



«Северсталь Сеть» в эпоху трансформации трубного рынка РФ



Плотников Анатолий Николаевич
Директор по маркетингу, «Северсталь Сеть»



18 мая 2026 г.

Внешние условия для российских металлургов резко ухудшились



Высокая ключевая ставка



Укрепление рубля: давление со стороны импорта



Снижение спроса в РФ



Сужение экспортных рынков для российских металлургов

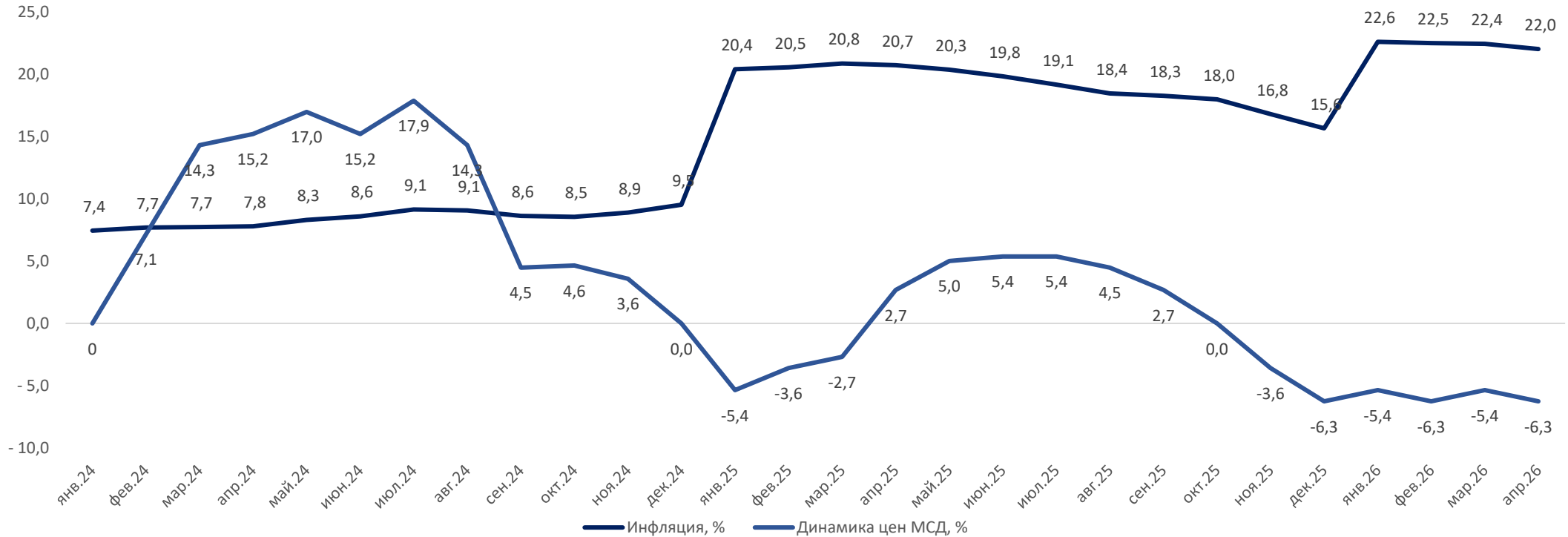


Рост ценовой конкуренции на рынке РФ



Замедление темпов роста ВВП

Инфляция растет, труба дешевет: разрыв потребительского и промышленного секторов



Разрыв между потребительским и промышленными секторами экономики увеличивается



Инфляция стала не всеобщей, а очаговой

Падающие инвестиции в промышленности из-за растущего разрыва между инфляцией и ценой. Дефляция на рынке черного металла.



Медленный темп снижения ключевой ставки

Для нормализации ситуации на рынке процент ключевой ставки необходимо сделать «однозначным».

