

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Развитие рынков С2С

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студента 4 курса 411 группы
направления (специальности) 38.03.01 «Экономика»
профиля «Экономика предпринимательства» экономического факультет
Тучина Никиты Владимировича

Научный руководитель
к.э.н., доцент

дата, подпись

О.А. Шлякова

Заведующий кафедрой
к.э.н., доцент

дата, подпись

Е. В. Огурцова

Саратов 2023

Введение. Сегодня экономике присуще активное развитие, огромное количество торговых сетей и индивидуальных предпринимателей используют для этого интернет-сети. Электронная коммерция – это деятельность по электронной покупке или продаже товара на онлайн-сервисах, а также она включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерные сетей, и цепочки бизнес-процессов, которые проходят в онлайн пространстве.

Изначально электронная коммерция представляла собой форму коммерческой деятельности, перенося обычные продажи в виртуальное пространство. Сейчас же, интернет превратился в глобальный рынок, интернет-банкинг, онлайн-аукционы, онлайн-магазины, транспортные услуги, курьерские службы, интернет-маркетинг, международные и локальные маркетплейсы, электронный обмен информации относятся к рынку электронной коммерции.

Один из самых быстроразвивающихся видов электронной коммерции это C2C. C2C (consumer-to-consumer или потребитель потребителю) – вид электронных сделок между двумя потребителями, не являющимися предпринимателями в юридическом смысле слова. Для клиентов таких систем выгодой является купить товар дешевле, либо купить товар, который уже не производится, но у кого-то он остался и владелец его продает. Сайты C2C удобны тем, что не нужно посещать магазин и искать товар там, можно просто ввести свой запрос в поисковую строку.

Сейчас мировая экономика активно развивается в виртуальной среде. Экономика России так же активно развивается в электронной коммерции, создавая инфраструктурные среды ее функционирования.

Проблема развития рынков C2C является актуальной в современном мире. Сегодня, благодаря развитию интернет-пространства и IT технологий рынок C2C почти полностью перешел в интернет-сеть и стал частью электронной коммерции. Перейдя в онлайн, количество C2C сделок с каждым годом начало расти.

Электронная коммерция появилась не так давно, но уже сейчас она стала одной из самых значимых тем для обсуждений, в сфере электронной торговли. Наиболее известными в этой сфере являются работы ученых: Наумова В.Н., Бердниковой А.А., Кеннта К.Л., Юрасова А.В., Канева В.С., Шевцовой Ю.В.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование особенностей развития рынка электронной коммерции С2С на примере «Авито» ООО «КЕХ еКоммерц». Рассмотрим следующие задачи:

- 1) Рассмотреть организацию работы рынков С2С;
- 2) Определить тенденции развития рынков С2С;
- 3) Проанализировать финансовые показатели компании;
- 4) Спрогнозировать развитие компании в С2С сфере в будущем;

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы выступают электронные торговые площадки России и мира, а также структура работы рынка С2С.

Предметом исследования работы являются экономические отношения на С2С рынке в России и за рубежом. Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы выступают электронные торговые площадки России и мира, а также структура работы рынка С2С.

Предметом исследования работы являются экономические отношения на С2С рынке в России и за рубежом.

Информационную базу выпускной квалификационной работы составили научные статьи, монографическая литература, маркетинговые исследования, а также информационные ресурсы сети интернет.

В процессе исследования широко применялись различные методы познания: количественный, логический и сравнительный анализ, метод экспертных оценок, метод обобщения, формально-логический, структурно-системный статистический методы. Структура работы включает в себя: введение, основную часть, состоящую из двух глав, заключение, список используемых источников и приложение.

Основная часть. Понятие рынок C2C пришло в русский язык из английского словосочетания «consumer to consumer», которое переводится «потребитель потребителю». Рынок C2C представляет собой часть рыночных отношений, где торговля товарами и услугами осуществляется физическими лицами, не являющимися предпринимателями.

Несмотря на то, что купля-продажа на C2C рынке осуществляется между потребителями, почти всегда вмешивается третья сторона. Чаще всего это доски онлайн-объявлений, форумы, социальные сети.

