

Ключевые изменения на товарных рынках

Период анализа: 06–13 июля 2026

ОТКРЫТАЯ АНАЛИТИКА TEBIZ GROUP

[Подписка на выпуски: https://tebiz.ru/open-analytics/](https://tebiz.ru/open-analytics/)



Картина недели

Межрыночные изменения

- Рынок автогидроподъемников (16 млрд руб.) вошел в фазу коррекции после взрывного роста — насыщение отложенного спроса совпало с монополизацией импорта Китаем (590 ед., 100% доли).
- Рынок крепежных метизов (180 млрд руб.) просел на 8%, внутреннее производство упало на 17% — импорт продолжает замещать отечественных производителей, несмотря на декларируемый курс на локализацию.
- Рынки одноплатных компьютеров (+16%) и зарядных станций демонстрируют разнонаправленную динамику: первый растет за счет промышленного IoT, второй сжимается на 6% из-за опережающего накопления инфраструктуры.
- Гидрораспределители (4 млрд руб.) показали сжатие рынка на 21% за 5 лет — уход европейских брендов не компенсируется ростом китайских аналогов в денежном выражении.

Управленческие выводы

Диверсифицируйте цепочки поставок. Концентрация импорта на одном поставщике (Китай) по всем четырем рынкам создает системный риск. Компании без альтернативных логистических маршрутов уязвимы к любому внешнему шоку.

Лизинг как инструмент роста. На фоне высокой ключевой ставки лизинговые схемы становятся приоритетным каналом дистрибуции — данная модель уже захватила 18% рынка автогидроподъемников и продолжает расти.

Госзаказ — опора, но не гарантия. Государственные программы удерживают базовый спрос на зарядные станции (45% продаж) и метизы (+34%), однако зависимость от бюджетного финансирования создает риски при секвестре расходов.

Акценты недели: структурные сдвиги



Производство против импорта

Два противоположных вектора: в автогидроподъемниках локальное производство в 3,2 раза превысило импорт — редкий случай успеха локализации. В метизах картина обратная: импорт на 42% больше объема внутреннего производства, а доля зарубежных игроков достигает 62% рынка.



Монополизация импортных каналов

Дальневосточный ФО контролирует 92% импорта автогидроподъемников, Амурская область — 80% поставок. Центральный ФО поглощает 48% импорта гидрораспределителей и 67% зарядных станций. Географическая концентрация импортных шлюзов усиливает логистические риски для региональных покупателей.



Инфраструктура опережает спрос

Рынок зарядных станций сжался на 6% в 2025 году, несмотря на 96,7% рост баланса спроса и предложения за 5 лет. Инфраструктура накапливается быстрее, чем растет парк электромобилей, создавая избыточные мощности в отдельных локациях и перераспределяя спрос в сторону корпоративных хабов.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Акценты недели: ключевые риски

Экспортный нуль

Экспорт автогидроподъемников и одноплатных компьютеров обнулится. Российские производители полностью ориентированы на внутренний рынок, лишившись внешних источников валютной выручки и обратной связи по конкурентоспособности продукта.

Затоваривание складов

Складские запасы метизов выросли на 24% (до 25,6 тыс. тонн) на фоне падения рынка. Это признак структурного дисбаланса: производители наращивают выпуск, не успевая за снижением спроса, что ведет к ценовому давлению и сжатию маржи.

Премиум вытесняется эконо

Во всех четырех рассматриваемых рынках прослеживается единый тренд: эконом-сегмент доминирует. В метизах его доля — 87%, в гидрораспределителях — 73%, в автогидроподъемниках — 49%. Технологическое качество уступает ценовой доступности.

Единственный поставщик

Китай контролирует 98,7% импорта зарядных станций, 100% импорта автогидроподъемников и доминирует в гидрораспределителях. Монозависимость от одной страны-поставщика создает системный риск для всех отраслей промышленности одновременно.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок автогидроподъемников

~16 МЛРД РУБ. · 2025

КОРРЕКЦИЯ ПОСЛЕ РОСТА

Ключевой сдвиг

Рынок перешел от импортной зависимости к локальному лидерству: внутреннее производство (~12 млрд руб.) превысило импорт в 3,2 раза. Экспорт обнулится. Импорт монополизирован Китаем — 590 единиц, 100% доли. Южная Корея полностью ушла с рынка.

