



Тренды, вызовы и стратегии для продавцов



Высокая конкуренция, рост издержек и налоговой нагрузки заставляют опытных продавцов пересматривать стратегии, а новых тщательнее просчитывать unit-экономику. В 2026 году для сохранения рентабельности продавцам придется учитывать увеличение налогов и комиссий, отказаться от “серых” схем, оптимизировать логистику и передать часть задач искусственному интеллекту.

Проект Retail.ru и главный исполнительный директор e-commerce платформы inSales Алексей Бойко в статье “Заработать на маркетплейсах в 2026 году: тренды, вызовы и стратегии для продавцов” рассмотрели действенность старых стратегий выхода на рынок маркетплейсов, разобрали проблемы и направления развития рынка и варианты действий продавцов в новой реальности для получения прибыли.

Исключение демпинга

Финансовая модель продавца в 2026 году претерпевает, пожалуй, самые драматические изменения за все время существования маркетплейсов в России.

Основным фактором такой трансформации становится налоговая нагрузка. Повышение ставки НДС до 22 процентов как часть более широкой налоговой реформы — реальность, к которой многие оказались не готовы.

Подобное изменение налогового законодательства запускает цепную реакцию:

дорожают закупки. Производители и импортеры, работающие на общей системе налогообложения

(ОСНО), автоматически повышают отпускные цены;

растут операционные издержки. НДС заложен в стоимость коммерческой недвижимости, электроэнергии и связи. В результате дорожает аренда офисов и складов, а также услуги фулфилмент-операторов, которые вынуждены индексировать тарифы вслед за ростом своих базовых затрат;

увеличиваются транспортные расходы. Повышение ставки напрямую влияет на стоимость топлива, запчастей и платежей за грузовой транспорт. Логистика становится сверхдорогой, что особо критично при распределении товара по региональным складам.

Параллельно с государственным регулированием гайки закручивают и сами площадки. Тренд на кратное увеличение комиссий и логистических тарифов достиг пика. Маркетплейсы вводят плату за каждую операцию: приемку, хранение, рекламное продвижение. Комиссия с учетом логистики и маркетинга в некоторых категориях приближается к 40 — 50 процентам от чека.

Регулирование “серых” схем продавцов

С 1 октября 2026 года вступает в силу закон о платформенной экономике.

Статью целиком читайте в бумажной версии журнала