

ОСОБЛИВОСТІ ДРОПШИПІНГУ В УКРАЇНІ

Лункіна Т.І., д-р екон. наук, доцент

e-mail: lunkina_tanya@i.ua

Кугляр А.А., здобувач вищої освіти

e-mail: kuglyar05@gmail.com

Миколаївський національний аграрний університет, Україна

Тема дослідження проблеми реалізації товару за системою дропшипінг є відносно новою. Попри те, що такий спосіб ведення бізнесу існує давно, своєї масової популярності він починає набирати лише зараз. Схема дропшипінгу набула великої популярності серед інтернет-магазинів Заходу, але і в Україні є перспективи розвитку. Щодо України, то наявна схема орієнтована на придбання товарів із-за кордону та розповсюдження його на території країни. Дропшипінг Китаю з Україною – орієнтований на купівлю недорогої техніки та отримання прибутку на їх реалізацію. Як приклад, квадрокоптери, фітнес-браслети, смартфони, проектори коштують в Китаї близько 5 доларів, а в Україні продаються за ціною від 20 до 30 доларів. Щодо здійснення дропшипінгу на американському маркетплейсі – Амазоні, то вона підходить для початківців у цьому бізнесі. Ціна товарів на американській площадці є трохи дорожчою, ніж на китайській, тому для початку провадження діяльності вистачить 400-500 доларів. У цьому випадку прибуток може складати від 1000 до 1500 доларів [1].

Питанням вивчення дропшипінгу займалися такі науковці як: М. Л. Калужський, В. Федоричак, В. М. Ходиревська, І. В. Припадчева, Є. М. Заїкін, Г.А. Яшева та інші. Тема реалізації товару за системою дропшипінг є відносно новою, тому потребує більш ґрунтовного дослідження.

Основною перевагою є те, що дропшипінг без вкладень доступний тим верствам населення, які тимчасово не мають роботи або прагнуть відкрити власну справу. Для здійснення такої діяльності потрібно мати бажання заробляти в інтернеті, а також наявність смартфона, комп'ютера та доступу до інтернету. Створити бізнес можна фактично без вкладень – це відрізняє дропшипінг від стандартних магазинів, де для започаткування бізнесу необхідно мати стартовий капітал.

Основа функціонування бізнес-моделі базується на співпраці між постачальником товарів та продавцем з метою отримання прибутку. Процес взаємодії залежить від певного алгоритму:

1. Заключення договору з постачальником.
2. Створення сайту для інтернет-магазину, наповнення його товарами та відстеження актуальності цін.
3. Залучення покупців.
4. Отримання замовлення через веб-сайт.

5. Відправлення товару дропшиппера покупцеві [2].

Відповідно до досліджень міжнародного центру інтернет-торгівлі Allbiz, 78% підприємців малого бізнесу вважають соціальні мережі ефективним каналом залучення клієнтів, а 50% компаній вже мають власні сторінки. Третина учасників опитування використовує соціальні мережі для підвищення впізнаваності свого товару серед потенційних клієнтів, 28% – для спілкування з клієнтами, ще стільки ж переконані, що одержують новий канал продажів. А 7% підприємців вважають, що за допомогою соціальних мереж зможуть зацікавити клієнтів зробити нові покупки [6].

Дропшипінг є більш доступним та зручним для створення власного бізнесу, ніж пряме виробництво товарів, адже не потребує додаткових фінансових вкладень.

У сучасному світі найбільш вдало дропшипінг функціонує в західних країнах. Наявна схема в Україні орієнтована на придбання товарів із-за кордону та розповсюдження його на території країни. Це обумовлюється тим, що купівля товарів здійснюється в іноземній валюті й тому є більш вигідним для дропшиппера при підрахунку прибутку.

Варто зазначити, що нормативно-правова база України не передбачає спеціального договору, який регламентує діяльність дропшипера. Проте, за Цивільним кодексом України є можливість укласти такі види договорів:

– агентський договір на купівлю, агентський договір на продаж, договір комісії, договір доручення, договір купівлі-продажу [5].

У дропшипера мають бути всі договори, які регулюють його діяльність, а також наявність бухгалтерських документів. Зокрема акти, видаткові накладні, товаротранспортні накладні та рахунки-фактури. Існує два види договорів, що регулюють цю діяльність: агентські та юридичні договори. В першому випадку, постає вибір між агентським договором на купівлю або агентським договором на продаж. У випадку юридичних договорів, одразу укладаються три документи: договір комісії, договір доручення, договір купівлі продажу.

