفع والتسويق والشحن ومشاركة العملاء، من بين أهم الإحصائيات المتعلقة بالدروبشيبينغ على هذه المنصة نجد: 26

- ارتفع عدد متاجر Shopify Dropshipping من 5.16% إلى 12.82% في جميع متاجر Shopify؛
- 62.8% من متاجر Shopify تقع في الولايات المتحدة؛
- 12.82% من متاجر Shopify تستخدم منتجاً واحداً على الأقل من منتجات الدروبشيبينغ .

4. تحليل النتائج:

استطعنا من خلال ما سبق التوصل إلى مجموعة من النتائج ملخصة كما يلي:

- تشهد صناعة دروبشيبينغ نمواً وتحولاً سريعاً، أبرزته التطورات الملحوظة في مختلف المناطق وقطاعات السوق؛
- على الرغم من إمكانية تحقيق أرباح كبيرة وتزايد شعبية هذا النموذج، فإن الصناعة تواجه تحديات، بما في ذلك المهمة الحاسمة المتمثلة في العثور على موردين موثوقين والطبيعة التنافسية لتحقيق النجاح المبكر بالإضافة إلى مشاكل الشحن؛
- من الناحية المالية، يقدم الدروبشيبينغ فوائد جذابة لتجار التجزئة والمصنعين ورجال الأعمال، مما يجعله نموذج أعمال قابل للتطبيق للغاية؛
- يعد تأثير وسائل التواصل الاجتماعي وأهمية التوافق مع تفضيلات المستهلك لخيارات الشحن والمراجعات الجديرة بالثقة أمراً بالغ الأهمية للشركات التي تهدف إلى الازدهار.
- تقود الصين وأمريكا الشمالية وألمانيا سوق الدروبشيبينغ؛
- ساهمت المنصات في توفير طريقة سهلة للبائعين من أجل الوصول إلى قاعدة واسعة من العملاء.
- بناء على هذه النتائج يمكن القول أن الفرضيات التي صيغت في المقدمة كلها صحيحة حيث:
- **الفرضية الأولى:** تشهد التجارة الإلكترونية تطورات كبيرة خاصة مع التغيرات التكنولوجية الحديثة، هي صحيحة، ذلك أن معظم المستهلكين تحولوا نحو التسوق عبر الإنترنت، حيث شهدت التجارة الإلكترونية طفرة في عامي 2020 و 2021 بسبب جائحة فيروس كورونا، ونتيجة للتسهيلات التي تقدمها الإنترنت استمر تطور التجارة الإلكترونية ليشمل السنوات التي بعدها.
- **الفرضية الثانية:** مبدأ عمل الدروبشيبينغ هو البيع من دون امتلاك المخزون، هي صحيحة، وهذا ما جعله بديلاً مناسباً لتجارة التجزئة التقليدية سواء عبر الإنترنت أو من دونها، خاصة بالنسبة لتجار التجزئة الصغار الذين لا يملكون رأس مال كافٍ لفتح مشاريع خاصة بهم، وإن كانت هذه الطريقة فيها نوع من التحفظات إذا ما تعلق الأمر بجانب الشرع، إذ تدخل ضمن بيع الإنسان لشيء لا يملكه وهذا غير جائز من الناحية الإسلامية.
- **الفرضية الثالثة:** يشهد الدروبشيبينغ تطورات ملموسة لا يمكن أن تؤدي به إلى مرحلة التشبع على الأقل في وقت قريب، هي صحيحة أيضاً، حيث يعكس ذلك الإحصاءات التي تظهر التطور الكبير الذي تشهده الصناعة.

5. خلاصة:

جاءت هذه الورقة البحثية لتسليط الضوء على واقع ممارسة نموذج الدروبشيبينغ من قبل تجار التجزئة وتطوره في العالم، مع تحديد أهم إيجابياته وسلبياته، وذلك من خلال رصد مختلف الإحصائيات وتوقعات الخبراء حول حجم سوقه، وتحديد الأهمية الاستراتيجية الملائمة للتركيز على مجالات محددة، بالإضافة إلى تحديد أهم الأقاليم الجغرافية التي ينشط فيها والتي تكون في مقدمتها كل من الصين والولايات المتحدة الأمريكية، وقد توصلت الدراسة أن نجاح الدروبشيبير في نشاطه يتضمن ضرورة اختيار المجال المناسب الذي يكون جذابا ويشهد انخفاضا في المنافسة، وكذا المورد المناسب الذي يكون مسؤولا على توفير المنتج للمستهلك في الوقت وبالشكل الذي يعطي انطبعا إيجابيا عن الدروبشيبير في حد ذاته.

