

Говоря о деятельности фирмы, занятой арендой, специалисты не забывают упоминать о пресловутой сезонности этого вида бизнеса. Проще говоря, легкий экскаватор погрузчик физически не справится с промерзшим грунтом. Поэтому более широкая линейка сдаваемых в аренду экскаваторов погрузчиков безусловно, будет являться заметным конкурентным преимуществом. Зимой работает тяжелая техника, легкая техника практически не востребована, то есть, простая калькуляция такова: "условный" экскаватор, с первоначальным набором техзатрат, в которые входят гарантийный сервис и аренда стоянки, обходится инвестору около 3 млн руб. Ежедневная аренда (три смены), в зависимости от использования навесного оборудования обходится заказчику в среднем в 13 тыс. руб. В итоге, убрав из сметы расходы на топливо (в среднем 5 л/час) и зарплату оператора (2 тыс. руб./сутки), получаем с одной единицы 10 тыс. руб. в сутки.

Перспективы развития аренды спецтехники.

Таким образом, как уверяют эксперты, в настоящее время можно с уверенностью говорить о том, что аренда спецтехники является достаточно прибыльным бизнесом. "Например, вложив в бизнес 9 млн руб. и приобретя три экскаватора погрузчика, инвестор может быть уверен, что максимум (в зависимости от загруженности) через два года эти средства вернуться, причем после срока окупаемости техника не вырабатывает свой ресурс.

Так например, аренда экскаваторов-погрузчиков позволяет выполнить одной единицей техники несколько различных видов работ. Аренда экскаватора-погрузчиков общепризнанна наиболее альтернативным видом использования спецтехники подобного рода. Это гораздо выгоднее покупки. Аренда автокранов позволяет затрачивать средства на спецтехнику только в наиболее "загруженный" период, "пик сезона". Позволяет не отвлекать средства на приобретение техники и содержать персонал. Аренда автокранов и экскаваторов погрузчиков распространяется как на новую, так и на б/у технику. Как правило, в стоимость аренды входят расходы на содержание и сервисное обслуживание.