

Содержание номера

Статья редактора.....3

Тема номера

Стандарт безопасности
ГОСТ Р 53130-2008 «Безопасность аттракционов.
Общие требования» утвержден.
Грозовский Г.И.
Председатель технического комитета ТК - 427
«Безопасность аттракционов»..... 4

Выставки семинары конференции

РАППА Осень – 2008
Даревская Э.С. Директор выставок РАППА 8

Тема номера

Региональные парки развлечений:
кризис или развитие?..... Дерябина Е.Л.
Генеральный директор консалтинговой компании
«Solver Consult»..... 14

Выставки семинары конференции

ЕАS 2008: выставка глазами специалиста.....20

Техника и технологии

Мультимедиа-аттракционы – новое поколение раз-
влечений.
Маркус Байер
Директор по работе с клиентами компании
«KRAFTWERK» (Австрия).....26

Тема номера

«Заповедь восьмая - «Не укради!»
Рыхлова А.М.
Заместитель генерального директора группы компа-
ний «Карусель»
Габдуллин Р.Р.
Генеральный директор ООО «ЦПКиО им. М. Горько-
го» (г. Пермь)28

Правовая информация

Ответственность за хищение в индустрии развлечений
Виноградская Т.Н. Юрист.....32

МОСКОВСКАЯ ОСЕННЯЯ ВЫСТАВКА "АТТРАКЦИОНЫ И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ"

Москва ВВЦ.
Павильон 69

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

COMPLIMENTARY TICKET



РАППА- ОСЕНЬ 2009

28-30 октября
2009

Moscow Autumn Exhibition
Amusement Rides and
Entertainment Equipment

RAAPA – Autumn 2009

The Exhibition will be held
in Moscow, VVTs, Pavilion 69,
28-30 October 2009

«Аттракционы и Развлечения»

Информационно – рекламный журнал

Учредитель:

Российская Ассоциация Парков и Произво-
дителей Аттракционов (РАППА)

Издатель:

Автономная некоммерческая организация
«Учебный Центр РАППА»

Генеральный директор Родионов Игорь
Михайлович

Редакция:

Главный редактор

Игорь Родионов

Зам. главного редактора

Зоя Даревская

Дизайн, верстка

Евгений Белик

При участии

Леониды Пчельникова

Дианы Лукиной

Елены Косачевой

Отдел рекламы

(499) 760-35-97

Журнал распространяется бесплатно по
адресной рассылке

Редакция не несет ответственность за со-
держание рекламных материалов

Заполните, пожалуйста, анкету для обмена на бейдж на стойке регистрации
Please, complete the following form and bring it to the registration desk to collect your badge

Название компании/Company Name _____

ФИО/Name _____

Должность/Position _____

Адрес/Address _____

Тел., факс/Tel., fax _____

E-mail _____

Сфера деятельности/Primary Business

Орган государственного управления/Government body

Производство/Manufacture

Развлекательный центр/Entertainment center

Тематический парк/Theme park

Аквапарк/Water park

Частный предприниматель (аттракционный бизнес)/Entrepreneur (attractions business)

Частный предприниматель (развлекательный бизнес)/Entrepreneur(entertainment business)

СМИ/Mass media

Другое (укажите в поле примечания)/Other (please specify in the Note item) _____

Только для прохода на выставку
Схема проезда и прохода к выставке



Организатор:
Российская Ассоциация Парков и Производителей Атракционов (РАППА)

Комитета межрегиональных связей и национальной политики Правительства г. Москвы

Генеральный спонсор: Компания "МИР"

Генеральный медиа-партнер: **кир**

Информационная поддержка:

interplay, e-playworld, WIZARD, How Hall Games Show, GAME TIME

Выставки семинары конференции

Тур по паркам Америки: бизнес плюс отдых.....36

Тема номера

Развлекательные центры: настоящее и будущее в условиях мирового финансового кризиса
Вячеслав Белевцев
Коммерческий директор компании
«Park Management”42

Выставки семинары конференции

Штутгарт. Interschau - Technofolies 2008
Лондон. АТЕI 2009
Диана Лукина
Специалист международного отдела РАППА46

Учебный Центр РАППА – три года успешной работы

Родионов И.М. – генеральный директор АНО «Учебный Центр РАППА»48

Факты события комментарии

Развитие индустрии развлечений в России продолжается52

Хроника происшествий.....56

English version

RAAPA Autumn – 2008.....60

Regional amusement parks: crisis or development? ...61

Family entertainment centers: present and future in conditions of the world financial crisis.....64

Development of entertainment industry in Russia is in progress66

Использование материалов опубликованных в журнале допускается только с разрешения редакции

На первой странице обложки – Грозовский Геннадий Ильич - Председатель технического комитета ТК-427 «Безопасность аттракционов», Заместитель директора ВНИИМАШ, профессор

Адрес редакции
Россия, 129223, г. Москва, пр-т Мира, ВВЦ, пав. № 69, оф. 301
АНО «Учебный Центр РАППА»
Тел/факс: (499) 760-35-97
(495) 988-89-48
E-mail: tex@raapa.ru;
http://www.raapa.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС77 – 26958

Свидетельство на товарный знак № 351922

Отпечатано в типографии «Интеллект» тел.: +7(495) 739-33-60

Тираж 5 000 экз.



Дорогие коллеги!

Рад встрече с Вами на страницах нового номера журнала «Аттракционы и Развлечения».

Наступает новый сезон. По мнению финансовых аналитиков, для многих отраслей экономики России этот год будет не простым. Мировой кризис, дошедший до нас в конце 2008 года, сильно повлиял на промышленное производство и сферу услуг, поэтому достаточно трудно предсказать, что ждет индустрию развлечений в наступившем кризисном 2009 г.

Но, несмотря ни на что, парки активно готовятся к сезону, меняют старые, изношенные аттракционы на новые и современные, производители продолжают выпускать новую технику, в т.ч. и новинки развлекательного оборудования, открываются новые торгово-развлекательные центры и досуговые комплексы. Так что жизнь продолжается!

Тема кризиса сегодня актуальна для многих СМИ, наш журнал тоже не может обойти ее стороной.

Поскольку индустрия развлечений в нашей стране находится на стадии становления и развития, очень важно, чтобы эта тенденция сохранилась. Поэтому специалистов индустрии развлечений – эксплуатантов, производителей, инвесторов, волнуют вопросы: какие изменения ожидают сферу развлечений, как в кризисных условиях развиваться существующим паркам, удастся ли осуществить новые проекты.

Свое мнение по этой, самой актуальной на сегодняшний день проблеме, на страницах журнала высказывают ведущие эксперты индустрии развлечений.

В 2008 году произошло долгожданное событие для индустрии развлечений – был принят национальный стандарт ГОСТ Р 53130-2008 «Безопасность аттракционов». Будем надеяться,

что принятие базового стандарта по аттракционной технике будет иметь должное продолжение в формировании нормативно-технической базы для индустрии развлечений России.

Несмотря на кризис, традиционно, в апреле состоится XI Международная выставка «Аттракционы и развлекательное оборудование РАППА 2009».

В рамках выставки пройдет международная конференция: «Инновации в индустрии развлечений России». С докладами выступают ведущие специалисты отрасли из России и ряда зарубежных стран.

В этом номере журнала Вы сможете познакомиться с наиболее значимыми событиями, которые произошли после нашей последней встречи: итоги выставки «РАППА Осень 2008»; международные европейские выставки в Мюнхене, Штутгарте, Лондоне; тур по паркам Америки и Всемирная выставка аттракционов IAAPA.

В этом номере мы поднимаем проблему «финансовой безопасности» в индустрии развлечений, а точнее – проблему воровства, мошенничества и хищения финансовых средств со стороны обслуживающего персонала в парках. Точного рецепта решения этой проблемы пока нет, но мы надеемся, что благодаря общему обсуждению и обмену опытом директоров парков и других руководителей предприятий индустрии развлечений, а также советам специалистов – юристов и др., мы сможем как-то помочь тем, кто столкнулся с хищениями финансовых средств, и ищет решения этой не простой проблемы.

Традиционно, на страницах журнала Вы сможете познакомиться с новостями отрасли, хроникой происшествий, деятельностью Учебного Центра РАППА, новинками развлекательного оборудования и другой полезной информацией.

В заключение, хочу сказать, что во все времена, даже в кризисные, крылатые слова «хлеба и зрелищ» - останутся популярными. Думаю, что эта формула вряд ли изменится в ближайшие годы; развлекаться, отдыхать и радовать себя люди продолжают и дальше. Поэтому, уверен, что все трудности, которые сегодня существуют в нашем бизнесе, мы благополучно преодолеем.

УДАЧНОГО ВСЕМ СЕЗОНА!!!

С наилучшими пожеланиями,

Главный редактор журнала
«Аттракционы и Развлечения»

Игорь Родионов

СТАНДАРТ БЕЗОПАСНОСТИ

ГОСТ Р 53130-2008
«Безопасность аттракционов. Общие требования»

утвержден

Председатель технического комитета ТК - 427 «Безопасность аттракционов»,
Заместитель директора ВНИИНМАШ, профессор Г. И. Грозовский



В России на аттракционах ежегодно катаются более 40 млн. человек. Обеспечение безопасности посетителей аттракционов – важная многоплановая социальная проблема, которая затрагивает не только собственно безопасность посетителей, но и судьбу специалистов индустрии развлечений России, которые проектируют, строят и эксплуатируют аттракционы и развлекательное оборудование, затрагивает конкурентоспособность продукции российских предприятий на внутреннем и зарубежном рынках, существенно влияет на престиж индустрии развлечений России.

Разработка стандарта началась в 2005г. на основе промышленного опыта, накопленного российскими предприятиями, которые сегодня

выпускают практически все виды аттракционов и оборудования для развлечений.

В стандарте ГОСТ Р 53130 использован зарубежный опыт обеспечения безопасности посетителей аттракционов, аккумулированный в европейском стандарте по безопасности аттракционов EN 13814 - 2004 и в соответствующем американском стандарте ASTM F- 2291-2003.

Стандарт разрабатывался в течение трех лет, рассматривался на ряде заседаний Экспертной комиссии, созданной техническим комитетом по безопасности аттракционов ТК – 427. Итоговый текст стандарта был доработан с учетом более 300 замечаний, полученных рабочей группой от предприятий и парков.

Ниже изложено интервью с Председателем ТК – 427 профессором Г. И. Грозовским, которое посвящено вопросам использования ГОСТ Р 53130-2008.

Насколько важно принятие Стандарта?

На мой взгляд, принятие этого стандарта:

1. Позволит проектировщику использовать требования безопасности, установленные в стандарте, при создании аттракционов.

2. Позволит использовать стандарт органами надзора и контроля при своей деятельности.

3. Сами парки, которые эксплуатируют аттракционы, могут проводить внутренний аудит – внутренние проверки (для того чтобы не дожидаться какой-то проверки внешней) и повысить безопасность эксплуатируемых аттракционов.

Позволит ли добровольность применения стандарта полноценно реализовать его потенциал?

В настоящее время все стандарты в РФ являются добровольными. Стандарты подлежат обязательному исполнению, если они включены

в какой-либо нормативно-правовой документ: контракт, Постановление либо Закон федерального или регионального уровня.

По-видимому, целесообразно провести семинар, где можно будет подробно прокомментировать сам стандарт и вытекающие из него права и обязанности.

Стандарт не является неожиданностью для парков аттракционов. Этот стандарт был принят техническим комитетом консенсусом после трехлетней проработки. Все заинтересованные лица участвовали в правке и доработке этого стандарта.

Поэтому использование стандарта органами надзора не будет являться чем-то неожиданным для парков аттракционов.

Что будет со стандартом, когда будет принят технический регламент?

Я считаю, что этот стандарт является хорошей основой, на которой и был разработан Технический регламент о безопасности аттракционов.

Все требования в техническом регламенте обобщенные – так называемые, существенные требования.

Конкретизация требований регламента происходит в национальных стандартах, которые служат доказательной базой Технического регламента. И стандарт ГОСТ Р 53130 является одним из основополагающих, который служит доказательной базой выполнения требований Технического регламента о безопасности аттракционов.

В законе «О техническом регулировании» сказано, что стандарт применяется на добровольной основе. Но если разработчик аттракциона предусмотрел применение этого стандарта, то он уже обязан ему следовать. Иначе будет необходимо разрабатывать собственные доказательства безопасности своей продукции.

