

Мировой рынок напольного транспорта в 2009 году



Мировая промышленность напольного транспорта потратила большую часть 2009 г. на то, чтобы преодолеть резкий спад спроса на рынке и вернуть свое развитие в прежнюю колею. Продажи техники за год в целом снизились на 39%, но похоже, что эта ситуация может скоро измениться.

Как сообщал в своем прошлогоднем рейтинге журнал *Modern Materials Handling (MMH)**, «итоги развития промышленности за последнюю четверть 2008 г. показали, что продажи напольного транспорта в мире резко упали». К сожалению, эта тенденция продолжалась и на протяжении последующих четырех финансовых кварталов, в течение которых доходы от продаж погрузочной техники сокращались.

Прежде чем мы продолжим рассказ о постигших промышленность экономических трудностях, отметим, что в 2010 г. положение уже меняется к лучшему. Основываясь на фактическом положении дел, Джефф Руфенер (Jeff Rufener), президент Industrial Truck Association (ИТА) и вице-президент по маркетингу компании Mitsubishi Caterpillar Forklift of America (MCFA), говорит: «Мы знали, что текущий год не может быть хуже прошлого. Тогда промышленность испытывала сильные потрясения, но последний финансовый квартал начался лучше, чем предыдущие».

*Предыдущий обзор MMH см. в статье «Мировой рынок напольного транспорта в 2008 году», «СиТ», № 10, 2009 г.

Рейтинг крупнейших производителей напольного транспорта в 2009 г.

Место	Компания	Место в рейтинге 2008 г.	Объем продаж по всему миру в 2009 финансовом году, млн. USD	Бренды в Северной Америке	Место расположения штаб-квартиры
1	Toyota Industries Corp.	1	4600	Toyota, Raymond	Аичи, Япония
2	Kion Group	2	4100	Linde, Still, OM, Baoli	Висбаден, Германия
3	Jungheinrich Lift Truck Corp.	3	2300	Jungheinrich	Гамбург, Германия
4	Crown Equipment Corp.	5	1600	Crown, Hamech	Нью-Бремен, шт. Огайо, США
5	NACCO Industries	4	1500	Hyster, Yale	Кливленд, шт. Огайо, США
6	Mitsubishi Caterpillar Forklift	6	920	Mitsubishi, CAT	Сагамихара, Япония
7	Komatsu Utility Co.	8	750	Komatsu, Tusk	Токио, Япония
8	Anhui Forklift Group	9	668	Heli	Хефэй, пров. Анчуй, КНР
9	Nissan Forklift Corp.	7	624	Nissan, Barrett, Atlet	Токио, Япония
10	TCM Corp.	10	593	TCM	Токио, Япония
11	Nippon Yusoki Co.	11	559	В США не поставляется (в других регионах продается под брендом Nichiyu)	Киото, Япония
12	Doosan Infracore	15	418	Doosan Infracore	Сеул, Южная Корея
13	Clark Material Handling	12	405	Clark	Сеул, Южная Корея
14	Manitou	13	296*	Manitou	Ансени, Франция
15	Zhejiang Hangcha Engineering Machinery Co.	14	251*	HC	Ханчжоу, КНР
16	Hyundai Heavy Industries	16	237	Hyundai Ulsan	Ульсан, Южная Корея
17	Tailift	18	100*	Tailift, World-Lift	Тайчун, Тайвань
18	Combilift	19	98	Combilift	Монаган, Ирландия
19	Hytsu	-	86	Hytsu	Шанхай, КНР
20	Hubtex	20	60	Hubtex	Фудда, Германия

*Данные основаны на экспертной оценке развития рынка. Доходы рассчитывались на основе обменных курсов валют на 31.12.09.



Снижение поставок в 2009 г. имело место во всех регионах мира. Больше всего пострадали рынки Европы и Океании, где спад продаж составил 48%. Обе Америки не отстали слишком далеко: объем заказов здесь уменьшился на 43%. В Африке продажи снизились на 40%, что является существенным показателем, поскольку это был единственный континент, где падения экономики в 2008 г. не наблюдалось. Сокращение азиатского рынка (23%) было самым низким, но и в этом регионе удар по экономике был сильным, учитывая, что в 2008 г. снижение продаж в напольном транспорте составляло всего 5%.

