



Министерство
экономического развития
Российской Федерации



28 февраля 2026

Женское предпринимательство в России

Аналитический обзор
от Минэкономразвития России и Авито Товаров



КТО ОНИ: ИП, самозанятые, юрлица – цифры и реалии

По данным Минэкономразвития России, в январе 2026 года женщины составляют 41,7% от общего числа всех зарегистрированных МСП в стране. Почти каждый второй бизнес в секторе – с женским лицом.

По состоянию на 10 января 2026 года в России **6,2 млн женщин-предпринимателей:**

- 1,9 млн – индивидуальные предприниматели;
- 904 тысяч – руководят юридическими лицами;
- 3,4 млн – активные самозанятые.

Для сравнения: в январе 2025 года женщин в бизнесе было **5,9 млн**. Из них 1,8 млн работали как ИП, 870 тысяч – как юридические лица и свыше **3 млн – как самозанятые**.

Если смотреть на двухлетний горизонт с января 2024 по январь 2026 года, рост ещё заметнее: количество женщин-ИП выросло на 16,1%, а женщин-самозанятых – на 63,6%.



Мы видим устойчивый рост женского предпринимательства: если в прошлом году свой бизнес вели 5,9 млн женщин, то в этом году их число увеличилось и составило 6,2 млн человек.

Минэкономразвития России последовательно расширяет возможности для женского предпринимательства, поскольку его вклад создаёт ощутимый экономический и социальный эффекты: женщины становятся активными участниками экономики, укрепляют финансовое благополучие семьи, создают рабочие места, дают импульс развитию малых городов и сельских территорий.

Наши программы охватывают различные потребности женщин – тех, кто находится на старте своей предпринимательской деятельности, в декрете или отпуске по уходу за ребёнком.

Женщины старше 50 лет также активно вовлекаются в открытие своего дела: в первом квартале 2025 года доля женщин 51–65 лет, открывших свой бизнес в сфере креативных индустрий, составила 45% по сравнению с 43% годом ранее.

Татьяна Илюшникова

Замминистра экономического развития России

Женское предпринимательство в России

Ядро женского предпринимательства — возраст 35–44 года



По данным Минэкономразвития России, более половины предпринимательниц относятся именно к этой группе. Ту же картину подтверждает статистика Авито Товаров.

Креативные индустрии набирают обороты



Предложение со стороны женщин-предпринимателей в этом сегменте продолжает расти — от моды и дизайна до народных промыслов и книжного дела.

Онлайн-платформы выравнивают возможности регионов



На Авито Товарах география бизнеса близка к балансу: 51% продавцов работают в регионах, 49% — в городах-миллионниках.

Женщины уверенно заходят в «нетипичные» категории



Направления, которые раньше считались мужскими, сегодня всё чаще осваиваются предпринимательницами.



Изменился подход женщин к самореализации: если раньше первостепенным было добиться равенства прав, то сейчас мы наблюдаем желание совмещать роли жены и матери с профессиональной деятельностью.

Дети являются одним из основных мотиваторов для многих успешных предпринимательниц. Вместе с партнёрами мы поддерживаем женщин, готовых развивать своё дело. Технологическая платформа Авито предлагает условия для лёгкого старта бизнеса без серьёзных вложений и выход на многомиллионную аудиторию. Вы можете монетизировать хобби, оказывать деловые услуги, сдавать недвижимость и не только.

Один из трендов, выявленных в ходе исследования, показывает, что женщины успешно осваивают такие новые для них направления, как автосервис, продажа готового бизнеса и оборудования, запчастей и аксессуаров. Авито предоставляет как большой спектр бизнес-направлений, так и возможность самостоятельно определять загрузку и работать из дома.

Дмитрий Гавриленко

Директор по связям с государственными организациями Авито



Возраст, опыт и жизненные обстоятельства: когда женщины открывают бизнес

По состоянию на начало 2026 года более половины предпринимательниц на Авито Товарах — женщины в возрасте от 35 до 44 лет.

Именно в этот период многие стремятся гармонично совместить заботу о семье и материнство с реализацией профессиональных амбиций: ищут возможности для дополнительного заработка или решаются на открытие собственного дела.



По данным агентства «РБК Исследования рынков», Авито из года в год подтверждает статус лучшей площадки для старта бизнеса: начать можно без стартового капитала и складских запасов.

Зачастую путь к предпринимательству начинается с малого: продажи личных вещей, детской одежды, изделий ручной работы или хобби-проектов. Со временем такие небольшие начинания перерастают в полноценный бизнес — плавно, без резких скачков и чрезмерных рисков. И люди уже начинают работать на Авито в статусе профессиональных продавцов. Цифровые и гибридные форматы онлайн-бизнеса снизили порог входа в предпринимательство для женщин: можно тестировать идеи, начинать «второй бизнес» параллельно с работой и масштабироваться постепенно.

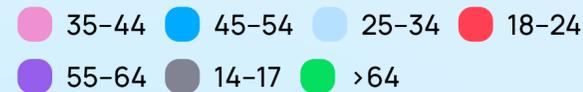
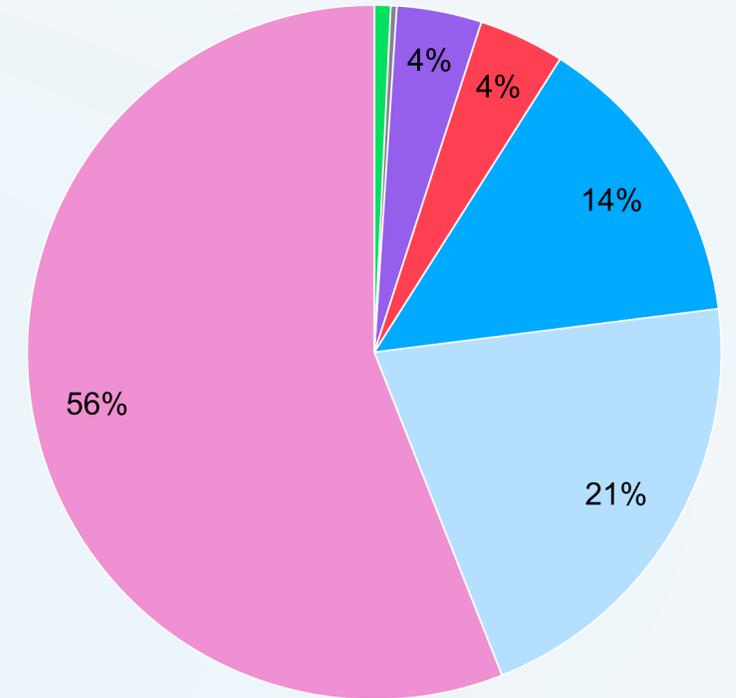
Мы делаем ставку на гибкие инструменты, которые даже начинающий предприниматель может настроить под себя. Это существенно расширяет географию присутствия наших селлеров: заниматься предпринимательством теперь можно из любой точки страны без привязки к складу и головной боли с логистикой.

Алексей Ли

Коммерческий директор
Авито Товаров

Распределение женщин-предпринимателей по возрасту на Авито Товарах

Возраст	Кол-во предпринимательниц	Доля, %
35-44	106 603	55,50%
25-34	40 840	21,30%
45-54	26 711	13,90%
18-24	8 512	4,40%
55-64	6 732	3,50%
>64	2 019	1,10%
14-17	546	0,30%



Тенденцию, которая прослеживается на Авито, подтверждает и статистика по России в целом:

1. Чаще всего открывают и развивают свой бизнес женщины старше 35 лет — они составляют почти 53% от общего числа женщин-индивидуальных предпринимателей. Эта тенденция сохраняется на протяжении нескольких лет.
2. Вторая по численности группа — женщины в возрасте от 25 до 35 лет составляют 35,7%, это порядка 700 тысяч ИП.
3. Предпринимательницы в возрасте до 25 лет составляют 11,3% от общего числа женщин-ИП.

Интересная динамика прослеживается в соотношении доли женщин и мужчин в креативных индустриях. Растёт присутствие женщин среди предпринимателей 51–65 лет: если в 2024 году они составляли 43% в этой возрастной группе, то в 2025 — уже 45%.

Молодёжь до 35 лет тоже активно заходит в сферу творчества — в ноябре 2025 года доля предпринимательниц этого возраста достигла 40%. Укрепляют свои позиции в креативных индустриях и женщины-предприниматели 36–50 лет: к ноябрю 2025 года их доля среди предпринимателей этой возрастной группы составила 42%.

