

Розничный экспорт товаров через интернет

2018

DA
TA
insight

ebay

Методология исследования

Оценки для исследования были сделаны аналитиками Data Insight на основе данных, предоставленных представителями рынка кросс-бордерной интернет-торговли, а также в ходе онлайн-опроса селлеров на платформе eBay (сентябрь 2018, 1711 анкет).



**ЛОГИСТИЧЕСКИЕ
КОМПАНИИ**



**КРУПНЕЙШИЕ
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ**



**ЭКСПОРТЕРЫ
НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ**

**ОБЩИЕ ОЦЕНКИ ПО ЭКСПОРТУ МАТЕРИАЛЬНЫХ ТОВАРОВ
ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ ДВА ФОРМАТА ОТПРАВОК:**

1

Заказы в российских интернет-магазинах, включая как непосредственное оформление заказов покупателями из-за рубежа через сайт, соцсети, другие каналы, так и продажи через представительства и сайты магазина в доменах других стран

2

Заказы, выполняемые средними и мелкими экспортерами, которые они получают через маркетплейсы для экспортных и мировых продаж

ПРОГНОЗ ОБЪЕМА
ИНТЕРНЕТ ЭКСПОРТА
МАТЕРИАЛЬНЫХ
ТОВАРОВ В 2018 ГОДУ

ОБЪЕМ РЫНКА

746 МЛН
\$

КОЛИЧЕСТВО
ОТПРАВОК

11.2 МЛН

СРЕДНИЙ ЧЕК

67 \$

Динамика отправок интернет экспорта

Количество экспортных отправок растет и у крупных интернет-магазинов, и у маркетплейсов, где ведут продажи средние и мелкие экспортеры. Динамика маркетплейсов выше, и их вклад в общее число экспортных отправок растет.

7.9^{млн}
2016

8.5^{млн}
2017

11.2^{млн}
2018

+8%

+31%

Структура розничного онлайн экспорта

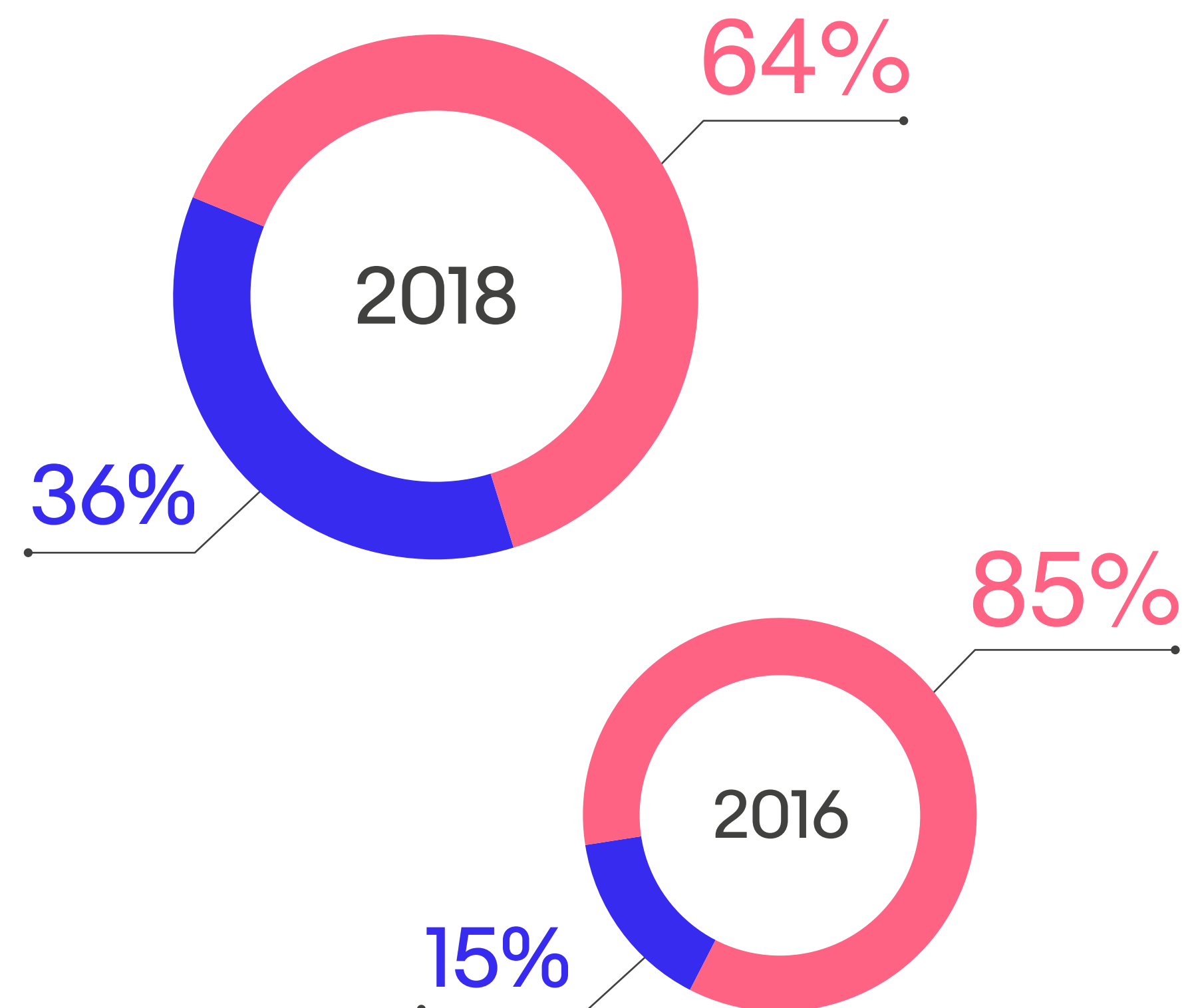
За 2 года вклад средних и мелких экспортеров, которые ведут онлайн продажи через маркетплейсы и осуществляют доставку при помощи почтовых операторов, вырос с 15% отправок в 2016 году до 36% по прогнозу на конец 2018

4 **млн**

ПОСЫЛОК БУДУТ
ЗАКАЗАНЫ ЧЕРЕЗ
МАРКЕТПЛЕЙСЫ

7.2 **млн**

ПОСЫЛОК БУДУТ ЗАКАЗАНЫ
В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ НА ИХ
САЙТАХ, ЧЕРЕЗ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА,
СОЦСЕТИ И ДРУГИЕ КАНАЛЫ



■ Маркетплейсы
■ Интернет-магазины

Динамика выручки онлайн экспорта

ОБЪЕМ РЫНКА ЗА 2016-2018
ВЫРОС ПОЧТИ
В ДВА РАЗА

430 млн \$
2016

550 млн \$
2017

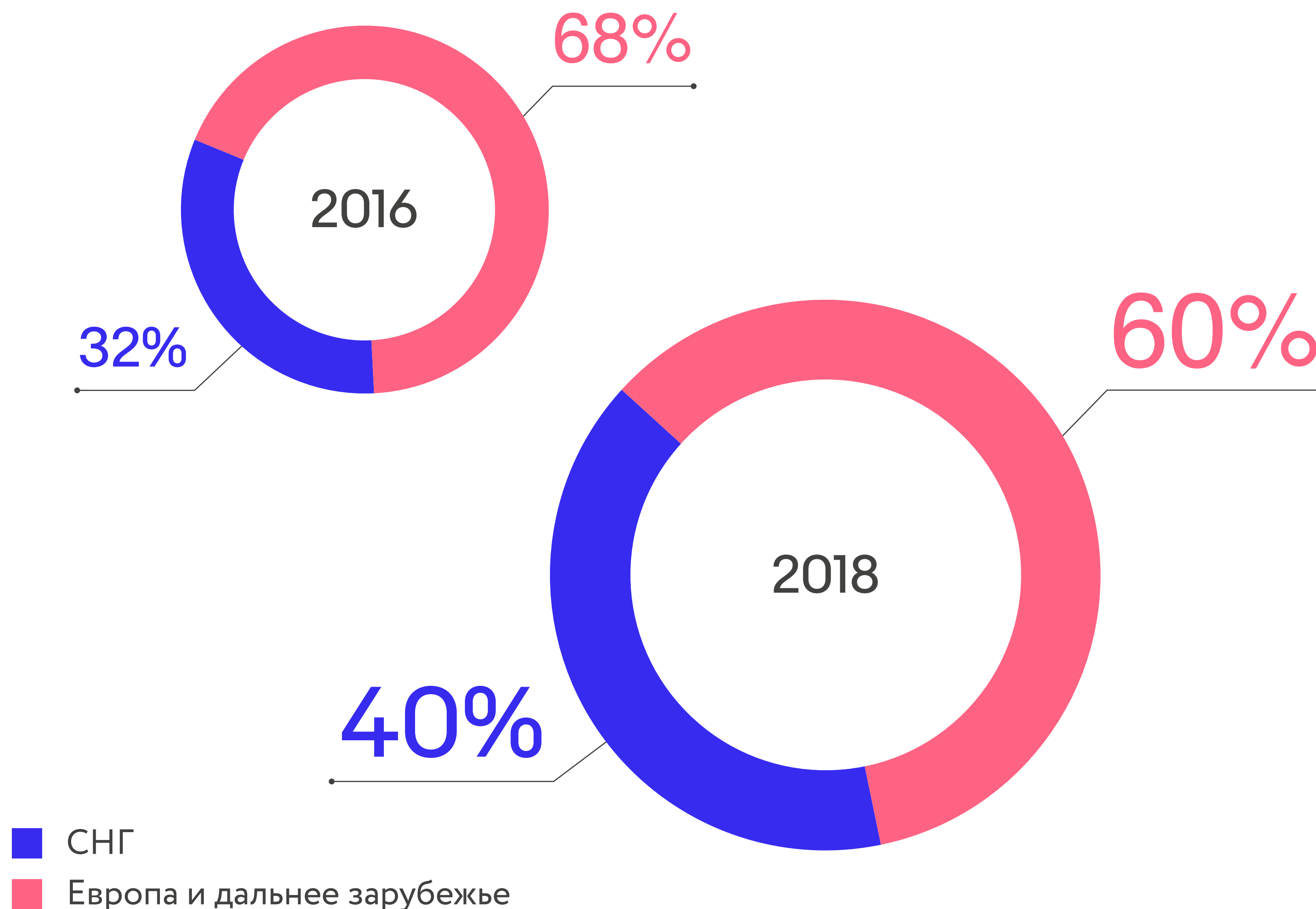
746 млн \$
2018

+28%

+36%

Изменение направления экспорта 2016–2018 гг.

