

## DROPSHIPPING – NISKIE CENY I DUŻE PROBLEMY?

*Zakupy online w ostatnich latach doganiają, a czasami nawet wyprzedzają swoją popularnością tradycyjne zakupy stacjonarne. W miarę rozwoju rynku e-commerce, pojawiają się coraz to nowsze sposoby na dystrybucję towarów. Jednym z takich modeli sprzedaży online jest tzw. dropshipping, który możemy spotkać również na Polskim rynku.*



### **Czym jest dropshipping?**

Dropshipping to model logistyczny sprzedaży internetowej, w którym towar jest bezpośrednio wysyłany przez producenta lub innego dostawcę do klienta, a rola sklepu internetowego ogranicza się do przyjmowania zamówień i przekazywania ich dostawcy. Dzięki temu przedsiębiorcy nie muszą dużo inwestować, aby rozpocząć sprzedaż online. Mogą oferować produkty, których fizycznie nie posiadają i uniknąć kwestii związanych z magazynowaniem.

### **Dropshipping z Azji**

W miarę rozwoju sprzedaży internetowej zwiększa się dostępność do światowych platform handlowych, takich jak chiński portal AliExpress, gdzie głównymi sprzedawcami są małe i średnie chińskie firmy. Dostępność produktów w niskich cenach przyczyniła się do popularności dropshippingu, w którym polscy przedsiębiorcy oferują produkty dostępne m.in. na takich platformach. Zamówienia są przekazywane do azjatyckich sprzedawców, którzy realizują je na podstawie danych klienta przekazanych w trakcie zamówienia lub korzystając z integracji z polskim sklepem internetowym. W rezultacie polski przedsiębiorca odpowiada głównie za obsługę klienta i marketing, podczas gdy produkty fizycznie znajdują się w Chinach i są dostarczane bezpośrednio do konsumenta po złożeniu zamówienia.

## **Dropshipping a pośrednictwo w sprzedaży**

Obecnie większość przedsiębiorców wykorzystujących dropshipping określa tę działalność jako pośrednictwo w sprzedaży. W takim modelu sprzedawca jest podmiotem trzecim, zazwyczaj spoza Unii Europejskiej, z którą polski pośrednik współpracuje. To pozwala przedsiębiorcom wyizolować się od odpowiedzialności za wady produktów, kierując reklamacje do producenta lub hurtownika. Warto jednak pamiętać, że choć taki model sprzedaży jest zgodny z prawem (art. 353[1] Kodeksu Cywilnego), polscy przedsiębiorcy muszą jasno informować konsumentów (zgodnie z art. 8 ustawy o prawach konsumenta), że działają jako pośrednicy. Strona internetowa i regulamin powinny wyraźnie wskazywać na rolę pośrednictwa w imporcie, a nie działalności sklepu internetowego. Konsument musi zdawać sobie sprawę, że umowę zawiera z pośrednikiem, a sprzedawcą jest podmiot spoza Polski.

## **Zagrożenia dla konsumentów**

Rozkwit rynku e-commerce idzie w parze z rosnącymi zagrożeniami dla konsumentów dokonujących zakupów online. Często zdarza się, że strony internetowe pośredników wyglądają jak sklepy internetowe, prezentują produkty po atrakcyjnych cenach i używają terminologii typowej dla sklepów, sugerując, że towar jest dostępny do zakupu. W rezultacie klienci myślą, że kupują produkty od polskiego sprzedawcy, a trudności pojawiają się później. Opóźnienia w dostawie (nawet kilku tygodni), dodatkowe opłaty (np. cło), wadliwe produkty lub różnice względem opisu, brak polskojęzycznego menu czy produkty nieoryginalne – to najczęstsze problemy. Gdy klienci próbują skorzystać z praw konsumenta, takich jak prawo do odstąpienia od umowy lub reklamacji, przeważnie są odsyłani do rzeczywistego sprzedawcy spoza Polski.

## **Jak uniknąć oszustw?**

Aby uniknąć problemów, warto dokładnie przestudiować regulamin witryny przed zakupem. Jeśli regulamin zawiera informacje o działalności pośrednika, który świadczy usługi pośrednictwa w zakupie od sprzedawców, jest to znak, że mamy do czynienia z dropshippingiem. Warto zwrócić uwagę na definicje pośrednika i sprzedawcy, miejsce siedziby sprzedawcy oraz zasady odstąpienia od umowy i reklamacji towaru niezgodnego z umową. W przypadku bardzo niskich cen, należy zachować ostrożność, gdyż mogą one wiązać się z poważnymi problemami.