От мегаполисов до регионов: где предпринимательницы ведут бизнес

Среди российских регионов наибольшее число предпринимательниц — ИП и самозанятых — традиционно сосредоточено в крупных экономических центрах.

В топ-10 вошли: Москва, Московская область, Краснодарский край, Санкт-Петербург, Ростовская и Свердловская области, Республики Татарстан, Башкортостан, Челябинская и Новосибирская области.

В целом на начало 2026 года доля женщин-предпринимателей в разных федеральных округах колеблется от 39% до 43%, что говорит о равномерном распределении. Но есть и рекордсмены: в Республике Тыва женщин-ИП целых 57%.

Показатели по приросту индивидуального женского предпринимательства с ноября 2024 по ноябрь 2025 года в разных субъектах РФ находились в диапазоне от 14% до 42%.



На Авито Товарах географическое распределение женщин-предпринимателей приближается к паритету: **51%** — из регионов, **49%** — из городов-миллионников.

Эти данные опровергают стереотип, что цифровой бизнес сосредоточен только в крупных городах, и показывают, как платформа создаёт **равные возможности для всех предпринимателей**.

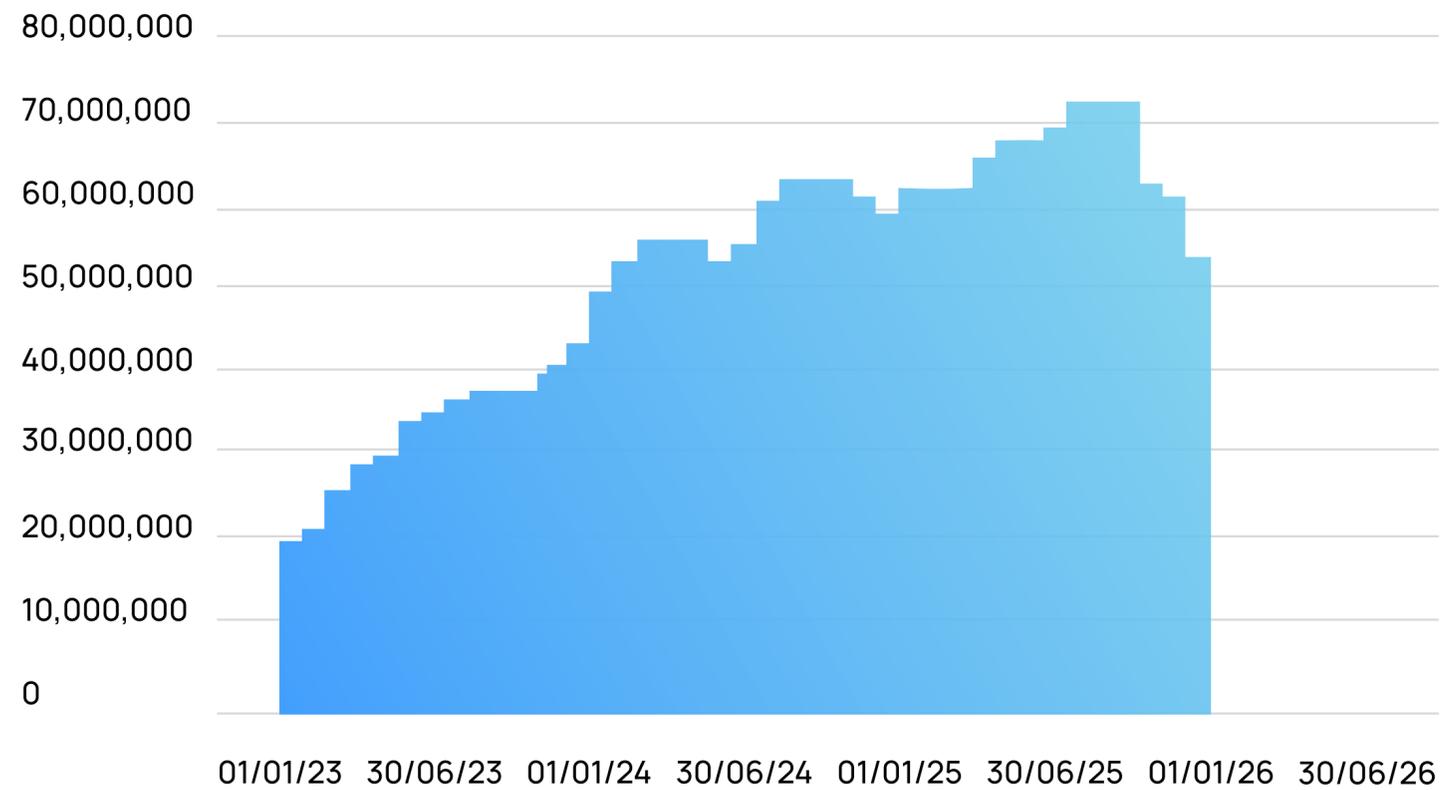
Авито — готовая инфраструктура для старта бизнеса, которая устраняет географические ограничения.

Упрощённая регистрация позволяет предпринимателям быстро начать продажи и достигать результатов. Как только продавец присоединяется к платформе, его предложения видят все регионы страны.

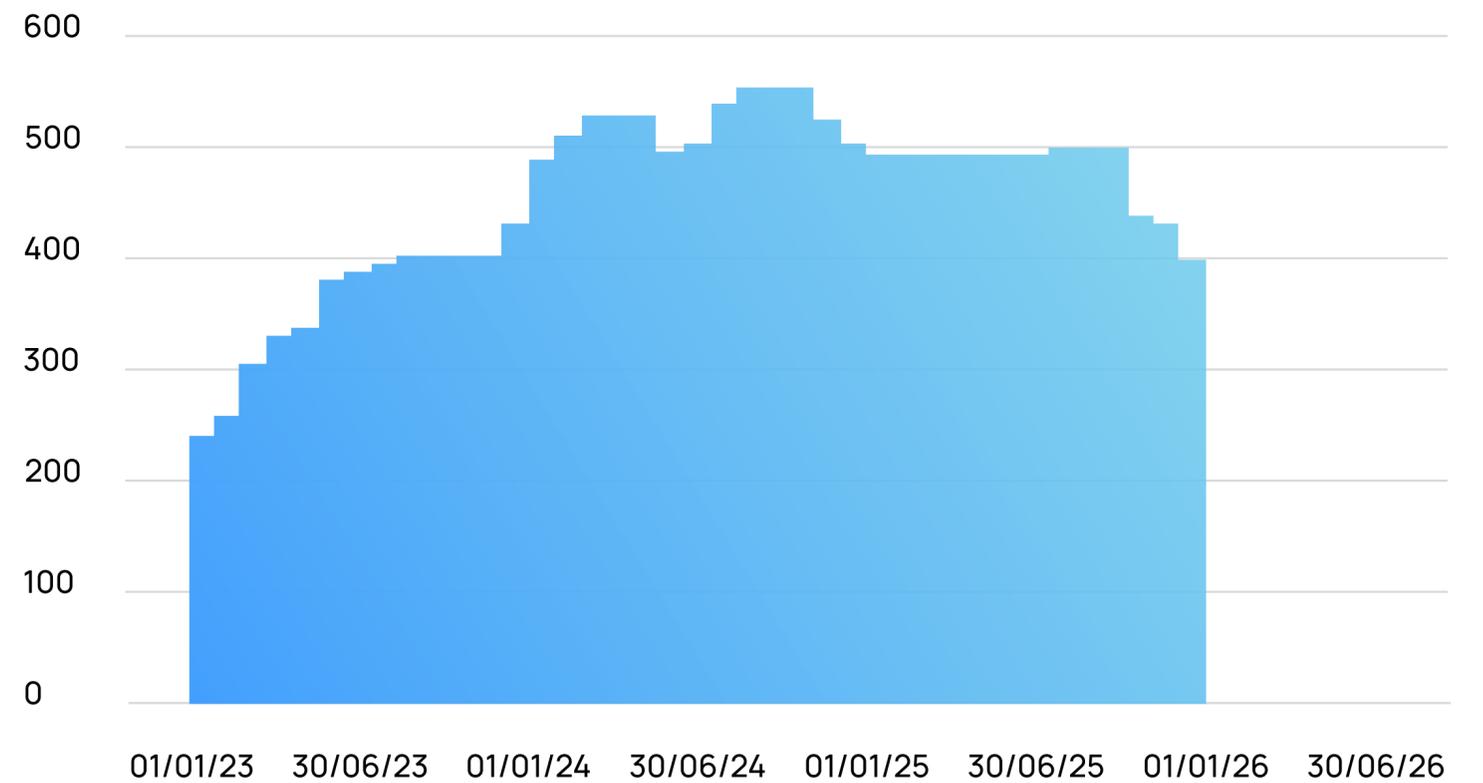
Топ-20 регионов по числу женщин-предпринимателей на Авито Товарах

