

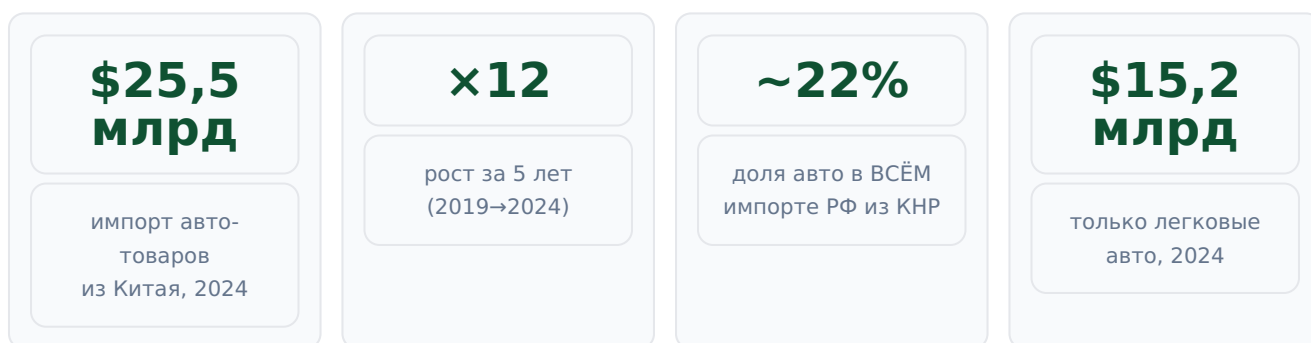
Авто из Китая 2026

Как Китай стал автодонором России и Беларуси — и где «зазор» для импортёра. Обзор на свежих таможенных данных 2019–2024.

Бесплатный аналитический обзор · рынки РФ и РБ. Источник: UN Comtrade (зеркальные данные: экспорт КНР = импорт страны-партнёра), HS-классификация. Подготовлено GlobalSales · globalsales.ru · июнь 2026.

Как читать отчёт. Все суммы — стоимость экспорта Китая в Россию в долларах США по данным UN Comtrade (Китай как страна-репортёр). Поскольку РФ с 2022 г. не публикует таможенную статистику, «зеркальные» данные Китая — самый надёжный открытый источник по реальным объёмам ввоза. Цифры — ориентир масштаба и динамики, а не бухгалтерская точность.

Резюме для занятого читателя



- **Китай закрыл автомобильный вакуум России.** После ухода западных и японских марок в 2022 г. их место заняли китайские бренды. Импорт легковых авто из КНР подскочил с \$1,7 млрд (2022) до \$11,7 млрд (2023) и \$15,2 млрд (2024) — рост в 9 раз за два года.
- **Авто — уже почти четверть всей торговли.** Из \$115 млрд совокупного импорта РФ из Китая в 2024 г. на транспортную группу приходится \$25,5 млрд (~22%) — это крупнейшая категория наряду с электроникой.
- **Сами автомобили — «тяжёлая» ниша.** Большие чеки, сертификация (ОТТС/ЭПТС), утильсбор, который государство планомерно повышает, валютные объёмы — порог входа высокий, поле занято дилерами и параллельным импортом.
- **«Зазор» для малого импортёра — вторичка вокруг авто:** запчасти (\$2,65 млрд, +178%), шины (\$1,48 млрд, +281%), детали двигателей и трансмиссий (+235–337%), мотоциклы (\$402 млн, +325%), автосвет и электрика, прицепы. Эти ниши растут двузначно, чек подъёмный, а парк китайских машин в РФ только что вырос — спрос на обслуживание гарантирован на годы вперёд.

1. Большая картина: как рос рынок

До 2022 года Россия покупала китайские автотовары по инерции — в основном грузовики и запчасти. Уход Volkswagen, Toyota, Hyundai, Renault и десятков других брендов оставил рынок без новых машин — и этот вакуум за полтора года заполнил Китай. Динамика всей транспортной группы (HS 87):

2019		\$2,2 млрд
2020		\$2,7 млрд
2021		\$4,3 млрд
2022		\$6,3 млрд
2023		\$22,5 млрд
2024		\$25,5 млрд



Транспортная группа HS 87, экспорт КНР → РФ, \$ млрд. Источник: UN Comtrade.

Перелом — 2022→2023: рост сразу в 3,6 раза. Именно тогда китайские легковые автомобили из нишевого товара превратились в основу рынка. В 2024 году импульс сохранился (+13% к рекордному 2023-му), но рост замедлился — рынок выходит на «плато насыщения» по новым машинам, и центр тяжести смещается в обслуживание уже проданного парка.

Совет от Екатерины. Цифра «\$15 млрд легковых» завораживает, но не обманывайтесь: это поле дилеров, госрегулирования и больших денег. Малому импортёру интереснее то, что **вокруг** этих миллионов машин — каждая из них годами требует запчастей, расходников, шин и аксессуаров. Парк уже создан — спрос на сервис только разгоняется.

Беларусь: маленький рынок, который бьёт выше своего веса

Для импортёра, работающего на РФ и РБ, Беларусь — отдельная и недооценённая история. В абсолюте рынок меньше российского, но устроен иначе.

