

**Лункіна Т. І.**, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

**ORCID:** 0000-0001-7252-3239

**E-mail:** lunkina\_tanya@i.ua

**Кугляр А. А.**, здобувач вищої освіти обліково-фінансового факультету, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

**ORCID.ID:** 0000-0003-4724-3950

**E-mail:** kuglyar05@gmail.com

**Кємова Я. Р.**, здобувач вищої освіти обліково-фінансового факультету, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

**ORCID:** 0000-0003-1865-6940

**E-mail:** Kemovaya@gmail.com

### **Дропшипінг як сучасний напрям розвитку бізнесу в Україні**

**Анотація.** У процесі дослідження розглянуто сутність та особливості розвитку дропшипінгу в Україні. Проаналізовано переваги та недоліки реалізації продукції за системою дропшипінг. Обґрунтовано нормативно-правове забезпечення, що регулює цей напрям діяльності. Сформовано схему здійснення продажу товарів за системою дропшипінг. Розглянуто форми та напрями реалізації для здійснення продажу товарів за схемою дропшипінгу. Проведено SWOT-аналіз щодо використання цього напрямку в українському бізнесі. Запропоновано здійснювати розвиток українських маркетплейсів на основі виходу українських продуктів на світовий ринок шляхом розміщення реклами на світових пошукових сайтах та запровадження доставлення із-за кордону. Доведено, що дропшипінг є успішним стартом для розвитку власної справи та виходу на світовий ринок. З'ясовано, що даний вид бізнесу можна реалізувати як в Україні, так і в інших країнах, співпрацюючи з різними стейкхолдерами.

**Ключові слова:** дропшипінг; виробник; реалізація; функціонування; модернізація; бізнес.

**Lunkina Tetiana**, Doctor of Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Mykolaiv National Agrarian University, Mykolayiv, Ukraine

**Kuhlyar Anna**, applicant higher education, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolaiv, Ukraine

**Kemova Yana**, applicant higher education, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolaiv, Ukraine

### **Dropshipping as a Modern Direction of Business Development in Ukraine**

**Annotation. Introduction.** The economic crisis, the acceleration of the scientific and technical process are forcing young entrepreneurs to look for new ways to make a profit and save time. The sale of goods under this scheme is gaining popularity in Ukraine. We considered marketplace for the sale of goods under the drop shipping scheme

**Purpose.** The purpose of this article is to determining the relevance and feasibility of this business model. Develop Ukrainian marketplaces and access Ukrainian products to the world market by placing advertisements on world search sites and introducing delivery from abroad.

**Results.** The article explores the realities and identifies prospects for the development of drop shipping system in Ukraine. It is noted that drop shipping act as one of the popular business model. It was investigated advantages and disadvantage. It was created comparative description of drop shipping with the production of goods was made. Dropshipping is a good start for developing your own business and entering the world market. This type of business can be easily implemented both in Ukraine and in cooperation with other countries. The rapid development of technology gives impetus to the implementation of e-commerce through the sale of goods by the method of dropshipping around the world. An example of a world-famous platform for the sale of goods is considered

**Conclusion.** Drop shipping is promising for starting your own business. It does not require significant capital investment. There is a possibility of further development in the field of product promotion. The sale of goods under the dropshipping system is promising for development on a global scale for domestic sites. The tool for realizing this perspective is to attract more foreign consumers and promote Ukrainian goods and brands.

**Keywords:** drop shipping; manufacturer; implementation; operation; modernization; business.

**JEL Classification:** A10; F10; L81.

**Постановка проблеми.** У зв'язку з розвитком онлайн-торгівлі набуває поширення питання вивчення реалізації товарів за системою дропшипінгу. У сучасних умовах функціонування зазначена система продажу є актуальною, оскільки з початком пандемії, ускладнилася економічна ситуація в країні, що призвело до обмеженості фінансових ресурсів як продавців, так і покупців. Запровадження карантинних умов у всіх країнах світу стало поштовхом масового інтересу до даної системи. Дропшипінг – це бізнес-модель, завдяки якій кожен має можливість відкрити власний магазин без великих фінансових вкладень. Це особливо актуальним є для осіб, які хочуть започаткувати бізнес, але мають недостатньо фінансових ресурсів. Дана модель дає можливість безкоштовно створити інтернет-магазин на маркетплейсі й почати власну торгівлю в інтернеті без стартового капіталу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Тема дослідження проблеми реалізації товару за даною системою є відносно новою. Попри те, що такий спосіб ведення бізнесу існує давно, своєї масової популярності він починає набирати лише зараз. Питанням вивчення дропшипінгу займалися такі науковці як: М. Л. Калужський [7], Є. М. Заїкін [12], В. Федоричак [5], В. М. Ходиревська, І. В. Припадчева, Г. А. Яшева та інші [13].

