

# Рынок электронной торговли

## Новостной мониторинг

---

Выпуск 2024 / № 27

29 Июля 2024 - 04 Августа 2024

### **В выпуске:**

#### **Россия:**

Люди, меняющие ритейл 2024: Тана Мелех, MIUZ

Data Insight: B2B интернет-торговля: российские кейсы

«Магнит Аптека» начала работать по модели маркетплейса

Товарооборот в сервисах e-commerce Яндекса вырос на 53% во II кв. 2024 г.

«Магнит» подключил к программе лояльности «Магнит Маркет»

Общий объем онлайн-продаж «Ленты» вырос на 29,7% во II кв. 2024 г.

Продавцы Ozon теперь могут отгружать товары через 5Post

МойСклад: Обороты интернет-площадок замедлили рост

T-Bank eCommerce: Общее число владельцев ПВЗ за год выросло на 36%

#### **Весь мир:**

Чистые продажи Amazon увеличились на 10% во II кв. 2024 г.

Glovo в Казахстане планирует развивать направление q-commerce

Выручка eBay выросла на 1% во II кв. 2024 г.

На Ozon.kz появились товары из Китая

Платформа Teez объединит элементы социальных сетей и маркетплейса

Boohoo запускает маркетплейс

#### **Подкасты и видео**



## Россия:

# Люди, меняющие ритейл 2024: Тана Мелех, MIUZ

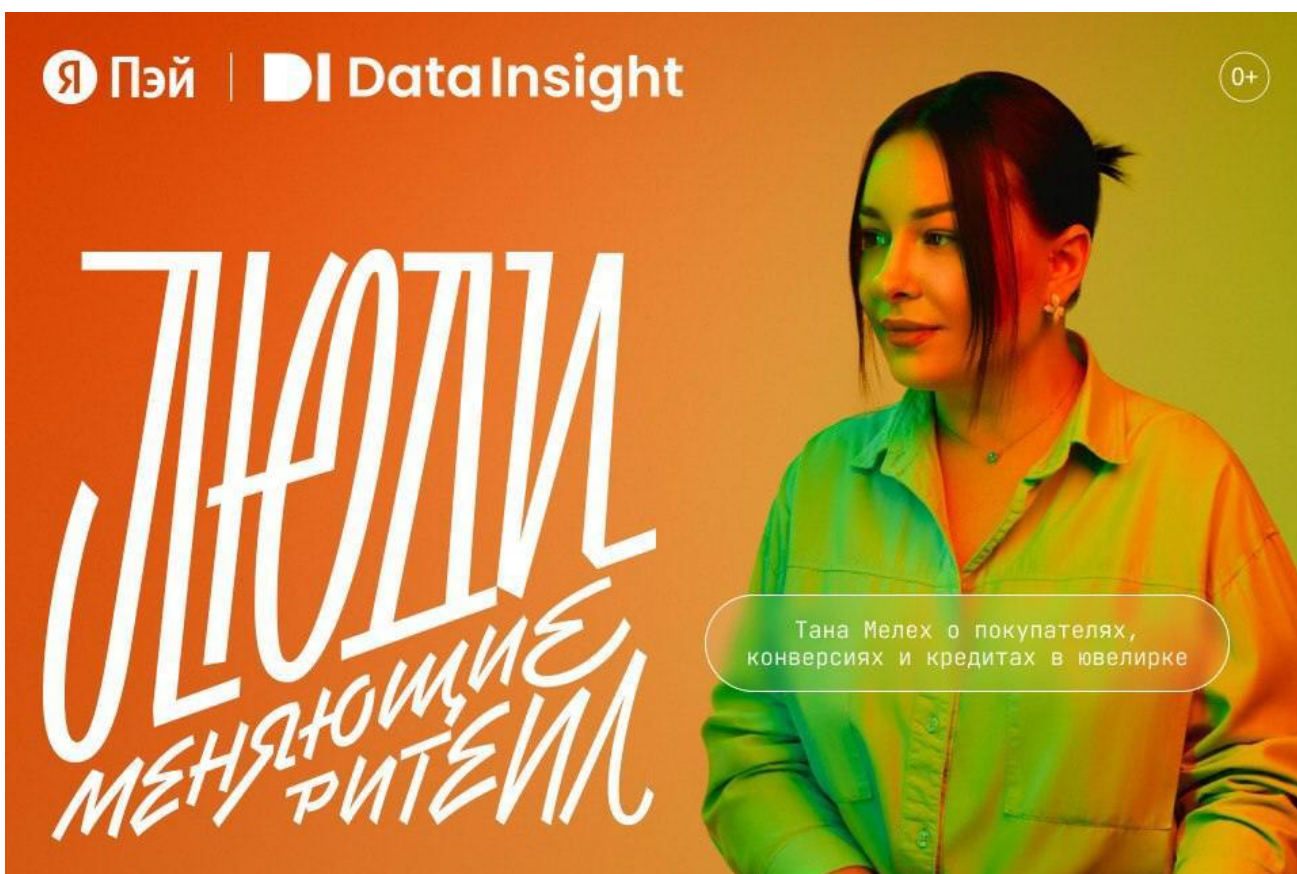
Datainsight.ru, 01.08.2024

/новость

**Data Insight** совместно с **Яндекс Пэй** провели серию интервью в рамках спецпроекта «Люди, меняющие ритейл», где эксперты из крупнейших компаний России делятся своим взглядом на развитие бизнеса в 2024 год.

