


бизнес проверками, дайте ему спокойно работать и платить налоги.

— **Алексей Петрович, у представителей делового сообщества из регионов накоплен ряд инициатив и предложений к правительству России. Нашли ли они поддержку у главы государства?**

— Хочу подчеркнуть, что Владимир Путин в своем выступлении отметил, что успех национальных проектов и программ в значительной степени зависит от эффективной работы регионов. Каждый субъект федерации должен видеть свое место в программах развития, четко понимать свои содержательные задачи. Какие ресурсы ему необходимо привлечь, как выстроить управленческие механизмы и свою бюджетную политику, на какую федеральную поддержку можно было бы опереться. Кроме того, в течение шести лет на нацпроекты из всех источников будет направлено порядка 28 трлн руб.!

Александр Калинин обратился к Владимиру Путину с просьбой рассмотреть возможность восстановить прежние объемы финансирования нацпроекта по малому бизнесу, докапитализировав его на 30%, что позволит в полной мере реализовать поставленные задачи. Для того чтобы 6 миллионов человек пришли работать в малый бизнес в течение шести лет, должно появиться три миллиона новых малых предприятий. Это достаточно серьезная задача.

У делового сообщества накопился целый ряд предложений. Президент России дал поручение рабочей группе по мониторингу и анализу правоприменительной практики в сфере предпринимательства рассмотреть все эти вопросы. Возможно, в ближайшее время предложения представителей малого и среднего бизнеса будут услышаны и воплотятся в законодательные инициативы. 



Вологодское областное отделение  
«ОПОРЫ РОССИИ»  
тел.: 8-921-716-19-54  
e-mail: opora-vologda@mail.ru

# ЛОГИСТИКА ЭКСПОРТЕРОВ

Семинар с таким названием состоялся 5 ноября в областной столице на базе АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства». Несмотря на то, что это был выходной день, пришли представители многих вологодских компаний, желающих правильно экспортировать. Спикером мероприятия выступила Алена ТАВИНЦЕВА — тренер Школы экспорта АНО «РЭЦ», генеральный директор компании «АЛДАН». Приводим отзывы участников семинара.



## Максим Дубинин:

«Благодарю организаторов за высокий уровень проведения мероприятия. К вечеру мы немного устали, но обсуждение практических вопросов не давало покоя. Алена — практик, и это то, что нам было необходимо. Надеюсь, встреча не последняя, очень приятно иметь дело с профессионалом».

## Алексей Зубакин:

«Я посетил все пять семинаров Школы экспорта РЭЦ, которые были в этом году. И хочу особенно отметить высокий профессионализм двух тренеров — Валерия Голубева (тема «Таможенное регулирование экспорта») и Алены Тавинцевой (тема «Логистика экспортеров»). Только практикующий специалист может дать ценную консультацию и помочь дельными советом».

## Юлия Виноградова:

«Благодарю организаторов за проведение семинара «Логистика для экспортеров». Курс получился содержательным и полезным. В доступной форме освещены вопросы в области экспорта, документооборота и варианты практических решений проблем, связанных с внешнеэкономической деятельностью».

ООО «АЛДАН» ЗАНИМАЕТСЯ  
ЭКСПОРТОМ ТОВАРОВ РОССИЙСКОГО  
ПРОИЗВОДСТВА В ИРАК  
(КРУПЫ, КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ,  
СТРОЙМАТЕРИАЛЫ И Т.Д.).  
ЭТО ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ  
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ,  
ИМЕЮЩАЯ СВОЙ ФИЛИАЛ В ИРАКЕ.

В 2019 году АНО «РЭЦ» планирует массу мероприятий, направленных на поддержку начинающих, действующих и потенциальных экспортеров. Через Вологодское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ», Клуб экспортеров Вологодской области, РЦПП, а также медийный проект «Бизнес на экспорт» мы продолжим информировать читателей о предстоящих мероприятиях и государственных мерах поддержки.

