

Электромобили и быстрая зарядная инфраструктура в России

Структура рынка, экономика быстрой зарядки, регулирование и сценарии развития до 2036 года

Дата среза данных
Август 2026

География
Российская Федерация,
с международным контекстом

Подготовлено
Аналитическая группа Нурер

208 тыс.

электромобилей и подключаемых гибридов в парке РФ – единая клиентская база быстрой сети

51 %

доля быстрых DC-станций – впервые больше половины публичной сети

1,4 млн

электромобилей в России к 2030 году – цель государственной Концепции

до 200

электромобилей на одну быструю станцию Москвы к 2030 году при ограниченном числе площадок

ОБ ОТЧЕТЕ

Об отчете

Отчет описывает состояние российского рынка электрифицированного транспорта и зарядной инфраструктуры на август 2026 года: размер и структуру парка, конфигурацию публичной сети, экономику отдельной быстрой станции, регуляторную рамку и сценарии развития до 2036 года. Подготовлен аналитической группой Нурег.

Что в отчете

Три контура рынка, которые обычно рассматриваются по отдельности, здесь сведены в одну картину: парк электрифицированного транспорта, физическая зарядная сеть и экономика отдельного объекта. Между ними существуют прямые количественные связи, и именно они определяют, где на этом рынке создается стоимость.

Раздел	Предмет
I. Мировой контекст	Масштаб, структура и модели зарядной инфраструктуры в мире; какая из них применима к России
II. Рынок транспорта	Парк, продажи, стандарты разъемов, локальное производство, география спроса
III. Зарядная инфраструктура	Размер и структура публичной сети, регионы, операторский ландшафт, оборудование
IV. Экономика станции	CAPEX, загрузка, тарифы, отпуск энергии, сценарии окупаемости
V. Москва	Крупнейший и наиболее зрелый рынок страны: политика города, сеть, спрос, ограничения
VI. Регулирование	Концепция-2030, субсидирование, градостроительные нормативы, фискальная среда
VII. Класс активов	Признаки инфраструктурного класса активов и каналы привлечения капитала
VIII–IX. Риски и сценарии	Риск-матрица рынка и проектов; три траектории развития до 2036 года

Работа с данными

Каждый количественный показатель сопровождается ссылкой на первоисточник; полная библиография приведена в конце документа. Российская статистика зарядной инфраструктуры ведется по нескольким несовпадающим методикам, поэтому числа из разных источников в отчете не суммируются и не усредняются, а сопоставляются с указанием единицы учета. Расчеты и оценки, выполненные Нурег, помечены явно и отделены от фактических данных.

Кому адресован

Инвесторам, владельцам площадок и действующих станций, операторам транспортных парков, девелоперам, ритейлу и энергетическим компаниям, а также органам власти и отраслевым специалистам.

Ограничение ответственности. Отчет носит информационно-аналитический характер, не является инвестиционной рекомендацией или публичной офертой и не заменяет юридическую, налоговую и техническую экспертизу проекта.

СОДЕРЖАНИЕ

Структура отчета

Что в отчете	2
Работа с данными	2
Кому адресован	2
У быстрой зарядки формируются признаки класса активов	5
Девять выводов, определяющих рынок	5
Как считался рынок и почему источники расходятся	8
Единица учета: станция, локация, коннектор	8
Три оценки одного рынка	8
Как в отчете считается загрузка ЭЗС	9
Мировой контекст: масштаб, скорость и структура	10
Масштаб и распределение продаж	10
Зарядная инфраструктура мира	11
Обеспеченность: почему ее нельзя сравнивать между странами	11
Рынок электрифицированного транспорта: 200 тысяч клиентов быстрой сети	13
Парк: шестнадцатикратный рост за семь лет	13
Продажи новых: цена, а не инфраструктура	13
Импорт: июльский всплеск и что он означает	14
Подключаемые гибриды – та же клиентская база	15
Российское производство: барьер предложения снимается изнутри	16
Структура парка и стандарты: на что ориентироваться	17
Стандарты, которые входят в рынок точно	18
География парка: где находится платежеспособный спрос	19
Зарядная инфраструктура России: рынок стал рынком быстрой зарядки	21
Размер сети	21
Переход к быстрой зарядке	22
Хаб или распределенная сеть	23
География сети: половина рынка в пяти регионах	23
Обеспеченность: почему «хватает» и «не хватает» одновременно	25
Операторский ландшафт: побеждает платформа, а не количество точек	25
Подключение сторонних станций к платформе	26
Консолидация: первая крупная сделка	26
Оборудование: как выбирать	27
Локализация производства	28
Экономика быстрой зарядки: где создается стоимость	29
CAPEX: подключение дорожке оборудования	29
Загрузка: разрыв между планом и фактом	30

Тарифы: рынок с якорем	31
Юнит-экономика быстрой станции	32
Спрос на станцию складывается из двух слоев	36
Что отличает сильный объект от слабого	36
Коммерческий электротранспорт как якорный спрос	37
Москва: самый перспективный рынок электромобильности в России	39
Последовательная электрификация: политика, а не кампания	39
Контур московского рынка	39
Городская сеть и программа «Энергия Москвы»	40
География развития: сеть уходит из центра	40
Масштаб возможности: спрос упирается в число быстрых станций	41
Зарядные хабы	43
Девелопмент и коммерческий контур	44
Регулирование: государство рассчитывает на частный капитал	45
Концепция-2030: масштаб отставания	45
Субсидирование: инструмент, определяющий структуру сети	46
Градостроительные нормативы: самый результативный слой	47
Утилизационный сбор и ответ локального производства	48
Быстрая зарядка: признаки нового класса инфраструктурных активов	50
Четыре признака класса активов	50
Почему прежние каналы капитала не закрывают задачу	50
Hyper Invest: как устроен розничный вход в зарядную инфраструктуру	51
Что это меняет для рынка	52
Риск-матрица рынка и проектов	53
Рыночные риски	53
Проектные риски	53
Сценарии развития до 2036 года	56
Содержание сценариев	56
Индикаторы, за которыми следует следить	57
Что определит следующий этап рынка	58
Первое: инфраструктура и реальный профиль спроса	58
Второе: зарядка и коммерческий транспорт	58
Третье: инфраструктура и частный капитал	58
Пять способов войти в рынок электромобильности	59
Сводная таблица ключевых показателей	60
Библиография	63

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

У быстрой зарядки формируются признаки класса активов

К середине 2026 года российский рынок электродвижения прошел несколько порогов одновременно. Парк электрифицированного транспорта превысил 200 тысяч машин. Быстрых станций постоянного тока впервые стало больше, чем медленных. Появился регулируемый канал привлечения частного капитала в зарядную инфраструктуру. Это признаки формирующегося инфраструктурного класса активов – с воспроизводимой юнит-экономикой, стандартным оборудованием и понятным горизонтом возврата. Формирование это не завершено: средняя загрузка быстрых станций составляет 9,22 % против примерно 20 %, необходимых для окупаемости в горизонте пяти-семи лет,^[5] и именно разрыв между этими двумя числами определяет содержание ближайшего этапа рынка.

208 тыс. Единая клиентская база быстрой сети 82,3 тыс. электромобилей и 125,7 тыс. подключаемых гибридов, апрель 2026	51 % Доля быстрых DC-станций в сети впервые превысила долю медленных AC – рынок перешел на быструю зарядку	+15 % Рост сегмента свыше 150 кВт за квартал самый быстрорастущий класс мощности в стране	1,4 млн Цель Концепции по парку электромобилей к 2030 году по стране; Москва концентрирует около трети парка
46 % Доля пяти регионов в публичной сети рынок пока предельно концентрирован – и это окно для входа	13,7 % Выполнение цели Концепции-2030 по числу ЭЗС 9 889 станций против ориентира в 72 000	>80 % Доля внебюджетных источников в программе государство прямо рассчитывает на частный капитал	53–202 Электромобилей на быструю станцию Москвы к 2030 диапазон сценариев против примерно 33 машин на быструю станцию сегодня

Источники и методики учета по каждому показателю раскрыты в соответствующих разделах отчета.^[4, 5, 6, 9, 17, 20, 27]

Девять выводов, определяющих рынок

01 Клиентская база быстрой сети – 208 тысяч машин, а не 82 тысячи

Разделение рынка на «электромобили» и «гибриды» – методологический артефакт статистики, а не отражение поведения пользователя. К апрелю 2026 года в России зарегистрировано 82,3 тыс. BEV и 125,7 тыс. подключаемых гибридов.^[17] Современный подключаемый гибрид – это китайский или российский автомобиль с батареей в десятки киловатт-часов и штатной поддержкой быстрой зарядки постоянным током; в публичной сети он пользуется DC-станцией так же, как электромобиль.^[18] Для оператора быстрой инфраструктуры это одна клиентская база, и она вдвое больше, чем принято считать.

02 Рынок развернулся к быстрой зарядке – и это необратимо

В I квартале 2026 года доля DC-станций впервые превысила 50 % (5 004 против 4 885 AC), а сегмент мощностью свыше 150 кВт вырос на 15 % за квартал.^[4, 5] Медленная зарядка смещается из публичного поля в частное – во дворы, паркинги и на объекты, где она чаще работает как сервис при основном бизнесе, а для части игроков остается и самостоятельной моделью с невысоким чеком. Но публичный рынок, который формирует основной объем выручки отрасли, – это рынок быстрой зарядки.

03 Россия ближе к Китаю, чем к США – поэтому быстрая зарядка здесь всему голова

Модель зарядной инфраструктуры определяется не уровнем дохода, а типом расселения. США живут в частных домах с гаражом, и публичная сеть там дополняет домашнюю зарядку. Китай живет в многоэтажной городской застройке, где у большинства водителей собственной точки подключения нет, и потому опирается на публичную сеть.^[11] Российский город устроен как китайский, а не как американский: многоэтажная застройка, дефицит закрепленных машино-мест с возможностью подключения, высокая плотность поездок. Отсюда магистральный сценарий для России – не розетка в гараже, а мощная публичная быстрая инфраструктура.

04 В Москве спрос будет расти быстрее, чем число быстрых станций

Город последовательно электрифицирует транспорт больше десяти лет: 3 000 электробусов российского производства на более чем 300 маршрутах, около 60 % активного автобусного парка, свыше 1,2 млн пассажиров в будний день и первое место в Европе по числу электробусов.^[48] Единственный публичный ориентир по легковому парку – около 320 тыс. электромобилей к 2030 году^[20] – следует читать как нижнюю границу: Концепция развития электротранспорта предусматривает 1,4 млн машин по стране, а Москва концентрирует 28,8 % парка.^[2, 9] Сценарная рамка отчета охватывает диапазон 320–850 тыс. машин для столицы – от городского прогноза до варианта, в котором парк страны выходит на 1,7 млн машин, а доля Москвы растет (см. раздел V). Даже этот верхний вариант – около 3,6 % легкового парка страны в 47,45 млн автомобилей^[59], и это оценка консервативная: при среднем возрасте легкового автомобиля 15,4 года^[77] доля новой технологии в парке отстает от ее доли в продажах на полтора десятилетия, поэтому 2030 год – начальный участок кривой, а не насыщение. Целевой парк зарядных устройств города – порядка 32–35 тыс., но быстрых среди них немного: городской контур, по оценке Департамента транспорта Москвы, – около 4 200 станций, а с учетом коммерческих локаций совокупное предложение, по оценке Нурег, не превысит 6 000.^[20, 27] Ограничитель физический – число площадок, где доступна мощность в сотни киловатт. На одну быструю станцию придется от 53 до 202 электромобилей против примерно 33 сегодня, и это делает высокую загрузку не оптимистичным сценарием, а следствием дефицита мощности.

05 Локальный автопром закрывает вопрос предложения машин

Спрос на зарядку упирался в доступность автомобиля – и этот барьер снимается изнутри страны. В 2026 году первое место на рынке новых электромобилей впервые занял локальный производитель: Evolute с липецкой площадки полного цикла – 32,2 % сегмента в первом полугодии, тогда как в 2023–2025 годах лидировал Zeekr.^[7, 50] В феврале 2026 года Денис Мантуров и Сергей Собянин запустили на заводе «Москвич» производство электромобилей UMO с технологическим партнерством «Яндекса»; план 2026 года – 3 тыс. машин, первые сто разошлись по таксопаркам – партнерам «Яндекс Такси» – в течение месяца.^[49] Весной 2026 года к ним добавился «Атом» – 3,9 млн рублей в рознице и около 2,9 млн с учетом мер поддержки.^[53, 58] Решающим для рынка остается ценовой паритет: массовый спрос появится тогда, когда электромобиль будет стоить сопоставимо с бензиновым аналогом того же класса, а цена формироваться рыночно, а не режимом ввоза.

06 Загрузка – главный ограничитель, и решается он трафиком, а не тарифом

Средняя загрузка быстрых станций по рынку в марте 2026 года – 9,22 %^[5] при отраслевом ориентире окупаемости около 20 %; отраслевая ассоциация оценивает фактический уровень в три сессии на станцию в сутки против необходимых семи-десяти.^[61] Разрыв закрывается не повышением цены киловатт-часа, а управлением спросом: определяющее значение имеют качество локации и наличие якорного корпоративного флота – такси, каршеринга, доставки, – а не рыночная конъюнктура.

07 Рынок вошел в фазу консолидации

В 2026 году состоялась первая крупная сделка M&A на российском зарядном рынке – «Пункт Е» и «Ситроникс».^[15, 16] Значение события не в размере объединенного актива, а в самом факте: отрасль перешла от стадии, где игроки наращивали количество точек, к стадии, где активы начали переходить из рук в руки. Это типичный признак взросления инфраструктурного сектора, и дальнейшие сделки следует считать не исключением, а нормой.

08 Платформа без собственных локаций – слабая бизнес-модель

Ценность в зарядном бизнесе создают пользовательский опыт, автоматизация бизнес- и сервисных процессов, работа с клиентом и управляемый трафик – то есть платформа. Но платформа сама по себе устойчивой конструкции не образует: оператор без собственных локаций не контролирует ни точку подключения, ни качество площадки и приходит к владельцу оборудования без капитала, а значит не может ни разделить с ним риск, ни профинансировать развитие объекта. Не набирает он и того объема сети, на котором окупаются качественные сервисные процессы – круглосуточный технический мониторинг, регламент реагирования на отказ и предметная работа с вендорами, – а доступность станции напрямую определяет ее выручку. Устойчив тот игрок, у которого платформа, собственная сеть и доступ к массовому капиталу собраны в один контур.

09 У отрасли появился собственный канал капитала

Государственная программа прямо рассчитывает, что более 80 % ее объема закроют внебюджетные источники. Причина в масштабе: зарядная инфраструктура капиталоемка настолько, что совокупную потребность рынка не закрывает ни один игрок в одиночку, включая крупнейшие корпорации. Банковский канал при этом упирается в стоимость денег, корпоративный – в число стратегических игроков. В августе 2026 года Нурег вывел на инвестиционную платформу Zorko первый в России розничный инструмент вложения в действующие городские зарядные станции объемом до 217 млн рублей.^[46, 47] Это и есть недостающее четвертое свойство класса активов – доступный капитал широкого круга инвесторов.

ПОЗИЦИЯ HYPER

Российский рынок корректнее описывать не как «отстающий», а как рынок с иной последовательностью этапов. В большинстве стран сначала формировался массовый парк, а инфраструктура догоняла его. В России быстрая инфраструктура строится с опережением – и именно она задает темп: наличие мощной, надежной и удобной сети снимает главный барьер перехода на электротягу для городского водителя и делает возможной электрификацию коммерческих парков.

Практический вывод для инвестора: стоимость в ближайшие годы создает не число введенных станций, а сочетание качественной локации, мощности и управляемого клиентского потока. Станция без трафика не окупается ни при каком тарифе – станция с якорным флотом окупается быстрее любого расчетного сценария отрасли.

МЕТОДОЛОГИЯ

Как считался рынок и почему источники расходятся

Главная методологическая особенность российского рынка зарядной инфраструктуры состоит в том, что три авторитетных источника одновременно называют для одного и того же периода разные числа – от 4 тысяч до 10 тысяч станций. Это не ошибка ни одного из них: они считают разные объекты.

Единица учета: станция, локация, коннектор

В отчете последовательно разграничиваются четыре понятия, которые в публикациях часто смешиваются.

Единица учета	Что считается	Типичное следствие
Коннектор	Отдельный физический разъем (CCS2, GB/T, Type 2)	Самая большая цифра; одна быстрая станция обычно имеет 2–3 коннектора
Станция (ЭЗС)	Отдельное зарядное устройство с собственным идентификатором	Основная единица отраслевого мониторинга и субсидий
Локация	Адрес, где размещена одна или несколько станций	Основная единица картографических сервисов и пользовательских приложений
Публичная ЭЗС	Станция, доступная неограниченному кругу пользователей	Исключает корпоративные, ведомственные и часть домовых решений

Три оценки одного рынка

Сопоставление трех независимых источников за близкие периоды 2026 года показывает масштаб расхождения и его причину.

Источник	Период	Оценка	Что именно посчитано
Отраслевой мониторинг 2Chargers	I кв. 2026	9 889 станций	Все публичные и квазипубличные ЭЗС, включая АС-посты малой мощности
Автостат	апрель 2026	около 8 000 станций	Публичные ЭЗС для электромобилей и гибридов
2ГИС	июнь 2026	более 4 000 станций	Общедоступные объекты, подтвержденные в справочнике карт

Источники: 2Chargers^[4, 5], Автостат^[6], 2ГИС^[32, 39].

Разрыв между 2ГИС и 2Chargers объясняется тем, что картографический справочник фиксирует объект только при подтвержденной общедоступности, тогда как отраслевой мониторинг агрегирует данные операторских платформ, включая станции с ограниченным доступом и временно неработающие. Для динамики и структуры сети в отчете используется 2Chargers как единственный источник с сопоставимой поквартальной методикой; числа из разных источников не складываются и не усредняются.

Как в отчете считается загрузка ЭЗС

Загрузка станции определяется не числом сессий, а долей времени, в течение которого станция фактически занята зарядкой, в общем доступном времени работы за период. Расчет используется на двух уровнях: **временная загрузка** – отношение суммарной продолжительности сессий к времени доступности станции; **энергетическая загрузка** – отношение фактически отпущенной энергии к теоретически возможной при номинальной мощности. Для быстрых станций и хабов ключевой индикатор коммерческой устойчивости – временная загрузка, поскольку она точнее отражает оборачиваемость точки.

Расчетная рамка Hyper: учитывать только станции в коммерческой эксплуатации; исключать периоды технической недоступности; отдельно считать AC, DC и хаб-форматы; сопоставлять загрузку с выручкой на точку и на киловатт мощности. Дополнительно контролируется число сессий на станцию в сутки – показатель, наиболее чувствительный к качеству локации и наличию якорного трафика.

РАЗДЕЛ I

Мировой контекст: масштаб, скорость и структура

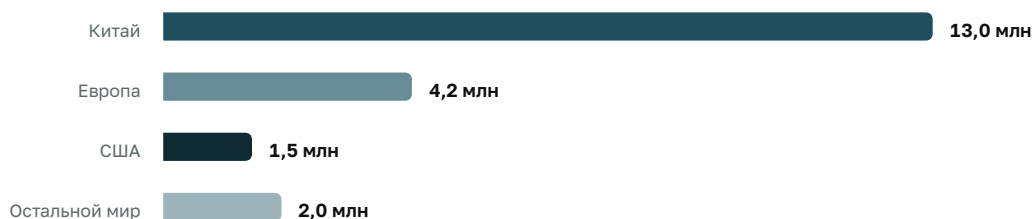
Мировой рынок электромобилей в 2025 году прошел символический рубеж: продажи превысили 20 млн машин, а каждый четвертый проданный в мире новый автомобиль оказался электрическим.^[10] Российский рынок находится на другом полюсе этой шкалы – и именно поэтому мировой опыт полезен не как ориентир по темпам, а как источник понимания того, какие механизмы включаются на каждой стадии.

Масштаб и распределение продаж

Рост мировых продаж в 2025 году составил около 20 % год к году. Концентрация рынка предельно высока: на Китай приходится шесть из десяти проданных в мире электромобилей, там же выпускается около 75 % мирового объема, а экспорт превысил 2,5 млн машин.^[10, 12] Европа прибавила более 30 % и достигла доли в 28 % продаж, США остались чуть ниже 10 %, а развивающиеся рынки выросли примерно на 80 %, в основном за счет доступных китайских моделей.^[10, 12]

РИСУНОК 1.1

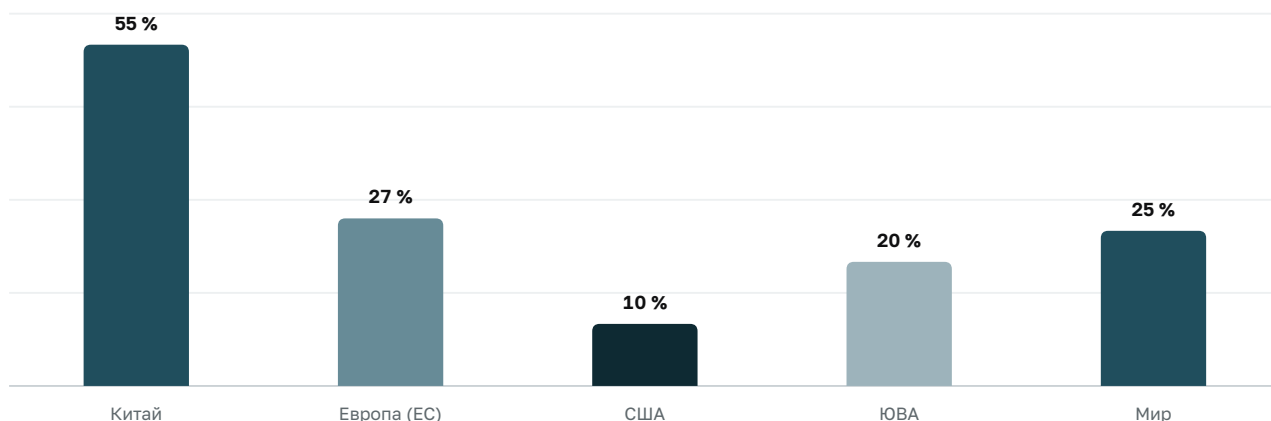
Продажи электромобилей по регионам мира, 2025 год



Оценка IEA. «Остальной мир» включает Юго-Восточную Азию, Латинскую Америку, Индию и прочие рынки. Источник: IEA Global EV Outlook 2026.^[10, 12]

Не менее показательна структура продаж внутри электрифицированного сегмента: в 2025 году полностью электрические автомобили составили 65 % мировых продаж электротранспорта, развернув предыдущий тренд в пользу подключаемых гибридов.^[12] В России структура сложилась иначе – там быстрее растет сегмент подключаемых гибридов, – однако для зарядной инфраструктуры это различие второстепенно: и та, и другая категория формирует спрос на публичную быструю зарядку (см. раздел II).

РИСУНОК 1.2

Доля электромобилей в продажах новых легковых автомобилей, 2025 год

ЮВА – Юго-Восточная Азия. Для сравнения: доля электромобилей в продажах новых легковых автомобилей в России по итогам 2025 года составила 0,9 %.^[1, 10, 12]

Зарядная инфраструктура мира

К концу 2025 года в мире действовало более 7 млн публичных зарядных точек и свыше 43 млн частных.^[11] Соотношение – примерно один к шести – само по себе является ответом на вопрос, где в действительности происходит зарядка. За 2025 год мир добавил 1,8 млн публичных точек, что на треть больше прироста предыдущего года; сегмент сверхбыстрой зарядки мощностью от 150 кВт вырос на 30 %.^[11]

РИСУНОК 1.3

Распределение публичных зарядных точек по регионам мира, 2025 год

Доли от мирового объема публичных точек. Китай концентрирует около двух третей мировой публичной инфраструктуры при средней мощности точки около 55 кВт. Источник: IEA Global EV Outlook 2026.^[11]

Обеспеченность: почему ее нельзя сравнивать между странами

По российской статистике на одну публичную станцию приходится около 10 электромобилей и 15 подключаемых гибридов.^[6] Сам по себе этот показатель мало что говорит: он описывает обеспеченность, а не спрос. Из него не следует ни то, есть ли у водителя альтернатива публичной станции, ни то, насколько интенсивно он ездит.

