

МАЛЫЙ БИЗНЕС В СФЕРЕ УСЛУГ: ВЕРХОВАЯ ЕЗДА КАК ИСТОЧНИК ПРИБЫЛИ

В статье рассматриваются проблемы развития малого бизнеса в сфере услуг на примере конного спорта. Данный вид услуг в Новосибирске представлен мало, всего лишь несколькими малыми предприятиями, качество предоставления услуг которых оставляет желать лучшего. Но все эксперты сходятся в одном – если удастся возродить культуру верховой езды, можно снять сливки с этого рынка.

Ключевые слова: малый бизнес, сфера услуг г. Новосибирска, стратегическое планирование, характеристики рынка.

На 1 июля 2007 г. на территории Новосибирской области (НСО) действовало около 27 тыс. малых предприятий, на которых занято 150 тыс. работников. Суммарный оборот малых предприятий за первые 6 месяцев 2007 г. составил 105,4 млрд руб. За тот же период объем инвестиций в основной капитал субъектов малого предпринимательства составил 4,37 млрд руб.¹ Сегодня малый бизнес в Новосибирске – это более 90 % от общего числа действующих предприятий города; ок. 20 % от выпуска товаров и услуг предприятий города; более 30 % от оборота розничной торговли; более 13 % от инвестиций в основной капитал; ок. 20 % от среднесписочной численности работников, занятых на предприятиях города; ок. 17 % от всего объема налоговых поступлений города².

Хотя малый бизнес есть почти в каждой отрасли, в некоторых он занимает более сильные позиции, чем в других. Требования каждой группы отраслей – начальные финансовые вложения в оборудование, материалы и персонал определяют, насколько устойчивым будет присутствие в них малого бизнеса. Если судить по количеству наемных работников, малый бизнес преобладает в двух из четырех основных групп отраслей: розничной торговле и сфере услуг.

Услуги – это очень привлекательный бизнес для предпринимателей. Именно интенсивное развитие в последние 10–15 лет сферы услуг повлияло на то, что в Новосибирской области стала очень заметной роль предприятий малого и среднего бизнеса. По числу малых предприятий регион занимает шестое место в Российской Федерации; здесь сосредоточена примерно четверть малых предприятий Сибирского федерального округа. Можно выделить основные особенности сферы услуг г. Новосибирска:

1) новосибирская сфера услуг довольно узка – большинство предприятий, работающих в сфере оказания услуг, – это предприятия общественного питания (более 1,5 тыс. организаций питания на 76,4 тыс. посадочных мест). Активно развиваются услуги по ремонту бытовой техники (115 % роста в 2005 г.), услуги бань-саун (111 %), химчисток (110 %), парикмахерские услуги (107 %), услуги фотоателье (104 %)³. Но при этом наблюдается явный дефицит услуг по организации досуга населения;

2) для сферы услуг в Новосибирске, как и во многих других городах нашей страны, характерна ярко выраженная сезонность и связанные с ней колебания спроса на определенные виды услуг, в том числе и досугово-развлекательного характера;

3) наблюдается сильная дифференциация населения по уровню дохода. В настоящее время 60 % жителей города имеют всего 10 % от объема всех доходов городского населения.

¹ См. подробнее: <http://www.siora.ru/ru/analytics/novosibirsk>.

² См. подробнее: <http://www.fintools.ru/w-News.asp?ID=1019>.

³ Там же.

При этом у 10 % самых бедных горожан доля доходов составляет чуть больше одного процента от общего объема доходов всех новосибирцев. У 10 % богатой части жителей города сосредоточено 65 % всех доходов. Отношение доходов 10 % богатых горожан к доходам 10 % бедных составляет 10,7⁴. А спрос на многие виды услуг прямо связан с уровнем дохода потенциальных потребителей;

4) в «Стратегическом плане устойчивого развития города Новосибирска»⁵ отдельный раздел посвящен развитию сферы услуг, как услуг досугово-развлекательного характера, так и услуг, способствующих развитию спортивного и физкультурного движения (например, предполагается развитие и систематическая поддержка спортивных школ по индивидуальным видам спорта, таким как конный спорт).

