

ДРОПШИППИНГ: ТОРГОВЫЕ СХЕМЫ, ДОГОВОРЫ

С.Л. Коротаяев, д-р экон. наук, проф.,
 ЗАО «АудитКонсульт», Минск, Беларусь

В настоящее время в развитых странах мира активно применяется дропшиппинг, представляющий собой особый способ реализации товара поставщиком через посредника, именуемого дропшиппером, при котором сам поставщик обеспечивает доставку товара покупателю, все договоренности с которым от своего имени осуществляет посредник. При этом торговой площадкой является, как правило, собственный интернет-магазин посредника.

Данный способ торговли имеет целый ряд особенностей, свои преимущества и недостатки. К сожалению, в Беларуси, в отличие от России и Украины [1-3], такой способ торговли только начинает развиваться. Соответственно здесь не имеется каких-либо правовых актов, которые бы однозначно регламентировали этот процесс. Как результат, у тех субъектов, которые начинают применять систему дропшиппинга, возникает немало проблемных вопросов, связанных с учетом и налогообложением дропшиппинговых операций, что в значительной степени обусловлено отсутствием понимания сути договоров дропшиппинга.

Структурно-логическая схема осуществления операций, связанных с дропшиппингом, представлена на рисунке 1.

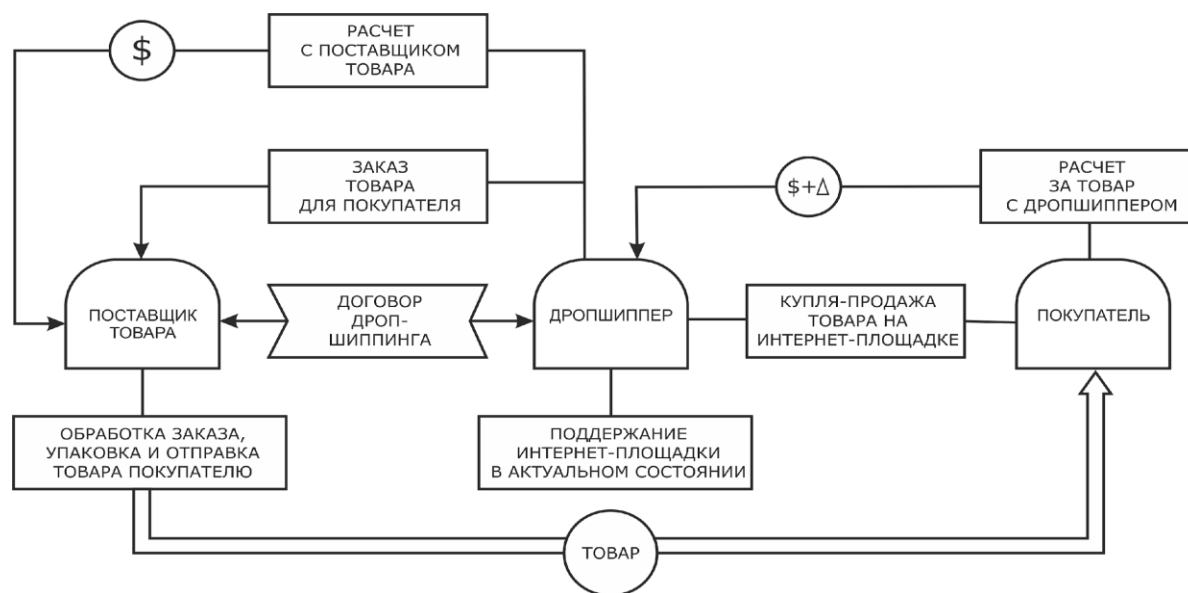


Рисунок 1. – Структурно-логическая схема осуществления операций, связанных с дропшиппингом

Как видно из представленной схемы, важнейшим элементом системы дропшиппинга является договор на реализацию товара, заключаемый между поставщиком товара и дропшиппером.

В России большинство специалистов по вопросам дропшиппинга отмечают, что для схемы дропшиппинга подходят договоры комиссии и агентский. При этом договор

дропшипинга практически во всех случаях рассматривается как посреднический договор, в котором дроппер не выступает собственником товара.

Вместе с тем, по нашему мнению, вопрос собственности в отношении товара – это принципиальный вопрос, поскольку от этого зависит порядок учета приобретаемого дроппером товара, а впоследствии – порядок формирования выручки от реализации товара либо дохода дроппера по оказанным им посредническим услугам с последующим определением налогооблагаемой базы по таким операциям.