За рубежом обычно не идут по пути разработки собственных доказательств, всегда пользуются стандартами. Это намного легче, чем разрабатывать свои доказательные документы о безопасности своей продукции.

Почему сначала принимается стандарт, а уже затем Техрегламент?

Сначала появляются стандарты. Из этих стандартов выбираются некие существенные требования, которые могут служить нормами права на законодательном уровне. И эти обобщенные нормы права становятся нормами Закона.

В законе «О техническом регулировании» сказано, что для разработки технических регламентов используются стандарты, гармонизированные с аналогичными зарубежными стандартами.

Т.е. нормы права не могут появиться из воздуха, они всегда должны основываться на стандартах.

Дело в том, что все риски, которые обозначены в технических регламентах, выражаются в конкретных характеристиках, установленных уже в самих стандартах. Т.е. мы и все разработчики считаем, что если выполнять требования стандарта – тем самым обеспечивается приемлемый для эксплуатации риск. Поэтому обычно сначала появляются конкретные технические характеристики национальных стандартов, а потом, или параллельно, это все формулируется в Техническом регламенте в виде закона или Постановления Правительства.

Требования, включенные в Техрегламент, более обобщенные. Там, например, формулируется то, чего нет в стандартах, – принципы обеспечения безопасности. Т.е. это те нормы, при невыполнении которых может быть применена определенная ответственность.

Как поможет Стандарт в непосредственной работе парков?

Я считаю, что нужно разработать методические рекомендации по внедрению этого стандарта на предприятиях. Такой путь проходит всегда. Мы обязательно выпустим методические рекомендации от Ростехрегулирования, которые покажут, как применять стандарт, – это наша будущая деятельность.

Будут ли другие стандарты по аттракционам?

Технический комитет ТК-427 был создан на базе нашего института.

Сейчас разрабатывается три новых стандарта, срок их принятия – июнь 2009 года: стандарт по тирам, стандарт по батутам и стандарт по обоснованию требований безопасности к механическим аттракционам – это стандарт, который необходим для проектировщиков, чтобы знать, как обосновывать безопасность аттракциона. Это документ, который должен содержать квинтэссенцию всех работ по обеспечению безопасности аттракциона.

Ищешь аттракционы?! Кликни здесь!

- Избранное
- Добавить... Упорядочить...
- Аттракционы &
 - Аттракционы. Продажа аттракционов...
 - Ростов-на-Дону парк "Солнечный"
 - Парки города Ярославль
 - Тбилиси "Башня обзора"
 - Красноярск парк "Остров сказки"
 - Грозный
 - Грузия парк в г. Боржоми
 - Калининград ЦПКиО
 - Саратов парк "Лукоморье"
 - Уфа парк им. И. Якутова
 - Донецк парк "Городок"
 - Ростов-на-Дону парк "Планета детства"
 - Москва "Фантази парк"
 - Калуга, Тула, Ярославль
 - РФ сеть "Крейзи парк"
- СОКОЛЬНИКИ**

КАРУСЕЛЬ
Carrousel

Поиск **Аттракционы** ГЛАВНАЯ А

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ:

Мини-Джет-4



всего 28 900 евро

Цепочная карусель



всего 68 000 евро

Симулятор F3



Всего 83 000 евро

5 причин,

почему аттракционы нужно покупать вместе с нами и у нас!

1. Самое главное – деньги

Деньги, вложенные Вами в аттракционы с нашей помощью возвращаются быстрее, при этом то, что Вы делаете, приносит Вам не только материальное, но и моральное удовлетворение, так как красиво смотрится и доставляет радость детям и взрослым!

2. Индивидуальный подход к каждому проекту

Перед тем, как решить, какое нужно ставить оборудование, необходимо определиться каким будет сам парк вообще, какова его основная идея, на кого он ориентирован, какая посещаемость предполагается и т.д. Надо учитывать, что уже есть на месте будущего парка и что с этим делать (включать в состав будущего парка или нет). Необходимо смоделировать предполагаемые пути движения посетителей, от этого будет зависеть их комфорт, безопасность, а также рентабельность аттракционов (практика показывает, что разница в 50 м при установке одного и того же аттракциона может в 2-3 раза влиять на выручку).

3. Подбор оборудования

Мы предлагаем только те аттракционы, с которыми имеем опыт работы (а их у нас более 250 единиц по всей РФ), естественно те аттракционы, которые не показали своей эффективности и не отличаются надежностью и безопасностью в эксплуатации, мы исключаем из списка рекомендуемых и всегда предупреждаем тех, кто к нам обращается с вопросами на эту тему. При этом мы обязательно учитываем степень подготовки службы эксплуатации парка и стараемся избежать на начальном этапе установки технически сложных аттракционов, которые могут «закапризничать» в руках малоопытных специалистов.

4. Цены на аттракционы

Без всяких сомнений берем на себя смелость утверждать, что наши цены на аттракционы самые низкие, точнее говоря, соотношение цены, качества аттракционов и набора



АТТРАКЦИОНЫ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ НАШИ ПАРКИ КОНТАКТЫ

предоставляемых услуг самое выгодное! Вы сами можете убедиться, сравнив их с ценами других участников рынка, однако, следует понимать, что аттракционы – не телевизоры или стиральные машины и сравнивать цены на них у разных поставщиков можно только приведя комплектацию и набор услуг, входящих в объявленную цену, к общему знаменателю, т.е. нужно четко понимать, что входит в объявленную каждым поставщиком стоимость. Многие любят похвалиться своими ценами «ниже рыночных», тактично умалчивая о том, что в эту самую цену входит лишь комплект «Сделай сам».

“Карусель” в такие игры не играет! Мы либо отвечаем за то, что делаем, либо не делаем этого вообще. Если же Вы чувствуете в себе силы и знания повозиться с таким аттракционом и сэкономить на монтаже и послепродажном обслуживании, мы готовы пойти Вам навстречу, но это предмет серьезного и детального разговора.

5. Качество

Качество аттракционов, предлагаемых нами, соответствует стандартам ЕС. Помимо чисто формального соответствия речь идет и о реальном качестве исполнения, невзирая на имя фирмы и страну производителя, мы работаем только с качественным продуктом.

Не секрет, что 10-15 лет назад на рынке доминировали итальянские фирмы, которые смогли обеспечить достойное качество при приемлемой цене. Однако, в последнее время из-за сильного роста издержек производства цены у европейских производителей существенно выросли, что вынуждает их экономить на узлах и агрегатах, закупая комплектующие в КНР, размещая производство в Юго-Восточной Азии и т.п. Все это необязательно отрицательно сказывается на качестве оборудования. В то же время благодаря этим процессам серьезно выросла степень интеграции в самой Европе и уже невозможно сказать, что тот или иной аттракцион на 100% итальянского или немецкого производства, в любом из них можно найти комплектующие, изготовленные в Словакии, Турции или Румынии.

Поэтому смотреть нужно не на карту мира, а в глаза своему предполагаемому партнеру (или, если хотите, поставщику), от которого напрямую зависит, захочет ли работать на Вас эта большая красивая машина или нет. Примечательно, что никому из “карусельщиков” глаза отводить при таком взгляде пока не приходилось...

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ:

Мини-поезд “Машинки”



всего 14 200 евро

Мини-поезд “Карета”



всего 18 200 евро

Мини-поезд “Тренино”



Всего 28 000 евро

119049 г. Москва, Крымской вал, д. 9
т. (495) 995.75.77, 237.87.01, 237.13.60

РАППА ОСЕНЬ – 2008

С 17 по 19 октября 2008 г. в Москве, на ВВЦ в павильоне № 70 во второй раз прошла Московская осенняя выставка «Аттракционы и развлекательное оборудование»

В этом году на выставке «РАППА ОСЕНЬ – 2008» обрели новых надежных партнеров 62 компании из России, Италии, Великобритании, Японии и Украины. Кроме постоянных участников выставок РАППА, этой осенью на выставку приехали ряд новых компаний. Количество участников по сравнению с 2007г. увеличилось на 17%.

В осенней выставке, конечно, заинтересованы в первую очередь производители крупных аттракционов, которые нуждаются в предварительных заказах на производимую технику, чтобы успеть поставить ее в апреле – мае следующего года к началу сезона. Интересна выставка и для иностранных производителей и поставщиков развлекательного оборудования, так как на такие поставки необходимо время, которого весной не хватает.

В свою очередь директора парков, как правило, имеют к концу сезона средства для оплаты заказов на изготовление новой, более совершенной техники для своих парков и аттракционных площадок. Они могут заранее определить то, что им надо на следующий сезон. Поэтому те и другие с удовольствием принимают участие в нашем новом осеннем проекте и положительно оценивают его результаты

В рамках выставки для участников и посетителей был организован круглый стол «**Стандарт по безопасности аттракционов. Состояние вопроса и разъяснение статей Стандарта**».

Компания «Болид» представила новый формат проведения мероприятий в РЦ и ТРЦ – провела презентацию сети «Гран – При Формула SRC».

Соревнования по стрельбе в интерактивном тире были организованы для участников и посетителей выставки компанией ЗАО «КД»

Стало уже хорошей традицией проводить в рамках осенней выставки двухдневный тур

Торжественная церемония открытия выставки «РАППА Осень 2008»





Переговоры на стенде компании «Sarnet» (Великобритания)

(15 – 16.09.08) по паркам и развлекательным центрам Москвы для специалистов индустрии развлечений. 60 **руководителей развлекательных учреждений из 35 городов России и Украины** приняли участие в этом мероприятии.

В первый день коллеги из регионов посетили самый большой развлекательный центр Москвы - «Космик. Белая Дача» (6000 кв. м), встретились с его управляющим – Прохиной Н.Н., которая подробно рассказала о структуре и устройстве комплекса.

Данный развлекательный центр является совместным проектом компании «Боулинг Космик» и компании «Brunswick». От последней с участни-

ками тура встретился Роман Храмов – директор по развитию и технической поддержке компании.

В комплексе представлен широкий выбор форматов развлечений и оборудования: боулинг, зона развлекательных автоматов и аттракционов, детское кафе с детскими аттракционами, спортбар.

Следующий этап тура – Измайловский парк – один из самых больших и старейших парков Москвы (1600 га). Парк состоит из двух частей: парка культуры и отдыха «Измайловский» и «Измайловского лесопарка». Директор парка - Анатолий Вениаминович Боярков встретился с участниками тура и рассказал, как рационально использовать такую

Компания «Карусель» плодотворно работала на своем стенде



Выставка РАППА Осень 2008.
Стенд компании «МИР»





Презентация сети «Гран – При Формула SRC» на стенде компании «Болид»

большую территорию, и лично провел экскурсию по парку. В силу протяженности территории часть осмотра пришлось проделать на автобусе.

Участники посетили все интересные места парка: площадку аттракционов, ковбойский городок «Western City». Центральной достопримечательностью парка является колесо обозрения, которому уже более 50 лет, и оно по-прежнему успешно функционирует. Все участники тура смогли прокатиться на колесе. Несмотря на прохладную погоду, никто не отказался от заманчивой перспективы посмотреть на Измайловский парк сверху.

Посетителей выставки заинтересовали предложения компании «Новые возможности»



В заключение Анатолий Вениаминович пригласил участников тура на «круглый стол», где представил видеоролик о парке и ответил на вопросы, которые возникли во время посещения.

Во второй день участники тура посетили аттракционные площадки парка «Сокольники». Встретились с руководителями этих объектов Кудачковым С.Ю. - директором площадки аттракционов «Ларедо» и Жолинским В.Б. - директором «Аттра Парка», которые ответили на вопросы своих коллег.

ПКиО «Сокольники» (600 га) - один из самых крупных парков столицы, является памятником садово-паркового искусства города Москвы и предо-

Всем участникам выставки РАППА Осень 2008 были вручены памятные дипломы





Боулинг – самое популярное развлечение у посетителей развлекательного центра «Космик. Белая Дача»

ставляет посетителям возможность комплексного отдыха. Помимо аттракционов, здесь есть музей, библиотека, бильярдный зал, эстрада, кафе и рестораны, различные кружки и секции для молодёжи и многое другое. Об особенностях работы парка участникам тура рассказал его директор Демаков А.Г.

