



Федеральная корпорация
по развитию малого и среднего
предпринимательства

Пульс МСП 2025

Вызовы, тренды и советы
от Авито и Корпорации МСП

Уважаемые предприниматели, партнеры и друзья!
Авито вместе с Корпорацией МСП подготовили для вас аналитический обзор по итогам I полугодия 2025 года. В нём мы собрали ключевые экономические тренды и показали, как они влияют на малый и средний бизнес.

Можно прочитать весь обзор целиком, а можно сразу перейти к тем главам, которые для вас особенно важны.

Наша цель проста — помочь вам быстро сверить часы

- У вас есть сотрудники, работающие с нейросетями?
- Вы умеете обеспечивать круглосуточный цикл выполнения бизнес-задач?
- Знаете перспективные ниши?
- Пользуетесь возможностями, которые дает аренда транспорта и помещений?
- В курсе, какие современные способы открытия бизнеса наиболее безопасны и продуктивны?

Проверьте вместе с нами, насколько ваша стратегия соответствует трендам и устойчива к вызовам.





«Малый и средний бизнес сегодня работает практически во всех сферах – от привычных торговли и общепита до, казалось бы, несвойственных машиностроения и космоса. МСП прочно интегрированы в крупные производственные кооперационные цепочки, создают новый образ городской среды, открывают туристические маршруты, реализуют инфраструктурные проекты и находятся «на передовой» сферы услуг, обеспечивая комфорт и качество жизни людей. Малый бизнес умеет видеть окно возможностей. Маневренность и высокая адаптивность позволяют предпринимателям оперативно реагировать на изменения, отвечать на вызовы и занимать новые ниши.

По линии Корпорации МСП мы всегда готовы предоставить свое «плечо» — дать поручительство, чтобы даже при отсутствии залога предприниматель мог получить необходимое финансирование в банке. Также действуют льготные программы кредитования по ставкам ниже ключевой и льготный лизинг оборудования от 1% годовых. И это правда важно. Бизнес умеет считать деньги. И когда они становятся слишком дорогими, часто приходится ставить на паузу все планы по развитию. Но сейчас важно двигаться вперед, особенно в приоритетных отраслях. И тут мы стараемся сохранить доступность финансирования, помогаем искать новые рынки сбыта и следим за тем, чтобы крупные госзаказчики своевременно проводили оплаты МСП-поставщикам.

Для удобства предпринимателей мы перевели «в цифру» ключевые инструменты поддержки — на цифровой платформе МСП.РФ можно в режиме онлайн из любого региона России получить пошаговый алгоритм по открытию бизнеса в разных сферах, проконсультироваться по юридическим вопросам, пройти бесплатное обучение, получить финансирование или имущественную поддержку. Нам важно, чтобы предприниматели не тратили время на поиск нужной информации, а в режиме «клика» могли получить то, что нужно именно их бизнесу».

Александр Исаевич
генеральный директор Корпорации МСП



«Успех наших партнеров — это и наш успех. Мы такие же прагматичные и нацеленные на результат, как и вы, поэтому всегда стремимся поддержать предпринимателей. Теперь у вас в руках новый инструмент для принятия решений на основе аналитики и экспертизы — обзор, подготовленный Корпорацией МСП и Авито.

В работе над документом мы проанализировали огромный массив собственных данных, собрали комментарии экспертов и добавили чек-листы с ответами на самые популярные вопросы. Экспертиза Авито охватывает все ключевые направления бизнеса: товары, услуги, кадры, недвижимость, транспорт, оборудование, готовый бизнес и франшизы. Сегодня с нами на постоянной основе работают более миллиона предпринимателей по всей стране.

Хочу подчеркнуть, что этот обзор — не «галочка» в списке задач, а шаг к более тесному сотрудничеству с малым и средним бизнесом. В документе есть отсылки и к тем, кто только думает об открытии своего дела. Обзор заканчивается QR-кодом: переходите, оценивайте и делитесь своими пожеланиями».

Дмитрий Гавриленко
директор по связям с государственными
организациями Авито



Содержание

Как меняется бизнес-среда в 2025 году	9
Адаптация к новой экономической реальности	10
Вызовы для малого и среднего бизнеса	12
Ключевые направления развития рынка	14
Как проявляют себя компании	15
Чек-лист: когда лучше размещать объявления	16
Перспективные товарные ниши	19
Управление персоналом	21
Дефицит кадров и рост зарплат	22
Гибкий найм и удержание сотрудников	24
Чек-лист: как привлечь и удержать кадры	27
Искусственный интеллект как новый навык	28
Подработка и GIG-платформы	30
Сфера услуг	31
Рост спроса и предложения	32
Креативные индустрии как экономический драйвер	33
Чек-лист: что необходимо для старта бизнеса	36
Недвижимость	38
Коммерческая недвижимость	39
Торговая недвижимость	45
Складская недвижимость	47
Чек-лист: как выбрать помещение для бизнеса	49
Коммерческий транспорт	51
Стабильность и рост в меняющейся среде	52
Вторичный рынок — техника с наработкой	53
Новый транспорт и спецтехника	55
Аренда спецтехники как драйвер роста индустрии	56
Чек-лист: на что обратить внимание при аренде спецтехники	59
В какое оборудование инвестируют предприниматели	62
Готовый бизнес и франшизы — быстрый старт с минимальными рисками	67
Чек-лист: как не допустить ошибку при покупке бизнеса	70
Цифровая трансформация торговли: взгляд продавцов	72



Как меняется
бизнес-среда
в 2025 году

Адаптация к новой экономической реальности

В 2025 году российский бизнес продолжает адаптироваться к новой экономической реальности. На фоне глобальных технологических сдвигов и изменений потребительского поведения предприниматели демонстрируют не только устойчивость, но и способность к быстрой трансформации.

По данным Единого реестра субъектов МСП на сентябрь 2025 года, в России зарегистрировано 6,5 млн малых и средних предпринимателей. При этом сектор растет не только количественно, но и качественно.

По данным ФНС России, по итогам I полугодия 2025 года количество занятых в секторе МСП с учетом самозанятых граждан составило 30,7 млн человек, что на 8,5% больше, чем на конец аналогичного периода прошлого года.

Лидером по приросту числа предпринимателей в секторе МСП за год (с сентября 2024-го по сентябрь 2025-го) стала сфера вспомогательных услуг для бизнеса: административные сервисы, подготовка

документов, сопровождение выставок и деловых мероприятий, упаковка товаров (+31,4%). Далее по темпам роста идут ИТ-услуги (+16,8%), профессиональные, научные и технические услуги — дизайн, фото, переводы и другие (+13,3%), производство видео и ТВ программ, в том числе, блогерская деятельность (+13,1%), реклама и маркетинговые исследования (11,4%).

За год (с июля 2024-го по июль 2025-го) почти 38 тыс. компаний поднялись на ступень выше: микробизнесы перешли в малый, малые — в средний. Это на 30% больше, чем в прошлом сопоставимом периоде. В отраслевом разрезе на 55% выросло число «переходов» бизнеса в сфере культуры и спорта, на 31% — в гостиничном бизнесе, почти на треть — в обрабатывающей промышленности, на 15% — в ИТ и связи.

6,5 млн

МСП по состоянию на 10.09.2025

Что задаёт тон экономике в 2025 году



Промышленность остаётся главным драйвером роста во многих регионах (машиностроение, обрабатывающие производства).



Цифровизация идёт полным ходом — малый бизнес активно выходит на маркетплейсы и классифайды, экономит на издержках и расширяет аудиторию.



Услуги уходят в онлайн — в ближайшие 5 лет сегмент может удвоиться.



Продажи новых автомобилей и недвижимости продолжают снижаться из-за денежно-кредитной политики.



Рынок труда смещается — вакансий становится меньше, зато набирают обороты подработки и временная занятость.

Вызовы для малого и среднего бизнеса

За последний год бизнесу пришлось иметь дело с набором вызовов: скачки валютных курсов, рост аренды, удорожание кредитных ресурсов, обязательная маркировка товаров и увеличение налоговой нагрузки. С 1 января 2025 года налог на прибыль для компаний на ОСНО вырос с 20% до 25%, а для УСН с доходами свыше 60 млн рублей добавили НДС.

Тренд получился противоречивым: число индивидуальных предпринимателей выросло на 7%, а вот юридических лиц стало меньше на 1,8%.

Правительство РФ планирует точно дифференцировать меры поддержки — с учетом жизненного цикла бизнеса и приоритета отраслей. Особый акцент — на малые технологические компании: они все активнее включаются в проекты для обеспечения технологического суверенитета, поэтому получают расширенные меры поддержки. В приоритете государственной политики в сфере МСП остается развитие «экономики предложения» и поддержка передовых технологий.

Национальные цели по развитию МСП

Рост доходов предпринимателей

С 2024 по 2030 год реальные доходы на одного работника МСП должны расти в 1,2 раза быстрее, чем ВВП.

Креативные индустрии

Увеличить их долю в экономике страны.

Технологический бизнес

Выручка малых технокомпаний к 2030 году должна вырасти минимум в 7 раз относительно 2023-го.

Цифровая независимость

К 2030 году не менее 80% организаций ключевых отраслей перейдут на российское ПО.

Именно МСП здесь играют ключевую роль

Экономика

80% всех компаний страны — это малый и средний бизнес. Их гибкость — двигатель роста.

Креатив

Уже более 360 тыс. компаний и 800 тыс. занятых. Это новая волна, которой нужен простор.

Технологии

90% малых технокомпаний — то МСП, и они растут быстрее сектора в целом.

Цифра

Онлайн-платформы, ЭДО, автоматизация закупок становятся нормой для малого бизнеса.

Ключевые направления развития рынка

В настоящее время эксперты отмечают несколько основных трендов в развитии бизнеса

Глубокая автоматизация бизнеса и переход в онлайн

Происходит интеграция всех бизнес-процессов, а учётные системы предприятий синхронизируются с площадками для продаж. Это позволяет в режиме реального времени управлять остатками, видеть заказы и аналитику в одном интерфейсе. На сегодня в розничной торговле, которая остаётся ключевым сегментом МСП, 28% компаний зарегистрировали в качестве основного вида деятельности интернет-торговлю. Пять лет назад таких было всего 4%.

Активное вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность

Каждый 4-ый предприниматель в секторе МСП — моложе 35 лет. При этом среди них растёт доля молодых людей до 25 лет: ещё 5 лет назад она составляла 13%, сегодня — около 23%.

