

— Какие мероприятия чаще всего проводятся в игровой зоне?

**Д. А.:** Пожалуй, наиболее частые — это разнообразные медицинские конференции — по фармакологии, кардиологии и т.д. Также свои презентации устраивают компании-операторы сотовой связи, производители часов, ювелирных изделий, алкоголя, автомобильные марки. Не так давно, например, была презентация новой модели Lamborghini.

Проходят банковские конференции, благотворительные аукционы. На одном таком около года назад присутствовали члены королевских семей Европы.

Помимо конференций мы организуем гала-ужины, переговоры, модные показы, конкурсы красоты, частные дни рождения и так далее.

Уверен, будут появляться и новые форматы. Особенно с появлением WOW-арены, которая расширит наши возможности.



Заместитель генерального менеджера по развитию бизнеса игровой зоны «Красная Поляна» Дмитрий Крылов

здесь не бывали, приехали к нам в гости.

**Д. К.:** Добавлю, что покерные турниры показывают такую же динамику прироста гостей, как и MICE-мероприятия: плюс 30 %, если



Но уже сегодня мы констатируем, что MICE в игровой зоне как направление состоялось. Если сравнить первое полугодие 2019-го и прошлого годов, то динамика прироста количества гостей MICE-мероприятий составила порядка 30 %.

— Насколько значительный вклад в общий доход игровой зоны «Красная Поляна» дает MICE-направление?

**Д. А.:** С учетом того, что мы уже имеем всю необходимую инфраструктуру, конечно же, это приносит доходы. Но в общем объеме бизнеса они все-таки являются одной из дополнительных статей, как и проведение покерных турниров. Здесь основная цель иная — обеспечить разнообразные «точки входа» в игровую зону, чтобы люди, которые раньше

сравнивать первое полугодие 2019 года с тем же периодом 2018-го. Что не удивительно — «Красная Поляна» сегодня, по сути, единственное место в России, где можно проводить масштабные покерные серии.



— Но есть же еще и другие игровые зоны: «Сибирская», «Приморье», «Янтарная»...

**Д. К.:** Да, они есть, и какие-то мероприятия там проходят. Но давайте посчитаем. Ежемесячный налог за каждый покерный стол в России — 250 тысяч рублей. При этом в качестве комиссионных при проведении покерной серии казино оставляет себе порядка 15 % от внесенных игроками средств. Чтобы получилась нормальная экономика, необходимо постоянно проводить турнирные серии с большим количеством игроков, иначе столы будут простаивать, а налоги за них платить придется. Длятся серии в среднем по 10–15 дней каждая. Соответственно, необходимо иметь достаточно большой номерной фонд, чтобы принять нужное количество участников.



Красная Поляна сегодня, благодаря Олимпиаде, имеет значительный номерной фонд — мы можем провести мероприятие и на 20 тысяч участников. В других игровых зонах номеров на порядок меньше — что-то около ста с небольшим в каждой зоне. Этого просто недостаточно для проведения экономически оправданных покерных серий. А ездить за десятки километров ради турнира, скажем, из соседнего города, люди не будут. Кроме того, время вне игрового стола тоже нужно где-то проводить. Требуется развитая досуговая инфраструктура, которая гораздо лучше представлена в «Красной Поляне».

Красная Поляна сегодня, благодаря Олимпиаде, имеет значительный номерной фонд — мы можем провести мероприятие и на 20 тысяч участников. В других игровых зонах номеров на порядок меньше — что-то около ста с небольшим в каждой зоне. Этого просто недостаточно для проведения экономически оправданных покерных серий. А ездить за десятки километров ради турнира, скажем, из соседнего города, люди не будут. Кроме того, время вне игрового стола тоже нужно где-то проводить. Требуется развитая досуговая инфраструктура, которая гораздо лучше представлена в «Красной Поляне».

#### Визы держат

— Что сегодня является основным сдерживающим фактором для развития Красной Поляны, как всепогодного курорта, на ваш взгляд?

**Д. А.:** Прежде всего, это визовые ограничения для иностранцев. Вопрос о послаблении визового режима время от времени поднимается на уровне правительства РФ. Так для посещения игровой зоны «Приморье» визовые послабления уже сделаны. Сначала туда могли приезжать по упрощенной проце-

дуре только граждане КНР, но сейчас к ним добавляются жители новых и новых стран. Мы очень надеемся, что, рано или поздно, то же произойдет в Сочи.

Конечно, здесь есть определенные моменты, связанные с безопасностью. Сегодня в Сочи очень безопасно. Наши иностранные гости постоянно отмечают: безопасность стала еще одним конкурентным преимуществом Сочи, как мирового курорта. Плюс красота, чистота, сервис. Те иностранцы, которые у нас побывали, хотят вернуться, рекламируют Сочи своим друзьям и близким. Однако необходимость получения визы сдерживает увеличение турпотока, иначе, по моим оценкам, он вырос бы в ближайшее время как минимум на 40 %. Для развития Сочи необходимо разработать такую систему, которая сочетала бы безопасность с доступностью курорта для иностранцев.

Кроме того, нужно наращивать количество прямых рейсов между Сочи и мировыми столицами. Как минимум теми, что находятся от нас в 4–5 часах полета без пересадок. Через Москву гостям приходится добираться к нам не 4, а 12 часов! И это их сильно сдерживает.

Если говорить конкретно об игровом бизнесе, ему мешает частое изменение регулирующей законодательной базы. Инвесторы готовы вкладывать в развитие игровых зон, но опасаются, что завтра правила могут поменяться и их деньги окажутся под угрозой.



Кроме того, российское законодательство не допускает возможности прямого перевода денег игрока в казино. Это можно сделать только в кассе игрового заведения. Что неудобно, поскольку человек вынужден либо везти с собой крупную сумму наличными, либо снимать ее на месте с карты, выплачивая комиссию, сталкиваясь с ограничениями на снятие в банкоматах и т.д. Та же проблема — с выигрышем, который тоже нужно как-то «доставить» домой. В других странах эти обязательные сложности давно устранены, все удобно. Упрощение процедур дало бы еще один толчок для развития индустрии. Что, кстати, означает рост налоговых доходов тех регионов, где работают игровые зоны.

— Спасибо за беседу!