

Дмитрий Анфиногенов: «Отмените визы, и через 10 лет мы будем конкурировать с Лас-Вегасом»

Директор по развитию игровой зоны «Красная Поляна» рассказал о том, как зарабатывают казино и почему они готовы вкладывать деньги в комфорт своих гостей, почему растет популярность казино как развлекательных заведений и о том, как можно увеличить въездной туризм в Россию

— Дмитрий, после закрытия казино в 2009 году игровым бизнесом можно заниматься только в пяти игровых зонах в России. В том числе в игровой зоне «Красная Поляна» в Сочи. Как сегодня устроен этот бизнес, на чем зарабатывают казино и насколько это доходный вид деятельности?

— Так называемый «холд» или доход казино, составляет порядка 20 % от денег, которые использует в игре гость. Иными словами, такую долю от ставок казино с математической точки зрения может оставить у себя после того, как гость проведет определенное время за игрой. Конечно же, речь не идет о каждом конкретном госте, это статистические усредненные величины, которые актуальны для большого временного периода. Но в среднем можно сказать, что если 100 человек в течение 10 часов играли каждый на 10 тысяч рублей, то по итогам периода из находившегося в игре 1 миллиона рублей у казино могут остаться 200 тысяч. Остальные деньги вернутся в качестве выигрыша игрокам. Кому-то в большей, кому-то в меньшей степени, кто-то останется в проигрыше. Этот принцип срабатывает на большом промежутке времени. Бывает сильно убыточные месяцы, бывают очень прибыльные, но в среднем по году холд составляет порядка 20 %.

В случае с игровыми автоматами по закону возврат должен быть не меньше 90 % от средств, внесенных игроками. Однако казино может увеличивать его по собственной инициативе что, собственно говоря, обычно и происходит. За другие казино страны говорить не могу, в игровой зоне «Красная Поляна» возврат составляет 95 %, что в среднем соответствует общемировой практике игровых заведений. Но это не все возможности выигрышей в казино. Помимо основных выигрышей на автоматах, у каждого гостя есть возможность выиграть джекпот, а также деньги или машину в супериграх. Казино заинтересовано в боль-

шем количестве игр и, как следствие, большем обороте, из этого складывается его доход. Поэтому, как ни парадоксально может показаться на первый взгляд, оно стремится отдавать по-максимуму, чтобы в итоге увеличить доход за счет новых ставок.

Если вернуться к доходности, то из холда от игр оплачивается вся деятельность казино: налоги, фонд оплаты труда, безопасность, текущие расходы, маркетинговые программы, бесплатные для гостей, концерты звезд, комплименты посетителям, расходы по программам лояльности и т. д. За вычетом всего этого итоговая прибыль составляет порядка 5 % от холда, или 1 % от общего объема средств, вложенных посетителями в игру. И уже с этих сумм игровые заведения инвестируют в программы своего развития, расширение бизнеса.

— Значительную часть заработанного игровые заведения тратят на разнообразные программы лояльности, причем расходы на обеспечение комфорта игроков могут быть очень высокими. В чем суть этой бизнес-стратегии, и насколько прогнозируемы ее результаты?

— Программы лояльности действительно бывают самыми разнообразными. Один из вариантов: в зависимости от того, как много времени гость проводит за игрой и какие ставки делает, у него накапливаются баллы. Ими он может заплатить за посещение ресторана, проживание, перелет к месту игры и обратно и так далее. Казино готово оплачивать расходы гостя вне зависимости от того, выигрывает он или проигрывает. На накопление баллов влияет не результат, а размер ставок и время, проведенное за игрой. Со стороны это может показаться странным, однако такая стратегия привлечения клиентов объясняется все той же математикой. Казино заинтересовано в величине ставок и в активности гостя. Тогда с математической точки зрения в течение долгого периода оно останется в плюсе по законам статистики. Кто-то сорвет джек-пот, кто-то проиграет, но на казино будет работать все то же

нов с точки зрения математики — правильно и выгодно.

Понятно, что кто-то проиграет, кто-то выиграет, но за год статистика сделает свое дело и казино окупит расходы.

— Чем отличается современный игровой бизнес от того, что существовал в России до 2009 года?

— В отличие от тех лет, сегодня игровые заведения ведут бизнес «в белую»: соблюдают все требования закона, платят налоги, участвуют в социальной жизни территорий, где расположены, следят за безопасностью клиентов, заботятся о своей репутации. Казино перестали быть местом, где просто играют, и превратились в полноценные развлекательные заведения. Причем порой очень фешенебельные, обычно значительно превосходящие ожидания гостя, который сюда попадает. Казино сейчас способны составить и составляют конкуренцию практически любому развлекательному бизнесу. К примеру, российская премия The Moscow life & business awards в 2018 году в номинации «Лучший развлекательный проект класса „Люкс“» была присуждена «Казино Сочи».

Также организаторы игровых зон стремятся сделать предложение для разных сегментов потенциальной игровой аудитории. Например, якорное заведение может быть очень дорогим, со стильным дизайном, эксклюзивными материалами отделки, ресторанами высокой кухни, выступлениями звезд первой величины, розыгрышами крупных денежных сумм или других призов. Здесь проходят серьезные игровые события — покерные турниры мирового уровня например. Уровень сервиса такого казино очень высок.

Вместе с тем у ряда людей есть запрос на менее фешенебельные заведения, где обстановка проще, можно прийти даже в спортивной одежде, развлекательная программа более раскрепощенная. Минимальная ставка здесь обычно ниже по сравнению с флагманским заведением. Например, одна и две условные единицы соответ-



«правило двадцати процентов», согласно которому в течение года формируется холд игрового заведения.

Чтобы привлечь гостей, казино оплачивают проезд и проживание при условии, что гость внесет определенный депозит и проведет определенное время за игрой. Например, один из вариантов премиум-обслуживания: организация VIP-тура с перелетом на частном самолете, проживанием в шикарном отеле и питанием в лучших ресторанах. Скажем, расходы на обслуживание такого посетителя составят 40 миллионов рублей. Но если гость готов внести депозит на 500 миллионов рублей и провести за игрой не менее 10 часов, теоретически холд казино составит 100 миллионов рублей. И вложить в гостя 40 миллио-

