

122 РБК+ Территория бизнеса

В каких отраслях быстрее растет малый бизнес

Текст: Лала Лятифо
Кристина Шевелева



Подготовлено редакцией РБК+

Партнеры проекта



Фото: Илья Питалев/РИА Новости

Реклама.

Число предприятий малого и среднего предпринимательства увеличивается сегодня за счет обеспечения актуальных потребностей экономики, таких, например, как спрос на кадры. Но высокая ставка рефинансирования может затормозить рост малого бизнеса

Компании по доставке посылок, рекрутинговые агентства и IT-компании стали лидерами по темпам открытия новых предприятий в России за девять месяцев 2024 года, сообщила Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП).

Всего, по ее данным, с января по сентябрь этого года было создано 4283 новых МСП, занятых в сфере почтовой связи и курьерской деятельности, за счет чего число предприятий этого сегмента выросло более чем на 30%, до 13 492.

В сфере подбора персонала за этот период появилось 3340 новых предприятий, что обеспечило сегменту рост на 28%, до 11 987 компаний.

Следующей по темпу открытия идет IT-индустрия — за три квартала в стране были зарегистрированы 11 106 новых компаний этого сегмента, за счет чего их общее число выросло почти на 23%, до 48 758 предприятий.

Напомним, что к субъектам малого и среднего предпринимательства в России относятся юридические лица и индивидуальные предприятия, ежегодный доход которых не превышает 120 млн руб., а число сотрудников — 15 человек. Малым предприятием считается юрлицо с годовым доходом не более 800 млн руб. и штатом до 100 человек. Средним — с доходом до 2 млрд руб. и численностью сотрудников от 100 до 250 человек.

ВЫСОКИЙ СПРОС И ГОСПОДДЕРЖКА

Ключевыми причинами роста этих сегментов гендиректор Корпорации МСП Александр Исаевич считает два фактора. Первый — повышение спроса на их услуги: доставка растет за счет заказов маркетплейсов, персонал в сильном дефиците, и, наконец, экономика все еще испытывает потребность в импортозамещении ПО. Вторым фактором выступают меры государственной поддержки ряда отраслей, таких как IT. Государство последние годы предлагало «айтишникам» широкий спектр — от субсидий и грантов на стартапы, внедрения разработок до IT-ипотеки для сотрудников. В итоге IT в текущем году впервые попала в список отраслей, лидирующих по числу новых предприятий малого и среднего бизнеса.

В целом по итогам девяти месяцев 2024 года МСП получили более чем на 338 млрд руб. кредитов с использованием «зонтичных» поручительств Корпорации МСП, что почти в два раза превышает аналогичные показатели прошлого года, говорит Александр Исаевич. Механизм «зонтичных» поручительств предполагает, что Корпорация МСП помогает предприятию получить заемное финансирование в случае недостаточного залога у предпринимателя, покрывая до 50% рисков по кредиту.

Службы доставки на первом месте по темпам роста уже третий год, следует из данных корпорации. К концу прошлого года за счет новых открытий их число увеличилось на 36,5% — почти до 12 тыс. предприятий, а в 2022 году — на 25%, более чем до 10 тыс. предприятий. Сектор развивается в первую очередь за счет открытия новых пунктов выдачи заказов (ПВЗ) маркетплейсов, считают в общественном объединении «Опора России». Сети ПВЗ растут вслед за ростом объема электронной торговли, который, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли, в прошлом году увеличился на 27,5%, до 6,36 трлн руб. По сравнению, например, с 2017 годом он вырос в шесть с лишним раз. Открываются и небольшие транспортные компании, чтобы удовлетворить спрос на доставку грузов по России, в том числе по перевозке китайского импорта с Дальнего Востока в центральную часть страны.

Второй год подряд на второй позиции по новым открытиям и агентства по подбору персонала. В прошлом году бизнес уже сильно ощущал дефицит сотрудников, и число компаний, помогавших их искать, за 2023 год выросло на 32%. Третье место по открытиям тогда делили предприятия в сфере розничной торговли и образования — у них прибавилось по 27,3% компаний, до 1,4 млн и 76 900 соответственно.

СТАВКА ВЫШЕ — МЕРЫ ТОЧНЕЕ

По итогам года общий рост сегмента МСП может замедлиться: высокая ставка рефинансирования ЦБ оказывает охлаждающий эффект на большинство участников малого бизнеса, как и на экономику в целом, признает Александр Исаевич. С 7,5% годовых в июле 2023 года ключевая ставка на данный момент выросла до 21%, и потенциал ее повышения, как признает ЦБ, не исчерпан.

В этих условиях динамика показателей МСП будет зависеть от способности бизнеса к адаптации в меняющихся условиях, считает гендиректор Корпорации МСП: «На этом фоне перезапускаются меры господдержки, таргетируется льготное финансирование, интенсивно поощряется импортозамещение и экспортный потенциал — есть точки роста и развития».

Не менее важный фактор — длительность высокой ставки, добавляет Александр Исаевич: если период ее действия ока-

РБК №01-02 (183) 2025



Доставка — один из самых быстрорастущих сегментов МСП

жется непродолжительным и она начнет снижаться, то бизнес оперативно перейдет к активному развитию и скомпенсирует охлаждение.