Героем третьего выпуска стала Тана Мелех, директор по развитию бизнеса и финансовых сервисов в MIUZ.

Тана рассказала, как компания развивалась, привлекала покупателей и почему банкам «не нравится» ниша ювелирных украшений.



Источник:

Люди, меняющие ритейл 2024. Спецпроект Яндекс Пэй и Data Insight

# Data Insight: B2B интернет-торговля: российские кейсы

Datainsight.ru, 01.08.2024

/новость

Мы проводим исследование b2b онлайн-торговли и приглашаем компании, заинтересованные в рынке B2B к участию в этом исследовании в качестве экспертов и партнеров. [Заполнить форму для участия.](#)



## Цели исследования:

- Получить данные о построении B2B eCommerce системы продаж ключевых российских игроков
- Понять отличия и черты сходства в стратегиях B2B игроков
- Построить возможные сценарии построения систем B2B онлайн-продаж и возможные стратегии работы для B2B-компаний
- Определить сценарий или сценарии развития рынка B2B онлайн-продаж

## Целевая аудитория:

- Крупные компании – участники рынка B2B
- Средние и мелкие компании – участники рынка B2B
- Сервисы для B2B онлайн-продаж

Источник:

[B2B интернет-торговля: российские кейсы](#)

# «Магнит Аптека» начала работать по модели маркетплейса

Magnit.com, 01.08.2024

/новость

На сайте ритейлера и в мобильном приложении «Магнит: акции и доставка» в разделе «Аптека» теперь будут доступны не только товары сети, но и аптечный ассортимент от компаний. Первым из них стал «ПУЛЬС».

Благодаря подключению партнера теперь к заказу онлайн доступно до 15 тыс. позиций с доставкой в любую «Магнит Аптеку» по всей географии присутствия сети. Сроки составят в среднем от одного до трех дней. Минимальная сумма заказа отсутствует, доставка остается для покупателя бесплатной.

«Магнит Аптека» объединяет сеть из 1 тыс. розничных точек и онлайн-канал: сделать заказ можно через сайт и приложение «Магнита». За последние полтора года доля e-com в товарообороте «Магнит Аптеки» выросла в разы и приблизилась к 20%.



Источник:

[«Магнит Аптека» начала работать с фармдистрибьюторами по модели маркетплейса](#)



# Товарооборот в сервисах e-commerce Яндекса вырос на 53% во II кв. 2024 г.

Yandex.ru, 30.07.2024

/НОВОСТЬ

Товарооборот в сервисах электронной коммерции (GMV) Яндекса во II кв. 2024 года вырос на 53% год к году до 219,5 млрд руб. GMV в сервисах Райдтеха вырос на 38%, GMV Доставки и других O2O-сервисов — на 65%.

Выручка в сегменте Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки выросла на 42%. Совокупно выручка сервисов Электронной коммерции увеличилась на 41%.

Прибыль по скорректированному показателю EBITDA сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки во II кв. 2024 года составила 8 855 млн руб. по сравнению с убытком по скорректированному показателю EBITDA в размере 6 180 млн руб. во II кв. 2023 года.

## Яндекс Маркет:

- Количество наименований товаров к концу квартала — 108 млн.
- Количество активных покупателей — 18,2 млн (+10%).
- Количество активных продавцов — 80,6 тыс. (+31%).
- Доля товарооборота (GMV) сторонних продавцов на Яндекс Маркете составила 93% (год назад — 84%).

## Электронная коммерция



Источник:

[Яндекс объявляет финансовые результаты за II квартал 2024 года](#)



