

# *Вторичный рынок дорожно-строительной техники в РФ: проблемы и перспективы*

Автор: Иванов Иван Иванович

Студент 1 курса экономического факультета, 212 группа

Научный руководитель: Беляева Наталья Михайловна, ассистент  
кафедры экономики

# *Вторичный рынок дорожно-строительной техники -*

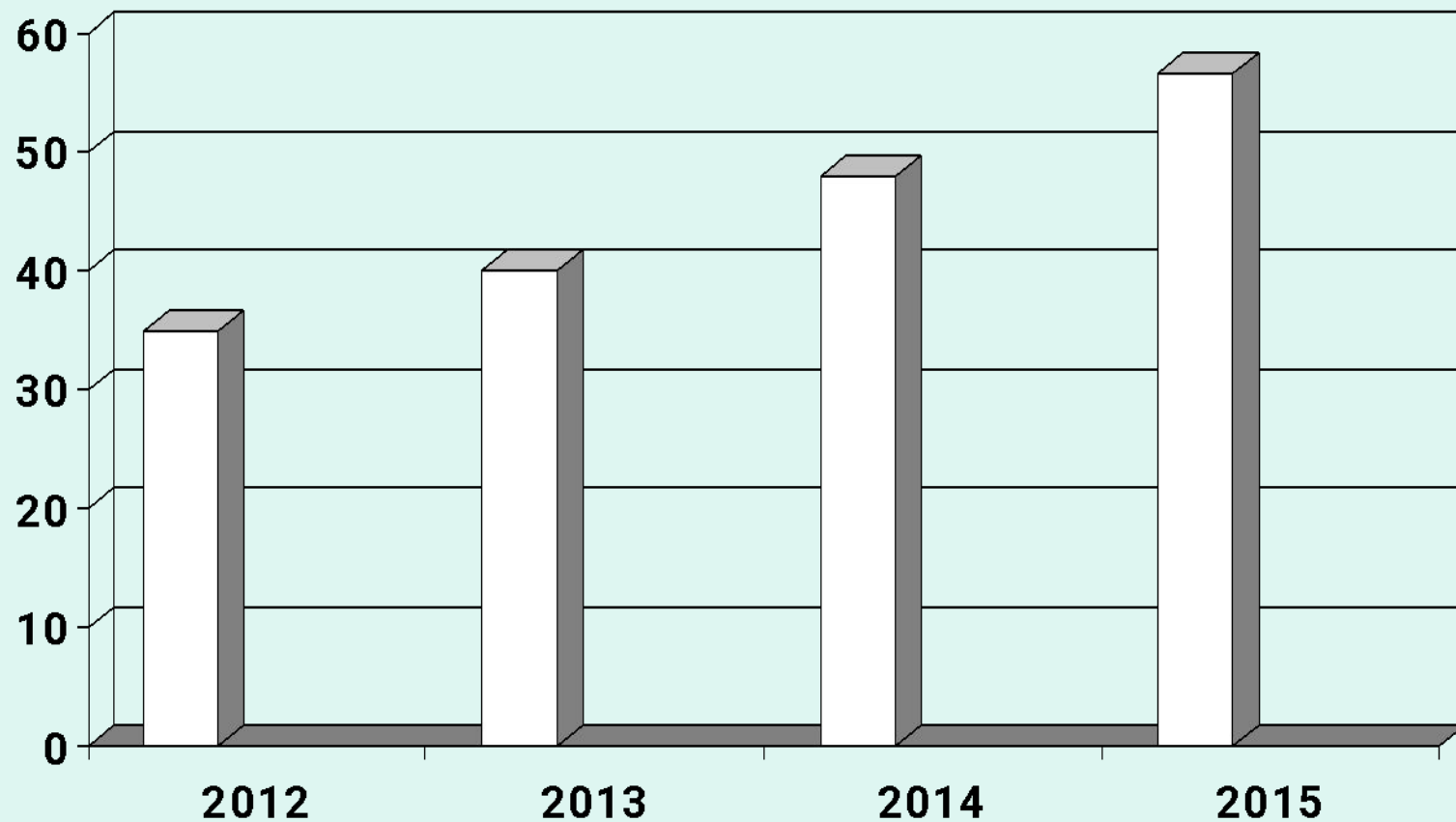
*это экономическая форма обмена бывшей в употреблении дорожно-строительной техники, которая выступает в качестве товара, при этом потребители выступают в качестве продавцов и покупателей*



