



# Ключевые изменения на товарных рынках

16–24 февраля 2026

ОТКРЫТАЯ АНАЛИТИКА TEBIZ GROUP

# Картина недели: межрыночные сдвиги

## Ключевые межрыночные изменения

- **Коррекция после пика.** Парфюм (-24% нат.), пленка для натяжных потолков (-14%), пектиновые вещества (-13%) и уксусная кислота (-17%) одновременно корректируются после пиковых значений 2023–2024 гг.
- **Импортозамещение ускоряется.** Трансформаторы (+12% производство при -28% импорте), уксусная кислота (99% самообеспеченность) и малярный инструмент фиксируют реальный сдвиг в пользу локального выпуска.
- **Пестициды – аграрный маятник.** Рынок восстановился на +30% после провала 2024 г.: фермеры вернулись к полному циклу защиты растений, подтверждая цикличность аграрных закупок.

## Управленческие выводы

Рынки одежды и парфюма переходят в режим зрелости: рост возможен только через цену и ассортимент, а не через расширение базы потребителей.

Критическая зависимость от импорта сохраняется на рынках пленки для потолков (94%) и пектина – риск валютного удорожания остаётся ключевым операционным фактором.

Трансформаторный рынок и малярный инструмент демонстрируют устойчивую локализацию – пространство для отечественных поставщиков расширяется.

# Акценты недели: структурные риски

## Валютный риск

Рынки пектина (+37,5% рублёвые цены при +6% долларовых), пленки для потолков и парфюма (импорт по 140 долл/л) показывают, как девальвация рубля системно трансформирует структуру затрат импортёров.

## Сжатие премиума

Сразу на трёх рынках — одежда (7%), парфюм (10%), малярный инструмент (6%) — премиум-сегмент сокращается. Уход западных брендов и ценовая чувствительность сделали люксовую нишу структурно уязвимой.

## Гиперконцентрация импорта

Центральный ФО аккумулирует 82% импорта малярного инструмента, 66% пектина приходит через СЗФО, 71% уксусной кислоты производится в СКФО. Географическая концентрация — системный риск цепочек поставок.

## Аграрная цикличность

Пестицидный рынок: 304 млрд руб. в 2023 → 212 млрд в 2024 → 305 млрд в 2025. Синхронные отказы и возвраты к закупкам формируют волатильность, не связанную с общеэкономическим циклом.

# Акценты недели: сдвиги спроса и новые модели потребления

## DIY-экономика формирует новый спрос

Рост DIY-ремонтных работ перекраивает продуктовую линейку малярного инструмента в пользу базовых позиций. Рынок одежды фиксирует снижение частоты покупок при росте среднего чека — потребитель становится рациональнее. На рынке парфюма маркетплейсы радикально изменили путь к покупке: отзывы и рейтинги замещают физическое тестирование аромата.

## Маркетплейсы как канал легитимизации

Рынок домашней одежды и белья (12% сегмента одежды) вырос именно за счёт маркетплейсов, легализовавших частые покупки с низким чеком. Аналогичный эффект наблюдается в парфюмерии, где онлайн-каналы ускоряют переход в эконом. Это устойчивая структурная тенденция, а не временное явление.

- ❑ Рынок зрелый: выигрывают не те, кто растёт быстрее рынка, а те, кто дешевле и стабильнее.



# Рынок пестицидов: аграрный маятник

~305 МЛРД РУБ. · 328 ТЫС. Т · 2025

## Ключевой сдвиг

Рынок восстановился на **+30%** после обвала 2024 года. Причина — не расширение посевов, а возврат к полному технологическому циклу защиты растений: аграрии, сэкономившие в кризис, синхронно вернулись к закупкам.

## Динамика цикла

304 млрд руб. (2023) → 212 млрд руб. (2024) → 305 млрд руб. (2025). Рынок не следует общеэкономическому тренду — он воспроизводит аграрную прибыльность.

## Ключевые инсайты

- Гербициды — крупнейшая категория; защита от сорняков стала ключевым фактором урожайности в индустриальном земледелии.
- Импорт вырос на +9,7% при объёме 75 тыс. т — иностранные препараты возвращаются при стабилизации курса рубля.
- Юг России — крупнейший регион потребления: длинный вегетационный сезон увеличивает число обработок.
- Технологии точного земледелия постепенно снижают расход на гектар — рост рынка отделяется от роста посевных площадей.

