

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

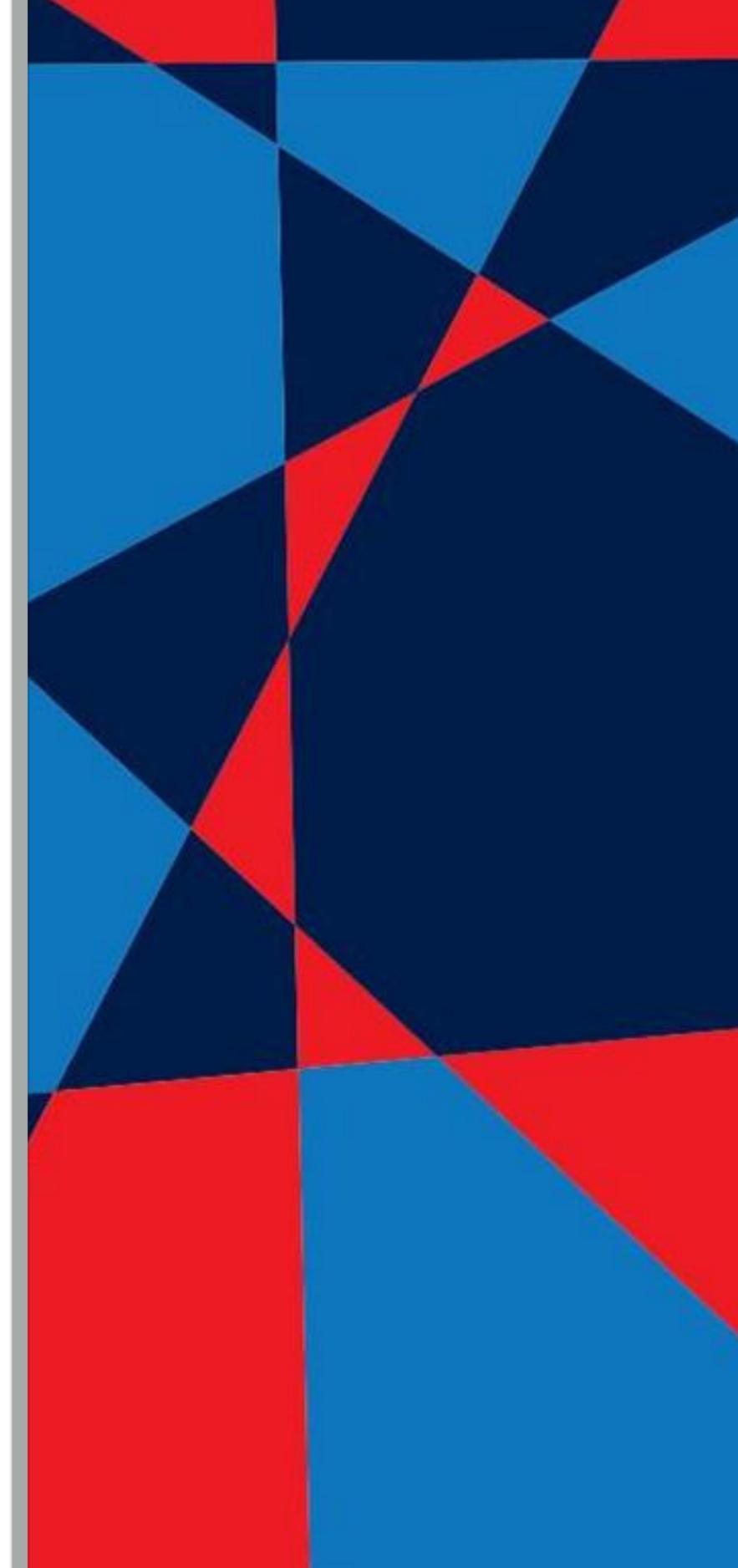
▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

Возможности экспорта через интернет-канал

Манукян Армен

Август 2017



ЧТО ТАКОЕ ОНЛАЙН-ЭКСПОРТ?

Экспорт онлайн (трансграничная интернет-торговля) – это покупка товаров посредством сети Интернет у продавца, находящегося в другой стране

Основные причины совершения покупок зарубежными покупателями через интернет:

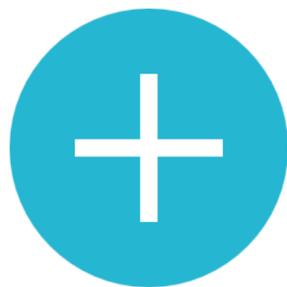
- большой выбор товаров;
- наличие уникальных предложений;
- выгодные цены;
- удобство совершения покупок через интернет



УЧАСТНИКИ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

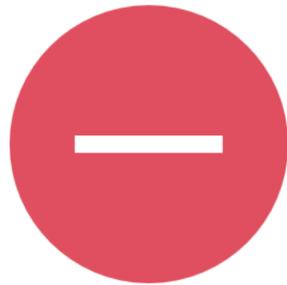
- **Покупатель** - как физическое, так и юридическое лицо;
- **Продавец** - юридическое лицо, но есть модель C2C, в которой продавец - физическое лицо;
- **Сервис-провайдеры** - различные компании, предоставляющие решения по всему циклу деятельности: от закупок и маркетинга до электронных платежей и доставки;
- **Регулирующие органы** - государственные структуры, которые осуществляют контролируемую функцию, например: Федеральная таможенная служба.

