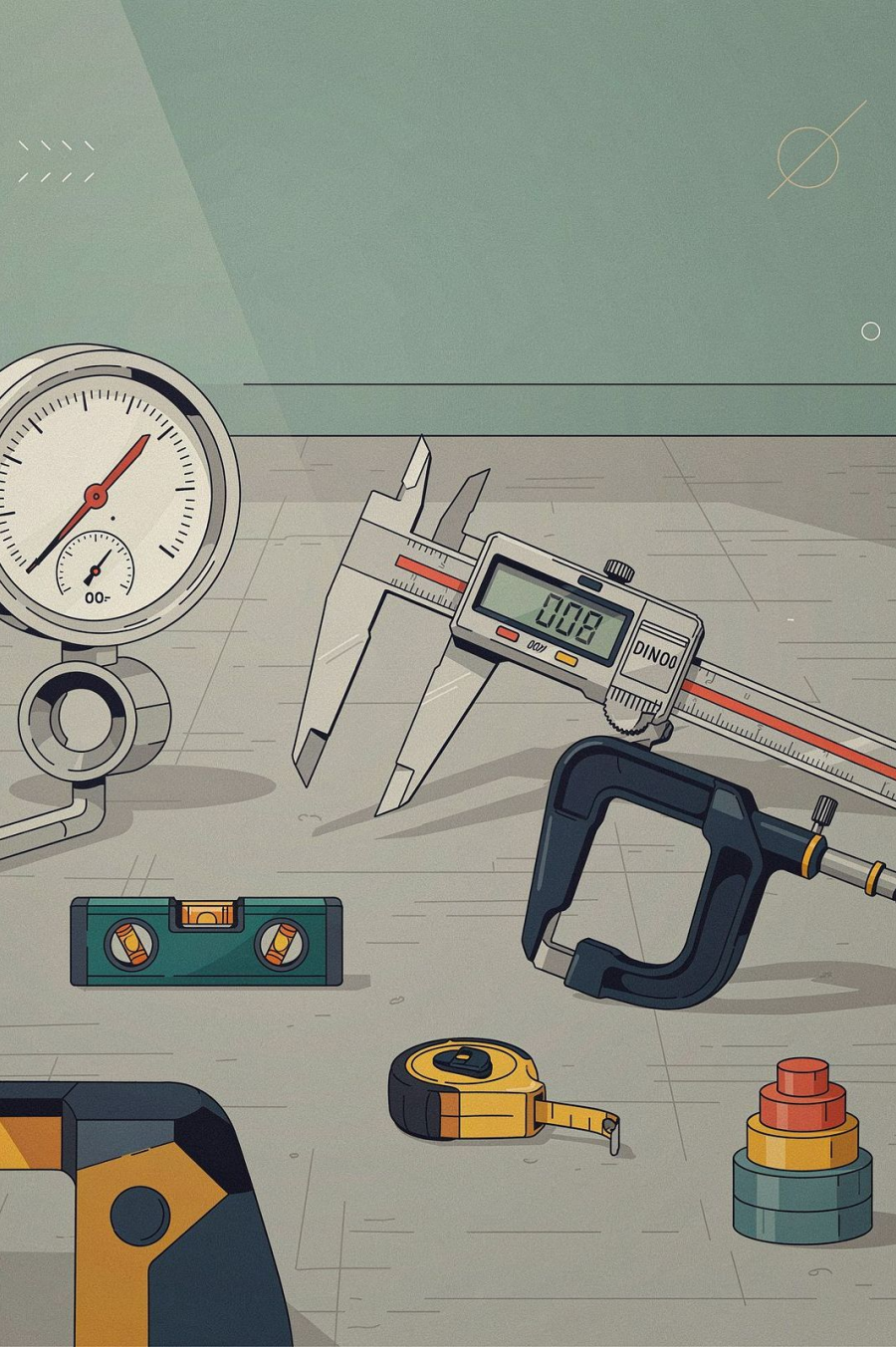




Ключевые изменения на товарных рынках

Период анализа: 17–24 августа 2026

ОТКРЫТАЯ АНАЛИТИКА TEBIZ GROUP

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

Картина недели

Межрыночные изменения

Импортозамещение достигло зрелости: внутреннее производство доминирует на рынках дозиметров ($\times 15,7$ к импорту) и СОЖ ($\times 50$ к импорту), однако сопровождается ценовым давлением вниз и сжатием денежных объёмов.