# «Магнит» подключил к программе лояльности «Магнит Маркет»

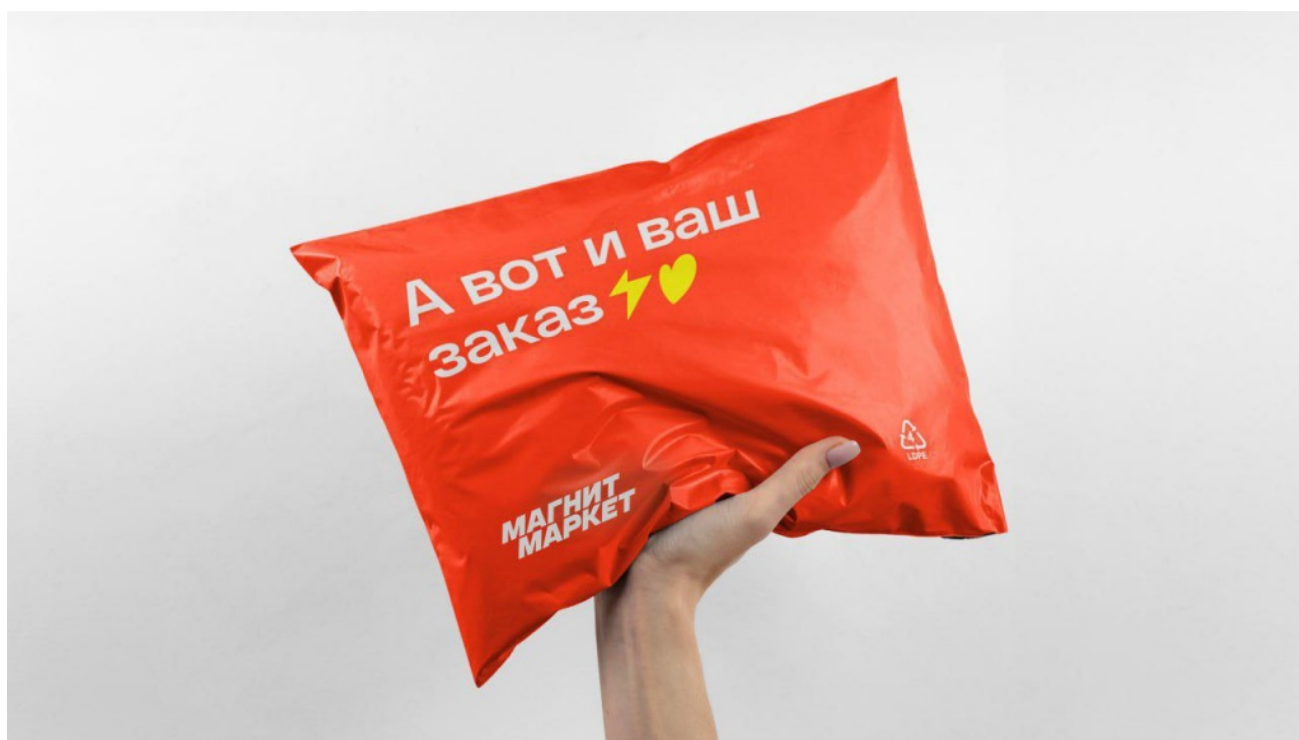
Magnit.com, 30.07.2024

/новость

«Магнит» завершил подключение маркетплейса «Магнит Маркет» к мультиформатной программе лояльности «Магнит Плюс». Теперь при покупках на маркетплейсе в приложении «Магнита» пользователям доступно накопление и списание бонусов.

Тратить их можно не только на маркетплейсе, но и в других форматах розничной сети «Магнит». И наоборот: накопленные за покупки в магазинах бонусы — потратить на «Магнит Маркете». Один бонус равен одному рублю, оплатить ими можно до 50% покупки.

«Магнит Маркет» представлен в 126 городах. Сеть пунктов выдачи маркетплейса объединяет более 1,5 тыс. точек, большинство из которых расположены в магазинах «Магнит». В программе лояльности «Магнит Плюс» на сегодняшний день зарегистрировано около 80 млн человек.



Источник:

[«Магнит» подключил маркетплейс «Магнит Маркет» к мультиформатной программе лояльности](#)

# Общий объем онлайн-продаж «Ленты» вырос на 29,7% во II кв. 2024 г.

Corp.lenta.com, 29.07.2024

/новость

Общий объем онлайн-продаж «Ленты» во II кв. 2024 года вырос на 29,7% год к году до 15,4 млрд руб. Собственные онлайн-сервисы по-прежнему составляют большую долю онлайн-продаж, увеличившись на 20,8%. Средний чек в онлайн-магазине вырос на 24,2% год к году до 2544 руб.

## Онлайн-продажи

	2 кв. 2024	2 кв. 2023	Изм.	Изм. (%)	1П 2024	1П 2023	Изм.	Изм. (%)
<b>Онлайн-выручка (млн руб.)</b>	<b>15 446</b>	<b>11 908</b>	<b>3 538</b>	<b>29,7%</b>	<b>32 185</b>	<b>22 859</b>	<b>9 326</b>	<b>40,8%</b>
Онлайн-партнёры	6 718	4 681	2 037	43,5%	14 000	8 994	5 006	55,7%
«Лента Онлайн»	8 728	7 226	1 501	20,8%	18 186	13 865	4 320	31,2%
<b>Средний онлайн-чек (руб.)</b>	<b>2 544</b>	<b>2 048</b>	<b>496</b>	<b>24,2%</b>	<b>2 490</b>	<b>2 082</b>	<b>408</b>	<b>19,6%</b>
Онлайн-партнёры	2 460	2 103	357	17,0%	2 391	2 061	330	16,0%
«Лента Онлайн»	2 613	2 014	599	29,7%	2 571	2 096	475	22,7%
<b>Кол-во онлайн-заказов (тыс.)</b>	<b>6 070</b>	<b>5 814</b>	<b>256</b>	<b>4,4%</b>	<b>12 927</b>	<b>10 979</b>	<b>1 949</b>	<b>17,8%</b>
Онлайн-партнёры	2 731	2 226	504	22,7%	5 854	4 363	1 491	34,2%
«Лента Онлайн»	3 340	3 588	(248)	(6,9%)	7 073	6 615	458	6,9%

В первом полугодии онлайн-продажи «Ленты» выросли на 40,8% до 32,2 млрд руб.

В январе компания запустила технологию Click & Collect для пользователей приложения «Лента Онлайн», а в феврале у них появилась возможность оплачивать покупки через СБП.

В июне заработал первый мини-даркстор в гипермаркете в Балашихе. Компания открывает мини-дарксторы площадью 300-400 кв. м в 45 гипермаркетах с высокой долей онлайн-заказов.