ПЛЮСЫ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ



- Товар продавца доступен интернет-покупателям со всего мира;
- Дешевый рубль дает возможность предложить покупателям привлекательные цены на товары, произведенные в России;
- Возможность изучить новый рынок с минимальными затратами: начать работу с покупателями без участия в выставочной деятельности в разных странах или открытия офиса за рубежом;
- Сокращение затрат и рисков при доставке оптовых партий товаров за рубеж.

МИНУСЫ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ



- Без знания экспортных рынков и механизмов работы высок риск неудачи в интернет-экспортной деятельности; Продавцу необходимо знать законодательство тех стран, куда осуществляется экспорт, особенности потребления товаров и прочее;
- Высокие требования к качеству предоставляемого покупателям сервиса (скорость ответа на запрос потенциального покупателя, сроки доставки, качество описания товара, количество и качество изображений товара);
- Высокая конкурентная среда, предъявляющая высокие требования к качеству товаров и ценам на них.

ОТЛИЧИЯ ОНЛАЙН-ЭКСПОРТА ОТ КЛАССИЧЕСКОГО

В классическом экспорте

- между покупателем и продавцом находится большое количество посредников
- бизнесу необходимы сотрудники с опытом в экспортной деятельности

В трансграничной онлайн-торговле

- клиент покупает товар напрямую у продавца
- не ограничен размер партии (ни минимальный, ни максимальный)
- компании-продавцу не требуется серьезный опыт экспортных продаж

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

- Основная причина роста интернет-торговли - естественное увеличение числа интернет-пользователей
- С 1995 по 2015 год количество пользователей Сети выросло с 35 млн. до 3 млрд человек
- Среди этих 3 млрд. человек пользователей Сети около половины имеют опыт покупок в онлайн

Digital Shopper Growth in Select Countries, 2014-2019

% change

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
India	39.5%	28.7%	23.4%	22.9%	23.4%	23.3%
Indonesia	28.4%	25.8%	10.6%	11.5%	10.6%	9.8%
Brazil	14.4%	11.6%	9.1%	7.0%	6.0%	4.6%
Canada	3.6%	3.7%	2.7%	2.6%	4.1%	2.0%
Norway	4.0%	3.4%	3.1%	2.0%	2.0%	1.4%
US*	3.8%	3.4%	3.0%	2.8%	2.1%	1.0%
UK**	3.1%	2.7%	2.2%	1.9%	1.2%	1.2%
Denmark	3.2%	2.6%	1.4%	1.1%	1.5%	0.6%
Germany	4.1%	2.6%	0.9%	1.0%	1.1%	0.8%
Finland	2.7%	2.5%	2.3%	2.2%	3.0%	1.8%
Netherlands	2.2%	1.9%	1.0%	1.0%	0.7%	0.6%
Sweden	1.4%	1.2%	1.1%	1.0%	0.8%	0.7%

ТОП-10 СТРАН ПО ОБЪЕМУ РЫНКА ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ В 2015 Г.

Представленная статистика показывает, что Китай – самый большой и один из наиболее быстро развивающихся рынков интернет-торговли в мире.

Кроме этого крупными рынками, имеющими большие объемы, но менее быстрые темпы развития являются: США, Великобритания, Япония, Канада, Бразилия, Германия, Франция.

Страна	Объем рынка (млрд)*
Китай	\$672.01 (42.1%)
США	\$349.06 (14.2%)
Великобритания	\$99.39 (14.5%)
Япония	\$89.55 (14.0%)
Германия	\$61.84 (12.0%)
Франция	\$42.60 (11.1%)
Южная Корея	\$38.86 (11.0%)
Канада	\$26.83 (16.8%)
Бразилия	\$19.79 (17.3%)
Австралия	\$19.02 (9.3%)

*в скобках – рост по отношению к 2014 году

ИНТЕРНЕТ-КАНАЛЫ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ



Интернет-магазин (интернет-ритейлер) - сайт, торгующий товарами посредством сети Интернет. Позволяет пользователям онлайн, в своём браузере или через мобильное приложение, сформировать заказ на покупку.

Маркетплейс - площадка, на которой множество продавцов предлагает свои продукты или решения множеству покупателей. В контексте данного курса маркетплейсы рассматриваются в качестве интернет-площадок.