Так, например, в соответствии с нормами национального законодательства в учете организации на балансе может отражаться только собственный актив (кроме активов, полученных по договорам лизинга, в случае, если договором лизинга предусмотрен учет таких активов на балансе лизингополучателя). Если актив «чужой», то его место – за балансом, как это, например, имеет место в отношении товара, поступившего к комиссионеру от комитента и учитываемого на забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию».

Очевидно, что по договору дроппинга такой порядок учета достаточно сомнителен. И сомнителен он, прежде всего, по той причине, что после расчета с поставщиком дроппер становится, по нашему мнению, собственником товара.

Такой вывод основывается на том, что собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом (п. 1 ст. 210 Гражданского кодекса Республики Беларусь – далее ГК [4]).

Согласно п. 2 ст. 219 ГК право собственности на имущество, которое имеет собственника, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества.

В этой связи дроппер, заплатив поставщику за товар, становится собственником товара и приобретает в отношении этого товара права владения, пользования и распоряжения. Соответственно, продавая этот товар покупателю, дроппер реализует свое право распоряжения принадлежащим ему имуществом.

В ряде случаев некоторые специалисты определяют договор между дроппером и покупателем как посреднический договор, согласно которому дроппер действует по поручению покупателя.

По нашему мнению, это не так, поскольку, во-первых, дроппер не работает за вознаграждение от покупателя и, во-вторых, дроппер в отношениях с покупателем действует за свой счет и от своего имени. Другого продавца, в частности того, с кем «работает» дроппер, покупатель не знает. В противном случае он, скорее всего, обратился бы к «первичному» продавцу напрямую – без дополнительных временных и, возможно, финансовых потерь. Кроме того, как уже отмечалось выше, дроппер является собственником товара, распоряжающимся им по своему усмотрению. Соответственно, договор дроппинга не может рассматриваться как посреднический договор между дроппером и покупателем.

Также договоры дроппинга нередко приравниваются к таким посредническим договорам, как договоры комиссии или договоры поручения. Насколько это правомерно?

Прежде всего обратим внимание на следующее обстоятельство. Традиционно принято считать, что комиссионеры, поверенные работают за вознаграждение. Многие специалисты предлагают применять такой же подход и в отношении дропшиппера. Вместе с тем, по нашему мнению, это неверно.

Мы полагаем, что о вознаграждении можно говорить в том случае, если его размер изначально оговаривается в договоре между сторонами.

В случае же с договором дропшиппинга такого не происходит: исходя из самого договора определить размер вознаграждения дропшиппера не представляется возможным. Это обусловлено прежде всего тем, что, во-первых, отпускная цена дропшиппера формируется самим дропшиппером и поставщик не контролирует эту цену и, во-вторых, тем, что после оплаты товара поставщику именно дропшиппер является собственником товара. А если это так, то разговоров о вознаграждении идти не должно. Речь должна идти исключительно о доходе дропшиппера, обусловленного осуществлением им операций дропшиппинга. В конечном итоге доходом дропшиппера выступает не его вознаграждение от поставщика, а реализуемая дропшиппером торговая надбавка к цене на товар, приобретенный у поставщика для покупателя.

В этой связи договор дропшиппинга принципиальным образом отличается от договоров комиссии и поручения, в которых доходом для посредника является вознаграждение, размер которого предусмотрен соответствующим договором.

В силу того, что дропшиппер работает не по поручению поставщика, из схемы взаимоотношений с поставщиком «выпадает» отчет дропшиппера перед поставщиком, которого некоторые специалисты необоснованно, с нашей точки зрения, рассматривают как комитента.

Еще одно отличие договора дропшиппинга от договоров комиссии и поручения заключается в том, что договором дропшиппинга не предусматривается возмещение расходов дропшиппера, связанных с реализацией товара покупателю. Наоборот, как правило, по договору дропшиппинга оговаривается порядок возмещения дропшиппером расходов поставщика, обусловленных доставкой товаров поставщиком покупателю.

В договоре между комитентом и комиссионером может быть оговорено, что все поступившие комиссионеру средства от покупателей перечисляются комитенту. В договоре дропшиппинга это исключено, поскольку собственником товара является дропшиппер, действующий в отношениях с покупателем от своего имени и за свой счет.