Гибридный формат работы

По данным различных исследований, сегодня не менее половины предприятий в России перешли на смешанную модель занятости, когда сотрудники разделяют рабочее время между офисом и удаленной работой. Такой подход позволяет бизнесу экономить на офисных площадях и хозяйственных расходах, а также повышает лояльность персонала: большинство сотрудников, которые работают в таком формате, ценят его выше заработной платы.

Адресная поддержка бизнеса

С 2025 года действует новый национальный проект «Эффективная и конкурентная экономика», который включает комплекс мер поддержки МСП. Основное внимание уделяется приоритетным направлениям: обрабатывающие производства, легкая промышленность, высокотехнологичные и инновационные отрасли, туризм, сельское хозяйство и другие важные для развития страны направления.

Локальность

Более 15 тысяч компаний используют в своем развитии региональные зонтичные бренды. Это стратегия, когда компания создает серию связанных продуктов или услуг под общим названием и образом.

Как проявляют себя компании

Один из самых простых способов запустить продажи или расширить географию поиска клиентов — выйти на цифровые площадки: маркетплейсы и классифайды (сервисы объявлений). Крупнейшим таким сервисом в России остается Авито: по данным на август 2025 года, здесь зарегистрировано 1,2 млн МСП, что составляет около 18% от общего числа малых и средних предприятий в стране. Из них более трети (37%) не только продают свои товары или услуги, но и сами являются клиентами, решая свои бизнес-задачи.

Около 13% предпринимателей предлагают на платформе разнообразные услуги, еще 34% реализуют как товары, так и услуги. Остальные предприниматели работают только в товарных категориях. Это связано с принципиально разными моделями ведения бизнеса в каждой из сфер.

В товарных категориях каждый отдельный артикул или модификация требует собственного объявления. Например, для автозапчастей, электроники или строительных материалов

каждую модель оформляют как отдельное объявление. В результате в товарных категориях продавцы создают заметно больше объявлений.

Сервисные объявления носят более универсальный характер: одно предложение мастера по ремонту может охватывать десятки потенциальных заказов без необходимости создавать новые позиции.

В среднем в день предприниматели размещают на платформе более 950 тысяч объявлений с предложением самых разных товаров и услуг. Наибольшая активность приходится на будние дни — в выходные темпы размещения снижаются. Это закономерно, ведь большинство продавцов представляют малый и средний бизнес — в выходные они часто переключаются на отдых или работают с уже поступившими.

1,2 млн

предпринимателей на август 2025

28,5 млн

среднее месячное число объявлений предпринимателей



Когда лучше размещать объявления

Публикуйте новые объявления в начале недели

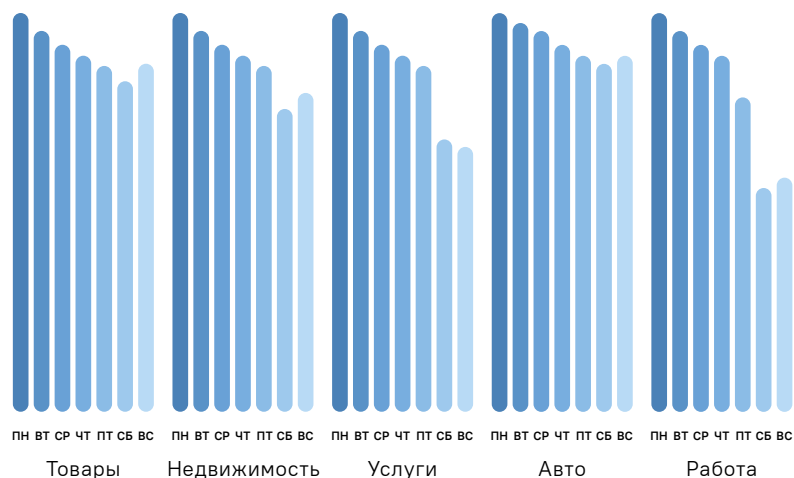
К выходным интерес падает примерно на 15% во всех категориях.

Товары (к выходным)	↘ -11%
Недвижимость (в субботу)	↘ -17%
Вакансии и поиск сотрудников (к субботе)	↘ -35%

Ставьте ключевые объявления в понедельник

У покупателей это самый активный день.

Интерес покупателей к объявлениям



За период с января по июнь 2025 года среднее количество сделок выросло на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Количество товарных сделок с Авито Доставкой продолжает расти. С января по июнь 2025 года 37% всех товарных сделок заключили с использованием доставки, тогда как за тот же период 2024 года доля таких сделок составляла всего 27%.

Категории, в которых предприниматели создают больше всего объявлений

Запасные части для личного автотранспорта*	44,4%
Ремонт и строительство	12,9%
Запасные части для грузовиков и спецтехники	6,6%
Мебель	4,6%
Шины, диски и колеса	4,0%
Промышленное оборудование для бизнеса	3,7%
Вакансии и линейный персонал «Синие воротнички»	3,6%
Пищевое оборудование для бизнеса	2,7%
Прочее оборудование для бизнеса	2,1%
Услуги по доставке и транспортировке	1,4%

10%

конверсия контакта
в сделку B2C за I полугодие 2025

38,8 млн

среднее количество
потенциальных клиентов в месяц

4 млн

среднее количество
совершаемых сделок в месяц

21,6%

рост количества
совершенных сделок за год

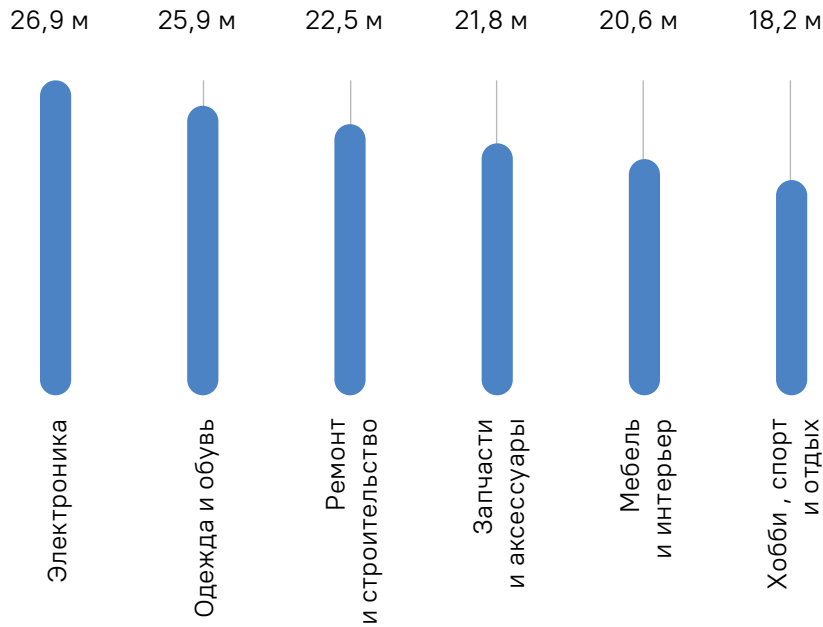
* В этой категории пользователи размещают много объявлений, потому что для каждого артикула требуется отдельное предложение

По данным Авито за первое полугодие 2025 года, количество совершённых сделок во всех сферах увеличилось на 21,6% по сравнению с первым полугодием 2024 года. Самые высокие показатели роста — в секторе услуг (на 54%). В премиальных сегментах картина иная: недвижимость и автомобили показывают спад. Здесь играет роль и специфика рынка (высокая стоимость, длинный цикл сделки), и денежно-кредитная политика (высокая

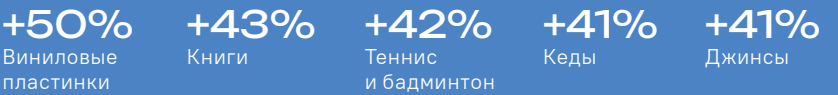
ставка, сокращение льготных ипотечных программ).

Сектор торговли стабильно удерживает лидерство по количеству предложений. Ежемесячно миллионы пользователей заходят на платформу в поисках самых разных товаров. Традиционно наиболее популярные категории товаров — одежда и обувь, электроника, ремонт и строительство.

Среднемесячное количество пользователей, которые интересуются товарной категорией



ТОП растущих ниш по обороту за I полугодие 2025 года



Во второй половине года ожидается традиционный рост продаж в следующих категориях

Месяц	Категория	Популярные подкатегории / лидеры роста
Сентябрь	Детские товары к учебе	Учебники, одежда, обувь
Октябрь	Хобби и рукоделие	Календари, виниловые пластинки, учебная литература, скрипки, клавишные инструменты и синтезаторы
Ноябрь	Зимний спорт и одежда	Хоккей, лыжи и сноуборды, сани, снегокаты, тюбинги
Декабрь	Подарки и украшения	Кулоны и подвески, колье, браслеты, часы, статуэтки и фигурки, детские подарки и игрушки, книги и канцелярия в качестве подарков

Кроме того, во второй половине года покупатели активно готовятся к новогодним праздникам: обновляют гардероб и делают крупные покупки электроники, особенно во время Чёрной пятницы.

«Сейчас на Авито около полутора миллионов B2C продавцов. Мы не маркетплейс и не стремимся им стать, наша модель предполагает совсем другой формат взаимодействия продавца и покупателя и строится на ДНК социальной коммерции, за счет прямой связи с клиентом и гибкого ценообразования. Это позволяет бизнесу тестировать новые идеи и формировать клиентскую базу без больших финансовых вложений.

Категории товаров, которые сейчас хорошо продаются на площадке

Товары, требующие консультаций продавца

Например, мебель или предметы интерьера по индивидуальным размерам, готовые строения: бытовки, беседки, навесы или бани. Покупатель может уточнить все нюансы у продавца перед покупкой и внести изменения в готовый продукт. По нашим данным, 94% сделок происходят после общения с продавцом. Чтобы быть успешным на Авито,

нужно активно общаться в чатах и отвечать на звонки.

Одежда и аксессуары

по индивидуальному заказу
Растет спрос на одежду, украшения и предметы интерьера, которые делают ремесленники и небольшие мастерские на заказ.

Автокомпоненты, шины и запчасти

На площадке проходит много сделок по продаже запчастей к машинам, мотоциклам, лодкам и спецтехнике. Как и везде, продажи на Авито зависят от сезона. Этот фактор нужно учитывать при выходе на площадку».



Алексей Ли
коммерческий директор
Авито Товаров

Управление персоналом

Дефицит кадров и рост зарплат

В I полугодии 2025 года темпы роста числа новых вакансий на платформе Авито Работа замедлились. При этом активность соискателей существенно возросла — число запросов контактов работодателей выросло на 12%. Это связано с ростом популярности онлайн-сервисов по поиску работы среди пользователей, в том числе тех, кто ранее предпочитал офлайн-форматы взаимодействия с потенциальными работодателями.