Источник:

«Лента» объявляет о росте выручки на 59,7% и увеличении рентабельности по EBITDA на 337 б.п. во 2 квартале 2024 года



# Продавцы Ozon теперь могут отгружать товары через 5Post

Vk.com, 29.07.2024

/новость

5Post вошла в число интегрированных перевозчиков Ozon и запустила для продавцов, работающих по схеме realFBS, доставку в постаматы и на кассы, расположенные в магазинах «Пятёрочка» и «Перекрёсток».

При схеме realFBS продавец хранит, собирает и доставляет заказы со своего склада самостоятельно или при помощи партнера.

*«На ранних этапах развития 5Post мы были больше сфокусированы на потребностях крупного и среднего бизнеса, а также получателях. Проект с Ozon для нас — это первый шаг в сегмент малого бизнеса, в котором мы видим большой потенциал для развития нашего продукта», —* отмечает Виталий Дырдасов, управляющий директор 5Post.



Источник:

[5Post и Ozon запустили проект для продавцов, работающих по модели realFBS](#)



# МойСклад: Обороты интернет-площадок замедлили рост

Kommersant.ru, 03.08.2024

/исследование

Как заметили аналитики сервиса «МойСклад», темпы роста оборотов крупных маркетплейсов — Wildberries, Ozon, Мегамаркета и Яндекс Маркета — в первом полугодии 2024 года замедлились вдвое. Если в январе-июне этого года показатель увеличился на 21%, то годом ранее — на 42%, пишет [Ъ](#).

Онлайн-продажи, определяющие число оплаченных заказов на интернет-площадках, у «большой четверки» в первой половине 2024 года выросли суммарно на 55% год к году, в то время как год назад — на 97%, подсчитал партнер Data Insight Федор Вирин.

Темпы роста медианного оборота продавцов за январь-май 2024 года, по данным сервиса «Точка Маркетплейсы», составили 43,4% год к году, до 282,6 тыс. руб., но годом ранее было 72,3%.

Снижение динамики роста оборотов маркетплейсов — неизбежный процесс, считает Федор Вирин. Он аргументирует это тем, что уже по итогам 2023 года средняя российская семья тратила на маркетплейсах по 6,7 тыс. руб. в месяц.

Источник:

[Маркетплейсы исчерпали удвоение](#)



# T-Bank eCommerce: Общее число владельцев ПВЗ за год выросло на 36%

Tbank.ru, 02.08.2024

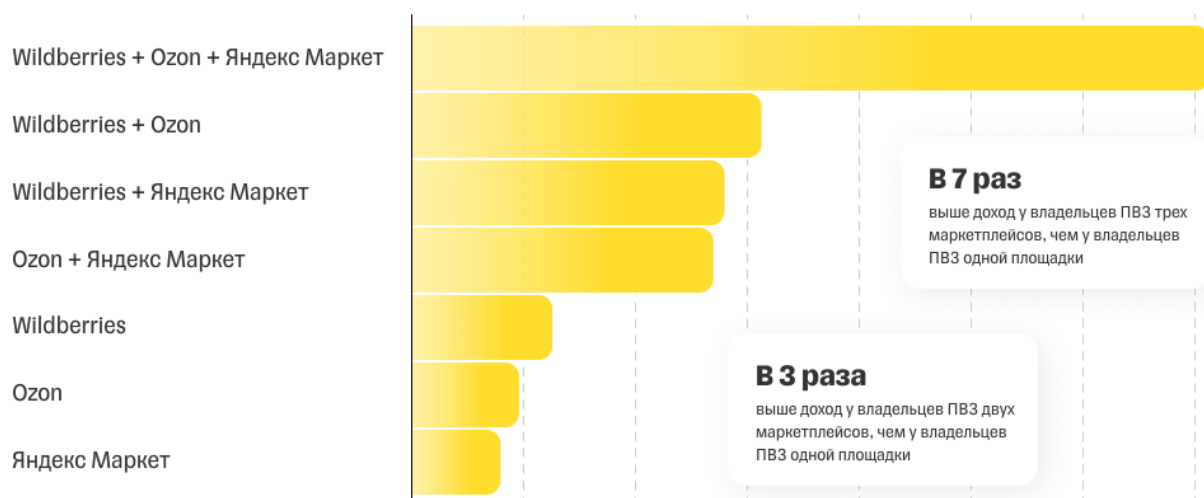
/исследование

По данным T-Bank eCommerce, за период с июня 2023 года по июнь 2024 года общее число владельцев пунктов выдачи заказов за год выросло на 36%.

- Число предпринимателей, имеющих только точки Wildberries, выросло на 55%, а работающих только с Ozon — на 53%.
- Доля владельцев пунктов выдачи заказов, которые работают исключительно с Ozon — 44%, а только с Wildberries — 32%.
- У владельцев ПВЗ Wildberries годовой прирост месячных выплат от маркетплейса составил 97%.
- Владелец ПВЗ двух маркетплейсов в среднем зарабатывает в месяц в 3 раза больше тех, кто работает только с одним маркетплейсом, а владелец ПВЗ трех маркетплейсов — в 7 раз больше.

