

ДРОПШИППИНГ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ЭФФЕКТИВНОГО ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕ

Дарья М. Иванова

Андрей Б. Бабанов

ЮРИУ, РАНХиГС, Россия

Электронная почта: divanova-19-13@edu.ranepa.ru

DROPSHIPPING AS A TYPE OF EFFECTIVE PROFIT-MAKING IN ONLINE TRADING

Daria Ivanova

Andrey Babanov

RANEPa, Rostov-on-Don, Russia

e-mail: divanova-19-13@edu.ranepa.ru

В данной статье речь идет о набирающей популярность разновидности Интернет-торговли – дропшиппинг. Дропшиппинг (в переводе с английского прямая поставка) рассматривается как эффективное получение прибыли на отечественном и зарубежном рынках в условиях нынешнего курса рубля, а также в условиях пандемии. Анализируется облагаемость налогами данного вида деятельности в РФ, рассматривается проблематика нелегального ведения оптовой и розничной торговли через систему дропшипп.

Ключевые слова: дропшиппинг, дропшиппер, цифровизация, Интернет-торговля, маркетплейс, Интернет-пространство.

In this article, we are talking about a growing variety of online trading-dropshipping. Dropshipping (translated from English direct delivery) is considered as an effective profit-making in the domestic and foreign markets in the current ruble exchange rate, as well as in the context of the pandemic. The taxability of this type of activity in the Russian Federation is analyzed, the problems of illegal wholesale and retail trade through the dropship system are considered.

Keywords: dropshipping, droppshipper, digitalization, E-commerce, marketplace, Internet space.

Цифровая трансформация, которую мы можем наблюдать в глобальной экономике, подразумевает непрерывную автоматизацию экономических процессов на всех уровнях предприятия, так и на уровне мировой экономики в целом.

В тоже время скорость цифровой трансформации, естественным образом связанная с передовыми технологическими изменениями, изменяет глобальную структуру торговых отношений: трансформируя бизнес-модели, минимизируя количество персонала, активному внедрению робототехники, обеспечивая все более сложный баланс между экономическими

интересами различных акторов и целями, которые они преследуют. В первую очередь это наглядно проявляется на микро-уровне, где коммерческий сектор, активно внедряя подрывные инновации, передовые технологии (финансовые, логистические и многие другие) способствует реализации повышения конкурентоспособности и устранения препятствий успешной реализации стратегии поглощения рынка. Так, внедряемые цифровые технологии могут разрушить мировую рыночную капитализацию ряда мировых гигантов в следующих отраслях – автомобильная, финансовые услуги, здравоохранение и многих других.

С другой стороны, недостатки компетенций в развитии собственной эко-среды цифровых предприятий ограничивает способность к выживанию в среднесрочной перспективе. Международные исследования, показывают, что развитие цифровых платформ становится важным инструментом межотраслевой трансформации на всех уровнях, начиная от оказания государственных услуг, и заканчивая цифровыми фабриками и Интернет-торговлей.

Интернет-торговля, получившая признание повсеместно несколько десятилетий назад, представляет собой мало контролируемый рынок товаров и услуг, который и является одним из наиболее масштабных направлений для предпринимателей.

Доля Интернет-торговли в 2020 г. на российском рынке значительно выросла. Объем рынка электронной коммерции составил 2,7 трлн. руб., что на 34% больше, чем предыдущем. На быстрый рост повлияло, в первую очередь, возникновение критической ситуации с пандемией Коронавируса. По мировым показателям к концу 2020 количество онлайн-покупателей составило 2,05 млрд. (более 25% населения Земли), а по прогнозам Nasdaq, к 2040 году 95% мировых покупок будут совершаться в сети Интернет.

Торговля между странами упрощается благодаря доступным Интернет-ресурсам, процедура закупки товаров по оптовым ценам в стране-производителе выходит на доступный уровень. Например, можно заключить договор с самим производителем или с дистрибьютором, который предоставляет отдельный вид Интернет-услуги: занимается таможенными документами и договорами с самой фирмой-производителем. Также не менее актуальна система «Дропшипинг», подразумевающая прямое посредничество между потребителем и производителем. В переводе с английского этого означает «Прямая поставка». [1] Данная система не включает в себя операции логистического характера, а также хранение товара. Основные две задачи такого вида деятельности – маркетинг, который, в свою очередь, производится в сети Интернет, и связь с клиентами.