Больше всего на рынке труда востребованы специалисты в традиционно дефицитных отраслях — строительстве, логистике и промышленности. Зарплатные предложения в таких сферах растут опережающими темпами, несмотря на общее замедление гонки зарплат. Например, у водителей пассажирского транспорта средние зарплатные предложения за год выросли на 61% до 97 435 руб/мес, у гальваников — на 59% до 102 961 руб/мес, а у слесарей-ремонтников на 56% до 85 934 руб/мес. Это подтверждает, что работодатели готовы инвестировать в узкоспециализированные

компетенции, но такая модель не может быть устойчивой в долгосрочной перспективе. Уже сейчас компании переоснащают HR-стратегии, делая ставку на автоматизацию, внутреннее обучение, расширение границ найма и удержание сотрудников.

Вплоть до 2030 года в России прогнозируется дефицит кадров, но он трансформируется под влиянием демографических и экономических факторов. Больше всего нехватка кадров будет ощущаться в технических и производственных специальностях, а также в массовом сегменте (розница, HoReCa) — несмотря на относительно низкий порог входа, текучесть кадров здесь остается высокой.

Профессии с наиболее выраженным приростом зарплатных предложений по итогам I полугодия 2025 года

Позиция	Динамика зарплатных предложений в I полугодии 2025/2024	Среднее зарплатное предложение в I полугодии 2025, руб/мес
Страховой агент	↗ +63%	65 197
Водитель пассажирского транспорта	↗ +61%	97 435
Гальваник	↗ +59%	102 961
Слесарь-ремонтник	↗ +56%	85 934
Автораборщик	↗ +56%	119 720
Официант	↗ +56%	103 547
Инженер-сметчик	↗ +48%	93 754
Монолитчик	↗ +43%	160 291



Гибкий наем и удержание сотрудников

Работодатели пересматривают подход к найму: требования к возрасту и опыту становятся мягче, на первый план выходят гибкость и человекоцентричность. Все чаще компании предлагают не просто должность, а комфортную экосистему — с гибким графиком, удаленкой, бонусами и возможностями для роста. Сегодня вакансию недостаточно просто разместить — ее нужно продать так, чтобы кандидат захотел «купить» это предложение. HR-маркетинг выходит на первый план. Работодатели активно используют дополнительные преимущества в описании вакансий, чтобы выделиться и привлечь лучших кандидатов. Популярность набирают так называемые кафетерии льгот — гибкий подход к формированию соцпакета сотрудников, при котором специалисты сами могут выбирать, какие бонусы и предложения им наиболее важны.

Согласно данным Авито Работы, в I квартале 2025 года количество вакансий с бесплатной парковкой выросло вдвое, а число предложений

с оплатой бензина и ДМС увеличилось на 71% и 67% соответственно к аналогичному периоду 2024 года. Популярностью также пользуются корпоративные скидки (+46%), подарки детям сотрудников (+43%) и компенсация мобильной связи (+25%). Кроме того, набирают популярность и нестандартные бонусы для сотрудников. Например, работодатели предлагают полную компенсацию либо частичную оплату спортзала: в первом полугодии количество вакансий с такой опцией выросло более чем в 3 раза (+225%). Также стало более чем в 2 раза больше вакансий с бесплатными фруктами в офисе (+117%). На 19% чаще стали предлагать оплату или скидки на массаж.

Дополнительные преимущества, которые стали чаще предлагать соискателям в I полугодии 2025 года

Дополнительные условия для сотрудников	Динамика увеличения вакансий с дополнительными условиями, I квартал 2025/2024
Парковка	↗ +100%
Оплата бензина	↗ +71%
Медицинское страхование	↗ +67%
Скидки в компании	↗ +46%
Подарки детям на праздники	↗ +43%
Оплата мобильной связи	↗ +25%



«Рынок труда активно меняется: в отраслях экономики, которым особенно требуется рабочая сила, компании адаптируют процессы, чтобы нанимать сотрудников без опыта и обучать их прямо на рабочем месте. Так бизнес решает проблему нехватки кадров, а у соискателей появляется шанс освоить профессию с нуля.

По данным платформы, в I полугодии 2025 года количество вакансий с возможностью переобучения выросло на 36% по сравнению с тем же периодом прошлого года. При этом интерес соискателей к таким предложениям растет еще быстрее — в первой половине 2025 года по сравнению с показателями за аналогичный период прошлого года число откликов на вакансии с обучением увеличилось в 1,5 раза».



Роман Губанов
директор по развитию
Авито Работы

Компании стали более гибко подходить к найму и часто рассматривают кандидатов разных возрастов. Например, наблюдается растущий спрос на сотрудников пенсионного возраста: во II квартале 2025 года количество вакансий с пометкой «для пенсионеров» значительно увеличилось для штукатуров (+122%), маркировщиков (+113%) и сборщиков урожая (+100%). Среди студентов наиболее востребованными оказались профессии сборщика мебели (+145%), фотографа (+72%) и техника (+67%).

Также все большую заинтересованность в поиске работы и начале карьерного пути проявляют соискатели в возрасте 14–17 лет. За I полугодие 2025 года количество таких резюме выросло на 63%, особенно на позиции поваров (+125%), видеомонтажеров (+115%) и флористов (+114%). А работодатели во II квартале 2025 года чаще искали молодых специалистов в возрасте от 14 лет на такие позиции, как оператор чата (+174% вакансий год к году) и специалист поддержки (+95%).

Как привлечь и удержать кадры

Инвестируйте в обучение. Компании, которые дают сотрудникам возможность развиваться, выглядят куда привлекательнее в глазах соискателей. Почти половина специалистов готова рассмотреть предложения с обучением и повышением квалификации. А те, кто развивается, гораздо реже меняют работу.

Предлагайте гибкий график. За последний год вакансий с гибким режимом работы стало на 22% больше. Предлагайте не только классический офис с 9 до 18, но и удаленку, сменный график или частичную занятость — это расширит круг потенциальных кандидатов.

Работайте с кандидатами разных возрастов. Чтобы увеличить поток откликов, стоит рассматривать разные группы — студентов, соискателей старше 45 лет и даже людей более зрелого возраста. За последний год вакансий для этих категорий стало на 10–18% больше.

Расширяйте географию поиска. До 30% соискателей рассматривают переезд, а 17% из них ради привлекательного предложения готовы переехать даже в другой регион.

Внедряйте бонусы и соцпакет. Все чаще в вакансиях упоминают корпоративные скидки, оплату питания, фитнеса, мобильной связи, страховки, обучения и прочие бонусы. Это не просто приятные мелочи, а серьезный аргумент при выборе работодателя.

+22%

за последний год вакансий
с гибким режимом работы

30%

соискателей
рассматривают переезд



Искусственный интеллект как новый навык

Искусственный интеллект и нейросети все активнее внедряются в профессиональную деятельность жителей России. По результатам опроса Авито Работы, 28% опрошенных периодически применяют такие технологии в своей работе.

Наиболее часто возможности нейросетей в повседневной работе используют

Топ-менеджеры	19%
Старшие специалисты	13%
Неквалифицированные рабочие	10%

Также ежедневное использование больше характерно для молодых респондентов в возрастных группах 18–24 лет (17%) и 25–34 лет (12%).

Самые распространённые задачи пользователей связаны со следующими аспектами

Генерацией текстовых материалов и идей	35%
Созданием визуального контента	26%
Переводом текстов	25%
Анализом и обработкой данных	23%

Помимо прочего, 22% респондентов обращаются к ИИ за помощью в обучении, 16% опрошенных используют его для планирования и организации задач, а 15% автоматизируют с его помощью рутинные операции.

28%

используют ИИ при решении профессиональных задач

По данным опроса, главные преимущества ИИ — это сокращение рутинной работы (44%), повышение производительности (43%), упрощение анализа данных (33%), помощь в обучении (30%) и освобождение времени для творческих задач (22%).

При этом Авито Работа фиксирует значительное увеличение числа вакансий с требованием владения навыками ИИ. В I полугодии 2025 года вакансий с использованием ИИ стало почти в 3 раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. А соискатели, в свою очередь, стали откликаться на такие вакансии на 147% чаще. Сейчас использование ИИ становится неотъемлемой частью различных профессий, формируя новую модель взаимодействия технологий и человека.

По данным платформы, количество вакансий с упоминанием ИИ для копирайтеров выросло на 271% год к году. На втором месте по упоминанию ИИ в вакансии оказалась должность помощника руководителя (+193%). В этой профессии ИИ может взять на себя анализ отчетов, обработку входящих запросов, составление ежедневных

сводок. На третьем месте по необходимости владения навыками работы с ИИ находятся SMM-специалисты (+155%). Также значительный рост вакансий, где необходимо использование ИИ, наблюдается в таких профессиях, как менеджер по работе с клиентами (+102%), маркетолог (+75%), контент-менеджер (+51%).

+271%

количество вакансий с упоминанием ИИ для копирайтеров год к году

Подработка и GIG-платформы

Спрос на гибкие формы занятости — новая реальность. Для многих подработка является дополнительным источником дохода. При этом ее можно совмещать с основной деятельностью. По результатам недавно проведенного опроса Авито Подработки выяснилось, что каждый второй опрошенный подрабатывает, и большинство — не реже одного раза в неделю.

Чаще всего россияне ищут подработку в сферах, где не требуются узкопрофильные навыки и есть возможность совмещать ее с основной работой. Исследования Авито Работы подтверждают тренд на подработку. По итогам 2024 года спрос на подработку вырос на 49%, а на некоторые позиции спрос кандидатов увеличился более, чем вдвое.

Согласно данным Авито Работы, подработку любого формата чаще всего искали россияне в возрасте 25–44 лет. Средний возраст респондентов, которые интересовались любой временной занятостью, — 37 лет.

Чаще всего (43%) на подработку у опрошенных приходится

менее 10% от суммарного ежемесячного дохода. Для 36% опрошенных подработка приносит от 11 до 30%, для 13% — до половины дохода и у 8% — более половины от всего заработка. В среднем подработка позволяет увеличить ежемесячный доход на 20%. В основном подработкой занимаются мужчины, и большинство из них подрабатывают в сфере строительства (25%), производства (14%), доставок и грузоперевозок (14%). Женщины — в онлайн-торговле (11%), образовании (11%), бухгалтерии (9%), клининге (9%) и ритейле (8%).

Молодежь 18–24 лет ищет подработку в ИТ (18%): в техподдержке или наборщиками текстов. Россияне 25–54 лет чаще берут подработку в сфере строительства (в среднем 16%): разнорабочими или помощниками строителей. Опрошенные 55–64 лет — в бухгалтерии и финансах (10%), а респонденты старше 65 лет — в сфере образования или науки (15%).

