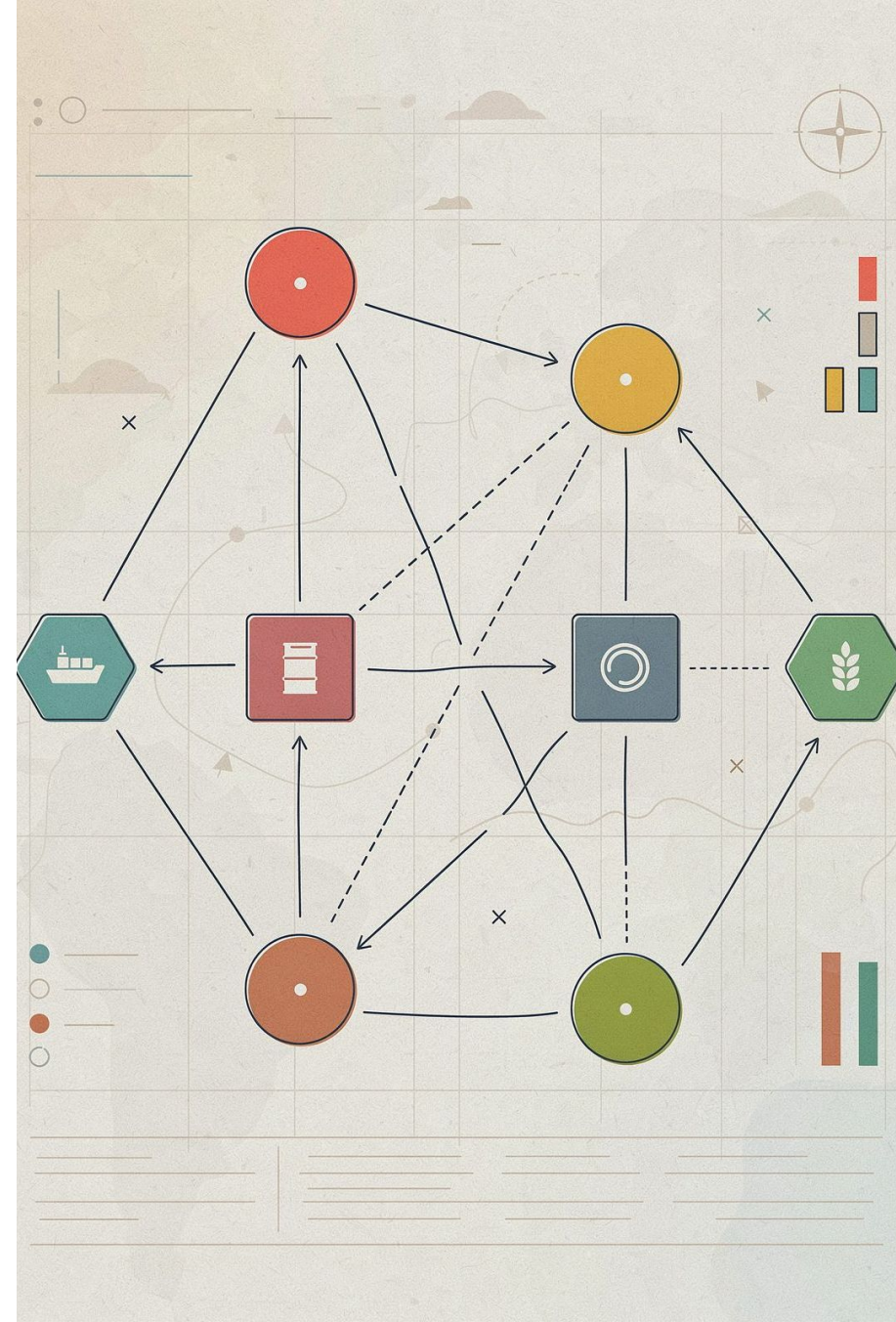


Ключевые изменения на товарных рынках

Период анализа: 31 августа — 07 сентября 2026

ОТКРЫТАЯ АНАЛИТИКА TEBIZ GROUP

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



Картина недели

Межрыночные изменения

- Физический рост при стабилизации денежной ёмкости: абразивы (+3,8%), ПЭТ-преформы и упаковка (+5,8%) демонстрируют одновременное восстановление спроса и оптимизацию цепочек поставок.
- Азиатская переориентация стала структурной: Китай и Индия формируют 95%+ импортного потока на рынках ланолина, маршрутизаторов и вольфрама. Зависимость от ЮВА заменила зависимость от Запада.
- Импортозамещение завершено в базовых сегментах: внутреннее производство в 12–70 раз превышает импорт на рынках олова, ПЭТ и упаковки. Вектор ВЭД развернулся — Россия становится нетто-экспортёром в СНГ.
- ГОЗ и КИИ — новый якорь спроса: оборонный заказ поглощает 45% вольфрамового рынка и формирует 16% рынка маршрутизаторов, обеспечивая производителям загрузку мощностей вне рыночного цикла.

Управленческие выводы

Пересмотр логистики

Центральный ФО остаётся главным импортным хабом, но Дальний Восток критически концентрирует добычные мощности (олово, вольфрам). Диверсификация логистических маршрутов — приоритет снабжения.

Ставка на B2B-прямые поставки

Доля прямых B2B-контрактов достигла 42–52% на рынках абразивов и маршрутизаторов. Классическая дистрибуция теряет позиции; работа напрямую с производителем — конкурентное преимущество.