Китай монополизировал критическую инфраструктуру: 81% физического импорта буровых инструментов и рост бюджетного сегмента создают системную уязвимость от курса юаня и логистических сбоев.

Рынки минеральной воды и СОЖ завершили фазу восстановления и входят в период «зрелого роста» — ценовая инфляция опережает натуральные показатели, маржа перераспределяется от дистрибьюторов к производителям.

Управленческие выводы

- **Диверсифицируйте цепочки поставок** — высокая зависимость от единственного источника (Китай в бурении, Узбекистан в дозиметрии) делает рынки хрупкими к внешним шокам.
- **Переориентируйтесь на прямые B2B-продажи** — доля заводских поставок растёт на всех рынках (45–60%); дистрибьюторская маржа сжимается.
- **Отслеживайте госзакупки точно** — совокупный объём бюджетного спроса сокращается, но концентрируется в ограниченном числе крупных заказчиков.

Акценты недели: структурные риски

● Критическая импортная зависимость в бурении

Зарубежные поставки превышают внутреннее производство буровых инструментов почти в 30 раз. При этом 95% физического объёма импорта — низкоценовой сегмент. Россия фактически превратилась в сток для бюджетного азиатского инструмента, утратив технологический суверенитет в нишевых позициях.

● Ценовая поляризация во всех сегментах

На рынках дозиметров, буровых инструментов и СОЖ одновременно фиксируется вымывание среднего ценового сегмента. Покупатели мигрируют в эконом (санкционное давление) или в премиум (технологическая необходимость). «Середина» схлопывается, лишая производителей массового рынка маржинальности.

● Бюджетная консолидация сжимает число заказчиков

Госзакупки дозиметров рухнули на 29% за год. Топ-3 региона концентрируют 60% бюджетных денег. Аналогичная динамика в минеральной воде и СОЖ: крупные тендеры замещают распределённый спрос, увеличивая зависимость поставщиков от узкого круга заказчиков.

Акценты недели: сдвиги в спросе и логистике



Прямые поставки вытесняют дистрибьюторов

Доля прямых продаж от производителя к конечному заказчику составляет 45–60% в зависимости от рынка. Причины: сложность метрологического сопровождения (дозиметры), технический аудит (СОЖ), жёсткий тендерный контроль (буровые инструменты). Посредническое звено теряет ценность.



Москва — хаб распределения, не потребления

Центральный ФО концентрирует 89% импорта дозиметров, ~50% импорта буровых инструментов и 57% импорта СОЖ. Столица выполняет роль таможенного и логистического узла, тогда как реальное потребление распределено по промышленным регионам — Уралу, Кавказу, Сибири.



Экспорт разворачивается на Восток и СНГ

Узбекистан получает 99,7% экспорта дозиметров, Беларусь — треть экспорта минеральной воды, Урал становится хабом для реэкспорта буровых инструментов. Западные направления закрыты — рынки адаптируются через переориентацию на СНГ и Ближний Восток.