МАРКЕТПЛЕЙСЫ

Маркетплейсы используют разные модели заработка:

- **Платная регистрация.** Продавец желающий начать торговать на маркетплейсе должен заплатить определенную сумму.
- **Оплата процента с каждой транзакции.** Компания платит маркетплейсу процентные отчисления за каждую продажу, сделанную с помощью маркетплейса. Обратим ваше внимание еще раз, что о точном размере комиссии необходимо узнавать на сайте каждого из маркетплейсов, правила работы и тарифы изменяются регулярно.
- **Условно бесплатные.** На подобных маркетплейсах нет необходимости совершать оплату для начала торговли, но, чтобы повысить продажи или же повысить количество товаров, представленных на маркетплейсе, необходимо совершить оплату.
- **Комбинированные модели.** Подобные маркетплейсы могут взимать несколько видов плат с продавцов.

ВИДЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Маркетплейс может из себя представлять площадку, на которой:

- покупатель ищет продавца (классический маркетплейс) *пример: ebay.com*
- продавец ищет покупателя (тендерная площадка). *пример: b2b-center.ru, globaltenders.com*
- смешанная модель - площадка, на которой покупатель может оставить заявку (тендерная модель) или же сам найти поставщика (классический маркетплейс). *пример: Alibaba.com*

Цена на товар, представленный на маркетплейсе, может быть изначально указана или же может формироваться по аукционному принципу.

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Преимущества маркетплейсов для покупателя :

- широкий выбор товаров и большое количество продавцов на одном интернет-ресурсе;
- наличие базы отзывов и рейтингов продавцов упрощает коммуникацию, так как помогает пользователю собрать необходимую для покупки информацию, повышает доверие к продавцу и к маркетплейсу в целом;