Экологическое регулирование — следующий ценовой шок

Ужесточение норм по хлоратам и эко-регулирование ПЭТ уже закладывают новую стоимость. Компаниям необходимо заранее перестраивать закупочные спецификации.

Акценты недели: структурные риски

Географическая концентрация производства

100% добычи олова и вольфрама сосредоточено в Дальневосточном ФО. Любой логистический или инфраструктурный сбой на Восточном полигоне создаёт системный риск для всей цепочки поставок перерабатывающих предприятий ЦФО.

Замена западной зависимости на восточную

98% импорта вольфрама — из Китая, 95% ланолина — из Азии и Латинской Америки, средняя цена маршрутизатора из КНР — \$38/шт. Смена вектора не устранила импортозависимость — она сменила её географию.

Кадровый дефицит как структурный ограничитель

Среднемесячная зарплата в абразивной отрасли выросла до 93 тыс. руб. на фоне дефицита квалифицированных операторов ЧПУ. Автоматизация снижает риск, но требует капиталовложений: 80% инвестиций уже идут в оборудование.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group



Акценты недели: сдвиги спроса

Е-commerce меняет B2B-снабжение

Маркетплейсы захватывают 15% рынка абразивов, трансформируясь из розничного канала в инструмент быстрого B2B-снабжения для малого бизнеса и ремонтных мастерских. Скорость поставки становится важнее цены контракта.

Эконом-сегмент — доминирующая стратегия

На всех восьми анализируемых рынках эконом-сегмент контролирует от 55% до 84% объёма. Уход западных брендов радикально удешевил базовые решения, сжав премиальную нишу до специализированных серий.

Новые якоря потребления

01

Машиностроение и ГОЗ

Гособоронзаказ стимулирует спрос на абразивы, вольфрам и маршрутизаторы сильнее рыночного цикла.

02

Пищевая и молочная упаковка

Переход на ПЭТ в молочной отрасли (+20% от всего потребления) — наиболее агрессивный сегментный рост.

03

ЖКХ и санитарные нормы

Гипохлорит натрия потребляется преимущественно ЖКХ — инфраструктурный, не циклический спрос.

Упаковочные пластиковые изделия

971

млрд руб.

Объём рынка в 2025 году

182

млрд шт.

Натуральный объём рынка

+5,8%

рост рынка

Уверенное восстановление после стагнации

+51%

рост производства

Уральский ФО — главный драйвер

Ключевые инсайты

- Внутреннее производство в 12 раз превышает импорт (175,7 млрд шт. против 14,4 млрд шт.) — Россия окончательно вытеснила европейских поставщиков из массового сегмента.
- E-commerce превратил курьерскую упаковку в самый быстрорастущий канал потребления.
- Фармацевтика (13% рынка) смещает спрос в сторону стерильных полимеров и блистерной упаковки.
- Коэффициент утилизации снизился до 76% — дефицит мощностей для переработки сложных композитов.

Последствия для бизнеса

Пищевая промышленность потребляет 65% всей упаковки. Переход на моно-материалы ускоряется: закупщики должны пересматривать спецификации. Эконом-сегмент удерживает 68% денег при высокой локализации; премиум (6%) растёт за счёт медицинских и высокобарьерных решений. 89% экспорта поглощают Казахстан и Беларусь — рынок полностью ориентирован на ближнее зарубежье.

- ❑ К 2035 году прогнозируется рост на 21% (до 220 млрд шт.) — за счёт импортозамещения в медицинской и высокобарьерной упаковке.

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

ПЭТ-преформы

96

млрд руб.

