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/ устарелая техника
  - Недостаток понимания, почему имеет смысл использовать аренду

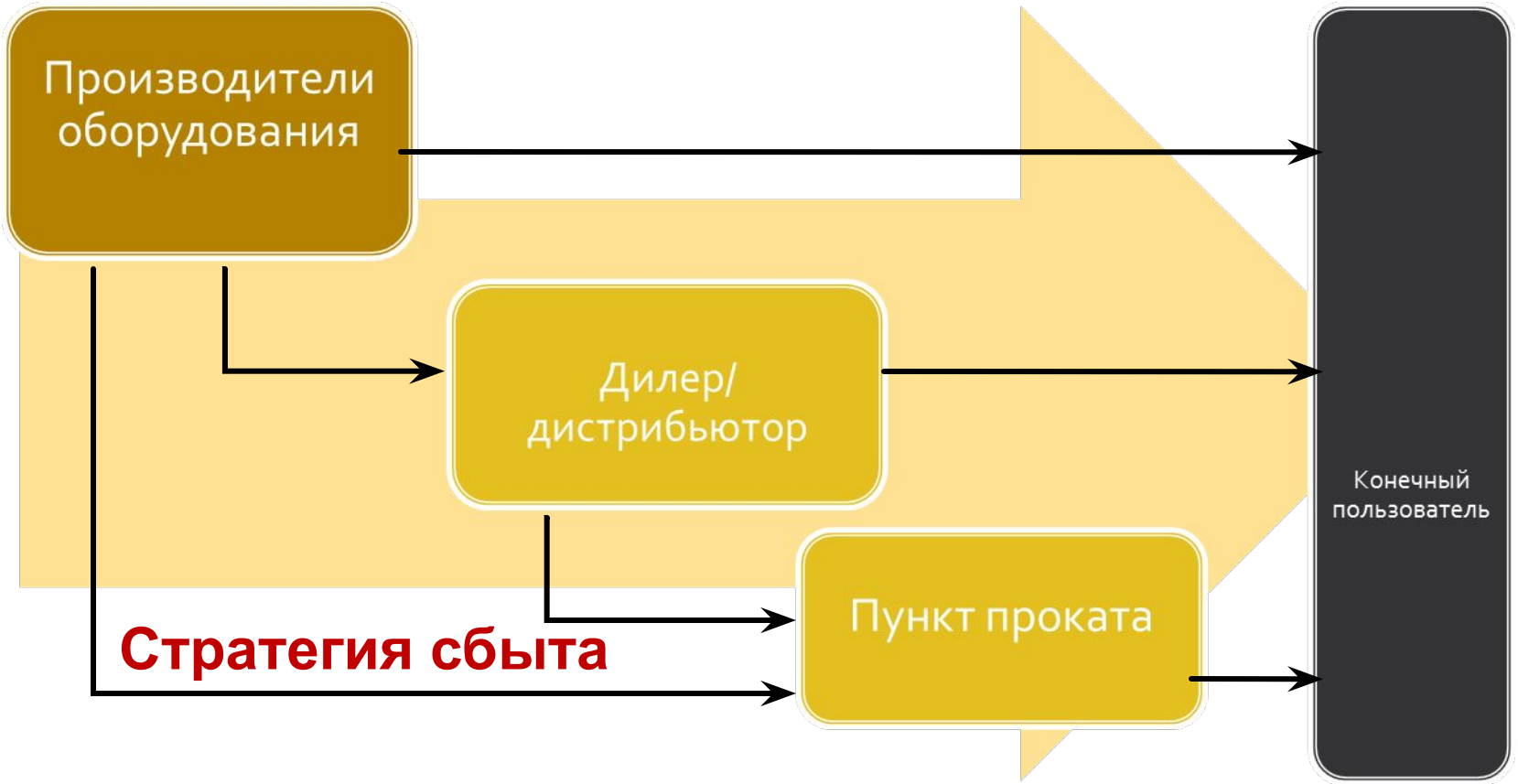
Script INTERNATIONAL, INC.

Текущее состояние и тенденции международного рынка аренды

- Сложившиеся рынки
  - Конкуренты 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

Script
INTERNATIONAL, INC.

Кого интересует аренда?



Script INTERNATIONAL, INC.

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%

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
- Начинающие 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

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**

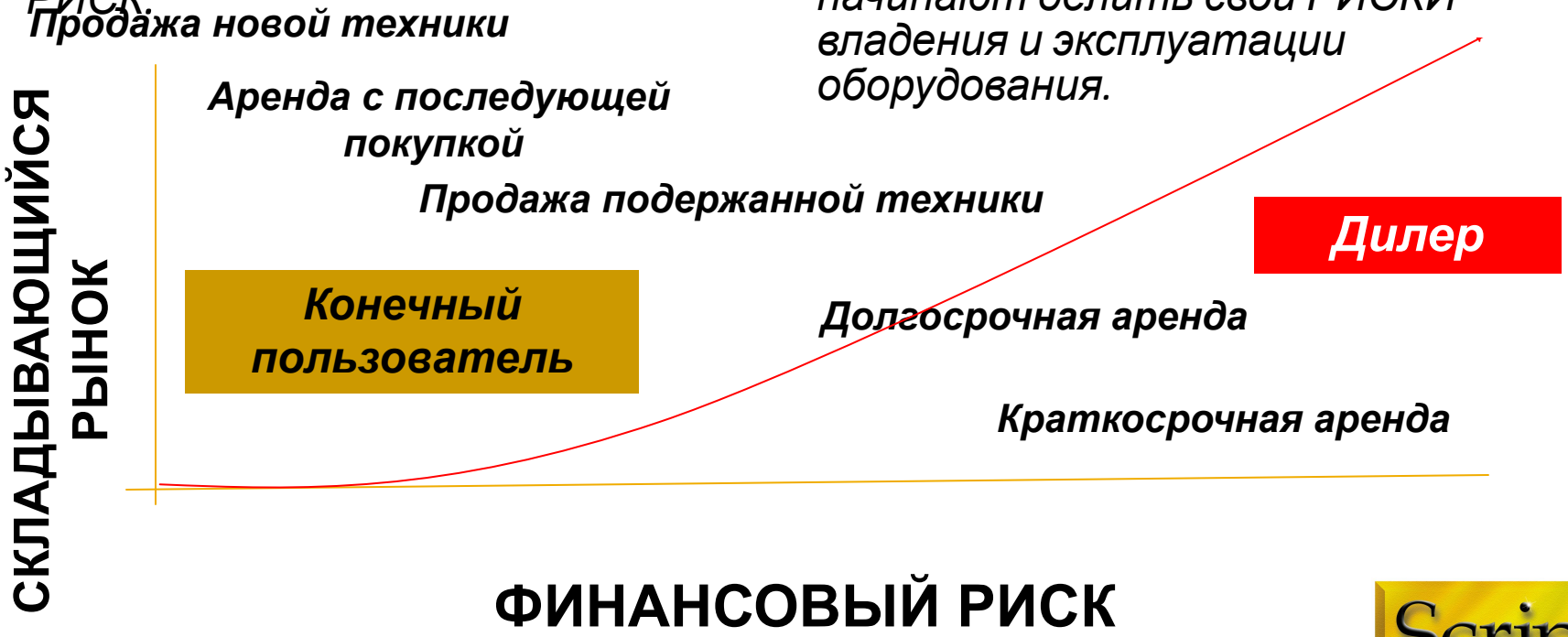
2003 Script International Inc.

Script INTERNATIONAL, INC.

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.*

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



2001 Script International Inc.

Script INTERNATIONAL, INC.

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.

Script INTERNATIONAL, INC.