Офіційна діяльність дропшипера повинна зазначатися в обліку та вчасній сплаті податків. Єдине, що йому доводиться показувати в обліку, – це дохід від наданих послуг і пов'язані з його отриманням витрати. З боку оподаткування, дропшипер є платником єдиного податку, як фізична або юридична особа. Що стосується винагороди агента, то на цю суму дропшипер також зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ. Оскільки здебільшого таку винагороду утримують з тих сум, які надходять від покупців як оплата товару, то датою показу податкових зобов'язань є дата надходження грошей [7].

Важливим аспектом у здійсненні дропшипінгу є співпраця з надійними постачальниками. Є багато країн, де пряма доставка добре працює, і життєво важливо знати про них для здійснення закупівель з-за кордону.

Розглянемо приклад всесвітньо відомого маркетплейса «Амазон», який є великою площадкою як для звичайних покупців так і для дропшиперів. Стрімке зростання Amazon почалось, коли магазин показали на головній сторінці популярного інтернет-пошукача Yahoo! За два місяці продажі зросли до 20 000

дол. в тиждень, і засновнику постійно доводилося особисто наймати нових співробітників для обробки замовлення. Підтяглися перші інвестори, які дали 1 млн дол. на поліпшення серверів і апгрейд сайту. Це дозволило привести Amazon в пристойний вигляд, і на ресурсі навіть з'явилися картинки з товарами. Весь свій прибуток компанія вкладала в розвиток та просування. Amazon зростає до сих пір. Вони постійно залучають нові компанії і пропонують зручні сервіси. Зовсім недавно вони успішно запустили доставку за допомогою дронів, а також відкрили оффлайн-магазин Amazon Go.

Позитивним аспектом роботи через дропшипінг в Україні є: мінімальні фінансові вкладення, невелика кількість співробітників; відсутність потреби у великих офісах і містких складах; відсутність потреби в складній логістиці і транспортних витрат, адже увага звертається на налагодження взаємодії та комунікації з постачальниками; можливість сплачувати податки за спрощеною системою [3, 4].

Важливим аспектом у розвитку українських маркетплейсів та дропшипінгу є можливість розміщення реклами не лише на українськомовних пошукових сайтах, а й на іншомовних. Це дозволить залучити споживачів з інших країн. Також, це велика можливість для українських виробників та дропшиперів здійснювати не тільки купівлю товарів з-за кордону, а й продавати їх іноземним споживачам. До того ж, продукція українських виробників не поступається в якості світовим мас-маркетам. Для вітчизняних платформ реалізація товарів за системою дропшипінгу є перспективною у розвитку на світових масштабах. Інструментом для реалізації цієї перспективи є залучення більшої кількості іноземних споживачів та популяризація українських товарів та брендів.

Список використаних джерел:

1. Дропшипінг в Украине : топ-7 перспективных партнеров. URL : <https://finme.ua/dropshipping-v-ukraine-top-7-perspektivnyhpartnerov>
2. Дропшипінг как схема работы интернет-магазина : плюсы и минусы. URL: <https://lemarbet.com/razvitie-internet-magazina/dropshipping-kak-shema-raboty-internet-magazina-plyusy-i-minusy/>
3. Дропшипінг – особенности работы в Украине. URL: <https://kamon.com.ua/dropshipping-osobennosti-raboty-v-ukraine.html>
4. Дропшипінг як сучасний напрям розвитку бізнесу в Україні. Modern Economics. 24. 2020. С. 107-112.
5. Дропшипінг в Україні : поширені юридичні питання. URL : <http://harbar.legal/uk/blog/dropshipping-v-ukrayini-poshireni-yuridichni-pitannya> (дата звернення: 06.10.2020).
6. Міжнародний центр інтернет-торгівлі Allbiz. URL: <https://about.all.biz/ob-allbiz-a1> (дата звернення: 09.11.2020 р.).
7. Освоюємо дропшипінг! Юридичні, податкові та облікові нюанси. URL : <https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2017/december/issue-50/article-32644.html> (дата звернення : 15.10.2020 р.).