



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.

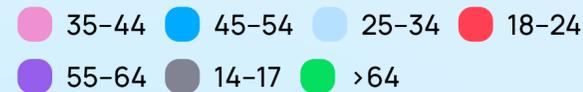
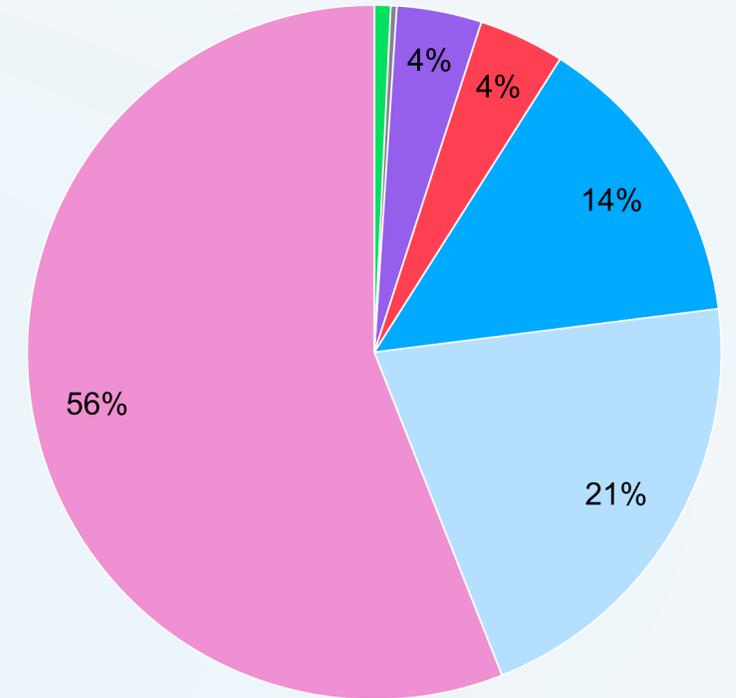
Мы делаем ставку на гибкие инструменты, которые даже начинающий предприниматель может настроить под себя. Это существенно расширяет географию присутствия наших селлеров: заниматься предпринимательством теперь можно из любой точки страны без привязки к складу и головной боли с логистикой.

**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%.

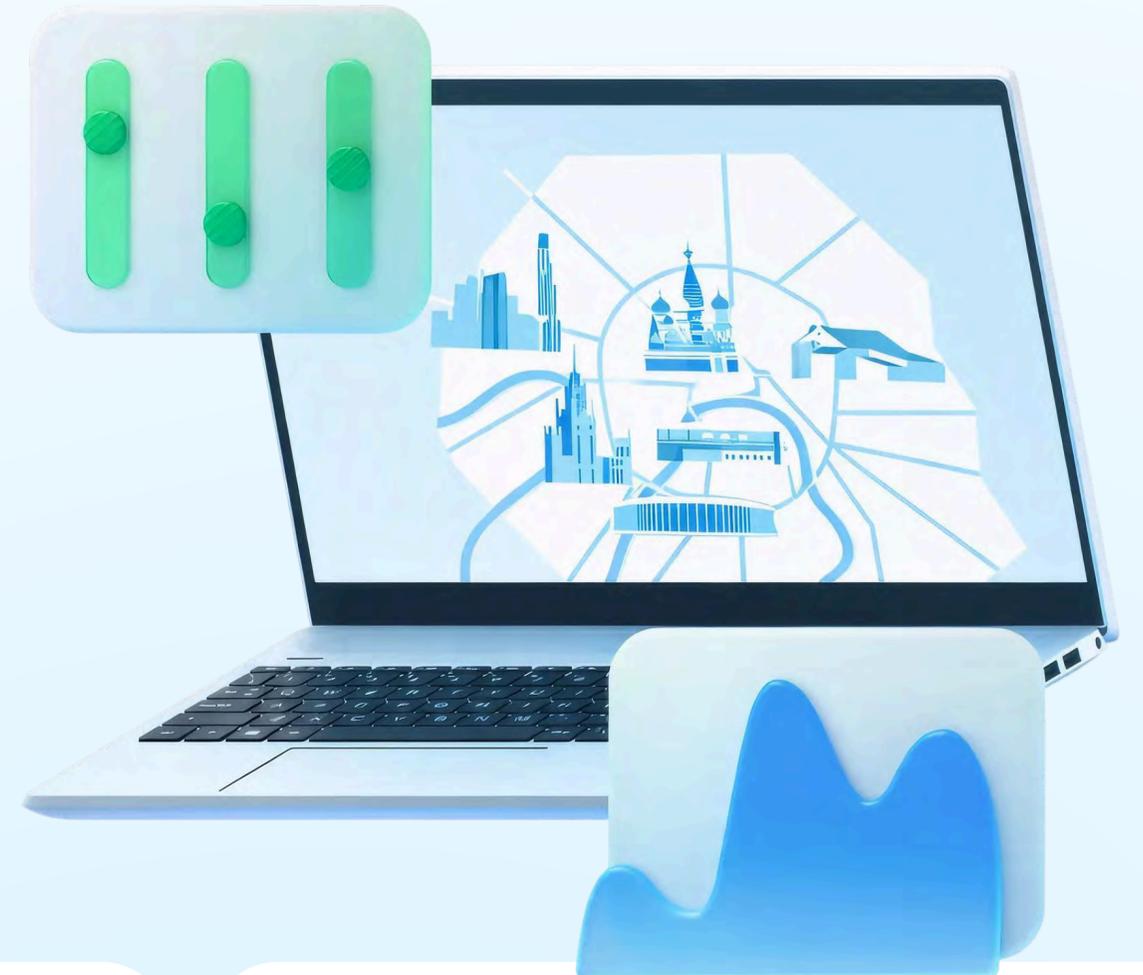
# От мегаполисов до регионов: где предпринимательницы ведут бизнес

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**.