Структура и прогноз

- Средняя высота (18–28 м): **42%** рынка — ключевой сегмент, привязан к инфраструктурному строительству
- Малая высота (до 18 м): **28%** — стабильный рост за счет ЖКХ и городских служб
- Эконом-сегмент: **49%** рынка; средняя цена китайского импорта — 3,4 млн руб./ед.
- Прогноз к 2035 году (инерционный сценарий): **+22%**
- Лизинг: **18%** дистрибуции — самый быстрорастущий канал

Электросетевой комплекс — 31% потребления

Отрасль критически зависит от госпрограмм модернизации ЛЭП. ЖКХ стабильно удерживает 17% спроса. Дальневосточный ФО — 92% всего импорта, Амурская область — 80% поставок. Лидеры: СПМ, КЭМЗ, МЕГА ДРАЙВ (производство); ТК ЛИДЕР-ДВ (параллельный импорт).

Полный отчет по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-avtogidropodemnikov-v-rossii>

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок автогидроподъемников: игроки и каналы



ООО «СПМ»

Технологический лидер. Специализация — сложные инженерные решения и глубокая кастомизация для нефтегазового сектора. Ставка на уникальность, а не серийность.



ООО «КЭМЗ»

Массовое и серийное производство. Целевой рынок — ЖКХ и муниципальные службы. Надежные бюджетные решения для базового обслуживания городской инфраструктуры.



ООО «ТК ЛИДЕР-ДВ»

Доминирует в канале параллельного импорта из Китая через Дальний Восток. Уникальные логистические цепочки обеспечивают снабжение всей страны.



ООО «МЕГА ДРАЙВ»

Активно наращивает инвестиции в производство. Фокус — быстрая адаптация китайских шасси под российские надстройки. Стратегия быстрого масштабирования.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок крепежных метизов

~180 МЛРД РУБ. · 2025

-8% ЗА ГОД

Ключевой сдвиг

Объем рынка — 745 тыс. тонн и 180 млрд руб. Падение на 8% после двух лет роста. Внутреннее производство рухнуло на 17% (до 328 тыс. тонн), тогда как импорт вырос на 1% (до 466 тыс. тонн). Разрыв в пользу зарубежных поставщиков — 1,4 раза. Более 62% рынка занимают зарубежные производители.

Структура потребления и прогноз

- Строительный крепеж: **40%** рынка — базовый сегмент
- Машиностроение: **34%** потребления, впервые обогнало строительство
- Высокопрочный машиностроительный сегмент: **28,5%** — максимальная маржинальность
- Эконом-сегмент: **87%** рынка; средний и премиум практически вымыты
- Прогноз к 2035 году: **867 тыс. тонн** (медленное восстановление)

Торговый баланс и география

Сальдо торгового баланса глубоко отрицательное: импорт превышает экспорт более чем в 10 раз. Центральный ФО генерирует 42% производства, но поглощает 72% импорта. Москва, МО и Санкт-Петербург контролируют 68% ввоза. Экспорт привязан к ЕАЭС: 81% — Казахстан, Беларусь, Киргизия. Госзакупки выросли на 34%, до 219 млн руб.