С удовольствием участники тура посетили Московский Зоопарк и его аттракционные площадки. Кроме того, что всем желающим удалось покататься на аттракционах, участники тура были в полном восторге от самого зоопарка и долго не хотели покидать его.

Последним пунктом назначения в программе стал развлекательный центр «Игромакс» - ТРЦ «Европейский». В центре представлены боулинг, бильярд, кафе, скалодром, XD кинотеатр, игровые автоматы, капсула, батуты, детский лабиринт и другое оборудование.

Большой интерес вызвала встреча участников тура с управляющим развлекательного центра Натальей Барамыгиной, которую, просто «засыпали» вопросами руководители региональных развлекательных центров.

Несмотря на достаточно плотную программу тура, все участники были довольны увиден-

Встреча участников тура с руководителями площадки аттракционов «Паредо» парка «Сокольники»



Директор Измайловского парка А.В. Боярков рассказал участникам тура об особенностях работы парка

ным. Ни один вопрос региональных руководителей парков и развлекательных центров не остался без внимания и ответа. Следующие три дня участники тура провели на выставке, где активно выбирали себе оборудование на следующий сезон.

Как показал анализ, практически никто из участников выставки не остался без контрактов и коммерческих предложений.

Отрадно, что большинство участников пожелало участвовать в выставках будущего года.

Мы надеемся, что участие в выставках РАППА откроет новые перспективы развития бизнесу экспонентов, поможет наладить конструктивные деловые контакты не только в Российской Федерации, но и на международном уровне.

Следующая, XI Международная выставка «Аттракционы и развлекательное оборудование РАППА - 2009» пройдет с 15 по 17 апреля 2009 г. в Москве, на ВВЦ в павильоне №69.

Ищите новую продукцию, идеи, бизнес-контакты? Не ищите их дальше, чем на выставке «РАППА – 2009». Ни одно другое мероприятие индустрии развлечений в России не предоставит Вам большей возможности увидеть и узнать так много в одном месте.

Посещение Московского Зоопарка вызвало у участников тура бурю эмоций





Заключительный этап тура - развлекательный центр «Игромакс» - ТРЦ «Европейский»

Не важно, какому типу развлечений Вы посвятили профессию – парку аттракционов, семейному развлекательному центру, аквапарку или зоопарку – Вы найдете то, что Вам нужно на нашей выставке в апреле 2009г.!

Директор выставок РАППА
Даревская Зоя Сергеевна



Парк «Сокольники» - очередной пункт назначения в программе тура

Для заказа выставочной площадки
обращайтесь: vystavka@raapa.ru,
raapa@raapa.ru , show@raapa.ru
Более подробную информацию вы можете
получить в РАППА:
Тел./Факсы: +7 (495)748-3448, 988-8947,
988-8948, +7 (499)7603814,
e-mail: raapa@raapa.ru
сайт: www.raapa.ru

ООО "БЕЗОПАСНОСТЬ ТЕХНИКИ ДОСУГА" (БТА)

СЕРТИФИКАЦИЯ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЕ

АТТРАКЦИОНОВ И ДРУГИХ УСТРОЙСТВ ДЛЯ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

- Проводит экспертизу, испытания и сертификацию аттракционов
- Проводит техническую проверку и испытания аттракционов
- Оказывает консультации и осуществляет техническую помощь по разработке и восстановлению нормативной документации

Контакт: тел./факс: (495) 988-89-48. Тел./факс: (499) 760-38-40
e-mail: raapa@raapa.ru

Московская осенняя выставка
“Аттракционы и развлекательное
оборудование”



РАППА- ОСЕНЬ 2009

28-30 октября 2009 Москва,
ВВЦ, пав. 69



Оргкомитет: 129223, Москва, Пр-т Мира 119, ВВЦ, Пав. 69, офисы 307-311.
Тел./факс: (495) 748-3448, 988-8947, 988-8948, (499) 760-3814
E-mail: raapa@raapa.ru, show@raapa.ru Internet: www.raapa.ru



Организатор:
Российская ассоциация
парков и производителей
аттракционов

При поддержке:
Комитета межрегиональных
связей и национальной
политики г.Москвы



Генеральный спонсор:



Информационная поддержка:

Генеральный информационный спонсор



СИЛЬЯРД

МОЛЛЫ



ГЛАДИАТОР

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПАРКИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ: КРИЗИС ИЛИ РАЗВИТИЕ?

Все мы ждем положительных перемен от каждого наступающего нового года. Но конец 2008 года был отмечен нерадостными событиями. Начало экономического кризиса, который затронул буквально все сферы жизни, показало, что наступивший 2009 год будет не простым для многих отраслей экономики.

Специалистов нашей сферы интересует, каких изменений ждать в индустрии развлечений? Как развиваться дальше существующим паркам развлечений и новым проектам в регионах России?

Об этом мы сегодня разговариваем с генеральным директором консалтинговой компании «Solver Consult» Дерябиной Еленой Леонидовной.

Елена Леонидовна, можно ли говорить в такой сложной ситуации, в условиях начавшегося кризиса, о перспективах развития и какие они могут быть?



«Вы можете не меняться. Выживание не является обязанностью». Это высказывание Э. Деминга - автора теории управления качеством, как

нельзя лучше характеризует ситуацию, которая сложилась сегодня в бизнесе. Ведь любой кризис – это возможность не просто меняться, а измениться к лучшему – оптимизировать бизнес-процесс, найти новые формы управления, сотрудничества, подняться на более высокую профессиональную ступень своего развития.

Бизнес индустрии развлечений, который развивается в нашей стране последние 20 лет, не спешил стать наиболее привлекательным для частного инвестора. И этому было несколько причин – политических, экономических, правовых. Частные инвестиции всегда идут в те отрасли, где известны и понятны правила игры, есть гарантии возвратности вложенных средств и прогнозируемая окупаемость. Кроме того, средний бизнес, которому мог быть интересен наш формат – парки развлечений, до сих пор еще не сформировался как самостоятельный и стабильный участник экономического процесса. Сказалось и отсутствие в течение длительного времени правовой базы индустрии развлечений, которая дает инвесторам гарантии стабильного развития начатого ими бизнеса.

Что на Ваш взгляд может измениться сейчас?

В сегодняшней экономической ситуации, индустрия развлечений может и должна привлечь внимание частных инвесторов. Это не исчерпывающее, но основное требование развития этого бизнеса.

Причин возможных перемен несколько. Во-первых, в период экономического спада многие отрасли, которые ранее были успешными и перспективными для частных инвестиций, сейчас стали непривлекательными. И инвесторы неизбежно будут решать для себя вопрос диверсификации бизнеса - «куда перекладывать активы».

В то же время, индустрия развлечений по-прежнему может стабильно и продуктивно работать и приносить прибыль. Как бы тяжело люди ни жили, но порадовать себя и своих детей они готовы всегда. А это очень серьезная мотивация, создающая предпосылки устойчивого спроса на услуги развлечений. Конечно, здесь речь идет о развлечениях в формате семейного

отдыха – открытые парки аттракционов и развлекательные центры, а не казино и залы игровых автоматов.

Во-вторых, уже существует многолетний опыт организации этого бизнеса. За прошедшие 10-15 лет открылись несколько десятков региональных парков развлечений, созданных частными инвесторами. У всех у них разная история и особенности развития, но опыт показал, что этот бизнес может развиваться успешно и быть конкурентоспособным в сегменте среднего класса предпринимательства.

В-третьих, сложившаяся экономическая ситуация еще раз подчеркивает актуальность и подтверждает необходимость государственной поддержки в развитии частного предпринимательства. Региональные власти сейчас как никогда заинтересованы в поддержке малого и среднего бизнеса, развитии перспективных социальных инвестиционных проектов, организации новых рабочих мест, создании цивилизованной и современной инфраструктуры активного отдыха горожан, организации полноценного досуга детей и молодежи.

В этой связи надеюсь, что многие региональные власти пересмотрят свое отношение к вопросам предоставления частным инвесторам территорий под развитие открытых парков развлечений.

Ведь не секрет, что именно проблемы с получением земли, или оформлением арендных отношений являлись основным «тормозом» для развития большинства региональных проектов. Вероятно, именно по этой причине до сих пор нет современного парка развлечений в Москве.

В современных условиях среди существующих форматов развлечений наиболее рентабельными могут стать **парки аттракционов**, потому что:

1. Они предлагают **семейный** отдых. А в трудные времена приоритеты «общих интересов» всегда выходят на первое место в семейных ценностях.

2. Этот формат не ущемляет интересы посетителей с точки зрения их финансовых возможностей. В парк можно прийти с любым количеством денежных средств и получить полноценный отдых, в то время как кинотеатр, клуб, боулинг, детские зоны в закрытых комплексах предполагают оплату входного билета, стоимость которого не зависит от ваших финансовых возможностей. И этот фактор очень важен, так как влияет на эмоциональное состояние людей, тем самым, определяя их выбор мест отдыха и досуга.

3. Если говорить об интересах инвестора, или собственника парка развлечений – доходность этого бизнеса зависит от тех факторов (грамотной ценовой политики, маркетинговых мероприятий), которыми можно управлять ежедневно, достигая приемлемых показателей выручки. Согласитесь, не в любом бизнесе есть такие возможности.

Предположим, что частный инвестор готов инвестировать в строительство парка развлечений. С чего он должен начинать?

Моя практика работы с регионами показывает, что даже в условиях экономического кризиса, региональные инвесторы продолжают развивать начатые проекты – в Екатеринбурге, Воронеже, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Самаре и других городах.

Как правило, этот бизнес является новым для инвестора и его особенности ему зачастую не знакомы. Поэтому грамотным началом проекта является разработка бизнес-плана профессионалами.

Стоимость услуг профессиональных консультантов несоизмерима с бюджетом проекта, при этом их рекомендации снижают финансовые риски проекта в десятки раз. Хочу отметить, что в данный момент востребованной становится услуга по комплексному подходу к реализации проекта, начиная от разработки концепции и финансового планирования проекта в целом до помощи в создании управляющей компании уже готового объекта развлечений.

В этом случае инвестор исключает риски промежуточных решений и непоследовательных действий в реализации проекта и получает ожидаемый конечный результат – устойчиво функционирующий объект.

Какая сумма инвестиций необходима для старта проекта строительства парка аттракционов?

Каждый проект индивидуален, и бюджет зависит от ряда факторов: концепции проекта, выбора поставщика и состава аттракционного оборудования, размера территории, которую необходимо обустроить, наличия или необходимости прокладок инженерных коммуникаций и др. Можно организовать площадку детских аттракционов с бюджетом поставки отечественного оборудования порядка 8 миллионов рублей, а можно создать городской парк развлечений для семейного отдыха, который потребует инвестиций в размере 5-10 миллионов евро и затраты будут подразумевать не

только поставку разных групп оборудования, но и организацию инфраструктуры активного отдыха – декорирование и благоустройство территории, реализация ландшафтных решений, организация точек общественного питания и т.д.

Какие перспективы, по Вашему мнению, ждут форматы развлечений в торгово-развлекательных комплексах? Многие считают этот формат более перспективным по сравнению с форматом открытых парков развлечений.

По моим оценкам, это не совсем верное мнение. В торгово-развлекательных комплексах присутствует несколько форматов развлечений. В большинстве проектов это кино, боулинг, детский развлекательный центр.

Кинотеатры и боулинг являются активными «якорями», которые самостоятельно формируют поток посетителей независимо от концепции всего ТРК, что в большой степени исключает их зависимость от недостатков функционирования всего комплекса. По темпам их активного развития за последние 5 лет можно судить об экономической успешности этих форматов, особенно в случае их совместного участия в том или ином проекте.

Думаю, что они по-прежнему будут востребованы потребителем, и, даже при некотором снижении финансовых показателей, останутся привлекательными как для их владельцев, так и для девелоперов, предоставляющих им арендные площади в ТРК.

В формате детских развлекательных центров сегодня успешно работают 4 крупные сетевые компании. Показатели их развития не так оптимистичны, так как зависят от множества факторов:

- концепции всего ТРК;
- наличия «по-соседству» развлекательных «якорей» - кино, боулинга, фудкорта, которые обеспечивают этот формат постоянным потоком посетителей;
- арендной политики девелопера - арендные платежи составляют значительную долю текущих затрат;
- особенности концепции самого формата детских развлечений.