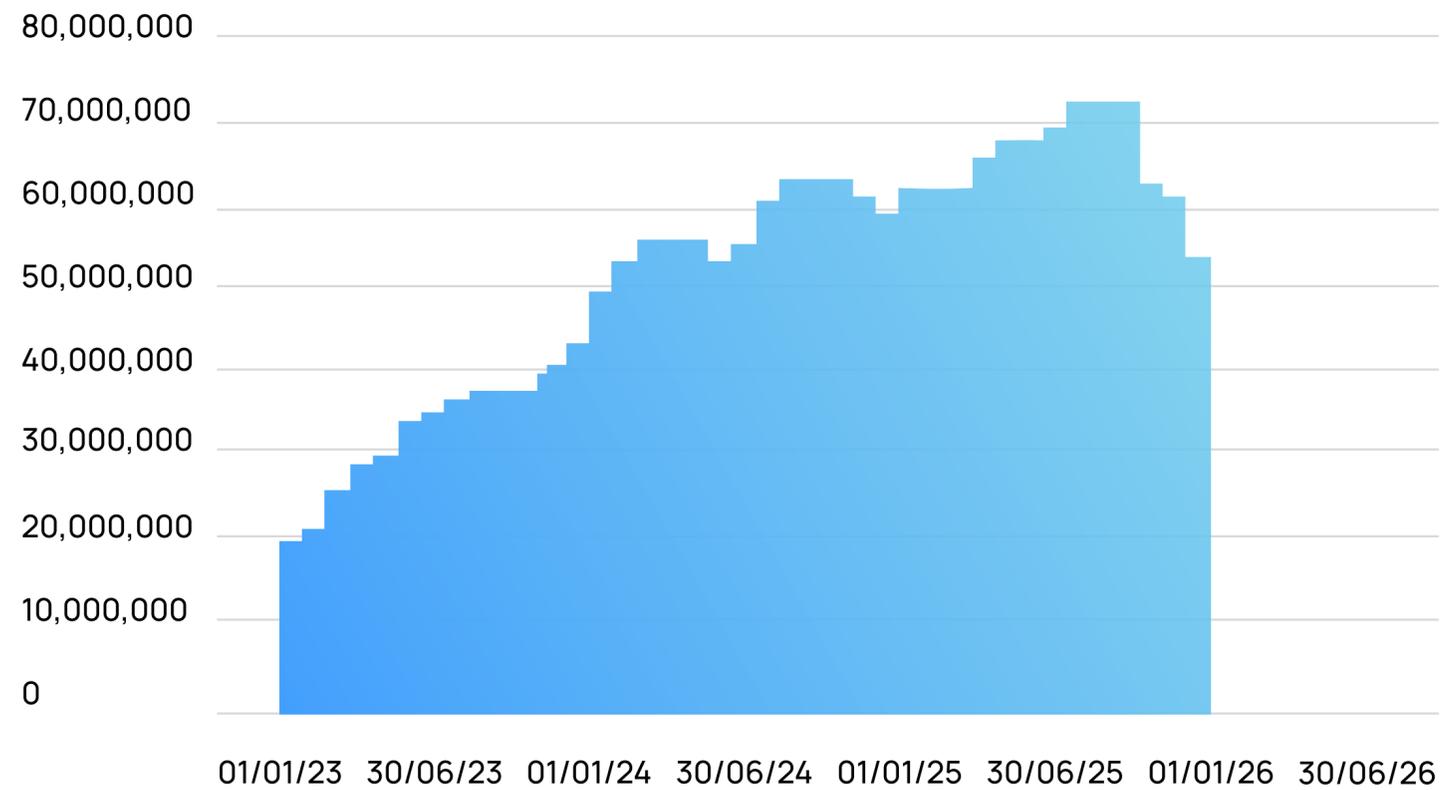
**Авито — готовая инфраструктура для старта бизнеса**, которая устраняет географические ограничения.

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

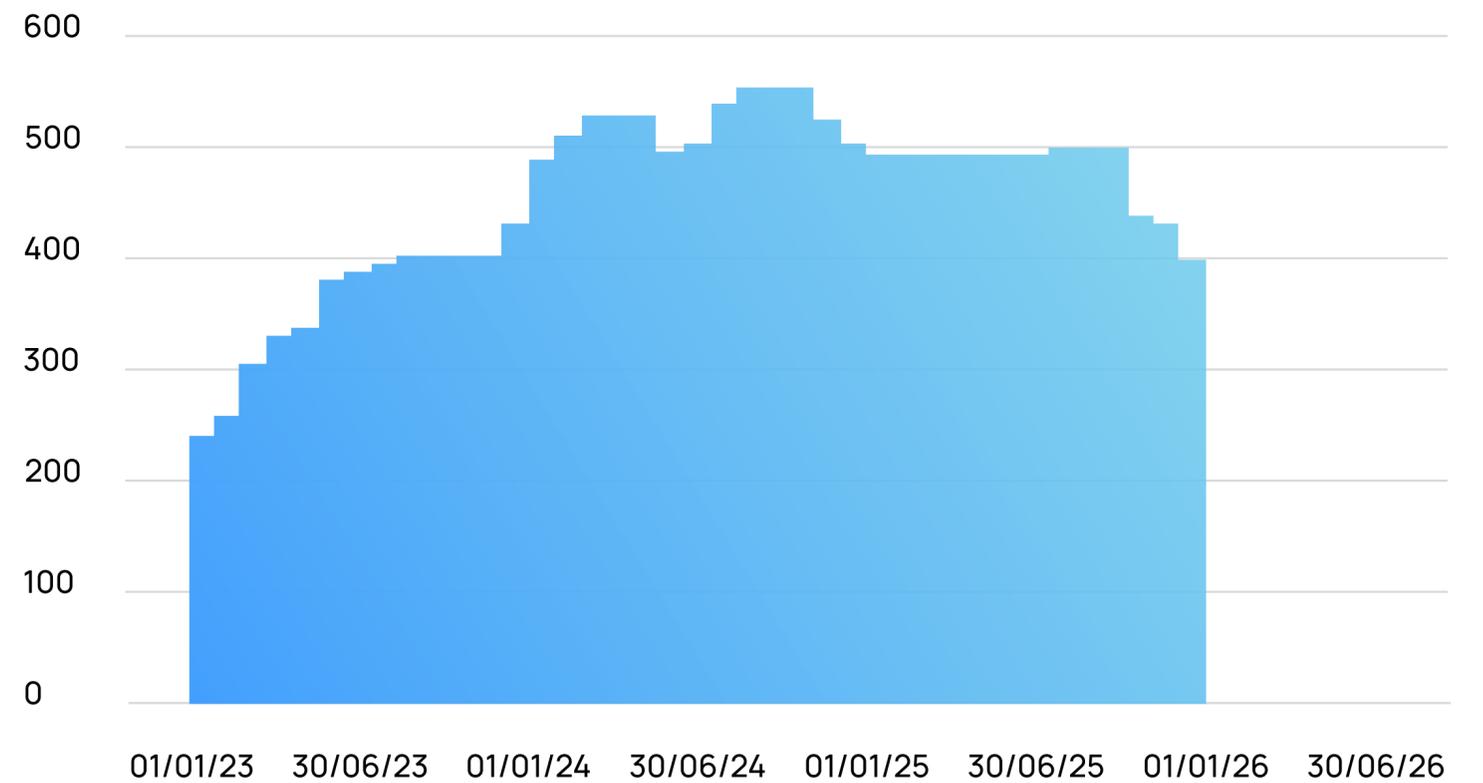
Топ-20 регионов по числу женщин-предпринимателей на Авито Товарах

