



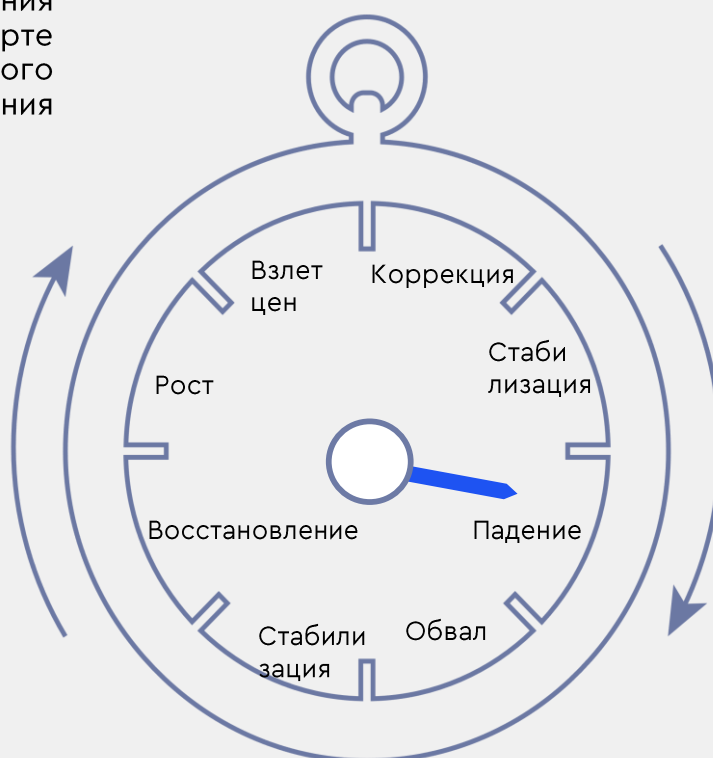
Февраль подводит рынок соды к точке бифуркации

- В феврале цены на каустическую соду на внутреннем рынке практически не изменились.
- По оценкам участников рынка, спрос на каустическую соду снижается из-за остановок производства у ряда потребителей.
- Восстановление и стабилизация объёмов выпуска каустической соды разворачивают баланс рынка в сторону профицита.
- Участники рынка ожидают увеличения экспорта каустической соды по итогам февраля.

Барометр рыночных настроений*

Участники рынка ожидают снижения цен на каустическую соду в марте из-за формирования профицитного баланса рынка и появления импортных альтернатив.

 Каустическая сода



* отражает настроение опрошенных участников рынка и не является официальным прогнозом ЦЦИ по движению цен



Табл. 1 Цены на каустическую соду за 100% вещества

Базис	Февраль	Январь	Изменение
Раствор мембранный, руб./т с НДС			
EXW Европейская часть РФ	64 172	64 172	0%
EXW Азиатская часть РФ	61 610	61 427	0%
Раствор диафрагменный, руб./т с НДС			
EXW Европейская часть РФ	72 224	72 224	0%
Раствор ртутный, руб./т с НДС			
EXW Европейская часть РФ	74 420	74 420	0%