- | | |
|---|---|
| 1 Москва — 38 729 | 11 Самарская область — 3 550 |
| 2 Московская область — 20 498 | 12 Башкортостан — 3 133 |
| 3 Санкт-Петербург — 16 055 | 13 Красноярский край — 2 429 |
| 4 Краснодарский край — 9 081 | 14 Пермский край — 2 201 |
| 5 Татарстан — 5 171 | 15 Воронежская область — 2 175 |
| 6 Свердловская область — 5 166 | 16 Ставропольский край — 1 859 |
| 7 Ростовская область — 4 094 | 17 Ленинградская область — 1 819 |
| 8 Новосибирская область — 3 967 | 18 Тюменская область — 1 793 |
| 9 Челябинская область — 3 753 | 19 Иркутская область — 1 758 |
| 10 Нижегородская область — 3 715 | 20 Калининградская область — 1 696 |

Количество активных объявлений в месяц среди женщин-предпринимателей на Авито Товарах

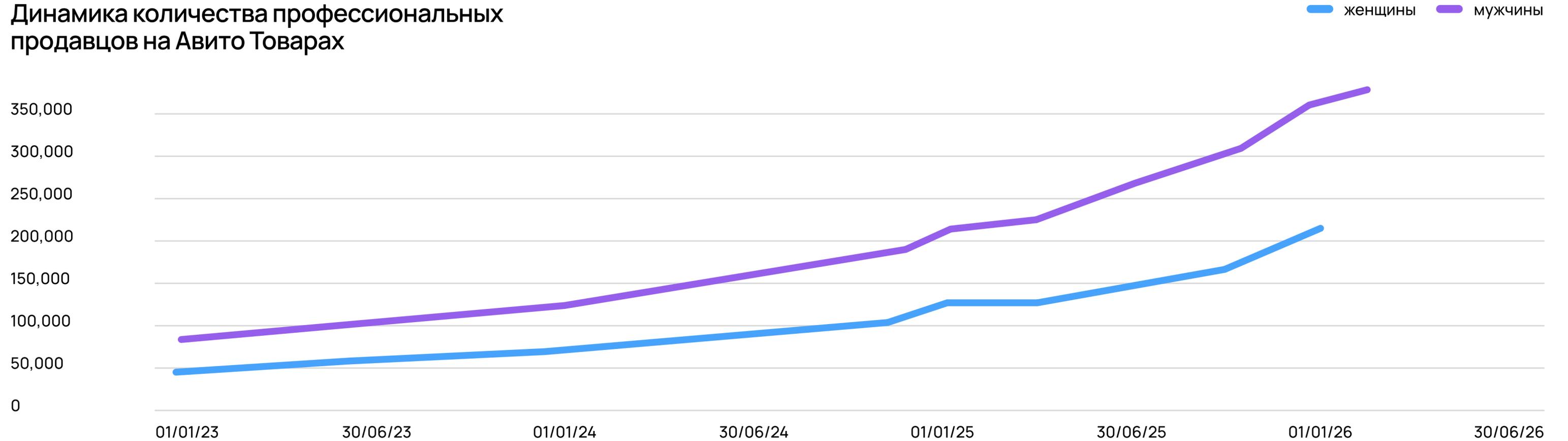


Количество активных объявлений в месяц на одну женщину-предпринимателя на Авито Товарах



В среднем на одну предпринимательницу приходится 340 объявлений в месяц, что формирует совокупный пул в 65 млн предложений, обеспечивая широкий выбор товаров на площадке.

Динамика количества профессиональных продавцов на Авито Товарах



Как меняется число женщин в бизнесе

В 2025 году число женщин-продавцов выросло на 102%, тогда как у мужчин рост составил 84%. Среднемесячная динамика тоже выше — 6% против 5%. Такой темп позволяет прогнозировать дальнейший рост доли женщин на Авито Товарах.

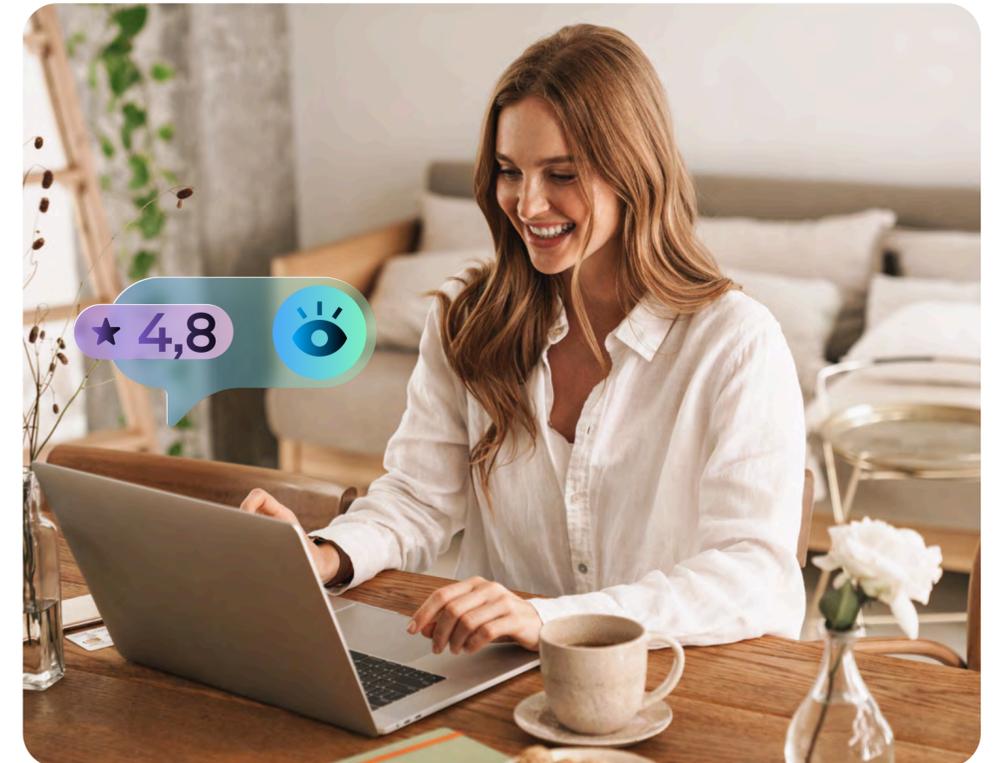
Традиционные и новые направления: где женщины сильны сегодня

На Авито есть категории, где женщины-предприниматели уверенно обходят мужчин по доле присутствия:

- 1 Товары для детей и игрушки (68%)
- 2 Красота и здоровье (61%)
- 3 Товары для животных (56%)
- 4 Личные вещи: одежда, обувь и аксессуары, детская одежда и обувь, часы и украшения (55%)
- 5 Товары для дома и дачи: посуда и утварь для кухни, растения (54%)

Это традиционно «сильные» для женщин сегменты — про дом, заботу, стиль, повседневные потребности. Это сферы, где особенно важно чувствовать аудиторию: понимать, что именно ищут покупатели, на что обращают внимание и за чем готовы возвращаться снова. Здесь высокая конкуренция и выигрывают те, кто умеет выстраивать доверие и работать с клиентами на длинной дистанции.

Но рынок меняется. Наряду с традиционно сильными позициями мы видим стремительный выход женщин в новые, ранее нетипичные для них категории — и этот тренд набирает обороты.



В 2025 году **максимальный прирост** по сравнению с 2024 годом зафиксирован в следующих направлениях:

- 1 Готовый бизнес и оборудование (+77%)
- 2 Автосервис (+37%)
- 3 Запчасти и аксессуары (+30%)
- 4 Хобби и отдых (+28%)
- 5 Красота и здоровье (+28%)

“

Авито по праву можно назвать площадкой с женским лицом. Особенно примечательно, что женщины не ограничиваются традиционными нишами.

