



Ключевые изменения на товарных рынках

Период анализа: 27 апреля — 4 мая 2026

ОТКРЫТАЯ АНАЛИТИКА TEBIZ GROUP

Подписка на выпуски: <https://tebiz.ru/open-analytics/>

Картина недели

Межрыночные изменения

→ Физическое сжатие при денежной стабильности

Рынки арахиса (–4%), парфюмерии (–20% натур.) и холодильного оборудования (–9,7%) теряют объём, но сохраняют денежную ёмкость за счёт инфляции издержек.

→ Разворот на Восток стал необратимым

Китай держит 74,6% импорта оснастки, Индия нарастила долю до 61,6% рынка МКЦ, Бразилия — 48,3% арахиса. Азиатские поставщики замещают европейских по всему спектру товаров.

→ Поляризация ценовых сегментов

Эконом и премиум растут, средний сжимается. Наиболее выражено на рынках оснастки (эконом 68%), МКЦ (эконом 77,8%) и парфюмерии (эконом 63,1%).

→ Маркетплейсы перекраивают дистрибуцию

Онлайн-каналы уже контролируют 39% продаж холодильного оборудования, 16% арахиса. B2B-платформы захватывают долю традиционных дистрибьюторов.

Управленческие выводы

Пересматривать цепочки поставок

Зависимость от 1–2 стран-поставщиков создаёт системные риски. Диверсификация — приоритет на горизонте 12–18 месяцев.

Работать с ценовой архитектурой

Исчезновение среднего сегмента требует чёткого позиционирования — либо в эконом через снижение себестоимости, либо в премиум через добавленную ценность.

Инвестировать в прямые каналы

Онлайн-платформы и прямые продажи вытесняют посредников. Компании, не перестраивающие модель дистрибуции, теряют маржу и видимость.

Акценты недели: структурные риски

Критическая импортозависимость

Рынок МКЦ целлюлозы (90%+ импорта), арахис (99,7% — импорт) и оснастка (83%+) не имеют жизнеспособных локальных альтернатив. Любой логистический шок транслируется в цены напрямую.

Концентрация импортных потоков

74% поставок арахиса сосредоточено в 3 регионах; 81% импорта парфюмерии — в ЦФО; 65% МКЦ ввозит только Москва. Узкие места логистики превращаются в системный риск.

Валютная уязвимость

Цена импорта арахиса (\$1,7/кг), МКЦ из Индии (\$2,6/кг против \$13/кг из США) и ферросплавы привязаны к курсам валют стран-экспортёров. Колебания напрямую транслируются в розничные цены.

Долгосрочное сжатие ёмкости

Арахис потерял 15,9% объёма за 5 лет, ферросплавы прогнозируют ещё –13% к 2035 г. Инерционные сценарии не предполагают восстановления без структурных изменений в смежных отраслях.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Акценты недели: сдвиги спроса

1 Эконом-форматы побеждают

На 6 из 8 рынков эконом-сегмент занимает доминирующую долю. Потребители массово мигрируют в более дешёвые форматы, сохраняя частоту покупок.

2 ЗОЖ как точка роста

Обогащённые яйца (+27% доли), органические яйца, арахисовая мука, тыквенные ядра — функциональные продукты растут быстрее категории во всех сегментах.

3 Россия — нетто-производитель

По яйцам (производство превышает импорт в 39 раз), тыквенным семечкам (в 4,4 раза) и холодильному оборудованию (в 1,69 раза) страна вышла на самообеспечение.

4 ОПК как драйвер B2B

ОПК поглощает 45% оснастки и генерирует рост феррованадия (+33%). Гособоронзаказ стал главным структурным драйвером промышленного спроса.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group



Холодильное оборудование: самодостаточность при ценовой трансформации

Ключевые показатели 2025

591B

Объём рынка, руб.

5,9M

Штук реализовано

–9,7%

Падение за год

66,5%

Доля Китая в импорте

Инсайты и последствия

- Производство превышает импорт в 1,69 раза — рынок достиг производственной самодостаточности, однако зависимость от китайских компонентов сохраняется.
- Маркетплейсы контролируют 39% дистрибуции, обогнав специализированные сети. Логика продаж перешла от шоурумов к логистическим хабам.
- Фармацевтика (5% рынка) — самый маржинальный сегмент: ужесточение требований к «холодовой цепи» создаёт нишу с высокой добавленной стоимостью.
- Премиум растёт быстрее рынка за счёт параллельного импорта и B2B-спроса, тогда как средний сегмент стабилизируется за счёт локальной сборки.
- Розничная цена 42,4 тыс. руб./шт. оказалась ниже инфляционного прогноза (47 тыс. руб.) — конкуренция сдерживает рост цен.