Оценивать перечисленные факторы оператор должен в момент принятия решения о их размещении в том или ином торгово-развлекательном комплексе.

Что касается концепции самого формата, к сожалению, большинство сетевых операторов, увлекаются «наполнением» формата игровы-

ми автоматами, что превращает его в площадку оборудования, а не центр детских развлечений с увлекательной легендой, сценарием досуга, создающего разнообразие общения и эмоционального развития детей.

С этой точки зрения, наиболее интересно и перспективно работает компания «Технопром-комплект», которая имеет несколько детских развлекательных центров в ТРК Санкт-Петербурга – «Гулливер-парк», «Дино-парк», «Пропеллер-парк». Проекты этой компании отличают принципиально новые решения - наличие анимационных фигур, звуковые и световые эффекты, работа на площадках профессиональных актеров-аниматоров, разноплановая тематика. В прошедшем году компания предложила совершенно новый формат интерактивных развлечений - историческое путешествие по литературному Петербургу для подростков - «Ужасы Петербурга».

Следует также отметить интересные проекты компании «Транзас». Один из них - проект «Транс Форс» является не только развлекательным, но и познавательным образовательным форматом для школьников. В течение последних 2 лет этот проект был реализован в Краснодаре, Алма-Ате, Новосибирске, Киеве, а в 2009 году планируется открытие в Казани, Иванове и ряде европейских стран.

Принципиальная новизна формата развлечений в этих проектах создаст им благоприятные конкурентные преимущества развития в условиях экономического кризиса.

Наиболее вероятно, что в сегодняшних экономических условиях, многие операторы будут стремиться к сохранению своего уровня доходов, а не заниматься развитием и расширением сети.

Этому будет способствовать и факт приостановки строительства ряда торгово-развлекательных и развлекательных центров, в которых эти форматы функционируют, а также объективный спад покупательской способности населения, который отразится на снижении показателя посещаемости торговых объектов, имеющих в своем составе развлекательные форматы.

Кроме того, борьба за посетителя заставит многих операторов искать новые формы своей работы, а девелоперов - новые форматы развлечений. И здесь следует уделить больше внимание содержанию, а не форме. В индустрии развлечений очень важен фактор интерактивного общения с посетителем, профессиональная работа аниматора, сменяемость сценария происходящего. Элементы дизайна и инфраструктуры только усили-

вают положительное воздействие на посетителя, но не заменяют необходимости его ежеминутно развлекать.

Опыт многолетнего успешного развития мировой индустрии развлечений показывает, что с течением времени меняются «декорации», обновляется аттракционное оборудование, реализуются новые тематики, но все преобразования направлены на главное – создание для посетителя особенного «мира чудес и сказки», в котором он является непосредственным участником атмосферы праздника, ярких и новых эмоциональных впечатлений.

А что Вы можете посоветовать существующим региональным паркам в условиях экономического кризиса? Как им сохранить свою жизнеспособность?

В любое время, не только при спаде спроса, для собственников и управленцев должны быть актуальными вопросы эффективного управления объектом развлечений. Однако в настоящий момент мероприятия по повышению или сохранению доходности становятся безотлагательным условием ведения бизнеса.

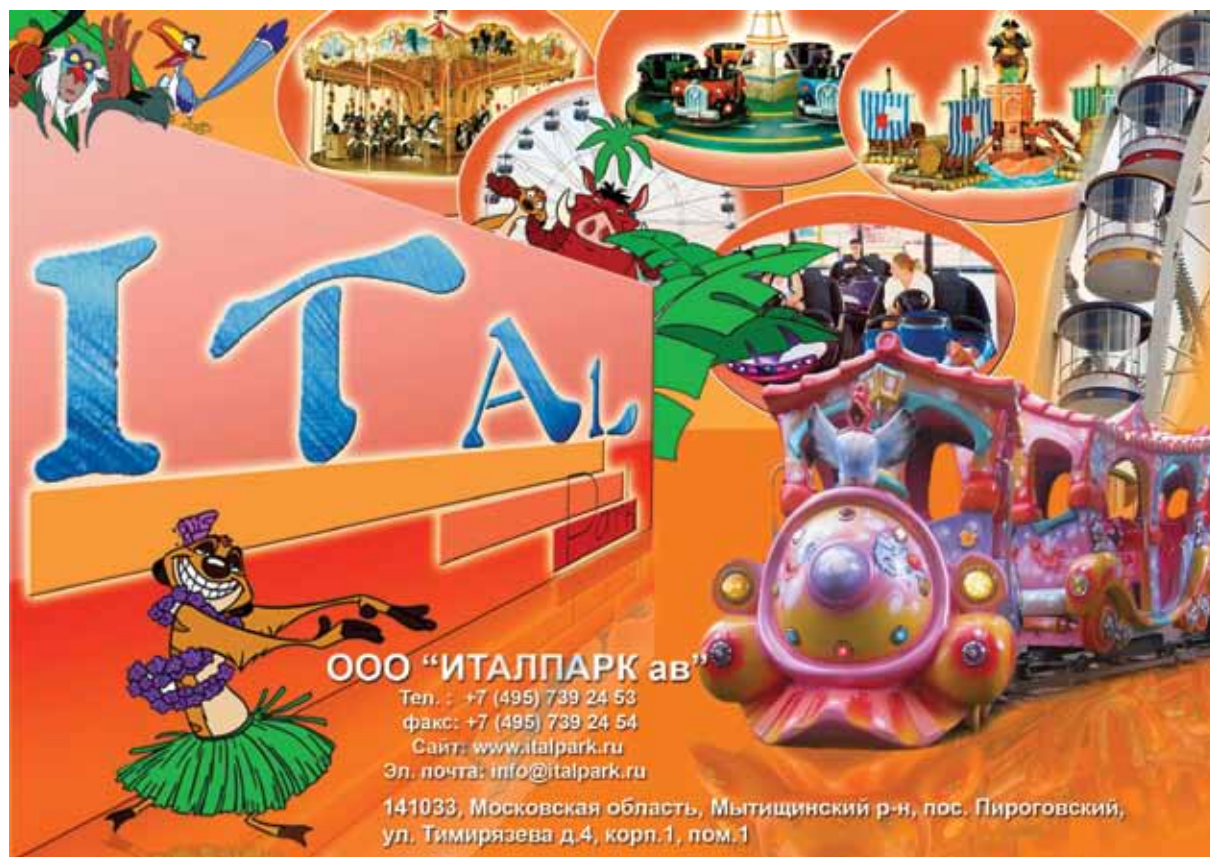
В первую очередь, надо обратить внимание на текущие затраты, и если раньше речь шла об их оптимизации, то в период экономического

спада затраты должны быть пересмотрены и сокращены. В большей степени это касается фонда оплаты труда, так как он составляет порядка 60% всех текущих затрат по управлению парком развлечений.

Но это не означает, что надо повально сокращать персонал или снижать в разы зарплату. Есть ряд других эффективных способов сокращения фонда оплаты труда и в то же время сохранению штата и повышению производительности труда персонала.

Что касается доходов, то основная задача в настоящий период – стремиться сохранить показатель объема выручки прошлого периода. Достигается это комплексным подходом – грамотной ценовой политикой (иногда это некоторое снижение цен на билеты, а не увеличение; изменение «содержания» ценовых предложений), усилением программы маркетинговых мероприятий по привлечению посетителей, формированием новых развлекательных программ на территории парка, совместными акциями с партнерами – кобрендинг и кросс-промоушн и т.д.

**Консалтинговая компания «Solver Consult»
+7 (911)925-05-19
www.solverconsult.ru**



Всегда с Вами - «АТТРАКЦИОНЫ ИЗ ВОЛЖСКОГО»



Уже совсем скоро – летом 2009-го года наша фирма будет отмечать 10-тилетний юбилей!

Наши паровозики – а мы выпускаем их уже три модели (большой, поменьше и совсем маленький) – прекрасно знают во всей стране, да и на всём «постсоветском» пространстве. На юге Вы с удовольствием прокатитесь на нашем паровозике на пляж, на севере (в «Вотчине Деда Мороза») он отвезёт Вас прямо в гости к Деду Морозу, в парке или на площади почти в каждом городе страны Ваши ребята с удовольствием «оккупируют» это в общем-то незамысловатое «транспортное средство». Трудно сказать, почему дети так любят паровозики, но это проверенный факт – любой ребёнок, не важно, на чём он приехал в парк – на

организован даже маленький передвижной парк аттракционов – ну, как же можно обойтись без паровозиков!

Для Вас, дорогие наши заказчики, и для Ваших весёлых посетителей парков аттракционов мы и выпускаем их постоянно – большой, поменьше и совсем маленький!

Другая строчка нашего ассортимента – тир. Я уже неоднократно писала, и с гордостью повторяю опять – выручка в наших тирах превышает выручку не только в обычных тирах (с баночками или отдельными мишенями), но и в интерактивных, и лазерных тирах в 5-6 раз. Именно поэтому есть уже немало заказчиков, которые приобрели их у нас по несколько штук – от двух до семи!

Велоконструкции – без них не может обойтись ни один организатор активного отдыха. Ведь только мы производим велоконструкции для взрослых компаний – «Велозкипажи» на 3,5,7 человек. Это почти автомобиль – легко идёт по дорожкам и по бездорожью, - аттракцион, который



трамвае или на крутом «Lexus», выскочив из трамвая или иномарки, сломя голову, летит «на паровозик». Наши заказчики прекрасно знают этот факт, и поэтому уже не редкость, когда у нас приобретают сразу по два-три аттракциона, я уж не говорю о губернаторах – был случай приобретения сразу 7-ми штук для муниципальных образований Ленинградской области. И, если

окупается за 2-3 недели!

А наша «Емелина Печка» с «Санями-Прицепом», а «Самоходные Сани»! Ну, где Вы найдёте ещё аттракционы, которые будут не только уместны на любом празднике, но и вызывать интерес у посетителей парка аттракционов?!

За последние три года мы серьёзно увлеклись освоением водных пространств. И – вот они – во-



дние аттракционы, которые также эксклюзивны, как и всё, что мы производим.

Прежде всего, это – не имеющий аналогов ни в России, ни за рубежом - Катер-катамаран «Акваплан». На нашем озере Широкогорлое его называют «плавающий стол». Так чудесно прокатиться под шум лопастей водных колёс, сидя за столом с весёлой компанией!

А чрезвычайно устойчивый и абсолютно непотопляемый «Катамаран-байдарка»! Честно говоря, ни от одного аттракциона я лично не получила такого удовольствия. Понимаете, когда есть

возможность проплыть вдоль и поперёк нашу достаточно полноводную Ахтубу, помахивая веслом байдарки и абсолютно не опасаясь быть перевернутой – это ощущение несравнимо ни с чем!

А на «Катамаране - колёсный велосипед» - можно не только покататься, но поудить рыбу, так удобно посидеть в его кресле с удочкой!

Вот, чем занимались мы эти долгие и счастливые 10 лет. Когда я думаю об этом, понимаю, что жизнь прекрасна и разноцветна. И мы поможем Вам видеть её именно такой!



Всегда с Вами – «АТТРАКЦИОНЫ ИЗ ВОЛЖСКОГО» и я,
Старший менеджер компании, Ефименко Галина Алексеевна.

СП «АТТРАКЦИОНЫ ИЗ ВОЛЖСКОГО»

404111, г. Волжский, Волгоградской обл., ул. Молодежная, 30, офис 207

Тел/факс (8443)27-53-13, тел.(8443)27-35-30, 8-902-311-00-93

www.locomotive.org.ru ; topol@vlz.ru

ЕАС 2008: ВЫСТАВКА ГЛАЗАМИ СПЕЦИАЛИСТА



Г-н Роберт Мастерсон (слева) - Председатель Совета директоров IAAPA (США) и г-н Чарли Брей (справа) – Президент IAAPA (США) у входа на выставку ЕАС 2008

Здравствуйте, читатели журнала «Аттракционы и Развлечения». Я хочу представить Вашему вниманию репортаж с выставки ЕАС 2008 – одной из крупнейших европейских выставок индустрии развлечений, которая прошла в Германии в Мюнхене с 29 сентября по 2 октября 2008 года.

