



даже заменяющее ребенка) и требуют, чтобы услуги ему оказывались столь же качественно, как и человеку. Количество детей в семьях жителей развитых стран постепенно снижается, поскольку ребенок зачастую мешает специалисту достаточно времени и сил уделять работе и достигать поставленных руководством ключевых показателей эффективности». По мнению аналитика, в дальней перспективе рынок ухода за животными может заменить собой рынок ухода за детьми. «Уже сейчас фирмы, производящие товары и услуги для домашних животных, предпочитают говорить не о «хозяевах», а о «родителях» питомцев», — говорит господин Делицын. Он отмечает, что в России рынок пока находится в зарождающейся стадии, и отели привлекают клиентов низкими ценами — от 300 руб. в сутки, впрочем, в этом случае питомец прохлаждается не в люксе с видом на море, а в вольере с решеткой. «На развитых рынках темпы прироста количества заказов на размещение собак составляют сейчас приблизительно 25 % в год, а более молодой рынок гостиниц для кошек прирастает еще быстрее — на 35–40 %» — говорит эксперт.

ГДЕ И КАК Гендиректор консалтинговой компании «Советник» Максим Орешин советует подумать о франшизе. Он считает, что, поскольку бизнес требует весомого стартового капитала и учета множества деталей, помощь грамотного франчайзера будет кстати. «Благодаря практическому опыту и знанию рынка он поможет пройти проверки, подобрать и подготовить помещение, закупить оборудование и корма у надежных поставщиков по адекватным расценкам, а также подобрать и обучить персонал, разработать маркетинговую политику. Если бренд франшизы достаточно раскручен, будет проще привлечь клиентов», — говорит господин Орешин. По его словам, в целом этот бизнес можно назвать прибыльным, перспективным и востребованным. Однако имеет он и ряд недостатков (как, впрочем, и любой другой). Прежде всего, как и участники рынка, эксперт указывает на ярко выраженную сезонность бизнеса. «Но даже в сезон прибыль зоогостиницы ограничена: любая гостиница рассчитана на определенное количество мест и не может вместить животных сверх этого. Количество четвероногих постояльцев также ограничивается требованиями, которые предъявляют хозяева такого зоо-отеля к своим клиентам. Обязательно наличие оформленного на животного ветеринарного паспорта со всеми прививками по возрасту», — поясняет господин Орешин.

По словам участников рынка, самый распространенный вопрос, который задают им желающие открыть такой бизнес, — это где выгодно открывать зоогостиницу? Хотя спрос на такие услуги есть везде, но если рассматривать их как бизнес, а не как дополнительный заработок, то для открытия зоогостиницы подойдет город с населением от полумиллиона человек и более. «Только в этом случае вы получите достаточное количество пла-

**ПОСЛЕ ОТМЕНЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ЭТОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ИНТЕРЕС К ТАКОМУ БИЗНЕСУ СРЕДИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛСЯ**

тежеспособных клиентов, чтобы окупить все свои расходы. В целом, это направление перспективное, а конкуренция на рынке подобных услуг пока еще невелика. Однако после отмены государственного лицензированного данного вида деятельности, — теперь она контролируется органами ветеринарного надзора, и то кое-как, — интерес к этому бизнесу среди предпринимателей значительно увеличился», — говорит Татьяна Непочатая.

Отметим, что эксперты прогнозируют увеличение количества зоогостиниц в регионах, где этот бизнес до недавнего времени развивался стихийно и нецивилизованно. Аналитик ИК «Фридом Финанс» Евгений Миронюк подтверждает, что на смену «черной» передержке животных в России пришли зоогостиницы. «Сейчас они есть практически во всех городах страны. В базе Zooboking.com зарегистрировано более 200 гостиниц для животных, большая часть которых — в мегаполисах. Годовой оборот гостиницы для животных на 25 мест при средней суточной цене в 300 руб. составляет около 1,5 млн руб., содержание отеля обходится примерно в 600 тыс. руб. Как правило, содержание собак в них обходится их хозяевам в среднем в два раза дороже содержания кошек. При этом средний суточный чек — 300–400 руб./сутки. Достаточно популярна передержка хомячков и морских свинок, а также птиц, для этих животных суточный чек составляет 150–250 руб./сутки. Судя по тому, что количество зоотелей растет, этот бизнес рентабелен. Потенциал роста — существенный с учетом того, что у каждого третьего россиянина есть домашний питомец, и все рано или поздно сталкиваются с необходимостью передержки животных», — говорит эксперт. По его словам, на рынке много «черных» зоогостиниц, оборудованных в частных квартирах. Они создают трудности и для соседей, и для самих животных, вынужденных, чаще всего, находиться в очень тесных условиях. Также передержку в частном доме никак нельзя назвать законной.

«Официально зоогостиницу можно оборудовать в отдельном здании, для этого потребуются проверка санэпидемстанции, пожарной инспекции и Роспотребнадзора. При этом получение разрешений этих ведомств не потребует суммы, превышающей 20–30 тыс. руб. Инвестиции на переоборудование здания могут составить около 500 тыс. руб., общая стоимость первоначальных вложений на зоогостиницу на 45 мест — около 1,2 млн. По расчетам equipnet.ru срок окупаемости 4–5 месяцев», — говорит господин Миронюк. Он отмечает при этом, что ознакомившись с деталями подсчета, можно предположить, что чистая прибыль в размере около 400 тыс. руб./месяц будет генерироваться в течение туристического сезона, в остальные месяцы года прибыли будет лишь оправдывать основные издержки: аренду, коммунальные услуги и оплату услуг персонала. ■



**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
Коммерсантъ**

Краснодарский край и Республика Адыгея

ПОДПИСЫВАЕМСЯ
ПОД КАЖДЫМ
СЛОВОМ

ПОДПИШИТЕСЬ
И ВЫ

Телефон редакции:
(861) 201-94-26
(г. Краснодар)