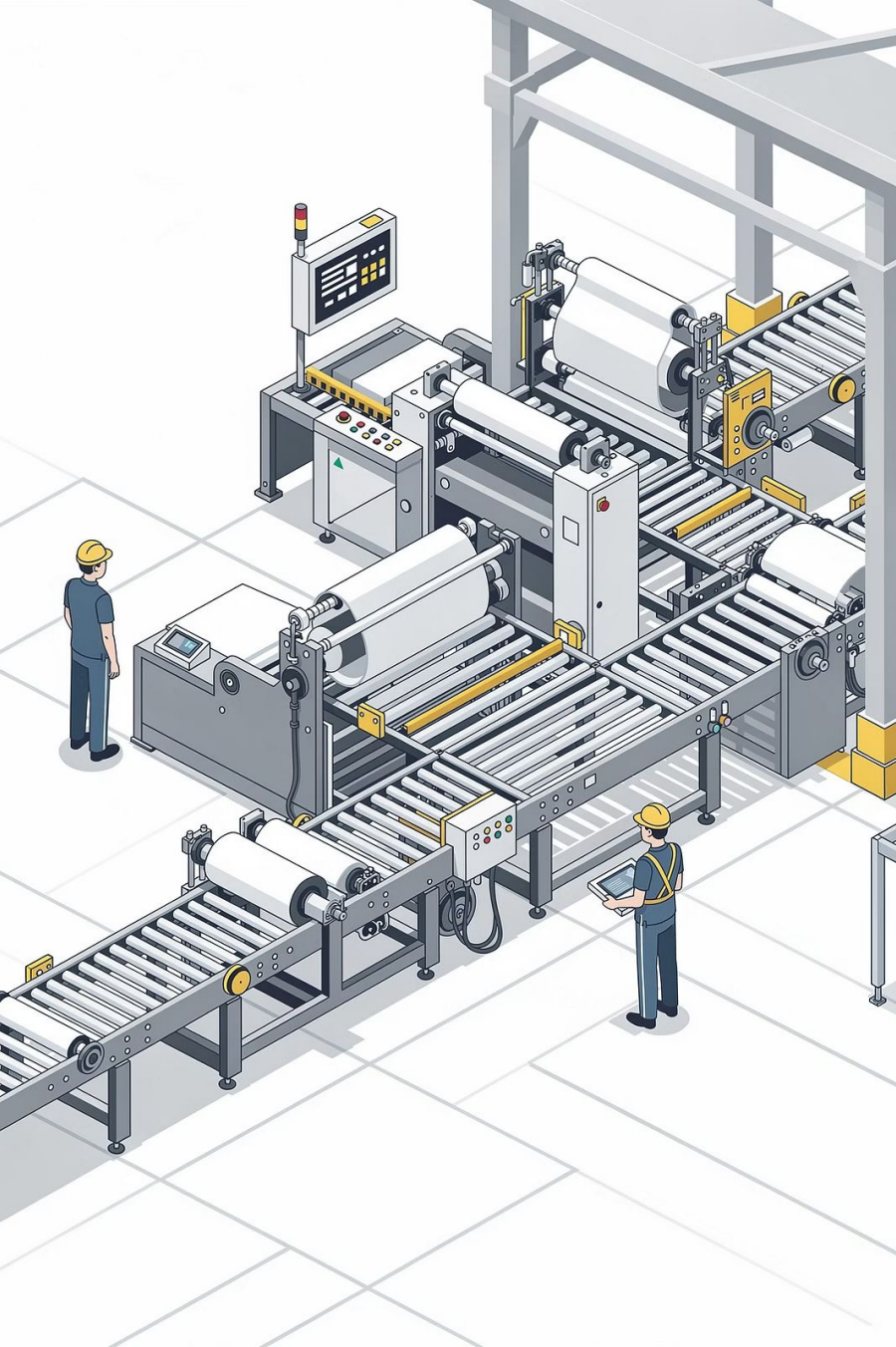




Ключевые изменения на товарных рынках

Период анализа: 13–20 июля 2026

ОТКРЫТАЯ АНАЛИТИКА TEBIZ GROUP

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

Картина недели

Межрыночные изменения

- Внутреннее производство опережает импорт на рынках с исторически высокой зависимостью от зарубежных поставок — тенденция охватила BOPP-пленку, горно-шахтное оборудование и серверный рынок одновременно.
- Китайские поставщики системно замещают европейских и белорусских игроков по ценовому фактору — разрыв в \$2–3/кг и аналогичная динамика в тяжелой технике меняют архитектуру цепочек поставок.
- Центральный ФО концентрирует 50–62% импорта сразу на нескольких рынках, усиливая логистический дисбаланс между столичным хабом и регионами.
- Рынок сетевого оборудования сжался на 12% — первый значимый сигнал завершения фазы экстренного накопления запасов после 2022 года.

Управленческие выводы

Пересмотр закупочных стратегий. Ценовой разрыв между китайскими и европейскими поставщиками достиг уровня, при котором игнорировать альтернативы нельзя — необходим системный анализ TCO.

Ставка на локализацию дает результат. Производители, нарастившие мощности в 2023–2024 гг., уже фиксируют рост доли рынка и снижение зависимости от валютных колебаний.

Региональная экспансия — окно возможностей. Концентрация импорта в ЦФО создает структурный дефицит логистики в регионах, открывая нишу для дистрибьюторов с региональной сетью.

Акценты недели: структурные сдвиги

Импортозамещение достигает паритета

На рынке серверов импорт превышает локальное производство лишь в 1,03 раза. Это исторически низкое соотношение для высокотехнологичного оборудования — индикатор зрелости политики технологического суверенитета.

Горно-шахтный рынок: резкое падение объема

Снижение на 30% за год при росте стоимости единицы оборудования — сигнал перехода от количественных закупок к качественному обновлению парка. Локальное производство превышает импорт в 127 раз.