Полный отчет по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-krepezhnykh-metizov-v-rossii>

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок крепежных метизов: структура и игроки

Сегменты по видам

40% — Строительный крепеж общего назначения

28,5% — Высокопрочный машиностроительный (ВПК, гособоронзаказ)

16,5% — Нержавеющий и специальный (добывающие, химические компании)

10% — Метрический промышленный (высокая конкуренция с Азией)

Ключевые производители

- **СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗ** — исторический флагман, лидер в массовом крепеже
- **ММК-МЕТИЗ** — крупный экспортный потенциал, нефтегазовый сегмент
- **ПРОМСОРТ-МЕТИЗ** — федеральный оператор, широкий складской ассортимент
- **ЗВК «БЕРВЕЛ»** — высокотехнологичный крепеж для тяжелой промышленности
- **ПКФ «МЕТПРОМ-УРАЛ»** — уральский хаб, близость к металлургической базе

⚠ Складские запасы выросли на 24% (до 25,6 тыс. тонн) на фоне падающего рынка — признак затоваривания и проблем со сбытом у локальных производителей.

Рынок одноплатных компьютеров

~5,3 МЛРД РУБ. · 2025

+135% ЗА 5 ЛЕТ

5,3 млрд

Объем рынка

в 2025 году, более чем вдвое выше уровня 2021 года

92%

Доля импорта

рынка обеспечивают зарубежные производители

13x

Импорт vs производство

настолько импорт превышает российское производство

+16%

Рост в 2025 г.

устойчивое расширение рынка в фазе зрелого роста

Ключевой сдвиг

Рынок перешел из нишевого сегмента в полноценную инфраструктурную категорию. Драйверы — автоматизация производств, IoT и цифровизация. Импорт (~4,9 млрд руб.) полностью определяет доступность технологий. Российское производство (~380 млн руб.) растет на 22% в год, но структуру не меняет.

Прогноз и структура

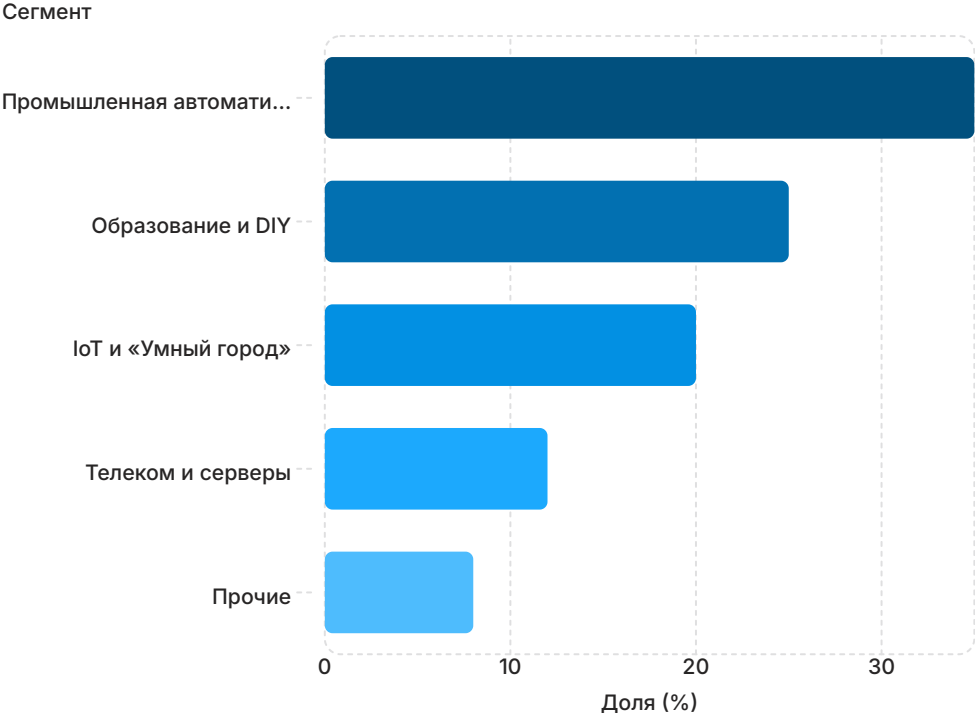
- ARM-платы среднего класса: **42%** — базовый стандарт для IoT и образования
- Высокопроизводительные ARM с ИИ-ускорителями: **28%** — быстрорастущий сегмент
- Промышленные SBC повышенной надежности: **20%**
- Российские и локализованные решения: **7%** — при господдержке
- Прогноз к 2035 году: **~6,5 млрд руб.** (+22% за десятилетие)