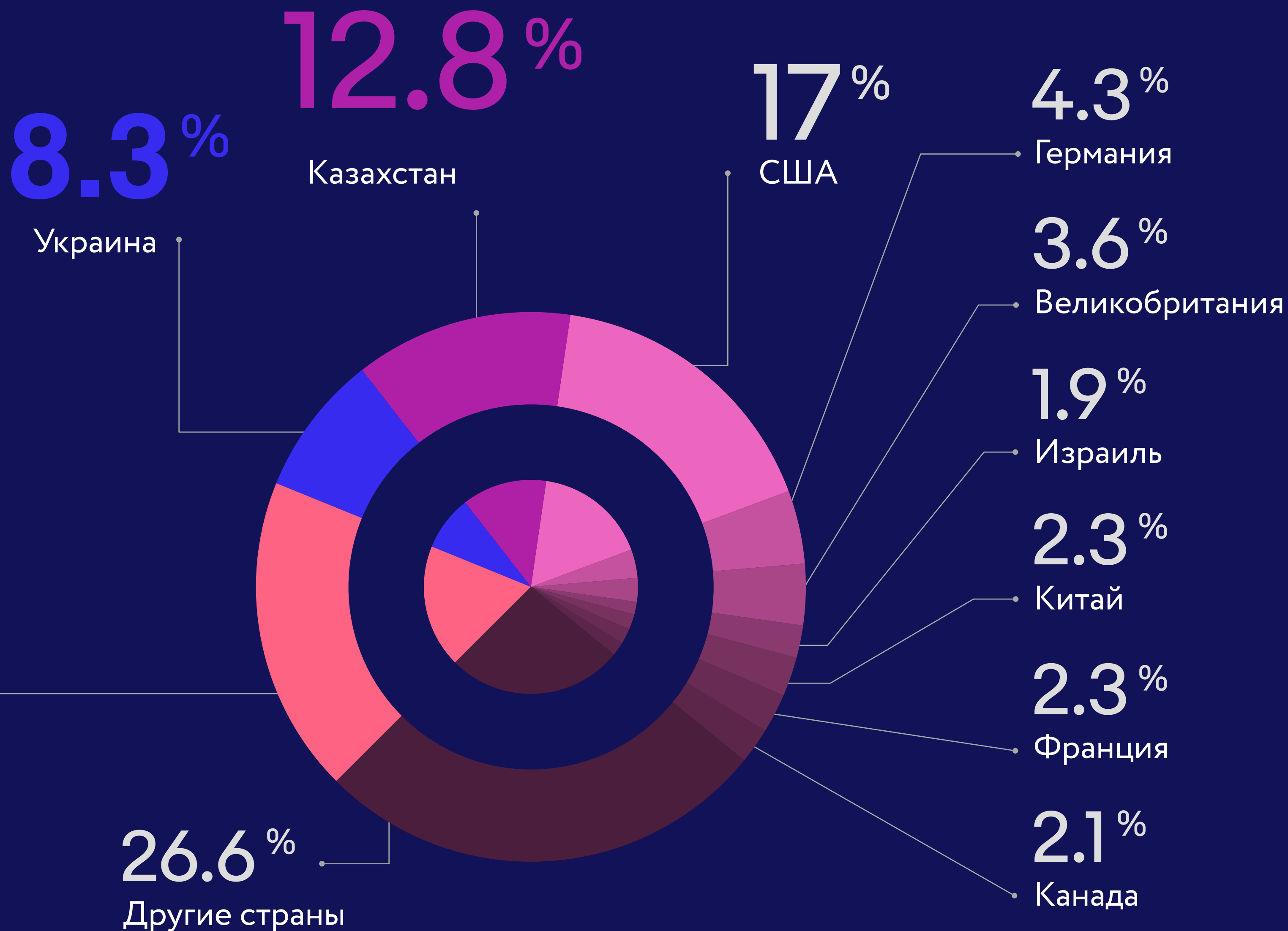
За 2 года (17 и 18) доля стран СНГ в структуре российского товарного онлайн экспорта выросла до 40% с 32%. Товарооборот со странами дальнего зарубежья вырос на 54% за 2 года, а со странами СНГ — более чем удвоился (114%). Драйвером опережающего роста стали крупные интернет-магазины: Wildberries, LaModa, KupiVip, которые вкладывают ресурсы в освоение соседних рынков.



Страновая структура экспорта в 2018 году

Доли Беларуси и Украины в российском онлайн экспорте за 2 года выросли на 30-35%, достигнув 19% и 8% соответственно. При этом доля США осталась неизменной на уровне 17%, а доли большинства западных стран сократились

18.6%
Беларусь



Экспортеры о перспективности направлений розничного экспорта

В БЕЛАРУСЬ И КАЗАХСТАН

- Растущая интернет-аудитория
- Большая русскоязычная аудитория
- Национальные интернет-платформы не покрывают покупательский спрос
- Высокий спрос на российские товары
- Отсутствие таможенной очистки
- Сниженные таможенные платежи



О КАЗАХСТАНЕ:

«Развивающаяся страна у которой собственный рынок интернет-торговли не развит. Расширение соц. сети Инстаграмм (в Казахстане) свидетельствует о росте интернет аудитории. Большую ставку делаем на Казахстан»

В США

- Большой рынок
- Наличие платежеспособного спроса
- Продвинутое отношение к онлайн торговле
- Много эмигрантов из России
- Низкая стоимость российских товаров в долларах
- Низкая стоимость доставки
- Беспшлинный ввоз заказов до \$800



О США:

«Население наиболее платежеспособно, почти все имеют доступ в интернет и знают о выгоде покупок онлайн. Несмотря на большую конкуренцию с Китаем, в РФ есть некоторое количество товаров или уникальных или более привлекательных для покупки»