Полный отчёт по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-kholodilnogo-oborudovaniya-v-rossii>

Ферросплавы: кризис рентабельности и разворот на Восток

Структурные сдвиги

Отрицательная прибыль отрасли

Совокупная отраслевая прибыль упала до -9 млрд руб. Сектор переживает жесточайший кризис рентабельности на фоне логистической адаптации.

Феррохром рухнул на 58%

Главная болевая точка — волатильность заказов на нержавеющую сталь спровоцировала обвал производства феррохрома.

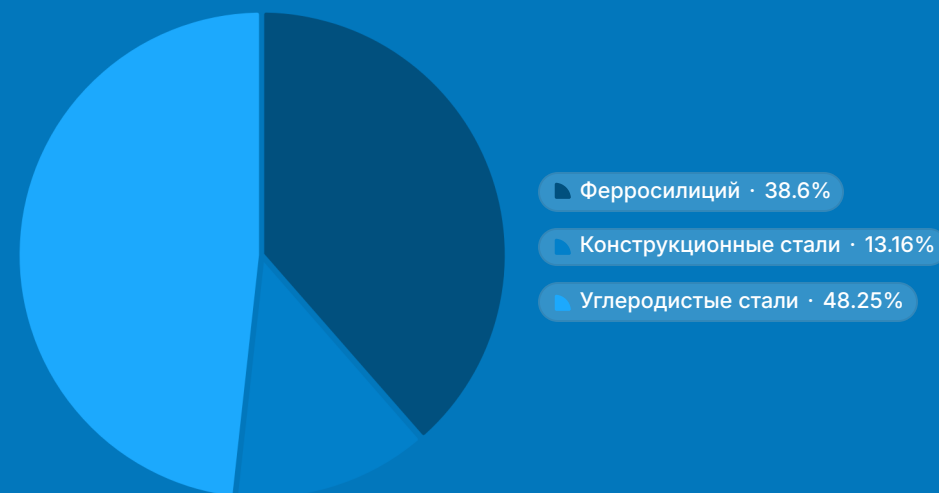
Феррованадий +33%

Единственный растущий сегмент — индикатор форсированных потребностей ОПК в сверхпрочных сплавах для брони.

Китай — 46% экспорта

Радикальный и окончательный разворот торговых потоков на Восток. Исторические рынки сбыта утрачены.

Структура производства



Ферросилиций удерживает ~44% как основа массового производства. 74% инвестиций — в обновление оборудования в условиях технологической изоляции.

[Полный отчёт по рынку: https://tebiz.ru/mi/rynok-ferrosplavov-v-rossii](https://tebiz.ru/mi/rynok-ferrosplavov-v-rossii)

Парфюмерия: Россия стала нетто-производителем, рынок уходит в эконо

Переломные цифры

3,8 млн л

Внутреннее производство впервые превысило импорт (3,7 млн л)

63,1%

Доля эконо-сегмента в денежном выражении

-20%

Падение натурального объёма с пика 2023 года (7,8 → 5,7 млн л)

