



## Розничный экспорт товаров через Интернет в 2020 г.

Исследовательское агентство **Data Insight** и компания **eBay** в конце прошлого года опубликовали результаты совместного исследования развития рынка розничного онлайн-экспорта товаров из России. Согласно ему, рынок достигнет 1,16 млрд. долл. по прогнозу на конец года, а темпы роста относительно 2019 г. увеличатся в два раза и составят 42 %.

Для оценки рынка онлайн-экспорта была использована модель, описывающая объем рынка в деньгах и заказах, а также их распределение по товарным категориям, странам назначения и регионам отправки.

Для построения модели использовались данные:

- об экспортной выручке и объеме заказов крупных российских интернет-магазинов, их распределение по странам и товарным категориям;

- об отправлениях логистических компаний из России за рубеж;

- о структуре экспортных продаж на eBay;

- опроса экспортеров, продающих через маркетплейсы, в частности, средний чек, товарные категории, использование услуг логистических компаний;

собственные и публичные дополнительные данные (внутрироссийский оборот интернет-магазинов, их средние чеки продаж в России, распределение трафика, среднегодовой курс доллара США и др.).

Динамика выручки розничного онлайн-экспорта за 5 лет представлена на рис. 1.

По данным исследования, количество экспортных заказов российских онлайн-продавцов растет опережающими темпами. В 2016 г. их было 7,9 млн., в 2017 г. — 8,5 млн. (+8 %), в 2018 г. — 10,3 млн. (+20 %), в 2019 г. — 15,7 млн. (+53 %), а в 2020 г. — 27,4 млн. (+75 %). Увеличение числа отправок за рубеж стимулирует рост рынка онлайн-экспорта и привлекает новых игроков в кроссбордерную торговлю.

“Изменения, вызванные пандемией коронавируса, отразились в первую очередь на малом и среднем бизнесе, что вызвало активный переход в онлайн для сохранения объема продаж и выручки. eBay развивает экспорт в России уже более трех лет, и мы наконец рады заявить, что наш рынок пришел к исторической цифре в один миллиард долларов США. Наибольшая доля объема экспортной вы-

ручки приходится на торговые площадки с внешней логистикой, а это преимущественно международные маркетплейсы, — продавая на них в 2020 г., российские предприниматели заработают 723 млн. долл. (62 %), а средний чек за заказ составит 125 долл. На онлайн-площадки с собственной логистикой, среди которых крупнейшие российские маркетплейсы, придется 437 млн. долл. общей выручки (38 %), а средняя стоимость отправления составит 20 долл.», — отмечает Илья Кретов, генеральный директор eBay на глобальных развивающихся рынках.

Структура доставки в розничном онлайн-экспорте представлена на рис. 2.

Если говорить о международных онлайн-площадках, eBay является самым популярным в России экспортным маркетплейсом: его использует каждый пятый онлайн-экспортер для продаж за рубеж (21 % от всех каналов). Среди прочих каналов для отправки заказов в другие страны продавцы используют собственный сайт и/или мобильное приложение (58 %), а также аккаунт в Instagram (38 %) ввиду отсутствия комиссии за совершение транзакций. При этом 36 % онлайн-экспортеров продают за пределы России вовсе без использования собственной площадки.

В 2020 г. отмечено снижение общего среднего чека с 52 до 42 долл. Это связано с тем, что многие компании выбирают СНГ в качестве рынка для старта экспортных продаж и начинают торговлю на локальных онлайн-площадках. Экспорт в страны СНГ для россиян облегчен благодаря единому таможенному пространству и использованию русского языка.

**Статью целиком читайте в бумажной версии журнала**



Рис. 1. Динамика выручки розничного онлайн-экспорта, млн. долл.