- удобство совершения покупки и получения заказа - крупные маркетплейсы чаще всего работают с сервисными компаниями, которые оказывают высококачественные услуги по приему платежей, доставке и т. п.



ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Преимущества маркетплейсов для продавца:



- низкие затраты при запуске продаж – продавцу в большинстве случаев дешевле начать торговлю на маркетплейсе, нежели открывать свой собственный интернет-магазин;
- все затраты (размер комиссии, затраты на прием платежей от зарубежных клиентов, международную доставку) можно достаточно точно прогнозировать;
- опыт маркетплейсов в работе с зарубежными клиентами позволяет успешно продавать не только известные бренды, но и товары от неизвестных производителей.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДАВЦУ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

- Защита клиента от приобретения некачественных или контрафактных товаров;
- Платеж поступает на счет продавца только после подтверждения факта доставки заказанного товара покупателю;
- Некоторые маркетплейсы требуют, чтобы у продавца был локальный адрес – это необходимо для возврата товара (в течение определенного государством срока без объяснения причин или по гарантии);
- Выдача предложений конкретного продавца на витрине маркетплейса зависит от множества факторов - наибольший вес это частота продаж товара и отзывы покупателей о товаре и магазине его разместившем.

ЧТО МОЖНО ЭКСПОРТИРОВАТЬ ОНЛАЙН?

Экспортировать онлайн можно все, что не запрещено законом!

Есть множество успешных российских предприятий занимающихся экспортом в различных областях, начиная от инновационных технологий, заканчивая сувенирной продукцией.

Выстроить верную стратегию вывода товара на экспортный рынок вам может помочь Российский экспортный центр.



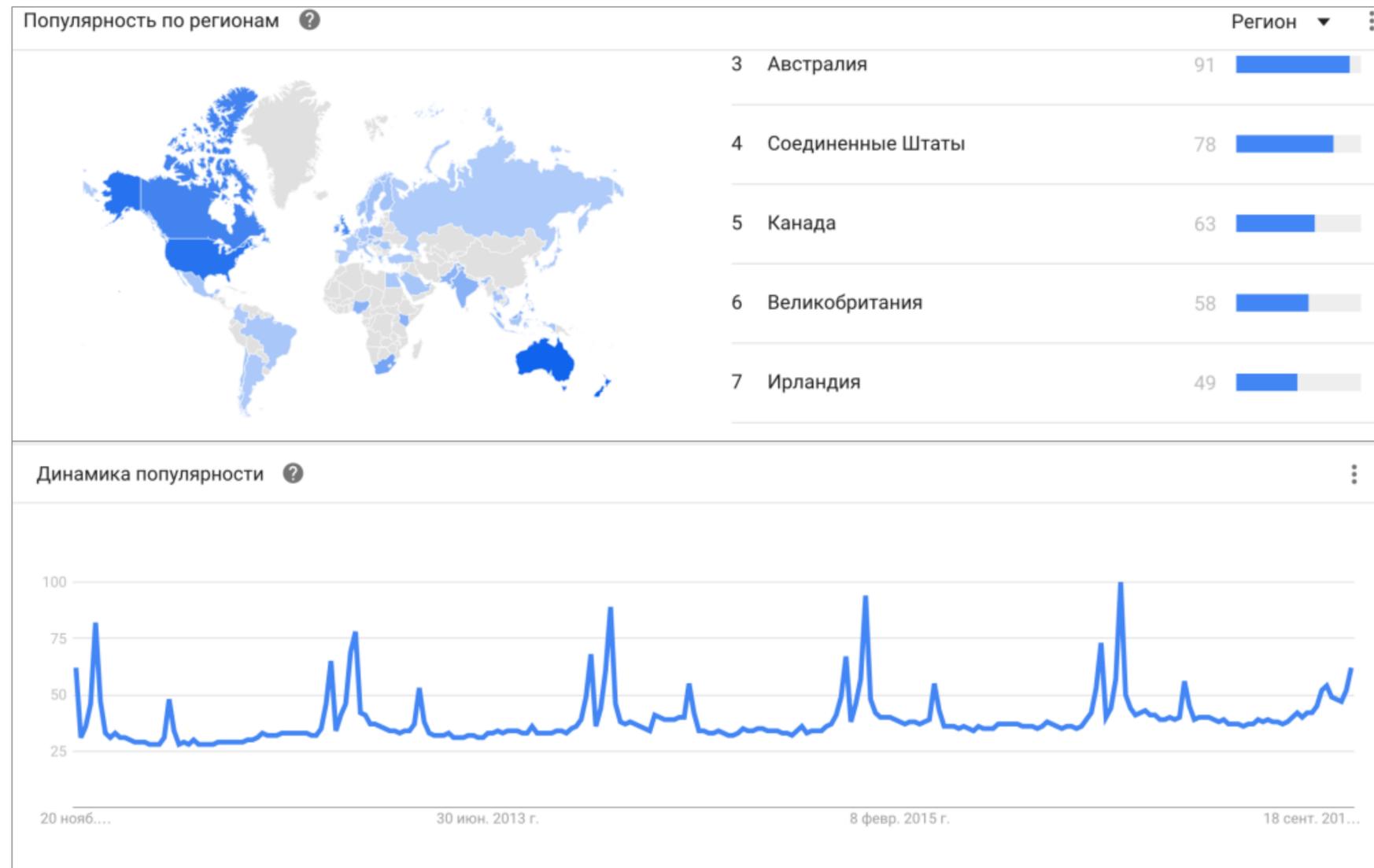
ЧТО ЭКСПОРТИРОВАТЬ?

