



Munich Personal RePEc Archive

Formation of dropshipping system in Russia

Gadzhieva, Sevil

Financial University under the Government of the Russian
Federation

24 December 2014

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/60907/>
MPRA Paper No. 60907, posted 24 Dec 2014 11:25 UTC

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДРОПШИППИНГА В РОССИИ

Гаджиева С.М

Финансовый университет при Правительстве РФ

FORMATION OF DROPSHIPPING SYSTEM IN RUSSIA

Gadzhieva S.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation

***Аннотация:** В данной статье рассматривается система дропшиппинга, главным образом ее развитие в Российской Федерации. Раскрывается сущность прямых поставок. Исследуются положительные и отрицательные стороны данного вида торговли, а также представляются способы его реализации.*

***Ключевые слова:** Интернет, торговля, дропшиппинг, поставки, посредник, заказ, товар.*

***Abstract:** This report is about dropshipping system, mainly its development level in Russia. There are essence of dropshipping in this article. We study the positive and negative aspects of this type of trade, and provide methods for its realization.*

***Keywords:** Internet, trading, dropshipping, shipping, intermediary, order, goods.*

Дропшиппинг в России. По мере развития сети Интернет, дропшиппинг обретает популярность как за рубежом, так и в России. Слово дропшиппинг или групповые покупки вызывают разные реакции. Некоторые считают эту систему не только способом приобретения товаров, но и отличным видом заработка с небольшими вложениями, другие опасаются интернет мошенничеств и считают данный вид бизнеса неприбыльным и ненадежным.

Дропшиппинг или прямые поставки являются методом розничной торговли, который заключается в реализации товаров производителя посредником, при котором посредник не имеет предлагаемую продукцию в наличии, а покупает товар у производителя только после того, как сам получил от клиента оплату данного товара.

Сущность прямых поставок. Дропшиппинг – это продажа товара, при которой посредник сперва находит клиента (покупателя), и в дальнейшем получает от него заказ на определенный товар и предоплату. Впоследствии посредник занимается переоформлением заказа покупателя на сайте продавца и оплачивает его от своего имени, указывая покупателя в качестве получателя. Таким образом, деятельность посредника содержится в переводе контента, оформлении (ручном или автоматическом) заказа, приеме платежа и оплате продавцу.

Схему работы данной системы можно представить следующим образом: изначально продукт закупается под заказ, после чего продавцу, с которым ранее договаривается посредник переводятся данные о заказе покупателя и продавец отправляет посылку покупателю.

По своей сути эта система не требует крупных капиталовложений – по той причине, что посредник поставяет уже оплаченный покупателем товар. Данная схема также не требует затрат на транспортировку, упаковку и хранение продукции.

Суть прямых поставок заключается в изначальном выборе товара покупателем, который после производит заказ у посредника. Посредник в свою очередь делает заказ у начального поставщика и пересылает его покупателю.

Посредник получает прибыль за счет разницы между оптовой ценой, которую он отдает производителю, и розничной ценой, которая предлагается покупателю клиенту. Основным отличием этого вида торговли является то, что купленный товар отправляется покупателю напрямую от производителя, что и нашло свое отражение в самом термине:

в дословном переводе с английского языка дропшиппинг или drop shipping переводится как прямая поставка.

Плюсы и минусы прямых поставок. Несмотря на простоту и выгодность, данная схема реализации имеет как положительные, так и отрицательные стороны

Среди плюсов данной системы можно в первую очередь выделить наличие небольшого капитала для начала бизнеса. Как было отмечено выше одним из самых больших преимуществ дропшиппинга является возможность запустить онлайн магазин без необходимости крупного инвестирования.

В дропшиппинге отсутствуют проблемы оплаты или управления складом, на котором хранится продукция, таким образом решается проблема порчи товара, также нет необходимости организовывать упаковку и транспортировку заказов.

Большинство дропшипперов организуют офисы у себя дома и в качестве инвентаря используют только компьютер, конечно, с увеличением бизнеса расходы также будут увеличиваться, но будут по прежнему ниже расходов при организации традиционного бизнеса.

Дропшиппер также обладает большей мобильностью по сравнению с обычным бизнесменом так как может управлять своим бизнесом в любой точке мира, при наличии сети Интернет.

Тем не менее существуют и отрицательные стороны, такие как возможная неблагонадежность поставщика, которая приводит к недоставке товара, доставке некачественного товара – эти факторы значительно снизят дальнейший спрос на услуги.

При заказе также могут быть проблемы с доставкой. Например, если покупатель делает заказ нескольких продуктов у разных поставщиков, то это увеличит стоимость доставки для посредника.

Как было отмечено выше, данный вид бизнеса легок для бизнесменов с небольшим капиталом, поэтому многие торговцы продают товары по бросовым ценам для быстрого увеличения прибыли. Главным активом в работе такой системы является увеличение продаж интернет магазина, эффективная реклама, большой приток клиентов. Сейчас в этой нише бизнеса много конкурентов, потому расходы на рекламу нужно тщательно продумать.

Дропшиппинг в России. Дропшиппинг достаточно молодой вид ведения бизнеса в интернете, не смотря на свои плюсы, в России пока не получил большого распространения.

Существует большое количество иностранных интернет магазинов, которые сотрудничают с потребителями всего мира, осуществляя доставку товара в разные страны.