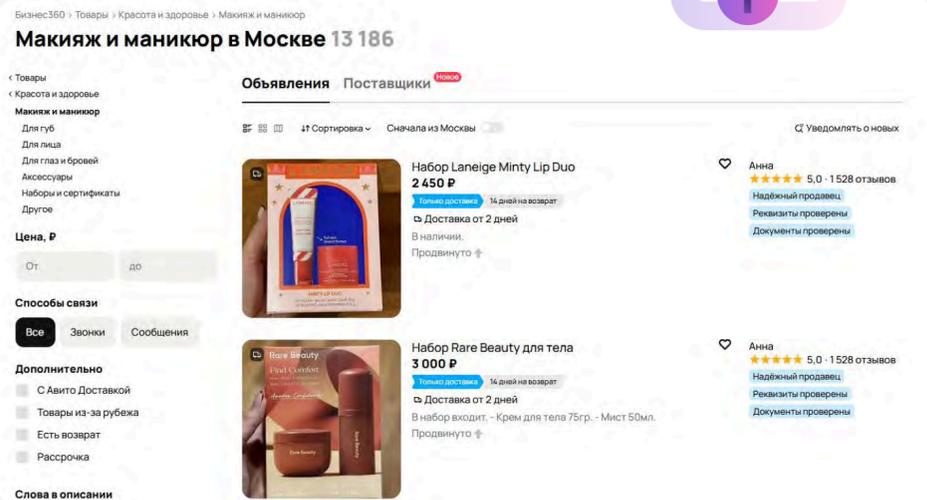
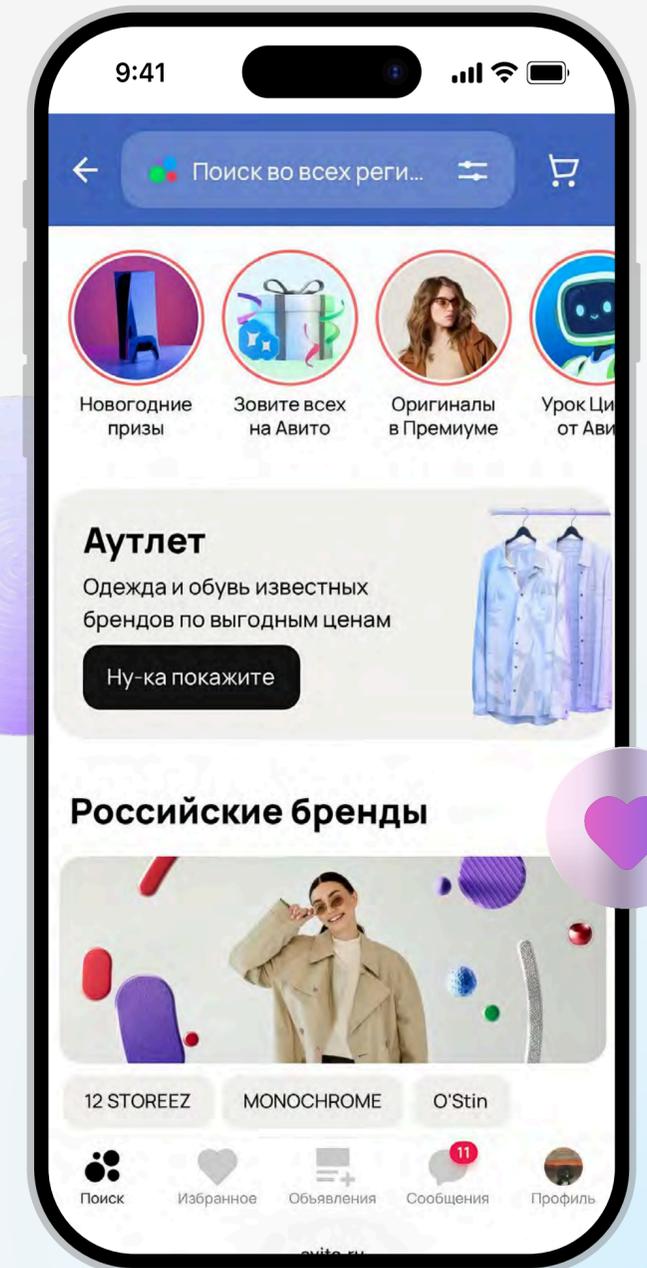
Постепенно уходит в прошлое деление товарных категорий на «мужские» и «женские». Сегодня мы видим естественный эволюционный процесс масштабирования бизнеса.

Женщины активно осваивают непривычные категории, добиваются в них успеха, развивают проекты, продают их и идут дальше. Каждая завершённая история становится прочной основой для следующего этапа развития, создавая динамичный предпринимательский цикл.

Успех одного проекта открывает возможности для следующих.

Алексей Ли

Коммерческий директор Авито Товаров



Если смотреть шире, по стране в целом, женщины-ИП и самозанятые чаще всего работают в следующих направлениях:

- Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов;
- Профессиональная, научная и техническая деятельность;
- Операции с недвижимостью;
- Транспортировка и хранение;
- Обрабатывающие производства;
- Административная деятельность;
- Гостиничный бизнес и общественное питание;
- Образование;
- Информация и связь.

Здесь предпринимательство часто становится продолжением личного увлечения и профессионального опыта. Бизнес строится вокруг смысла, идеи и собственного видения — и именно это делает сегмент таким динамичным.

В креативных индустриях доля женщин-ИП на начало ноября 2025 года достигла 42% — это на 2% выше прошлогоднего показателя.



Отдельного внимания заслуживает социальное предпринимательство — направление, где особенно заметна роль женщин. По данным Росстата, в 2024 году в России действовали почти 134 000 социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО).

Наиболее популярные креативные направления:

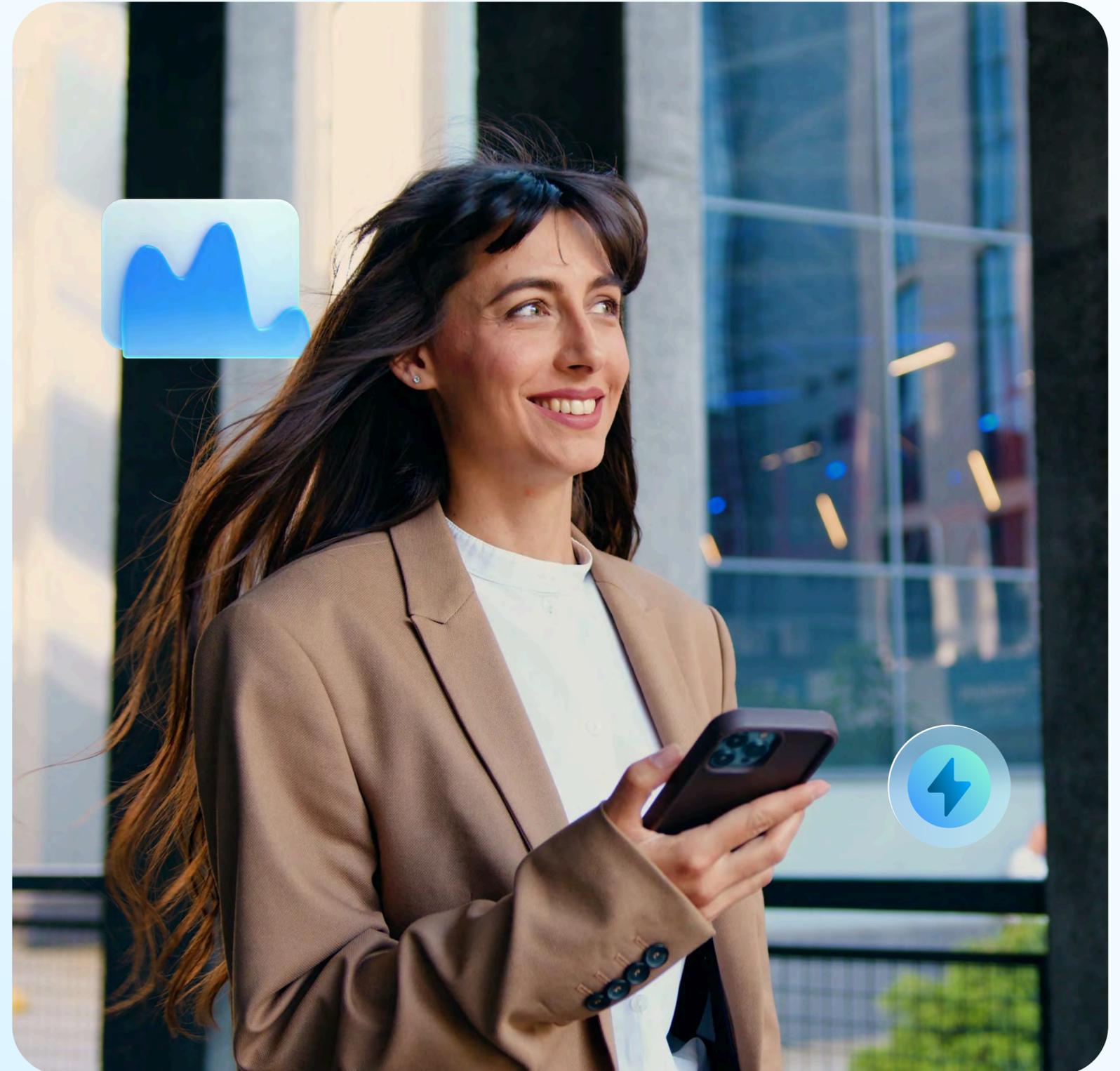
- 1 Мода — 73%
- 2 Образование в сфере культуры — 73%
- 3 Исполнительские искусства — 71%
- 4 Дизайн — 64%
- 5 Народные художественные промыслы и ремёсла — 58%
- 6 Культурное наследие — 58%
- 7 Книжное дело — 53%