Полный отчет по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-odnoplattykh-kompyuterov-v-rossii>

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Одноплатные компьютеры: потребление и каналы сбыта

Отраслевое потребление



Каналы дистрибуции и инсайты

48% продаж — B2B-дистрибуция через промышленные кластеры и системных интеграторов

24% — маркетплейсы и трансграничная e-commerce (главный канал после 2022 года)

16% — государственные закупки с требованиями к локализации

12% — специализированная розница (быстро проигрывает маркетплейсам)

❑ 28% рынка уже связано с решениями Edge AI — ранний признак трансформации SBC в платформу промышленного ИИ.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок зарядных станций электромобилей

~1,5 МЛРД РУБ. · 2025

-6% ЗА ГОД

Ключевой сдвиг

Рынок сжался на 6% после пика 2023 года, хотя за 5 лет вырос на 96,7%. Инфраструктура накапливается быстрее, чем растет парк электромобилей. Внутреннее производство превышает импорт в 1,79 раза (940 млн руб. против 524 млн руб.) — Россия стала нетто-производителем. 98,7% импорта в натуральном выражении поставляет Китай.

Сегменты и прогноз

- Быстрые общественные DC-станции: **63%** — драйвер государственное субсидирование
- Медленные коммерческие решения: **18%** — ритейл и бизнес-центры
- Домашние станции: **14%** — стабильный спрос владельцев ИЖС
- Ультрабыстрые НРС (электробусы, такси): **4%** — пилотные проекты
- Премиум-сегмент: **41%** в деньгах — бизнес выбирает мощные DC-станции

География и каналы

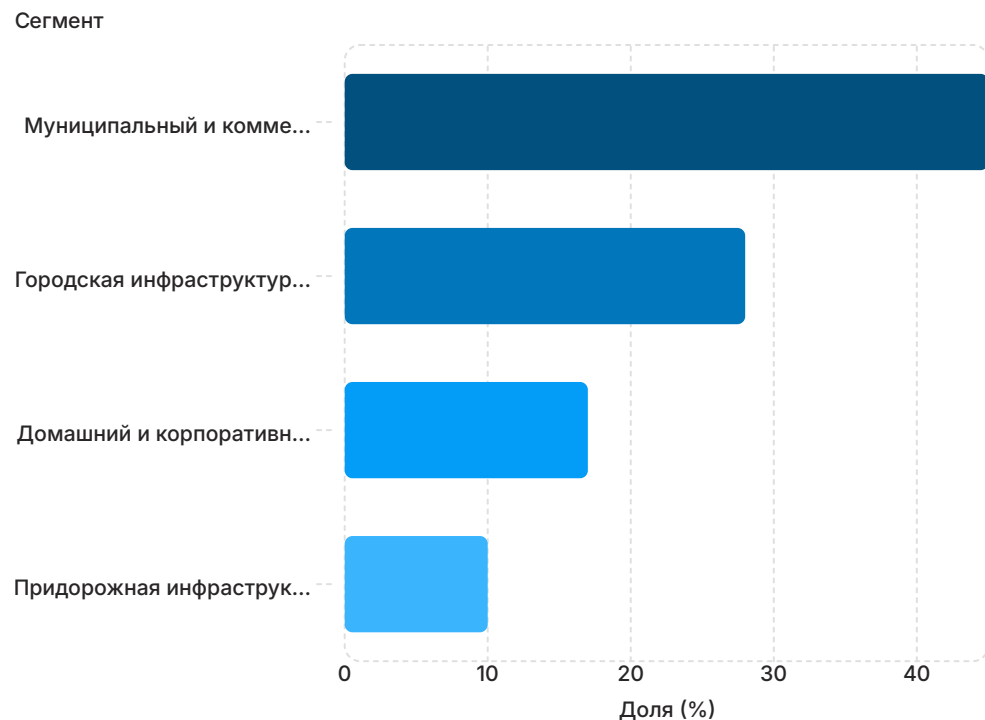
Центральный ФО — 66,7% импорта в штуках. Санкт-Петербург лидирует по стоимости импорта (1,8 млн долл.) при всего 217 единицах — специализация на дорогом высокомоощном оборудовании. Госзакупки — 45% продаж. Сетевые операторы и девелоперы — 35% каналов сбыта.