Хотелось бы особо отметить досугово-развлекательные услуги, поскольку это наиболее динамично развивающаяся сфера на сегодняшний день в г. Новосибирске. Это связано в первую очередь с тем, что за последние годы в регионах появилась многочисленная прослойка людей, имеющих достаточно высокий доход, чтобы позволить себе тратить деньги на организацию своего досуга: посещение элитных ресторанов и клубов, поездки за границу, поддержание физического здоровья, экстремальный туризм и т. д. Вслед за спросом поднимается и предложение. Основным потребителем подобного типа услуг на сегодняшний день являются представители среднего класса (на эти статьи они тратят в среднем 20 % семейного бюджета – несколько тысяч долларов в год [1]). Согласно проведенному журналом «Эксперт» и компанией КОМКОН исследованию, доля среднего класса составляет от 9,5 % в городах-миллионниках до 5 % в прочих местах. Это в основном руководители (50 %), а также специалисты и служащие, занятые в торговле, обслуживании и производстве (33 %) [2].

Средний класс неоднороден и по образованию, и по запросам. Если «целеустремленные прагматики» активно занимаются спортом, посещают бары и казино, ходят в театры, играют в боулинг и бильярд, то «беззаботные индивидуалисты» любят слушать музыку и гулять по городу, а самым распространенным видом досуга у них является чтение. «Традиционалисты» и вовсе исповедуют консервативный досуг: сидят у телевизора, занимаются с детьми, ухаживают за автомобилем [2].

Мотивы выбора того или иного вида досуга для представителя среднего класса обычно сводятся к двум: с одной стороны, престиж и стремление найти себе подобных превалируют над другими факторами (очень важно отметить там «где будут все»), с другой – большое значение имеет жажда риска и самоутверждение. Многие реализуют потребность сыграть «по-крупному», в казино, рискуя при этом всего лишь собственным капиталом. Причем у самого игрока возникает ощущение причастности к стандарту светской жизни, широко рекламируемой западными фильмами и литературой. Причастность к «свету» – такой же необходимый атрибут «продвинутой» для среднего русского, как мобильный телефон или иномарка.

Граждане России активно копируют европейский стиль жизни. Растущий платежеспособный спрос сегодня стимулирует и такой пока экзотический для нас вид деятельности, как организация занятий верховой ездой. Занятия верховой ездой содержат столь притягательные для многих «три в одном» – это и предмет роскоши, и элитарный досуг, и разновидность фитнеса. Кроме того, занятия верховой ездой повышают социальный статус человека. Так, президент Федерации конного спорта России, супруга московского мэра и одна из самых богатых женщин России Елена Батурина в одном из своих интервью отметила: «...среднему классу, который сейчас активно начал покупать лошадей, приятно чувствовать себя причастным к “спорту королей”. Они и создают ту массу, которая поднимает конный бизнес» [3].

Любителей лошадей можно разделить на две категории, которые редко пересекаются и, как правило, отличаются по материальным возможностям и потребительскому поведению. Одни тратят много сил, чтобы заниматься со своим конем, другие просто имеют достаточно средств на это увлечение, пока еще экзотическое у нас и потому привлекательное. Первые стараются ежедневно заниматься с лошадью, поэтому ориентируются на близко расположенные конюшни. Более состоятельные владельцы предпочитают включать лошадь в про-

⁴ <http://strateg.novo-sibirsk.ru/2004/4-1-3.htm>.

⁵ Там же.

грамму воскресного загородного отдыха, поэтому требовательны к уровню комфорта и окружению. Они-то и сформировали спрос на современный уровень сервиса и комфорта, который бизнес пока только начинает осваивать.