Теперь, после того как мы оценили общее положение на глобальных географических рынках, посмотрим, как же обстоят дела у крупнейших поставщиков напольного транспорта. Лучшие производители по итогам 2008 г. — Toyota, Kion Group, Jungheinrich, NACCO и Crown — по-прежнему удерживают пять верхних строчек мирового рейтинга ММН.

Первое место вновь занимает японский концерн Toyota с \$4,6 млрд. дохода. Kion Group (бренды Linde, Still, OM и Baoli), которая в январе 2009 г. приобрела Chinese Jingjiang Baoli Forklift Truck Co., остается на второй по-

Рейтинг ММН основан на данных финансовых отчетов компаний-производителей и экспертных оценках рынка. Чтобы участвовать в нем, компании должны производить и продавать погрузочную технику по крайней мере одного из семи классов, определенных ИТА.

Класс 1 — вилочные электропогрузчики с противовесом, сиденьем или площадкой для водителя (Electric Motor Rider Trucks).

Класс 2 — узкопроходная погрузочная техника с электроприводом (Electric Motor Narrow Aisle Trucks).

Класс 3 — погрузочная техника с поворотной рукояткой и электроприводом, управляемая сопровождающим ее оператором (Electric Motor Hand Trucks).

Класс 4 — вилочные погрузчики с противовесом, двигателем внутреннего сгорания и массивными шинами Internal (Combustion Engine Trucks, Cushion Tire).

Класс 5 — вилочные погрузчики с противовесом, двигателем внутреннего сгорания и пневмошинами (Internal Combustion Engine Trucks, Tire).

Класс 6 — тягачи и тележки без вилочных захватов с электромотором или двигателем внутреннего сгорания (Electric and Internal Combustion Engine Tractors).

Класс 7 — вилочные погрузчики высокой проходимости (Rough Terrain Fork Lift Truck).

Позиция производителя в рейтинге определяется его доходом от продаж приводного напольного транспорта по всему миру в последнем бюджетном году. Для сравнения результатов деятельности компаний суммы их доходов были пересчитаны в долларовой выражении по курсу обмена валют на 31 декабря 2009 г.



зиции (\$4,1 млрд.). Немецкий концерн Jungheinrich расположился на третьем месте с оборотом \$2,3 млрд. Завершают пятерку лучших компаний Crown (№ 4) и NACCO (бренды Hyster и Yale) (№ 5), объемы продаж которых в 2009 г. составили \$1,6 млрд. и \$1,5 млрд. соответственно. Оборот каждой из этих компаний «перепрыгнул» отметку в миллиард долларов, а их объединенный доход превысил \$14 млрд. в 2009 г. (в предыдущем году он составил 20,1\$ млрд.). Отметим, что нижняя «планка» участия в рейтинге также понизилась: Hubtex, последняя компания из попавших в список, в

2008 г. имела оборот \$60 млн., тогда как год назад этот показатель у нее составлял \$98 млн.

Новичком рейтинга «20 лучших мировых производителей промышленного транспорта» в этом году стала компания Hysu, штаб-квартира которой расположена в Шанхае (Китай). Доход в \$86 млн. позволил ей занять 19-е место.

Объединенный доход в 2009 г. для всех 20 компаний, вошедших в рейтинг, достиг лишь \$20,17 млрд., в то время как в 2008 г. он составлял \$28,99 млрд., а в 2007 г. — \$31,67 млрд. Но на этой нисходящей линии уже наметился позитивный

перелом. По оценкам Джеффа Руфенера, по данным на начало этого года, динамика роста промышленности оказалась лучше, чем ожидалось. Эксперт утверждает, что в ежеквартальном издании своих отчетов за апрель 2010 г. компании — члены ИТА сообщили о 15%-ном увеличении оборотов по сравнению с 2009 г., а

в мае поставщики ожидают рост заказов больше 40% по отношению к тому же периоду 2008 г.