Рынок минеральной воды

133 МЛРД РУБ. СОЖ · 200 МЛРД РУБ. МИНВОДА · КРУПНЕЙШИЕ РЫНКИ НЕДЕЛИ

Ключевые показатели 2025

3,5 млрд

литров

Объём рынка в натуральном выражении

200 млрд

рублей

Объём рынка в денежном выражении

×19

к импорту

Превышение внутреннего производства над импортом

Инсайты и структурные сдвиги

- Розничный оборот: 267 млрд руб. (+2,1%) — рынок зрелый, рост в деньгах опережает рост в литрах из-за инфляции
- 73,4% в деньгах — средний ценовой сегмент; эконом вымывается, до премиума потребитель не дорастает
- Средняя розничная цена: 54 руб./л — выше официальной инфляции
- 44,5% производства сосредоточено в Северо-Кавказском ФО (КМВ)
- Разрыв потребления: Москва 4 500 руб./чел. vs Ингушетия 306 руб./чел. — 14-кратный разрыв
- По инерционному сценарию к 2035 году рынок вырастет до 3,9 млрд л

Лидеры рынка: PepsiCo («Святой Источник»), Холдинг Аква («Ессентуки»), Карачинский Источник, АО «Нарзан». Импортная ниша: Donat Mg, Borjomi.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок СОЖ (смазочно-охлаждающих жидкостей)

Объём и тренды 2025

285 тыс. т

Натуральный объём рынка

133 млрд руб.

Денежный объём рынка

×50

Производство к импорту

Рынок восстановился выше докризисных уровней. Россия — абсолютный нетто-производитель. По инерционному сценарию к 2035 году рост составит +20%, драйвер — гособоронзаказ и модернизация станочного парка.

Ключевые игроки: ООО «Интесмо», ООО «Фукс Ойл» (технологический лидер в премиуме), АО «Ивхимпром» (вертикальная интеграция), LUKOIL (импорт среднего сегмента).

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Структурные сдвиги

- **47% рынка** — полусинтетические и синтетические СОЖ; промышленность отказывается от традиционных эмульсий
- **18%** — синтетические СОЖ, максимальный рост: спрос смещается к обработке титана и жаропрочных сплавов
- **58%** потребления — машиностроение и металлообработка
- **5% рынка** — авиастроение и космос: скрытый драйвер премиальных СОЖ
- **76%** — коэффициент утилизации отработанных СОЖ: экологические требования создают новый рынок регенерации
- **60%** рынка — прямые B2B-поставки от производителя к заводу

СОЖ: ценовая сегментация и география

Ценовые сегменты



Средняя цена импорта более чем в 2 раза превышает экспортную — Россия закупает высокотехнологичные жидкости для точной обработки, а продаёт базовые продукты.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Географические концентрации

1	2
Центральный ФО 57% импорта СОЖ — главные ворота для зарубежной химии и хаб дистрибьюторов	Южный ФО 70% российского экспорта — Волгоградская область: хаб отгрузки базовых материалов в СНГ

Рынок инструментов для бурения скальных пород и грунтов

ОБЪЁМ: 7 МЛРД РУБ. · 86 МЛН ДОЛЛ.

Критические структурные диспропорции

×30

импорт к производству

Критическая зависимость от зарубежных поставок

81%

доля Китая

В физическом объёме импорта

-59%

падение производства

Внутренний выпуск рухнул до 9,1 млн карат

Инсайты и последствия

- Рынок перешёл от ажиотажного импортозамещения к рациональной оптимизации запасов
- Буровые долота — 30% рынка; спрос смещается в сторону износостойких решений для абразивных пород
- «Прочие инструменты» — 47% импортных поставок: дефицит узкоспециализированных адаптеров в локальной номенклатуре
- Средняя цена импорта упала с 22 до 16 долл./кг за 5 лет; экспорт дорожает (26 долл./кг) — Россия продаёт за рубеж более сложный продукт
- 55% потребления — горнодобыча; гражданское строительство (22%) стагнирует из-за высоких ставок
- 50% рынка — прямые тендерные продажи; рынок консолидировался вокруг крупных недропользователей

Полный отчёт по рынку: <https://tebiz.ru/mi/rynok-instrumentov-dlya-bureniya-skalnykh-porod-i-gruntov-v-rossii>

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Бурение: игроки рынка и география

Ключевые производители и их позиционирование

АО «Машиностроитель ный Холдинг»

Лидер по инвестициям и штату. Задаёт стандарты локализации, замещает европейские аналоги для горнодобычи.