[Полный отчет по рынку: https://tebiz.ru/mi/rynok-zaryadnykh-stantsij-elektromobilej-v-rossii](https://tebiz.ru/mi/rynok-zaryadnykh-stantsij-elektromobilej-v-rossii)

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Зарядные станции: потребление и игроки рынка

Структура потребления



Ключевые производители

ПАРУС ЭЛЕКТРО

Ключевой бенефициар госзаказов, масштабирование производственных мощностей как приоритет.

ЭНЕРГОИННОВАЦИИ

Фокус на маржинальности проектов, а не агрессивный захват доли. Точечные высокорентабельные контракты.

НПО «ТЕЛЕМЕТРИЯ»

Полный производственный цикл, ориентация на сложные инженерные решения и комплексные инсталляции.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок гидрораспределителей

~4 МЛРД РУБ. · 2025

-21% ЗА 5 ЛЕТ

Ключевой сдвиг

Рынок сжался на 21% за пять лет: уход европейских брендов и переход на китайские аналоги снизили общую денежную емкость. Объем рынка — 4 млрд руб., однако зависимость от импорта делает отрасль уязвимой к логистическим шокам. Экспорт — менее 1% рынка, стратегического потенциала нет.

Сегменты и прогноз

- Пропорциональные распределители: **39%** — быстрорастущий сегмент (автоматизация спецтехники)
- Моноблочные решения: падение до **20%** — уступают модульным системам
- Эконом-сегмент: **73%** рынка — китайская техника вытеснила средний класс
- Средняя цена импорта: **1,5 тыс. руб./кг**; экспорта: 14 тыс. руб./кг
- Прогноз к 2035 году: **+10%** — медленный рост, стадия зрелости

Потребление и география

Горнодобыча и нефтегаз — суммарно 35% потребления. Строительно-дорожная техника — 26%. Центральный ФО — 48% импорта. Свердловская область: среднегодовой рост импорта +54% — уральские кластеры активно закупают компоненты. Поставки из Южной Кореи упали на 44%.

[Полный отчет по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-gidroraspredelitelej-v-rossii>](https://tebiz.ru/mi/rynok-gidroraspredelitelej-v-rossii)

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Гидрораспределители: игроки и каналы дистрибуции



МЗПО — Лидер локализации

Исторически специализируется на секционных распределителях для тяжелой техники. Ставка на углубление локализации в условиях дефицита европейских компонентов.



WEICHAI — Демпинг и массовость

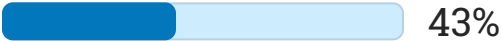
Индекс рыночного веса — 100 пунктов. Китайский бренд полностью закрыл нишу бюджетных гидравлических аналогов, вытеснив средний ценовой сегмент.



Ростсельмаш — B2B-специализация

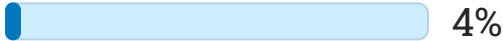
Индекс присутствия — 100 пунктов. Агрогигант закупает сложные системы для комбайнов, предпочитая качество локальным бюджетным аналогам.

