

# Рынок C2C онлайн-торговли в 2021 году

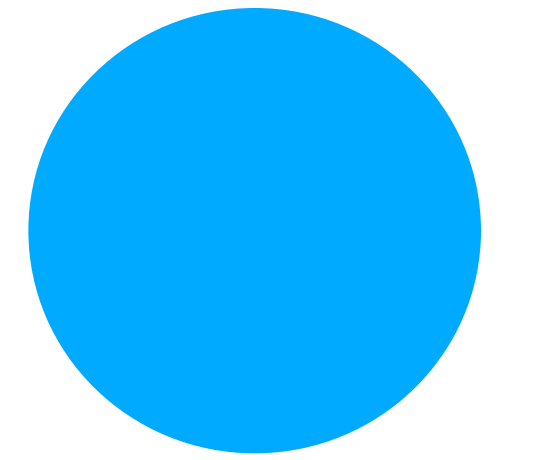
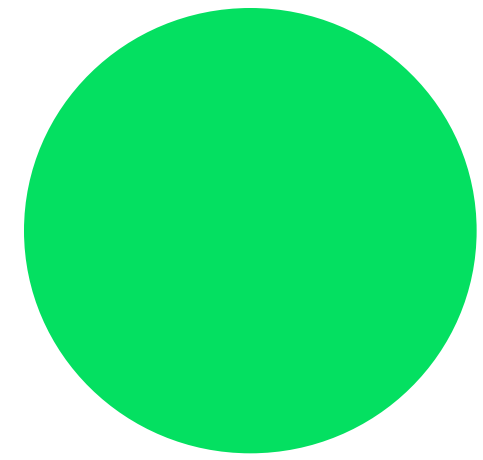
Интернет-торговля между  
частными лицами



Июнь 2022

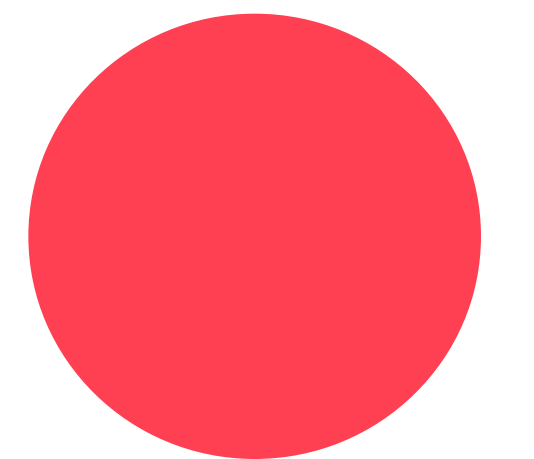
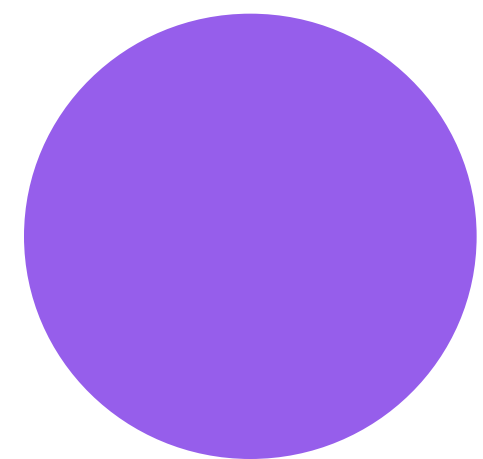
# C2C онлайн-продажи. Ключевые факты

- Рынок C2C-продаж в интернете достиг в 2021 году 1,32 трлн. руб. Рост рынка составил 25% за год. В 2021 году рост происходит за счет роста частоты продаж.
- Количество онлайн-покупок на C2C-рынке выросло за 1 год на 31% и достигло 514 млн.
- В 2021 году количество покупателей и продавцов на C2C-рынке снизилось, однако количество продаж увеличилось. Количество продавцов и покупателей на C2C-рынке составляет 12,7 млн. и 10,2 млн. соответственно.
- Avito — лидирующая площадка C2C-продаж. Ее использует 9,2 млн. покупателей, а количество сделок на платформе достигает 380 млн. за год.
- Количество сделок на продавца в месяц растет: 2017 г. в среднем у продавца была одна сделка в месяц, в 2019 г. — 1,3, в 2020 — 2,3, в 2021 — 4,3. Рост частоты продаж обеспечили продавцы с опытом.
- Самая высокая частота продаж в СКФО: 5,7 сделки в месяц на продавца. Самая низкая — в СЗФО: 3,2 сделки в месяц на продавца.
- Средний чек на рынке C2C-продаж снизился с 2020 г. — с 3 530 до 2 573 руб.
- Наиболее продаваемые товарные категории на C2C-рынке — «Детские товары» (22%), «Одежда и обувь» (21%), «Электроника и бытовая техника» (20% сделок).
- Доля сделок с новыми товарами достигла 19% в общем количестве peer-to-peer сделок. Выше всего доля сделок с покупкой новых товаров в категориях «Одежда и обувь» и «Аксессуары».
- Все больше продавцов продают за пределы своего населенного пункта. Доля тех, кто ограничен продажей в пределах своего города, снизилась с 2017 года с 72% до 47%, а доля продающих по всей России выросла с 7% с 2017 г. до 20% в 2021-м.
- Распространение ареала продажи — прямое следствие более широкого использования профессиональной доставки. В 2022 г. 22% заказов приходятся на курьерскую доставку и доставку до ПВЗ, еще 14% — на Почту России.
- 96% покупателей, купивших у частных лиц в 2021 году, намерены делать это и дальше.
- Доля продавцов, торгующих новыми товарами, которые были куплены для перепродажи, увеличилась в 1,5 раза с 8% в 2017 г. до 12% в 2021 г. Доля продающих вещи, бывшие в употреблении, продолжает снижаться: 80% продавцов в 2017 г. и 68% в 2021 г.
- За последние три года доля продавцов, для которых C2C-продажи — основной или существенный источник дохода, выросла вдвое, превысив 12%. Для 3 из 4 частных продавцов торговля по-прежнему не является регулярным источником дохода.