99%

Доля low-priced в российском экспорте парфюмерии

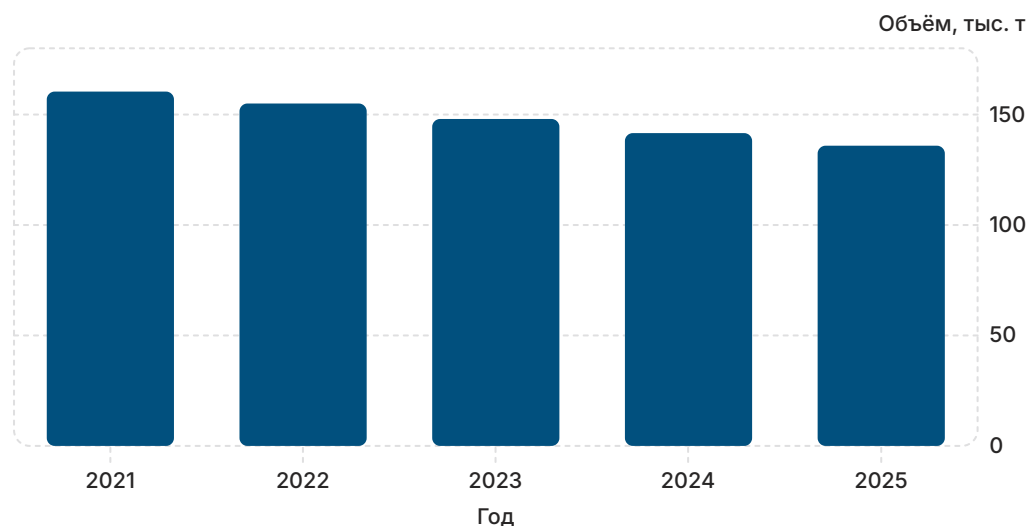
Ключевые инсайты

- Франция, Италия, Испания обеспечивают 63,6% импорта — европейские бренды сохраняют фундаментальную роль несмотря на санкционное давление.
- 91,9% импорта в натуральном выражении — low-priced сегмент: зарубежные поставщики вынуждены демпинговать для сохранения присутствия.
- Казахстан и Беларусь забирают 74,2% российского экспорта — рынок сбыта сузился до ЕАЭС.
- Туалетная вода и одеколоны занимают 92,5% натурального объёма — потребитель отказывается от концентрированных форматов.
- ЦФО генерирует 76,2% производства и поглощает 81,2% импорта — предельная централизация рынка вокруг Москвы.

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

Арахис: физическое сжатие при критической импортозависимости

Динамика объёма рынка (тыс. тонн)



Рынок потерял 15,9% объёма за 5 лет. Геополитика и логистические разрывы отбросили рынок к уровням середины 2010-х.

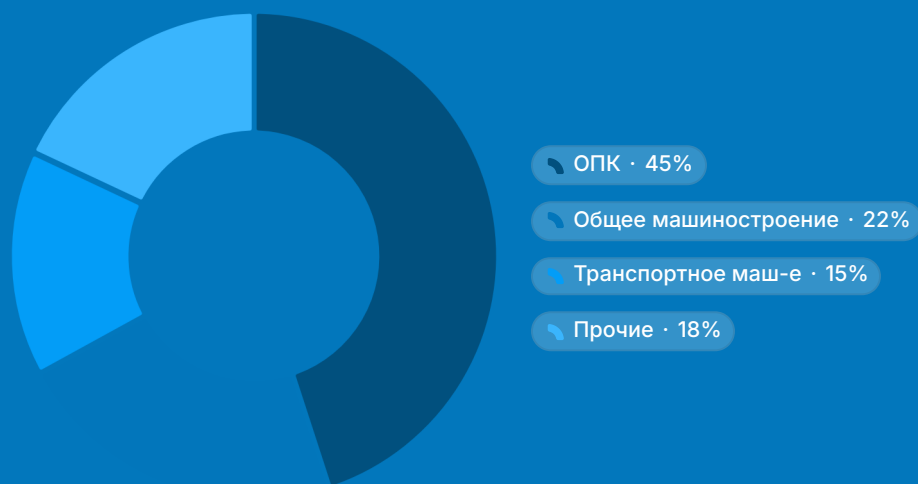
Инсайты недели

- 99,7% — импорт**
Собственное производство (~384 т) не влияет на ценообразование. Бразилия поставляет 48,3% объёма.
- Индия демпингует**
Индия нарастила долю до 18,2% (1,4 долл./кг), вытесняя более дорогих поставщиков из Аргентины и Китая.
- Маркетплейсы — 16%**
Онлайн-продажи растут быстрее офлайна. Нишевые бренды обходят жёсткие условия федеральных сетей.
- Прогноз: -6,7% к 2035**
Инерционный сценарий предполагает дальнейшее сжатие до 126,9 тыс. тонн без агротехнологических изменений.

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

Оснастка для станков: ОПК держит рынок, Китай замещает Европу

Структура по сегментам потребления



Структурные сдвиги

Импорт — 83%+ рынка

Несмотря на риторику импортозамещения, физические объёмы закупок за рубежом продолжают расти (+0,7%).