КАТЕГОРИЯ FASHION СОХРАНЯЕТ ЛИДЕРСТВО

36%

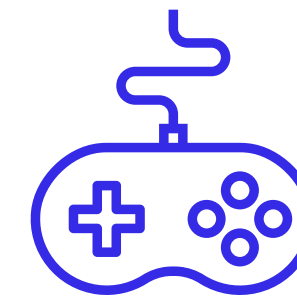
ВЫРУЧКИ

Данные: распределение долларовой выручки, прогноз на 2018 год



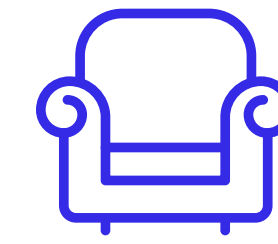
36%

Одежда и обувь



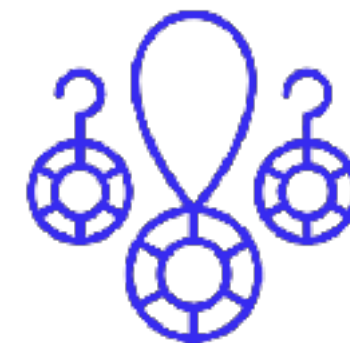
14%

Электроника



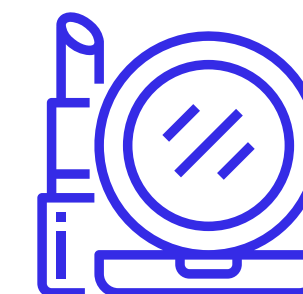
14%

Товары для дома
и интерьера



10%

Коллекционные
вещи



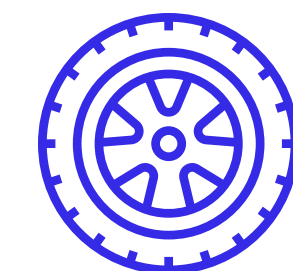
6%

Косметика



6%

Книги, игры,
винил, диски



4%

Автозапчасти
и аксессуары



3%

Медицинские
товары

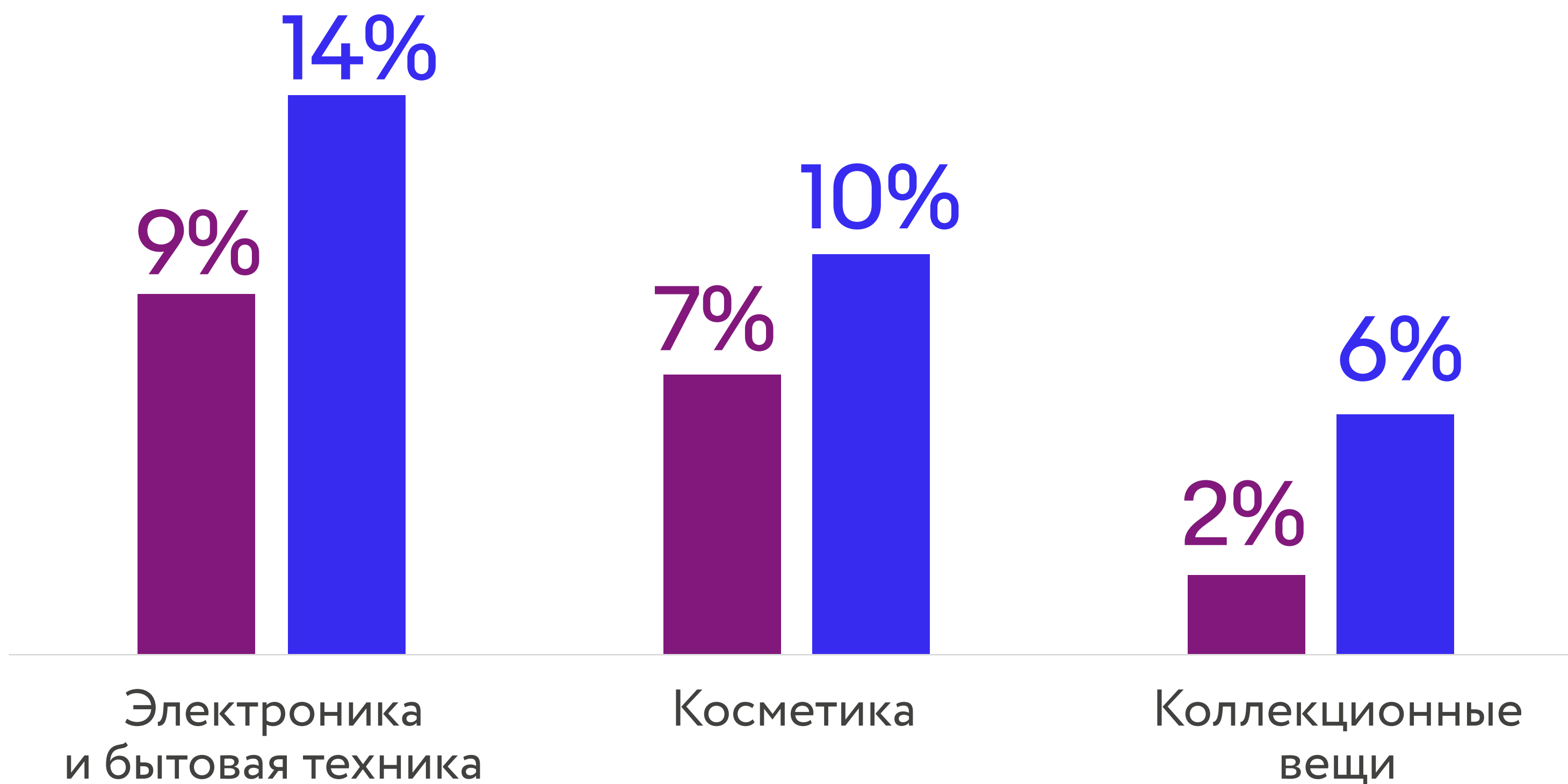


2%

Продукты
питания

Самые быстро растущие категории — электроника, косметика и коллекционные вещи

■ 2016 ■ 2018



15% ■ 2018-2019

экспортеров начнут продажи в коллекционных вещах

14%

экспортеров начнут продажи в электронике

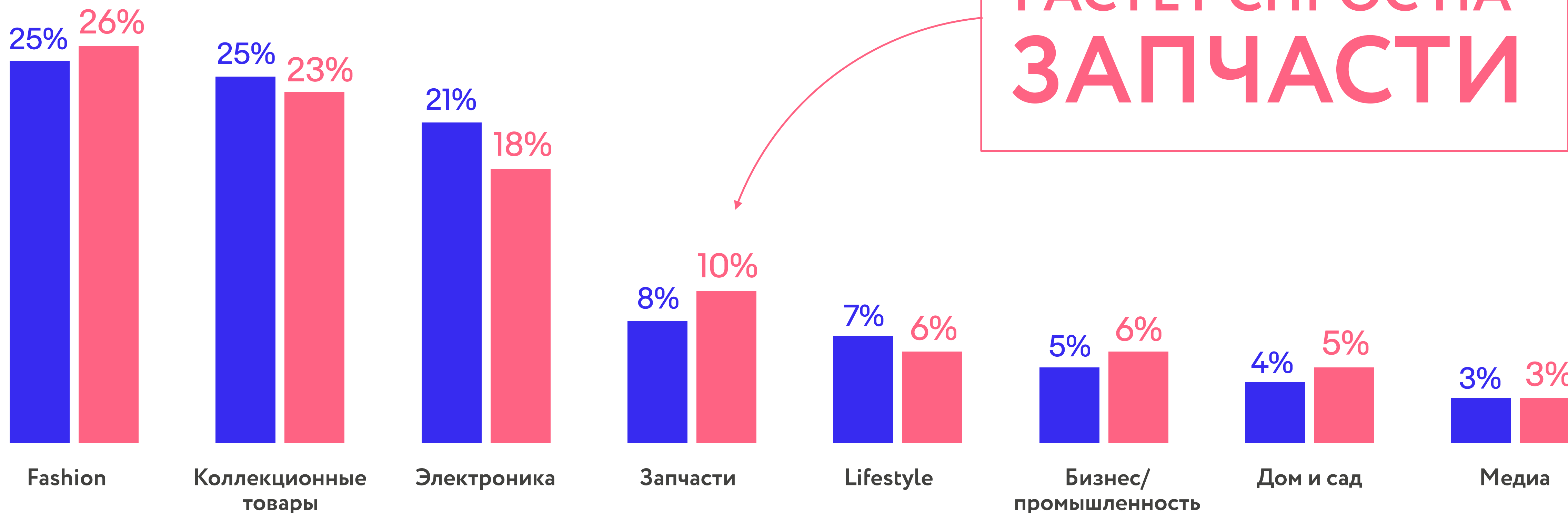
3%

экспортеров начнут продажи в косметике

КАТЕГОРИИ ЕВАУ

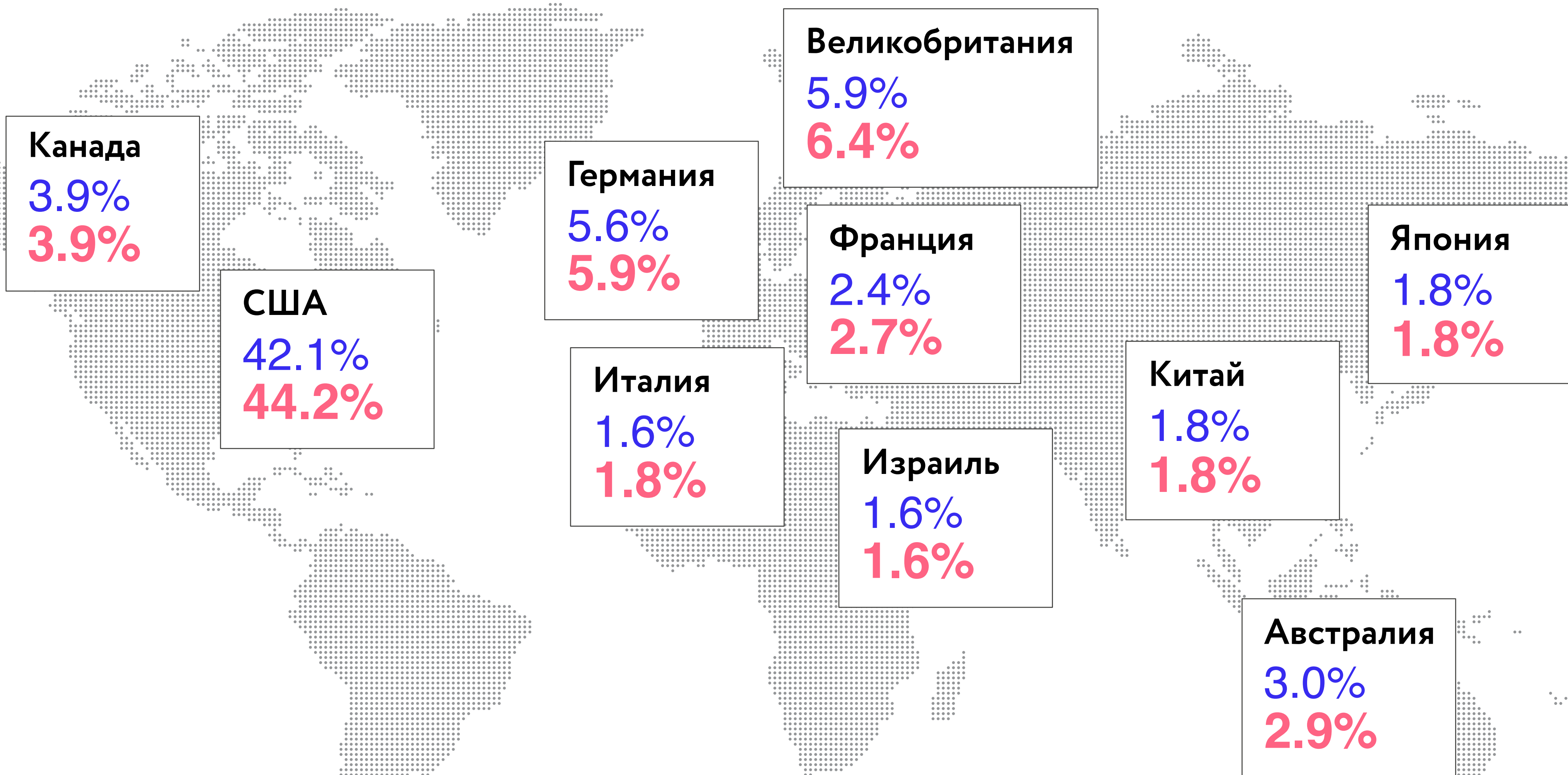
Fashion и Коллекционные товары лидируют

■ 2017
■ 2018



Основные направления экспорта eBay

■ 2017
■ 2018



Какие товары вы считаете привлекательными для экспорта и почему? (eBay)

КОЛЛЕКЦИОННЫЕ ВЕЩИ

17%
экспортеров

Считают перспективной категорией коллекционные товары советского периода, а также предметы, выпускавшиеся ограниченными тиражами и только в России

«Винтажные и редкие часы производства стран СНГ/СССР пользуются наибольшим спросом, являясь частым предметом коллекционирования»

«Коллекционные издания видеоигр имеют низкую цену на внутреннем рынке за счет падения курса рубля»

«Хоккейные карточки, спортивная атрибутика, модели имеют большое разнообразие в России и редки за рубежом»

ПОДАРКИ, ХЕНДМЕЙД

13%
экспортеров

Считают перспективной категорией украшения ручной работы и игрушки, предпочтительно в российской национальной традиции

«Из того, что известно мне, необычные плюшевые игрушки, куклы и фигурки, сделанные мастерами. Причины: качество, необычность, цена»

«Авторские украшения ручной работы - высокое качество при низкой цене»

«Сборные модели широкий выбор, высокое качество, низкая цена из-за падения курса рубля с 2014 года»

ЭЛЕКТРОНИКА

6%
экспортеров

Считают перспективной категорией российские разработки в области электроники, а также кино-, фототехнику и оптику советского периода

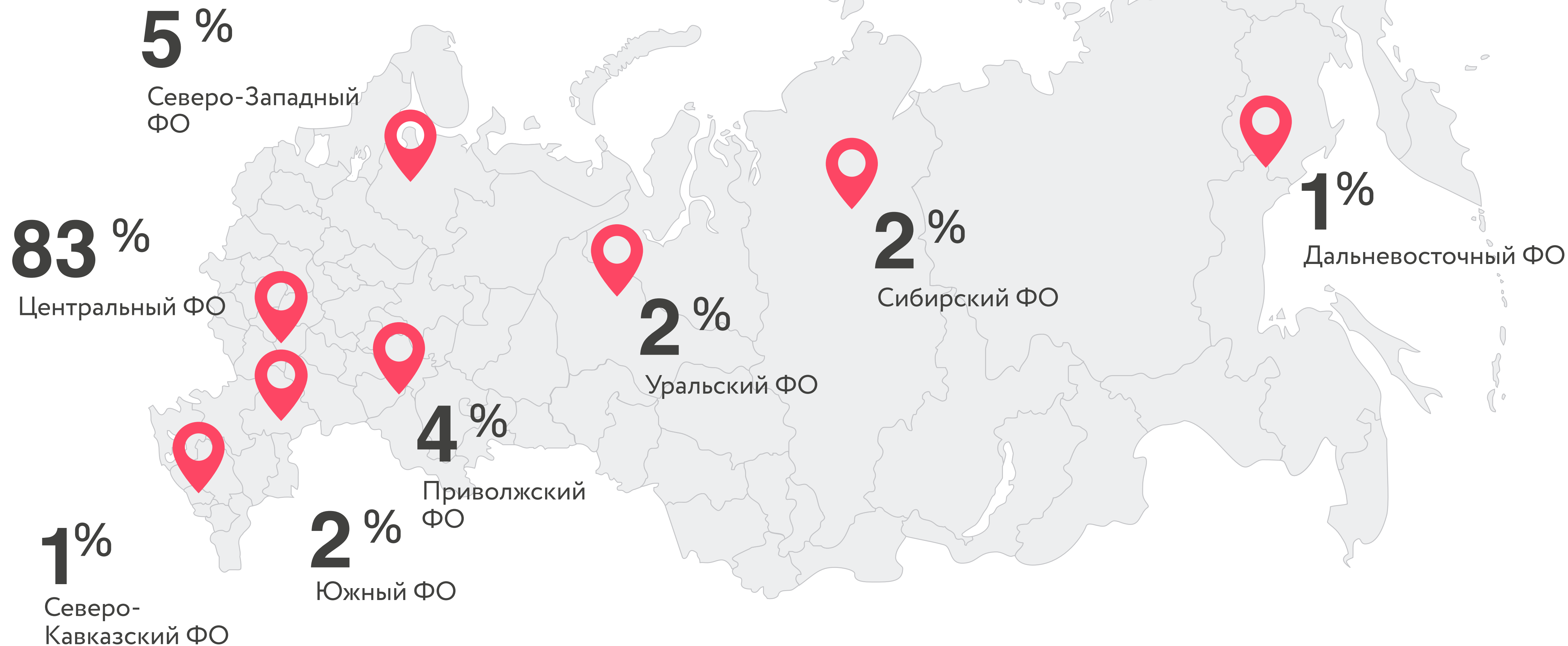
«Фотообъективы. Гелиос-40, Юпитер-9,3 и другие. Людям нравятся по качеству данные товары»

