

НААСТ - 10 ЛЕТ



# В ЮБИЛЕЙНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ АРЕНДНЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

# СОЧИ

23-24 СЕНТЯБРЯ 2021

[WWW.NAAST.RU](http://WWW.NAAST.RU)



СПОНСОРЫ: **Genie** A TEREX BRAND **JLG** reaching out. **Avito**  
**LGMG** **Мировая Техника** **СЭТ** Husqvarna  
RELIABILITY IN ACTION CONSTRUCTION **LIEBHERR**



## НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДОДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ

ОРГАНИЗАТОР

# ОРГАНИЗАТОРЫ | СПОНСОРЫ

## ОРГАНИЗАТОРЫ:



EUROPEAN  
RENTAL  
ASSOCIATION



**НААСТ**

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ

## СЕРЕБРЯНЫЙ ПАРТНЁР:



**LGMG**

RELIABILITY IN ACTION

## БРОНЗОВЫЕ ПАРТНЁРЫ:

**Genie**  
A TEREX BRAND

**JLG**  
*reachingout*<sup>™</sup>

## ПАРТНЁРЫ ФОРУМА:

**LIEBHERR**



**Avito**

**СЭТ**

**Мировая  
Техника**  
CONSTRUCTION



Husqvarna<sup>®</sup>

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЁРЫ ФОРУМА:



Национальная Ассоциация  
Демонтажных Организаций



**bauma CTT RUSSIA**



RUSSIAN  
DEMOLITION  
FORUM

**ЭКСКАВАТОР.РУ**  
ПЕРВЫЙ ЭКСКАВАТОРНЫЙ

**MACHINERY**  
CHINA MACHINERY FAIR MOSCOW



23-24 СЕНТЯБРЯ 2021  
КОНГРЕСС-ОТЕЛЬ SEA GALAXY



# В ЮБИЛЕЙНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ АРЕНДНЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

ОРГАНИЗАТОР:



**НААСТ**

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



EUROPEAN  
RENTAL  
ASSOCIATION

БЛАГОДАРИМ ВСЕХ ПАРТНЁРОВ ФОРУМА:



**LIEBHERR**



## ЧЕТВЕРГ, 23 СЕНТЯБРЯ

**09:00 – 10:00 РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ | ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ**

Зал «Панорама», 18 этаж, конгресс-отель SeaGalaxy

**10:00 – 17:00 ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА**

Зал «Галерея», 18 этаж, конгресс-отель SeaGalaxy

**13:00 – 14:00 ОБЕД**

Ресторан «Эклер», 2 этаж, конгресс-отель SeaGalaxy

**19:00 – 23:30 Приветственный ужин и награждение победителей конкурса  
«ВСЕРОССИЙСКАЯ АРЕНДНАЯ ПРЕМИЯ 2021»**

Ресторан «Ротонда», Курортный проспект 107, Магистраль



## ПЯТНИЦА, 24 СЕНТЯБРЯ

**10:00 – 15:00 – ЭКСКУРСИОННАЯ ПРОГРАММА | NETWORKING | ОБЕД**



# ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО



## НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДОДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ



Президент Национальной  
ассоциации арендодателей строительной техники  
НААСТ

КЛИМЕНКО ВАЛЕРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

## Уважаемые участники и гости форума!

Рад приветствовать вас на «V Международном форуме арендных и строительных компаний»! В этом году ассоциация отмечает **10 ЛЕТ** со дня основания. **10 ЛЕТ** ассоциации ведёт работу, направленную на развитие рынка аренды России: проводим мероприятия, организуем отраслевые вебинары, содействуем сотрудничеству производителей и арендных компаний, представляем интересы отрасли в государственных органах. Отмечу, что с каждым годом количество новых членов и партнёров ассоциации неизменно растёт. Кризис, вызванный пандемией, показал, как важна поддержка и взаимное сотрудничество.

Международный форум арендных и строительных компаний, который мы проводим уже пятый раз, без сомнений является главным мероприятием рынка аренды в году. В рамках мероприятия представители арендной индустрии имеют отличную возможность обсудить новости и тенденции отрасли, обменяться опытом, наладить деловое сотрудничество.

Уверен, что форум принесет ожидаемые результаты и поспособствует развитию аренды.

Желаю всем участникам успешной и продуктивной работы на форуме!



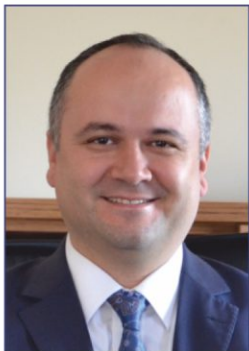
[www.naast.ru](http://www.naast.ru)



# СПИКЕРЫ ФОРУМА



**V ЮБИЛЕЙНЫЙ**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ**  
АРЕНДНЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



Аксой Фарук



Бунецкул Виктор



Василев Явор



Горб Руслан



Гриф Григорий



Жавнерович Денис



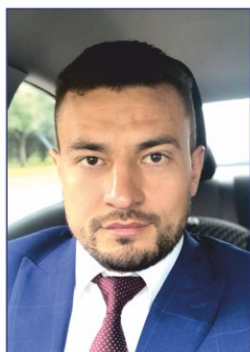
Кирсенко Алексей



Клименко Валерий



Колесников Михаил



Михайлов Владимир



Ощепкова Яна



Петижан Мишель



Проспери Марко



Рябов Максим



Шипков Борис



Цзян Вокер



**23 СЕНТЯБРЯ 2021**

**09:00 – 10:00** РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ | ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ

**10:00 – 11:15 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ:**

### СИТУАЦИЯ НА РЫНКАХ АРЕНДЫ В РОССИИ И МИРЕ

**10:00 – 10:15** Текущая ситуация на рынке аренды России  
**ВАЛЕРИЙ КЛИМЕНКО**, президент НП НААСТ

**10:15 – 10:35** Последствия пандемии для рынка аренды Европы  
**МИШЕЛЬ ПЕТИЖАН**, генеральный секретарь ERA

**10:35 – 10:55** Опыт противодействия влиянию пандемии на рынок аренды Турции  
**ФАРУК АКСОЙ**, представитель Турецкой арендной ассоциации

**10:55 – 11:05** Выступление партнера Форума–Представление компании LGMG,  
**ВОКЕР ЦЗЯН**, AWP Export Division Sales manager

**11:05 – 11:15** Аврора - партнёрские решения для арендного бизнеса  
**ВИКТОР БУНЕЦКУЛ**, Вице президент Группы компаний Аврора

**11:15 – 11:30** COFFEE BREAK

**11:30 – 13:00 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ:**

### КРІ АРЕНДНОГО БИЗНЕСА. ЧТО АНАЛИЗИРУЮТ В ЕВРОПЕ И РОССИИ?

Классические и современные подходы к КРІ арендного бизнеса  
**ВАЛЕРИЙ КЛИМЕНКО**, президент НААСТ

Показатели эффективности арендной компании в России и в мире  
на примере General rental company  
**ГРИГОРИЙ ГРИФ**, генеральный директор Фортрент

Использование КРІ в арендном бизнесе Италии  
**МАРКО ПРОСПЕРИ**, директор Assodimi

Бизнес-процессы и КРІ. Драйвер развития арендного бизнеса  
**РУСЛАН ГОРЬ**, руководитель арендной платформы Transbaza, член правления НААСТ





13:00 – 14:00 ОБЕД

14:00 – 15:30 **ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ:**

### УПРАВЛЕНИЕ АРЕНДНОЙ КОМПАНИЕЙ

**14:00 – 14:30** Продвижение арендной компании

**ДЕНИС ЖАВНЕРОВИЧ**, руководитель отдела маркетинга арендной компании Ярд Империял

**14:30 – 15:00** Сотрудники - актив компании. Как и чему их обучать и развивать?

**АЛЕКСЕЙ КИРСЕНКО**, HR директор компании Панавто,  
бывший HR Business Partner компании JohnDeere

**15:00 – 15:30** Юридические особенности ведения арендного бизнеса. Заключение договоров, задолженность, судебная практика

**ЯНА ОЩЕПКОВА**, руководитель юридической службы компании Stratech, практикующий адвокат  
Адвокатской Палаты ЯНАО

**15:30 – 15:40** Выступление партнера Форума–Какие генераторные установки подходят для арендного бизнеса? Качественная фильтрация – залог долгой и безотказной работы техники,

**ЯВОР ВАСИЛЕВ**, директор арендной компании «СпецЭнергоТрейд»

**15:40 – 15:50** Выступление партнера Форума–Телескопические погрузчики Либхерр для арендного бизнеса

**МИХАИЛ КОЛЕСНИКОВ**, руководитель департамента землеройной техники «Либхерр-Русланд»

**15:50 – 17.00 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ:**

## ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ АРЕНДНОГО БИЗНЕСА С РАЗНЫМИ ГРУППАМИ ОБОРУДОВАНИЯ

- Что необходимо для запуска арендной компании?
- Внешние факторы влияния на рынок аренды
- Портрет клиента арендной компании и особенности работы с ним
- Принципы формирования арендного парка
- Ключевые факторы успеха в каждом сегменте

### ТЯЖЁЛАЯ И СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

**МАКСИМ РЯБОВ**, директор департамента аренды компании ТСК СтройТехМаш

### ГЕНЕРАТОРЫ

**ЯВОР ВАСИЛЕВ**, директор арендной компании СпецЭнергоТрейд

### СРЕДСТВА МАЛОЙ МЕХАНИЗАЦИИ

**БОРИС ШИПКОВ**, руководитель арендной компании АЛМ-Монтаж

### МОДУЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ И БЫТОВКИ

**ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВ**, директор арендной компании Атенго

**18:30 СБОР ГОСТЕЙ** | зарегистрированных на Приветственный ужин | в фойе 1 этажа отеля Sea Galaxy

**18:30 – 19:00 ТРАНСФЕР** Ресторан «Ротонда», Курортный проспект 107, Магистраль

**19:00 – 23:30 ПРИВЕТСТВЕННЫЙ УЖИН**, награждение победителей конкурса

**«ВСЕРОССИЙСКАЯ АРЕНДНАЯ ПРЕМИЯ 2021»**,  
ресторан «Ротонда», Магистраль



НААСТ – единственный  
в России аккредитованный  
член Европейской  
арендной ассоциации  
ERA с 2012 года.



[www.naast.ru](http://www.naast.ru)



# ПРЕМИЯ

## ЧЕСТВОВАНИЕ ЛИДЕРОВ ИНДУСТРИИ АРЕНДЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ РОССИИ

НП «НААСТ» проводит конкурс «ВСЕРОССИЙСКАЯ АРЕНДНАЯ ПРЕМИЯ 2021».

Победителей определяет экспертная комиссия на основании данных, представленных компаниями в своих заявках и полученных из открытых источников. Комиссия учитывает достижения за 2 последних года. Комиссия состоит из членов Правления НП «НААСТ».



## В ЭТОМ ГОДУ НОМИНАЦИИ И УЧАСТНИКИ СЛЕДУЮЩИЕ:

### НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ АРЕНДНЫЙ ПРОЕКТ ГОДА»

- Вертекс
- Вершина
- ПодъемРент
- Профрент
- СпецЭнергоТрейд
- Stratech | Глобус инвест |

### НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ АРЕНДНЫЙ ПРОДУКТ ГОДА»

- Наклонный подъемник GEDA LIFT
- Ножничный подъемник повышенной проходимости GenieGS-5390RT
- Коленчатый подъемник Manitou 180 ATJ
- Экскаватор CASE CX220C

### НОМИНАЦИЯ «СТАБИЛЬНОСТЬ И УСТОЙЧИВОСТЬ В АРЕНДЕ»

### НОМИНАЦИЯ «ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ АССОЦИАЦИИ»

### НОМИНАЦИЯ «ЖЕНЩИНА ГОДА В АРЕНДНОМ БИЗНЕСЕ»

### НОМИНАЦИЯ «IT-РЕШЕНИЕ АРЕНДНОГО БИЗНЕСА»

## СОСТАВ ЭКСПЕРТНОЙ КОМИССИИ:

- КЛИМЕНКО ВАЛЕРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, президент НП «НААСТ»
- ГОЙХМАН АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ, GR директор арендной компании «Вертекс»
- МАЛАХОВСКИЙ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ, директор арендной компании «Рентал Тех»
- ГОРЬ РУСЛАН ЮРЬЕВИЧ, руководитель «TRANSBAZA»
- НЕЖИВЕНКО МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ, директор арендной компании «АПС»
- БУНЕЦКУЛ ВИКТОР АНДРЕЕВИЧ, вице президент Группы компаний «Аврора»
- РЯБОШТАН ВЯЧЕСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ, директор НП «НААСТ»

Результаты конкурса будут объявлены на Приветственном ужине **23 СЕНТЯБРЯ 2021 ГОДА**, который состоится в рамках V Международного форума арендных и строительных компаний.

Подробная информация на сайте [www.naast.ru](http://www.naast.ru)



**НААСТ**

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДОДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ







**JLG**<sup>®</sup>

Подъемники

JLG Industries Inc.

**JLG**<sup>®</sup>

*reachingout*

[www.jlg.ru](http://www.jlg.ru)

продажа □ запчасти □ обучение операторов □ сервисное обслуживание

Официальный дистрибьютор JLG в России и Беларусь ООО «Технотрейд»

**+7 (800) 600-39-44**





### СОВРЕМЕННАЯ АНАЛИТИКА, КОТОРАЯ ДВИГАЕТ ВАШ АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС ВПЕРЕД!

Арендная отрасль по-разному отреагировала на последствия COVID-19. В одних регионах и сегментах оборудования наблюдается рост, а в других спад. Но в любом случае, по мере того как индустрия аренды оборудования продолжает развиваться, с ростом возможностей для бизнеса множатся и проблемы.

Современный бизнес больше не может работать по стратегии «так всегда делалось». Как же организовать бизнес так, чтобы быть успешными в новой реальности - в быстроменяющемся и нестабильном VUCA мире (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity — нестабильность, неопределённость, сложность и неоднозначность)?

Ответ на этот вопрос кроется в аналитике, которая помогает принимать оптимальные бизнес-решения. Она улучшит качество обслуживания клиентов и предложит прозрачность, гибкость и освободит от сложностей, которые до сих пор мешают отрасли.

Ассоциации по всему миру активно совершенствуют единые стандарты оценки эффективности работы арендных компаний. Единые стандарты отрасли помогают проводить сравнительный анализ, создавать отчёты для оценки эффективности собственной деятельности и для повышения инвестиционной привлекательности.

Секрет эффективного использования стремительно растущего потока данных кроется в знании, какие показатели эффективности деятельности компании (KPI) отслеживать наиболее тщательно. Чтобы помочь в этом, консалтинговая компания TARGIT, основанная в 1986 году, составила список наиболее важных KPI для отрасли аренды техники и оборудования.