Такая тенденция является чрезвычайно положительной, и, безусловно, 40% — это очень значительный результат. Но Руфенер напоминает, что в первые три месяца 2009 г. развитие промышленности было за-

кующих финансовые отчеты о своей прибыли или убытках. Согласно оценкам Руфенера, в этот период компании стали проводить намного более эффективную работу по усилению своего бизнеса. Он поясняет этот тезис на примере группы NACCO, которая провела изменения в стратегии дистрибуции своей тех-



медлено и возможности для него отсутствовали. «Я не ожидаю, что эти темпы роста удержатся и в дальнейшем, — говорит он, — но действительно считаю, что в 2010 г. реально ожидать в среднем 25%-ного роста по сравнению с прошлым годом». Впрочем, столь же реалистичен и обратный прогноз, и вполне вероятно, добавляет Руфенер, что для промышленности этот год закончится вовсе не столь успешно.

Эксперт приписывает ежегодный рост многим факторам. В-первых, он указывает, что бизнес, связанный с производством средств производства, цикличен. Во-вторых, по его мнению, «тенденции развития промышленности следуют за теми событиями, которые протекают во всей экономике в целом; это значит, что наша промышленность чувствительна к динамике изменения ВВП. Рост ВВП на 2,6% почти гарантирует, что производство погрузчиков будет увеличиваться».

Общая ситуация в экономике не единственный фактор, имеющий значение для предприятий, публи-

ники. Если раньше некоторые дилеры представляли на рынке либо марку Hyster, либо Yale, то теперь они реализуют сразу оба бренда. Другой пример, позволивший добиться оптимизации инвестиций, — недавно образованное совместное производство и договор о дистрибуции между Jungheinrich и MCFA. Немецкая компания Jungheinrich выводит свое отделение с североамериканского рынка, но ее продукция будет разрабатываться и производиться на заводе MCFA в Хьюстоне (шт. Техас), и MCFA станет эксклюзивным дистрибьютором бренда Jungheinrich. У Jungheinrich есть успешный бренд, а MCFA обладает сильной распределительной сетью: таким образом, стратегия по объединению усилий двух компаний должна привести к росту их бизнеса.

В течение двух прошлых лет ММН рекомендовал следить за производителями, работающими на рынках погрузочной техники Китая и Индии. К сожалению, в этот период мы наблюдали глобальный промышленный спад. Но теперь, ког-

Структура рынка напольного транспорта по регионам мира в 2009 г.

Регион	Объем размещенных заказов, ед. техники	Изменение объема заказов по сравнению с 2008 г., %
Европа	207 082	-48
Америка	128 246	-43
Азия	207 207	-23
Африка	9953	-40
Океания	1251	-48
Во всем мире	564 939	-39

Источник: World Industrial Truck Association Statistics.



да финансовые показатели деятельности предприятий наконец пошли вверх и промышленность снова возвращается на стадию роста, мы хотим снова повторить наше прежнее заявление: *ММН* будет и дальше следить за индийскими и китайскими производителями напольного транспорта.

До сих пор, с января до июня 2010 г., внутренние продажи напольного транспорта в Китае росли и составили 90 тыс. ед. техники, что почти на 113% выше, чем за тот же период 2009 г. Местный рынок, как ожидается, будет увеличиваться и далее и предположительно к концу года достигнет объема в 180 тыс. ед. погрузочной техники. Также мы будем внимательно следить за состоянием сегмента электроприводных машин. В 2005 г. из всего объема заказов в промышленности на их долю приходилось 55%. К 2009 г. эта цифра возросла до 68%. В 2010 г. спрос на электроприводную технику в процентном отношении пока остается неизменным, и мы посмотрим, изменится ли он в конце года.

Наконец, и не в последнюю очередь, *ММН* продолжит тщательно наблюдать за структурой рынка. Правда, во время экономического спада объемы внутренних заказов на погрузчики с двигателем внутреннего сгорания снижаются, а спрос на электроприводные машины поднимается, потому что такие отрасли промышленности, как производство и складирование пищевых продуктов и напитков, которые традиционно используют электриче-

телей к улучшению экологической обстановки.

«Экология является очень существенным фактором, — говорит Руффенер. — Беспокойство об окружающей среде, рост стоимости ископаемого топлива, авансы, которые дают нам современные технологии и конструкторские решения, в результате приведут к росту продаж электрических погрузчиков».

СТ

Перевод с английского В. Петровой