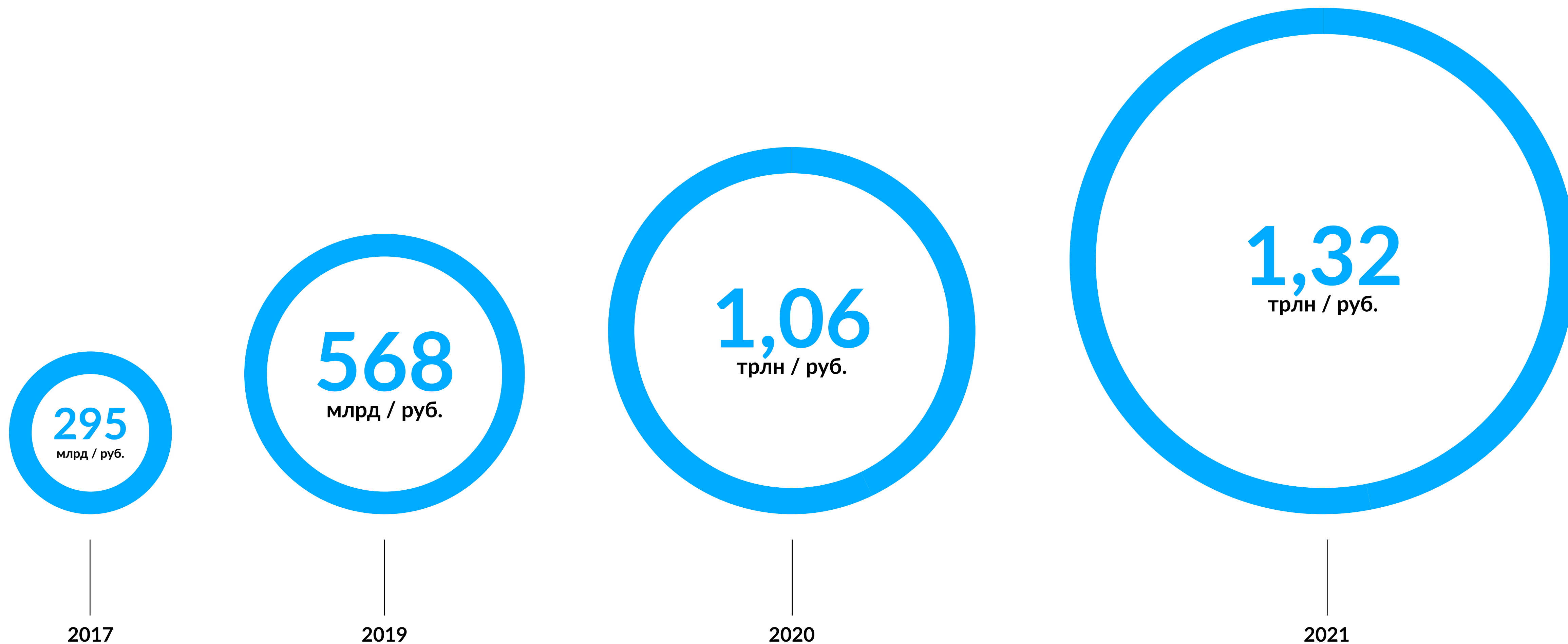


# Рынок С2С онлайн-торговли

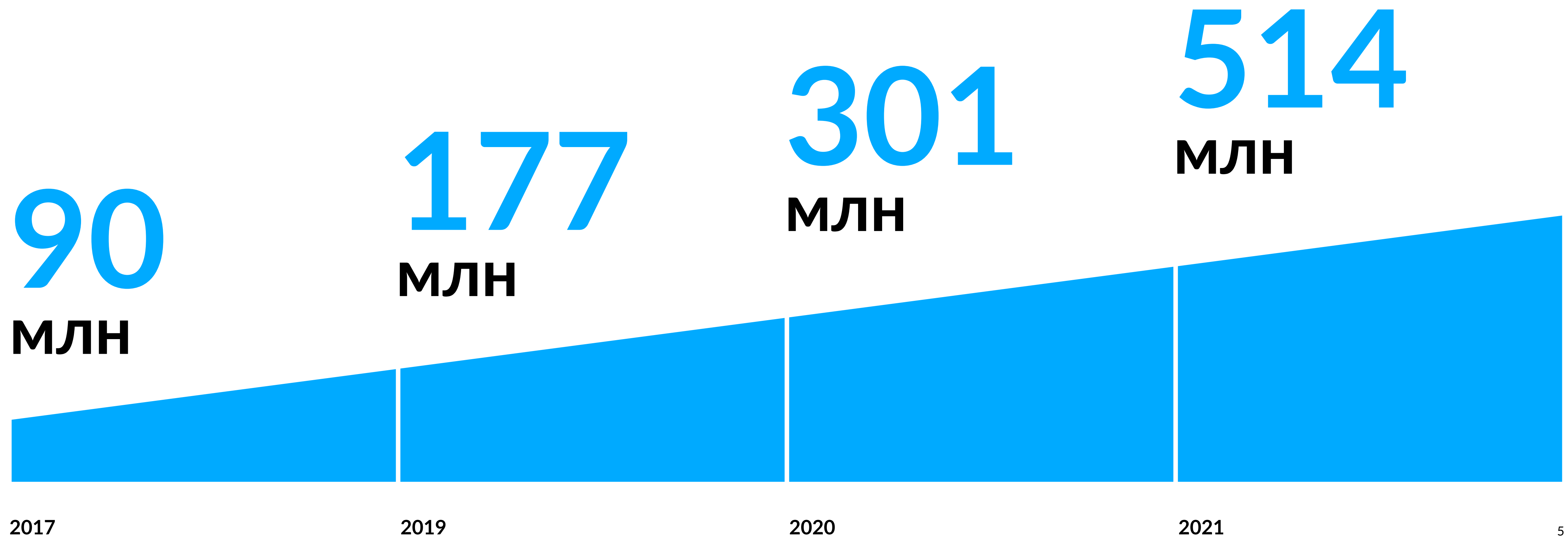
 DataInsight ×  Avito



# Динамика рынка С2С онлайн-продаж



# Динамика заказов на рынке C2C онлайн-продаж



2017

2019

2020

2021

# Самая высокая частота продаж в СКФО

Среднемесячное число продаж на продавца в зависимости от федерального округа



# Товарные категории реер-to-реер сделок

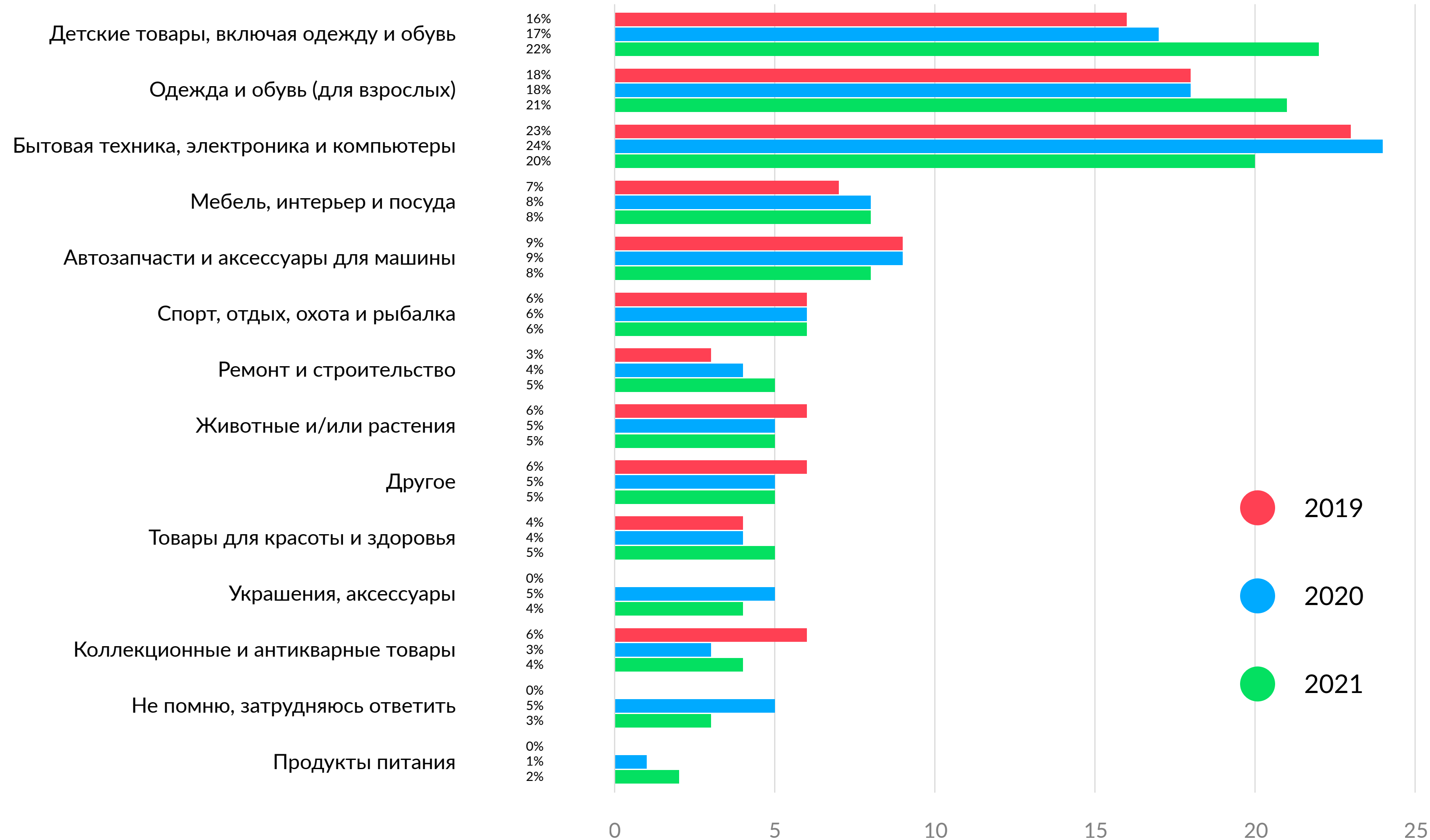
Распределение сделок по ответам продавцов о последней продаже.

Сумма > 100%, т.к. в заказе могут быть товары разных категорий

Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

К какой категории относился товар, который вы тогда продали?



# Доля продавцов с новыми товарами растет

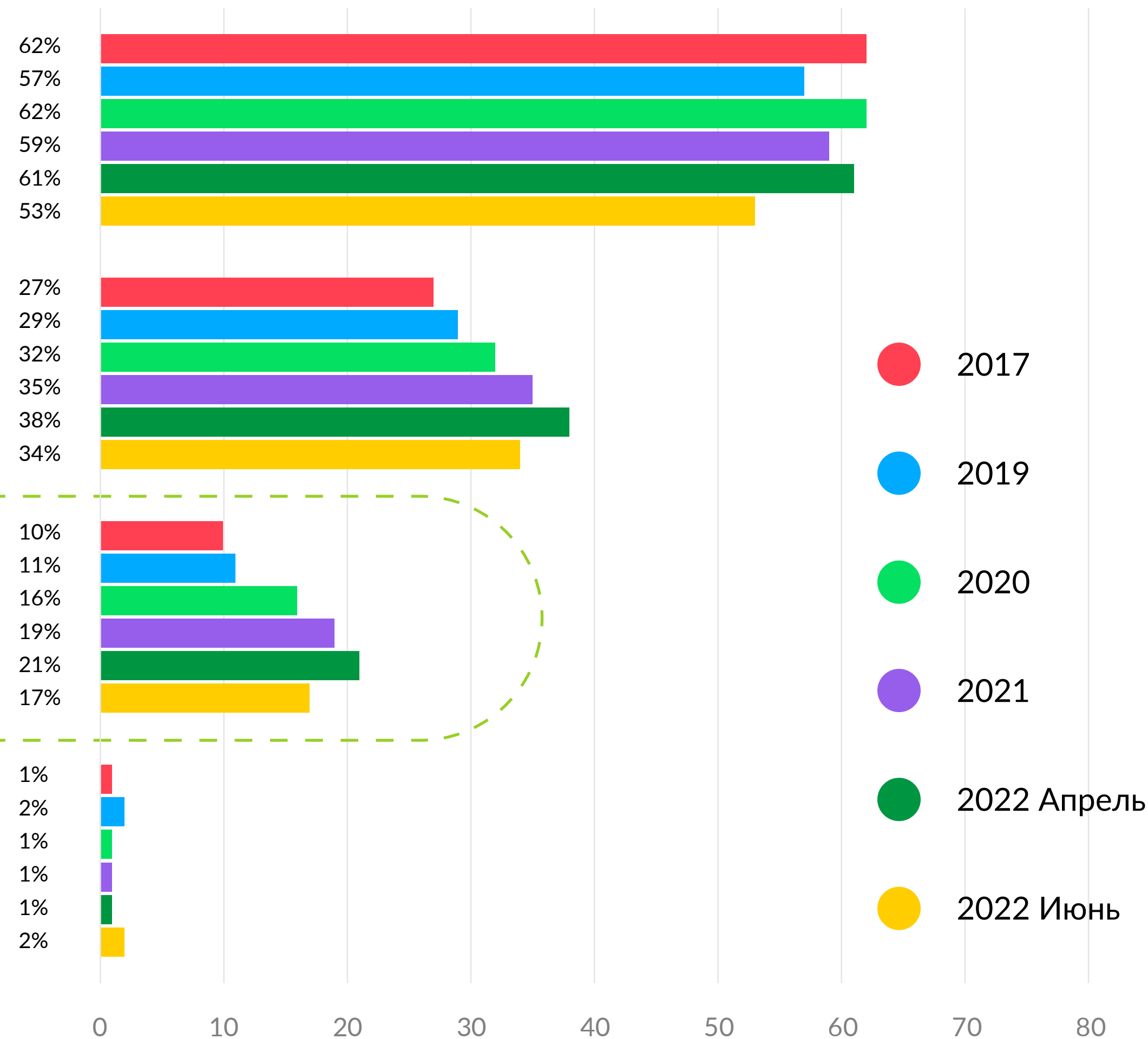
Каждый шестой продавец продавал новые товары или товары собственного производства.

Вещь, которой раньше пользовались Вы или члены Вашей семьи, но она стала не нужна

Новая вещь, купленная для личного пользования, но не подошедшая по каким-то причинам

Новые товары / хендмейд

Другое



Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

Онлайн-опрос. Апрель 2022, Россия, 18-64, 1 000 анкеты продавцов.

