

# ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ ЧАСТНЫМИ ЛИЦАМИ

Аналитическое агентство Data Insight совместно с компанией Avito выпустило исследование “С2С в российском интернете”. Исследование проводилось в первом полугодии 2017 г., опрошено было более 15,5 тыс. респондентов. Объектом исследования стали продажи материальных товаров частными лицами при помощи интернета. Применялась комплексная методика исследования “Пирамида” из 3 опросов: общероссийский face-to-face опрос (“омнибус”) —

замер ключевых параметров С2С-продаж и покупок; онлайн-опрос (по “поточной” выборке) — детализация данных по социально-демографическому профилю С2С-покупателей и С2С-продавцов по частоте и категориям покупок и продаж, по использованию различных площадок для продаж; опрос пользователей Avito (дополнительные данные по используемым схемам взаимодействия продавцов и покупателей и по соотношению использования Avito и конкурирующих площадок).

Абсолютные оценки по количеству С2С-продавцов и С2С-покупателей посчитаны на основе взвешенных данных онлайн-опроса (репрезентативного относительно интернет-аудитории) и данных Mediascore по объему интернет-аудитории. Всего пользователей интернета в возрасте от 18 до 64 лет — 75,3 млн. человек.

Репрезентативный опрос методом личного интервью (face-to-face) по месту жительства респондента. Объем выборки — 1600 респондентов в 130 населенных пунктах 33 субъектов РФ. Опрос проводился в апреле 2017 г. Основная цель — получить оценку долей населения, совершавшего покупки и/или продажи товаров частным лицам за последние 6 месяцев, а также оценку рынка С2С интернет-продаж в количестве сделок.

Онлайн-опрос методом поточной выборки (river sampling) путем самозаполнения по стандартизированной анкете. Выборка — продававшие через интернет в качестве частного лица в последние 6 мес., предшествовавших опросу, а также совершавшие покупки у частных лиц в интернете хотя бы раз за тот же период. Опрос проводился в июне 2017 г.

Всего опрошено 2000 респондентов. При обработке полученных анкет данные были “перевзвешены” на результаты репрезентативного опроса по параметру активности продавцов (количество продаж за 30 дней). Основная цель этой части исследования — получение углубленных данных о

частных продавцах, их покупателях и товарах.

Онлайн-опрос частных продавцов, выставляющих товары на Avito путем самозаполнения по стандартизированной анкете. Способ рекрутинга — отправка приглашения по электронной почте продавцам, выбранным случайным способом из числа тех, у кого за последние 6 мес. было на Avito хотя бы одно активное объявление. В опросе приняли участие 11 976 респондентов. Основная цель — получение углубленных данных об особенностях С2С-продаж на платформе Avito.

## Ключевые результаты исследования:

**самозанятость.** Более 300 тыс. человек (5 %) — профессиональные продавцы (доход от продаж С2С — основной или как минимум существенный);

**высокая концентрация.** На 350 тыс. самых активных продавцов приходится 40 % всех продаж;

**гиперлокальный рынок.** 92 % продавцов реализуют товары только внутри своего города или региона;

**диверсификация.** Доминируют продажи б/у товаров, однако 37 % сделок приходится на другие типы товаров (в первую очередь на новые товары, не подошедшие владельцу);

**уникальная аудитория.** Треть С2С-покупателей не совершают покупки в интернет-магазинах;

**активное ядро покупателей.** На один миллион самых активных покупателей приходится почти половина

(47 %) С2С-покупок;

огромная аудитория с нерегулярными покупками. 10 млн. человек в 2017 г. сделали хотя бы одну покупку у частного лица через интернет.

Предлагаем читателям подробнее познакомиться с этим исследованием.

## Объем рынка

Объем рынка прямых частных интернет-продаж в России составляет в 2017 г. 90 млн. сделок и 295 млрд. руб. В С2С интернет-продажи вовлечено около 20 % интернет-пользователей в роли продавцов или покупателей.

Интернет-торговля товарами между частными лицами (С2С) меньше В2С интернет-торговли более чем в три раза: 295 млрд. руб. в 2017 г. против 970 млрд. руб. соответственно (табл. 1).

Лишь небольшая часть продавцов в сегменте С2С занимается торговлей профессионально и считает продажи основным источником своего заработка. По сути, речь в основном идет о вторичном рынке товаров, т. е. продаже бывших в употреблении вещей,

Таблица 1  
Сопоставление рынка С2С в интернете и e-commerce

|                       | С2С    | e-commerce |
|-----------------------|--------|------------|
| Продаж (сделок), млн. | 90     | 230        |
| Объем, млрд. руб.     | 295    | 970        |
| Продавцов             | 8 млн. | 150 тыс.   |
| Покупателей, млн.     | 10     | 35         |
| Средний чек, руб.     | 3250   | 4200       |