

Иноходное дело

АНАСТАСИЯ КАРИМОВА

УВЛЕЧЕНИЕ СОГРАЖДАН КОННЫМ СПОРТОМ МАССОВЫМ НЕ НАЗОВЕШЬ, НО ЧИСЛО ЕГО ПОКЛОННИКОВ СРЕДИТЯ НАС РАСТЕТ. СТРОИТЕЛЬСТВО РАССЧИТАННЫХ НА ЛЮБИТЕЛЕЙ КОННЫХ КЛУБОВ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В РЕАЛЬНЫЙ, ПУСТЬ И НЕ САМЫЙ БЫСТРЫЙ, СПОСОБ ЗАРАБОТКА. ОСНОВНОЙ ДОХОД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ПРИНОСИТ НЕ ВЫРАЩИВАНИЕ ПОРОДИСТЫХ ЛОШАДЕЙ ИЛИ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОКАТА, А СДАЧА ДЕННИКОВ В АРЕНДУ ЧАСТНЫМ КОНЕВЛАДЕЛЬЦАМ.



СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

ки Любовь Архипова. Впервые приехали немецкие компании, занимающиеся проектированием и строительством манежей.

«Крупные клубы с многомиллионным финансированием открываются нечасто, может быть, раз в два года, но каждое появление такого клуба — это заметное событие в мире конного спорта. Еще 10 лет назад их в нашей стране вообще не было», — рассказывает Елена Остроумова, главный редактор журнала My Horse. В ближайшие несколько лет, считает она, крупные клубы европейского типа будут открываться чаще —



СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

В конноспортивный клуб «Эквиторус» в Пушкинском районе Московской области стоит съездить хотя бы для того, чтобы увидеть, как лошади загорают в солярии. «Скоро мы еще сделаем для них купальню в пруду», — обещает владелица клуба Ольга Зубина.

Поначалу Ольга Зубина занималась загородным строительством, но, попав в 1999 году на конноспортивную тренировку, «увязла», как она выражается, в новом деле. Через два месяца она купила свою первую лошадь. Сейчас их у нее 16. «В 2005 году я приобрела землю в Пушкинском районе. Сначала просто хотела построить себе дом и конюшню для частного пользования. А потом решила,

что проект должен быть еще и прибыльным», — рассказывает коневладелица. Конюшня на 50 лошадей появилась в 2007 году.

Ольга Зубина не одинока: в России — конноспортивный подъем. Впервые за 28 лет наши спортсмены были представлены на Олимпиаде во всех трех видах конного спорта — в выездке, конкуре и троеборье. «Любительский спорт тоже не стоит на месте», — говорит Ольга Васенкова, редактор сайта Prokoni.ru. — Сейчас на нашем сайте зарегистрировано 150 московских и подмосковных конюшен. Ежегодно в столичном регионе строится по 20–25 новых клубов. За последние пять лет их число увеличилось втрое». Спрос, по словам Васенковой, опережает

△ Коноводы и берейторы получают не фиксированную зарплату, а гонорар за обслуживание каждой лошади

предложение: коневладельцам трудно снять денник для своей лошади, любителям бывает просто записаться на занятие — в крупных клубах графики составлены на месяц вперед.

Конная выставка «Эквирос-2008», завершившаяся 24 августа, тоже стала показателем наметившегося бума. «10 лет назад вся экспозиция умещалась в одном павильоне. В выставке принимали участие всего шесть лошадей, было представлено не более 30 компаний. В этом году — более 200 компаний из девяти стран и около 230 лошадей», — рассказывает директор выстав-

△ Ольга Зубина сравнивает свои инвестиции в конноспортивный комплекс с банковскими вкладами — быстро возврата не жди, зато все стабильно

спрос на качественные услуги растет. «В конноспортивной среде постоянно идут разговоры о том, что кто-то планирует что-то строить, купил землю, занимается проектированием. Некоторые клубы, например „Белая дача“, каждый год расширяются и достраивают помещения. Появляются клубы при домах отдыха, например „Озерное“, „Медовые водопады“».