### КАКАЯ ТЯЖЁЛАЯ ТЕХНИКА ЕСТЬ В ВАШЕМ АРЕНДНОМ ПАРКЕ?

Представленные далее показатели независимы от курса валют и масштаба бизнеса, и поэтому могут использоваться компаниями любого размера и региона деятельности.

### УТИЛИЗАЦИЯ (TU — TIME UTILIZATION)

Время нахождения техника в аренде, делённое на вседоступное для аренды время. Рассчитывается как в целом по парку, группе оборудования или по каждой единице техники.



**72 % АРЕНДНОГО ПАРКА ДОЛЖНО НАХОДИТЬСЯ В АРЕНДЕ**

На основе анализа TARGIT и Американской арендной ассоциации (ARA)



Утилизация показывает процент времени, когда техника находится в аренде. Оставшаяся часть — это время простоя, следствием которого является недополучение прибыли. Целесообразно проводить сравнение по разным группам техники. Например, в разрезе их стоимости: насколько эффективно работает дешёвое и дорогостоящее оборудование в сравнении друг с другом.

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПАРКА ТЕХНИКИ (SU — FINANCIAL UTILIZATION)

Чистый годовой доход от аренды, делённый на стоимость оборудования. Чистый годовой доход от аренды представляет собой поступления исключительно от аренды техники и не включает дополнительных доходов. Стоимость оборудования: затраты на приобретение и доставку техники. Этот показатель является универсальным межрегиональным способом оценки работы арендной компании, поскольку не зависит от стоимости валюты, в которой осуществляются финансовые операции.

## СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ ПАРКА ТЕХНИКИ (AVERAGE FLEET AGE)

Рассчитывается в месяцах, начиная от даты приобретения. Показывает значение в конкретный момент времени. При приобретении техники её возраст равен нулю. Отсчёт начинают с момента ввода техники в эксплуатацию. При этом восстановленная техника не может считаться новой.



**ДО 8 % АРЕНДНОГО ПАРКА МОЖЕТ БЫТЬ НЕ ГОТОВЫМ К АРЕНДЕ |РЕМОНТ И ТО|**

На основе анализа TARGIT и Американской арендной ассоциации (ARA)

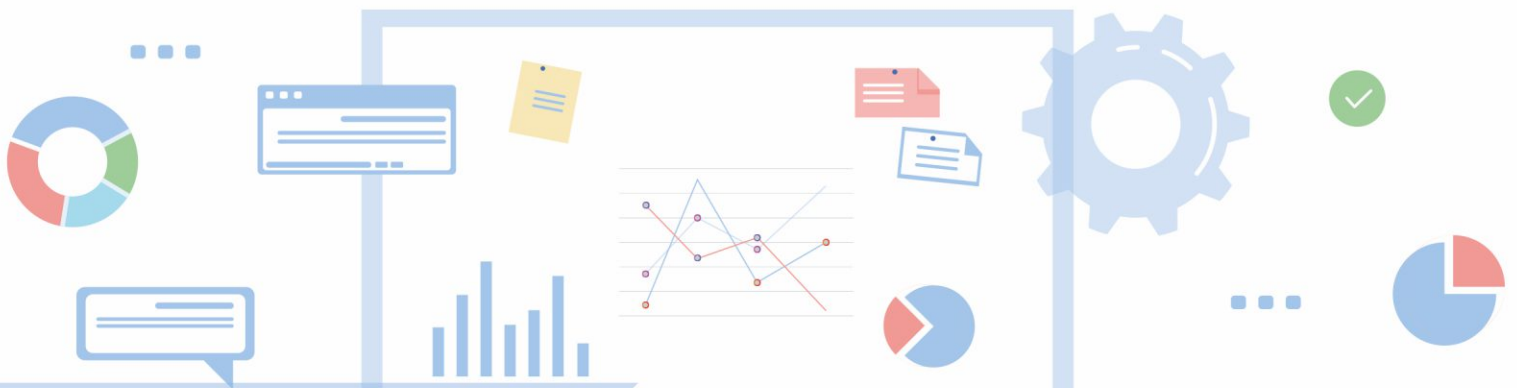


Учёт возраста техники позволит заранее спланировать техническое обслуживание и инвестиции в обновление парка.

Если держать руку на пульсе утилизации и рентабельности каждой единицы техники, всего парка или отдельных групп оборудования, то можно оперативно и качественно принять решения:

- Что стоит продолжать сдавать в аренду, а что сократить?
- Какую технику нужно ещё купить?
- Как управлять ставками аренды?

Арендные компании, как правило, плохо считают эти показатели, несмотря на наличие данных под рукой. Поэтому аналитическое решение, предоставляющее важные KPI в виде легко усваиваемых приборных панелей, имеет решающее значение.





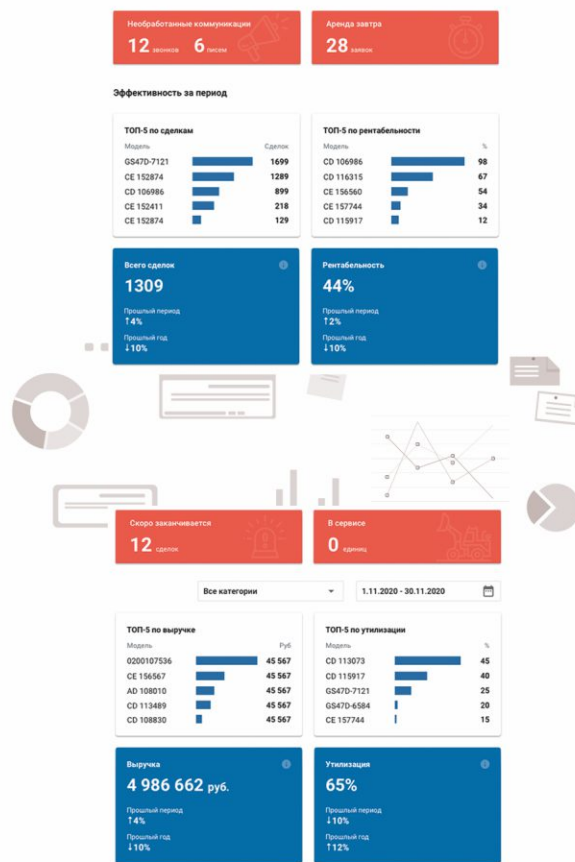
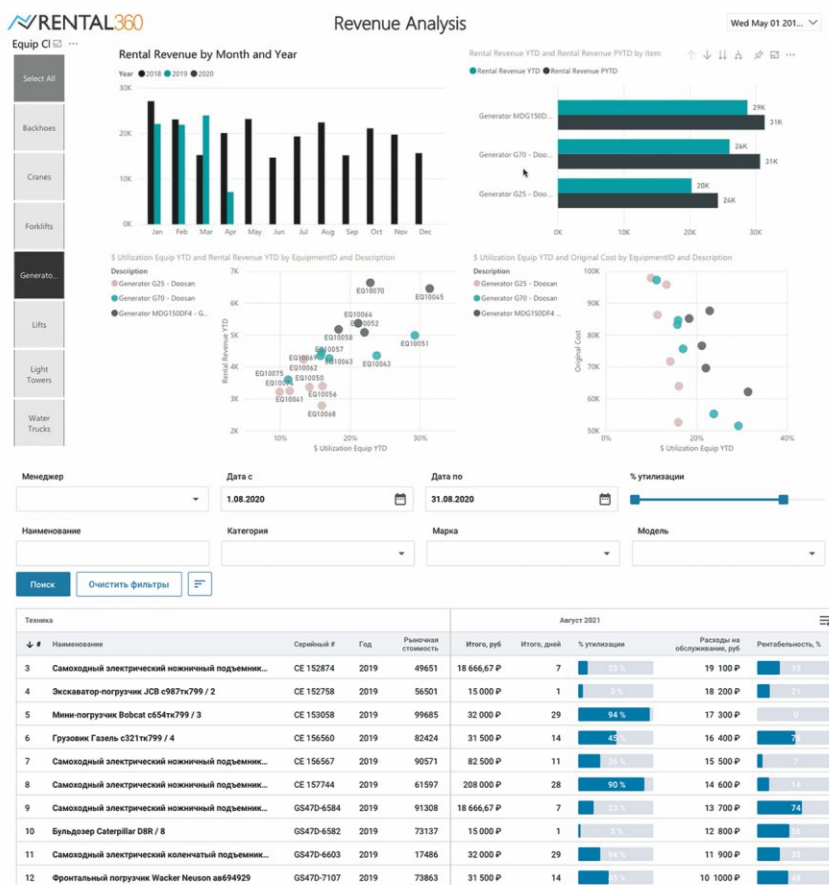


## ЭФФЕКТИВНЫЕ ДАШБОРДЫ (ПРИБОРНЫЕ ПАНЕЛИ) ДЛЯ АНАЛИЗА ДАННЫХ ПО АРЕНДЕ ОБОРУДОВАНИЯ.

Чтобы собрать, рассчитать и свести воедино аналитику вручную, понадобится не меньше суток. И на выходе вы получите уже устаревшие данные. По всему миру арендные компании внедряют автоматические системы управления, которые должны собирать данные и показывать их на дашбордах.

Приборные панели и возможности отчетности Rental360 получили сертификат Американской Арендной Ассоциации - ARA Rental Market Metrics. Rental360 продемонстрировал 100% точность в соответствии со стандартами и методологией ARA для расчета и отчетности по важнейшим показателям эффективности для отрасли аренды оборудования.

Таким образом каждая арендная компания может сравнивать свои показатели деятельности относительно других компаний и в целом страны, не раскрывая конфиденциальные финансовые данные.



Современные решения бизнес-аналитики для аренды техники и оборудования также доступны и в России, с помощью решения TRANSBAZA. Вы получите готовые к работе дашборды и отчеты, которые с первого дня внедрения решения позволят вам повысить эффективность бизнеса и зарабатывать больше.

**TRANSBAZA - мы делаем арендный бизнес легким, быстрым и эффективным!**

Подготовлено TRANSBAZA на основании анализа консалтинговой компании TARGIT и финансовых стандартов для отрасли аренды оборудования, подготовленных Американской Арендной Ассоциацией.



**B2B АГРЕГАТОР «KIROX»** создан высокопрофессиональными специалистами в области аренды строительной и спец техники на базе своего опыта многолетней работы, как единая экосистема, для решения следующих задач:

- поиск покупателей для сдачи в аренду спец техники и оборудования с использованием новейших интернет технологий и маркетинга и продвижения компании в интернет пространстве;
- поиск/предоставление высококвалифицированных специалистов (машинистов-операторов, инженеров) для выполнения соответствующих работ;
- продажа/покупка спец техники и оборудования в том числе б/у;
- поиск/продажа спец материалов и сопутствующего оборудования при строительстве/монтажных работах и производстве;

Агрегатор нацелен на объединение усилий продавцов и покупателей на одной площадке для достижения наилучшего результата с минимумом операционных вложений и призван увеличить эффективность и качество работы Вашего предприятия.



**СПЕЦ ТЕХНИКА**  
АРЕНДА | ПРОДАЖА Б/У

**ОБОРУДОВАНИЕ/ЗАПЧАСТИ**  
АРЕНДА | ПРОДАЖА Б/У

**СТРОЙМАТЕРИАЛЫ**  
СБОР ПРЕДЛОЖЕНИЙ | Б/У

**СПЕЦИАЛИСТЫ**  
УСЛУГИ | ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

**РЕШЕНИЕ КРИТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ И ТРУДНОДОСТУПНЫХ ОБЪЕКТАХ ИЛИ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЯХ ЯВЛЯЮТСЯ ЦЕЛЬЮ АГРЕГАЦИИ.**

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!**

Контакты:

+7 915 253 9100  
kirill.lukin@kirox.ru



# КРІ АРЕНДНОГО БИЗНЕСА

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ (КРІ) АРЕНДНОГО БИЗНЕСА



EUROPEAN  
RENTAL  
ASSOCIATION

В 2021 году Европейская арендная ассоциация (ERA) совместно с консалтинговым агентством EPI consulting разработали руководство по использованию и применению ключевых показателей эффективности (КРІ) арендными компаниями.

В руководстве предлагается структура КРІ устойчивого развития, которая позволит арендным компаниям внедрить лучшие практики, в зависимости от уровня развития компании. Структура разработана таким образом, что минимально рекомендованные КРІ являются идеальной основой для «начала работы», и, когда у компаний появится опыт внедрения и использования минимального набора, они могут перейти к внедрению более расширенного набора КРІ, наконец, развиваться до лидерства в отрасли.

Руководства по КРІ было создано на основе обзора отчетов более 17 арендных компаний, работающих в Европе и США, путем анализа ключевых показателей эффективности, используемых и представленных в отчетах, сгруппировав ключевые показатели эффективности по общим темам и, таким образом, составив длинный список лучших показателей эффективности, используемых в отрасли.

## КРІ БЫЛИ СГРУППИРОВАНЫ И РАЗДЕЛЕНЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ КАТЕГОРИИ:

### 1. МИНИМАЛЬНО РЕКОМЕНДОВАННЫЕ (СТАРТОВЫЕ) КРІ

Ключевые показатели эффективности, которые наиболее часто рассматриваются заинтересованными сторонами, а также наиболее тесно связаны с текущей и будущей нормативной отчетностью и наиболее часто используются в 17 арендных компаниях, рассмотренных в рамках проекта.

### 2. РАСШИРЕННЫЙ НАБОР КРІ

Данный набор КРІ вводятся после минимально рекомендованных КРІ. Расширенный набор КРІ считается передовой практикой и заинтересованные стороны ожидают, что арендная компания со зрелой стратегией устойчивого развития будет иметь эти ключевые показатели эффективности и отчетываться по ним не реже одного раза в год.

### 3. ПЕРЕДОВЫЕ КРІ

Передовые КРІ - это показатели, которые можно рассматривать как передовой опыт в измерении устойчивости и отчетности, данные демонстрируют, что арендная компания имеет передовую стратегию устойчивого развития и является лидером отрасли в области устойчивости.