📌 **Системное последствие:** в кризис хозяйства уходят в дешёвые аналоги — пестициды становятся инструментом управления маржой, а не урожайностью.

# Рынок трансформаторов: локализация опережает прогноз

~13 МЛН ШТ. · 2025

## Ключевой сдвиг

Импорт упал на **-28%**, тогда как внутреннее производство выросло на **+12%**. Рынок фиксирует реальный, а не декларативный сдвиг в пользу отечественного выпуска — впервые за несколько лет.

# 52%

### Электроэнергетика

Крупнейший потребитель; переход на цифровые подстанции

# 48%

### Силовые масляные

Доминирующий сегмент по видам; модернизация магистральных сетей

# 45%

### Премиум-сегмент

Ключевой драйвер доходности; рост за счёт импортозамещения

## Инсайты и последствия

- Каждый четвёртый трансформатор — сухой распределительный (24%): сегмент растёт за счёт дата-центров и гражданского строительства.
- ЦФО лидирует по вводу зданий (~51 млн кв. м) — крупнейший хаб потребления распределительных агрегатов.
- Дальневосточный ФО: +14% строительной активности — стратегически важный регион для силовых поставок.
- Экспорт впервые показал рост (+4%) — появляются нишевые конкурентные преимущества российских производителей.



# Рынок одежды: зрелость без роста

5,3 ТРЛН РУБ. · 4,6 МЛРД ЕД. · 2025

## Объём и динамика

Рост в натуральном выражении составил всего **0,02%**. Рынок вырос на **+77%** к 2021 году в рублях — исключительно за счёт инфляции и удлинения цепочек, а не роста спроса.

## Структура импорта

**63%** рынка — импорт, который превышает локальное производство в 1,6 раза. Даже спустя три года адаптации структурная зависимость сохраняется.

## Сегментация спроса

**42%** — повседневная и офисная одежда. **64,8%** рынка занимает эконом-сегмент: цена важнее бренда. Средний сегмент (28,2%) — зона роста российских брендов.

## Стратегические выводы

Рынок окончательно стал рациональным. ЦФО концентрирует более 70% производства. Экспорт — единственный показатель с положительной динамикой: **+5%** в 2025 году.

# Рынок парфюма: аномальный спад после пикового роста

126 МЛРД РУБ. · ~5 МЛН Л · 2025

## Ключевой сдвиг

Рынок сократился на **-24%** в натуральном выражении — после аномального скачка **+40%** в 2023 году. Высокая база и «охлаждение» интереса потребителей создали резкую коррекцию.

## Импорт vs. экспорт

Разрыв в цене: **140 долл/л** — цена импорта против **39 долл/л** — цена экспорта. Россия ввозит дорогостоящую интеллектуальную собственность, а вывозит массовый продукт.

## Экспортная география

**53%** экспорта уходит в Казахстан. Франция удерживает **31%** натурального импорта.

## Сегментация и потребитель

**89%**

Туалетная вода — абсолютное доминирование масс-маркета

**68%**

Эконом-сегмент — рост за счёт локализации производств

**54 млн**

Ядро рынка — потребители 30–54 лет, наиболее платёжеспособные

Негативный сценарий к 2035 году: сжатие до 3,3 млн л — падение в 1,6 раза от текущего объёма.

# Рынок уксусной кислоты: самодостаточность как конкурентное преимущество

12 МЛРД РУБ. · 177 ТЫС. Т · 2025

## Ключевой сдвиг

Рынок обеспечивает **99%** потребности за счёт внутреннего производства — один из немногих российских товарных рынков с практически полной независимостью от импорта. Импорт сократился более чем на 70% под давлением санкционной логистики.

## Ценовая динамика

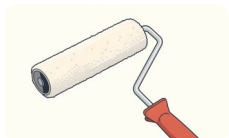
Средняя экспортная цена достигла **~1,1 долл/кг**, прирост +11,5% — рост доходности внешних поставок. Рублёвые цены импорта выросли на 37,5% при долларомом росте лишь 6%.