Онлайн-опрос. Июнь 2022, Россия, 18-64, 1 000 анкеты продавцов



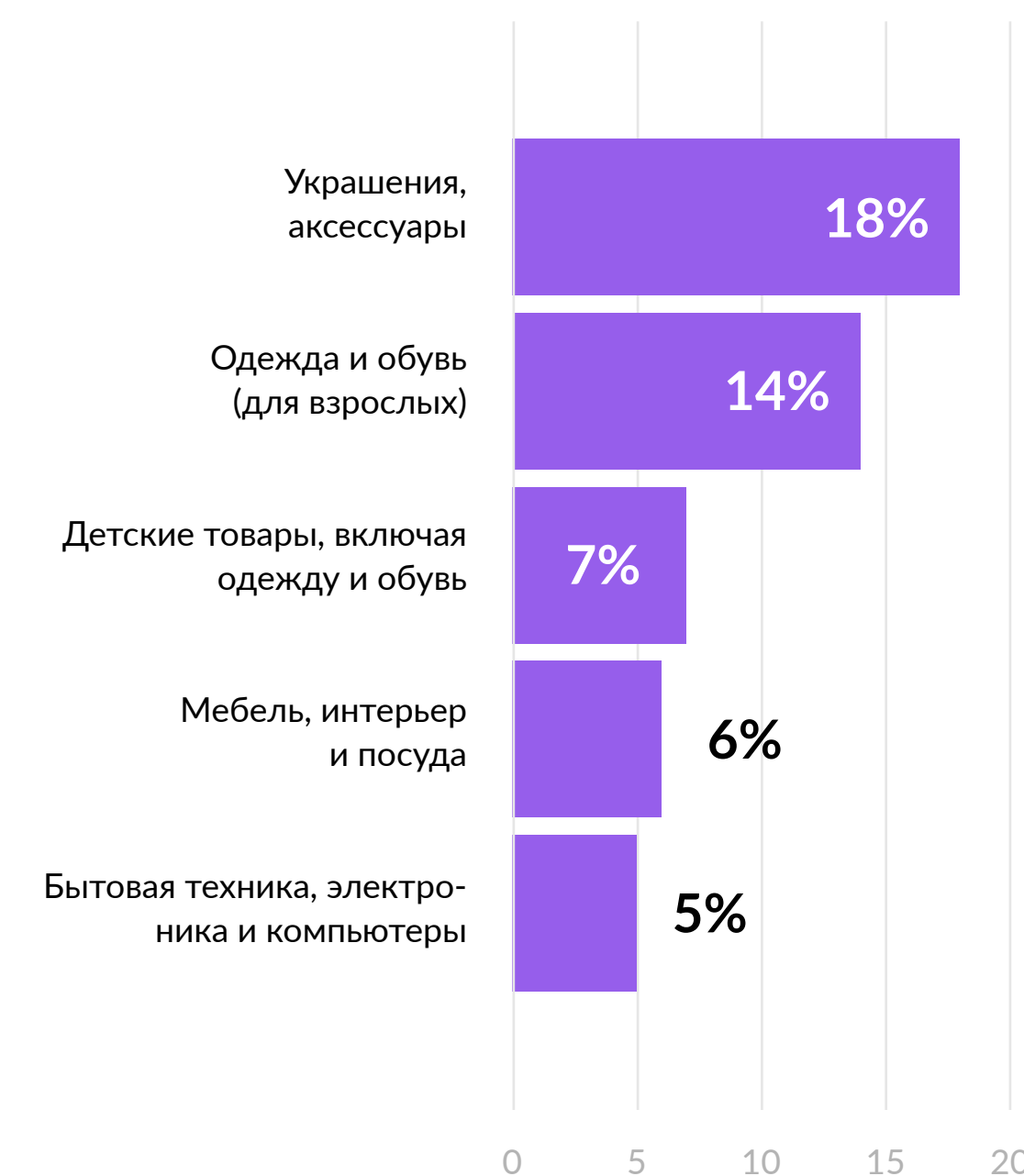
# Товар, проданный в последний раз — Топ-5 в каждой категории

Вещь, которой раньше пользовались Вы или члены Вашей семьи, но она стала не нужна

Новая вещь, купленная для личного пользования, но не подошедшая по каким-то причинам

Новые товары

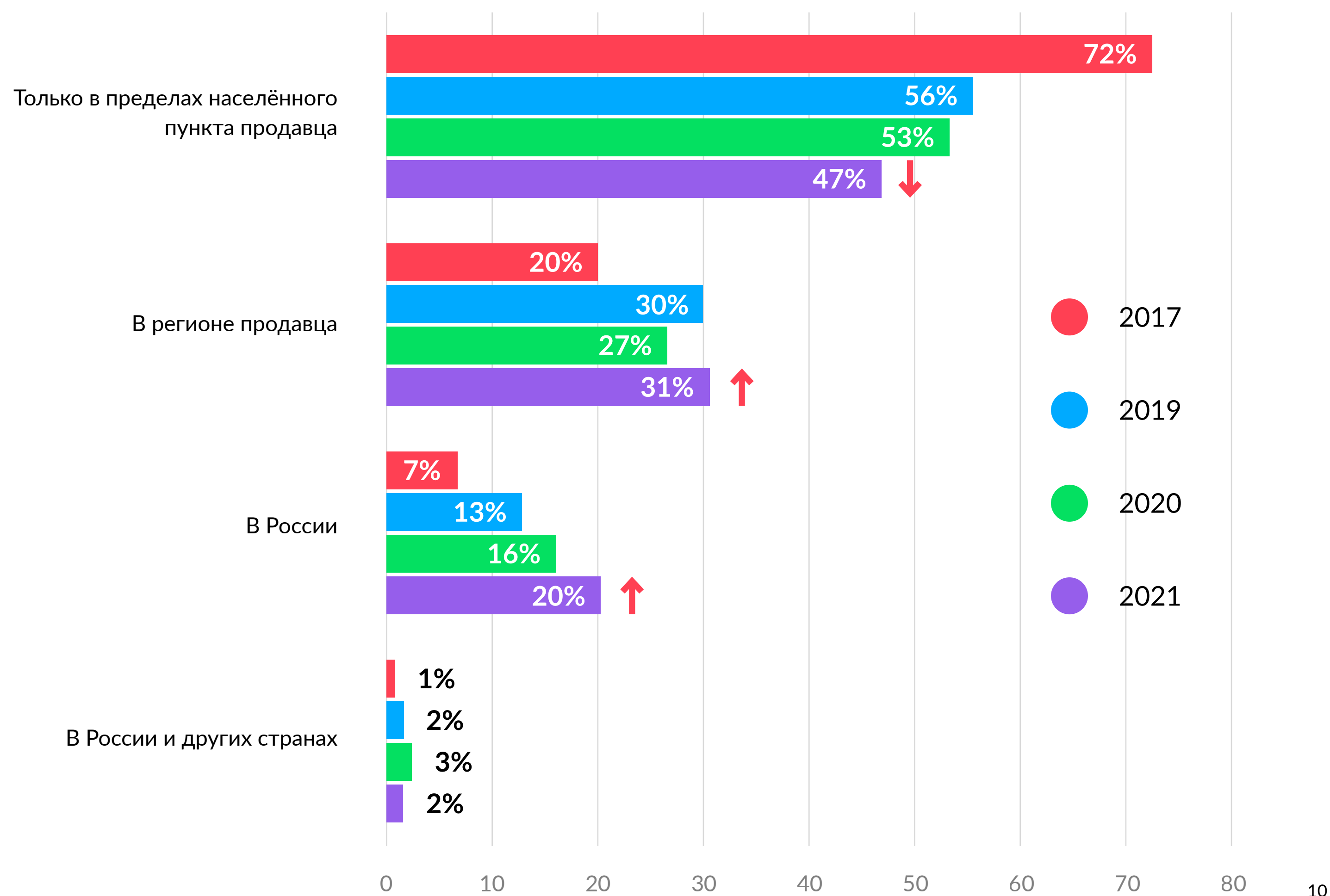
Товар, изготовленный Вами / Вашими родственниками или друзьями



# Всё больше продавцов продают за пределы своего населённого пункта

## «Где живут ваши покупатели?»

(в % от частных онлайн-продавцов)



Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

# Продавцы стали чаще использовать «профессиональную» доставку — курьером и в ПВЗ

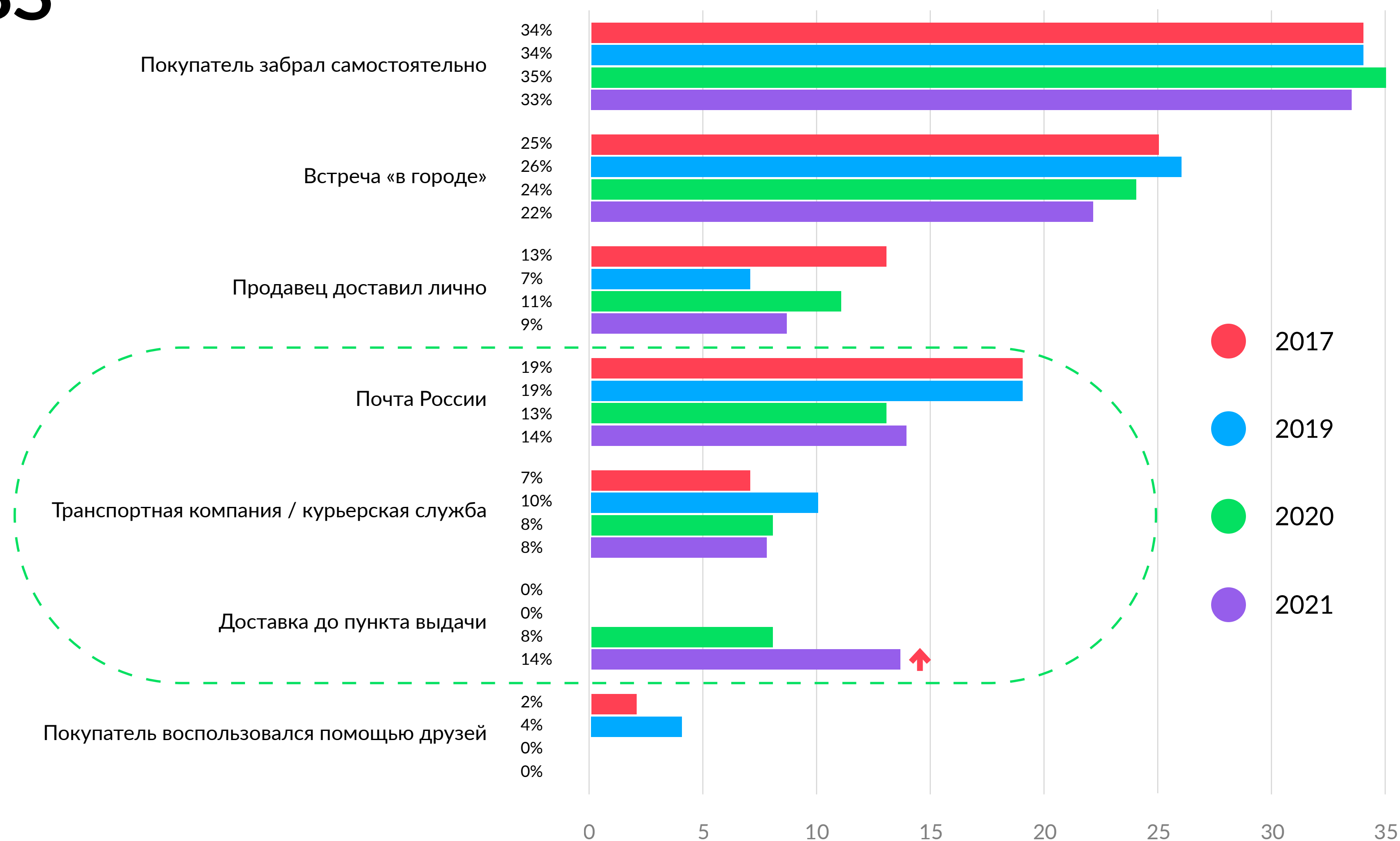
## Способ получения заказа при последней реер-to-реер покупке

Продавцы стали чаще использовать профессиональную доставку — с 29% до 36%.

Доставка до ПВЗ в 2021 году сравнялась по доле с почтой России и увеличилась на 6% к прошлому году.