[www.naast.ru](http://www.naast.ru)

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ERACSR

Система KPI в области устойчивого развития охватывает следующие восемь областей:

1. Персонал
2. Здоровье и безопасность
3. Обучение
4. Окружающая среда
5. Цепочка поставок
6. Борьба с коррупцией и взяточничеством
7. Переработка
8. Прочее

Каждая область имеет следующие ключевые показатели эффективности с цветовым кодированием:

### ПОКАЗАТЕЛИ:

Минимально рекомендованные KPI
Расширенный набор KPI
Передовые KPI

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫГЛЯДИТ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

Персонал
1. Вовлеченность / удовлетворенность сотрудников
2. Добровольная текучесть персонала
3.% женщин от всех сотрудников
4.% руководителей-женщин
5. Количество больничных
6. % сотрудников, работающих на постоянной основе
7. Разнообразие национальностей
8.% сотрудников до 25 лет
9.% сотрудников старше 50 лет
10. Гендерный разрыв в оплате труда
11. Трудоустройство инвалидов %
12. Судебные разбирательства в сфере прав человека

Здоровье и безопасность
1. Количество несчастных случаев, измеренное с помощью коэффициента происшествий с временной потерей трудоспособности (LTIR)
2. Доля операций, охваченных OHSAS 18001 или аналогичным (по отношению к продажам)
3. Предложение безопасности в процентах от продаж

Обучение
1.% сотрудников, проходящих обучение
2. Количество внешних лиц, участвующих в обучении по безопасности

Окружающая среда
1. Оборудование с электрическим питанием/низким уровнем выбросов в арендном парке
2. Сокращение выбросов углерода
3. Сокращение отходов
4. Количество филиалов, сертифицированных по стандарту ISO 14000
5. Потребление воды на единицу оборота в евро
6. Рейтинг от третьих лиц
7. Судебные разбирательства–окружающая среда
8. Экологические инциденты / аварии



Персонал
1. Вовлеченность / удовлетворенность сотрудников
2. Добровольная текучесть персонала
3.% женщин от всех сотрудников
4.% руководителей-женщин
5. Количество больничных
6. % сотрудников, работающих на постоянной основе
7. Разнообразие национальностей
8.% сотрудников до 25 лет
9.% сотрудников старше 50 лет
10. Гендерный разрыв в оплате труда
11. Трудоустройство инвалидов %
12. Судебные разбирательства в сфере прав человека

Цепочка поставок
1.% поставщиков, присоединившихся к Кодексу поведения в отношении устойчивых цепочек поставок
2.% поставщиков, прошедших оценку по CSR

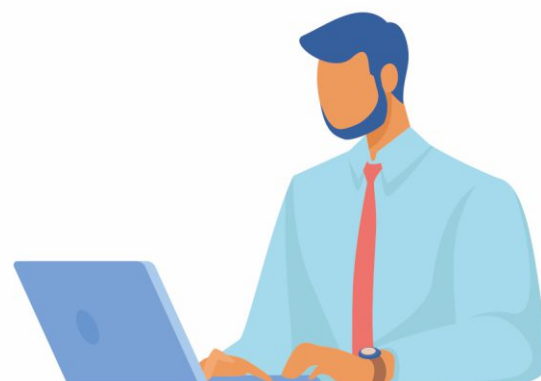
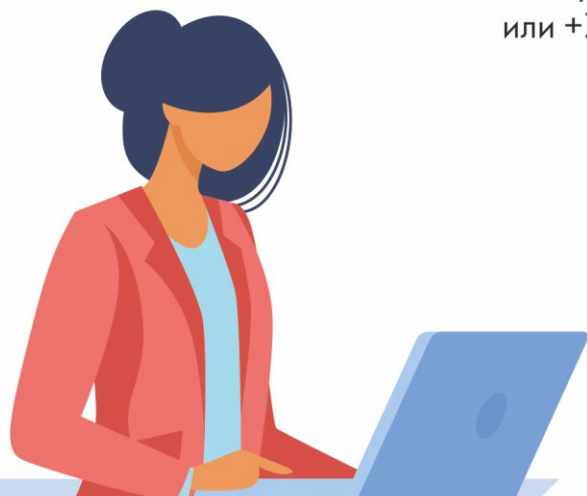
Борьба с коррупцией и взяточничеством
1.% сотрудников, подписавших кодекс делового поведения
2.% сотрудников, проходящих обучение деловой этике / цепочке поставок ежегодно
3. Нарушения правил в сфере коррупции или взяточничества

Переработка
1.% оборудования, переработанного на единицу
2.% переработанных отходов по весу

Прочее
1.Аккредитация оператора арендного парка (FORS или местный эквивалент)

В руководстве приведены подробные сведения о каждом КРІ для каждого раздела, примеры из отчётов ведущих европейских арендных компаний, а также методика расчёта каждого КРІ.

Полную версию РУКОВОДСТВА  
вы можете запросить, отправив письмо на  
почту [forum@naast.ru](mailto:forum@naast.ru)  
или +7 906 418 64 73



# РАБОТАЕМ С УМОМ. ЭКОНОМИМ БОЛЬШЕ.

НОЖНИЧНЫЙ ПОДЪЁМНИК GENIE® E-DRIVE  
ЗНАЧИТЕЛЬНО СНИЗИТ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ

до **35%**  
СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ  
НА ОБСЛУЖИВАНИЕ

до **30%**  
БОЛЬШЕ РАБОТЫ  
НА ОДНОЙ ЗАРЯДКЕ

на **70%**  
МЕНЬШЕ ШЛАНГОВ  
И СОЕДИНЕНИЙ

на **75%**  
МЕНЬШЕ РАСХОД  
ЗАРЯДАНА  
ПЕРЕДВИЖЕНИЕ



**Genie**®  
A TEREX BRAND

**QUALITY** BY DESIGN



LEARN MORE AT [GENIELIFT.COM/RU](http://GENIELIFT.COM/RU)



## АНАЛИЗ РЫНКА ПОДЪЕМНИКОВ И ПЛАТФОРМ

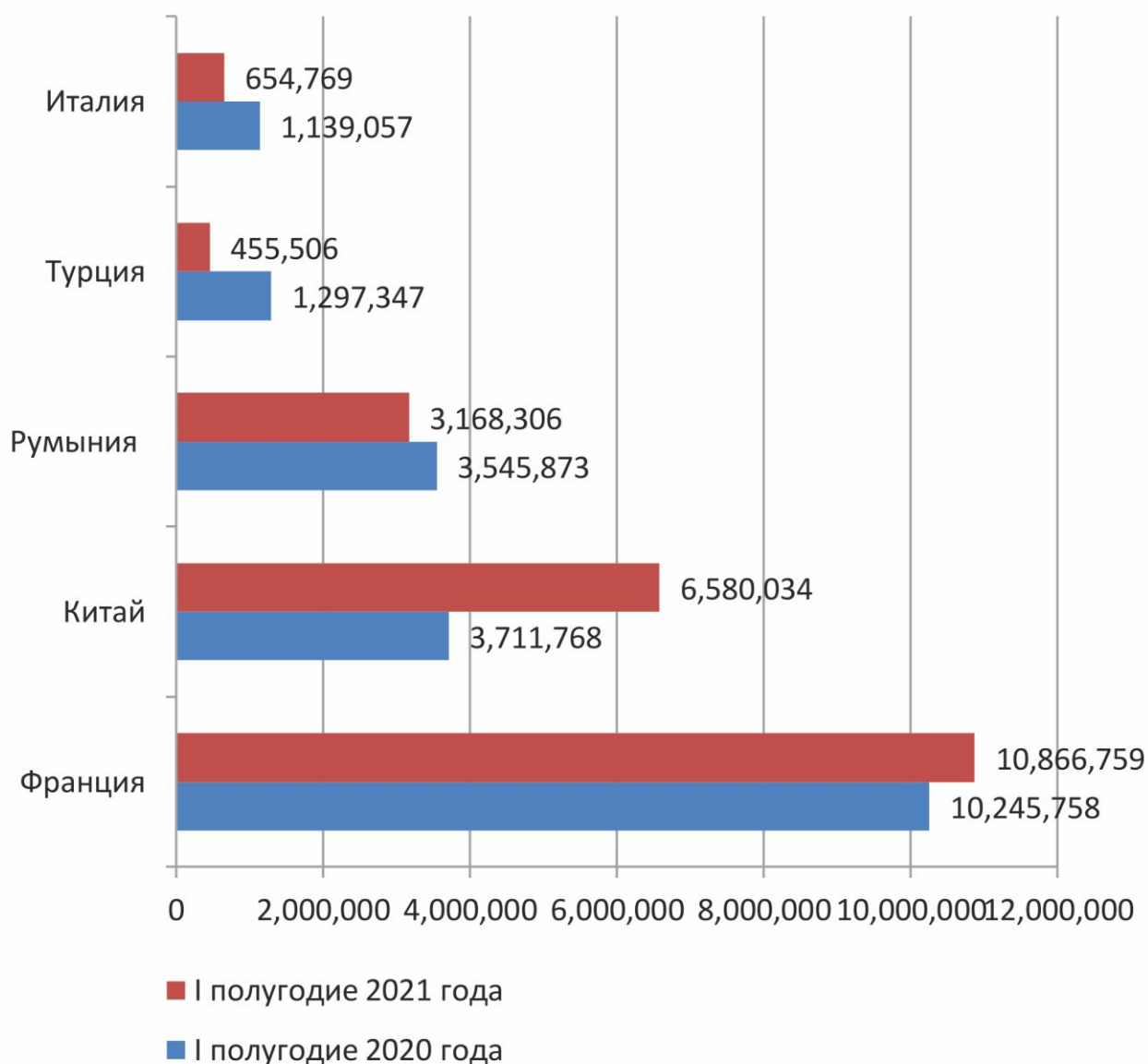
I полугодие 2020 года и I полугодие 2021 года

Анализ рынка импорта подъемников и платформ для высотных работ (ТН ВЭД 8427, 842890, 84295) выполнен на основе данных таможенной статистики Российской Федерации без учета торговли со странами ЕАЭС\*.

**АНАЛИЗИРУЕМЫЕ ПЕРИОДЫ:** январь 2020 - июнь 2020 / январь 2021 – июнь 2021

Объем российского рынка импорта подъемников и платформ по итогам I полугодия 2020 года составил 23 434 286 \$/ 3 833 045 кг в сравнении с данными по итогам I полугодия 2021 года 26 092 816 \$/ 4 588 836 кг, таким образом, объем импорта увеличился на 12,3%

### СТРУКТУРА ИМПОРТА В РАЗРЕЗЕ СТРАН – ТОРГОВЫХ ПАРТНЁРОВ, \$



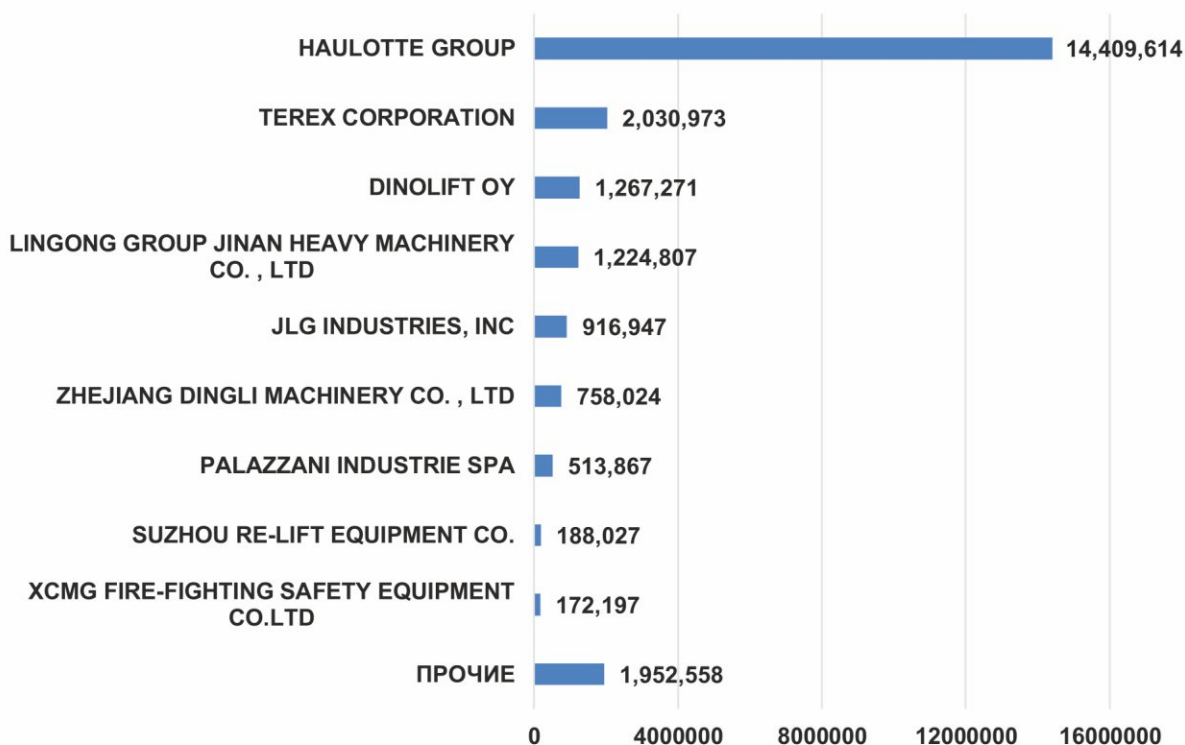


I полугодие 2020 года	I полугодие 2021 года
<p>Поставки товара осуществлялись из <b>18</b> стран мира, при этом на долю ФРАНЦИИ приходится <b>43,72%</b> от общего объема импорта.</p> <p>В тройку стран-лидеров по продажам в Россию вошли также:</p> <p><b>КИТАЙ, 15,84%;</b> <b>РУМЫНИЯ, 15,13%.</b></p>	<p>Поставки товара осуществлялись из <b>14</b> стран мира, при этом на долю ФРАНЦИИ приходится <b>41,65%</b> от общего объема импорта. В тройку стран-лидеров по продажам в Россию вошли также:</p> <p><b>КИТАЙ, 25,22%;</b> <b>РУМЫНИЯ, 12,14%.</b></p>
<p>Импортом подъемников и платформ для высотных работ в Россию занимались <b>57</b> зарубежных компаний. Наибольшие продажи приходятся на HAULOTTE GROUP, доля которой в общем объеме составила <b>56,17%</b>.</p> <p>На втором и третьем местах соответственно:</p> <p><b>TEREX GLOBAL GMBH, 6,33%;</b> <b>ACARLAR DIS TICARET VE MAKINA SANAYI ANONIM SIRKETI, 5,09%.</b></p>	<p>Импортом подъемников и платформ для высотных работ в Россию занимались <b>60</b> зарубежных компаний. Наибольшие продажи приходятся на HAULOTTE GROUP, доля которой в общем объеме составила <b>51,92%</b>.</p> <p>На втором и третьем местах соответственно:</p> <p><b>LINGONGGROUPJINANHEAVYMACHINERYCO.,LTD., 17,47%;</b> <b>OOO NEW LOGISTIC FOR ENTER ENGINEERING PTE LTD, 4,71%.</b></p>
<p>Наибольшим спросом в России пользуется продукция следующих производителей:</p> <p><b>HAULOTTE GROUP (ФРАНЦИЯ,РУМЫНИЯ), 61,49%;</b> <b>TEREX CORPORATION (СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО, КИТАЙ, ИТАЛИЯ, СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ), 8,67%;</b> <b>DINOLIFT OY (ФИНЛЯНДИЯ), 5,41%.</b></p>	<p>Наибольшим спросом в России пользуется продукция следующих производителей:</p> <p><b>HAULOTTE GROUP (РУМЫНИЯ,ФРАНЦИЯ), 58,68%;</b> <b>LINGONG GROUP JINAN HEAVY MACHINERY CO. LTD. (КИТАЙ), 13,73%;</b> <b>TEREX CORPORATION (КИТАЙ,ИТАЛИЯ,СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ), 5,64%.</b></p>
<p>Закупками подъемников и платформ для высотных работ занимались предприятия из <b>15</b> регионов России. Основным российским регионом - получателем стал <b>МОСКВА (72,90%)</b>. Тройку лидеров замыкают:</p> <p><b>САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 10,87%;</b> <b>МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, 8,20%.</b></p>	<p>Закупками подъемников и платформ для высотных работ занимались предприятия из <b>15</b> регионов России. Основным российским регионом - получателем стал <b>МОСКВА (66,74%)</b>. Тройку лидеров замыкают:</p> <p><b>МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, 17,82%;</b> <b>САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 5,32%.</b></p>
<p>Покупателями подъемников и платформ для высотных работ зарубежного производства стали <b>53</b> российских предприятий. Наибольшие объемы закупок осуществила компания <b>ООО ОЛОТ ВОСТОК</b>, доля которой в общем объеме составила <b>56,17%</b>. В число лидеров вошли также:</p> <p><b>ЗАО АВТОКРАН АРЕНДА, 6,51%;</b> <b>АО ПРОМСТРОЙКОНТРАКТ, 5,60%.</b></p>	<p>Покупателями подъемников и платформ для высотных работ зарубежного производства стали <b>55</b> российских предприятий. Наибольшие объемы закупок осуществила компания <b>ООО ОЛОТ ВОСТОК</b>, доля которой в общем объеме составила <b>53,79%</b>. В число лидеров вошли также:</p> <p><b>ООО ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ СПЕКТР, 8,29%;</b> <b>ООО ЕВРОБИЛД, 4,71%.</b></p>