АО «Гормаш»

Фокус на шарошечные долота и ПДК. Удерживает маржинальность за счёт глубокой переработки и собственных металлургических переделов.

АО «Волгабурмаш»

Абсолютный лидер экспорта.
Переориентировал логистику на СНГ и Ближний Восток.

BESTEBIT (импорт)

Лидер в премиум-импорте — высокоресурсный инструмент для сложных геологических условий.

Географические концентрации

Центральный ФО

~50% импорта и 30% экспорта. Москва — логистический хаб, а не регион реального бурения.

Свердловская область

Топ-3 и по импорту, и по экспорту. Урал — «ворота» для азиатского инструмента и хаб для реэкспорта в СНГ.



Тотальная монополизация Китая (81%) делает рынок уязвимым к колебаниям курса юаня и логистическим сбоям.

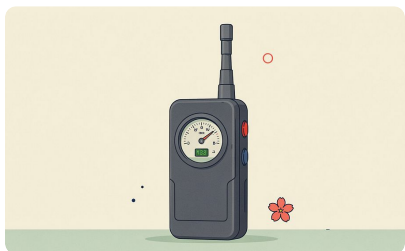
[Полный отчёт по рынку: https://tebiz.ru/mi/rynok-instrumentov-dlya-bureniya-skalnykh-porod-i-gruntov-v-rossii](https://tebiz.ru/mi/rynok-instrumentov-dlya-bureniya-skalnykh-porod-i-gruntov-v-rossii)

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Рынок дозиметров

ОБЪЁМ: ~6,1 ТЫС. ШТ. · ~250 МЛН РУБ.

Рынок демонстрирует парадоксальную динамику: натуральный объём восстановился, тогда как денежный **просел вдвое** — явный сигнал массового перехода на дешёвые отечественные аналоги.



Профессиональные портативные радиометры

42% рынка — лидирующий сегмент. Драйвер: обязательный производственный и медицинский контроль, а не потребительский спрос.



Бытовые компактные модели

30% рынка. Спрос стабилен, но уступает профессиональному сегменту. Ценовое давление максимальное.



Индивидуальные электронные дозиметры

20% рынка. Устойчивый спрос: цифровизация и ужесточение норм охраны труда на вредных производствах поддерживают сегмент.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Дозиметры: производство, торговля и игроки

Внешнеэкономическая деятельность

×15,7

производство к импорту

~8 тыс. шт. внутри vs 509 шт. ввезено

+12%

рост экспорта

До 2,4 тыс. шт.; 99,7% — в Узбекистан

-29%

госзакупки

Рухнули до 1,9 млрд руб. за год

По инерционному сценарию рынок вырастет лишь на 10% к 2035 году — до 6,7 тыс. шт. Спрос жёстко привязан к плановым госзакупкам и циклам модернизации атомной отрасли.

Ключевые игроки рынка

- ООО «Созэкс-Глобал»

Лидер в бытовом B2C-сегменте. Высокая рентабельность персонала.

- ООО НПП «Радико»

Профессиональные медицинские и промышленные приборы. Стабильный B2B-игрок.

- ООО «Экситон Аналитик»

Лидер госзакупок. Комплексные поставки для федеральных лабораторий и вузов.

- АО «НПП Интерпроект»

Ключевой поставщик систем радиационного контроля для госструктур.

- PTW · MIRION (импорт)