Датчики давления: импорт как инфраструктура

Рост физического импорта на 53% при 75%-ной импортозависимости свидетельствует: отечественные заводы не успевают за спросом на высокоточные сенсоры — особенно в нефтегазе и IoT.

Цифровизация дистрибуции

B2B онлайн-платформы занимают 15% дистрибуции BOPP-пленки и растут опережающими темпами. Прямые продажи производителей достигли 45% — классические дистрибьюторы теряют позиции системно.

Акценты недели: риски и изменения спроса

Ключевые риски

Ценовая асимметрия импорта. Разброс импортных цен от \$1,4/кг (Саратов) до \$5/кг (Москва) на рынке BOPP-пленки, и от 27 до 843 долл./шт. на рынке датчиков — логистика и объем закупок создают неравные условия конкуренции.

Экспортная уязвимость. Сокращение экспорта BOPP-пленки на 13%, минимальный экспорт горно-шахтного оборудования и нулевой экспорт серверов указывают на внутреннюю ориентацию без запаса внешних рынков.

Технологический разрыв в премиуме. Российские заводы не освоили нишевые барьерные технологии в пленке, высокоточные MEMS-сенсоры и AI-серверную архитектуру — премиум-сегменты остаются импортозависимыми.

Изменения спроса

1 Готовая еда → гибкая упаковка

Рост сегмента готовых блюд создает структурный спрос на металлизированную BOPP-пленку с барьерными свойствами.

2 ЦОДы → серверный рынок

Дата-центры стали главным драйвером серверных закупок, покупая оборудование под энергобюджет стойки, а не под бизнес-задачи.

3 Нефтегаз → датчики давления

36% спроса на сенсоры формирует нефтегаз, где цена ошибки — аварийные остановки производства.

Рынок сетевого оборудования в России

~472 МЛРД РУБ. / 5,7 МЛРД ДОЛЛ. В 2025 Г.

Ключевой сдвиг

Рынок просел на **12% за год** — завершается фаза экстренного накопления запасов. Более **55% рынка** по-прежнему формирует зарубежная продукция. Импорт в натуральном выражении упал на 13,5% до 5,9 млн шт., а прогноз до 2035 года — лишь +12% (до 530 млрд руб.).

