

Текущее состояние и тенденции международного рынка аренды

■ Развивающиеся рынки

- Концентрация на продукции, а не на клиентах
- Ограниченный парк / количество / выбор
- Очень низкие кредитные возможности
- Несложившееся арендное ценообразование
- Неотлаженные внутренние процессы
- Упрощенные IT-системы
- Потребность в финансовом бенчмаркинге
- Слабая поддержка продукта/ устаревшая техника
- Недостаток понимания, почему имеет смысл использовать аренду

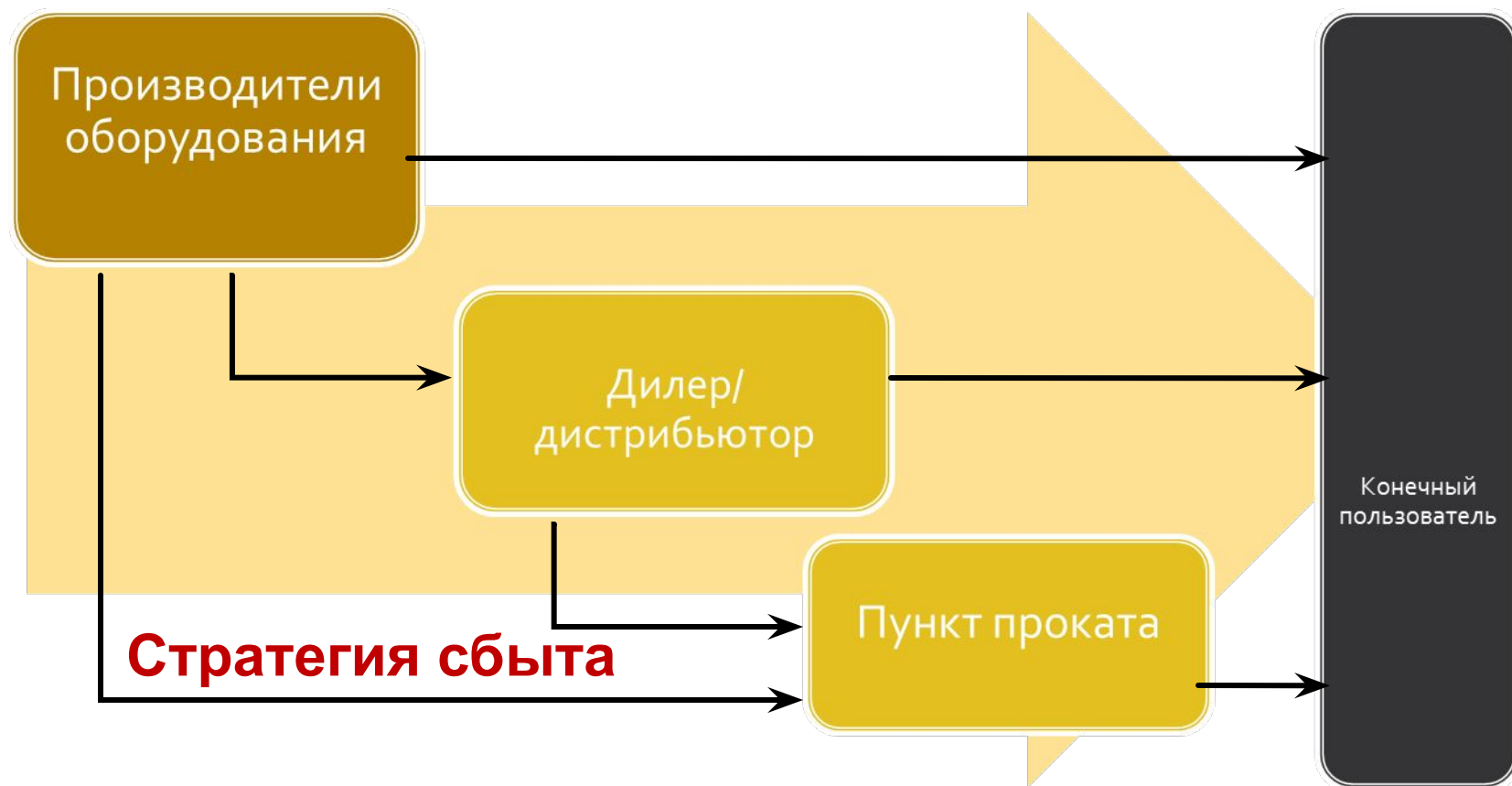


Текущее состояние и тенденции международного рынка аренды

- Сложившиеся рынки
 - Конкуренция на мировом рынке
 - Сеть арендных площадок
 - Сложные IT-системы
 - Отлаженные процессы
 - Более выгодные условия покупки/ новое оборудование
 - Непрерывный инвестиционный анализ
 - Специализированные парки техники
 - Доступные кредиты
 - Продажа подержанного оборудования
 - Развитый "бренд" аренды



Кого интересуется аренда?



