

■ Свое дело

ХЕНД-МЕЙД, КОТОРЫЙ СТОИТ ПЕРЕСЫЛКИ

Какие изделия ремесленников выгодно продавать в страны ЕАЭС

С 11 января белорусские ремесленники смогут рекламировать свою продукцию в том числе и в интернете (раньше для этого необходимо было регистрироваться как индивидуальный предприниматель). Соответствующий указ подписал Президент Беларуси Александр Лукашенко. А раз рекламируешь свой товар во всемирной паутине — жди покупателей из других стран. Мы поинтересовались у тех, кто уже имеет опыт пересылки своих изделий за рубеж, стоит ли отправка затраченных средств.

Валерий КОЛДАЧЕВ, основатель и владелец интернет-магазина «Страна Мастеров», который специализируется на продаже изделий ручной работы, рассказывает, что его дело начиналось с интернет-сайта. И хоть сейчас в Минске работает физический магазин товаров, именно покупки через сеть приносят основной доход, ведь их могут делать белорусы в любой точке страны.

Если говорить о заграничных заказах, то они поступают из того региона, где размещена реклама. «На данный момент это Россия. У нас в среднем 20 заказов в месяц при общей численности с белорусскими — 250. Заказывают все подряд: куклы, ободки, вязаные изделия, — делится основатель сайта. — На российский рынок мы только начали выходить, и поисковое продвижение для сайта начнет работать только через месяц-полтора, а по Беларуси оно действует уже больше года, поэтому и заказов больше». Магазин также поставяет товары в Казахстан. Цена доставки примерно такая же, как в Россию.

Валерий согласился с теорией о том, что пересылать товары за рубеж ремесленникам может быть не



Владимир ДРЫНДРОЖИК
со сделанными своими руками гликофонами.

очень выгодно, ведь порой товары стоят дешевле пересылки. «Даже самая недорогая почтовая пересылка в Россию стоит прилично. Но тут нужно знать некоторые особенности работы с «Белпочтой». Если товар небольшой — до двух килограммов, то его относительно недорого можно отправить. Но все равно это дороже, чем по Беларуси», — рассказывает Валерий Колдачев.

Стоимость пересылки влияет на ее географию. Например, **Светлана ДЕДОВИЧ, которая плетет корзины из газетных трубочек,** свою продукцию за рубеж не продает, потому что «мало желающих оплачивать такую дорогую пересылку». Большая корзина с крышкой вместе с упаковкой будет весить около килограмма. По Беларуси такая отправка обойдется в 3 рубля 60 копеек, а вот в Россию (наземным транспортом) уже в 10 раз больше — 33 руб-

ля 25 копеек. Учитывая, что корзина в среднем стоит 40—50 рублей, то цена из-за доставки почти удваивается.

Марина САВЕЛЬЕВА специализируется на браслетах, сережках и чокерах. «Из-за стоимости почтовых посылок за рубеж в Россию высылаю нечасто. Исключение — Москва, там живет подруга, она регулярно приезжает в Минск, поэтому может передать украшения. Но лично по моему опыту за семь лет ремесленничества в Россию заказывали буквально пару раз», — делится она. Допустим, сережки из пластика весят вместе с упаковкой и конвертом 20 граммов. По Беларуси посылка «Белпочтой» обойдется в 3 рубля 6 копеек, в Россию — 30 рублей 19 копеек. Средняя цена изделий — от 9 до 25 рублей.

Пересылка может не слишком заметно добавить к стоимости относительно дорогих и не тяжелых изделий. Например, **Владимир ДРЫНДРОЖИК изготавливает гликофоны (современные ударные музыкальные инструменты).** Их цена — порядка 200—300 долларов США. Если включить пересылку в стоимость, то выйдет ненакладно. «Другое дело, что в России рынок гликофонов более насыщен, чем в Беларуси: у них хватает своей продукции. За все время работы я высылаю гликофон в Россию только один раз, и то своему знакомому, которому было важно, чтобы его сделал именно я. В основном сейчас работаю для белорусов», — делится Владимир.

По данным Международной почтовой корпорации, 28% всех посылок весит от 0,2 до 0,5 кг, а еще 21% — от 0,6 до 1 кг и 14% — от 1,1 до 2 кг. Посылки до 2 кг занимают около 80% всех отправлений.