## Структура потребления и географии

- **48%** — химическая промышленность: растворители, ЛКМ, импортозамещение.
- **22%** — пищевая индустрия: консервация, домашние заготовки.
- **71%** производства сосредоточено в Северо-Кавказском ФО (~133 тыс. т).
- Приволжский ФО: объём вырос в 2,3 раза за пять лет — наиболее динамичный округ.
- **92%** экспорта — эконом-сегмент: высокая ценовая конкурентоспособность на внешних рынках.

# Рынок малярного инструмента: стабилизация при китайской зависимости

~22 МЛРД РУБ. · ~128 МЛН ШТ. · 2025



## Малярные валики — 38%

Лидер рынка. Рост спроса на высокопроизводительные чехлы с бесшовной структурой. Сегмент укрепляет позиции на фоне DIY-ремонтов.



## Кисти и щётки — 33%

Каждая третья проданная единица. Массовый переход на синтетику для работы с ЛКМ на водной основе трансформирует ассортимент.



## Вспомогательный инструмент — 18%

Шпатели и кельмы растут за счёт механизированного нанесения шпатлёвок и эргономичных рукояток.



## Комбинированные наборы — 11%

Рост за счёт потребителей, выбирающих готовые решения для комплексного ремонта.

📌 **Китай контролирует 95% натурального импорта.** Средняя цена импорта — ~0,3 долл/шт. Центральный ФО аккумулирует 82% всего ввоза. Российский экспорт вырос на 3% в 2025 году.

# Рынок плёнки для натяжных потолков: экстремальный цикл завершён

~6,5 МЛРД РУБ. · 2025 · -14% ЗА ГОД

## Цикл 2022–2025

Рынок пережил исторический пик в 2022 году (**8,3 млрд руб.**, +155%), краткосрочную стабилизацию в 2024-м (+7%) и новую коррекцию в 2025-м (-14%). Высокая волатильность стала структурной нормой.

## Импортная зависимость

Более **94%** рынка — зарубежная продукция. Импорт превышает производство в **17 раз**. Даже к 2035 году соотношение останется в диапазоне 0,06–0,09 в пользу импорта.

## Сегментация по видам

63%

ПВХ-плёнки стандарт — массовый сегмент, задаёт структуру рынка

18%

Тканевые полотна — рост за счёт экологичности

12%

Премиальные ПВХ — требования КМ2 по пожарной безопасности

7%

Декоративные решения — рост за счёт светового дизайна

Ценовой сегмент: эконом (41%) почти сравнялся со средним (40%). Потребитель мигрирует в пользу качества.

# Рынок пектиновых веществ: коррекция при сохранении импортной модели

~7,8 МЛРД РУБ. · ~4,4 ТЫС. Т · 2025

## Ключевой сдвиг

Натуральный объём сократился на **-13%** за год — временное охлаждение спроса после пиковых значений 2024 года. Импорт снизился на **-12%**. Экспорт вырос на **+5%** — небольшое, но устойчивое продвижение на международные рынки.

