

Выгоды аренды

ПОЧЕМУ ИМЕННО АРЕНДА?

Нет капитальных затрат

Нет затрат на ТО (наем техников, стоимость материалов, стоимость ремонтного оборудования, служебный транспорт, инструменты)

Нет затрат на хранение оборудования

Нет затрат на страхование оборудования

Нет платежей за неиспользованное оборудование

Оборудование всегда современное

Нет затрат на охрану для защиты от хищений или вандализма

Экономия времени, энергоресурсов и затрат,

связанных с выводением оборудования из эксплуатации

В случае поломки на рабочей площадке компания по аренде оборудования позаботится о его ремонте или замене.

Ваши затраты зависят от объема работы;

вы не обязаны платить много, если объем работ невелик.

Ключи к росту и выходу на арендный рынок Северной Америки

Надежность доставки (вовремя, быстро)

Бесперебойность поставок

Качество оборудования (коэффициент технического использования)

Знающий персонал арендной компании

Развитие и познание рынка персоналом арендной компании

Рост и повышение эффективности с помощью арендных компаний

Выход на новые рынки – муниципальный, государственный, школы,

медицинские учреждения, промышленные объекты,

их просвещение в области концепций аренды

Рост аренды строительного оборудования (данные умножить

на 1000)

| Год | Кол-во деп | Выручка на деп | Объем рын | Изменение к пред.году |
|------|------------|----------------|-----------|-----------------------|
| 2011 | 13,830 | \$1,822 | \$25,200 | 17% |
| 2010 | 14,208 | \$1,518 | \$21,571 | -15% |
| 2009 | 14,648 | \$1,733 | \$25,377 | -30% |
| 2008 | 15,750 | \$2,302 | \$36,253 | -4% |
| 2007 | 15,865 | \$2,372 | \$37,636 | 8% |
| 2006 | 15,708 | \$2,218 | \$34,848 | 20% |
| 2005 | 15,400 | \$1,886 | \$29,040 | 9% |
| 2004 | 14,000 | \$1,895 | \$26,530 | 11% |
| 2003 | 14,005 | \$1,723 | \$23,927 | 1% |
| 2002 | 13,250 | \$1,790 | \$23,717 | -4% |
| 2001 | 13,500 | \$1,837 | \$24,800 | 0% |
| 2000 | 13,932 | \$1,780 | \$24,784 | 3% |
| 1999 | 13,958 | \$1,730 | \$24,159 | 13% |
| 1998 | 14,909 | \$1,500 | \$21,436 | 15% |
| 1997 | 14,338 | \$1,300 | \$18,640 | 15% |
| 1996 | 14,874 | \$1,100 | \$16,209 | 14% |
| 1995 | 13,350 | \$1,075 | \$14,351 | 9% |
| 1994 | 12,550 | \$1,050 | \$13,178 | 18% |
| 1993 | 11,150 | \$1,000 | \$11,150 | 15% |
| 1992 | 9,950 | \$975 | \$9,701 | 23% |
| 1991 | 8,550 | \$925 | \$7,909 | 21% |
| 1990 | 7,325 | \$896 | \$6,563 | 13% |
| 1989 | 6,783 | \$853 | \$5,786 | -2% |
| 1988 | 6,325 | \$937 | \$5,927 | 45% |
| 1987 | 5,616 | \$727 | \$4,083 | 51% |
| 1986 | 4,635 | \$585 | \$2,711 | 55% |
| 1985 | 3,720 | \$469 | \$1,745 | 58% |
| 1984 | 3,132 | \$352 | \$1,102 | 41% |
| 1983 | 2,800 | \$280 | \$784 | 28% |
| 1982 | 2,560 | \$240 | \$614 | |

Выгоды от применения телематических систем

- Отслеживается местоположение оборудования для предотвращения хищений
- Удаленно контролируется количество часов использования оборудования
- Датчики подают сигнал при низком уровне масла или другой жидкости
- Другие возможности диагностики

RER 100 – 100 крупнейших компаний в Северной Америке,
см. данные на www.rermag.com.

| Год | Доход от аренды (млн.) | Изменения в % |
|------|------------------------|---------------|
| 2010 | \$10,260.5 | -0.5 |
| 2009 | \$10,311.8 | -25.3 |
| 2008 | \$13,802.5 | -0.36 |
| 2007 | \$13,853.6 | +4.3 |
| 2006 | \$13,282.5 | +14.5 |
| 2005 | \$11,599.4 | +15.1 |
| 2004 | \$10,075.6 | +12.3 |
| 2003 | \$8,973.8 | +1.3 |
| 2002 | \$8,861.5 | -6.4 |
| 2001 | \$9,467.1 | +7.1 |
| 2000 | \$8,757.0 | +25 |

При том, что общий доход компаний, входящих в RER TOP-100,
снижается уже третий год подряд,
этот показатель почти выровнялся для RER TOP-10

| Год | Доход от аренды (млн.) | Изменения в % |
|------|------------------------|---------------|
| 2010 | \$6,516.1 | -0.8 |
| 2009 | \$6,568.4 | -26.3 |
| 2008 | \$8,906.8 | -3.3 |
| 2007 | \$9,208.2 | +2.8 |
| 2006 | \$8,961.0 | +13.4 |
| 2005 | \$7,903.7 | +12.9 |
| 2004 | \$7,001.9 | +8.9 |
| 2003 | \$6,430.2 | -0.5 |
| 2002 | \$6,459.7 | -7.0 |
| 2001 | \$6,946.7 | +7.1 |
| 2000 | \$6,486.9 | +32 |

Проблемы и особенности арендного рынка Северной Америки

Еще слабый рынок жилищного строительства

Еще слабый рынок коммерческой застройки

Высокий уровень безработицы

Трудности в усилиях по принятию законов по труду, по перевозкам грузов или по инфраструктуре

Политический тупик (неспособность демократов и республиканцев к совместной работе)

Довольно сильный рынок товаров промышленного назначения

Довольно сильные рынки энергоносителей