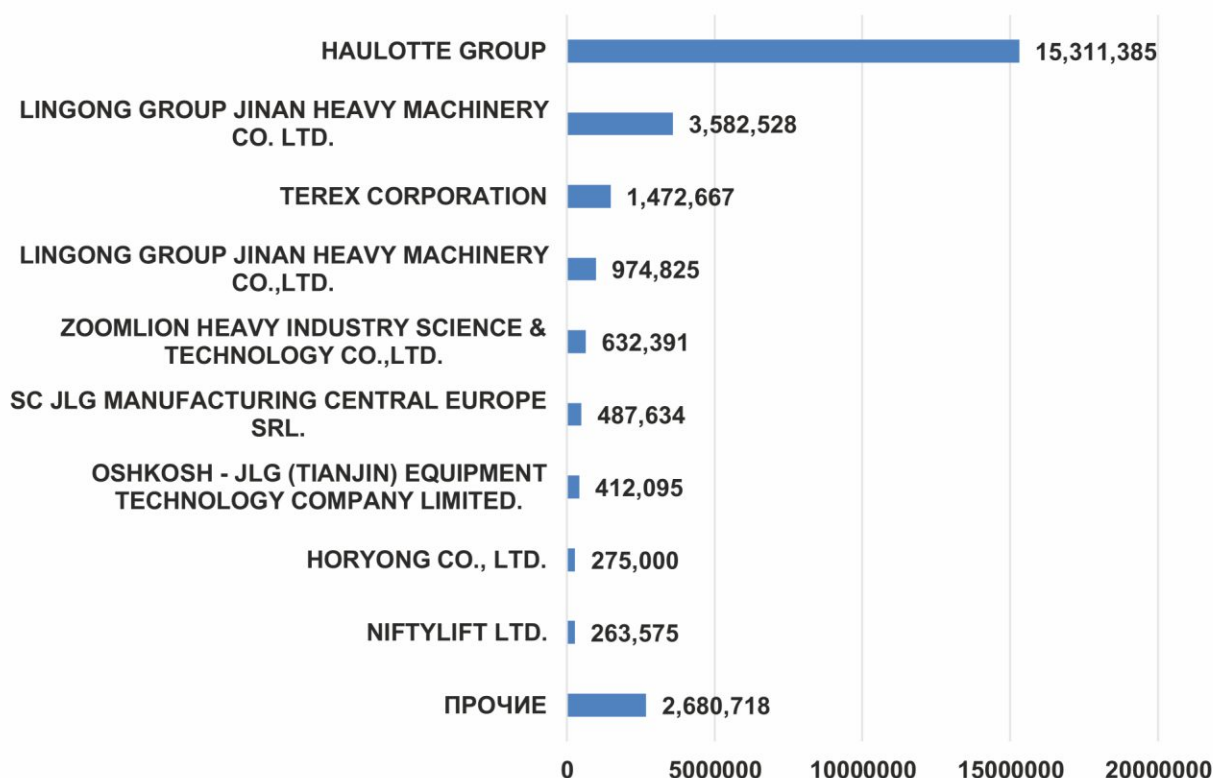
### СТРУКТУРА ИМПОРТА В РАЗРЕЗЕ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, \$

I полугодие 2020 года



### СТРУКТУРА ИМПОРТА В РАЗРЕЗЕ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, \$

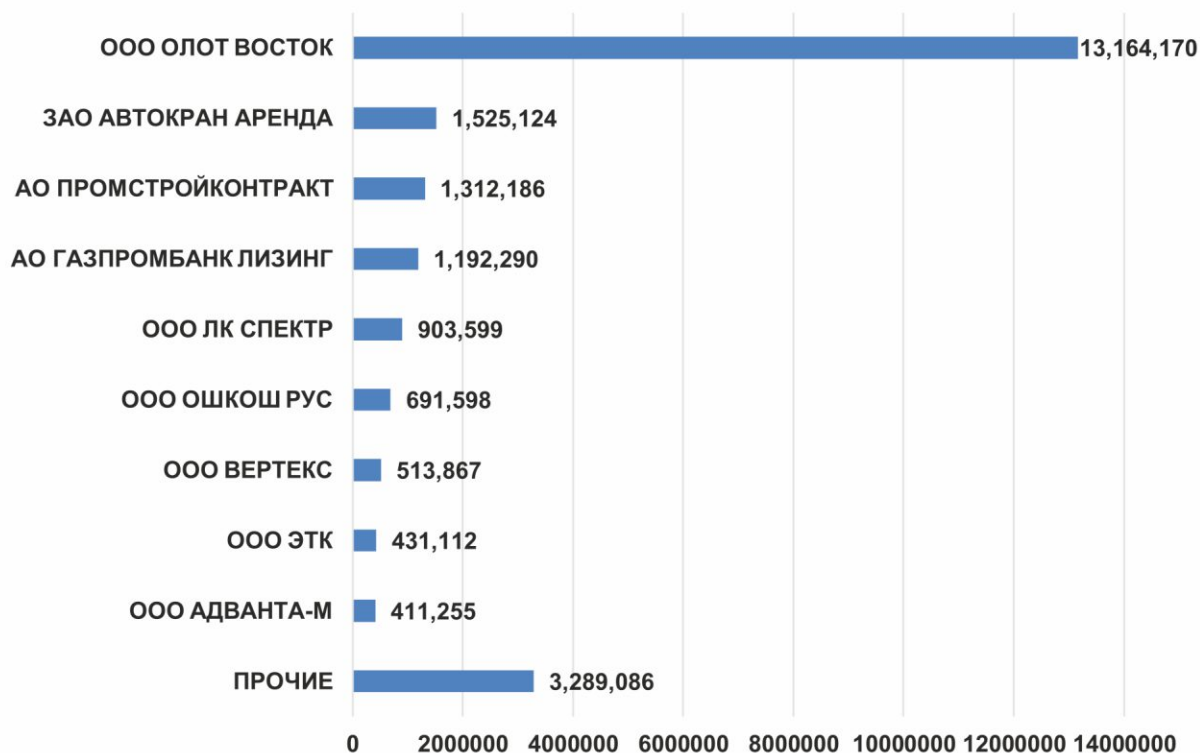
I полугодие 2021 года





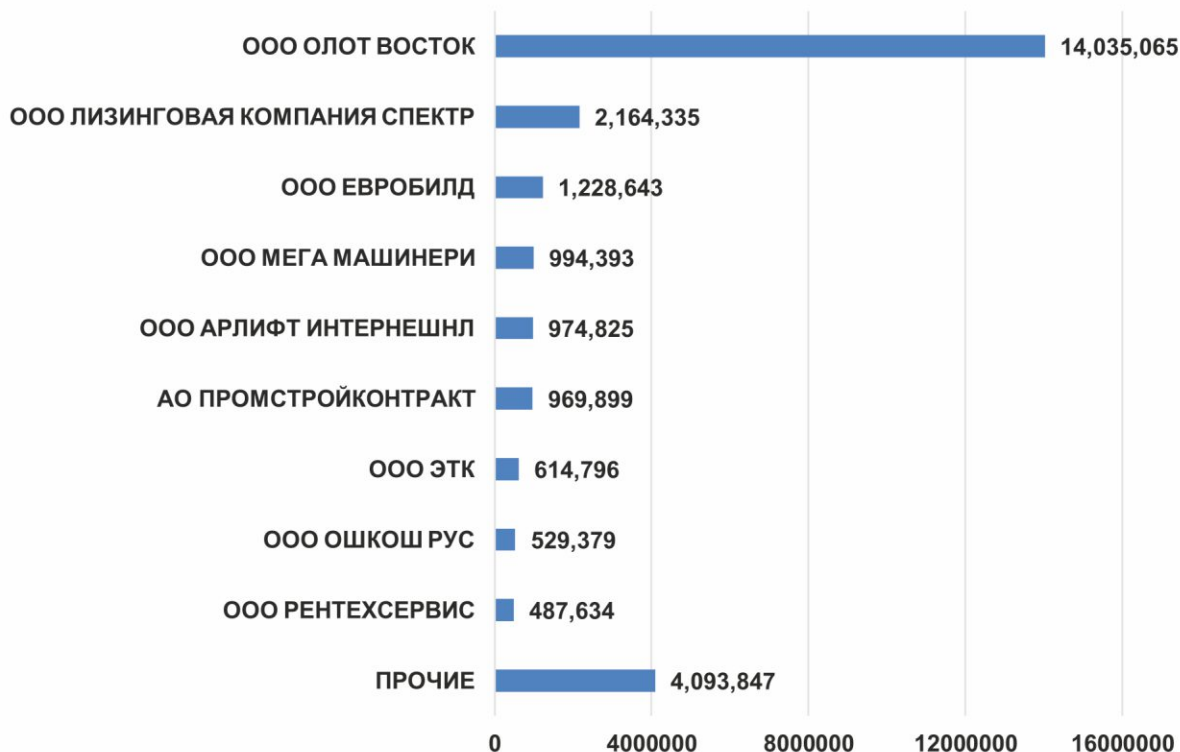
### СТРУКТУРА ИМПОРТА В РАЗРЕЗЕ ВЕДУЩИХ ИМПОРТЕРОВ, \$

I полугодие 2020 года



### СТРУКТУРА ИМПОРТА В РАЗРЕЗЕ ВЕДУЩИХ ИМПОРТЕРОВ, \$

I полугодие 2021 года



Аналитика импорта подъемников и платформ для высотных работ доступна для членов и партнёров НААСТ по запросу на почту [forum@naast.ru](mailto:forum@naast.ru)

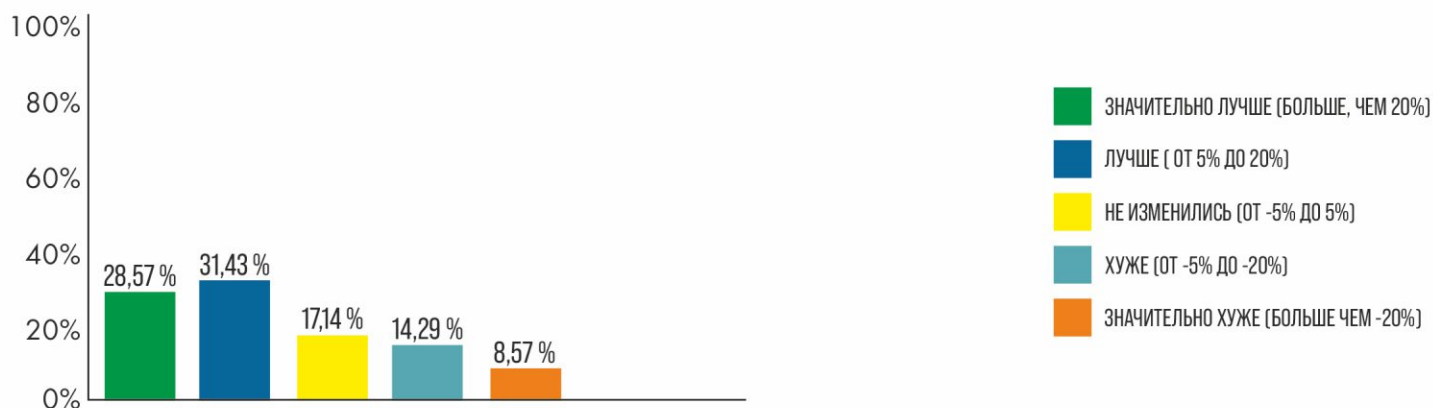




## АРЕНДА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ПРОДВИЖЕНИЕ АРЕНДНОЙ КОМПАНИИ

С 19 по 28 мая мы провели опрос среди арендных компаний на тему: Аренда строительной техники и продвижение арендной компании.

### РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЗА II ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ЭТИМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2019 ГОДА



### УТИЛИЗАЦИЯ ПАРКА ОБОРУДОВАНИЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЗА II ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ЭТИМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2019 ГОДА

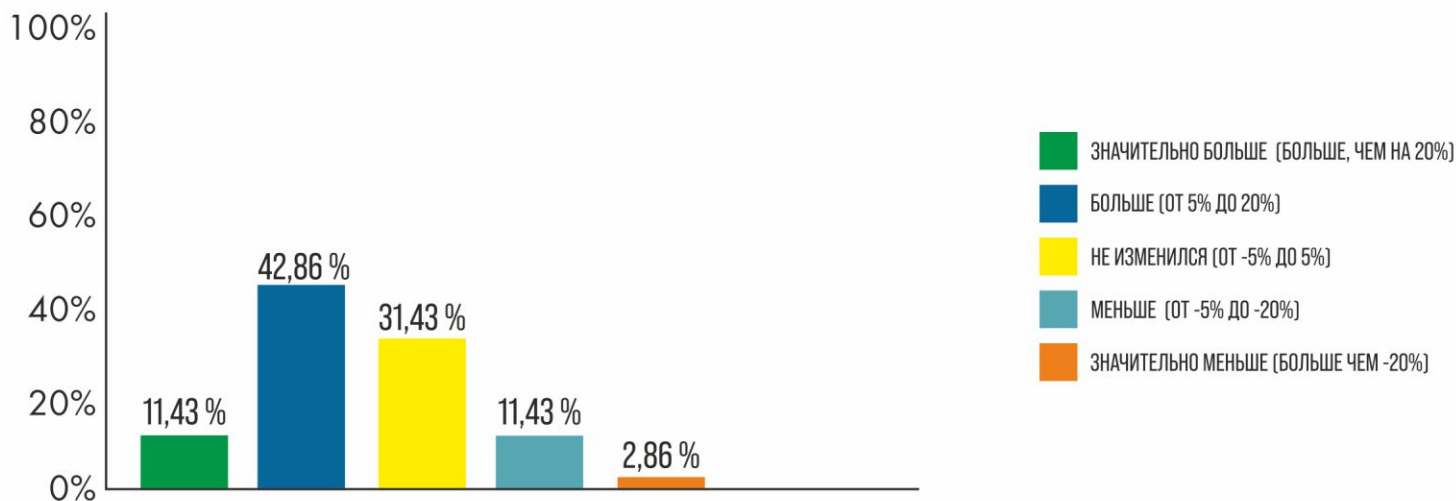


### КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЗА II ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ЭТИМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2019 ГОДА

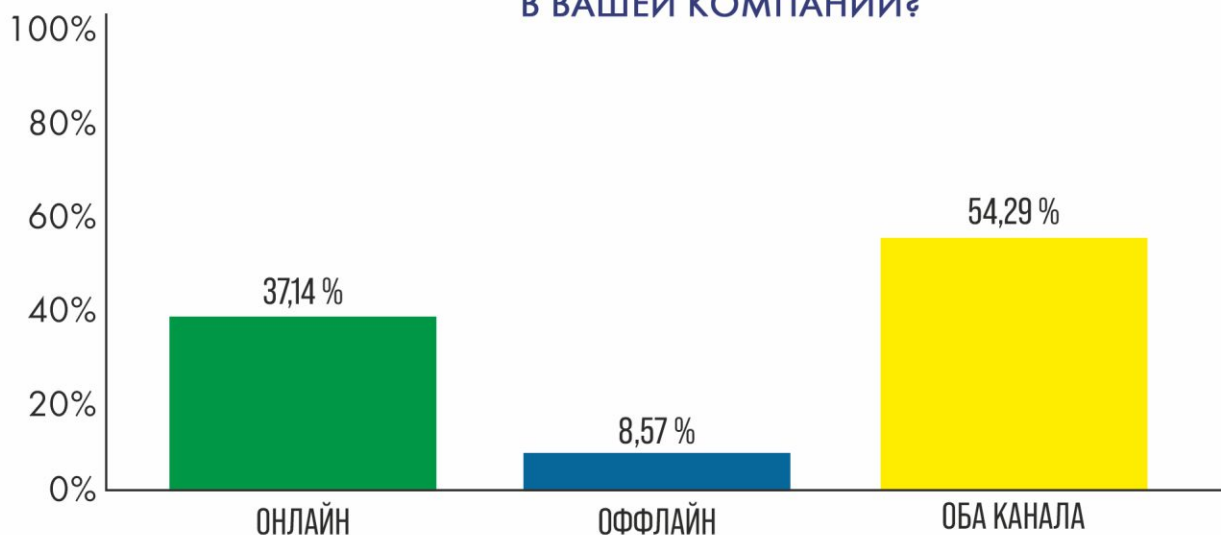




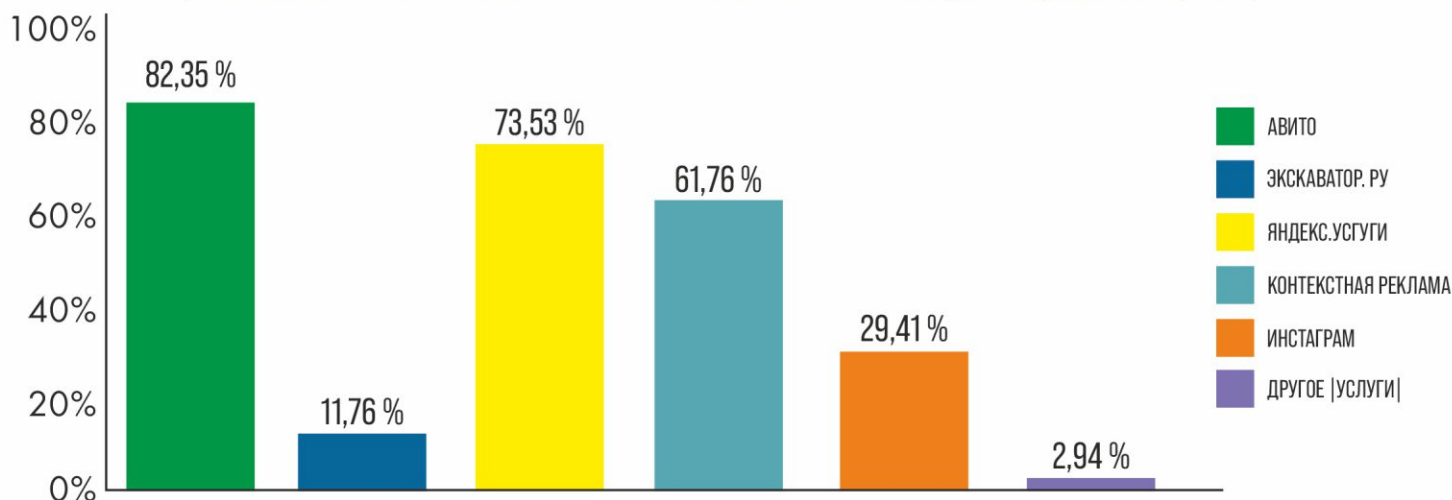
### СРЕДНИЙ ЧЕК ЗА СДЕЛКУ ПО АРЕНДЕ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЗА II ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ЭТИМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2019 ГОДА



### КАКИМИ КАНАЛАМИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ВЫ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ?



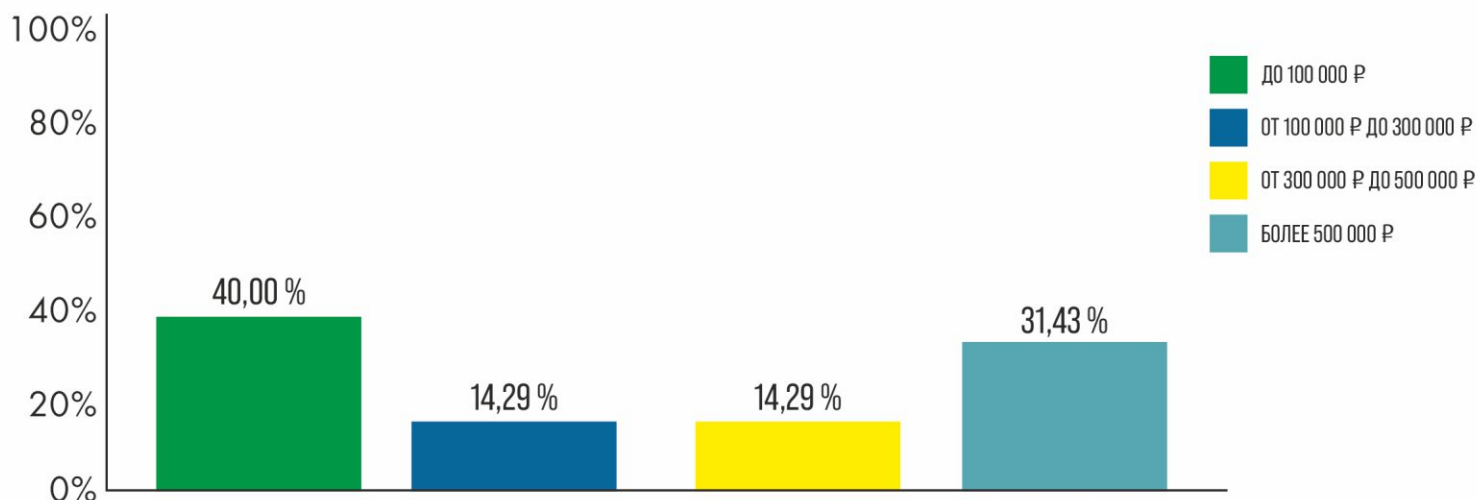
### КАКИМИ ОНЛАЙН КАНАЛАМИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ВЫ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ? (Если вы ответили "Онлайн" или "Оба канала" в предыдущем вопросе)



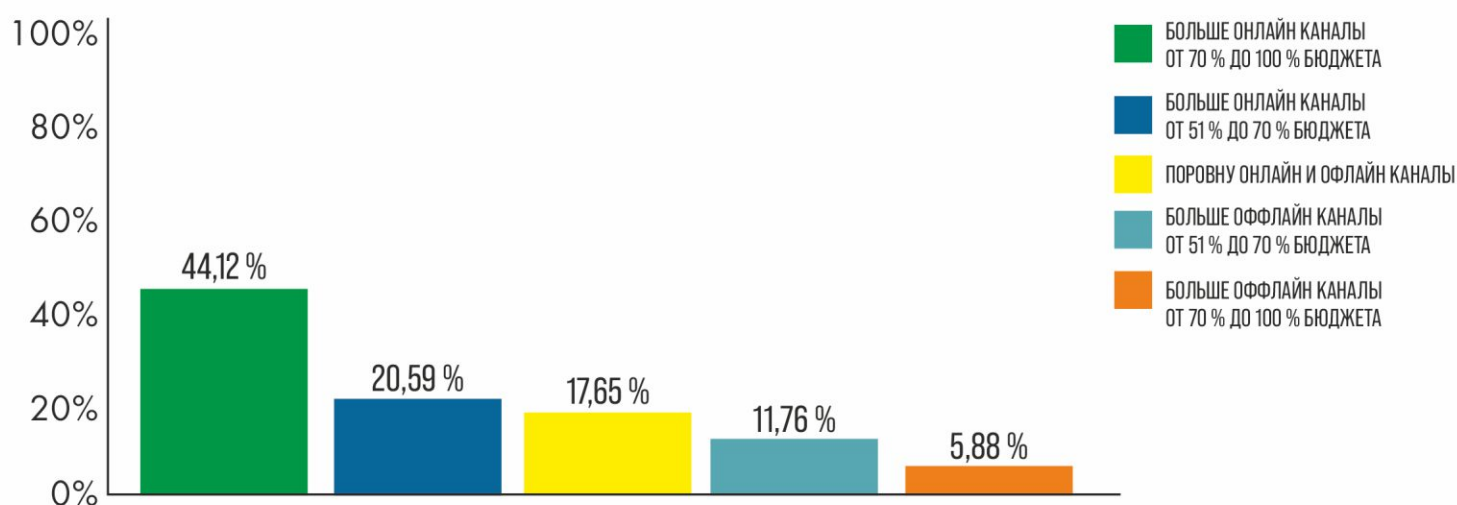




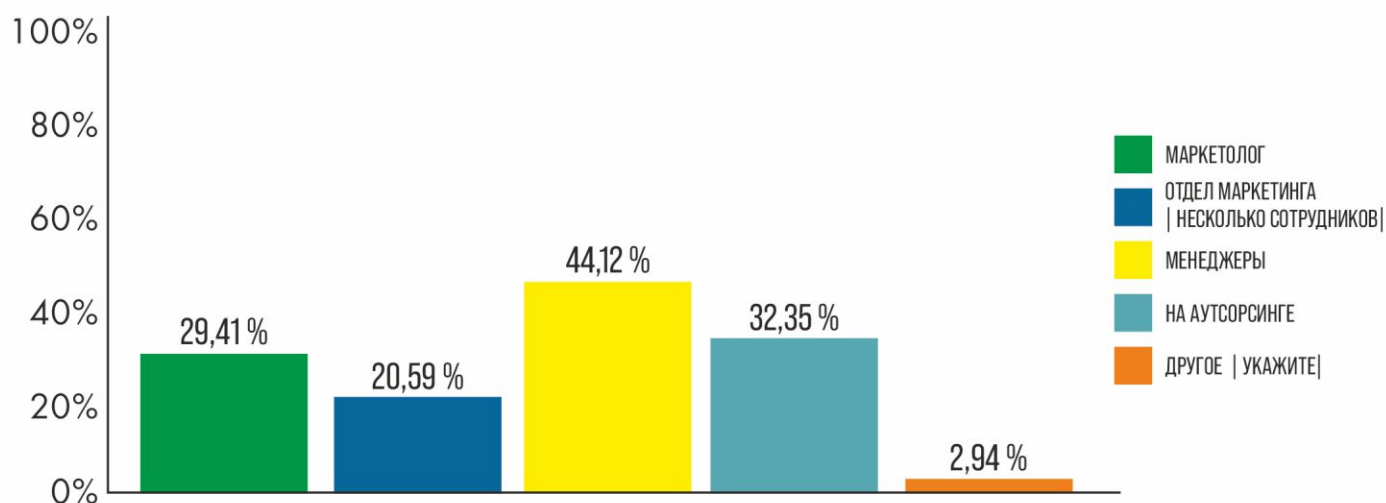
### ВАШ ПРИМЕРНЫЙ БЮДЖЕТ НА ПРОДВИЖЕНИЕ/ ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ НА ГОД?



### В КАКОЙ ПРОПОРЦИИ ВЫ ИНВЕСТИРУЕТЕ БЮДЖЕТ В КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ?



### ПРОДВИЖЕНИЕМ/ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КЛИЕНТОВ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЗАНИМАЕТСЯ...



# Мировая Техника

## DOOSAN

# ДОРОЖНО- СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА



**Bobcat®**



## ТЕХНИКА СЕРВИС ЗАПЧАСТИ

### 20 сервисных центров

- Более 20 лет успешной работы дистрибьютером строительной и специальной техники
- 20 сервисных центров в Юго-Западной части России и СЗФО
- Тысячи поставленных единиц техники

### Сервисная поддержка 24/7

- 125 сервисных инженеров
- 110 сервисных автомобилей
- Профессиональное оснащение инструментом и оборудованием инженеров и автомобилей

### Оригинальные запчасти

- Неснижаемый запас запчастей на складе в течение года составляет 7 млн. Евро
- Средний срок доставки запасных частей – до 48 часов, даже в пик сезона



8 800 775 10 05

MIRTECH.RU





## РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА

С 1 по 9 марта мы провели опрос среди арендных компаний на тему: "Аренда тяжёлой техники".

Почти 68% арендных компаний отдают предпочтение при обновлении своих парков техники новым машинам иностранного производства. Ещё 32% покупают бывшую в употреблении технику. И тоже импортную.