Примерами рынков C2C являются:

- 1) Интернет-сайты с объявлениями купле-продажи или предоставлении услуг. Сам сайт является бизнесом, а также выступает в роли третьей стороны, которая обеспечивает условия для взаимодействия потребителей друг с другом.
- 2) Интернет-аукционы. Аукцион, проводящийся посредством интернета. В отличие от обычных аукционов, интернет-аукцион проводится дистанционно, и на них можно участвовать, не находясь в определенном месте проведения, делая ставки через сайт.
- 3) Печатные издания с объявлениями. Газеты, журналы, листовки. Чаще всего таким образом публикуют не товары, а различные услуги.

Важные функции и функциональные возможности рынка C2C:

- 1) Покупатель может приобретать товары у нескольких продавцов;
- 2) Один и тот же клиент может действовать как покупатель, так и как продавец;
- 3) Интернет-рынок позволит покупателю просматривать продукты с использованием разных критериев, таких как: лучший продавец, самый популярный продукт, продукт из вашего города;
- 4) Различные продавцы могут участвовать в торгах по предмету из списка товаров, указанных покупателем, который он ищет, чтобы покупатель мог получить разные лучшие цены и предложения от продавцов;

5) Функции администрирования приложения для управления доставок, настроек оплаты.

Современная модель С2С рынка представляет собой представляет собой онлайн доску объявлений, где потребителя могут общаться друг с другом при помощи личных сообщений или аудио и видео звонков.

Электронная коммерция в сфере С2С включает транзакции между потребителями. Один потребитель продает товар другому потребителю, используя доску объявлений как посредника.

В настоящее время самый яркий представитель С2С рынка в России это Avito.

Основные задачи, стоящие перед рынком С2С:

- 1) Соединение покупателя и продавца;
- 2) Установление контакта и доверия;
- 3) Организация платежа и доставки.

В настоящее время эксперты прогнозируют активное развитие С2С рынка в обозримом будущем. Сейчас все в большей степени С2С рынок превращается в составную часть экономического мышления современного общества.

Исходя из всего, что было перечислено выше, можно сказать о том, какие преимущества и недостатки наблюдаются на рынке электронной коммерции в С2С сегменте.

Преимущества:

- 1) Ценовая линия формируется без посредников, делая товар дешевле;
- 2) Доступность размещения объявления для каждого.

Недостатки:

- 1) Вероятность мошенничества;
- 2) Отсутствие контроля качества;

Почти все С2С сервисы модерируются специалистами, благодаря чему мошенников блокируют на сервисах, а предварительный просмотр объявления

позволяет модератору сделать вывод о качестве товара, и решении размещать позицию или нет.

Сегодня электронная коммерция С2С движется вперед и улучшает свои результаты. Веб-сайты С2С внедряют новые технологии, минимизируют затраты потребителей и сейчас люди все чаще посещают такие платформы, поскольку на них продается не только бывший в употреблении товар, можно найти абсолютно новый запечатанный товар, дешевле чем в официальных дистрибьюторских сетях.

Перспективы развития рынка мы видим в следующих факторах:

1) Конкуренция с интернет-магазинами по цене. Одна из главных причин покупки товаров у частных лиц — это возможность купить по низкой цене бывшую в употреблении или даже новую вещь. В некоторых категориях товары частных продавцов могут составить конкуренцию интернет-магазинам — например, это касается покупок подержанной бытовой техники, компьютеров, детских вещей. Естественным ограничением в торговле подержанными вещами является объективно ограниченное количество товаров: их не производят и не покупают ради перепродажи, они составляют часть имущества продавца. Однако запас роста есть: в настоящее время в С2С интернет-торговлю вовлечено 27% интернет-пользователей.

2) Рост активности продавцов. На данный момент 12% частных продавцов получают, по их оценке, основной или существенный доход от интернет-продаж. Есть огромное количество людей, для которых продажа каких-то вещей — это только дополнительный доход или хобби. По данным исследования 2021 года, для 3 из 4 частных продавцов торговля по-прежнему остается несущественным и не регулярным источником дохода. Здесь кроется колоссальный потенциал роста С2С продаж — за счет постепенного увеличения их значимости для продавцов и как источника дохода, и как формы занятости.

3) Увеличение доли онлайн-продаж у продавца. Интернет обеспечивает рынок сбыта для продавцов и делает товары доступными для покупателей, не

требуя при этом никакой инфраструктуры для продаж и существенно экономя время и ресурсы продавцов. Среди частных интернет-продавцов очень высока доля тех, кто продает свои товары только через интернет, — таких больше половины (56%). Тем не менее около четверти продавцов заключают через интернет менее 25% своих сделок, что делает возможным увеличение продаж через интернет за счет перераспределения сделок из оффлайна в онлайн.

