

ГДЕ СОБАКА ЗАКРЫТА

РЫНОК ГОСТИНИЦ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ В КРАСНОДАРЕ ОТНОСЯТ К РАЗВИВАЮЩИМСЯ — ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ РОСТ СПРОСА НА УСЛУГИ ГОСТИНИЦ ДЛЯ ПИТОМЦЕВ И ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ. ПРИ ЭТОМ ОНИ ГОВОРЯТ О НЕВЫСОКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА И НЕ СКЛОННЫ СЧИТАТЬ ЕГО ПОЛНОЦЕННЫМ КОММЕРЧЕСКИМ ПРОЕКТОМ.

ЕЛЕНА РЫЖКОВА

ШЕРСТИ КЛОК Гостиницы для животных в последние годы стали пользоваться все большей популярностью. Одновременно с развитием туристического рынка появился спрос на зоогостиницы или отели для животных. Отпуск и другие причины отсутствия дома хозяев заставляют их задуматься над тем, кому оставить на попечение домашних питомцев.

Иногда в зоогостинице возникает потребность, когда в квартире начинается ремонт, намечается переезд, или когда в семье происходят изменения: появляется беременная женщина или маленький ребенок. В основном, стабильный спрос на подобного рода услуги обеспечивают жители мегаполисов, и Краснодар в этом смысле не стал исключением. Необходимо отметить, что спрос имеет ярко выраженную сезонность — майские праздники, новогодние, и, конечно, летние месяцы.

По словам владельца зоогостиницы «Кошкин дом» Дмитрия Витера, этот вид бизнеса может быть рентабельным с учетом нескольких условий. «Во-первых, я не плачу аренду — у меня земля в собственности. Но если арендовать помещение, она съедает большую часть заработка, даже в сезон», — поясняет господин Витер. По его словам, зачастую гостиницы открывают при ветеринарном кабинете — это намного выгоднее.

Оно и понятно — когда есть твердый источник дохода (ветеринария), тогда передержка, или временное содержание питомцев — всего лишь побочный бизнес. Его эффективность редко просчитывают, поскольку он не является основным. У самостоятельного проекта риски по определению выше, а значит, нужен предварительный анализ рынка.

Свою зоогостиницу «Кошкин дом» Дмитрий Витер открыл 11 лет назад, объем инвестиций в заведение составил порядка 200 тыс. руб. Суточное пребывание животного в гостинице обойдется в 300–600 руб. «Штатного ветеринара у меня нет — это слишком дорого. Я заключаю договор с ветклиникой на обслуживание. Хотя в целях соблюдения гигиены и безопасности животные не контактируют друг с другом, случится может всякое, и надо быстро принять меры». Что касается рациона животных — он зависит от пожеланий хозяев и является индивидуальным для каждого постояльца, поскольку у животных могут быть различные

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ВЛАДЕЛЬЦЫ ЗООГОСТИНИЦ ПРЕДЛАГАЮТ БОЛЕЕ ЭКЗОТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В ЦЕЛЯХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ: ЗООТАКСИ — ДОСТАВКА ЖИВОТНОГО В ГОСТИНИЦУ И ОБРАТНО, ВЕБ-КАМЕРЫ В НОМЕРАХ (ДЛЯ НАБЛЮДЕНИЯ ХОЗЯИНА ЗА СВОИМ ПИТОМЦЕМ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН), УХОД ЗА ВНЕШНОСТЬЮ ЖИВОТНОГО, ПЛАТНАЯ СТРИЖКА.



ФОТО ДЕНИС ВАСИЛЬСКИЙ

вкусовые предпочтения и привычки. Но в гостинице всегда должен иметься минимальный запас специальных сухих кормов.

Владелица еще одной зоогостиницы «Котопес» Татьяна Непочатая говорит, что ее вложения в проект составили около 1 млн руб. Основные статьи расходов — ремонт помещения и его оборудование: покупка клеток или вольеров, коврик, посуды и т. д., приобретение корма, медикаментов и гигиенических средств, а так же зарплата персоналу. «Я не рассчитывала быстро окупить инвестиции, но дела шли совсем плохо, и я поняла, что нужно что-то делать. Я стала оказывать дополнительные услуги — груминг, зоотакси, бюджетная передержка. Тогда дело пошло лучше. В общем, если брать за этот вид деятельности, надо хорошо подумать. И желательно, какой-то спектр услуг оказывать. Конечно, полноценным бизнесом, стабильным, с высоким доходом, этот не назовешь».

