

Морозова Ольга Юрьевна, старший преподаватель, Уральский государственный университет путей сообщения, г. Екатеринбург
Степченко Артём Сергеевич, студент, Уральский государственный университет путей сообщения, г. Екатеринбург

ДРОПШИППИНГ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В статье рассматривается новый вид торговли в сети Интернет – дропшипинг. Преимущества дропшипинга открывают для российских производителей и предпринимателей новые горизонты в международной торговле и маркетинге. Показаны отличительные черты данного формата. Изучены возможности использования на российском рынке. Представлены основные площадки и выделены основные недостатки данного формата, с которыми сегодня сталкиваются предприниматели на российском рынке.

Ключевые слова: дропшипинг, интернет-маркетинг, Интернет-торговля, организация продаж, проблема, товар.

Annotation: The article considers a new type of trading on the Internet – dropshipping. The advantages of dropshipping open up new horizons for Russian manufacturers and entrepreneurs in international trade and marketing. The distinctive features of this format are shown. The possibilities of using it on the Russian market are studied. The main platforms are presented and the main disadvantages of this format that entrepreneurs face in the Russian market today are highlighted.

Keywords: dropshipping, Internet marketing, online trade, sales organization, problem, product.

Дропшипинг - достаточно новое явление в экономике, о котором 8-10 лет назад почти никто ничего не знал.

Сущность дропшиппинга состоит в продаже товара посредником (дроппишером), при этом он не имеет прав на товар. Дроппишер выступает в сделке связующим звеном, он предоставляет поставщику услуги по производству и сбору заказов, а покупателю удобно организованную систему по отправке и транспортировке его заказа (рис.1) [1].



Рис. 1. Схема дропшиппинга

В современных реалиях дропшиппинг превратился в маркетинговую функцию, и перешёл в Интернет-торговлю. В Интернете можно совершать круглосуточные сделки, не нужен офис, можно «привязать» к себе поставщиков, освободив их, тем самым, от сложных и несвойственных им операций (продвижение товара и фирмы, поиск клиентов).

Бурное развитие торговля таким способом получила в Китае, благодаря большой разнице между ценой поставщика и ценой в традиционной торговле. Дропшиппинг в Китае стал самостоятельным видом предпринимательства. Сделки между покупателем и поставщиком заключаются посредством торговли на электронных площадках/маркетплейсах, в пример можно привести гиганта в этой сфере «Alibaba Group Ltd», в состав которой входит собственная платёжная система, площадки для торговли оптом и в розницу (Alibaba, Aliexpress, Taobao), компании по продаже и обмену рекламой, компании продающие готовые решения для ведения бизнеса в Интернете, бесчисленное множество логистических компаний и др. [2].

Аналогично всему миру, дропшипинг в Россию пришёл с развитием Интернета. Первые дропшипперы, основываясь на зарубежном опыте и на существующих технологиях, внедрили данную технологию на отечественный рынок. Однако, как это часто и бывает стали возникать проблемы [3].

Основная проблема дропшипинга заключается в том, что дропшиппер не видит данного товара и если поставщик отправляет товар более низкого качества, чем было заявлено, или другую модификацию товара, то покупатели обращаются за решением данных проблем к продавцу, и именно он несет ответственность за некачественное выполнение предоставляемых услуг.

Следующей, очень важной, на наш взгляд, проблемой, является сложности использования системы апселла, так как предоставляемая скидка на покупку второго товара распространяется только если данная товарная единица предоставляется одним продавцом.

И последней, наиболее важной проблемой, является позиционирование продавца в глазах покупателя. Основная задача продавца, использующего дропшипинг, не продавать товар, а представить интересное предложение способное заинтересовать потребителя. Для решения данной проблемы необходимо постоянно быть «на волне» покупательских предпочтений, отслеживая реакцию конкурентов и предлагать то, чего нет у других. Отсутствие товарного взаимодействия приводит к снижению ценности дропшипинга.

Всё-таки, несмотря на проблемы и сложности, полученный опыт лёг в основу дальнейшей успешной деятельности на этом рынке.

В дальнейшем дропшипинг стал развиваться, и принимать разнообразные причудливые формы торговли и продвижения товаров. В 2019 г. пандемия внесла негативные последствия в эту сферу. Покупатель шёл в Интернет в надежде купить товар по низкой цене, но они тут же попадались на крючок посредников, которые пользовались неосведомлённостью потребителя [3].

В любом случае вектор развития интернет коммерции направлен на углубление специализации. В том числе и дропшипинг. Учитывая его бурное развитие и общую доступность, очень скоро начнут возникать ситуации, когда

лучшими дропшипперами будут «узкие» специалисты. Именно так, и только так они смогут успешно противостоять крупным торговым компаниям, ускоренными темпами осваивающих сегодня рынки электронных продаж [4].

Довольно большую роль в этом процессе играют крупнейшие производители и посредники из зарубежья, стимулирующие дропшиппинг, как один из важнейших каналов сбыта их товаров. Основными площадками являются: liBaba; Amazon; AliExpress; eBay; YOPT; OpenMall; DROPMALL; «МегаДроп24»; AliDropship; Worldwide Brands; Wholesale Central; Dizes; MegaOpt24; Dropo; Ru-dropshipping; «ОптЛист»; «Честный дропшиппинг»; «Дропшиппинг платформа»; «Поставщики.ру»; «Поставщик счастья».

Сегодня дропшиппинг в России - это бурно развивающееся, массовое явление, оказывающее огромное влияние на развитие электронной коммерции. Потенциал дропшиппинга как принципиально нового подхода к организации продаж ещё далеко не исчерпан и вряд ли будет исчерпан в ближайшие годы. Поэтому главная задача сегодня состоит в том, чтобы не упустить новые возможности в организации продаж, предоставляемые дропшиппингом в Интернете [2].

Библиографический список:

1. Дропшиппинг. Преимущества и недостатки такого вида деятельности / Сообщество интернет предпринимателей в СНГ [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://geniusmarketing.me/lab/dropshipping-preimushhestva-i-nedostatki-takogo-vida-deyatelnosti/> (дата обращения: 04.11.2020).

2. Калужский М.Л. Дропшиппинг - новая торговая революция // ЭКО – 2013. - №2 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dropshipping-novaya-torgovaya-revolyuetsiya> (дата обращения: 04.11.2020).

3. Дропшиппинг сегодня: как начать бизнес dropshipping, обзор плюсов и минусов // Бизнес журнал В-MAG [Электронный ресурс] - Режим доступа:

URL: <https://b-mag.ru/dropshipping-segodnja-kak-nachat-biznes-dropshipping-obzor-pljusov-i-minusov/> (дата обращения: 03.11.2020).

4. Дропшипдинг - это просто /Интернет технологии.ру [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://www.internet-technologies.ru/articles/dropshipping-poshagovoe-rukovodstvo-dlya-wordpress.html> (дата обращения: 02.11.2020).