

Отраслевой отчёт по B2B и B2G онлайн-продажам и закупкам: текущее состояние, объёмы рынка, тренды и прогноз на 2025–2030

Июль 2025

Содержание

Ключевые факты и выводы о рынке B2B и B2G онлайн-торговли	3
Общие факторы влияния на рынок B2B и B2G онлайн-торговли	6
Общие тренды в B2B и B2G онлайн-торговле	9
Форматы онлайн-закупок в России	11
Ключевые числа B2B и B2G онлайн-торговли в России	12
Сегменты рынка B2B и B2G онлайн-закупок и продаж	14
Размер и динамика рынка B2B и B2G онлайн-закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП)	14
Размер и динамика рынка закупок по 44-ФЗ	15
Размер и динамика рынка B2B онлайн-закупок компаний с госучастием (223-ФЗ)	16
Размер и динамика рынка закупок по капремонту многоквартирных домов (615-ПП)	18
Размер и динамика рынка коммерческих онлайн-закупок на электронных торговых площадках (ЭТП)	19
Размер и динамика организованного товарного рынка (биржевые площадки)	21
Размер и динамика рынка коммерческих B2B маркетплейсов и интернет-магазинов	22
Крупнейшие электронные торговые площадки (ЭТП) России	23
Российский рынок сервисов полной автоматизации цикла закупок: S2P, SRM и другие	25
Заключение	27

Ключевые факты и выводы о рынке B2B и B2G онлайн-торговли

Рынок B2B и B2G онлайн-закупок и продаж в России — это совокупность цифровых платформ, систем и сервисов, обеспечивающих проведение торговых операций между юридическими лицами (business-to-business, B2B), а также между бизнесом и государственными структурами (business-to-government, B2G) в электронной форме. Он включает в себя электронные торговые площадки (ЭТП), маркетплейсы, отраслевые интернет-магазины и биржи, а также сервисы, обеспечивающие функционирование этих систем — такие как удостоверяющие центры, провайдеры электронного документооборота, аналитические и интеграционные решения.

Особенностью российского рынка является высокая степень регулирования рынка онлайн-закупок (особенно в секторах регулируемых закупок, а также и в биржевом секторе, и некоторых коммерческих), активное участие компаний с государственным участием и быстрое развитие инфраструктуры электронных закупок в рамках цифровизации экономики.

Ключевые факты и выводы о рынке B2B и B2G онлайн-торговли:

1. Каков размер рынка?

В 2024 году рынок достиг отметки в **65,8 трлн рублей**, что, например, составляет 36,8% от валового внутреннего продукта России

2. Растет или падает?

Весь рынок B2B и B2G онлайн-закупок и продаж в России продолжает расти, несмотря на отдельные периоды спада в отдельных сегментах. С 2015 по 2024 год его объем увеличился более чем вдвое — с 30,7 до 65,8 трлн рублей, а среднегодовой темп роста (CAGR) составил около 9,5%.

По прогнозу до 2030 года рост продолжится: объем рынка может превысить 150 трлн рублей, а совокупный CAGR за весь период (2015–2030) оценивается в 11,8%. Даже с учетом замедления темпов в отдельных зонах, общее поступательное развитие сохраняется во всех ключевых компонентах: регулируемом и коммерческом.

Рынок B2B и B2G онлайн-закупок и продаж в России

3. Из каких сегментов состоит рынок?

Рынок B2B и B2G онлайн-закупок и продаж в России включает два ключевых сегмента. Первый — регулируемые закупки (B2G и B2B), охватывающие закупки по 44-ФЗ (закупки госсектора) и 223-ФЗ (закупки компаний с госучастием), закупки малого объема (ЗМО) в рамках обоих законов, а также процедуры по 615-ПП (капитальный ремонт многоквартирных домов). Второй сегмент — коммерческие закупки (B2B), в который входят преимущественно закупки на коммерческих электронных торговых площадках (ЭТП), B2B-маркетплейсах и оптовых интернет-магазинах, а также через корпоративные интернет-магазины (КИМы), внутренние закупочные платформы компаний и онлайн-каталоги поставщиков. Отдельно также выделяется блок биржевых закупок, включающий торги на организованных товарных и сырьевых биржах.

4. Какие главные группы игроков на рынке?

Главные группы игроков на рынке B2B и B2G онлайн-закупок включают: федеральные электронные торговые площадки, коммерческие ЭТП, B2B-маркетплейсы и оптовые интернет-магазины, разработчиков и поставщиков платформ автоматизации закупок, а также биржевые структуры и крупные корпорации с собственными закупочными платформами.

Особенности глобального и российского рынка B2B и B2G eCommerce

В **США** — высокая цифровизация и зрелость инфраструктуры. Amazon Business и другие платформы задают стандарты логистики и автоматизации, закупки интегрированы с ERP-системами

Европа делает ставку на стандартизацию и ESG. Лидирует SAP Ariba, которую интегрируют в корпоративные ERP. Подход отличается прозрачностью и акцентом на соответствие комплаенсу

● **Российский рынок** сочетает автоматизацию и масштаб, но ключевой драйвер — государство. Регулируемые закупки (44-ФЗ, 223-ФЗ) через ЭТП стали точкой роста, а расширение товарных групп укрепляет позиции коммерческого сегмента

● В **Китае** заметны экосистемы Alibaba и JD, но государство активно вовлечено, продвигает цифровизацию, тендерные закупки и биржевую торговлю

Развитие B2B сегмента поддержано успехом B2C: стандарты логистики, интерфейсов и клиентского сервиса из розницы проникают в закупки. Это ведет к сближению B2B-платформ с привычными ритейл решениями. Рынок в РФ — двухполюсный: B2B-маркетплейсы, где активен продавец, и тендерные ЭТП, где инициатива у заказчика.

Общие факторы влияния на рынок B2B и B2G онлайн-торговли

Технологические факторы и цифровизация

- Государственная политика по цифровой трансформации
- Давление на бизнес конкурентов, уже внедривших IT-решения
- Бизнес-пользователи ожидают удобных онлайн-решений, к которым они уже привыкли
- Развитие технологий (облачные решения, ИИ, API)

Экономические и инфляционные факторы

- Рост цен на товары, сырье, логистику и оборудование
- Инфляция как драйвер номинального роста рынка
- Высокая ключевая ставка ЦБ
- Колебания валютных курсов, влияющие на стоимость импортных товаров и контракты
- Увеличение затрат на разработку IT-инфраструктуры и выход на рынок
- Необходимость повышения эффективности затрат

Кадровые и управленческие барьеры

- Дефицит квалифицированных кадров в сфере закупок и IT
- Необходимость переобучения сотрудников при переходе на цифровые решения
- Нехватка экспертизы при внедрении интеграционных решений

Общие факторы влияния на рынок B2B и B2G онлайн-торговли

Геополитика и санкции

- Уход иностранных вендоров
- Повышение роли импортозамещения и приоритета российских IT-решений
- Ужесточение требований к локализации производства и переход к «технологическому суверенитету»

Регуляторная среда

- Влияние законодательства 44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП
- Поддержка со стороны государства: льготные программы, обучение, доступ к ЭТП
- Усиление контроля со стороны ФАС, нац.режим и формирование требований к российскому ПО
- Поддержка малого и среднего бизнеса

Поведенческие и культурные изменения

- Заимствование практик и интерфейсов из B2C eCommerce
- Рост привычки к «удобству цифровых сервисов» у B2B-клиентов
- Перенос стандартов B2C на корпоративный сегмент (скорость, персонализация, UX)

Рыночные и инфраструктурные барьеры

- Высоки пороги инвестиций в создание новых площадок
- Сложность интеграции с корпоративными ERP-клиентов
- Недоверие участников к новым площадкам, конкуренция с крупными игроками

Общие факторы влияния на рынок B2B и B2G онлайн-торговли

Отдельно выделим роль розничной онлайн торговли в развитии оптовой онлайн-торговли

Бурное развитие B2C eCommerce в России стало катализатором трансформации B2B-сегмента: розничный рынок отработал технологии логистики, витрин, маркетинга и клиентского сервиса, которые теперь масштабируются на корпоративные закупки. Маркетплейсы принесли в B2B ранее отсутствовавшие элементы — доставку до двери, управление ассортиментом, цифровые интерфейсы, что сформировало новые стандарты удобства и прозрачности. Ожидания участников B2B-рынка все чаще совпадают с требованиями розничных потребителей, а общая цифровая инфраструктура ритейла — логистика, платежные системы, аналитика — становится основой для B2B-моделей. В результате, B2C выступает технологическим и поведенческим донором, ускоряя цифровую трансформацию корпоративных онлайн-закупок.