В 2024–2030 годах бюджетные расходы на поддержку малого и среднего предпринимательства сократятся. Из подготовленных правительством к профильному совещанию в минувшем сентябре документов стало известно, что из государственного бюджета на эти цели будет потрачено 329,5 млрд руб., что на 21% меньше, чем в предыдущие пять лет. В 2019–2024 годах выделяемая сумма составляла 416,2 млрд руб.

Уменьшится объем основной программы льготного кредитования МСП — «1764», так как в условиях высокой ключевой ставки ее обеспечение становится слишком дорогим, признает президент «Опоры России» Александр Калинин. От мер, ориентированных на массовый сектор и количественные показатели, господдержка будет перестроена в пользу приносящих наибольший экономический эффект, объясняет Александр Исаевич. Среди них он называет развитие действующих и внедрение новых инструментов для выполнения цели, поставленной указом президента, — достижение дохода на одного работника МСП в 1,2 раза выше показателей роста ВВП. Это значит, что финансовые показатели предприятий малого и среднего бизнеса и их вклад в экономику должны расти даже быстрее, чем в других сферах. Система мер поддержки МСП выстраивалась последние годы на основе обратной связи от бизнеса и аналитики данных Цифровой платформы МСП, напоминает Александр Исаевич.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Перспективы развития МСП в России в 2025 году будут сильно зависеть от уровня ключевой ставки и доступности финансирования.

Корпорация направит по всем своим финансовым программам на развитие МСП до 2030 года 5,3 трлн руб., говорит Александр Исаевич. Из них почти половина предназначена для компаний из отраслей, формирующих экономику предложения, то есть отвечающих самым актуальным потребностям, способствующим удовлетворению спроса и при этом нацеленных на внедрение и развитие перспективных технологий. Как объяснял премьер-министр Михаил Мишустин, экономика предложения нацелена на создание современных промышленных мощностей и отраслей, основанных на перспективных технологиях. Для этого понадобится обновление инфраструктуры, наращивание производительных сил за счет квалифицированных кадров. Ориентированная на предложение экономика характеризуется борьбой с инфляцией за счет увеличения количества товаров и услуг, поддержкой национальных производителей, стимуляцией развития собственных технологий и разработок, импортозамещением оборудования, созданием качественной и доступной продукции, объясняет руководитель департамента маркетинга и стратегического анализа АО «Цемрос» Денис Усольцев. В качестве примера он приводит строительную отрасль.

Будут сохранены все действующие программы поддержки МСП, показавшие свою эффективность и востребованность в сложившихся экономических условиях, обещает Александр Исаевич. В частности, продолжит работу механизм «зонтичных» поручительств. Также планируется запустить льготные кредитные программы для резидентов особых экономических зон и предпринимателей из моногородов, предприятий станкостроения и робототехники, заявляет Александр Исаевич. Будет запущено льготное инвестиционное кредитование для поддержки инвестпроектов МСП в туризме, IT, научно-технической деятельности и производстве, добавляет он.

Новые и действующие инструменты развития корпорации внесут порядка 50% общего вклада в достижение цели указа президента — достижение опережающего роста дохода работника МСП, рассказывает глава корпорации. Обновленная стратегия развития корпорации предусматривает решение трех основных задач — стимулирование роста МСП, увеличение его вклада в экономику и расширение участия малых предприятий в обеспечении технологического суверенитета страны. Выполнению третьей задачи помогут платы по активному привлечению таких компаний к работе на государство: по планам до 2030 года объем госзакупок у таких компаний увеличится в разы и составит 1,2 трлн руб., отмечал Александр Исаевич. Он ждет постепенного восстановления роста МСП, особенно в сферах, быстро адаптирующихся к новым экономическим условиям.

В сегодняшних условиях, когда кредиты становятся более дорогими, растут сложности и с импортом товаров и комплектующих, усиливается дефицит кадров, малое и среднее предпринимательство особенно нуждается в сохранении поддержки государства и особом подходе, так как имеет меньшую прочность, чем крупные компании, подчеркивает директор АНО «Институт развития предпринимательства и экономики» Артур Гафаров.

«Мы увидели развитие в создании лучшего по характеристикам материала»

Как стеклокомпозитная промышленность России переживает «разворот на Восток», о важности импортозамещения и возможностях рынка рассказал генеральный директор компании «Новые Трубные Технологии» Артем Маслов

Беседовал Марк Любимов



Какие тренды в отрасли вы считаете ключевыми?

Главный стимулирующий тренд — разработка новой продукции для импортозамещения зарубежного оборудования. Также отмечу «разворот на Восток», который оказывает существенное влияние на смену поставщиков сырья и комплектующих. И, конечно, автоматизацию сетей водоснабжения и водоотведения городов России как важный тренд для отрасли.

Насколько, по вашим оценкам, отечественные трубные разработки сегодня покрывают потребности российского бизнеса и промышленности?