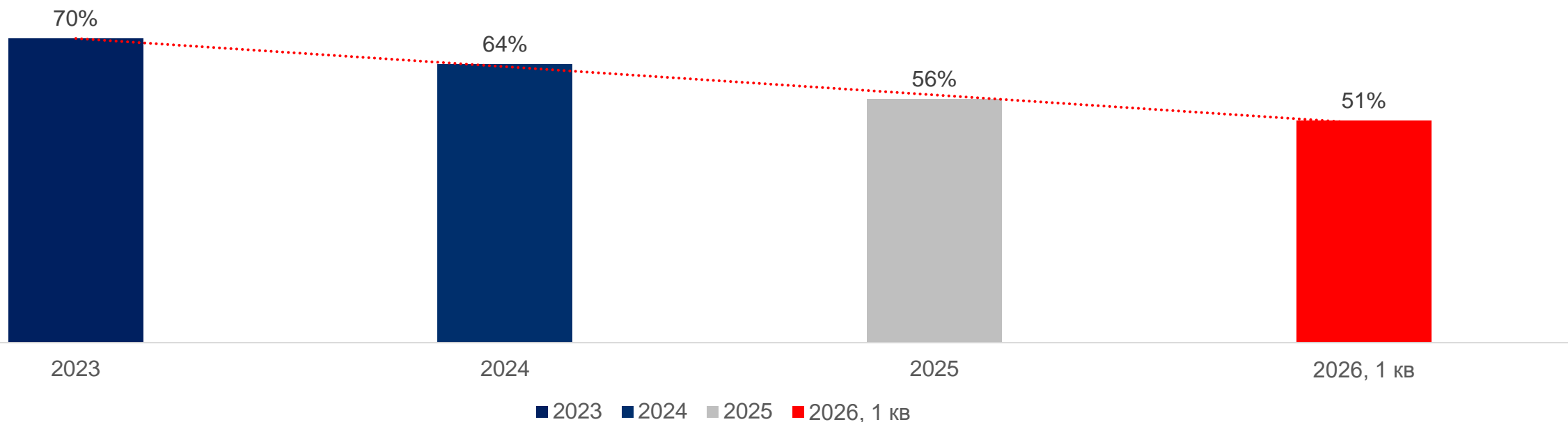


Введение новых мощностей усугубляет ситуацию

Продолжается ввод новых мощностей производителями, даже на фоне отрицательной финансовой результативности отрасли.



Загрузка мощностей производства труб МСД



- 19%

1 кв. 2026 г. относительно 2023 г.

Снижение загрузки мощностей по производству труб малого и среднего диаметра (МСД) из-за перенасыщения рынка трубы РФ - затоваривание складов у конечных клиентов.

По итогам года ситуация по загрузке производств может ухудшиться на фоне ожидаемого падения спотового потребления.

Дополнительные тенденции на рынке РФ



Старые производственные мощности
никуда не делись и не загружены



Приближение к себестоимости продукции
(у кого-то даже к переменной)



Продолжение ввода новых
производственных мощностей как в РФ,
так и в ЕАЭС



Все меньше возможностей для
компенсации ценопонижающих игр



Стоимость логистики увеличивается.
Выигрывает тот, кто находится ближе к
клиенту





**Смысл жизни не в том, чтобы ждать,
когда закончится гроза, а в том,
чтобы учиться танцевать
под дождем.**

Вивиан Грин

пианистка, композитор и певица



1 этап (~ до 2009 г.)

Рынок «классических» трубников

Производство трубного проката крупными производителями сварных труб: ТМК, ОМК, УТП и т.д.

Активная реализация продукции трубных заводов через независимых металлотрейдеров



2 этап (с ~2009 г.)

Появляются новые игроки: КТЗ (2009 г.), Металлсервис (2009 г.), ПМХ Тагильская сталь (2010 г.), Феррум (2015 г.) и т.д.

Создание относительно небольших трубных производств в потенциально емких регионах потребления.



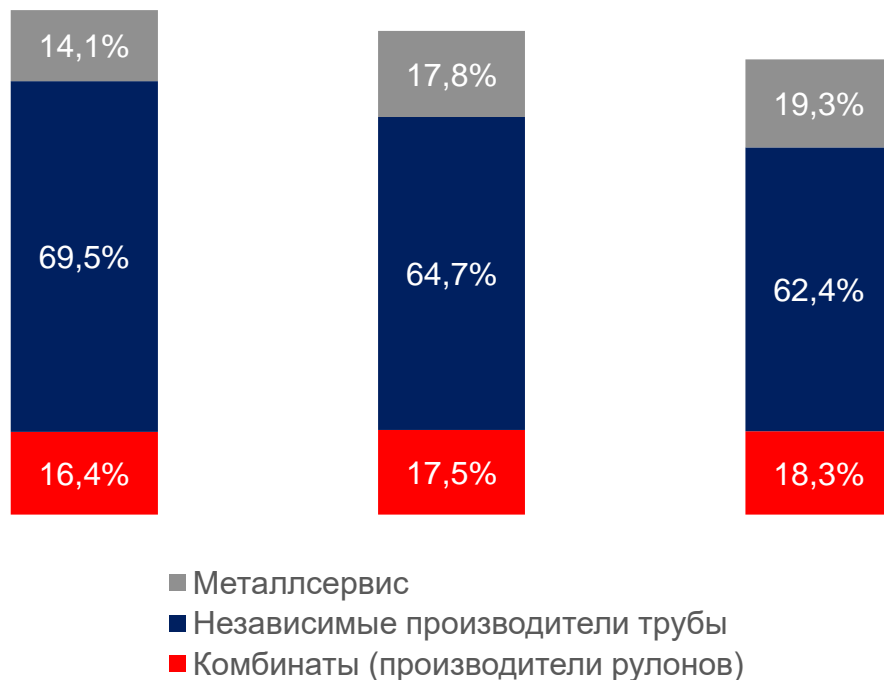
3 этап (~2024-н.д.)