6. الهوامش والإحالات:

- ¹ Amir Manzoor, **E-Commerce : an introduction**, LAP LAMBERT Academic Publishing, Germany, 2010, p. 2.
- ² Zheng Qin, **Introduction to E-commerce**, Springer, new york, p. 7.
- ³ Mamta Bhusry, **E-commerce**, Firewall Media, New Delhi, 2005, p. 3.
- ⁴ هاني وجيه العطار، **التجارة الإلكترونية، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، 2021، ص. 21.**
- ⁵ Taylor Randall & Serguei Netessine & Nils Rudi, **An Empirical Examination of the Decision to Invest in Fulfillment Capabilities: A Study of Internet Retailers**, management science, 52 (4), 2006, P.567.
- ⁶ Md Anwar Hawlader, **ESTABLISHING A DROPSHIPPING E-COMMERCE STORE**, Bachelor's Thesis, Business Management, Enterprise Resource Planning (ERP), CENTRIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES, April 2021 , P. 3.
- ⁷ ÉRIC IBANEZ, **DROP-SHIPPING : SE LANCER ET RÉUSSIR EN E-COMMERCE**, Dunod, paris, 2019, P. 8.
- ⁸ Mark Koroljov, **E-commerce: Dropshipping business model**, Service business management Thesis, Laurea University of Applied Sciences, 2023, P.7.
- ⁹ Charles Dennis & Tino Fenech & Bill Merrilees, **E-Retailing**, Routledge, London, 2004, p. 2.
- ¹⁰ Aleksandra Górecka, Paulina Zborowska, **The factors influencing the growth in dropshipping orders during the COVID-19 pandemic**, Economics and Organization of Logistics 5 (3), 2020, p. 66.
- ¹¹ Barcs Cristian & Pop Izabela Luiza & Toader Cezar & Ighian Diana, **Drop-Shipping – A Business Model Without Holding Inventory: A Case Study of Online Store**, MPRA Paper No. 118638, 31 May 2022, p. 2372.
- ¹² Mark Koroljov, op. cit, P.13.
- ¹³ Khalil Israfilzade, **ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF DROP-SHIPPING**, EKOHOMIЧHI HAYKI , № 7 (47), july 2017, p. 412.
- ¹⁴ Josh Howarth, **79+ Brand-New eCommerce Statistics for 2024**, <https://explodingtopics.com/blog/ecommerce-stats>, 5 January 2024.
- ¹⁵ Amelia Pahm, **90+ Dropshipping Statistics & Facts You Need To Know [2023]**, <https://oncommerce.io/blog/95-dropshipping-statistics-2023/>, 29 September 2023.
- ¹⁶ Oberlo, **dropshipping-market**, <https://www.oberlo.com/statistics>, 2 march 2024
- ¹⁷ Grand View Research, **Dropshipping Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product Type (Toys, Hobby & DIY, Furniture & Appliances, Food & Personal Care, Electronics & Media, Fashion), By Region, And Segment Forecasts, 2023 – 2030**, <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/dropshipping-market>, 29 January 2024,
- ¹⁸ Aleksandra, **48 Dropshipping Statistics And Trends To Know For 2024**, <https://dropshipping.com/article/dropshipping-statistics-facts/>, 2 January 2024.
- ¹⁹ **30+ Dropshipping And Ecommerce Key Statistics, Market Size, Growth [Updated: September 2023]**, <https://appscenic.com/dropshipping-and-ecommerce-key-statistics/>, 1 September 2023
- ²⁰ Kate Sukhanova, **Dropshipping Statistics & Trends for 2023**, <https://techreport.com/statistics/dropshipping-statistics/>, 25 August 2023.

-
- ²¹ polaris market research, Dropshipping Market Size, Share & Growth Report 2022, <https://www.polarismarketresearch.com/industry-analysis/dropshipping-market>, 5 January 2024,.
- ²²Dropshipping Market, <https://www.precedenceresearch.com/dropshipping-market>, 5 January 2024.
- ²³ Olusola David, 20+ AliExpress Statistics & Trends 2024 [Intriguing Report], <https://torchbankz.com/aliexpress-statistics> , 6 january 2024,.
- ²⁴dropshipping-statistics, <https://www.founderjar.com>, 4 march 2024.
- ²⁵ dropshipping-statistics, <https://growthdevil.com>, 4 march 2024.
- ²⁶ dropshipping-statistics, <https://www.yaguara.co>, 4 march 2024.