Более 70% предпринимателей в социальной сфере — женщины, что подчёркивает их вклад не только в экономику, но и в развитие общества.

Как предпринимательницы адаптируют бизнес к цифровой среде

Цифровая среда меняет не только способы продаж, но и сам подход к ведению бизнеса.

Женщины-предприниматели всё чаще выстраивают системную модель работы: выбирают оптимальную организационно-правовую форму, активно используют инструменты продвижения и аналитики, внимательно управляют издержками и репутацией. Онлайн даёт гибкость — а грамотная стратегия позволяет использовать её для формирования устойчивого роста.



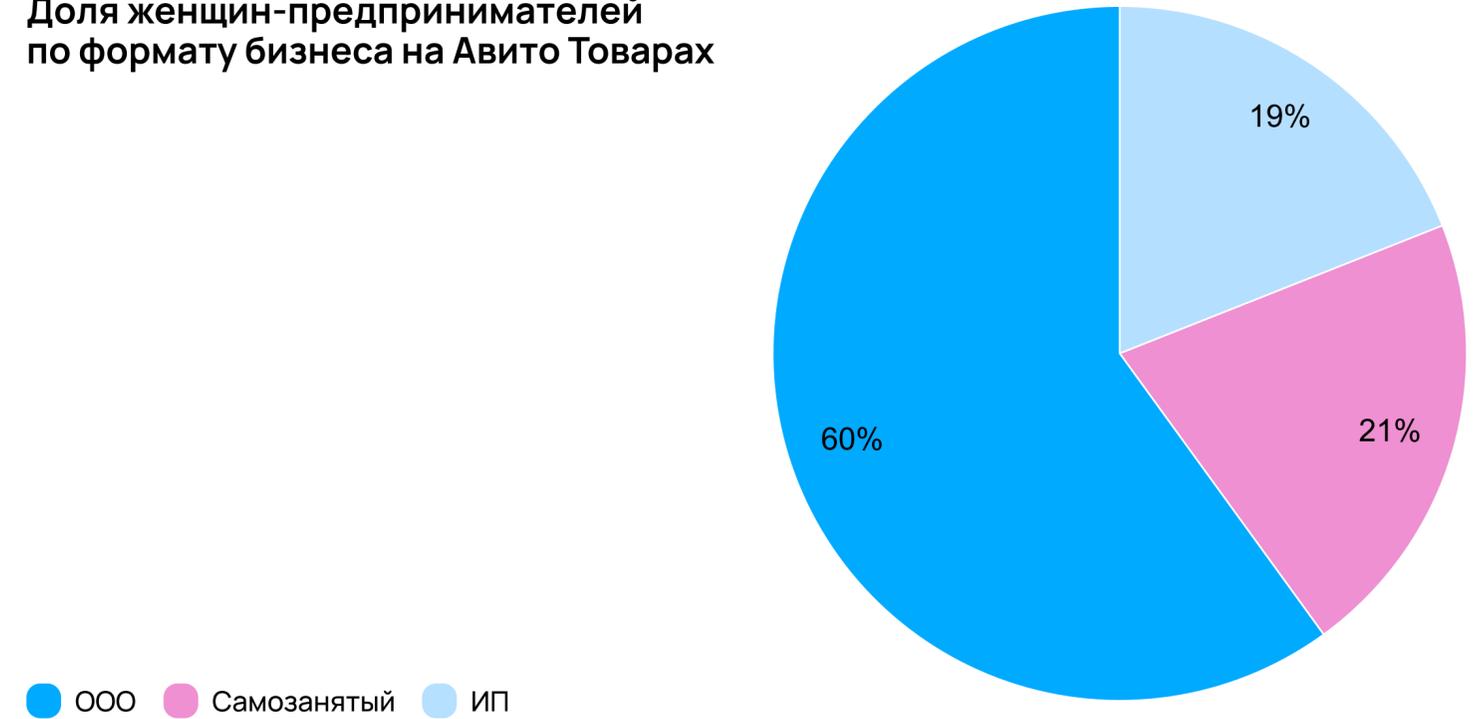
Формат онлайн-бизнеса

На Авито Товарах уже 60% предпринимательниц предпочитают оформлять бизнес в форме ООО. Такой выбор отражает стратегический подход к развитию.

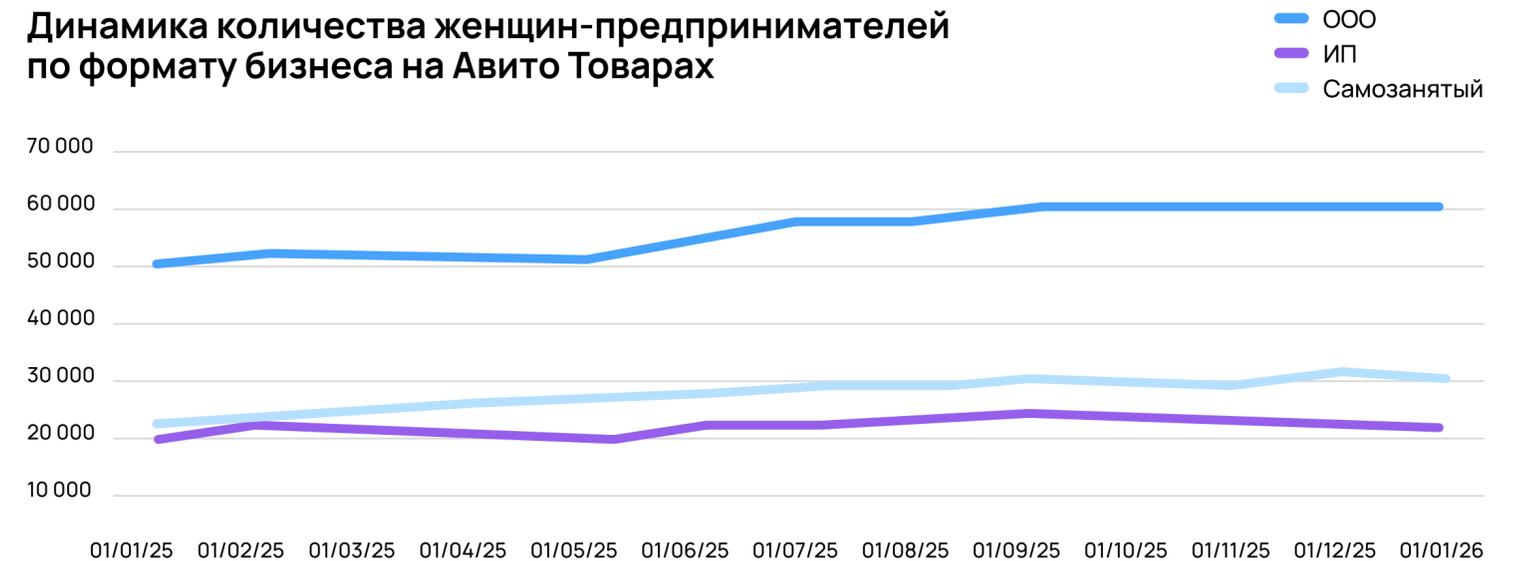
Во-первых, это способ снизить личные финансовые риски: имущество семьи юридически отделено от обязательств компании. Во-вторых, формат ООО повышает доверие со стороны банков, партнёров и поставщиков. Кроме того, он даёт больше возможностей для привлечения соучредителей, инвестиций и масштабирования.