Сегменты

- Коммутаторы — **34%** рынка: незыблемый фундамент корпоративных сетей
- Сетевая безопасность — **14%**: ускоренный рост из-за ужесточения регуляторики
- Премиум-сегмент — **56%** в деньгах: госсектор жертвует экономией ради сертификации

Инсайты и последствия

Средняя цена экспорта (~1100 долл./шт.) в 9 раз выше цены импорта (124 долл./шт.) — Россия вывозит сложные инженерные решения, завозит массовый ширпотреб.

Санкт-Петербург концентрирует ~50% импорта в штуках — главный логистический хаб страны для перераспределения оборудования.

Телеком-операторы поглощают 36% оборудования; госсектор и финансы вместе формируют 30% — защищенный контур для отечественных вендоров.

Утилизация списанного оборудования достигла 97% — рынок вторичной переработки электроники достиг зрелости.

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

Рынок серверов в России

~180 млрд руб. в 2025 г.

Ключевой сдвиг

Рынок вырос всего на **+1% за год** в деньгах при существенно меньшем росте в штуках. Импорт превышает локальное производство лишь в **1,03 раза** — исторически минимальное соотношение для высокотехнологичного оборудования. Импорт снизился на **10%** за счет роста локальной сборки.

Структура по сегментам

- Универсальные стоечные серверы — **52,5%** рынка
- Высокоплотные и лезвийные системы — **14,5%**
- Специализированные серверы — **8%** (ИИ, телеком)
- Средний ценовой сегмент — **41%**; премиум — **34%**

Игроки и последствия

Yadro

Опора на госзаказ и реестр Минпромторга — ключевой бенефициар технологического суверенитета

Aquarius

Корпоративные и госсегменты, масштабируемые типовые решения

Huawei / Dell / HPE

Сохраняют присутствие в высокопроизводительных сегментах через параллельный импорт

Конкуренция смещается от объема к архитектурам — энергоэффективность и плотность вычислений становятся ключевыми параметрами выбора. Прогноз к 2035 г.: ~350 млрд руб.

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

Рынок горно-шахтного оборудования в России

93 ТЫС. ШТ. / 1,4 МЛРД ДОЛЛ. В 2025 Г.

Ключевой сдвиг: падение на 30%

Объем рынка упал на **30% за год** в штуках при росте стоимости единицы оборудования. Производство снизилось на **29%**, однако превысило импорт в **127 раз** — рынок перешел в режим глубокой локализации. Импорт упал на **21%**, приближая Россию к статусу нетто-производителя.

Сегменты по видам

- Бурильные машины — **88%** рынка в штуках
- Лебедки шахтных подъемов — **8,5%**
- Подъемники и конвейеры — **1,6%**

Потребление и география

01

Угольная промышленность — 44%

Активное замещение европейских очистных комплексов китайскими аналогами; рост закупок тяжелых самосвалов.

02

Цветные и благородные металлы — 24%

Фокус на роботизации и цифровом управлении парком машин на Дальнем Востоке.

03

Черная металлургия — 18%

Переход на отечественные экскаваторы и буровые станки для крупных карьеров.

04

Уральский ФО — 56% производства

Исторические кластеры создают логистический дисбаланс с восточными регионами.

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

Рынок датчиков давления в России

~16 МЛРД РУБ. В 2025 Г.

Ключевой сдвиг

Импорт в натуральном выражении вырос на **+53%** до 2,6 млн шт. Внутреннее производство уступает импорту в **2,3 раза** в деньгах. Отрасль остается критически импортозависимой: более 75% спроса закрывается зарубежными поставками. Параллельный импорт достиг **872 тыс. шт.** в 2025 г.

Ценовой парадокс

Средняя цена российского экспорта — **843 долл./шт.** против **27 долл./шт.** у импорта. Россия вывозит штучные высокотехнологичные комплексы, а ввозит массовый ширпотреб.