Краткосрочный, но пролонгировано действующий фактор пандемии

Пандемия COVID-19 стала важным ускорителем цифровизации закупок в России: ограничения на очную работу и переход на удаленный формат вынудили компании массово внедрять электронный документооборот, облачные SRM / S2P-системы и специализированные IT-решения. Это позволило обеспечить непрерывность закупок, автоматизировать рутинные процессы и выстроить сквозные цифровые цепочки от планирования до исполнения. В результате цифровизация стала не опцией, а необходимым условием стабильной работы.

Общие тренды в B2B и B2G онлайн-торговле

Онлайн-закупки в секторах B2B и B2G переживают стремительную трансформацию под влиянием технологических, экономических и регуляторных факторов. Усиление цифровизации, рост роли отечественного ПО, развитие маркетплейсов, а также повышение требований к прозрачности и эффективности формируют новую норму для участников рынка. Ниже собраны ключевые тренды, определяющие развитие электронных закупок в России в ближайшие годы.

Цифровизация и автоматизация

- Устойчивый переход на электронные торговые площадки (ЭТП)
- Массовое внедрение SRM / S2P-систем
- Автоматизация рутинных операций из-за кадрового дефицита
- Рост онлайн-каналов даже в традиционно офлайн-сегментах

Рост роли малого и среднего бизнеса (МСП)

- Активное вовлечение МСП в электронные закупки
- Поддержка МСП на ЭТП, включая отдельные витрины и условия
- Рост доли ЗМО (закупок малого объема) с участием МСП

Импортозамещение

- Внедрение и усиление нац.режима в регулируемых закупках
- Повышенный спрос на российское ПО (особенно в сегменте регулируемых закупок)
- Замещение иностранных поставщиков локальными
- Преимущества для отечественных решений в IT-инфраструктуре
- Курс на технологическую суверенность (IT-инфраструктура, ПО, данные)

Конкуренция и экосистемность

- Усиление борьбы за долю рынка между крупными ЭТП
- Развитие дополнительных сервисов: логистика, обучение, аналитика, сопровождение
- Переход к экосистемному подходу: не просто площадка, а комплекс цифровых решений

Безопасность

Увеличение требований к кибербезопасности и защите данных

Тренды регулируемых закупок и B2B маркетплейсов и интернет-магазинов



Развитие B2B маркетплейсов и интернет-магазинов

- Укрепление позиций универсальных маркетплейсов (Ozon, Яндекс Маркет) в B2B
- Расширение нишевых отраслевых платформ (автозапчасти, стройка, медицина и др.)
- Рост прозрачности, персонализации и интерфейсной зрелости
- Конвергенция B2C и B2B-функций



Усиление регулирования в регулируемых закупках

- Повышение контроля за ценообразованием, особенно в регулируемых закупках
- Акцент на прозрачность закупок, особенно с участием бюджета
- Стандартизация закупочных процедур

Форматы онлайн-закупок в России

Форматы B2B онлайн-торговли разнообразны, что, например, отражает [карта](#) игроков рынка Data Insight. Рынок B2B онлайн-закупок в России включает разнообразные цифровые платформы — от ЭТП (электронных торговых площадок) (B2B-PTC, Сбербанк-АСТ, ЕЭТП), используемых крупными компаниями и госсектором, до маркетплейсов, порталов поставщиков, КИМов, оптовых интернет-магазинов и классифайдов, ориентированных на малый и средний бизнес. Два основных подхода — ЭТП с регламентированными процедурами и инициативой заказчика и B2B-маркетплейсы с гибкой моделью покупки и инициативой продавца.



Ключевые числа B2B и B2G онлайн-торговли в России

Рынок онлайн-закупок и онлайн-торговли России в B2B и B2G сегментах демонстрирует устойчивый рост. В 2015 году объём рынка составлял 29,1 трлн рублей, а к 2024 году он увеличился **до 65,8 трлн рублей.**

Среднегодовой темп роста (CAGR) за период 2015–2024 годов составил около 9,5%. Это свидетельствует о стабильном развитии электронной торговли и цифровизации закупочных процессов в России.

2024 год стал важной точкой роста, когда рынок преодолел отметку в 65 трлн рублей. Это обусловлено усилением цифровых решений в корпоративном и государственном секторе, а также активным развитием маркетплейсов и платформ для онлайн-закупок.

По прогнозу, к 2030 году объём российского рынка B2B и B2G электронной торговли может достичь 154,7 трлн рублей. Это более чем в 2,3 раза выше уровня 2024 года (65,8 трлн рублей), что свидетельствует о значительном потенциале дальнейшего роста. Такой прирост отражает как инфляционные процессы, так и структурное расширение цифровой экономики.

Коммерческие электронные торговые площадки (ЭТП) становятся ключевыми игроками рынка. Их развитие способствует ускоренной цифровизации B2B-сектора, обеспечивая удобные механизмы для проведения тендеров, поиска поставщиков и автоматизации документооборота.

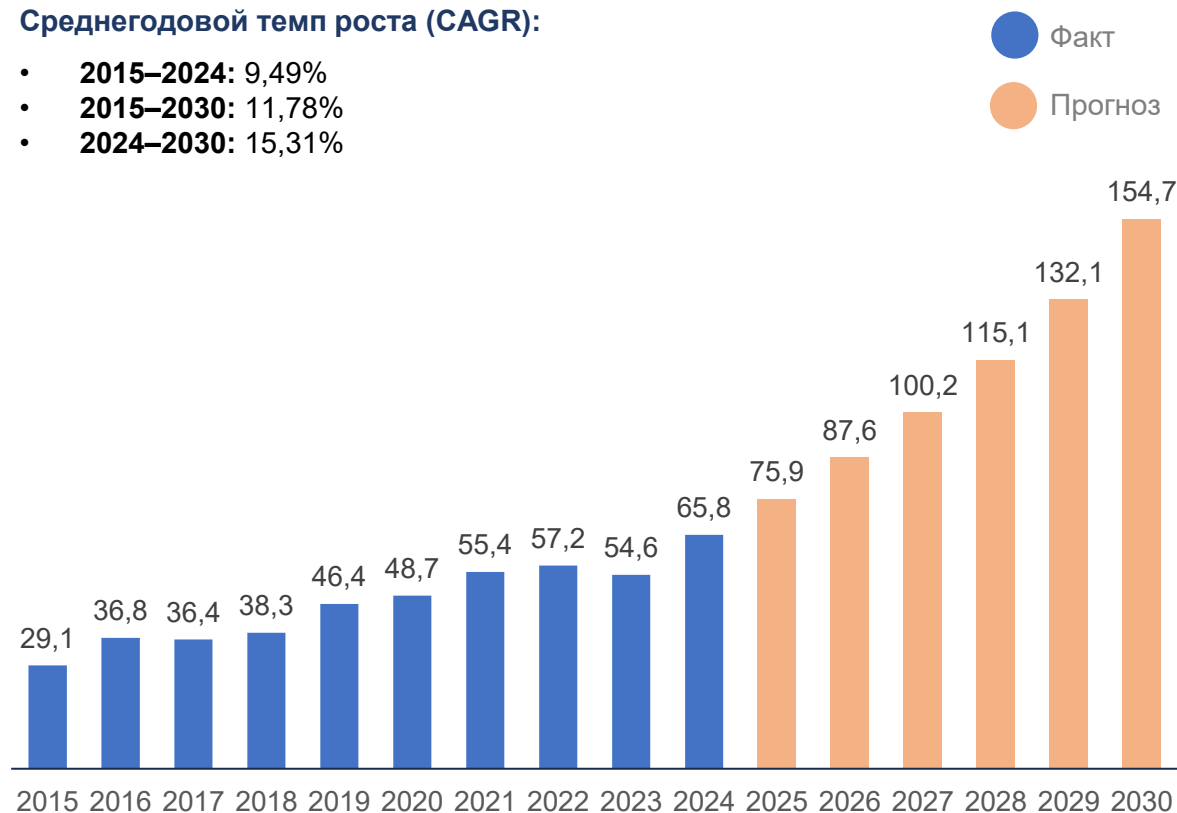
Популярность B2B-маркетплейсов: в 2024 году в России число B2B-покупателей на маркетплейсах по данным Контур.Витрины составило 1,4 млн.

Размер и динамика рынка B2B и B2G онлайн-торговли в России

Размер и динамика рынка B2B и B2G онлайн-торговли России в 2015-2030 (трлн руб.)

Среднегодовой темп роста (CAGR):

- 2015–2024: 9,49%
- 2015–2030: 11,78%
- 2024–2030: 15,31%



В рамках данного исследования рынок оценивается как осторожно оптимистичный. Основания для такого подхода связаны с двумя ключевыми факторами:

- **Устойчивый рост коммерческих B2B онлайн-закупок и продаж.**
Динамика последних лет подтверждает постепенное расширение цифровых каналов в закупочной деятельности бизнеса.
- **Ожидаемое возвращение компаний с госучастием к более открытой модели закупок.**
Часть процедур в закупках компаний с госучастием скрыто в настоящее время, и ожидаемое открытие повысит прозрачность процедур.