Именно поэтому переносить показатель между рынками некорректно. Две страны с одинаковым числом машин на точку могут иметь принципиально разную структуру спроса просто потому, что в одной у большинства водителей есть собственная розетка, а в другой нет. Для оператора значим не этот коэффициент, а состав спроса на конкретной территории.

Значимо для России поэтому не число точек, а наличие или отсутствие у пользователя альтернативы. Ближайший работающий пример – Ташкент, где установка станций переменного тока на паркингах затруднена, и поэтому весь спрос выходит на публичную сеть, которая за счет этого реально утилизируется.^[75] Ключевой параметр – доля пользователей без доступа к домашней или объектовой зарядке, и по нему российский город ближе к Ташкенту и Китаю, чем к США.

ПОЧЕМУ РОССИЯ ПОЙДЕТ ПО КИТАЙСКОМУ, А НЕ ПО АМЕРИКАНСКОМУ ПУТИ

Модель зарядной инфраструктуры определяется типом расселения, а не уровнем дохода. США живут в частных домах с гаражом, и публичная сеть там дополняет домашнюю зарядку, обслуживая в основном междугородние поездки. Китай живет в многоэтажной городской застройке, где у большинства водителей собственной точки подключения нет, и потому опирается на публичную сеть.^[11] Российский город устроен по китайскому образцу: многоэтажная застройка, дефицит закрепленных машино-мест с возможностью подключения, высокая плотность поездок и мощная сервисная экономика. Но копировать нужно не масштаб китайской сети, а условие, при котором она работает: спрос приходит на публичную станцию тогда, когда у водителя нет собственной розетки. По этому признаку показателен Ташкент, где отсутствие альтернативы обеспечивает публичной сети высокую утилизацию.^[75]

Отсюда следует главный вывод международного раздела для российского рынка: магистральный сценарий здесь – не розетка в гараже, а плотная сеть мощных публичных станций в городе. Это же подтверждает и глобальный тренд: IEA фиксирует около 4,5 кВт публичной мощности на один электромобиль как рабочий уровень обеспеченности и рост сверхбыстрого сегмента на 30 % за год.^[11] Ставка на мощность, а не на количество точек, – то, что отличает зрелые городские рынки от догоняющих.

Долгосрочный ориентир IEA: к 2035 году число публичных точек для легкового транспорта может превысить 24 млн, а мировой парк электромобилей – достичь 510 млн машин при доле около 50 % в продажах.^[10, 11]

РАЗДЕЛ II

Рынок электрифицированного транспорта: 200 тысяч клиентов быстрой сети

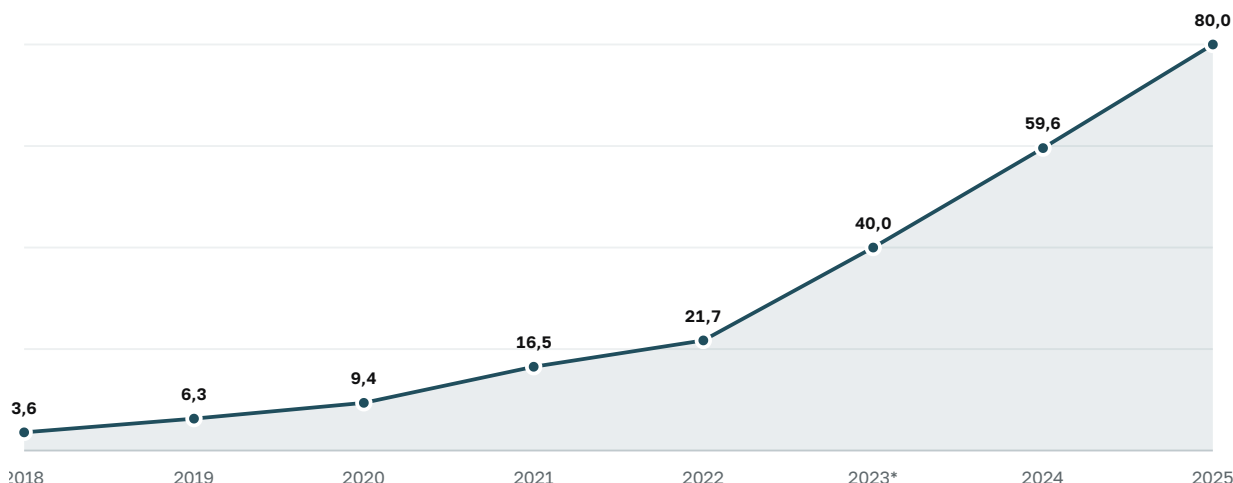
С 2018 по 2024 год российский парк электромобилей вырос более чем в шестнадцать раз, а к 2026 году совокупный парк электрифицированного транспорта превысил 200 тысяч машин. Именно этот рубеж превращает зарядную инфраструктуру из нишевого сервиса в бизнес с повторяемой клиентской моделью.

Парк: шестнадцатикратный рост за семь лет

На 1 января 2026 года в России было зарегистрировано около 80 тыс. электромобилей – 0,2 % всего легкового парка.^[2] Динамика последних лет остается высокой в относительном выражении: страна проходит ту же фазу, которую крупные городские рынки мира прошли на рубеже прошлого десятилетия.

РИСУНОК 2.1

Парк электромобилей (BEV) в России, тыс. шт., на конец года



* Значение за 2023 год – оценка Автостата, опубликованная в ноябре 2023 года. Значения 2018–2022 и 2024–2025 – фактические данные Автостата на 1 января следующего года.^[2, 24, 25]

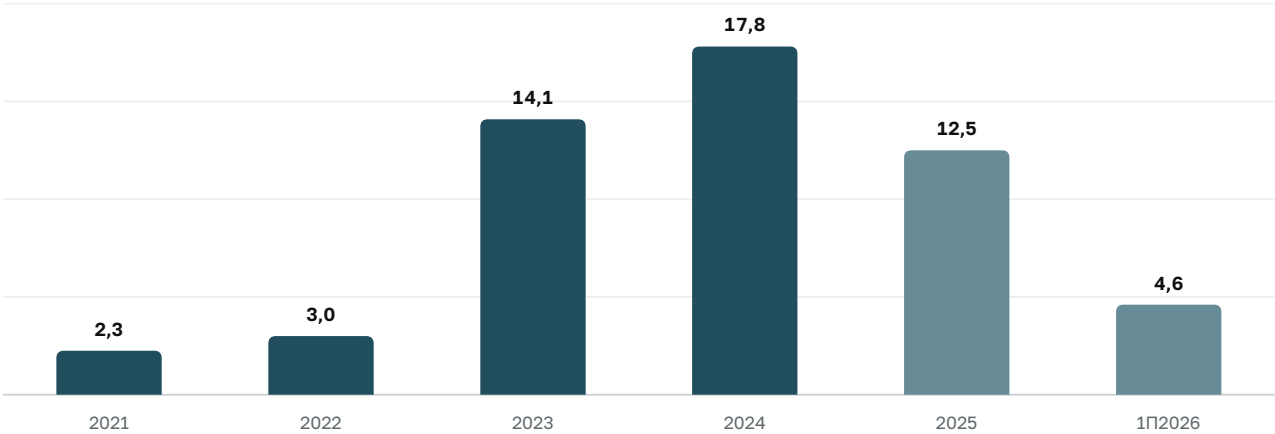
Структура владения показывает, что база рынка уже сформирована частным пользователем: 82 % электромобилей (65,7 тыс.) принадлежат физическим лицам и 18 % (14,3 тыс.) – юридическим.^[3] Корпоративная доля при этом растет быстрее и формирует наиболее ценный для быстрой сети профиль спроса.

Продажи новых: цена, а не инфраструктура

Рынок новых электромобилей достиг пика в 2024 году – 17 805 машин – и потерял 30 % в 2025 году, опустившись до 12,5 тыс.^[1, 22] В первом полугодии 2026 года продажи выросли на 4,7 % год к году, до 4 606 машин.^[7] Важно понимать природу этого перерыва: он вызван не дефицитом зарядной инфраструктуры и не разочарованием пользователя, а изменившейся стоимостью ввоза автомобиля.

РИСУНОК 2.2

Продажи новых электромобилей в России, тыс. шт.



2021–2022 – Автостат и отраслевые публикации; 2023–2025 – Автостат; 1П2026 – январь–июнь 2026 года. Светлым тоном выделены периоды снижения доли рынка. [1, 7, 22, 45]

Импорт: июльский всплеск и что он означает

Помесячная динамика ввоза объясняет форму этой кривой лучше, чем годовые итоги. В июле 2026 года в Россию ввезли 1 210 новых электромобилей – в 2,2 раза больше, чем годом ранее. Для сравнения, за все первое полугодие 2026 года импорт составил 1 488 машин: один месяц оказался сопоставим с шестью предыдущими. Суммарно за семь месяцев ввезено 2 698 электромобилей, что на 11,3 % меньше, чем в январе–июле 2025 года. [78]

Модель	Ввезено в июле 2026, шт.
Avatr 11	343
Avatr 12	305
Changan Qiyuan Q05	267
Toyota bZ3	82
GAC Aion V	57
BYD Yuan	28
GAC Hyptec HT	20
BYD Dolphin	13
Zeekr 001	8
Xiaomi YU7	7

Топ-10 моделей по объему ввоза. Источник: «Автостат». [78]

КАК ЭТО ЧИТАТЬ: ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОСТАВОК, А НЕ РАЗВОРОТ РЫНКА

Июльский объем не меняет годовую картину: накопленный за семь месяцев импорт все еще ниже прошлогоднего на 11,3 %. [78] Всплеск концентрирован: более половины месячного объема (54 %) пришлось на один бренд – Avatr, две модели которого дали 648 машин. Это премиальный сегмент с ценой от 6,65 млн рублей, то есть пополнение складов дилеров после перерыва, а не выход на массового покупателя.

Для зарядной инфраструктуры важнее второй сигнал. Спрос начинает формироваться и в нижнем ценовом сегменте: третье место по объему ввоза занял Changan Qiyuan Q05 с ценой до 3 млн рублей, замечен интерес к Toyota bZ3.^[78] Кроме того, весь топ-10 июльского импорта – автомобили китайской сборки, то есть машины со стандартом GB/T. Каждый такой ввоз смещает структуру коннекторного парка в ту же сторону, что и локальное производство, и подтверждает вывод о том, на какой стандарт следует ориентировать оснащение станции.

ЧТО ПРОИЗОШЛО С ЦЕНОЙ

С 1 декабря 2025 года вступила в силу новая шкала утилизационного сбора, рассчитываемая по мощности двигателя: для автомобилей младше трех лет ставки варьируются от 3,4 тыс. рублей для машин мощностью до 80 л.с. до 3,04 млн рублей для машин мощностью от 280 л.с. Поскольку электромобили конструктивно относятся к мощным транспортным средствам, новая шкала затронула импортируемые модели непропорционально сильно.^[22, 38] Ответ рынка уже сформирован и лежит внутри страны: локальное производство Evolute, UMO и «Атом» не попадает под импортный барьер и предлагает машину в целевом ценовом диапазоне (см. ниже).

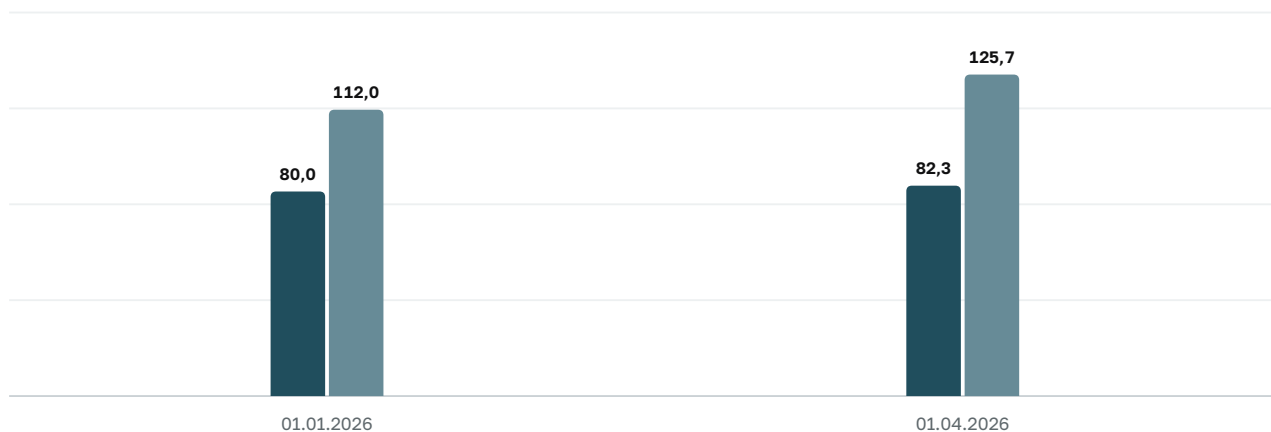
Подключаемые гибриды – та же клиентская база

К началу апреля 2026 года совокупный парк электромобилей и подключаемых гибридов в России превысил 208 тыс. машин: 82,3 тыс. BEV и 125,7 тыс. PHEV.^[17] Статистика традиционно разносит эти две категории по разным строкам – для зарядного оператора такое разделение лишено смысла.

РИСУНОК 2.3

Парк электрифицированного легкового транспорта в России, тыс. шт.

■ Электромобили (BEV) ■ Подключаемые гибриды (PHEV)

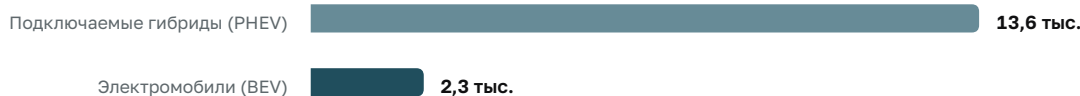


На 1 января и 1 апреля 2026 года. Обычные (несетевые) гибриды в расчет не включены. Источник: Автостат.^[2, 17]

Прирост за I квартал 2026 года: 13,6 тыс. подключаемых гибридов и 2,3 тыс. электромобилей.^[17] Продажи новых PHEV за квартал составили 13 566 штук – в 2,3 раза больше, чем годом ранее, а их доля рынка выросла с 2,4 % до 5,1 %; электрифицированный транспорт в целом занял 9 % рынка новых легковых автомобилей.^[18] Средний подключаемый гибрид в российском парке – двухлетний, и примерно 90 % из них новые китайские модели.^[17]

РИСУНОК 2.4

Прирост парка за I квартал 2026 года



Прирост зарегистрированных машин за январь–март 2026 года. Источник: Автостат.^[17]

ПОЗИЦИЯ HYPER: BEV И PHEV – ЕДИНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Современный подключаемый гибрид, формирующий российский прирост, – это не автомобиль прошлого поколения с маленькой батареей и бытовой розеткой. Лидеры сегмента – Voyah, Lixiang, Evolute i-SPACE, Geely – несут батареи в десятки киловатт-часов и штатно поддерживают быструю зарядку постоянным током. В публичной сети такой автомобиль пользуется DC-станцией так же, как электромобиль.^[18] Мы намеренно рассматриваем BEV и PHEV как одну клиентскую базу и строим инфраструктуру под нее.

Практическое следствие для инвестора: адресуемый рынок быстрой зарядки в России – это 208 тыс. машин и растущий на 15–16 тыс. в квартал парк, а не 82 тыс. Модель, построенная только на BEV, недооценивает трафик объекта примерно в два с половиной раза.

Российское производство: барьер предложения снимается изнутри

Главное событие 2026 года для спроса на зарядку произошло не в статистике импорта, а на производственных площадках внутри страны.

Evolute. Бренд компании «Моторинвест» вышел на первое место российского рынка новых электромобилей в 2026 году: 1 481 машина за первое полугодие, 32,2 % сегмента, рост в 2,6 раза год к году; городской кроссовер i-JOY – самая продаваемая модель страны с долей 29,3 %.^[7] До этого лидерство удерживал Zeekr – в 2023, 2024 и 2025 годах.^[1, 7] Производство Evolute организовано по полному циклу на площадке в Липецкой области.^[50, 51] Покупателю доступна государственная поддержка до 925 тыс. рублей.^[50]

UMO. 20 февраля 2026 года первый вице-премьер Денис Мантуров и мэр Москвы Сергей Собянин открыли на заводе «Москвич» производство электромобилей и гибридов под маркой UMO; технологическим партнером проекта выступает «Яндекс».^[49] Первая модель – электрокроссовер UMO 5 мощностью 204 л.с. – ориентирована на городскую эксплуатацию и такси и соответствует стандарту «Комфорт+» «Яндекс Такси». План 2026 года – 3 тыс. машин; первые сто автомобилей разошлись по московским таксопаркам, работающим с «Яндекс Такси», в течение месяца после запуска.^[49]

Атом. Третий локальный проект вышел на рынок весной 2026 года. Розничная цена электромобиля заявлена на уровне 3,9 млн рублей, с учетом кредитно-лизинговых программ и мер поддержки – около 2,9 млн рублей; батарея 77 кВт·ч с поддержкой быстрой зарядки, мощность 150 кВт, запас хода до 500 км. Оценка выпуска на 2026 год – 5–6 тыс. машин.^[53, 58]

ЦЕНОВОЙ ПАРИТЕТ – УСЛОВИЕ МАССОВОГО СПРОСА

Три локальных проекта закрывают вопрос физического наличия машины, но не вопрос цены. Массовый спрос на электромобиль возникает тогда, когда его стоимость владения и цена покупки сопоставимы с бензиновым автомобилем того же класса. Сегодня разрыв закрывается мерами поддержки, то есть административно; устойчивая конструкция возникнет тогда, когда цена будет формироваться рыночно и удерживаться на уровне ДВС-аналога за счет масштаба производства и локализации компонентов.^[50, 53, 58]

Отсюда три условия, критичных для рынка на ближайшие годы. Первое – стоимость локализованных автомобилей должна продолжать снижаться: без этого спрос останется зависимым от бюджета. Второе – сохранение программы поддержки покупателя Минпромторга, которая сегодня закрывает до 925 тыс. рублей цены и удерживает локальные модели в целевом ценовом диапазоне.^[50] Третье – расширение модельного ряда: сегодня локальное предложение сосредоточено в сегменте городского кроссовера, тогда как массовый спрос требует и более доступных, и более утилитарных кузовов.

Для зарядного бизнеса это ключевой параметр планирования: темп прироста парка, а значит и загрузки сети, определяется прежде всего ценовым паритетом с бензиновым сегментом, а не доступностью инфраструктуры.

РИСУНОК 2.5

Продажи новых электромобилей по моделям, 1-е полугодие 2026 года, шт.



Всего за январь–июнь 2026 года продано 4 606 новых электромобилей; Evolute занял 32,2 % рынка, дебютант UMO сразу вошел в тройку. Источник: Автостат.^[7]

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО ДЛЯ ЗАРЯДНОГО БИЗНЕСА

Локальные модели уже поставляются в таксомоторный сегмент: первые сто UMO разошлись по таксопаркам – партнерам «Яндекс Такси», еще более 80 электрокроссоверов UMO-5 приобрели московские таксопарки и предприниматели, первые «Атомы» также распределяются среди таксомоторных партнеров.^[19, 49, 53] Коммерческий парк заряжается чаще и по известному графику – именно такой трафик делает быструю станцию окупаемой.

Структура парка и стандарты: на что ориентироваться

Российский парк сформирован двумя разными волнами. Первая – массовый ввоз поддержанных Nissan Leaf через Дальний Восток в 2015–2022 годах; в парке эта модель до сих пор занимает 23,2 %.^[3] Вторая, и единственная растущая, – современные китайские и российские модели на стандартах CCS Combo 2 и GB/T.

РИСУНОК 2.6

Структура разъемов в российской зарядной сети, %



Доли от общего числа коннекторов, а не станций: на одной станции их обычно несколько. CCS Combo 2 и GB/T суммарно занимают две трети сети и обслуживают весь новый парк. Средняя продолжительность сессии на CCS Combo 2 – 82 минуты. Источник: 2Chargers.^[4, 5]

Почти равные доли CCS Combo 2 и GB/T в этой статистике не означают паритета на уровне объектов. Считаются коннекторы, а типовая трехконнекторная станция последних лет комплектуется двумя разъемами GB/T и одним CCS Combo 2; в Москве распространена и двухконнекторная архитектура.

Поэтому по вновь вводимым станциям перевес в сторону GB/T выражен сильнее, чем показывает общая доля в сети.

ПОЗИЦИЯ HYPER: CHAdeMO УХОДИТ С РЫНКА

CHAdeMO занимает около 17 % российской зарядной сети, но это доля унаследованная, а не растущая: ни одна модель, формирующая сегодняшний прирост парка, не использует этот разъем. Стандарт не поддерживается ни новым китайским, ни российским производством, а сама машина, которая его требует, – возрастная, с деградировавшей батареей и низкой принимаемой мощностью, то есть занимает пост дольше и приносит меньше.^[3, 5] Мы исходим из того, что CHAdeMO уйдет с рынка, и не рассматриваем возрастную японскую парку как целевую аудиторию быстрой сети.

Практический вывод для проектирования: инвестиции в новые быстрые станции следует направлять в конфигурацию CCS Combo 2 + GB/T. Это же требование закреплено и в условиях государственного субсидирования, где обязательными названы именно эти два стандарта.^[26] Расширение конфигурации под уходящий разъем увеличивает CAPEX и не расширяет платежеспособный адресуемый парк.

Соотношение коннекторов внутри этой пары следует задавать не поровну, а по динамике парка: сегодня очевиден перевес в пользу GB/T, и станция, которая проектируется сейчас, должна быть оснащена с упором на стандарт, более востребованный в горизонте ее эксплуатации.

Стандарты, которые входят в рынок точно

Легковым сегментом номенклатура разъемов не исчерпывается. В рынок точно входит ChaoJi – преемник CHAdeMO и GB/T, разработанный совместно японской и китайской сторонами и обратно совместимый с обоими; для тяжелого транспорта формируется стандарт MCS с мощностями, недостижимыми для легковых разъемов. Общественный транспорт заряжается через пантографные системы двух типов: с токоприемником на самом транспортном средстве и с инвертированным пантографом на инфраструктуре, как в московском депо «Коньково».^[42]

ПАНТОГРАФ ИЛИ КОННЕКТОР: ЭКОНОМИКА ДЕПО

Пантографная и коннекторная схемы решают разные задачи и находятся в разных весовых категориях по мощности. Пантограф применяется для ультрабыстрого дозаряда на маршруте, и типовая мощность такой системы – от 350 кВт, тогда как коннекторная станция для депо работает на уровне порядка 150 кВт. Инфраструктура пантографакратно дороже не только из-за большей мощности: удорожание дает и сама механика токоприемника, и требования к точности позиционирования машины, и капитальные конструкции над площадкой.

В электробусных депо Нижегородской области реализовано альтернативное решение: более 45 зарядных систем коннекторного типа без пантографов. Логика простая: при ночной зарядке в депо, где электробус стоит несколько часов и позиционируется вручную, ультрабыстрая мощность не нужна – за смену коннекторная станция успевает зарядить машину полностью. Скоростное преимущество пантографа в этом режиме не реализуется, а его стоимость остается. Управление графиком заряда всего парка при этом решается программно: система управления зарядом Hyper с отдельным модулем для электробусных парков распределяет мощность между машинами и выстраивает очередность заряда под график выпуска.

