

РОСГВАРДИЯ ДАВИТ НА КНОПКУ

НА РЫНКЕ ОХРАННЫХ УСЛУГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ БОРЬБА ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОНТРАКТЫ. ВНЕВЕДОМСТВЕННАЯ ОХРАНА, КОТОРАЯ ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ТЕРЯЛА НЕ МЕНЕЕ 10% ВЫРУЧКИ В ГОД, ПЫТАЕТСЯ ВЕРНУТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ. МАРИНА ЯШКО

Региональный рынок охранных услуг год от года показывает стабильный рост в 10–15% и занимает второе место в России, уступая только Москве и Московской области. По оценкам генерального директора аналитического агентства «Рустелеком» Юрия Брюквина, в текущем году прирост составит 9–10%, а оборот рынка достигнет 27–28 млрд рублей (из них 15 млрд — услуги охраны, а оставшаяся часть — продажа и монтаж специализированного оборудования).

Интересно, что еще в начале года прогнозы не были такими оптимистичными. Как рассказал генеральный директор ЧОП «Форсайд» Сергей Мнацаканов, в конце 2016 года малые предприниматели массово закрывали свои компании, а охранные фирмы теряли клиентов. Но уже к середине 2017 года рынок начал восстанавливаться, и на место закрывшихся компаний пришли новые игроки. «Сейчас период затишья. Этап консолидации закончился после прихода в Петербург московской «Дельты». Больше крупных сделок на рынке не было. У компаний просто нет свободных средств. Все нацелены на оптимизацию расходов и экономию ресурсов», — считает Сергей Мнацаканов.

Московская компания «Дельта — системы безопасности» вышла на рынок Санкт-Петербурга в 2014 году и приобрела сразу несколько региональных игроков (крупнейшие — ГК «Арес» и ГК «Секьюрикоп-Охрана»). Помимо москвичей, в регионе работает еще десяток крупных компаний. По данным «Рустелекома», лидерами рынка являются группа предприятий безопасности «Арес» (входит в ГК «Дельта», но выступает под своим брендом), группа предприятий безопасности «Стаф-Альянс» и группа «АН-Секьюрити». Ежегодная выручка каждой из них (с учетом продажи оборудования) составляет не менее 1 млрд рублей в год. Далее идут такие компании, как ЗАО «Балтавтопоиск», ГК «Эверест» и ГК «Цезарь Сателлит», с выручкой 500–800 млн рублей в год. Третий эшелон занимают группы компаний «Титан», «СКАТ», «Аванпост», «ЛВБ-Холдинг» с выручкой в 400–500 млн рублей в год. замыкают список лидеров ГК «Император» и компания «Гольфстрим. Охранные системы» с выручкой в 200–400 млн рублей.

Всего на рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти зарегистрировано около 2 тыс. частных охранных организаций. Однако участники рынка отмечают, что их солидная часть — «мертвые души». Не менее 20% компаний существуют только на бумаге. «Есть основные игроки, качество услуг и цена у которых практически не отличаются. Между ними и идет основная борьба. Переманить клиента можно, снизив стоимость контракта всего на 5–10%. Все предприниматели пытаются сэкономить, независимо от



ДО СИХ ПОР ЧОПЫ НЕ ДОПУСКАЮТСЯ К ОХРАНЕ ОГРОМНОГО ЧИСЛА ОБЪЕКТОВ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ, НАПРИМЕР, В СЕКТОРЕ ОХРАНЫ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. А С ЯНВАРЯ 2018 ГОДА ЧАСТНИКОВ ОПЯТЬ ЛИШАЮТ ПРАВА РАБОТАТЬ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ МУЗЕЯМИ

рода их деятельности», — пояснил господин Мнацаканов.

СТАРШИЙ БРАТ НЕ ДРЕМЛЕТ Особое положение на рынке охранных услуг занимают госструктуры. С одной стороны, Росгвардия осуществляет контроль над частными охранными предприятиями (ЧОП), а с другой — подведомственные ей ФГУП «Охрана» и УВО являются серьезными игроками на рынке. Сейчас, по оценкам «Рустелекома», их годовой оборот составляет около 2,5 млрд рублей, а выручка стабильно снижается на 10% в год. Основная причина — это реформа МВД в 2015 году и серьезное сокращение числа сотрудников министерства. Как следствие — значительная часть госучреждений стала привлекать для охраны ЧОПы. Частники постепенно теснят вневедомственную охрану и в сегменте охраны жилых домов, в котором еще с 1950-х годов УВО занимает лидирующее положение.