- Для русскоязычных представителей зарубежных стран - литература на русском языке, обучающие пособия, игры, сувениры, предметы искусства, а также продукты питания, привычные в России ;
- Покупатели Европы и США - одежда и аксессуары российских дизайнеров;
- Китай предпочитает экологические продукты - эко-косметика, продукты питания;
- Российские товары ручной работы – обувь, одежда, аксессуары, сшитые и произведенные на заказ;
- Уникальные или удивительные товары - деревянная оправа для очков, приспособления для рыбалки и т.д.;
- Продукты исключительно российского производства – икра, кедровые орехи, соленья, сувениры;
- Предметы искусства;
- Детские товары, игрушки, эко-игрушки (например, из дерева);
- Ювелирные изделия;
- Коллекционные товары и предметы старины.

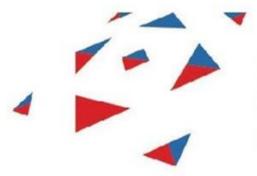


GOOGLE TRENDS

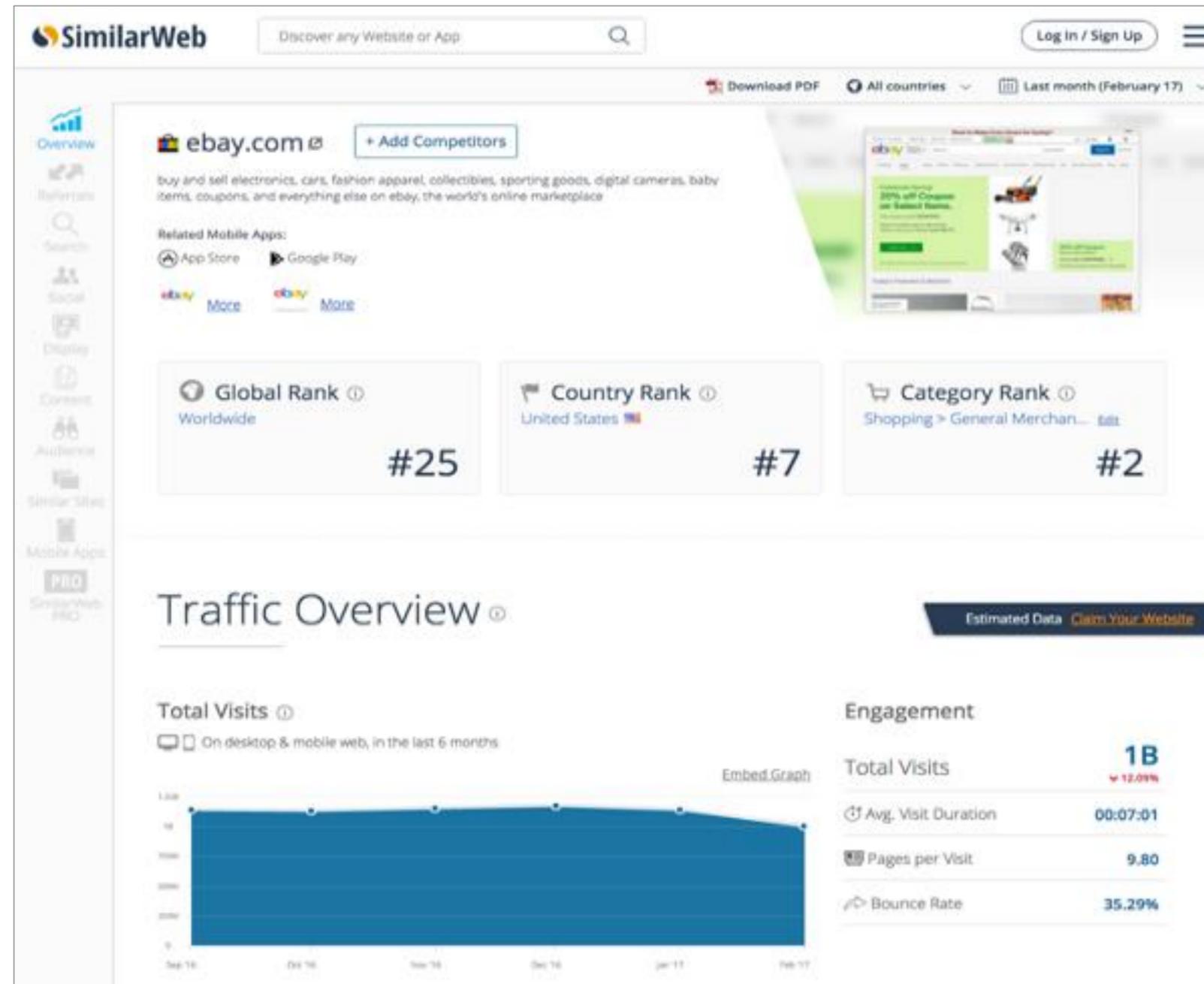
Поисковый запрос «Honey» в категории «продукты питания»