Объём рынка в 2025 году

0,73

млн тонн

Натуральный объём

+5,6%

рост экспорта

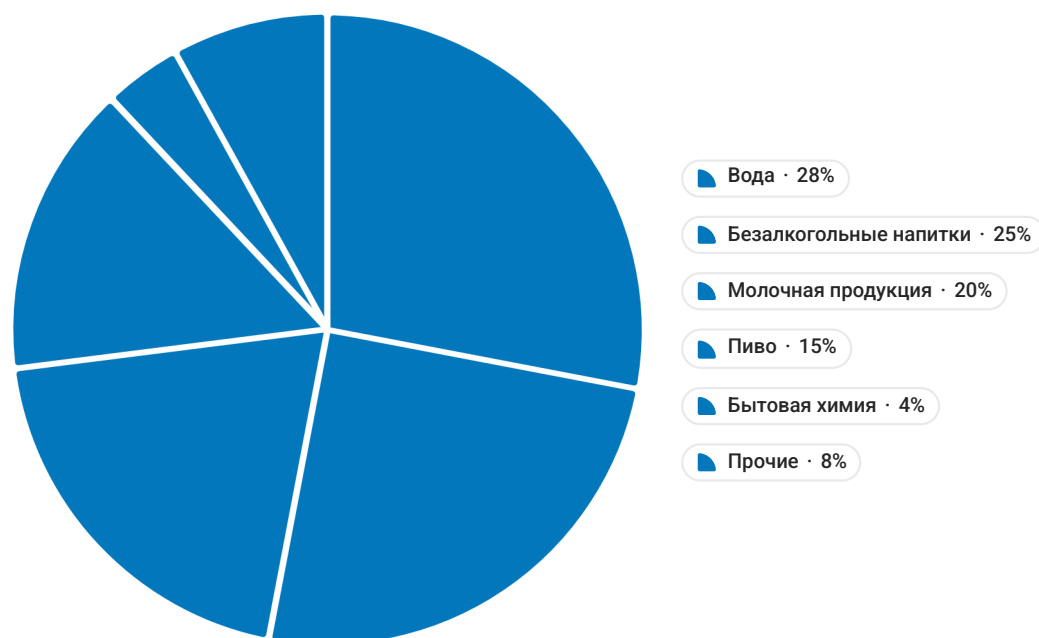
95% — страны ЕАЭС

86,5%

утилизация ПЭТ

Выше среднего по всем пластикам

Сегменты потребления



Ключевые инсайты и последствия

- Внутреннее производство превышает импорт почти в 70 раз — Россия является нетто-экспортёром, заместившим западные бренды на постсоветском рынке.
- Молочная продукция (20%) показывает наиболее агрессивный рост, замещая мягкую упаковку технологичным ПЭТ.
- Пивной сегмент (15%) сжимается под давлением акцизов и тренда на алюминиевую тару.
- Доля вторичного сырья ограничена 12% из-за дефицита качественного флекса — потенциал роста маржинальности при ужесточении эко-регулирования.
- Средняя цена импорта (224 руб./кг) превышает экспортную (215 руб./кг): Россия ввозит сложные специализированные преформы, вывозит массовый стандарт.

□ Прогноз: +20% к 2035 году. Фокус инвесторов смещается с объёмов на технологическую эффективность.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Маршрутизаторы

19,5

млрд руб.

Объём рынка в 2025 году

240

млн долл.

Долларовый эквивалент

15x

импорт vs. произв.

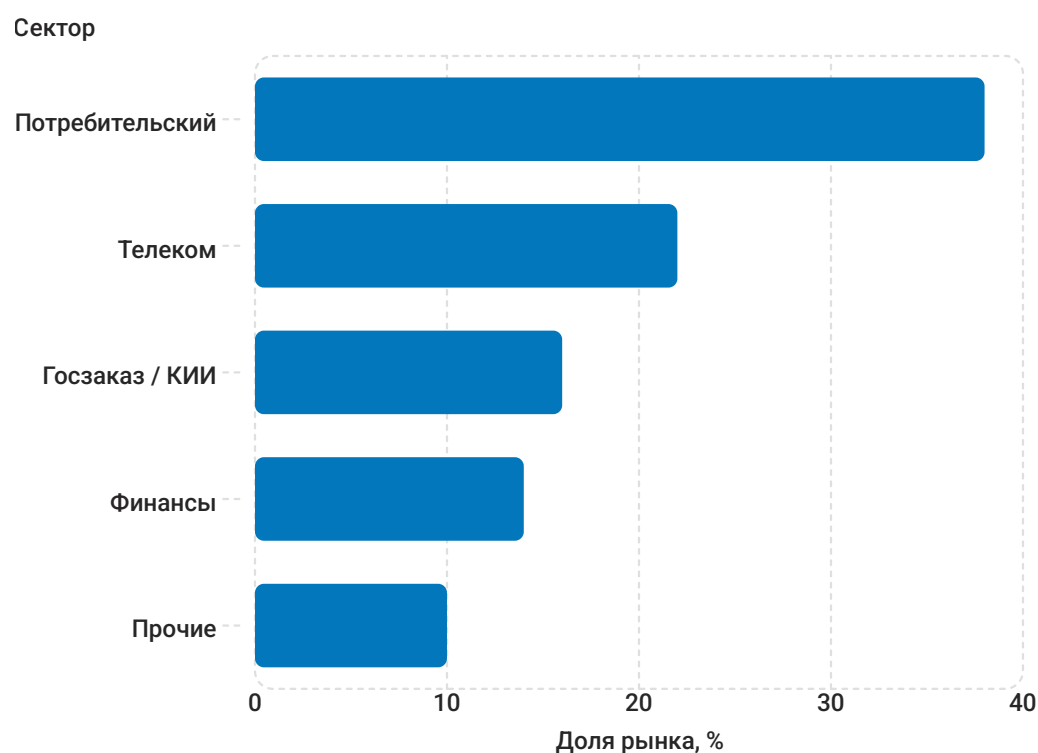
Технологический суверенитет не достигнут

75%

импорта — Москва

Тотальная концентрация дистрибуции

Структура потребления по отраслям



Ключевые инсайты

- Рынок полностью абсорбировал геополитический шок: уход западных вендоров заместил Huawei, ставший де-факто эталоном в корпоративном сегменте.
- Корпоративные высокопроизводительные маршрутизаторы занимают 38,5% выручки — ЦОДы и магистральные сети важнее B2C.
- 52% продаж проходит через B2B-дистрибуцию и системную интеграцию — «коробочный» ритейл теряет актуальность.
- Рынок поляризовался: эконом 70%, премиум 26%. Средний сегмент вымыт требованиями к ГОСТ-шифрованию и КИИ.

❏ Прогноз: рост до 23,9 млрд руб. к 2035 году. Будущая выручка — в маржинальных B2B-решениях и сервисных моделях, а не в массовых продажах.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Олово

Ключевые показатели 2025

23 млрд руб. / 6,8 тыс. тонн

Объём рынка. Отрасль адаптировалась к шокам и перешла к восстановлению.