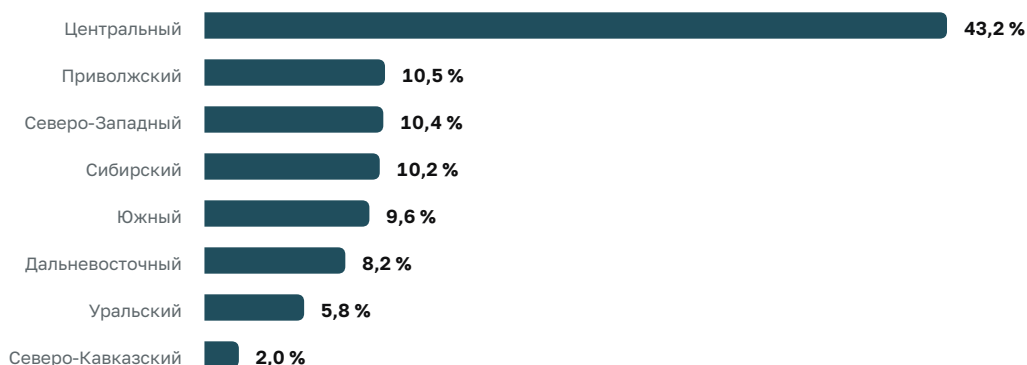
Для проектирования вывод такой: пантограф оправдан там, где нужен дозаряд на конечной остановке за минуты и потому действительно требуется мощность от 350 кВт. Там, где машина стоит всю ночь, задача решается коннекторной схемой меньшей мощности с грамотной диспетчеризацией – с тем же результатом на выпуске и существенно дешевле.

География парка: где находится платежеспособный спрос

Распределение электромобилей по стране крайне неравномерно, и за этой неравномерностью стоят два независимых механизма. Первый – столичный: высокая покупательная способность, развитая инфраструктура, льготы по транспортному налогу и парковке, крупнейший в стране таксомоторный рынок. Второй – дальневосточный: прямой импорт подержанных японских машин.

РИСУНОК 2.7

Распределение парка электромобилей по федеральным округам, %, на 01.01.2026

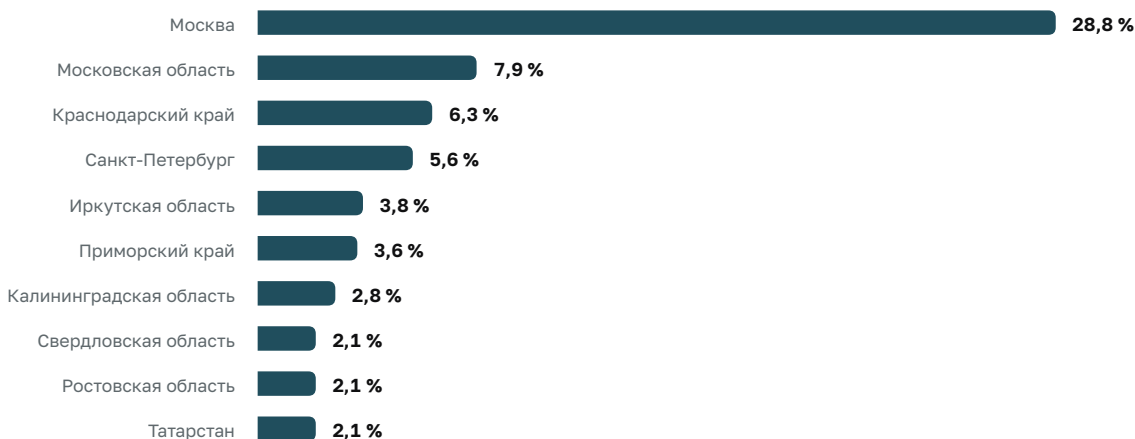


Доли от общего парка электромобилей России (около 80 тыс. машин). Источник: Автостат.^[2]

На уровне субъектов концентрация еще выше: десять регионов аккумулируют 65 % всего российского парка электромобилей, при этом на одну Москву приходится 28,8 %.^[2]

РИСУНОК 2.8

Топ-10 регионов по доле в парке электромобилей России, %



Совокупная доля десяти регионов – около 65 % российского парка. Источник: Автостат, данные на 1 января 2026 года.^[2]

Различать эти два механизма важно при выборе локации. Столичный контур – новый парк, коммерческая эксплуатация, платежеспособный спрос на быструю зарядку. «Импортный» контур Дальнего Востока и Калининграда – возрастные машины на уходящем стандарте, низкая частота публичных сессий. Высокая плотность парка в регионе сама по себе не означает наличие рынка быстрой зарядки.

Показатель российского рынка электрифицированного транспорта	Значение	Дата
Совокупный парк BEV и PHEV	208 тыс.	01.04.2026
в том числе электромобили (BEV)	82,3 тыс.	01.04.2026
в том числе подключаемые гибриды (PHEV)	125,7 тыс.	01.04.2026
Прирост парка за квартал	около 16 тыс.	I кв. 2026
Продажи новых BEV за 2025 год	12,5 тыс. (-30 %)	2025
Продажи новых BEV, 1-е полугодие	4 606 (+4,7 %)	1П2026
Продажи новых PHEV за I квартал	13 566 (в 2,3 раза)	I кв. 2026
Доля электрифицированных в продажах	9,0 %	I кв. 2026
Доля электрифицированных в продажах	около 9 %	июль 2026
Поставлено на учет BEV и PHEV за месяц	1 540 и 9 224	июль 2026
План выпуска УМО на заводе «Москвич»	3 тыс. машин	2026
Мощность площадки Evolute в Липецкой области	более 100 тыс. машин в год	2026

Доля за июль рассчитана «Автостатом» по регистрациям: 1 540 электромобилей и 9 224 подключаемых гибрида; с учетом обычных и мягких гибридов совокупная доля превысила 12 % – исторический максимум. Источники: Автостат, ТАСС, EVOLUTE. [1, 7, 17, 18, 49, 50, 79]

РАЗДЕЛ III

Зарядная инфраструктура России: рынок стал рынком быстрой зарядки

В I квартале 2026 года российская зарядная сеть прошла точку, которую отраслевые аналитики ждали несколько лет: быстрых станций постоянного тока впервые стало больше, чем медленных. Это смена экономической модели отрасли – публичный рынок, на котором зарабатывают, окончательно стал рынком быстрой зарядки.

Размер сети

По данным отраслевого мониторинга, на конец I квартала 2026 года в России насчитывалось 9 889 публичных зарядных станций против 9 584 в начале года – прирост 3,2 % за квартал.^[4, 5, 30] Альтернативные оценки дают около 8 тыс. станций (Автостат) и более 4 тыс. общедоступных объектов (2ГИС).^[6, 32] Расхождение объясняется не только разной единицей учета, но и тем, как данные перетекают между источниками, – подробнее во врезке ниже.

КАК СЧИТАЮТ ЗАРЯДНЫЕ СТАНЦИИ И ПОЧЕМУ ЦИФРЫ РАСХОДЯТСЯ

К быстрым отраслевой мониторинг относит все станции постоянного тока мощностью от 20 кВт. Эта граница шире общепринятого понимания быстрой зарядки: станция 20–49 кВт по потребительскому сценарию ближе к медленной, чем к 150-киловаттной. Публичной разбивки внутри класса DC не публикуется, доступна лишь выделенная категория мощностью свыше 150 кВт (152 станции).^[4, 5] Поэтому долю быстрых станций в 51 % следует читать как показатель по методике мониторинга, а не как долю станций, сопоставимых с современным городским стандартом.

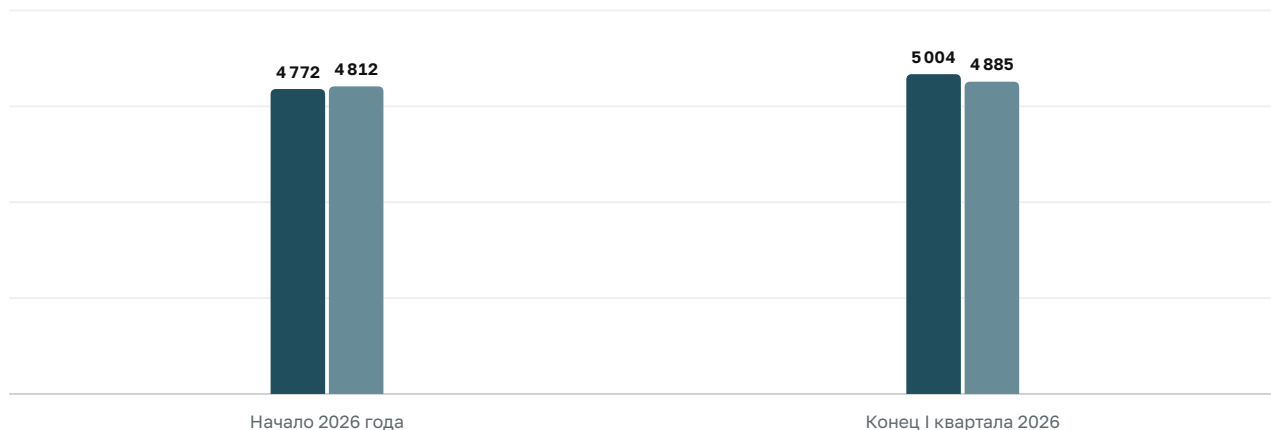
Второй источник расхождений – сами контуры учета, которых в России как минимум четыре. Отраслевой мониторинг считает станции и локации и дает 9 889 объектов. Автостат приводит около 8 тыс. и во многом опирается на те же данные, поэтому независимой перепроверкой его оценка не является. 2ГИС считает объекты справочника и дает более 4 тыс. Картографические сервисы, включая Яндекс Карты, видят часть станций, которых нет в отраслевом мониторинге, – прежде всего объекты небольших владельцев и площадки при коммерческой недвижимости.^[4, 5, 6, 32]

Практический вывод: складывать и усреднять эти оценки нельзя, а любую цифру по размеру сети следует читать вместе с указанием контура, из которого она взята. В этом отчете за базовый принят отраслевой мониторинг, и все сопоставления по годам сделаны внутри него.

РИСУНОК 3.1

Структура публичной зарядной сети России, шт.

■ Быстрые DC (от 20 кВт) ■ Медленные AC

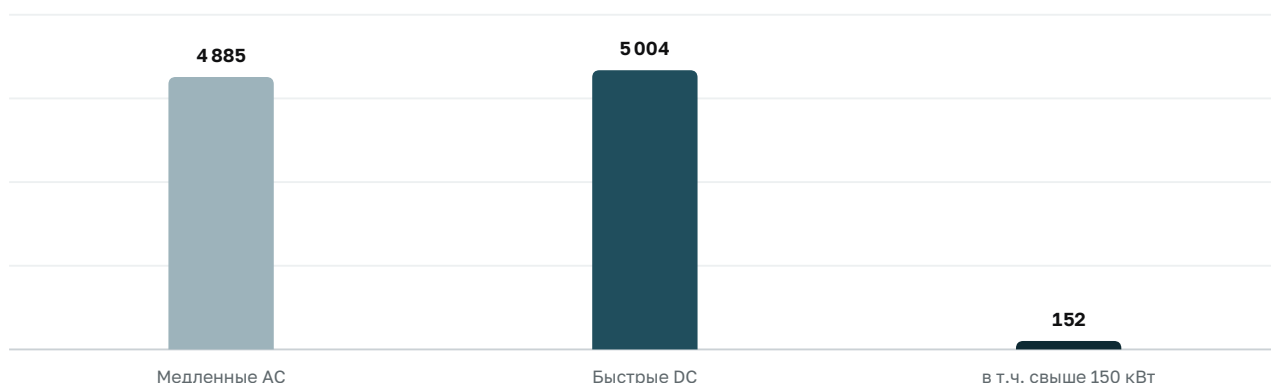


Быстрыми считаются станции постоянного тока мощностью от 20 кВт. За квартал добавилось 232 быстрых станции и 73 медленных; значения на начало года получены обратным расчетом от опубликованных приростов (9 584 станции всего). Источник: 2Chargers.^[4, 5]

Переход к быстрой зарядке

Быстрые станции выросли за квартал почти на 5 %, медленные – лишь на 1,5 %, а сегмент сверхбыстрой зарядки мощностью свыше 150 кВт прибавил 15 % и достиг 152 станций.^[4, 30] Соотношение зафиксировалось на уровне 51 % против 49 % в пользу постоянного тока.

РИСУНОК 3.2

Публичные ЭЗС России по типу и мощности, I квартал 2026 года, шт.

Сегмент свыше 150 кВт выделен внутри быстрых станций и не суммируется с ними. Источник: 2Chargers, Ведомости.^[4, 30]

ПОЗИЦИЯ HYPER: 150 КВТ – СЕГОДНЯШНИЙ ОПТИМУМ, А НЕ КОМПРОМИСС

Гонка за мощностью станции опережает возможности автомобиля. Массовый парк России упирается в существенно меньшие значения: самый распространенный электромобиль на дорогах страны, Nissan Leaf, принимает 46 кВт; Evolute – около 80 кВт; UMO 5 – 90 кВт; Geely EX5 – 100–120 кВт. Даже у моделей с пиком 250–480 кВт средняя мощность сессии от 10 до 80 % заряда не превышает примерно 100 кВт, а после 80 % падает кратно.^[69] Станция никогда не отдает больше, чем запросил автомобиль, поэтому сверхбыстрый пост в российских условиях чаще всего работает как обычный быстрый.

Отсюда практический вывод: 150–160 кВт – текущий оптимум по соотношению капитальных затрат, стоимости технологического присоединения и реально отдаваемой мощности. Нижняя граница закреплена регуляторно: субсидия распространяется на станции мощностью не менее 149 кВт, и именно поэтому этот типоразмер стал фактическим отраслевым стандартом.^[26]

У верхней границы диапазона есть инженерное основание. Мощность станции набирается силовыми модулями, и 160 кВт собираются из четырех модулей по 40 кВт, тогда как 150 кВт – из пяти по 30 кВт. Меньше модулей при той же мощности означает меньше преобразователей, меньше точек отказа и более простое обслуживание, поэтому при прочих равных 160 кВт предпочтительнее. На рынке начали применяться и модули по 50 кВт, что делает компоновку еще экономнее. Это же соображение стоит учитывать при выборе конфигурации: число постов на станции определяет, как мощность распределяется между одновременно заряжающимися машинами.

Хаб или распределенная сеть

Зарядный хаб – объект из нескольких постов с общей присоединенной мощностью, спроектированной сразу на весь комплекс. С 2026 года под такие объекты действует отдельный механизм льготного кредитования, а требования к ним заданы жестко: не менее десяти постов постоянного тока, суммарная мощность от 450 кВт в городе и от 700 кВт на трассе.^[60, 61] Финансовая сторона разобрана в разделе IV; здесь важна градостроительная и клиентская.

ПОЗИЦИЯ HYPER: РАСПРЕДЕЛЕННАЯ СЕТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ ХАБА

Хаб решает инженерную задачу концентрации мощности, но создает клиентскую. Он воспроизводит логику АЗС: пользователь должен специально приехать на отдельный объект и провести там время. Электромобиль эту логику как раз отменяет – он заряжается там, где владелец и так находится: у дома, у офиса, у торгового центра, на парковке делового квартала. Распределенная сеть встраивается в существующие маршруты, а хаб требует их изменить.

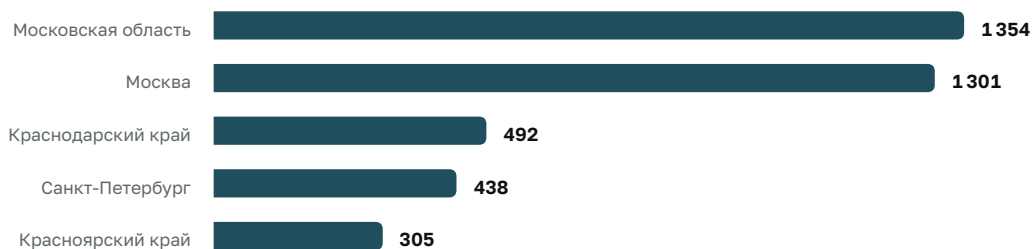
Для коммерческих парков это ограничение принципиальное. Операционные циклы такси, каршеринга и доставки разбрасывают машины по разным районам города, и поездка на конкретный хаб означает холостой пробег и выпадение из заказа. Именно поэтому якорный корпоративный трафик тяготеет к распределенной сети, а не к концентрации.

Экономика подтверждает ту же логику: распределенная сеть набирает трафик из нескольких независимых источников спроса, тогда как хаб зависит от проходимости одной точки. Мы считаем, что хаб оправдан на трассе и в транспортных узлах, а внутри города основой сети остаются распределенные быстрые станции.

География сети: половина рынка в пяти регионах

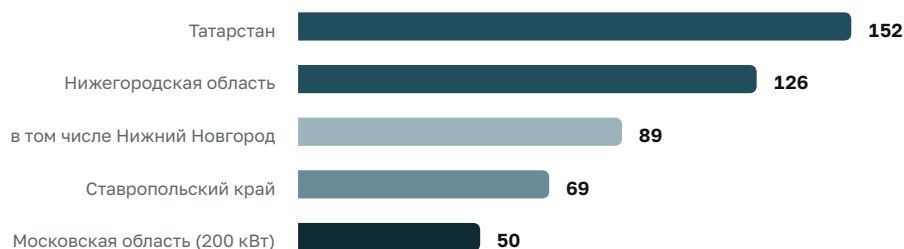
Территориальная концентрация зарядной инфраструктуры повторяет концентрацию парка. По оценке Автостата на апрель 2026 года, около 46 % всех публичных станций страны сосредоточены в пяти регионах: Москва (16 %), Московская область (15 %), Санкт-Петербург (6 %), Краснодарский край (5 %) и Татарстан (4 %).^[6]

РИСУНОК 3.3

Топ-5 регионов по числу публичных зарядных локаций, I квартал 2026 года

Единица учета – публичная локация. Источник: 2Chargers.^[5]

РИСУНОК 3.4

Станции мощностью 150 кВт в регионах-лидерах, шт.

Региональные программы последних лет строились вокруг одного типоразмера – станции 150 кВт. Татарстан ввел 152 такие станции за три года, Нижегородская область – 126 в 21 муниципалитете, из них 89 в самом Нижнем Новгороде, Ставропольский край – 69. «Мособлэнерго» в 2025 году ввело 50 станций мощностью 200 кВт. Полной федеральной разбивки по этому классу мощности не публикуется; приведены подтвержденные региональные данные, поэтому сумма не сопоставима с общероссийскими итогами. Источники: правительство Нижегородской области, Татар-информ, Эксперт ЮГ, EnergyLand.^[65, 66, 67, 68]

Показателен разрыв между общим числом станций и числом мощных. Нижний Новгород занимает лишь 5–7-е место в стране по совокупному количеству зарядных точек,^[32] но входит в число лидеров по станциям 150 кВт: регион сознательно строил быструю инфраструктуру вместо медленной. Это и есть содержательный показатель зрелости региональной сети – не количество точек, а их мощность.

РИСУНОК 3.5

Регионы-лидеры по абсолютному приросту публичных ЭЗС за I квартал 2026 года

Прирост числа локаций за январь–март 2026 года. Источник: 2Chargers.^[4, 5]

Относительная динамика показывает иную картину: по данным 2ГИС, за год к июню 2026 года общее число общедоступных станций выросло на 20 %, при этом Москва прибавила 37,5 % (до более чем 1 100 станций), Санкт-Петербург – 22,5 % (около 400), а рекордсменами по темпам стали небольшие рынки: Киров вырос с 11 до 24 станций (+118 %), Новосибирск – с 85 до 145 (+71 %), Нижний Тагил – с 6 до 12.^[32, 39]

Обеспеченность: почему «хватает» и «не хватает» одновременно

В среднем по России на одну публичную станцию приходится около 10 электромобилей и 15 подключаемых гибридов.^[6] По мировым меркам это благополучный показатель, но он маскирует два разных дефицита. В Москве при формально высокой плотности сети нагрузка на станцию максимальна – 18 электромобилей и 27 гибридов, – и операторы фиксируют перегруженность отдельных объектов в часы пик.^[6, 31] В регионах с редкой сетью проблема противоположна: станций достаточно относительно парка, но недостаточно для связанного маршрутного покрытия.

ПОЗИЦИЯ HYPER

Региональная статистика прироста регулярно вводит в заблуждение, потому что смешивает два разных процесса. Прирост в Москве и Подмоскowie – это уплотнение рынка с подтвержденным платежеспособным спросом, где новая станция сразу получает трафик или обоснованно рассчитывает на него в ближайшие годы. Прирост в малых городах – создание базового покрытия, где станция не имеет конкурентов, но и не имеет достаточного парка.

Практический вывод отсюда касается того, как читать региональную статистику. Темп прироста сети сам по себе ничего не говорит о качестве рынка: за одной и той же цифрой могут стоять уплотнение зрелого спроса и создание покрытия там, где парка еще нет. Оценивать региональный проект следует не по динамике числа станций в субъекте, а по тому, есть ли подтвержденный спрос на конкретной локации и связано ли она включена в маршруты пользователей.

Операторский ландшафт: побеждает платформа, а не количество точек

До 2026 года российский рынок операторов был фрагментирован: десятки игроков – от региональных компаний до энергетических холдингов. Помимо специализированных сетей, в сегменте присутствуют энергетические компании – Россети, Русгидро, «РН-Энерго» из группы «Интер РАО» с сетью «Заряди.Авто» в Московском регионе^[80] – и нефтяные компании, размещающие станции на действующих АЗС.^[23]

Зарядное направление Росатома ориентируется на 1 000 зарядных станций в 13 регионах к 2030 году; ранее публично называвшийся ориентир в 11 000 станций был верхнеуровневым расчетом от целей Концепции, а не операционным планом. В первом полугодии 2026 года клиентская база сети выросла на 23 %, до примерно 28,6 тыс. пользователей, а отпуск энергии – на 30 % год к году.^[28] В Москве прошли первые тендеры программы «Энергия Москвы 2.0», и первые станции по ее условиям запустили Нурел, Росатом и «Новосибирскэнергосбыт».^[56, 57]

ПОЗИЦИЯ HYPER

Конкуренция платформ за владельца станции идет прежде всего там, где сеть выигрывает у отдельного объекта: пользовательский опыт, автоматизация бизнес- и сервисных процессов, работа с клиентом и управляемый трафик. Единый интерфейс поиска, оплаты и поддержки, автоматическая диспетчеризация и обслуживание по состоянию, персональные и корпоративные тарифы – операционные свойства платформы, недостижимые для владельца нескольких станций.

Конкуренция через размер комиссии платформы экономически нецелесообразна. Комиссия занимает небольшую долю в структуре доходов объекта, ее снижение не создает выигрыша для конечного клиента и не меняет загрузку станции – оно лишь сокращает ресурс платформы на развитие, поддержку и сервис. Значение имеют три параметра: уровень автоматизации процессов, напрямую определяющий OPEX объекта; наличие корпоративных клиентов, дающих предсказуемый трафик; и устойчивость самой платформы – собственная сеть станций и инвестиционная программа.

Отсюда ограничение чисто платформенной модели. Оператор без собственных локаций не контролирует ни точку подключения, ни качество площадки и приходит к владельцу оборудования без капитала, а значит не может ни разделить с ним риск, ни профинансировать развитие объекта. Второе ограничение – эксплуатационное. Не имея собственного парка станций, платформа не набирает того объема, на котором окупаются качественные сервисные процессы: круглосуточный технический мониторинг, регламент реагирования на отказ, склад запасных частей и предметный уровень работы с вендорами. Владелец станции в такой конструкции остается один на один с оборудованием, а доступность объекта – ключевой параметр выручки – перестает быть управляемой. Устойчивая конфигурация рынка – платформа с собственной сетью и доступом к капиталу; вокруг нее выстраиваются владельцы площадок: девелоперы, ритейл, АЗС, транспортные компании, автодилеры и гостиницы, которые дают локацию и трафик, а эксплуатацию передают платформе.

Подключение сторонних станций к платформе

Для владельца отдельных ЭЗС из этого следует практический вывод: строить собственную операторскую инфраструктуру экономически бессмысленно. Значительно эффективнее подключить существующее оборудование к действующей платформе.