«Микрофоны, из-за высокого качества материалов и низкой цены»

«Электроника (телефоны) в связи с разницей курсов валют»

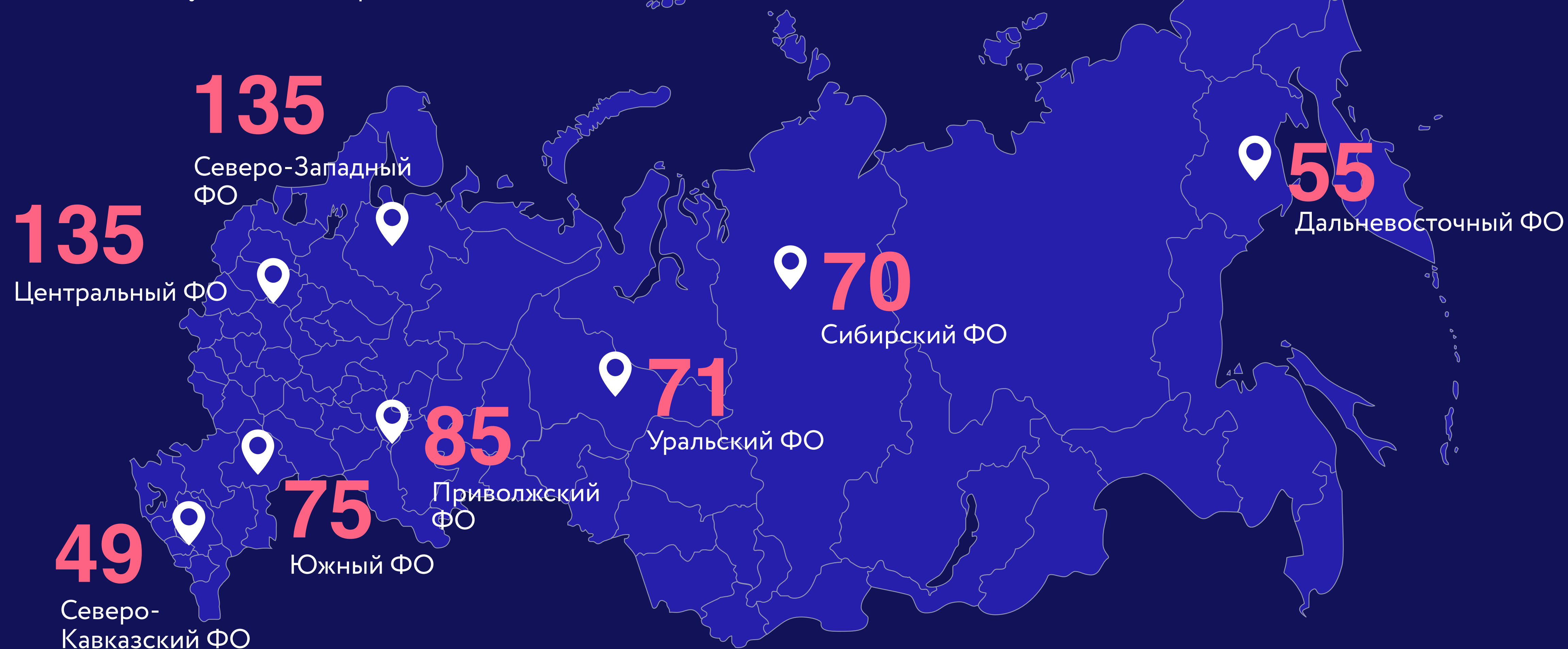
Регионы отправок розничного онлайн экспорта

Федеральный округ отправки, 2018



Экспортный индекс федеральных округов России

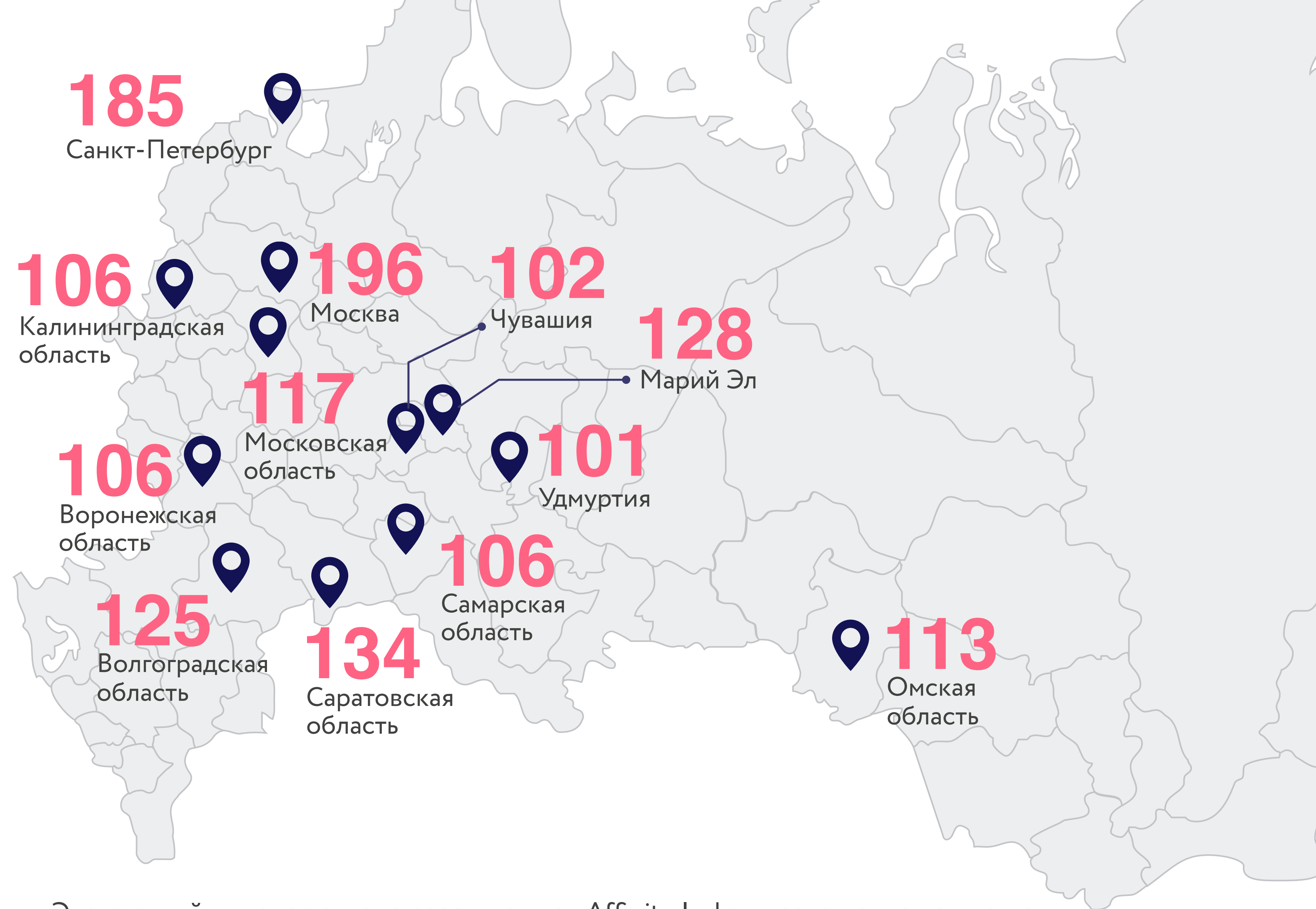
Экспортный индекс региона рассчитан как Affinity Index и равен отношению доли экспортеров в компаниях региона (в %) к их доле во всех российских компаниях. Количество компаний по данным Росстата на 10.2018. Количество экспортеров по данным eBay на 10.2018. Среднее значение индекса ≈ 100 .



Экспортный индекс регионов России

12

регионов с долей онлайн экспортеров eBay выше среднероссийской



Экспортный индекс региона рассчитан как Affinity Index и равен отношению доли экспортеров в компаниях региона (в %) к их доле во всех российских компаниях. Количество компаний по данным Росстата на 10.2018. Количество экспортеров по данным eBay на 10.2018. Среднее значение индекса = 100.

Рейтинг логистов*



Отправляют

- **95%**
Почтой России
- **31%**
DHL
- **29%**
DPD/SPSR
- **29%**
UPS
- **20%**
зарубежному партнеру /
представителю по каналам
для оптовых поставок

* Не учитываются отправления крупных интернет-магазинов, т.к. они используют собственные каналы отправки за рубеж

Перспективы экспорта в 2019 году



Мария Заикина,
PR-директор
OZON

«Сейчас для российских игроков экспорт — это скорее сопутствующее направление бизнеса. Специально это направление мы пока не продвигаем. Один из ключевых барьеров для развития экспорта у «домашних» e-commerce игроков — отсутствие возможности предъявлять НДС к вычету. Что касается зарубежных игроков, пока, как мы видим, их планы по продажам российских товаров за рубеж не вылились в масштабные истории. За 10 месяцев 2018 года экспортное направление в OZON выросло на 50% в деньгах по отношению к прошлому году. Драйверы — лояльность к бренду у русскоговорящих сообществ за рубежом плюс увеличение частоты покупок за счет расширения ассортимента: раньше покупали только книги, теперь покупают и другие товары, например, детские и электронику. Учитывая общий рост продаж OZON и дальнейшее расширение ассортимента — по некоторым категориям он растет в 8-10 раз — органический рост на уровне не ниже текущего у OZON точно будет.»

Перспективы экспорта в 2019 году



Денис Кочергин,
Сооснователь
Ярмарки Мастеров
Livemaster.ru

«В России нам в наследие досталась экспортная система, ориентированная на природные ресурсы и тяжелую промышленность. Ожидать каких-то радикальных и быстрых изменений без решения корневых сложностей не стоит. Позитивные подвижки есть. Активно работают логистические компании, всячески ускоряя международную доставку, упрощаются некоторые процедурные вопросы, особенно в 2018-м году здесь заметны усилия Почты России. Такие улучшения благоприятно влияют на экспорт. Однако главные структурные ограничения, регулирующие экспорт, пока не решены. Это возврат НДС, обратный импорт, ограничения по некоторым товарным категориям и другие давно известные вопросы. В случае устранения этих барьеров российский розничный экспорт имеет очень хороший потенциал роста, на порядок, а возможно и больше. В ином случае ожидается органический рост аналогично тому, как это происходит сейчас в 2018-м году.»