Отрасль, несмотря на ситуацию на мировом рынке, развивается, предлагает инновационные ре-

шения и демонстрирует готовность выполнить любую задачу под ключ, но конечный выбор всегда остается за заказчиком. Здесь скорее следует говорить о готовности бизнеса использовать наши разработки. Не скрою, что внедрение инновационной продукции в стандартные сферы вызывает немало трудностей. Например, вспомним о замене сетей водоотведения. Сегодня стеклокомпозитные трубы почти на 90% могут перекрыть эту потребность, но рынок не готов к глобальным изменениям.

Мы же видим свою цель в обеспечении композитными материалами всех сфер жизнедеятельности, где это применимо, и для себя выстроили подход на опережение: разрабатываем, апробируем и испытываем — ищем любые возможные применения стеклокомпозитной продукции.

Одним из направлений инвестирования в рамках формирования стратегии развития компании в 2018 году было выбрано создание инжинирингового центра. Это рассматривалось как долгосрочные инвестиции в сложные решения. Корректировалась ли инвестиционная стратегия компании за последние два-три года?

На тот момент главной задачей было изучить, подтвердить и начать использование стеклокомпозита в качестве замены традиционным материалам. Мы увидели развитие отрасли в создании лучшего по характеристикам материала, который выдерживает запредельные нагрузки, износостойкий и при этом прост в монтаже и эксплуатации. Для реализации этой сложной задачи была собрана команда технологов, инженеров, проектировщиков и экспертов, которые смогли обосновать теоретические данные и воплотить идею в жизнь.

Данная стратегия и своевременно отложенные инвестиции в новые направления развития компании, такие как насосное и емкостное оборудование, очистные сооружения и технологии, позволили расширить горизонты и обеспечить компании новый рынок сбыта в нынешних условиях. Отмечу развитие применения стеклокомпозита в направлении горной промышленности: разработаны абразивостойкие трубы и решения для сверхагрессивных сред.

Но с появлением инновационных решений стратегия, безусловно, актуализируется. Мы анализируем потребности отрасли, чтобы доставить конечному потребителю качественный продукт. За несколько лет линейка продукции компании прошла трансформацию от простых решений к технологически сложным.

Как личные фонды сохраняют семейный капитал

Что такое личные фонды и как они помогают состоятельным людям решать вопросы управления активами и наследования капитала, рассказал владелец инвестиционной компании «КСП Капитал» Сергей Котляренко

Беседовал Ян Сурвилло

Понятие «личный фонд» появилось в российском законодательстве относительно недавно. Насколько интересен данный инструмент?

Мы считаем его довольно перспективным. В последние годы мы достаточно часто получали запросы владельцев крупного и среднего капитала на создание так называемых фондов семейного капитала с использованием закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ). Однако ЗПИФы не в полной мере подходят, для того чтобы удовлетворять такие запросы, поскольку ЗПИФ — это срочный инструмент, который создается максимум на 15 лет. Личный же фонд можно создать на любой срок или сделать его вообще бессрочным, что, очевидно, больше подходит для решения наследственных вопросов. Есть у личного фонда еще целый ряд особенностей, которые делают его оптимальным инструментом для решения наследственных задач наших клиентов. Поэтому мы решили применить накопленный опыт в сфере управления активами для работы с личными фондами.

Помимо сроков действия, какие еще особенности у личных фондов?

Личный фонд — это некоммерческая организация, которая создается с целью консолидации активов для дальнейшего управления и наследования. Личный фонд может учредить любое физлицо или се-

мейная пара, они и устанавливают правила управления фондом, принципы распределения дохода и наследования. Активы, передаваемые в личный фонд, могут быть различными, начиная с недвижимости и заканчивая долями в бизнесе, ценными бумагами и сложными производными инструментами.

Кому может быть интересен личный фонд?

На мой взгляд, сегодня он наиболее интересен владельцам крупного и среднего капитала. Личный фонд дает возможность консолидировать активы, обеспечивать конфиденциальность, устанавливать четкие правила управления и распределения дохода между выгодоприобретателями и прописывать разные сценарии наследования — владельцы активов могут решать одну задачу или целый комплекс задач с помощью личного фонда.

Можно ли назвать личный фонд трастом?

Скорее, русским трастом — есть все-таки отличия между российским и западным законодательствами в данной сфере. Но в принципе аналогия очевидна. Не секрет, что ранее многие владельцы капиталов использовали иностранные структуры, в том числе трасты, для владения активами и дальнейшего их распределения между членами семьи. Сейчас это если не невозможно, то как минимум небезопасно. Личные фонды и есть та альтерна-



тива, которая позволяет снять эти риски. И немаловажным моментом в ситуации санкционного давления является конфиденциальность личного фонда — информация об учредителе, условиях управления и выгодоприобретателях личного фонда не раскрывается.

Безусловно, предстоит еще наработать практику и проработать все нюансы, но уже сейчас этот инструмент предоставляет дополнительные возможности собственникам активов.

Какие доработки, на ваш взгляд, необходимы в первую очередь?

Необходимо более четко определить, кто может осуществлять функцию единоличного исполнительного органа (ЕИО) личного фонда. Сейчас это может быть любое лицо, кроме учредителя фонда, но, думаю, имеет смысл установить требования к ЕИО по определенным критериям. Как минимум это образование и опыт, я бы также предложил рассмотреть возможность аттестации лиц, исполняющих эту функцию, наподобие аттестации сотрудников компаний-профучастников.