Что получает владелец станции при подключении к Hyper	Как это работает
Клиентский поток сети	Станция появляется на карте и в мобильном приложении Hyper и становится доступна всем пользователям сети, включая корпоративные парки, электротакси и службы доставки
Hyper CMS	Мониторинг в реальном времени, гибкое тарифообразование, аналитика энергопотребления и загрузки в едином веб-интерфейсе
Эксплуатация и поддержка	Многоуровневая техподдержка: отдельные линии для пользователей и для владельцев оборудования
Сервис оборудования	Аварийное реагирование и обслуживание по состоянию, что напрямую влияет на выполнение нормативов доступности
Автоматизация сервисных процессов	Заявка на инцидент формируется автоматически по телеметрии станции, маршрутизируется исполнителю и отслеживается до закрытия, без ручного диспетчирования
Сервисная аналитика	Накопленная статистика отказов по узлам, моделям и площадкам позволяет переходить от реагирования к предупреждению и планировать запас частей
Работа с вендорами	Единый контур гарантийных и постгарантийных обращений: объем сети дает основание для приоритетной поддержки и доработок со стороны производителей оборудования
Решения «под ключ»	Подбор и поставка сертифицированного оборудования, монтаж и интеграция в единую сеть – для площадок без действующих станций

Состав платформенного предложения приводится по публичным условиям операторских платформ для владельцев ЭЗС и бизнеса.

Консолидация: первая крупная сделка

В 2026 году российский зарядный рынок прошел первую крупную сделку слияний и поглощений: «Пункт Е» и «Ситроникс».^[15, 16] Значение события не в размере объединенного актива и не в числе перешедших

точек, а в самом факте перехода активов из рук в руки. До этого рынок рос исключительно органически – каждый игрок строил собственную сеть с нуля.

Появление сделок M&A – типичный признак взросления инфраструктурного сектора. Он означает, что у зарядных активов появилась понятная оценка, что покупатель готов платить за уже набранный трафик и права на площадки, а продавец видит в выходе разумную альтернативу дальнейшему инвестированию. Дальнейшие сделки в этом сегменте разумно считать не исключением, а нормой: структура рынка к 2030 году будет определяться в том числе ими, а не только темпом нового строительства.

Отдельно стоит отметить региональный разброс входящей стоимости энергии. В Сибири профицит дешевой генерации транслируется в тариф: у отдельных сетевых компаний региона, включая СГК и РСК-Сети, цена зарядки на постоянном токе опускается до 10 руб. за кВт·ч. При такой входящей цене объект выходит на окупаемость при меньшей загрузке, чем в столичном регионе.

Оборудование: как выбирать

Отчет не ранжирует производителей, но для инвестора имеет значение сама рамка выбора. Ключевые критерии: архитектура силовых модулей и их номинал, поскольку от нее зависят ремонтпригодность и число точек отказа; наличие сервисной поддержки в конкретном регионе и доступность запасных частей; открытость протокола управления и возможность интеграции с внешней платформой; климатическое исполнение; уровень шума системы охлаждения, критичный при размещении рядом с жилой застройкой.

На практике сильного поставщика отличает не столько железо, сколько то, что вокруг него выстроено. Первое – зрелая ИТ-поддержка и готовность дорабатывать прошивку и протокол под задачи оператора: станция живет в чужой платформе, и скорость реакции на интеграционный запрос определяет, сколько времени объект простоит. Второе – уровень SLA, который вендор готов зафиксировать в договоре, а не назвать устно. Третье – комплект ЗИП, поставляемый вместе с оборудованием: без него срок восстановления объекта определяется логистикой, а не ремонтом. Четвертое – наличие сервисных команд в регионах присутствия, а не только в столице.

Отдельная развилка – типовое решение производителя против станции, собранной по собственному техническому заданию. Собственное ТЗ оправдано при серийном строительстве, когда конфигурация тиражируется на десятки объектов и экономия на компоновке окупает затраты на разработку. Для единичной площадки типовое решение почти всегда дешевле и быстрее в запуске.

ШУМ СТАНЦИИ – САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ ВЫБОРА, А НЕ ДЕТАЛЬ СПЕЦИФИКАЦИИ

Быстрая станция охлаждается принудительно, и в городской застройке шум становится причиной жалоб жителей, а в пределе – требования перенести объект (см. раздел IX). Разброс между вендорами здесь значительный: при сопоставимой мощности станции разных производителей звучат по-разному, и это зависит от конструкции системы охлаждения, а не от паспортной мощности. Практический вывод: уровень шума следует запрашивать у поставщика наравне с электрическими параметрами и проверять на действующем объекте до заказа партии.

СЕРВИС МОЖНО ПЕРЕДАТЬ ОПЕРАТОРУ СЕТИ

Требование держать сервисную команду в каждом регионе присутствия – существенная статья затрат для производителя, и именно она чаще всего ограничивает географию поставок. Здесь работает разделение труда: Нурег готов принимать на себя гарантийное обслуживание оборудования вендоров в регионах своего присутствия, где уже развернуты сервисные ресурсы. Производителю это снимает необходимость

создавать собственную структуру с нуля, владельцу станции сокращает срок восстановления объекта, а рынку в целом расширяет доступную географию поставок.

Локализация производства

К 2026 году российские производители заявляют о локализации ключевых компонентов зарядных станций, включая собственные контроллеры управления на российских микропроцессорах и сопутствующее программное обеспечение.^[37] Требование к отечественному производству закреплено и в условиях субсидирования.^[26] Для отрасли это значит переход от штучного проектирования к типовым решениям – одно из четырех условий формирования инфраструктурного класса активов.

РАЗДЕЛ IV

Экономика быстрой зарядки: где создается стоимость

Быстрая зарядная станция – инфраструктурный актив с высоким CAPEX, низкой переменной себестоимостью и жесткой зависимостью выручки от загрузки. Две из трех переменных модели находятся вне контроля оператора: стоимость технологического присоединения и тарифная среда. Управляемой остается третья, и именно она решает исход проекта, – клиентский поток на конкретной локации.

CAPEX: подключение дорожке оборудования

Публичные оценки капитальных затрат достаточно устойчивы между источниками. Медленная AC-станция стоит от 300 до 500 тыс. рублей, быстрая DC-станция – от 1,5 до 3 млн рублей, сверхбыстрая мощностью свыше 150 кВт – 3,5–4 млн рублей.^[23, 36] Средние инвестиции в быструю станцию с учетом субсидии оцениваются в 2,5–3 млн рублей.^[23] Важно понимать, что все эти цифры описывают стоимость оборудования, а не проекта целиком. Полный бюджет одного быстрого поста в Москве складывается из оборудования, вводно-распределительного щита, платы за размещение и строительно-монтажных работ и находится ближе к 5–6 млн рублей. Разрыв между ценой станции и стоимостью объекта – основная причина, по которой публичные оценки CAPEX регулярно оказываются заниженными вдвое.

РИСУНОК 4.1

Ориентировочный CAPEX зарядной инфраструктуры, млн рублей



Показана стоимость оборудования, без платы за размещение, ВРЩ и СМР: середины публичных диапазонов – AC 0,3–0,5 млн руб., DC 50–150 кВт 1,5–3 млн руб., свыше 150 кВт 3,5–4 млн руб. Полная стоимость объекта в Москве выше и составляет порядка 5–6 млн руб. на пост. CAPEX зарядного хаба (комплекса из нескольких постов) на порядок выше – см. врезку ниже. Источники: Ведомости, КП.^[23, 36]

ЗАРЯДНЫЙ ХАБ: ОТДЕЛЬНЫЙ КЛАСС ОБЪЕКТОВ С ВЫСОКИМ БАРЬЕРОМ ВХОДА

В CAPEX зарядного хаба порядка 150 млн рублей основную долю составляют технологическое присоединение и дорожные работы, а не зарядное оборудование.^[28] С 2026 года под такие объекты действует отдельный механизм: постановлением Правительства от 30 декабря 2025 года № 2229 введено льготное кредитование зарядных хабов через ВЭБ.РФ под 8 % годовых на срок до пяти лет, с компенсацией банку недополученных доходов из федерального бюджета (150 млн рублей на 2026 год). Кредит покрывает строительство, землю, оборудование, техприсоединение и благоустройство, причем сопутствующая инфраструктура – не более половины суммы.^[60, 61] В состав затрат входит и клиентский павильон: для трассового объекта это не опция, а условие – правила прямо требуют стационарной точки питания и санузла вне населенного пункта.

Барьер входа в этот механизм задан не суммой инвестиций, а техническими требованиями, и он высок: не менее десяти постов постоянного тока с динамической балансировкой мощности, суммарная мощность от 450 кВт в городе и от 700 кВт на трассе, не менее 350 кВт на коннектор, оборудование и программное обеспечение исключительно российского происхождения, предварительное согласование проекта Минпромторгом.^[60, 61] В деньгах это объект стоимостью более 100 млн рублей – порог, недоступный для отдельного владельца площадки и рассчитанный на сетевого игрока. Отраслевые операторы при этом

указывают, что при фактической загрузке около трех сессий в сутки против необходимых семи-десяти окупаемость трассовых хабов остается под вопросом.^[61]

Загрузка: разрыв между планом и фактом

Отраслевой ориентир, при котором базовые модели окупаемости работают в горизонте до семи лет, составляет около 20 % времени использования станции.^[5] Средняя загрузка быстрых станций в марте 2026 года – 9,22 %.^[4, 5] Крупные операторы называют близкие значения: 10–12 % в Москве и 3–5 % по стране.^[28]

ЧТО ЭТО ЗА ЦИФРА И КАК ЕЕ ЧИТАТЬ

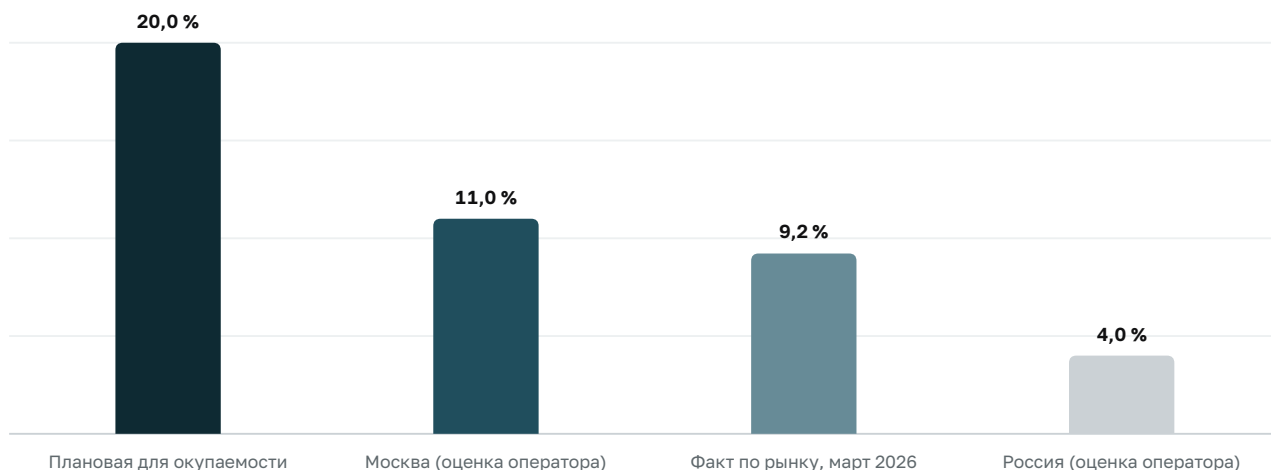
9,22 % – рыночная оценка отраслевого мониторинга, а не показатель отдельной сети. Методика считает долю времени, в течение которого станция занята зарядной сессией, по агрегированным историям сессий.^[4, 5]

У такого способа сбора есть ограничение: часть записей в открытых историях сессий может формироваться автоматически, поэтому величину корректно читать как порядок, а не как измерение с точностью до сотых. Независимая перекрестная проверка дает тот же порядок: отраслевая ассоциация оценивает фактический уровень в три зарядные сессии на станцию в сутки против необходимых семи-десяти.^[61]

Значения по Москве и России – оценки участников рынка, а не результат измерения, и в отчете приводятся именно как оценки.

РИСУНОК 4.2

Загрузка быстрых зарядных станций: плановая и фактическая, %



Плановое значение – отраслевой ориентир окупаемости за 5–7 лет; факт по рынку – данные платформы 2Chargers за март 2026 года. Оценки по Москве и России – середины диапазонов 10–12 % и 3–5 %, названных оператором Росатома. Источники: 2Chargers, Коммерсантъ.^[4, 5, 28]

ПОЗИЦИЯ HYPER: ЗАГРУЗКА – УПРАВЛЯЕМАЯ ПЕРЕМЕННАЯ

Средняя по рынку загрузка описывает состояние отрасли, но не потолок отдельного объекта. Это средняя по совокупности станций, значительная часть которых поставлена без анализа трафика и не подключена ни к одному источнику корпоративного спроса.

Природа разброса видна на уровне клиента. Электромобиль в такси проезжает в разы больший пробег и заряжается почти ежедневно, поэтому месячный отпуск на одну такую машину исчисляется сотнями киловатт-часов, а при интенсивной работе – тысячей и более. Частный пользователь, у которого есть

возможность заряжаться дома или на работе, дает публичной быстрой сети порядка нескольких десятков киловатт-часов в месяц, как правило до сотни. Разница между этими двумя профилями десятикратная, и именно она, а не тариф, определяет судьбу объекта.

Поэтому разница между 3 % и 20 % загрузки – это не разница между «плохим» и «хорошим» рынком. Это разница между станцией, поставленной ради количества, и станцией, спроектированной под конкретный клиентский поток и работающей внутри экосистемы электромобильности, а не просто подключенной к платформе управления. Разница здесь принципиальная: подключение к платформе дает объекту интерфейс, тарификацию и мониторинг, но не дает спроса. Спрос приносит контур, в котором станция связана с корпоративными парками, таксомоторными и курьерскими клиентами, программами лояльности и маршрутами пользователей сети.

Тарифы: рынок с якорем

Ценовая среда российской зарядки сформировалась вокруг московского ориентира. С 23 июля 2025 года городская сеть «Энергия Москвы» перешла с бесплатного режима на рыночный тариф: 15 руб./кВт·ч на станциях переменного тока мощностью 22–44 кВт и 20 руб./кВт·ч на быстрых станциях постоянного тока.^[13] На быстрых станциях мощностью 150 кВт город стартовал с 22 руб./кВт·ч, и к 2026 году этот уровень поднялся до 23,9 руб./кВт·ч – то есть городская сеть индексирует цену вслед за рынком, а не удерживает ее. Коммерческие операторы работают заметно выше этого уровня: в июле 2026 года «Росатом» установил в Москве и области розничный тариф 23 руб./кВт·ч.^[62] Отраслевые замеры дают по столице диапазон 15–25 руб./кВт·ч.^[63] В отдельных случаях тариф на коммерческих локациях и в торговых центрах существенно выше и достигает 32 руб./кВт·ч: там цена включает не только энергию, но и стоимость доступа к площадке.

Город / сегмент	Тариф, руб./кВт·ч	Комментарий
Москва, городская сеть, AC 22–44 кВт	15	«Энергия Москвы» с 23.07.2025
Москва, городская сеть, DC от 50 кВт	20	«Энергия Москвы», старт 23.07.2025
Москва, городская сеть, DC 150 кВт	22 → 23,9	старт и уровень 2026 года
Москва и область, коммерческий оператор, DC	23	«Росатом», июль 2026
Москва, рыночный диапазон по быстрым станциям	до 25	Отраслевые замеры 2026 года
Москва, коммерческие локации и торговые центры	до 32	Верхние значения рынка, 2026 год
Быстрые станции по стране	15–25	Исследование рынка, март 2026
Медленные станции по стране	10–20	Исследование рынка, март 2026

Источники: Коммерсантъ, «Росатом», Sitronics Electro / РИА Новости.^[13, 62, 63]

ТАРИФ И ВХОДЯЩАЯ ЦЕНА ЭНЕРГИИ ДВИЖУТСЯ ВМЕСТЕ; РИСК – В РАЗРЫВЕ ТЕМПОВ

Розничный тариф быстрой зарядки в Москве вышел на 23–25 руб./кВт·ч и индексируется вслед за ценой электроэнергии. Индексация тарифов на электроэнергию в 2026 году проходит двумя шагами и в сумме составляет около 12,5 % за год: 1,7 % с 1 января и оставшаяся часть с 1 октября.^[76] Пока эти два темпа сопоставимы, удельная маржа оператора устойчива. Риск возникает там, где они расходятся: публичный тариф городской сети политически чувствителен и работает как ценовой якорь, поэтому в отдельные периоды оператор способен перенести рост входящих затрат в конечную цену лишь частично. Это ключевая чувствительность отрасли, и любой расчет окупаемости следует проверять на сценарий, в котором входящая цена растет быстрее розничной.

Для пользователя экономика при этом остается кратно выгоднее топлива. Проезд 100 км на электромобиле обходится примерно в 250 рублей при зарядке на медленных станциях и в 350–400 рублей при зарядке только на быстрых, против 550–600 рублей у бензинового седана на АИ-95 – и это без учета экономии на обслуживании.^[63]

Особенность этой конструкции в том, что тариф городской сети выполняет функцию якоря: он публичен, политически чувствителен и фактически ограничивает верхнюю границу цены в столичном регионе. Из этого следует, что основным управляемым рычагом роста выручки остается объем отпущенной энергии: тариф оператор индексирует вслед за ценой электроэнергии, но не может использовать как самостоятельный инструмент роста маржи. На горизонте до 2030 года обе составляющие работают одновременно – примерно две трети прироста выручки столичной станции дает рост отпуска и около трети – тарифная индексация.

Юнит-экономика быстрой станции

Публичные отраслевые оценки выручки одной станции находятся в диапазоне 50–150 тыс. рублей в месяц при марже около 20–22 %.^[36] Читать эти цифры как средние по рынку некорректно по обоим параметрам. Диапазон выручки описывает прежде всего региональный объект: в Москве показатели существенно выше, и на локациях с подтвержденным трафиком месячная выручка быстрой станции уже сегодня может превышать 300 тыс. рублей. Оценка маржи занижена еще заметнее – она отражает объект с низкой загрузкой, где постоянные затраты размазаны на малый отпуск. Удельная валовая маржа на киловатт-часе у быстрой станции в Москве при действующих тарифах выше и растет вместе с загрузкой, поскольку переменная себестоимость почти не меняется. Разброс внутри одного и того же сопоставимого оборудования кратный.

Более показателен, однако, не рубль, а киловатт-час: именно объем отпуска определяет и выручку, и потенциал роста.

Откуда берется отпуск: расчет от рынка

Отпуск на станцию не выводится напрямую из числа машин и числа станций. Между ними стоят три величины: годовой пробег автомобиля, его энергопотребление и доля пробега, которая заряжается именно на публичной быстрой сети. Расчет ниже опирается только на эти параметры и на сценарии парка Москвы из раздела V; каждое допущение названо явно, чтобы читатель мог заменить любое из них своим.

Параметр расчета	Значение	Комментарий
Годовой пробег: частный пользователь	12–15 тыс. км	Городская эксплуатация, поездки дом – работа и выходные
Годовой пробег: такси и каршеринг	60–100 тыс. км	Сменный режим работы; коммерческая машина проходит за год столько, сколько частная за пять-семь лет
Годовой пробег, средневзвешенно по парку	20 тыс. км	Взвешивание частного и коммерческого сегментов при их сегодняшнем соотношении; по мере роста доли такси и каршеринга средневзвешенное значение растёт
Энергопотребление	22 кВт·ч на 100 км	Городской цикл с учетом климата и работы отопления; заметно выше паспортного значения
Годовое потребление: частный пользователь	2 600–3 300 кВт·ч	Произведение пробега и расхода
Годовое потребление: такси и каршеринг	13 200–22 000 кВт·ч	То же для коммерческого режима
Годовое потребление, средневзвешенно, 2026	4 400 кВт·ч	Расчетная величина, используемая ниже
Годовое потребление, средневзвешенно, 2032	5 000 кВт·ч	Средневзвешенное значение растёт вместе с долей коммерческого транспорта в парке
Доля энергии с публичной быстрой сети	от 45 % сегодня до 75 % к 2032 году	Коммерческий транспорт заряжается почти исключительно на публичной быстрой сети: у него нет ни гаража, ни времени на медленную зарядку. По мере роста его доли в парке растёт и этот показатель

Допущения расчета Нурег. Раздельные величины по частному и коммерческому сегментам приведены, чтобы показать, из чего складывается средневзвешенное значение: коммерческая машина даеткратно больший отпуск на публичной сети и определяет экономику объекта задолго до того, как вырастет частный парк.

Дальше расчет механический: годовое потребление парка, приходящееся на публичную быструю сеть, делится на число быстрых станций и на 365 дней.

Год	Парк Москвы, тыс. машин	Быстрых станций	Потребление на машину, кВт·ч	Доля публичной быстрой зарядки	кВт·ч в сутки на станцию
2026	23	700	4 400	45 %	180
2027	86	1 100	4 500	50 %	484
2028	216	1 700	4 600	55 %	882
2029	369	2 500	4 700	60 %	1 140
2030	576	3 400	4 800	65 %	1 447
2031	725	3 900	4 900	70 %	1 747
2032	797	4 200	5 000	75 %	1 949

Расчет Нурег. Траектория парка лежит внутри сценарной рамки раздела V: к 2030 году она дает около 576 тыс. машин при диапазоне сценариев от 320 до 850 тыс., то есть немного выше базового сценария. Потребление на машину и доля публичной быстрой зарядки растут вместе с долей такси, каршеринга и доставки в парке. Траектория числа станций выходит к 2032 году на городской контур в 4 200 объектов, оцененный Департаментом транспорта Москвы. [20, 27]

Парк Москвы	Быстрых станций	кВт·ч в сутки	Загрузка станции 150 кВт
23 тыс. – сегодня	700	180	5,0 %
400 тыс.	3 400	1 006	27,9 %
400 тыс.	4 200	814	22,6 %
576 тыс. – расчетная траектория 2030	3 400	1 447	40,2 %
800 тыс.	4 200	1 628	45,2 %
800 тыс.	6 000	1 140	31,7 %

Расчет Нурег по параметрам 2030 года: потребление 4 800 кВт·ч на машину в год и доля публичной быстрой зарядки 65 %. Загрузка – отношение суточного отпуска к теоретическому максимуму станции (для 150 кВт это 3 600 кВт·ч в сутки).

20 % – ЭТО ПОРОГ ОКУПАЕМОСТИ, А НЕ ПОТОЛОК

Сопоставление сегодняшних 9,22 % с ориентиром в 20 % создает впечатление хронически недозагруженной отрасли. Но эти два числа относятся к разным состояниям рынка: 9,22 % – это загрузка при парке Москвы около 23 тыс. машин, а 20 % – условие окупаемости, которое проходится по мере роста парка.

Расчет выше показывает механику: поскольку число быстрых станций ограничено физически, а парк растет, загрузка растет вместе с ним. При 400 тыс. машин она выходит на 23–28 %, при 800 тыс. – на 32–45 %, а расчетная траектория 2030 года дает около 40 %. То есть отраслевой ориентир проходится с запасом уже в нижней половине сценарной рамки.

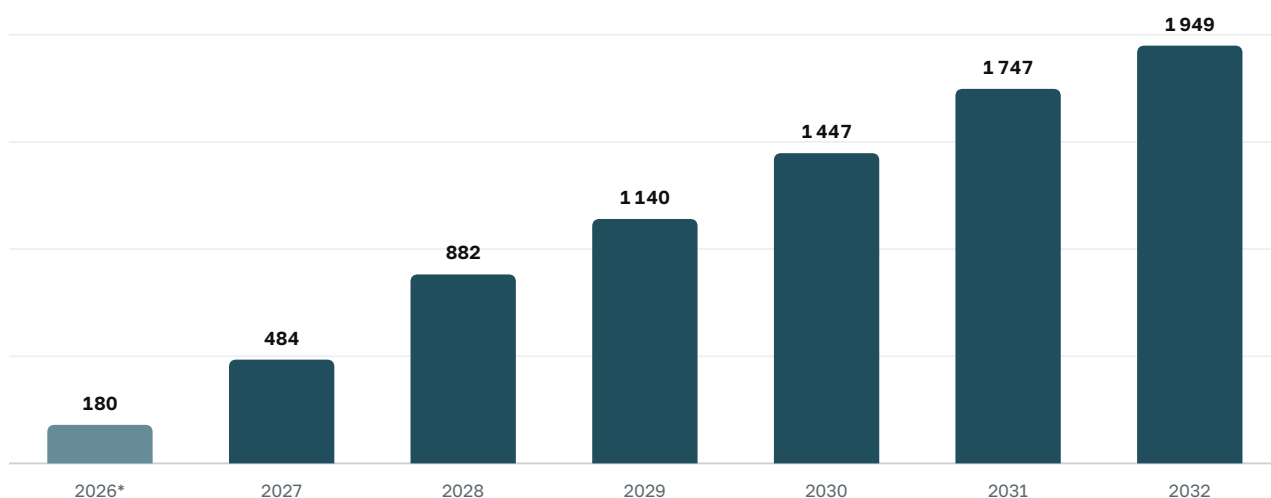
Обратная сторона этого же расчета – требование к проектированию и управлению. Загрузка выше 40 % на станции с двумя постами означает, что в часы пик мощность делится между машинами. Поэтому площадку сегодня разумно проектировать с запасом по присоединяемой мощности и числу постов. Второй инструмент – программный: диспетчеризация и временное планирование заряда позволяют распределять мощность между постами и разносить сессии коммерческих парков по непиковым часам. Для парка с известным графиком загрузки это снимает значительную часть пиковой нагрузки без дополнительных капитальных затрат.

