



Ключевые изменения на товарных рынках

Период анализа: 29 июня — 06 июля 2026

ОТКРЫТАЯ АНАЛИТИКА TEBIZ GROUP

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

Картина недели: ключевые межрыночные изменения

Межрыночные сдвиги

- **Физические объёмы падают — ценовой фактор удерживает выручку.** Рынки акриловой кислоты (–11% физически) и буровых установок (–18% к пику) сигнализируют о завершении фазы ажиотажного роста. Маржинальность поддерживается ценой, а не объёмом.
- **Импортозамещение переходит из экстенсивного в точечное.** Стеклохолст и многоступенчатые насосы закрепили статус нетто-производителей; центробежные насосы и буровые установки остаются критически зависимы от импорта в технологичных сегментах.
- **Экспортная концентрация создаёт системные риски.** 98% экспорта акриловой кислоты — Турция; 99,9% отгрузок — Башкортостан. Аналогичная однополюсность фиксируется в стеклохолсте (100% экспорта — ЦФО).
- **Государственный спрос сжимается.** Госзакупки насосов рухнули на 61%, буровой техники — на 33%. Минсельхоз замещает инфраструктурных заказчиков, но не компенсирует выпавший объём.

Управленческие выводы

Пересмотрите ценовые модели. На зрелых рынках (стеклохолст, многоступенчатые насосы) рост выручки возможен только через повышение стоимости продукта, а не через наращивание тоннажа. Стратегия «объём любой ценой» больше не работает.

Диверсифицируйте экспортные каналы. Односторонняя зависимость в экспорте — уязвимость первого порядка. Компании с 90%+ поставок в одну страну обязаны иметь сценарный план замещения.

Закладывайте в планы дефицит компетенций, а не сырья. Ограничения в нержавеющей спецсплавах, торцевых уплотнениях и автоматизации буровых — структурные, не конъюнктурные. Горизонт решения — 3–5 лет.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Акценты недели: структурные риски

Географическая концентрация производства

Уральский ФО — 64% выпуска буровых установок. Башкортостан — 99,9% экспорта акриловой кислоты. Московская область — 85% экспорта стеклохолста. Любой локальный сбой парализует всю внешнеторговую выручку отрасли.

Технологическая зависимость в сложных сегментах

Буровые установки: 69% рынка — импорт, несмотря на санкции. Центробежные насосы: 72% рынка — зарубежная продукция. Замена западных компонентов азиатскими решает ценовой вопрос, но не технологический паритет.

Экспортная монозависимость

Акриловая кислота: 98% экспорта — одна страна (Турция). Единственный зарубежный покупатель формирует критическую переговорную уязвимость для всей отрасли при любом изменении турецкого регулирования или спроса.

Новые экспортные окна

Центробежные насосы в Индию растут темпом +73,5% CAGR — атомная инфраструктура Азии формирует устойчивый высокомаржинальный спрос. Многоступенчатые насосы закрепляются в Бангладеш через единичные высокотехнологичные контракты.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Акценты недели: сдвиги спроса и потребительского поведения

Средний сегмент вытесняет эконом в B2B

На рынках акриловой кислоты (67% — средний сегмент), многоступенчатых насосов (рост до 34%) и стеклохолста (46%) профессиональные потребители переориентируются на баланс цены и качества. Стоимость жизненного цикла замещает цену покупки как ключевой критерий.

Прямые продажи вытесняют дилеров

На рынке буровых установок доля прямых сделок «завод — ВИНК» достигла 52%. ВИНК переходят на долгосрочные контракты с производителями, сокращая маржу дистрибьюторов и повышая барьеры входа для новых игроков.

Внутрихолдинговый оборот «прячет» реальный рынок

70% акриловой кислоты никогда не попадает на открытый рынок — продукт перерабатывается внутри холдингов немедленно после производства. Реальный торгуемый объём — менее 30% от статистического. Это фундаментально искажает ценовые сигналы для внешних участников.