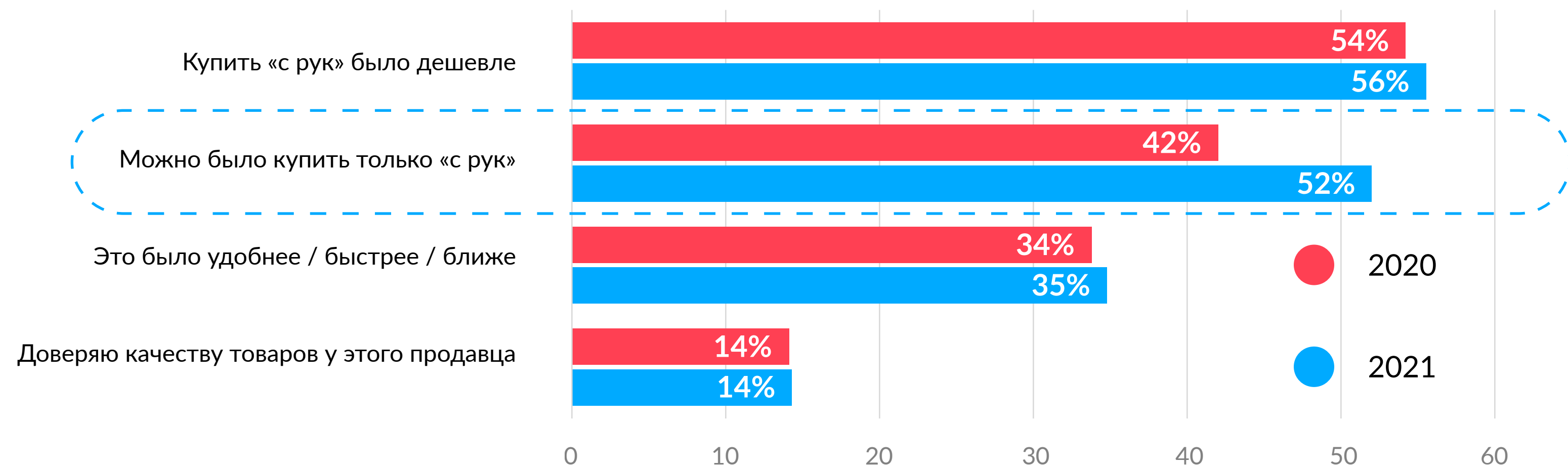
Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.



# Основная причина покупки у частного лица — низкая цена

С 42% до 52% выросла доля покупателей, для которых причина покупки у частных продавцов — уникальность товара или его отсутствие в магазине. Растет значимость вторичного рынка как товарного резерва, который может покрывать спрос, не обеспеченный товарами запасами магазинов. К этому же резерву покупатели обращаются в момент резкого роста цен на новые товары, а также при ожидании это роста.



Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 100 анкет покупателей.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

Почему Вы купили этот (эти) товар(-ы) у частного лица, а не в интернет-магазине?





# Продавцы и покупатели на рынке С2С онлайн-торговли

 DataInsight ×  Avito



# Доля продающих товары данного типа от всех частных интернет-продавцов

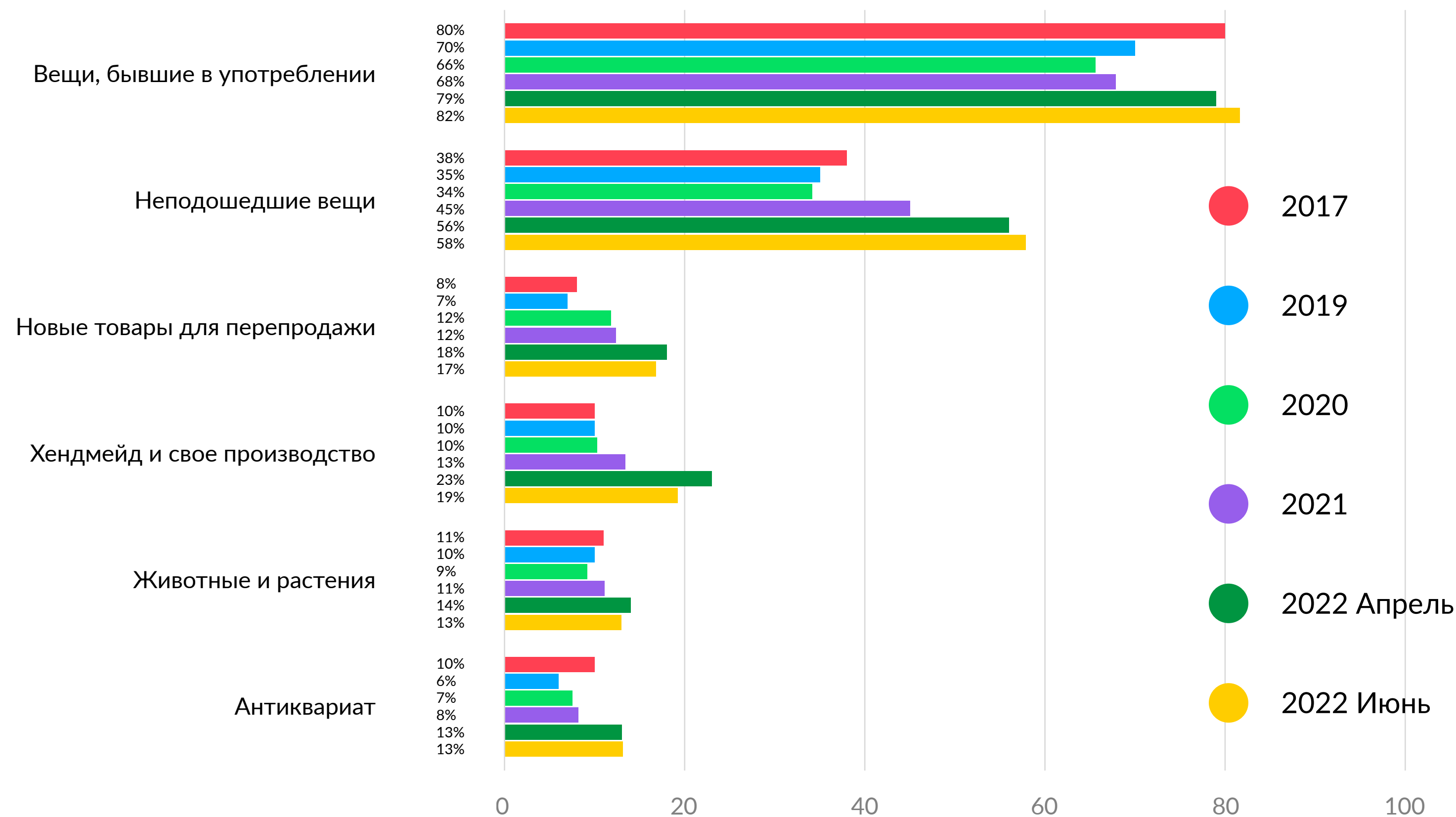
Продавцы продолжают расширять категории продаваемых товаров. Больше всего выросли категории «Вещи, бывшие в употреблении» и «Неподошедшие вещи» - +2,5% п.п. по сравнению с прошлой волной.

Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

Онлайн-опрос. Апрель 2022, Россия, 18-64, 1 000 анкеты продавцов.

Онлайн-опрос. Июнь 2022, Россия, 18-64, 1 000 анкеты продавцов.



# Значимость торговли для частных продавцов растёт

За несколько месяцев на 16 п.п. выросла доля частных продавцов, для которых C2C продажи — несущественный, но регулярный доход.

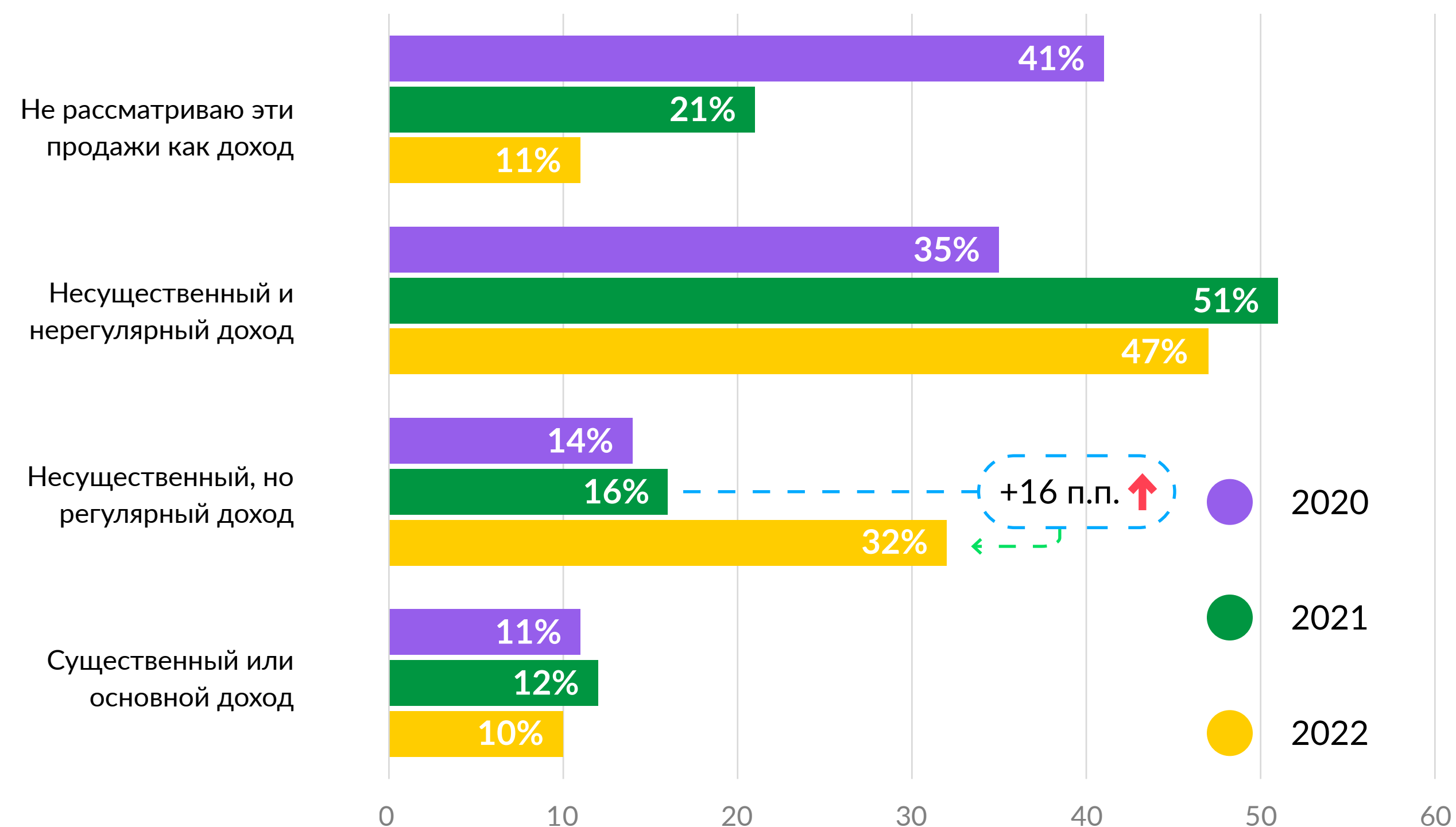
Доля продавцов, для которых C2C продажи — это регулярный или основной доход, в июне 2022 составила 42% (в феврале 2022 — 28%).

Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

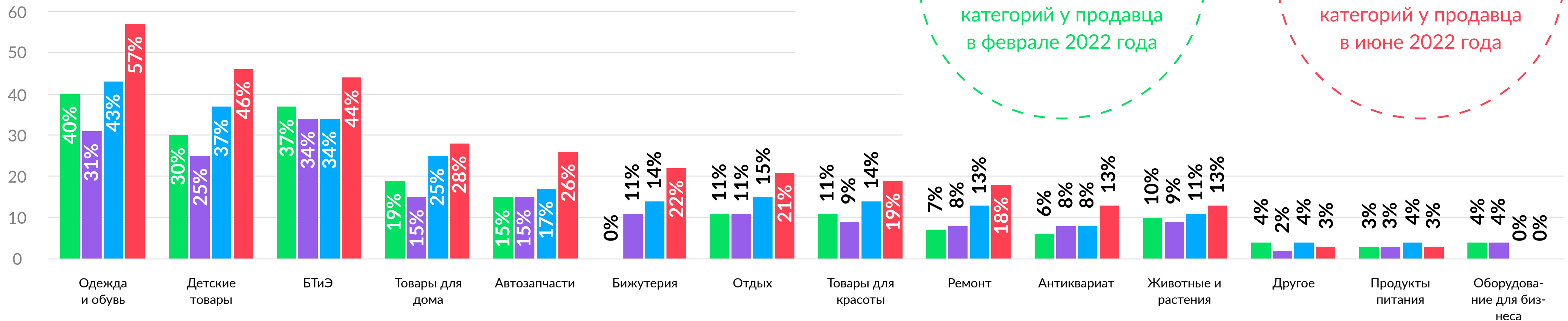
Онлайн-опрос. Июнь 2022, Россия, 18-64, 1 000 анкеты продавцов.

Вы указали, что продавали товары через интернет в качестве частного лица. Такие продажи для Вас — это...?



# Распределение продавцов по товарным категориям

Больше половины продавцов занимаются продажами одежды и обуви для взрослых и детей



**1,9**  
категорий у продавца в феврале 2022 года

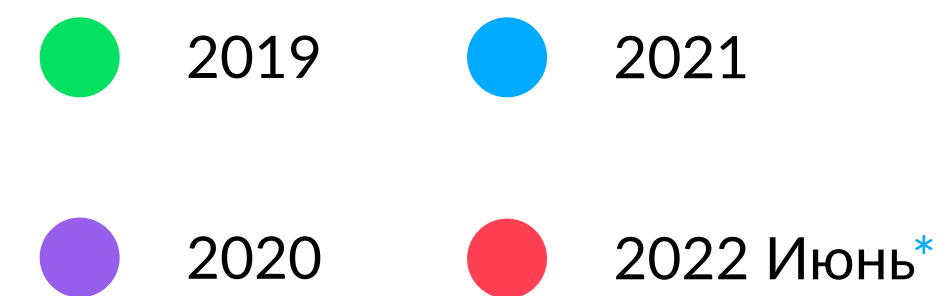
**2,8**  
категорий у продавца в июне 2022 года

Онлайн-опрос. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1500 анкет продавцов

Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

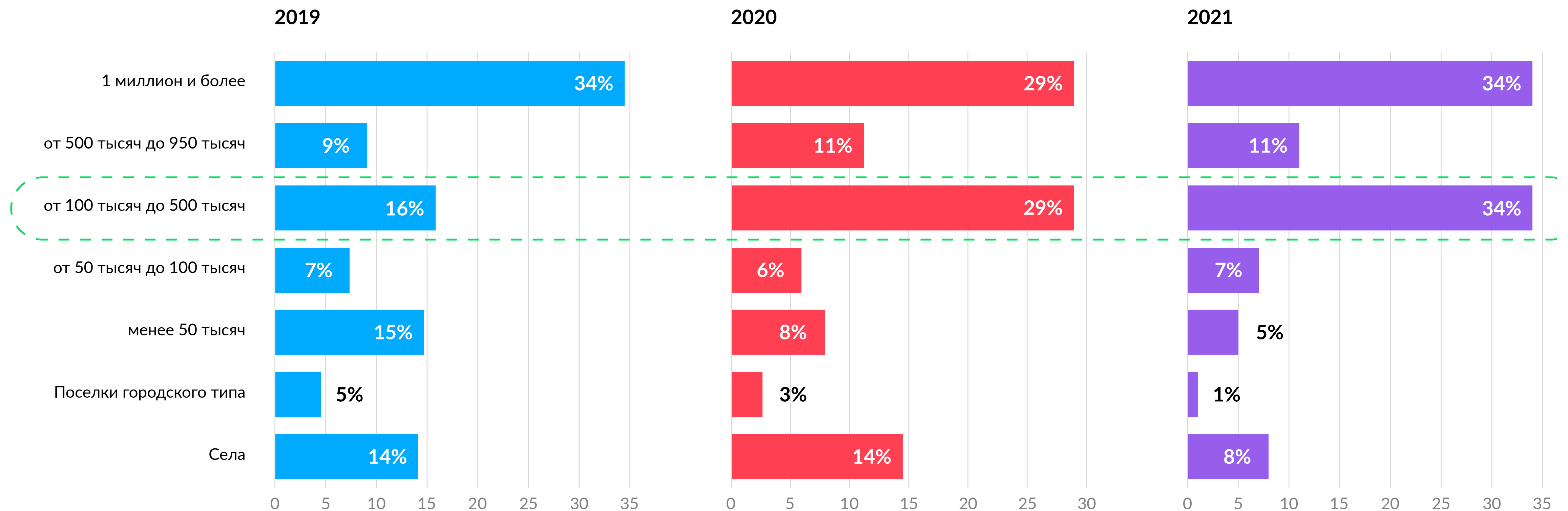
Онлайн-опрос. Июнь 2022, Россия, 18-64, 1 000 анкеты продавцов.



\* В июне 2022 вопрос задавался про период в 3 месяца, в остальные волны – про период в 6 месяцев



# C2C-торговля развивается в городах с населением 100+



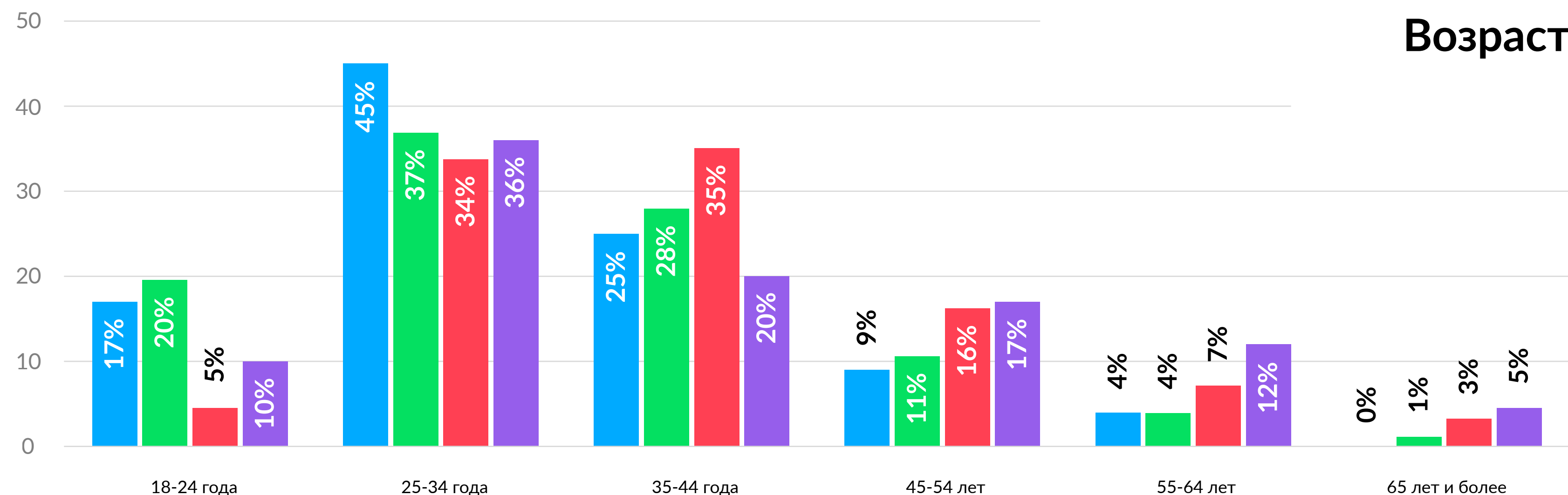
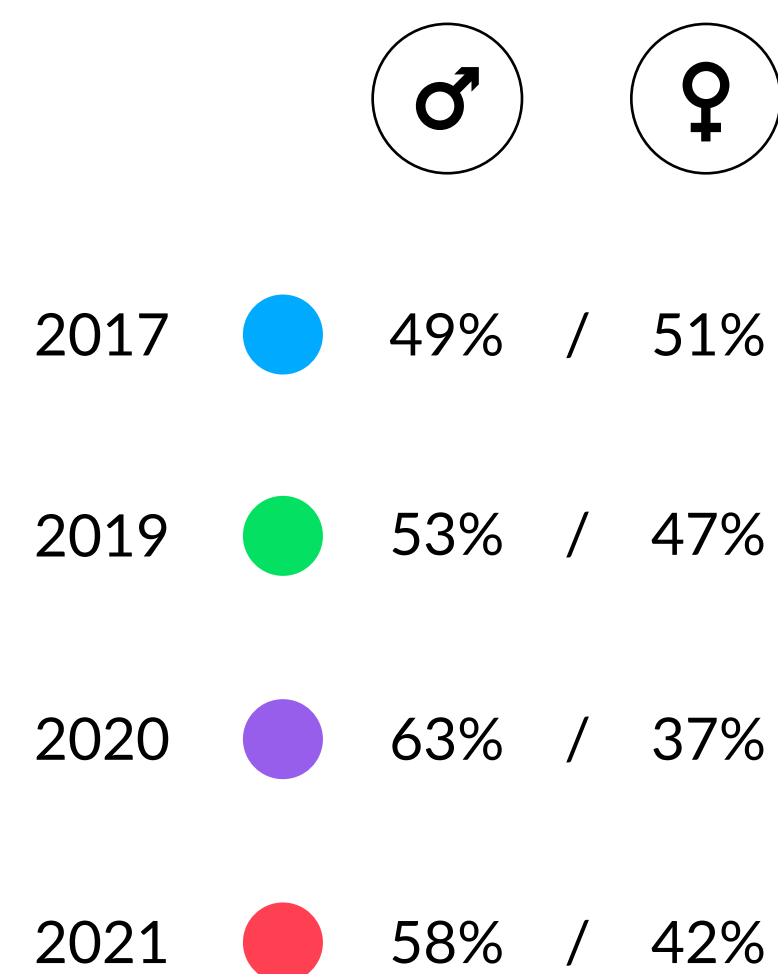
Face-to-face, апрель 2017, Россия, 18+, 1600 анкет.

Опрос «ФОМнибус», март 2019. Россия, 18+, 1519 анкет.

Телефонный репрезентативный опрос, ноябрь 2020, Россия, 18+, 1600 анкет.