Отличие договора дропшиппинга от агентских договоров, которые применяются в Российской Федерации и Украине, также в источнике выплаты вознаграждения. Так, согласно ст. 1006 ГК Российской Федерации [5] вознаграждение агенту выплачивает принципал (в размере и в порядке, установленных в агентском договоре). Вместе с тем, по договору дропшиппинга дропшиппер, как уже отмечалось выше, «работает» с поставщиком не за вознаграждение: он рассчитывается за товар, приобретаемый для покупателя в полном объеме (причем по предоплате) и самостоятельно формирует отпускную цену для конечного покупателя.

В этой связи агентские договоры также принципиальным образом отличаются от договоров дропшиппинга и, соответственно, не могут приниматься за образец для использования при «работе» дропшиппера с поставщиком.

Особо отметим, что так называемое посредничество дропшиппера обусловлено не его отношениями с покупателями, а его отношениями с поставщиками. Договор дропшиппинга заключается именно с поставщиком. Что касается договора с покупателем, то это, по сути, договор купли-продажи. По факту речь идет о публичном договоре-оферте: дропшиппер предлагает товар на своем интернет-сайте, а потребитель, согласившись с условиями продавца, покупает необходимый ему товар.

Нередки случаи, когда отношения между покупателем и дропшиппером в части доставки товара покупателю трактуются как поручение покупателя к дропшипперу обеспечить доставку товара покупателю.

По нашему мнению, такой подход также ошибочен. На самом деле покупатель оплачивает доставку товара по цене, «выставленной» поставщиком, который вознаграждения от покупателя за организацию данного процесса не получает. Речь, по сути, идет об оплате услуги по доставке, которую дропшиппер организует через поставщика товара.

Полагаем, что договор поручения имеет место (в рамках договора дропшиппинга) в отношениях дропшиппера и поставщика – первый поручает обеспечить, а второй обеспечивает доставку товара покупателю.

Данный договор, в отличие от классического договора поручения, не обуславливает вознаграждение поставщика: поставщик получает от дропшиппера оплату за доставку. В этой связи, учитывая, что дропшиппер после покупки товара выступает его собственником, а также то обстоятельство, что он выступает заказчиком и плательщиком услуги по доставке, договор дропшиппинга возможно рассматривать как договор смешанной формы, объединяющим в себе элементы договора купли-продажи и договора поручения.

При этом элементы договора купли-продажи присущи договору дропшиппинга в отношении операций, связанных с приобретением товара дропшиппером у поставщика, а элементы договора поручения – в отношении операций, связанных с доставкой поставщиком товара по поручению дропшиппера покупателю товара.

Объединение элементов договора поручения и договора купли-продажи в договоре дропшиппинга обуславливает целый ряд особенностей взаимоотношений между поставщиком и дропшиппером, в частности, выставление поставщиком счета-накладной на оплату приобретенного дропшиппером товара для покупателя и его доставку конечному покупателю поставщиком.

Отдельно отметим, что в качестве торговой площадки дропшиппер может использовать не только собственный интернет-магазин, но и другие интернет-площадки, имеющие устоявшуюся репутацию и значительные объемы продаж, например, площадки AMAZON или AliExpress.

Если при традиционной схеме дропшиппинга оплата за товар от покупателя поступает на счет дропшиппера, то при работе со сторонними интернет площадками – на счет организаций, предоставляющих интернет-площадку.

Учитывая изложенное, а также результаты проведенного исследования [6-8], полагаем возможным констатировать, что для договора дропшиппинга характерны следующие особенности:

– продавцом товара покупателю выступает дропшиппер, на счет которого поступает оплата от покупателя за приобретенный товар;

– собственником товара по договору дропшипинга является, по нашему мнению, дропшиппер. Данный вывод основывается на том, что, во-первых, товар для покупателя выкупается у поставщика дропшиппером, причем по предоплате, во-вторых, дропшиппер, как правило, сам определяет цену на реализуемый покупателю товар, в-третьих, поставщик не является стороной сделки между дропшиппером и покупателем товара;

– поставщик может дать рекомендуемые отпускные цены на товар, реализуемый дропшиппером, однако это не означает, что эти цены оптимальные и что они обязательны для дропшиппера;

– доставку товара покупателю обеспечивает поставщик товара (по поручению дропшиппера);