Перспективы экспорта в 2019 году



Сергей Малышев,
Заместитель
генерального
директора по
посылочному
бизнесу и
экспресс-доставке
Почта России

«Развитие экспортной логистики государством и частными компаниями в последние годы оказывает влияние на участников рынка: появляются новые участники, создаются и активно развиваются торговые площадки. Вместе с тем, логистика все еще остается одной из проблемных зон розничного экспорта – не все процедуры упрощены и доведены до автоматизма. В краткосрочной перспективе мы не прогнозируем никаких значимых изменений для рынка розничного экспорта. Рост будет продолжаться, но темп замедлится. Основные сложности связаны в основном с отсутствием необходимой квалификации и опыта российских экспортеров, с наличием логистических барьеров, а также с отсутствием программ и ресурсов по развитию спроса на российские товары. Возможности главным образом базируются на наличии подобной компетенции и ресурсов у площадок экспортной электронной торговли. Они обладают и необходимыми знаниями, и инструментами для решения большинства бизнес-задач под ключ, вплоть до интегрированной в личный кабинет логистики Почты России из любого уголка страны.»

Перспективы экспорта в 2019 году



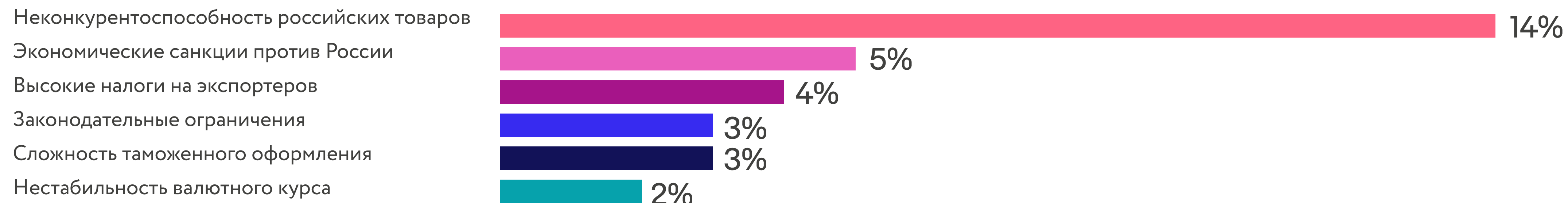
Илья Кретов,
Генеральный
директор
eBay Россия

« Результаты второго исследования DI показали, что реальность превзошла ожидания экспертов и вместо 14% рынок розничного экспорта увеличился на 28% в 2017 и еще на 36% в 2018 году. Мы оцениваем экономический потенциал розничного онлайн экспорта из России в 10 млрд долларов, который можно достигнуть в ближайшие годы при условии консолидации всех игроков и регуляторов рынка. За последний год мы видим динамическое развитие онлайн рынка розничного экспорта. И хотя барьеры все еще остаются, на их преодоление направлены совместные усилия. Так, вопрос возврата НДС российским экспортерам был поддержан Проектной мастерской РЭЦ по разработке национальной экспортной программы. Почта России запустила несколько пилотных проектов с ФТС по ускоренному и упрощенному таможенному оформлению и оплате пошлин. Мы видим заинтересованность глав регионов к розничному экспорту, как к альтернативному каналу развития экономики и предпринимательства. Сегодня на eBay торгуют на экспорт более 25000 продавцов из России и их число продолжает расти»

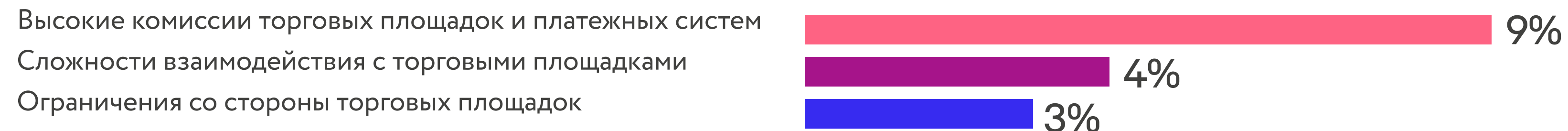
Сдерживающие рынок факторы

Средние и мелкие компании основными барьеры на пути развития российского онлайн экспорта видят неконкурентоспособность российских товаров (14%) и высокую стоимость доставки за рубеж (12%)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ



СО СТОРОНЫ ОНЛАЙН-ПЛОЩАДОК



СО СТОРОНЫ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ



ДРУГОЕ



8%

ОПРОШЕННЫХ ЗА
СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВ
НА ЭКСПОРТЕРОВ

Портрет экспортера eBay

Особенность экспортеров eBay – небольшой оборот с высокой долей экспортных продаж. В типичном случае почти все продажи идут на экспорт.

92%
селлеров на eBay
продают за рубеж

42%
селлеров на eBay
регулярно продают
товары за рубеж
(экспортеры)

НА ДОЛЮ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ ПРИХОДИТСЯ

55%

Это почти
все продажи

18%

До 15%
оборота

17%

От 30% до 50%
оборота

11%

От 15% до 30%
оборота

ГОДОВАЯ ВЫРУЧКА ЭКСПОРТЕРОВ ОТ ВСЕХ ПРОДАЖ (ВКЛЮЧАЯ ВНУТРИРОССИЙСКИЕ)

63%

Менее
300 тыс
рублей

20%

От 300 тыс
до 1 млн
рублей

14%

От 1 млн
до 10 млн
рублей

3%

От 10 млн
до 100 млн
рублей

1%

Более 100
млн рублей

Куда экспортируют российские продавцы eBay

75%

экспортеров ведут только
зарубежную торговлю и не
продают в Россию ни через
один онлайн канал



89%

США



56%

Великобритания



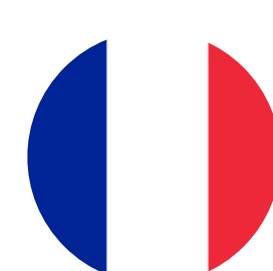
53%

Германия



48%

Канада



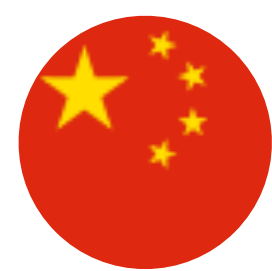
43%

Франция



30%

Израиль



28%

Китай



9%

Казахстан



8%

Украина



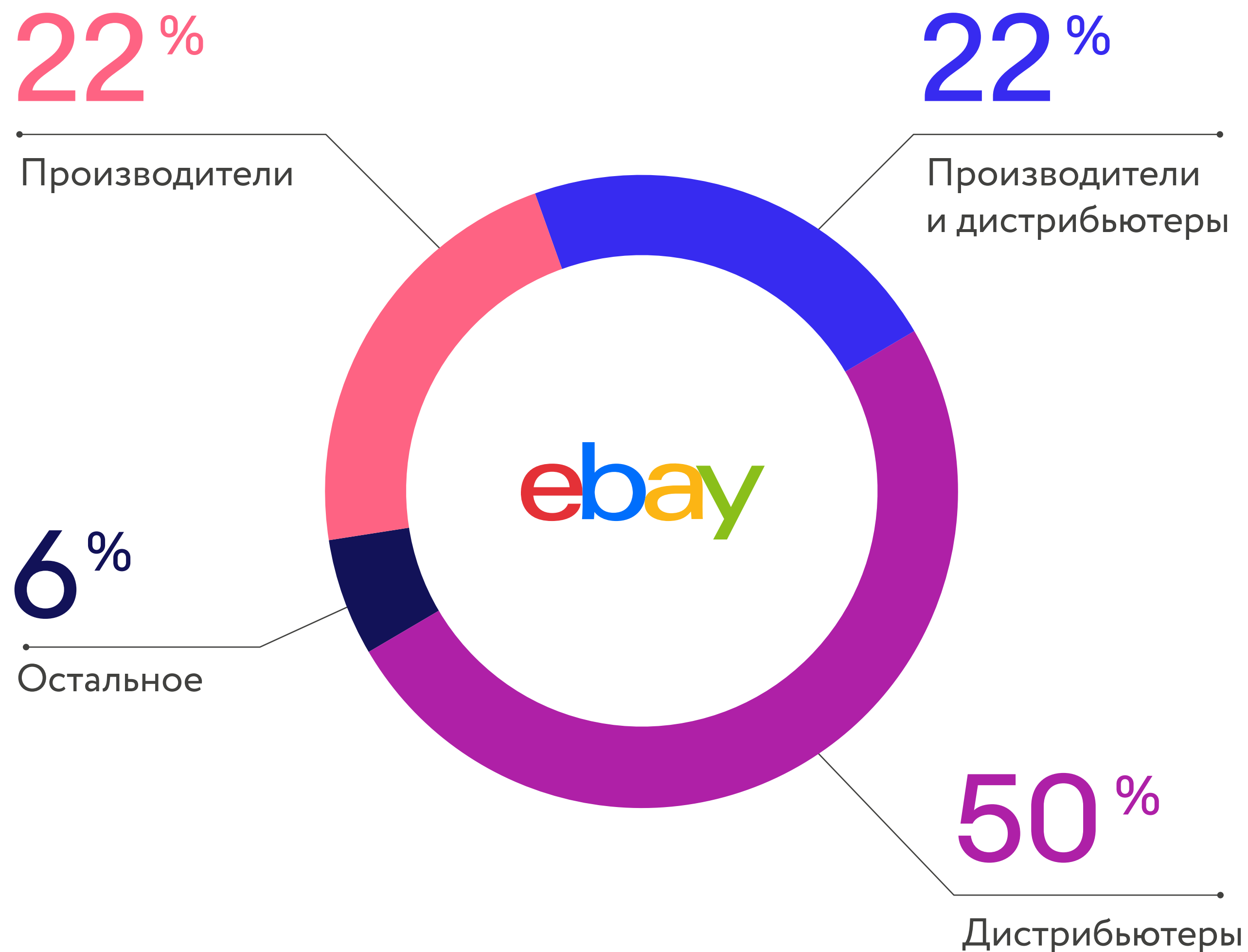
5%

Беларусь

40%

Другие страны

Производители и дистрибьютеры на eBay



ИСТОЧНИКИ ТОВАРОВ У ЭКСПОРТЕРОВ:

- **72%**
Покупают товары для перепродажи
- **23%**
Изготавливают товары вручную
- **18%**
Размещают заказы на производство
- **16%**
Имеют собственное производство
- **11%**
Другой источник

Нет своего сайта?