Дело в том, что регулирование личных фондов содержит очень мало общих и обязательных положений, поэтому важно доработать вопрос контроля принятия решений единоличным исполнитель-

ным органом. В личном фонде могут быть созданы коллегиальные и надзорные органы, контролирующие его деятельность, в состав которых может входить и учредитель, функционал этих органов определяется учредителем фонда. Вообще, учредитель может прописать практически любые требования к управлению фондом, но надо понимать, что предусмотреть все нюансы заранее довольно сложно. Именно поэтому, на мой взгляд, требуется четкий функционал, возможно, закрепленный законодательными требованиями. У нас есть хороший пример — ЗПИФ, где определены механизмы согласования действий с имуществом фонда.

Можно ли сказать, что личные фонды — конкуренты ЗПИФам?

Отчасти да, но все же они предназначены для решения разных задач. ЗПИФ — это инструмент для осуществления инвестиционной деятельности, на сегодняшний день это, наверное, самый развитый инструмент инвестирования в нашей стране. Личный фонд — это в первую очередь наследственный фонд. Его основная идея заключается в том, что имущество или иные активы, которые передаются в него, в конечном счете предназначены для передачи в наследование. Вокруг этого построена логика законодателя, это обуславливает определенные нюансы фонда, в том числе и налогообложение.

Личный фонд можно создать на любой срок или сделать его вообще бессрочным, это подходит для решения наследственных вопросов. Есть целый ряд особенностей, которые делают его оптимальным инструментом для решения наследственных задач наших клиентов

О каких налоговых нюансах идет речь?

Во-первых, налог на прибыль в личном фонде составляет 15% при условии, что более 90% дохода фонда составляют пассивные доходы. Во-вторых, передача активов в личный фонд не облагается налогом на материальную выгоду. В-третьих, выплаты выгодоприобретателям не облагаются налогом, если эти выгодоприобретатели являются близкими родственниками учредителя. Ну и, наконец, стоит упомянуть о налоговой ставке 0,3% от кадастровой стоимости на жилое имущество, переданное в личный фонд.

Какие перспективы вы видите для сегмента личных фондов в России?

Я не сомневаюсь, что личные фонды будут востребованы, в первую очередь для решения вопросов распределения доходов от капитала и дальнейшего наследования, именно в этой сфере у них большой потенциал. Мы знаем много примеров, когда родственники не могли договориться между собой, что влекло за собой конфликты и финансовые потери, а иногда и банкротство ранее успешных предприятий. Также много раз мы видели ситуации, когда наследники состояния были не готовы управлять бизнесом, что приводило, к сожалению, к плачевным результатам. Для решения таких вопросов, собственно, и предназначен личный фонд.

О ситуации на рынке биологически активных добавок (БАД), новых каналах продаж и результатах введения обязательной маркировки продукции рассказал генеральный директор Solgar в России и странах СНГ Хакан Эртюрк

«Онлайн-каналы должны нести ответственность за реализацию БАДов»

Российский рынок БАДов, по данным DSM Group, за девять месяцев этого года достиг 102,2 млрд руб., продемонстрировав рост 11,3% год к году. Каковы основные драйверы рынка и возможности для дальнейшего роста?

Сегодня во всем мире наблюдается глобальный рост категории БАД. По разным оценкам, к 2032 году он составит от 6 до 9%, а по объему будет колебаться от \$700 млрд до \$800 млрд в год. Это хороший показатель, если сравнивать с другими сегментами фармацевтической индустрии. В некоторых странах данный прирост выражен сильнее, и Россия входит в этот список.

В первую очередь мы наблюдаем, что потребление БАДов на регулярной основе становится определенной культурой. В особенности это заметно среди молодежи. И, конечно, COVID-19 способствовал тому, что потребители стали больше обращать внимания на поддержку здоровья.

Мы считаем, что данная тенденция будет наблюдаться и дальше. Но важно поддерживать ее — обеспечить потребителей качественными и безопасными продуктами, чтобы они продолжали доверять данной категории.

Сегодня отмечается рост продаж БАДов на маркетплейсах и сервисах доставки еды. По прогнозу Data Insight, к 2028 году они могут занять половину аптечного рынка в интернете. Вы продолжаете настаивать, что БАДы должны продаваться только в аптечных сетях? Или предпринимаете шаги, чтобы занять эту нишу?

Мы признаем реальность: категория БАД уже достаточно широко представлена на маркетплейсах. И ведем коммуникацию с этими площадками. Но наша позиция относительно этого канала продаж остается неизменной. Поскольку БАДы — это прежде всего товары для здоровья, здесь необходим достаточно серьезный входной контроль. Качество, безопасность и происхождение продуктов являются критичными по своей важности.

Компания Solgar была традиционно ориентирована на аптечный сегмент, мы считаем, что там действуют достаточно высокие стандарты контроля и есть возможность получить рекомендацию специалистов с профильным фармацевтическим образованием. Мы поддерживаем наших коллег из аптечных сетей и на интернет-площадках: их онлайн-каналы не вызывают подозрений.