ЕРС-контракты меняют модель продаж насосов

Доля ЕРС-контрактов в многоступенчатых насосах достигла 14%. Оборудование продаётся не как отдельная позиция, а как встроенная инженерная начинка на этапе проектирования объекта. Вход через проектировщиков становится обязательным каналом.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок насосов и компрессоров: 440 млрд руб., рост +8%

Ключевые параметры рынка

440 млрд

Объём рынка
2025 год, рублей

318 млн

Штук реализовано
рост +8% г/г

265x

Импорт vs произв.
импорт превышает выпуск

+22%

Прогноз к 2035
инерционный сценарий

Структурные инсайты

- Внутреннее производство **сжалось на 21%** до 1,2 млн шт. — локализация буксует на фоне падения выпуска центробежных агрегатов
- **93% рынка в деньгах** — эконом-сегмент. Средний импорт из Китая — ~5 долл./шт., из Турции — ~138 долл./шт.
- Нефтегаз забирает **30% оборудования**; ЖКХ и водоснабжение — 17%
- ЦФО и Приволжский ФО — **94% внутреннего производства**; Москва и СПб — 67% импорта
- Госзакупки рухнули на **61% до 1,8 млрд руб.**; главный драйвер бюджетных закупок — Минсельхоз
- Экспорт в Индию растёт на **+73,5% CAGR** — атомные проекты, цена контракта до 6,3 тыс. долл./шт.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок центробежных насосов: 100 млрд руб., зависимость от импорта 72%

Структура по сегментам

33% — консольные и моноблочные насосы (базовый выбор для импортозамещения в ЖКХ). 27% — многоступенчатые (рост за счёт энергоэффективности и скважинных решений). 68% рынка — эконом-сегмент.

Ценовой парадокс

Средняя цена импортного насоса — ~4,5 тыс. руб., экспортного — ~50 тыс. руб. Россия продаёт высокотехнологичные агрегаты штучно и покупает ширпотреб массово. Импорт в натуральном выражении превышает экспорт в 50 раз.

Прогноз и риски

По инерционному сценарию рынок сократится на 6% к 2035 году. Санкции и логистические издержки закрепляют долгосрочную стагнацию. 10% — премиум-ниша нефтегаза и энергетики, где российские аналоги пока не замещают западное оборудование.

Ключевые игроки

ПК БОРЕЦ

Лидер рынка, погружные насосы для нефтегаза и ЖКХ

НОВОМЕТ-ПЕРМЬ

Энергоэффективные и коррозионностойкие решения

LEO GROUP PUMP

Абсолютный лидер среди зарубежных, формирует основной поток дешёвого импорта



Импорт в Татарстан растёт на +8,6% CAGR — нефтехимический кластер наращивает локализацию.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок буровых установок: 68 млрд руб., откат от пика на 18%

Сигналы рынка

Падение на 18% к пику 2023 года означает завершение ажиотажного импортозамещения. Рынок перешёл к точечному обновлению парка. При этом **более 69% рынка — импортная продукция**: технологическая зависимость в сложных проектах остаётся критической, несмотря на санкции.

Производство и импорт

Внутреннее производство рухнуло на **37,5% до 19 млрд руб.** — локальные заводы не выдержали конкуренции с азиатским оборудованием. Импорт в натуральном выражении вырос на **3,7% до 2,4 тыс. шт.** — плановое насыщение китайскими и белорусскими решениями.

Структура и игроки

- **67%** — наземные установки для нефтегазовых скважин; рынок жёстко привязан к компенсационному бурению
- **15%** — установки для капремонта скважин; нефтесервис переходит от новых запасов к реанимации старого фонда
- **50% рынка** — премиум-сегмент; заказчики выбирают сложную автоматику для ТРИЗ
- **ВИНК** забирают 71% оборудования; прямые продажи — 52% рынка
- **SUNWARD** — абсолютный лидер импорта в эконом-сегменте
- **ПО ЕЛАЗ** — флагман локализации тяжёлых нефтесервисных машин



Уральский ФО — 64% производства. Локальный сбой = коллапс отрасли.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок акриловой кислоты: 91 тыс. т / 26 млрд руб. — маржинальность вместо объёма



Сегменты и игроки

79% рынка — сырьевая кислота для внутреннего производства ЛКМ, клеев и герметиков. 14% — ледяная кислота: высокая чистота делает экспорт выгоднее внутреннего сбыта, создавая структурный дефицит.

Средний сегмент контролирует 67% рынка — стабильное качество важнее цены. Импорт — менее 1% (1,3 тыс. т). Россия — нетто-экспортёр с превышением производства над импортом в 88 раз.