ЧТО ПОКАЗЫВАЕТ РАСЧЕТ

Результат чувствителен к двум параметрам: к темпу роста парка и к числу площадок, на которые этот парк распределится. Но чувствительность к размеру парка ниже, чем кажется, потому что решает не число машин, а их состав. Одна машина такси или каршеринга дает публичной быстрой сети столько же энергии, сколько пять-семь частных, и заряжается по предсказуемому графику.

Поэтому даже нижний сценарий парка не переводит объект в другую категорию, если в этом парке растет коммерческая доля: недобор по числу машин компенсируется их пробегом. Раздельные величины по сегментам приведены в таблице допущений выше именно для того, чтобы этот эффект был виден.

Третий параметр – доля пробега, заряжаемая на публичной быстрой сети – определяется типом застройки и структурой парка, а не решениями операторов. Для города, где большинство жителей не имеет доступа к домашней розетке, а доля коммерческого транспорта растет, диапазон 50–70 % остается консервативным.

РИСУНОК 4.3**Отпуск энергии на одну быструю станцию, кВт·ч в сутки**

* 2026 год – текущий рыночный уровень отпуска на одну быструю станцию в Москве в годовом эквиваленте (около 65 тыс. кВт·ч в год). 2027–2032 – результат расчета по таблице выше: потребление парка, приходящееся на публичную быструю сеть, деленное на число быстрых станций. Расчет Нурег по сценариям парка Дептранса Москвы и РБК Трендов. ^[20, 27]

Год	кВт·ч в сутки	кВт·ч в год	Комментарий
2026*	180	65,7 тыс.	текущий рыночный уровень в годовом эквиваленте
2027	484	177 тыс.	выход станции на устойчивый режим
2028	882	322 тыс.	сеть растет быстрее парка, отпуск на станцию отстает
2029	1 140	416 тыс.	порядка 20 сессий в сутки на станцию
2030	1 447	528 тыс.	год достижения целевых показателей города
2031	1 747	638 тыс.	ограничение по числу площадок работает в полную силу
2032	1 949	712 тыс.	порядка 30–35 сессий в сутки на станцию

Прогнозные значения для быстрой станции 150 кВт в Москве при заявленном городом размере парка; 2026 год – текущий рыночный уровень в годовом эквиваленте. Число сессий оценено при средней сессии около 55–60 кВт·ч, характерной для коммерческого

транспорта. Показатели носят расчетный характер и не являются гарантией.^[20, 27]

ПОЗИЦИЯ HYPER: РОСТ ОТПУСКА ЗАДАЕТСЯ ДЕФИЦИТОМ МОЩНОСТИ, А НЕ ЦЕНОЙ КИЛОВАТТ-ЧАСА

Траектория выше не опирается на повышение цены киловатт-часа – она опирается на арифметику спроса и предложения. Публичный ориентир по парку Москвы – около 320 тыс. машин к 2030 году; сценарная рамка раздела V охватывает диапазон до 850 тыс. Число же быстрых станций во всех сценариях ограничено количеством площадок с достаточной сетевой мощностью: по оценке Департамента транспорта Москвы, порядка 4 200 объектов.^[9, 20, 27] Спрос в этой конструкции распределяется на физически ограниченное число точек.

Логика расчета проста: при таком размере парка и таком числе быстрых станций на одну станцию будет приходиться примерно такой отпуск энергии. Никакого повышения тарифа и никакого опережающего роста парка для этого не требуется. Практический вывод, однако, не сводится к выбору места. Прирост трафика получает не станция на хорошей локации сама по себе, а станция, включенная в экосистему электромобильности: в сеть с качественным пользовательским опытом, единым приложением, предсказуемой доступностью и собственным клиентским потоком. Одиночный объект на той же улице этот прирост не получает.

Спрос на станцию складывается из двух слоев

Географию нельзя рассматривать как самостоятельный фактор. Станция в миллионнике без якорного трафика ведет себя как объект в небольшом городе, а региональная станция с контрактом на обслуживание таксопарка – как столичная. Определяет результат не субъект федерации, а структура спроса на конкретной локации.

Рабочая конструкция этого спроса устроена из двух слоев, принципиально разных по природе. Первый – трафик, который уже существует внутри системы: коммерческие парки, электротакси, каршеринг, курьерская и сервисная доставка, подключенные к сети и распределяемые между ее объектами. Это не один договор, а агрегация многих: сеть собирает спрос от десятков клиентов и направляет его на конкретную станцию, поэтому новый объект получает предсказуемый суточный отпуск с первого месяца работы, не дожидаясь зрелости регионального парка. Второй слой – частный спрос, который приходит по мере роста числа электромобилей вокруг локации; он добавляется к уже достигнутой загрузке и работает как апсайд. Именно так устроен проект Hyper в Нижегородской области, где спрос на зарядку сформировал запуск электротакси, а не статистика регистраций в регионе.

Что отличает сильный объект от слабого

Экономику быстрой станции определяет не тариф и не марка оборудования, а обеспеченность объекта трафиком. Ниже – рамка, которая связывает уровень загрузки с тем, что должно быть выполнено, чтобы он был достигнут. Значения загрузки относятся к 2026 году и к сегодняшнему размеру парка; по мере его роста все строки смещаются вверх. Значения взяты из подтвержденных источников, компоновка – расчет Hyper.

Тип объекта	Загрузка, 2026	Тариф, руб./ кВт·ч	Что должно быть выполнено
Объект внутри экосистемы	20 %+	23–25	Станция включена в сеть с собственным клиентским потоком и качественным пользовательским опытом; на нее распределяется трафик коммерческих парков, электротакси и доставки
Плановый ориентир отрасли	20 %	20–23	Базовый расчетный ориентир, на который рассчитаны отраслевые модели
Сегодняшний средний городской объект	9–12 %	20–23	Объект работает на случайном трафике: спрос не распределяется сетью, а принимается таким, какой есть
Объект вне сети	3–5 %	15–23	Нет подключения к трафику внутри системы и к клиентскому потоку сети – основная причина низкой загрузки на рынке

Значения загрузки: 2Chargers (9,22 % по рынку), оценки оператора (10–12 % Москва, 3–5 % Россия), отраслевой ориентир 20 %. Тарифы – действующие розничные уровни коммерческих операторов Москвы. Компонировка – расчет Hyper. [5, 13, 28, 62, 63]

Разрыв между строками этой таблицы – не разрыв между хорошим и плохим рынком, а разрыв между объектом, работающим на случайном трафике, и объектом, который получает трафик от сети. Управляемая часть здесь – верхние строки, и достигается она сетевым эффектом и качеством пользовательского опыта, а не ценой киловатт-часа и не удачным адресом.

ЭТО СРЕЗ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ, А НЕ УСТОЙЧИВОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА

Все четыре строки описывают загрузку при нынешнем размере парка: около 23 тыс. электромобилей в Москве и 82,3 тыс. по стране.^[2, 17] Читать их как потолок нельзя. Число быстрых станций ограничено физически – площадками с доступной сетевой мощностью, – тогда как парк растет кратно, и вся таблица смещается вверх вместе с ним.

Расчет от рынка, приведенный выше, показывает масштаб смещения: при парке Москвы в 400 тыс. машин загрузка выходит на 18–23 % даже без улучшения качества локаций, а в базовом сценарии 2030 года – примерно на 40 %. Иными словами, показатели верхней строки при зрелом парке становятся средними по рынку, а сегодняшний премиальный объект – просто типовым.

Коммерческий электротранспорт как якорный спрос

Все приведенные расчеты упираются в один параметр – загрузку. Источник спроса, способный дать быстрой станции повторяемый профиль загрузки, – коммерческий транспорт. Электротакси, корпоративные автопарки, каршеринг, курьерская и сервисная доставка отличаются от частного пользователя по трем параметрам, критичным для экономики объекта: **частота** – несколько сессий в сутки вместо нескольких в неделю; **предсказуемость** – маршруты и графики известны заранее, что позволяет планировать мощность; **распределение по времени** – коммерческий транспорт заряжается в том числе в непииковые часы, повышая суточную оборачиваемость точки.

Экономика этого сегмента чувствительна к двум внешним параметрам – комиссии агрегатора и стоимости лизинга. В Москве комиссия начинается от 22,37 % в тарифе «Эконом» и 25,42 % в «Комфорт» и далее растет; сверху добавляется комиссия таксопарка 1,5–8 %.^[55] Именно эти величины определяют способность парка обновлять автомобили, а значит и темп перехода на электротягу (подробнее – в разделе VIII).

Совокупное удержание из стоимости поездки в Москве складывается из двух составляющих и в верхней части диапазона выходит за тридцать процентов. Это заметно выше уровня, на котором работает агрегаторский бизнес в других странах. В Великобритании платформа Bolt указывает комиссию 15–20 % от итоговой стоимости заказа в зависимости от города.^[81] В Китае под давлением регулятора платформы зафиксировали предельную комиссию за заказ на уровне 27 % и обязались удерживать среднюю по активному водителю не выше 25 %.^[82]

В ряде стран верхняя граница закреплена нормативно, а не добровольно. В Кении комиссия агрегатора ограничена 18 %, в Индии – 20 %, в штате Карнатака – 5 %, в Индонезии для двухколесного транспорта установлен предел 8 %.^[54, 71, 72, 73] Само появление этих ограничений показывает, что размер удержания рассматривается как параметр отраслевой политики, а не только как коммерческое решение платформы.

ПОЧЕМУ ЭТО КАСАЕТСЯ ЗАРЯДНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАПРЯМУЮ

Комиссия определяет, сколько остается у перевозчика после каждой поездки, а значит и его способность обслуживать лизинговый платеж. При высоком уровне удержания таксопарк откладывает обновление парка и продолжает эксплуатировать машины с большим пробегом. Следствие видит пассажир: автомобиль старше, состояние хуже, требования к безопасности и комфорту перевозки выполняются формально.

Для зарядной отрасли это прямое ограничение спроса. Электромобиль дороже бензинового аналога на входе и дешевле в эксплуатации, поэтому переход на электротягу требует от парка способности взять на себя более высокий лизинговый платеж в обмен на экономию на энергии и обслуживании. Комиссия, которая съедает эту способность, останавливает электрификацию такси – а вместе с ней и формирование якорного спроса на быструю зарядку.

В Москве этот сегмент уже удваивается: число электротакси за 2026 год выросло вдвое и превысило 500 машин, причем таксопарки и предприниматели приобрели более 80 электрокроссоверов UMO-5 локальной сборки.^[19] Запуск производства UMO под стандарт «Яндекс Такси» переводит этот процесс из точечного в системный: план 2026 года – 3 тыс. машин.^[49]

За пределами автомобильного сегмента формируется еще один класс спроса – электрический речной транспорт, где зарядка привязана к причалу и идет по расписанию; для зарядных операторов это отдельный формат объектов, а не расширение городской сети.

>500

Электротакси в Москве
рост вдвое за 2026 год

3 тыс.

План выпуска UMO в 2026 году
модель под стандарт «Яндекс Такси»

>240

Электробусов на ультрабыстрой зарядке
депо «Коньково», 25 маршрутов

Источники: Дептранс Москвы, ТАСС.^[19, 42, 49]

ПОЗИЦИЯ HYPER

Коммерческий электротранспорт – не дополнительный сегмент спроса, а условие существования устойчивой экономики быстрой зарядки. Особенно за пределами столичного региона: частного парка, способного самостоятельно загрузить быструю станцию, там пока нет, и коммерческий транспорт остается основным механизмом, переводящим загрузку из диапазона 3–10 % в диапазон 15–20 %. Поэтому Нурег развивает не только сеть, но и сам спрос.

РАЗДЕЛ V

Москва: самый перспективный рынок электромобильности в России

Москва – единственный российский рынок, где зарядная инфраструктура вышла за пределы стадии первичного покрытия и перешла к сегментации. На город приходится 28,8 % российского парка электромобилей^[2] и около 16 % публичных станций страны.^[6] Но главное в московском кейсе не текущая доля, а последовательность городской политики: электрификация транспорта ведется здесь более десяти лет подряд и ни разу не разворачивалась.

Последовательная электрификация: политика, а не кампания

29 июля 2026 года мэр Москвы Сергей Собянин принял участие в церемонии выхода на линию 3000-го электробуса российского производства. Электробусы работают более чем на 300 маршрутах, составляют около 60 % активного парка городского наземного транспорта и перевозят свыше 1,2 млн пассажиров в будний день; общее число поездок превысило 1,1 млрд. По числу электробусов Москва занимает первое место в Европе и опережает города США.^[48]

«Мы создаем продукты высокого, мирового уровня и создаем десятки тысяч рабочих мест во многих российских регионах», – отметил мэр, говоря о производителях техники.^[48] Проект стартовал в 2018 году и последовательно доведен до масштаба, при котором электротяга стала базовой технологией городского транспорта, а не экспериментом.

3 000 Электробусов российского производства на линии, июль 2026	300+ Маршрутов около 60 % активного автобусного парка	1,2 млн Пассажиров в будний день более 1,1 млрд поездок с 2018 года	№1 В Европе по числу электробусов город опережает и рынки США
--	---	--	--

Источник: Мэр Москвы, Москва 24.^[48]

Та же логика распространяется на промышленность и легковой сегмент. В феврале 2026 года Сергей Собянин вместе с первым вице-премьером Денисом Мантуровым открыл на заводе «Москвич» производство электромобилей УМО – модели, спроектированной под городскую эксплуатацию и такси, с «Яндексом» в роли технологического партнера.^[49] Город одновременно формирует спрос, предложение и инфраструктуру.

Контур московского рынка

Городские органы называют около 10,7 тыс. зарядных устройств всех типов в Москве.^[20, 27] Эту цифру нельзя читать как размер публичного рынка: она объединяет публичные и непубличные устройства, а более восьми тысяч из них приходятся на дворы и жилые комплексы – то есть на медленные точки переменного тока, установленные застройщиками и жителями и доступные ограниченному кругу пользователей. Публичный контур учета фиксирует 1 301 локацию (отраслевой мониторинг)^[5] или более 1 100 общедоступных станций (2ГИС), при этом за год Москва прибавила 37,5 % – вдвое быстрее страны.^[32] Разрыв между 10,7 тыс. и 1,3 тыс. – это и есть разница между всей установленной базой и рынком, на котором работает зарядный оператор.

РИСУНОК 5.1

Структура зарядной инфраструктуры Москвы по типу размещения, шт.



Всего около 10,7 тыс. зарядных устройств всех типов. Оценка включает непубличные устройства: категория «во дворах и жилых комплексах» состоит преимущественно из медленных точек переменного тока, установленных застройщиками и жителями и недоступных стороннему пользователю. Публичная быстрая инфраструктура – наименьшая по числу и наибольшая по коммерческому значению часть контура. Источники: Дептранс Москвы, РБК Тренды, 2Chargers, 2ГИС. [5, 20, 27, 32]

Городская сеть и программа «Энергия Москвы»

К середине 2026 года городская сеть превысила 400 станций; за первое полугодие добавлено 66 станций в 21 районе, 94 станции работают на мощности 150 кВт, открыты два зарядных комплекса – «Измайловский» в ВАО и «Волоколамский» в СЗАО, 63 станции размещены по инвестиционным контрактам. [21, 44] За полугодие пользователи совершили около 250 тыс. зарядных сессий. [44]

С 23 июля 2025 года городская сеть перешла с бесплатного режима, действовавшего с 2020 года, на среднерыночный тариф: 15 руб./кВт·ч для станций переменного тока и 20 руб./кВт·ч для быстрых станций постоянного тока. [13] Льготы по транспортному налогу и бесплатной парковке для владельцев электромобилей при этом сохранены. [13] Экономический смысл решения выходит за пределы городского бюджета: бесплатная городская сеть была главным препятствием для входа частных операторов в столицу – переход к платной модели сделал возможной конкуренцию и открыл возможность инвестировать в этот рынок.

КАК УСТРОЕНА ПРОГРАММА «ЭНЕРГИЯ МОСКВЫ 2.0»

«Энергия Москвы 2.0» – программа Правительства Москвы, реализуемая Департаментом транспорта: город предоставляет операторам ЭЗС локации в столице, отбор участников проводится по конкурсу. Первые тендеры программы прошли, и первые станции по ее условиям запустили Нурег, Росатом и «Новосибирскэнергосбыт»; Нурег по итогам конкурсов получил 28 площадок. [56, 57] В условиях дефицита локаций с готовой сетевой мощностью конкурсный доступ к городским точкам – самостоятельный по ценности актив.

География развития: сеть уходит из центра

Развитие сети смещается в жилые и транзитные зоны: новые уличные станции мощностью 150 кВт размещаются рядом с жилыми кварталами, транспортными узлами и общественными пространствами, а не в деловом центре. [40]

Конкурсные процедуры программы «Энергия Москвы 2.0» на сегодняшний день прошли в пяти административных округах столицы. [56]

ЗАО Западный округ конкурс проведен	ЗелАО Зеленоградский округ конкурс проведен	ЮАО Южный округ конкурс проведен	ЮВАО Юго-Восточный округ конкурс проведен	СЗАО Северо-Западный округ конкурс проведен
--	--	---	--	--

Округа, в которых прошли тендеры программы «Энергия Москвы 2.0». Источники: Дептранс Москвы, CNews.^[40, 56]

На 2026 год город планирует заключить 11 государственных контрактов на установку и обслуживание быстрых зарядных станций, что должно дать до 550 новых станций на уличных парковках и в закрытых муниципальных паркингах; операторы принимают на себя установку, эксплуатацию и обслуживание на семь лет.^[20, 41] Семилетний срок сопоставим с реалистичным горизонтом окупаемости быстрой станции и дает оператору предсказуемое право на площадку – актив, который в свободном рынке приобрести практически невозможно.

Масштаб возможности: спрос упирается в число быстрых станций

Единственный публичный ориентир по легковому парку Москвы – около 320 тыс. электромобилей к 2030 году.^[20] Эту цифру следует читать как нижнюю границу, а не как прогноз. Она заметно ниже и потенциала столицы, и собственных целей государства: Концепция развития электротранспорта предусматривает 1,4 млн электромобилей в стране к 2030 году.^[9, 23] Москва сегодня концентрирует 28,8 % российского парка^[2] – и по мере того как электромобиль становится городским и коммерческим транспортом, эта доля будет расти, а не снижаться.

Поэтому размер московского парка к 2030 году корректнее рассматривать не одной цифрой, а лестницей сценариев с явно названными условиями каждого. Ниже приведена сценарная рамка отчета: два нижних уровня опираются на публичные документы, два верхних – расчетные, полученные изменением одного параметра, доли Москвы в парке страны. Это рамка проверки допущений, а не прогноз.

Сценарий	Парк Москвы, 2030	Что должно выполняться
Нижний ориентир	около 320 тыс.	Городской прогноз Департамента транспорта: продолжение текущих темпов регистрации без изменения фискальных условий ввоза
Целевой по Концепции	около 400 тыс.	Выполнение цели Концепции-2030 в 1,4 млн машин по стране при сохранении нынешней доли Москвы в 28,8 %
Базовый	около 500 тыс.	Цель Концепции выполнена, а доля Москвы растет до 35–40 %: электромобиль остается прежде всего городским и коммерческим транспортом, а такси, каршеринг, доставка и поставки локального автопрома сконцентрированы в столице
Оптимистичный	около 850 тыс.	Парк страны превышает цель Концепции и выходит на 1,7 млн машин при доле Москвы около половины: достигнут ценовой паритет с бензиновым аналогом, таксомоторные и курьерские парки переходят на электротягу, городские льготы сохранены

Нижний ориентир – Дептранс Москвы; целевой – Концепция развития электротранспорта и доля Москвы по данным Автостата; базовый и оптимистичный – расчет Нурег при указанных допущениях. Сценарии не являются прогнозом.^[2, 9, 20, 23]

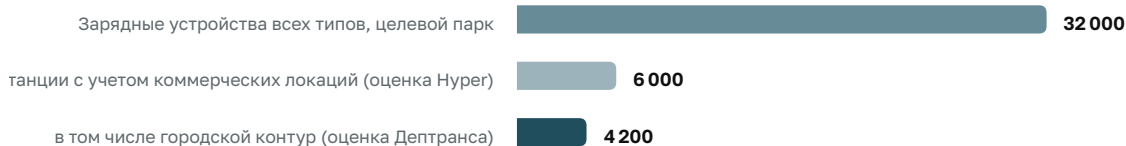
Целевой парк зарядных устройств города – порядка 32–35 тыс. объектов.^[27] Однако решающее значение имеет не общее число устройств, а структура этого парка: подавляющее большинство приходится на медленные придомовые и объектовые точки, тогда как быстрых станций в городском контуре, по оценке Департамента транспорта Москвы, будет порядка 4 200.^[20, 27]

Городским контуром предложение не исчерпывается: быстрые станции появляются и на коммерческих локациях – при торговых центрах, АЗС, бизнес-центрах, в транспортных депо и на территориях девелоперских проектов. Эти объекты не входят в городские программы и в оценку Дептранса не попадают. С их учетом совокупное число быстрых станций Москвы к 2030 году, по оценке Нурег, не

превысит примерно 6 000. Дальнейший рост упирается в то же ограничение – количество площадок, где доступна или может быть выделена мощность в сотни киловатт.

РИСУНОК 5.2

Целевой парк зарядных устройств Москвы к 2030 году, шт.



Общий целевой показатель и выделение городского контура быстрых станций приводятся городскими органами; верхняя оценка в 6 000 станций включает коммерческие локации вне городских программ и является оценкой Hyper. Источники: РБК Тренды, Дептранс Москвы.^[20, 27]

Причина ограничения физическая, а не организационная. Быстрая станция требует площадки с подведенной мощностью в сотни киловатт, а технологическое присоединение и сопутствующие работы составляют основную долю капитальных затрат объекта и основной срок его реализации.^[28] Число мест в городе, где такая мощность доступна или может быть выделена, конечно – и именно оно задает верхнюю границу предложения. Спрос при этом не ограничивает рынок, а капитал ограничивает его иначе: денег отрасли нужно кратно больше, чем есть у любого отдельного игрока, но капитал воспроизводим, а свободная точка подключения – нет. Парк может вырасти в разы; число быстрых станций – нет.