Рис. 1. Схема работы системы дропшипинг. [2]

Дропшипинг, как правило, означает розничную торговлю, реже оптовую. Доход от перепродажи ниже обычной торговли, однако практически не требуется начальный капитал. Отсутствие необходимости снятия офиса, помещения под склад и аренду оборудования также упрощает сам процесс, позволяя начать деятельность намного быстрее.

Осуществляется данный вид торговли на мировых маркетплейсах, таких как Alibaba, WildBerries, Amazon, eBay и т. д. Для российского рынка это ЯндексМаркет, Ozon, Joom. [3]

Торговые площадки позволяют делать покупки как физическому лицу, так и юридическому. Так как товары представлены с минимальной наценкой, для дропшиппера появляется возможность сделать свою торговую надбавку с целью получения прибыли, при этом не превысив стандартный уровень цен на этот же товар у конкурентов.

Однако с учетом того, что дропшиппинг имеет массу преимуществ, он получает все большее распространение на мировом уровне. Не имея особой пользы для потребителей, интересующихся Интернет-товарами, они составляют большую конкуренцию, имея одинаковых по характеристикам поставщиков.

Со стороны законодательной базы РФ, данный вид торговли причисляется к ИП или ООО, облагается налогами (НДС, налог на прибыль). Если выбрать УСН (при условии, что доход за отчетный период не превышает 200 000 000 руб.), то выплаты будут составлять 6% по базовой ставке (от дохода) или 10% (вычет расходов из доходов (Ростовская область)). [4] В этом случае по упрощенной системе НДСЛ исключается. При выборе ОСН выплачивается НДС (внутренний и ввозной). Остальные налоги исключаются, так как отсутствует арендуемая или приобретенная площадь для деятельности организации, и работники.

Помимо положительных моментов дропшиппинга, существуют и отрицательные: Интернет-пространство располагает увеличением мошенничества в сфере неуплаты налогов, обхода законодательной базы и торговли от физического лица. А вышеуказанная система получения прибыли от перепродажи с минимальным количеством издержек привлекает большое число предпринимателей, проводящих сделки на черном рынке. Проблема заключается в трудности отслеживания дропшипперов с небольшой прибылью, что дает им хорошую основу для начала деятельности вне налоговой базы РФ.

Как говорилось ранее, одной из основных составляющих работы Интернет-магазинов, работающих с помощью дропшиппинга, является реклама. Для старта бизнеса предлагаются Интернет-площадки, которые предоставляют разработку сайта, рекламную кампанию на короткий срок и поиск надежных поставщиков. В настоящее время не приходится самостоятельно заниматься маркетинговой деятельностью: существует множество организаций, способных продать индивидуальному предпринимателю готовые решения быстрого наращивания клиентской базы. Это, в первую очередь, SEO-продвижение, контекстная реклама, реклама в соцсетях, на YouTube. Этот способ маркетинга является наиболее быстрым, рентабельным и надежным на не долгосрочный период.

Выход на российский рынок имеет свои преимущества, однако не стоит забывать о зарубежном рынке. С учетом курса рубля в 2021 году товары с наценкой для зарубежных потребителей окажутся дешевле товаров их отечественных производителей. Однако стоит понимать, что дропшиппинг в данной ситуации актуален для перепродажи отечественных товаров, поскольку легче приобрести товар напрямую без наценок и дополнительных таможенных пошлин. Здесь имеет привилегии торговля товарами отечественными и уникальными (например, handmade). Главным критерием-преимуществом становится качество и подлинность товара, а весомым недостатком – уплата покупателем НДС, таможенной пошлины, что фактически выходит в стоимость обычной доставки.