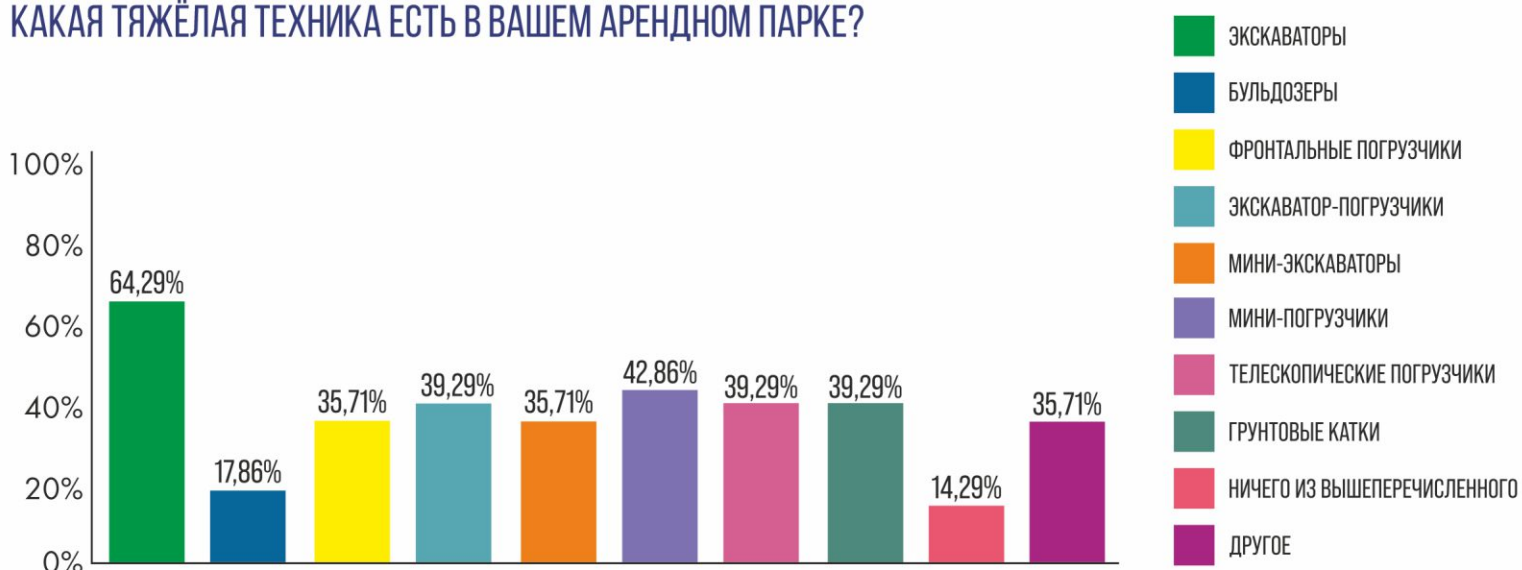
Никто из опрошенных не высказался в пользу отечественных моделей. Главными критериями выбора машин арендодатели обозначили качество техники, стоимость и расходы на содержание. Менее важными назвали бренд, наличие в парке машин этой же марки и условия приобретения.

Практически у всех парки укомплектованы экскаваторами (64%), мини-погрузчиками (43%), грунтовыми катками, телескопическими погрузчиками и экскаваторами-погрузчиками (39%), фронтальными погрузчиками, мини-экскаваторами, трубоукладчиками и автокранами (36%). Меньше всего у опрошенных арендных компаний бульдозеров, они присутствуют у 18%.

Примечательно, что больше половины обновляют ежегодно 5-10% своего автопарка, треть — менее 5% машин и небольшое количество компаний позволяют себе закупать от 10 и более процентов новой техники.

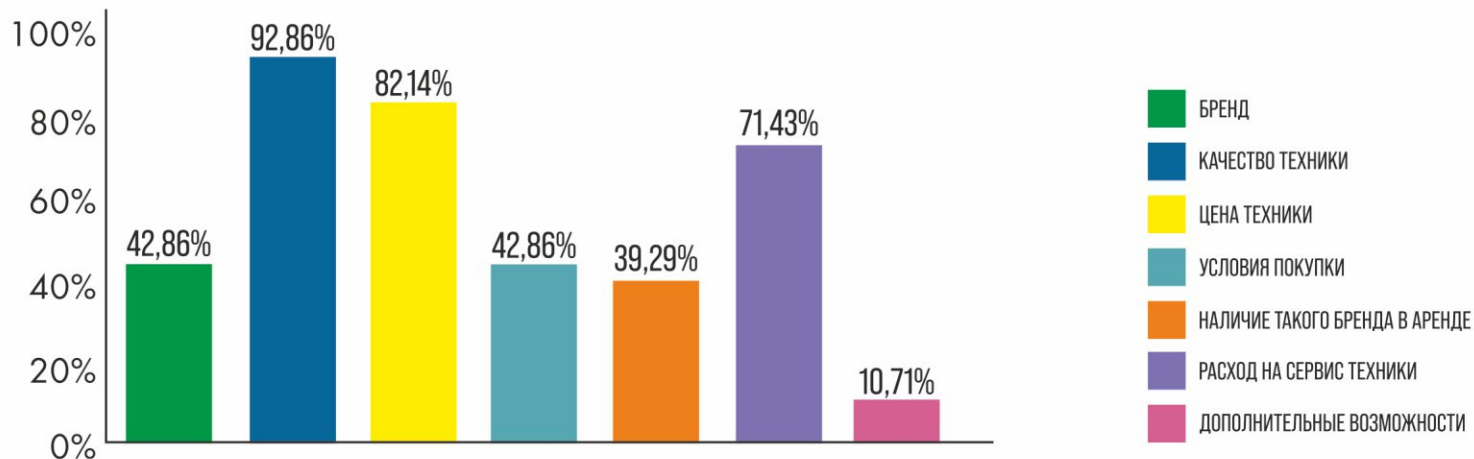
Также почти все представители арендодателей отметили, что повышение утилизационного сбора негативно скажется на состоянии рынка. Лишь 7% считает, что мера не повлияет на аренду техники. При этом 57% намерены и дальше приобретать импортные машины, 39% могут рассмотреть возможность выбора в пользу отечественной и только 4% всерьёз задумываются о закупке российских аналогов.

## КАКАЯ ТЯЖЁЛАЯ ТЕХНИКА ЕСТЬ В ВАШЕМ АРЕНДНОМ ПАРКЕ?

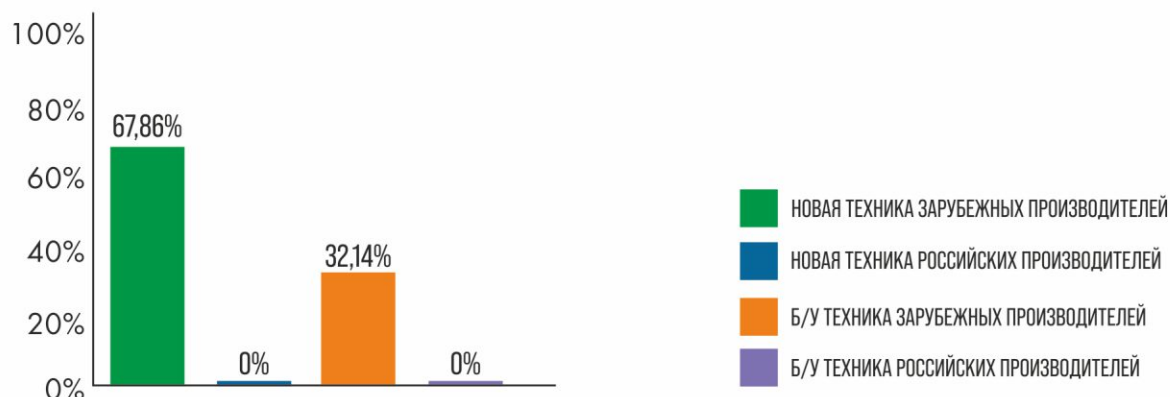




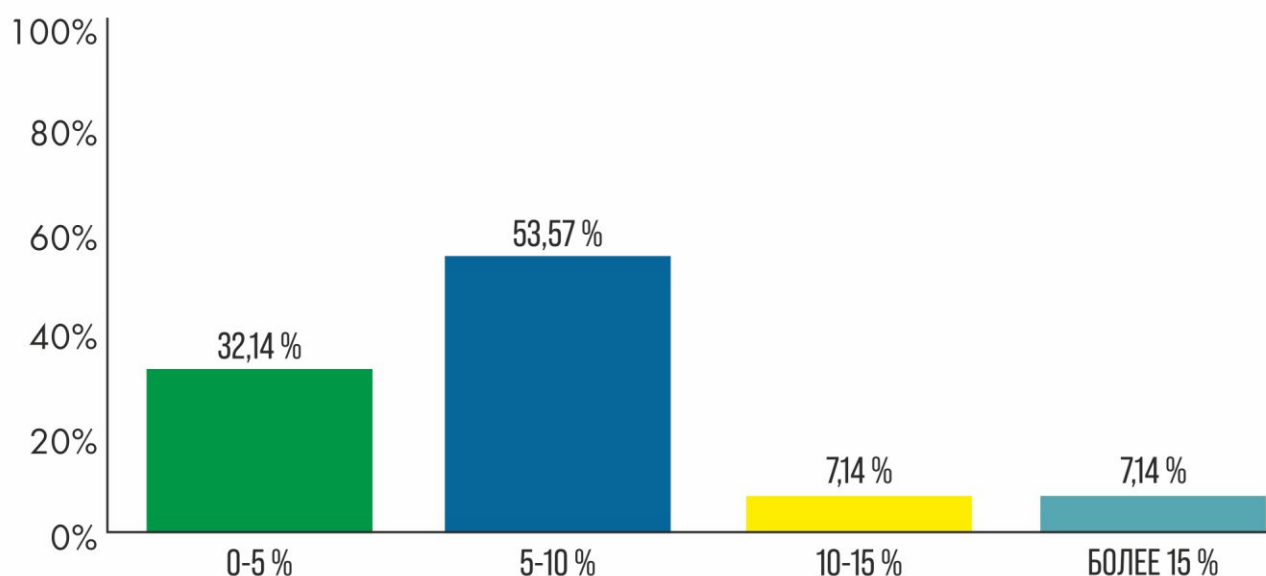
### НА ЧТО ВЫ ОБРАЩАЕТЕ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ/ ПОСТАВЩИКА?



### ВЫ ЧАЩЕ ПРИОБРЕТАЕТЕ:



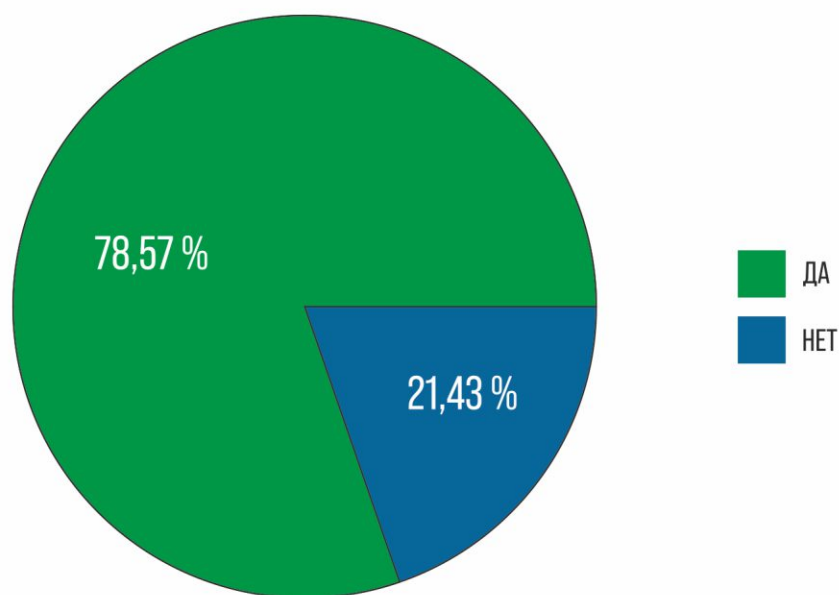
### КАКОЙ % АРЕНДНОГО ПАРКА ВЫ ОБНОВЛЯЕТЕ ЕЖЕГОДНО?



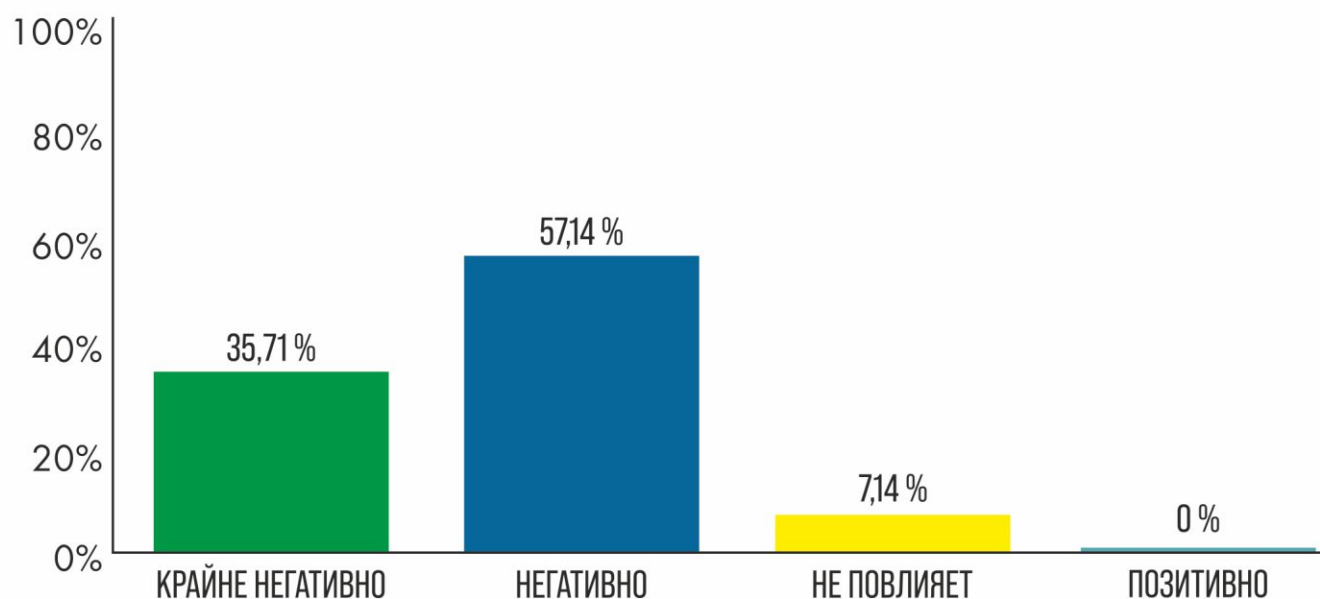




ВЫ ЗНАЕТЕ, ЧЕМ КРОМЕ ПРОДУКТА ОТЛИЧАЮТСЯ ПРОИЗВОДИТЕЛИ/ ПОСТАВЩИКИ ТЕХНИКИ?

