

Аренда спецтехники



Что происходит на рынке сейчас?



НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
АРЕНДОДАТЕЛЕЙ
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ТЕХНИКИ



EUROPEAN
RENTAL
ASSOCIATION

Вопросы

- ✓ *Как изменились ставки?*
- ✓ *Как в нынешних условиях происходит обновление парка?*
- ✓ *С какими проблемами сталкиваются арендные компании?*
- ✓ *Как компании работать в кризис?*
- ✓ *Прогнозы?*



НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
АРЕНДОДАТЕЛЕЙ
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ТЕХНИКИ



EUROPEAN
RENTAL
ASSOCIATION

Как изменились ставки?

За последние 11 лет стоимость гусеничного экскаватора увеличилась в 4 раза

Ставка аренды в лучшем случае увеличилась в2 раза

Реально в полтора, но короновирус в 2021 году поспособствовал, а точнее дефицит зап.частей и гсм

В 2022 году рынок разделился

*Набрали кредиты/лизинги –
будем работать за любые
деньги (большинство)*

*Будем работать только
дорого – лучше стоять
(меньшинство)*

Страх транслировать новые цены Заказчику – можно остаться без работы... Заказчики ЛИБО не видят реального положения дел ЛИБО не может согласовать договора с Генподрядчиком ЛИБО видит безвыходное положение Поставщика (арендной компании).

В теории необходимо переложить в ставку аренды:

- увеличение стоимости запасных частей и расходных материалов (удорожание от 30% до 100%)*
- увеличение расходов на ФОТ машинистов/механиков/обслуживающего персонала с учетом инфляции и кадрового дефицита (увеличение на 20% - 30% по итогам 2021г.)*
- увеличение амортизационных расходов (затраты на обновление парка очевидно будут расти в связи с нарушением логистических цепочек, недовосстановлением производственных мощностей на заводах, санкционным периодом)*

На практике все будет зависеть от игроков на рынке....



EUROPEAN
RENTAL
ASSOCIATION



НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
АРЕНДАТЕЛЕЙ
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ТЕХНИКИ

Как в нынешних условиях происходит обновление парка?

- Если есть собственные денежные средства, то происходит (как и во время любого кризиса) скупка техники у тех, кому очень нужно продать
- Перепродажа договоров лизинга (перепродают как саму технику, так и саму ставку по договору лизинга)
- В кризис избавляются от неликвида – что, тоже само по себе является процессом обновления парка

С какими проблемами сталкиваются арендные компании?

- проблема с «партнерами-поставщиками» запасных частей. Ведут себя совсем не по партнерски: необоснованное взвинчивание цен, расторжение договоров в одностороннем порядке, перекладывание всех рисков на арендную компанию
- рост риска неплатежей на фоне моратория на исполнительное производство
- являясь не первым (и даже не вторым) звеном в договорной цепочке, долгий процесс поднятия ставок на фоне роста количества инфраструктурных объектов (и как следствия спец.счетов)

Как компании работать в кризис?

- не принимать поспешных решений
- не копить бессмысленную дебиторку в попытке ухватиться за любую работу
- избавиться от непрофильных активов или от активов, приносящих Вам убытки
- пересмотр бизнес-процессов в сторону упрощения и минимизации расходов, в том числе за счет оптимизации штата.

Прогнозы?

- *В январе-марте 2022 г. продажи отечественной ДСТ на внутреннем рынке увеличились на 39%*
- *Постепенное замещение американских и европейских брендов китайскими. Для сравнение (до 2022 года) доля китайской техники с 2019 по 2021 гг. увеличилась с 10% до 41%.*
- *Слабые игроки, не сумевшие перестроиться под новые реалии (в т.ч. не сумевшие поднять ставки) уйдут с рынка.*
- *Ставки аренды однозначно будут повышаться в связи с увеличением стоимости запасных частей, ростом банковских ставок.*



EUROPEAN
RENTAL
ASSOCIATION



НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
АРЕНДАТЕЛЕЙ
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ТЕХНИКИ

Спасибо за внимание