<https://www.google.com/trends/>

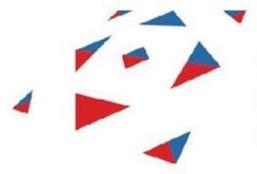


SIMILARWEB



AMZ Scout

№	Имя продукта	Бренд	Цена	Мин. цена	FBA сбор	Процент прибыли	LQS	Категория	Кол-во прод.	Ранг	Прибл. продажи	Прибл. прибыль	Кол-во коммент.	Дата добавления	Рейтинг
68	Mobil 1 120758 Advanced Full Synthetic Motor Oil for 0W-20 5	Mobil 1	\$22.88	N/A	N/A	N/A	53	Toys & Games	1	N/A	3233	\$73,971	413	08/09/14	4.8
10	Mobil 1 120758 Advanced Full Synthetic Motor Oil for 0W-20 5	Mobil 1	\$22.88	N/A	N/A	N/A	53	Toys & Games	1	N/A	3233	\$73,971	413	08/09/14	4.8
11	Mobil 1 (120769) High Mileage 5W-30 Motor Oil - 5 Quart	Mobil 1	\$22.88	\$22.88	\$10.24	55%	72	Automotive	7	#102	2192	\$50,153	237	04/21/14	4.9
71	Mobil 1 120760 Synthetic Motor Oil 0W-40, 5 Quart	Mobil 1	\$22.88	\$22.88	\$10.23	55%	74	Automotive	13	#108	2150	\$49,192	409	07/04/13	4.8
12	Mobil 1 120760 Synthetic Motor Oil 0W-40, 5 Quart	Mobil 1	\$22.88	\$22.88	\$10.23	55%	74	Automotive	13	#108	2150	\$49,192	409	07/04/13	4.8
72	Mobil 1 (120766) Extended Performance 5W-30 Motor Oil - 5 Quart	Mobil 1	\$25.47	\$25.47	\$10.55	59%	70	Automotive	12	#136	1985	\$50,558	371	03/14/14	4.8
13	Mobil 1 (120766) Extended Performance 5W-30 Motor Oil - 5 Quart	Mobil 1	\$25.47	\$25.47	\$10.55	59%	70	Automotive	12	#136	1985	\$50,558	371	03/14/14	4.8
14	Rotella 550045347 T6 Synthetic Motor Oil (5W-40 CK-4), 1 gallon	Shell Rotella T	\$21.36	\$21.36	\$9.23	57%	68	Automotive	3	#182	1787	\$38,170	143	09/03/16	4.6
73	Valvoline 5W-30 MaxLife High Mileage Motor Oil - 5qt (782256)	Valvoline	\$16.97	\$16.97	\$9.50	44%	79	Automotive	16	#223	1654	\$28,068	307	12/10/12	4.7
15	Valvoline 5W-30 MaxLife High Mileage Motor Oil - 5qt (782256)	Valvoline	\$16.97	\$16.97	\$9.50	44%	79	Automotive	16	#223	1654	\$28,068	307	12/10/12	4.7
74	Castrol 03096 GTX 5W-30 Conventional Motor Oil - 5 Quart	Castrol	\$15.97	\$15.97	\$9.42	41%	68	Automotive	4	#400	1301	\$20,777	170	04/01/13	4.8
58	Castrol 03096 GTX 5W-30 Conventional Motor Oil - 5 Quart	Castrol	\$15.97	\$15.97	\$9.42	41%	68	Automotive	4	#400	1301	\$20,777	170	04/01/13	4.8
30	Castrol 03087 EDGE Extended Performance 5W-30 Full Synthetic Motor ...	Castrol	\$28.68	\$28.68	\$10.92	62%	72	Automotive	5	#437	1252	\$35,907	161	02/27/14	4.7
70	Mobil 1 120764 Synthetic Motor Oil 5W-30, 5 Quart	Mobil 1	\$36.99	\$36.99	\$11.92	68%	77	Automotive	23	#449	1236	\$45,720	708	03/13/14	4.8
28	Mobil 1 120764 Synthetic Motor Oil 5W-30, 5 Quart	Mobil 1	\$36.99	\$36.99	\$11.92	68%	77	Automotive	23	#449	1236	\$45,720	708	03/13/14	4.8
77	Evinrude Johnson 764357 E-TEC XD 100 2-Cycle Oil, 1-Gallon (Pack of 3)	BRP	\$97.78	\$97.77	\$29.12	70%	60	Automotive	3	#495	1183	\$115,674	148	11/15/08	4.8
16	Evinrude Johnson 764357 E-TEC XD 100 2-Cycle Oil, 1-Gallon (Pack of 3)	BRP	\$97.78	\$97.78	\$29.12	70%	60	Automotive	3	#495	1183	\$115,674	148	11/15/08	4.8
80	HONDA 08C35-A141L01 Honda Pro GN4 Motor Oil, 10W40, 1 gal	Honda	\$28.19	\$27.67	\$9.98	65%	71	Automotive	10	#546	1131	\$31,883	219	02/22/10	4.8
52	HONDA 08C35-A141L01 Honda Pro GN4 Motor Oil, 10W40, 1 gal	Honda	\$28.19	\$27.67	\$9.98	65%	71	Automotive	10	#546	1131	\$31,883	219	02/22/10	4.8
48	Royal Purple 51530 API-Licensed SAE 5W-30 High Performance Syntheti...	Royal Purple	\$35.84	\$35.84	\$11.77	67%	75	Automotive	48	#587	1093	\$39,173	635	12/01/11	4.8
89	Pennzoil 550045221 1 gallon Marine XLF Engine Oil (1 gal. jug)	Pennzoil	\$17.68	\$17.68	\$8.81	50%	76	Automotive	1	#641	1047	\$18,511	98	10/18/16	4.9
1	3-IN-ONE 100454 Motor Oil 3 oz (Pack of 1)	3-IN-ONE	\$2.26	\$2.26	\$4.00	-77%	62	Greases & Lubricants	12	#28	1027	\$2,321	121	03/16/08	4.5
17	Pennzoil 550045221 1 gallon Marine XLF Engine Oil (1 gal. jug)	Pennzoil	\$17.68	\$17.68	\$8.81	50%	76	Automotive	1	#683	1015	\$17,945	98	10/18/16	4.9



ЗАПРОС В РЭЦ

 **Направить запрос** ✕

Сотрудники Российского экспортного центра ответят на Ваш запрос и проконсультируют по вопросам поддержки экспорта.