Такое положение на рынке вневедомственную охрану явно не устраивает. Как рассказал председатель правления СРО «Безопасность» Александра Штепа, сейчас структуры Росгвардии пытаются вернуть свои позиции на рынке. «До сих пор ЧОПы не допускаются к охране огромного числа объектов по всей стране. Например, в сегменте охраны транспортной инфраструктуры. А с января 2018 года частников опять лишают права работать с государственными музеями», — рассказал предприниматель.

Если все крупные контракты госструктуры пытаются вернуть себе, то охрану небольших бюджетных организаций (дет-

ские сады, школы) легко отдадут ЧОПам. Как рассказал Александр Штепа, эти объекты интересны маленьким фирмам, которые на тендерах серьезно занижают стоимость услуг для победы. Как правило, за такими «выгодными» предложениями скрывается отсутствие необходимого количества автомобилей и сотрудников для обеспечения покрытия охраняемой территории, низкое качество экипировки и подготовки охранников.

«Больше всего от демпинга страдают бюджетные организации, которые выбирают подрядчиков на конкурсной основе. Побеждает, как правило, та компания, которая предложила наименьшую стоимость контракта, независимо от того, способна ли она осуществить охрану учреждения на должном уровне. В свое время на рынке создавались саморегулируемые организации (сейчас их в Петербурге — шесть, а всего по России — 19). Предполагалось, что частники будут вступать в профессиональные ассоциации, главной задачей которых была выработка единых стандартов работы на рынке и контроль над их соблюдением. Однако из этого ничего не вышло», — пояснил он. Эксперт отметил, что попытки прописать в конкурсных документах оптимальную стоимость оказания охранных услуг или указать минимальное число сотрудников, работающих в охранных фирмах, также не увенчались успехом, поскольку такие меры противоречат антимонопольному законодательству.

Аналитики подсчитали, что оптимальная стоимость часа физической охраны составляет 261 рубль. При этом в Петербурге эта цифра значительно ниже,

чем в Москве. По оценкам Александра Штепы, средняя стоимость месяца физической охраны в Москве составляет 126 тыс. в месяц, а в Петербурге — 80–100 тыс. рублей. Стоимость пультовой охраны в регионе варьируется от 2 до 5 тыс. рублей (в зависимости от наполнения услуги). Значительная разница в цене услуг, а также стремительное развитие современных технологий, позволяющее на расстоянии отслеживать опасность и оперативно реагировать на вызовы, постепенно ведут к отказу от физических постов в пользу пультовой охраны. С появлением новых технологий на рынке все больше востребованы операторы удаленного доступа, отслеживающие ситуацию на экранах мониторов, а не телохранители и охранники, сидящие на объектах.

ПЛАТА ЗА СПОКОЙНЫЙ СОН Сейчас основными клиентами частных охранных фирм остаются малые предприниматели и физические лица (охрана квартир и коттеджей), которые чаще всего сталкиваются с попытками проникновения. Как сообщили в ГК «Дельта», в Санкт-Петербурге и Ленобласти группы быстрого реагирования компании за девять месяцев текущего года осуществили более 3,3 тыс. выездов на квартиры, 13,4 тыс. выездов — в коттеджи и более 17 тыс. выездов — на объекты малого бизнеса. Лидерами по попыткам проникновения стали крупные сетевые ритейлеры, аптечные сети, алкогольные магазины и микрофинансовые организации. Учитывая общую статистику обращений, самими криминальными можно считать Невский, Фрунзенский и Калининский районы города, а также Колпинский и Всеволожский районы области.

Участники рынка также отмечают большой спрос на услуги по охране личной безопасности. Появляются новые сервисы, такие как мобильная тревожная кнопка. Клиент получает специальное устройство или устанавливает на телефон мобильное приложение, которые позволяют в случае опасности подать сигнал тревоги и вызвать группу быстрого реагирования. В этом году такую услугу предложила ГК «Дельта». Однако, по словам Сергея Мнацаканова, попытки выйти с таким сервисом на рынок уже предпринимали компания «Гольфстрим» и мобильный оператор МТС, но ни в Москве, ни в Петербурге услуга не получила широкого распространения. «Рыночная стоимость мобильной охраны должна составлять около 3 тыс. рублей в месяц. Однако от компаний для запуска и обслуживания такого устройства требуются очень серьезные инвестиции (квалифицированный персонал, оборудование, связь). Окупить их можно только за счет большого числа клиентов или высокой цены», — отмечает он. ■