**Формулювання цілей дослідження.** Метою дослідження є визначення особливостей функціонування та можливості використання дропшипінгу як сучасного напрямку розвитку бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний глобальний маркетинг надає можливість

обслуговувати клієнтів незалежно від відстані та наявності розвиненої торговельної інфраструктури. Ця обставина впливає на систему просування товарів і обслуговування споживачів, навіть невеликим компаніям з обмеженими первинними ресурсами, відкриваючи нові можливості в освоєнні споживчих ринків. Завдяки цьому, відкриваються вагомні перспективи регіонального економічного розвитку та організації на новому рівні, що враховують інтереси не тільки великих компаній, а й дрібних приватних підприємців і конкретних споживачів.

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 пізнаваності 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 [2].

З'ясовано, що 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 [8].

Таблиця 1 Особливості функціонування дропшипінгу

Напрями, стейкхолдери	Переваги	Недоліки
Дропшипінг	Відсутність потреби у стартовому капіталі, приміщенні для зберігання товарів, офісу з працівниками – економія часу й ресурсів. Відсутність зобов'язань щодо доставки. Незалежність від місцезнаходження. Глобалізаційні процеси. Мінімальні податкові зобов'язання.	Низький рівень контролю якості та доставки товару. Ризик відсутності товару на складі. Високий рівень конкуренції. Низький рівень норми прибутку. Неспроможність особисто контролювати рух товарів по всіх постачальниках. Отримання претензій клієнта з приводу доставки товару, його якості.
Виробник товарів	Відсутність потреби в пошуку покупців (соціальні мережі). Економія витрат на збут. Як оптова, так і роздрібна торгівля. Опанування сучасних навичок on-line продажів, що дозволяє залучити більшу кількість споживачів.	Відсутність власної клієнтської бази. Ризик недоотримання прибутку. Залучення великих капітальних вкладень. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.
Стейкхолдери (споживачі, покупці, реалізатори)	Низький рівень ціни на товар у порівнянні з покупкою of-line. Виконання індивідуальних підходів щодо вимог клієнтів. Велика кількість та асортимент продукції. Зручність, швидкість, простота.	Низька якість продукції, адже товар купується on-line. Ризик безвідповідальності продавців при оплаті товарів on-line. Деякі товари не можна розпаковувати в пунктах видачі для перевірки якості (фірмова упаковка).

Джерело: складено та доповнено авторами з використанням матеріалів [4]

З огляду на вищезазначену таблицю, можна відмітити, що дропшипінг є більш доступним та зручним для створення власного бізнесу, ніж пряме виробництво товарів, адже не потребує додаткових фінансових вкладень.

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 [1].

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 [3].

На основі проведених досліджень, встановлено, що медіа розвиток виступає тим важливим аспектом, який дозволяє дропшиперу залучити більшу кількість клієнтів за допомогою соціальних мереж. Світова пандемія та запровадження локдауну у більшості країн світу показали наскільки актуальним є здійснення купівлі товарів у мережі Інтернет.

Головною платформою для провадження такої моделі є співпраця між постачальником товару і його продавцем з метою отримання прибутку. Процес взаємодії наведено на рисунку 1.

Попри зазначені недоліки є багато позитивних аспектів ведення такого бізнесу, який робить дропшипінг популярним і затребуваним способом продажів. Отримання стабільного доходу при роботі за схемою дропшипінг не обумовлюється орендою торгових приміщень, розв'язанням проблем зі складськими запасами, наявністю власної логістичної бази даних. Інструмент, необхідний для реалізації товарів, – це лише доступ в Інтернет та засоби здійснення.

Варто зазначити, що постачальник, погоджуючись на таку співпрацю, розширює географію своїх продажів. Посередник не ризикує залишитися з непроданими товаром на складі. А покупець, в свою чергу, може купувати товар через продавця, якому довіряє [10].



Рисунок 1 – Реалізація товару за системою «дроппіпінг»

Джерело: сформовано авторами

У сучасному світі найбільш вдало дропшипінг функціонує в західних країнах. Щодо України, то

наявна схема 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 дропшипера при підрахунку прибутку.

