

ГАЛОПОМ ИЗ ЕВРОПЫ

Рынок спортивных лошадей широк и богат: даже если оставить в стороне скачки и баснословные, на десятки миллионов евро приобретения арабских шейхов и остановить свой взгляд только на конкурных и выездковых направлениях, и только на европейских площадках, цифры будут весьма внушительными. Не последнее место в списках покупателей занимают наши соотечественники. Как купить и не прогадать, рассказывает владелица трех лошадей управляющий партнер FTL Advisers **Наталья Пацева**.

Процесс покупки кажется простым: многие европейские страны (например, Чехия, Германия и Голландия) уже долгие годы специализируются на выращивании и подготовке лошадей определенных пород и направлений. Соответственно, контроль как за тренингом, так и за здоровьем должен быть тщательнее, а выбор шире – приезжай и покупай.

Однако все сложнее. И дело не в том, что у наших спортсменов не хватает желания, знаний или средств, а в том, что, увы, почти везде российских покупателей до сих пор рассматривают как «дойных коров».

Много лет назад на одном портале мне попала интересная заметка под названием Fresh, Green, Strong – про то, как за границей дурят нашего брата и предлагают не бог весть что, но за весьма внушительную сумму. Как радуются частные владельцы, хозяева племенных конюшен и аукционисты, когда видят приближающегося русского покупателя, которому можно продать за большие деньги нечто «плохо ходящее».

Безусловно, сейчас мы не настолько падки на все заграничное, опыта у нас

гораздо больше, чем раньше, да и глаз наметаннее, но все же и по сей день русский покупатель – желанный гость на всех мероприятиях, где можно приобрести лошадей не в последнюю очередь потому, что ему можно сбыть условный неликвид.

Честно признаюсь, я сама приобретаю лошадей в Европе. Все-таки у нас, если лошадь хорошая, то ее либо не продают, либо просят слишком дорого. А если что-то интересное внезапно попало на рынок, ищи подвох. Конечно, в любом правиле бывают исключения: спортсмены «вырастают» из лошадей, не складываются пары и прочее, однако такое везение случается нечасто.

В свое время я на личном опыте испробовала все варианты покупки лошади: большие хозяйства, аукционы, частники. Поэтому могу сказать, что прежде чем лететь в Европу, следует помнить об основных рисках, иначе велик шанс купить что-то «fresh, green, strong», на котором вы не сможете не то, что прыгать, но даже и просто ездить.

Итак, основные варианты приобретения, их плюсы и минусы:

1

БОЛЬШИЕ ХОЗЯЙСТВА (ЗАВОДЫ)

КАК ПРАВИЛО, они устраивают аукционы определенных пород/направлений, на которых специализируются. Тем не менее по договоренности обычно можно приехать и посмотреть всех лошадей, которые на данный момент предлагаются к продаже. Просмотр может отнять много времени, однако иногда это оправданно: среди плевел попадаются золотые зерна. У заводов нет задачи продать конкретную лошадь, поэтому вы можете посмотреть столько лошадей, сколько захотите. Что, однако, не исключает риск того, что лошадь могут и обколоть, и предваритель-

но погонять, чтобы она «спустила» пар. Поэтому главное правило – не стесняться, пробовать лошадь на всех аллюрах, на таких элементах или прыжках, которые вы хотите от нее получить, или потенциал к которым вы хотите увидеть, а также постараться приехать несколько раз, причем желательно (конечно, не в первый, но в последующий) – без предварительного предупреждения. Так вы сможете попробовать ту лошадь, которая вам особенно понравилась, с меньшим риском, что она будет находиться не в своем «естественном» состоянии.

Жеребец Moorland Totilas, самая дорогая выездковая лошадь в мире



2

АУКЦИОНЫ

В ЕВРОПЕ, богатой конными традициями, проводится довольно много аукционов. Они могут быть как «сборными» (где представлены разные породы, а иногда и разные направления дисциплин), так и устраиваемыми отдельными конными союзами (студбуками) – например, ольденбургским студбуком, ганноверским, тракененским и прочими.