Экспорт +8%, импорт -8%

Торговый вектор развернулся: от закупок к сбросу излишков в СНГ.

33:1

Производство vs. импорт (6,8 тыс. т против 206 т) — Россия полностью закрыла внутренние потребности.

430 млн руб.

Затраты на геологоразведку — рост в 2,4 раза. Компании формируют сырьевую базу на десятилетия.

Инсайты и последствия

- Олово высшей чистоты забирает 54% рынка в деньгах: драйвер — микроэлектроника и нацпроекты по полупроводникам, а не традиционная металлургия.
- Производство белой жести — 40% потребления. Привязка к пищевой упаковке защищает рынок от циклических спадов discretionary-спроса.
- Электронная промышленность потребляет 25% — спрос на припои стал индикатором восстановления отечественной микроэлектроники.
- 100% производства — Дальневосточный ФО (84% — Хабаровский край). Критическая географическая концентрация.
- Экспортные цены (3,8 тыс. руб./кг) на 30% выше импортных (2,8 тыс. руб./кг) — за рубеж уходит более маржинальный продукт.
- Доля России в мировом производстве — около 1,5%. Страна не является ценообразователем, но обладает критическим региональным суверенитетом.

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

Абразивные материалы

44

млрд руб.

Объём рынка в 2025 году

60

тыс. тонн

Натуральный объём

+3,8%

физический рост

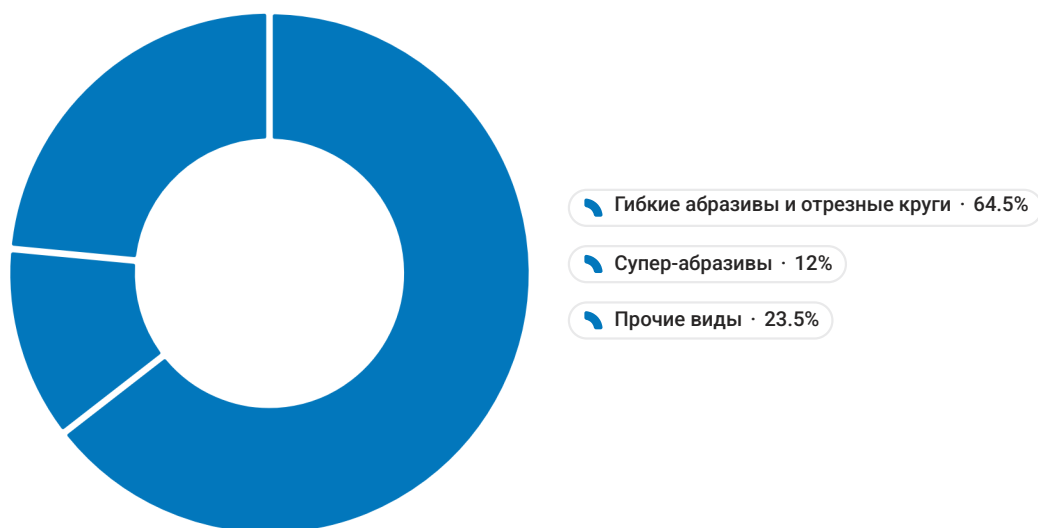
При стабилизации денежной ёмкости

75%

эконом-сегмент

Доминирование после ухода западных брендов

Структура рынка по видам



Ключевые инсайты

- Россия остаётся нетто-импортёром: внутреннее производство (~35 тыс. т) не покрывает потребности. Импорт вырос на 4,8% до 33 тыс. тонн.
- Экспорт просел на 1%: весь доступный профицит поглощает внутренний ВПК и стройка, ресурсов для внешней экспансии не остаётся.
- Машиностроение и металлообработка потребляют 30% рынка — ГОЗ стимулирует спрос сильнее строительства (15%) и металлургии (17%).
- Средняя цена импорта (~510 руб./кг) превышает экспортную (~380 руб./кг) на 34%: Россия продаёт базовые продукты, покупает специализированные.
- E-commerce захватывает 15% рынка, превращаясь в B2B-инструмент быстрого снабжения.

- ❑ Прогноз (инерционный): +16% к 2035 году (до 69,5 тыс. тонн). Драйвер — импортозамещение в прецизионной обработке, а не экспансия.

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

Гипохлорит натрия

Структурные сдвиги 2025

Импорт –40%

Зарубежные поставки фактически вытеснены локальным производством. Рынок стал почти полностью внутренним.

Производство +3%

Российские мощности компенсируют выпадающий импорт быстрее, чем растёт сам рынок.

Экспорт –28%

Гипохлорит окончательно стал продуктом внутреннего потребления.

Инсайты и последствия

- Рынок вернулся к плавному росту, закрепившись как инфраструктурный, а не циклический бизнес: ЖКХ формирует основной спрос, зависящий от тарифов и муниципальных бюджетов.
- 62% — высоконцентрированный гипохлорит. 13% — специализированные и очищенные растворы: самый быстрорастущий сегмент за счёт пищевой промышленности и медицины.
- 84% — эконом-сегмент. Рынок ультрачувствительный; 99% импорта дешевле среднего — технологической дифференциации нет.
- Ужесточение норм по хлоратам постепенно смещает спрос в сторону очищенных растворов — качество становится важнее объёма.
- Гипохлорит — локальный продукт: логистика и свежесть важнее бренда, что защищает региональных производителей.