– доставка товара покупателю поставщиком производится только после получения предварительной оплаты от дропшиппера (если иное не оговорено условиями договора);

– доходом дропшиппера является разница в ценах, устанавливаемых поставщиком для дропшиппера и дропшиппером для покупателя товара;

– по приобретаемому товару покупатель взаимодействует предварительно с дропшиппером, который обеспечивает послепродажную поддержку покупателя, в том числе путем переадресации вопросов покупателя к поставщику товара;

– замену товара (при возникновении такой необходимости) обеспечивает поставщик товара (если это оговаривается в условиях договора дропшипинга), при этом вопросы, связанные с заменой товара, решаются непосредственно между покупателем и дропшиппером и между дропшиппером и поставщиком товара.

Признавая дропшипинг как особую форму торговой деятельности, имеющей принципиальные особенности ее осуществления, в перспективе, по мнению автора, представляется целесообразным:

– предусмотреть в разделе IV Отдельные виды обязательств ГК отдельную главу «Дропшипинг», в которой бы определялись нормы, регламентирующие вопросы обеспечения исполнения обязательств по договорам дропшипинга;

– регламентировать порядок бухгалтерского учета операций дропшипинга, учитывая то обстоятельство, что дропшиппер является собственником товара, приобретаемого у поставщика, в связи с чем учет таких операций отличается от учета операций по договорам комиссии у комиссионера и по договорам поручения у поверенного.

Список использованных источников

1. Шевчук, М. Осваиваем дропшипинг! Юридические, налоговые и бухгалтерские нюансы / <https://i.factor.ua/journals/bn/2017/december/issue-50/article-32620.html>. – Дата доступа : 01.12.2017.
2. Дропшипинг или торговля под заказ в Беларуси и России / <http://ecommerce.law.ru/articles/dropshipping-v-belarusi-rossii-prjamie-postavki.html/>. – Дата доступа: 27.08.2014.

3. Калужский, М.Л. Дропшипинг – революционная форма продвижения товаров в условиях мирового экономического кризиса / <http://ecommercelaw.ru/articles/dropshipping-revoljucionnaja-forma-prodvizhenija-tovarov-v-uslovijah-mirovogo-ekonomicheskogo-krizisa-kaluzhskij.html>. - Дата доступа: 06.10.2014.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-З (ред. от 04.05.2019) : принят Палатой представителей 28.10.1998; одобрен Советом Республики 19.11.1998 г.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019) : принят Государственной Думой 22.12.1995 г.
6. Коротаяев, С.Л. Дропшипинг развивается – законодательная база отсутствует / С.Л. Коротаяев, Д.С. Коротаяев // Нов. экон. газ. : Информбанк. – 2020. – № 67. – С. 13.
7. Коротаяев, С.Л. Дропшипинг : организуем бизнес с минимальными рисками / С.Л. Коротаяев, Д.С. Коротаяев // Нов. экон. газ. : Информбанк. – 2020. – № 39. – С. 4.
8. Коротаяев, С.Л. Дропшипинг : договоры, схемы, учет, налоги / С.Л. Коротаяев, Д.С. Коротаяев // Нов. экон. газ. – 2020. – № 39. – С. 13-14.

Министерство образования Республики Беларусь
Полоцкий государственный университет

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей
IV Международной научно-практической online-конференции

(Новополоцк, 26 ноября 2020 г.)

Текстовое электронное издание

Новополоцк
Полоцкий государственный университет
2020

Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты [Электронный ресурс] : электронный сборник статей IV Международной научно-практической online-конференции, Новополоцк, 26 ноября 2020 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.

№ госрегистрации 3061815625

ISBN 978-985-531-720-4

© Полоцкий государственный университет, 2020

2 – дополнительный титульный экран – производственно-технические сведения

Для создания электронного сборника статей IV Международной научно-практической online-конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» использованы текстовый процессор Microsoft Word и программа Adobe Acrobat XI Pro для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF.

Компьютерный дизайн обложки *М. С. Мухоморовой*
Технический редактор *С. Е. Рясова, А. А. Прадидова*
Компьютерная верстка *Т. А. Дарьянова*

Подписано к использованию 27.01.2021.
Объем издания: 18,8 Мб. Заказ 019.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/305 от 22.04.2014.

ЛП № 02330/278 от 08.05.2014.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь
тел. 8 (0214) 53 05 72,
e-mail: i.pozdnyakova@psu.by