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

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

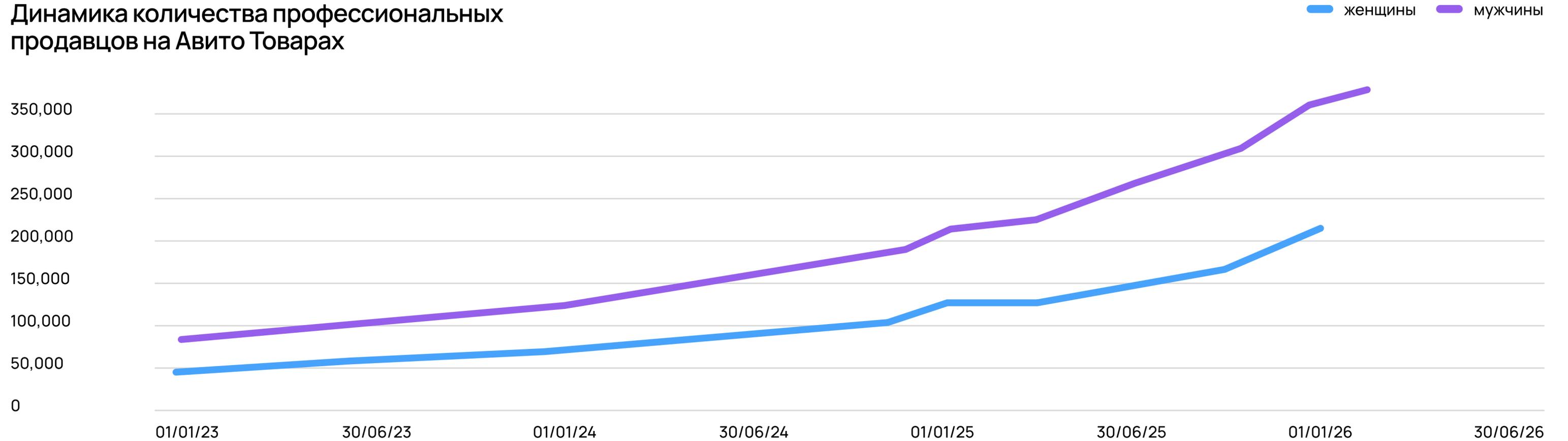


### Количество активных объявлений в месяц на одну женщину-предпринимателя на Авито Товарах



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.

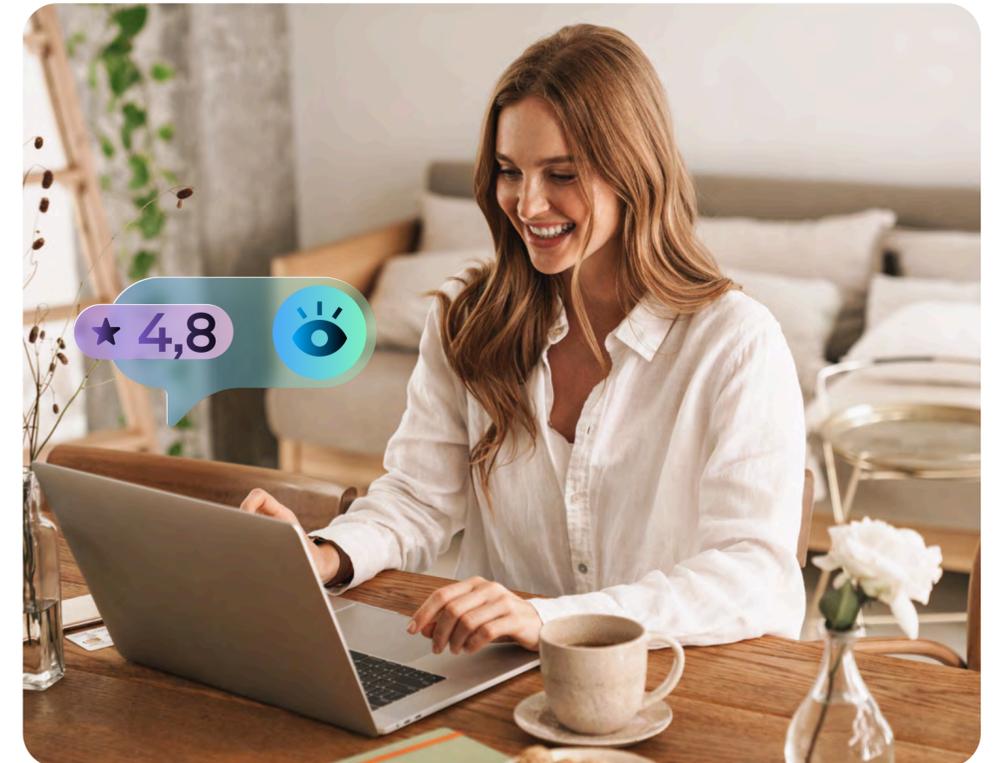
# Традиционные и новые направления: где женщины сильны сегодня

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%)