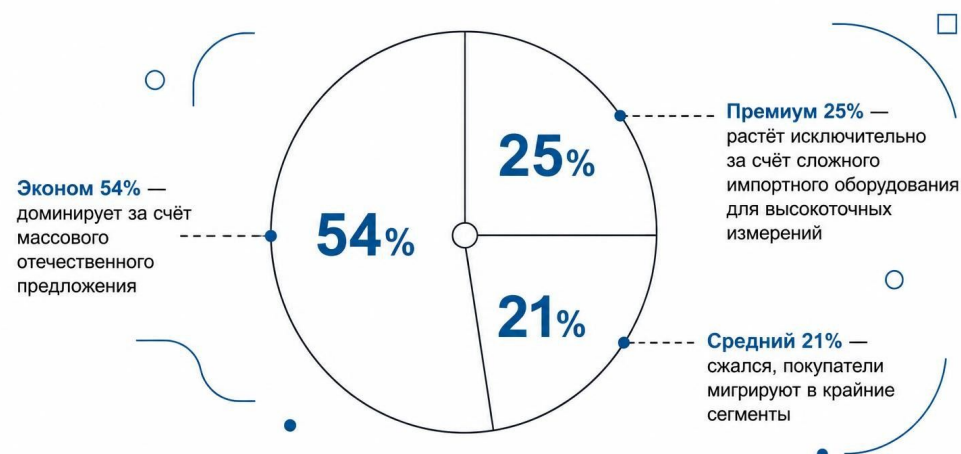
Контролируют узкую, но критически важную премиум-нишу через параллельный импорт.

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

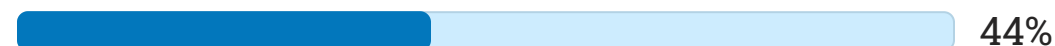
Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Дозиметры: ценовая сегментация и потребление по отраслям

Ценовые сегменты рынка

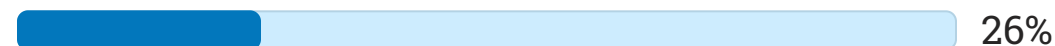


Потребление по отраслям



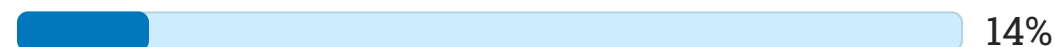
Медицина и здравоохранение

Техническое переоснащение рентгенологических отделений, развитие лучевой терапии



Атомная отрасль

Плановые госзакупки и циклы модернизации АЭС



Промышленность и НК

Металлурги и нефтегаз: проверка металлолома и сварных швов по требованию законодательства

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Сравнительная карта рынков: импортозамещение и самодостаточность

Четыре рынка находятся на разных стадиях импортозамещения — от полной независимости до критической уязвимости.



❌ Рынок буровых инструментов — единственный из четырёх, где импортная зависимость носит критический характер и не преодолена локальными производителями.

Прогноз: динамика рынков к 2035 году

Инерционные сценарии роста

- 1** — **СОЖ**
+20% к 2035 году — наибольший потенциал. Драйвер: гособоронзаказ, импортозамещение, модернизация станочного парка.
- 2** — **Минеральная вода**
До 3,9 млрд л к 2035 году — умеренный рост. Рынок зрелый, ограничен потолком платёжеспособного спроса.
- 3** — **Дозиметры**
+10% к 2035 году — стагнация. Рост жёстко привязан к плановым госзакупкам и циклам модернизации атомной отрасли.