БИЗНЕС БЕЗ ПРАВИЛ Организаторы зоогостиниц осваивают бизнес самостоятельно — закон не регулирует такой вид деятельности, регламентирующие такую деятельность нормативные документы также отсутствуют. «Я плачу налоги по ОКВЭД — сельскохозяйственный вид деятельности. Ничего лучше придумать не смог. Нет никаких законодательных актов, требований, в законе наш вид деятельности никак не прописан», — говорит господин Витер.

Опыт «зооотельеров» показывает, что бизнес наиболее выгоден в крупных городах, где высок уровень заработных плат, интенсивный темп жизни, много любителей путешествий. Так как со стороны контролирующих органов четкие требования к зоо-

гостинице отсутствуют, при выборе формата нужно руководствоваться просто стратегией развития бизнеса. Чтобы юридически оформить предпринимательство, достаточно пройти регистрацию индивидуального предпринимателя или ООО. Далее следует найти помещение и подготовить его для проверок санэпидемстанции, пожарной инспекцией и Роспотребнадзором.

Клиенту зоогостиницы предоставляется договор с взаимными правами и обязательствами. Существуют пункты передержки, работающие без договора. Но они не дают клиенту гарантий, что его питомцу будут обеспечены достойные условия в течение всего периода передержки.

Государственное управление ветеринарии Краснодарского края ведет учет юридических лиц, осуществляющих деятельность по содержанию домашних животных. Однако постановка на учет носит заявительный характер, а представители котакафе и зоогостиниц в последние годы с заявлениями о постановке на учет не обращались. Собственно, и никаких проверок региональным госветуправлением не проводилось.

«Оборот или количество гостиниц для животных в Краснодаре, а тем более регионе подсчитать невозможно, просто потому что наш вид деятельности никак не регулируется. Собственно, и никто нас не проверяет, никто не считает», — говорит Дмитрий Витер. Его слова подтверждает и Татьяна Непочатая. «Проверить могут только в одном случае — если хозяин пожалуется — что-то с животным случилось. В крае — не уверена вообще, что есть гостиницы для животных. А вот в Краснодаре конкуренция заметно увеличивается — люди все чаще хотят для своего «малыша» всего самого лучшего».

СПРОС НА ЗООГОСТИНИЦЫ ИМЕЕТ ЯРКО ВЫРАЖЕННУЮ СЕЗОННОСТЬ - МАЙСКИЕ ПРАЗДНИКИ, НОВОГОДИНЕ, А ТАКЖЕ ЛЕТНИЕ МЕСЯЦЫ

«Яндекс» выдает по соответствующему запросу около 40 зоогостиниц, 30 из них — в Краснодаре, остальные неравномерно раскиданы по другим городам региона. «Не уверен, что цифра соответствует действительности. Очень часто зоотели закрываются из-за неоправданных ожиданий», — говорит Дмитрий Витер.

ВСЕ КАК У ЛЮДЕЙ Директор по развитию бизнеса Mars Petcare в России Алексей Охлопков рассказал о том, что продажи кормов для животных в России растут в четыре раза быстрее, чем в целом розничная торговля. Это говорит о том, что люди готовы тратить на своих питомцев все больше денег.

«Сейчас отношение к животным коренным образом меняется. Хозяевам уже не нравится это слово, они все чаще предпочитают быть для своего питомца «мамой» и «папой», — говорит ветеринар Дмитрий Краев. По его словам, количество владельцев животных, которые трепетно выбирают корма, одежду, «таскают» к ветеринару «из-за каждого чиха» и готовы платить за хорошую передержку, постоянно увеличивается.

Аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын приводит те же тезисы, только в более глобальных масштабах. «Глобальный рынок ухода за животными оценивают приблизительно в 200 млрд долларов, 75 из которых приходится на США. Важным драйвером роста является сдвиг парадигмы: новые поколения привыкли воспринимать животное, как подлинного члена семьи (возможно,