Ключевые игроки

- **Газпром нефтехим Салават** — абсолютный лидер, собственный пропилен
- **Сибур-Нефтехим** — технологический мост к водно-дисперсионным продуктам
- **ATLAS CHEM AG** — 100% индекс рыночного веса в экспорте, турецкий шлюз

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

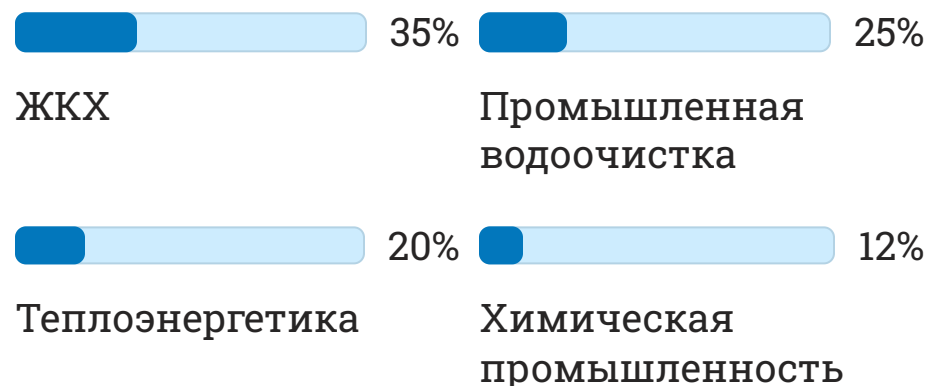
Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок многоступенчатых вертикальных насосов: 5,6 млрд руб., стабилизация

Рынок насытился — борьба за ниши

Отсутствие выраженного тренда за 5 лет сигнализирует о зрелости рынка. Внутреннее производство превышает импорт в 1,5 раза — статус нетто-производителя закреплён. Экспорт вырос на **+17%** за счёт единичных высокотехнологичных контрактов (Бангладеш). По инерционному сценарию — рост на 16% к 2035 году через точечную модернизацию.

Структура потребления



Сегменты и дистрибуция

55% — нержавеющая сталь

Ужесточение санитарных норм в ЖКХ и фарме превратило коррозионностойкие агрегаты из премиума в базовый стандарт.

41% — эконом, стагнирует

Промышленность переходит на средний класс, считая ТСО дешёвого оборудования. Средний сегмент уверенно растёт до 34%.

48% продаж — через дилеров

Рынок жёстко привязан к сервису и наличию на складах. ЕРС-контракты достигли 14%.

📦 74% импорта замыкается на Санкт-Петербурге. 40% экспорта — через Ростовскую область.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок стеклохолста: 6,5 млрд руб. — зрелость рынка, экспортная монополия ЦФО

Параметры рынка

6,5 млрд

Объём рынка

~78 млн долл., 2025 г.

+1%

Рост в 2025

Эпоха бурного
восстановления
завершилась

28x

Произв. vs импорт

Абсолютный нетто-
экспортёр

7,3 млрд

Прогноз 2035

Инерционный сценарий

Структурные инсайты

- Импорт рухнул до **672 т**, где 98% занимает Китай — европейские бренды ушли, уступив нишу азиатскому демпингу
- **44%** рынка — малярный стеклохолст стандартной плотности; массовый жилой ремонт — главный и самый стабильный драйвер
- **46%** — средний ценовой сегмент; профессиональные строители выбирают баланс цены и качества
- Средняя цена импорта (~230 руб/кг) превышает экспортную (~185 руб/кг) — Россия продаёт масс-маркет, оставляя премиум внутри
- **ЦФО монополизировал 100% экспорта и 82% импорта**; Московская область — 85% российского экспорта
- **НИКОГЛАСС** контролирует до 40% выпуска; **СТГ** — абсолютный лидер импортных поставок



Жилищное строительство — 38% потребления.
Промышленное строительство (логистические хабы, заводы) показывает уверенный рост.

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

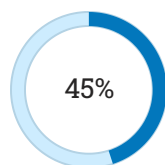
Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок бытовых электроплиток: 0,71 млн шт. / 2,9 млрд руб. — жёсткая ценовая конкуренция

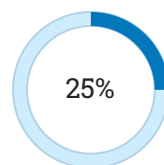
Тренды рынка

Физический объём упал до 0,71 млн шт. Доля импорта превышает **74%** — критическая зависимость от зарубежных цепочек сохраняется. Инерционный прогноз до 2035 года: падение ещё на **13% до 0,61 млн шт.** Без прорывных технологических драйверов рынок продолжит стагнировать.