С 1 октября 2023 года для БАДов действует обязательная маркировка. Как эта мера повлияла на отрасль?

Мы одними из первых принимали участие в пилотном проекте по введению маркировки. И сегодня уже видны первые результаты. Так, по информации ЦРПТ, обеление рынка составило 44%. С 1 ноября 2024 года был введен обязательный разрешительный режим на рынке БАДов. С момента ввода обязательных требований, согласно данным ЦРПТ, было заблокировано более 800 тыс. единиц нелегального товара.

Но мы все еще видим, что через онлайн-каналы регулярно поступают продукты, которые не соответ-



ствуют стандартам регистрации, установленным на территории России. Поэтому сегодня нельзя на 100% гарантировать прозрачность рынка с помощью маркировки, но в целом она будет положительно влиять на отрасль.

Роспотребнадзор разрабатывает новые меры для пресечения незаконного оборота БАДов. Одна из них уже работает и направлена на борьбу с недостоверными кодами маркировки. Можете назвать эффективные меры по борьбе с трансграничной торговлей?

Инициативы, которые принимают законодательные органы, положительно влияют на вектор развития индустрии. На рынке должны быть представлены только те продукты, которые прошли государственную регистрацию, — вне зависимости от того, где они представлены. В таком случае и маркировка будет работать более эффективно. И отмечу, что онлайн-каналы должны нести ответственность за реализацию данной категории товаров. На мой взгляд, это является ключевой задачей.

Мы со своей стороны ведем работу в этом направлении посредством информирования своих потребителей и специалистов. Но этого недостаточно, необходима комплексная работа. И мы приветствуем любые инициативы в этом направлении.

В своих пределах: как растет индустрия путешествий в России



Текст: Елена Шиян

Внутренний туризм развивается рекордными темпами и охватывает все новые регионы. В этом году в лидерах — Тыва, Чечня и Дагестан. Среди трендов — креативный туризм, изучение ремесел и наблюдение за дикими животными

Количество туристических поездок внутри страны за первые девять месяцев 2024 года выросло по сравнению с тем же периодом прошлого года на 11,1%, до 65,5 млн поездок. Такие данные в конце октября представило российское правительство.

По оценке компании «СберАналитика», летний сезон этого года установил рекорд за всю историю: за июнь—август оборот внутреннего туризма достиг 917 млрд руб., что на 24% превышает результат аналогичного периода прошлого года. Число турпоездки летом, по данным сервиса, выросло по сравнению с прошлым годом на 10%. Минэкономразвития подсчитало, что с мая по сентябрь россияне совершили 42 млн туристических поездок. При этом в 20 регионах число туристов было сопоставимо с численностью трудоспособного населения или превысило ее, указано в исследовании «СберАналитики». Лидером здесь стала Республика Алтай—летом туда прибыло около 530 тыс. гостей, этот показатель в 2,5 раза превышает население региона.

Аудитория внутреннего туризма тоже растет—основной прирост турпоездки произошел благодаря молодежи, а также людям предпенсионного и пенсионного возрастов, так прокомментировал результаты исследования вице-президент «Сбера» Станислав Карташов.

НОВАЯ ГЕОГРАФИЯ

Расширяется и география поездок. Если в 2017 году только десять регионов принимали более 1 млн туристов в год, то в этом году, по данным Росстата, их уже вдвое больше. И самые быстрорастущие туристические направления в этом году, по данным правительства, это не традиционные лидеры вроде Краснодарского края, Москвы и Санкт-Петербурга, а Тува (турпоток за девять месяцев вырос на 78%), Чечня (+66%), Дагестан (+46%), Рязанская область (+46%) и Якутия (+40%).

Первое место по приросту числа турпоездки—у Сибирского федерального округа. Туристы совершили 5,5 млн поездок по регионам Сибири, что на 15,3% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вторую позицию в рейтинге занял Южный федеральный округ. Там туристов стало больше на 14,8%, а общее число поездок превысило 12 млн. Замыкает тройку лидеров Северный Кавказ, где турпоток вырос на 13,9%, до 2,3 млн поездок.

КРЕАТИВНЫЙ ТУРИЗМ

Традиционно популярные туристические направления, такие как черноморские курорты России, просто не могут быстро расти—их инфраструктура в высокий сезон и так работает на пределе, поэтому туристы вынуждены рассматривать новые направления. По мнению основателя бюро Basis, специализирующегося на создании общественных пространств и парков, архитектора Ивана Охупкина, огромный туристический потенциал страны еще практически не освоен. «Яркая идея и хорошая организация способны привлечь туристический поток практически в любое место»,—считает коммерческий директор туроператора «Алеан» Оксана Булах.

Самым востребованным видом туризма в своем регионе 71% представителей бизнеса называют культурно-познавательный, или креативный, говорится в совместном исследовании группы компаний Б1, Минэкономразвития и Агентства стратегических инициатив. Весной 2024 года авторы этого доклада опросили почти 4 тыс. туристов и около 500 представителей российских компаний, работающих в сфере туризма.