## Ценовой инсайт

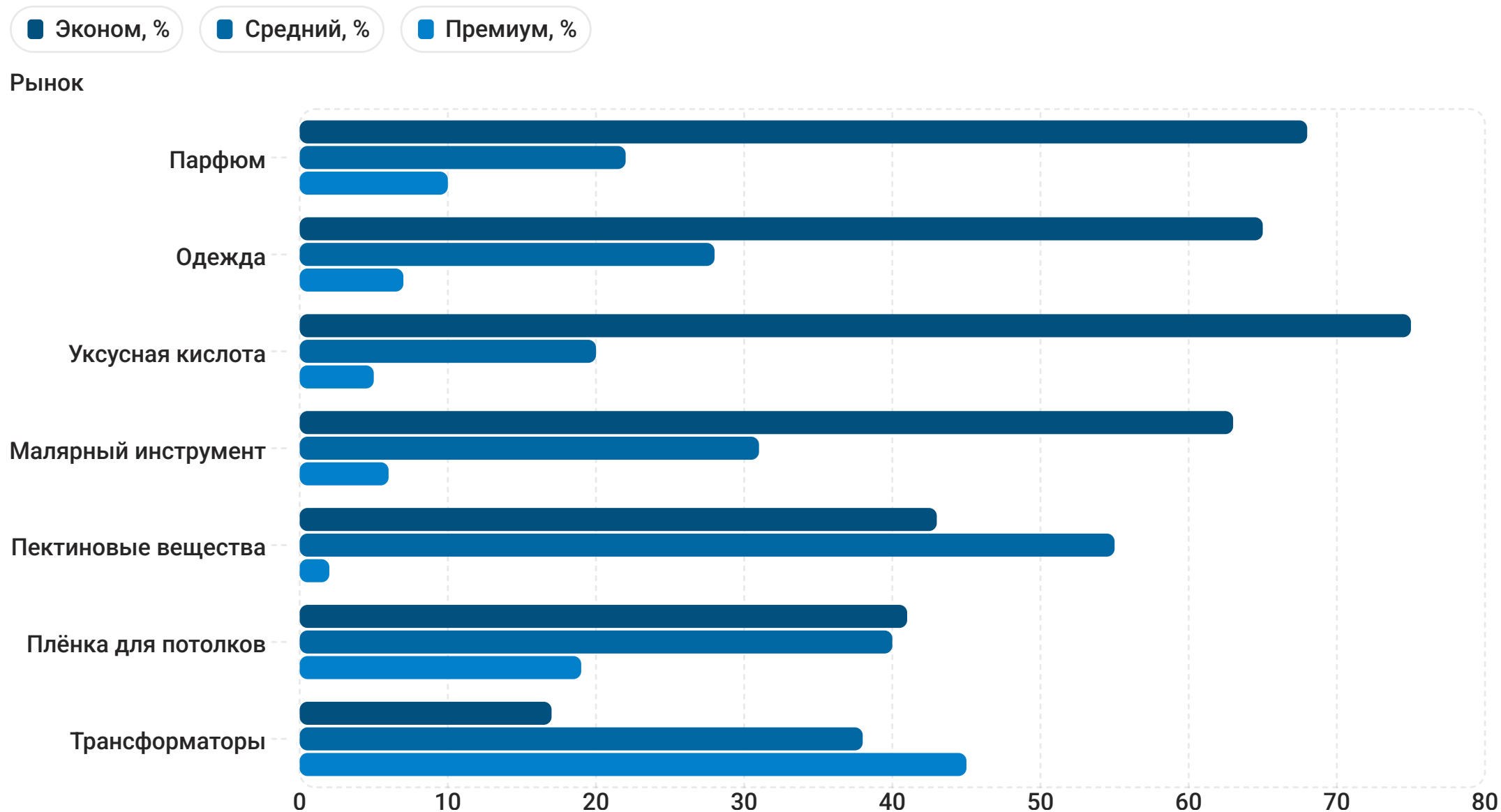
Рублёвые цены импорта выросли на **37,5%** за весь период исследования при долларомом росте лишь 6%. Средняя экспортная цена выросла на **+18%** за год. Беларусь аккумулирует **более 70%** российского экспорта.

## Структура потребления

- **75%** — пищевая промышленность: кондитерские изделия, молочные продукты, напитки.
- **12%** — фармацевтика и БАД: восходящий тренд на фоне роста производства отечественных препаратов.
- **8%** — косметика: смещение фокуса на натуральные ингредиенты в масс-маркете.
- **66%** всего импорта — через Северо-Западный ФО; **69%** экспорта также из СЗФО.