Выставки ЕАС (Euro Amusement Show) традиционно проходят в Европе на территории того или иного государства. Мюнхенскую выставку я посетил в составе делегации Российской Ассоциации Парков и Производителей Аттракционов (РАППА), за что хочу поблагодарить организаторов этой поездки.

Впервые я оказался на выставке за день до открытия. Заканчивался монтаж стендов, и экспозиция постепенно начинала «оживать». Специалисты, которые представляли на выставке развлекательное оборудование, – это профессионалы в сфере развлечений. Интересно было наблюдать, насколько они увлечены своим делом. Каждый пытался сделать все, чтобы стенд их компании выглядел наиболее привлекательно. Из пустого пространства постепенно проявлялись очертания большой и интересной выставки.

На следующий день, сразу после открытия, я начал осмотр уже работающей экспозиции, и прямо у входа на выставку мое внимание при-

Оригинальная презентация искусственного льда на стенде компании «XTRAIICE» (Испания)





Выставка EAS 2008. Стенд РАППА.

влекла фигуристка, танцующая на льду. Это был стенд компании «XTRAICE» (Испания), производящей искусственный пластиковый лёд. Подобные предложения сегодня интересны сами по себе – в силу популярности многочисленных ледовых шоу, но «XTRAICE» ещё и грамотно прокларировала свою продукцию на выставке: на протяжении всех дней по этому льду катались красивые девушки. Выглядело всё это более чем привлекательно, и, думаю, что такая организация стенда привела к положительным результатам от участия в выставке.

Я решил описать в начале этого репортажа то, на что обращаешь внимание сразу при входе на выставку, а потом объединить по группам всё остальное. Например, нельзя было пройти мимо огромного стенда компании «MOSER RIDES» (Италия), представившей на выставке в Мюнхене один из самых заметных ассортиментов развлекательного оборудования. Все аттракционы выставленные на этом стенде имеют большое количество посадочных мест, обладают хорошей динамикой и ярким оформлением. Здесь можно было увидеть: башню свободного падения, аттракцион «Хип-хоп», выполненный в классическом итальянском стиле, качалку и ряд другого, заслуживающего внимания оборудования, на которое интересно посмотреть любому профессионалу.

Активно на своём стенде работала сертификационная компания «TÜV» (Германия). Она всегда достойна упоминания, так как сертификация «TÜV» – это знак качества для любого производителя. Если, например, российская компания хочет выйти на мировой уровень, то сертификация «TÜV» ей просто необходима, поскольку это признанная гарантия качества. В Мюнхене «TÜV» была представлена достаточно широко, и поток, интересующихся предложениями этой компании, не уменьшался в течение всех дней работы выставки.



Компания TSCHU-TSCHU TRAINS (Германия) представила на выставке широкий ассортимент паровозов

Конечно, участвовала в выставке EAS итальянская компания «ZAMPERLA» – один из крупнейших производителей аттракционов и развлекательного оборудования в мире, уже много лет работающая на российском рынке и хорошо известная во многих регионах России.

Ещё одна итальянская компания – «PAMA RIDES», также хорошо известна участникам индустрии развлечений России. Эта компания интересна тем, что готова брать на себя исполнение заказа от разработки концепции до наполнения парка аттракционами – причём аттракционами не только своего производства, но и других европейских фирм. Подобный комплексный подход, безусловно, очень удобен.

БОЛЬШИЕ АТТРАКЦИОНЫ

Большие парковые аттракционы – колеса обозрения, катальные горы и т.д. – подразумевают серьёзные финансовые вложения, долгосрочную аренду земли и возможность достаточно продолжительной эксплуатации, потому что окупаются такие аттракционы не очень быстро. Но, несмотря на вышесказанное, на выставке в Мюнхене эти аттракционы были представлены целым рядом авторитетных производителей.

Интерес посетителей вызвали предложения компаний: «FABBRI GROUP» (Италия), «TECHNICAL PARK» (Италия), «MAURER SOEHNE» (Германия). Последняя из них производит катальные горы. Действующий макет такой горы был представлен на стенде компании и постоянно привлекал внимание посетителей.

Приятно отметить, что единственная производственная компания, которая представляла на выставке Россию, – это Компания «МИР», специализируется именно на изготовлении больших парковых аттракционов. Интерес европейских покупателей к российской продукции был очевиден –



Выставка EAS 2008. «XD THEATER» – 4D кинотеатр американского производства.

все дни на стенде «Мира» оживленно толпились посетители. А посидеть в кабинке колеса обозрения, которая выставилась на стенде, мог каждый желающий.

ДЕТСКИЕ АТТРАКЦИОНЫ

Детские аттракционы на мюнхенской выставке были представлены многими компаниями и очень широко. Среди этой группы аттракционов следует отметить большой выбор качалок, красиво оформленных, с яркой иллюминацией, что делало выставку очень красочной и привлекательной.

Компания «OKI DOKI» (Германия) уже который год привозит на выставку EAS маленькие велосипеды, детские батуты, аэрохоккей, разные изделия из кубиков - вся эта продукция пользуется неизменным спросом у покупателей.

Много лет плодотворно работающая на российском рынке компания «SFB VISA GROUP» (Италия) показала на выставке замечательную качалку в форме самолёта – очень интересное решение. Как известно, если образ аттракциона подобран не совсем правильно, то и работать он будет не с полной нагрузкой – не сможет привлекать детей. А эта качалка – очень интересный аттракцион, который, думаю, будет всегда популярен.

ДЕТСКИЕ КОМНАТЫ

Большой ассортимент детских игровых комнат представили на EAS европейские производители. Порадовало их оформление, продуманность конструкции и качество выполнения. Следует отметить, что для российского рынка подобные предложения важны и необходимы, потому что спрос на детские комнаты в России сейчас достаточно велик.

Так, например, компания «PIE INFLATABLES» (Турция) предложила очень оригинальный вариант соединения игровой комнаты и батута.



Компания SIAL (Германия) представила на выставке аппараты по продаже жвачки и конфет «CANDY BAR»

Весьма интересное решение. Может быть, и спорное с точки зрения безопасности, но очень оригинальное.

АКВАПАРКИ

В мюнхенской выставке принимало участие много компаний, занимающихся дизайном и проектированием аквапарков. Причём большинство из них делают проекты «под ключ». Например, компания «AQUA LEISURE INTERNATIONAL» (Великобритания) занимается как проектированием аквапарков, так и созданием аттракционов для них.

Среди этих компаний стоит упомянуть также и компанию «KCC ENTERTAINMENT DESIGN» (Бельгия), которая также занимается проектированием и развитием водно-развлекательных комплексов.

Если говорить о разнообразии и количестве предложений, то обязательно следует упомянуть «EMPEX WATERTOYS» (Канада) – это группа компаний, выпускающих разнообразное оборудование для аквапарков.

БАТУТЫ

На выставке в Мюнхене экспонировалось множество надувных батутов, в основном европейского и китайского производства. Основное отличие этих изделий друг от друга - швы и рисунок. На европейские батуты рисунок наносится, когда они уже сшиты. Китайские же батуты шьются из кусков, на которых уже отпечатано изображение. Так сделан, например, китайский пневмоаттракцион «Викинг».

Меня заинтересовало предложение компании «CRAZY JUMP» (Италия), которая производит оборудование для экстрим-батуты: сетки, резинки и т.д. Резинки и ремни – это самые быстроизнашивающиеся составляющие батуты, поэтому качественные, износостойкие комплектующие всегда интересны владельцу этого аттракциона.



Компания SELA Cars (Италия) представила на выставке картинги, бамперкары, детские мотоциклы и другое оборудование.

Также на выставке были представлены традиционные сетчатые батуты итальянского производства, которые отличаются высоким качеством сетки и металла.

КИНОТЕАТРЫ

На выставке был представлен большой выбор кинотеатров 3D и 4D. Все они представляют интерес и заслуживают пристального внимания. Сегодня этот вид развлечений набирает обороты и в России. При таком разнообразии и обилии предложений скоро в каждом парке можно будет увидеть капсулу или 4D кинотеатр.

Например, «XD THEATER» – американский кинотеатр с достаточно интересной динамикой. Действительно ощущаешь себя, как на катальной

На выставке было представлено много аниматорских фигур и костюмов.



Электронный тир «THE EYECATCHER» выполненный в стиле «ужасов» на стенде компании «SHOOTING GALLERIES»

горе. У меня в руках был фотоаппарат, и я на самом деле боялся уронить его, настолько были реалистичны ощущения. Конечно, такой кинотеатр будет пользоваться спросом в любом парке.

ТИРЫ

Привлек моё внимание электронный тир «THE EYECATCHER» компании «SHOOTING GALLERIES», выполненный в стиле «ужасов». Тир – это обязательный аттракцион любого парка, и именно такой необычный тир способен привлечь внимание многих посетителей в парке.

Разнообразные тирсы представила компания «MANGOLINI» (Италия). На мой взгляд, очень интересная продукция. Например, пневматическая пушка оформлена таким образом, что представляет собой уже законченный аттракцион, который может быть к тому же и призовым. Различные мишени, представленные этой компанией, будут интересны как для российских тиров, так и для тиров иностранного производства.

Компания «PRESTON & BARBIERI» (Италия) представила огромную лодку для водного тира, но, не видя всего аттракциона целиком, судить о нём трудно. Тем не менее, судя по пластику и оформлению, это очень интересное предложение.

КАРТИНГИ И ЭЛЕКТРОМОБИЛИ

Картинги на сегодняшний день пользуются большой популярностью. Сейчас в России картинговая трасса, правильно устроенная и грамотно обслуживаемая, представляет большой интерес и очень эффективна для бизнеса.

На выставке картинги представляла компания «FORMULA-K» (США).

Компании «EUROGAMES SRL» (Италия) предлагала очень красочные и разноплановые электромобили, интерес к которым проявило большое число посетителей выставки.

Бамперкары были представлены компанией «IE.PARK» (Италия), а также упомянутой уже «PRESTON & BARBIERI» (Италия).

ВАЖНЫЕ ДОПОЛНЕНИЯ

«Большое начинается с малого». Именно поэтому я решил остановиться отдельно на предложениях, представленных на выставке, которые на первый взгляд кажутся второстепенными. Но это только на первый взгляд. На самом деле, они играют огромную роль в развлекательном бизнесе.

Например, **аниматорские фигуры** всегда пользуются популярностью на территории любого парка. Они очень важны в парке, так как создают особую, сказочную атмосферу. На стенде компании «ALINCO COSTUMES» (США) были представлены самые популярные среди детской аудитории персонажи.

Предложение компании «T-WRAP.INFO» (Дания) – **косички и браслеты**. Эта идея поразила меня своей простотой. Вроде и мелочь, но ведь ни одна девочка не пройдет в парке мимо места, где ей за 20 секунд заплетут косичку с красивой яркой ленточкой. Цены естественно не высоки, и поэтому, думаю, что это должно пользоваться спросом.

Различные **приспособления для паркового фотографирования** выпускает компания «FOTOSMILE» (Италия). Размещение такого аппарата в развлекательных зонах дополнит комплекс предоставляемых Вами услуг и повысит Ваш доход.

Световым оформлением занимаются компании «IMEL PARK SRL» (Италия) и «MARECK LICHTTECHNIK» (Нидерланды). Несмотря на то, что затраты электроэнергии на подобную иллюминацию достаточно высоки, следует признать, что без этого парк обходиться не может. Когда парк ярко освещен оригинальной иллюминацией, весь переливается огнями - у посетителя создается праздничное настроение, что обязательно приведет к повышению доходов. Вообще в аттракцион-

ном бизнесе свету должно уделяться особое внимание. Это один из основополагающих элементов успеха работы парка, и именно поэтому подобные предложения очень интересны.

Неотъемлемая составляющая развлекательных зон – **оборудование для общепита**: аппараты для приготовления сладкой ваты, попкорна и т.д. Если конкретизировать, то компания SIAL (Германия) представила аппараты по продаже жвачки и конфет «CANDY BAR», а компания «GOLD MEDIAL PRODUCTS Co» (США) – для приготовления попкорна, хот-догов и различных сладостей. Наличие подобного оборудования в парке или в развлекательном центре очень желательно, так как значительным целевым сегментом в данной сфере являются дети.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

К сожалению, на выставке было представлено не так много предложений по контролю и контролю доступа: билетных систем, контрольных браслетов, различных программ доступа и т.д. Очень жаль, что их мало, потому что на российском рынке подобные предложения вроде бы уже и существуют, но эта сфера у нас ещё не достаточно развита.

