

Экономическое моделирование конных клубов в условиях Пермского края

Н.С. Лядова, аспирантка, Пермская ГСХА

Природа в Пермском крае отличается большими контрастами. Активный отдых здесь становится более востребованным. Один из самых популярных его видов – верховая езда [1, 2].

Верховая езда и конный спорт стали замечательным средством физического развития и совершенствования человека, средством развлечения и спортивных достижений. Именно поэтому по всей стране с каждым годом возникают новые конноспортивные клубы и комплексы, коннотуристические и клубы любителей лошадей, различные школы верховой езды и пони-клубы с большим разнообразием услуг. Сотни людей стали приобретать спортивных, скаковых и прогулочных лошадей в личное владение. Некоторые из частных школ стали включать верховую езду в свои программы [3–5].

Организация в Пермском крае конных клубов с большим разнообразием услуг, развитие конного туризма, проведение любительских турниров и соревнований по конному спорту, привлекающих внимание к месту и городу их проведения, станут

хорошей рекламой для региона. Несмотря на большие затраты финансов и труда на открытие конного клуба, при грамотной организации и развитии он будет вполне прибыльным бизнесом.

Цель наших исследований – разработать бизнес-модели конных клубов с экономическими и организационными рекомендациями, основываясь на анализе конной индустрии Пермского края.

Материалы и методы. В 2013–2014 гг. были проведены исследования в конных клубах Перми и Пермского края: конноспортивном клубе «Престиж» Добрянского района, конноспортивной школе «Реприз» в Усть-Качке, конноспортивном комплексе, расположенном на территории 9-го конезавода, конноспортивном клубе «Пегас» (г. Чернушка), конноспортивной школе «Аркона» (г. Чайковский), коннотуристическом клубе «Атаман» (г. Чусовой), коннотуристическом клубе «Слобода» (с. Сергино), конном клубе «Успех» (с. Ключи) и конном клубе «Фаворит» в Нижней Курье.

На основании результатов исследований составлены бизнес-планы конных клубов с разной удалённостью от города и с различной направленностью услуг. Данные проекты могут быть ис-

пользованы при создании новых конных клубов или при реконструкции уже существующих.

Результаты исследования. Проведённые исследования досугового коневодства Пермского края позволяют выявить зависимость направления конного клуба и ассортимента оказываемых им услуг от местоположения и удалённости от города. Конные клубы, расположенные недалеко от города (не более 30 мин. езды от центра) или в спальном районе, такие, как: КСК «Престиж», КСШ «Реприз», конноспортивный комплекс Пермского края, КК «Фаворит», КСК «Пегас», КСШ «Аркона», сочетают в себе доступность для клиентов и большее разнообразие услуг. Кроме того, они находятся в живописных уголках, что позволяет им оказывать населению следующие услуги: начальное обучение верховой езде, специальное обучение классическим видам спорта, катание в экипажах, обслуживание торжеств, прогулки в лес, индивидуальные и групповые занятия, фотосессии с участием лошадей. Основным направлением таких клубов является конный спорт или прокат.

Опираясь на данные уже существующих клубов, произведём расчёт для макета пригородного конного клуба на 20 гол. лошадей. Территорию и здания возьмём в долгосрочную аренду. В Пермском крае аренда участка земли от 1 га с конюшней, расположенного недалеко от города, леса и реки, может стоить до 50 тыс. руб. в месяц. Цены на взрослых обученных лошадей в регионе начинаются от 30 тыс. руб. (местные породы). Для работы закупим 12 гол. лошадей хобби-класса. Остальные 8 свободных денников (40%) будем сдавать в аренду коневладельцам.

Одной из основных услуг планируемого конного клуба будет обучение верховой езде. Для этого будут проводиться индивидуальные и групповые занятия (группа начального обучения, детская, спортивно-оздоровительная и учебно-тренировочная). Для ещё большей привлекательности услуги будут проводиться соревнования и показательные выступления в форме конно-цирковых представлений (джигитовка, вольтижировка, фигурная езда в цирковой или театрализованной постановке, свободная дрессура лошади и т.п.) среди начинающих спортсменов и сотрудников клуба.