Каналы дистрибуции



Официальные дилеры

Приоритет авторизованных каналов с техподдержкой в условиях санкций

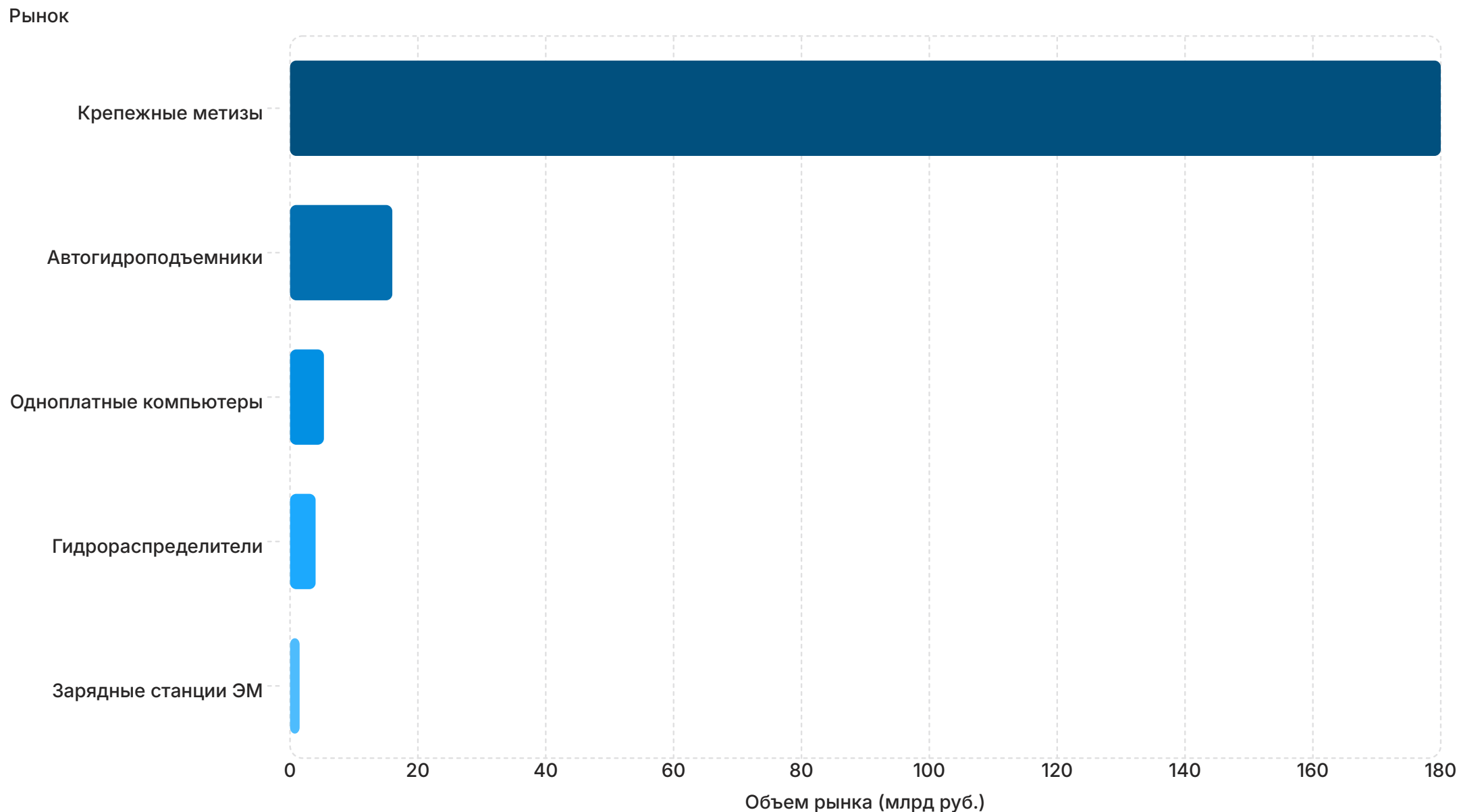


Интернет-продажи B2B

Инженеры требуют очной оценки спецификаций перед сделкой

❏ Rexroth и Danfoss: индекс присутствия не превышает 11 пунктов. Поставляются по параллельному импорту исключительно для критически важных систем, где замена невозможна.