По данным исследования Россияне опасаются начинать работать по этой системе, так как существует:

- недоверие к поставщику
- сложности с контролем сроков доставки
- обязанность внесения предоплаты для покупателей сокращает число потенциальных клиентов
- возможные таможенные пошлины

Тем не менее, существуют положительные стороны способствующие развитию дропшиппинга России, например, незнание языка и недоверие населения к иностранным интернет магазинам (китайским, английским) увеличивает число покупателей, а также существует небольшое количество конкурентов в данный момент.

Реализация бизнеса. Для реализации любого вида коммерческой деятельности и получения дохода требуется уплата налогов. Осуществление деятельности в качестве физического лица (т.е. закупка товара и перепродажа от имени гражданина) запрещено. Такие операции могут расцениваться в качестве незаконной предпринимательской деятельности, что грозит уголовной ответственностью, крупными штрафами и

лишением свободы. Существует два варианта регистрации: как юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

Выбор ниши. В случае отсутствия четкого представления о специализации будущего Интернет-магазина, анализ покупательского спроса можно провести с помощью поисковиков (Яндекс, Google и др.). При этом стоит сразу же отказаться от продажи «сомнительных» товаров, имеющих ограничения или запреты на распространение; запрещенных к перевозке через границу; требующих создания особых условий при транспортировке и т.д.

Поиск поставщиков является самым важным пунктом организации бизнеса, так как именно поставщик отвечает за качество, сроки и безопасность доставки товара.

Основными поставщиками чаще всего являются китайские магазины, нужно учитывать, что цены в магазинах на одни и те же товары могут сильно отличаться, это также является одной из причин тщательного выбора поставщика. Для того чтобы обезопасить свой бизнес нужно изначально обратить внимание на сроки отправки товаров покупателю, случаи брака товаров.

Среди китайских дропшип магазинов более популярны в данный момент: Aliexpress¹ – китайский магазин с более 10 миллионами товаров, Молоток² – Российский Интернет-аукцион широкой направленности, а также eBay, Delcampe и другие.

Предоставление товара возможно в различных социальных сетях (ВКонтакте, Facebook и др.), на электронных досках объявлений (Avito, Tiu.ru), а также на собственном сайте посредника. Это дает возможность свободного размещения информации о товаре, а также подключение системы оплаты с помощью пластиковых карт и электронных денег. Тем не менее, нужно учитывать, что разработка и раскрутка сайта потребует дополнительного времени и определенных средств.

Система платежей. Для оплаты товаров существует несколько вариантов: банковская карта (VISA, Mastercard) и платежи на их основе, такие как «Золотая Корона», почтовые переводы, пополнение банковского или мобильного счетов, международные платежные системы: ContactWestern Union, MoneyGram, платежная система WebMoney и многие другие.

Начинающий дропшиппер может начать свою деятельность с групп в социальных сетях, таких как ВКонтакте и Facebook, а уже позже, с увеличением спроса и прибыли перейти на собственный интернет-магазин. Можно рассмотреть возможность закупать часы средней стоимости с сайта Aliexpress по цене около 200 рублей и выставлять их на сайте с наценкой в 40%, таким образом с одного товара получается в среднем около 280 рублей. При среднем обороте в 8 штуки в день, дропшиппер получает 2 240 рублей в день и около 65 000 рублей в месяц. Тем не менее нужно учитывать расходы на рекламу и интернет. Допустим, маркетинговый бюджет составит около 30 000 рублей в месяц, также нужно учитывать издержки на интернет (в среднем 1 000 рублей в месяц). Таким образом, данный посредник, практически без изначальных затрат, имеет возможность зарабатывать в среднем 30000 рублей в месяц.

Если рассмотреть продажу часов с точки зрения обычного устройства бизнеса, то в данном случае нужно также учесть экономию постоянных затрат на аренду, оплату труда персоналу, а также рекламу и интернет, в свою очередь потребуются затраты на основные средства, включая специализированную мебель и витрины.

Таким образом, дропшиппинг или прямые поставки является новым и развивающимся способом организации продаж. Посредники занимаются продажей различных товаров начиная с электроники, заканчивая одеждой и аксессуарами. Несмотря на небольшие затраты на рекламу, конечные затраты в достаточной степени уменьшаются, чем при организации обычной торговли, что включает в себя поиски складского помещения, закупку товаров и т.д.

¹ aliexpress.com

² molotok.ru

Данный способ реализации вполне возможен в России, так как дропшиппер не ограничен рамками инвестиций, средний заработок от данной деятельности в первую очередь зависит от правильной организации работы, включающей тщательный поиск поставщиков и рекламу, а также от вида товара, места, где будут осуществляться продажи, от конкурентной среды, ценовой политики и так далее.

Библиографический список:

1. Hayes M., Youderian A. The Ultimate Guide to Dropshipping / Ecommerce shopify [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ecommerce.shopify.com/assets/Ultimate%20Guide%20to%20Dropshipping.pdf>

2. Калужский М.Л. Дропшипинг – альтернативная инфраструктура сбыта и продвижения /Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 1.

3. Перов А. Реальная торговля без реального товара – дропшипинг/ Аудит.ру [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a85/451916.html>.

4. Карпов В.В., Калужский М. Л. Сетевые интернет-коммуникации как инструмент маркетинга/ Практический маркетинг. – 2013. – № 2.