По мере роста популярности конного спорта все большее количество предпринимателей начинает вкладывать деньги в этот вид бизнеса. «Если сравнивать банковские инвестиции и вложения в конный спорт, то лошади – более прибыльное занятие», – говорит Александр Веселков, в середине 90-х управляющий Новосибирского филиала Росбанка⁶. Необходимо сразу отметить, что в этом сегменте бизнеса есть множество своих нюансов, зачастую ускользающих от внимания многих бизнесменов, желающих вложить свободные средства в малый бизнес. Во-первых, к радости инвесторов в конный спорт конкуренция в этом сегменте сравнительно невелика: от предпринимателя требуется определенная нетривиальность мышления, чтобы разглядеть привлекательность и рентабельность столь необычного на первый взгляд бизнеса. Во-вторых, стоимость «входного билета» в бизнес также сравнительно невелика: например, стартового капитала в 20 тыс. долларов будет вполне достаточно. В-третьих, подобный бизнес не сразу окупается, но это именно тот случай, когда существует прямая взаимосвязь между количеством вложенных средств и размером будущей прибыли. Конечно же, сейчас эти инвестиции более эффективны, чем 5 лет назад. Однако по-прежнему конно-заводского и конноспортивного бизнеса именно как индустрии в Новосибирске нет – все держится на нескольких энтузиастах. В Москве в последнее время восстановилось должное отношение к конному спорту. Сейчас достаточно часто можно увидеть в седле представителей политической элиты: Путина, Селезнева, Лужкова. Развитию отрасли уделяют пристальное внимание – президентом Федерации конного спорта РФ, как уже отмечалось ранее, является супруга мэра Москвы, известная предпринимательница Елена Батурина. Элемент политического традиционализма – это и конная полиция, которая успешно функционирует во многих европейских странах, а также у нас в Москве и Омске. В настоящее время областное руководство УВД рассматривает возможность введения конной милиции и в Новосибирске.

Тем не менее в России сегмент конноспортивных клубов развит достаточно слабо, наиболее продвинутые регионы – это Москва, Санкт-Петербург и Московская область, в остальных регионах России таких клубов меньше. Всё, что предлагает на сегодняшний день российский рынок конноспортивных услуг, можно условно поделить на четыре основные группы:

- небольшие частные конюшни с маленьким штатом, ограниченным количеством, как правило, не самых здоровых и молодых лошадей, отсутствием минимальной инфраструктуры. Именно к этому типу относится большинство конюшен, предлагающих на сегодняшний день свои услуги на Новосибирском рынке;
- большие конноспортивные базы, «звезды» советской конноспортивной системы. На этих базах сохранился неплохой тренерский состав, есть хорошие лошади и созданы условия для тренировок. Существенным недостатком подобных баз является устаревшая инфраструктура. В Новосибирске подобной базой является Новосибирский ипподром;
- частные клубы среднего уровня, обладающие минимальным набором инфраструктуры, и в целом предлагающие неплохой уровень услуг, но с некоторыми оговорками. Клубы подобного уровня имеют в своем штате профессиональных тренеров и заинтересованы в длительных отношениях с клиентами. На сегодняшний день в нашем городе есть всего несколько подобных клубов;
- элитные конноспортивные клубы, в которых есть все, что необходимо для образцового содержания лошадей, максимального комфорта и безопасности клиентов-наездников. Это современные универсальные конноспортивные комплексы, нередко построенные «с нуля», в полном соответствии со стандартами клубов Европы и Северной Америки. В них изначально предусмотрены центральная вытяжная вентиляция всех помещений, крытые отопляемые манежи для круглогодичных тренировок, просторные денники для содержания лошадей, комфортабельные комнаты для переодевания, кафе-бар с хорошим меню. Клубы подобного уровня есть только в Москве.

⁶ <http://com.sibpress.ru/11.04.2003/lifestyle/60017>.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся на новосибирском рынке конноспортивных услуг. Рынок находится в зачаточном состоянии, клубов высокого уровня нет, клубов среднего уровня очень мало, зато недостатка в желающих заниматься конным спортом или брать верховые прогулки нет. В настоящий момент в г. Новосибирске растет интерес к любительскому конному спорту. Увеличивается и число частных владельцев лошадей. Состоятельные люди приобретают животных ради статуса. О чем, в частности, свидетельствует прошедший недавно чемпионат по конкуру «Серебряная шпора – 2008» – он отличается от прочих аналогичных соревнований тем, что частные коневладельцы решили привлечь внимание бизнес-элиты г. Новосибирска к состоянию конного спорта в нашем городе. «Серебряная шпора» задумывалась как новосибирская альтернатива московскому «Кубку мэра», на котором собираются не только лучшие конники мира, но и представители российского истеблишмента. Таким образом, можно говорить о растущем спросе на услуги по качественному постое лошадей и спортивному прокату и их явном дефиците для жителей г. Новосибирска, особенно его правобережной части, поскольку основанная конноспортивная база – Новосибирский Ипподром – находится на левом берегу.