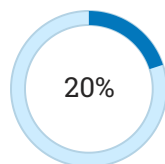
Сегменты по видам



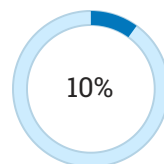
Индукция
Новый стандарт



Спирали
Ультра-эконом



Hi-Light
Переходное звено



Прочие
Узкие ниши

Ценовая сегментация и игроки

Эконом — 43%

Кризисное потребление и спрос дачников. OEM-бренды — новый стандарт выживания.

Премиум — 29%

Подорожание импорта переориентирует покупателей на технологичные китайские аналоги.

Средний — 28%

«Умное потребление» разделило спрос между экономом и премиумом, уничтожив середину.

ЦФО — 43% импорта. **Приморский край** — 58% экспорта (транзит в Азию). Москва ввозит по ~18,8 долл./шт., Сибирский ФО — по ~3,3 долл.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Импортозамещение: где оно состоялось, а где остаётся декларацией



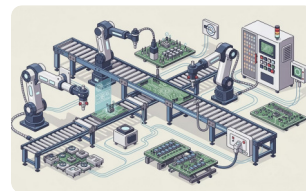
Состоялось: сырьё и базовые материалы

Стеклохолст (производство в 28× превышает импорт), акриловая кислота (88× превышение), многоступенчатые насосы (1,5× превышение). Базовые строительные материалы и химические полуфабрикаты — зона реального суверенитета.



В процессе: стандартное оборудование

Центробежные насосы (72% — импорт, но внутреннее производство растёт +6%). Рынок замещает ушедшие западные бренды в стандартных сегментах ЖКХ. Технологический паритет недостижим в горизонте 5 лет.



Не состоялось: высокотехнологичный сегмент

Буровые установки (69% — импорт, производство –37,5%). Насосы и компрессоры (иностранный выпуск превышает выпуск в 265 раз). Азиатское замещение решает ценовой вопрос, но не технологический.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Экспортные потоки: новые коридоры и концентрационные риски



Критические риски концентрации

Три рынка из шести имеют единственное окно вывоза: Башкортостан для акриловой кислоты, ЦФО для стеклохолста, Санкт-Петербург для 74% импорта вертикальных насосов. Любой локальный сбой — логистический, регуляторный или инфраструктурный — немедленно отражается на всей внешнеторговой выручке отрасли.

Новые высокомаржинальные коридоры

Индия становится стратегическим направлением для высокотехнологичного насосного экспорта (+73,5% CAGR). Атомная инфраструктура Азии — единственный сегмент, где российские производители получают премиальную цену (до 6,3 тыс. долл./шт.) на глобальном рынке.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Строительство как системообразующий потребитель: зависимость и риски

Доля строительного сектора по рынкам

- 62% акриловой кислоты**
Уход европейских ЛКМ-брендов форсировал полную локализацию связующих. Рынок стал заложником темпов ввода жилья.
- 38% стеклохолста**
Жёсткая привязка к циклам сдачи МКД и частной застройки. Промышленное строительство (логистика, заводы) — растущий драйвер.
- 35% вертикальных насосов**
ЖКХ — переход с европейских брендов на российские сборки из азиатских компонентов. Новый базовый стандарт отрасли сформирован.

Вывод: двойная зависимость

Производители химии и оборудования стали структурно зависимы от темпов строительства. Замедление ввода жилья автоматически сжимает спрос сразу на нескольких смежных рынках одновременно.

Новые растущие потребители

Личная гигиена и агропром

24% потребления акриловой кислоты. Взрывной переход на российскую ледяную кислоту под давлением санкций.

Промышленная водоочистка

25% вертикальных насосов. Жёсткие экологические нормы и дефицит чистой воды обеспечивают бесконечный цикл модернизации.

Нефтегаз

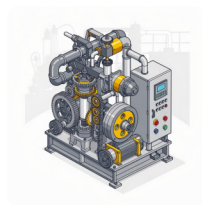
30% насосов и компрессоров, 40% центробежных насосов. Главный якорный потребитель инвестиционного оборудования.

Ценовая сегментация: расслоение рынков ускоряется



В2В-рынки: средний сегмент побеждает эконом

Акриловая кислота (67% — средний), стеклохолст (46% — средний), вертикальные насосы (рост до 34%). Стоимость жизненного цикла превращается в основной критерий закупки. Дешёвые базовые продукты теряют конкурентоспособность.