Источник: ЦЦИ



Праздник продавца заканчивается

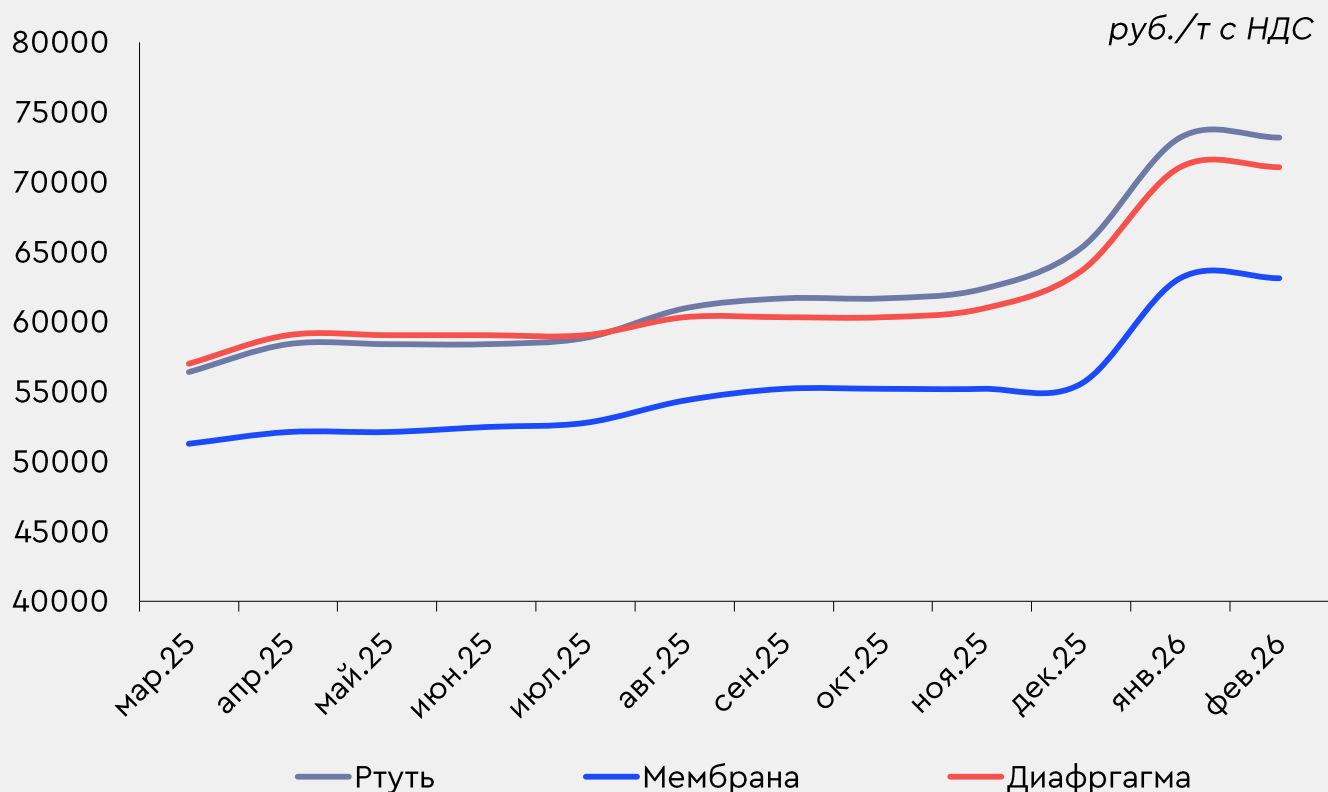
В феврале продолжились трансформации на внутреннем рынке каустической соды, начавшиеся ещё во второй половине января, однако их динамика приобрела более сложный характер. Если январь прошел под знаком постепенного восстановления баланса после декабрьского дефицита, то февраль обозначил контуры новой формирующейся рыночной конъюнктуры. Снижение спроса приобрело структурный характер, увязанный с макроэкономическими проблемами ключевых потребителей.

Потребление каустической соды в феврале, по оценкам участников рынка, снизится по сравнению с январем и тем более декабрем, притом что производство останется на высоком уровне декабря, когда выпуск жидкой формы вырос сразу на 24% м/м, а

твёрдой снизился на 55% м/м. Наиболее болезненный удар по спросу наносят внеплановые остановки у крупнейших потребителей. «Новомосковский завод» простаивал практически неделю в конце января – начале февраля, что создало временный, но весьма ощутимый в ЦФО избыток предложения. Еще более серьезным сигналом стала остановка «Саратоворгсинтеза». Введённые ограничения в отношении структур «Лукойла» вывели с рынка предприятие, ежемесячно потреблявшее до 2,5 тыс. т жидкого каустика. К этому добавились и проблемы у нескольких белорусских заводов, традиционно ориентированных на российское сырье.

В этих условиях производителям пришлось оперативно перестраивать сбытовую политику.