# Среди С2С-продавцов остаётся высока доля мужчин

Последовательно растёт доля продавцов возраста 45+.  
Средний возраст продавцов остался прежним и составляет 39 лет



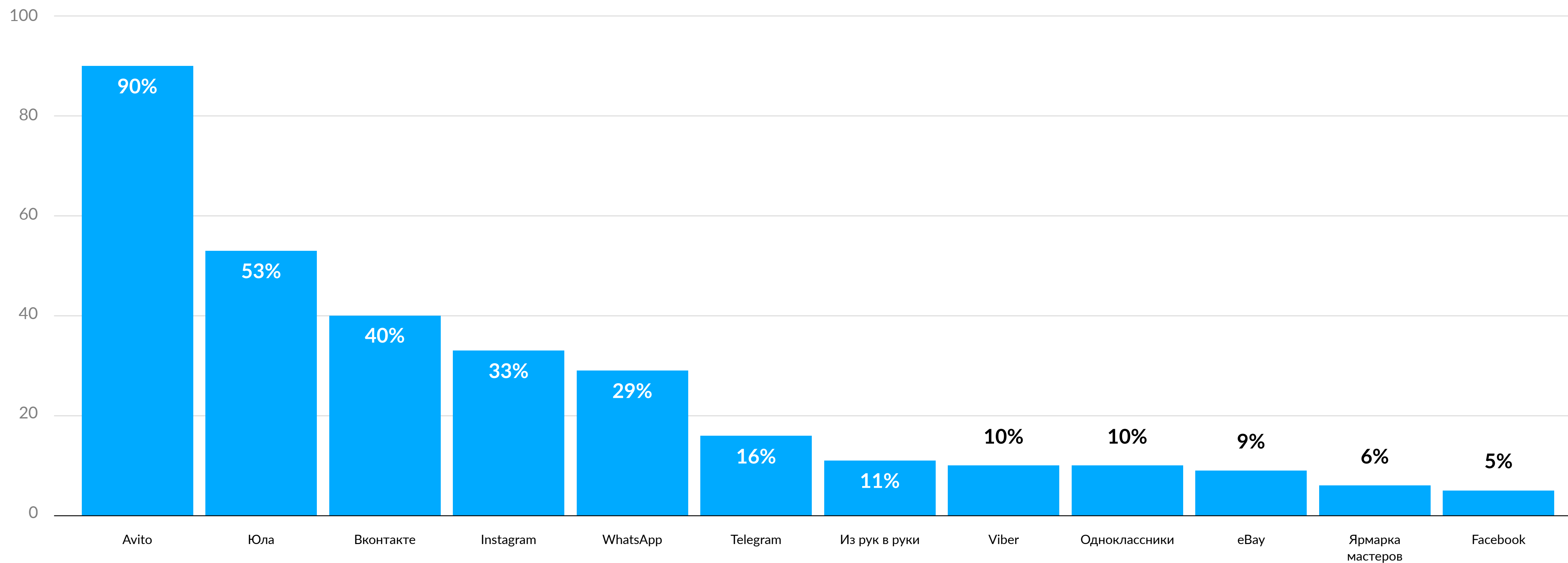
Face-to-face, апрель 2017, Россия, 18+, 1600 анкет.

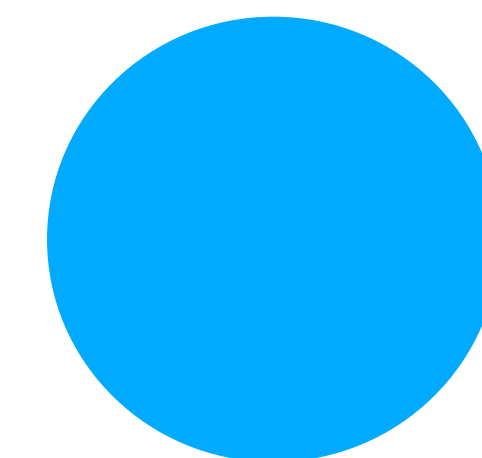
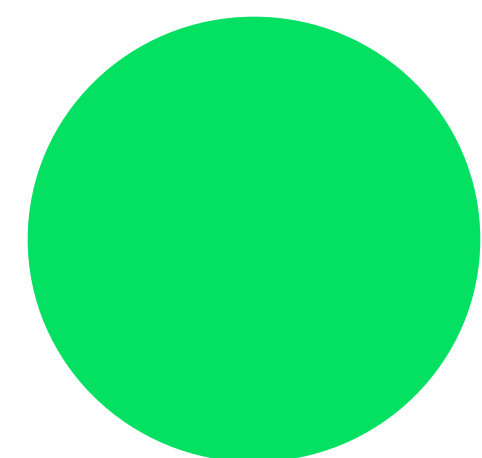
Телефонный репрезентативный опрос, ноябрь 2020, Россия, 18+, 1600 анкет.

Опрос «ФОМнибус», март 2019. Россия, 18+, 1519 анкет.

Телефонный репрезентативны опрос, февраль 2022, Россия, 18+, 1600 анкет

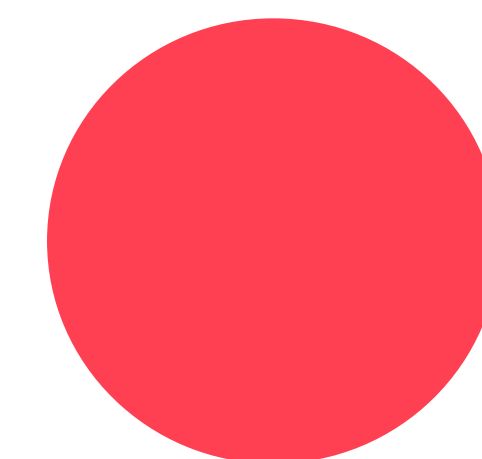
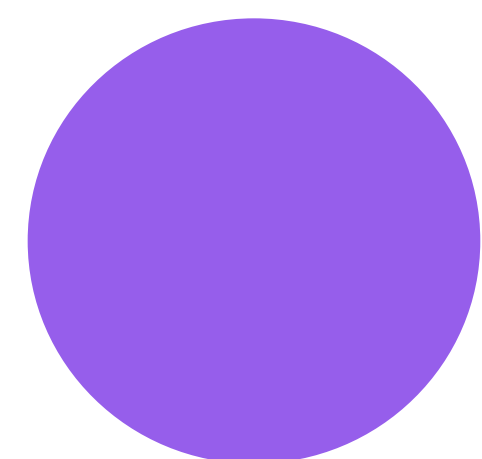
# Какие сайты и/или мобильные приложения Вы использовали для покупки товаров у частных лиц за последние 6 месяцев?





# Площадки C2C онлайн-торговли

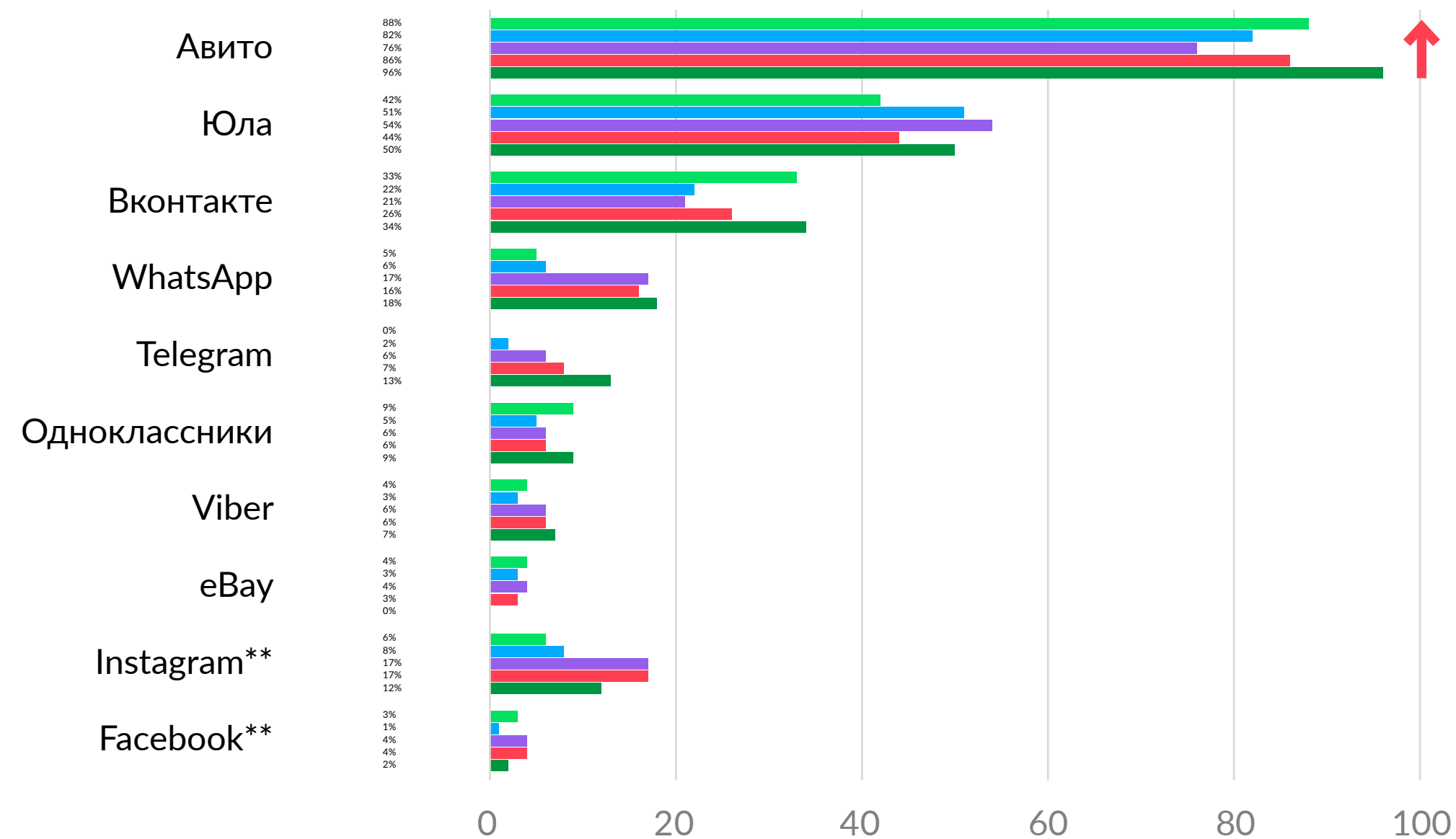
 DataInsight ×  Avito



# Использование площадок продавцами

В 2021 году Facebook и Instagram пользовались 21% C2C продавцов. После ухода с российского рынка этих сервисов, 14% продолжили ими пользоваться, а остальные перераспределились между Авито, Юлой и Вконтакте. К июню 2022 года использование частными продавцами сервиса Авито выросло на 10 п.п., Юлы — на 6 п.п., Вконтакте — на 8 п.п.