Однако выставка EAS, безусловно, очень интересна и познавательна, экспозиция – широка и разнообразна. К сожалению, многие представленные на выставке компании не работают на российском рынке. Тем не менее, я рекомендую всем время от времени посещать европейские выставки, если Вы работаете в развлекательном бизнесе и хотите иметь полномасштабное представление о том, что такое современная индустрия развлечений.

Калинин И.



Bright Lights. Big Show.

IAAPA Attractions Expo heads to Las Vegas, one of the world's leading destinations for excitement and entertainment! Discover new ideas and business solutions, the best products and services, and unsurpassed networking with 30,000 attractions industry operators and suppliers from around the world. Let the dazzling displays of 1,100 exhibitors spark ideas for enhancing the visitor experience and generating revenues. This is your chance to explore new markets, meet fresh faces, and get a front row seat to the only show that outshines Vegas – **IAAPA Attractions Expo 2009!**

The Main Attraction for the Attractions Industry

**IAAPA Attractions Expo 2009
LAS VEGAS, NEVADA USA**

Conference: November 16–20, 2009
Trade Show: November 17–20, 2009
Las Vegas Convention Center–South Halls

To attend or exhibit, go to www.IAAPA.org



Produced by:



IAAPA

Мультимедиа-аттракционы – новое поколение развлечений

Маркус Байер - Директор по работе с клиентами компании "KRAFTWERK Living Technologies GmbH" (Австрия)

Катальные горы относятся традиционно к самым популярным аттракционам в мире. Конечно, американские горки и другие большие аттракционы всегда будут привлекать внимания посетителей. Но сегодня мир развлечений берет штурмом новый инновационный подход - аттракционы, основанные на мультимедиа технологиях.

Высококачественное мультимедиа может вызывать любые эмоции у посетителей аттракциона. Основное его преимущество – содержание мультимедиа-фильма можно легко менять. Нет необходимости покупать целый аттракцион, - простая замена содержания и, иногда, тематизации, уже создает нечто новое.

Не так давно, в 1994 году, в тематическом парке Disney's Epcot в Орландо, аттракцион "Hokey, I shrunk the audience" ("Дорогая, я уменьшил аудиторию") положил начало всемирному успеху 4D кинотеатров и показал новые перспективы развития после кинотеатров с 3D фильмами. Технология 3D довольно распространена в крупнейших тематических парках по всему миру. Это кинотеатры, где 3D фильмы соединены со спецэффектами в зале и на креслах для создания новых ощущений.

Сочетание систем аттракционов и фильмов 3D очень популярны последние десять лет. Это такие аттракционы, как "Back to the Future" ("Назад в будущее") компании Universal, где системы движения аттракциона соединены с 70-метровым экраном-куполом; аттракцион "Simpsons the Ride" в парках США, или "The amazing adventures of Spiderman" ("Удивительные приключения Человека-Паука"), который можно увидеть в парках Universal Studios в США и в Японии, - все они имеют большой успех у посетителей.

Человек-Паук все еще лидирует среди аттракционов, основанных на мультимедиа технологиях, как «гибрид», где сочетаются специальные движущиеся машины и 3D проекция, детально

разработанные физические составляющие, а также тактильные эффекты.

Но сегодня на мировую арену выходит другой вид аттракциона, основанный на мультимедиа технологии – концепция летающего кинотеатра. Подобный аттракцион впервые был представлен в Диснейленде в Калифорнии. Аттракцион, который назывался "Soarin" (Парящий), одновременно вмещал 87 посетителей для имитации полета над Калифорнией.

Аппарат (движущаяся конструкция) состоит из трех рядов сидений под навесом в виде крыла. После того, как посетители надежно пристегнутся, навес опускается, и система кронштейнов поднимает сидения вперед и вверх, а ноги посетителей свободно свисают. Аппарат поднимается вперед таким образом, что посетители смотрят на большой изогнутый киноэкран, на который проецируется фильм. Так как аппарат движется вперед под купол, создается такой эффект, что посетители могут видеть только изображения, спроецированные на экране, и у них возникает ощущение полета.

Это был первый в своем роде аттракцион, его новые последователи скоро появятся на Ближнем Востоке и в Китае.

Мультимедиа-аттракционы постоянно развиваются. Сегодняшние проекты, такие как крупнейшее Шоу, спроецированное на Куполе в Макао (открытие 2009 г.); первый в мире аттракцион 3D/360 градусов, совмещенный с движущейся платформой, который строится для экологического тематического парка в г. Шенжень (Китай), - показывают бесконечность идей для индустрии развлечений на годы вперед.

Но все вышеперечисленное предназначено не только для тематических парков. 4D кинотеатры и их аналоги можно будет все чаще и чаще встретить в любых местах, куда люди ходят развлекаться или хотят чему-то научиться: в торговых центрах, музеях и др.

AirPalace®

РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО
НАДУВНЫХ АТТРАКЦИОНОВ

Бассейны с лодочками.

Рекламные пневмостенды.

Сценические навесы, тенты.

Пляшущие человечки (Аэромены).

Надувные гирлянды снежинок и цветов.

Автоманежи с детскими электромобилями.

Наземные и водные надувные аттракционы.

Надувные Деды Морозы, Снегурочки, Снеговика.



Горка "КОВБОЙ"



"WAGON"



"МАУГЛИ"



"ПИРАТЫ
КАРИБСКОГО МОРЯ"



"СОЛНЕЧНЫЙ
БЕРЕГ"



"КОМАНДНЫЕ ШТАНЫ!"
"КОМАНДНЫЕ ТАПОЧКИ!"

193079, Россия, г. Санкт-Петербург,
Октябрьская наб., 80, корп. 1.
Тел./факс (812) 44-77-949
e-mail: market@airpalace.spb.ru
www.airpalace.ru

ЗАПОВЕДЬ ВОСЬМАЯ - «НЕ УКРАДИ!»

В этом номере мы хотим поднять одну из давних и, к сожалению, актуальных и на сегодняшний день, проблему «финансовой безопасности» в индустрии развлечений, а точнее – проблему воровства, мошенничества и хищения финансовых средств со стороны обслуживающего персонала в парках.

Данная проблема изучалась и многократно поднималась на самых разных форумах индустрии развлечений, но рецепт ее окончательного решения, к сожалению, пока не найден. Ни одна из существующих финансовых схем продажи билетов не может на 100% обезопасить владельца парка от потери выручки. Однако не бороться с воровством нельзя, особенно в условиях сложной экономической ситуации, которая существует сегодня.

Высказать свое мнение об этой проблеме, причинах ее возникновения, влияния на работу предприятия индустрии развлечений и возможного решения мы попросили руководителей ведущих парков развлечений России.



**Рыхлова Анна Михайловна –
Заместитель генерального директора
Группы компаний «Карусель»,
г. Москва**

Проблема воровства и хищений финансовых средств - очень давняя и, к сожалению, актуальна до сих пор. Проявление порочных человеческих качеств присутствует практически во всех сферах и отраслях деятельности человека.

Индустрия развлечений представляет собой ту отрасль, где одно из первых по значимости мест занимает обслуживающий персонал, и исключить влияние «человеческого фактора» практически невозможно. Работа парков, центров развлечений всегда связана с продажами и движением наличных денег. А присутствие «живых» денежных средств иногда является заманчивой возможностью дополнительного заработка для отдельных работников.

Я думаю, что все руководители парков сталкивались с данной проблемой не один раз и находятся в постоянном поиске решений по борьбе с такими явлениями со стороны работающего персонала. Парки нашей компании, конечно, не являются исключением, и мы также встречаемся со случаями воровства со стороны различных категорий работников.

Самая распространенная должность по «дополнительному заработку» - это, конечно, операторы. Кассиры идут с большим отрывом на втором месте, а случаи воровства администраторами встречаются наиболее редко.

Причинами возникновения данной проблемы служит много различных факторов, как внешних, так и внутренних. Одна из главных заключается в том, что в связи с ярко выраженной сезонностью работы парков, основная масса обслуживающего персонала – временные работники. А человек, пришедший на временную работу, понимает, что через какое-то время этой работы уже не будет и держаться и дорожить этим местом нет большой необходимости.

Немалую роль играет и социальный статус: для студентов это временная подработка, для пенсионеров – дополнительный источник существования. Люди среднего возраста идут на подобную временную работу, в основном, в силу какой-либо жизненной неустроенности: отсутствие профессии, образования, семьи и т.д. Семейное воспитание, заложенные с детства ценности, традиции, примеры близких - оказывают большое влияние на жизненную позицию человека, что в дальнейшем отражается и на отношении к работе.

При работе на аттракционе очень часто большим соблазном для оператора выступает возможность получения наличных денег, которые предлагают посетители, пытаясь сэкономить,

а надежда, что никто этого не увидит, побуждает к действию. Финансовые затруднения работника также часто подталкивают к получению денег «в карман». Причин можно перечислить много, но самое главное в этой проблеме - это внутреннее самосознание человека и его честность перед самим собой, жизненные принципы человека – либо они есть, либо их нет, и отсюда следуют все поступки и дела человека.

Безусловно, потери от работы недобросовестных сотрудников влияют на выручку и функционирование парка, но просчитать их очень сложно. Сравнение можно провести при установке пропускных систем и видеонаблюдения, либо при привлечении проверенных и доверенных сотрудников. Первый метод является достаточно затратным и по финансам, и по времени. На мой взгляд, он эффективен для больших парков и стационарных аттракционов - там, где нет постоянной ротации развлекательного оборудования и поездов. Но, как показывает практика, и при этих методах контроля, со временем, обслуживающий персонал находит способы «дополнительного заработка». Смекалка и изобретательность в попытке обмануть поистине неистощима. Второй метод не всегда можно применить из-за нехватки проверенного персонала.

Если говорить о каких-либо цифрах, то процент недополученных денег в кассе может колебаться от 5%-10% и до 30%. В последнем случае, такие большие цифры могут быть только при наличии группового сговора, где в одной связке будут «работать» и операторы, и кассиры, и администраторы. Но такие случаи бывают крайне редко, обычно «работают» по одному, и при недостаточном контроле недостающая выручка может составить 3%-5%.

Чтобы эффективно бороться с хищениями и воровством в парке, необходимо осуществлять целый комплекс различных мер. Так как наша компания владеет и большими парками, и детскими мини-парками, и площадками аттракционов в торговых центрах, и отдельно работающими симуляторами и аттракционами, мы применяем и видеонаблюдение, и контрольно-пропускные системы, и, конечно, стараемся осуществлять жесткий контроль за обслуживающим персоналом.

Регулярно проводим контрольные закупки билетов, внеплановые проверки, пускаем специальных посетителей с деньгами, осуществляем постоянный контроль над соответствием билетов на аттракционах и в кассах, направляем на площадки засекреченных сотрудников и т.д.

Исключить случаи воровства полностью практически невозможно, но свести эти явления к минимуму реально и, один из главных методов здесь – это постоянный, жесткий контроль над всем персоналом.



Габдуллин
Рашид
Раффакович

Генеральный директор ООО «Центральный парк развлечений им. М. Горького», г. Пермь

Думаю, каждый директор парка сталкивался с проблемой воровства и хищений средств со стороны обслуживающего персонала своего предприятия. Каждый руководитель у себя на месте старается решить эту проблему максимально эффективно для своей организации, поэтому мои рассуждения об этом не претендуют на абсолютную истину, а являются лишь одним из мнений.

Когда мы говорим о хищениях в парке развлечений, в первую очередь, речь идет о потере выручки при катании на аттракционах. Если определять более точно, то в подобных случаях катание на аттракционах осуществляется без оплаты денег в кассу парка, то есть без билета. По сути, это является элементарным воровством, а значит – уголовным преступлением, и относиться к этому нужно исключительно с этой точки зрения.

С чем приходилось сталкиваться нам.

Первое: рассмотрим самый простой и наиболее «безобидный» случай, когда оператор осуществляет катание на аттракционе без билета и забирает деньги себе, либо катает (особенно на дорогих аттракционах) по более низкой цене. Как правило, в этом случае он действует один на свой страх и риск. Основной причиной, провоцирующей такие действия, является неудобное, отдаленное расположение кассы, недостаточный контроль в часы перед закрытием парка, большие очереди в кассы. Таким образом, оператор может «заработать» несколько сотен рублей в день.