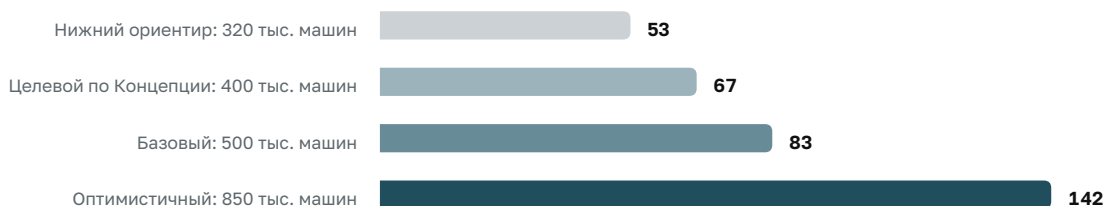
ДАЖЕ ОПТИМИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ 2030 ГОДА ОСТАЕТСЯ КОНСЕРВАТИВНЫМ

Верхний сценарий предполагает 1,7 млн электромобилей в России к 2030 году при легковом парке страны в 47,45 млн машин, то есть порядка 3,6 % парка.^[59] Читать эту долю как оценку потенциала рынка некорректно: доля в парке – запаздывающий показатель. Она производна от доли в новых продажах и от скорости обновления автопарка, а парк в России обновляется медленно: средний возраст легкового автомобиля к июлю 2026 года составлял 15,4 года.^[77] При таком сроке службы доля любой новой технологии в парке отстает от ее доли в продажах на полтора десятилетия. Поэтому 3,6 % к 2030 году означают кратно большую долю в продажах последних лет периода и прохождение начального участка кривой, а не приближение к насыщению. Для зарядной инфраструктуры значимо при этом не процентное, а абсолютное число машин – а оно за период вырастает примерно в двадцать раз. Основной объем рынка находится за горизонтом 2030 года.

Ограничителем здесь выступает не техника, а цена входа. Электромобиль технологически проще автомобиля с ДВС: в силовой части на порядок меньше подвижных деталей, нет коробки передач, сцепления, выхлопного тракта, замены масла и фильтров, а рекуперация снижает износ тормозной системы. Отсюда более низкие эксплуатационные расходы, а разрыв по стоимости энергии кратный: проезд 100 км при действующих тарифах на зарядку обходится примерно в 324–360 рублей.^[13, 31, 32] Российский парк при этом на 69 % старше десяти лет^[59] – по мере его обновления преимущество в стоимости владения будет работать на переход, а не против него.

РИСУНОК 5.3

Электромобилей на одну быструю станцию Москвы к 2030 году



Расчет: размер парка по каждому сценарию, деленный на 6 000 быстрых станций – верхнюю оценку предложения с учетом коммерческих локаций. При городском контуре в 4 200 станций значения выше примерно в 1,4 раза и составляют от 76 до 202 машин на станцию. Условия сценариев – в таблице выше. Для сравнения: сегодня в Москве на одну быструю станцию приходится около 33 электромобилей – порядка 23 тыс. машин на примерно 700 быстрых станций. Источники: Дептранс Москвы, Автостат, Интерфакс, расчет Hyper.^[2, 5, 9, 20, 23, 27]

ЧТО ОБЪЕДИНЯЕТ ВСЕ ЧЕТЫРЕ СЦЕНАРИЯ

Сценарии расходятся по размеру парка более чем вдвое, но сходятся в главном: предложение быстрых станций во всех них ограничено одним и тем же числом площадок. Даже в самом осторожном варианте и при верхней оценке предложения на одну быструю станцию Москвы приходится около 53 электромобилей, а в оптимистичном – около 142; при городском контуре в 4 200 станций это 76 и 202 машины соответственно. Для сравнения, сегодня в Москве на одну быструю станцию приходится около 33 электромобилей: порядка 23 тыс. машин на примерно 700 быстрых объектов.^[2, 5, 20, 27] Ни в одном сценарии нагрузка на станцию не снижается: спрос упирается в предложение, ограниченное физически, а не финансово.

Практическое следствие: высокая загрузка быстрых станций в Москве – не оптимистичное допущение, а прямое следствие дефицита площадок с сетевой мощностью. При таком размере парка и таком числе быстрых станций на одну станцию будет приходиться примерно такой суточный отпуск: от 180 кВт·ч сегодня до порядка 2 100 кВт·ч к 2032 году (см. раздел IV). Для владельца площадки это означает, что ценность локации, занятой сегодня, будет расти вместе с дефицитом. Дефицитны при этом оба ресурса. Зарядная инфраструктура настолько капиталоемка, что совокупную потребность рынка не покрывает ни один игрок в одиночку, включая крупнейшие корпорации, – именно поэтому государственная программа изначально опирается на внебюджетные источники. Разница в том, что капитал воспроизводим, а точка подключения нет: она либо занята, либо свободна. Окно для входа сужается быстрее, чем накапливается капитал.

Зарядные хабы

Помимо точечных станций город развивает формат зарядных комплексов: в первом полугодии 2026 года открыты «Измайловский» в ВАО и «Волоколамский» в СЗАО.^[21, 44] В сегменте работают и специализированные игроки – например, компания «Электрохаб», развивающая объекты этого формата. Экономический смысл хаба для города в том, что он дает большую пропускную способность на единицу присоединенной мощности, чем несколько отдельных станций, и позволяет сконцентрировать дорогое технологическое присоединение в одной точке.

Ограничение формата тоже городское. Хаб требует от пользователя специальной поездки, тогда как основная часть городского спроса тяготеет к станциям в местах, где водитель и так проводит время. Поэтому хабы разумно рассматривать как дополнение к распределенной сети и как инструмент для транспортных узлов, а не как ее замену (см. раздел III).

Девелопмент и коммерческий контур

Доля московских новостроек с зарядной инфраструктурой достигла 25–30 % (около 150 проектов) при росте 40–50 % год к году; в бизнес- и премиум-классе оснащены около половины комплексов, в элитном – практически все.^[34] Важна, однако, не доля оснащенных проектов, а число устройств в каждом: как правило, речь идет о единичных постах на весь комплекс, и норматив по машино-местам они закрывают в минимальном объеме. С 2025 года действует норматив обязательного оснащения машино-мест: 5 % в 2025 году, 10 % в 2026 и 15 % в 2027.^[33] Полупубличный контур в недвижимости снимает с публичной сети малодоходные ночные сессии и оставляет ей то, что публичная быстрая инфраструктура умеет монетизировать: дозаряд в течение дня, зарядку в точке назначения и коммерческий транспорт.

Коммерческий контур столицы развивается быстрее всех: число электротакси за 2026 год удвоилось и превысило 500 машин,^[19] а инфраструктура для электробусов образует отдельный сегмент – в филиале «Коньково» Мосгортранса установлены ультрабыстрые станции с инвертированным пантографом, обслуживающие более 240 электробусов на 25 маршрутах.^[42]

Показатель московского рынка	Значение	Период
Зарядные устройства всех типов	около 10,7 тыс.	2026
Публичные зарядные локации	1 301	I кв. 2026
Общедоступные станции по данным 2ГИС	более 1 100 (+37,5 % за год)	июнь 2026
Станции сети «Энергия Москвы»	более 400	1П2026
в том числе мощностью 150 кВт	94	1П2026
Зарядные сессии в городской сети	около 250 тыс.	1П2026
Тариф городской сети AC / DC	15 / 20 руб. за кВт·ч	с 23.07.2025
План новых станций по госконтрактам	до 550	2026
Срок эксплуатации по госконтракту	7 лет	2026
Электробусы на линии	3 000 на 300+ маршрутах	июль 2026
Электротакси	более 500 (рост вдвое)	2026
Доля новостроек с зарядной инфраструктурой	25–30 %	оценка рынка
Норматив оснащения машино-мест	5 % / 10 % / 15 %	2025 / 2026 / 2027
Городской ориентир по парку электромобилей	около 320 тыс.	2030
Сценарный диапазон парка (рамка отчета)	320–850 тыс.	2030
Целевой парк зарядных устройств города	около 32–35 тыс.	2030
в том числе быстрые станции, городской контур	около 4 200	2030
Быстрые станции с учетом коммерческих локаций	до 6 000	2030
Электромобилей на одну быструю станцию	53–202	2030

Источники: Дептранс Москвы, За рулем, АГН «Москва», 2Chargers, 2ГИС, Коммерсантъ, РБК Тренды, РБК Недвижимость, Ведомости.
[5, 13, 19, 20, 21, 27, 32, 33, 34, 41, 42, 44, 48]

РАЗДЕЛ VI

Регулирование: государство рассчитывает на частный капитал

Российская государственная политика в области электротранспорта состоит из трех слоев, которые движутся с разной скоростью. Стратегический слой – Концепция развития электротранспорта до 2030 года – задает масштаб и прямо закладывает опору на внебюджетные источники. Инструментальный слой – субсидирование быстрых станций – работает и напрямую определяет структуру сети. Градостроительный слой – нормативы по машино-местам – формирует полупубличный контур в недвижимости.

Концепция-2030: масштаб отставания

Утвержденная в 2021 году Концепция развития производства и использования электрического автомобильного транспорта предусматривала к 2030 году около 72 тыс. зарядных станций, в том числе не менее 28 тыс. быстрых, и парк в 1,4 млн электромобилей.^[9, 23] Заявленный бюджет программы – 591 млрд рублей, ожидаемый объем отрасли – около 1,9 трлн рублей, создание порядка 40 тыс. рабочих мест.^[9, 22]

РИСУНОК 6.1

Выполнение целей Концепции-2030 по состоянию на 2026 год, %



Расчет Нурег. Факт: 9 889 публичных ЭЗС (I кв. 2026) и 82,3 тыс. электромобилей (01.04.2026) против целевых 72 тыс. станций и 1,4 млн машин к 2030 году. Источники целей: Интерфакс, Ведомости; факта: 2Chargers, Автостат.^[4, 9, 17, 23]

Формально по числу станций выполнено около 13,7 % цели, по парку электромобилей – около 5,9 %. При сохранении текущих темпов (около 300–400 новых станций в квартал) к 2030 году сеть достигнет порядка 15–17 тыс. станций, что соответствует независимым отраслевым прогнозам^[27] и соответствует ранней стадии программы, основной объем которой изначально рассчитан на внебюджетное финансирование.

Для инвестора значимо не столько само целевое число, а в источнике их финансирования: более 80 % объема программы должно быть закрыто внебюджетными источниками. То есть разрыв между целью в 72 тыс. станций и фактическими 9,9 тыс. – это не признак провала, а прямо обозначенное государством пространство для частного капитала объемом в десятки тысяч объектов.

ПОЧЕМУ СРАВНЕНИЕ ТРЕБУЕТ ОГОВОРКИ

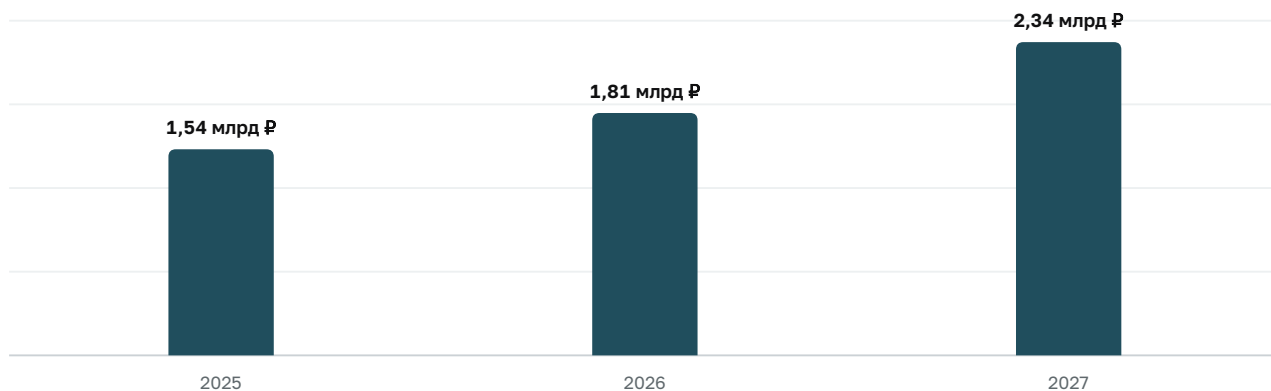
Часть разрыва объясняется методологией: Концепция оперирует понятием «зарядная станция» без разделения на публичные и частные, тогда как отраслевой мониторинг считает публичный контур. С учетом домовых, корпоративных и придомовых установок реальное число зарядных устройств в стране выше – например, только в Москве городские органы называют около 10,7 тыс. устройств всех типов.^[20, 27] Тем не менее по публичной быстрой инфраструктуре, которая и является предметом программы и единственным коммерчески значимым сегментом, отставание остается кратным – и именно оно образует адресуемый рынок.

Субсидирование: инструмент, определяющий структуру сети

Программа поддержки на 2025–2027 годы предусматривает 1,54 млрд рублей в 2025 году, 1,81 млрд в 2026 и 2,34 млрд в 2027 – суммарно около 5,7 млрд рублей, что должно обеспечить установку порядка 2 тыс. станций. [22, 26]

РИСУНОК 6.2

Бюджет субсидирования зарядной инфраструктуры, млрд рублей



Суммарно на 2025–2027 годы – около 5,7 млрд рублей, ориентировочно на 2 тыс. станций. Источники: Эксперт, Electro.Cars. [22, 26]

Существеннее объема – конструкция субсидии, и ее логика прямая. Медленная АС-станция подключается к существующей сети и в поддержке не нуждается: ее стоимость сопоставима со стоимостью бытового электрощита. Быстрая станция требует технологического присоединения на сотни киловатт, и именно эта статья, а не само оборудование, делает объект дорогим. Поэтому субсидия адресована быстрым станциям – она компенсирует ту часть затрат, которую рынок самостоятельно не выдерживает.

Параметр программы поддержки	Условие
Получатели	юридические лица и индивидуальные предприниматели, создающие публичные ЭЗС
Компенсация оборудования	до 60 % стоимости отечественного оборудования, из расчета 12 484 руб. на кВт, но не более 4,37 млн руб. на станцию
Компенсация техприсоединения	до 60 % затрат, до 2,11 млн руб. для станций мощностью от 350 кВт
Требование к разъемам	не менее трех коннекторов, включая CCS2 и GB/T
Требование к режиму работы	одновременная зарядка двух автомобилей с динамической балансировкой мощности
Климатическое исполнение	от -30 °C до +45 °C для наружной установки
Срок эксплуатации	не менее 5 лет
Норматив восстановления	48 часов в городе, 12 часов на трассах
Норматив доступности	80 % в городах, 95 % на федеральных трассах
Санкция за нарушение	возврат до 110 % полученной субсидии
Новация 2025 года	возможность использовать существующую сетевую мощность через аренду участка; субсидирование лизинговых платежей

Источник: обзор условий субсидирования 2025–2027 годов.^[26]

ПОЗИЦИЯ HYPER

Конструкция субсидии устроена так, что расчет ведется от установленной мощности: это делает экономически рациональным ввод мощных быстрых станций. Важно понимать адресата поддержки. Требования к локализации оборудования и порядок расчета компенсации от киловатта установленной мощности означают, что программа в первую очередь поддержала отечественную промышленность – производителей зарядного оборудования, – и лишь во вторую очередь операторов, для которых субсидия покрывает часть затрат на присоединение. Практический эффект для покупателя в том, что компенсация до 60 % стоимости приводит цену отечественной станции к уровню зарубежных аналогов: без субсидии разрыв с импортным оборудованием измеряется разами, с субсидией выбор становится экономически нейтральным.^[26]

Отдельного внимания инвестора заслуживают нормативы доступности (80 % в городе, 95 % на трассах) и штраф до 110 % субсидии: они переносят на оператора операционный риск сервисного обслуживания на пять лет вперед. Выдержать эти нормативы в одиночку, имея несколько станций, практически невозможно – они рассчитаны на сеть с технической поддержкой, мониторингом и распределенным сервисом. Это дополнительный довод в пользу подключения к действующей платформе вместо построения собственной службы эксплуатации.^[26]

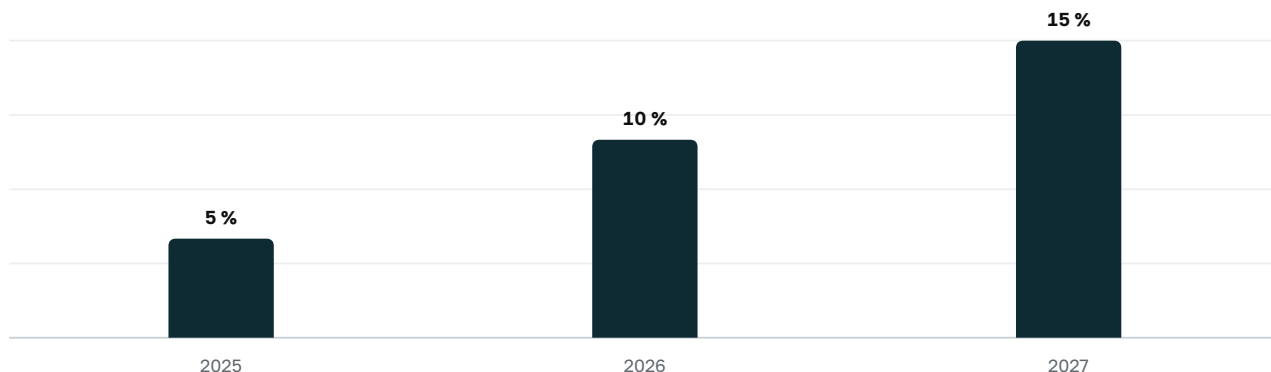
Градостроительные нормативы: самый результативный слой

Москва утвердила единые требования к размещению зарядных станций в апреле 2025 года. Норматив распространяется на жилые, муниципальные, коммерческие и производственные парковки, а также на

реконструкцию существующих объектов.^[33]

РИСУНОК 6.3

Норматив оснащения машино-мест зарядными устройствами в Москве, %



Требование распространяется на новое строительство и реконструкцию. По оценке городских органов, для устойчивого развития зарядной инфраструктуры столицы требуется установить около 30 тыс. станций. Источник: Москомархитектура, РБК Недвижимость.^[33]

Эффект этого инструмента принципиально отличается от субсидии: он не требует бюджетных расходов и создает установленную базу оборудования, а не публичные точки. По исследованию рынка новостроек, доля московских жилых проектов с зарядной инфраструктурой достигла 25–30 % (около 150 проектов) при росте на 40–50 % год к году; в бизнес- и премиум-классе оснащены примерно половина комплексов, в элитном сегменте – практически все.^[34] Оговорка существенная: оснащение измеряется фактом наличия, а не количеством. В большинстве проектов установлены единичные посты на весь комплекс, поэтому доля оснащенных новостроек растет заметно быстрее, чем реальное число зарядных устройств в жилом контуре.

Утилизационный сбор и ответ локального производства

С 1 декабря 2025 года действует новая шкала утилизационного сбора, привязанная к мощности двигателя. Для автомобилей младше трех лет ставки составляют от 3,4 тыс. рублей (до 80 л.с.) до 3,04 млн рублей (от 280 л.с.), для более старых машин верхняя граница достигает 3,98 млн рублей.^[38] Поскольку электромобили конструктивно относятся к мощным транспортным средствам, изменение затронуло их непропорционально сильно: отраслевые публикации связывают именно с этим фактором падение продаж новых электромобилей на 30 % в 2025 году.^[22, 38]

ПОЗИЦИЯ HYPER

Фискальный барьер на ввоз повышает стоимость импортного электромобиля, но одновременно создает защищенный рынок для локального производства – и оно на него уже вышло. Evolute на липецкой площадке полного цикла и UMO на заводе «Москвич» предлагают машину в целевом ценовом диапазоне; весной 2026 года к ним добавился «Атом» с ценой 3,9 млн рублей и около 2,9 млн с учетом мер поддержки.^[49, 50, 53, 58] Именно локальные модели, а не импорт, будут определять прирост парка в ближайшие годы.

Действующая субсидия покупателю до 925 тыс. рублей на локализованный автомобиль решает при этом ровно одну задачу: она приводит цену локальной модели к уровню китайского аналога. Это условие входа на рынок, а не инструмент роста спроса. Чтобы выйти на показатели Концепции, требуется дополнительная и адресная поддержка – направленная на корпоративные электропарки, где решение о покупке принимается по расчету совокупной стоимости владения, а не по эмоции частного покупателя. Именно такие парки дают и предсказуемый пробег, и предсказуемую загрузку зарядной сети.

Для регионального таксомоторного сегмента порог входа считается точно: чтобы электромобиль стал массовым решением за пределами столицы, его цена должна опуститься примерно до 2,3 млн рублей. Если такой уровень цены недостижим, ту же задачу решают два других рычага – снижение комиссии агрегатора для поездок на электромобилях или расширение адресных субсидий для парков. Работает любой из трех, но какой-то из них должен присутствовать.

РАЗДЕЛ VII

Быстрая зарядка: признаки нового класса инфраструктурных активов

В российской электромобильности происходит структурный сдвиг, который лежит глубже сегодняшнего разговора об окупаемости отдельных станций. Быстрая зарядка перестает быть набором разрозненных инвестиционных решений: у нее появляются воспроизводимая юнит-экономика, стандартное оборудование, регулируемая среда и собственный канал капитала. Меняется не темп рынка, а его конструкция.

Четыре признака класса активов

Инфраструктурный класс активов складывается из четырех свойств. По каждому из них российская быстрая зарядка в 2026 году впервые проходит порог.

Признак	Состояние в России, 2026	Подтверждение
Массовый и растущий базовый спрос	Парк электрифицированного транспорта превысил 200 тыс. машин и прибавляет 15–16 тыс. в квартал; BEV и PHEV формируют единую клиентскую базу быстрой сети	Автостат, апрель 2026
Стандартизованное оборудование	Отрасль перешла от штучного проектирования к типовым решениям; локализованы ключевые компоненты, включая контроллеры управления и ПО	ПРАЙМ, условия субсидирования
Регулируемая среда	Горизонт до 2030 года – 72 тыс. публичных станций, из них 28 тыс. быстрых; более 80 % программы должно закрываться внебюджетными источниками	Концепция развития электротранспорта
Доступный капитал широкого круга инвесторов	В 2026 году на регулируемой инвестиционной платформе запущен розничный инструмент вложения в действующие городские зарядные станции	ComNews, Zorko

Рамка – аналитика Hyper. [9, 17, 26, 37, 46, 47]

ЯРОСЛАВ ЖИЛЬЦОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР HYPER

«Отрасль перешла от штучного проектирования к типовым решениям. Это ключевое условие для того, чтобы быстрая зарядка стала предметом инфраструктурного инвестирования, где важна не отдельная станция, а стандартный, повторяемый актив с прогнозируемым поведением».

Почему прежние каналы капитала не закрывают задачу

До 2026 года инфраструктура строилась на двух источниках: банковском кредите и прямых инвестициях крупных корпораций. У каждого из них свое ограничение. Банковский канал упирается в стоимость денег и требует залоговой базы, которой у зарядного проекта на ранней стадии нет. Корпоративный канал упирается в число стратегических игроков в отрасли – оно конечно и невелико.

Розничный канал снимает оба ограничения, распределяя участие в инфраструктурных проектах между широким кругом частных инвесторов, чьи права защищены в правовом поле инвестиционных платформ.

Для отрасли это способ сократить разрыв между амбициями государственной программы и реальными источниками ее финансирования.

ЯРОСЛАВ ЖИЛЬЦОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР HYPER

«Российская электромобильность прошла точку, где отдельные проекты стали складываться в отраслевую систему. Мы стояли у истоков этого рынка и трансформируем его в соответствии с мировыми технологическими и финансовыми трендами».^[46]

Hyper Invest: как устроен розничный вход в зарядную инфраструктуру

В августе 2026 года Hyper вывел на инвестиционную платформу Zorko розничный инструмент вложения в действующие городские зарядные станции – первый на рынке инструмент с такой механикой: дроблением конкретного действующего объекта на лоты с распределением доли его выручки. Объем предложения – до 217 млн рублей; в текущем раунде доступны быстрые станции мощностью 150 кВт в ЦАО и ЗАО Москвы и в Зеленограде.^[46, 47]

120–130 Лотов в одной станции в зависимости от локации	25 % Доля выручки станции инвесторам распределяется ежемесячно	7 лет Срок права на выплаты по договору инвестиционного займа
---	--	--

Источники: ComNews, инвестиционная платформа Zorko.^[46, 47]

Как устроен инструмент	Механика
Дробление актива	Каждая станция разделена на 120–130 лотов в зависимости от локации; инвестор приобретает один или несколько лотов в одной или нескольких станциях
Форма участия	Инвестиционный заем на регулируемой инвестиционной платформе; сначала возвращается тело займа, затем начисляются выплаты
База выплат	25 % выручки станции, а не чистой прибыли, распределяются ежемесячно пропорционально числу лотов инвестора
Формула выплаты	выручка станции × 25 % × лоты инвестора / общее число лотов станции
Кто несет расходы	Аренду локации, электроэнергию и обслуживание станции берет на себя Hyper; владельцы лотов в них не участвуют
Прозрачность	Загрузка, число сессий, выручка и начисления доступны в личном кабинете в реальном времени
Что дальше	Компания заявляет о планах развивать инструменты токенизации зарядной инфраструктуры под надзором Банка России и тиражировать модель на другие регионы

Источники: ComNews, Zorko.^[46, 47]

ВАЖНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Описание инструмента приведено исключительно в информационных целях. Выплаты по лоту зависят от фактической выручки конкретной станции и не являются фиксированными или гарантированными; любые расчетные показатели носят модельный характер и не гарантируют будущий результат. Инвестирование

связано с риском частичной или полной потери вложенных средств. Изложенное не является публичной офертой, инвестиционной рекомендацией или предложением приобрести финансовые инструменты. Актуальные условия – на инвестиционной платформе.