Эти тенденции формируют позитивный сценарий развития рынка в среднесрочной перспективе.

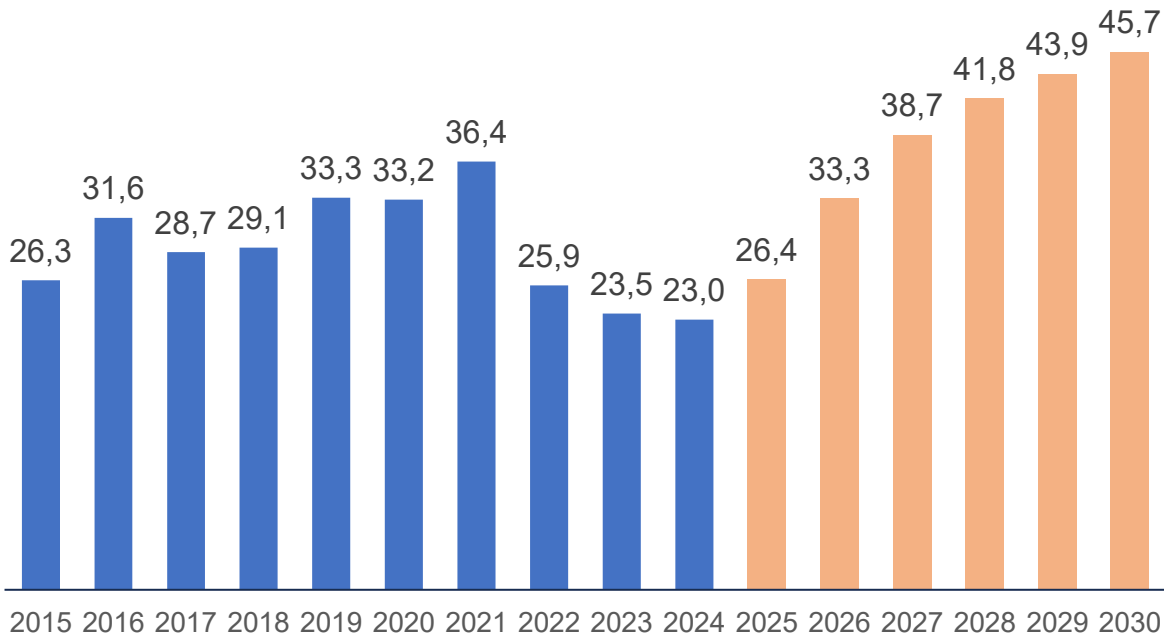
Размер и динамика рынка B2B и B2G онлайн-закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП)

Размер и динамика рынка B2B и B2G онлайн-закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП) (трлн руб.)

Среднегодовой темп роста (CAGR):

- 2015–2024: 0,03%
- 2015–2030: 3,75%
- 2024–2030: 9,61%

● Факт
● Прогноз



Регулируемые закупки по 44-ФЗ, 223-ФЗ и 615-ПП — ключевой элемент экономики B2B и B2G в России. Они формируют гарантированный спрос на товары, работы и услуги, обеспечивают загрузку для тысяч поставщиков и играют системообразующую роль в цифровизации контрактной системы. Особенно важно это в условиях санкционного давления и перехода на импортозамещение.

Рынок регулируемых закупок по 44-ФЗ, 223-ФЗ и 615-ПП достиг пика в 2021 году — 36,41 трлн рублей, после чего последовало сжатие: объёмы упали до 25,9 трлн в 2022-м и достигли минимума в 22,98 трлн рублей в 2024 году. Однако с 2025 года ожидается устойчивое восстановление. К 2030 году объём рынка может вырасти почти вдвое — до 45,74 трлн рублей.

Ключевыми факторами влияния станут реформа закупок малого объёма (ЗМО), возврат публичности закупок (как фактор публичного подтверждения объёмов рынка и допуск более широкого круга участников), курс на импортозамещение, инфляционное давление и усиление требований по соблюдению национального режима. Ожидается рост инфраструктурных и промышленных инвестиций.

Такая динамика подтверждает, что рынок регулируемых закупок остаётся важнейшим инструментом экономической политики и будет играть всё более значимую роль в ближайшие годы.

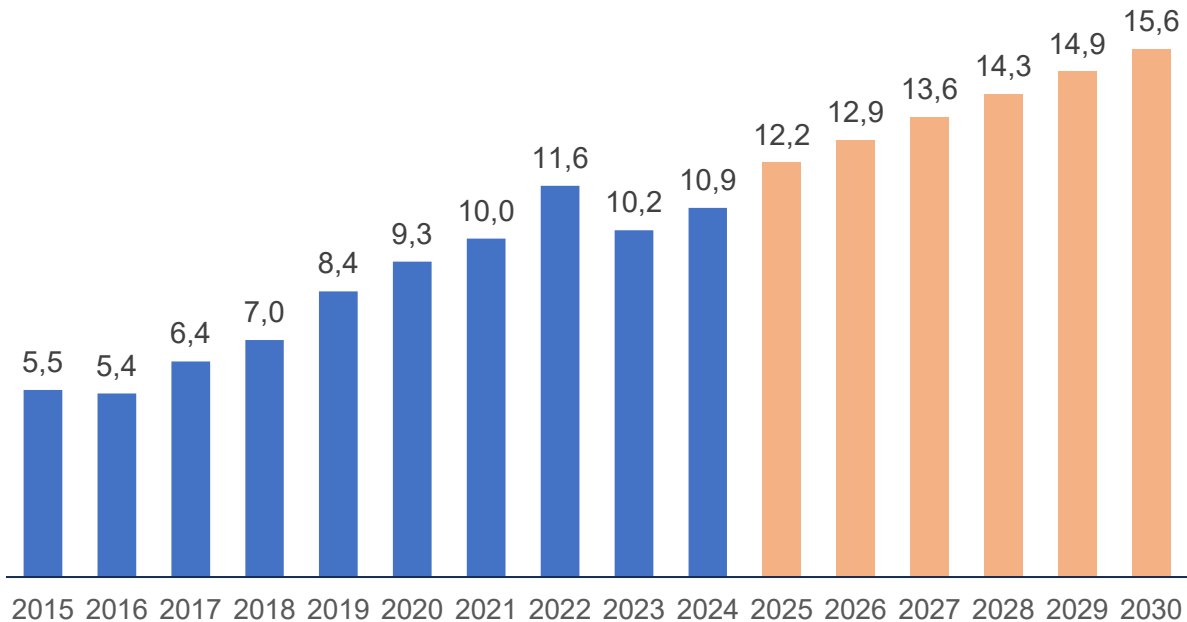
Размер и динамика рынка государственных закупок в России по 44-ФЗ

Размер и динамика рынка государственных закупок в России по 44-ФЗ (трлн руб.)

Среднегодовой темп роста (CAGR):

- 2015–2024: 7,85%
- 2015–2030: 7,17%
- 2024–2030: 6,15%

● Факт
● Прогноз



Методика: оценка рынка B2G онлайн-закупок по 44-ФЗ проводилась на основе официальных данных Единой информационной системы (ЕИС, zakupki.gov.ru).

Закон 44-ФЗ регулирует закупки за счёт бюджета всех уровней для госорганов, муниципалитетов, бюджетных и казённых учреждений. Обеспечивает открытость, прозрачность и конкуренцию. С 2015 по 2022 годы рынок B2G закупок демонстрировал стабильный рост, увеличившись с 5,52 до 11,55 трлн рублей.

- В 2019 году был зафиксирован рекордный рост +20,54%, в 2017 году +17,57%, что связано с расширением обязательных электронных процедур.
- В 2023 году рынок сократился на 11,36%, составив 10,24 трлн рублей. Причины спада включают изменения в бюджетной политике, перевод ряда закупок в закрытый контур и макроэкономические факторы.

С 2024 года ожидается восстановление рынка и среднегодовой рост на 5–6%, что позволит достичь 15,59 трлн рублей к 2030 году.