Женщины, как правило, осторожны в управлении рисками, но при этом демонстрируют амбициозность в росте, и выбор структуры бизнеса становится инструментом долгосрочной устойчивости.

Доля женщин-предпринимателей по формату бизнеса на Авито Товарах



Динамика количества женщин-предпринимателей по формату бизнеса на Авито Товарах



Инструменты и данные для роста продаж

Женщины-предприниматели активно используют цифровые инструменты, что подтверждает их высокую адаптивность к онлайн-бизнесу: 60% пользуются платными инструментами на ежемесячной основе, 36% — подключают услуги продвижения объявлений.

Распределение между тарифами с оплатой «за просмотры» (27%) и «за сделку» (26%) отражает рациональный подход к оптимизации издержек. Среднемесячный чек у женщин-предпринимателей на Авито Товарах составляет 6 600 ₽ при среднем чеке покупателя в 11 000 ₽.



31% предпринимательниц пользуются Авито Доставкой, что позволяет безопасно совершать сделки на платформе, удобно и легко расширять продажи на другие города и экономить время на логистике.

В результате женщины-предприниматели получают ощутимую отдачу:

- В среднем одно объявление получает 105 просмотров и 3 контакта в месяц;
- В месяц на одну предпринимательницу приходится около 16 сделок, общий объём продаж достигает 3 млн рублей;
- Средний рейтинг составляет 4,5 при 123 отзывах.



Чтобы понимать, какие товары или услуги лучше предлагать на Авито, важно смотреть на данные.

В личном кабинете Авито Pro можно отслеживать просмотры, контакты, ответы на звонки и сообщения. Также видно, какое среднее место занимает объявление по разным запросам — это помогает понять, как люди ищут товары и на что реагируют, где есть возможности для улучшения.

Для работы с продажами есть инструменты продвижения с оплатой за результат: вы платите только за реальные действия клиентов — просмотр, звонок или чат, при этом можете задать лимит расходов и бюджет. Можно использовать рассылку персональных предложений: она приходит тем, кто проявил интерес, но пока не связался с продавцом.

Короткие видео в карточке товара тоже помогают увеличить количество контактов — до 15%. Все эти функции позволяют экономить время и сосредоточиться на самом бизнесе и сопутствующих задачах.

Алексей Ли
Коммерческий директор Авито Товаров

Системная поддержка женщин с помощью программ развития

В России ежегодно проходят федеральные, региональные и отраслевые премии для женщин в бизнесе: на сегодня уже около 76 тысяч женщин приняли участие в более чем 100 конкурсах и премиях.

Среди таких инициатив особое место занимают программы Минэкономразвития России по поддержке женского предпринимательства: Мама-предприниматель, предакселератор «ПредприниМама», «Мамы.Дети.Бизнес».

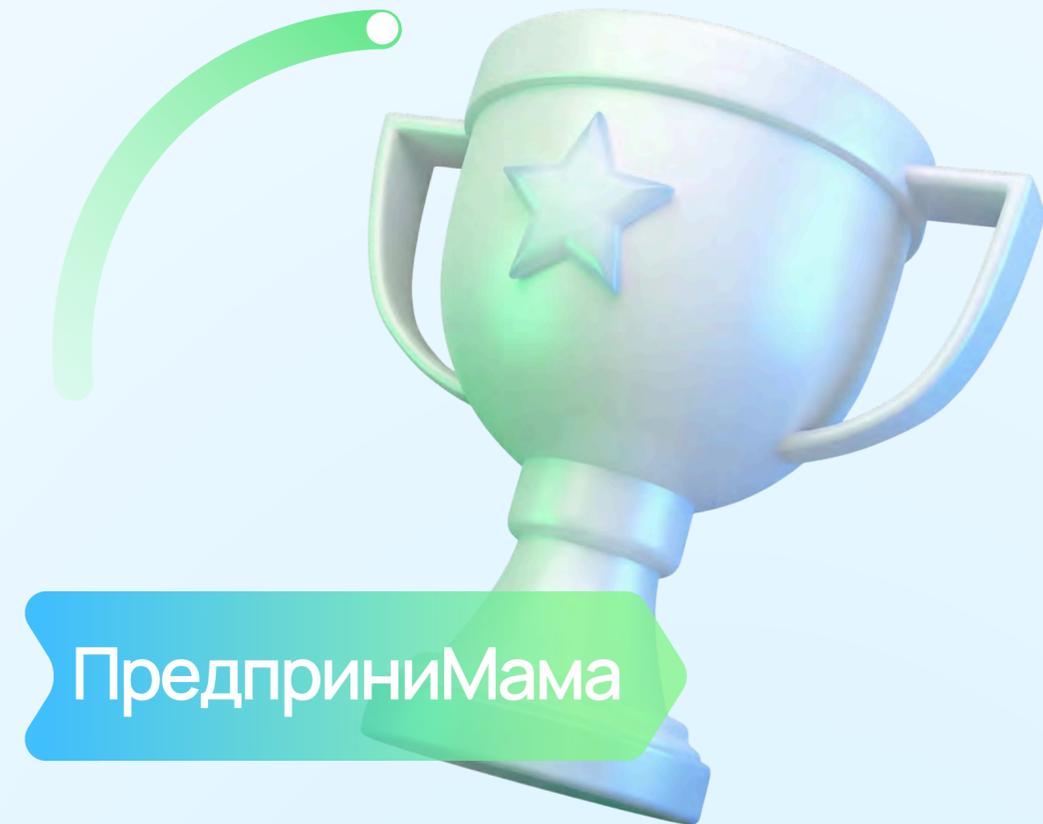
В 2025 году Минэкономразвития совместно с Авито запустили новый сезон образовательной онлайн-программы [«ПредприниМама»](#). Этот бесплатный проект рассчитан на мам в декрете или с несовершеннолетними

детьми, которые хотят начать или развивать собственное дело. Программа построена по принципу «от идеи к первому заказу»: участницы получают системные знания об основах предпринимательства и практические навыки для запуска бизнеса.

Фактически «ПредприниМама» выполняет роль предакселератора программы «Мама-предприниматель», которая входит в нацпроект «Эффективная и конкурентная экономика».

Кроме того, во всех деловых объединениях есть женские направления и программы. Активно развивается «Союз женщин России», включая бизнес-треки.

Под эгидой Совета Федерации активно поддерживаются и продвигаются специализированные женские инициативы: раз в два года проходит Евразийский женский форум, а в рамках выставки «Россия» — Всероссийский женский форум.