+49%

вырос спрос на подработку по итогам 2024 года

Сфера услуг

Рост спроса и предложения

По данным Авито Услуг, рынок уверенно растет, в том числе, за счет активного перехода в онлайн. Цифровизация стала одним из главных трендов. С 2021 по 2024 год доля пользователей, которые ищут и заказывают услуги через интернет, выросла с 23% до 29%.

Аналитики связывают этот рост сразу с несколькими факторами: сменой поколений, ростом популярности удаленного (или дистанционного) оказания услуги и внедрением новых технологий, которые делают поиск и подбор более персонализированным и удобным.

Основные заказчики услуг — частные лица, на них приходится 81% рынка. Их привлекает широкий выбор исполнителей с рейтингами, отзывами и портфолио, а также возможность выбрать оптимальный вариант по цене, качеству и срокам.

По данным Авито Услуг, самой быстрорастущей категорией стали услуги в сфере IT, дизайна и маркетинга — по итогам 1 полугодия 2025 года спрос вырос в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Также по приросту лидируют красота и здоровье (37%), организация праздников и мероприятий (26%), фото и видеосъемка (13%).

34 млн

пользователей ежемесячно
ищут исполнителя

+1,7 млн

объявлений за I квартал 2025

>5,4 млн

предложений размещено на платформе

Креативные индустрии как экономический драйвер

В первом полугодии 2025 года услуги креативного сектора продемонстрировали наиболее динамичное развитие. В последние годы активно внедряются цифровые технологии в креативные процессы — это расширяет доступ к контенту и делает его более заметным для целевой аудитории. Онлайн-платформы и социальные сети открывают новые возможности для творчества и междисциплинарного сотрудничества.

Эксперты Авито отмечают увеличение спроса на уникальный контент. Люди ищут новые идеи и оригинальные подходы, что стимулирует развитие таких отраслей, как дизайн, музыка и кино.

Немаловажно, что креативные индустрии получают государственную поддержку. В России создают специальные кластеры и инкубаторы, которые помогают молодым талантам развиваться. С помощью регулирования к 2030 году вклад «творческого» бизнеса в экономику должен вырасти до 6% (в 2024 году — 4,1%).

3-4

профиля в среднем сравнивают
при выборе исполнителя

2-3

исполнителя выбирают в итоге
для связи и уточнения нюансов

Динамика спроса и предложения в креативных индустриях за 1 полугодие 2025 года по сравнению с 1 полугодием 2024 года

Индустрия	Динамика спроса	Динамика предложений
Реклама, PR, маркетинг	↗ +57%	↗ +233%
Дизайн, рисование	↗ +55%	↗ +60%
Программное обеспечение	↗ +44%	↗ +460%
Исполнительские искусства	↗ +18%	↗ +22%
Фото и видеосъемка	↗ +13%	↗ +12%

Внутренние данные «Авито Услуг»

Здесь важно учитывать, что более заметный рост предложений по сравнению со спросом не означает, что исполнителям трудно найти работу. В абсолютных цифрах рынок далек от насыщения, и специалисты продолжают успешно оказывать услуги.

«Растущая цифровизация рынка услуг формирует новую культуру выбора специалистов во всех сферах — от клининга до дизайна. Концепция бизнеса без границ раскрывает новые возможности как для исполнителей, так и для заказчиков. Разница в часовых поясах позволяет компаниям эффективно закрывать задачи в любое время суток, обеспечивая круглосуточную продуктивность. Например, жители Дальнего Востока могут выполнять задачи, пока центральная Россия спит. На сегодняшний день деловые и творческие услуги являются перспективными нишами для открытия бизнеса, их потенциал колоссален.

В то же время, локальная инфраструктура остается важной: некоторые услуги невозможно оказать удаленно. Для клиентов, которым нужны быстрые решения на местах, удобнее иметь специалистов рядом. Цифровые платформы усиливают эту связь, помогая легко находить и привлекать местных исполнителей.

В итоге цифровизация позволяет эффективнее управлять временем и ресурсами, стимулирует экономику регионов и делает услуги более доступными и выгодными для широкого круга пользователей».



Олег Винжегин
Руководитель департамента продаж Авито Услуги

Что необходимо для старта бизнеса

1

Проведите исследование рынка

- Проанализируйте конкурентов и определите свою целевую аудиторию, с помощью сервиса МСП.РФ «Оценка рынка и расчет бизнес-плана» можно проанализировать спрос и конкуренцию в выбранной локации на базе данных 2ГИС и Росстат.
- Сформируйте уникальные услуги или предложения, которые выгодно выделяют ваш бизнес среди конкурентов.

2

Составьте бизнес-план

- Разработайте подробный бизнес-план с финансовой моделью и маркетинговой стратегией. Это можно сделать бесплатно на МСП.РФ.
- При необходимости привлечите финансового консультанта.

3

Зарегистрируйте бизнес

- Выберите систему налогообложения, код ОКВЭД, откройте расчетный счет.
- Зарегистрируйте бизнес как ИП, ООО. Через МСП.РФ это можно сделать без походов в налоговую и госпошлины.
- Получите необходимые лицензии и разрешения на ведение деятельности.

4

Выберите помещение

- Найдите подходящий объект с учетом расположения и проходимости — например, на Авито Недвижимости размещается в среднем порядка 300 тысяч объектов коммерческой недвижимости в месяц.
- Убедитесь, что помещение соответствует санитарным и пожарным нормам.

5

Закупите материалы и оборудование

- Купите все необходимое, при этом часть техники или мебели можно взять б/у — так будет дешевле.
- Наладьте сотрудничество с надежными поставщиками.

6

Соберите команду

- Наймите квалифицированных сотрудников, чтобы обеспечить высокий уровень услуг.
- Организуйте обучение и тренинги для повышения квалификации.

7

Разработайте маркетинговую стратегию

- Разработайте концепцию бренда, которая будет привлекать клиентов.
- Создайте сайт или аккаунт бизнеса на специализированных площадках.
- Подготовьте акции и скидки для привлечения новых клиентов.
- Определите рекламные каналы.

8

Постоянно работайте над улучшением

- Собирайте отзывы клиентов и системно работайте с клиентским опытом.
- Следите за трендами и обновляйте услуги и оборудование по мере необходимости.

Коммерческая недвижимость

Практически каждый предприниматель в определенный момент сталкивается с выбором — купить или арендовать коммерческую недвижимость. Это может быть офис, склад, торговая площадь и другие объекты. Особенно остро вопрос встает при открытии нового бизнеса или расширении уже существующего.

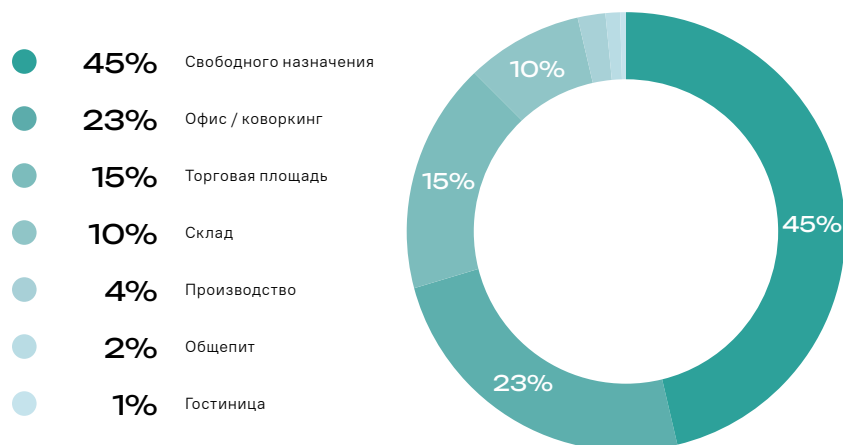
По данным Авито Недвижимости, 81% бизнесменов при подборе коммерческой недвижимости используют онлайн-платформы. Ежемесячно на классифайде размещается около 300 тысяч объявлений о продаже и аренде коммерческих объектов.

Наибольшим спросом на Авито Недвижимости пользуются помещения свободного назначения. Такие объекты достаточно универсальны, что позволяет оборудовать пространство под магазин, пункт выдачи заказов, аптеку, салон красоты или даже химчистку. Также традиционно высоким спросом пользуются офисные, торговые и складские помещения.

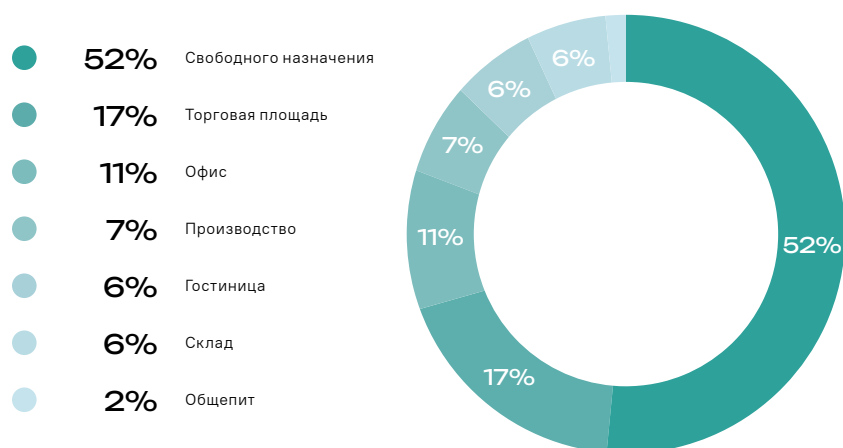
По данным Авито Недвижимости, в I полугодии 2025 года активность на рынке коммерческой недвижимости в России практически не изменилась (-1%) по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Важно отметить, что 2024 год стал рекордным по числу совершенных сделок, и отсутствие заметной динамики связано напрямую с изначально высокой планкой спроса. При этом трендом последнего времени стало смещение спроса в сторону аренды: съемные помещения стали востребованнее на 1% год к году, тогда как интерес к покупке снизился на 5%.