Влияние тенденции консолидации рынка

Производство и реализация трубного проката осуществляется через торговые дома металлургических комбинатов: М&А-сделка Северсталь и А ГРУПП, масштабирование использования толлинговой схемы комбинатами.



Динамика доли



- Происходит перераспределение доли продаж сварной трубы на вторичном рынке
- Комбинаты-производители показывают рост доли продаж год к году: 2024 к 2023 – (+ 1,1%); 2025 к 2024 – (+0,8%)
- Единственным растущим независимым производителем является «Металлсервис»
- Остальные независимые производители снижают свою долю на падающем рынке: 2024 к 2023 – (- 4,8%); 2025 к 2024 – (-2,3%)

Рост экспертизы помогает увеличить долю в трубе в условиях жесткой конкуренции



Развитие и расширение трубного сортамента



Фокус на развитии экспертизы и компетенций сотрудников в трубном прокате

Увеличение доли «Северсталь Сети» на рынке трубы



10%
2023



11%
2024



14%
2025



«Северсталь Сеть»

**сочетание гибкости
металлотрейдера с ресурсами и
возможностями крупного
производителя**

Беларусь



СЗФО



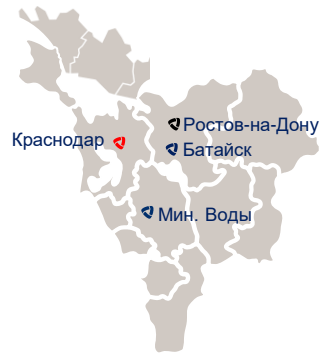
ПФО



УФО



ЮФО и СКФО



ЦФО



СФО



ДФО



 Склад «Северсталь Сети»

 Склад и Филиал «Северсталь Сети»

 Филиал «Северсталь Сети»



Разветвленная складская сеть на территории РФ и РБ



Широкая продуктовая линейка
Более 10 тыс. товарных позиций



Собственные и партнерские СМЦ в регионах

«Северсталь Сеть» в цифрах

 с **656** до **1787**
Увеличение количества сотрудников

 с **37** до **65**
Увеличение складской сети

 с **14** до **36**
Увеличение количества филиалов

 до **~ 10 000**
Расширение ассортиментной матрицы

Основные фокусы в 2026 г.



Фокус на **основных** элементах **удовлетворенности клиентов**



Сохранение партнерства и способствование конкурентоспособности клиентов



Развитие **экспертизы** и технической поддержки



Развитие **складской инфраструктуры** и сервисов



Единая цепочка поставок: контроль на каждом этапе

- **Полная прозрачность** производственного процесса
- **Документальное подтверждение** качества на каждом этапе
- **Оперативное решение** любых вопросов по качеству
- **Индивидуальный подход** к требованиям каждого клиента



Комплексные решения для вашего бизнеса

- **Повышение конкурентоспособности** благодаря инновационным решениям
- **Снижение издержек** за счёт оптимизации процессов
- **Рост эффективности** благодаря современным продуктам и сервисам
- **Уверенность в партнёре**, который постоянно развивается



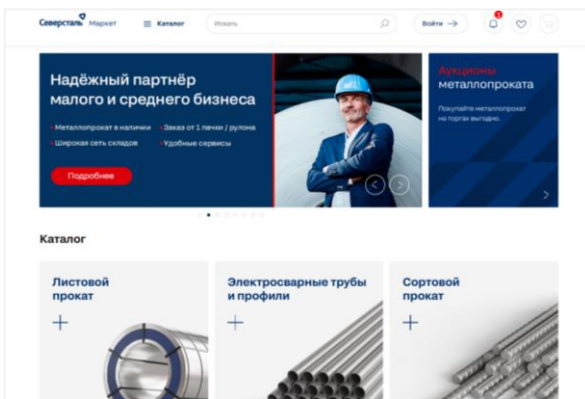
Индивидуальное сопровождение и развитие

- **Экспертная поддержка 24/7** от квалифицированных специалистов
- **Индивидуальный подбор** материалов и технологий под ваши задачи
- **Оперативное реагирование** на запросы и изменения условий
- **Постоянное сопровождение** с возможностью выезда на объект клиента