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 [9].

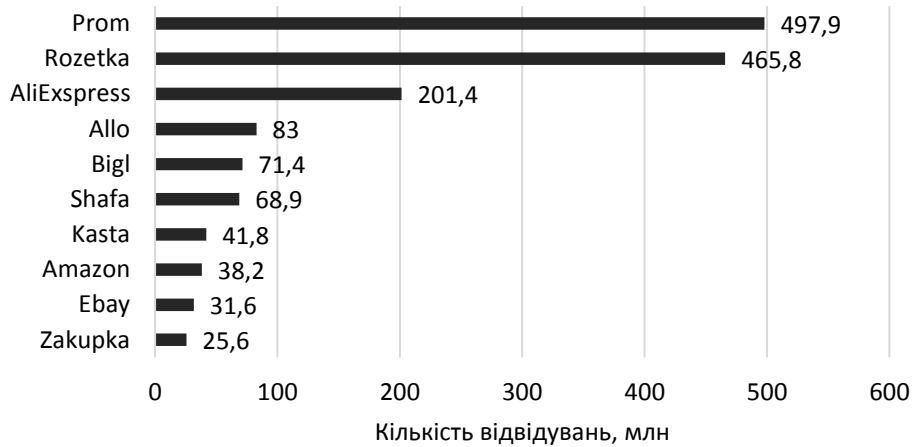


Рисунок 2 – Рейтинг найбільш відвідуваних маркетплейсів в Україні, 2019 р.

Джерело: сформовано авторами на основі матеріалів [11]

Варто зазначити, що українські споживачі у 2019 р. віддавали перевагу вітчизняним маркетплейсам, таким як: Prom та Rozetka. Це свідчить про поступовий

розвиток українського дропшипінгу, який набуває поширення.

■ Меблі та побутова техніка ■ Засоби гігієни ■ Електроніка ■ Іграшки ■ Одяг

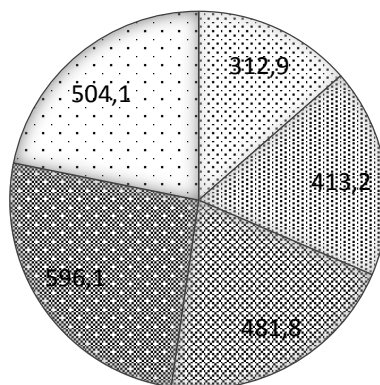


Рисунок 3 – Найбільш популярні товари для здійснення дропшипінгу в світі в 2020 р., млрд дол. США

Джерело: сформовано авторами на основі матеріалів [14]

Відповідно до останніх даних щодо популярних категорій інтернет-покупок, то перше місце посідають витрати на одяг. Так, із загальних витрат у всьому світі до кінця 2020 р. споживачі витратять 596,1 млрд доларів на товари, пов'язані з одягом. Друга за

популярністю категорія – іграшки та товари для хобі. Очікується, що на цю продукцію буде витрачено понад 504 мільярди доларів. Електроніка та медіа – третя за популярністю категорія у 2020 р., продажі очікуються на рівні 481,8 мільярда доларів. Навіть

швидкопсувні продукти виявляються популярним товаром для продажу в Інтернеті. Прогнозується, що цього року на особистий догляд буде витрачено 413,2 млрд доларів.

Важливим аспектом у здійсненні дропшипінгу є співпраця з надійними постачальниками (рис. 4).

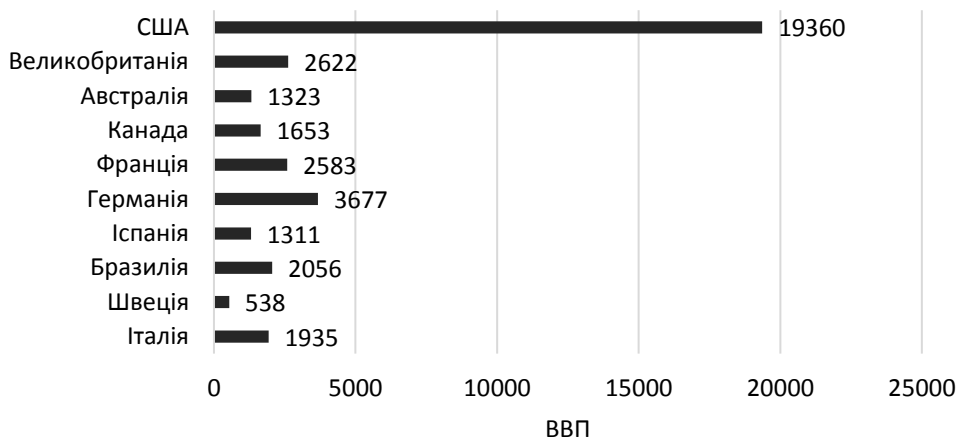


Рисунок 4 – Рейтинг країн для здійснення дропшипінгу в 2019 р., млрд дол. США

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів [15]