## Какими площадками вы пользовались для продажи товаров за последнее время?



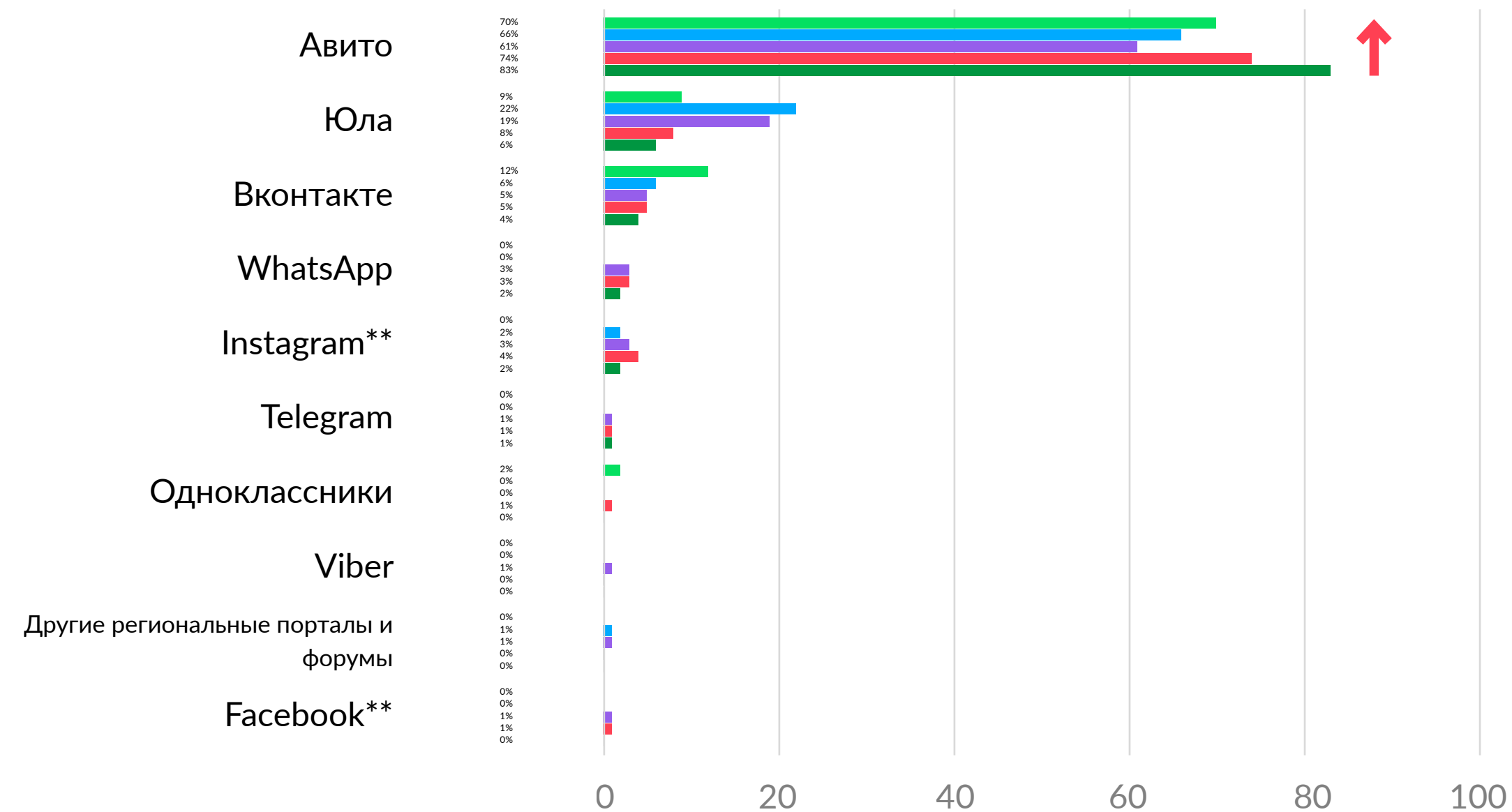
Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

## Площадка последней продажи



Онлайн-опрос. Июнь 2022, Россия, 18-64, 1 000 анкеты продавцов.

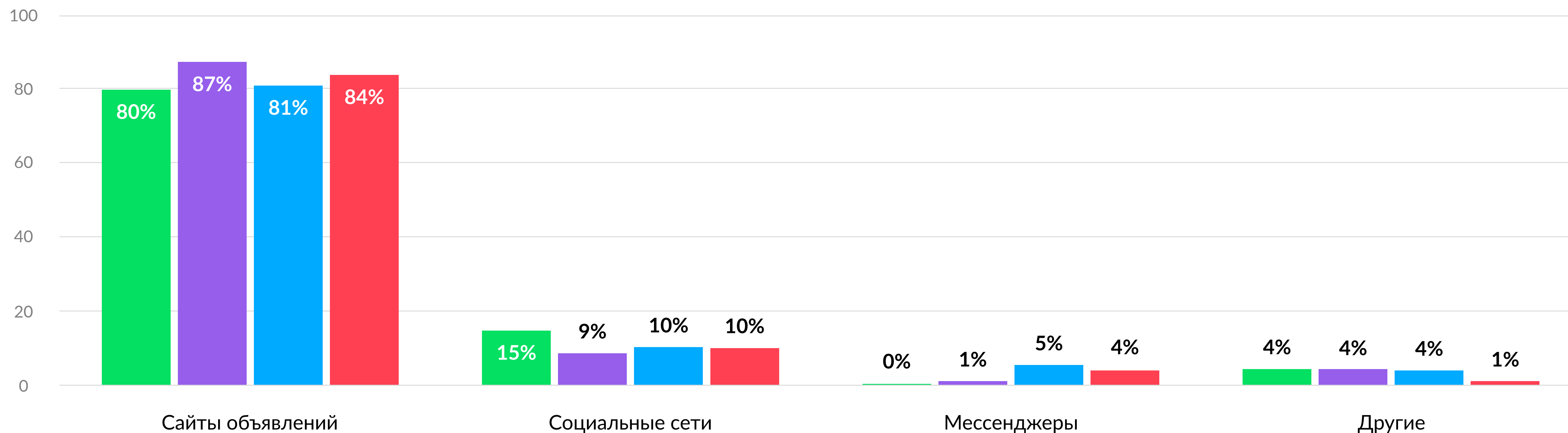
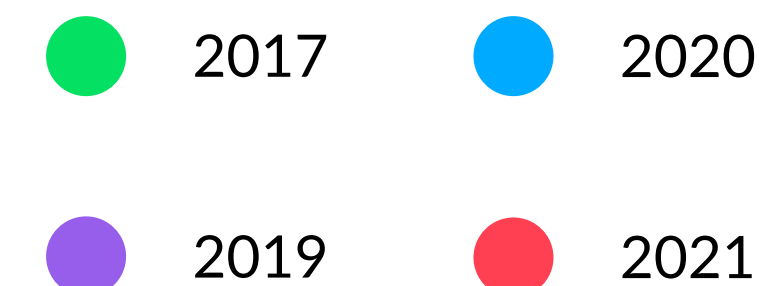
\*В июне 2022 вопрос задавался про период в 3 месяца, в остальные волны — про период в 6 месяцев

\*\*Принадлежит компании Meta, запрещённой на территории РФ



# Сайты объявлений остаются основным каналом C2C онлайн-продаж

Распределение сделок по ответам продавцов о последней продаже



Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

Онлайн-опрос. Февраль 2022, Россия, 18-64, 1 722 анкеты продавцов.

# Методика исследования

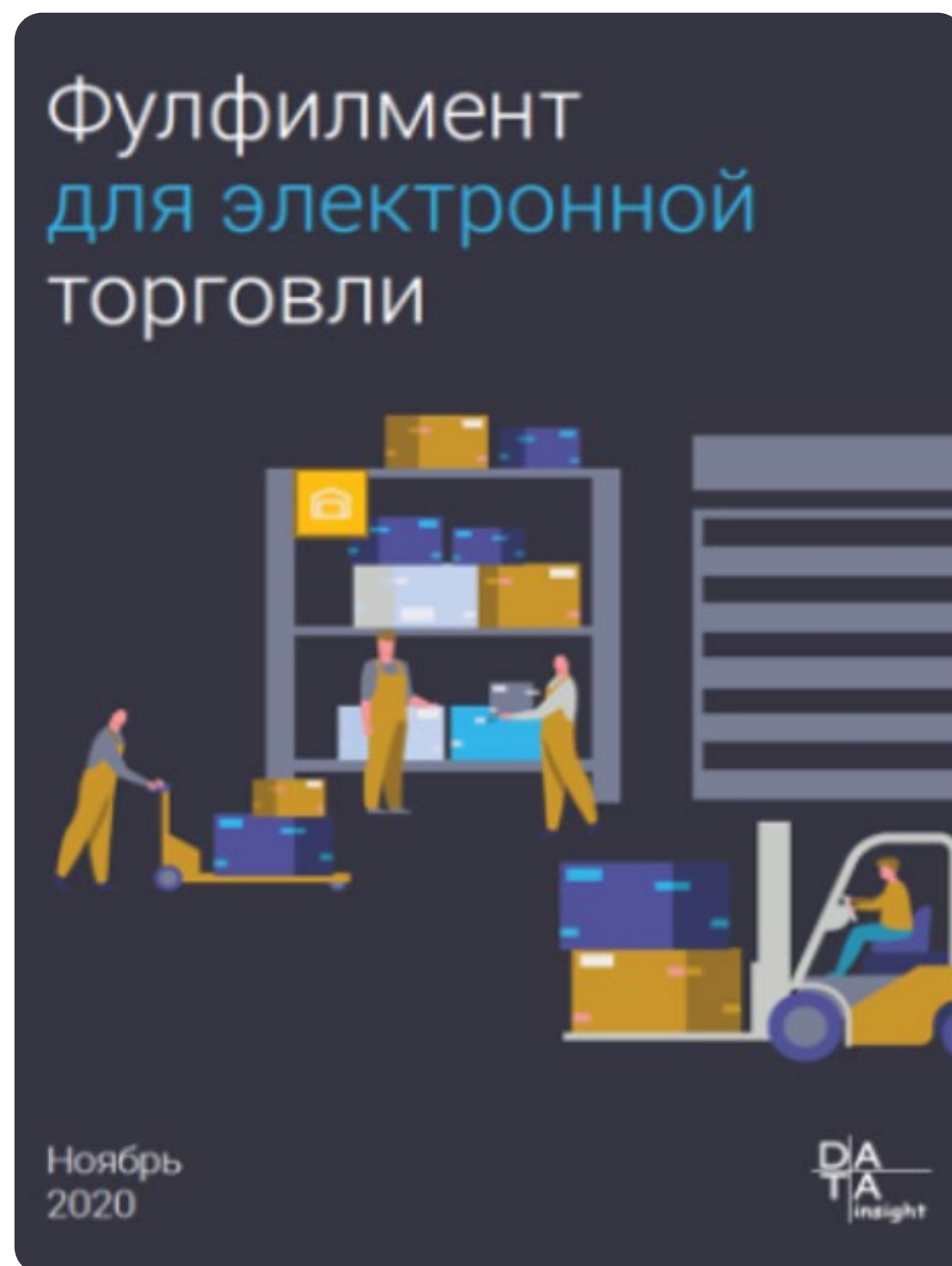
Частный продавец (с2с-продавец) — интернет-пользователь, который продавал материальные товары (за исключением автомобилей и недвижимости) через интернет в качестве частного лица в течение 6 месяцев, предшествовавших опросу, и сделал как минимум одну продажу. С2С-покупатель — интернет-пользователь, совершивший как минимум одну покупку у частного лица через интернет за последние 6 месяцев.

Изменение методики относительно 2019 года: репрезентативный face-to-face опрос по месту жительства заменен репрезентативным телефонным опросом.