# НА ПОРОГЕ БУДУЩЕГО

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

О том, какую роль сегодня играет интернет-торговля в жизни общества, обычному вологжанину представить сложно. Тем не менее именно в этой области намечаются контуры будущего всей системы торговли. Причем, если в США, Евросоюзе и Китае это уже давно целая отрасль экономики с большим оборотом, России здесь еще только предстоит делать серьезные шаги.



Пока не познакомишься подробно с работой основных торговых площадок, трудно понять их особенности. Ведь какая разница обычному человеку, где покупать одежду, гаджеты, те или иные мелочи — на eBay, Amazon или AliExpress? Оказывается, разница есть — и для покупателя, и для продавца.

## Магазины... без продавцов

Главное отличие Amazon — это собственная система логистики, что несколько удорожает товары, но дает покупателям дополнительные гарантии качества. В России у компании нет складов, поэтому в нашей стране она пока не может реализовать свои принципы в полной мере: во всяком случае, оперативной доставки не получится точно. В свою очередь, у eBay и AliExpress цены на идентичные товары в среднем ниже.

«Основная разница состоит в восприятии торговых платформ покупателями и продавцами. Люди воспринимают eBay как дешевую площадку. Amazon — это платформа с вещами, как правило, более высокого уровня. Но это правило верно не

во всем», — объясняет предприниматель и бизнес-тренер Светлана Дубова\*.

Amazon активно развивается. В США у компании появляется даже собственная система супермаркетов: покупатель берет с полки товар, сканирует его при помощи специального приложения, а деньги автоматически списываются с его счета. Нет необходимости стоять в очередях на кассе или мучиться с кассами самообслуживания. Пожалуй, это самый незаурядный элемент будущего, если не считать собственно интернет-торговлю. До России такая система сможет добраться, когда сам Amazon решит сюда прийти.

Супермаркеты по большому счету гораздо более понятны обычному россиянину, который не привык покупать в интернете, надеясь только на добросовестность продавца. Возможно, поэтому в нашей стране в интернете покупают пока еще не так много, как это могло бы быть. Люди боятся получить «кота в мешке», хотя интернет-магазины дают им гораздо больше возможностей в выборе товара.

## Продавцы... без магазинов

Гораздо больше возможностей интернет-площадки дают для продавцов. Ведь по существу это избавляет их от

необходимости содержать огромные магазины, расширяя покупательскую аудиторию до целого мира. Можно быть владельцем малого бизнеса, но иметь миллионные обороты, не выходя из собственного офиса. Не обязательно быть производителем, нужно лишь понимать алгоритмы работы и пользоваться преимуществами тех или иных площадок.

Главное их отличие, как уже было сказано выше, — это логистика. У Amazon есть собственная система складов, и продавец просто направляет свои товарные потоки в нужном направлении, не беспокоясь по поводу доставки покупателям. На eBay и AliExpress, напротив, за отгрузку клиентам отвечает непосредственно предприниматель или фирма, которая выставила товар на продажу. Поэтому нужно иметь свои склады, своих упаковщиков, грузчиков, курьеров, нести больше затрат. С одной стороны, работать на последних двух площадках из-за этого дешевле. Но, с другой стороны, это сильно удлиняет процесс, ведь, к примеру, из Китая в Россию товар идет около месяца, а то и дольше.

«На eBay можно торговать частному лицу, но тогда система делает ограничение по количеству товара, которое можно продать, и по общей стоимости продаж,

\* Подробнее о спикере — на [facebook.com/amazonselleruk](https://facebook.com/amazonselleruk) и на сайте [learnecommerceonline.com](http://learnecommerceonline.com).



**Юлия БАЛАШОВА, автор проекта «Бизнес на экспорт»:**

— Информация — фундамент нашего успеха. Поэтому мы продолжаем наш проект «Бизнес на экспорт» — живое общение с представителями бизнеса разных стран на разных континентах, актуальные вопросы и подробные ответы, бизнес-консультации и обмен опытом.