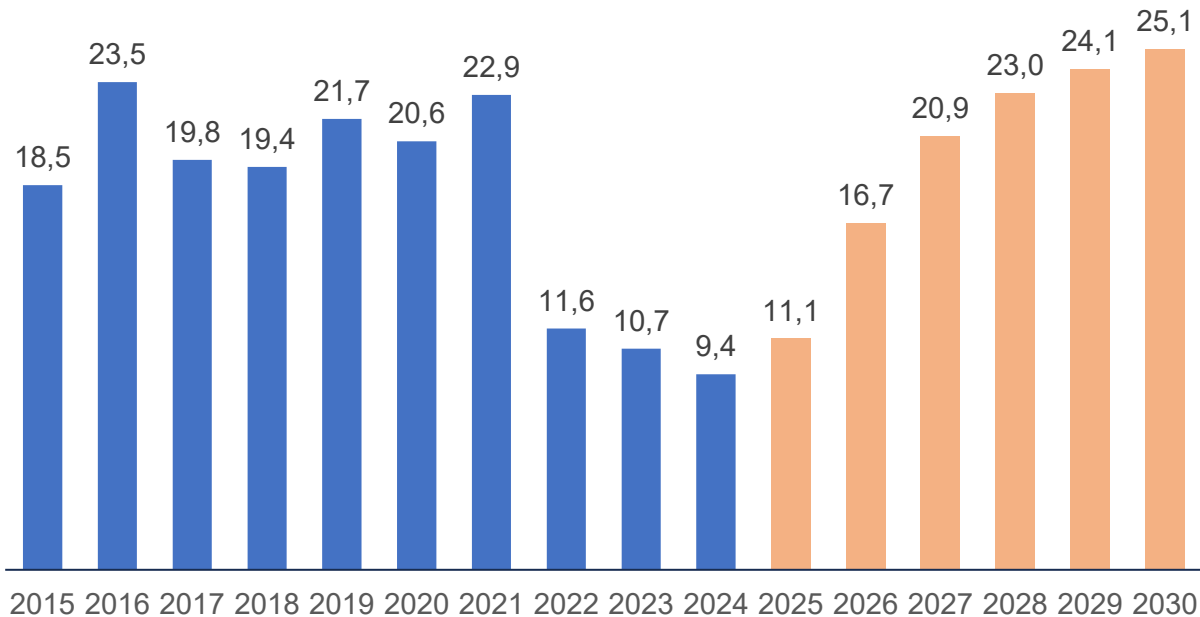
Размер и динамика рынка B2B онлайн-закупок компаний с госучастием (223-ФЗ)

Размер и динамика рынка B2B онлайн-закупок компаний с госучастием (223-ФЗ) (трлн руб.)

Среднегодовой темп роста (CAGR):

- 2015–2024: -7,24%
- 2015–2030: 2,04%
- 2024–2030: 17,73%

● Факт
● Прогноз



Методика: оценка объема рынка B2B онлайн-закупок компаний с госучастием (223-ФЗ) проводилась на основе официальных данных Единой информационной системы (ЕИС, zakupki.gov.ru). Объем закупок по 223-ФЗ оценивался по итоговой стоимости заключенных договоров.

С 2015 по 2022 год рынок закупок компаний с госучастием по 223-ФЗ рос, достигнув пика в 2021 году, но в 2022 объем видимой части рынка сократился почти на 50% из-за санкций и перехода части закупок в закрытый контур. В 2023 году падение продолжилось до 10,65 трлн рублей. С 2024 года ожидается восстановление: в 2025 — рост на 18%, в 2026 — скачок на 50% за счет возвращения публичности и поддержки импортозамещения. К 2030 году объем может достигнуть 25,08 трлн рублей, после чего рост замедлится до 4% в год.

Специфическим фактором сегмента можно назвать перевод закупок в закрытый контур:

- Санкции и внешнеэкономические риски привели к массовому переводу закупок в закрытые процедуры.
- Это снизило публичность и прозрачность, но позволило защитить стратегические закупки.

Размер и динамика рынка онлайн-закупок малых объемов (ЗМО) компаниями с госучастием и госсектором

Размер и динамика рынка онлайн-закупок малого объема (ЗМО)

Закупки малого объема (ЗМО) в сегментах B2G (по 44-ФЗ) и закупок компаний с госучастием (по 223-ФЗ) развиваются в русле общих тенденций соответствующих режимов закупок. Их динамика отражает изменения в бюджетной политике, регулировании и цифровизации.

B2G-закупки малого объема (по 44-ФЗ)

Оценка объема ЗМО базируется на данных ЕИС и доле в 9,5% от общего объема закупок по 44-ФЗ. В 2015 году объем составлял 0,52 трлн руб., к 2022 году вырос до 1,11 трлн руб., с наибольшими приростами в 2017 и 2019 годах. В 2023 году произошел спад до 0,97 трлн руб. (–11,4%) из-за изменения бюджетных приоритетов и перехода части процедур в закрытый контур. С 2024 года ожидается восстановление с темпом 5–6% в год. К 2030 году рынок может достичь 1,48 трлн руб.

ЗМО компаний с госучастием (по 223-ФЗ)

Из-за отсутствия агрегированных данных оценка строится на основе нормативных и корпоративных источников с долей ЗМО на уровне 9,4% от закупок по 223-ФЗ. К 2022 году рынок вырос до 1,74 трлн руб., но затем сократился до 1 трлн руб. в 2023 году. Прогноз предполагает рост на 18% в 2025 году и на 50% в 2026 году. К 2030 году объем может достичь 2,36 трлн руб.

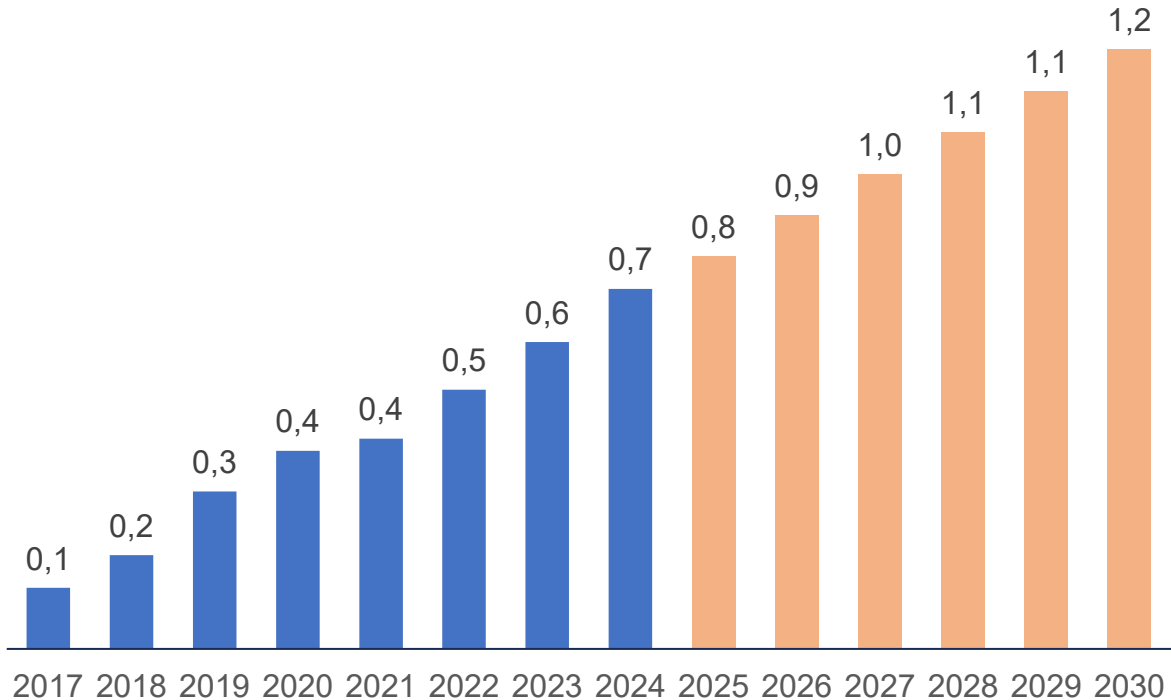
Размер и динамика рынка закупок по капремонту многоквартирных домов (615-ПП)

Размер и динамика рынка закупок по капремонту многоквартирных домов (615-ПП) (трлн руб.)

Среднегодовой темп роста (CAGR):

- **2017–2024:** 28,87%
- **2017–2030:** 19,21%
- **2024–2030:** 8,86%

● Факт
● Прогноз



Методика оценки объёма закупок по капитальному ремонту многоквартирных домов по 615-ПП: данные в открытом доступе отсутствуют. Оценка производилась на основе информации из Единой информационной системы (ЕИС) по начальной максимальной цене (НМЦ) контрактов, заключённых в рамках 615-ПП с 2018 по 2024 год. Прогноз рассчитан с использованием модели линейной регрессии.