Наименование компании: *

ОГРН/ИНН/Регистрационный номер (для нерезидентов): *

Контактная информация

ФИО: *

Телефон: *

E-mail: *

Сообщение: *

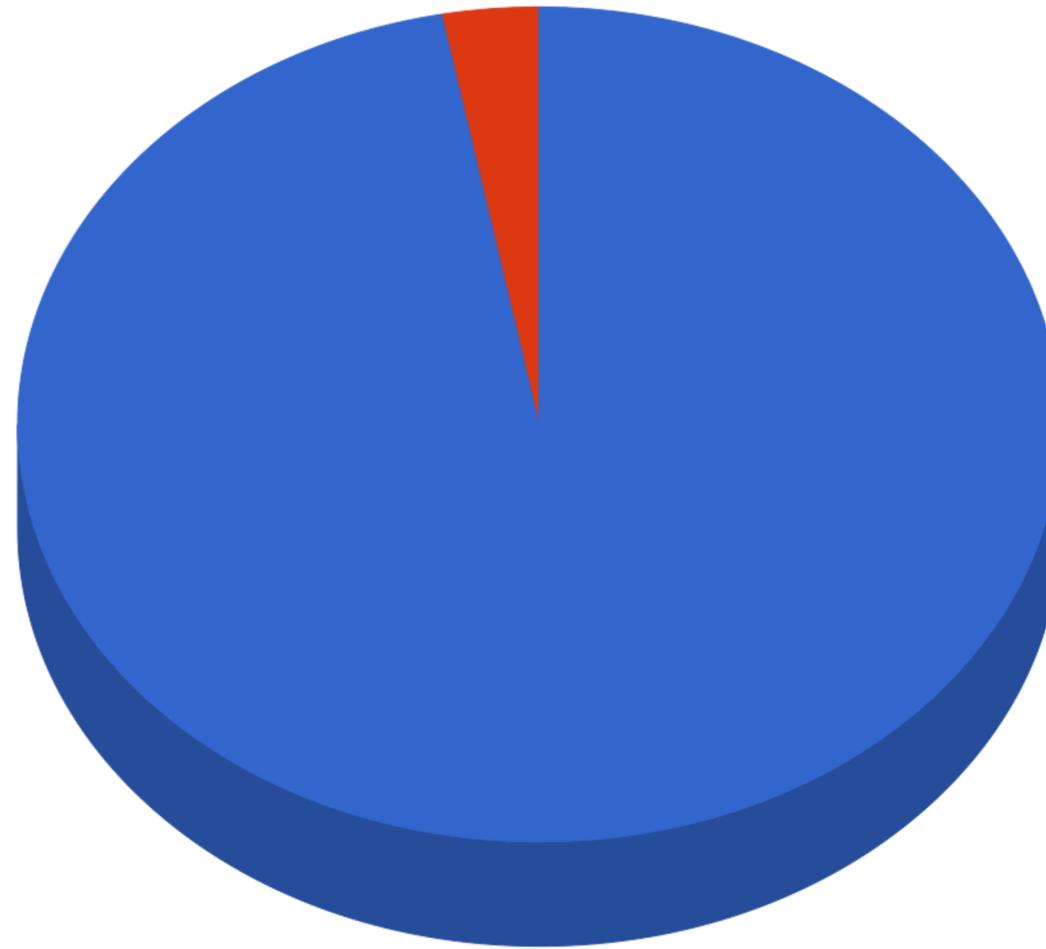
Введите код: *

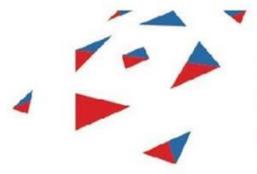
 [Поменять картинку](#)

* - Обязательные поля



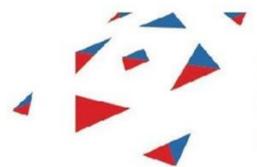
Доля России в мировой экономике





РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР





ПОДГОТОВКА ТОВАРА К ОТПРАВКЕ

Фулфилмент товара

Перевозка посылки до
склада логистической
компании

Логистика товара до
таможенного пункта

ИМПОРТНО-ЭКСПОРТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕСЫЛКА

Таможенная подготовка
товара к экспорту

Отправка посылки
в страну назначения

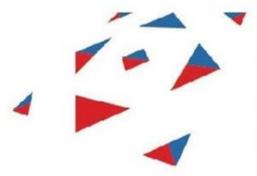
Таможенная очистка товара
в стране назначения