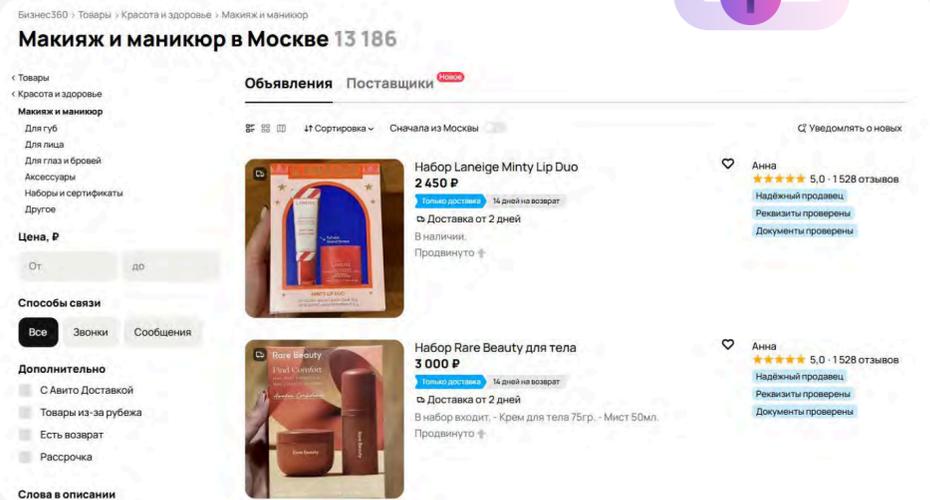
Это традиционно «сильные» для женщин сегменты — про дом, заботу, стиль, повседневные потребности. Это сферы, где особенно важно чувствовать аудиторию: понимать, что именно ищут покупатели, на что обращают внимание и за чем готовы возвращаться снова. Здесь высокая конкуренция и выигрывают те, кто умеет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

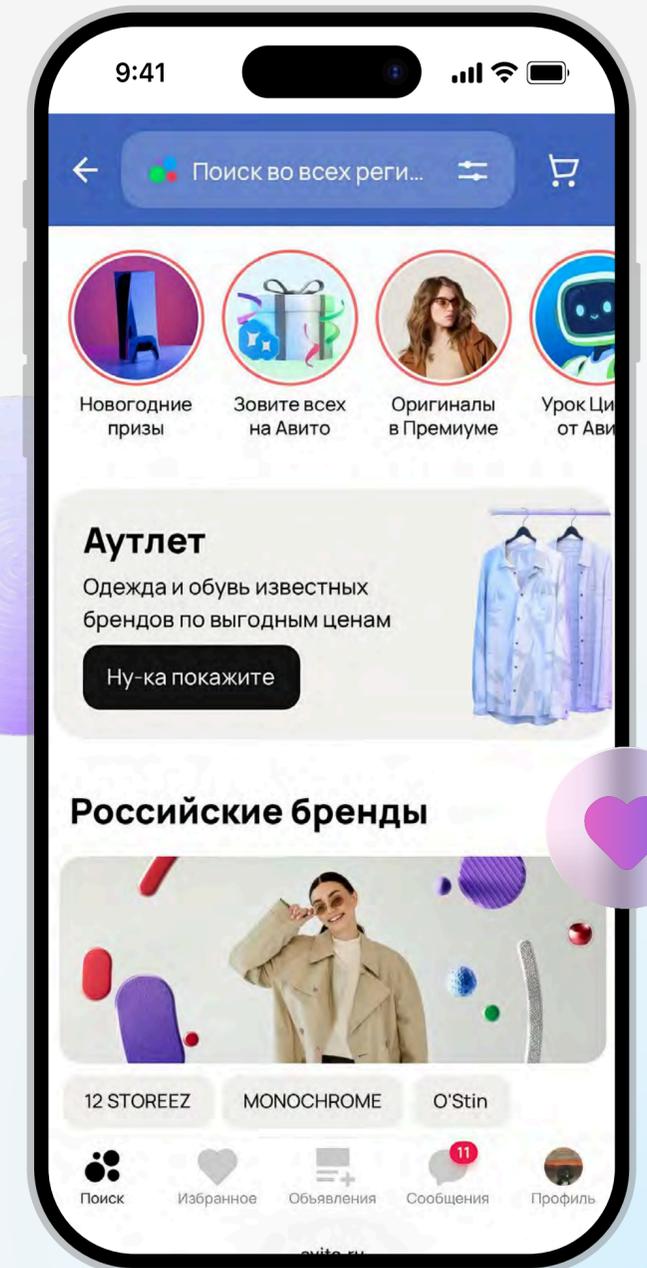
Постепенно уходит в прошлое деление товарных категорий на «мужские» и «женские». Сегодня мы видим естественный эволюционный процесс масштабирования бизнеса.

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:

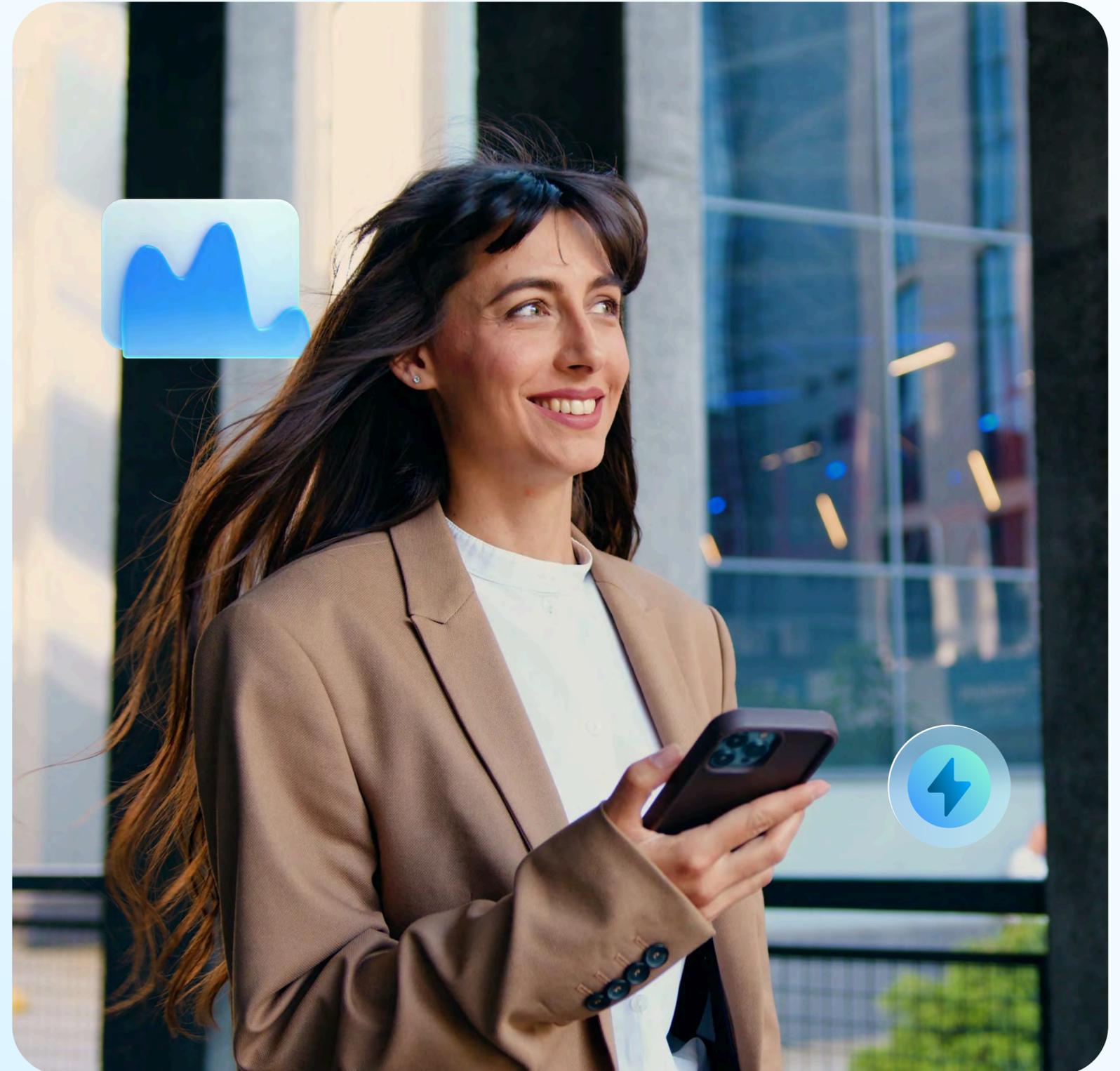
- 1 Мода — 73%
- 2 Образование в сфере культуры — 73%
- 3 исполнительские искусства — 71%
- 4 Дизайн — 64%
- 5 Народные художественные промыслы и ремёсла — 58%
- 6 Культурное наследие — 58%
- 7 Книжное дело — 53%

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.