Большим спросом пользуются верховые прогулки на лошадях. Конный клуб будет предлагать услуги катания в загороженной площадке для детей и неопытных всадников или выезд на природу в сопровождении инструктора. В дополнение можно организовать фотосессии, романтические конные прогулки для двоих с пикником на природе или ужином в кафе. Зимой должна предоставляться услуга катания в санях.

Для групп посетителей планируются экскурсии по территории конного клуба с катанием на лошадях в поводу. Дополнительно организуются тематические экскурсии с проведением игровых или

праздничных программ. В летний период будут организованы лагеря дневного пребывания для детей.

Благодаря удобному географическому положению планируемый конный клуб будет привлекателен и для частных коневладельцев. Для них будут предоставляться следующие услуги: полный пансион (полностью оплачиваемый уход за лошадью, при необходимости дополнительно оплачиваются услуги ветеринара, коваля, тренера-берейтора) и аренда денника (уход за лошадью частично или полностью осуществляется самим владельцем, либо клубом, но в компенсацию за право использовать лошадь в своих услугах) [6].

Перечень основных этапов реализации проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации представлены в таблице 1.

Таким образом, для начала работы конноспортивного клуба потребуется 1 млн 140 тыс. руб. Также необходимо заключить договор долгосрочной аренды помещений. Закупка сена, овса и отрубей производится из хозяйств Пермского края. Возможна бесплатная самостоятельная отгрузка опила на лесопилках или оплата его доставки (без оплаты стоимости опилок). Планируемая численность сотрудников на период реализации проекта – 6. В таблице 2 показаны прогнозируемые годовые расходы конноспортивного клуба.

Объём необходимых финансовых ресурсов для реализации и первого года работы проекта составит 4 млн 198 тыс. руб.

Пользуясь взятыми из обследованных клубов средними данными востребованности услуг и их стоимости, рассчитаем годовой объём продаж услуг конноспортивного клуба. Учитывая, что объём некоторых оказываемых услуг зависит от времени года и погодных условий, каждый сезон рассчитаем отдельно (табл. 3).

В связи с частой холодной погодой в осенне-весенний период услуга проката будет менее популярна, чем летом. Для того чтобы не потерять клиентов, в конном клубе будут проводиться различные соревнования среди посетителей клуба по два раза летом и зимой и по одному разу осенью и весной для каждой группы занимающихся. Они

1. Потребность в долгосрочных активах

Долгосрочные активы	Стоимость, руб.
Лошади (12 гол.)	720000
Амуниция (комплект: седло, потник, вальтрап, уздечка) – 12 шт.	150000
Остальная амуниция и средства по уходу (щётки, корды, бинты и т.д.)	120000
Сани (2 шт.)	50000
Тренировочные снаряды	50000
Хозяйственный инвентарь и принадлежности (лопаты, метлы, тачки, вёдра, тары, вилы, косы и т.д.)	50000
Итого	1140000

2. Регулярные расходы

Наименование	Расходы, руб.	Период
Корма (сено, овёс, отруби)	40300	ежемесячно
Подкормки	5000	ежемесячно
Аптечка (шприцы, бинты, мази и т.д.)	8000	ежемесячно
Опил	4000	ежемесячно
Заработная плата	100000	ежемесячно
Аренда помещения и коммунальные услуги	60000	ежемесячно
Реклама	30000	ежемесячно
Коваль: ковка или расчистка	6000	6 раз в год
Ветеринарный осмотр; Анализы и прививки (лошадиный грипп, сибирская язва, лептоспироз, пневмония, лишай)	54400	при необходимости
Итого в год	3058000	