Сегменты и потребление

Абсолютные датчики — 28%

Критический контроль в нефтегазе и инфраструктуре

MEMS-микродатчики — 21,5%

Быстрорастущий сегмент: интеграция в IoT и «умные» производства

Нефтегаз — 36% спроса

Каждый третий датчик идет на скважины и компрессорные станции

Энергетика и ЖКХ — 14%

Переход на цифровые датчики с удаленной передачей данных

Нижегородская область — лидер экспорта: 5,5 млн долл. — «ворота» для российских сенсоров в Азию и на Ближний Восток.

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

Рынок BOPP-пленки в России

~223 ТЫС. ТОНН / 59 МЛРД РУБ. В 2025 Г.

Ключевой сдвиг

Рынок вырос на **+6%** к 2024 г. Рост обеспечен внутренним производством (+4%, до 203 тыс. тонн), а не импортом. Импорт стабилизировался на **52 тыс. тонн**. Экспорт сократился на **13%** до 32 тыс. тонн: производители переориентируются на внутренний спрос с более высокой маржой.

Структура по видам

- Прозрачная пленка — **42%** рынка, тренд на снижение толщины
- Металлизированная пленка — **29%**, растет быстрее остальных
- Белая пленка — второй по объему сегмент
- Специальная пленка — **8%**, высокая добавленная стоимость

Ценовая карта и импорт

Китай

22 тыс. тонн / \$2/кг — лидер по физическому объему

Беларусь

9,5 тыс. тонн / \$5/кг — качество и близкая логистика

Средняя цена импорта

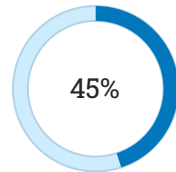
~\$3,1/кг; разброс: \$1,4/кг (Саратов) — \$5/кг (Москва)

Прямые продажи производителей — **45%** дистрибуции; B2B онлайн-платформы — **15%** и растут быстрее рынка. Прогноз к 2035 г.: +23% по инерционному сценарию.

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

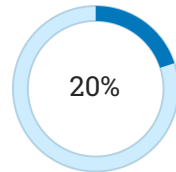
ВОРР-пленка: сегменты потребления и игроки рынка

Отраслевое потребление



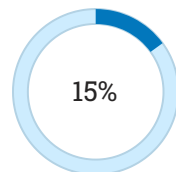
Упаковка продуктов питания

Рост готовой еды создает структурный спрос на гибкую упаковку



Табачная отрасль

Сегмент сжимается: акцизы и снижение курения



Фармацевтика

Стабильный рост: высокие требования к барьерным свойствам

Ключевые игроки

БИАКСПЛЕН — крупнейший по выручке; фокус на объем при снижающейся рентабельности

ИСРАТЭК С — рентабельность продаж 10,6%; узкая специализация и контроль издержек

FLEXOPP (Китай) — лидер среди импортных марок в эконом-сегменте; поставки под СТМ ритейлеров

ПЕПСИКО ХОЛДИНГС — крупнейший импортер среди конечных потребителей; вертикальная интеграция

ЦФО принимает **62%** импорта; Московская обл. — лидер по импорту (19 тыс. т), Нижегородская — по экспорту (22 тыс. т).

Игроки рынка сетевого оборудования

Производители и локализаторы



БИФОРКОМ ТЕК и ДЕПО ЭЛЕКТРОНИКС

Лидеры контрактной сборки и глубокой локализации — активно замещают ушедшие западные бренды в госсекторе



ТЕЛЕОФИС и КБЮТЭК

Эксперты в нишевых структурированных кабельных системах, ставка на модульную архитектуру