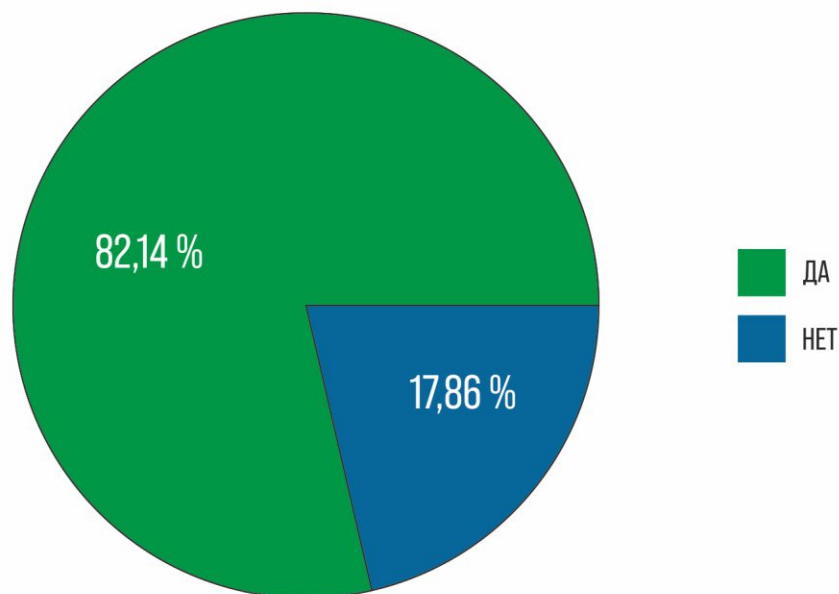


КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, КАК ПОВЛИЯЕТ ПОВЫШЕНИЕ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА НА АРЕНДНЫЙ РЫНОК РОССИИ?

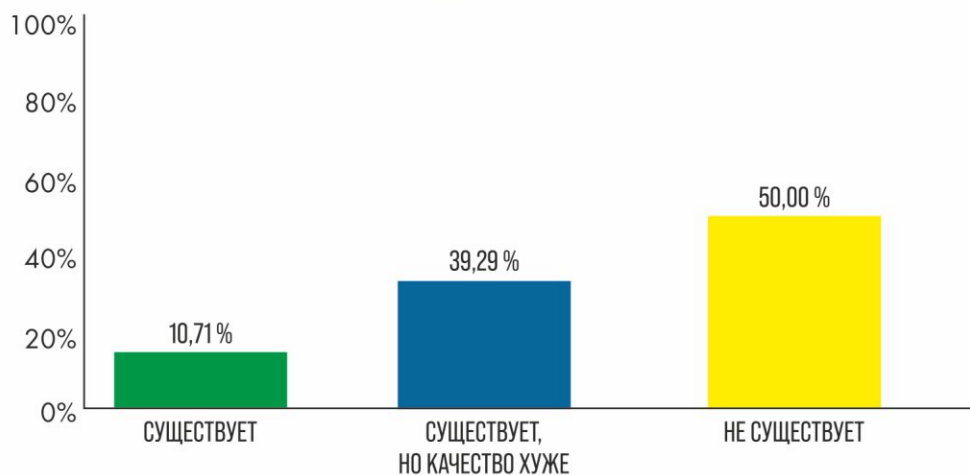




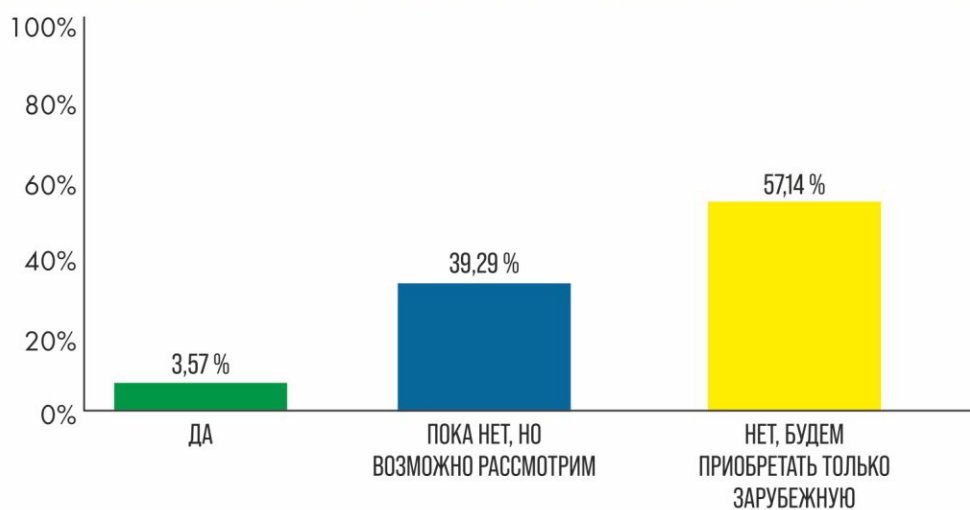
ПОВЫШЕНИЕ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА ОКАЖЕТ ВЛИЯНИЕ НА ВАШУ КОМПАНИЮ?



СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ТЕХНИКА РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК АНАЛОГ ТЕХНИКИ В ВАШЕМ АРЕНДНОМ ПАРКЕ?



ИЗ-ЗА ВВЕДЕНИЯ УТИЛЬ СБОРА ВЫ РАССМАТРИВАЕТЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ ТЕХНИКИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА?





**CONSTRUCTION PRODUCTS**



**Husqvarna®**



**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА  
ДЛЯ АЛМАЗНОЙ РЕЗКИ,  
БУРЕНИЯ И ДЕМОНТАЖНЫХ РАБОТ.  
УПЛОТНЕНИЕ ГРУНТА И  
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ БЕТОНИРОВАНИЯ.**

[www.husqvarna.ru](http://www.husqvarna.ru)

# ИНСТРУКЦИЯ ПО СТРАХОВАНИЮ

## Инструкция по страхованию колесной и гусеничной техники арендных компаний.

НААСТ совместно со страховым брокером FINVEK разработали инструкцию по страхованию колесной и гусеничной техники (экскаваторы, бульдозеры, автокраны и т.п.) для арендных компаний.

Инструкция разработана с целью повысить интерес арендного бизнеса к страхованию своей деятельности, снизить риски арендных компаний при заключении договоров страхования, повысить собираемость страховых покрытий при наступлении страховых случаев.

### ИНСТРУКЦИЯ ОСВЕЩАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- Стандартные и дополнительные риски
- Исключения из страхового покрытия
- На что обратить внимание при заключении договора страхования?
- Что делать при наступлении страхового случая?
- Как можно сэкономить на страховании?

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР НААСТ



## ИНСТРУКЦИЯ ПО СТРАХОВАНИЮ КОЛЕСНОЙ И ГУСЕНИЧНОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ АРЕНДНЫХ КОМПАНИЙ

### СТАНДАРТНЫЕ РИСКИ

Стандартный набор рисков похож у всех страховых компаний, однако различия есть, поэтому важно внимательно ознакомиться с ними до заключения договора страхования. Перечень указывается в полисе, более подробное описание каждого риска можно найти в правилах страхования в разделе «Страховые риски и страховые случаи».

### СПИСОК СТАНДАРТНЫХ РИСКОВ:

- Пожар
- Падение летательных аппаратов
- Хищение (кража, грабёж, разбой, угон)
- Противоправные действия третьих лиц
- Стихийные бедствия
- Повреждение водой
- Авария (столкновение, опрокидывание, наезд других транспортных средств, провал грунта, падение предметов)
- Столкновение с животными



Также существует вариант страхования «От всех рисков». Он покрывает любые непредвиденные события, кроме указанных в исключениях (о них будет далее в инструкции). Так как в данном варианте список рисков не ограничен, то покрытие будет более широким, но и стоимость договора страхования будет выше.

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РИСКИ:**

Есть набор рисков, которые нужно отдельно проработать, так как их наличие/отсутствие влияет на стоимость договора страхования, и они нужны не всегда:

1. ДТП. Важно для колесной техники, передвигающейся по дорогам общего пользования.
2. Перевозка, включая погрузку/разгрузку. Важно для техники, которая перевозится на трале.
3. Спасение. Затраты на спасение спецтехники могут быть значительными, при этом у разных страховых компаний разный подход в отношении возмещения данных расходов. У кого-то затраты по спасению возмещаются полностью, у кого-то – предусмотрены максимальные лимиты, у кого-то данный риск должен быть отдельно указан в договоре страхования. Спросите страховую компанию, предусмотрено ли у них покрытие затрат на спасение, и где в правилах можно об этом прочитать.
4. Эвакуация. Аналогично затратам на спасение: спросите страховую компанию, предусмотрено ли у них покрытие затрат на эвакуацию, и где в правилах можно об этом прочитать.
5. Гражданская ответственность. Данный риск покрывает ситуации, когда при проведении работ было повреждено имущество заказчика, третьих лиц, или кто-то пострадал. В России немногие страховые компании готовы страховать данный риск. Есть компании, которые готовы покрывать его только при условии страхования у них самой спецтехники. Поэтому данный риск лучше прорабатывать при страховании самой спецтехники, хотя зачастую гражданская ответственность оформляется отдельным полисом и на отдельных правилах страхования.

## **ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ СТРАХОВОГО ПОКРЫТИЯ:**

Обязательно перед страхованием ознакомьтесь с перечнем исключений из страхового случая. Это список ситуаций, при которых вы не получите страховую выплату. Их можно найти в правилах страхования в разделе «Страховые риски и страховые случаи». При этом многие из этих исключений можно убрать при заключении договора страхования (как правило, за дополнительную плату, конечно).

## **ВОТ НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ ВАЖНЫХ ИСКЛЮЧЕНИЙ:**

1. Провал под лед. У многих компаний такие ситуации прямо прописаны в исключениях. При этом есть регионы, в которых риск наступления такого события довольно велик.
  2. Подземные работы. Например, при строительстве тоннелей.
  3. Наводные работы. Например, при использовании техники на специальных наводных платформах при строительстве мостов.
  4. Нарушение инструкции по эксплуатации.
- Это лишь некоторые примеры. Обязательно ознакомьтесь с полным списком исключений и предложите страховой компании убрать те, которые вас не устраивают.

При этом есть исключения, которые страховые компании не уберут. Например, в России нельзя застраховать риск мошенничества. Если клиент не вернул переданную ему технику в аренду, и уголовное дело было возбуждено по статье мошенничество (практически всегда это так), то страховой выплаты не будет. Закрывать риск невозврата техники из аренды с помощью страхования невозможно.

## НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ?

1. В договоре страхования необходимо указать, что техника сдается в аренду. Иначе страховая компания будет считать передачу в аренду повышением степени риска, и это будет являться основанием для отказа в выплате страхового возмещения.
2. Если страхователем выступает лизинговая компания, убедитесь, что в договоре страхования прописано отсутствие права страховой компании на суброгацию к вам (суброгация – право требования возмещения произведенной страховой выплаты). Были случаи, когда страховые компании, выплатив возмещение лизинговой компании по факту хищения спецтехники, затем взыскивали выплаченную сумму с лизингополучателя.
3. Проверьте, какая у вас страховая сумма: неагрегатная или агрегатная. При агрегатной сумме она уменьшается на сумму произведенной выплаты.

*Допустим вы застраховали экскаватор на 7 млн руб. У вас произошел страховой случай на 500 тыс. руб., и страховая компания возместила вам ущерб. После этого технику похитили. Если страховая сумма неагрегатная, при хищении вы получите 7 млн руб. Если агрегатная – 6,5 млн руб. Можно использовать любой из вариантов страховой суммы, но делать это нужно осознанно.*

- Проверьте будет ли учитываться износ запчастей при частичном ущербе. Если да, то учтите, что страховой выплаты на приобретение новых запчастей вам не хватит.
- Проверьте территорию страхования. Если страховой случай произойдет за её пределами, страховой выплаты не будет. Территорию можно ограничить конкретным адресом, городом, регионом, несколькими регионами, или указать «вся Россия». Отдельно можно застраховать и работы за границей.
- Проверьте условия хранения. Как правило, страховые компании требуют наличие ограждения или охраны в период хранения техники, но возможны варианты. Также многие страховые компания готовы убирать данные требования за дополнительную плату или, например, при установке системы мониторинга.

## ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ НАСТУПЛЕНИИ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ?

1. Обязательно обратитесь в полицию для фиксации происшествия, даже если страховая компания говорит, что делать этого не нужно. Это обезопасит вас на случай конфликта со страховой компанией.
2. Уведомите агента или страхового брокера. Он заинтересован, чтобы вы получили страховое возмещение, и обязательно вам поможет.
3. Уведомите страховую компанию. На первом этапе достаточно телефонного звонка. Оперативное уведомление (хотя бы в течение суток) предусмотрено любыми правилами страхования.
4. Внимательно ознакомьтесь с договором страхования и правилами. Действуйте в соответствии с процедурой, прописанной в правилах страхования, и указаниями агента/брокера.



## КАК МОЖНО СЭКОНОМИТЬ НА СТРАХОВАНИИ?

1. Добавьте в договор страхования франшизу. Франшиза – это часть страхового возмещения, которая оплачивается вами. Например, если франшиза – 30 тыс. руб., а размер ущерба по страховому случаю – 100 тыс. руб., то страховая компания возместит 70 тыс. руб. Страховые компании часто дают хорошие скидки за франшизу, так как она позволяет им не только уменьшить страховые выплаты, но и снизить количество обращений, так как многие мелкие убытки будут укладываться в размер франшизы.
2. Ограничение территории страхования. Не всегда и не всем нужна территория «вся Россия». Многие страховые дают скидки за ограничение территории.
3. Уберите лишние риски. Проанализируйте список рисков. Возможно, какие-то вам не нужны, а страховая компания готова будет дать скидку за их исключение.
4. Страхуйте парк целиком, а не каждую единицу в отдельности. Страховые компании дают скидки за объем. Даже если техника страхуется частями в течение года, котируйте парк целиком. Вы можете дать страховой компании письмо о намерениях, или даже просто пообещать перевести к ним весь парк в течение года, и вам дадут скидку за парк.

### ПО ВОПРОСАМ СТРАХОВАНИЯ:

#### FINVEK:

Антон Зольников  
zaa@finvek.com  
+7 931 210 54 30

#### НААСТ:

forum@naast.ru  
+7 906 418 64 73

#### СКАЧАТЬ

инструкцию в PDF:



**НААСТ**

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ

[www.naast.ru](http://www.naast.ru)





# СОВМЕСТНОЕ СТРАХОВАНИЕ АРЕНДНЫХ ПАРКОВ

НААСТ совместно со страховым брокером FINVEK разработали предложение по совместному страхованию техники арендных компаний.

**ЦЕЛЬ** – получить более низкие тарифы, снизить риски арендной компании при заключении договора страхования и повысить собираемость страховых покрытий при наступлении страховых случаев.