ЕСТЬ ЕВАУ

70%

ЭКСПОРТЕРОВ, ПРОДАЮЩИХ НА ЕВАУ,
НЕ ИМЕЮТ СВОЕГО САЙТА И ВЕДУТ
ПРОДАЖИ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ
МАРКЕТПЛЕЙСЫ

16%

ПОЛУЧАЮТ ЗАКАЗЫ
ИЗ-ЗА РУБЕЖА ЧЕРЕЗ
СВОЙ САЙТ

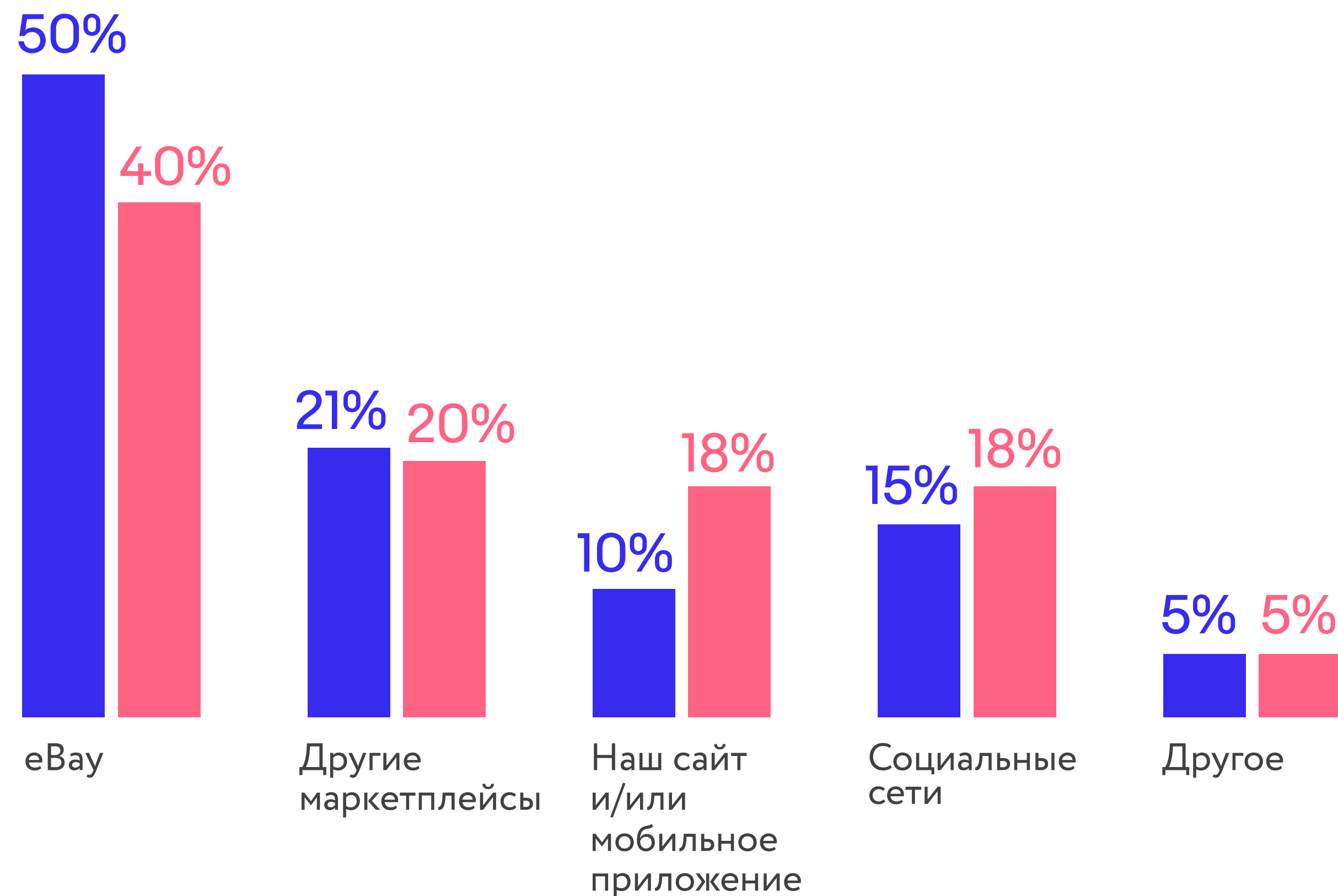
14%

ИМЕЮТ САЙТ,
НО ОН НЕ ПРИНОСИТ
ЭКСПОРТНЫХ
ЗАКАЗОВ

Каналы экспортеров eBay

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНТЕРНЕТ ЗАКАЗОВ ПО КАНАЛАМ:

- Все экспортеры
- Экспортеры с доходом более 300 тыс. руб. в год



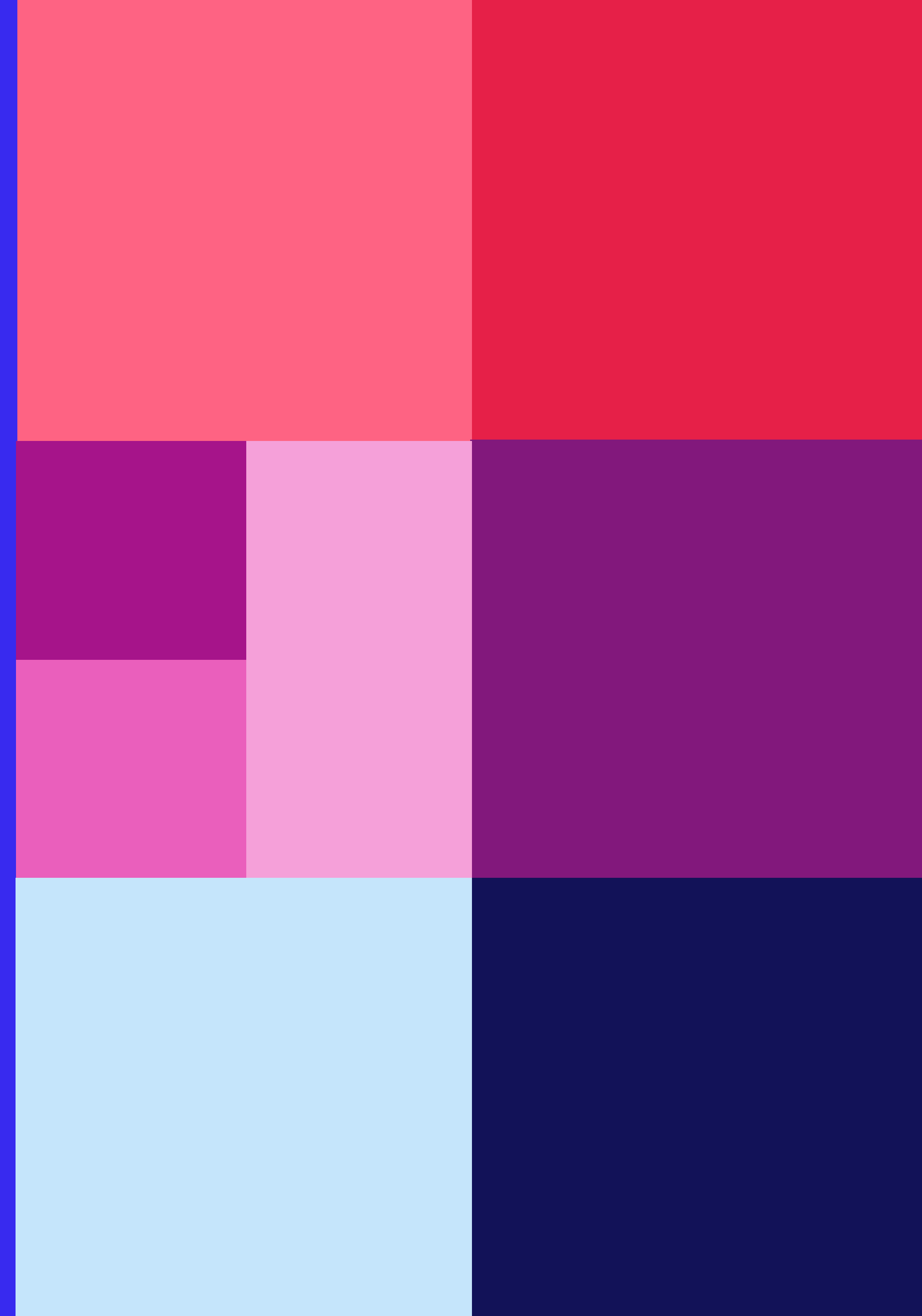
26%

ЭКСПОРТЕРОВ ЕВАУ ИСПОЛЬЗУЮТ
ОДНОВРЕМЕННО ДРУГИЕ
МАРКЕТПЛЕЙСЫ

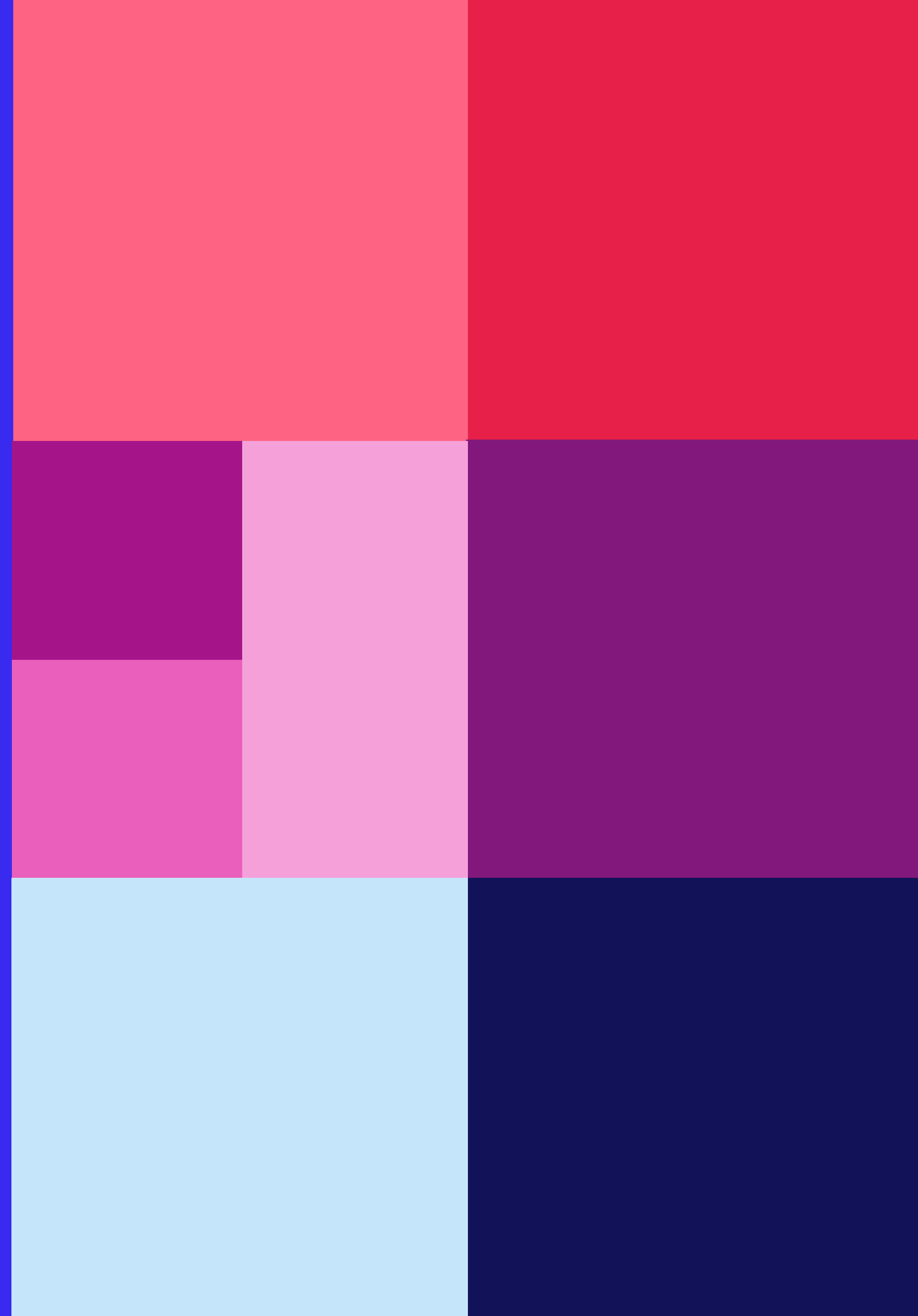
НАИБОЛЕЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ,
% ЭКСПОРТЕРОВ