Второе, более опасный случай, такой как «карусель». Здесь в сговор вступает 2 и более человек, один из которых является кассиром. Воровство здесь происходит по следующей схеме: оператор собирает и не гасит билеты, а затем передает их в кассу на повторную продажу. Время таких хищений может быть любым, и если они не пресекаются, то группа начинает расти, постепенно в нее включаются новые работники. Теперь размер хищения составляет уже несколько тысяч рублей в день.

Третий случай я бы определил как «системный метод». Он в себя может включать обе предыдущие схемы, но теперь группой командует руководитель среднего звена, который ставит задачу операторам – сдавать ежедневную «дань», а сам создает условия и покрывает всю группу. Так воруя уже десятки тысяч рублей в день.

Четвертый метод, наиболее редко встречающийся, но и, по-видимому, самый опасный. Это тот случай, когда в сговор включен один из ваших руководителей, который имеет отношение к заказу билетов. Мы часто делаем ошибку, когда определяем некое одно «самое доверенное» лицо и поручаем ему как заказ билетов, их распределение по кассам, так и составление общего отчета. Здесь может исказиться сам отчет, могут в ход пускаться «неучтенные» билеты (например, остаток якобы списанных билетов прошлых периодов). Это уже воровство по-крупному, потери здесь могут составлять сотни тысяч рублей в месяц.

Конечно «фантазия» недобросовестного персонала гораздо более изощренная, чем мой анализ. Но что же все-таки мы можем сделать для борьбы с воровством в наших парках?

Сначала следует определить общий возможный уровень потерь парка. Мне часто приходится участвовать с руководителями парков в обсуждении и спорах по этому вопросу. Общее мнение: в парках, использующих обычную схему работы с билетами, теряется от 5% до 20% выручки. Свой оборот вы знаете, поэтому делайте выводы.

Главная причина хищений со стороны обслуживающего персонала, по моему мнению, мы сами - первые руководители. Именно мы, как ни странно, сами создаем условия для воровства в наших парках.

Например, очень низкая зарплата является одним из условий, создающих атмосферу неудовлетворенности. Неудобное для посетителей расположение касс или их недостаточность - также наша ошибка. Откладывание внедрения - из-за экономии - современных систем учета финансо-

вых потоков (пластиковых карточек, турникетов и т.д.) и многое другое.

Полностью искоренить воровство, по-видимому, не удастся никогда, но значительно снизить это явление - в наших силах.

Касательно нашего предприятия, мы планируем внедрить в текущем году карточную систему оплаты. Мы считаем, что это позволит не только снизить потери от воровства, но и углубить анализ работы, даст возможность более оперативно проводить новые управленческие решения, в т.ч. внедрить интересные бонусные схемы.

Мы стараемся сохранить на протяжении всего сезона основной состав операторов, кассиров, то есть людей опытных и доверенных.

В нашем парке создан институт старших операторов, которые проводят контроль за «новичками». Естественно и зарплата старших операторов несколько выше.

Ежедневно в парке работает дежурный администратор из числа ИТР, который не только решает вопросы посетителей, но также контролирует работу операторов, контролеров, кассиров.

Я очень рад, что уважаемый журнал затронул данную проблему, которая волнует многих руководителей парков. Надеюсь, что в дальнейшем обсуждение этой важной темы продолжится на страницах журнала, и наш парк сможет узнать и применить у себя опыт парков России.

МИНИ АТТРАКЦИОНЫ
от 90000 руб.

ЗОЛОТЫЕ ЖЕТОНЫ ОТ КОМПАНИИ «БУРАТИНО»!
от 0,25\$

ООО "Буратино"
362008, Владикавказ, ул. Бр. Газдановых, 64
тел./факс: +7(8672) 52 34 38, моб.: +7(928) 495 16 10
e-mail: alania@gmx.de www.boxtest.ru

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

АТТРАКЦИОН



Надежность, проверенная
временем.



353680 РОССИЯ
Краснодарский край
г. Ейск, ул. К. Либкнехта, 1
Тел. +7 (86132) 2-07-50
Факс +7 (86132) 2-07-78
+7 (86132) 2-07-88
eaz@eaz.ru

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ХИЩЕНИЕ В ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Виноградская Т.Н.
Юрист



Применительно к Уголовному кодексу Российской Федерации хищение в сфере аттракционного бизнеса является преступлением против собственности в экономической сфере. Наиболее распространенными видами хищений в этой сфере являются – кража, мошенничество, присвоение и растрата.

Рассмотрим каждый из перечисленных составов преступлений более подробно.

Кража

В соответствии со статьей 158 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ) под кражей понимается тайное хищение чужого имущества, т.е. при совершении кражи преступник таится, стремясь сокрыть от потерпевшего истинный характер своих действий.

Таким образом, кража может осуществляться и как заранее спланированное действие, и как спонтанное побуждение.

Субъектами кражи в аттракционном бизнесе могут являться не только сотрудники парков, но и сторонние люди. Объектом кражи – движимое имущество. Применительно к аттракционному бизнесу – это хищение билетов на аттракцион, денежных средств из кассы, призов, самого аттракциона или его составной части.

Кроме того, объектом кражи могут стать также предметы, находящиеся не только непо-

средственно в парке аттракционов, но и на складах (запасные детали к аттракционам, комплектующие, кабинки и т.п.).

В зависимости от тяжести преступления, за разные виды кражи предусмотрена как уголовная, так и административная ответственность. Например, в статье 7.27 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях дается понятие мелкого хищения. Из нее следует, что мелкое хищение чужого имущества путем кражи, при отсутствии признаков преступлений, предусмотренных частями второй, третьей и четвертой статьи 158 Уголовного кодекса Российской Федерации, - влечет наложение административного штрафа в размере до трехкратной стоимости похищенного имущества, но не менее одного минимального размера оплаты труда или административный арест на срок до пятнадцати суток.

При этом хищение чужого имущества признается мелким, если стоимость похищенного имущества не превышает одного минимального размера оплаты труда, установленного законодательством Российской Федерации.

Если стоимость похищенного имущества больше установленного законом минимального размера оплаты труда, то в таком случае наступит уголовная ответственность.

Кражи по различным основаниям относят к следующим видам:

1. Кража группой лиц по предварительному сговору.

Кража признается совершенной группой лиц по предварительному сговору, если в ней принимали участие двое или более лиц, заранее договорившихся о совместном ее совершении. При этом такое преступление всегда общественно более опасно, чем то, которое совершено одним лицом.

2. Кража с незаконным проникновением в помещение либо иное хранилище.

Под помещением понимаются строения и сооружения независимо от форм собственности, предназначенные для временного нахождения людей или размещения материальных ценностей в производственных или иных служебных целях;

под хранилищем - хозяйственные помещения, обособленные от жилых построек, участки территории, иные сооружения независимо от форм собственности, которые предназначены для постоянного или временного хранения материальных ценностей.

3. Кража с причинением значительного ущерба гражданину.

При решении вопроса о наличии в действиях виновного признака причинения значительного ущерба собственнику или иному владельцу имущества следует исходить как из его стоимости, так и из других существенных обстоятельств. Ими, в частности, может быть материальное положение физического лица, значимость утраченного имущества для собственника или иного владельца. Вместе с тем, значительный ущерб гражданину не может составлять менее 2500 рублей (пункт 24 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27.12.2002 № 29).

4. Кража из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем.

Такая кража может иметь место только в том случае, если одежда, сумка и другая ручная кладь (бумажник, пакет, рюкзак, чемодан и пр.) находились при потерпевшем (на нем, рядом с ним). Совершение данного вида кражи характерно в парках аттракционов для преступников – посетителей.

5. Кража в крупном и в особо крупном размере.

Крупным размером в соответствии с УК РФ, а также с постановлением Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 декабря 2002 г. № 29 признается стоимость имущества, превышающая двести пятьдесят тысяч рублей, а особо крупным - один миллион рублей. Таким образом, такие преступления наиболее опасны, т.к. посягают на наиболее ценные предметы имущества. Можно предположить, что в аттракционном бизнесе объектами кражи в крупном и особо крупном размере являются, скорее всего, либо денежные средства, либо сами аттракционы. В этом случае и субъектами преступления являются не простые воры – карманники, а высокопрофессиональные, подчас хорошо организованные преступники.

6. Кража организованной группой.

При совершении кражи организованной группой наличествует предварительный сговор преступников. Кроме того, основываясь на ст. 33 УК РФ, можно отметить, что роли преступников строго разграничены. Чаще всего имеется организатор, исполнители, пособники. Преступление четко и подробно планируется.

Размер и продолжительность наказания в каждом конкретном случае, зависящие от вида и тяжести совершенной кражи, предусмотрены в статье 158 УК РФ. Это может быть штраф в размере до 500 000 рублей, обязательные работы на срок до двухсот сорока часов, исправительные работы на срок от шести месяцев до двух лет, арест на срок от двух до четырех месяцев, лишение свободы на срок от двух до десяти лет.

Мошенничество

В соответствии со статьей 159 УК РФ мошенничество представляет собой хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. Основным отличием данного преступления от кражи и от иных экономических преступлений является способ его совершения - обман или злоупотребление доверием.

Характерным примером мошенничества в сфере аттракционного бизнеса является повторное использование кассирами или операторами билетов на аттракционы, продажа билетов по заниженной цене и другие мошеннические операции с билетами.

Квалифицирующими признаками мошенничества, т.е. признаками, увеличивающими общественную опасность деяния, а, следовательно, и серьезность наказания, назначаемого за его совершение, являются:

- мошенничество, совершенное группой лиц по предварительному сговору, а равно с причинением значительного ущерба гражданину. Данный вид мошенничества распространен при вступлении в сговор двух и более человек, один из которых нередко является кассиром. Действуя совместно, операторы и кассиры аттракционов, повторно продают использованные, но не погашенные билеты, тем самым, получая личную выгоду мошенническим путем. Также сюда можно отнести и вид мошенничества, когда его организатором является администратор или один из руководителей аттракциона.

Такой вид мошенничества наказывается штрафом в размере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до двух лет, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок от одного года до двух лет, либо лишением свободы на срок до пяти лет;

- мошенничество, совершенное лицом с использованием своего служебного положения, а

равно в крупном размере, наказывается штрафом в размере от ста тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет либо лишением свободы на срок от двух до шести лет со штрафом в размере до десяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца либо без такового. Ранее рассмотренные виды мошенничества в аттракционном бизнесе с участием сотрудников аттракционов могут относиться и к данной разновидности мошенничества;

- мошенничество, совершенное организованной группой, – один из наиболее серьезных составов мошенничества, поскольку для его совершения недостаточно простейшей группы лиц с определенными целями и мотивациями, создающейся на время или для исполнения тех самых целей. Организованная группа – это устойчивое преступное формирование с четким распределением ролей между участниками, создающаяся на длительный период для действия на постоянной основе.

Такая деятельность наказывается лишением свободы на срок от пяти до десяти лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет либо без такового.

Присвоение или растрата

В соответствии со ст. 160 УК РФ под присвоением или растратой понимают хищение чужого имущества, вверенного виновному. В сфере аттракционного и паркового бизнеса объектом такого преступления прежде всего являются вверенные сотрудникам ценности, а следовательно, применяются квалифицирующие признаки преступления:

- присвоение или растрата, совершенные группой лиц по предварительному сговору, а равно с причинением значительного ущерба гражданину;

- присвоение или растрата, совершенные лицом с использованием своего служебного положения, а равно в крупном размере;

- присвоение или растрата, совершенные организованной группой либо в особо крупном размере.

В зависимости от тяжести преступления и признаков перечисленных преступлений, в статье 160 УК РФ предусмотрены различные виды наказаний (штраф, обязательные либо исправительные работы, лишение права занимать опреде-

ленные должности или заниматься определенной деятельностью, лишение свободы со штрафом либо без такового).

Присвоение или растрата отличаются от той же кражи и мошенничества, прежде всего тем, что при присвоении или растрате имущество преступнику было вверено, т.е. он отвечал за него, должен был об этом имуществе заботиться и содержать его в надлежащем качестве и количестве, но, тем не менее, свои обязанности не исполнил. Квалифицирующие признаки у всех преступлений данной группы похожи.