■ Мнение

Бесплатный шампунь, рубашка не по размеру и пропавший телефон

Моему дедушке 82, и он не только свободно разговаривает по Скайпу, но и два раза в неделю заказывает онлайн-продукты с доставкой и даже знает, как при этом понять, свежий хлеб покупает или нет. Пару лет назад о том, что существует возможность делать покупки через интернет, узнала бабушка. У обоих уже возраст — в магазин не находишься, а тут за приемлемую цену, не намного дороже, чем в магазине, продукты привозят свежими и прямо к двери квартиры. Но мои бабушка и дедушка — скорее исключение, чем правило, ведь средний возраст покупателей через сеть — от 20 до 35 лет. Как раз у этой категории корреспондент «СЕ» поинтересовалась об опыте приобретения товаров онлайн — в Беларуси, Казахстане и России.

Полина ВЕСЕЛОВА, SMM-менеджер, Минск, Беларусь:

— В интернете покупаю аксессуары, домашнюю мелочь, обувь, одежду, технику, косметику, книги, даже еду — от чая и пиццы до доставки продуктов из магазинов. Недавно заказала себе смычок для скрипки, маме — пряжу для вязания. В обычные магазины я хожу очень редко.

Для меня главное — широкий выбор. Не нужно копаться в поисках размера, цвета. Кроме того, опять же, цена — если в одном магазине дорого, ищешь другой.

Конечно, казусы случаются, но редко. Один раз «обожглась» на рубашке, которая была будто бы на куклу и другой расцветки, — пожаловалась в магазин,



деньги вернули. Банально, но, если выбирать магазины посерьезнее и не набирать копеечных вещей, проблем с этим нет. Совсем дешевые стараюсь не брать, как бы соблазнительно они ни выглядели.

Что касается безопасности при оплате, то сейчас такие системы верификации карт и платежей, что ошибки вряд ли возможны. У меня ни разу не было. Все возвраты тоже делают мгновенно.

Обычно продавцы и магазины берутся за каждый положительный отзыв — что, опять же, не в пользу офлайн-магазинов, где могут нахамить или махнуть рукой: «ничего не знаю, сама ищи». У меня как-то из Японии шампунь шел дольше полтора месяцев. Покупка достаточно дорогая — около \$30. Продавец мало того, что без скандалов вернул деньги, но и отправил новый флакон. Через месяц пришел он, а еще через пару дней — первый. В итоге я осталась с двумя шампунями и полной суммой на карте.

Евгения СКОВИНСКАЯ, студентка, Павлодар, Казахстан:

— Одежду покупаю в Казахстане на сайте Lamoda. Там есть сервис примерки дома: если не подойдет, то в течение 10 дней поменяют размер и привезут снова. Онлайн покупать выгоднее и удобнее, потому что я не люблю ходить по магазинам. К тому же выбор одежды на интернет-сайтах огромный, а в магазине все одинаковое. По моему опыту качество доставленной одежды обычно совпадает с реальностью, а размеры — вплоть до сантиметра.

Была история, что мы заказывали с китайского сайта, и приехала детская рубашка вместо взрослой. Нам не вернули деньги, а рубашку пришлось продавать самим. После этого вещи на китайских сайтах не заказываем, а вот рюкзаки, наклейки, браслеты, чехлы продолжаем — все приходит на Главпочтамт в течение 40 дней, задержек не было и проблем с деньгами, переводами, качеством тоже.

Технику мы покупаем онлайн либо бронируем через интернет и потом едем в магазин и забираем ее. Но летом был случай, когда я забронировала телефон на сайте, приехала в магазин, а его там не было. Пришлось разбираться, и в конце концов купила другой.



Станислав КРУПИН, международный служащий, Москва, Россия:

— Я регулярно делаю онлайн-покупки. Их можно условно разделить на две категории: покупки в магазине, к которым у меня есть физический доступ, и на платформах, к которым у меня физического доступа нет.

К первой категории относятся, к примеру, магазины линз и сопутствующих товаров. У них есть пункты самовывоза, но мне удобнее заказать их с доставкой, особенно если она бесплатная. Я знаю свои диоптрии, мне не нужна консультация продавца.

Классика второй категории — Aliexpress. Там я предпочитаю делать мелкие несрочные покупки, вроде стикеров для машины, чехлов для телефона, мелкой электроники — интересной флешки или компьютерной мыши. Например, я представляю не имею, где в России найти флешку в виде руки Железного человека, а на Aliexpress она есть.

Все покупки делаю в пределах 1000 российских рублей, укладываюсь во все лимиты беспроцентных покупок согласно новому Таможенному кодексу ЕАЭС. Это какой-то психологический барьер, при котором не жалко потерять деньги в случае утери посылки или других неблагоприятных обстоятельств. Например, одна из посылок до меня не дошла совсем, но ее продавец отправил второй раз. Другой может и не отправить.

Материалы подготовила Вероника ПУСТОВИТ. pustavit@vziasda.by