Маркетплейс	% экспортеров
Etsy	7%
Amazon	7%
Avito	3%
Alibaba Group (все проекты)	3%
Discogs	2%
Интернет-аукцион Мешок	2%

**eBay –
ключевая
площадка для
российских
экспортеров**



Создание логистической инфраструктуры для экспортеров

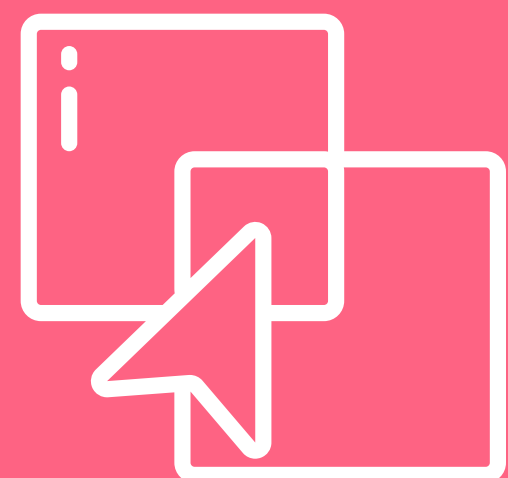


Интеграция

октябрь 2018

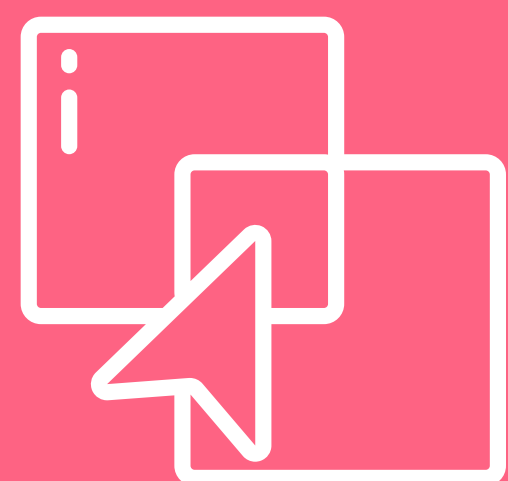
ebay

+



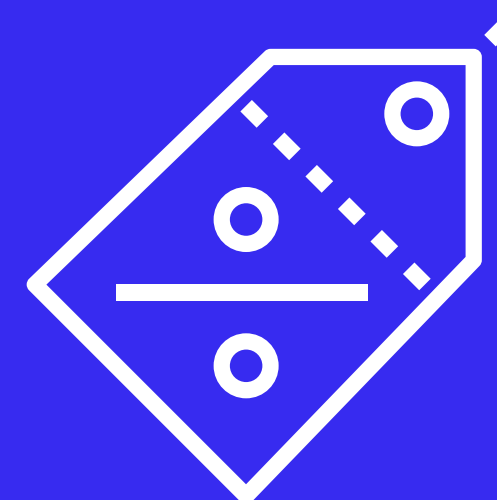
Интеграция

июнь 2018

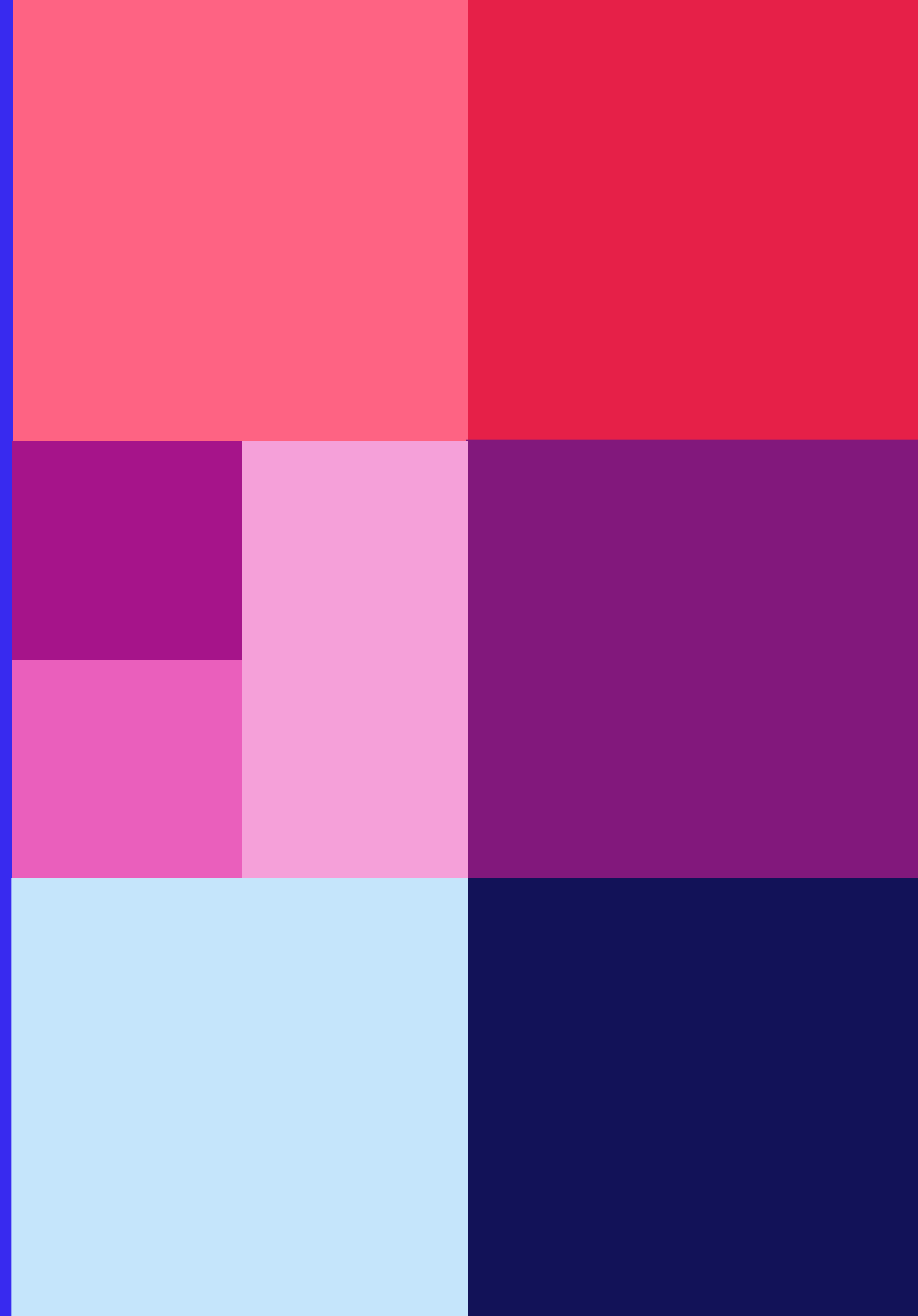


Спец. тарифы

август 2018

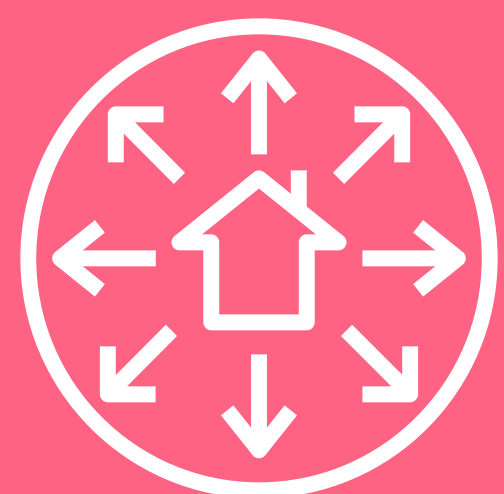


**Вывод
на экспорт
продавцов
разных
категорий**

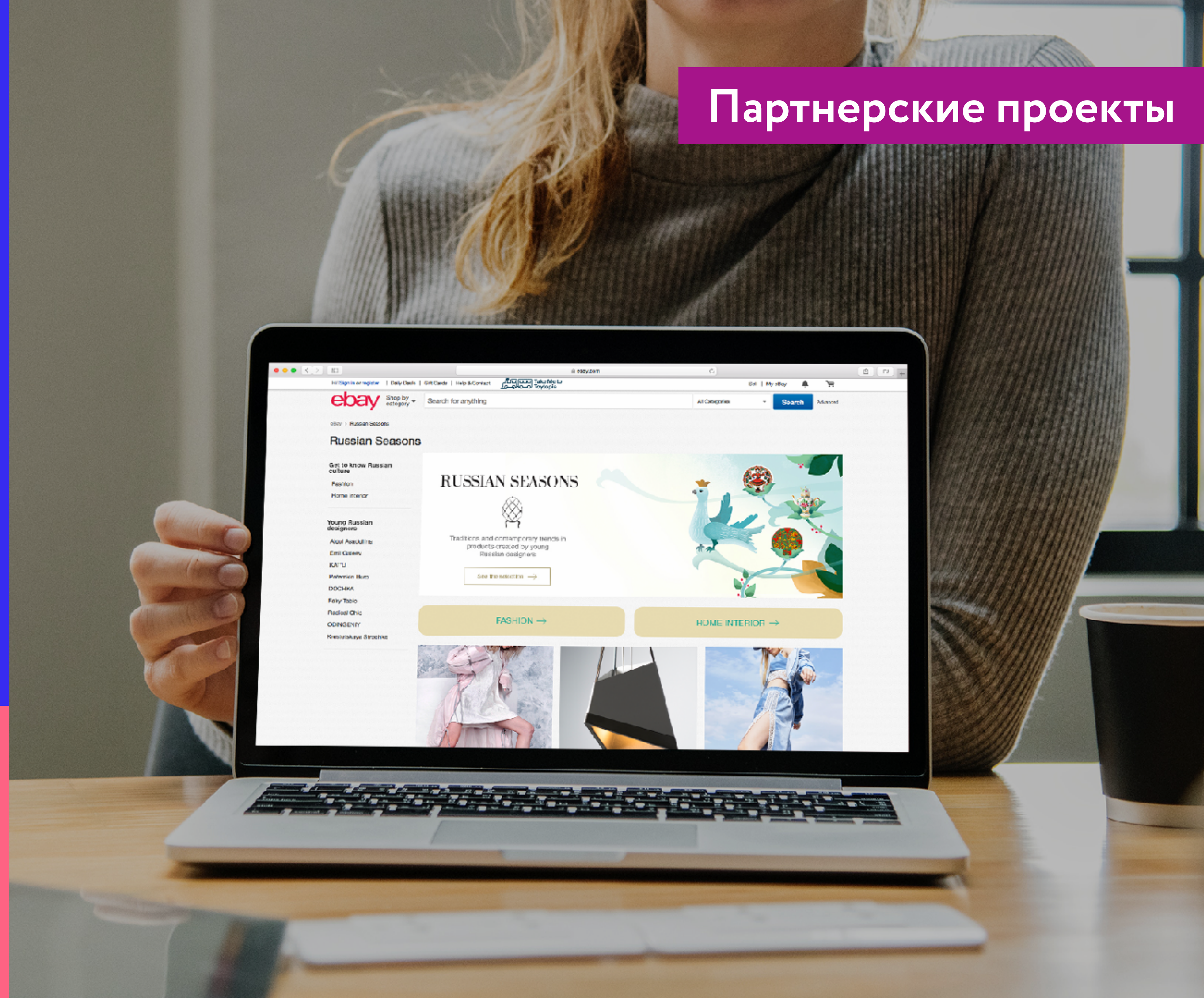


МинПромторг:
Витрина
фестиваля
Русские
Сезоны

Октябрь 2018



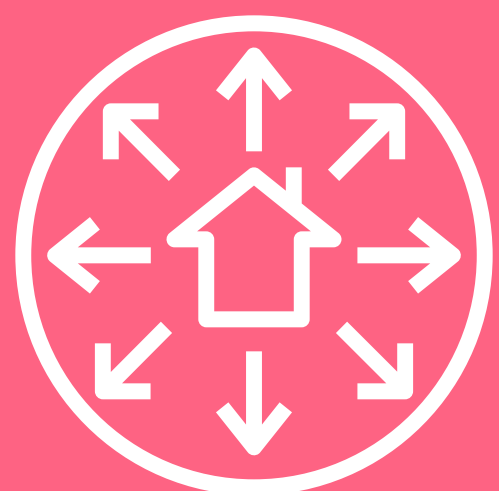