## ПЛАН ДЕЙСТВИЙ:

“Объединяем” арендные парки нескольких арендных компаний – получаем парк из 250-300 единиц техники – проводим тендер среди страховых компаний – получаем выгодный договор страхования

При этом арендная компания получит следующие преимущества от совместного страхования:

- Более низкие тарифы
- Объединение экспертизы в части правильного покрытия по рискам. При этом, мы сможем учесть те проблемы, с которыми сталкивалась каждая из компаний в прошлом при получении страховых выплат
- Серьезный рычаг давления на страховую компанию при возникновении проблем по выплате страхового возмещения. Страховая компания может потерять не одну компанию-клиента, а всех
- Компания, страхующая 50 единиц, всегда находится под угрозой того, что у неё в конкретном году случится какой-нибудь очень крупный убыток (или несколько), и она станет неинтересна страховым компаниям, что может привести к резкому росту затрат на страхование. При объединении объёмов такая проблема в одной компании уже не играет столь существенной роли на фоне общих объёмов. А риски того, что проблемы возникнут в один год сразу в нескольких компаниях, существенно ниже, чем в одной

Со стороны НААСТ и FINVEK будет обеспечена помощь в правильном оформлении договоров страхования и в урегулировании убытков.

## КОНТАКТЫ:

**FINVEK:** Антон Зольников [zaa@finvek.com](mailto:zaa@finvek.com)  
+7 931 210 54 30

**НААСТ:** [forum@naast.ru](mailto:forum@naast.ru)  
+7 906 418 64 73



# ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НААСТ



## НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДОДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ

«Национальная Ассоциация Арендодателей Строительной Техники» создана в 2011 году и является единственным аккредитованным в России членом Европейской арендой ассоциации (ERA).

В этом году НААСТ исполняется **10 ЛЕТ!**

## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НААСТ:

- содействие арендным компаниям;
- содействие и продвижение на российском рынке аренды строительной техники с целью увеличения проникновения аренды в различные сегменты рынка в целом;
- унификация общих условий аренды;
- содействие арендной деятельности через средства массовой информации и мероприятия;
- содействие в разрешении споров участников арендного рынка;
- осуществление эффективной защиты прав и законных интересов участников арендного рынка;
- содействие в проведении мониторинга экономических и иных факторов, влияющих на динамику изменения цен на услуги и качества предоставления аренды строительной техники и оборудования;
- лоббирование интересов арендодателей в государственных органах;
- содействие обмену опытом работы арендных компаний на территории РФ;
- взаимодействие, сотрудничество и обмен опытом с зарубежными ассоциациями;
- осуществление научно-исследовательских, маркетинговых и других работ в интересах членов Партнерства;
- разработка комплекса мер по предотвращению хищения строительной техники и оборудования в период аренды;
- разработка комплекса мер по улучшению платёжной дисциплины и упрощению процедур взыскания дебиторской задолженности потребителей услуг аренды.

## ЧЛЕНСТВО В НААСТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ВАМ:

- площадку для обмена опытом и знаниями между коллегами
- общую базу данных по ненадежным клиентам
- доступ ко всем проводимым исследованиям, правовой информации и отраслевыми исследованиям
- совместное участие в отраслевых и региональных выставках на стенде НААСТ
- показатель надежности арендной компании.

[www.naast.ru](http://www.naast.ru)



# ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НААСТ



## НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ

- информирование участников арендного рынка о новостях аренды строительной техники России и мира
- публикации в отраслевых изданиях партнёров (СТТ digest, Грейдер, Экскаватор Ру)
- проведение опросов участников рынка
- интервью с первыми лицами арендных компаний
- представление интересов арендных компаний в государственных органах
- участие в профильных мероприятиях смежных отраслей
- создание рэнкинга арендных компаний
- проект «Безопасность работ на высоте при проведении строительных работ»
- проект «Совместное страхование техники»

### ЕЖЕГОДНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ:

- Конференция в рамках bauma СТТ Russia
- Международный форум арендных и строительных компаний
- Всероссийская арендная премия

### ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ВЕБИНАРЫ НА АКТУАЛЬНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ТЕМЫ:

- Аренда тяжелой техники
- Бюджет в арендной компании
- Правовые взаимодействия при обнаружении недостатков техники
- Как перевести компанию на удаленку?
- Эффективность страхования в аренде
- CRM-системы как способ оптимизации работы арендных компаний
- Аренда&Covid-19
- Аренда: Жизнь в новой реальности как сохранить стоимость своих активов?
- Договор лизинга: история, полная опасностей
- Рынок аренды строительной техники и digital-трансформация (совместно с Авито)
- Рынок аренды спецтехники с КМУ (совместно с Palfinger)
- Особенности аренды подъемников: тенденции, проблемы, возможности



Условия вступления в Ассоциацию на сайте [www.naast.ru](http://www.naast.ru)  
в разделе «ЧЛЕНАМ. ДОКУМЕНТЫ»





В 2021 году состоялись **6 ВЕБИНАРОВ**

### 1. КАК ПЕРЕВЕСТИ АРЕНДНУЮ КОМПАНИЮ НА УДАЛЁНКУ?

**СПИКЕРЫ:** Ольга Костюхина, управляющий партнёр UPLevelconsult  
Алексей Килевой, эксперт по аренде и активным продажам строительной техники

### 2. ОБНАРУЖИЛИСЬ НЕДОСТАТКИ ТЕХНИКИ – ПРАВОВЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С АРЕНДАТОРОМ, ЛИЗИНГОДАТЕЛЕМ, ПОСТАВЩИКОМ.

**СПИКЕРЫ:** Алексей Никитин, адвокат, управляющий партнер фирмы «Право и Практика»  
Анна Голикова, директор филиальной сети компании «Интерлизинг»

### 3. БЮДЖЕТ В АРЕНДНОЙ КОМПАНИИ.

**СПИКЕРЫ:** Артем Яковлев, генеральный директор и основатель арендной компании «ЦАСТ»  
Ирина Балакирева, финансовый директор компании «ЦАСТ»  
Ольга Костюхина, бизнес-тренер, коуч, управляющий партнёр UPLevelconsult

### 4. АРЕНДА ТЯЖЁЛОЙ ТЕХНИКИ.

**СПИКЕРЫ:** Илья Сайгин, коммерческий директор компании «ТехПортАвтоСервис»  
Дмитрий Караваев, руководитель направления дорожной техники компании «ТехПортАвтоСервис»

### 5. СОВМЕСТНЫЙ ВЕБИНАР НААСТ И АВИТО: РЫНОК АРЕНДЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И DIGITAL-ТРАНСФОРМАЦИЯ.

**СПИКЕРЫ:** Денис Жавнерович, руководитель отдела маркетинга «Ярд Имperiал»  
Артём Силищев, старший менеджер по работе с клиентами (Компания Авито)

### 6. ОСОБЕННОСТИ АРЕНДЫ ПОДЪЕМНИКОВ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ВОЗМОЖНОСТИ.

**СПИКЕРЫ:** Вячеслав Истомин, генеральный директор компании «ПодъемРент»  
Виктор Бунецкул, директор «ЭлДжиЭмДжи Рус»

**ЗАПИСИ ВЕБИНАРОВ ДОСТУПНЫ** для членов, партнёров НП НААСТ  
и участников вебинаров на сайте: [www.naast.ru](http://www.naast.ru)

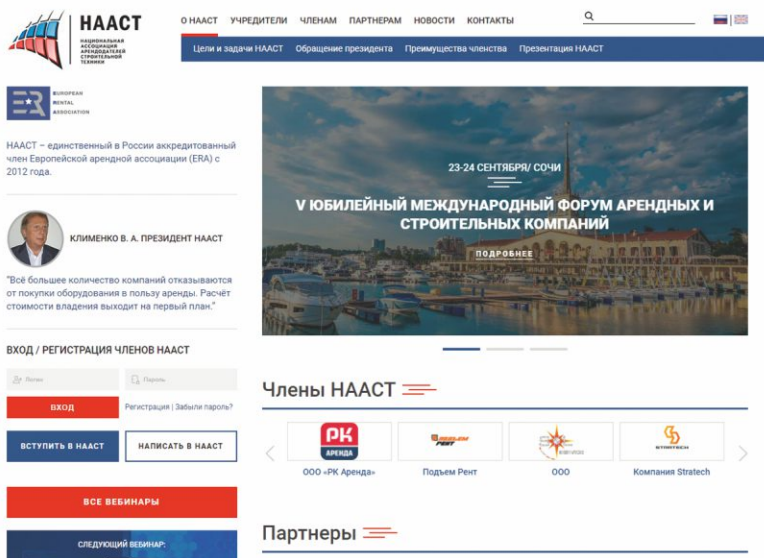
**ДЛЯ УЧАСТИЯ В СЛЕДУЮЩИХ ВЕБИНАРАХ** отправьте запрос на  
почту: [forum@naast.ru](mailto:forum@naast.ru)



[www.naast.ru](http://www.naast.ru)







### ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ САЙТА:

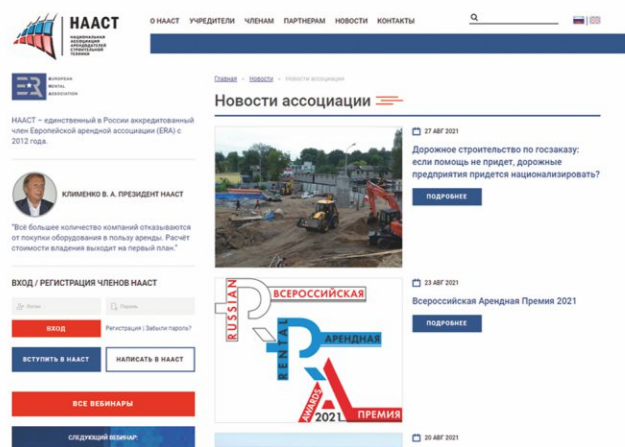
- Пропаганда преимуществ аренды.
- Поддержка членов и партнеров Ассоциации.
- Информирование членов и партнеров Ассоциации о предоставляемых им услугах и возможностях.
- Информирование участников арендного рынка о мероприятиях НААСТ.
- Освещение последних новостей рынка аренды России и мира, актуальной отраслевой аналитики.

### ВОЗМОЖНОСТИ САЙТА WWW.NAAST.RU ДЛЯ ЧЛЕНОВ И ПАРТНЕРОВ АССОЦИАЦИИ:

- Размещение информации о членах НААСТ в разделе «Члены НААСТ», а также на главной странице с возможностью быстрого перехода на сайт компании.
- Размещение информации о партнерах НААСТ на главной странице с возможностью быстрого перехода на сайт компании. Партнеры Ассоциации предоставляют преимущества членам Ассоциации, а также свои услуги на выходных условиях.
- Знакомство с новостями Европейской Арендной Ассоциации (ERA) на русском языке.
- Размещение баннера на главной странице сайта.
- Размещение новости о компании на главной странице сайта.
- Размещение горизонтального баннера на главной странице сайта.
- Размещение объявлений в разделе «Доска объявлений рынка аренды»
- Размещение предложений в разделе «Спецпредложения от членов и партнёров»

### ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОСМОТРА ЗАКРЫТЫХ РАЗДЕЛОВ И СТРАНИЦ:

- Презентации спикеров мероприятий;
- Список участников мероприятий;
- Обзоры рынка, статистика рынка;
- Промышленная безопасность и охрана труда;
- Законодательство, регулирующее аренду;
- Инструкции по эксплуатации техники и оборудования;
- Профилактика хищения строительной техники;
- Типовые формы документов арендной компании;
- Формирование цен на аренду.



**БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА** на новости Ассоциации – при регистрации на сайте **www.naast.ru**  
Для подписчиков сайта – **БЕСПЛАТНАЯ РАССЫЛКА** новостей рынка аренды строительной техники  
России и мира

Условия вступления в Ассоциацию на сайте **www.naast.ru** в разделе «**ЧЛЕНАМ. ДОКУМЕНТЫ**»



# ЧЛЕНЫ И ПАРТНЁРЫ НААСТ



НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
АРЕНДАТЕЛЕЙ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ  
ТЕХНИКИ



reachingout™





УСЛУГА	Для членов/партнеров НП НААСТ	Примечание	Для не членов НП НААСТ
Официальный статус члена/партнёра НП «НААСТ»	+	-	-
Размещение визитной карточки компании на сайте <a href="http://naast.ru/">http://naast.ru/</a> в разделе Члены/Партнеры Ассоциации	+	-	-
Включения новости о компании в автоматическую рассылку новостей по базе компаний НП «НААСТ» (более 1500 арендных компаний)	до 4х раз в год	Каждая дополнительная рассылка 2000 рублей	6000 рублей рассылка
Размещение баннера на главной странице сайта <a href="http://naast.ru/">http://naast.ru/</a>	до 3х раз в год на срок 2 недели	Каждое дополнительное размещение 3000 рублей	10000 рублей размещение
Размещение новости компании на главной странице сайта <a href="http://naast.ru/">http://naast.ru/</a>	до 3х раз в год на срок 2 недели	Каждое дополнительное размещение 2000 рублей	5000 рублей размещение
Проведение целевых опросов по базе НП «НААСТ»	2 раза в год	Проведение каждого дополнительного опроса 10000 рублей	20000 рублей опрос
Участие во всех вебинарах НААСТ в течение года	до 5 человек от компании		2000 рублей вебинар
Размещение рекламных постов в официальном аккаунте НП «НААСТ» в Instagram: @naast.ru	4 раза в год	Каждое дополнительное размещение 1000 рублей	1000 рублей размещение
Проведение совместных проектов	По согласованию сторон		-
Доступ к отраслевой аналитике и статистики	+	-	-
Доступ к спискам участников мероприятий, проводимых НП «НААСТ»	+	-	-
Доступ к презентациям спикеров мероприятий, проводимых НП «НААСТ»	+	-	-
Получение бесплатных юридических консультаций от партнеров Ассоциации	2 раза в год	-	-
Получение бесплатных экологических консультаций от партнеров Ассоциации	2 раза в год	-	-
Консультации при работе с дебиторской задолженностью	2 раза в год	-	-
Скидка на участие в мероприятиях НП «НААСТ»	До 50% (размер скидки устанавливается на каждое мероприятие отдельно)		-
Скидка на участие во всех мероприятиях, организованных Европейской Арендной Ассоциацией (ERA)	До 50% (размер скидки устанавливается на каждое мероприятие отдельно)		-



# Сдавайте спецтехнику по всей России



Свяжитесь с нами:  
8(800)600-00-01



**О НАС**

**ТОП-5**

Китайские производители MEWP

**ТОП-10**

Крупнейшие мировые производители оборудования

**ТОП-100**

Глобальные производители строительной техники

**49 лет**

Опыт работы в индустрии строительной техники



**LINGONG GROUP JINAN HEAVY MACHINERY CO., LTD.**

Адрес: No. 2676, Kejia Road, Jinan, Shandong, China  
Эл. адрес: sales@lgmg.com.cn   Тел: +86 531 6787 9283

**LGMG Europe B.V.**

Адрес: Laanweg 16 3208LC Spijkenisse Rotterdam, The Netherlands  
Эл. адрес: sales@lgmgeurope.com   Тел: +31 850 642 777

**LGMG North America Inc.**

Адрес: 1445 Sheffler Dr, Chambersburg, PA, 17201, USA  
Эл. адрес: sales@lgmgna.com   Тел: +1 833 288 5464



**RELIABILITY IN ACTION**