Рис. 1 Динамика цен на каустическую соду на базисе производителей в Европейской части РФ



Источники: ЦЦИ



Экспорт стал амортизатором

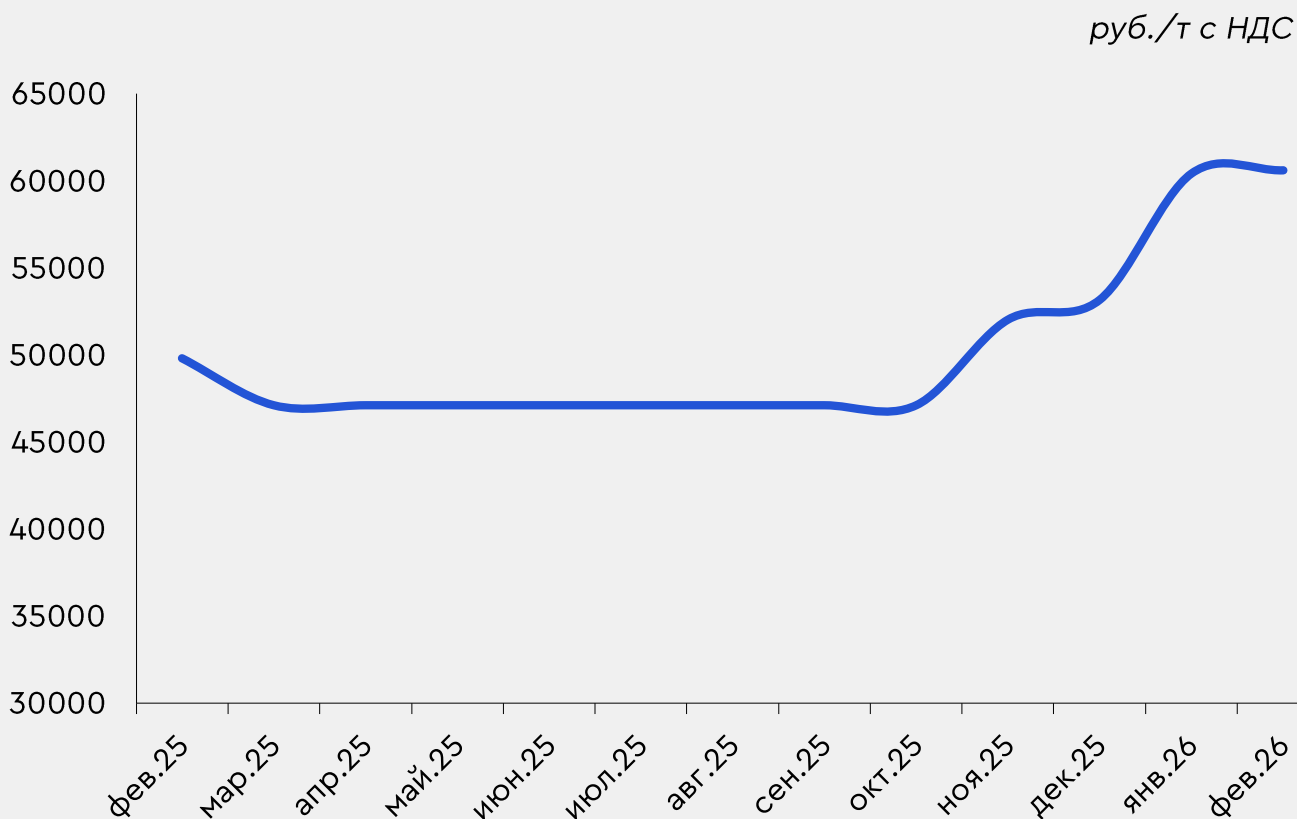
Февраль также продолжил наметившуюся в январе тенденцию на восстановление экспортной активности, однако масштабы этого процесса оказались шире, чем предполагалось ранее. Если в декабре, в пик дефицита, и в январе экспортные отгрузки были ограничены, то февральский показатель, вероятно, достигнет 9 тыс. т.