Китай — 74,6% импорта

97,5% китайских поставок — low-priced сегмент. Германия сохраняет лидерство по стоимости (159 долл./кг) при сокращении объёмов.

Поляризация спроса

Эконом (68%) и премиум (17,1%) растут, средний сегмент (14,9%) сжимается. Бизнес выбирает крайности.

Прогноз: 35,2 млрд руб. к 2035

Умеренный рост следует за динамикой обрабатывающей промышленности. Экспорт вырос +4,4% до 285 тонн.

Полный отчёт по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-osnastok-dlya-stankov-v-rossii>

Яйца: самодостаточный рынок с давлением на маржу производителей

Ключевые метрики

501В

Объём рынка, руб.

49,5В

Штук яиц

39х

Превышение произв. над импортом

+51%

Рост госзакупок

Инсайты и управленческие выводы

- Розничный оборот упал на 12% до 337 млрд руб. — потребители жёстко экономят, но частоту потребления не снижают.
- Обогащённые яйца занимают 27% доли — ЗОЖ-тренд превращает функциональные продукты в инструмент роста маржинальности.
- Цены производителей отстали от инфляции — фабрики вынуждены искать внутреннюю оптимизацию вместо роста наценок.
- Розничные запасы сократились на 17% — ускорение оборачиваемости, сети отказываются от затоваривания.
- Региональный разброс цен: от 7,1 руб. (Мордовия) до 23,3 руб. (Чукотка) — 3-кратная разница создаёт арбитражные возможности.
- Инерционный прогноз: +7% к 2035 году — стабильный рост без инвестиционных рывков.

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

РЫНОК · 27,7 МЛРД РУБ.

Сегменты арахиса: бланшированный диктует, скорлупа уходит



Бланшированный — 48%

Кондитерская индустрия диктует спрос на сырьё высокой степени очистки. Вытесняет традиционный «сырой» продукт по всем каналам.



Лущеный — 35%

Основа производства снеков и паст. Наиболее волатильный сегмент: чувствителен к курсам валют стран-экспортёров.



Дроблёный и мука — 5%

Растут за счёт ЗОЖ-тренда. Производители протеиновых батончиков активно заменяют ими более дорогие орехи.



В скорлупе — 9%

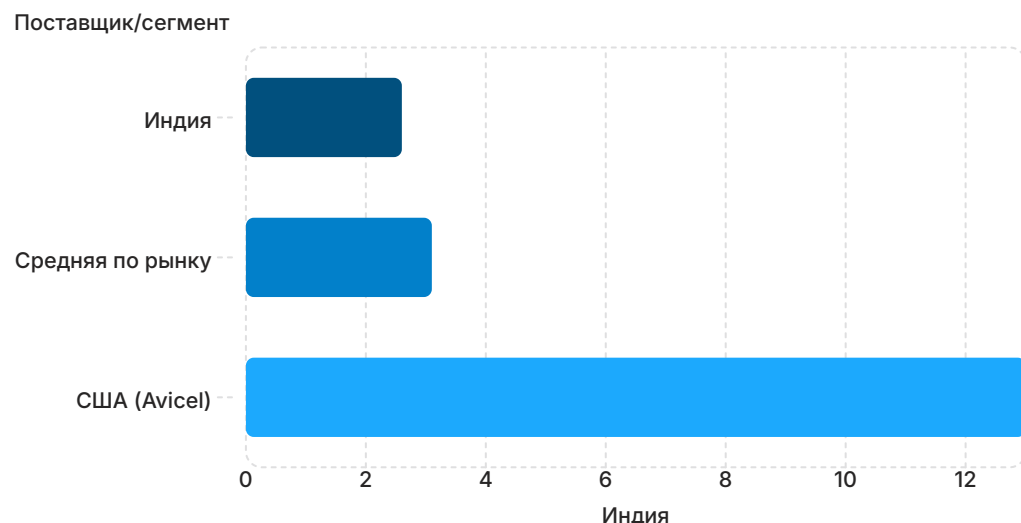
Стагнирует как нишевый продукт для ритейла и HoReCa. Потребитель отказывается от самостоятельной очистки.