Можно выделить следующие виды услуг в сфере, связанной с верховой ездой:

- 1) оказание услуг по содержанию и уходу за лошадьми (постой лошадей);
- 2) оказание услуг по обучению людей классическим видам конного спорта с предоставлением проката лошадей (спортивный прокат);
- 3) предоставление лошади в аренду для обучения и / или участия в спортивных соревнованиях (аренда);
- 4) оказание услуг по заездке, обучению и подготовки лошадей для дальнейшего участия в спортивных соревнованиях (услуги берейтора);
- 5) оказание услуг по конным прогулкам в лесопарках города (прокат);
- 6) оказание услуг по катанию на лошади и / или конном экипаже в городе («покатушки»).

Сейчас в г. Новосибирске достаточно широко представлены услуги п. 5 и 6, в меньшей степени п. 1 и 2 и почти совсем не представлены услуги п. 3 и 4.

В настоящий момент в связи с возросшим интересом к конному спорту вообще и любительскому в частности увеличивается спрос на услуги по постое лошадей и спортивному прокату. В дальнейшем при развитии конного спорта в г. Новосибирске неизбежно появление спроса и на услуги квалифицированного берейтора, способного обучить и подготовить молодую лошадь, а также на аренду лошади для систематической работы с ней с возможностью выезда на соревнованиях.

Емкость рынка в настоящий момент ограничена, но, анализируя существующие тенденции, можно сделать вывод, что она будет постепенно увеличиваться. Более того, необходимо отметить, что появление качественных услуг на этом рынке само по себе способно в изрядной мере стимулировать спрос, так как в настоящий момент многие люди, испытывающие психологическую потребность в коневладении и обладающие для этого достаточными денежными средствами, не решаются на покупку лошади по одной причине – нет нормальных условий для содержания любимого животного.

Основными игроками на рынке конноспортивных услуг г. Новосибирска в данный момент являются пять относительно небольших конноспортивных клубов и большая конноспортивная база. Можно дать следующую краткую характеристику каждому из них.

КСКА (Конноспортивный клуб Академгородка) – один из старейших игроков на рынке, имеющий сформировавшийся круг постоянных клиентов, в большинстве своем из числа жителей Академгородка – сказывается отдаленность от города. Оказывает услуги и по постое и по спортивному прокату. Низкий уровень комфорта снижает привлекательность клуба для состоятельных коневладельцев, рассматривающих лошадь как атрибут статуса. Члены клуба результативно участвуют в соревнованиях по конкуру и выездке как на местном, так и на региональном уровне. Имеется квалифицированный тренерский состав.

СДЮШОР (Специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва) – основной конкурент на соревнованиях. Базируется на Новосибирском ипподроме. Обладает отличной материально-технической базой, которая постепенно приходит в упадок в связи с недостатком финансирования. Дополнительным плюсом является наличие крытого манежа. Особенностью является ориентация на спортсменов, а не на частных коневладельцев. Также

на базе ипподрома на сегодняшний день существуют три частных конюшни, предлагающие услуги постоя и берейтора. Весь комплекс характеризуется низким уровнем комфорта как для лошадей, так и для самих клиентов. Уровень сервиса также оставляет желать лучшего.

КСКИ (Конноспортивный клуб инвалидов) «Сосновый бор» характеризуется удобным местоположением (ул. Учительская) и относительно приемлемыми условиями постоя лошадей, интересным ландшафтом для конных прогулок. Спецификой является предоставление услуг по иппотерапии для людей с ограниченными физическими возможностями, вследствие чего манеж практически недоступен для частных коневладельцев. Тренерский состав квалификации не имеет, что существенно снижает возможности для частного коневладельца участвовать в соревнованиях хотя бы на любительском уровне. Предоставляются услуги конных прогулок в сопровождении инструктора. Низкий уровень сервиса и комфорта для клиентов.

«Кавалерийский конный клуб» – является закрытым для людей «со стороны». Предоставляет услуги спортивного проката и постоя только для «своих». Вследствие этого можно отметить, что для него характерен сформировавшийся круг постоянных клиентов. Клуб имеет постоянный и стабильный источник финансирования. Члены клуба спортивными соревнованиями не интересуются.