Такой рост стал возможен благодаря формированию временного профицита предложения на внутреннем рынке. Остановки крупных потребителей высвободили значительные объемы продукции, которые производители были вынуждены перенаправить на внешние рынки. По сути, экспорт в феврале сыграл роль амортизатора, смягчившего давление на внутренний рынок, позволив его сбалансировать без обвального падения цен.

Параллельно с восстановлением экспорта на внутреннем рынке стало развиваться импортное замещение. Укрепление рубля на фоне девальвационных процессов в странах – альтернативных поставщиках сделало экономически целесообразными ограниченные закупки каустика из Ирана. Ряд предприятий в Волгоградской области уже приступил к тестовым поставкам. Пока эти объемы незначительны и носят скорее экспериментальный характер, но сам прецедент важен: внутренний рынок впервые за долгое время получает альтернативный канал предложения, что в перспективе может стать дополнительным сдерживающим фактором для цен.

Отсутствие выраженного дефицита, вызванного простоями у ключевых потребителей, и появление импортных альтернатив формируют предпосылки для снижения, но наращивание экспорта может удержать цены на текущем уровне.

Рис. 2 Динамика цен на каустическую соду на базисе производителей в Азиатской части РФ



Источники: ЦЦИ



Хлор бьет по соде, а экспорт растёт

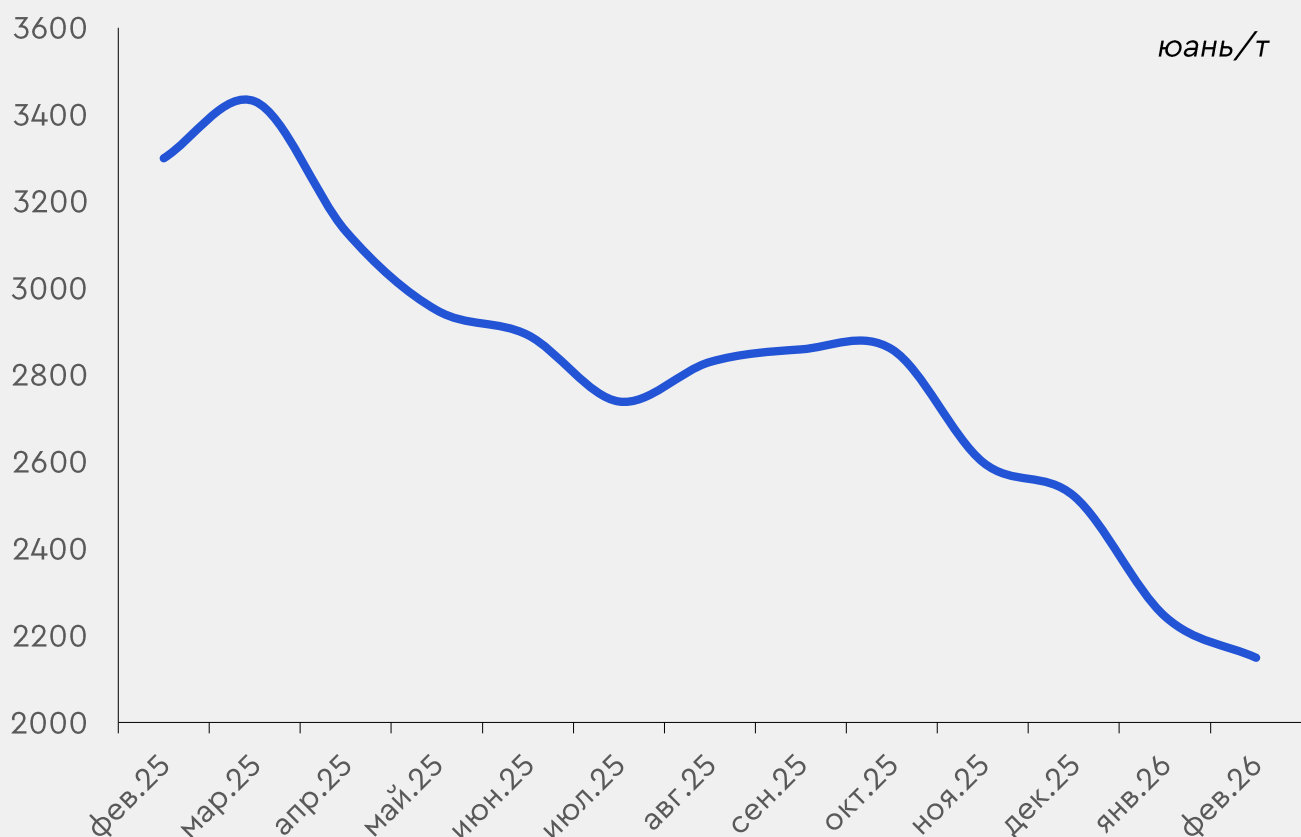
Февраль продолжил нисходящий тренд китайского рынка каустической соды, однако темпы падения существенно замедлились. Во второй половине января – первой половине февраля средняя цена опустилась на 11% до 2165 юаней/т за 100% вещества относительно аналогичного периода в декабре-январе. При этом в феврале показатель составил уже 2150 юаней/т за 100% вещества.