С точки зрения покупателей, ключевыми факторам, сдерживающими рост рынка С2С-торговли, является непредсказуемое качество приобретаемых товаров и возможное несоответствие этих товаров описанию.

С точки зрения продавцов, главным сдерживающим фактором является нежелание или неумение пользоваться доставкой. Практически все клиенты и продавцы на С2С-рынке взаимодействуют на очень коротких расстояниях (локальный рынок). Эта локальность является одновременно преимуществом, так как нет затрат на процессы доставки, но и главным препятствием, ограничивая размер аудитории. Продавцам же крайне сложно сделать первый шаг для выхода за границы своего региона. Со временем, по данным исследования Data Insight, все больше продавцов выходя на межрегиональный уровень. В 2017 году всего 7% продавцов были готовы отправить товар доставкой, сейчас же этот показатель увеличился до 20%.

ООО «КЕХ еКоммерц», которой принадлежит сайт онлайн объявлений Avito.ru представляет собой электронный каталог объявлений, с помощью которого пользователи могут размещать различные товары, услуги, вакансии, резюме для поиска работы, с целью поиска клиента и заключения сделки.

Численность работников компании более 4000, ООО «КЕХ еКоммерц» является крупной компанией, в 2016-2020 российский Forbes ставил компанию на третье место, самых дорогих компаний Рунета, в 2021 опустился на пятое место, но в 2022 году на третье место с оценкой в 6,2 миллиарда долларов.

С каждым годом компания развивается, показывая рост С2С сегмента ~ на 30% год к году, ежедневно растет число пользователей, посещающих площадку.

Внедрение технологий, которые происходят на площадке с 2021 года позволяет сделать сделки для покупателей и продавцов безопасными.

Компания ООО «КЕХ еКоммерц» и их главный актив сайт объявлений Avito.ru – занимают крупную часть рынка электронной коммерции в России и почти весь сегмент C2C продаж.

Исследование Data Insight о интернет-торговле C2C называет Авито самой популярной площадкой, затем идет сервис «Юла» и третье место занимает «Вконтакте».

Узнаваемость бренда, защита сделок, удобная доставка, слияние двух крупных C2C платформ в Avito, сделали компанию монополистом в сфере C2C поскольку более 80% сделок приходится на данную платформу.

Анализ финансовых результатов ООО «КЕХ еКоммерц» за последние 5 лет, позволяет сделать вывод о том, что компания в целом имеет хорошую рентабельность и ликвидность. Наблюдается увеличение коммерческих и управленческих расходов, контролируя эти статьи расходов можно получить еще большее увеличение чистой прибыли.

Рассматривая рентабельность компании, стоит отметить снижение рентабельности собственного капитала, причиной является увеличение собственного капитала, поскольку с 2022 года компания не выплачивает дивиденды.

Рентабельность продаж постепенно уменьшается, анализируя отчетность компании, можно сказать о том, что рентабельность падает из-за увеличения издержек компании, при этом количество продаж и сумма, на которую были проданы услуги растет. Высокий коэффициент и рентабельности продаж означает, что предприятие успешно контролирует свои расходы, либо реализует товары и услуги существенно выше себестоимости. При этом значении показателя в пределах 20 – 30 % считается высоким, предприятие аккумулирует прибыль.

Рентабельность активов – показывает, насколько эффективно используются активы организации, чем выше рентабельность активов, тем эффективнее организация использует свои ресурсы. Начиная с 2020 года рентабельность активов компании Avito снижается, главной причиной снижения рентабельности, является увеличение себестоимости продаваемых услуг, увеличение роста внеоборотных активов.

Ликвидность компании ООО «КЕХ еКоммерц» показывает неплохие результаты. Коэффициент текущей ликвидности = 1,27 компания способна оплатить свои обязательства за счет оборотных активов. Коэффициент срочной ликвидности = 1,52 за счет имеющихся средств компания может покрыть все свои обязательства, при этом часть средств останется в распоряжении предприятия. Коэффициент абсолютной ликвидности = 0,14. Если кредиторы потребуют от компании немедленно погасить долг, могут возникнуть финансовые проблемы.

Компания ООО «КЕХ еКоммерц» подвержена рискам, общим для операционной среды, в которой она осуществляет свою деятельность: налогообложение, санкции.