[Полный отчёт по рынку: https://tebiz.ru/mi/rynok-arakhisa-v-rossii](https://tebiz.ru/mi/rynok-arakhisa-v-rossii)

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

МКЦ целлюлоза: Индия монополизирует рынок после ухода Европы

Структура импорта по ценовым сегментам



Пятикратный ценовой разрыв между индийским и американским сырьём определяет тотальную переориентацию закупок на Восток.

Ключевые инсайты

- **Импорт вырос +17,8%**
До 3,3 тыс. тонн в натуральном и +14,3% в стоимостном выражении. Спрос восстанавливается быстрее локальных мощностей.
- **Индия — 61,6% поставок**
Главный стратегический партнёр. Китай сокращает присутствие, уступая по цене и гибкости условий.
- **Фарма поглощает 55%**
Рынок напрямую зависит от госполитики импортозамещения лекарств и объёма дженериков.
- **ЦФО — 77,8% импорта**
Москва ввозит 65% всего объёма, перепродавая в регионы через дистрибьюторскую сеть.

[Полный отчёт по рынку: https://tebiz.ru/mi/rynok-mkts-tsellyulozy-v-rossii](https://tebiz.ru/mi/rynok-mkts-tsellyulozy-v-rossii)

Тыквенные семечки: зрелый рынок с доминированием снека

Сегментация по видам продукта



Ключевые инсайты

~12 млрд руб.,
стагнация 5 лет

Рынок насыщен.
Конкуренция через цену, а не расширение категории.
Накопленный рост за 5 лет — лишь +10,6%.

Производство
превышает импорт
в 4,4 раза

Рынок стал внутренне ориентированным. Импорт упал на 16%, экспорт — на 20% в 2025 году.

77% — эконом-сегмент

Ультрочувствительность к цене. Бренды конкурируют исключительно через стоимость, премиум не масштабируется.

КДВ Групп и Мартин лидируют

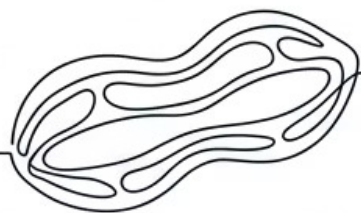
Мультибренд через дистрибуцию против сильного монобренда в массовом сегменте — два конкурирующих подхода.

Полный отчёт по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-tykvennykh-semechek-v-rossii>

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Карта импортных зависимостей: кто от кого зависит

