## Предоставление машины в аренду

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности услуг по предоставлению машины в аренду (для проезда по городу).

Данная идея основана на стремлении человека к независимости, желании быть всегда у руля и управлять не только автомобилем, но и своим временем. Ведь отнюдь не у всех есть возможность отправиться в поездку на своем автомобиле. А в случае поломки или других непредвиденных обстоятельств без автомобиля и в своем городе обойтись довольно сложно. Выходом из такой ситуации будет визит в службу проката автомобилей.

Бизнес по сдаче автомобилей в аренду цикличен. Пик продаж приходится на лето, потому что возрастает поток туристов.

Рынок меняется очень активно: спрос растет, но растет и число прокатных компаний, поэтому правильно рассчитать необходимое количество машин практически невозможно.

Все зависит от подхода и первоначального капитала. Если вы - частный предприниматель — можете купить одну машину или сдавать в аренду собственную, получать небольшую прибыль и развиваться дальше. Для прокатной компании лучше не покупать машины, а брать их в лизинг.

***Характеристика*** ***услуг.***

Прокат автомобилей (аренда транспортных средств) — сдача автомобиля без водителя на определённый период времени (от нескольких часов до нескольких месяцев и даже лет). Существует краткосрочная аренда автомобиля и аренда автомобилей на продолжительный срок.

Краткосрочная аренда автомобиля называется carsharing – каршейринг. Это вид аренды автомобиля, подразумевающий поминутную или почасовую оплату. Он удобен для краткосрочных поездок в черте города. Часто к данной услуге прибегают туристы.

В настоящее время долгосрочная аренда авто крайне актуальна для представителей малого и среднего бизнеса. Предпринимателям невыгодно держать на балансе компании дополнительные единицы техники и транспорта, поскольку это зачастую приводит к значительному увеличению расходов. При этом долгосрочная аренда автомобилей может оказаться более экономичной и удобной по сравнению с лизингом и кредитованием.

***Сбыт.*** В основном потребителями услуг аренды автомобилей являются автолюбители. В связи со сложившимися обстоятельствами владельцы автомобилей часто остаются без своего транспорта: либо машина в ремонте, либо человек в командировке, либо уехал на отдых с семьей — причин может быть множество. И в силу своих привычек и преимуществ от перемещения на своем транспорте, мало кто соглашается пересаживаться на общественный транспорт, а такси обойдется намного дороже, чем прокат автомобиля. Вот именно такие люди и являются потенциальными клиентами аввтопрокатного салона.

Еще одной категорией людей, которые заинтересованы в прокате автомобилей, являются те, которым автомобиль нужен для создания нужного впечатления, поддержания репутации. Такие люди берут автомобили бизнес-класса, когда едут на важную встречу либо на переговоры.

Также существуют клиенты, которые берут автомобили в аренду не на сутки, а на несколько часов. Чаще всего это какие-либо торжества: свадьба, выпускной, день рождения и т.д. В таком случае автомобиль дается в прокат с водителем.

Кроме того, встречаются и корпоративные клиенты: многие компании не хотят заниматься обслуживанием своего автопарка, поэтому прибегают к прокату автомобилей.

За месяц «корпоративный» автомобиль принесет больше, чем «обычный», потому что он застрахован от простоя.

**Технология**

Каждая компания, предоставляющая услуги по аренде автомобилей, имеет свои условия аренды. Среди требований, предъявляемых к арендаторам, может быть обязательное достижение им определенного возраста, который может варьироваться, наличие стажа вождения хотя бы год, а так же арендодателю может понадобиться наличие водительского удостоверения международного образца. Иногда договор аренды может предусматривать ограничение суточного пробега автомобиля или же возможность передвижения только в пределах определенной территории, например, в границах области. Могут быть наложены штрафные санкции, если машина клиентом сдается грязной, имеются повреждения кузова или салона.

Существует различная практика эксплуатации автомобиля. С точки зрения финансовой выгоды, его нужно использовать до тех пор, пока он в состоянии перемещаться, и многие компании именно так и делают. Вы можете эксплуатировать машину, пока она не развалится, а можете продать ее через три года и купить новую. Качество предоставляемой вами услуги резко падает, так как, когда на машине в течение пусть даже пяти лет по-разному ездят совершенно разные люди, — она просто приходит в негодность.

В этом случае оптимальным вариантом является следующий: закупать только новые автомобили, сдавать их в аренду в течение 2–3 лет, пока они находятся на гарантии дилера, а затем распродать и докупить новые.

Для того чтобы обеспечить пункт проката большим количеством клиентов и наработать достойную клиентскую базу, сдаваемые в аренду автомобили должны быть недорогими и сдаваться в аренду без залога. При этом для обеспечения дополнительной безопасности имеет смысл применять GPS-датчики, которые позволяют отслеживать местоположение автомобилей. Этот способ является довольно простым и эффективным средством, позволяющим предотвратить угон автомобилей.

Размещать пункт проката необходимо на оборудованной площадке (стоянка для автомобилей и небольшой офис для менеджера), площадь которой определяется количеством автомобилей. Так, для одной машины необходимо 8-10 м2. Стоит отметить, что фирма по прокату автомобиля может работать и без офиса.

Выбирая место для вашей компании, обратите внимание на удобные подъезды и выезды. Старайтесь расположиться ближе к центру города, к вокзалам или аэропортам, к торговым центрам, словом, там, где вас будет легко найти и где ваши услуги действительно окажутся необходимыми клиентам.

**Персонал**

Количество сотрудников зависит от размера автопарка, режима работы организации. Для небольшого автопарка потребуется диспетчер (менеджер по продажам/развитию) и техник, следящий за состоянием автомобилей.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Большинство компаний, которые занимаются прокатом автомобилей, предпочитают работать с иномарками. На это есть две причины: во - первых, они более надежны, а во - вторых, за их аренду можно брать более высокую плату.

Подержаный автомобиль Toyota Camry 2008 г.в. обойдется в 3 750 000 тенге.

***Доходы***

Сдавая автомобиль в краткосрочную аренду за 10 000 тенге/день, в месяц можно выручить 12 000 тенге \* 25 дней = 250 000 тенге.

***Расходы***

Расходы на содержание авто (возможный ремонт, тех.обслуживание, страховой полис, автошины, услуги мойки) – не более 40 000 тенге ежемесячно. Прибыль составит 210 000 тенге в месяц, окупаемость вложенных средств – 1,5 года.