З'ясовано, що США є провідним ринком дропшипінгу у світі, тому що є готовим ринком збуту товарів. Також вагоме місце посідає Великобританія, в якій присутнє пряме транспортування товарів, що є позитивним моментом для будь-якого продавця.

Яскравим прикладом розвитку дропшипінгу у світі є всесвітньо відомий маркетплейс «Amazon», який є великою площадкою як для звичайних покупців, так і для дропшиперів. Стрімке зростання «Amazon» почалося, коли магазин прорекламували 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. З'явилися перші інвестори, які профінансували близько 1 млн дол. на поліпшення серверів і апгрейд сайту. Це дозволило вдосконалити систему «Amazon», у результаті на кожен товар було сформовано картинку з його характеристикою. Весь свій прибуток компанія вкладає в розвиток та просування. «Amazon» постійно залучає нові компанії й пропонує зручні сервіси для обслуговування. На сьогодні дана компанія є однією з перших, що організувала доставлення товарів за допомогою дронів, а також відкрила оф лайн-магазин «Amazon Go» [6].

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 купівлю товарів з-за кордону, а її продаж іноземним споживачам. До того ж, продукція українських виробників не поступається в якості світовим мас-маркетам.

**Висновки.** Поширення дропшипінгу в світовому масштабі обумовлено рядом переваг, що досягають учасники даного процесу. Як і будь-яка діяльність, співпраця за такою схемою має як позитивні, так і негативні аспекти, проте вони не перешкоджають популяризації та розвитку даного виду бізнесу. Нами було виявлено, що дана бізнес-модель є досить актуальною в сучасних економічних умовах. Позитивним аспектом є те, що попит споживачів був орієнтований на українські маркетплейси. Це обумовлено рядом причин, серед яких слід виділити зручність та доступність доставлення в межах країни.

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.

#### Література:

1. Дропшипінг в Україні : поширені юридичні питання. URL : <http://harbar.legal/uk/blog/dropshipping-v-ukrayini-poshireni-yuridichni-pitannya> (дата звернення: 06.10.2020).
2. Міжнародний центр інтернет-торгівлі Allbiz. URL : <https://about.all.biz/ob-allbiz-a1> (дата звернення: 09.10.2020 р.).
3. 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.).

4. Тирінов А. В. Сутність та особливості обліку операцій дропшипінгу в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Вип. №28. Ч. 2.
5. Федоричак В. Дропшипінг: переваги та недоліки такої моделі бізнесу. 2018. URL: <https://webexpert.com.ua/ua/dropshippingperevagi-ta-nedoliki> (дата звернення: 05.10.2020 р.).
6. История Amazon : из гаража до летающих складов за 20 лет. URL: <https://habr.com/ru/company/banderolka/blog/370157/> (дата звернення: 15.10.2020 р.)
7. Калужский М. Л. Перспективные формы продвижения товаров в условиях мирового экономического кризиса. Организационно-управленческие аспекты экономического развития предприятий и регионов : *сб. науч. тр. Омск : ОмГТУ*, 2011. С. 30–35.
8. Дропшипінг – бізнес без вложений для каждого. URL: <https://obuff.ua/blog/dropshipping-biznes-bez-vlozheniy-dlya-kazhdogo/> (дата звернення 06.10.2020).
9. Дропшипінг в Украине : топ-7 перспективных партнеров. URL: <https://finme.ua/dropshipping-v-ukraine-top-7-perspektivnyh-partnerov> (дата звернення: 06.10.2020).
10. Дропшипінг — что это и с чего начать? URL: <https://www.imagecms.net/blog/e-commerce/dropshipping-chto-eto-i-s-chego-nachat> (дата звернення: 06.10.2020).
11. ТОП-10 маркетплейсов в Украине по посещаемости в 2019 году. URL : <https://retailers.ua> (дата звернення: 09.11.2020 р.).
12. Ходыревская В. Н., Припадчева И. В., Заикин Е. Н. Повышение эффективности управления сбытом готовой продукции на сельскохозяйственном предприятии. *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povysheniyeeffektivnosti-upravleniya-sbytom-gotovoy-produktsii-naselskokozyaystvennom-predpriyatii>. (дата звернення 05.10.2020 р.)
13. Яшева Г. А. Дропшипінг как метод повышения эффективности сбыта в легкой промышленности. *Маркетинг інновацій і інновацій у маркетингу* : зб. Матеріалів доп. учасн. VII Міжнар. наук.-практ. конф. Суми : Папірус, 2013. С. 316–317.
14. Top online shopping categories. URL : <https://www.oberlo.com/statistics/top-online-shopping-categories> (дата звернення : 15.10.2020 р.).
15. Where to Do Dropshipping? Look At These Target Countries. URL: <https://www.chinabrands.com/dropshipping/article-where-to-do-dropshipping-look-at-these-countries-16584.html> (дата звернення: 15.10.2020 р.).