КСК «Аристократ» – находится достаточно далеко от города, пос. Марусино. Предоставляет услуги постоя. Спортивным прокатом не занимается. Имеется крытый манеж, но из-за неудобного месторасположения практически не привлекает новых клиентов. Низкая квалификация тренерского состава и персонала самого КСК.

КСК «Символ» – это частный конный клуб, также закрытый для людей «с улицы». Представляет собой клуб нового уровня – комфортные условия для клиентов и значительно более хорошие условия для лошадей. Имеет финансовые средства для постоянного совершенствования и развития. Существенным преимуществом является крытый манеж. Предоставляет услуги постоя. Услуги проката и верховых прогулок отсутствуют. Значительно дороже, чем прочие конные клубы нашего города. Отдаленность местоположения (пос. Восход) и невозможность добраться до него общественным транспортом накладывает определенный отпечаток на круг клиентов клуба – большинство из них частные коневладельцы с высоким уровнем дохода.

Следует особо отметить влияние внешних погодных условий на деятельность клуба в области спортивного проката в случае отсутствия крытого манежа, так как рынок услуг спортивного проката в силу погодных условий обладает ярко выраженной сезонностью. В случае наличия крытого манежа ярко выраженной сезонности нет, можно говорить лишь о некотором снижении спроса в период новогодних праздников и летних отпусков.

Также существует высокая зависимость от качества кормов и их своевременной поставки, существенная значимость соблюдения санитарных норм, предусмотренных для сельскохозяйственных сооружений и регламентирующих условия содержания сельскохозяйственных животных в черте города. Также необходимо своевременное проведение ветеринарных работ (в частности прививок). В противном случае возможны существенные убытки.

На основе выше сказанного в настоящий момент можно говорить о стабильном росте рынка конноспортивных услуг в г. Новосибирске. Несомненно, наш город в этом плане пока отстает от европейской части, что в первую очередь связано с суровостью климата и большим расстоянием до европейской части России, а значит, подготовка к соревнованиям и выезд на них изрядно затруднены. Однако опыт развития конного спорта у наших соседей (Омск, Томск, Кемерово) показывает, что это не является непреодолимым препятствием для талантливых, профессиональных людей при должной финансовой поддержке. Финансовая поддержка является сильной социальной рекламой инвестора, чем уже смогли воспользоваться некоторые крупные новосибирские компании, финансировавшие проведение «Серебряной шпоры – 2008», что позволяет надеяться на интерес к конному спорту со стороны бизнес-элиты.

Анализируя опыт развития в других городах и тенденции в г. Новосибирске, можно с известной долей вероятности говорить о том, что спрос на рынке конных услуг может в ближайшие три года увеличиться от 2 до 10 раз. Помимо этого, как уже говорилось выше, появление качественных услуг на этом рынке способно само по себе стимулировать спрос.

Основным барьером выхода на рынок новых игроков является инвестиционный барьер (необходимость большого объема капитальных вложений при низкой норме прибыли). Второй по значимости барьер – ограниченный объем рынка на текущий момент и его узость. Следовательно, угроза появления новых конкурентов минимальна.

Таким образом, можно сделать вывод, что верховая езда в г. Новосибирске действительно является перспективной сферой инвестиций, развитие которой гарантирует стабильную отдачу в будущем.

Список литературы

1. *Березин И., Ушаков Д.* Накануне осени 2002 // Эксперт. 2002. № 25 (331).
2. *Чинькова Л., Степанов И., Гиназов Д., Терлецкий В.* Бремя белого человека // Эксперт Урал. 2000. № 12 (12).
3. *Демидов Н.* Средний класс Санкт-Петербурга содержит пять тысяч лошадей // Эксперт Северо-запад. 2004. № 25 (182).

Материал поступил в редколлегию 15.11.2008

E. A. Aleschenko

SMALL BUSINESS IN SPHERE OF SERVICE: HORSE RIDING AS A SOURCE OF PROFIT

This article deals with problems of small business in sphere of service – for instance, horse riding. This kind of service is weakly represented in Novosibirsk, only few companies deal with it and even the quality of service giving leaves much to be desired. But all experts agree that if renaissance of horse riding culture succeeds then it will be possible to take off cream from this market.

Keywords: small business, Novosibirsk's sphere of service, strategic planning, market performance.