- ❑ Прогноз: –1–2% в тоннах ежегодно до 2035 года при росте в рублях (~11 млрд руб.) за счёт инфляции и стандартов качества.

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

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Вольфрам

5

млрд руб.

Объём рынка в 2025 году

2,1

тыс. тонн

Восстановление: +32% после провала 2024 года

96%

локализация

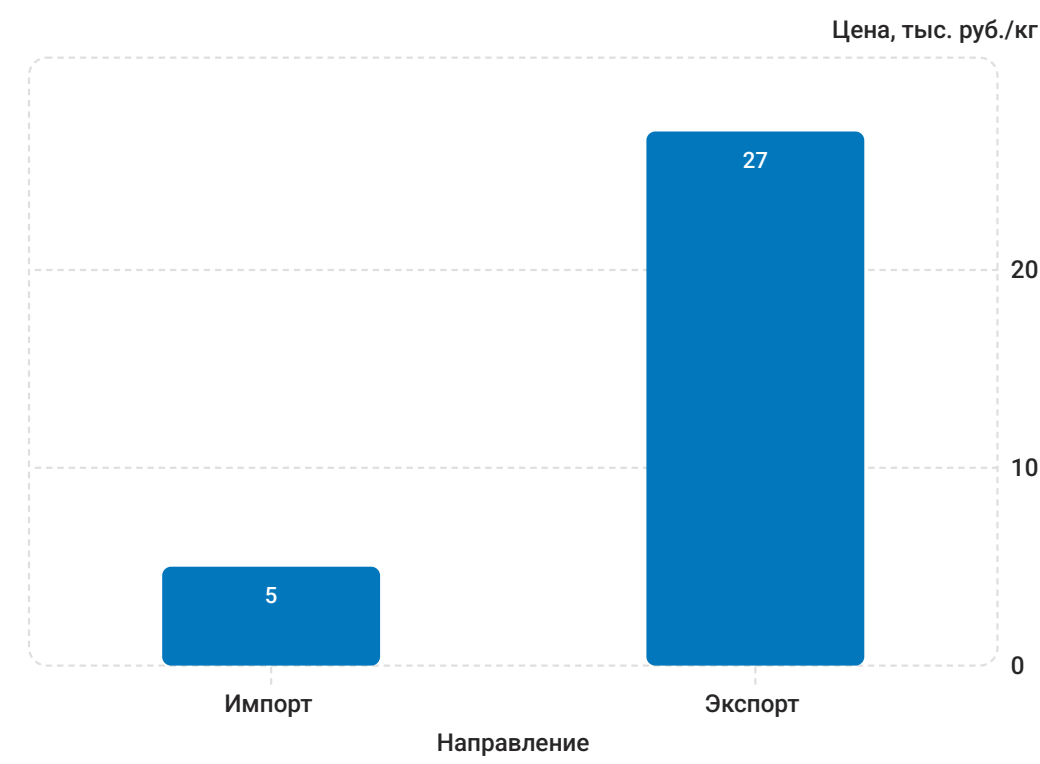
Доля внутреннего производства в ресурсах рынка

29:1

произв. vs. импорт

~2 тыс. тонн против 69 тонн

Ценовая асимметрия



Россия экспортирует высокотехнологичные порошки, импортирует дешёвый концентрат для базового передела.

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

Ключевые инсайты

- Твёрдые сплавы и инструмент поглощают 68% рынка — вольфрам стал критическим элементом военного и промышленного суверенитета.
- Вольфрамовые порошки занимают 62% рынка в деньгах: дефицит импортных твердосплавных смесей форсировал переход на собственную порошковую базу.
- 98% импорта идёт из Китая — сырьевая зависимость сменила вектор с Запада на Восток, но не устранена.
- Индия забирает 74% российского экспорта: азиатский гигант стал главным покупателем российских вольфрамовых порошков.
- 45% дистрибуции — прямые госконтракты (ГОЗ). Оборонка гарантирует загрузку мощностей вне рыночного цикла.

Ланолин

Параметры рынка 2025

~475 млн руб. / 5,6 млн долл.

Объём рынка. Стабилизация после пика 2022 года.

Импорт в 17,5 раза превышает производство

Критическая зависимость от зарубежного сырья сохраняется, несмотря на курс на импортозамещение.

–2% — первый спад за 3 года

Косметические бренды переориентируются на синтетические и растительные эмоленты.

95% физического импорта — Китай, Индия, Уругвай

Рынок полностью переориентировался с Европы на Азию и Латинскую Америку.

Инсайты и последствия

- Косметика и средства личного ухода поглощают 53% ланолина; фармацевтика стабильно удерживает 22% — «несмыываемый» фундамент спроса.
- Ланолин высокой степени очистки занимает 34% рынка: дерматокосметика вытесняет технические сорта, требуя сырья без запаха и аллергенов.
- Индийский ланолин стоит в 3 раза дешевле немецкого (~550 руб./кг против ~1 730 руб./кг): косметика выбирает Азию, фармацевтика переплачивает за европейскую очистку.
- Специализированные дистрибьюторы сырья перехватили 55% рынка — усложнение ВЭД вынуждает производителей отказываться от прямых контрактов.
- Веганские тренды создают скрытую угрозу для 11% рынка детской косметики — бренды тестируют растительные альтернативы.