Партнерские проекты



Благотворительность: BuySocial

Август 2018

Партнерские проекты

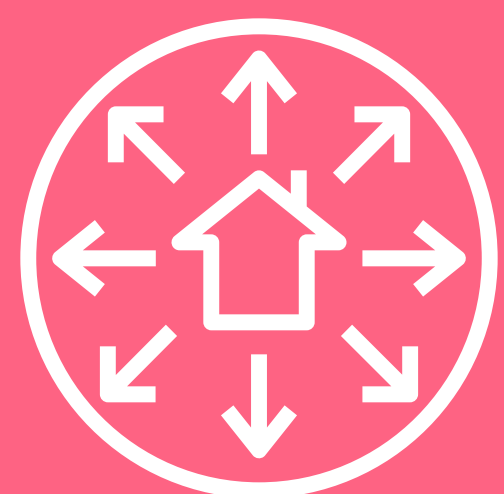
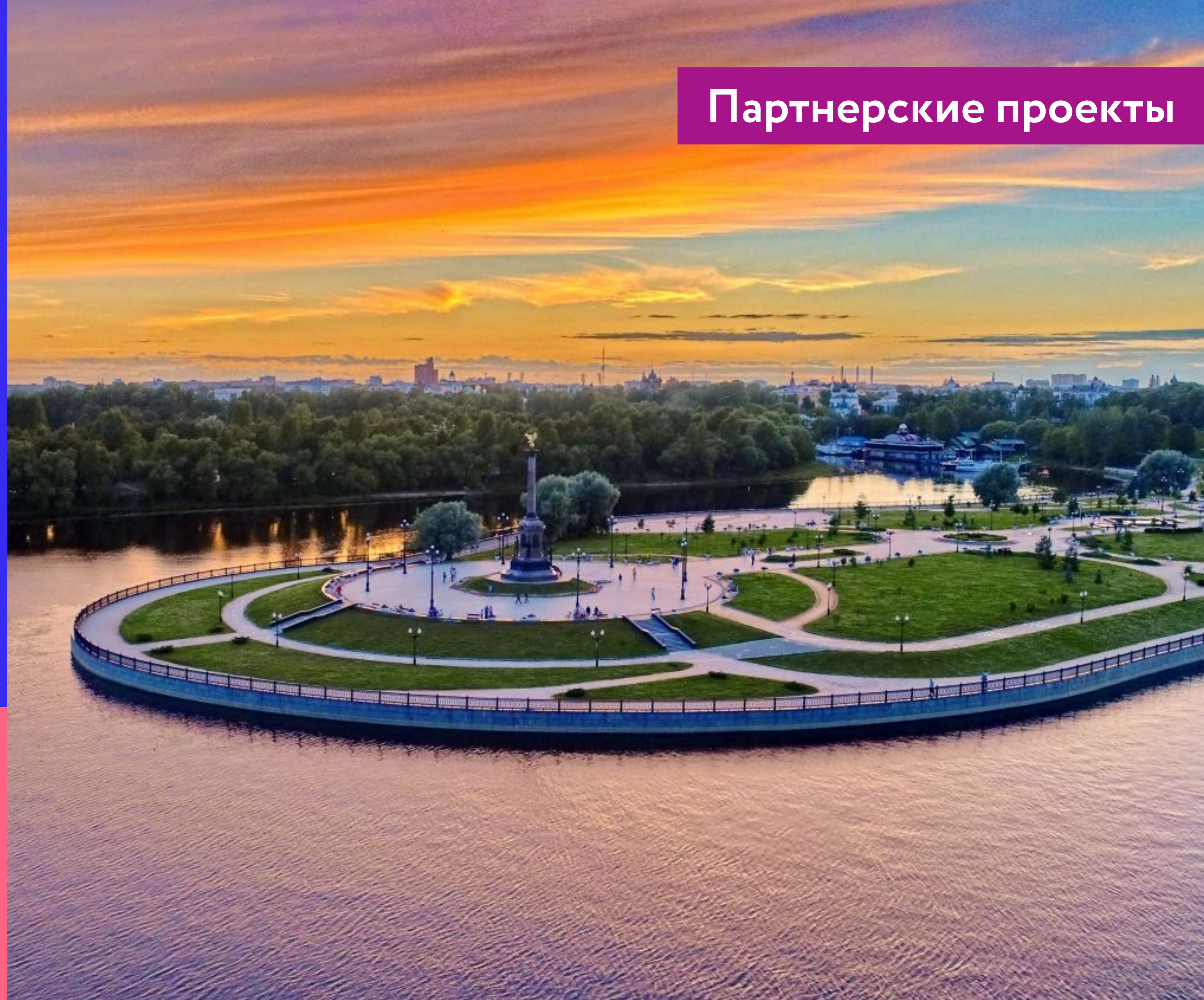


Регионы:

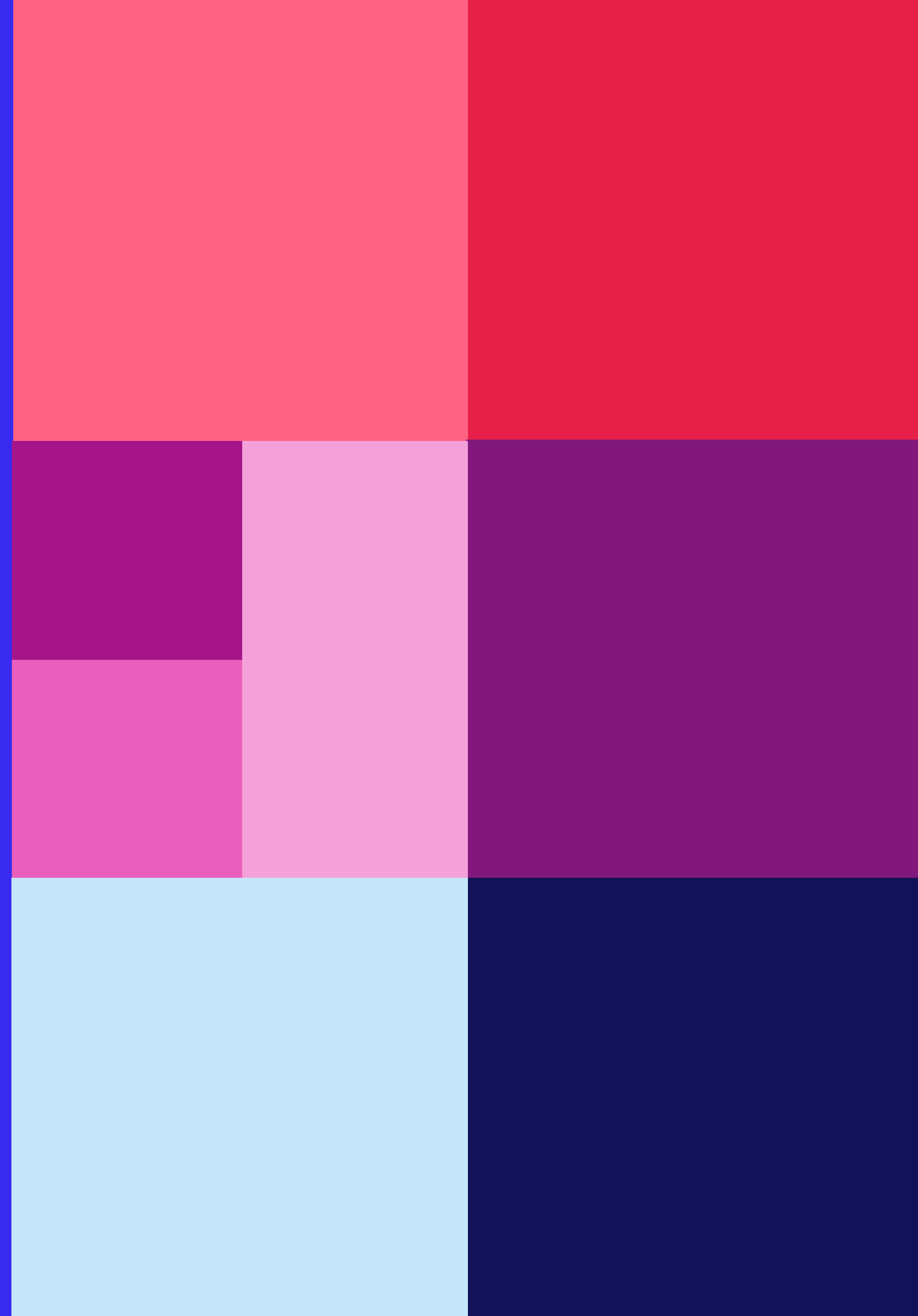
Город Экспорта – Ярославль

Запуск 4 декабря 2018

Партнерские проекты



**Обучение
экспортеров
и популяризация
экспорта**



Академия Экспорта с Бизнес Школой Синергия

Ноябрь 2018

Обучение



Участие
в более чем 20
российских
конференциях

Продвижение



Единственное исследование рынка онлайн экспорта в России совместно с DI

Ноябрь 2018

Исследование



Потенциал роста рынка розничного онлайн-экспорта из России

430 млн \$
2016

746 млн \$
2018

10 млрд \$

x 25

x 2