КЛУБНАЯ ЖИЗНЬ «Я хочу создать что-то вроде private club», — делится своими планами Ольга

АРЕНДА «КОНЕМЕСТА» В ЗАГОРОДНЫХ КЛУБАХ СТОИТ 10–20 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ. А ЭЛИТ- НЫЕ КОМПЛЕКСЫ В МОСКВЕ И БЛИЖНЕМ ПОДМОСКОВЬЕ МОГУТ ПРОСИТЬ И 60 ТЫС. В МЕСЯЦ

Зубина. Это значит, что массового проката организовывать не планируется, а лучшая реклама — «сарфанное радио». Часть денников в конюшне уже занято животными частных арендаторов. Помимо чудо-купальни Зубина планирует еще построить гостиницу и ресторан. Самые затратные работы — по возведению крытого манежа, конюшни с системой электроснабжения и очистными сооружениями — уже позади.

Пока у конноспортивной базы один источник дохода: сдача в аренду денников частным коневладельцам. «Аренда половины денников окупает деятельность конюшни, а у нас снимают 70% денников», — рассказывает Зубина. Аренда «конеместа» в загородных клубах стоит 10–20 тыс. руб. в месяц. А элитные комплексы в Москве и ближнем Подмосковье могут просить и 60 тыс. в месяц.

«Строить конюшню более чем на 50 голов в нашем случае было бы невыгодно, — объясняет бизнес-схему Зубина. — Сильно вырастут затраты на воду, электричество, на постройку спортивных сооружений, придется нанимать больше персонала». Сейчас в штате «Эквитуруса» шесть человек — два конновода, два тренера-берейтора, зоотехник, ветврач. «Во многих московских клубах практикуется оплата сотрудников по количеству обслуживаемых ими лошадей», — рассказывает Зубина. Она не раскрывает зарплаты своих сотрудников, но эксперты утверждают, что нормальный «гонорар» для конновода в Москве сейчас составляет 1,5 тыс. руб. в месяц за лошадь и выше, а тренеру-берейтору за голову платят от \$200. Предпринимательница уверена, что любой конноспортивный комплекс сейчас найдет клиентуру — были бы деньги на качественное строительство. У Ольги Зубиной они были. «Проблема в том, что в России пока мало специалистов по конноспортивному строительству, — гово-

рит Ольга. — Я перенимала опыт в Бельгии, Германии, Голландии, адаптировала его». По мнению экспертов, затраты на комплекс европейского уровня составят не менее 100 млн руб., из них до 25% может «съесть» строительство крытого манежа.

Клубы без крытого манежа неконкурентоспособны, считает представитель конноспортивного клуба «Сокорос» Игорь Бочкарев. Вряд ли будут в выигрыше и комплексы, не сдающие в аренду денники: «прокатная» лошадь в месяц приносит в среднем всего 10 тыс. руб. прибыли. По мнению Бочкарева, оптимальным бизнес-проектом можно считать клуб на 40 денников и более, половина из которых предназначена для сдачи в аренду. Цена входного билета в этот сегмент — \$2–3 млн. На скорый возврат средств рассчитывать не стоит: по подсчетам Ольги Зубиной, ее проект окупится максимум за девять лет. «Хотя возможно, что быстрее: я пока не беру в расчет прибыль от сопутствующих проектов, таких как гостиница, организация конного туризма и прочее», — оговаривается Ольга. Свои вложения по надежности она сравнивает с банковскими. И верно: пусть денежного ливня не ожидается, зато возведенная в Подмосковье инфраструктура дешеветь вряд ли будет.