#### References:

1. Dropshipping in Ukraine : common legal issues. (2020). Retrieved from: <http://harbar.legal/uk/blog/dropshipping-v-ukrayini-poshireniyuridichni-pitannya> [in Ukrainian].
2. International Internet Trade Center Allbiz. (2020). Retrieved from: <https://about.all.biz/ob-allbiz-a1> [in Ukrainian].
3. Mastering dropshipping! Legal, tax and accounting nuances. (2020). Retrieved from: <https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2017/december/issue-50/article-32644.html> [in Ukrainian].
4. Tyrinov, A. V. The essence and features of accounting for dropshipping operations in Ukraine. (2018). *Naukovyy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu*. 2018. Vyp. №28. CH. 2 [in Ukrainian].
5. Fedorychak, V. Dropshipping : advantages and disadvantages of this business model. (2018). Retrieved from: <https://webexpert.com.ua/ua/dropshippingperevagi-ta-nedoliki> [in Ukrainian].
6. Amazon history : from garage to flying warehouses in 20 years. (2020). Retrieved from: <https://habr.com/ru/company/banderolka/blog/370157/> [in Ukrainian].
7. Kaluzhsky, M. L. (2011). Perspective forms of promotion of goods in the conditions of world economic crisis. Organizational and managerial aspects of economic development of enterprises and regions : *sb. nauch. tr. Omsk : OmGTU*. S. 30–35 [in Russ].
8. Dropshipping is a business without investment for everyone. (2020). Retrieved from: <https://obuff.ua/blog/dropshipping-biznes-bez-vlozheniy-dlya-kazhdogo/> [in Ukrainian].
9. Dropshipping in Ukraine : top 7 promising partners. (2020). Retrieved from: <https://finme.ua/dropshipping-v-ukraine-top-7-perspektivnyh-partnerov> [in Ukrainian].
10. Dropshipping - what is it and where to start? (2020). Retrieved from: <https://www.imagecms.net/blog/e-commerce/dropshipping-chto-eto-i-s-chego-nachat> [in Ukrainian].
11. TOP-10 marketplaces in Ukraine in terms of traffic in 2019. (2020). Retrieved from: <https://retailers.ua> [in Ukrainian].
12. Khodyrevskaya, V. N., Pripadcheva, I. V. & Zaikin, E. N. (2014). Improving the efficiency of sales management of finished products at an agricultural enterprise. *Vestnik Kurskoy gosudarstvennoy sel'skokhozyaystvennoy akademii*. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/povysheniyeeffektivnosti-upravleniya-sbytom-gotovoy-produktsii-naselskokozyaystvennom-predpriyatii> [in Russ].
13. Yasheva, G. A. (2013). Dropshipping as a method of increasing sales efficiency in light industry. Marketing innovation and innovation in marketing : *Marketynh innovatsiy i innovatsiy u marketynhu* : zb. Materialiv dop. uchasn. VII Mizhnar. nauk.-prakt. konf. Sumy : Papirus, 2013. S. 316–317 [in Ukrainian].
14. Top online shopping categories. (2020). Retrieved from: <https://www.oberlo.com/statistics/top-online-shopping-categories> [in English].
15. Where to Do Dropshipping? Look At These Target Countries. (2020)/ Retrieved from: <https://www.chinabrands.com/dropshipping/article-where-to-do-dropshipping-look-at-these-countries-16584.html> [in English].