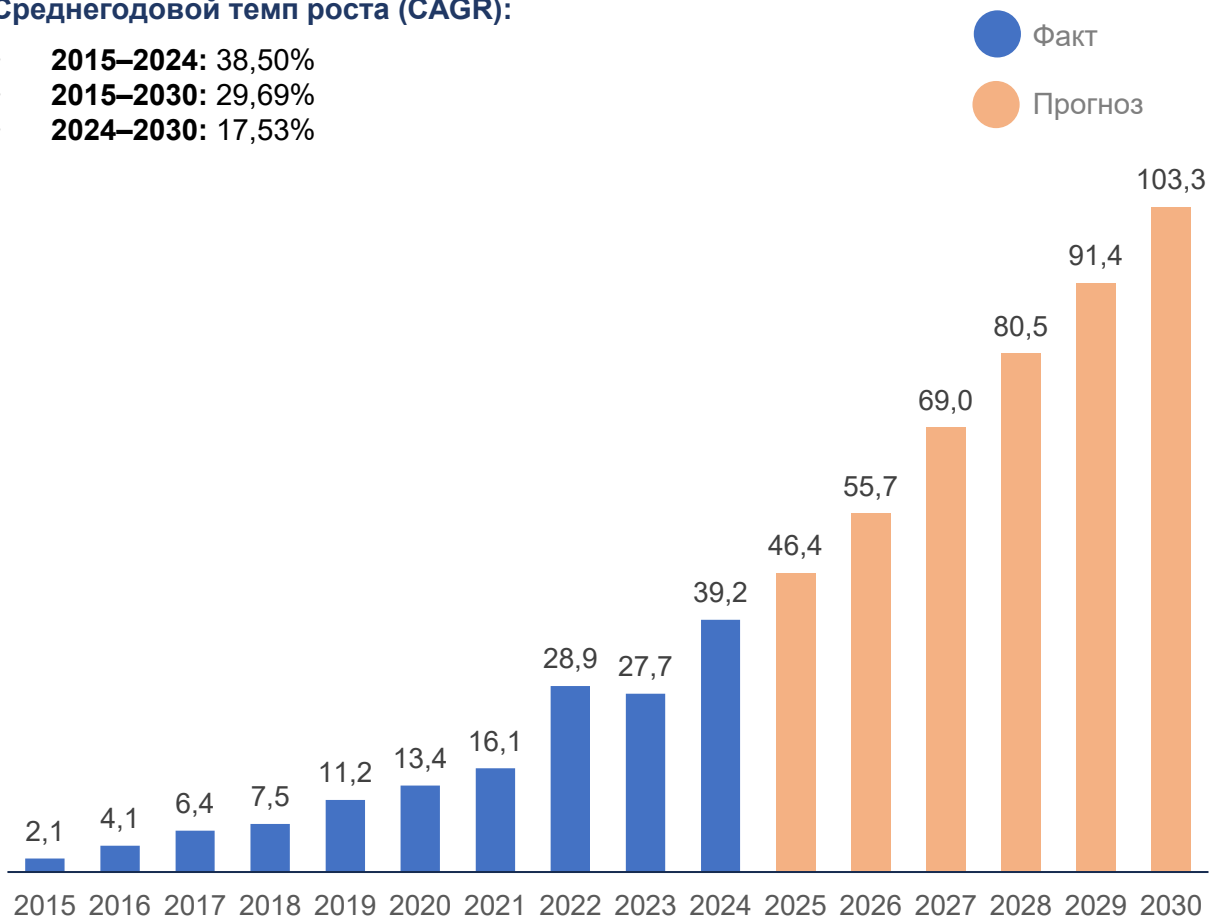
С 2018 по 2022 год объём закупок по 615-ПП вырос с 192 до 531 млрд рублей, замедляясь к концу периода. В 2023–2024 годах рост ускорился — до 738 млрд рублей. По прогнозу, к 2030 году рынок достигнет 1,23 трлн рублей, при ежегодном росте 7–10%.

Размер и динамика рынка коммерческих онлайн-закупок на электронных торговых площадках (ЭТП)

Размер и динамика рынка коммерческих онлайн-закупок на электронных торговых площадках (ЭТП) (трлн руб.)

Среднегодовой темп роста (CAGR):

- 2015–2024: 38,50%
- 2015–2030: 29,69%
- 2024–2030: 17,53%



Методика: для оценки объема коммерческих онлайн-закупок на ЭТП применялся комбинированный подход из-за отсутствия полных открытых данных. В основу легло сопоставление структуры коммерческих закупок с регулируемыми (223-ФЗ и 44-ФЗ), с учетом доли закупок, не публикуемых в открытом доступе по 223-ФЗ. Дополнительно анализировалась динамика закупочной активности на крупных площадках.

Коммерческий сектор онлайн-закупок в России продолжает демонстрировать устойчивый рост несмотря на внешнеэкономические колебания. В отличие от регулируемых сегментов, коммерческие закупки развиваются более гибко, быстрее адаптируются к изменениям в логистике, импорте и цепочках поставок. Основу рынка составляют сделки на электронных торговых площадках.

С 2015 по 2021 год объем коммерческих онлайн-закупок на ЭТП в России вырос с 2,09 трлн до пиковых значений, с особыми всплесками в 2016, 2019 и 2021 годах. В 2023 году рынок снизился на 4,1%, но уже в 2024 достиг 39,18 трлн рублей (+41,5%) благодаря росту импортозамещения и спросу на цифровые решения. Ожидается, что к 2030 году объем превысит 103 трлн рублей, при среднем темпе роста 13–23% в год.

Размер и динамика рынка коммерческих онлайн-закупок на электронных торговых площадках (ЭТП)

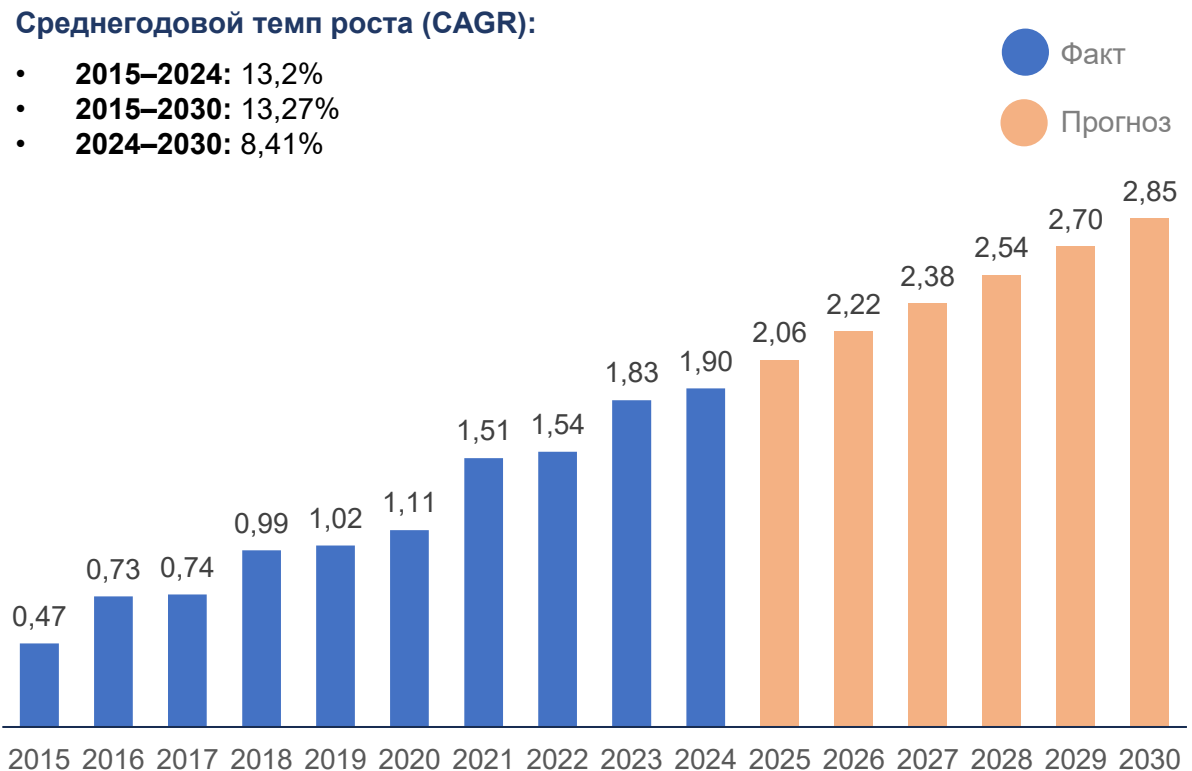
В 2024 году, по данным B2B-Center, закупочная активность компаний из различных отраслей имела свою специфику: наиболее активно закупались компании машиностроительной, химической, металлургической отраслей, строительные холдинги, компании пищевого и транспортные компании. Наибольшие бюджеты сконцентрированы в ритейле, АПК и металлургии, что отражает высокий спрос и устойчивые цепочки поставок в капиталоемких отраслях.

По данным B2B-Center, лишь около 20% компаний с выручкой от 3,5 млрд рублей используют ЭТП для размещения закупок. Наиболее активны компании с выручкой свыше 10 млрд — они составляют половину всех заказчиков на ЭТП. В сегментах 3,5–10 млрд вовлеченность значительно ниже. В анализ не включены закупки через биржи, отраслевые платформы и внутренние системы.