МЕДЛЕННЫЙ АЛЛЮР Впрочем, не у всех предпринимателей дела идут хорошо. В нескольких минутах езды от «Эквитуруса» на территории государственного пансионата находится небольшая конюшня. Кира Иванова девять лет назад арендовала здесь помещение. «Сейчас в конюшне 12 лошадей. Часть из них мои», — рассказывает Кира. Цены здесь невысокие: час езды — 650 руб., аренда денников — 8 тыс. руб. в месяц. Развивать инфраструктуру и брать более

серьезные деньги не позволяют подвешенная ситуация с арендой. «На протяжении всех девяти лет, что мы здесь, местная власть постоянно держит меня в мысли о том, что может выгнать из занимаемых помещений, — сетует Иванова. — Если это произойдет, завяжу с этим делом».

По словам Ивановой, в округе раньше было много частных конюшен, но они все закрываются: «У всех проблема одна. Своей земли нет, она очень дорогая. Раз нет своей земли, значит, нет манежа. А без манежа сейчас мало кто готов арендовать денники».

При создании конюшни ни о каком стартовом капитале речи не было. По словам Ивановой, раньше на месте конюшни был свинарник — не в переносном, а в самом прямом смысле слова. Она с друзьями собственноручно отмыла грязь и побелила стены, потратив на все \$700. Кира Иванова сомневается в рентабельности конноспортивных клубов как бизнеса: «Он окупается лет через „дцать“, и то не факт». Впрочем, и она признает, что все зависит от первоначальных инвестиций: если нет миллионов, ничего не получится. Тенденции в «лошадиной» индустрии такие же, как в российском бизнесе в целом. «Хорошие шансы только у крупных бизнес-проектов, — считает Иванова. —

Создавай!



ABBY PDF Transformer —
pdf-файлы профессионально и быстро!

PDF-файлы широко распространены во всем мире, ведь они открываются и одинаково отображаются на всех компьютерах. Извлечь из pdf-файла информацию и внести нужные изменения поможет программа **ABBY PDF Transformer**.

Это полезный и простой в использовании программный продукт для создания и преобразования pdf-файлов.



www.ABBY.ru

ABBY®

реклама



СЕРГЕЙ ИКСИДЬЕВ

◀ Крытый манеж съедает не меньше четверти проектного бюджета, но без него конный клуб просто не выживет

рольный пакет акций самого известного российского конного завода «Восход» принадлежит компании «Базовый элемент» Олега Дерипаски. Но конный бизнес идет ни шатко ни валко — завод выживает за счет растениеводства и продуктивного животноводства, которые занимают более 80% в структуре хозяйства. И это еще успех. Худший случай — когда нет даже непрофильных доходов. Лошади могут проесть любое состояние, если владелец неграмотный, предупреждает Игорь Бочкарев.

ПОНИ ТОЖЕ КОНИ Рентабельность большинства крупных конноспортивных центров в России держится на уровне 25–30%, считает Игорь Бочкарев. «Сокорос» в советские времена был известен как «Урожай» — здесь тренировалась олимпийская чемпионка по выездке Елена Петушкова.

По словам Бочкарева, в реконструкцию конюшен и строительство нового манежа на начальном этапе были вложены «сотни тысяч долларов»: «Это был больше интуитивный, нежели запланированный проект, как и большинство проектов в те годы. До конца 90-х клуб зарабатывал на продаже спортивных лошадей. Никто не мог предсказать, какие доходы у клуба будут от проката и аренды денников. Сейчас рынок торговли лошадьми насытился, и в структуре доходов выросла часть оказания услуг».

Несмотря на то что клуб старый, все большую роль в структуре его доходов начинает играть такая новая услуга, как пони-клуб. «В клубе 160 лошадей, из них 18 — пони. В структуре наших доходов они занимают примерно 25%. Пони зарабатывает до 20 тыс. руб. в месяц», — рассказывает Игорь Бочкарев. Час езды на лошади стоит 1,5 тыс. руб., на пони — 950 руб. Но маленькая лошадка более вынослива: если большая лошадь способна работать не

Девять лет назад у таких небольших инициатив, как наша, было больше возможностей для развития. Сейчас сравнение с крупными клубами явно не в нашу пользу. Маленькие конюшни со временем себя изживут, поскольку уже не могут удовлетворить потребности всадников».