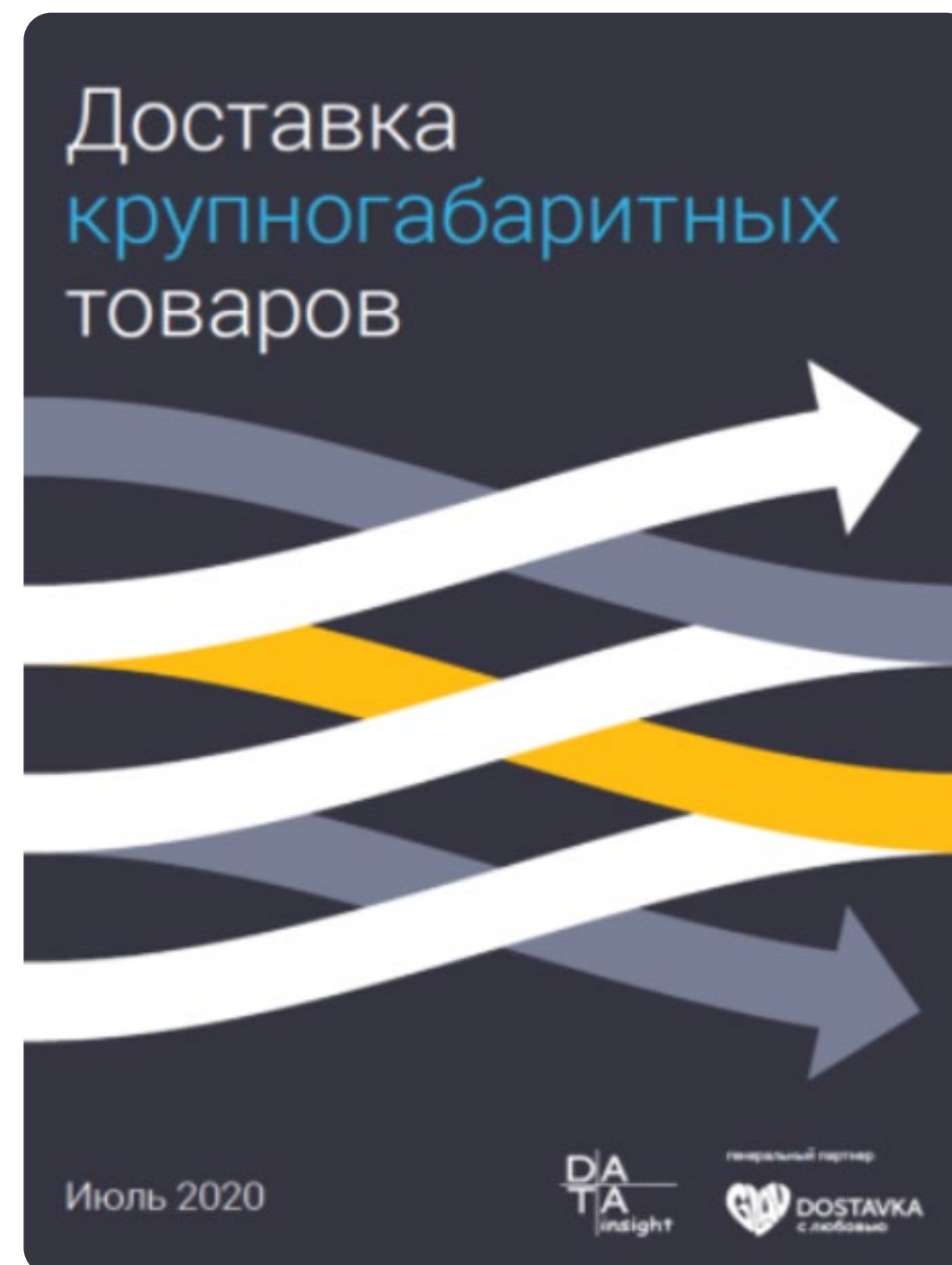
- Омнибус. N = 1 600, 18+, февраль 2022. Репрезентативный опрос методом телефонного интервью по стационарным телефонным номерам. Основная цель — получить оценку долей населения, совершавшего покупки и/или продажи товаров частным лицам за последние 6 месяцев, а также оценку рынка С2С-интернет-продаж в количестве сделок.
- Онлайн-опрос. N = 2 000, 18–64, февраль 2022; N=1000, 18–64, апрель 2022 (только продавцы); N=1000, 18–64, июнь 2022 (только продавцы). Онлайн-опрос методом поточной выборки (river sampling) с квотированием выборки по полу, возрасту и макрорегиону в соответствии со структурой интернет-пользователей России. Самозаполнение по стандарт-

зованной анкете. Выборка — продававшие через интернет в качестве частного лица в последние 6 месяцев, предшествовавших опросу, а также совершавшие покупки частных лиц в интернете хотя бы раз за тот же период. Анкет на февраль 2022 С2С-продавцов: 1 700, анкет С2С-покупателей: 1 400. При обработке результатов данные были перевзвешены на результаты репрезентативного опроса по полу, возрасту и макрорегиону для репрезентирования интернет-пользователей, вовлеченных в С2С онлайн-торговлю. Основная цель этой части исследования — получение углубленных данных о частных продавцах, их покупателях и товарах.

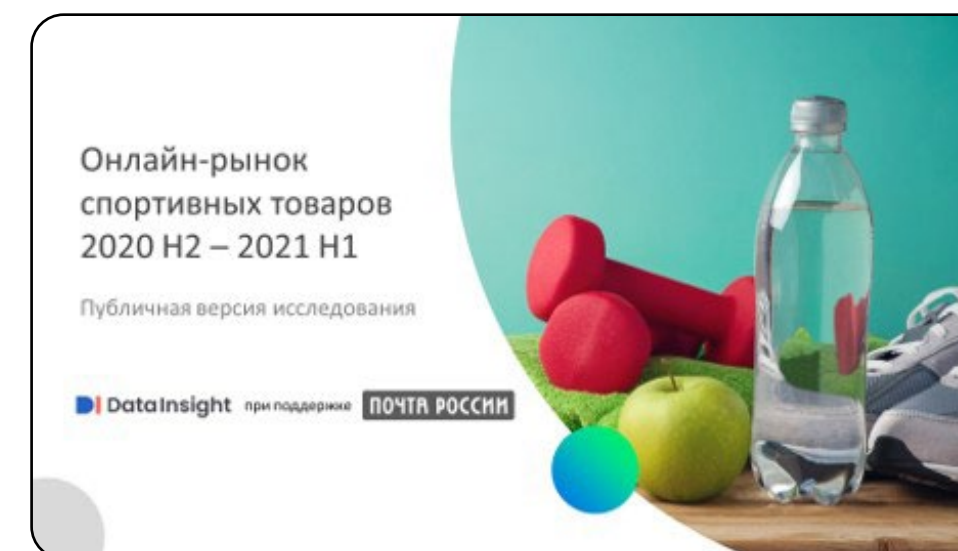
# Публичные исследования Data Insight



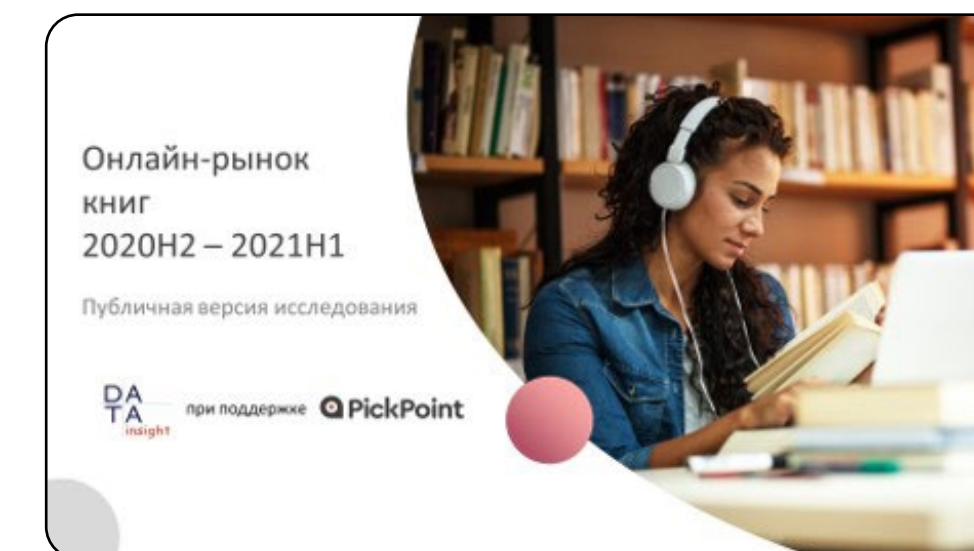
Фулфилмент для интернет-торговли 2020



Доставка крупногабаритных товаров



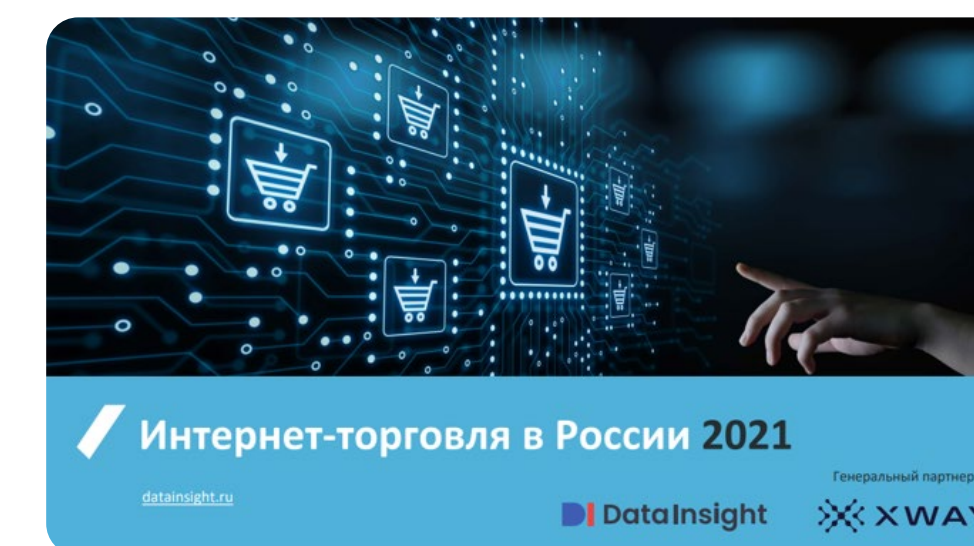
Онлайн-рынок спортивных товаров



Онлайн-рынок книг



Логистика для электронной торговли



Интернет-торговля в России 2021



# Data Insight

Первое в России агентство, специализирующееся на исследованиях и консалтинге в области eCommerce и digital рынков.

Наши публичные исследования

[datainsight.ru/public](https://datainsight.ru/public)

Data Insight × Avito

## Новости Data Insight

Рассылка исследований Data Insight на почту в день публикации

## Мониторинг e-commerce

Новостной еженедельный мониторинг рынка eCommerce от Data Insight

## Контакты

datainsight.ru  
+7 (495) 540 59 06  
a@datainsight.ru