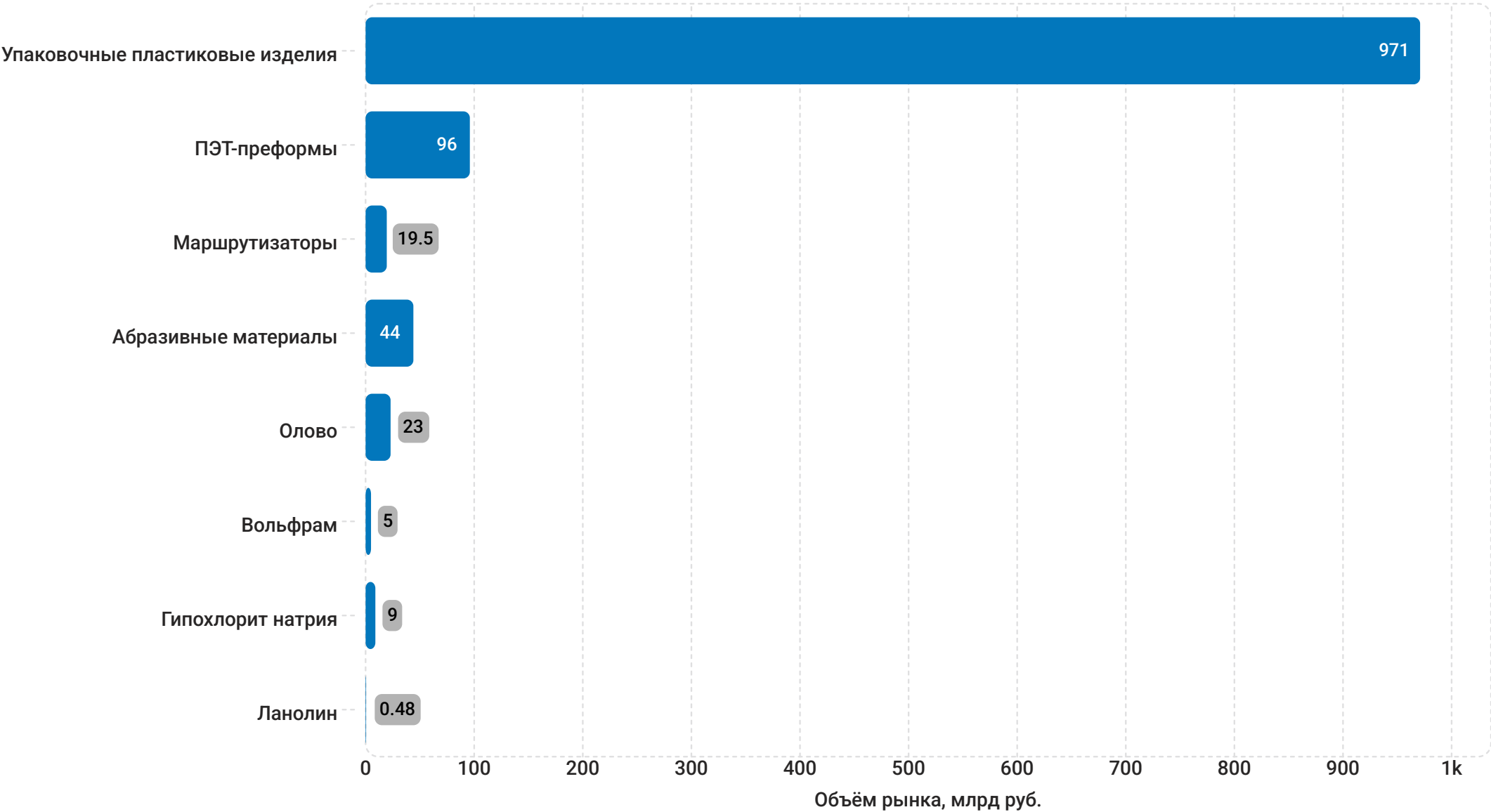
❏ Прогноз (инерционный): +15% к 2035 году. Отрасль переходит в стадию зрелости с жёсткой конкуренцией за долю.

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

Сравнительная аналитика: масштаб и динамика рынков

Совокупный объём восьми анализируемых рынков превышает **1,1 трлн руб.** Рынки существенно различаются по динамике, степени локализации и структуре ВЭД.

Рынок



Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Импортозамещение: кто закрыл потребности, кто — нет

Коэффициент самообеспеченности (отношение внутреннего производства к объёму рынка) кардинально различается между рынками — от полной независимости до критической импортозависимости.



Полная самообеспеченность

Олово, Вольфрам, Гипохлорит, ПЭТ-преформы, Упаковка — производство в 12–70 раз превышает импорт. Россия является нетто-экспортёром и обеспечивает внутренний спрос без критической зависимости от зарубежных поставок.



Частичная зависимость

Абразивные материалы — производство (~35 тыс. т) не покрывает потребность. Импорт вырос до 33 тыс. тонн (+4,8%). Россия остаётся нетто-импортёром, особенно в сегменте специализированных и прецизионных абразивов.