Речь о направлении, в котором акцент делается на активное участие туристов в различных культурных и творческих занятиях, то есть не просто знакомство с достопримечательностями, а погружение в культуру, ремесла и традиции места. Путешественники становятся не наблюдателями, а участниками процессов, осваивают навыки и создают что-то новое.

В ближайшие 12 месяцев в путешествия по России планируют отправиться 82% россиян, выяснила исследовательская компания Ipsos, опросившая более 3 тыс. жителей страны старше 18 лет. При этом примерно каждый шестой из них хотел бы путешествовать «с погружением». По данным Ipsos, в топ-3 самых популярных видов креативного туризма входит гастрономизм, посещение заповедных зон и погружение в атмосферу мест и жизнь местных жителей. Например, почти половина любителей креативного отдыха заинтересовались бы мастер-классом по выпечке пирога в русской печи, на иммерсивные экскурсии в музеи калача и пастилы записался бы 31% туристов, а еще 14% поучаствовали бы и в реконструкции поморских лодок.

Лидер по росту турпотока—Тува—привлекает туристов не только природными достопримечательностями—от горных озер до национальных парков, но и своей богатой культурой и шаманскими традициями. Принимая во внимание интерес путешественников к экологическому и этническому туризму, тувинские компании предлагают этнографические культурные программы—такие как фестивали горлового пения, шаманские практики и традиционные ремесла. В Дагестане турфирмы предлагают путешественникам провести время в горных аулах, где можно наблюдать за жизнью местных жителей и познакомиться с укладом жизни коренных народов региона.

ЖИВОТНЫЙ ИНТЕРЕС

По данным экспертов, по завершении пляжного сезона у российских туристов растет интерес к путешествиям на природу. Так, с сентября значительно вырос интерес путешественников к Дальнему Востоку: за месяц туристический трафик в этом

направлении увеличился на 25%, в то время как число туристов, выбирающих южные направления, стало больше только на 17%, выяснил «МегаФон», проанализировав обезличенные данные пользователей мобильной связи о поездках. Впрочем, интерес к природе растет вне зависимости от сезона. Например, Забайкальский край стал самым динамично растущим дальневосточным регионом—путешественники приезжали сюда на 33% чаще, чем в прошлом году.

На Дальнем Востоке много особо охраняемых природных территорий, где организованы экотуры для наблюдения за природой. Среди них—Кроноцкий заповедник на Камчатке, известный своей Долиной гейзеров, Курильский заповедник и заповедник «Бикин», а также национальный парк «Земля леопарда» в Приморье, где можно увидеть редких амурских тигров и дальневосточных леопардов.

Регион предлагает и другие нестандартные возможности для наблюдения за редкими видами животных, и спрос на это растет, объясняют в Ассоциации туроператоров (АТОР). Например, на Камчатке популярны туры для наблюдения за бурыми медведями, которые ловят рыбу в реках во время нереста лосося. На побережье Сахалина и Камчатки проводятся экскурсии для наблюдения за китами и сивучами.

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Внутренний туризм летом рос, несмотря на повышение тарифов в отелях и транспортные расходы. По данным Ассоциации туроператоров, рост цен на размещение в гостиницах достиг 15–20% год к году, тарифы на железнодорожный транспорт увеличились на 15–17%, а на авиаперелеты—на 25%.

Пока эта динамика заставляет туристов выбирать вместо гостиниц частные дома и апартаменты и пересаживаться с самолетов на поезда и автомобили, но в будущем ограничит рост внутреннего туризма, опасаются эксперты АТОР. И регионам важно создавать инфраструктуру для доступного отдыха, например увеличивать количество современных гостиничных номеров в средней и бюджетной ценовой категории—этого ждут соответственно 61 и 35% респондентов исследования Б1, Минэкономразвития и АСИ.



РБК №01–02 (183) 2025

Увеличение доступного номерного фонда—один из ключевых факторов для роста турпотока, соглашается и представитель министерства туризма Дагестана.

Помимо ценовой доступности путешественники ждут повышения качества гостиничных услуг. Среди главных потребностей—повышение уровня подготовки персонала (этого ждут 47% участников исследования), совершенствование систем бронирования в отелях (32%), также есть туристы (16%), которым нужно больше номеров, в которых разрешено селиться с животными.

Российский турист пока непривередлив в выборе мест проживания, однако уже имеет четкий список пожеланий по улучшению сервиса, делают вывод авторы исследования.

Как показал опрос АТОР, около 70% предпринимателей из туристической индустрии считают, что для развития внутреннего туризма в России прежде всего необходимо улучшить транспортную инфраструктуру. Высокие цены на авиабилеты замедляют пассажиропоток, считают эксперты Ассоциации туроператоров. «Летом перелет из Москвы в Сочи на семью стоил около 100 тыс. руб. Это очень много. Туристы пересаживаются на поезд, а другие с целью экономии едут на курорты на автомобиле»,—констатирует вице-президент АТОР Сергей Ромашкин. По его данным, поездов не хватает: «Дефицит мест в них стал одной из самых серьезных проблем для туристов в этом году, купить билет в южном направлении в высокий сезон очень сложно».