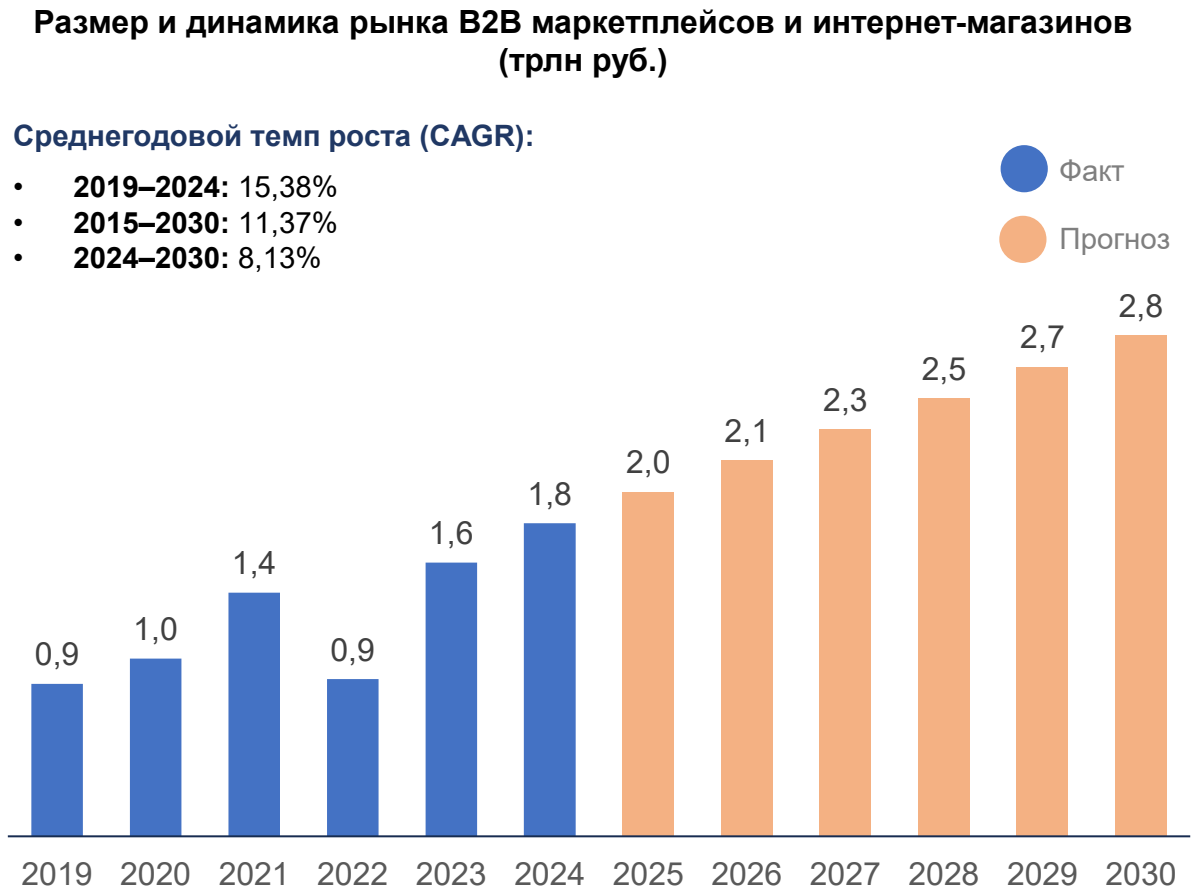
Размер и динамика организованного товарного рынка (биржевые площадки)

Размер и динамика организованного товарного рынка (биржевые площадки) (трлн руб.)



С 2016 по 2022 год объем российского биржевого товарного рынка вырос с 0,73 до 1,54 трлн рублей, с пиками роста в 2018 и 2020 годах. В 2023 году рынок ускорился до 1,83 трлн (+18,8%), в 2024 ожидается 1,90 трлн (+3,6%). Прогноз на 2025–2030 годы — стабильный рост 5–8% в год, до 2,85 трлн рублей к 2030-му за счет расширения торговли энергоресурсами, металлами и новыми категориями сырья и товаров.

Размер и динамика рынка B2B маркетплейсов и интернет-магазинов

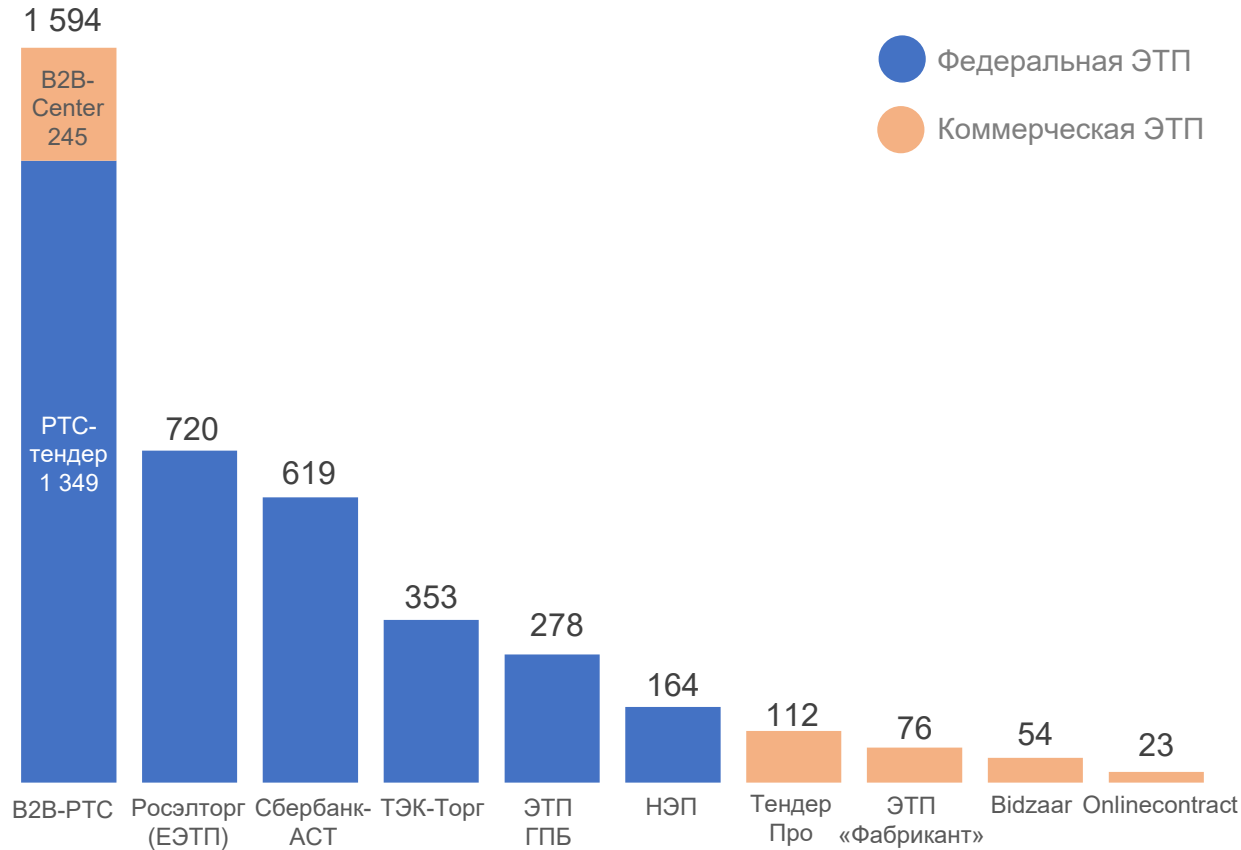


Методика: оценка объема рынка B2B маркетплейсов и интернет-магазинов основана на анализе выручки ведущих игроков за 2019-2023 годы с учетом их динамики, а доля менее крупных компаний — по отраслевой структуре и уровню цифровизации сектора.

Рынок B2B маркетплейсов вырос с 0,87 трлн рублей в 2019 году до 1,38 трлн в 2021-м, но в 2022 году сократился до 0,89 трлн. В 2023 году восстановление превысило 74%, объем достиг 1,55 трлн. Прогноз до 2030 года предполагает рост до 2,84 трлн рублей при среднем темпе 11,4% в год: до 2024 года — 15,4%, после — около 8,1% в связи с насыщением рынка и усилением конкуренции.

Крупнейшие электронные торговые площадки (ЭТП) России

Крупнейшие электронные торговые площадки (ЭТП) России по числу процедур, тыс.