Ключевым фактором, сдерживающим дальнейшее снижение уровня цен, стала экономика хлор-щелочного производства. Если в январе производители могли компенсировать низкие цены на каустик высокими доходами от жидкого хлора, то февраль принес кардинальное изменение этой модели. Цены на жидкий хлор в некоторых провинциях обвалились, достигнув минимума. Это мгновенно перевело теоретическую прибыль хлор-щелочных предприятий из положительной

зоны в отрицательную, создав предпосылки для будущего сокращения загрузки мощностей и наращивания экспорта.

По итогам 2025 г. совокупный экспорт каустической соды из Китая достиг 4,1 млн т, увеличившись на 34% г/г. При этом жидкая каустическая сода составила основную долю – 3,4 млн т с ростом на 32%, а твердая каустическая сода показала еще более впечатляющую динамику, прибавив 42% и достигнув 672 тыс. т. Основными направлениями для жидкого каустика стали Индонезия и Австралия, на долю которых пришлось более двух третей всего экспорта. Тайвань, ОАЭ и Папуа-Новая Гвинея замкнули пятерку лидеров. Импорт, напротив, продолжил сжиматься. По итогам года совокупный импорт сократился на 45% до 9 тыс. т, причем жидкого каустика ввозилось всего 400 т.

Рис. 3 Динамика цен на каустическую соду в Китае



Источники: JLC



Отчет подготовил
Зыков Глеб

+7 495 287-6100 доб. 2-8132

Электронные почты:



office@pbc-index.ru



chemicals@pbc-index.ru

Подробнее информация в
социальных сетях



Сайт ЦЦИ



Telegram

Наши подписки

Котировки и аналитика

- Нефть, нефтепродукты
- Газ
- Уголь
- Удобрения
- Метанол и ароматика
- Пшеница
- Подсолнечное масло
- Сухопутная логистика
- Морская логистика
- Сырьевой Индекс
- Полиэтилен

Консенсус- прогнозы

- Валюты и ставки
- Добыча и экспорт газа
- Урожай и экспорт зерновых и масличных
- Коммерческая недвижимость

При формировании ценовых индикаторов на конкретных рынках Центр ценовых индексов опирается на специализированные методологии, разработанные и утвержденные независимым от блока оценки методологическим комитетом. Методологии раскрывают основные принципы и подходы работы Центра ценовых индексов, а также типовые условия сделок, которые учитываются при формировании ценовых индикаторов.

© Центр ценовых индексов 2026. Все права защищены. Любое копирование, перепечатка или последующее распространение информации Центра ценовых индексов, в том числе производимое путем кэширования, кадрирования или использования аналогичных средств, запрещено без предварительного письменного согласия со стороны Центра ценовых индексов.

Ограничение ответственности

Центр ценовых индексов не несет ответственности за причинение любого ущерба или убытков, возникших в связи с тем, что лицо полагалось на возможность использования Информации в определенных целях, и исключает любую другую ответственность, возникшую в связи с использованием Информации или связанную с ней.