Критическая зависимость

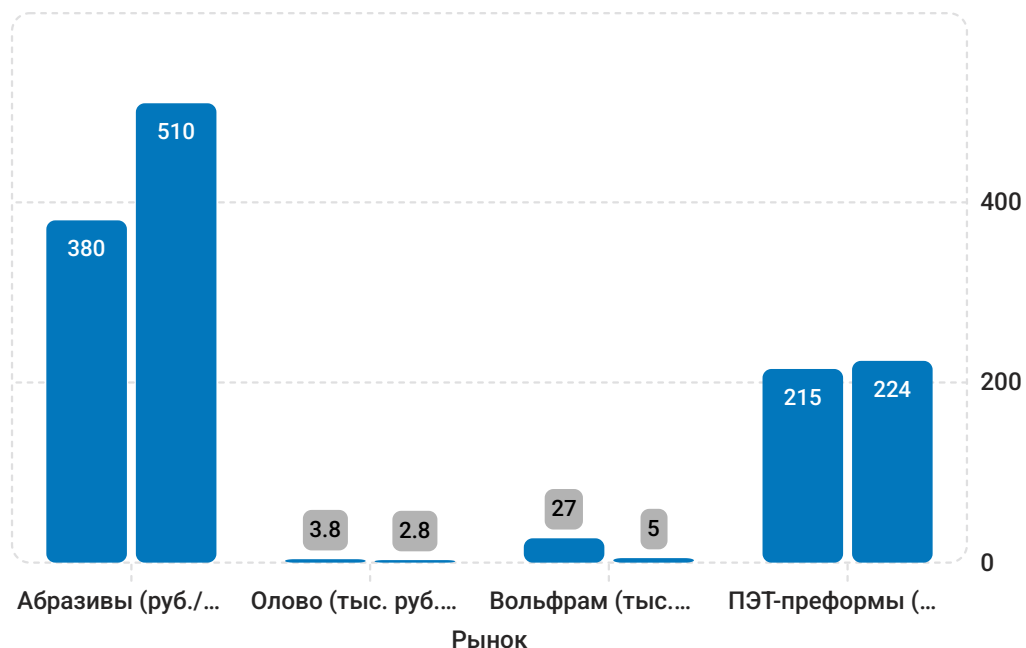
Маршрутизаторы и Ланолин — импорт превышает локальное производство в 15 и 17,5 раза соответственно. Технологический суверенитет в этих секторах не достигнут; замена западного импорта азиатским не устраняет структурный риск.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Ценовые паттерны: экспорт дороже импорта

На большинстве рынков экспортная цена превышает импортную — Россия вывозит более переработанный продукт, а ввозит сырьё или специализированные позиции.

■ Экспортная цена ■ Импортная цена



Интерпретация паттернов

Вольфрам: экспорт в 5 раз дороже импорта

Россия экспортирует высокотехнологичные порошки (27 тыс. руб./кг), импортирует дешёвый необработанный концентрат (5 тыс. руб./кг) для собственного передела — классическая модель глубокой переработки.

Абразивы: импорт дороже экспорта на 34%

Обратная картина: Россия продаёт за рубеж базовые продукты, а закупает более дорогие специализированные составы для прецизионного машиностроения.

Олово: экспорт на 30% выше импортной цены

Компании продают за рубеж маржинальный продукт, тогда как разброс импортных цен по регионам достигает 300% из-за логистических аномалий.

География: логистические асимметрии рынков



Центральный ФО

Доминирует в импорте: 51% абразивов, 75% маршрутизаторов, 45% упаковки, 40% госзакупок абразивов (Москва). Столичный регион — главный таможенно-дистрибуционный хаб страны.



Дальневосточный ФО

100% производства олова (84% — Хабаровский край) и 100% добычи вольфрама. Критическая концентрация добычных мощностей при полном отсутствии крупных центров переработки.



Северо-Западный ФО

59,5% экспорта абразивов, 55,5% импорта ланолина. Петербургские логистические хабы работают как «ворота» для поставок в СНГ и приёма зарубежного сырья.



