**ПАЗАРА НА ПОДЕМНА ТЕХНИКА В РУСИЯ**

Пазарът на подемна техника в Русия през миналата година е намалял с 19% в резултат на ръста на курса на валутата и съответно е поскъпнала в рубли.

Основната техника, която се използва в складовете за товаро-разтоварна дейност са карите. Според компанията Jungheinrich Group, през 2014 г. световния пазар на товаро-разтоварна техника и складово оборудване е нараснал с 8% и е достигнал 1,09 милиона кари. В същото време, Европа показва ръст от 9% и достига до 344,5 единици техника. В Западна Европа, търсенето е нараснало с 11%, докато обемът на пазара в Източна Европа остава почти непроменен (-0,4%), поради падането на руския пазар на 19%, се казва в годишния доклад на компанията Jungheinrich. През 2011 г. се е наблюдавало увеличение на руския пазар с над 50%.

Според участниците на пазара, през 2014 г. руския пазар на карите възлиза на около 20,5 хиляди единици техника или 15-20 милиарда рубли.

На руския пазар широко са представени европейски, американски, японски и китайски марки. Най-големите играчи на пазара на складова подемна техника са Kion Group AG (Linde Material Handling, OM STILL, Voltas, Baoli, Fenwick), Toyota Material Handling RUS, Jungheinrich.

След тях са MLM, LOC-MANITOU, които са в топ 10 на световните производители по продажби на товаро-разтоварна техника. Също така са представени продуктите на американския холдинг NACCO Industries (марките Hyster и Yale).

Пазарът на товаро-разтоварна техника постепенно се завладява от китайските производители. Това се дължи на факта, че подобряват качеството на своите продукти, а цените са по-ниски от тези на производителите на оборудване от други страни. Това са такива компании, като HC Hangcha Group Company Ltd, EP Equipment и други.

В Русия товаро-разтоварна техника произвеждат „Машиностроительный завод имени М. И. Калинина“, ОАО „Тверской экскаватор" и др.

Повечето техника се купува от складове в чужбина и затова тези операции са пряко зависими от валутния курс. Така например, поскъпването в рублев еквивалент е достигало до два пъти. За да се компенсира спада в търсенето, вносителите малко снижават цените в евро и долари, за сметка на маржа на компанията. Но въпреки, че производителите, дилърите, търговците снижават цените в рубли, те все още са по-високи, отколкото преди. Поради покачването на цените се променят и начините на закупуване на оборудването. Преди кризата, 60% от оборудването е закупувано в собственост, 20% - под наем и 20% на лизинг.

Участниците на пазара като цяло, отбелязват, че в края на първото тримесечие на 2015 г. товаро-разтоварна техника под наем е явен фаворит, а покупката на лизинг малко е спряло. Основните надежди на производителите и доставчиците на складова товаро-разтоварна техника за 2015 г. са свързани със стабилизирането на рублата. Освен това темпът на развитие на складови и производствени сгради поради кризата се забавя, намалява и обемът на търсенето на техника. Старите обекти са запълнени с необходимото оборудване. Складовата техника на обектите се сменя 1 път за 5-7 години. Поради това пазарът е в очакване на новите обекти.

<http://www.dp.ru/>