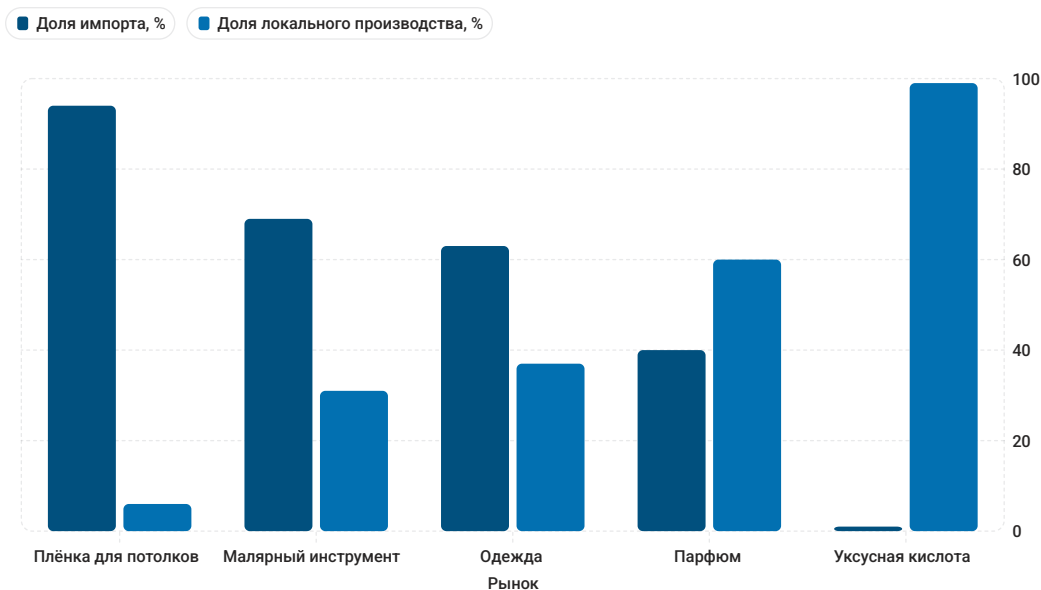
# Сравнение рынков: ценовая сегментация

Распределение долей эконом-, среднего и премиум-сегментов по анализируемым рынкам



На большинстве анализируемых рынков доминирует эконом-сегмент — прямое следствие инфляционного давления, ухода западных брендов и роста ценовой чувствительности потребителей. Исключение — трансформаторы, где премиум (45%) обусловлен технологической сложностью и государственным заказом.

# Импорт vs. производство: структурные диспропорции



## Интерпретация

Рынки образуют три полюса импортной зависимости:

### Критическая зависимость

Плёнка для потолков (94%) и малярный инструмент (69%) — структурный разворот невозможен без многолетних инвестиций в локализацию.

### Переходная зона

Одежда (63%) и парфюм (40%) — адаптация идёт, но зависимость сохраняется системно.

### Самодостаточность

Уксусная кислота (99% внутреннего производства) — образец завершённой локализации с минимальными внешними рисками.

# География рынков: концентрация и логистика



## Центральный ФО

82% импорта малярного инструмента, 68,6% экспорта малярного инструмента, 51 млн кв. м ввода зданий — ключевой потребительский хаб трансформаторов. Главный логистический узел страны.



## Северо-Западный ФО

66% импорта пектина, 69% экспорта пектина, 62,3% экспорта парфюма из округа. СЗФО — одновременно ворота для импорта и экспортный хаб по нескольким товарным группам.