Новое веяние рыночной экономики — активная торговля на мировых интернет-площадках. Сегодня мы обращаем особое внимание на этот вид бизнеса. И в предстоящем году мы постараемся уделить больше внимания тем возможностям, которые открываются в этом виде торговли. Это новые горизонты для тех, кто хочет создать свой бизнес, и наша задача — вам в этом помочь!

— разъясняет Светлана Дубова. — Для серьезных заработков нужно иметь бизнес-аккаунт, в котором подобных ограничений уже не будет. На этой площадке можно увидеть объемы продаж, товары, которые хорошо продаются. Многие, исходя из этого, начинают выставлять ходовые товары и на этом играют. Там простой алгоритм: чем старше твой аккаунт на сайте, тем он выше в рейтинге».

На Amazon все устроено иначе: «возраст» твоей учетной записи не играет столь большой роли в успехе. Нужно следовать совершенно другим правилам, чтобы оказаться в верхней части списка товаров в поисковой выдаче, которую чаще видит покупатель. Можно работать десять лет, но провалиться в продажах. А можно с ходу выйти в лидеры. Все зависит от твоих знаний работы именно этой площадки и понимания происходящих на ней точечных изменений.

«В мире покупатель Amazon любит эту платформу: товар ему доставляют уже на следующий день, он понимает, что у него есть сервис, — подчеркивает Светлана Дубова. — Если ему не понравился товар, вкус, цвет, он может отправить товар обратно и получить обратно его стоимость. Здесь покупатель знает, что есть гарантии, и готов платить больше, потому что главное для современного потребителя — это доверие».

**Простые вещи**

В торговле на eBay, Amazon или AliExpress главное — это не продажи той продукции, которую производит отдельно взятое предприятие. Товар движется к покупателю совершенно другим путем. По сути, продавец на этой площадке — это посредник, сам себе магазин, который находит необходимые вещи на сторонних фабриках, брендирует их, а затем продвигает дальше. Поэтому эти площадки интересны именно для предпринимателей-продавцов, а не для производителей. Хотя, вероятно, и у последних тоже есть шансы на успех в интернет-торговле.

К слову, теоретически интернет-продажи за границу могут субсидироваться российским государством по линии развития экспорта. К примеру, специализированные структуры могут возместить затраты на абонентскую плату на тех или иных торговых площадках. Но о деталях в каждом отдельном случае нужно консультироваться со специалистами институтов по поддержке бизнеса.

AliExpress и eBay позволяют разным предпринимателям торговать идентичным товаром с использованием одних и тех же маркетинговых инструментов. Порой даже бывает так, что продавец сначала заключает сделку, а потом уже начинает искать, где ему взять искомую вещь, чтобы отправить покупателю. Это явление называют

дропшифтингом, и бытует мнение, что это нормально, что так можно работать везде. С одной стороны, это во многом удешевляет ведение бизнеса, с другой — создает риски для клиента.

Amazon в этом отношении более строг, ведь изображение товара может быть отдельным объектом авторского права, которое должно соблюдаться неукоснительно. Товар должен находиться на складе на момент продажи. За дропшифтинг Amazon может навсегда заблокировать аккаунт и лишит права работать именно на этой площадке.

Торговать в интернете, разумеется, не так легко, как в обычном городском магазине. Нужно понимать, как привлечь покупателя, нужно постоянно учиться. Но эти усилия окупаются сторицей. Профессионалы рынка в один голос уверяют, что интернет-продажи дают человеку главное в жизни — свободу действия.

До конца 2018 года мы планируем проведение вебинара по обучению работе на других торговых площадках мира. Всех желающих приглашаем присоединиться (участие бесплатное). Количество мест ограничено. Вопросы можно задать по e-mail: [usb35@mail.ru](mailto:usb35@mail.ru) или по телефону: 8-981-500-65-84 (800 «ОПОРА РОССИИ»).

**Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»**



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ



Вологодское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ»  
Комитет по экспорту  
тел.: 8-981-500-65-84  
e-mail: [opora-vologda@mail.ru](mailto:opora-vologda@mail.ru)