АРАХИС



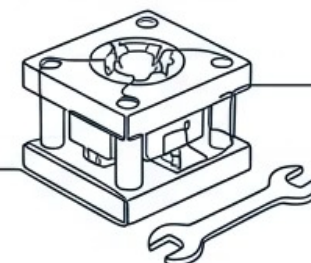
БРАЗИЛИЯ 48,3%
ИНДИЯ 18,2%

МКЦ ЦЕЛЛЮЛОЗА



ИНДИЯ 61,6%

ОСНАСТКА



КИТАЙ 74,6%
★ **ГЕРМАНИЯ (PREMIUM)**

ПАРФЮМЕРИЯ



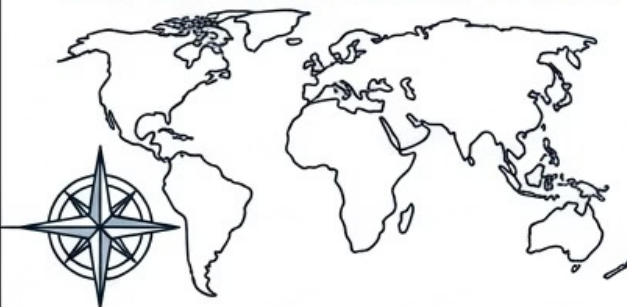
ФРАНЦИЯ+ИТАЛИЯ+ИСПАНИЯ 63,6%

ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



КИТАЙ 66,5%
★ **ИТАЛИЯ (PREMIUM)**

ИМПОРТНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

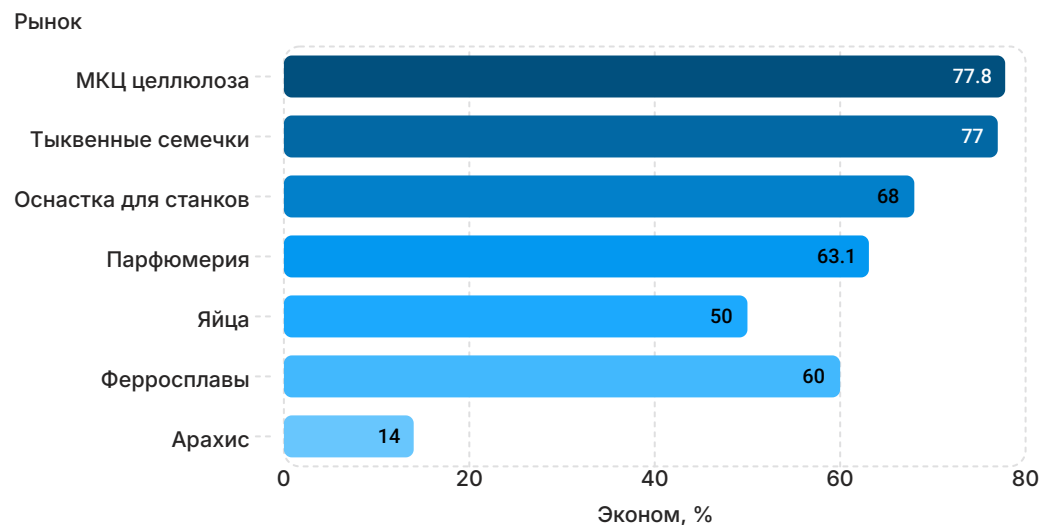


ОБЗОР ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

⚠ Концентрация импорта у 1–2 поставщиков создаёт системный риск для каждого из перечисленных рынков. Диверсификация цепочек поставок — приоритетная задача для категорийных менеджеров и директоров по закупкам.

Ценовая поляризация: эконом против премиум

Доля эконом-сегмента по рынкам (%)



Что это означает для бизнеса

Средний сегмент «проваливается»

На рынках оснастки, парфюмерии и МКЦ средний сегмент сжимается быстрее остальных — потребители уходят в крайности. Ценовые предложения без чёткого позиционирования теряют покупателей.

Арахис — исключение

84% рынка арахиса — средний сегмент, что отражает специфику промышленного потребителя (кондитерские холдинги), а не конечных розничных покупателей.

Премиум растёт там, где есть B2B

Холодильное оборудование (20%), оснастка (17,1%) — премиум удерживается за счёт критически важных производств и ОПК, не чувствительных к цене.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

МКЦ целлюлоза: детальный взгляд на сегменты и игроков



Фармацевтика — 55%

Главный потребитель МКЦ. Рынок сырья напрямую зависит от политики импортозамещения лекарств. МКЦ высокой плотности для прямого прессования занимает 48,5% рынка.



БАД — 30%

Взрывной рост онлайн-продаж витаминов создаёт второй мощный спрос. Крупнейший потребитель — ЗАО «Эвалар» (Алтайский край) работает на прямых поставках из Индии.



Пищепром — 10%

МКЦ как добавка E460 ограничена нишей здорового питания. Не является массовым трендом и стратегически второстепенна.



Прямые продажи — 62%

Крупные фармхолдинги отказываются от посредников, заключая долгосрочные контракты напрямую с заводами. Оптовые дистрибьюторы теряют долю.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Географическая концентрация: риски логистических узких мест

ЦФО и Москва

Арахис: 74,3% поставок в топ-3 регионах

МКЦ: 77,8% импорта в ЦФО

Парфюмерия: 76,2% производства, 81,2% импорта

Оснастка: 51,8% импорта в ЦФО

Северо-Запад (СПб)

Арахис: 48,1% импорта (65,7 тыс. тонн) через порты Санкт-Петербурга и Ленобласти

Ленобласть: лидер реэкспорта в страны Балтии и ЕАЭС (585 тонн)