Сравнительный анализ рынков: масштаб и динамика



Рынки демонстрируют принципиально разный масштаб: крепежные метизы в 11 раз крупнее рынка автогидроподъемников и в 120 раз превышают объем рынка зарядных станций. При этом наибольшую динамику роста показывает наименьший по размеру рынок — одноплатные компьютеры (+135% за 5 лет), тогда как крупнейший рынок демонстрирует спад.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Импортозамещение: успехи и провалы по рынкам



Импортозамещение реализуется крайне неравномерно. Там, где государство создает инфраструктурный спрос (автогидроподъемники, зарядные станции), локализация состоялась. В высокотехнологичных и базовых промышленных сегментах (одноплатные компьютеры, метизы) зависимость от импорта не только сохраняется, но и нарастает.

Прогнозы рынков к 2035 году

Инерционный сценарий: общая картина

Все четыре рассмотренных рынка демонстрируют умеренный рост по инерционному сценарию — от 10% до 22% за десятилетие. Ни один из них не показывает предпосылок для взрывного роста. Отрасли переходят в режим стабильного замещения выбывающих мощностей и медленной технологической модернизации.

Автогидроподъемники

+22% к 2035 году.

Медленное замещение выбывающего парка.

Инфраструктурные программы — ключевой драйвер.

Одноплатные компьютеры

~6,5 млрд руб. к 2035 году (+22%).

Импортозависимость сохранится: соотношение производство/импорт — 0,08.

Крепежные метизы

До 867 тыс. тонн к 2035 году. Восстановление за счет инфраструктурных проектов, а не технологического прорыва.

Гидрораспределители

+10% к 2035 году — наиболее медленный рост среди рассмотренных рынков. Стадия зрелости.

Ценовые тренды: дешевизна побеждает

Метизы: 87% эконом

Средний и премиум-класс фактически вымыты. Средняя цена импорта (~155 руб/кг) ниже цены экспорта (~215 руб/кг): Россия продает дороже, чем покупает.

Гидрораспределители: 73% эконом

Китайские аналоги окончательно вытеснили средний класс. Средняя цена импорта — 1,5 тыс. руб./кг против 14 тыс. руб./кг экспорта (штучные сложные отгрузки).

Автогидроподъемники: 49% эконом

Средняя цена китайского импорта — 3,4 млн руб./ед. Новый ценовой стандарт делает технику доступной для региональных подрядчиков, задавая давление на отечественных производителей.

Одноплатные компьютеры: 55% премиум

Единственный рынок с доминированием дорогих решений — промышленные и корпоративные заказчики определяют структуру спроса, игнорируя ценовой фактор в пользу надежности.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Когда нужен полный отчет Tebiz

Открытая аналитика фиксирует изменения на рынке и помогает сориентироваться. Полный стандартный отчет необходим, когда перед командой стоит задача, требующая глубины и точности.

1 Оценка объема рынка с разбивкой

Когда недостаточно агрегированной цифры и нужна детализация по регионам, каналам, типам продукта и ценовым сегментам для обоснования инвестиций или бюджета.

2 Анализ конкурентной среды

Когда необходимо понять позиции конкретных игроков, их доли, стратегии ценообразования и логистику — для разработки коммерческого предложения или выхода на рынок.

3 Прогнозирование и сценарный анализ

Когда требуется обоснование планов продаж, производственных мощностей или M&A-решений с опорой на количественные прогнозы с горизонтом до 2035 года.

4 Оценка импортозамещения и ВЭД

Когда нужна полная таможенная аналитика, структура импорта/экспорта по кодам ТН ВЭД, странам и объемам — для принятия решений о локализации или параллельном импорте.

Контакты Tebiz Group

Tebiz Group

Профессиональная аналитика товарных рынков России. Более 500 отчетов по промышленным, строительным, технологическим и потребительским рынкам.

 tebiz.ru

 order@tebiz.ru

 [Подписка на открытую аналитику.](#)

Использованные отчеты в этом выпуске

- [Рынок автогидроподъемников в России](#)
- [Рынок гидрораспределителей в России](#)
- [Рынок зарядных станций электромобилей в России](#)
- [Рынок крепежных метизов в России](#)
- [Рынок одноплатных компьютеров в России](#)



Все данные основаны исключительно на аналитике и расчётах Tebiz Group. Воспроизведение материалов допускается с указанием источника.