## Северо-Кавказский ФО

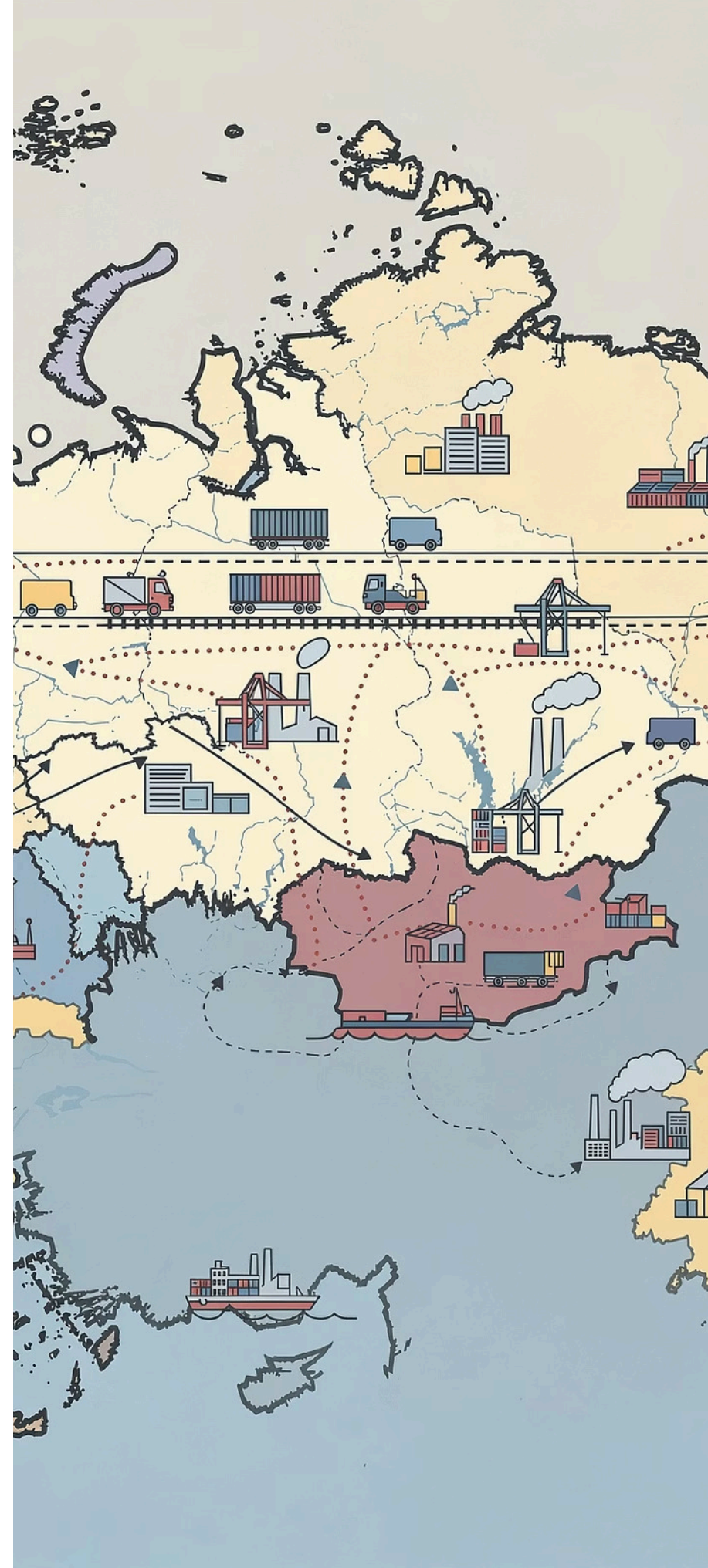
71% производства уксусной кислоты (~133 тыс. т). Абсолютное промышленное ядро отрасли в России. Юг страны — также крупнейший регион потребления пестицидов.