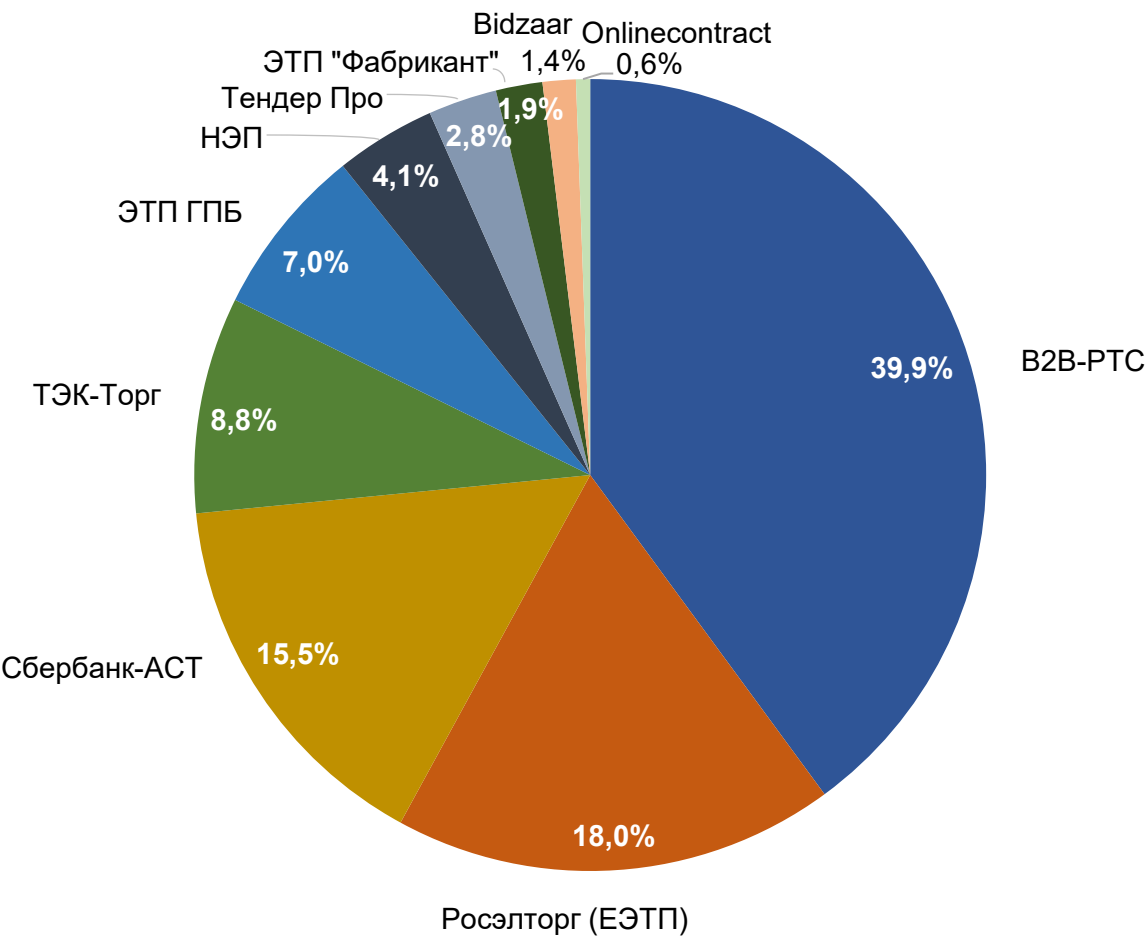
Оценка конкурентов на рынке ЭТП и B2B / B2G онлайн-закупок затруднена из-за неполной открытости данных и закрытых закупочных контуров. Из-за отсутствия публичной информации о денежном обороте в исследовании используется сравнительный анализ по числу процедур.

По итогам 2024 года рынок сохраняет высокую концентрацию: на топ-3 площадки приходится более 73,4 % всех процедур, на топ-5 – свыше 89,3 %.

Лидируют федеральные ЭТП, специализирующиеся в первую очередь на регулируемых закупках, тогда как B2B-Center лидирует в сегменте коммерческих закупок.

Доли крупнейших российских ЭТП по числу процедур в 2024

Доли крупнейших российских ЭТП по числу процедур в 2024



Источник: Data Insight, B2B-PTC, МАРКЕР Интерфакс, Seldon, апрель 2025

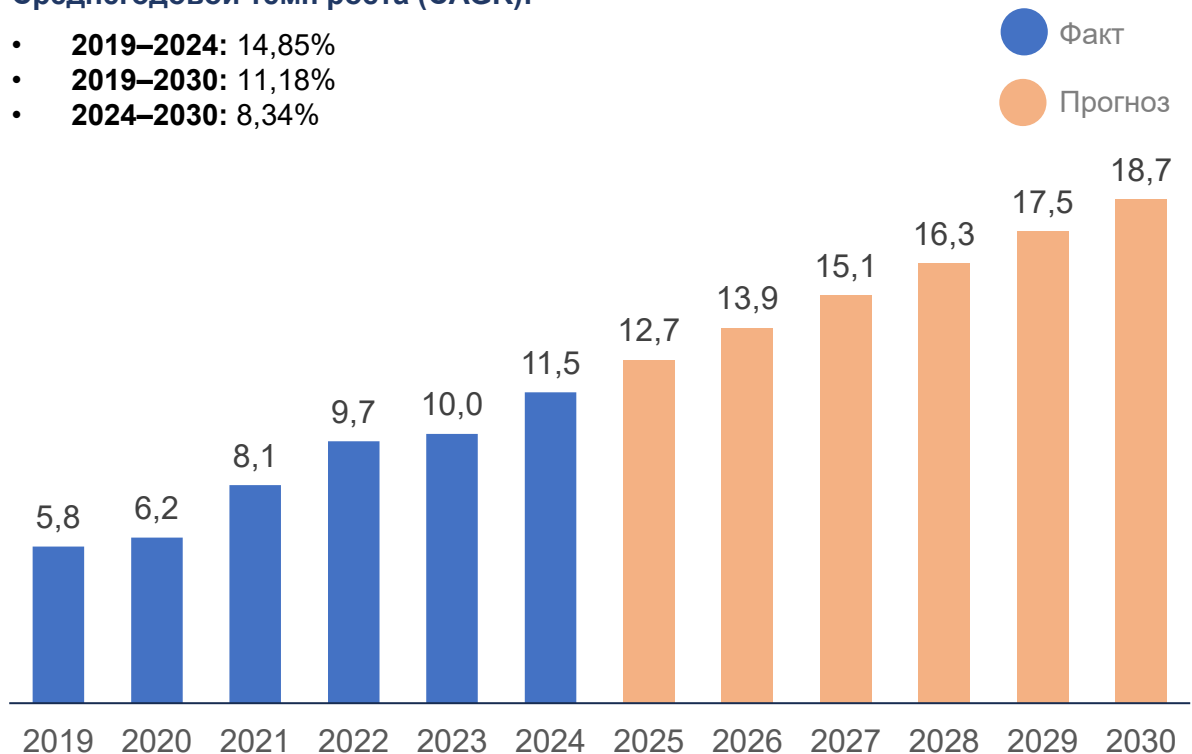
© ООО «Дейта Инсайт», 2025

Российский рынок сервисов полной автоматизации цикла закупок: S2P, SRM и другие

Российский рынок сервисов автоматизации закупок (S2P, SRM и др.)
(2019–2024) с прогнозом до 2030 года (млрд руб.)

Среднегодовой темп роста (CAGR):

- 2019–2024: 14,85%
- 2019–2030: 11,18%
- 2024–2030: 8,34%



Методика оценки рынка сервисов автоматизации B2B и B2G закупок: оценка рынка цифровизации B2B и B2G онлайн-закупок основывалась на анализе выручки ключевых поставщиков за 2019–2023 годы по данным Data Insight и отраслевых исследований. В расчет включались платформы eCommerce, CMS, CRM, ERP, PIM, ЭДО, EDI, а также решения S2P и SRM.

С 2019 по 2024 год рынок сервисов автоматизации закупок в России вырос с 5,81 до 11,54 млрд рублей. После замедления в 2023 году (+2,9%) ожидается восстановление (+15,4%) и рост до 18,7 млрд к 2030 году (CAGR 8–10%). Основные драйверы — внедрение SRM / S2P, ЭДО и переход к цифровым экосистемам. Глобальный рынок S2P-аутсорсинга также растет — с \$100 млрд в 2023 году до \$185 млрд к 2031-му.

Российский рынок сервисов полной автоматизации цикла закупок: S2P, SRM и другие

С 2020 года цифровизация закупок в России ускорилась на фоне пандемии, ухода иностранных вендоров и роста требований к эффективности. Компании активно внедряют SRM- и S2P-решения, интегрируя их с ERP и BI-системами. Особое внимание уделяется импортозамещению, ИИ-инструментам, каталогизации и унификации номенклатуры. Лидируют платформы вроде B2B Altis, Norbit SRM и ELMA365. Средний бизнес переходит на облачные модели (SaaS), а рынок в целом движется к формированию сквозных цифровых экосистем. Поддержка государства, рост IT-аутсорсинга и спрос на кибербезопасность стимулируют развитие, несмотря на дефицит специалистов и зрелых решений в отдельных нишах.

