

«ЗАЛОМИЛИ» НЕ ПО-ДЕТСКИ

Самая старая «новость»: больше года назад изменились налоговые ставки, и игорная Россия, а также представители власти, имеющие на нее бюджетные виды, всколыхнулись. Кто-то схватился за голову, кто-то довольно потирал руки, но эти метаморфозы никого не оставили равнодушным — ни операторов игорного бизнеса, ни производителей игровых автоматов, ибо изменился и спрос на игровую технику, а стало быть, правила Большой Игры. В том числе и для самых маленьких игроков...



Явные погрешности в нормативном правовом документе, как известно, не испугали и не остановили наших бесстрашных законодателей, принявших свое очередное воистину судьбоносное решение без особых разногласий. Зато эти самые ошибки значительно усложнили жизнь операторов игорного бизнеса, ведь, согласно букве принятого впопыхах закона, игровые

автоматы типа «кран», а также те, выигрышем в которых служит дополнительная, призовая игра, были огульно приравнены к аппаратам с денежным выигрышем. Вопиющая несправедливость была очевидной: ну, сами посудите, разве могут детские автоматы с играми за пятак приносить такой же доход, как и чудо игорной техники стоимостью свыше 10 тысяч долларов, устано-

вленное в каком-нибудь элитном казино? Однако власть имущие, с такими же повязками на глазах, как у Фемиды, так и не изменили собственного решения, и залы игровых автоматов продолжают существовать в довольно-таки жестких условиях рынка.

Спустя год ваш корреспондент решила выяснить, как живет в новых экономических условиях раз-



влекательным центрам, а также производителям детских игровых автоматов с вещевым или иным выигрышем, волею наших законодателей приравненных к игровым автоматам с денежным выигрышем.

Дмитрий ШИНИН, вице-президент компании SHININ & Co:

— Ситуация с отнесением налогообложения редемпшен (с вещевым или иным выигрышем) и призовых аппаратов по ставкам игорного бизнеса изначально вызвала удивление абсолютно всех деятелей российского игорного бизнеса, прежде всего, глупостью примененного подхода. Ведь, скорее всего, законодатели, принимая такое, мягко говоря, странное решение, думали совсем не о развлекательных аппаратах с вещевым выигрышем, однако закон, в первую очередь, ударил именно по ним! В результате, спрос на кран-машины и иные аналогичные аппараты весьма резко снизился. Нас, к счастью, эта беда почти миновала, поскольку наша компания специализируется на детском оборудовании без какого-либо вообще выигрыша — то есть на симуляторах, а количество кран-машин не превышало 2–3% в наших залах и в товарообороте. Остатки товара и выведенные из эксплуатации кран-машины были реализованы по остаточной стоимости предпринимателям, которые были готовы на свой страх и риск продолжать их эксплуатацию или экспортировать в другие государства — на Украину, в Казахстан, Грузию. Таким образом, в первую оче-

редь, от опрометчивого вердикта законодателей пострадали компании, имеющие в своих залах немало подобной техники, а также те фирмы, для которых производство или дистрибуция развлекательных аппаратов с вещевым выигрышем являлась весомой составляющей их бизнеса.

Геннадий ФУРМАН, первый вице-президент компании Dialog International, Inc. (развлекательный комплекс «Стар Гэлакси»):

— Под действие закона попало около 40% нашей техники в силу того, что в «Стар Гэлакси» самый распространенный выигрыш на детских игровых автоматах — талончик, по которому в магазине мож-

но получить игрушку. Мы не пошли на крайние меры и не стали сокращать количество этих машин, в одночасье ставших нерентабельными, прежде всего, заботясь о наших многочисленных маленьких посетителях. Да, нам удалось выстоять, не потеряв при этом ни одной игры, столь любимой нашими посетителями, но, как и следовало ожидать, доходы развлекательного комплекса существенно снизились, затормозив или вовсе отменив реализацию новых интересных проектов, которых хватало в наших перспективных планах. Кроме того, увеличились затраты на имиджевую рекламу. Дело в том, что чуть больше года назад мы запустили проект, который заключался в том, чтобы посредством детских игровых автоматов, поставленных по всей Москве, разыгрывать билеты в «Стар Гэлакси». Конечно же, теперь подобная акция оказалась весьма накладной, и все же мы приняли решение продолжать ее.

— А каково сегодня приходится детским игровым клубам? И кому легче выживать — сети детских игровых залов или одиночкам?