Что это меняет для рынка

Появление нового класса активов не отменяет операционных проблем отрасли. Дорогое технологическое присоединение, неравномерная загрузка, зависимость от роста парка – с этим по-прежнему приходится работать. Но общая конструкция рынка становится другой: инфраструктура строится уже не только за счет бюджета и не только на деньги отдельных корпораций, а через воспроизводимый механизм привлечения капитала.

Для розничного инвестора это первый доступный вход в инфраструктурный сегмент, ранее закрытый для непрофессиональных участников. Для операторов – источник фондирования, менее зависимый от банковского цикла. Для отрасли в целом – способ сократить разрыв между целевыми показателями программы развития электротранспорта и реальными источниками ее финансирования.

ПОЗИЦИЯ HYPER

Формирование класса активов – процесс, а не разовое событие, и он далеко не завершен: при средней загрузке около 9 % большинство объектов рынка пока не выходит на плановый горизонт возврата.^[5] Но именно 2026 год, по нашей оценке, окажется рубежом, за которым быстрая зарядка в России начала переходить из венчурной ставки в инфраструктурную категорию с собственным каналом капитала.

Для участников рынка из этого следует практическая развилка. Владелец площадки или станции – подключаться к действующей платформе, получая клиентский поток и эксплуатацию без капитальных затрат. Инвестору – входить в уже работающий актив с подтвержденной выручкой, а не в проект на стадии идеи. Оператору – строить не количество точек, а управляемый спрос.

РАЗДЕЛ VIII

Риск-матрица рынка и проектов

Риски зарядного проекта распадаются на два уровня. Рыночные риски определяют размер адресуемого спроса и находятся вне контроля инвестора. Проектные риски определяют, сможет ли конкретный объект работать в рамках доступного спроса, – и ими можно управлять на стадии выбора локации и структурирования сделки.

Рыночные риски

Риск	Проявление	Влияние	Что дает защиту
Замедление прироста парка	Продажи новых BEV восстанавливаются медленно; основной прирост дают подключаемые гибриды	Среднее	Учитывать в модели полную клиентскую базу быстрой сети – BEV и PHEV; опираться на локальное производство и коммерческие парки
Рост стоимости владения из-за фискальной политики	Утилизационный сбор и таможенные условия делают ввоз электромобиля неконкурентным	Высокое	Консервативный сценарий прироста парка в модели; отказ от экстраполяции динамики 2023–2024 годов
Опережающий ввод мощности относительно спроса	Число быстрых станций растет быстрее, чем загрузка	Высокое	Приоритет качества локации над количеством объектов; поэтапный ввод мощности
Тарифный якорь городской сети	Публичный тариф города ограничивает верхнюю границу цены для коммерческих операторов	Среднее	Смешанная модель выручки: сервис, парковка, ритейл, подписка, корпоративные тарифы
Рост входящей стоимости электроэнергии и сетевых услуг	Сжатие маржи при невозможности полностью перенести затраты в тариф	Среднее	Стресс-тестирование модели по входящим затратам; договорные условия с сетевой организацией
Консолидация рынка операторов	Платформенные сети получают преимущество по трафику, сервису и стоимости капитала	Среднее	Подключение станций к действующей платформе вместо самостоятельной эксплуатации небольшой сети
Ухудшение экономики таксомоторной перевозки	Очень высокая комиссия агрегатора и стоимость лизинга сжимают доход парка и водителя, замедляя переход парков на электротягу	Высокое	Прямые контракты с парками и собственные тарифные условия для флотов; диверсификация якорного спроса между такси, каршерингом и доставкой
Дефицит качественных локаций	Точки с готовой сетевой мощностью и подтвержденным трафиком разбираются раньше, чем появляется капитал	Высокое	Ранняя фиксация локаций через городские программы и долгосрочные контракты

Компоновка и оценка влияния – анализ Нурег на основании данных разделов II–V.

КОМИССИЯ АГРЕГАТОРА И ЛИЗИНГ: ПОЧЕМУ ЭТО РИСК ЗАРЯДНОЙ СЕТИ

Таксомоторный парк – главный якорный клиент быстрой станции, поэтому его рентабельность напрямую переносится на загрузку сети. В Москве комиссия агрегатора начинается от 22,37 % в тарифе «Эконом» и 25,42 % в «Комфорт» и далее растет; сверху добавляется комиссия таксопарка 1,5–8 %.^[55] Вместе со стоимостью лизинга это определяет, сможет ли парк позволить себе обновление автомобилей – в том числе переход на электротягу, требующий более высокого первоначального платежа. Российское законодательство предельный размер комиссии не ограничивает.

В мире регулирование этого параметра распространено неравномерно. Наиболее жесткое из действующих национальных ограничений ввела Индонезия: президентским указом № 27 от 2026 года предельная комиссия агрегаторов снижена с 20 % до 8 %, норма действует с 1 июля 2026 года и распространяется на двухколесный транспорт; онлайн-такси под нее пока не подпадают.^[54] В Кении предел составляет 18 % с 2022 года.^[72] В Индии национальные рекомендации для агрегаторов устанавливают потолок в 20 %, а в штате Карнатака для поездок на авторикшах действует ограничение в 5 % сверх регулируемого тарифа, подтвержденное решением суда штата.^[71] В Великобритании, США и странах ЕС предельный размер комиссии законодательно не ограничен, но это не означает отсутствия ограничения как такового. Британский рынок агрегаторы осваивали в среде сильных профсоюзов и на условиях, которые с ними согласовывались: в мае 2021 года Uber официально признал профсоюз GMB представителем до 70 тыс. водителей и согласился обсуждать с ним национальные принципы заработка, оплату отпусков, пенсионные отчисления и порядок блокировки аккаунтов.^[83] Верхняя граница удержания там задана переговорной позицией водителей, а ненормой закона – механизм другой, результат сопоставимый.

Предложение для российского рынка. Ограничение комиссии агрегатора может быть введено адресно – только для поездок на электромобилях, на срок три года и на уровне 8 %, с последующим смягчением до 10 %. Такая конструкция не затрагивает рынок целиком и не создает шока для платформ, но делает электромобиль заметно выгоднее для водителя и парка на горизонте принятия решения о покупке. Эффект двойной: поддерживается спрос на локально производимые модели, то есть отечественная промышленность, и одновременно улучшается экономика таксомоторной отрасли, для которой сегодня комиссия и лизинг – две главные статьи давления.

Проектные риски

Риск	Проявление	Влияние	Что дает защиту
Недостаточная загрузка объекта	Фактическая загрузка ниже модельной, срок возврата удлинняется кратно	Критическое	Якорный контракт с таксопарком, каршерингом или логистическим оператором до начала строительства
Высокая стоимость технологического присоединения	Присоединение и дорожные работы превышают стоимость оборудования	Критическое	Предварительная техническая оценка площадки; использование существующей сетевой мощности через аренду участка
Задержка запуска объекта	Смещение денежного потока вправо при сохранении расходов	Высокое	Резерв по срокам; поэтапная реализация; ранняя верификация технических условий
Обязательства по доступности (80 % / 95 %)	Штраф до 110 % субсидии при нарушении нормативов восстановления	Высокое	Круглосуточный мониторинг и распределенный сервис – практически недостижимы для владельца нескольких станций вне платформы
Концентрация спроса на узком пуле клиентов	Уход одного корпоративного клиента обрушивает загрузку объекта	Среднее	Диверсификация: сочетание частного и коммерческого трафика, несколько якорных клиентов
Ставка на уходящий стандарт разъема	Капитал вложен в конфигурацию под возрастную парк, который сокращается	Среднее	Проектирование под CCS Combo 2 и GB/T – стандарты всего нового и локально производимого парка
Шум и конфликт с жителями	Система охлаждения быстрой станции создает постоянный шум; при размещении во дворах и у жилых домов это приводит к жалобам, а в пределе – к требованию переноса объекта	Среднее	Учет уровня шума при выборе оборудования и площадки; размещение с отступом от жилой застройки; согласование размещения с управляющей организацией до монтажа
Эксплуатационные риски площадки	Вандализм и повреждение кабелей, снегоочистка и уборка, доступность подъезда зимой, простой из-за отсутствия запасных частей	Среднее	Видеонаблюдение и освещение; договор на обслуживание территории; региональная сервисная база и складской запас критичных узлов
Устаревание мощности	Станция 50 кВт перестает соответствовать ожиданиям владельцев новых машин	Низкое–среднее	Запас по мощности присоединения при проектировании; модульная архитектура хаба

Компоновка и оценка влияния – анализ Нурег. Нормативы доступности и санкции приведены по условиям государственного субсидирования.^[26]

РАЗДЕЛ IX

Сценарии развития до 2036 года

Горизонт до 2036 года выбран как период, достаточный не только для расширения сети, но и для качественного изменения модели спроса. Сценарии ниже – не прогноз в статистическом смысле, а рамка проверки допущений: они показывают, какие условия должны выполняться, чтобы рынок пришел к тому или иному состоянию.

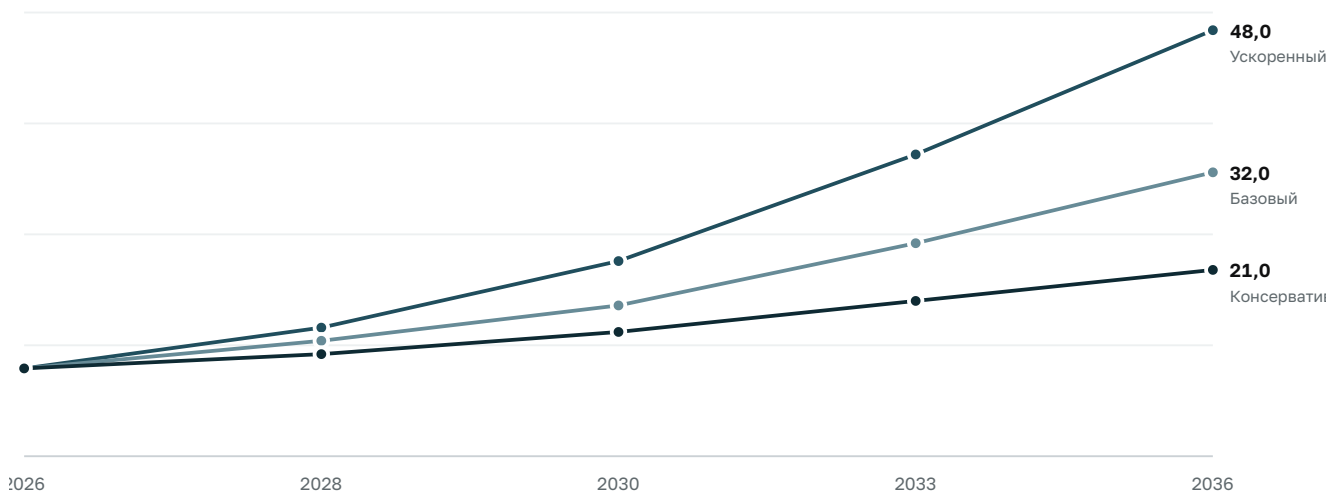
МЕТОД ПОСТРОЕНИЯ СЦЕНАРИЕВ

Отправная точка – фактическое состояние на I квартал 2026 года: 9 889 публичных ЭЗС при среднеквартальном приросте около 300 станций.^[4] Базовый сценарий исходит из сохранения текущего темпа с постепенным ускорением по мере роста парка; ускоренный предполагает выход на темп, необходимый для приближения к независимым отраслевым прогнозам порядка 15 тыс. публичных ЭЗС к 2030 году^[27] и последующего удвоения; консервативный – замедление на фоне стагнации парка. Разрыв между этими траекториями и ориентиром Концепции-2030 в 72 тыс. станций^[9] – это в точности тот объем, который программа изначально адресует частному капиталу: более 80 % ее объема рассчитано на внебюджетные источники. Практический путь к этим показателям – параллельное развертывание зарядной сети и проектов электротакси: каждый такой проект создает загрузку под строящиеся станции и снимает главный барьер частных инвестиций, поэтому сеть и парк растут одновременно, а не по очереди. Числовые траектории являются расчетом Nureg и не являются прогнозом.

РИСУНОК 9.1

Сценарии развития публичной зарядной сети России, тыс. станций

■ Ускоренный ■ Базовый ■ Консервативный



Расчет Nureg. Отправная точка 2026 года – фактические данные отраслевого мониторинга. Траектории показывают диапазон возможных состояний рынка при различных допущениях о темпе роста парка и объеме поддержки, а не вероятностный прогноз.

Содержание сценариев

Базовый: сегментация без прорыва

Парк продолжает расти преимущественно за счет подключаемых гибридов и вторичного импорта электромобилей. Зарядная инфраструктура становится частью девелоперских стандартов – норматив оснащения машино-мест распространяется за пределы Москвы. Быстрые станции концентрируются в

транспортных и коммерческих узлах; доля коммерческого спроса в структуре использования хабов заметно растет. Средняя загрузка поднимается до 13–16 %, что делает окупаемым верхний сегмент локаций, но оставляет основную часть рынка на грани рентабельности. Консолидация продолжается: рынок приходит к трем–пяти федеральным сетям.

Ускоренный: коммерческий транспорт как перелом

Сценарий реализуется при выполнении трех условий одновременно: смягчение фискальной нагрузки на приобретение электромобиля, масштабный переход таксомоторных и курьерских парков на электротягу, расширение долгосрочных контрактных моделей вроде московских семилетних соглашений на другие регионы. В этом сценарии загрузка выходит на отраслевой ориентир 20 % и выше, а экономика быстрых объектов выходит на уровень, который операторы называют ожидаемым по мере созревания рынка.^[28] Инфраструктура для флотов выделяется в самостоятельный сегмент с собственными форматами объектов.

Консервативный: инфраструктура без спроса

Фискальные условия сохраняются, парк электромобилей стагнирует, рост идет исключительно за счет гибридов с их низким энергопотреблением. Быстрая инфраструктура, построенная в 2024–2027 годах на субсидиях, работает с загрузкой ниже 10 %; часть объектов выводится из эксплуатации по истечении пятилетних обязательств. Рынок сохраняется как городской и корпоративный, но не становится самостоятельным инвестиционным классом.

Индикаторы, за которыми следует следить

- **Средняя загрузка быстрых станций.** Устойчивый выход выше 15 % – главный признак перехода к ускоренному сценарию. Снижение ниже 8 % – признак консервативного.
- **Соотношение BEV и PHEV в приросте парка.** Возврат доли BEV выше трети прироста означает восстановление спроса на быструю зарядку.
- **Число электромобилей в таксомоторных и курьерских парках.** Самый ранний индикатор формирования якорного спроса.
- **Изменение фискальной шкалы на ввоз электромобилей.** Единственный фактор, способный изменить траекторию рынка за один год.
- **Распространение градостроительных нормативов за пределы Москвы.** Определяет размер полупубличного контура, который снимает нагрузку с публичной сети.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Что определит следующий этап рынка

Российский рынок электродвижения вошел в стадию, на которой количество введенных станций перестало быть содержательной метрикой. Сеть растет, спрос перестраивается, экономика отдельного объекта зависит уже не от рынка в целом, а от качества конкретного решения. Дальнейшее развитие определяют три соединения.

Первое: инфраструктура и реальный профиль спроса

Публичная сеть должна строиться под тот транспорт, который действительно ездит по городу каждый день. Это 208 тысяч электромобилей и подключаемых гибридов, рассматриваемых как единая клиентская база; это новый локально производимый парк на стандартах CCS Combo 2 и GB/T; это такси, каршеринг и доставка. Инфраструктура, спроектированная под возрастной импортный парк на уходящем разъеме или под ночную зарядку в частном гараже, промахивается мимо спроса, который есть.

Второе: зарядка и коммерческий транспорт

Спрос, наиболее надежно поднимающий загрузку быстрой станции, дает транспорт, который ездит каждый день по известному маршруту. Электротакси, каршеринг, корпоративные парки, курьерская и сервисная доставка дают частоту, предсказуемость и распределение сессий по времени суток. Московская динамика, где число электротакси удвоилось за год, а завод «Москвич» выпускает электромобиль под стандарт крупнейшего агрегатора, показывает, что механизм работает; вопрос в масштабе и скорости его распространения.

Третье: инфраструктура и частный капитал

Городская и квазигосударственная инфраструктура выполнила свою задачу – запустила рынок и сформировала пользовательскую привычку. Дальнейшее масштабирование зависит от того, сможет ли рынок предложить инвестору стандартизированную объектную рамку: подтвержденный трафик, прозрачные условия присоединения, понятный CAPEX, тарифную архитектуру и реалистичный горизонт возврата. Государственная программа прямо рассчитывает, что более 80 % ее объема закроют внебюджетные источники, – и в 2026 году соответствующий канал наконец появился.

ИТОГ

Наиболее устойчивым станет сегментированный рынок, где тип объекта, профиль пользователя, мощность станции, режим доступа и модель спроса согласованы между собой. Домашняя и придомовая зарядка обеспечивает бытовое удобство; полупубличный контур в недвижимости снимает ночные сессии; а коммерческое ядро рынка – быстрые публичные станции, обслуживающие городскую мобильность и коммерческие парки. Российский город устроен по китайскому, а не по американскому образцу, и здесь быстрая зарядка остается становым хребтом электромобильности.

Проект, который не может ответить на вопрос «кто именно и как часто здесь будет заряжаться», не окупается ни при каком тарифе. Проект, у которого есть качественная локация, мощность и подключение к управляемому клиентскому потоку, окупается быстрее любого среднерыночного сценария. Практическая форма этого правила – двухслойный спрос: трафик внутри системы закрывает базовую загрузку, а частный спрос дает апсайд сверх нее. Ключевое слово – агрегация: базу создает не один якорный договор, а множество клиентов сети, спрос которых распределяется между ее объектами. На этой разнице Нурег строит и собственную сеть, и платформу, и инвестиционный продукт.

РАБОТАТЬ С HYPER

Пять способов войти в рынок электромобильности

Присоединиться к рынку электромобильности можно на любом уровне. Инфраструктура, платформа управления, клиентский поток и механизм финансирования уже собраны в работающий контур – от собственной региональной сети до одного лота в действующей станции.

01 · ПАРТНЕРСТВО

Франшиза по запуску сети ЭЗС

Запуск сети быстрых станций в своем регионе на готовой модели Hyper: методология подбора локаций и оценки сетевой мощности, типовые технические решения, работа с городскими программами и субсидиями, платформа, бренд и сопровождение на всех этапах – от первой площадки до связанной сети в своем регионе.

Кому: региональным предпринимателям и компаниям с доступом к площадкам, energy- и retail-операторам

02 · ПЛАТФОРМА

Подключение станций к Hyper CMS

Действующее оборудование подключается к платформе без капитальных вложений со стороны владельца. Станция появляется на карте и в приложении Hyper, получает доступ к клиентскому потоку сети – включая корпоративные парки, электротакси и службы доставки, – и работает с гибкими тарифами, мониторингом в реальном времени, технической поддержкой и сервисным обслуживанием.

Кому: владельцам ЭЗС, девелоперам, АЗС, ритейлу, автодилерам, гостиницам и бизнес-центрам

03 · КАПИТАЛ

Hyper Invest

Розничный вход в действующую городскую зарядную станцию через инвестиционную платформу: станция разделена на 120–130 лотов, 25 % выручки станции распределяется между владельцами лотов ежемесячно на протяжении семи лет. Аренду, электроэнергию и обслуживание берет на себя Hyper; показатели станции видны в личном кабинете в реальном времени.

Условия выпуска: zorko-exchange.ru/catalog/hyper-invest

Кому: частным инвесторам. Не является офертой или инвестиционной рекомендацией; выплаты зависят от фактической выручки станции

04 · ОБОРУДОВАНИЕ

Зарядная станция Hyper Inside

Приобретение зарядной станции для собственной площадки: подбор конфигурации под профиль трафика и доступную мощность, поставка, монтаж и пусконаладка, интеграция в сеть Hyper. Станция сразу работает как часть федеральной сети – с единым приложением, тарифной архитектурой и сервисом, – оставаясь в собственности владельца площадки.

Кому: собственникам коммерческой недвижимости, транспортным компаниям, промышленным площадкам, автопаркам

05 · ФЛОТЫ

Электрифицировать парк

Перевод таксопарка, каршеринга, курьерской или сервисной службы на электротягу: расчет экономики перехода, проектирование зарядной инфраструктуры под маршруты и графики парка, платформа управления зарядкой корпоративного флота с контролем расхода и распределением мощности, а также со-инвестирование в объекты, где загрузка подтверждена контрактом. Сегодня на обслуживании Hyper – 450 электротакси и 45 быстрых станций в электробусных депо.

Кому: таксопаркам, каршерингу, логистическим и курьерским службам, корпоративным автопаркам, городским транспортным предприятиям

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Сводная таблица ключевых показателей

Все значения приведены с указанием даты и источника. Показатели, рассчитанные по разным методикам, не суммируются между собой.