Развивающиеся рынки

Продажи

- Только новая техника
- Высокая прибыль - 15-25%
- Слабые планы финансирования
- Не налажена поддержка продукта
- Трудности в поиске нужной техники
- Прибыль от продажи подержанной техники выше - 18-35%

Арендные парки значительно влияют

- **Немедленный денежный поток**
- **Общее содействие доходности дилеров**
- **Позиционирование для продажи подержанной техники в будущем**
- **Позиционирование для возникающих contractors для будущей торговой деятельности**
- **Внедрение нового бренда/ продукта – низкий риск для конечных пользователей**

Запчасти

- Высокая прибыль 25-40%
- Практическое отсутствие парка техники
- Хотя сегодня есть прибыль, перспективы на будущее неутешительные.

Обслуживание

- Высокая прибыль 45-55%
- Поддержка продукта обычно отстает от продажи примерно на 6-12 месяцев
- Хотя сегодня есть прибыль - возможности обслуживания низкие из-за практического отсутствия парка техники
- Начинаящие дилеры могут использовать технику конкурентов, проблема в том, как найти запчасти конкурентов и получить разумную прибыль.

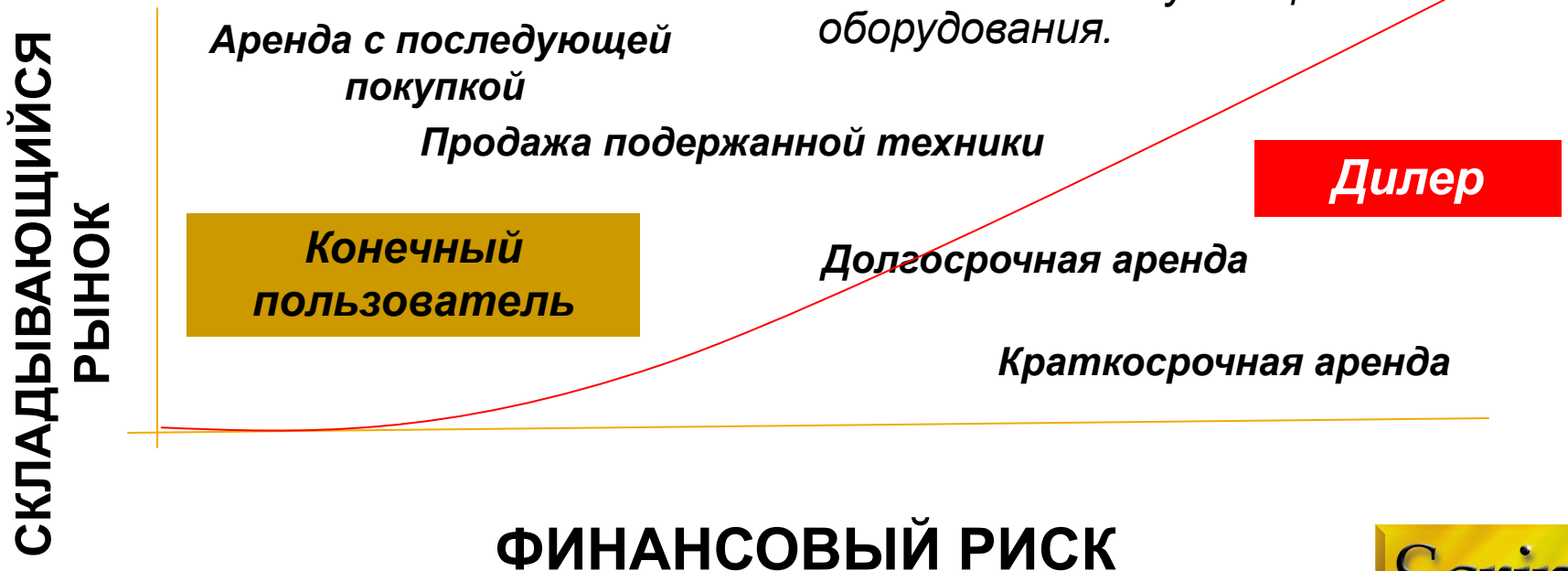
Аренда

- Обычно на каждом рынке есть подавленный спрос, который достается лидеру рынка
- Концепция в целом широко не известна / не принята
- Очень высокая валовая прибыль 45-55%
- Обычно слабая поддержка изготовителя по финансированию парка
- Предложение продукта ограничено дилерскими брендами

Типичное развитие рынка

Дилеры обычно не расположены к запасам, размещение не по плану. Парк арендованной техники не возникает сам по себе – его создание предполагает разумный РИСК.
Продажа новой техники

Клиенты обычно привыкли брать на себя весь финансовый РИСК. Рынок действительно открывается (становится доступным), когда другие начинают делить свои РИСКИ владения и эксплуатации оборудования.



Проявите инициативу

Аренда – проверенный способ выхода на развивающиеся рынки. Сделайте ее частью вашей корпоративной стратегии!

Ждать, когда рынок сформируется означает высокий риск. Разработка корпоративной стратегии без реального опыта и руководящих указаний – еще больший риск.

Рассмотрите руководящие указания от настоящих экспертов, которые могут предложить/ оценить апробированную рациональную рыночную стратегию.