



Зал игровых автоматов в парке



О том, как устроить зал игровых автоматов в парке культуры и отдыха, мы уже писали (см. №5/2001). Идея эта заманчивая, дело, безусловно, прибыльное, но, как во всяком бизнесе, существуют здесь и свои подводные камни. Для того чтобы вы могли взвесить все «за» и «против», представляем еще один взгляд на этот вопрос. Мы беседуем с вице-президентом компании SHININ & Co Дмитрием Шининым.

— Всегда ли уместен зал игровых автоматов в парке?

— На самом деле, парки культуры и отдыха — это отдельная тема, которая выходит далеко за рамки ведения бизнеса. Российские парки — к счастью или к сожалению, каждый рассматривает по-своему — как правило являются государственными организациями и получают деньги из бюджета. Если главной целью ком-

мерческой структуры (под каким бы соусом это ни подавалось) является все-таки зарабатывание денег, то у парков цель другая — предоставление определенной социальной услуги населению. Им не то чтобы все равно, сколько они заработают, но, в принципе, этот аспект не является для них важным. Для того чтобы организовать что-то новое, потребуются деньги, которые государство не выделяет. Парку остается только пустить на свою территорию коммерсантов. Это не всегда правильно, должен заметить, да и не всегда выгодно тем, кто руководит парками либо вообще этой системой.

— Почему же невыгодно? Разве государство не заинтересовано в том, чтобы парк зарабатывал средства на свое развитие?

— Государство заинтересовано, но у него всегда есть масса более важных дел, на которые надо тратить деньги. И получается, что ди-

ректор прилагает усилия, бегают по инстанциям, договариваются с коммерсантами, пробивает договор, устанавливает автоматы и в результате все деньги забирает государство, а директор имеет только моральное удовлетворение, оттого что в его парке есть великолепная техника.

Таким образом на балансе государства находится огромное количество собственности, которая не приносит никаких денег. Ее и отдать нельзя, потому что это произойдет за бесценок, за взятки чиновникам, по каким-то непонятным, заранее запланированным аукционам. А не отдав, ее нельзя нормально эксплуатировать, потому что в рамках существующего законодательства (при отсутствии законов о земле и т. д.) невозможно установление более или менее приемлемых договорных отношений с более или менее серьезными коммерческими структурами. Получается замкнутый круг.

— Что же делать?

— Должен образоваться некий сплав между государственным предприятием и коммерческим. Если это происходит в результате акционирования, создания совместных предприятий, то получается нормальная структура, так или иначе заинтересованная в получении прибыли, потому что в ее состав входят люди, которые ставят перед собой именно эту цель. В коммерческой структуре все имеют свой профит, начиная от учредителя и кончая исполнителями.

На практике обычно заключаются короткие договоры на 11 месяцев. Конечно, для серьезных инвесторов это неприемлемо — они заинтересованы в договоре на срок не менее трех-пяти лет. Но парк либо не может распоряжаться землей, либо не имеет права заключать долгосрочные договоры. Они не пройдут регистрацию в Москомимуществе, Госкомимуществе и т. д. Если же срок меньше года — это не нарушение, договор является легитимным.

Итак, резюме. В существующей системе парки, с одной стороны, вынуждены заниматься коммерческой деятельностью, потому что иначе — зачем они вообще нужны? Но с другой стороны, нет четкой правовой и юридической базы бизнеса, что накладывает отпечаток на отношения со всеми коммерческими структурами, которые работают в этой сфере.

— Если дело обстоит так, может, и говорить о парках не стоит?

— Почему же, я считаю, говорить об этой проблеме надо, иначе ничего с места не сдвинется. Государство должно решить, готово ли оно дать какие-то права коммерческим структурам, дабы они это дело двигали, — тогда парки будут развиваться и приносить деньги за счет налогов и других отчислений (аренда, какие-то совместные проекты). Либо государство должно давать деньги паркам.

— Тем не менее, игровые автоматы в парках все-таки ставят.

В частности, этим занимается и ваша компания. По вашему опыту, с какими проблемами приходится сталкиваться тому, кто решил организовать зал игровых автоматов в парке?

— Отношения с парками складываются в принципе нормально. Правда, любой мало-мальски важный вопрос решается достаточно долго и иногда выходит за компетенцию директоров парков, которые многое не могут сделать. Здесь в роли учредителя выступает государство, которое очень подозрительно относится ко всем своим подчиненным и не позволяет им выходить за существующие рамки. А любое развитие бизнеса, любые инвестиции — это всегда выход за какие-то рамки.

Есть, конечно, положительные примеры, особенно в регионах. Например, в Рязани компания «Парк аттракционов Приозеро» арендовала целый парк. Сейчас там стоят итальянские аттракционы фирмы «Замперла», современные игровые автоматы и многое другое, чего нет в более крупных городах. То есть люди развивают бизнес и выходят на новый уровень. Это, на мой взгляд, пример нормального взаимодействия коммерческих и властных структур. Ведь в конечном счете от этого выигрывают все!

— Какова специфика работы зала игровых автоматов в парке?