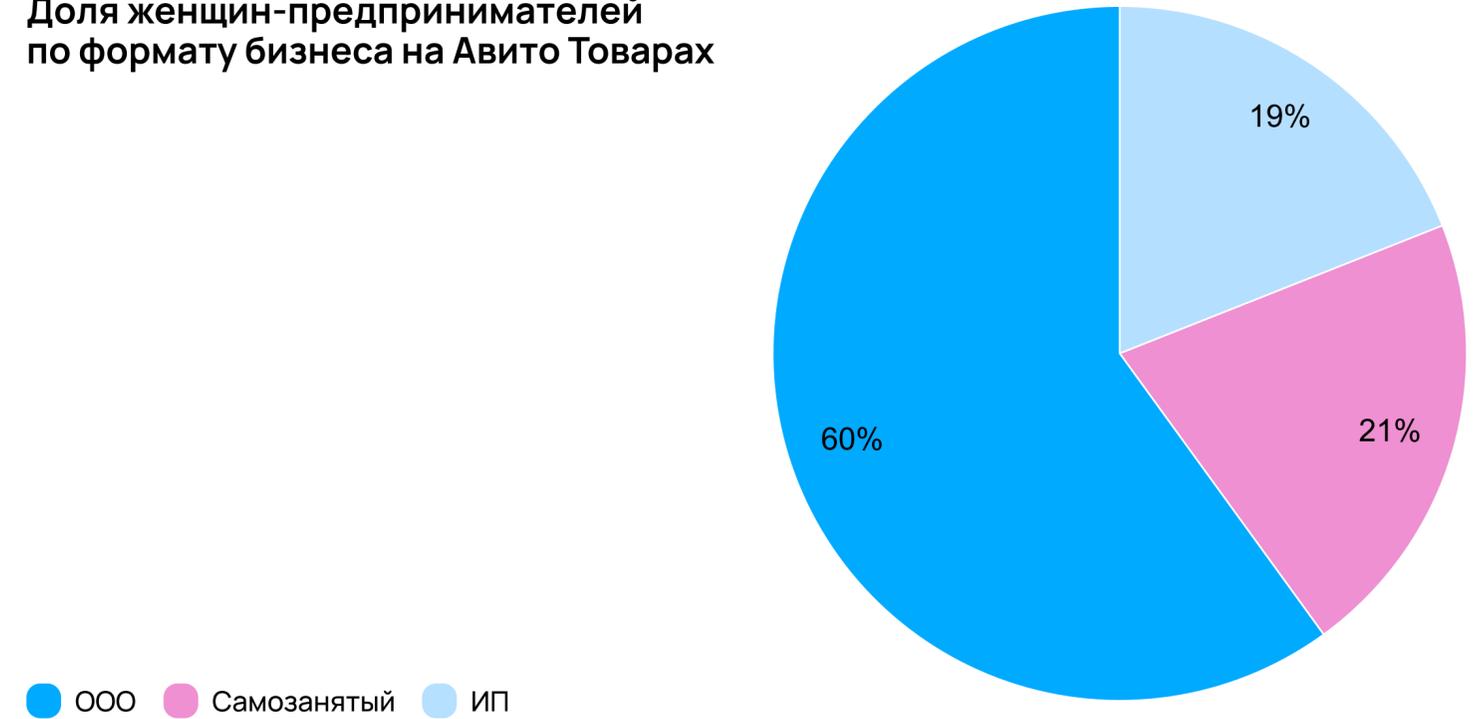
## Формат онлайн-бизнеса

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

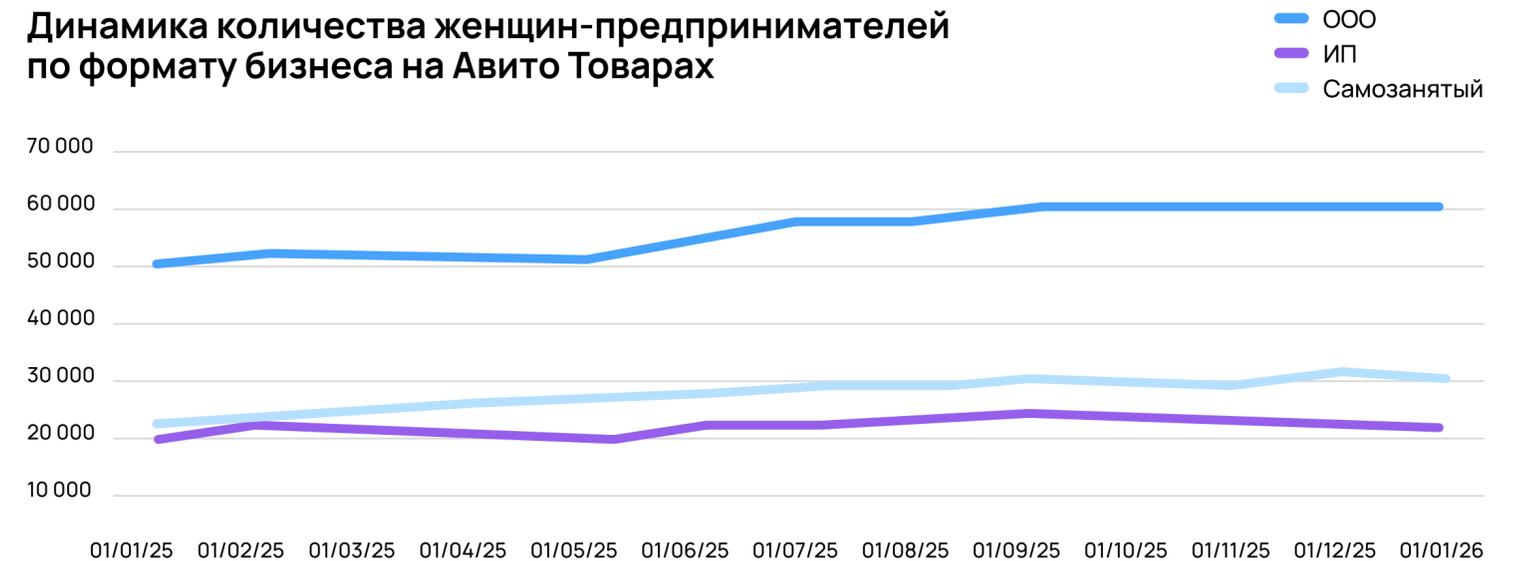
Во-первых, это способ снизить личные финансовые риски: имущество семьи юридически отделено от обязательств компании. Во-вторых, формат ООО повышает доверие со стороны банков, партнёров и поставщиков. Кроме того, он даёт больше возможностей для привлечения соучредителей, инвестиций и масштабирования.

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».

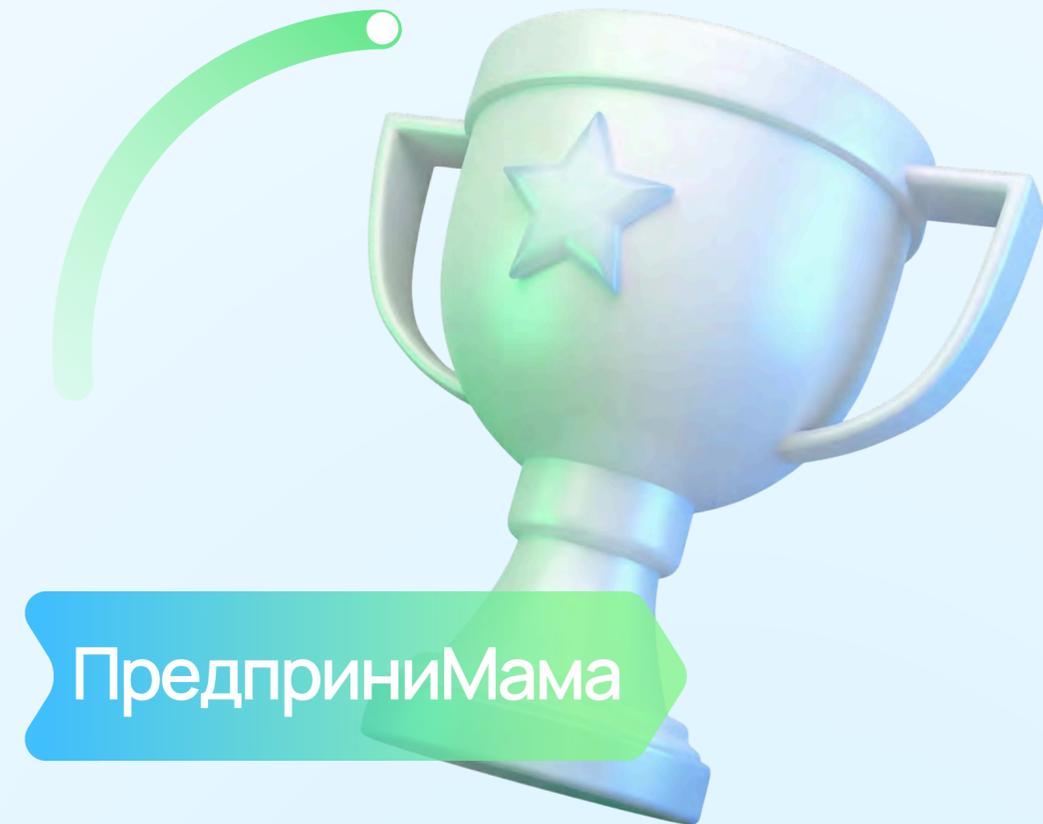
В 2025 году Минэкономразвития совместно с Авито запустили новый сезон образовательной онлайн-программы [«ПредприниМама»](#). Этот бесплатный проект рассчитан на мам в декрете или с несовершеннолетними

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.