Приволжский ФО

Яйца: четверть национального объёма производства

Оснастка: 66,7% экспорта отрасли

Ферросплавы: Кузбасс — 158 тыс. тонн экспорта

Урал и Сибирь

Ферросплавы: Урал — 51%+ национального выпуска

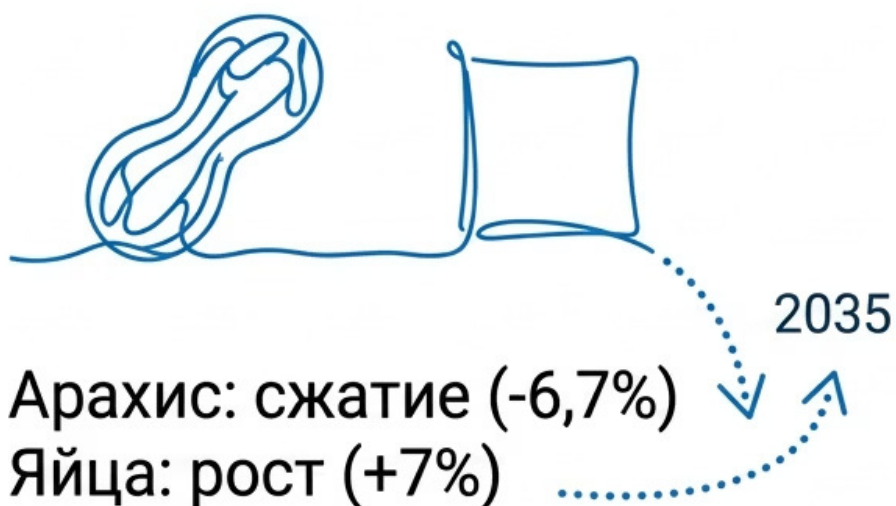
Яйца: Иркутск — СХАО «Белореченское», крупнейший сибирский производитель

БАД/МКЦ: Алтайский край — 256 тонн импорта МКЦ

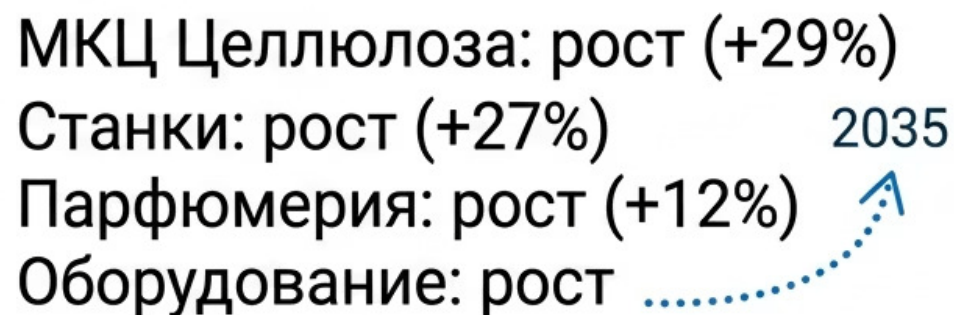
❗ Гиперконцентрация логистики в ЦФО и Северо-Западном ФО создаёт системные риски: перебой в одном хабе транслируется в дефицит по всей цепочке поставок.

Прогнозы рынков до 2035 года: инерционный сценарий

ИНЕРЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ: СЖАТИЕ И УМЕРЕННЫЙ РОСТ



ИНЕРЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ: УВЕРЕННЫЙ РОСТ



❑ Все прогнозы рассчитаны по инерционному сценарию без учёта радикальных изменений в торговой политике, санкционных смягчений или технологических прорывов. Полные сценарные расчёты — в отчётах Tebiz Group.

Когда открытых данных недостаточно

Открытая аналитика Tebiz Group фиксирует ключевые изменения и тренды. Для принятия управленческих решений требуется более глубокий уровень данных.



Выход на рынок или смена поставщика

Нужна полная структура игроков, доли, контактные данные и финансовые профили компаний — для переговоров с позиции знания рынка.



Ценовое и объёмное планирование

Требуется ежемесячная динамика цен, прогнозы по сценариям, анализ волатильности в разрезе стран-поставщиков и каналов дистрибуции.



Инвестиционный анализ и M&A

Due diligence требует верификации объёмов, оценки конкурентной среды и прогнозных моделей, выходящих за рамки публичных агрегатов.



Управление рисками цепочки поставок

Детальный анализ импортных потоков, альтернативных поставщиков и логистических маршрутов для снижения концентрационных рисков.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group



Tebiz Group

Аналитика товарных рынков России

Сайт

tebiz.ru

E-mail

order@tebiz.ru

Открытая аналитика

tebiz.ru/open-analytics/

Tebiz Group — системная аналитика товарных рынков для решений, основанных на данных, а не на предположениях.