Законодательные обязанности увеличиваются в несколько раз: от дополнительных налогов в РФ до изучения и соблюдения законодательной базы стран ЕС, а также страны, с которой будут происходить торговые отношения. При торговле со странами Евросоюза, например, необходимо соблюдать политику конфиденциальности для соблюдения GDPR – Европейский Общий регламент по защите прав данных. [5]

Тем не менее, уровень всех видов Интернет-торговли в разы увеличился за период 2020 – начало 2021 года и по оценкам экспертов, заметного снижения показателей не будет. Уже в начале года (январь) оборот Интернет-торговли в России вырос на 49% по сравнению с показателями за январь 2020 года. В январе 2020 года по данным АКИТ выручка российских Интернет-магазинов составила 142 434 млн рублей, а в январе 2021 – 211 816 млн рублей. [6]

Также активно развиваются в России на сегодняшний день два направления: франчайзинг и пункты выдачи заказов, что, в свою очередь, также является посреднической торговой операцией. В отличие от дропшипинга, на предпринимателя данной области накладывается большая доля ответственности. Франчайзинг позволяет вычеркнуть из общих издержек затраты на рекламу благодаря известности фирмы и с самого начала имеет высокие конкурентные преимущества. Франчайзинг наиболее популярен в 2021 году в сфере услуг.

Эта отрасль составляет 48% от российского рынка франчайзинговых услуг в целом. Общественное питание занимает только 22%, в то время как розничная торговля (продовольственная и непродовольственная) – 26%. 4% франчайзинга представляет сфера строительства и производства. Эти позиции сильно менялись в течение последних восьми лет, о чем свидетельствует приведенная ниже таблица. [7]

Структура франчайзинга в России в динамике				
	2014	1017	2019	2021
Розница непродовольств.	44%	37%	22%	17%
Розница продовольств.	4%	7%	7%	9%
Общественное питание	15%	16%	24%	22%
Услуги бизнесу и населению	31%	34%	43%	48%
Производство и строительство	5%	4%	3%	4%
Иное	1%	2%	1%	0%

Табл. 1 - Структура франчайзинга в России в динамике

Таким образом, такая разновидность Интернет-торговли не остается без внимания общественности. Она имеет свои преимущества и недостатки, однако в настоящее время она наиболее актуальна для начала ведения Интернет-бизнеса благодаря минимальным издержкам и упрощенной системой торговых, финансовых, кредитных, логистических, рекламных и иных взаимоотношений.

Российский рынок дропшипперов может выиграть в 2021 году за счет курса девальвации национальной валюты.

При этом важно учитывать налоговое законодательство РФ для своевременного исполнения обязательств. Данный вид торговых отношений сможет активно развиваться в условиях пандемии, а также при последующем облегчении мировой ситуации, так как процесс цифровизации получил большое развитие за последние годы во всех сферах национальной экономики и государственного управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Т. И. Смирнова. Статья «Тенденции цифровизации в розничной торговле». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-tsifrovizatsii-v-roznichnoy-torgovle/viewer>
2. В. В. Годин, А. Е. Терехова. Статья «Цифровая реклама как инструмент продвижения товара и услуги. Опыт реализации проектов». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-reklama-kak-instrument-prodvizheniya-tovara-ili-uslugi-opyt-realizatsii-proektov/viewer>
3. С. Волков. Учебник «Полное руководство по запуску своего дропшипинг-магазина. Экспресс-серия: Дропшипинг с Алиэкспресс (русское издание). Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.litres.ru/serhii-volkov/polnoe-rukovodstvo-po-zapusku-svoego-dropshipping-magazina-e/>
4. Интернет-журнал E-pepper.ru (Журнал об электронной коммерции). Электронный ресурс. Режим доступа: <https://e-pepper.ru/news/akit-oborot-vnutrenney-internet-torgovli-v-rossii-v-nachale-2021-goda-vyros-na-49.html>
5. Информационный электронный ресурс Консультант Плюс. Статья 246. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/12da28d1df0b621192c56a39e339c3c44225c092/

6. Аналитический сайт. Электронный ресурс. Режим доступа:
https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franchisinga_2021/
7. Аналитический сайт. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.nasdaq.com/>