Коль скоро лето - сезон застоя в крупном бизнесе и пора расцвета малого предпринимательства, у жаждущих за короткий срок сколотить небольшой капитальчик появилась масса возможностей для реализации коммерческих устремлений. Простор для деятельности обширен: в период повального отдыха деньги можно сделать буквально на всем, что может привлечь внимание праздношатающегося люда.

К примеру, один из перспективных видов дохода сезонного предпринимательства - прокат роликовых коньков и скейтбордов. Учитывая не ослабевающую интенсивность движения роллеров по улицам мегаполиса, эта идея вполне резонна: если область поставок и торговли соответствующим спортинвентарем уже поделена между фирмами-экспортерами и специализированными магазинами, то по части проката экипировки частный предприниматель сегодня вне конкуренции.

Все условия для работы - площадка ровного асфальта в районе массового отдыха молодежи и пара помощников из числа домочадцев-тинейджеров: такие работники и большую зарплату не запросят, и со своими обязанностями вполне справятся. Самое сложное в этом предприятии - стартовые вложения, так как урегулировать отношения с властями сегодня можно законным образом без особых хлопот. Порядок сумм зависит, в первую очередь, от налоговой категории места (а также зачастую от хороших отношений с владельцами территории, где предполагается развернуть роликовый бизнес). Проще просчитать, во сколько обойдется амуниция, тем более, что в предстоящих тратах она будет основной статьей.

Итак, коньки: здесь нежелательно экономить на качестве, а предпочтительнее выдерживать правило: рама - металлическая, колеса - из полиуретана с каучуком, это при самой жесткой и жестокой ежедневной эксплуатации гарантирует роликам минимум два сезона пробега (кстати отдельные марки "живут" в среднем до пяти лет). Пластмассовая основа позволительна лишь в детских моделях (собственно, только там она и существует). Понятно, что традиционный залог высокого качества - солидные марки, например широко представленные в спортмагазинах страны "Salomon" и "Nike". Однако, хотя им практически не будет сносу даже при самой убийственной эксплуатации, сдавать в прокат народным массам такие ролики стоимостью от 200 долларов за пару может только состоявшийся бизнесмен. А начинающим карьеру на этом поприще логичнее приобрести модели попроще, желательно на оптовом рынке, где цены ниже магазинных процентов на 25-30. Конечно, дизайн этих коньков будет не столь навороченным, как у роликов "Nike" последнего поколения, где только себестоимость кроссовок составляет 130 долларов, зато по качеству они от "элитных" моделей существенно не отстают: китайские или малазийские ролики со стальной рамой и каучуковыми колесами, как и румынские, могут продержатьсяне один сезон. Стоят такие коньки примерно 100 долларов, однако приобрести нужно как минимум 10 пар разного размера, а это уже тысяча. Правда, если пункт проката намеревается функционировать исключительно в местах скопления детворы, расходную часть "уставного капитала" можно существенно уменьшить: большинство моделей детских роликов трансформируются в пределах четырех размеров за счет пластмассового корпуса и стоят всего 60-70 долларов.

Придется немало раскошелиться и на так называемые аксессуары. Приличная "защита" (шлем - наколенники - налокотники) обойдется примерно в 40-50 долларов за комплект, но потратиться имеет смысл. Дорогая амуниция отличается от рыночной китайской "дешевки" (порядка 10-15 долларов) повышенной прочностью и не ломается, даже если на нее всем телом рухнет двухсоткилограммовый роллер (по крайней мере так утверждают специалисты-"роликоведы"). Сколько комплектов "защиты" купить - дело сугубо индивидуальное, но нужно учесть, что чаще всего услугами проката роликовых коньков пользуются далеко не профессионалы в этом виде спорта.

Дополнительным приработком к конькам может стать и прокат скейтбордов. Стандартная "доска", рассчитанная минимум на пару сезонов, стоит в два раза дешевле роликовых коньков 50-60 долларов. Правда, при кажущейся простоте проката скейтов - низкая стоимость и отсутствие проблем с подбором размеров - есть и "узкие" места: "доску" может запросто сломать любой новичок, если прыгнет точно на середину - девять слоев канадской фанеры этого не перенесут.

Сегодня средняя цена такого вида услуг - 100-150 рублей в час, и при условии хорошей погоды и удачного расположения будочки проката деньги, затраченные на развитие этого бизнеса, вернутся в кошелек через три-четыре недели. Остальные два-три месяца можно спокойно преумножать капитал. Однако в погоне за прибылью не стоит забывать, что потенциальные клиенты - не самые состоятельные граждане, коль не могут позволить себе приобрести собственные коньки или доски. "Меньше, но чаще при минимуме текущих расходов" - вот принцип, благодаря которому мелкий частник побеждает крупные корпорации. Так что подсчитайте отложенный на отпуск капитал - нужно ли тратить его на услуги турков или киприотов, может, стоит преумножить его, не отходя от дома?

Источник: www.business-magazine.ru