## Наиболее прибыльно иметь точки выдачи заказов сразу нескольких маркетплейсов

Месячный оборот владельца ПВЗ маркетплейсов, ₽



Исследование  
T-Bank eCommerce

Обезличенные данные клиентов Т-Банка на июнь 2024 года.  
Данные не пересекаются

Источник:

Исследование T-Bank eCommerce: обороты владельцев ПВЗ Wildberries за год выросли на 97%



## Весь мир:

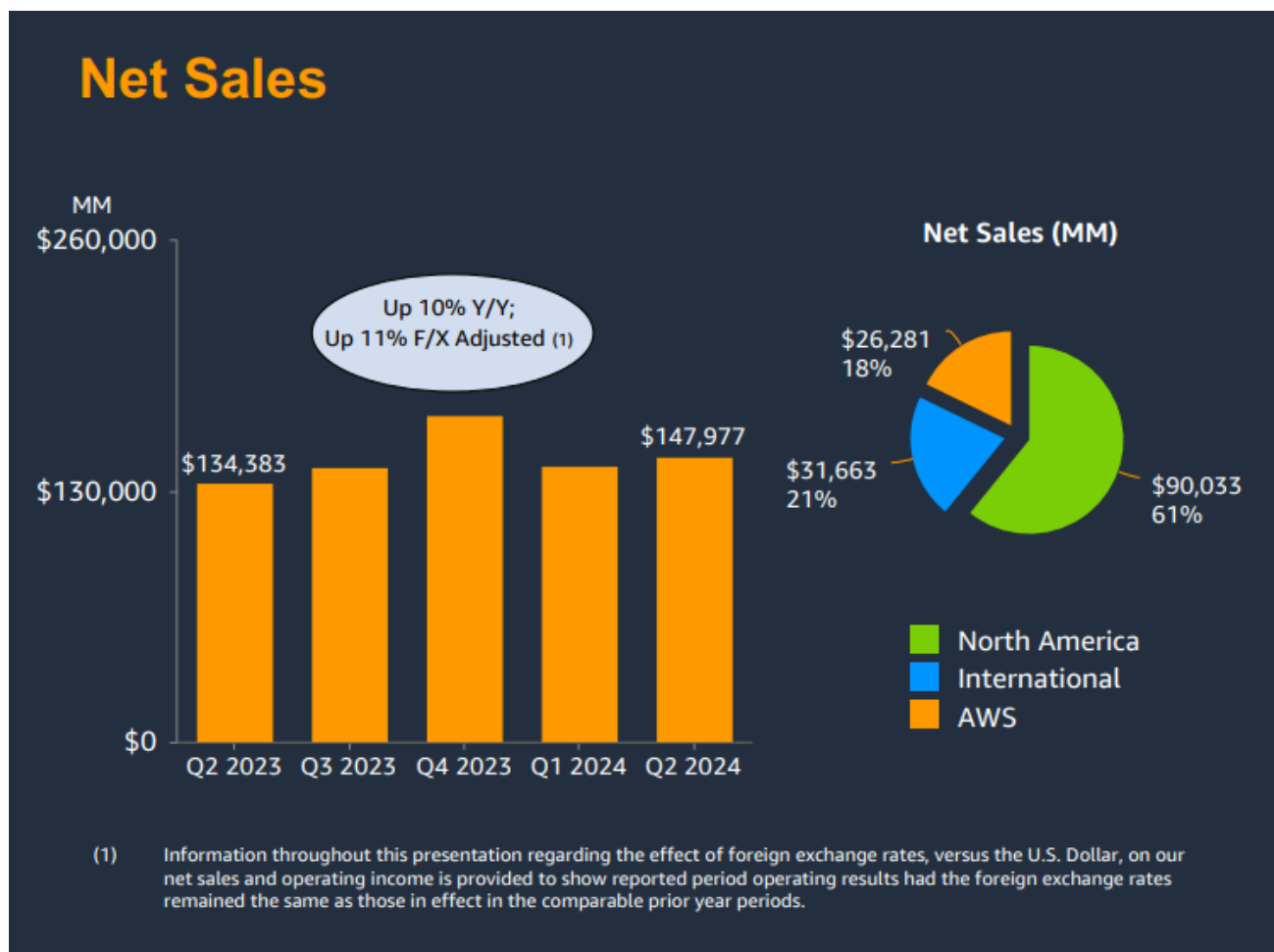
# Чистые продажи Amazon увеличились на 10% во II кв. 2024 г.

Ir.aboutamazon.com, 01.08.2024

/НОВОСТЬ

Чистый объем продаж Amazon во II кв. 2024 года увеличился на 10% до \$148 млрд. Продажи сегмента Северной Америки выросли на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили \$90 млрд, международного сегмента — на 7% до \$31,7 млрд. Продажи сегмента AWS выросли на 19% и составили \$26,3 млрд.

Операционная прибыль выросла до \$14,7 млрд по сравнению с \$7,7 млрд во II кв. 2023 года. Чистая прибыль увеличилась до \$13,5 млрд с \$6,7 млрд годом ранее.



Источник:

[Amazon.com Announces Second Quarter Results](#)



# Glovo в Казахстане планирует развивать направление q-commerce

Forbes.kz, 01.08.2024

/новость

Генеральный менеджер Glovo в Казахстане Айканыш Сапаралиева рассказала [Forbes](#), как росли ключевые показатели платформы и как она помогает развитию экономики.