Факторы, которые могут изменить сценарий

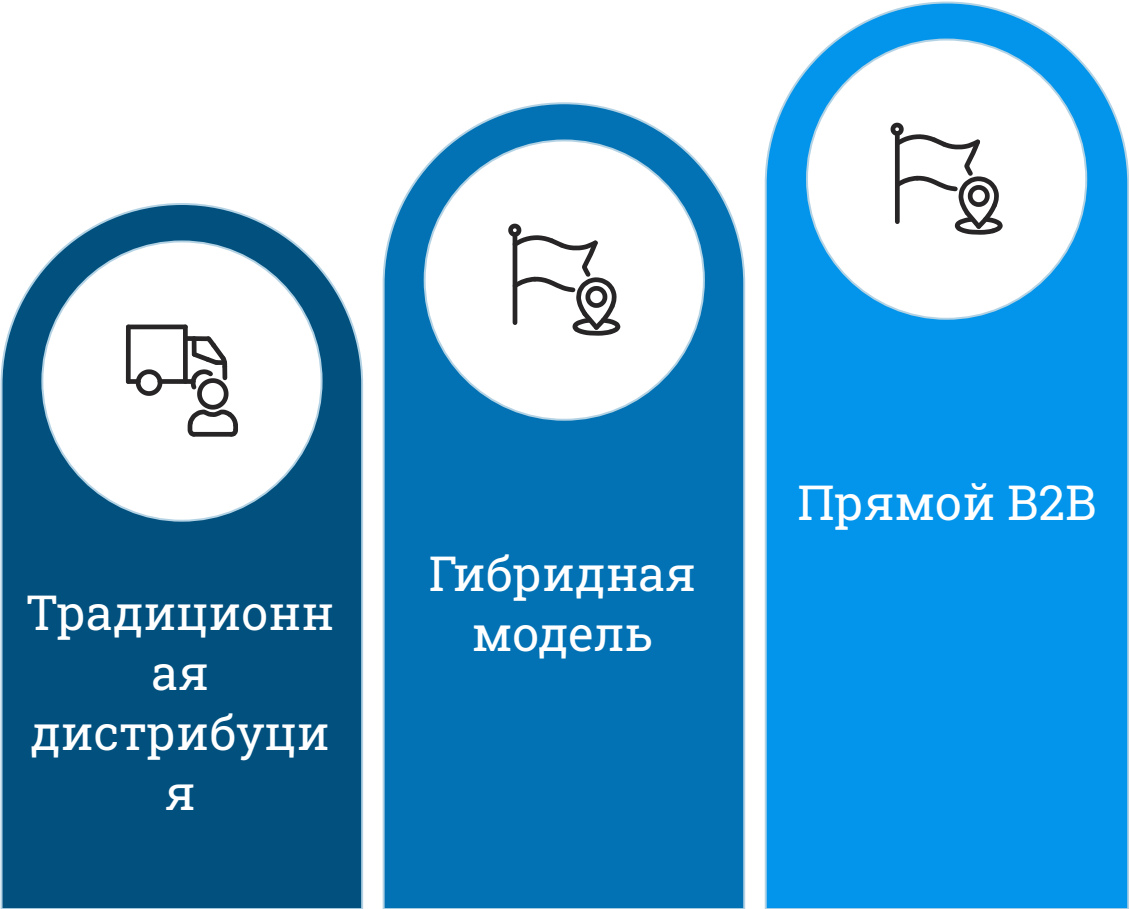
Ускоряющие факторы

Расширение гособоронзаказа, новые циклы модернизации АЭС, ужесточение экологического законодательства (регенерация СОЖ), рост доходов в регионах с низкой базой потребления воды.

Сдерживающие факторы

Бюджетная консолидация, высокие ставки (торможение строительства), курсовые риски (юань в бурении), ограниченный экспортный потенциал в нишах сложного инструмента.

Каналы сбыта: прямые продажи вытесняют дистрибьюторов

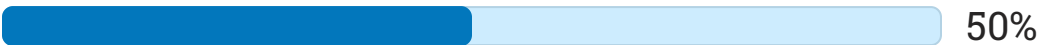


Доли прямых продаж по рынкам



СОЖ

Прямые B2B-поставки; производители забирают маржу, предлагая технический аудит



Буровые инструменты

Тендерные продажи; рынок консолидирован вокруг крупных недропользователей



Дозиметры

Прямые продажи от завода; метрологическое сопровождение требует прямого контакта

Почему это происходит

- Сложность продукта требует технического сопровождения — дистрибьютор не может его обеспечить
- Крупные заказчики требуют прямых договоров и гарантий производителя
- Тендерное законодательство ограничивает посреднические схемы
- Производители наращивают собственные коммерческие службы, забирая маржу посредников

География: где концентрируется рынок



Центральный ФО (Москва)

Главный хаб всех рынков: 89% импорта дозиметров, ~50% импорта буровых инструментов, 57% импорта СОЖ, 60% бюджетных денег по госзакупкам дозиметров. Функция — таможня и распределение, а не потребление.