Показатель (2024, Китай→страна)	 Россия	 Беларусь
Весь импорт из Китая	\$115,3 млрд	\$6,58 млрд
Авто-группа (HS 87)	\$25,5 млрд	\$2,22 млрд
Легковые авто (8703)	\$15,2 млрд	\$1,87 млрд
Рост легковых 2019→2024	+3363%	+1437%
Легковых на душу населения*	~\$106	~\$203

* Оценка: импорт легковых ÷ население (РФ ~144 млн, РБ ~9,2 млн). Ориентир, не точный показатель.

Главный вывод: **на душу населения Беларусь ввозит китайских легковых примерно вдвое больше России.** Причины — реэкспорт в РФ через единую таможенную территорию ЕАЭС, квоты на электромобили и географическая близость к логистике. При этом структура «беларусского» импорта смещена в целые машины

(≈84%), а рынок запчастей пока тонкий (\$150 млн) — то есть ниша обслуживания здесь ещё более свободна, чем в России.

Что это значит для импортёра. Беларусь стоит рассматривать не как «уменьшенную копию РФ», а как (а) самостоятельный рынок с высоким автоспросом на душу и (б) логистический хаб ЕАЭС для захода на российский рынок. Ниша запчастей/сервиса под китайские авто в РБ — почти пустая.

2. Разбивка по типам товаров

Внутри транспортной группы динамика очень разная. Ниже — все ключевые подкатегории с объёмом 2024 года и ростом за пятилетку.

Категория (HS)	2019, \$млн	2022, \$млн	2024, \$млн	Рост 19→24
Легковые авто (8703)	439	1 681	15 210	+3363%
Тягачи седельные / тракторы (8701)	34	537	2 717	+7867%
Грузовики и коммерческие (8704)	147	1 525	2 707	+1742%
Запчасти и кузовные (8708)	952	1 440	2 646	+178%
Шины новые (4011)	387	1 112	1 475	+281%
Валы, КПП, трансмиссии (8483)	182	292	608	+235%
Части двигателей (8409)	128	265	562	+337%
Дизельные двигатели (8408)	142	196	424	+199%
Мотоциклы (8711)	95	187	402	+325%
Автобусы (8702)	105	151	375	+257%
Прицепы (8716)	87	117	343	+295%
Автосвет и электрика (8512)	88	138	252	+186%
Подшипники (8482)	40	104	140	+255%
Мото/велозапчасти (8714)	100	107	100	+0%
Бензиновые двигатели (8407)	366	155	224	-39%

Экспорт КНР → РФ, \$ млн, UN Comtrade. «Запчасти 8708» — агрегированная позиция (бамперы, тормоза, подвеска, кузовные детали и пр.).

3. Где «зазор» для малого импортёра

Главный практический вывод: **деньги для небольшого игрока — не в самих машинах, а в их обслуживании.** Сравним два мира.

Параметр	Сами авто (8703/8704)	Вторичка: запчасти/шины/мото
Порог входа	Высокий: валютные объёмы, дилерство	Низкий: партии от контейнера и меньше
Сертификация	ОТТС/ЭПТС, длинно и дорого	Проще: декларации ТР ТС, часть без ОТТС
Утильсбор	Высокий и регулярно растёт	Не применяется к большинству позиций
Конкуренция	Дилеры + параллельный импорт	Фрагментирована, ниши свободнее
Драйвер спроса	Покупка новой машины	Обслуживание уже проданного парка
Динамика 2024	Замедление (плато)	Уверенный рост (+25-35%/год)

Парк китайских машин в России за 2023–2024 вырос на миллионы единиц. Каждая из них — это будущий спрос на:

- **Шины** (\$1,48 млрд, +281%) — расходник №1, меняется регулярно, понятная логистика, нет утильсбора.
- **Запчасти и кузовные детали** (\$2,65 млрд) — тормоза, подвеска, фильтры, оптика, бамперы под конкретные китайские модели (Chery, Haval, Geely, Changan).
- **Детали двигателя и трансмиссии** (+235–337%) — по мере старения парка спрос будет только расти.
- **Мотоциклы и мототехника** (\$402 млн, +325%) — отдельный быстрорастущий сегмент с более низким порогом входа, чем авто.
- **Автосвет, электрика, аксессуары** — высокая маржа, малый вес, удобная логистика.

Стратегия входа. Выбирайте 1-2 расходные позиции под самые ходовые в РФ китайские модели (Chery/Haval/Geely/Changan), где парк уже большой и растёт. Это повторяющийся спрос (расходник возвращается), а не разовая продажа, — и порог входа в разы ниже, чем у самих автомобилей.

Особый случай: запчасти для электромобилей

Отдельная, пока почти не занятая ниша — компоненты для китайских **электромобилей**. Парк EV в России растёт, но рынок запчастей под него устроен иначе, чем под ДВС, и здесь есть структурный сбой:

Наблюдение Екатерины (с рынка). По электромобилям пока нет накопленной статистики поломок — никто не знает, что и как часто выходит из строя. Поэтому дилеры боятся закупать запчасти объёмом: вдруг не угадали и деньги «заморозятся» на складе. Итог парадоксальный — машина продаётся, а владельцу при поломке приходится **ждать запчасть 2-3 месяца** под заказ. Для импортёра это не проблема, а окно: тот, кто первым выстроит надёжный канал и держит ходовые позиции на складе, забирает спрос, который дилеры обслуживать боятся.

