

Маркетологи всегда говорят нам, что **российский рынок геодезических приборов постоянно растущий** и, следовательно, спрос должен стабильно увеличиваться, поскольку сегменты рынка перспективны не только в плане рыночной емкости, но и в том, что спрос на геодезическое оборудование, и в первую очередь на электронные тахеометры, является своего рода маркером экономической ситуации в конкретных российских регионах.

В тоже время, **финансовый кризис и снижение темпов развития, резкий рост курса валют, да и последние политические события, безусловно, повлияли на объемы продаж геодезических приборов в I кв. 2014 г.**

Но, при этом, всегда можно сказать, что продажи геодезических приборов на российском рынке имеют ярко выраженный сезонный характер и, как правило, пики продаж приходятся на II кв. и IV кв., **а в остальное время объемы продаж падают.**

Но, возвращаясь, к предварительным итогам продаж I кв. 2014 г., можно сказать и о, достаточно, **чувствительном повышении цен на геодезические приборы в среднем на 15 %** и пока подобная рыночная тенденция остается неизменной, поэтому рассчитывать на активное восстановление спроса не приходится т.е. I кв. 2014 г., очевидно, самый сложный из всех будущих кварталов этого года.

По прежнему, **в рыночных нишах российского рынка доминируют электронные тахеометры** [Leica](#) и [Sokkia](#), но, в тоже время, мы не хотели бы заставлять всех своих потребителей бегать именно за приборами этих брендов, так как на российском рынке представлены и другие приборостроительные бренды и, практически, у каждого бренда есть свои отличительные особенности.

При этом, если, например, **несколько брендов по техническим характеристикам близки друг к другу,** вплоть до конкуренции, то возникают определенные сложности при выборе моделей нашими потребителями, даже, если эти модели, например, оптических нивелиров, находятся в разных ценовых нишах.

И некоторые бренды, которые долгое время находились вне нашего поля зрения, нам подсказывают наши заказчики.

Но, всегда, **независимо от сезона стабильным спросом пользуются оптические нивелиры** [Leica Jogger](#) и [Sokkia B40](#), которые всегда имеют высокую репутацию среди российских потребителей.

Также, в первом квартале уверенным спросом пользовались лазерные дальномеры [Leica DISTO](#) и [BOSCH](#).

При этом, нельзя не отметить, что на европейских рынках правила игры все-таки более прозрачны, чем на российских, так как участвуя в некоторых тендерах на поставку геодезических приборов: [GNSS приемников](#), [тахеометров](#), [цифровых теодолитов](#), [дальномеров](#) и др., нам приходится сталкиваться с недобросовестной конкуренцией т.е приходится мириться и с демпинговыми ценами и с так называемой "серой" продукцией.

В тоже время, сейчас, маркетологи, достаточно, много говорят о глобализации российского рынка.

И в этой связи, грамотная ценовая стратегия с учетом конъюнктуры наиболее прибыльных сегментов рынка и ориентация на наиболее продаваемые модели помогут всем продавцам обеспечить сравнительно высокий спрос, так как при всех упомянутых минусах, сегменты российского рынка остаются одними из наиболее перспективных и приоритетных.