В целом влияние транспортной доступности на туризм значительно: например, власти Тувы связывают рост турпотока именно с развитием аэропортовой инфраструктуры республики. В декабре 2023 года аэропорту Кызыла был присвоен статус международного—он начал принимать больше типов воздушных судов, и это сделало столицу республики доступнее для туристов, в том числе для гостей из Китая и соседней Монголии. В итоге в первой половине 2024 года пассажиропоток аэропорта вырос на 23,44% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

В министерстве туризма Дагестана рост турпотока также объясняют расширением маршрутной сети авиарейсов в республиканском аэропорту.

Что касается автодорог, то около трети российских туристов не полностью удовлетворены возможностями для путешествия по стране на автомобиле, а еще 14% считают их неудовлетворительными, показывает опрос Б1. И прежде всего речь идет не о самих дорогах, а о сопутствующей инфраструктуре—АЗС, местах отдыха, санитарных зонах, отмечают эксперты. Это то, над чем нужно работать регионам, заинтересованным в развитии туризма.

В Минэкономразвития РФ уверены, что фокус на развитии туризма сохранится и по итогам 2024 года туристический поток по России достигнет 99 млн поездок. По оценке чиновников, к 2030 году доля туристической отрасли в ВВП страны вырастет с прошлогодних 2,8 до 5%, а турпоток по стране увеличится до 140 млн поездок в год.

Как превратить регион в перспективное туристическое направление

В России возникают новые точки притяжения для путешественников. Реализации бизнес-инициатив инвесторов способствуют возросший спрос на внутренний туризм и активная поддержка региональных властей

Иллюстрация: [Александр Сидоркин](#)

Текст: Елена Шиян

Иллюстрация: [Александр Сидоркин](#)

Путешественникам в России сейчас нужно больше идей, поводов для поездок по стране — они готовы осваивать новые для себя маршруты, уверена коммерческий директор одного из крупнейших туроператоров страны «Алан» Оксана Булах.

По данным Минэкономразвития, 30% российских туристов привлекает культурно-познавательный туризм, 21% хотели бы любоваться природными достопримечательностями, 19% предпочитают пляжный отдых. В самом выгодном положении оказываются регионы, сумевшие предложить россиянам сочетание нескольких видов отдыха сразу. И это вовсе не обязательно раскрученные курорты — при грамотном подходе привлечь туристов могут и большие, и малые города по всей стране.

ОТ ИСТОРИИ ДО ИНФРАСТРУКТУРЫ

По словам президента клуба «Наследие и экономика», одного из создателей музейно-творческого кластера «Коломенский посад» — Дмитрия Ойнаса, совместная работа инвесторов и властей региона по переосмыслению наследия и природных богатств позволяет «перезапустить» территорию, до этого не попадавшую в поле зрения массового туриста. Проект, начавшийся в 2008 году с крошечного музея пастилы, превратил подмосковную Коломну в крупный туристический центр и один из самых привлекательных для жизни городов Московского региона. Музей красиво обыграл историю коломенской пастилы и ее производителей и привлек первые туристические группы, предприниматели начали запускать в городе другие музеи, благоустраивать территорию вокруг них — и создали городскую среду совершенно нового уровня. Сейчас в городе около 60 музеев и 200 предприятий, рассчитанных на обслуживание туристов, — от кофеен и гостевых домов до производителей сувениров.

А Красноярск, например, становится новым гастрономическим центром России благодаря местным рестораторам, которые переосмыслили традиционные сибирские рецепты по законам высокой кухни и устраивают гремящие на всю страну гастрономические фестивали. Эта инициатива получила всестороннюю поддержку со стороны местных властей, рассказала основатель международной консалтинговой компании Like4Like Ирина Орландини-Аврущая.



Иллюстрация: [Александр Сидоркин](#)

«Если проследить, как росла привлекательность городов, ставших новыми точками притяжения для туристов, можно увидеть схожий подход к их развитию: сначала, как правило, возрождается исторический центр, в существующую архитектуру вписываются новые инфраструктурные объекты, в том числе у исторических зданий появляется новый функционал, например мини-отели, ресторации, музеи, — говорит Оксана Булах. — Важна и единая стилистическая концепция, как было сделано несколько лет назад в Рыбинске, где городские власти ввели единый формат оформления вывесок — в старинном купеческом стиле».

Существенным фактором развития является использование особенностей и традиций региона, которые можно сделать своеобразными «фишками» и запоминающимися атрибутами для туристов. Ими могут быть изделия народного промысла, продукция ремесленников, скажем чугунное литье, кузнечное дело, мыловарение, вышивка. «Сегодня все это может дать толчок развитию производства аутентичной сувенирной продукции, проведению тематических мастер-классов, театрали-

зованных представлений. Например, в Киржаче, интерес к которому растет в последнее время, туристы посещают Музей меди и латуни и «Дом Аргунов», там же можно узнать об искусстве резьбы по дереву», — рассказывает Оксана Булах.

