

эксперты



Алена Соколова владелица частной туристической базы с прокатом лошадей

Сегодня конный бизнес в Нижегородской области многолик и разнообразен. Частные конюшни, конно-спортивные клубы и просто «круг по Покровке» за 150 руб. в выходные... Что же приносит индивидуальному предпринимателю большой доход при меньших усилиях?

Зарабатывать на лошадях мечтают многие. Но получается только у единиц. На мой взгляд, это один из самых сложных видов бизнеса: сюда с одной романтической идеей не придешь. Лошади — это всегда дорого. Это аренда земли под ипподром и строительство конюшен. Это профессиональный штат, который будет объезжать, лечить, кормить скакунов. Это инструкторы, которые будут работать с клиентами. И, наконец — это сами животные. Породистая лошадь стоит столько же, сколько новая иномарка, а ее содержание обходится в сумму, которая вдвое больше среднемесячной зарплаты нижегородца. А еще нужно получить заключения ветеринарных инспекций, платить налоги, страховать животных и помещения от несчастного случая.

Я сижу в седле с трех лет, всегда мечтала зарабатывать на жизнь именно коневодством. Но от идеи конного клуба отказалась сразу же. Чтобы попасть на этот рынок «просто так», без многолетнего опыта работы в этой сфере, с одной только любовью к лошадям и езде, и миллиона рублей не хватит! Конечно, можно «выкручиваться»: продать, скажем, квартиру с хорошей площадью в городе-миллионнике, купить участок и лошадей. Но что ты будешь делать с ними, если ты не профессионал — сам не объезжал, сам не лечил? А клиентов где брать? Они у конно-спортивных клубов дорогие. Финансовый кризис многих клиентов у клубов отнял. Остались только самые обеспеченные, но они больше не за «покататься» платят, а за сервис, за материальную базу. А какая материальная база у начинающего индивидуального предпринимателя?

При этом сразу же надо учесть следующий факт: демпинговать не получится — себе дороже. Ведь, как я уже говорила, лошади — всегда дорого, будешь работать в убыток. В этом случае (я имею в виду случай, когда у предпринимателя, как у меня, есть на руках менее 1 млн. руб., и нет никакого профессионального опыта в коневодстве), выход только один — деревенский туризм. То есть, создание аналога туристической базы, главной услугой на которой будет прокат лошадей.



Самый наглядный пример бизнеса в стиле «деревенский туризм с лошадьми» в

Нижегородской области — клуб «Серая лошадь». Расценки на услуги впечатляют — 1,5 тыс. руб. с человека в сутки! Предпринимателю с рыночным мышлением такие высокие расценки говорят только об одном — конкуренции нет никакой. А значит, это ниша для вхождения.

Порядок действий при открытии такого бизнеса прост. Сначала выбираем участок под туристическую базу с перспективой на будущую конюшню. Желательно, чтобы этот участок был в относительной близости от Нижнего Новгорода (не более двух-трех часов езды на автомобиле). Самый лучший вариант — заброшенные деревни. Год назад я купила дом на две семьи с участком 10 га земли всего за 550 тыс. руб. в заброшенной деревне Мартьяново (Воскресенский район) именно с целью создания бизнеса. (Сейчас цены поднялись, однако за приемлемые рамки не вышли).

В заброшенных деревнях инфраструктура хоть и нарушена, но все-таки есть. Вместо асфальтовой дороги грунтовка, разбитые сараи и постройки, но большинство срубов все же крепкие и простоят еще долго. Расходы на ремонт были минимальные — 300 тыс. руб. за то, чтобы привести в порядок дом и довольно просторную баню. Сейчас в доме с комфортом могут разместиться туристические группы до 10 человек. Как правило, этого достаточно, чтобы начинать бизнес.



Вопрос с лошадьми решается еще проще. Слава Богу, в наших деревнях лошадь еще остается кормилицей, как и корова. Я ездила по соседним деревням и договаривалась с хозяевами — иными словами, лошади у меня оказались на аутсорсинге. Считаю, что для начинающего предпринимателя такой вариант очень выгодный: нет расходов на содержание, лечение, прививки. Всем этим занимается хозяин. День с лошадьми стоит 1 тыс. руб., половину получает хозяин лошади, который и «водит» группы «деревенских туристов». Никто из местных не отказывается, для них это — высокооплачиваемая работа. Лошади, конечно, обычные «колхозницы», но выглядят хорошо, под человеком ходить приучены. Единственное, что, скорее всего, придется закупить — добротное снаряжение (седла, строевые, сбруя и т. д.). У меня «потянула» на 5 тыс. руб. каждая лошадка, а работает их всего три.

Хорошо, если помимо лошадей будут и дополнительные услуги — проживание в доме, баня или, скажем, прокат велосипедов. В среднем, они дают дополнительных 20% дохода. В том числе, благодаря этим услугам удалось за год построить свою конюшню на четыре денника (стойла) (около 200 тыс. руб.) и купить жеребенка (35 тыс. руб.). Пока в месяц на его содержание уходит не более 6,5 тыс. руб.: это овес, комбикорм, витамины. В ближайшем будущем планирую купить еще двух лошадей.

Пока поток клиентов небольшой. Все продвижение своих услуг мы осуществляем через

спутниковую тарелку прямо с базы — через социальные сети в Интернете. Своего сайта нет, в основном, поиск новых клиентов идет в форумах по интересам. Спрос достаточно велик, так как подобных предложений в Нижегородской области мало. В перспективе полутора лет бизнесу с такими показателями, как у меня, реально довести ежемесячную чистую прибыль до 150-200 тыс. руб. Поскольку мой старт-ап еще не закончен, о сроках окупаемости говорить рано. Но, в среднем, подобный бизнес окупается за 4-5 лет.