Структура спроса на коммерческую недвижимость на Авито, I полугодие 2025 года

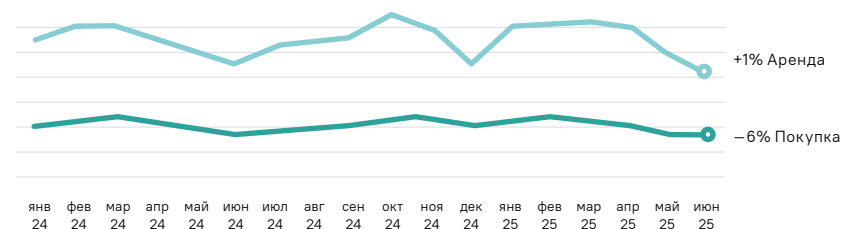
Аренда



Продажа



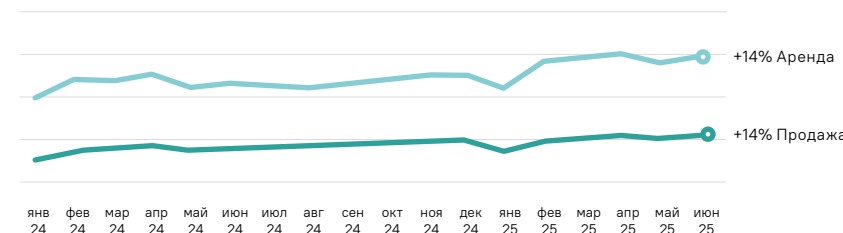
Динамика спроса



Сегмент аренды стабильно лидирует: на него приходится 81% от общего объема спроса, в то время как покупку рассматривают 19% пользователей платформы.

Одновременно с этим выбор на рынке расширяется. По итогам I полугодия 2025 года предложение на рынке коммерческой недвижимости выросло в среднем на 14% год к году.

Динамика предложения

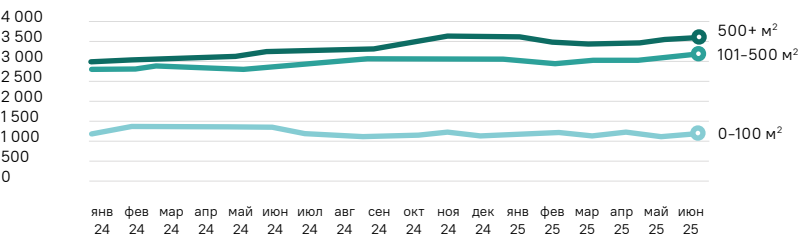


Поскольку малый и средний бизнес традиционно ориентируется на аренду помещений, особый интерес представляет динамика предложения и медианной арендной ставки в ключевых сегментах: офисной, торговой и складской недвижимости.

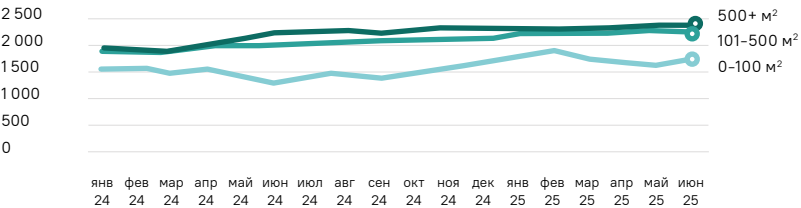
Проценты на графиках указаны как отношение среднего показателя Н1 2025 к среднему показателю Н1 2024.

С 2024 года в сегменте офисной недвижимости наблюдается дефицит качественных объектов А и В классов. Ожидается, что по итогам 2025 года данный тренд сохранится. Сокращение предложения офисов и рост арендных ставок являются характерной для этой категории ситуацией.

Медианная стоимость аренды за 1 м2 в РФ (офис класса А)

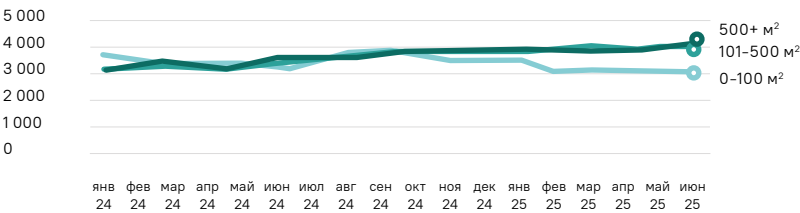


Медианная стоимость аренды за 1 м2 в РФ (офис класса В)

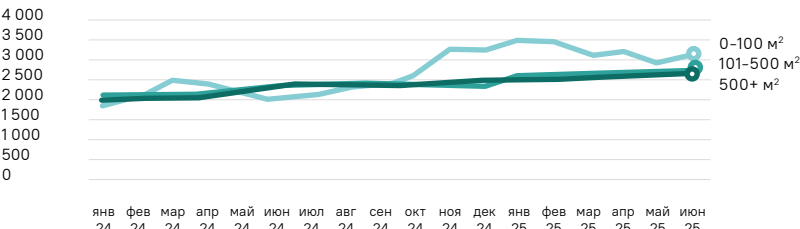


В Москве и Санкт-Петербурге данный тренд проявляется особенно ярко. Потребности в площадях до 100 м² частично закрываются за счет строительства новых жилых комплексов и коммерческих помещений на первых этажах, которые можно использовать для размещения офисов небольших компаний. Также растет спрос на коворкинги, но в данной категории наблюдается дефицит свободных мест.

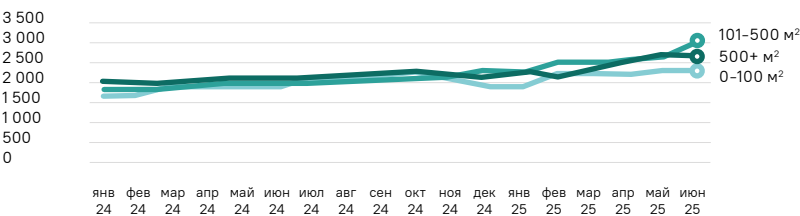
Медианная стоимость аренды за 1 м2 в Москве (офис класса А)



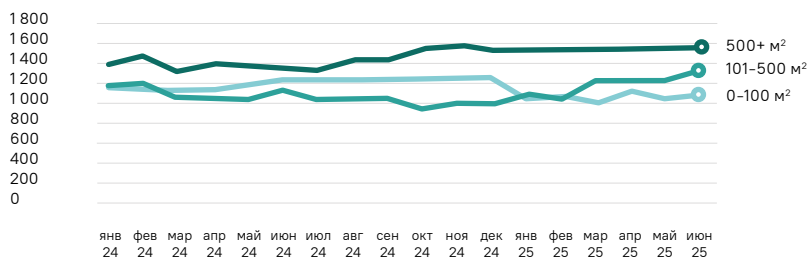
Медианная стоимость аренды за 1 м2 в Москве (офис класса В)



Медианная стоимость аренды за 1 м2 в СПб (офис класса А)



Медианная стоимость аренды за 1 м2 в СПб (офис класса В)



«Малый и средний бизнес сохраняет высокий уровень активности в сегменте офисной недвижимости и ищет объекты до восьми раз в год, что обеспечивает стабильный спрос. Часто предприниматели интересуются именно компактными форматами, поэтому среди владельцев помещений и девелоперов распространена более мелкая «нарезка» объектов для повышения ликвидности. Стоит отметить, что сегодня на открытый рынок выходит порядка 20-25% строящихся офисов: подавляющее большинство объектов возводят под конкретных заказчиков в формате *built-to-suit*. Для бизнеса, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, это важный сигнал: при поиске офисов стоит рассматривать не только готовые объекты, но и проекты на стадии котлована, чтобы заранее закрепить за собой подходящую локацию и условия».

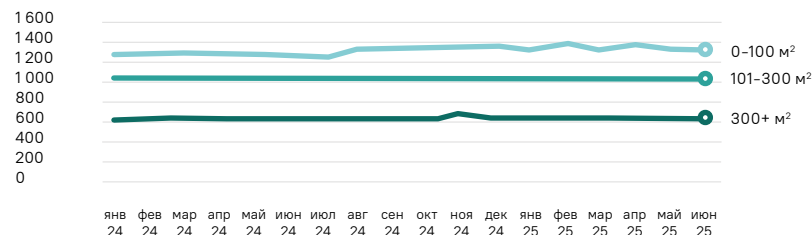


Олег Изотов
управляющий директор
категории «Коммерческая
недвижимость» Авито

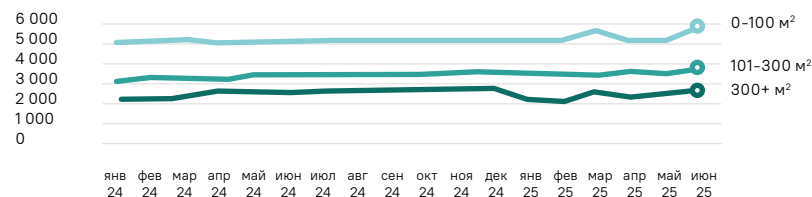
Торговая недвижимость

В сегменте торговой недвижимости наблюдается другой устойчивый тренд — средняя площадь новых торговых центров снижается, а районные и небольшие ТЦ давно конкурируют не только и не столько друг с другом, сколько со стрит-ритейлом и коммерческой инфраструктурой в старых и новых кварталах и жилых домах. Сегодня для своего развития бизнес все чаще выбирает коммерческие помещения, размещенные на первых этажах жилых комплексов и деловых центров. В целом по России объем доступных торговых помещений остается стабильным. В первом полугодии 2025 года относительно того же периода 2024 года средняя арендная ставка не изменилась для площадей от 101 до 300 м² и свыше 300 м², а аренда объектов размером до 100 м² подорожала на 4%.

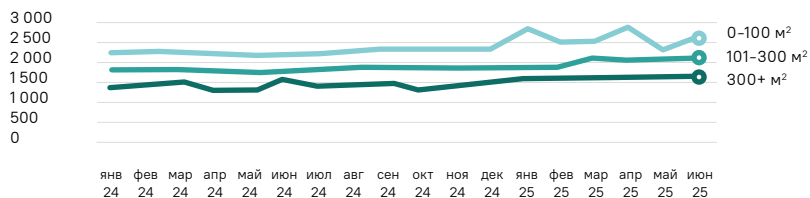
Медианная стоимость аренды за 1 м2 в РФ (торговая недвижимость)



Медианная стоимость аренды за 1 м2 в Москве (торговая недвижимость)



Медианная стоимость аренды за 1 м² в СПб (торговая недвижимость)



«Мы наблюдаем структурные изменения в стрит-ритейле: растет доля компактных форматов, особенно в жилых комплексах, а потенциальные покупатели и арендаторы адаптируют под текущее предложение свои бизнес-модели. Если еще несколько лет назад крупные сети не заходили в помещения меньше 500 м², то сегодня они открывают продуктовые магазины на площади 150–200 м². В то же время важно упомянуть о развитии концепции 15-минутного города. Жителям важно иметь магазины, кафе, спортзалы и медицинские центры в шаговой доступности. Для малого и среднего бизнеса это открывает новые ниши для развития. Согласно нашим исследованиям, больше всего в шаговой доступности россиянам не хватает торговых центров (35% респондентов), кинотеатров и других развлекательных

объектов (32%), спортивной инфраструктуры (30%), а также клиник и других медицинских учреждений. Некоторые из таких актуальных для жителей бизнесов можно открыть и в компактных помещениях в ЖК».