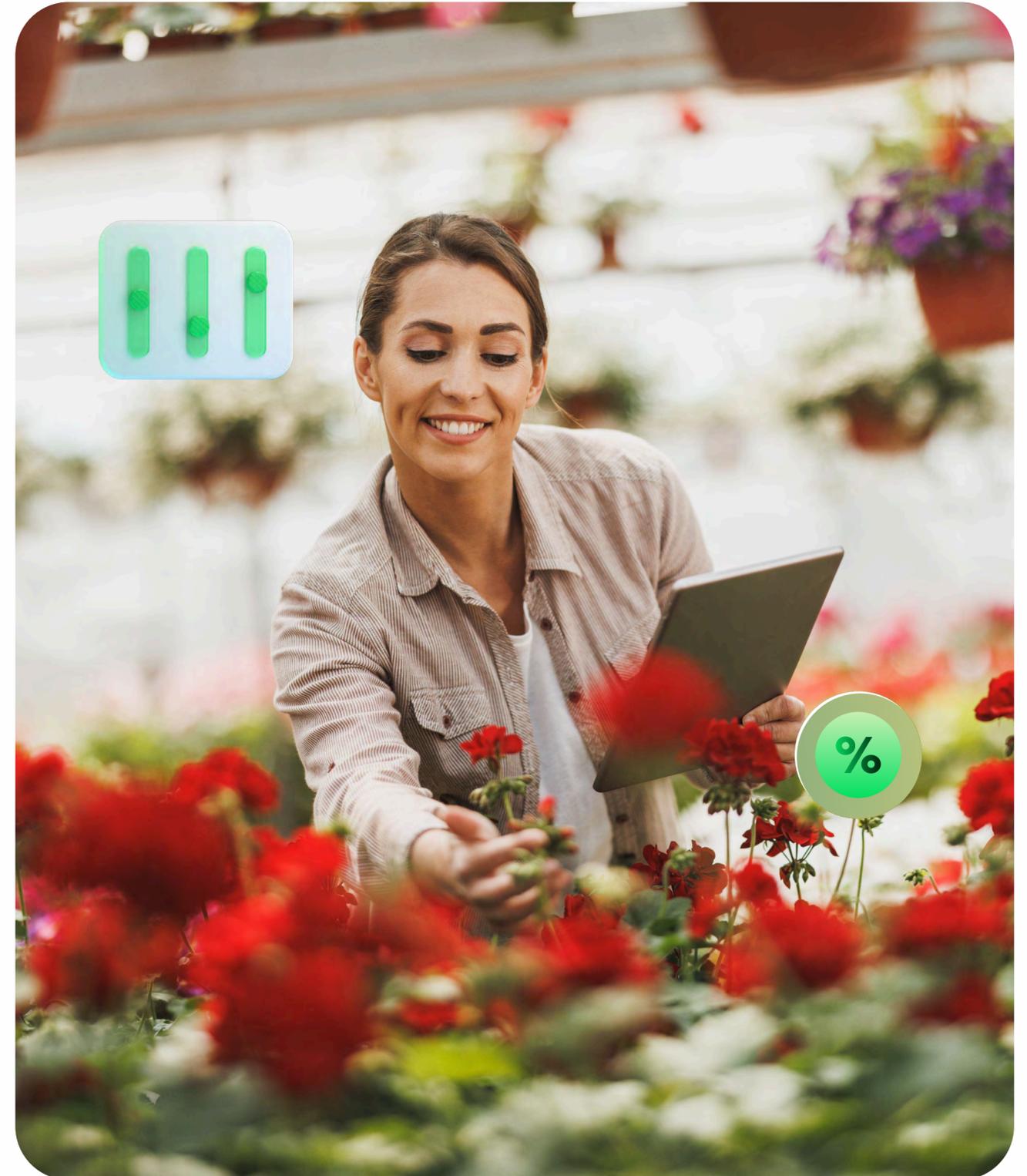


Истории женщин, которые масштабировали бизнес с помощью цифровых инструментов

Согласно опросам, проведённым в прошлом году совместно с Опорой России, каждый десятый опрошенный предприниматель заработал первый миллион уже в первый год работы (10%).

Ещё 23% достигли этого за 1–2 года, 24% — через 3–5 лет после старта, а 21% — более чем через 5 лет. На пути к первому миллиону остаются 22% респондентов.

Большинству (45%) на момент первого заработанного миллиона было от 30 до 40 лет. Четвёртая часть опрошенных (27%) добились этого в возрасте от 25 до 30 лет. До 25 лет с этой задачей справились лишь 11%. А 17% опрошенных сделали это уже после 40 лет.



Юлия — от личных продаж к комиссионному бутику эксклюзивных украшений



В 2021 году Юлия начала продавать на Авито личные вещи и редкие украшения из других стран через личный аккаунт. В то время аудитория неоднозначно воспринимала товары, бывшие в употреблении.

Юлия пробовала использовать Telegram и другие классифайды, но это не дало ощутимых результатов. Маркетплейсы не рассматривала из-за высоких комиссий.

Сегодня отношение к ресейлу заметно изменилось, и работать стало проще. Юлия оформила профессиональный кабинет на Авито, наладила закупки товаров за рубежом и поставки в Россию.

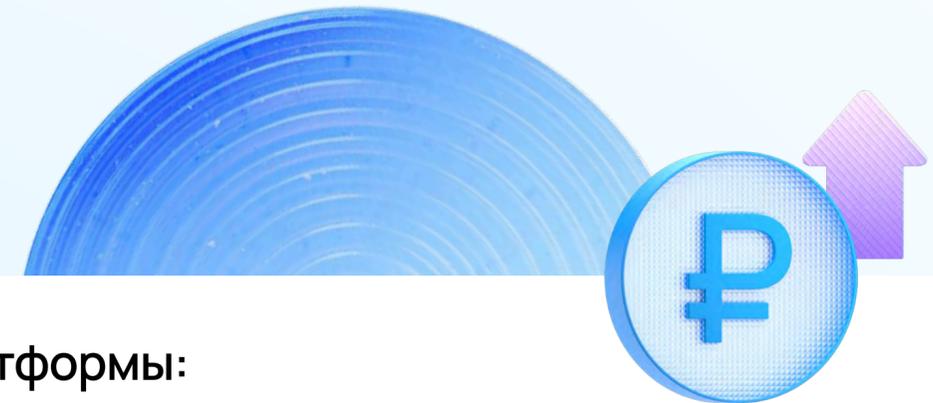
Авито стал основным каналом продаж, а бизнес вырос до небольшого комиссионного бутика с ассортиментом около 100 позиций.

Он даёт возможность вещам обрести вторую жизнь, а покупателям — найти эксклюзивные позиции, которых нет в обычных магазинах.

Ежемесячный оборот бутика превышает 50 000 ₽, и из-за роста заказов Юлия планирует нанять ассистента и дальше развивать бизнес вместе с Авито.

Роль платформы:

- позволила запустить бизнес с минимальным стартовым капиталом;
- организовала обучающие мероприятия по созданию контента и написанию объявлений;
- обеспечила стабильный спрос на винтажные украшения благодаря широкой аудитории и высокой посещаемости площадки;
- оказалась удобной для размещения товаров;
- предоставила встроенные инструменты для оплаты и доставки, которые экономят время;
- дала доступ к аналитике, в том числе, определению среднего места в поиске — это помогает понять, как пользователи ищут объявления и реагируют на них, выявить точки роста и проверить полноту поисковых запросов.



Анна — онлайн как драйвер роста офлайн-магазина одежды для всей семьи



Анна пришла на Авито в 2013 году после рождения ребёнка. Сначала она продавала детские вещи, не рассматривая это как серьёзный источник дохода.

Позже открыла офлайн-магазин в Кемерово и стала искать дополнительный канал продаж — недорогой и не требующий много времени.

За год Анна переориентировалась на продажу повседневной и сезонной женской одежды — от летних платьев до курток и пуховиков, добавив небольшую долю мужской и детской одежды.

Её средний ежемесячный доход на Авито уже достиг 200 000 ₽ и продолжает расти. Сейчас это дополнительный заработок к офлайн-точке, но по темпам роста он может скоро его превзойти.

Основная часть продаж приходится на другие города, расширяя географию бизнеса.

Роль платформы:

- позволила повысить продажи за счёт эффективных платных размещений и инструментов дополнительного продвижения, таких как поднятие, выделение объявлений;
- обеспечила удобную «Авито Доставку» с возможностью выбирать службы доставки с выгодными тарифами;
- предоставила доступ к обучающим вебинарам по ведению бизнеса на площадке;
- помогла сэкономить за счёт отсутствия высокой комиссии — важное преимущество перед маркетплейсами;
- обеспечила продвижение с оплатой за результат: оплата взимается только за реальные действия клиентов (просмотр, звонок, чат), при этом можно настроить лимит трат, бюджет и цену целевого действия — вручную или автоматически.

Ольга — салон красоты с устойчивым потоком клиентов



5.0★

В 2010 году Ольга открыла собственный салон красоты в Санкт-Петербурге. Хотя она хорошо разбиралась в бьюти-сфере как пользователь услуг, на привлечение клиентов уходило слишком много ресурсов. Это нарушало баланс между работой и личной жизнью, оставляло мало времени для семьи.

В 2024 году Ольга начала использовать Авито, и уже к 2025 году площадка стала одним из ключевых каналов продаж.

Сейчас она привлекает до 112 клиентов в месяц, из которых 33% становятся постоянными. Бизнес продолжает расти, что позволяет задуматься о масштабировании и открытии новых салонов.