Как зайти в эту нишу осознанно: начать с самых вероятных расходных и «уязвимых» компонентов (тормозные, ходовая, охлаждение батареи, электрика, оптика), привязанных к 2-3 самым массовым в РФ китайским EV-моделям, и наращивать ассортимент по мере накопления данных о реальных обращениях. Преимущество здесь даёт не цена, а **наличие на складе и срок поставки** — именно того, чего сейчас рынку не хватает.

ЭТО МЫ МОЖЕМ СОБРАТЬ ДЛЯ ВАС

Ту самую «статистику поломок, которой нет у рынка», мы можем подготовить под ваш запрос: по конкретным китайским моделям — **что и как часто выходит из строя**, какие артикулы под это нужны, как это сходится со спросом и поставщиками. Тогда дилер перестаёт бояться затоваривать вслепую, а импортёр точно знает, что держать на складе. Что именно включить — обсудим под вашу нишу (ниже и на **globalsales.ru**).

4. Риски и барьеры

- **Утильсбор и регуляторика по авто.** Государство планомерно повышает утильсбор на легковые и коммерческие машины — экономика прямого ввоза авто может меняться от квартала к кварталу. Для запчастей этот риск минимален.
- **Сертификация.** Для авто — ОТТС/ЭПТС (долго, дорого). Для запчастей — декларации/сертификаты ТР ТС (тормозные системы, светотехника, шины подлежат подтверждению соответствия); проверяйте по точному коду ТН ВЭД.
- **Оригинал vs аналог.** Рынок запчастей наводнён аналогами разного качества. Конкурентное преимущество — стабильное качество под конкретные модели и проверенный поставщик, а не самая низкая цена.
- **Совместимость по моделям.** Китайский модельный ряд в РФ обновляется быстро — важно держать актуальную привязку артикулов к VIN/моделям.
- **Платежи и логистика.** Общие для всего китайского импорта (расчёты через третьи юрисдикции, сроки); see отдельные материалы GlobalSales по платежам и МТК.

5. Методология и источники

Данные получены из **UN Comtrade** — базы статистики международной торговли ООН. Используются «зеркальные» данные: **Китай как страна-репортёр, Россия как партнёр, поток «экспорт»**. Поскольку Россия с 2022 года не публикует собственную таможенную статистику, зеркальные данные страны-контрагента — общепринятый и наиболее надёжный открытый способ оценить реальные объёмы ввоза.

Классификация — Гармонизированная система (HS), 2- и 4-значные коды. Период 2019–2024 (годовые данные). Суммы в долларах США.

Зеркальные данные могут расходиться с фактическим розничным рынком из-за реэкспорта через третьи страны (Казахстан, ОАЭ, Киргизия), различий в учёте и временных лагов. Для принятия конкретных бизнес-решений цифры стоит уточнять по подкодам и дополнять данными о продажах на рынке РФ.

6. Что дальше: можем сделать платный разбор под вас

Этот обзор — бесплатный: он показывает **масштаб рынка и где зазор**. Если вы решите заходить в нишу, мы можем подготовить **платный разбор под ваш конкретный запрос** — не шаблон с полки, а исследование под вашу модель, регион и бюджет. Что в него можно включить:

 В этом бесплатном обзоре	 Что можем включить в платный разбор
Объёмы и динамика рынка по типам товаров	Разбор по конкретным моделям (Chery, Haval, Geely, Changan, Li, Zeekr, EV — по вашему выбору)
Где в принципе есть «зазор»	Статистика поломок: что и как часто выходит из строя — то, чего нет у дилеров
Категории-направления (запчасти, шины, мото)	Точные артикулы/подкоды под модель + оценка спроса на них
Общая логика рисков	Проверенные поставщики в КНР + расчёт landed-cost с сертификацией
Срез рынка «в моменте»	Сценарии развития продаж по моделям + рекомендации под вашу задачу — не только «что есть», но и «куда пойдёт и что делать»

Список выше — не фиксированный: **состав разбора подстраиваем под ваши пожелания**. Нужен акцент на одной модели, на EV, на конкретном регионе сбыта, на расчёте экономики или на прогнозе продаж — соберём именно под эту задачу, с выводами и рекомендациями, а не просто таблицей цифр.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ С GLOBALSALES

Этот обзор показал, где деньги. Расскажите, что важно именно вам — какие модели, ниши, регион — и мы соберём платный разбор под ваш запрос: модели и запчасти к ним, статистика поломок вместо догадок, ёмкость спроса, поставщики, landed-cost, а также сценарии развития продаж и рекомендации под вашу задачу. Вы получаете полную картину, прогноз и выводы — решение принимаете сами. Обсудить задачу и оставить заявку — на globalsales.ru.