# Анализ рынка дорожно-строительной техники в РФ в 2006-2011 гг.

- В 2009-2010 гг. в России резко сократился спрос на технику, что было обусловлено снижением финансирования и замораживанием большого количества проектов в условиях кризиса. Продажи в 2010 г выросли на 11,2 тыс. шт. относительно 2009 г, однако показали падение на 60,7% по отношению к показателю 2008 г.
- Стоимостный объем рынка в 2006 - 2010 гг. в целом вырос в 1,6 раз. Динамика оборота рынка в 2006-2009 гг. была выше динамики рынка в натуральном выражении благодаря постоянному росту цен. А в 2010 г, несмотря на снижения средней цены, оборот вырос за счет увеличения продаж в натуральном выражении
- Техника отечественного производства в 2006-2010 гг. занимала в среднем 40% от общего объема продаж в натуральном выражении. Превалирование импортной продукции на российском рынке во многом обусловлено более низкой стоимостью иностранной техники, которая завозиться как правило в подержанном состоянии
- Лидером по объему продаж техники по странам СНГ в 2011г. была Россия, доля которой в общих продажах составила 54,4% – 57,3 тыс. шт.

# Прогноз продаж техники в РФ в 2012-2015 гг., тыс. ед. (по оценкам BusinessStat)



# Особенности вторичного рынка дорожно-строительной техники в РФ

1. Рынок находится на стадии становления, он хаотичен и непрозрачен
2. В структуре товарного фонда на рынке важное место занимают узлы и агрегаты списанной техники. При дефектации списанных тракторов только 20—25 % деталей подлежат выбраковке, 40—45% пригодны для дальнейшего использования и 30—40 % — для восстановления
3. Степень износа техники велика
4. Технику реализуют через дилерскую систему после ремонта и обслуживания, ее стоимость на 30 % меньше первоначальной

5. «Богатые» хозяйства сбывают технику после 4—5 лет службы по относительно высоким ценам, что позволит им удешевить затраты на модернизацию. Средние - покупают технику «второй руки» (после первого капитально-восстановительного ремонта через 5—7 лет эксплуатации), бедные - смогут приобретать только технику «третьей руки»
6. Исторически рынок зависит от кредитов
7. Позволяет улучшить техническую оснащенность большинства предприятий, которые не имеют финансовых возможностей покупать или получать по лизингу новые машины

# *Проблемы вторичного рынка дорожно-строительной техники в РФ*

- Существенным сдерживающим фактором приобретения техники предприятиями остаются их ограниченные финансовые возможности
- Стоимость кредитов для российских организаций составляет 15% против 2...6% за рубежом, а с льготными банковскими кредитами вопрос пока остается открытым
- Из-за низкой рентабельности производства покупатель может не выдержать платежей по лизингу и кредиту и тогда покупка техники может оказаться низкорентабельной и малопривлекательной (при пятилетнем сроке лизинга техника обходится предприятию в 1,6—2 раза дороже заводской)
- Практически полностью отсутствует система обеспечения движения поддержанной техники, начиная от ее приобретения у поставщиков, ремонта и восстановления и кончая дальнейшей продажей конечным пользователям

# Перспективы развития вторичного рынка дорожно-строительной техники в РФ

- меры государственной поддержки рынка должны сводиться к поддержке производителя и облегчению ему доступа на рынок техники
- интеграция ремонтных предприятий и заводов-производителей новой техники, а также создание ими собственной лизинговой компании
- для упорядочения рынка, обеспечения его прозрачности и объективного ценообразования необходимо предусмотреть создание при государственном участии сети региональных агентств информационной поддержки
- применять в качестве запчастей детали со списанной техники, годные для вторичного использования без ремонта, что экономически целесообразно



# Перспективы развития вторичного рынка дорожно- строительной техники в РФ

- ремонтные предприятия должны выбрать оптимальные типы и марки закупаемых агрегатов и узлов, которые найдут уверенный спрос на вторичном рынке
- покупатель должен изучать рынок восстановленных агрегатов
- применять различные схемы сбыта (прямая продажа, опт, лизинг, в том числе и льготный, краткосрочная или долгосрочная аренда, подрядные работы и т. п.)
- предприятия должны подобрать ремонтные и базовые заводы с долгосрочными отношениями для поставки восстановленных узлов и деталей
- организация партнерских отношений всех участников рынка с разделением финансовых рисков и соответствующим распределением дохода

# Вывод

Таким образом, повышение эффективности использования техники, поступающей со вторичного рынка средств производства – необходимое направление деятельности в дорожно-строительной отрасли

ДОКЛАД ОКОНЧЕН

Спасибо за внимание