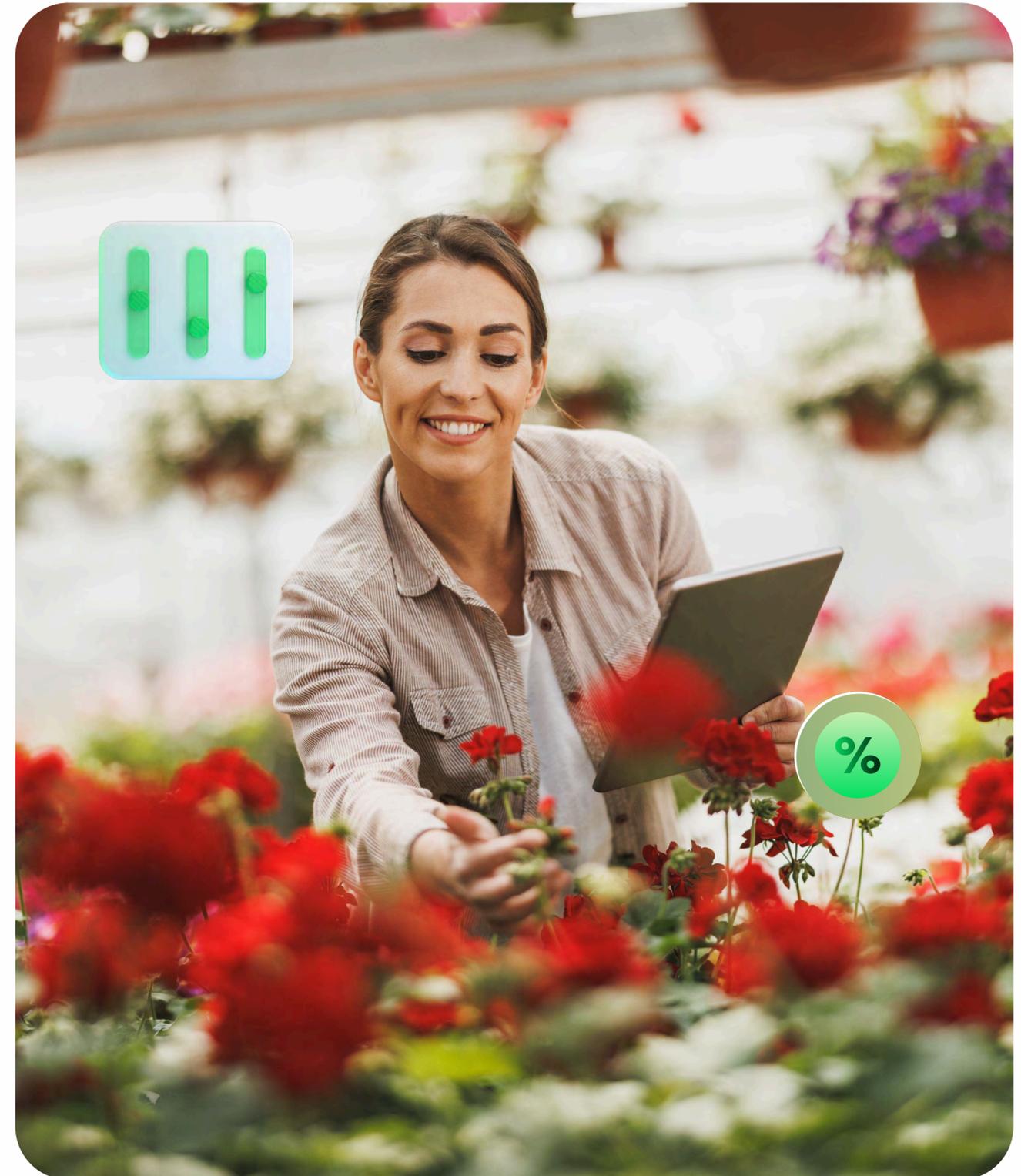


# Истории женщин, которые масштабировали бизнес с помощью цифровых инструментов

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.

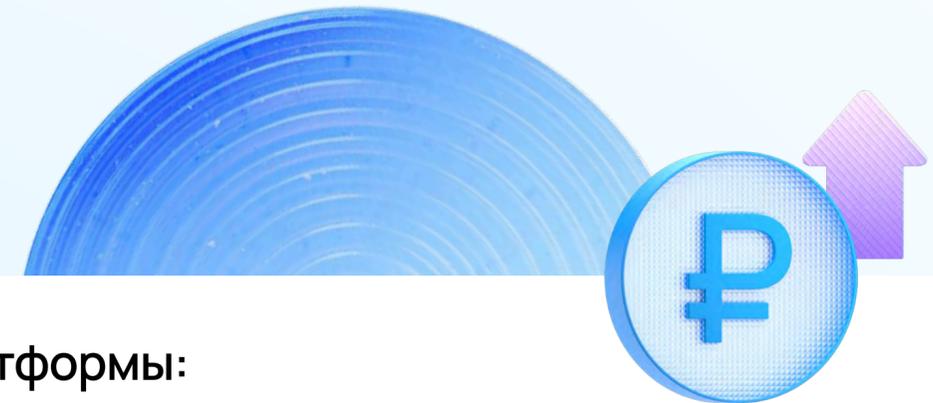
Авито стал основным каналом продаж, а бизнес вырос до небольшого комиссионного бутика с ассортиментом около 100 позиций.

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:

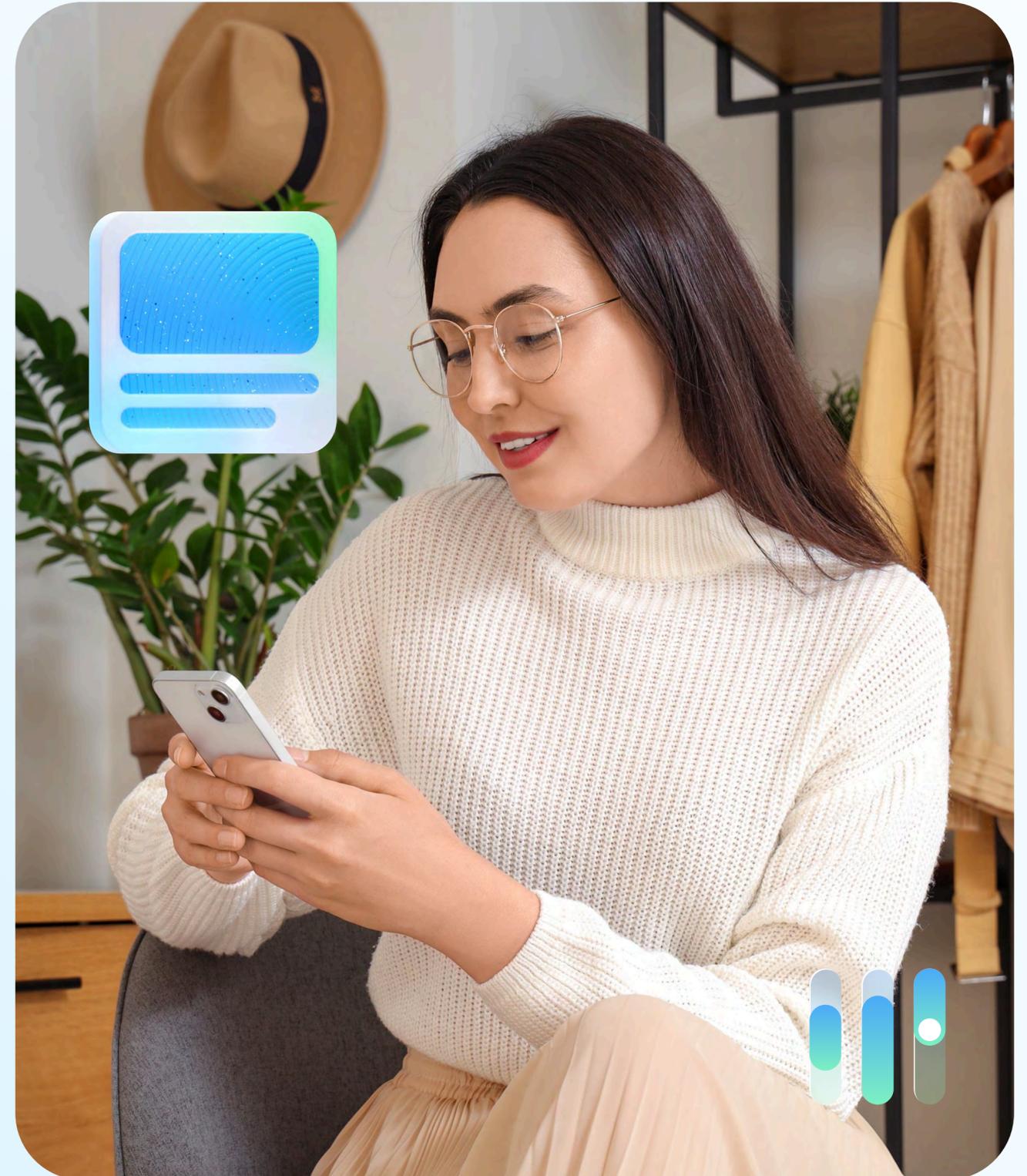
- обеспечила большой охват и готовый трафик — клиенты сами ищут нужные услуги, поэтому не нужно дополнительно привлекать аудиторию;
- ускорила продажи — площадка помогает оперативно находить целевых клиентов;
- упростила работу по сравнению с настройкой внешней рекламы;
- повысила доверие пользователей — 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%.

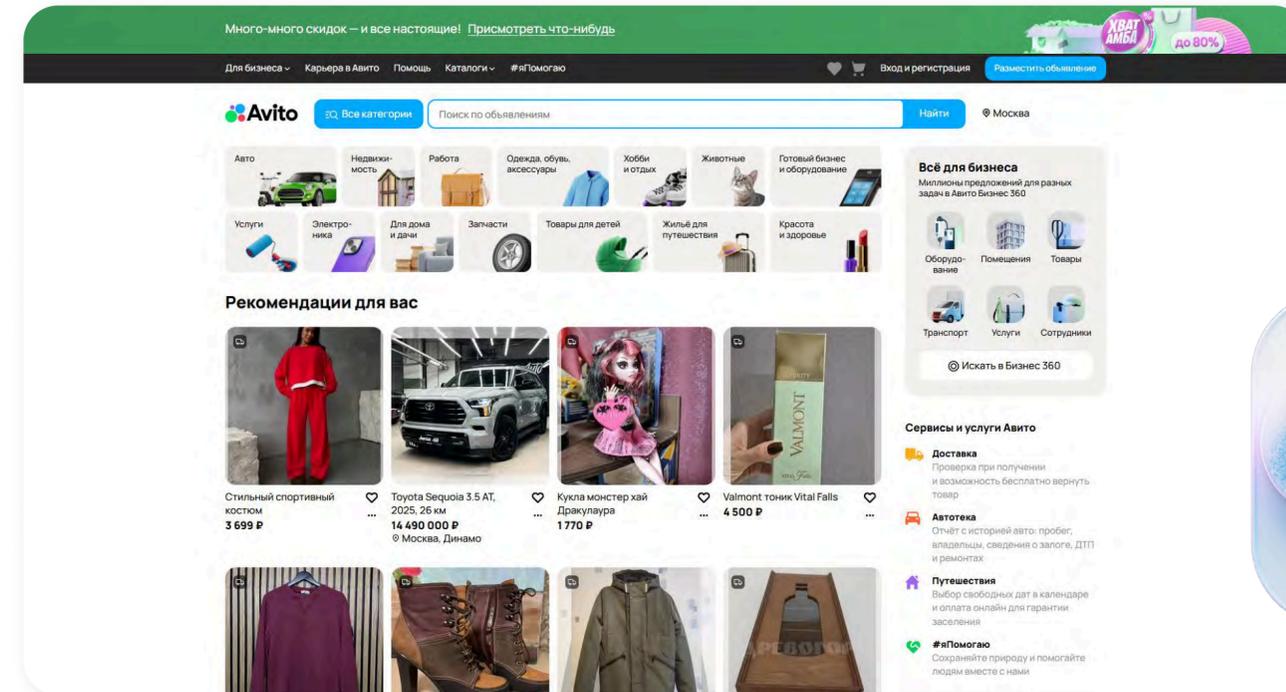
Женщины строят бизнес комплексно: используют несколько каналов продаж, соцсети, мессенджеры, лайв-эфиры, создавая вокруг себя целые сообщества.



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