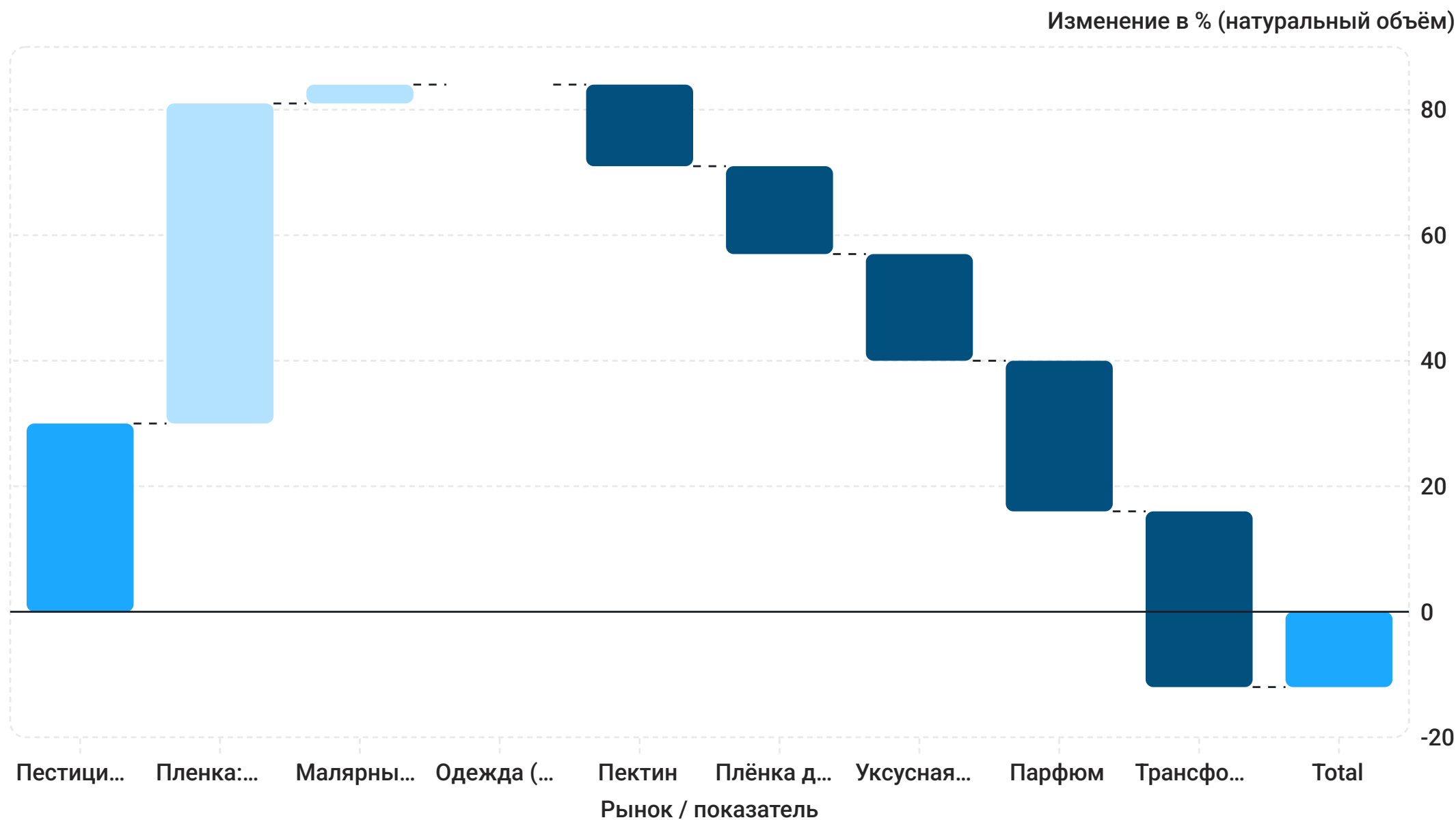
## Дальневосточный ФО

Самые низкие цены импорта малярного инструмента (0,22 долл/шт) — эффект географической близости к Китаю. Прирост строительной активности +14%, стратегическая роль в поставках трансформаторов.

Источник: аналитика и расчёты Tebiz Group

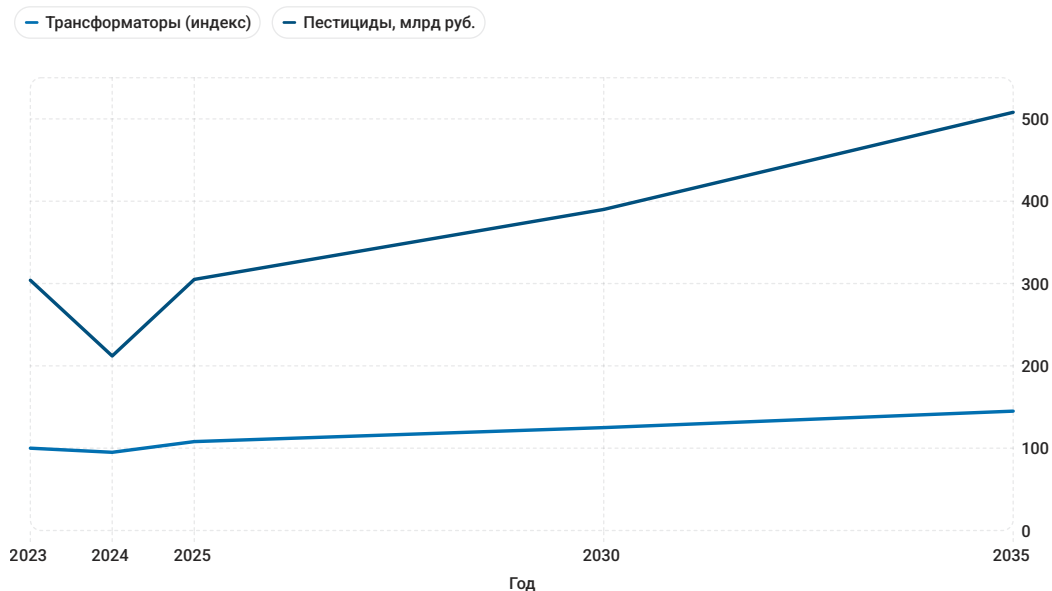


# Динамика рынков: темпы изменений в 2025 году



Картина 2025 года неоднородна: рынки, работающие по аграрной логике (пестициды), и экспортные позиции (плёнка) показывают рост, тогда как потребительские рынки (парфюм, одежда) и сырьевые сегменты (уксусная кислота, пектин) корректируются. Трансформаторы демонстрируют намеренное замещение: падение импорта компенсируется ростом производства.