Дистрибьюторы и глобальные бренды



ТАСКОМ и НАГ

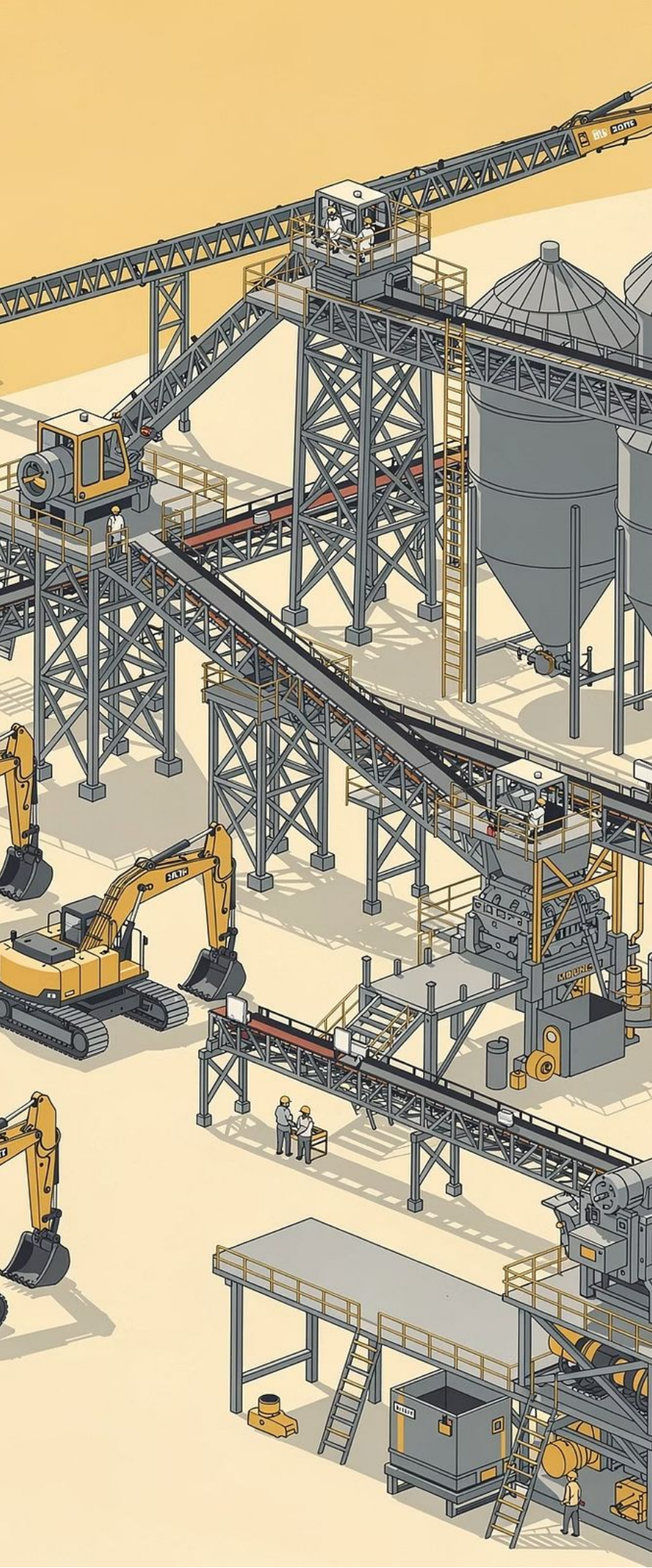
Ключевые дистрибьюторы с устойчивыми цепочками параллельного импорта



Huawei и D-Link

Некоронованные короли массового SMO-сегмента; сохраняют позиции через ценовое преимущество и дилерские сети

Свердловская область генерирует основную долю экспорта в натуральном выражении — уральские интеграторы продают российские телеком-решения в СНГ и на Ближний Восток.



Игроки рынков: горно-шахтное оборудование и датчики давления

Горно-шахтное оборудование

Копейский машзавод

Лидер по выручке, флагман производства очистных комплексов. Инвестиции ~898 млн руб.