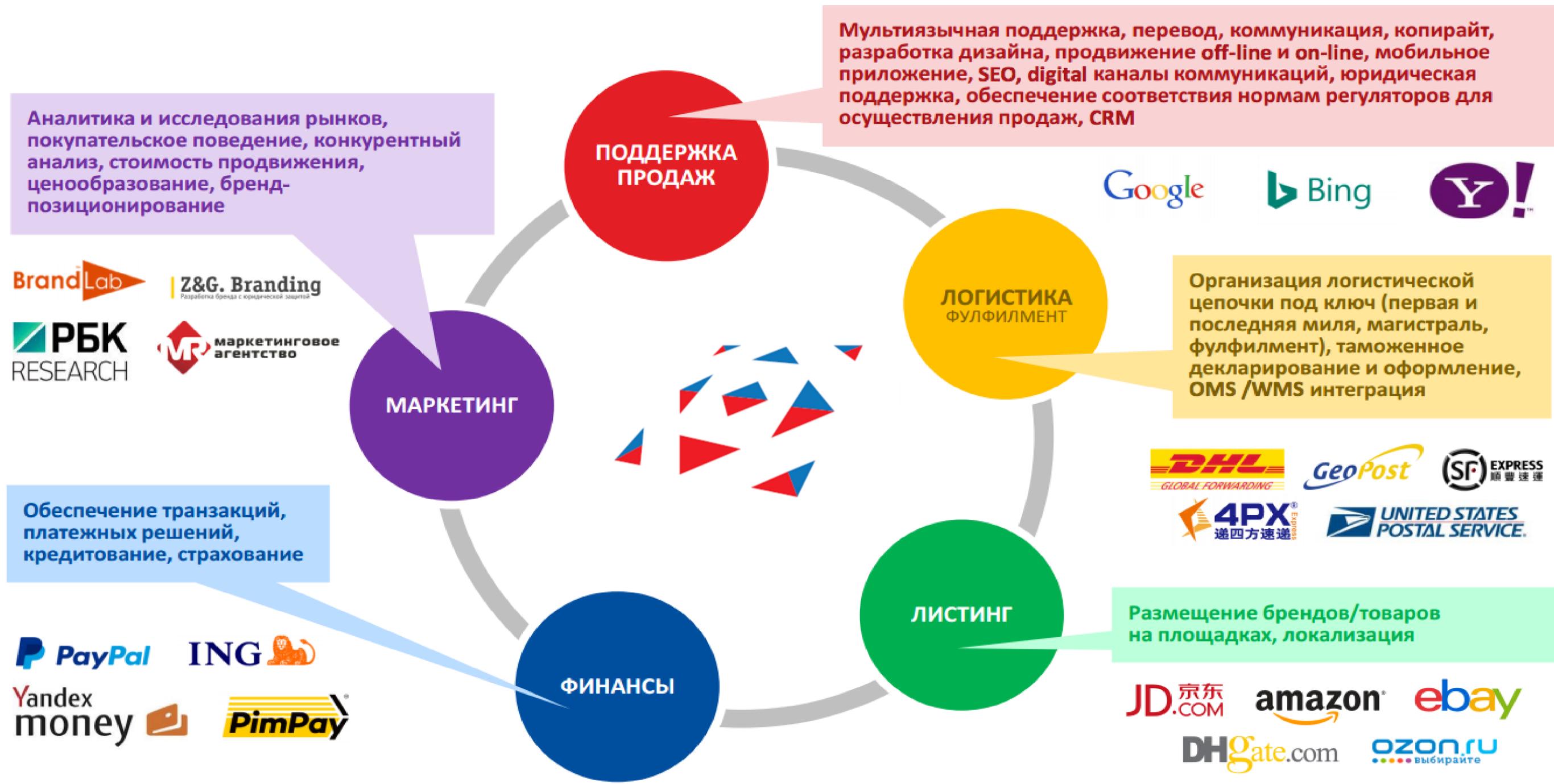
ДОСТАВКА КОНЕЧНОМУ ПОЛУЧАТЕЛЮ

Логистика посылки
до склада

Логистика посылки
до города получателя

Доставка посылки
конечному получателю





1 МОНОБРЕНД

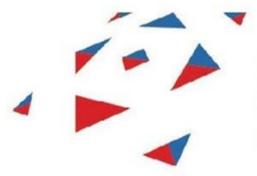


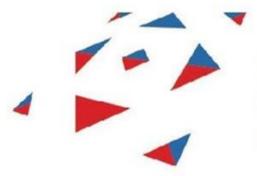
- + Четкое позиционирование перед потенциальными покупателями;
- + Вся выручка принадлежит одному продавцу;
- Все расходы по созданию и поддержке функционирования точки присутствия несет один продавец.

2 МУЛЬТИБРЕНД



- + Все расходы по созданию и поддержке функционирования точки присутствия распределены между несколькими продавцами;
- + Синергетический эффект благодаря перекрестной продаже связанных между собой товаров;
- Низкий уровень сервиса одного продавца негативно отразится на рейтинге всего магазина.





Оmnиканальность в экспорте?



Запуск аккаунта на Alibaba.com занимает около
14 рабочих дней





Направление экспорта по каналам интернет-торговли Российского экспортного центра предлагает следующие виды помощи в осуществлении экспортной деятельности:

- Анализ перспективности экспортной торговли товаром;
- Подбор оптимальных страновых направлений для экспортной торговли;
- Подбор интернет-каналов для осуществления экспортной деятельности;
- Содействие в организации торговли на международных торговых площадках;
- Консультация по способам привлечения покупателей на интернет-ресур;
- Содействие в выстраивании логистики и ее оптимизации;
- Консультация в правовых вопросах экспортной деятельности;
- Комплексное бесплатное обучение экспортной деятельности с возможностью прохождения его дистанционно;
- Помощь в подборе подрядчиков для оказания сервисных услуг на различных направлениях экспортной деятельности (маркетинг, логистика, контент, финансы и тд.).

Кроме услуг, относящихся сугубо к экспорту по каналам интернет-торговли, **Российский экспортный центр ведет работу в ряде направлений**, цель которых - повышения объема всего российского экспорта*:

- Компенсация затрат на патентование за рубежом;
- Компенсация затрат на сертификацию продукции;
- Обеспечение участия в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях;
- Компенсация части затрат на транспортировку продукции;
- Оформление кредитов на поддержку экспорта;
- Страхование экспортных сделок.

*Более подробно здесь.: <https://www.exportcenter.ru/services>

Полезные материалы по интернет-экспорту:

- [Пособие РЭЦ по крупнейшим B2C маркетплейсам](#)
- [Пособие РЭЦ по крупнейшим B2B маркетплейсам](#)
- [Видеокурс “Возможности онлайн-торговли для экспортеров”](#)
- [Раздел интернет-торговли на сайте Российского экспортного центра](#)



КОНТАКТЫ:

Армен Манукян

123610, Москва, Краснопресненская набережная 12

+7 (495) 937-4747 доб. 2804

fb.com/a.manucam

manukyan@exportcenter.ru

www.exportcenter.ru