В целом рынок сервисов для B2B и B2G онлайн-торговли развивается по схожей логике с рынком B2C-онлайн-торговли. Активно растут банковские и финансовые решения, расширяется логистический сегмент — не только в части доставки, но и в направлении аутсорсингового хранения.

Мы не будем перечислять все категории сервисов, однако сам факт присутствия большинства решений, характерных для розничной онлайн-торговли, говорит о достаточно высокой зрелости сегмента B2B онлайн-закупок.

Отдельного внимания заслуживает группа разработчиков и интеграторов. Они играют ключевую роль не только в создании и развитии платформ для B2B eCommerce, но и в адаптации лучших практик из розницы к оптовому сегменту. Поведенческие паттерны и пользовательский опыт, сформированные в B2C, оказывают заметное влияние на ожидания и требования к функциональности B2B-площадок.

Заключение

Российский рынок B2B и B2G онлайн-закупок и продаж стремительно трансформируется под влиянием цифровизации, импортозамещения и изменения регуляторной среды. Электронные торговые площадки, B2B-маркетплейсы, корпоративные интернет-магазины и биржи становятся ключевыми каналами взаимодействия между бизнесом и государством, а также между компаниями.

Все больше закупок переводится в онлайн-формат, включая не только крупные тендеры, но и закупки малого объема. При этом рынок развивается как в регулируемом, так и в коммерческом сегментах, что делает его структурно разнообразным и устойчивым к внешним шокам.

Цифровая инфраструктура, наработанная в B2C-секторе, активно адаптируется в B2B-среде: стандарты интерфейсов, логистики и клиентского сервиса из розничной торговли проникают в закупочную деятельность компаний. Государственная политика также оказывает значительное влияние, стимулируя развитие российских IT-решений и поддерживая малый и средний бизнес. Уход иностранных вендоров, усиление требований к локализации и реформы в сфере регулирования создают условия для ускоренной автоматизации и перехода к сквозным цифровым решениям.

Рынок сохраняет осторожно-оптимистичную динамику: несмотря на спады в отдельных сегментах и дефицит данных в коммерческой части, общий вектор развития остается положительным. Возврат госкомпаний к публичному формату закупок, рост роли экосистемных сервисов и технологическая зрелость ключевых платформ формируют основу для дальнейшего расширения рынка и повышения его прозрачности и эффективности.

Исследуем
интернет-рынки
с 2010 года



50+ исследований о
рынке eCommerce
в год



Одно из самых
цитируемых
аналитических
агентств в России



Факты о Data Insight



Использование и
сопоставление всех
источников обеспечивает
максимальную точность и
надежность оценок

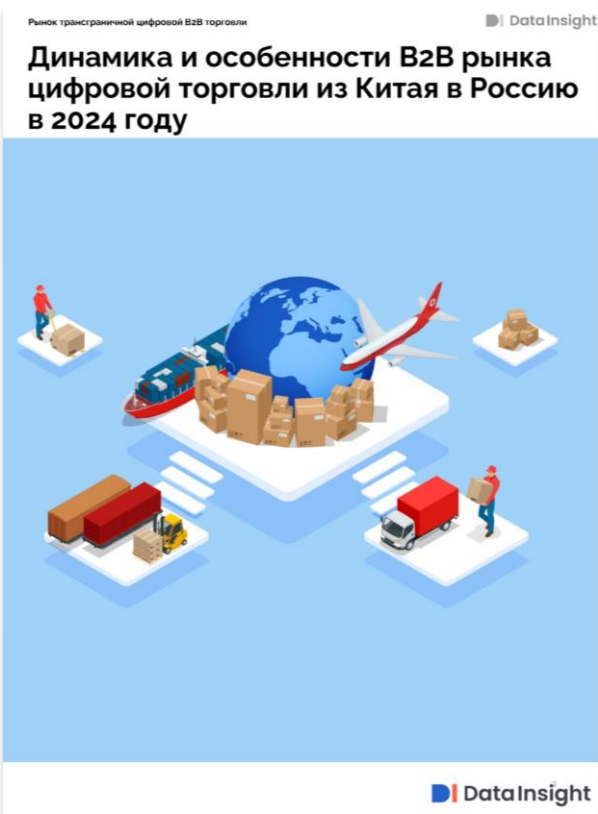


Публикации исследований
в ведущих СМИ и в 100+
профильных СМИ

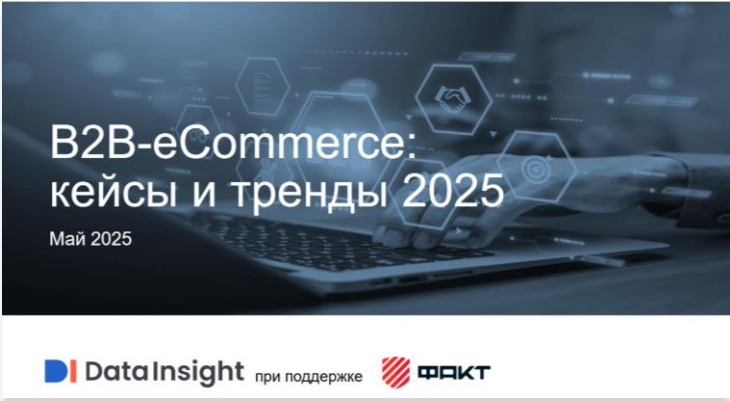


Ежемесячный охват
исследований в
собственных каналах
Data Insight $\approx$ 25 тыс.
человек

Исследования Data Insight



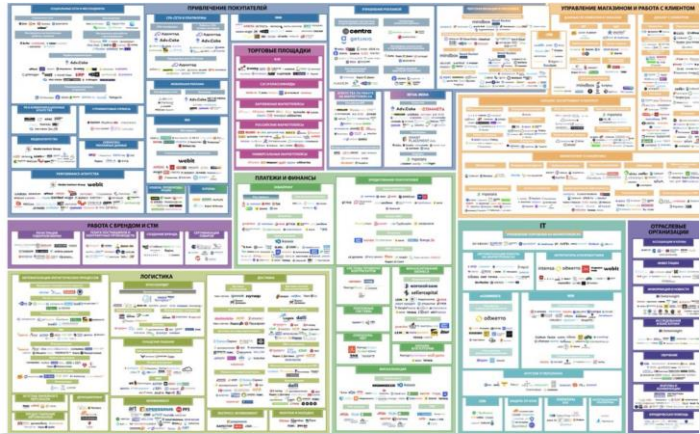
Динамика и особенности B2B рынка цифровой торговли из Китая в Россию в 2024 году



B2B-eCommerce: кейсы и тренды 2025



Интернет-торговля в России 2025

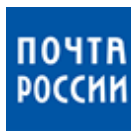


Экосистема электронной торговли 2025



Экосистема B2B электронной торговли 2025

Партнеры Data Insight



Distance
Selling
Service



арип
ассоциация развития
интерактивной рекламы



**мега
маркет**

Яндекс Маркет Avito ФДКТ Т БАНК Dostavista СБЕР ЛОГИСТИКА Я Доставка

САМОКАТ ВКУСВИЛЛ OZON лента МАГНИТ flowwow Imoda

AWG СДЕК apteka.ru Яндекс Маршрутизация dalli ПЭК: прямиком

ROBOKASSA GetResponse EXPRESSRMS Tempoline mindbox КУУЛКЛЕВЕР

Delivery Club PayU SEOWORK arvato ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ kassa atlas 5post ОМР



Data Insight

Data Insight – первое в России агентство, специализирующееся на **исследованиях** и **консалтинге** в области eCommerce и digital рынков.

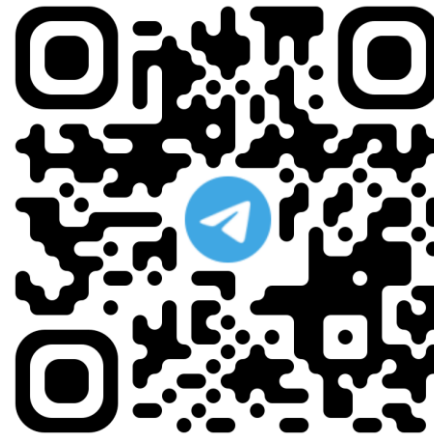
Новости Data Insight

Исследования по почте от Data
Insight



Telegram Data Insight

Исследования, события, новости рынка
от Data Insight



Контакты

datainsight.ru

a@datainsight.ru

+7 (495) 540 59 06