Показатель	Значение	Дата	Источник
Парк и продажи			
Парк электромобилей (BEV), Россия	82,3 тыс.	01.04.2026	Автостат
Парк подключаемых гибридов (PHEV), Россия	125,7 тыс.	01.04.2026	Автостат
Совокупный электрифицированный парк	208 тыс.	01.04.2026	Автостат
Доля BEV в легковом парке	0,2 %	01.01.2026	Автостат
Продажи новых BEV	12,5 тыс. (-30 %)	2025	Автостат
Продажи новых BEV	4 606 (+4,7 %)	1П2026	Автостат
Доля BEV в продажах новых легковых	0,6 %	1П2026	Автостат
Продажи BEV с пробегом	7 729 (+40 %)	1П2026	Автостат / Ведомости
Продажи новых PHEV	13 566 (в 2,3 раза)	I кв. 2026	Автостат
Доля электрифицированных в продажах	9,0 %	I кв. 2026	Автостат
Доля электрифицированных в продажах	около 9 %	июль 2026	Автостат
Поставлено на учет BEV и PHEV за месяц	1 540 и 9 224	июль 2026	Автостат
Импорт новых электромобилей	1 210 (в 2,2 раза)	июль 2026	Автостат
Импорт новых электромобилей	2 698 (-11,3 %)	7 мес. 2026	Автостат
Зарядная инфраструктура			
Публичные ЭЗС (отраслевой мониторинг)	9 889 (+3,2 %)	I кв. 2026	2Chargers
в том числе быстрые DC	5 004 (51 %)	I кв. 2026	2Chargers
в том числе медленные AC	4 885 (49 %)	I кв. 2026	2Chargers
в том числе свыше 150 кВт	152 (+15 %)	I кв. 2026	2Chargers
Публичные ЭЗС (альтернативная оценка)	около 8 000	апрель 2026	Автостат
Общедоступные ЭЗС (картографический учет)	более 4 000 (+20 %)	июнь 2026	2ГИС

Показатель	Значение	Дата	Источник
Доля пяти регионов в публичной сети	около 46 %	апрель 2026	Автостат
Электромобилей на одну публичную станцию	10 (и 15 PHEV)	апрель 2026	Автостат
Доля CCS Combo 2 и GB/T в сети	около 66 %	I кв. 2026	2Chargers
Экономика			
Загрузка быстрых станций, среднее по рынку	9,22 %	март 2026	2Chargers
Загрузка, оценка оператора: Москва / Россия	10–12 % / 3–5 %	2026	Коммерсантъ
Плановая загрузка для окупаемости 5–7 лет	около 20 %	отраслевой ориентир	2Chargers
Тариф городской сети Москвы, AC / DC	15 / 20 руб. за кВт·ч	с 23.07.2025	Коммерсантъ
Диапазон тарифов по крупным городам	10–20 руб. за кВт·ч	июнь 2026	2ГИС
CAPEX быстрой станции	1,5–3 млн руб.	2024–2026	Ведомости / КП
CAPEX зарядного хаба	около 150 млн руб.	2026	Коммерсантъ
Регулирование			
Цель Концепции по числу ЭЗС	72 тыс. (в т. ч. 28 тыс. быстрых)	к 2030	Интерфакс
Цель Концепции по парку электромобилей	1,4 млн	к 2030	Ведомости
Бюджет субсидирования ЭЗС	5,7 млрд руб. (2025–2027)	2025–2027	Эксперт
Максимальная субсидия на станцию	4,37 млн руб.	2025–2027	Условия программы
Норматив оснащения машино-мест, Москва	5 % / 10 % / 15 %	2025 / 2026 / 2027	Москомархитектура
Москва и класс активов			
Электробусы на линии	3 000 на 300+ маршрутах	июль 2026	Мэр Москвы
Городской ориентир по парку электромобилей Москвы	около 320 тыс.	2030	Дептранс Москвы
Сценарный диапазон парка Москвы	320–850 тыс.	2030	рамка отчета
Легковой парк России, всего	47,45 млн	01.01.2026	Автостат
Целевой парк зарядных устройств Москвы	около 32–35 тыс.	2030	РБК Тренды

Показатель	Значение	Дата	Источник
в том числе быстрые станции	около 4 200	2030	Дептранс Москвы
Отпуск на быструю станцию, индикатив	2 085 кВт·ч/сут	2032	Hyper
Доля внебюджетных источников в программе	более 80 %	к 2030	Hyper
Объем розничного предложения Hyper Invest	до 217 млн руб.	август 2026	ComNews
Мир			
Мировые продажи электромобилей	более 20 млн (25 % рынка)	2025	IEA
Публичные зарядные точки в мире	более 7 млн	2025	IEA
Частные зарядные точки в мире	более 43 млн	2025	IEA

Полные библиографические ссылки – в разделе «Источники».

ИСТОЧНИКИ

Библиография

Все ссылки проверены на доступность на дату публикации отчета. Нумерация соответствует надстрочным указателям в тексте.

- 1 Автостат. АВТОСТАТ. Продажи новых электромобилей в 2025 году упали на 30%. 2026-01.
<https://www.autostat.ru/news/61623/>
- 2 Автостат. АВТОСТАТ. В России насчитывается 80 тысяч электромобилей (на 01.01.2026). 2026-01.
<https://www.autostat.ru/infographics/61985/>
- 3 5 колесо / Автостат. 5 колесо. Российский парк «электричек» в 2026 году (по данным Автостата). 2026.
<https://5koleso.ru/articles/novosti/vsego-odin-elektromobil-na-tsyachu-semej-kak-vyglyadit-rossijskij-park-elektrichek-v-2026-godu/>
- 4 Техноллект / 2Chargers. Техноллект. Количество ЭЗС в РФ в I квартале 2026 года выросло на 3%, до 9889 станций. 2026-04-10.
<https://technolлект.cntd.ru/news/read/kolicestvo-ezs-v-rf-v-1-kvartale-2026-goda-vyroslo-na-3-do-9889-stancii/novosti-energetiki>
- 5 TKS.RU / 2Chargers. TKS.RU. Количество быстрых зарядных станций в России превысило число медленных. 2026-04-08.
<https://www.tks.ru/reviews/2026/04/08/0001/>
- 6 РОАД / Автостат. РОАД. В 5 регионах РФ числится около половины электрозарядных станций. 2026-04.
<https://asroad.org/news/novosti-rynka/v-5-regionah-rf-chislitsya-okolo-poloviny-elektrozaryadnyh-stancij/>
- 7 Автостат. Auto.Mail. «Автостат»: продажи новых электрокаров выросли в РФ на 5% за полгода. 2026-07.
<https://auto.mail.ru/article/126696-rossiyane-stali-chasche-pokupat-elektromobili-v-2026-godu/>
- 8 Ведомости / Автостат. Ведомости. Продажи электромобилей с пробегом подскочили на 40%. 2026-07-30.
<https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2026/07/30/1217523-prodazhi-elektromobilei-s-probegom-podskochili>
- 9 Интерфакс. Интерфакс. Правительство утвердило концепцию развития электротранспорта до 2030 года. 2021-08.
<https://www.interfax.ru/russia/786010>
- 10 IEA. IEA. Global EV Outlook 2026 – Executive summary. 2026.
<https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2026/executive-summary>
- 11 IEA. IEA. Global EV Outlook 2026 – Electric vehicle charging. 2026.
<https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2026/electric-vehicle-charging-chap-6-and-10>
- 12 IEA. IEA. Global EV Outlook 2026 – Trends in electric cars. 2026.
<https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2026/trends-in-electric-cars>
- 13 Коммерсантъ. Коммерсантъ. В Москве начали вводить плату за зарядку электромобилей. 2025-07.
<https://www.kommersant.ru/doc/7907935>
- 14 PUNKT E. PUNKT E. PUNKT E консолидирует рынок, приобретая операторский бизнес Sitronics Electro. 2026.
<https://punkt-e.ru/blog/punkt-e-konsolidiruet-rynok-priobretaya-operatorskiy-biznes-sitronics-electro/>
- 15 Forbes. Forbes. Сеть зарядных станций Punkt E приобрела 600 ЭЗС Sitronics Electro. 2026.
<https://www.forbes.ru/tekhnologii/559372-set-zaradnyh-stancij-dla-elektromobilej-punkt-e-priobrela-600-ezs-sitronics-electro>
- 16 Inc. Russia. Инк. PUNKT E стала крупнейшим оператором зарядок в России – рынок консолидируется. 2026.
<https://incrussia.ru/news/punkt-e-stala-krupnejshim-operatorom-zaryadok-v-rossii-rynok-konsolidiruetsya/>
- 17 ДП / Автостат. Деловой Петербург. Парк электрокаров и гибридов в РФ к началу апреля превысил 200 тыс. единиц. 2026-04-21.
<https://www.dp.ru/a/2026/04/21/park-jelektrokarov-i-gibridov>

- 18** Автостат. АВТОСТАТ. Продажи подключаемых гибридов в РФ выросли в 2,3 раза (I кв. 2026). 2026-04.
<https://www.autostat.ru/news/62180/>
- 19** Дептранс Москвы. Москва 24. Количество электротакси в Москве увеличилось в 2 раза в 2026 году. 2026-06-27.
<https://www.m24.ru/news/27062026/914774>
- 20** Дептранс Москвы. Транспорт Москвы. Расширяем сеть: в 2026 году точек для быстрой зарядки станет больше. 2026.
https://transport.mos.ru/mostrans/all_news/128491
- 21** За рулем / Дептранс. За рулем. Полгода на ускорение: как столичная зарядная сеть шагнула в будущее. 2026-07.
<https://www.zr.ru/content/news/982874-polgoda-na-uskorenie-kak-stol/>
- 22** Эксперт. Эксперт. Как строилась и как будет развиваться сеть зарядок для электромобилей. 2025.
<https://expert.ru/promishlennost/dvizhenie-ot-minus-a-k-plyusu>
- 23** Ведомости. Ведомости. Как будет расти сеть электрозаправок в России. 2024-10-29.
<https://www.vedomosti.ru/analytics/trends/articles/2024/10/29/1071782-kak-budet-rasti-set-elektrozapravok-v-rossii>
- 24** EVON / Автостат. EVON. Парк электромобилей России на 01.01.2025 (по данным Автостата). 2025-01.
<https://evon.ru/park-elektromobilej-rossii-na-01-01-2025/>
- 25** Автостат. АВТОСТАТ. Каким будет российский парк электромобилей в 2030 году (динамика 2018–2023). 2023-11-28.
<https://www.autostat.ru/infographics/56286/>
- 26** Electro.Cars. Electro.Cars. Новые условия субсидирования электрозаправок в 2025–2027 годах. 2025.
<https://electro.cars/tpost/0u12ljxaz1-novie-usloviya-subsidirovaniya-elektroza>
- 27** РБК Тренды. РБК Тренды. 35 тыс. зарядных станций для электрокаров появятся в Москве к 2030 году. 2026.
<https://trends.rbc.ru/trends/green/cmrm/69ef4c619a7947a3bd8331b2>
- 28** Коммерсантъ. Коммерсантъ. Валерий Маркелов об ЭЗС Росатома и планах до 2030 года. 2026.
<https://www.kommersant.ru/doc/8833084>
- 29** Профиль / 2Chargers. Профиль. В России растет загрузка электрозарядных станций. 2026-06.
<https://profile.ru/news/cars/v-rossii-rastet-zagruzka-elektrozaryadnyh-stancij-1875777/>
- 30** Ведомости / 2Chargers. Ведомости. Количество зарядок для электрокаров медленно растет. 2026-04-08.
<https://www.vedomosti.ru/business/articles/2026/04/08/1188661-kolichestvo-zaryadok-dlya-elektrokarov-medlenno-rastet>
- 31** Autonews / Автостат, 2ГИС. Autonews. Сколько в России зарядных станций для электрокаров, хватает ли их. 2026.
<https://www.autonews.ru/news/6a5f76c29a7947804afac7c9>
- 32** 2ГИС. Men Today. Электрозаправки в России: какие города лидируют (данные 2ГИС). 2026-06-19.
<https://www.mentoday.ru/technics/news/19-06-2026/v-rossii-rastet-kolichestvo-elektrozapravok-kakie-goroda-v-liderah/>
- 33** РБК Недвижимость / Москомархитектура. РБК Недвижимость. Москва разработала требования для зарядных станций для электротранспорта. 2025-04-29.
<https://realty.rbc.ru/news/6810abb99a7947c3d3ded648>
- 34** Ведомости / НДВ. Ведомости. Город. Доля московских новостроек с электрозарядками достигла 25–30%. 2024-07-20.
<https://www.vedomosti.ru/gorod/smartcity/news/elektrozaryadkami>
- 35** Профиль / Известия, PUNKT E, АПОЭ. Профиль. Спрос на персональные зарядки для электромобилей в России вырос вдвое. 2026-08-14.
<https://profile.ru/news/cars/spros-na-personalnye-zaryadki-dlya-elektromobilej-v-rossii-vyros-vdvoe-1891073/>
- 36** КП. КП. Бизнес на зарядных станциях для электромобилей в 2026 году. 2026.
<https://www.kp.ru/money/biznes/biznes-na-zaryadnykh-stantsiyakh-dlya-ehlektromobilej/>
- 37** ПРАЙМ / Sitronics. ПРАЙМ. В России локализовали выпуск ключевых компонентов электрозарядных станций. 2026-07-15.
<https://1prime.ru/20260715/ezs-871529293.html>
- 38** Auto-Dealer-Online. Auto-Dealer-Online. Утильсбор с 1 декабря 2025 года для электромобилей и гибридов. 2025-12.
<https://auto-dealer-online.ru/article/utillsbor-s-1-dekabrya-2025-goda-dlja-jelektromobilej-i-gibridov/>

- 39 Ведомости.Город / 2ГИС. Ведомости.Город. Количество электрозаправок в России выросло на 20 % за год (данные 2ГИС). 2026-06.
<https://www.vedomosti.ru/gorod/smartcity/news/kolichestvo-elektrozapravok>

- 40 Известия / Дептранс. Известия. В Москве разместили более 40 новых зарядных станций для электротранспорта. 2026-06-09.
<https://iz.ru/2112862/2026-06-09/v-moskve-razmestili-bolee-40-novykh-zariadnykh-stantcii-dlia-elektrotransporta>

- 41 Дептранс Москвы. Единый транспортный портал Москвы. Расширяем сеть: 11 государственных контрактов и до 550 новых быстрых ЭЗС в 2026 году. 2026.
https://transport.mos.ru/mostrans/all_news/128491

- 42 Дептранс Москвы. Москва 24. В Москве установили две ультрабыстрые зарядные станции для электробусов. 2026-08-10.
<https://www.m24.ru/news/10082026/929067>

- 43 АГН «Москва» / Дептранс. Агентство городских новостей «Москва». Количество сессий на зарядных станциях «Энергия Москвы» выросло в 2,2 раза в 2024 году. 2025-01.
<https://www.mskagency.ru/materials/3447219>

- 44 АГН «Москва» / Дептранс. Агентство городских новостей «Москва». Около 250 тыс. зарядных сессий совершили пользователи московских ЭЗС с января. 2026-07.
<https://www.mskagency.ru/materials/3555416>

- 45 Автостат. АВТОСТАТ. Рынок новых электромобилей в России в 2022 году установил рекорд. 2023-01.
<https://www.autostat.ru/news/53604/>

- 46 ComNews. ComNews. Hyper открыл доступ частным инвесторам к зарядным станциям Москвы. 2026-08-13.
<https://www.comnews.ru/content/246882/2026-08-13/2026-w33/1011/hyper-otkryl-dostup-chastnym-investoram-k-zaryadnym-staniciyam-moskvy>

- 47 Zorko. Zorko. Hyper Invest – страница выпуска на инвестиционной платформе. 2026.
<https://zorko-exchange.ru/catalog/hyper-invest>

- 48 Мэр Москвы / Москва 24. Москва 24. Собянин принял участие в церемонии выхода на линию 3000-го электробуса. 2026-07-29.
<https://www.m24.ru/news/29072026/924872>

- 49 ТАСС / Финансы Mail. Финансы Mail. На заводе «Москвич» стартовало производство электромобилей UMO. 2026-02-20.
<https://finance.mail.ru/article/na-zavode-moskvich-startovalo-proizvodstvo-elektromobilej-umo-69199156/>

- 50 EVOLUTE. EVOLUTE. Бренд сохраняет лидерство на рынке электромобилей России по итогам января 2026 года. 2026-02.
<https://www.evolute.ru/about/news/evolute-snova-pervyj-po-itogam-yanvary-2026-goda-brend-sohranyaet-liderstvo-na-rynke-ektmobilej-rossii>

- 51 Коммерсантъ. Коммерсантъ. Бренды Evolute и Voyah на заводе в Липецкой области. 2026.
<https://www.kommersant.ru/doc/8815037>

- 52 РОСНАНО. РОСНАНО. Нурер разместил акции и привлек 127 млн рублей от физлиц на развитие электродвижения в России. 2023-08-16.
<https://www.rusnano.com/news/20230816-hyper-razmestil-aktsii-i-privlek-127-mln-rub-ot-fizlits-na-razvitie-elektrodvizheniya-v-ros-sii/>

- 53 За рулем. За рулем. Электромобиль «Атом»: старт продаж и цена. 2025-12.
<https://www.zr.ru/content/news/976243-ehlektromobil-atom-start-pro/>

- 54 Правительство Индонезии. Индонезия ограничила комиссию агрегаторов такси на уровне 8 %. 2026-05-01.
<https://www.vietnam.vn/ru/indonesia-gioi-han-muc-phi-hoa-hong-goi-xe-cong-nghe>

- 55 TAXI ACA. TAXI ACA. Комиссия Яндекс Такси в 2026 году: сколько платят водители. 2026.
<https://taxiaca.ru/blog/komissiya-yandex-taksi-2026>

- 56 CNews. CNews. Россияне впервые получили возможность инвестировать в электростанции Москвы. 2026-08-12.
https://www.cnews.ru/news/line/2026-08-12_rossiyane_vpervye_poluchili
- 57 Элек.ру. Элек.ру. Росатом запустил первые 10 быстрых электростанций в Южном округе Москвы. 04.03.2026.
<https://www.elec.ru/news/2026/03/04/rosatom-zapustil-pervye-10-bystrykh-elektrozarjadn.html>
- 58 Autonews. Autonews. Электромобиль «Атом» поступит в продажу в апреле 2026 года: условия и подробности. 2026.
<https://www.autonews.ru/news/697cdf3b9a7947b6d6ba1350>
- 59 Автостат. Автостат. Почти 70 % легковых автомобилей в России имеют возраст более 10 лет (парк 47,45 млн шт. на 01.01.2026). 2026.
<https://www.avto-stat.ru/news/61888/>
- 60 Автостат. Автостат. Правительство запустило льготные кредиты на строительство зарядных хабов (ПП РФ от 30.12.2025 № 2229). 23.01.2026.
<https://www.avto-stat.ru/news/61652/>
- 61 Коммерсантъ. Коммерсантъ. К станциям не подключаются льготы: требования к зарядным хамам и загрузка сети. 08.06.2026.
<https://www.kommersant.ru/doc/8726940>
- 62 Атомная энергия 2.0. Атомная энергия 2.0. «Росатом» установил тариф 23 руб./кВт·ч в Москве и области. 30.07.2026.
<https://www.atomic-energy.ru/news/2026/07/30/167484>
- 63 РИА Новости. РИА Новости. Исследование Sitronics Electro: стоимость зарядки электромобиля в России. 20.03.2026.
<https://ria.ru/20260320/elektromobil-2081870540.html>
- 64 The Moscow Times / Росстат. The Moscow Times. Росстат: цены на бензин и дизель, август 2026; дефицит топлива на АЗС. 19.08.2026.
<https://ru.themoscowtimes.com/2026/08/19/tseny-na-benzin-na-azs-v-rf-razvernulis-k-rostu-na-05-za-11-17-avg-rosstat-a203886>
- 65 Правительство Нижегородской области. Правительство Нижегородской области. За четыре года в регионе появилось более 120 быстрых ЭЭС мощностью 150 кВт. 2026.
<https://nobl.ru/novosti-nizhegorodskoj-oblasti-za-vse-vremya/za-chetyre-goda-v-nizhegorodskoy-oblasti-poyavilos-bolee-120-bystrykh-elektrozaryadnykh-stantsiy>
- 66 Татар-информ. Татар-информ. В 2025 году Татарстан увеличит сеть зарядных станций для электромобилей. 2025.
<https://www.tatar-inform.ru/news/v-2025-godu-tatarstan-uvelicit-set-zaryadnyx-stancii-dlya-elektromobilei-5973467>
- 67 Эксперт ЮГ. Эксперт ЮГ. Юг России зарядился: как регионы обрастают сетью станций для электрокаров. 2025.
<https://expertsouth.ru/articles/yug-rossii-zaryadilsya-kak-regiony-obrastayut-setyu-stantsiy-dlya-elektrokarov/>
- 68 EnergyLand. EnergyLand. «Мособлэнерго» в 2025 году установило 50 быстрых зарядных станций мощностью 200 кВт. 26.01.2026.
<https://energyland.info/news-show--electro-278903>
- 69 EV Database. EV Database. Пиковая и средняя мощность зарядки массовых моделей электромобилей. 2026.
<https://ev-database.org/>
- 70 IEA. IEA. Global EV Outlook 2025: Electric vehicle charging. 2025.
<https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025/electric-vehicle-charging>
- 71 Bar & Bench. Bar & Bench. Высокий суд Карнатаки подтвердил предельную комиссию агрегаторов в 5 % для авторикш. 27.05.2024.
<https://www.barandbench.com/news/karnataka-high-court-upholds-service-charge-cap-app-based-auto-rides>
- 72 Kenya Law. Kenya Law. Legal Notice 120/2022: предельная комиссия агрегаторов такси 18 %. 2022.
<https://new.kenyalaw.org/akn/ke/act/ln/2022/120/eng@2022-12-31>
- 73 Autonews. Autonews. Электромобиль «Атом»: цена, старт продаж, условия покупки. 2026.
<https://www.autonews.ru/news/697cdf3b9a7947b6d6ba1350>

- 74** Агентство «Москва». Агентство «Москва». В Москве с начала 2026 года установлено 72 зарядные станции, большинство мощностью 150 кВт. 2026.
<https://www.mskagency.ru/materials/3562033>
-
- 75** Кибер Саныч, эксперт рынка. Кибер Саныч. Зарядная инфраструктура Китая и Ташкента: полевые наблюдения. 2026.
<https://t.me/kibersanych/80>
-
- 76** Lenta.ru. Lenta.ru. Тарифы на электроэнергию в Москве 2026: стоимость киловатт-часа с 1 января и 1 октября. 24.02.2026.
<https://lenta.ru/articles/2026/02/24/indeksatsiya-tarifov-na-elektroenergiyu-v-moskve-2026/>
-
- 77** Известия / Автостат. Известия. Средний возраст легкового автомобиля в России составил 15,4 года (данные агентства «Автостат»). 13.08.2026.
<https://iz.ru/2148379/2026-08-13/srednii-vozrast-legkovogo-avtomobilia-v-rossii-sostavil-154-goda>
-
- 78** Автостат / Альта-Софт. Альта-Софт со ссылкой на «Автостат». Импорт новых электромобилей в РФ в июле вырос в 2,2 раза до 1210 штук. 24.08.2026.
https://www.alt.ru/external_news/130542/
-
- 79** Автостат. «Автостат» (Сергей Целиков). Доля электромобилей и подключаемых гибридов в России приблизилась к 9 % рынка: в июле зарегистрировано 1 540 BEV и 9 224 PHEV. 05.08.2026.
<https://saint-petersburg.ru/news/2026/8/5/49040>
-
- 80** РН-Энерго. РН-Энерго (группа «Интер РАО»). Сеть быстрых электрозарядных станций «Заряди.Авто». 2026.
<https://www.rn-energo.ru/services/novaya-set-bystrykh-elektrozaryadnykh-stantsiy-zaryadi-avto/>
-
- 81** Bolt. Bolt. Комиссия платформы для водителей: 15–20 % от итоговой стоимости заказа в зависимости от города. 2026.
<https://bolt.eu/en/support/articles/115002946374/>
-
- 82** Yicai Global. Yicai Global. Didi, T3 и другие китайские платформы снижают комиссию под давлением регулятора: потолок 27 % за заказ, не более 25 % в среднем для активных водителей. 22.08.2025.
<https://www.yicai.com/news/didi-t3-other-chinese-ride-hailing-giants-to-cut-drivers-commission-fees-after-regulatory-pressure>
-
- 83** GMB Union. GMB Union. Uber and GMB strike historic union deal for 70 000 UK drivers: признание профсоюза и переговоры о национальных принципах заработка. 26.05.2021.
<https://www.gmb.org.uk/news/uber-and-gmb-strike-historic-union-deal-70000-uk-drivers>
-

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Информация в отчете получена из открытых источников, которые Нурег считает достоверными, однако Нурег не гарантирует их полноту и точность. Все оценки и суждения актуальны на дату публикации и могут быть пересмотрены без уведомления. Упоминание инвестиционных продуктов носит информационный характер и не является публичной офертой или индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Использование материалов допускается со ссылкой на Нурег.

Присоединиться к рынку электромобильности можно на любом уровне

01

Франшиза по запуску сети ЭЗС

Своя сеть быстрых станций в регионе на готовой модели Hyper

02

Подключение станций к Hyper CMS

Клиентский поток сети, эксплуатация и сервис оборудования

03

Hyper Invest

Вход в действующую городскую станцию через инвестплатформу

04

Зарядная станция Hyper Inside

Станция для своей площадки – сразу как часть сети Hyper

05

Электрифицировать парк

Инфраструктура и платформа для такси, каршеринга и доставки



Ярослав Жильцов

Генеральный директор
Hyper · @zhiltsov_y

«Мы стояли у истоков этого рынка и трансформируем его в соответствии с мировыми технологическими и финансовыми трендами»

САЙТ

hyperhub.ru

ТЕЛЕФОН

+7 (495) 150-40-15

HYPER INVEST

zorko-exchange.ru

ПОЧТА

connect@hyperhub.ru

ПОДКЛЮЧЕНИЕ СТАНЦИЙ

hyperhub.ru/commerce

ВОПРОСЫ ИНВЕСТОРОВ

investors@zorko-exchange.ru