Складские поставки – с заботой о клиенте

- **Небольшие партии** позволяют грамотно осуществлять загрузку производства клиента
- **Комплексные поставки** позволяют формировать сборный заказ
- **Отсутствие избыточного запаса** на складах клиента
- **Ликвидность средств** благодаря работе через склад Северсталь Сети



Быстрые цифровые сервисы



Оформление заказа 24/7 и заключение онлайн-договора



Автоматический подбор подходящих партий



Обновленная программа лояльности Plus с выгодой до 1200 р/т в каждом заказе



Выгодные финансовые инструменты



Партнерские программы с банками без отвлечения оборотных средств



Ускоренное получение небольших лимитов



Специальные условия по онлайн-инструментам



Услуги сервисных металлоцентров



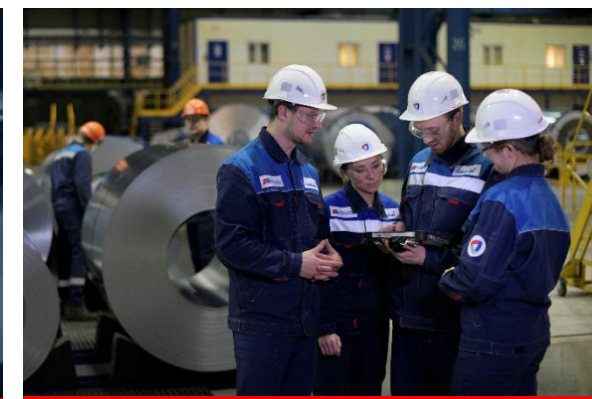
Малотоннажные партии: возможность порезки от одного рулона



Высокая точность порезки и постоянная модернизация оборудования



Вариативность упаковки по требованиям клиента



Инновационные решения для проектов



Помощь в подборе индивидуальной технологии, марки стали



Разработка новых видов продукции



Возможность выезда технических специалистов на производственную площадку клиента

Центр разработки эффективных технологических решений

«Северсталь Инжиниринг» — научно-технический партнер компаний, который помогает снизить операционные и капитальные затраты, а также увеличить прибыль за счет внедрения инноваций, прогрессивных решений и консультационного сопровождения на всех этапах.

О нас

- Квалифицированные эксперты, обладающие значительным опытом в вашей отрасли
- Прогрессивные подходы и лучшие практики
- Передовые технологии, современное программное обеспечение и лабораторная база

Вместе с экспертами Центра вы сможете:

- усилить конкурентные преимущества продукции
- найти новые ниши для реализации
- разработать технологии и решения
- повысить сквозную эффективность вашего бизнеса

Вместе

Экспертное сообщество
для клиентов и партнеров

Северсталь 

- аналитика и новости металлообрабатывающих отраслей
- обмен экспертизой с участниками рынка
- обзоры ключевых выставок и конференций
- лучшие отраслевые кейсы

Присоединяйтесь! →



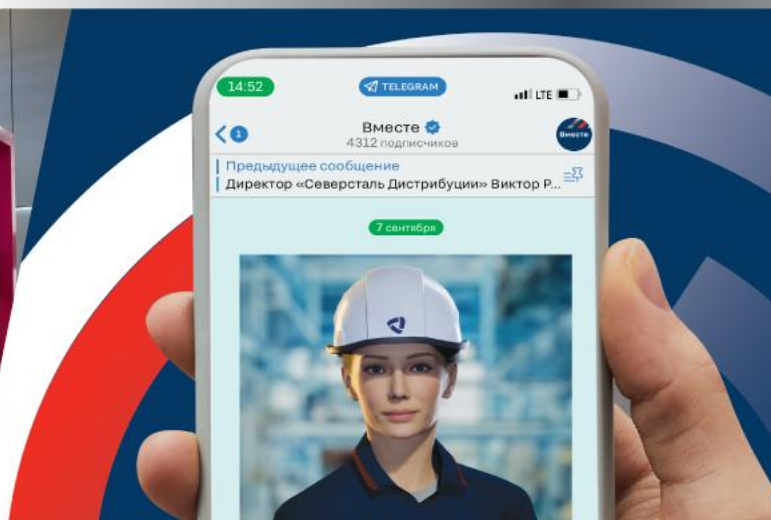
 vmeste.severstal.com

 @vmesteseverstal

канал «Вместе» в MAX



Выездная студия



Telegram-канал **24/7**



Панельные дискуссии



Спасибо за внимание!

Плотников Анатолий Николаевич

Директор по маркетингу «Северсталь Сеть»

