

исследовательский, производственный и административный комплексы.

УДК 339.138

ДРОПШИППИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ

Аснович Н.Г., старший преподаватель кафедры менеджмента

Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Беларусь

Для занятия торговлей необходимо иметь как минимум две вещи: 1) склад для хранения товаров; 2) средства для закупки товаров которыми можно наполнить этот склад. Для интернет-торговли существует схема продаж - дропшиппинг, который позволяет заниматься бизнесом без склада и большого стартового капитала. Довольно заманчиво, но насколько это реализуемо?

Дропшиппинг (от англ. *dropshipping*) – прямая поставка. Посредник (дроппиппер) продает товары поставщиков от своего имени, оформляя заказ на поставку после получения оплаты от покупателей. Затем деньги переводятся поставщику, который сам отгружает товар клиенту.

Для дропшиппинга не нужен не только склад, но и офис. Этим видом торговли можно заниматься со своего планшетного компьютера везде, где есть доступ в Интернет. Достаточно иметь популярное у целевой аудитории сообщество в одной из социальных сетей. Но некоторые начальные затраты все же будут.

Первое, что нужно сделать – найти поставщика, готового работать по схеме дропшиппинга, и договориться об условиях взаимодействия. Перед этим нужно зарегистрировать ИП или компанию, если у вас нет такого статуса.

Получив информацию о продукции и иллюстрации необходимо оригинальное описание товара. Создаем свой сайт или заполняем текстами, а также иллюстрациями сообщество в социальной сети.

Очень важный момент – создание договора-поручения в виде оферты. Рекомендуются привлечь к его написанию профессионального юриста.

Необходимо заранее продумать способы коммуникации с клиентами. Чаще всего удобно общаться через интернет-мессенджеры, но наличие телефона у продавца повышает доверие к нему [3].

При дропшипинге продавцы выигрывают у конкурентов за счет того, что предложили клиентам конкретно для них удобные способы внесения денег. При выборе способов сбора платежей необходимо проконсультироваться со специалистами на предмет легальности тех или иных финансовых операций.

В общем виде схема работы дропшипинга выглядит следующим образом:

Этап 1. Посредник находит сайт поставщика товаров, цена на которые в разы отличается от цен на местных рынках при условии, что поставщик продает свои товары почтой.

Этап 2. Посредник делает пробную закупку и обговаривает с поставщиком условия сотрудничества (гарантия, условия отгрузки и т.д.).

Этап 3. Посредник копирует описание и изображения товаров на сайте поставщика или делает их самостоятельно, а затем выставляет товары продавца на электронных торговых площадках от своего имени.

Этап 4. Покупатели приобретают товары у посредника с отгрузкой от поставщика. Причем посредник только принимает заказы и переводит оплату за минусом своей комиссии поставщику.

Этап 5. Поставщик отгружает оплаченные товары по адресам, предоставленным ему посредником, и с ним же решает вопросы, связанные с гарантией на проданные товары.

С позиции маркетинга такая схема позволяет поставщику без особых затрат быстро выйти на любые рынки независимо от страновых или иных различий. Оптово-розничная торговля больше становится не нужна. Большой штат торговых работников, промежуточные склады, логистика поставок, сложные договорные отношения также не требуются [1].

При дропшипинге возможен и низкий порог вхождения на рынок, который может привести к огромной конкуренции между про-

давцами. В связи с этим на первый план выходит репутация продавца и уровень доверия к нему клиентов.

После размещения заказа у поставщика ответственность по взаимодействию с клиентом формально лежит на нем, что упрощает работу. Но в реальности это большая проблема, так как дальнейший процесс вы уже не контролируете. Но в лице клиента вы продолжаете нести ответственность за своевременную отгрузку и доставку товара, а также за его качество.

Один из способов решения этой проблемы – предоставление клиенту кода, по которому он может отследить отгрузку и доставку товара на сайте поставщика. Необходимо объяснить клиентам, что вы работаете по принципу дропшипинга.

Если на потребительском рынке появляется объективно востребованный товар, то он мгновенно распространяется по рынку. Функции отдела сбыта продукции трансформируются в функции администрирования интернет сайта, когда основная задача менеджмента заключается в организации взаимодействия с дропшипперами и своевременной обработке поступающих от дропшипперов заявок.

Самая большая проблема, сдерживающая развитие дропшипинга в нашей стране – недоверие населения к любой схеме оплаты, предусматривающей внесение денег до получения товара. Но организовать получение товара наложенным платежом при дропшипинге сложно, а иногда вообще невозможно [4].

Торговля по принципу дропшипинга выгодна в узких рыночных нишах, где действовать обычным способом оказывается невыгодно. Делается ставка на товары для увлеченных людей, создается интернет-сообщество, которое будет пользоваться у них авторитетом.

И обязательно нужно помнить, что дропшипинг не так прост и легок, как кажется на первый взгляд, а конкуренция огромна. Поэтому необходимо заранее продумать свои действия при тех или иных сбоях в работе цепочки поставки товара. Нужно помнить, что в данном виде торговли многое зависит от доверия клиентов к продавцу. Необходимость отказаться от части прибыли ради сохранения репутации в такой ситуации является платой за отсутствие некоторых других затрат.

Список литературы

1. Калужский, М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка / М.Л. Калужский. – М.: Экономика, 2014. – 328 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга: Пер с англ. /Общ.ред. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990.– 511 с.
3. Холленсен, С. Глобальный маркетинг / С. Холленсен. – М.: Новое знание, 2004. – 832с.
4. Дропшипинг – бизнес без забот? <http://officefile.ru/articles/business-class/dropshipping-biznes-bez-zabot/>. – Дата доступа: 15.03.2015.

УДК 339.727.2

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ: ПОЛЬЗА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ПРОТИВ РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Балан О.В., главный специалист

ОАО «БПС-Сбербанк»
г.Минск, Беларусь

Инвестиционные фонды (далее – ИФы) в качестве финансовых посредников имеют большое значение на мировых финансовых рынках. Кроме непосредственного влияния на аккумуляцию и распределение денежных средств они действуют как институциональные инвесторы, что подразумевает участие в управлении предприятий и стимулирование развития различных отраслей экономики. Однако их деятельность может иметь также негативные последствия.

Так, существует риск, что при росте процентных ставок, падении на фондовом рынке или при снижении показателей деятельности фондов инвесторы могут начать изымать свои средства, что может в свою очередь вызвать обвальное падение на рынке ценных бумаг. В то же время необходимо учитывать, что больше половины средств ИФов является индивидуальными пенсионными счетами, которые имеют долгосрочный характер.