# Прогнозы до 2035 года: инерционный сценарий



## Прогнозные ориентиры по рынкам

- **Пестициды:** ~508 млрд руб. к 2035 году — инфляционный рост, физическое потребление медленнее.
- **Малярный инструмент:** +1–2% в год — рынок следует строительству без собственного драйвера.
- **Одежда:** +1–2% в год — ставка на эффективность, а не масштабирование.
- **Плётка для потолков:** ~8,2 млрд руб. к 2035 (+26% от текущих), зависимость от импорта сохранится.
- **Парфюм (негативный сценарий):** сжатие до 3,3 млн л — падение в 1,6 раза от текущего объёма.
- **Уксусная кислота:** ~+2% в год — рынок близок к насыщению.

# Ключевые игроки: кто формирует предложение

## Пестициды

Щёлково Агрохим (локализация действующих веществ), Август (генерики + дистрибуция), BASF и Syngenta (технологические решения), UPL (агрессивное расширение после ухода европейцев).

## Трансформаторы

АО «ГК Электроцит» (нефтегаз и энергоинфраструктура), СВЭЛ (сухие трансформаторы с литой изоляцией), Воронежский трансформатор (+28% выручки, преемник Siemens), Алттранс (ЖКХ и сельхоз).

## Уксусная кислота

АО «Невинномысский Азот» (ЕвроХим, крупнотоннажный синтез), ДХЗ-Производство (эферы и растворители), ТД «Абрико» (пищевой сегмент и HoReCa).

## Парфюм и одежда

АО «Фаберлик» (прямые продажи), ООО «Дельта Парфюм» (бюджетный сегмент), O'STIN, Sela, Zarina, Oodji (маркетплейсы и контроль цены), Bershka/Pull&Bear/Stradivarius через локальные юрлица.

- ❑ Структура игроков отражает общий тренд: уход западных компаний создаёт пространство для локальных производителей и азиатских поставщиков во всех без исключения анализируемых сегментах.

# Когда открытых данных недостаточно

Публичные данные фиксируют факт изменения – но не его причину, глубину и последствия для конкретной бизнес-модели. Управленческое решение требует более детального анализа в следующих ситуациях:

1

## Инвестиции и M&A

Агрегированная динамика рынка не раскрывает позиции отдельных игроков, барьеры входа и реальную маржинальность сегментов. Необходима детализация по нишам и конкурентному ландшафту.

2

## Ценообразование и закупки

Средние цены импорта и экспорта не отражают реальных контрактных условий. Волатильность курса и логистические наценки требуют сценарного моделирования для конкретной цепочки поставок.

3

## Региональная экспансия

Федеральная статистика скрывает значительную межрегиональную дифференциацию спроса, конкуренции и инфраструктурных ограничений. Решение о входе в регион требует локального анализа.

4

## Долгосрочное планирование

Инерционный прогноз не учитывает регуляторные изменения, технологические сдвиги и реакцию конкурентов. Стратегия на горизонте 3–5 лет требует сценарного и конкурентного анализа.

# Tebiz Group

Аналитическая компания

## О компании

Tebiz Group – профессиональная аналитическая компания, специализирующаяся на исследованиях товарных рынков России. Компания формирует доказательную базу для управленческих и инвестиционных решений в промышленности, торговле и агросекторе.

## Принципы работы

- Работа исключительно с верифицированными данными – без домыслов и оценочных суждений без обоснования.
- Аналитика, а не маркетинг: редакционный стиль, деловой язык, конкретные цифры.
- Системный охват: от товарных рынков FMCG до промышленных и агрохимических сегментов.