Дмитрий Шинин:

— Я не вижу никаких серьезных финансовых проблем у детских клубов. Безусловно, ассортимент предлагаемого клиентам оборудования сократился, но ведь аппараты без выигрыша можно эксплуатировать по-прежнему, поэтому правильно говорить лишь о некотором



падении выручки, а не о выживаемости бизнеса. Тем более что для большинства заведений эксплуатация детских аппаратов является не основной статьей дохода, а, скорее, побочным бизнесом. Поэтому от введения данного закона больше пострадали посетители, игроки, дети, а не владельцы клубов. Что же касается сети автоматов, то, безусловно, сеть имеет больше шансов на выживание, можно осуществить маневр, закрыв часть менее рентабельных объектов и перераспределив оборудование.

Геннадий Фурман:

— Конечно же, сети игровых залов проще остаться на плаву, однако при грамотном подходе к работе и одиночки не пропадут, так как заменить часть оборудования, ставшего нерентабельным, в принципе, не составит большого труда.

— Предпринимаются ли игровым сообществом какие-либо попытки, направленные на пересмотр этого закона?

Дмитрий Шинин:

— Разумеется. Мы активно общаемся с представителями властных структур, и есть надежда, что в закон довольно скоро будут вне-

сены изменения, касающиеся аппаратов с вещевым выигрышем. Это, конечно же, облегчит жизнь операторам, сняв с их плеч некоторую часть налогового бремени.

Геннадий Фурман:

— Мы не сидим сложа руки, а делаем все, что от нас зависит: проводим переговоры, направляем обращения в различные инстанции. Полагаю, еще не все потеряно. Ведь говорят же, что плохо то решение, которое нельзя изменить.

— Насколько остра конкуренция в «детском» игровом секторе?

Дмитрий Шинин:

— Вряд ли ее можно сравнить с «взрослой», но она вполне ощутима. И это хорошо, поскольку не позволяет нам расслабляться. Конец прошлого года был ознаменован выходом на рынок нескольких крупных сетевых операторов, но бизнес нашей компании многогранен и охватывает весь технологический цикл от поиска оборудования за рубежом до продажи, аренды, трейдинга, восстановления и технического обслуживания, поэтому мы конкурируем с одними компаниями в сегменте продаж, с другими в сегменте аренды. Без ложной скромности замечу: сегодня я не вижу



компаний, предлагающей такой же объем и качество услуг во всех областях бизнеса, посвященного детским аппаратам, как наша.

Геннадий Фурман:

— Конечно, после принятия закона экономические условия, и без того не простые, значительно усложнились, но это не снизило ост-





роту конкуренции среди развлекательных комплексов. Нас это радует, ибо конкуренция стимулирует к совершенствованию, вынуждает улучшать качество игровых услуг, проводить различные акции.

— На что вы делали основную ставку в процессе становления и развития развлекательного сектора индустрии — на собственные наработки или зарубежный опыт?

Дмитрий Шинин:

— Слепо копировать зарубежный опыт сложно: попадая на рос-

сийскую почву, он подчас приносит весьма уродливые плоды. Поэтому мы, пристально изучая все западные технологии, стараемся идти своим путем, не изобретая при этом велосипед.

Геннадий Фурман:

— Не стану говорить за все остальные развлекательные центры, отмечу лишь, что «Стар Гэлакси» по всем меркам и параметрам — современный развлекательный комплекс, ничуть не отличающийся от общепринятых мировых стандартов. Никогда нелишне перенять все самое ценное и конструктивное из чужого опыта, но

и без собственных «находок» не обойтись, ведь российский потребитель все-таки существенно отличается от западного.

— Каковы перспективы развития детских развлекательных залов?

Дмитрий Шинин:

— Они — неотъемлемая часть индустрии развлечений, и их развитие имеет государственный смысл, как фактор, формирующий культуру семейного отдыха и цивилизованные формы досуга. Если говорить о коммерческой составляющей, то прибыль от детских залов значительно меньше, нежели от иных игровых заведений, но, как говорится, у каждого свой путь. В конце концов, не все измеряется деньгами.

Геннадий Фурман:

— Безусловное, развитие этой отрасли будет продолжаться и дальше, однако его темпы значительно замедлятся. Ведь в связи с «уравниванием» детских игровых автоматов и автоматов с денежным выигрышем этот бизнес уже не столь привлекателен для серьезных инвесторов. Не говоря уже о том, что он потерял перспективность для тех, кто только планировал им заняться. Однако трудности нас не пугают, мы не собираемся останавливать свое развитие и продолжаем изыскивать наиболее приемлемые решения возникающих проблем.

Подготовила
Елена ГРИГОРЬЕВА

SHININ & Co

АРЕНДА ПО МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЮ
ПРОДАЖА ПО РОССИИ • ГАРАНТИЯ ОТ 6 МЕСЯЦЕВ
ТРЕЙД-ИН (ОБМЕН ТЕХНИКИ) • СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
Тел./факс (095) 995-80-41, www.ShininCo.ru, E-mail: ashinin@yolfa.ru