Анжеромаш

Старейший производитель электровозов, высокая финансовая автономность, экспорт в СНГ

SANY и SUNWARD (Китай)

Полностью заместили европейцев; развивают многофилиальные дилерские сети

Датчики давления

ПГ МЕТРАН

Лидер рынка, флагман Челябинска; исторически связан с Siemens, развивает линейки импортозамещения

ПЬЕЗУС

Высочайшая рентабельность персонала; специализация на пьезоэлектрических сенсорах

APLISENS и HONEYWELL

Эталон для конечных заказчиков; удерживают позиции через параллельный импорт

Прогнозы рынков до 2035 года

+23%

ВОРР-пленка

Инерционный сценарий роста к 2035 г. Устойчивый тренд, не зависящий от геополитики

+21%

Датчики давления

Рост до ~19 млрд руб. к 2035 г. Умеренная стагнация без взрывного роста

+94%

Серверы

Рост до ~350 млрд руб. к 2035 г. по инерционному сценарию — без технологического прорыва

+12%

Сетевое оборудование

Рост до ~530 млрд руб. к 2035 г. Эпоха вялого органического роста

Наиболее высокий прогнозный рост демонстрирует рынок серверов — за счет цифровизации и спроса на AI-инфраструктуру. ВОРР-пленка показывает устойчивый умеренный рост, обеспеченный внутренним производством. Рынки сетевого оборудования и датчиков давления входят в период стабилизации с умеренными темпами роста.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Сравнительная карта рынков: масштаб и динамика



Рынки существенно различаются по масштабу и вектору изменений. Сетевое оборудование — крупнейший сегмент, но единственный с отрицательной динамикой. Серверный рынок балансирует на пороге паритета импорта и производства. ВОРР-пленка и датчики давления растут, но по принципиально разным механизмам: первый — за счет локального производства, второй — за счет импортного замещения снизу вверх через параллельные поставки.

Географическая концентрация рынков



Центральный ФО

62% импорта BOPP-пленки; 54% физического импорта датчиков давления. Московская область — лидер по импорту пленки (19 тыс. т). Москва в тройке лидеров по импорту серверного и сетевого оборудования.



Уральский ФО

56% производства горно-шахтного оборудования. Свердловская область — основной экспортер сетевых решений в СНГ. Исторические промышленные кластеры создают логистический дисбаланс.



Санкт-Петербург

~50% импорта сетевого оборудования в штуках. Главный логистический хаб и перевалочный склад для распределения импортной техники по стране.