Уральский ФО

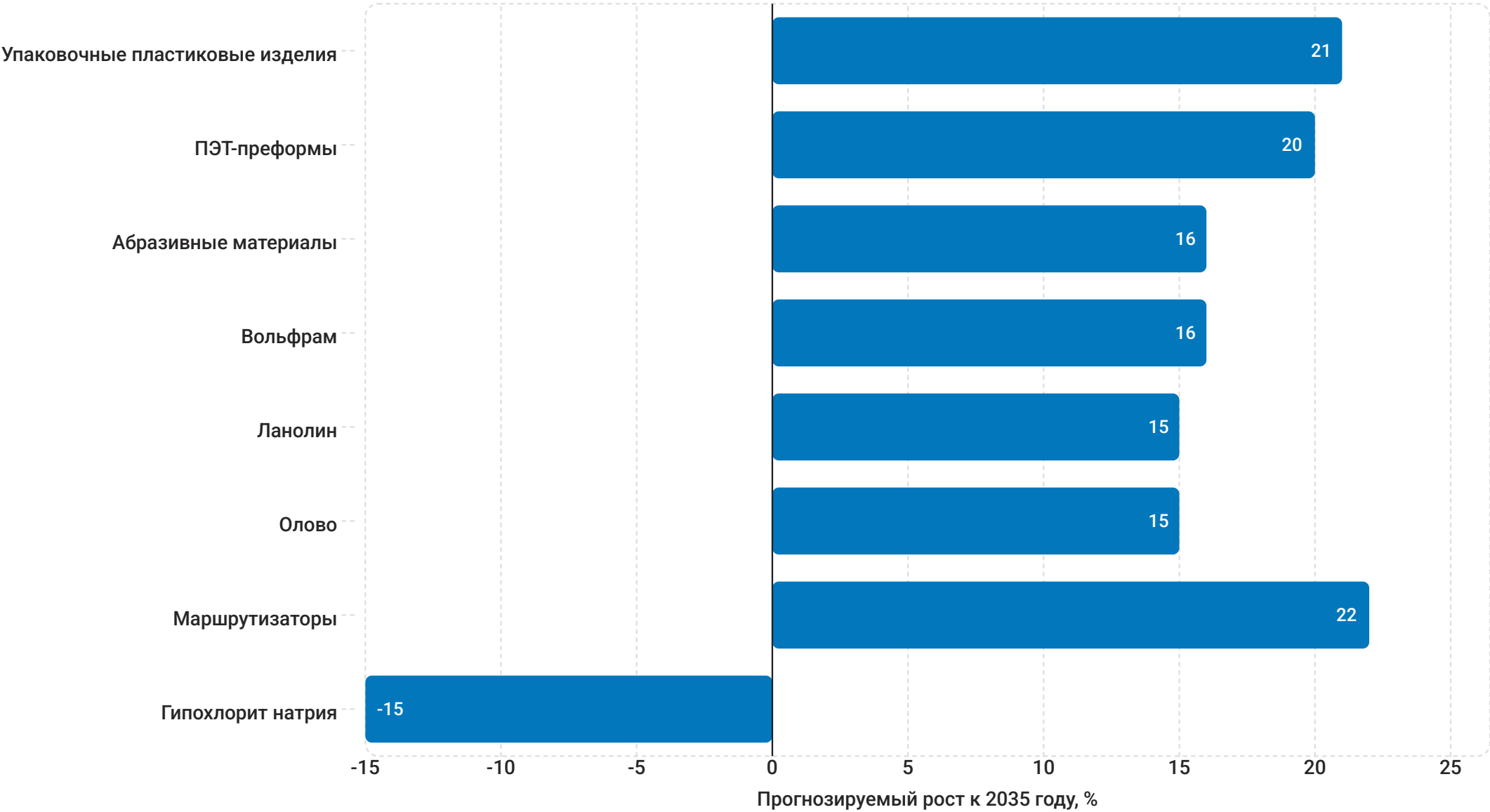
Производство упаковки выросло на 51% — самый высокий темп роста среди всех регионов. Новые агро- и химические кластеры формируют новый центр производства полимерной упаковки.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Прогнозы рынков до 2035 года

Инерционные сценарии по всем восьми рынкам указывают на умеренный рост в натуральном выражении. Ключевые факторы — не экстенсивное расширение, а технологическое замещение и оптимизация цепочек.

Рынок



Гипохлорит натрия — единственный рынок с прогнозируемым физическим сокращением (–1–2% в год в тоннах при росте в рублях за счёт инфляции и повышения стандартов качества).

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

Межрыночные выводы: три системных тренда

1. Оборонный заказ как стабилизатор

ГОЗ и КИИ формируют от 16% до 45% спроса на вольфрам, маршрутизаторы и абразивы. Производители, ориентированные на госконтракты, получают загрузку мощностей, не зависящую от рыночного цикла и потребительских колебаний.

2. Эконом-сегмент — новый стандарт рынка

На всех восьми рынках эконом-сегмент занимает 55–84% объёма. Уход западных брендов удешевил базовые решения, сжав премиум до узких технологических ниш. Закупщики должны пересмотреть критерии выбора поставщиков.

3. Дальний Восток — стратегическое узкое место

100% добычи олова и вольфрама сосредоточено в ДФО при концентрации переработки в ЦФО. Инвестиции в Восточный полигон и развитие логистики — системный приоритет для снижения отраслевых рисков.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group



Что делать дальше

Открытая аналитика Tebiz Group фиксирует ключевые изменения и тренды. Полный отчёт необходим, когда для управленческого решения требуется большее.

1 Нужна детальная структура рынка

Когда агрегированных данных недостаточно: требуется разбивка по регионам, каналам дистрибуции, ценовым сегментам и конкурентным позициям конкретных игроков для обоснования инвестиционного решения или стратегии входа.

2 Необходима верификация данных для сделки

Когда цифры из открытых источников расходятся или требуется проверенная методология для due diligence, обоснования бюджета, переговоров с партнёрами или банком.

3 Требуется прогноз с несколькими сценариями

Когда инерционного сценария недостаточно: нужен анализ оптимистичного и пессимистичного вариантов развития рынка с учётом регуляторных изменений, курсовых рисков и динамики ГОЗ.

4 Нужен мониторинг конкретного рынка

Когда рынок входит в зону стратегических интересов компании и требуется регулярное обновление данных: ежеквартальный или ежегодный трекинг с сигналами об изменениях.

Контакты

Tebiz Group

Аналитика товарных рынков России
и СНГ

 tebiz.ru

 order@tebiz.ru

Подписка на открытую аналитику:
tebiz.ru/open-analytics/

О формате

Данный выпуск — часть серии
«Открытая аналитика Tebiz Group».
Выпуски выходят еженедельно и
охватывают ключевые изменения на
товарных рынках России.

В этом выпуске

- Абразивные материалы
- Вольфрам
- Гипохлорит натрия
- Ланолин
- Маршрутизаторы
- Олово
- ПЭТ-преформы
- Упаковочные пластиковые изделия

