

Что везти из Китая в 2026: честная проверка ниш для интерьера и отделки

Рубрика «Честная проверка ниши» · GlobalSales

Мы берём ходовую идею «вези из Китая — заработаешь» и проверяем её по данным: магазины и дистрибьюторы РФ, локальное производство, реальный спрос и то, что ходовое на 1688. И говорим как есть. Если ниша перегрета — так и пишем: не вези.

Коротко: что мы сделали и что нашли

Под обзор «что выгодно везти из Китая для интерьера и отделки» мы отобрали **23 ниши**, которые на первый взгляд выглядели свободными — спрос есть, а явной толпы продавцов будто бы нет. А потом сделали то, что обычно пропускают: разобрали каждую нишу по данным рынка целиком, а не по первому впечатлению.

Результат отрезвляющий. Из **22 проверенных ниш полностью свободных — ноль**. Каждая оказалась либо перегретой, либо живой только в очень узком сегменте. Главный вывод один: в 2026 году в массовых категориях идея «найду на 1688 дешевле и перепродам» больше не работает. Зарабатывают не на категории, а на узкой подмодели — и на том, как в неё зайти.

Как мы проверяли нишу

По каждой нише смотрели четыре вещи:

- 1 Кто реально продаёт** — не только маркетплейсы, но и профильные магазины, дистрибьюторы, проектные поставщики. «Мало карточек на одной площадке» почти всегда обманчиво.
- 2 Есть ли локальное производство и насколько оно сильное** — если товар уже массово делают в России, импорт почти всегда проигрывает по цене и логистике.
- 3 Кто доминирует и по каким ценам** — раздроблённый рынок это шанс; демпинг и 2-3 крупных игрока — ловушка.
- 4 Что из ходового на 1688 в России представлено тонко** — именно здесь, на уровне подмодели, и прячется реальный зазор.

Почему «свободных» ниш в импорте из Китая почти не осталось

Причина системная. Большинство российских «брендов» в этих категориях — это **перемаркированный китайский товар с того же 1688**. Вы думаете, что конкурируете

с «российским производителем», а на деле — с десятками таких же перекупов с тех же фабрик.

- **Кварц-винил (SPC/LVT).** 50–60+ брендов, 87%+ китайский импорт. Alpine Floor, Refloor — заказ в Китае под своей маркой. Зайти = встать 60-м перекупом в ценовую войну.
- **Реечные и грильято потолки.** Наоборот — очень сильная локалка: Албес, Cesal, Grand Line, Д-Строй. Стандарт 390–570 €/м² с бесплатным раскроем. Импорт с пошлиной, НДС и логистикой этот пол не пробивает.
- **Умные звонки, замки, домофоны.** Весь сегмент на одной платформе TuYa/Zigbee. Tantos, EKF, Номтун продают тот же модуль под своим именем. Плюс утилизационный сбор на электронику с 1 сентября 2026.
- **Акустические панели.** Казалось бы, тренд — но «рейка под дерево» уже забита толпой (Wood App, AKUPANEL, Шумология), часть сборки локализована. На базовом дубе вы опоздали.
- **Гибкий камень.** «Крошку на ткани» массово и дешево делают в России. Везти такой товар из Китая бессмысленно.
- **Ковровая плитка.** Рынок держат проектные дистрибьюторы и Tarkett с заводом в России. Вход — не цена, а сертификация КМ2, тендеры и объектные референсы.

Рынок повзрослел: вчерашний «голубой океан» сегодня — красный океан с десятками одинаковых игроков.

Где зазор для импортёра всё-таки остался

Хорошая новость: зазор не исчез. Он **сместился с уровня «категория» на уровень узкой подмодели**, которой в России мало:

- **Цвет-в-цвет, премиум-сантехника** — клапаны, сифоны, аксессуары в редких отделках (оружейная сталь, золото, матовый белый) комплектом под смеситель.
- **Безрамочный свет под дизайнеров** — встраиваемые светильники «под штукатурку» с честной цветопередачей, под интерьерные проекты.
- **Новые протоколы умного дома** — реле и датчики Matter, датчики присутствия, моторы для штор на готовый карниз без замены.
- **Нержавейка под опт и бригады** — душевые трапы 900–1200 мм со вставкой под плитку и сухим затвором.
- **Дизайнерские вентрешётки** — магнитные съёмные из нержавеющей стали/латуни, линейные длиной от двух метров.
- **Премиум-панели под покраску** — бесшовные тканевые покрытия (крупный формат «под камень» уже перегрет).
- **Уличное озеленение для бизнеса** — UV-стойкие фитомодули для фасадов кафе, ритейла, вывесок.

Общее у всех сегментов одно: туда нельзя зайти «просто привезя дешевле». Нужна отстройка — сервис, проектный канал, сертификаты. Это позиция на рынке, а не перепродажа.

Перегрето или зазор: короткая сводка

Ниша	Вердикт	Где, если входить
Кварц-винил SPC/LVT	Перегрето	—
Реечные потолки	Локалка дешевле	—
Ковровая плитка	Проектный рынок	только тендеры с КМ2
Гибкий камень (крошка)	Локалка	небрендовая фасадная керамика
Акустические панели	Ядро занято	цвет, 3D, самоклейка, крупный формат
Умные устройства	Ребренд Туа	новые протоколы, сервис, русификация
Вентрешётки	Алюминий — локалка	магнитные нержавейка/латунь, линейные
Бесшовные панели	«Под камень» забит	премиум тканевые под покраску
Фитопанели	Интерьер перегрет	уличные UV-модули для бизнеса
Сантехника-комплекты	База занята	цвет-в-цвет премиум, нержавейка
Свет	Масса перегрета	безрамочный под дизайнеров

Что это значит для импортёра: три вывода

- 1 Проверяйте категорию до закупки, а не после.** «Выглядит свободно» ≠ «свободно». Реальную картину даёт только разбор рынка целиком и сравнение с тем, что ходовое в Китае.
- 2 Конкурируйте не ценой, а подмоделью.** Если в нише уже стоят 50 перекупов одного товара — ваш шанс в узком сегменте, которого у них нет, плюс в сервисе и канале сбыта.
- 3 Считайте полную себестоимость до склада, а не цену на 1688.** Пошлина, НДС при ввозе, логистика, сертификация ЕАЭС (ТР ТС), утилизационный сбор на электронику с 1 сентября 2026 — часто именно эти статьи съедают всю маржу.

Частые вопросы

Стоит ли вообще что-то везти из Китая в 2026 году?

Да — но не «категориями», а точно. Эпоха «привёз контейнер ходового товара и заработал» закончилась в массовых нишах. Зарабатывают там, где находят конкретную подмодель с реальным спросом и слабым предложением и умеют её продать.

Как понять, что ниша перегрета?

Десятки продавцов одного товара, разброс цен вниз (демпинг), сильное локальное производство и российские «бренды», которые возят то же самое из Китая. Самый обманчивый сигнал — «мало карточек на маркетплейсе»: это лишь одна площадка, а не весь рынок.

Что такое полная себестоимость до склада?

Это цена товара плюс всё, что превращает её в реальную стоимость на вашем складе: пошлина, НДС при ввозе, логистика, сертификация, сборы. Именно по ней, а не по цене на 1688, считается настоящая маржа.

GlobalSales делает такую проверку под ваш товар. Берём вашу нишу или идею, проверяем по данным рынка РФ и сравниваем с Китаем, считаем полную себестоимость до склада и проверяем поставщика — и говорим прямо: вези / не вези / вези вот эту подмодель. Честно, до того как вы вложили деньги в партию.

[Заказать проверку ниши →](#)