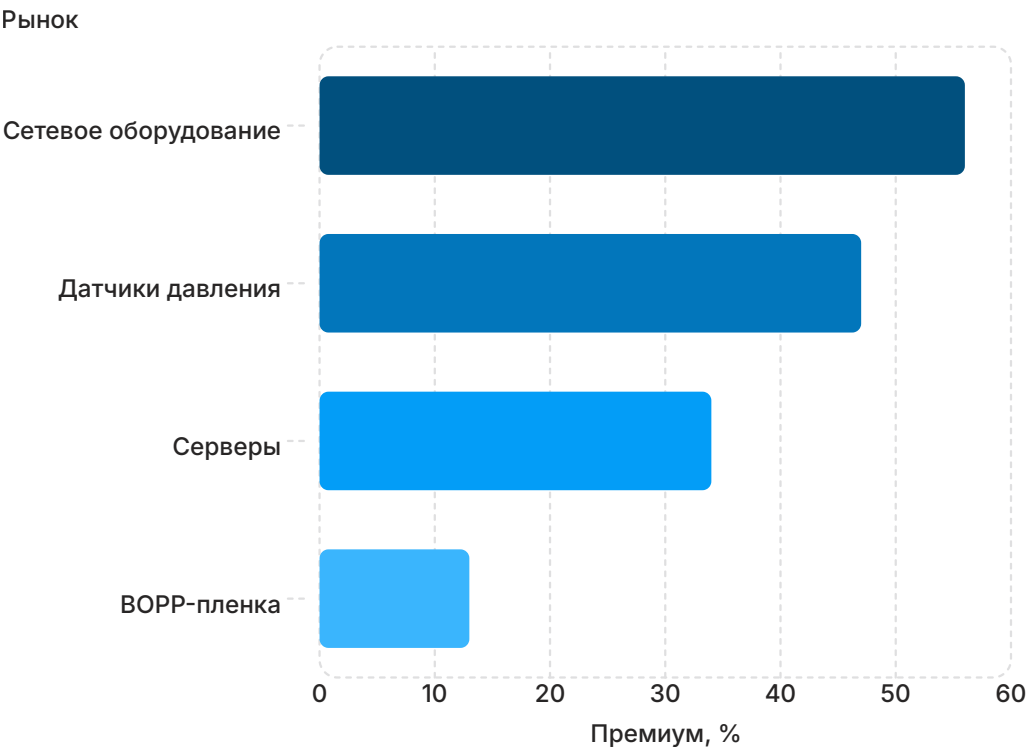
Нижегородская область

Лидер экспорта BOPP-пленки (22 тыс. т) и датчиков давления (5,5 млн долл.). Фактически «ворота» для российских промышленных товаров в Азию и на Ближний Восток.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Ценовая сегментация: структура рынков

Доля премиум-сегмента в выручке



Чем выше доля премиума, тем сильнее зависимость от импорта и технологий.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Ключевые ценовые инсайты

Сетевое оборудование:

цена экспорта (~1100 долл./шт.) в 9 раз выше импорта (124 долл./шт.) — экспорт сложных решений, импорт массовых устройств.

Датчики давления:

экспортная цена 843 долл./шт. против импортных 27 долл./шт. — аналогичная асимметрия специализированного vs. массового продукта.