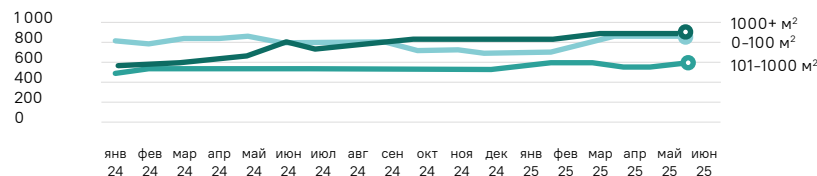
Олег Изотов
управляющий директор
категории «Коммерческая
недвижимость» Авито

Складская недвижимость

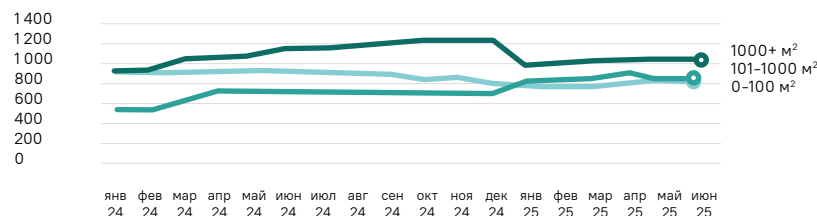
Складская недвижимость выделяется на фоне других сегментов и демонстрирует активный рост. По итогам I полугодия 2025 года было введено 2 млн. м² качественных складских площадей, что стало историческим максимумом и превысило годовые итоги 2017–2020 годов. При этом динамика спроса оказалась менее оптимистичной — уровень вакантности по стране в целом достиг 1,8%. Это отражает начавшийся процесс нормализации соотношения спроса и предложения.

Средние арендные ставки в сегменте складской недвижимости демонстрируют положительную динамику, однако темпы роста в первом полугодии 2025 года по сравнению с тем же периодом 2024 года не превышают 12%.

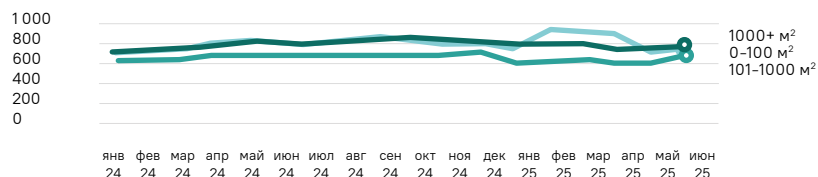
Медианная стоимость аренды за 1 м² в РФ (склады)



Медианная стоимость аренды за 1 м² в Москве и МО (склады)



Медианная стоимость аренды за 1 м2 в СПб и ЛО (склады)



«Рост предложения объясняется, в том числе, активностью застройщиков из сферы жилищного строительства — часть из них активно развивает направление *light industrial* и классических *big box*. Это позволяет рынку быстрее наращивать объемы и предлагать современную инфраструктуру для бизнеса в сфере *e-commerce*, ритейла, производства. И хотя мы наблюдаем постепенную стабилизацию соотношения спроса и предложения, в Москве, например, спрос на объекты *light industrial* по итогам I полугодия 2025 года в несколько раз превышает текущую вакансию на рынке. Игроки стараются закрепить за собой лучшие локации, чтобы оптимизировать цепочки поставок».



Олег Изотов
управляющий директор
категории «Коммерческая
недвижимость» Авито

Как выбрать помещение для бизнеса

Четко определите бизнес-модель

От формата работы зависят требования к площади, планировке, техническим условиям и расположению. Например, для магазина понадобится витринная зона и высокий пешеходный трафик, для офиса — удобный подъезд и наличие парковки, для склада — удобные транспортные развязки и грузовые ворота.

1

Проверьте назначение помещения и правовой статус

Объект должен соответствовать разрешенному виду использования по документам, иначе придется менять целевое назначение, что влечет за собой временные и финансовые затраты. Ключевые данные о помещении содержит выписка из ЕГРН.

2

Проанализируйте локацию на основе данных

Трафик, демография района, наличие конкурентов и «якорных» объектов — все это может повлиять на успешное развитие бизнеса. Например, в карточках объявлений на Авито Недвижимости доступен отчет о бизнес-потенциале объекта, который можно приобрести за отдельную плату.

3

4

Оцените инфраструктуру и инженерные сети

Подтвержденная мощность, исправные коммуникации и возможность их модернизации нужно проверить до покупки или аренды. Запросите у собственника технический паспорт и акты обследований. Если есть сомнения, стоит нанять независимого инженера для экспертизы.

5

Изучите план развития района

Анализ планов застройки и транспортных проектов позволит понять, как изменится привлекательность локации на горизонте нескольких лет. Посмотрите Генплан города или схемы территориального планирования на сайте местной администрации.

6

Используйте проверенные площадки

При поиске и выборе помещения обращайтесь к платформам, которые уделяют внимание безопасности и внимательно проверяют объявления. Например, в сервисе МСП.РФ «Имущество для бизнеса» вы сможете подобрать помещение или земельный участок для покупки или аренды, в том числе на льготных условиях.



Коммерческий транспорт

Стабильность и рост в меняющейся среде

Коммерческий транспорт играет заметную роль в бизнес-процессах. В 2025 году российский рынок грузовой и специализированной техники проходит этап охлаждения после рекордных продаж в 2023–2024 годах, когда суммарно было реализовано более 260 тысяч новых грузовиков — это исторический максимум. Снижение объемов продаж связано с эффектом высокой базы и с тем, что многие компании обновили свои парки и теперь располагают современной техникой.

Снизившийся спрос в 2025 году во многом отражает эту нормализацию и не уходит ниже уровней предыдущих лет, за исключением рекордного периода. При этом рынок адаптируется к новым экономическим реалиям: росту утилизационных сборов, удорожанию кредитных ресурсов и усложнившемуся инвестиционному климату.

Одновременно изменилась и структура предложения — китайские бренды активно зашли на российский рынок, что привело к постепенному формированию доверия к этому

сегменту у покупателей. При этом растет и представленность отечественных брендов. В итоге рынок продолжает динамично развиваться, приспосабливаясь к вызовам и создавая возможности для устойчивого роста в будущем.

Вторичный рынок — техника с наработкой

Среди предложений техники с наработкой в числе самых распространенных категорий оказались

Сельскохозяйственная техника — всех предложений. Лидеры здесь — тракторы, зерноочистители, пресс-подборщики

27%

Грузовики. Наиболее массовые представители — самосвалы, бортовые грузовики, рефрижераторы

19,6%

Седелные тягачи

11,1%

Высокий спрос сохраняется на различные виды дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники. Лучшую динамику за прошедший год показала коммунальная техника: количество объявлений выросло на 80,4%. При этом самый резкий прирост внутри этой категории — за ассенизаторами (+67,5%).

Отдельно стоит отметить легкий коммерческий транспорт — фургоны, микроавтобусы, рефрижераторы: количество объявлений увеличилось на 64,9%. А число предложений автобусов выросло в 1,5 раза.

Некоторые регионы показывают особенно ощутимый рост объявлений с предложениями спецтехники с наработкой: Алтайский (+15,9%) и Приморский (+23,1%) края, Ленинградская (+11,7%), Московская (+17,4%), Новосибирская (+13,8%) области.

+80,4%

спрос на коммунальную технику



Судя по запросу контактов продавцов, пользователи Авито по-прежнему проявляют высокий интерес к приобретению спецтехники с наработкой. В числе самых востребованных категорий по просмотрам контактов продавцов оказались:

Сельскохозяйственная техника (в лидерах — тракторы, комбайны, пресс-подборщики)	28,4%
Грузовики, среди которых наиболее популярны самосвалы, бортовые и тентованные модели, рефрижераторы	18%
Прицепы	14,8%

Стоит отметить значительный рост востребованности навесного оборудования для спецтехники, который в среднем вырос на четверть по всей категории. Также, пользователи активно интересовались ассенизаторами (+36%), эвакуаторами (+36%), мини-экскаваторами (+20,6%), автовышками (+21,2%).

Средняя цена спецтехники с наработкой в первой половине 2025 года составила 1,3 миллиона рублей — на 13,3% ниже, чем годом ранее. Еще сильнее снизились цены дорожно-строительной техники (-25,4%, до 4,55 млн руб.), седельных тягачей и экскаваторов (по -22%). Такая динамика — следствие изменения структуры предложений и увеличения доли более доступной по цене техники.

1,3 млн ₽

средняя стоимость спецтехники
с наработкой в I полугодии 2025

Новый транспорт и спецтехника

Среди предложений новой спецтехники в список самых распространенных категорий попали

Погрузчики (наиболее популярны вилочные, фронтальные и мини-погрузчики)	29,5%
Экскаваторы (гусеничные, экскаваторы-погрузчики и мини-экскаваторы)	12,9%
Прицепы (90% из них приходится на полуприцепы)	12,2%

Топ-3 категории по доле интереса среди пользователей Авито

Сельхозтехника (наиболее популярны тракторы и дополнительное оборудование — косилки, культиваторы и другое)	26,5%
Грузовики (самосвалы, бортовые грузовики и изотермические фургоны)	14%
Погрузчики (вилочные, фронтальные и мини-погрузчики)	12,7%

Средняя цена новой спецтехники в продаже на Авито практически не изменилась (+1,8%) и составила 5,6 млн руб. Доступнее стали погрузчики (-17,3%, 2,65 млн руб.), сельхозтехника (-12,8%, 1,2 млн руб.), экскаваторы (-7,5%, 9,65 млн руб.) и седельные тягачи (-7,4%, 8,9 млн руб.).



Аренда спецтехники как драйвер роста индустрии

Тройка лидеров среди предложений спецтехники на Авито выглядит так

Подъемная техника	28,9%
Дорожно-строительная техника	19,3%
Землеройная техника	18,5%

Если посмотреть на динамику предложений, в категории подъемной техники сильнее всего прибавили подъемники (+68,1%) и автовышки (+15,6%). В дорожном строительстве лидерами стали автобетононасосы (+24,8%), бурильно-крановые машины (+5,9%) и экскаваторы-погрузчики (+3,6%). А в землеройной технике расширился выбор мини-экскаваторов (+18,7%) и ямобуров (+12,3%).

Навесное оборудование — сравнительно небольшая категория в аренде спецтехники. Тем не менее, в ней зафиксирован существенный рост предложений (+26,2%). Здесь можно найти дорожные фрезы, гидромолот, ковши, бурильные установки, сельскохозяйственные захваты, щетки для уборки дорог и многое другое.