- Платформу Glovo запустили в 2019 году, первый год совпал с периодом пандемии. Уже в первый год Glovo подключил более тысячи партнеров и тысячу курьеров к платформе. На сегодняшний день к Glovo подключены около 5 тыс. партнеров, из них 3,5 тыс. активно доставляют через платформу, и более 2,5 тыс. курьеров.
- По данным Statista на 2023 год, экономическая ценность, которую получили партнеры от сотрудничества с Glovo составил 163 млн евро. Glovo приносит для партнеров в среднем 26% дополнительных продаж.
- E-commerce и доставка еды в Казахстане — это все еще «голубой океан». Пенетрация рынка Казахстана в доставке еды — всего 20%. В месяц в Казахстане осуществляется около 3 млн доставок, если годовой объем разделить на количество населения, то в среднем житель Казахстана делает 1,7 доставки в год.
- Glovo присутствует в 16 городах Казахстана, покрывает 10 млн граждан — это 80% городского населения РК. Из 3,5 тыс. партнеров 90% — представители малого и среднего бизнеса.
- Glovo будет развивать направление q-commerce. В общем объеме доставки Glovo по Казахстану сейчас это всего 15%.



Источник:

[Голубой океан доставки. Пять лет буму e-commerce в Казахстане](#)



# Выручка eBay выросла на 1% во II кв. 2024 г.

Ebayinc.com, 31.07.2024

/новость

Выручка eBay во II кв. 2024 года выросла на 1% и составила \$2,6 млрд. Объем продаж (GMV) составил \$18,4 млрд, также увеличившись на 1%.

Чистая прибыль от продолжающейся деятельности по GAAP составила \$226 млн, разведенная прибыль на акцию — \$0,45.

## Q2'24 Results

	GUIDANCE	ACTUALS
<b>GMV</b> (in billions)	<b>\$17.8 - \$18.2</b> (2)% - 0% spot (2)% - 0% FXN	<b>\$18.4</b> 1% spot 1% FXN 1% organic FXN
<b>Revenue</b> (in billions)	<b>\$2.49 - \$2.54</b> (2)% - 0% spot (1)% - 1% FXN	<b>\$2.57</b> 1% spot 2% FXN 2% organic FXN
<b>Non-GAAP Op Margin</b>	<b>26.9% - 27.6%</b>	<b>27.9%</b>
<b>Non-GAAP Diluted EPS</b>	<b>\$1.10 - \$1.15</b> 6% - 11%	<b>\$1.18</b> 15%



12 | Business & Financial Highlights Q2'24 | © 2024 eBay. All rights reserved.

All growth rates are spot Y/Y growth rates, unless noted otherwise.  
All reported results are from continuing operations.  
Reconciliations of Non-GAAP measures are included in the Appendix of this presentation.

Источник:

[eBay Inc. Reports Second Quarter 2024 Results](#)