Уральский ФО (Свердловская обл.)

Ворота для азиатского бурового инструмента: входит в топ-3 и по импорту, и по экспорту. Хаб реэкспорта в СНГ. Ключевой производственный регион для металлургии и горнодобычи.



Северо-Кавказский ФО

44,5% производства минеральной воды — геология диктует экономику. Месторождения КМВ определяют структуру рынка и логику дистрибуции по всей стране.



Южный ФО (Волгоградская обл.)

70% российского экспорта СОЖ. Главный хаб отгрузки базовых смазочно-охлаждающих материалов в страны СНГ. Региональная производственная специализация сформировалась в течение последних 5 лет.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group



RUSSIA



INDUSTRIAL DISTRIBUTION & LOGISTICS MAP

Потребление по отраслям: межрыночный обзор

Отраслевые драйверы спроса



Ключевые наблюдения

Медицина — главный покупатель дозиметров рынка. Тотальное техническое переоснащение 44% рентгенологических отделений и рост числа частных клиник с лучевой терапией формируют устойчивый спрос вне зависимости от бюджетных циклов

Горнодобыча диктует рынок бурения жёсткая привязка к циклам добычи золота и угля. Когда — 55% металлургические циклы разворачиваются вниз, рынок инструмента падает синхронно

Гособоронзаказ — скрытый драйвер СОЖ Авиастроение и ракетно-космическая отрасль (5% рынка) создают несоразмерно высокий спрос на нишевые премиальные СОЖ для жаропрочных сплавов и точной обработки

Итоговая аналитическая матрица рынков

Рынок	Объём 2025	Ключевой тренд	Главный риск	Прогноз к 2035
Минеральная вода	млрд л / ~200 млрд 3,5 .руб	Зрелый рынок; инфляционный рост цен опережает натуральный	Потолок платёжеспособного спроса	до 3,9 млрд л 11%+
СОЖ	тыс. т / 133 млрд 285 .руб	Переход на синтетику; прямые B2B-поставки 60%	Зависимость от ГОЗ и станкостроения	+20%
Буровые инструменты	7 млрд руб. / 86 млн долл.	Китайская монополия 81%; производство рухнуло на 59%	Курс юаня и логистика	Данные по инерционному сценарию не указаны
Дозиметры	~6,1 тыс. шт. / ~250 млн руб.	Денежный объём просел вдвое; экспорт в СНГ +12%	Госзакупки -29%; концентрация на 3 заказчиках	+10% до 6,7 тыс. шт.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Когда открытых данных недостаточно

Открытая аналитика Tebiz Group фиксирует ключевые изменения и структурные сдвиги. Для принятия управленческих решений в ряде ситуаций требуется более детальный анализ.



Оценка конкурентной позиции

Детальные данные по выручке, марже, численности персонала и инвестициям конкурентов для сравнительного позиционирования на рынке.



Инвестиционный due diligence

Полная методология расчётов, источники данных, верификация объёмов рынка и прогнозных сценариев для обоснования инвестиционных решений.