Число предложений по аренде прицепов выросло на +68,9%. Лидерами по динамике стали автовозы (+83,8%), самосвальные прицепы (+52,4%), бортовые модели (+49,5%) и контейнеровозы (+47,4%). Частично это связано с недостаточным объемом грузоперевозок, из-за чего владельцы техники предлагают ее в аренду.

В первой половине 2025 года по сравнению с показателями за аналогичный период прошлого года активность пользователей в направлении аренды спецтехники несколько снизилась — на фоне общего замедления рынка спецтехники. При этом дневная аудитория платформы в данном разделе практически не изменилась, что говорит о том, что потенциальные арендаторы продолжают интересоваться техникой.

Топ-3 категории по доле интереса пользователей Авито

Подъемная техника	31,2%
Коммунальная техника	18,1%
Дорожно-строительная техника	16,4%

Несмотря на общее охлаждение рынка, спрос на некоторые виды спецтехники все же вырос. Среди прицепов заметно востребованнее стали торговые (в 3 раза) и изотермические (в 2 раза) прицепы, ломовозы (в 2 раза), пищевые цистерны (в 2 раза), бензовозы (+140%), самосвальные прицепы (+13%), а также контейнеровозы и зерновозы (в пределах +5%). В категории сельскохозяйственной техники спрос вырос на комбайны (+14,8%) и мульчеры (+27,5%).

Кроме того, ощутимый прирост спроса к различным видам техники демонстрируют отдельные регионы. Так, например, в Алтайском крае и ХМАО спрос на аренду прицепов в 2025 году оказался в 1,5 раза выше, чем годом ранее. В Новосибирской области стали на 33% чаще интересоваться прокатом подъемной техники. В Краснодарском крае спрос в категории сельхозтехники вырос на 32,5%. На Дальнем Востоке (Камчатский и Хабаровский край) на 23,5% и 17,2% выросла востребованность землеройной техники. В Красноярском крае — рост на 15,7% в категории дорожно-строительной техники.

Рынок аренды спецтехники обладает достаточным потенциалом для роста во многом благодаря малому и среднему бизнесу. Компании все чаще выбирают аренду вместо покупки, что помогает им оптимизировать затраты и оставаться гибкими в работе с клиентами. Такой подход становится одним из ключевых драйверов развития всей отрасли.

Стоит отметить, что рынок аренды спецтехники сейчас находится на начальных этапах развития и динамика появления новых предложений нередко опережает рост интереса пользователей.

Цифровизация данного сектора позитивно сказывается на рынке

- Потребители получают возможность быстро найти нужную технику и выбрать выгодные условия, поставщика услуги.
- Арендодатели получают трафик при относительно небольших затратах на поиск клиентов.
- Расширяются возможности поиска техники и клиентов: шире география, возможность выбирать разные компании.
- Цифровизация документооборота делает процесс взаимодействия между клиентом и исполнителем прозрачнее, безопаснее, удобнее, быстрее.
- У арендодателей появляются инструменты, которые позволяют анализировать показатели компании, клиентский опыт, управлять стоком, прогнозировать спрос и загрузку техники, оптимизировать ресурсозатраты.

Цифровые платформы, которые дают возможность онлайн-аренды спецтехники, способствуют сокращению издержек, расширяют выбор, предоставляют удобные инструменты для взаимодействия всем сторонам сделки, а также поддерживают прозрачность и безопасность рынка.

Кроме того, пользователям цифровых платформ — и арендодателям, и арендаторам — предлагают ряд дополнительных преимуществ: комплексный сервисный подход в аренде, возможность аренды техники с оператором, обучение, страхование рисков и многое другое.

На что обратить внимание при аренде спецтехники

Изучайте условия аренды

1

Выбирайте прокатную компанию с хорошей репутацией: проверьте регистрацию юрлица, почитайте отзывы в соцсетях или на картах. Условия аренды должны быть прозрачными — обратите внимание на скрытые комиссии, штрафы и другие нюансы. Уточните страховку: размер страховой суммы, франшизу, ограничения и покрытие ущерба при работе на стройплощадке и при перевозке.

Сравнивайте рыночные цены

2

Проведите мониторинг рынка и сравните условия аренды аналогичной техники. Сделать это можно, например, на платформе Авито в разделе «Аренда Спецтехники». Отклонения от средней цены должны насторожить. Однако, цена «выше рынка» может быть оправданной, если включает в себя, например, доставку техники и страховку, а ниже — когда «новички» демпингуют, чтобы создать клиентскую базу.

3

Оценивайте все будущие расходы

Запланируйте все сопутствующие траты: топливо, услуги машиниста, логистику, страхование. Это позволит избежать непредвиденных расходов в процессе работы.

4

Проверяйте состояние техники

Обратите внимание на исправность оборудования — это ускоряет работу и повышает безопасность. Уточните количество моточасов, регулярность ТО, а также зафиксируйте в договоре действия на случай поломки. Косметические недостатки обычно не доставляют проблем, но могут быть причиной споров во время возврата. Технику с серьезными повреждениями лучше внимательно изучить.

5

Сверяйте ожидания с реальностью

Сравните технику «вживую» с тем, что указано в объявлении или оговорено с арендодателем. Принимайте и возвращайте технику по акту приема-передачи, где фиксируются оснащение, состояние и имеющиеся повреждения.

6

Продумывайте логистику

Продумайте логистику арендованной техники до места ее использования — это дополнительные финансовые и временные затраты. Зачастую этот вопрос помогает решить прокатная компания. Если электронный документооборот еще не налажен, то на этапе подписания документов важно удобное расположение офиса.

7

Обращайте внимание на поддержку компании

Клиентоориентированность — преимущество при выборе прокатной компании, поскольку вопросы могут возникнуть на любом из этапов сотрудничества. Хороший признак — наличие персонального менеджера.

«Ежедневно на нашу платформу приходит 1,2 миллиона пользователей в поиске спецтехники и коммерческого транспорта, и наш ключевой фокус — улучшение процессов взаимодействия участников рынка. Рынок спецтехники сегодня переживает трансформацию: после периода активного обновления парков и рекордных продаж компании все больше переключаются на эффективное использование техники, в том числе, через аренду. Цифровизация значительно упрощает поиск и взаимодействие, делая аренду более прозрачной, удобной и доступной для широкого круга клиентов. Мы видим повышение интереса малого и среднего бизнеса к аренде, что становится ключевым драйвером устойчивого роста отрасли в новых экономических условиях.»

Несмотря на все еще довольно высокую ключевую ставку, которая ограничивает доступность лизинга и кредитов, государственные меры поддержки и развитие цифровых сервисов позволяют рынку адаптироваться.

Активно растет доля китайских производителей, которые заняли свыше 60% рынка тяжелой техники,

меняя структуру предложения и расширяя выбор для клиентов. По данным Авито Спецтехники, доля китайских брендов в сегменте нового коммерческого транспорта выросла с 10% в 2021 году до 63% в 2024-м. В то же время мы внимательно следим за возможным возвращением западных брендов, что может усилить конкуренцию и стимулировать дальнейшее развитие отрасли.

В итоге рынок спецтехники становится все более активным, гибким, прозрачным и ориентированным на клиента — через цифровизацию и новые бизнес-модели, создавая хорошие предпосылки для устойчивого роста в условиях текущей экономической конъюнктуры».



Тимур Осипов
директор бизнес-направления
Авито Спецтехника

На Авито продают и покупают не только физлица. Здесь также активно работает малый и средний бизнес — закупщики, снабженцы, сами предприниматели. Они ищут товары, услуги, поставщиков и сотрудников, чтобы развивать свое дело.

Для этой аудитории создано отдельное пространство — Авито Бизнес 360. Оно объединяет девять бизнес-категорий и предлагает именно то, что нужно B2B-покупателям.

Аудитория покупателей Авито Бизнес 360 в цифрах

35-43

средний возраст

2

ролевые модели: владелец
бизнеса и закупщик

53%

женщин

47%

мужчин

Авито Бизнес 360 в цифрах

80 млн

предложений

450 тыс

поставщиков
по всей России

500 тыс

уникальных пользователей
в месяц на площадке

2

сервиса для ускорения подбора
и лидогенерации: «Запрос
коммерческих предложений»
и «Каталог поставщиков»

География: вся Россия

В какое
оборудование
инвестируют
предприниматели



Топ бизнес-категорий в Товарах и Услугах по бизнес-спросу

Категория	Предложения	
Товары	Запчасти для коммерческого транспорта	35%
	Оборудование для бизнеса	23%
	Стройка	8%
Услуги	Деловые услуги	31%

Каждый день более 600 000 закупщиков и предпринимателей ищут оборудование на Авито Бизнес 360. Количество объявлений в категории «Оборудование для бизнеса» удвоилось, причем 87% предложений—это новое оборудование.

Динамика предложения

Во II квартале 2025 года лидеры роста—пищевое (+17%), логистическое (+17%) и торговое (+7%) оборудование. В торговом сегменте лучший рост предложения показывают павильоны и фудтраки (+21%), развлекательное оборудование (+17%) и рекламное (+12%). В пищевом лидирует холодильное оборудование (+25%), тепловое (+12%) и оборудование для производства напитков (+8%).

Динамика спроса

Аналитики отмечают рост спроса на пищевое (+16%) и торговое (+5%) оборудование. Оно оказалось в тройке лидеров по спросу, уступив лишь логистическому оборудованию (+25%). В общепите больше всего прибавил спрос на холодильное оборудование (+33%), в торговом — на рекламное (+55%) и на павильоны и фудтраки (+25%). Заметнее всего спрос на павильоны и фудтраки вырос в Кемерово (в 2,5 раза), Екатеринбурге (+82%), Магнитогорске (+81%), Казани (+62%) и Архангельске (+61%).

«Во втором квартале 2025 года мы видим тренд на оборудование для общепита, что говорит о динамичном развитии этой сферы. Традиционные кафе и рестораны инвестируют в продвижение, а уличные фудтраки, павильоны и точки с напитками становятся понятным и простым для запуска видом бизнеса, особенно среди молодых предпринимателей. В таких условиях качественное оборудование — ключевой инструмент для привлечения клиентов и повышения прибыли»

При выборе оборудования компании в первую очередь обращают внимание на его надежность и возможность ремонта. А выбрать есть из чего: предложение выросло по всем категориям.