# На Ozon.kz появились товары из Китая

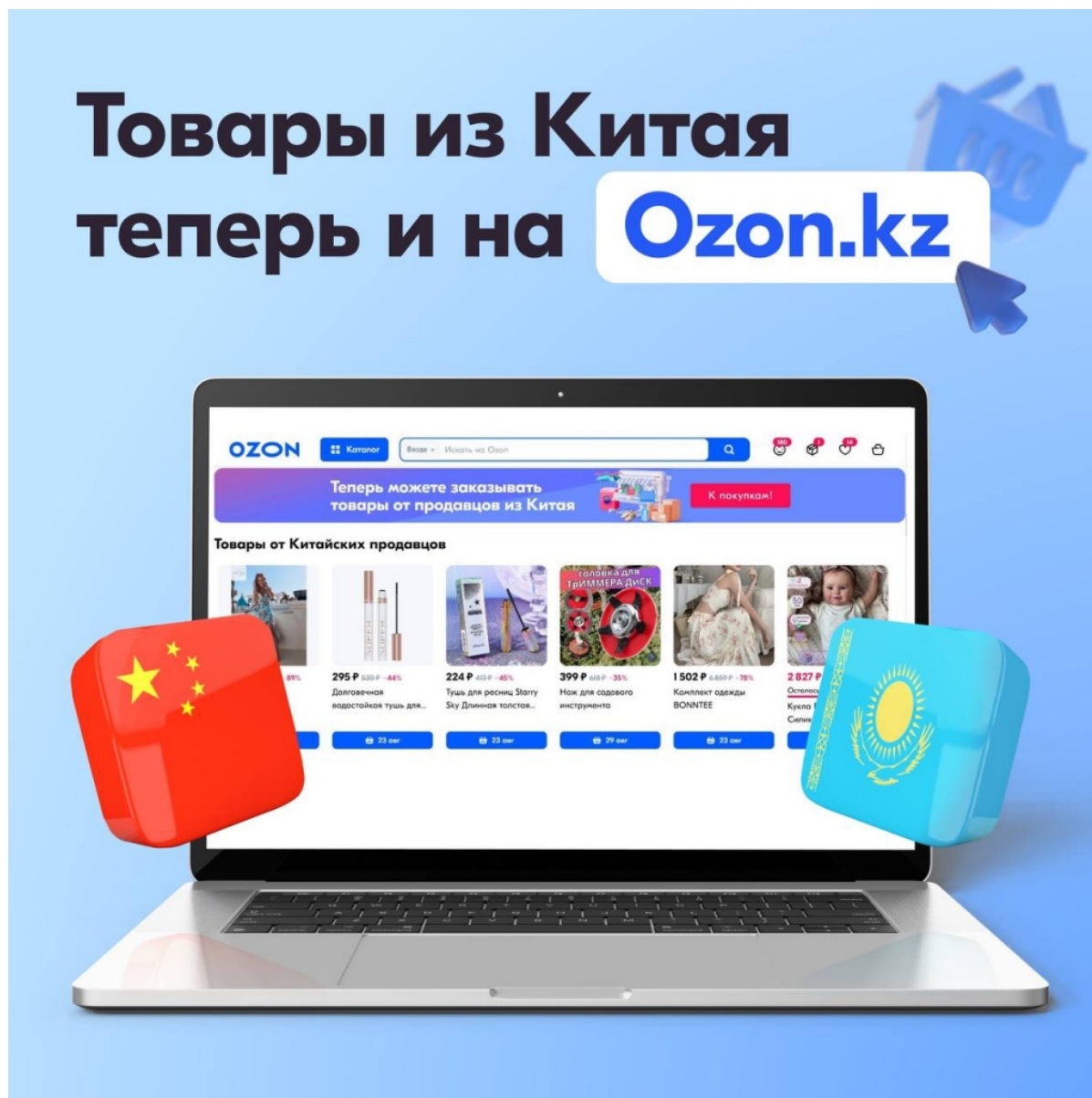
Т.me, 30.07.2024

/НОВОСТЬ

Ozon открыл продажи товаров из Китая для покупателей в Казахстане.

На Ozon.kz уже появилось около 5 млн позиций, через месяц ассортимент расширится в 4 раза. Товары поставляют напрямую от китайских продавцов.

Доставка бесплатная — с помощью Почты Китая и Казпочты. Чуть позже будет подключена партнерская доставка Ozon.



Источник:  
Ozon HQ

# Платформа Teez объединит элементы социальных сетей и маркетплейса

Kapital.kz, 30.07.2024

/новость

Teez — первая в Казахстане платформа, которая работает по концепции social e-commerce. Запуск запланирован на август 2024 года.

В число создателей и инвесторов Teez входят Ерлан Исекешев и Долорес Пшембаева, ранее работавшие совместно над сервисом доставки продуктов Clever, основатель KazanExpress (теперь Магнит Маркет) и бывший управляющий партнер Uzum Market Линар Хуснуллин, а также бывший инвестиционный директор KazanExpress Никита Еремин.

Основатели говорят, что главное преимущество Teez — доставка всего заказа за один день. Достичь этого удастся за счет продуманной логистики, наличия собственного склада и автопарка.



Источник:

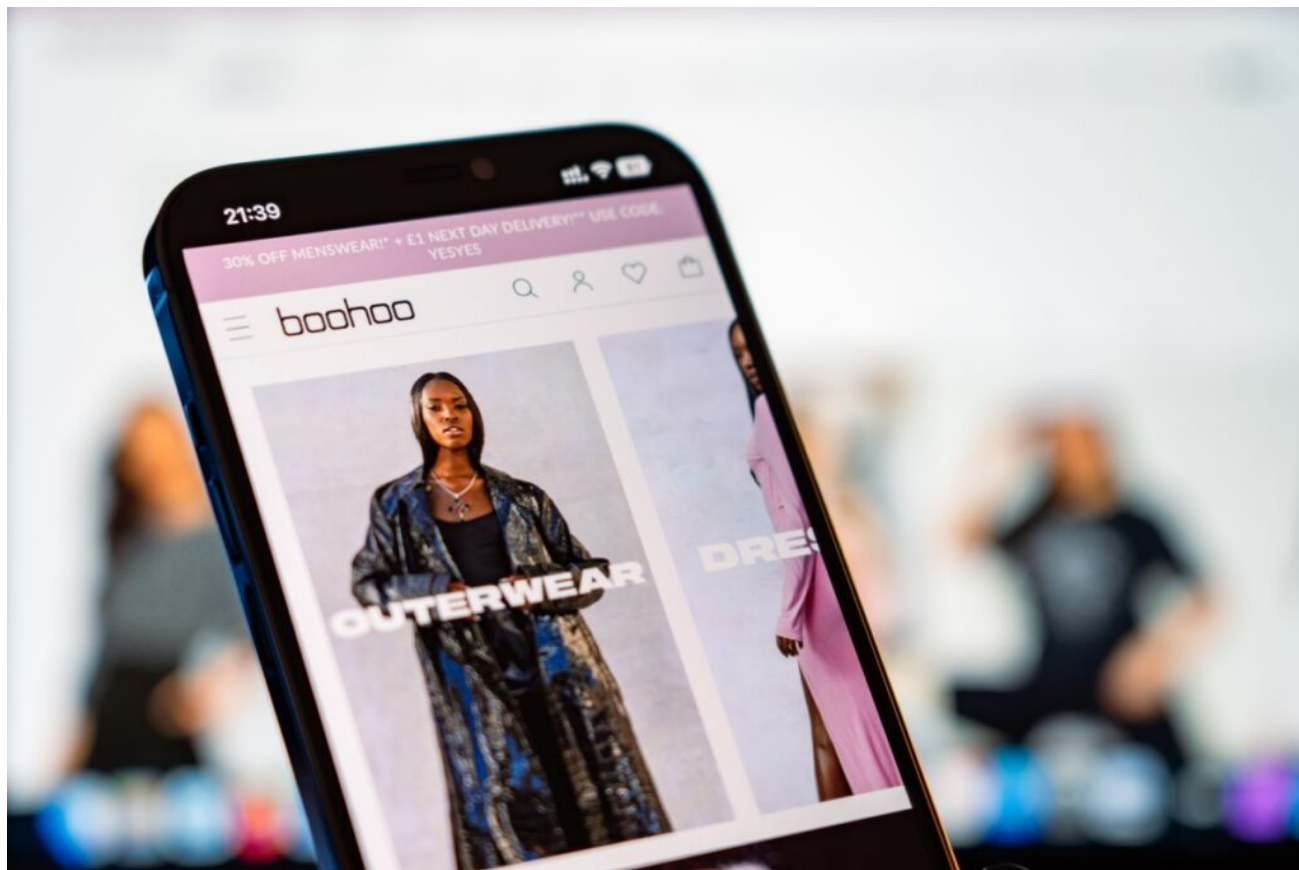
[Кто стоит за Teez?](#)