— Конечно, она есть, и это надо учитывать. Ребенку нужно обеспечить возможность играть: чтобы сотрудник парка, одетый клоуном, например, «раскрутил» его родителей на покупку определенного числа жетонов, отдал ему эти жетоны и больше не приставал, не мешал игре. Соответственно, сотруднику парка нужно подойти к родителям и сказать: «Есть великолепная игровая комната, где вы можете оставить ребенка и пойти попить чай, кофе, съесть пирожное. А чтобы он вас не беспокоил, рекомендую купить 10 жетонов.» Родители покупают жетоны, счастливый ребенок бежит играть, а взрослые идут пить кофе.

А что касается моделей игровых

аппаратов, тут парки очень непритязательны.

— С чем это связано?

— Парк является рекреационной зоной, и, вне зависимости от качества техники, люди будут тратить там деньги. Просто потому, что они туда пришли, имея в кармане определенную сумму, заранее предназначенную на развлечения. Поэтому парки «всеядны»: любые модели будут уместны — и старые, и новые. Конечно, надо ориентироваться на платежеспособность населения. К тому же, парк парку рознь. Если у вас стоят американские или итальянские аттракционы, имеет смысл покупать игровые автоматы не дешевле 5 тысяч долларов за штуку. Если же парк работает на стареньких аттракционах типа «Северное сияние» или чешских горках, то приобретать дорогие автоматы не имеет смысла, можно ограничиться теми, что стоят 1,5-2 тысячи.

— Как влияет сезонность работы парка на работу зала игровых автоматов?

— В принципе, при нормальной организации труда парк способен приносить деньги круглогодично. Если летом основной доход идет от больших аттракционов, системы общепита, лодочной станции и т. д., то зимой есть возможность организовать развлечения, связанные с зимними видами спорта: коньки, лыжи и пр. Да и некоторые детские аттракционы малых форм способны работать в закрытых павильончиках при определенной минусовой температуре.

И конечно, игровые аппараты зимой могут хорошо поддержать парк. Летом они приносят большой валовой доход, но от общей суммы выручки это может составлять 10%. А зимой автоматы будут давать до 30% общего дохода парка. То есть позволяют ему неплохо пережить зиму.

— В каком парке предпочтительнее устроить зал игровых автоматов? Или он принесет прибыль везде, если правильно поставить дело?

— Я думаю, это везде имеет право на жизнь, правда, в разном виде. Наверное, лучше всего поставить автоматы в парке средних размеров. Дело в том, что малые парки в принципе ориентированы на меньший поток людей, им, может быть, вообще целесообразно на зиму закрываться, распуская полностью персонал.

Для больших парков автоматы интересны, но они могут не дать той суммы, которая позволит зимой поддерживать все службы и содержать многочисленный персонал. Представьте себе: летом работает масса аттракционов, огромное количество всяких ресторанчиков, закусочных и т. д. В таком парке штатная зарплата — очень неплохие деньги. Зимой же, если парк не получает дотаций из бюджета, держать большой штат не имеет смысла: если никого на зиму не увольняют, автоматы должны «кормить» всех. Вполне может случиться, что для большого парка может и не хватить тех денег, которые

будут приносить игровые автоматы и каток. Поэтому нужно сохранить лишь костяк коллектива. Если люди уйдут, не факт, что они вернутся на следующий год.

А в парке средних размеров (с проходимостью около двух тысяч человек в день) и с нормальным балансом между зимними и летними видами развлечений можно ничем не жертвовать. К примеру, те люди, которые работают летом на лодочной станции, зимой заливают каток. Летом человек работает на аттракционе, зимой — помогает в зале игровых автоматов.

— Сколько автоматов должно быть в парке?

— В таком «среднем» парке достаточно сделать один специализированный зал — желательно близко от городка аттракционов либо на входе. Туда можно поставить 10—15 автоматов. Это будет коммерчески целесообразно. За сезон они вполне могут окупиться.

— Как распределяется выручка по дням недели?

— Наиболее прибыльные дни — это, конечно, суббота и воскресенье, затем идут пятница и понедельник. В пятницу люди уже начали отдыхать, в понедельник кто-то еще догуливает праздники. Как правило, самый плохой день — вторник, а дальше выручка потихоньку растет, достигая максимума в выходные.

При этом можно, конечно, делать перерывы, но, с точки зрения бизнеса, это неправильно. Если заведение функционирует, оно должно быть открыто всегда. Это можно сравнить с непрерывным технологическим процессом. Например, стоит остановить домну на несколько суток — все застынет, и для того чтобы потом процесс запустить, нужно около года. Так и в зале игровых автоматов должна быть непрерывность: передача смен, передача информации о технике, о каких-то вещах, связанных с работой. Стоит на день остановиться — и придется «раскачиваться» как минимум день.

SHININ & CO

Компания SHININ & Co предлагает со склада в Москве широкий спектр развлекательной техники от телевизионных имитаторов авто- и мотоциклов, стрельбы и восточных единоборств до призовых аппаратов и кран-машин.

Мы предоставляем всем нашим покупателям:

- Гарантию 6 месяцев и льготное послегарантийное обслуживание.
- Систему ТРЕЙД-Ин (обмен техники на новые модели).
- Консультации по техническому обслуживанию и вопросам налогообложения.

**Мы ждем Вас
в демонстрационном зале
по адресу:**

117049, Москва, Крымский Вал, 9
(ЦПКИО им. Горького)
Тел.: (095) 237-14-77
Факс: (095) 236-65-85
E-mail: shinin@mail.magelan.ru
www.ShininCo.com.ru