Борис Мирский
руководитель направления
«Оборудование для бизнеса»
в Авито Бизнес 360

«Надежность — один из важнейших критериев для покупателя при выборе запчастей. Наше исследование показало, что более 65% предпринимателей выбирают для своего оборудования новые оригинальные запчасти. Такой подход позволяет обеспечить совместимость и продлить ресурс оборудования. При этом заметен небольшой перевес в сторону б/у оригинальных запчастей: фактор стоимости в немалой степени продолжает влиять на выбор покупателей. И только если первый или второй сценарии не работают, покупатель делает выбор в пользу неоригинальных запчастей, преимущественно новых».



«Сегодня при покупке запчастей представители бизнеса стараются минимизировать риски выхода оборудования из строя. Надежность становится ключевым фактором для покупателя. Согласно нашему исследованию, 90% стараются приобретать оригинальные запчасти. То есть большинство представителей бизнеса готовы переплачивать за качество. При этом 74% отдают предпочтение оборудованию российского производства. Это говорит о том, что курс на импортозамещение в сочетании с изменившейся за последние годы конъюнктурой рынка дает свои плоды. Все больше отечественных производителей предоставляют конкурентоспособное оборудование в различных сферах, что подтверждается ростом спроса на него».



Илья Дудковский
директор
Авито Бизнес 360

Готовый бизнес
и франшизы —
быстрый старт
с минимальными
рисками

«Предприниматели активно ищут проверенные и надежные модели для инвестиций. Поскольку порог входа в такой бизнес обычно ниже, чем в готовое дело, франчайзинг предоставляет уникальные преимущества, позволяя начать бизнес с минимальными рисками. Работая под известным брендом и используя отлаженные процессы, предприниматели могут быстрее выйти на рынок, что особенно важно в условиях его волатильности».



Илья Дудковский
директор
Авито Бизнес 360

Одним из популярных способов открытия собственного дела по-прежнему остается покупка готового бизнеса или франшизы. Наибольшим спросом стабильно пользуются торговля, сфера услуг и производства.

По данным «Авито Бизнес 360», в 2024 году спрос на покупку франшизы вырос на 26%. Корректировка ключевой ставки только подогрела интерес: открыть франшизу обычно дешевле, чем купить готовый бизнес. А если учесть поддержку от некоторых франчайзеров — например, программы с пониженными стартовыми затратами — вход в бизнес становится еще доступнее.

2 млн ₽

средняя стоимость
покупки готового бизнеса

1 млн ₽

средний размер паушального взноса
при приобретении франшизы

По данным Авито Бизнес 360 в первом полугодии 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года спрос на арендные франшизы вырос в 3,5 раза, а по сравнению с предыдущим полугодием — на 29%. Строительные франшизы показали рост в 2,3 раза за год и в 3,6 раза за полгода, при среднем паушальном взносе 400 000 рублей. Среди активно развивающихся направлений — сфера услуг, где спрос увеличился на 32% за год и на 20% за полгода, при среднем паушальном взносе 249 000 рублей. Направление «Красота и здоровье» также демонстрирует положительную динамику в годовом выражении — +25%, несмотря на небольшое снижение спроса за полугодие (−4%). Средний размер паушального взноса составляет 700 000 рублей.

В общей структуре спроса лидируют торговые франшизы, на которые приходится 25%. На втором месте — франшизы в сфере услуг (18%), а третью позицию занимает производственный сектор (12%). Также в пятёрке — общепит (11%) и IT-бизнес (9%).

Как не допустить ошибку при покупке бизнеса

1

Выбирайте знакомую сферу

Покупайте бизнес в отрасли, где у вас уже есть опыт или профильное образование — это поможет избежать подводных камней.

2

Проверяйте документы

Не верьте на слово—запрашивайте отчетность: бухгалтерскую, управленческую и банковские выписки.

3

Торгуйтесь уверенно

Нашли слабые места — используйте это как аргумент для снижения цены.

4

Подключайте юриста

Юрист поможет выявить риски: от законности бизнеса до прав собственности и долговых обязательств. Например, сервис МСП.РФ «Правовой гид» позволяет получить консультацию юристов Корпорации МСП, которые помогут разобраться в ситуации и юридических особенностях ведения бизнеса за 15 рабочих дней.

Проверяйте репутацию продавца

5

Изучите ЕГРЮЛ, реестр дисквалифицированных лиц и сайт ФССП — это минимум, который обезопасит вас от сомнительных сделок. Например, в сервисе МСП.РФ «Проверка контрагента» вы сможете узнать больше об организации или ИП по данным ФНС России) и избежать рисков ведения бизнеса с недобросовестным контрагентом.

6

Встречайтесь с ключевыми контрагентами

Лично обсудите условия аренды и поставок — это даст понимание реального положения дел.

7

Делайте полную проверку перед крупной сделкой

Если бизнес дорогой и сложный, закажите due diligence—это глубокий аудит компании.

8

Настройтесь на работу, а не дивиденды

Бизнес—это не пассивный доход. У вас должно быть четкое понимание, зачем он вам и как вы будете его развивать.

Цифровая трансформация торговли: взгляд продавцов

Несмотря на активное развитие электронной коммерции, многие предприниматели по-прежнему отдают предпочтение офлайн-каналам для продажи своих товаров и услуг. Специалисты Авито провели опрос среди таких продавцов из разных регионов России, чтобы понять, как они относятся к онлайн-торговле, готовы ли к переходу и что именно их мотивирует.

По данным Авито, две трети продавцов считают, что в будущем половина продаж или более будет проходить онлайн. 41% убеждены, что на онлайн будет приходиться примерно половина продаж, а 24% — что онлайн будет проходить большая часть торговли.

Выход в новые каналы продаж — однозначный тренд. Те, кто работал офлайн, все чаще выходят в онлайн и наоборот. Но в основном люди боятся, что не справятся, что у них не хватит компетенций для управления ещё и онлайн-бизнесом. Чтобы снять этот барьер и страх перед новым, Корпорация МСП, в частности, помогает предпринимателям начать и развивать свой бизнес на цифровых площадках. На портале МСП.РФ реализован сервис «Продажи на маркетплейсах и в соцсетях»,

обучающий навыкам работы на маркетплейсах и классифайдах. Бесплатные видео-лекции и пошаговые инструкции экспертов помогают бизнесу эффективно работать с инструментами онлайн-продаж и избегать типичных ошибок. Сервис предоставляет пользователям МСП.РФ специальные предложения от площадок для старта и развития бизнеса, позволяет обратиться на ту или иную площадку напрямую или через центр «Мой бизнес». В некоторых регионах действуют меры государственной поддержки по размещению на площадках и работе с ними.

Среди тех, кто все еще торгует только офлайн, почти треть (29%) собираются выходить в онлайн. Причем 80% из них планируют сделать это в течение полугода, а 11% уже начали этот процесс.

2/3

продавцов считают, что в будущем половина продаж или более будет проходить онлайн



У тех, кто уже частично в онлайн, планы выглядят позитивнее — каждый второй (55%) планирует расширяться, используя цифровые платформы. Еще 36% хотят запустить собственный сайт.

При этом почти каждого второго (43%) выйти в онлайн мотивирует расширение географии продаж — торговля через интернет открывает доступ к покупателям из других регионов. Четверть (25%) хотят таким образом сэкономить время на общении с клиентами и консультировании покупателей. 23% стремятся сократить расходы на офлайн-точки — аренду помещений и продавцов-консультантов. А 20% просто считают, что онлайн-канал продаж будет удобнее, чем офлайн.

Что мотивирует продавцов выходить в онлайн

Причина	Продавцы без опыта в онлайн
Получение заказов из других регионов, расширение географии продаж	43%
Экономия времени на общении и консультировании	25%
Желание сократить расходы на офлайн-продажи товаров (хранение и персонал)	23%
Онлайн-каналы удобнее для продажи, чем офлайн	20%
Высокий спрос на товары селлера в интернете	17%

На МСП.РФ доступны сервисы, которые помогут как действующим предпринимателям, так и тем, кто только планирует начать свое дело:

Старт бизнеса онлайн

Все для быстрого запуска своего дела с государственной поддержкой: «Регистрация бизнеса», «Выбор организационно-правовой формы», «Выбор налогового режима», «Получение электронной подписи» и «Старт-гид по сферам бизнеса», где можно пройти короткий тест и получить инструкцию по открытию бизнеса в выбранной сфере. В настоящее время на МСП.РФ реализовано более 12 жизненных ситуаций для начинающих предпринимателей.

Оценка рынка и расчет бизнес-плана

Подберите локацию и получайте анализ рынка и расчет для бизнес-планирования по более чем 110+ видам деятельности.

Покупка франшизы

Подберите надежную франшизу и запустите свой бизнес с проверенной бизнес-моделью и узнаваемым брендом.

Имущество для бизнеса

Информация о государственной, муниципальной и иной недвижимости в любом регионе РФ. Подберите помещение или земельный участок для покупки или аренды, в том числе, на льготных условиях.

Навигатор по финансовым сервисам

МСП.РФ предложит финансовые продукты под ваши цели, в том числе, на льготных условиях: получение кредита, льготный лизинг, микрофинансирование, факторинг, и многое другое.

Проверка контрагента

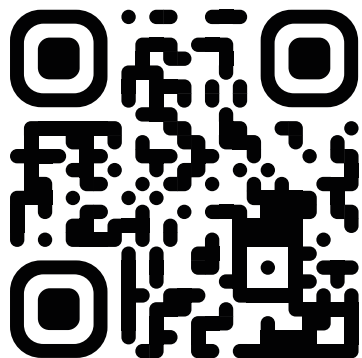
Узнайте больше об организации или ИП, чтобы избежать рисков ведения бизнеса с недобросовестным контрагентом.

Доступ к закупкам крупных госкомпаний

Помогает предпринимателям и самозанятым участвовать в закупках государственных компаний: от поиска закупок, подготовки и подачи заявок — до заключения договоров и защиты интересов.

Выход бизнеса в онлайн помогает не только снижать издержки, но и адаптировать бизнес-процессы под новую модель потребительского поведения

Мы все больше привыкаем к голосовым помощникам и чат-ботам, с которыми советуемся по бытовым и профессиональным задачам. Цифровые площадки стараются одними из первых тестировать передовые технологии. Авито входит в небольшое число российских компаний, которые разрабатывают собственные генеративные модели. Наша глобальная цель — трансформировать классифайд-платформу в интеллектуального ассистента для еще более удобного и безопасного взаимодействия миллионов продавцов и покупателей.



Цифровая платформа МСП.РФ

Государственная платформа поддержки предпринимателей, самозанятых и тех, кто планирует начать свой бизнес.

[Перейти](#) →



Отсканируйте QR-код

Оцените материал по шкале от 1 до 5 и поделитесь, что хотели бы увидеть в следующих выпусках. Это займет меньше минуты и поможет сделать обзор полезнее для вас и других предпринимателей.

[Перейти](#) →