Роль платформы:

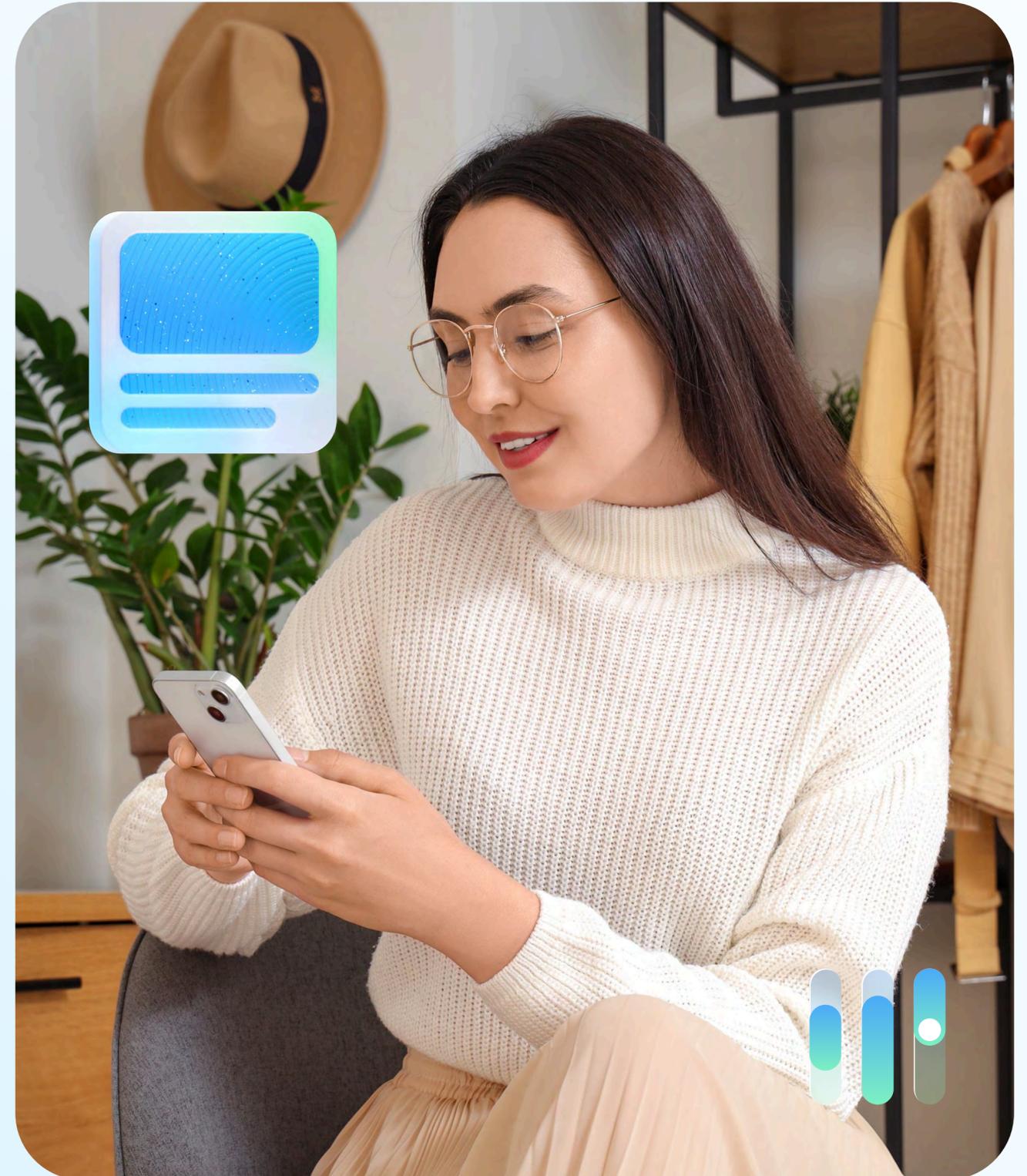
- обеспечила большой охват и готовый трафик — клиенты сами ищут нужные услуги, поэтому не нужно дополнительно привлекать аудиторию;
- ускорила продажи — площадка помогает оперативно находить целевых клиентов;
- упростила работу по сравнению с настройкой внешней рекламы;
- повысила доверие пользователей — люди охотнее обращаются через Авито, чем через малоизвестные сайты;
- предоставила возможность рассылать персональные предложения — их получают те, кто интересовался объявлением, но пока не связался с салоном.

Перспективы женского предпринимательства и роль цифровых решений

Роль женщин в цифровом предпринимательстве уверенно растёт. За последние годы число новых женщин-селлеров на Авито увеличивается быстрее, чем мужчин.

Это открывает возможности для постепенного выравнивания гендерного состава предпринимателей — хотя уже сегодня доля женщин достигает 37%.

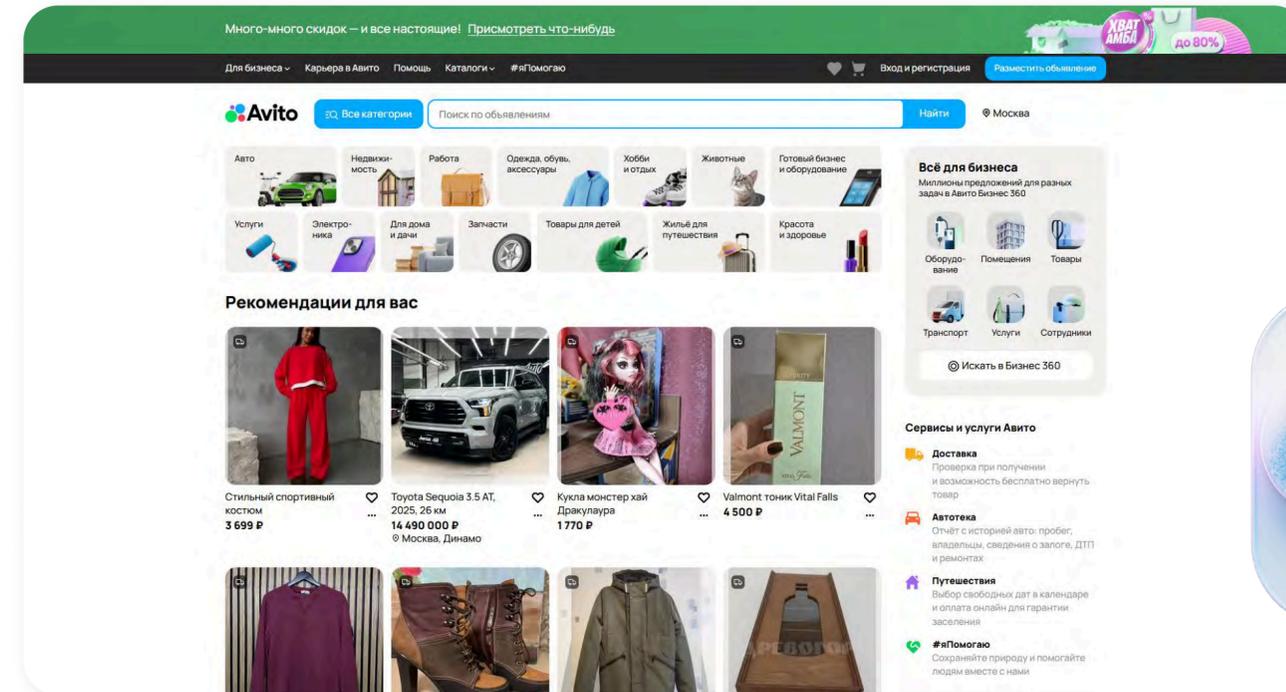
Женщины строят бизнес комплексно: используют несколько каналов продаж, соцсети, мессенджеры, лайв-эфиры, создавая вокруг себя целые сообщества.



Цифровые платформы становятся инструментом роста: они дают доступ к широкой аудитории по всей стране и помогают выстраивать продажи. С приходом искусственного интеллекта возможности продавцов становятся ещё шире.

В настоящее время технологическая платформа Авито ведёт тестирование сразу двух ИИ-ассистентов: **Ави** для покупателей и **Ави Pro** для профессиональных продавцов.

Ави Pro анализирует статистику объявлений, выявляет причины изменений в показателях и подсказывает, как повысить эффективность продаж, а в будущем сможет практически полностью автоматизировать работу на платформе.



Минэкономразвития РФ совместно с платформами помогают женщинам через обучающие программы, менторство, государственные премии и специализированные проекты.

Например, онлайн-программа **«ПредприниМАМА»** нацелена на женщин в декрете или с несовершеннолетними детьми.

Работа государства и платформ создаёт условия, в которой женщины пользуются программами поддержки, делятся своими историями и находят единомышленниц, получают признание и в конечном счёте развивают бизнес и расширяют влияние на экономику.

Такие меры формируют устойчивую экосистему женского предпринимательства, где системная поддержка, в том числе цифровые инструменты и образовательные программы, помогают бизнесу расти быстрее и качественнее.

Общая цель — обеспечить комфортную среду, где каждая женщина сможет **раскрыть свой предпринимательский потенциал** с помощью передовых технологий.



Министерство
экономического развития
Российской Федерации