# Boohoo запускает маркетплейс

Retailgazette.co.uk, 29.07.2024

/новость

Ритейлер Boohoo запускает маркетплейс, который должен стать «универсальным местом для всех потребностей в моде, красоте и образе жизни». С 31 августа покупатели смогут делать покупки у 150 брендов, включая Revolution Beauty, L'Oréal Paris, Ray-Ban, Marc Jacobs и Michael Kors.



Компания заявила, что торговая площадка под названием Boohoo Brands позволяет ей «использовать свою обширную сеть для быстрого внедрения новых брендов и поддержания прочных отношений с существующими партнерами».

Ранее в этом месяце ритейлер объявил, что позволит тысячам инфлюенсеров в социальных сетях запускать личные страницы на своем сайте, чтобы поддержать канал социальной коммерции.

Источник:

[Boohoo launches marketplace with over 150 brands](#)



# Подкасты и видео

## Digital Voice

### Оставить карьеру топ-менеджера и начать бизнес на маркетплейсах — Ольга Древаль

В гостях — топ-менеджер с большим стажем и экспертизой в логистике для e-commerce Ольга Древаль.

Ольга год назад начала собственный бизнес по производстве лакомств для животных и быстро выросла до топ-продавца на крупных маркетплейсах. Но не все так просто, и Ольга честно поделилась с нами своей историей, трудностями и возможностями, которые сегодня есть на рынке для производителей и предпринимателей. Очень честный разговор и интересная история одного нового предпринимателя.

A blue rectangular box with a gradient from dark blue at the top to light blue at the bottom. The text ".Digital Voice" is written in white, sans-serif font, positioned in the upper right area of the box.

.Digital Voice

**Смотреть:** [YouTube](#)

**Слушать:** [Podcast.ru](#)

# О мониторинге

---

Данный обзор является частью регулярного мониторинга новостей рынка электронной коммерции, осуществляемого компанией Data Insight.

Наш мониторинг основан на отслеживании в ежедневном режиме более 50 онлайн-источников, таких как:

- Специализированные издания по электронной коммерции
- Ведущие ресурсы, пишущие о новостях бизнеса и финансов
- Тематические разделы ведущих деловых изданий, посвященные интернет-бизнесу и e-commerce
- Сайты исследовательских компаний
- Популярные блоги об электронной торговле

Также для более полного мониторинга новостного потока используются сервисы поиска по новостям и блогам.

В рамках мониторинга мы собираем и выбираем для подписчиков все значимые и интересные новости и исследования о:

- состоянии рынков электронной коммерции разных стран мира и тенденциях их развития
- поведении потребителей, их привычках и процессах принятия решений о покупке
- нововведениях и стратегических решениях крупнейших интернет-магазинов и платежных систем
- новых сервисах, технологиях и решениях, позволяющих улучшить работу интернет-магазинов
- развитию новых сегментов, таких как мобильная коммерция и социальная коммерция
- маркетинговых инструментах, используемых игроками рынка, и конкретных маркетинговых кейсах
- финансовых показателях крупнейших онлайн-ритейлеров

Также в мониторинге большое внимание уделяется освещению новых исследований и статистических данных по рынку e-commerce.

Мониторинг доступен для подписчиков в формате еженедельного обзора (PDF), включающего аннотации всех значимых публикаций за неделю (как правило, около 20 материалов). Выходит утром в среду.



# Контакты

---

По вопросам подписки на мониторинг, а также по любым другим вопросам, связанным с данным мониторингом, пишите на [editor@datainsight.ru](mailto:editor@datainsight.ru) или звоните +7 (495) 540 59 06.

## О компании

---

Компания Data Insight – первое в России специализированное агентство в области исследований Интернета. Мы предоставляем нашим клиентам аналитику и консалтинговые услуги на рынках электронной торговли и интернет-рекламы.

Исследования DataInsight основаны на активном мониторинге рынка, критическом анализе всего спектра доступных данных и творческом совмещении различных исследовательских методик. Компания предлагает своим клиентам как подробные стандартные отчеты, например Электронная торговля в России, так и разнообразные индивидуальные исследования и консалтинговые услуги.

Сооснователи и партнеры компании – Федор Вирин и Борис Овчинников, стоявшие 15 лет назад у истоков исследований Рунета.