Сложное оборудование: премиум устойчив

Буровые установки (50% — премиум), центробежные насосы (премиум 10%, но не заменяем). Нефтегаз и энергетика игнорируют бюджетные аналоги в критических узлах. Спецсплавы и торцевые уплотнения — структурный дефицит без отечественной замены.



Бытовые товары: эконом монополизировал спрос

Электроплитки: 43% — эконом-сегмент, насосы и компрессоры (в штуках): 93% — эконом. Кризисное потребление и дачный сегмент формируют устойчивый массовый спрос на дешёвые OEM-решения из Азии.

Азиатский разворот: Китай и Турция как новые точки опоры

Китай — доминирующий поставщик

Буровые установки

SUNWARD — абсолютный лидер импорта в эконом-сегменте. Компактные установки по минимальной цене вытеснили российский выпуск.

Насосы и компрессоры

Средний импорт из Китая — ~5 долл./шт. CNP занимает 1-е место в импорте вертикальных насосов, вытесняя европейцев.

Стеклохолст

98% импорта — Китай после ухода европейских брендов. Демпинг закрывает базовые потребности DIY-сегмента.

Электроплитки

FOSHAN SUNNY — ключевой шлюз среднеценовых и низкоценовых поставок для российских дистрибьюторов.

Турция — главный экспортный партнёр

ATLAS CHEM AG обеспечивает **98% российского экспорта** акриловой кислоты, выполняя роль главного шлюза на рынки Евразии и Ближнего Востока. Единственный зарубежный покупатель формирует критическую переговорную уязвимость.

Средняя цена импорта буровых установок из Турции — ~138 долл./шт. (vs ~5 долл. из Китая). Турция поставляет высокотехнологичные решения, Китай — массовые.



Двойная зависимость от одного партнёра — как в экспорте, так и в сегментах высокотехнологичного импорта — является системным риском.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Горизонт до 2035: рост без технологического прорыва



Общий вывод: инерционный сценарий предполагает умеренный рост большинства рынков. Однако ни один из анализируемых рынков не имеет запланированного прорывного технологического или спросового драйвера. Рост будет достигнут за счёт глубокого импортозамещения и консолидации, а не за счёт расширения рынка.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Когда открытой аналитики недостаточно: когда нужен полный отчёт



Ценовые переговоры и контракты

Открытая аналитика фиксирует тренд. Для обоснования конкретной цены закупки или продажи нужны ежемесячная динамика, региональные котировки и разбивка по качеству — это содержится в полном отчёте.



Инвестиционные решения и M&A

Вход в новый сегмент, приобретение актива или запуск производства требуют детальной сегментации, прогнозных моделей и оценки ёмкости ниши — уровень анализа, недоступный в агрегированном формате.



Оценка конкурентной позиции

Факты о лидерах рынка в открытой аналитике — лишь верхний слой. Полный отчёт содержит финансовые показатели игроков, доли рынка, инвестиционные планы и контактные данные ключевых компаний.



Управление цепочками поставок

Альтернативные поставщики, региональные склады, новые импортные маршруты — для операционных закупочных решений необходима полная база участников рынка с географией и объёмами.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Контакты Tebiz Group

Tebiz Group

Аналитика товарных рынков России.
Отраслевые исследования, прогнозы,
базы данных участников рынка.

🌐 Сайт: tebiz.ru

✉ E-mail: order@tebiz.ru

📄 Открытая аналитика:
tebiz.ru/open-analytics/

Полные отчёты по рынкам
из этого выпуска

- [Насосы и компрессоры](#)
- [Центробежные насосы](#)
- [Буровые установки](#)
- [Акриловая кислота](#)
- [Многоступенчатые вертикальные насосы](#)
- [Стеклохолст](#)
- [Бытовые электроплитки](#)



Об этом выпуске

Методология и формат

Данный выпуск подготовлен аналитиками Tebiz Group на основе регулярных исследований товарных рынков России. Все цифры и факты взяты исключительно из отчётов Tebiz Group — внешние источники, оценки и экспертные предположения не используются. Формат «Открытая аналитика» предназначен для профессионального сообщества: менеджеров по закупкам, руководителей производств, аналитиков и инвесторов.

Периодичность: еженедельно

Период анализа: 29 июня — 06 июля 2026

Следующий выпуск: tebiz.ru/open-analytics/

6 рынков

проанализировано в этом выпуске

440+ млрд руб.

совокупный объём охваченных рынков

20+ игроков

ключевых компаний упомянуто в выпуске

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group