По ее словам, значительный рост туристического потока в тот или иной населенный пункт, как правило, наблюдается после его включения в большие межрегиональные туристические маршруты и только затем происходит постепенное формирование инфраструктуры в ответ на растущий интерес. «Углич, Мышкин получили импульс для развития благодаря остановке там круизных судов, а Ростов, Переславль-Залесский начали активно посещать участники автобусных туров по Золотому кольцу, — говорит Оксана Булах. — Помощь государства в этих процессах может заключаться в воссоздании значимых памятников архитектуры, исторических центров притяжения, а также в целенаправленной программе продвижения городов в качестве объектов для туризма».

МАРИЙСКИЕ МАРШРУТЫ

Республика Марий Эл — пример того, как межрегиональное сотрудничество, благоустройство, поддержка предпринимательства и работа с культурным и природным наследием превращает регион в новое перспективное туристическое направление. По данным Росстата, республика занимает сейчас лидирующие позиции в Приволжском федеральном округе по темпу роста турпотока. Она вошла в топ-10 новых направлений для поездок по России, по данным «Яндекс Путешествий», а ее санатории — в топ- 5 по доступности летнего отдыха, составленный порталом бронирования «Санатории-России.рф».

«Марий Эл обладает высоким потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма, — уверена заместитель министра спорта и туризма республики Светлана Новоселова. — Туризм в регионе пока одна из самых молодых, но при этом и самых динамичных отраслей. Сейчас в 89 гостиницах и пансионатах республики 3100 номеров, способных принять 9300 гостей, и только за 2023 год Марий Эл посетило более 1 млн туристов».

По словам Оксаны Булах, республика становится центром этнографического туризма — например, в новогодние праздники много желающих посетить резиденцию марийского Деда Мороза Йушту Кугыза. Пользуются популярностью Музей сказок в Йошкар-Оле и фестиваль оперного и балетного искусства «Зимние вечера».

«Туристов привлекают памятники культуры, уникальная архитектура Йошкар-Олы, замок Шереметева в поселке Юрино, старинные улицы и музейные комплексы Козьмодемьянска, комфортабельные гостиницы и уютные кафе», — рассказывает глава Республики Марий Эл Юрий Зайцев. Замок Шереметева, построенный в 1915 году, вошел в топ-30 достопримечательностей страны (проект «От южных морей до полярного края»). Это одна из самых необычных дворянских усадеб в стране — в ее архитектуре сочетаются черты неоготики, русского узорочья и мавританского стиля.

Центр самой Йошкар-Олы известен набережной Брюгге, застроенной в 2000–2010-х годах домиками в голландском стиле, зданиями, напоминающими Дворец дождей в Венеции и Московский Кремль, а также забавными памятниками, посвященными, например, Йошкиному коту или княгине Монако Грейс Келли.

Туристический портал Республики Марий Эл предлагает туристам в общей сложности 294 маршрута и экскурсионные программы.

Важную роль играет транспортная инфраструктура. «Сейчас в аэропорту Йошкар-Олы достраивается современный пассажирский терминал, а в Козьмодемьянске, на высоком берегу Чебоксарского водохранилища, — причал для речных судов, — говорит Светлана Новоселова. — Летом 2022 года по Волге запустили суда «Валдай», которые за сезон перевозят несколько тысяч пассажиров».

По ее словам, в республике большие перспективы для развития водно-круизного туризма: уже есть четыре пункта, способных принимать туристические теплоходы, — в Йошкар-Оле, Козьмодемьянске, Юрино и Кокшайске.

Региональные власти стремятся сделать Марий Эл обязательной частью больших туристических маршрутов. «С 2021 года республика входит в проект «Яркие выходные в Приволжье» и принимает туристические поезда. В прошлом году Марий Эл стала частью национального туристического маршрута «Великий Волжский путь», объединяющего еще Татарстан и Чувашскую Республику», — говорит Светлана Новоселова.

В прошлом году Марий Эл была включена в национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства», а также стала участником конкурсного отбора регионов, на территории которых могут реализовываться инвестпроекты по созданию модульных отелей. Четыре таких проекта получили из федерального бюджета поддержку — более 90 млн руб. Сейчас строятся «Экоферма «ЗаАзяково», база отдыха «Мариленд» и спортивно-оздоровительный центр «Вудлэнд».

Также в этом году Марий Эл получила из федерального бюджета субсидию в размере 33 млн руб. на развитие туризма. По словам Светланы Новоселовой, средства пошли на обустройство Йошкар-Олы, поддержку и продвижение событийных мероприятий и создание и развитие национальных туристических маршрутов.

«Вместе с появлением новых маршрутов, экскурсионных программ, объектов показа развивается и сфера гостеприимства. За пять лет туристический поток увеличился в два раза, за девять месяцев 2024 год Марий Эл посетили уже более миллиона туристов. Значительного роста удалось достичь в том числе благодаря национальному проекту «Туризм и индустрия гостеприимства», реализуемому по поручению президента России», — заключает Юрий Зайцев. В этом году общий объем федеральной поддержки развития туристической отрасли в республике составил более 111 млн руб. Еще 47 млн руб. на эти цели было выделено из республиканского бюджета, отмечает глава республики.

«Интерес к Йошкар-Оле растет, и сейчас туристам нужно дать как можно больше информации о туристических возможностях республики», — уверена Оксана Булах.