«Сборные» аукционы, как правило, крупнее и «богаче» – так, если средняя выручка аукциона отдельной породы примерно составляет 2–3 миллиона евро, то у сборных эта сумма может достигать до 20 миллионов

Как упоминалось выше, наши соотечественники занимают не последнее место среди покупателей. Так, в 2015 году на известном аукционе P.S.I. супруги Елена и Сергей Княгиничевы (в России занимаются бизнесом, связанным с авиаперевозками) приобрели самый дорогой лот аукциона – выездкового мерина Данте за 2,8 миллиона евро. Однако, это не самая дорогая выездковая лошадь. Лидером продаж является жеребец Моорланд Тотилас, приобретенный одним из собственников (!) вышеупомянутого аукциона Паулем Шокемюле за 21 миллион евро. На этом же аукционе не раз был замечен среди покупателей и Сергей Маслов – генеральный директор АО «Корпорация развития». В 2010 году он приобрел на P.S.I. молодую конкурную кобылу за 880 тысяч евро. А уже в 2015 году на другом известном аукционе Sport Horse Sales стал обладателем жеребца Конквеста за 400 тысяч евро. К слову, на этом же аукционе второй по стоимости лот – кобыла за 385 тысяч евро – достался Александру Онищенко (известному украинскому бизнесмену, на тот момент депутату Верховной Рады).

Считается, что аукцион – мероприятие максимально прозрачное и выгодное для всех сторон сделки. Заводы получают известную площадку для

представления своих лошадей, организаторы – свою долю прибыли, а покупатели – гарантии по происхождению и юридической чистоте лошадей, а также гарантии в части их физического состояния. Тем не менее по последнему пункту бывают вопросы, и тут все зависит от аукциона, репутации приглашенного ветеринара и даже от того, насколько дорогим является конкретный лот. Если лошадь будет заметным лотом, а потом выяснится, что у нее были скрытые дефекты, то негативный резонанс не будет стоить одной продажи, поэтому крупные хозяйства стараются весьма аккуратно обращаться с информацией от врачей.

Однако и на аукционах есть свои скрытые подвохи, особенно если вы – любитель или начинающий спортсмен и вас со свежеприобретенной лошадью вряд ли завтра увидят на отборах к Олимпиаде.

Как правило, вы приезжаете еще до аукциона, чтобы попробовать тех лошадей, которые вам особенно приглянулись. Устроитель вкрадчивым голосом восхищается, как складывается у вас с той или иной лошадью, а также обсуждает, сколько вы морально готовы отдать за лошадь своей мечты. Знайте: аукцион проводится только для небольшого количества основных покупателей. Остальные участники – помимо случайных зевак и интересующихся – это специально обученные люди, призванные поднимать стоимость до критической для вас отметки. И если вы берете, то помимо прочих факторов есть еще критическая отметка для продавца – за сколько он НЕ готов отдать. С помощью таких нехитрых манипуляций вы с двух сторон медленно, но верно приближаетесь к итоговой сумме. Если вдруг «волшебства» не случилось, то продавец остается при своих и ждет следующего покупателя.



3

СВОЙ ЧЕЛОВЕК

НА МОЙ ВЗГЛЯД, идеальный вариант. Особенно если вы только начинаете спортивную карьеру и хотите найти своего спортивного партнера – без излишних претензий и ненужной мишуры, но которому вы сможете довериться и который сможет чему-то вас научить. Свой человек – это, как правило, спортсмен или тренер, который постоянно контактирует с заводчиками, спортсменами, ездит на старты и видит лошадей (если они уже стартующие). Он провезет вас и по большим хозяйствам, и по малым. Да, его тоже могут обмануть продавцы, но все-таки этот риск меньше. Ведь обманывая его, они подводят все сообщество, и, даже не беря в расчет испорченные отношения, это попросту невыгодно им самим.

У своего человека всегда есть доверенный ветеринар, который работает с его лошадьми и может сделать ветчек, хоть немного похожий на независимый. Этот ветчек, конечно же, необходимо показать и вашему личному ветеринару, но, как известно, хороший специалист по УЗИ/рентгену может сделать два

абсолютно разных снимка: для хозяина лошади и для ее потенциального покупателя. Конечно, свой человек не будет работать бесплатно (его услуги заложены в стоимость лошади), но и аукционы не работают бесплатно.

Не стоит забывать и о том, что в бюджет на покупку лошади в Европе в любом случае нужно дополнительно заложить не только услуги перевозчика (в среднем от 4 до 10 тысяч евро – сумма зависит от длительности, сложности маршрута и количества голов), но и налог на добавленную стоимость в размере 10% от покупной стоимости лошади, который вы должны будете уплатить при ее ввозе в Россию. От покупки лошадей в Европе я не отговариваю: у меня самой на данный момент три «стартующих» лошади, и все привезенные. Призываю лишь отнестись к этой безусловно эмоциональной покупке чуть более внимательно и рационально. Помните главное: вы покупаете не просто инструмент для тренировок, но боевого товарища и партнера не на один год. **S**

Вы покупаете не просто инструмент для тренировок, но боевого товарища и партнера не на один год