Стратегия закупок и тендеров

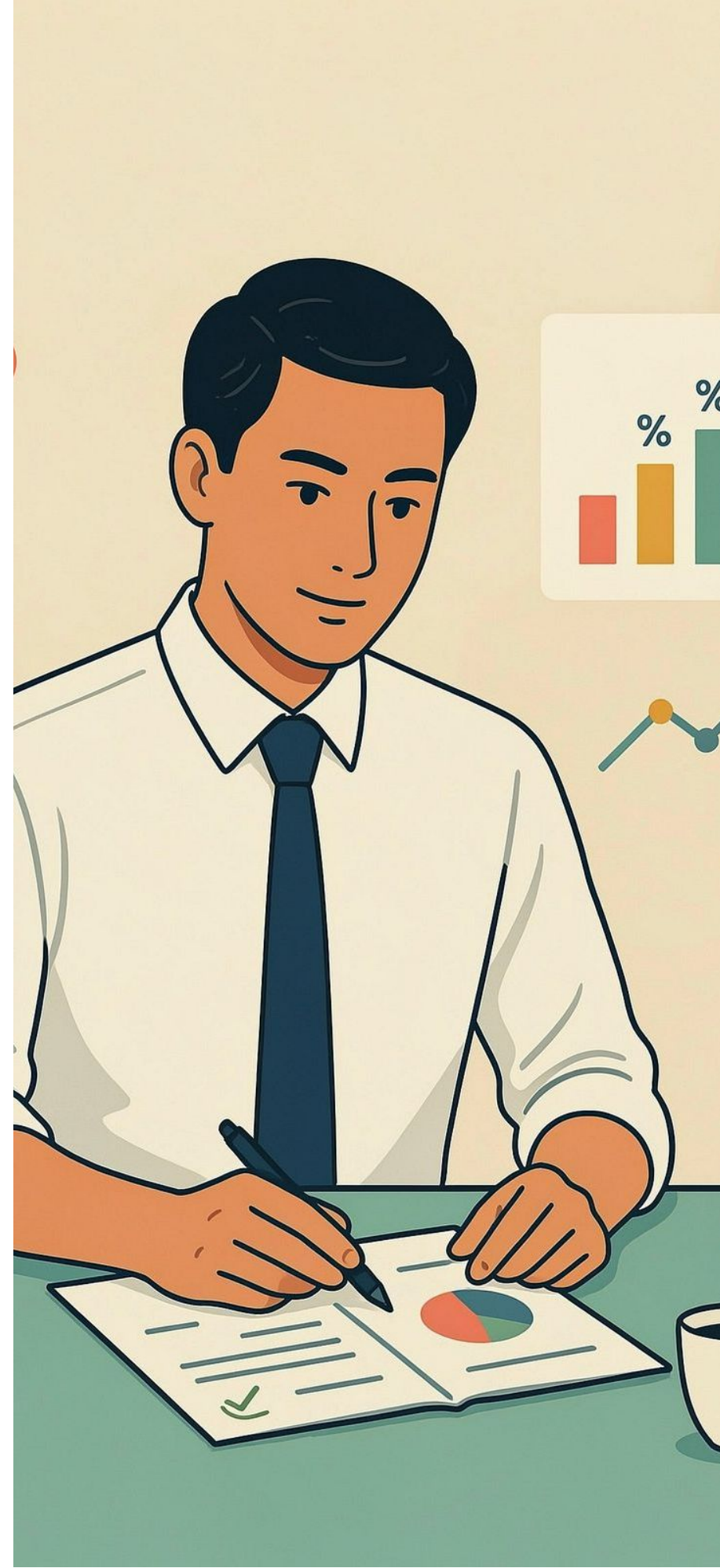
Детальная база госзакупок с разбивкой по заказчикам, регионам, ценовым диапазонам и поставщикам-победителям для планирования тендерной активности.



Региональная экспансия

Потенциал роста по федеральным округам, анализ потребления на душу населения и оценка логистической рентабельности для выхода в новые регионы.

Полные отчёты Tebiz содержат первичные данные, методологию расчётов и возможность консультации с аналитиком по конкретному рынку.



Контакты

Tebiz Group

Аналитика товарных рынков России

 tebiz.ru

 order@tebiz.ru

 [Подписка на открытую аналитику: tebiz.ru/open-analytics/](https://tebiz.ru/open-analytics/)

Рынки, рассмотренные в этом выпуске

01

Минеральная вода

tebiz.ru/mi/rynok-mineralnoj-vody-v-rossii

02

СОЖ

tebiz.ru/mi/rynok-sozh-v-rossii

03

Инструменты для бурения

tebiz.ru/mi/rynok-instrumentov-dlya-bureniya-skalnykh-porod-i-gruntov-v-rossii

04

Дозиметры

tebiz.ru/mi/rynok-dozimetrov-v-rossii