3. План продаж

Перечень товаров и услуг	Объём продаж на первый год			
	зима	весна	лето	осень
Индивидуальное занятие для взрослых	19800	25700	51400	25700
Индивидуальное занятие для детей	11800	21000	33600	21000
Группа начального обучения	44800	50800	52000	50800
Детская группа	38000	43200	44200	43200
Спортивно-оздоровительная группа	67200	76200	78000	76200
Учебно-тренировочная группа	67200	76200	78000	76200
Верховая прогулка	7200	52800	156800	52800
Катание в леваде	12800	32400	74600	32400
Романтическая прогулка	19600	21000	62000	13400
Фотосессия	7200	7800	23200	7800
Катание в санях	46400	17200	–	–
Проведение праздников	123000	64500	160500	52500
Экскурсионная программа	113750	110500	164125	110500
Аренда лошади	28000	14000	48000	14000
Аренда денника	84000	84000	84000	84000
Полный пансион	120000	120000	120000	120000
Детский лагерь	–	–	240000	–
Продажа навоза	18000	36000	36000	18000
Итого за сезон	828750	853300	1506425	798500
Итого за год	3986975			

не только привлекут людей регулярно посещать групповые занятия, но и заинтересуют брать дополнительные индивидуальные тренировки или арендовать лошадей. Таким образом, за год конный клуб может получить доход 3986975 руб. Такой доход полностью окупит годовые расходы на содержание лошадей, но средства, потраченные на открытие конноспортивного клуба, покупку лошадей и оборудования, покроет лишь частично. Рентабельно клуб начнет работать со второго года.

Учитывая, что принадлежащие клубу лошади принесли от общей суммы около 3 млн выручки при шестидневной рабочей неделе и средней стоимости услуг около 700 руб., можно сделать вывод, что каждая лошадь работала 1 час в день. А так как лошадь может работать в среднем 3 часа в день с перерывами на отдых, то при хорошей рекламе и достойном качестве услуг можно надеяться на увеличение прибыли в 2–3 раза. Для того чтобы не зависеть от погодных условий, конноспортивному клубу необходимо строительство крытого манежа. Так, изготовление манежа 20×40 м на основе крытой тентовой конструкции будет стоить от

1,5 млн рублей. Это вполне возможно после 2-го года работы клуба.

Удалённые от города клубы находятся в окружении лесов, рек и других природных достопримечательностей и специализируются в основном на туризме. Клубы предлагают как непродолжительные прогулки на природе, так и конные походы до трёх дней, организуют соревнования по конному туризму. Такими являются КТК «Атаман», КТК «Слобода», КК «Успех».

При проектировании коннотуристического клуба можно рассмотреть вариант брошенных земель, на которых есть постройки – коровники, ангары и т.п., в этом случае мы сэкономим на строительстве конюшни. Закупим два земельных участка, удалённых друг от друга на 5–10 км. На одном участке будет располагаться капитальная конюшня на 20 гол., администрация, база с комнатами для гостей, на втором – конюшня на 12 гол., место для кемпинга и гостевые домики. Второй участок можно оборудовать на следующий год деятельности клуба, поставив только навес с коновязью для лошадей и организовав место для палаточного лагеря.

4. Потребность в долгосрочных активах

Долгосрочные активы	Стоимость, руб.
Первый год реализации проекта	
Земельные участки	500000
Застройка первого участка	3000000
Лошади (20 гол.)	1000000
Амуниция (комплект: седло, потник, вальтрап, уздечка) – 20 шт.	250000
Остальная амуниция и средства по уходу (щётки, попоны и т.д.)	100000
Сани (2 шт.)	50000
Туристический инвентарь (палатки, спальники, посуда и т.д.)	30000
Хозяйственный инвентарь и принадлежности (лопаты, мётлы, тачки, вёдра, тары, вилы, косы и т.д.)	50000
Итого на первый год	4980000
Второй год реализации проекта	
Застройка второго участка	3000000
Итого на второй год	3000000

5. Регулярные расходы

Наименование	Расходы, руб.	Сроки
Корма (сено, овёс, отруби), опил	40000	ежемесячно
Подкормки, шприцы, бинты, мази и т.д.	10000	ежемесячно
Заработная плата	100000	ежемесячно
Коммунальные услуги	10000	ежемесячно
Реклама	30000	ежемесячно
Коваль: ковка или расчистка	10000	6 раз в год
Вызов ветеринара (осмотр, анализы и прививки)	100000	при необходимости
Итого в год	2440000	

Задачами коннотуристического клуба будет организация от 1–2-часовых до многодневных конных походов, обучение базовым навыкам верховой езды, организация и проведение экскурсий и праздников с использованием конной тематики. Для реализации проекта необходимо строительство конюшен (или реконструкция старых помещений), административных зданий и гостевых, закупка и подготовка лошадей для работы с туристами, приобретение необходимых для ухода и эксплуатации животных предметов и корма, проведение рекламных акций и иных мероприятий, нацеленных на привлечение клиентов (табл. 4, 5).