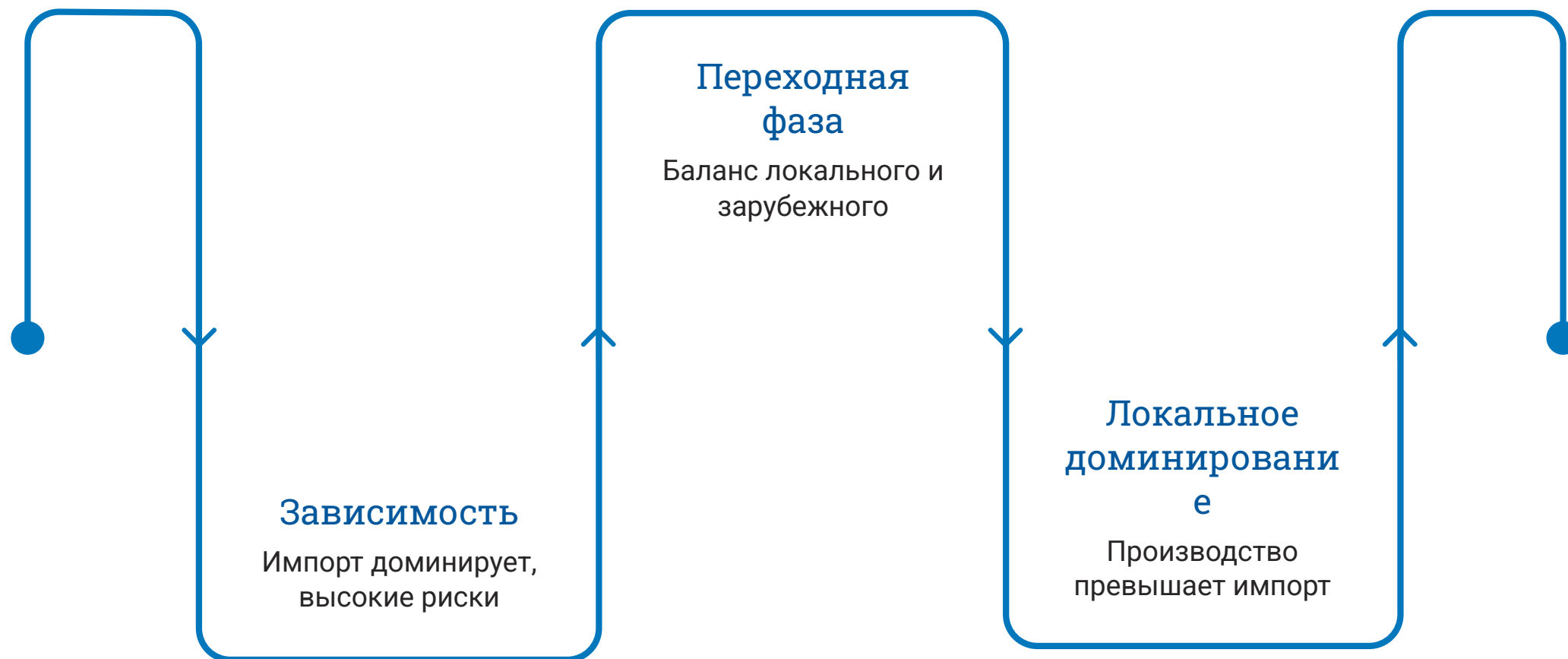
ВОРР-пленка: китайская

пленка \$2/кг vs. белорусская \$5/кг — разница в 2,5 раза определяется качеством и логистическим плечом.

Горно-шахтное

оборудование: средний сегмент (60%) — главный драйвер импортозамещения; премиум (17%) растет медленно за счет крупных инвестпроектов.

Импортозамещение: где рынок достиг перелома



Горно-шахтное оборудование прошло путь к локальному производственному доминированию — производство превышает импорт в 127 раз. Серверный рынок вплотную приблизился к паритету (1,03х). ВОРР-пленка и сетевое оборудование находятся в переходной фазе с устойчивым ростом локальных мощностей. Рынок датчиков давления остается наиболее уязвимым: 75%+ импортозависимость при взрывном росте закупок (+53% за год).

Каналы дистрибуции и цифровая трансформация

Эволюция каналов продаж

1

Классические дистрибьюторы

Теряют позиции на рынке BOPP-пленки; в датчиках давления контролируют 35% рынка как «буфер» при сбоях прямых контрактов с вендорами

2

Прямые продажи производителей

Доминируют на рынке BOPP-пленки (45% дистрибуции) — вертикальная интеграция вытесняет посредников из нижнего ценового сегмента

3

B2B онлайн-платформы и интеграторы

15% дистрибуции пленки и датчиков — рост опережает рынок. Системные интеграторы продают датчики как часть комплексных цифровых экосистем

Параллельный импорт как инфраструктура

Объем параллельного импорта датчиков достиг **872 тыс. шт.** в 2025 году — бизнес системно использует обходные пути через третьи страны для закупки европейских брендов.

На рынке сетевого оборудования TACKOM и НАГ выстроили устойчивые цепочки параллельного импорта, обеспечивая доступ к брендам Huawei, Cisco и другим вендорам.

- ❑ Параллельный импорт перестал быть временной мерой — он стал постоянным элементом рыночной инфраструктуры с собственной логистикой и финансовыми механизмами.

Когда нужен полный отчет Tebiz

Открытая аналитика дает ориентиры — но управленческие решения требуют большей глубины. Полный отчет необходим в следующих ситуациях:



Оценка рыночной позиции

Когда необходима детальная доля рынка конкретных игроков, их финансовые показатели, рентабельность и динамика по годам — для сравнительного бенчмаркинга и позиционирования.



Выход в новый сегмент или регион

Когда агрегированных данных по ФО недостаточно и нужна региональная разбивка по конкретным субъектам, ценовым коридорам и логистическим цепочкам для точного расчета экономики входа.



Инвестиционный анализ и М&А

Когда требуется полная структура рынка, прогнозные модели по сценариям и оценка потенциала конкретных ниш для обоснования инвестиционного решения или сделки.



Пересмотр закупочной стратегии

Когда ценовая асимметрия между поставщиками достигла критического уровня и необходим детальный анализ импортных цепочек, альтернативных поставщиков и рисков зависимости от конкретных стран-источников.

Tebiz Group

Профессиональная аналитика товарных рынков России

Сайт

tebiz.ru

Полный каталог отчетов по товарным рынкам

Email

order@tebiz.ru

Запросы на отчеты, подписку и индивидуальные исследования

Открытая аналитика

tebiz.ru/open-analytics/

Еженедельные обзоры изменений на товарных рынках

Данные, которым доверяют профессионалы. Аналитика, которая работает на результат.