С ней не согласна Ольга Васенкова, которая с недавних пор занимается консалтингом по вопросам строительства конноспортивных объектов. «Простая утепленная конюшня, построенная за €100 тыс., тоже может быть рентабельной», — уверена Ольга Васенкова. Стоимость постоя в такой конюшне может быть около 10 тыс. руб. в месяц, а если к конюшне пристроить крытый манеж, то цену за постой можно смело увеличивать вдвое. «Нельзя говорить

о спортивных достижениях при содержании животных в такой конюшне, но у владельцев лошадей хобби-класса она будет пользоваться успехом», — убеждена Васенкова. — Есть примеры, когда в такие небольшие конюшни стоят очереди из желающих снять денник. Например, в конюшню «Алмаз» рядом с деревней Федоскино по Дмитровскому шоссе. Конюшни строятся каждый год, а коневладельцы по-прежнему жалуются, что некуда поставить лошадь. Не хватает недорогих конюшен с хорошим управлением». Построить небольшую конюшню вполне по силам человеку со средним достатком, подчеркивает Васенкова: в стране развилась система кредитования.

Принципиальный вопрос — месторасположение клуба.

«50 км от Москвы — это предел. Дальше никто уже ставит свою лошадь не будет. А те клубы, которые строятся где-нибудь в Тверской или в Ярославской области, — это спонсорские проекты для спортсменов. Это не бизнес», — объясняет Васенкова.

Клубы прогорают, когда этим бизнесом начинают заниматься дилетанты, не разбирающиеся в лошадях, считает Игорь Бочкарев: «Конным бизнесом должен управлять профессионал. В нем слишком много нюансов. Были примеры, когда конные заводы приватизировались очень состоятельными людьми, предполагавшими, что во всем разберутся и смогут продавать лошадей за большие деньги. Ничего хорошего не выходило». Яркие примеры на поверхности. Конт-

ИНТЕРИНВЕСТ

Регистрация компаний
Открытие банковских счетов

Консалтинг и аудит

Юридические услуги

15 ЛЕТ
НА РЫНКЕ

www.interinvest.ru

тел. (495) 956-6361
факс (495) 956-6362

реклама

ОФФШОРНЫЕ КОМПАНИИ, **NEO VESTA**
БАНКИ, ФОНДЫ.



реклама

ВТОРОЕ ГРАЖДАНСТВО И ПАСПОРТ ДОМИНИКИ.
ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО В ИТАЛИИ.
Энциклопедия оффшорного бизнеса /700 стр./
МОСКВА: /495/956-0757, 957-0117, 957-0130
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: /812/312-3826
WWW.CORPAGENT.COM WWW.MALOGI.NET

более двух часов в день, то пони катает детей по 4—5 часов. «Пони-спорт — самый растущий сегмент. Считается, что это хороший элемент воспитания ребенка», — отмечает Бочкарев.

Другой важный источник дохода в «Сокоросе» — пансион частных лошадей, проще говоря, аренда денников. «Один денник стоит у нас 28 тыс. руб. в месяц, а всего их сдаются 60—70», — делится Бочкарев. «Сокорос» был одним из первых клубов, которые стали сдавать денники частным коневладельцам. «Раньше такого понятия, как „частная лошадь“, вообще не было. Приходилось воспитывать как клиентов, так и тренеров, прививать людям культуру владения частной лошастью, которая в советские времена в принципе отсутствовала».