Объём необходимых финансовых ресурсов для реализации и первого года работы проекта составит 7 млн 420 тыс. руб. Несмотря на большие затраты средств для открытия и работы коннотуристического клуба, период его окупаемости невелик. Так как клуб удалён от города, больше всего посетителей будет в выходные дни. Наиболее популярной услугой будут 1–2-дневные конные походы. Чтобы не потерять клиентов в осенне-весенний период, в конном клубе будут проводиться экскурсионные и праздничные программы, зимой – катание в санях. Перечень услуг коннотуристического клуба представлен в таблице 6.

6. Планируемые услуги

Вид услуги	Стоимость, руб.	
	будни	выходные
Конная прогулка (1 час)	400	500
Конная прогулка после первого часа	300	400
Ночной поход (1 ночь)	1600	1800
Конный поход (сут.)	2000	2200
Катание в леваде (час)	300	400
Купание с лошадью в реке (2 час.)	800	1000
Романтическая прогулка (2 час.)	1600	1800
Фотосессия (час)	800	1000
Катание в санях (час)	2000	2200
Проведение праздников (с чел.)	300	320
Проведение праздников (группа менее 25 чел.)	7500	8000
Экскурсионная программа (с чел.)	200	220
Экскурсионная программа (группа менее 25 чел.)	5000	5500
Место для пикника с беседкой (час)	500	600
Зал для гостей (час)	500	600
Аренда комнаты на базе (сут.)	200	250
Аренда 2-местного домика (сут.)	800	1000
Аренда места для палатки (сут.)	200	250
Продажа навоза (1 меш.)	50–100	
Палатка (сут.)	250	
Спальный мешок (сут.)	50	

Лошадь, используемая в конном туризме, работает в среднем около трёх часов в день. Все выходные дни лошади будут заняты в конных походах. В плохую погоду и холодное время года клиентов можно размещать на базе, совершая радиальные выезды верхом (зимой – верхом или в санях). В будние дни клуб будет привлекать клиентов сниженными ценами на услуги. Тогда за один рабочий день в будни каждая лошадь может принести клубу до 2000 руб. выручки. Таким образом, за один рабочий год клуб может получить более 7 млн руб., чтобы окупить затраты на открытие и первый год работы клуба.

Выводы. Результатом успешной реализации проекта должна стать налаженная система оказания обществу услуг, стабильный финансовый доход, положительная общественная репутация, активный спрос. Конечной целью наряду с доходом является создание общедоступного места проведения досуга для всей семьи.

Литература

1. Лядова Н.С. Эффективность использования лошадей разной типологии в досуговом коневодстве Пермского края // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2013. № 4 (42). С. 128–132.
2. Ревоненко В.А. Организационно-технологические параметры досугового коневодства Черноморского побережья Кавказа: дисс. ... канд. с.-х. наук: 06.02.04. Дивово, 2009. 140 с.
3. Бобылев И.Ф., Котов Г.Г., Филиппов С.П. Конный туризм. М.: Профиздат, 1985. 264 с.
4. Ливанова Т.К., Ливанова М.А. Всё о лошади. М.: АСТ-ПРЕСС СКД, 2002. 384 с.
5. Ливанова Т.К. Лошади. М.: АСТ: Астрель, 2007. 255 с.
6. Хэсти С., Шарплз Дж. Лошади. Справочник по уходу и содержанию / пер. с англ. З. Зарифова. М.: Аквариум-Принт, 2009. 384 с.