В ходе анализа предприятия, было выявлено что компания финансово устойчива, многие показатели выше, чем у конкурентов в данной сфере. Так же был произведён расчет прогнозирования банкротства, показатель составил 4,33 что свидетельствует о низком риске банкротства, и платежеспособности предприятия.

На основании произведенного анализа можно сделать вывод, что финансовые результаты и экономические показатели ООО «КЕХ еКоммерц» в большей мере положительные. Коэффициент абсолютной ликвидности ниже нормы, повысить данный коэффициент можно за счет снижения кредиторской задолженности, а также за счет наращивания денежных средств.

Электронная коммерция в России, сейчас активно развивается, и компания ООО «КЕХ еКоммерц» показывает это развитие на своем примере в С2С сфере.

Компания показывает огромные финансовые результаты, и нет сомнений, что в будущем развитие электронной коммерции в России будет положительно влиять на развитие ООО «КЕХ eКоммерц».

Заключение. Подводя итоги данного исследования С2С Рынков, можно сделать следующие выводы.

Сейчас экономика России активно развивается в виртуальной среде, показывая большой рост год к году, С2С Рынок тому не исключение, исходя из различных анализов, мы видим рост данного сектора. Можно сказать о том, что в будущем, большинство сделок будет проводится в сфере интернет-торговли.

Изначально интернет-торговля создавалась как дополнительный канал для продвижения товаров, не претендуя на лидирующие места на рынке, традиционная торговля долго оставалась на первом месте. Сейчас же в век информационных технологий все кардинально поменялось, благодаря развитию интернета во всем мире. Большая часть сделок происходит в сети интернет, поиск покупателя, заключение сделки и перевод денег, все это происходит в виртуальном пространстве.

Рынок С2С определяется экономическими отношениями в формате «потребитель потребителю», купля-продажа товаров и услуг осуществляется между физическими лицами, одновременно выступающими, как в роли продавца, так и в роли покупателя. Развитие интернета позволило перенести объявления из газет на цифровые площадки, а людей, которые продают товары с каждым днем становится больше, доступность интернета позволила так сильно масштабировать рынок между потребителями.

Несомненно, С2С рынок, имеет ряд проблем для пользователей и продавцов. Одна из самых главных проблем для пользователей – риск быть обманутым мошенниками. Еще одной из проблем С2С Рынка является проблема доставок крупногабаритных грузов, поскольку все службы доставки, которыми пользуется Avito имеют ограничения по весу и размерам упаковки.

К основным рекомендациям для компании ООО «КЕХ eКоммерц» с целью получения новых клиентов и улучшения финансовых показателей можно отнести развитие «Авито Доставки», сотрудничества с транспортными компаниями, которые готовы перевозить крупногабаритные грузы.

Так же из-за увеличения расходов по содержанию сайта, которые выросли в 3 раза, компания может рассмотреть другие компании, которые предоставляют хостинг услуги, но главное при смене хостинга, является его надежность и работоспособность, чтобы функционал сайта работал, как и прежде.

Компания ООО «КЕХ eКоммерц» появилась в России во время активного развития интернет-технологий, благодаря простому и удобному интерфейсу и активной рекламной компании, она смогла набрать свою первую аудиторию, так же на компанию повлияло активное развитие интернет-торговли по всему миру. Компания пришла на Российский рынок, когда уже существовал гигант в С2С сфере, «Из рук в руки», но главной особенностью было то, что компания сразу начала свою деятельность в интернет-сети, а не использовали печатное издание, как это делали другие. Исходя из всех этих стечений обстоятельств, компания быстро заняла лидирующее место в С2С сфере, устранив своих конкурентов, и сейчас занимает более 80% рынка в С2С торговле, а также является одной из самых дорогих компаний Российского интернета. Можно сказать, что благодаря Avito Российский рынок С2С стал доступен для каждого.

Компания показывает рост финансовых показателей, и сейчас, рынок электронной коммерции развивается еще быстрее, с каждым годом увеличивается число пользователей интернета, а также количество продавцов на С2С платформах, поскольку это один из самых простых способов продавать свои товары, и нет сомнений в том, что в будущем компания, благодаря своей стратегии развития будет только увеличивать финансовые результаты.

Поскольку такая компания как, Avito, создала в России уникальный продукт, интернет-площадку объявлений, на которой пользователи Рунета могут

продать практически все, что угодно, от одежды до квартиры, соответственно, в условиях цифровизации экономики будет актуальным еще очень долгое время.