К обычному конному пансиону можно применить необычный подход и сделать его, таким образом, еще более доходной статьей клубного бюджета. Например, конноспортивный клуб Pradar предлагает коневладельцам так называемую пакетную систему. «Клуб осуществляет полное сопровождение тренировочного и соревновательного процессов», — объясняет Вита Козлова, руководитель клуба. — Сюда входит разработка индивидуального турнирного графика, подача заявок на участие в соревнованиях, оформление всех проездных документов для всадника, лошади и обслуживающего персонала, транспортировка лошадей на соревнования, полный ветеринарный контроль и еще много чего, что делает жизнь коневладельца комфортной». Благодаря этой «пакетной системе» в Pradar самая высокая в Москве стоимость аренды денника — более 50 тыс. руб. Наряду с конным клубом в группу компаний Pradar входят и коммерческие направления деятельности — центр банкетного обслуживания «Рос-банкет» и центр современных технологий Pradar-Techno, который берет на себя проектирова-



СЕРГЕЙ ИСАЕВ

ние, планирование и обустройство конюшен, изготовление и установку денников, поставку технических средств и оборудования для содержания лошадей. Кроме того, центр занимается разработкой технологических рекомендаций по содержанию кормовой базы, проектированием системы полива конных полей, поставкой материалов.

Эта бизнес-схема (построил современный комплекс сам — учи за деньги делать это других) оказывается едва ли не более перспективной, чем эксплуатация собственного комплекса. «Мы можем также проконсультировать по финансово-налоговому планированию и бухгалтерскому учету, обеспечить документально-правовое сопровождение, разработать компьютерные программы», — рассказывает Козлова.

Похожее консалтинговое направление с недавних пор существует в компаниях «Скач-

ки.Спорт» и «Прокони-shop», которые ранее занималась лишь продажей конноспортивного снаряжения. «Мы работаем с фирмой-партнером, которая контролирует 70% французского рынка конноспортивного строительства. Перенимаем европейский опыт и адаптируем его к российскому климату. Появление консалтингового направления вроде нашего еще раз иллюстрирует рост в России интереса к строительству конюшен и клубов», — рассказывает руководитель «Прокони» Ольга Васенкова.

Чаще всего к услугам консалтинговых фирм прибегают частные коневладельцы, которых хотят построить для личного пользования небольшую загородную конюшню. А вот застройщики элитной загородной недвижимости, как ни странно, в таких услугах не заинтересованы. «В элитных поселках интереснее построить гольф-поле,

Солярии для лошадей в современных конюшнях не дань моде, а часть сервиса. Неплохо иметь еще и купальни

чем конноспортивный клуб, у которого значительно более сложная инфраструктура и больше затрат. Содержание лошади — это постоянный завод опилок и кормов, вывоз мусора. Нужен большой штат постоянных сотрудников, сложная логистика». Роль играет и человеческий фактор: если поле для гольфа вряд ли способно вызвать раздражение или аллергию у кого бы то ни было, некоторые люди все же побаиваются лошадей, замечает Васенкова.

«Скорее будут появляться не конные клубы при престижных поселках, а поселки при конных клубах», — предполагает Игорь Бочкарев. — Что-то подобное происходит в Отрадном. Сначала там появился конноспортивный клуб, затем при нем открыли гостиничный комплекс, рестораны, конференц-зал, пруд для рыбалки. Люди начали проявлять интерес к этому району Подмосквы. Не исключаю, что если кто-то соберется строить там коттеджи, то решающим фактором при покупке жилья для некоторых людей станет наличие крупного конноспортивного комплекса поблизости».

Особенность конноспортивного бизнеса, которую отмечают все игроки, — полное отсутствие агрессивной конкуренции. Дело не только в том, что рынок далек от насыщения. Ситуация здесь по большому счету напоминает схему развития точек фаст-фуда: когда на одном пятачке их появляется сразу несколько, клиенты начинают воспринимать само место как «кормное», и в итоге оборот растет у всех конкурентов. «Я не против, если рядом с нами откроют еще одну конюшню, — буду им только помогать. Мне это не помешает, ведь у каждого своя концепция и клиентура», — уверяет Ольга Зубина. Более развитой станет инфраструктура — в район потянутся больше всадников. А тогда и до организации соревнований недалеко ●