Таким образом, существует несколько составов преступлений, предусмотренных УК РФ и охватывающих деятельность преступников по незаконному получению денежных средств в аттракционном и парковом бизнесе. Рассмотренные выше преступления весьма опасны и требуют бдительности со стороны администрации, проведения ею профилактических работ по их предупреждению и предотвращению, а также обеспечения контроля за деятельностью персонала парков и развлекательных центров.



**Адвокат
Молибога
Олег Николаевич**

совместно с юридической компанией "Бизнес дата" оказывает юридические услуги в сфере:

- анализа, организации и сопровождения бизнес-процессов,
- налогообложения и налоговых споров,
- инвестиционной деятельности,
- сфере недвижимости,
- финансового и фондового рынка,
- внешней торговли,
- занимается ведением арбитражных и гражданских процессов во всех инстанциях в Москве и регионах РФ,
- осуществляет защиту по уголовным делам на предварительном следствии и суде,
- защиту прав и интересов в отношениях с правоохранительными органами.

**Тел. (495) 545-84-80
e-mail: moliboga@mail.ru**



КИНОТЕАТРЫ

4D 5D



- Объемный звук
- Подвижные платформы до 6 DOF
- Система фильтрации воды
- Компрессор воздуха
- Система управления показом
- Видеопроекция 3D HD

**МУЛЬТИСЕНСОРНЫЕ
ВПЕЧАТЛЕНИЯ
БУДУЩЕГО!**

5D

Многоскоростная платформа 5D
Полная иммитация аналогового движения

- кресла
- брызги воды
- встречный ветер
- вибрация
- щекочущие устройства
- попутный ветер
- 3 степени свободы движения
 - ↳ вверх и вниз
 - ↳ наклон влево и вправо
 - ↳ вперед и назад



ПОСЛЕДНИЕ ВЫПОЛНЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

- Лотт Ворлд, Сеул (Корея)
- Агат Азия, Алма-Ата (Казахстан)
- Миса, Куала-Лумпур (Малайзия)
- Хэпи Валлей, Шэньчжен (Китай)
- Резиденция Богор Нирвана, Джакарта (Индонезия)
- Нац. парк Келлервальд, Вёл-Херцхаузен (Германия)
- АИДАБелла (Океания)
- Корпус, Оегстгеест (Нидерланды)
- Галерея Бран, Бран (Румыния)
- Гондвана Прехисториум, Шиффвайлер (Германия)
- Коста Луминоса (Океания)
- АИДАЛуна (Океания)



ЦИРК | ДЖАКАРТА, ИНДОНЕЗИЯ



Морской зоопарк | Албуфейра, Португ



АИДАБелла | Круизный лайнер



АИДАЛуна | Круизный лайнер



LIVING TECHNOLOGIES INTERNATIONAL

Тур по паркам Америки: БИЗНЕС плюс ОТДЫХ

С 9 по 24 ноября 2008 г. состоялся профессиональный тур для российских специалистов индустрии развлечений в г. Орlando, штат Флорида, США, организованный Российской Ассоциацией Парков и Производителей Атракционов (РАППА).

В туре приняли участие директор парков и развлекательных центров, а также производители атракционов из разных городов России – Москвы, Красноярска, Томска, Екатеринбургa, Омска, Иркутска, Уссурийска, Ростова-на-Дону, Арзамаса.

В течение двух недель российские специалисты в составе делегации РАППА посетили 8 парков развлечений: *Disney's Magic Kingdom, Disney's Animal Kingdom, Disney's Epcot, Disney's Hollywood Studios, Busch Gardens Tampa Bay, Sea World Orlando, Universal Studios* и *Universal Islands of Adventure*.

Для участников были организованы профессиональные обзорные туры по паркам *Disney* и *Universal* в сопровождении сотрудников парков. Российские специалисты имели уникальную возможность не только прокатиться на всех атракционах, но и посмотреть, как парки работают «изнутри». Также была организована встреча с руководством парков *Disney*, которые были рады поделиться опытом и ответить на вопросы своих коллег из России.

В рамках тура российские специалисты посетили Всемирную выставку атракционов *IAAPA Attractions EXPO (17-22.11.08)*, в которой приняли участие более полутора тысяч экспонентов со всего мира.

Своими впечатлениями от поездки в г. Орlando, посещения парков развлечений и выставки *IAAPA* делятся участники тура – руководители российских парков, развлекательных центров и производители атракционов и развлекательного оборудования.

**Сушко А.В. - генеральный директор
ОАО «Городской Саd», г. Томск.**

С 9 по 24 ноября 2008 г. мне представилась возможность в составе группы руководителей российских парков атракционов и развлекатель-



Выставка *IAAPA* 2008. Стенд компании *Zamperla* (Италия)

ных центров принять участие в рабочей поездке в г. Орlando, штат Флорида США, предусматривавшей посещение различных парков развлечений Флориды, а также участие в работе Всемирной выставки индустрии развлечений *IAAPA-2008*.

Результаты поездки полностью оправдали мои надежды и ожидания, в первую очередь, благодаря организаторам тура – руководителям и сотрудникам РАППА: Даревской Зое Сергеевне, Глушенковой Зинаиде Дмитриевне, Косачевой Елене Анатольевне, Пчельникову Леониду Анатольевичу.

Участники тура смогли познакомиться с работой практически всех знаковых атракционов, с разнообразными формами архитектурного и дизайнерского оформления различных игровых и ландшафтных зон, территорий, атракционов, мест отдыха, а также организацией парково-

Тематическая зона «*Jurassic Park*» в парке *Universal Islands of Adventure*





Участники тура встретились с менеджерами парка Disney's Magic Kingdom

го общепита. В ряде парков были организованы встречи с их руководством, ведущими техническими специалистами и менеджерами по управлению персоналом и организации праздничных мероприятий. Также была предоставлена возможность более подробно ознакомиться с принципами устройства, управления и контроля за работой эксклюзивных масштабных аттракционов, являющихся в своем роде единственными в мире (например, катальная гора «Эверест» и др.).

Члены группы получили ответы на все интересные вопросы, касающиеся организации паркового бизнеса, управления и мотивации обслуживающего персонала, обеспечения безопасной эксплуатации аттракционного комплекса, а также познакомились с наиболее интересными праздничными шоу, которые непрерывно происходили в различных зонах и на специально оборудованных площадках в каждом из парков.

Я отчетливо увидел много организационных моментов, над которыми нашему парку можно работать, и это будет сказываться положительно, в том числе и на финансовом результате.

Первое, что нужно отметить – это доброжелательное отношение персонала не только к посе-



Выставка IAAPA 2008. Стенд РАППА.

тителям парка, но и друг к другу.

Внимание персонала проявляется постоянно в их желании и стремлении помочь каждому посетителю. Несмотря на мое полное незнание английского, мне всегда удавалось правильно сориентироваться с их помощью в поиске нужного аттракциона или собственной группы, от которой я периодически отставал, хотя найтись среди десятков тысяч посетителей без помощи непросто.

Отдельный вопрос – форма одежды обслуживающего персонала. Она разнообразна, привлекательна, имеется несколько видов на соответствующую погоду, и главное, она вся праздничная, нарядная. По аллеям убирают поверхностный мусор, которого, кстати, в парке практически не видно, девушки в кружевных платьях с белыми фартуками.

В беседе с руководителями парка Дисней мы пытались выяснить, в чем секрет такого идеального исполнения своих обязанностей со стороны обслуживающего персонала.

Оказалось все очень просто. Это система, сформировавшаяся на многолетних традициях парков, система наставничества, т.е. передачи этих традиций, а также престижность работы в парках Дисней, но не эксклюзивная оплата труда.

С помощью аттракциона «Space ship Earth» (Космический корабль Земля) в парке Disney's Epcot можно познакомиться с историей Земли с древнего мира и до наших дней



Выставка IAAPA 2008. Карусель на стенде компании FELICIANA LUNA PARK (Аргентина)





Парад сказочных героев в парке Disney's Magic Kingdom

Оплата здесь на уровне средней оплаты аналогичных категорий работников г. Орlando.

Кардинальная отличительная черта американских парков – наличие на их территории широкой сети супермаркетов и, прежде всего, сувенирных магазинов, чаще всего привязанных к конкретному аттракциону, где продукция и сувениры имеют символику с тематикой данного аттракциона (например, «Пираты Карибского моря», «Полет на Шатле», «Звезды рок музыки» и др.). Вход и выходы на аттракционах устроены таким образом, что вы не сможете покинуть его, пока не пройдете через торговые ряды. В результате, продажа сувениров (майки, толстовки, бейс-

Одна из крупнейших катальных гор находится в парке Universal Islands of Adventure



болки и еще тысячи наименований) приносит доход, по моему мнению, сопоставимый с доходом от посещения самих аттракционов. В наших парках эта практика часто отсутствует.

Показателен эффект карнавальных шоу, которые проходят несколько раз в день по одному и тому же сценарию. Костюмированные сказочные герои проезжают по территории парка на красочно оформленных, оснащенных музыкальным сопровождением передвижных установках и приветствуют посетителей парка. Несмотря на свою, по сути, простоту, такое шествие всегда привлекает к себе внимание посетителей и создает атмосферу праздника.

Конечно, сделать в наших условиях такие самоходные машины как в парках Диснея, скорее всего, нереально, но устроить карнавал наподобие того, что мы видели в парке «Bush Gardens», где использовались экзотические самоходные установки, большинство из которых участники карнавала тянут за собой вручную или на велосипеде, – вполне возможно, было бы желание. Тогда это уже постоянно действующий ежедневный карнавал в парке и, соответственно, иная праздничная атмосфера.

Парки Орlando в вопросе тематического оформления – кладезь информации. Многообразие сюжетных вариантов позволяет увидеть, что такое современный тематический парк, и понять, к чему можно стремиться.

Можно еще много перечислить моментов, которые ложились на заметку для возможного внедрения в деятельности собственного парка. Это и индивидуальная работа аниматоров, и вопрос организации работы общепита, камер хранения, мест общественного пользования на территории парка и многое другое.

Помимо парков, нам удалось поучаствовать в 4-х дневной работе Всемирной выставки индустрии развлечений IAAPA-2008, а также увидеть пейзажи г. Орlando, посетить торговые центры, незабываемые пляжи океанского курорта Майами с его всемирно известными ночными клубами.

Подводя итог, хочется еще раз поблагодарить организаторов тура и сотрудников РАППА за профессиональный подход к делу, отметить, что все без исключения члены группы вернулись в Россию с глубокими положительными впечатлениями от увиденного и с многочисленными планами, которые будут претворяться в наших российских парках.

Саргсян Р.В. – генеральный директор ПО «Грос», г. Красноярск

В ноябре 2008 года мы в составе группы, организованной РАППА посетили практически все крупные парки развлечений, сосредоточенные вокруг города Орландо.

В этом небольшом очерке нет возможности описать каждый парк, в своей индивидуальности и масштабности. Поэтому я хочу обратить внимание на то, что полезного для своего парка можно извлечь из посещения таких крупных парков, с которыми по масштабности не сравнится ни один российский парк.

Вывод первый. На территории парка необходимо создавать условия, которые позволят задерживать гостей парка на максимальное время.

Вывод второй. Создавать условия, при ко-



Шоу касаток в парке Sea World Orlando

торых посетитель парка расстаётся с деньгами с удовольствием, или, по крайней мере, без озлобленности и вопроса: «А за что, собственно?».

Особое внимание следует уделить тематизации парка. Безусловно, у нас такие масштабные затраты на оформление, как в парках Орландо, пока

Парк Universal Studios



нереальны, но применив фантазию и подручные материалы (такие как камень, баннеры и т.д.) вполне возможно придать индивидуальные характеристики аттракционам, выдержав их в общем стиле с темой парка. Причем тематизировать надо не только аттракционы, но и точки питания, места отдыха и др. В Орландо, во всех парках без исключения встречались две классические темы - пираты и динозавры, популярные у всех возрастов.

Кроме тематизации, во всех парках были предусмотрены штрихи, подчеркивающие заботу о каждом госте, - начиная от специальных мест для фотографирования и «уголков курильщиков» (designed smoking area), и заканчивая детским писсуаром в мужском туалете и специальным местом для пеленания младенцев.

В каждом парке ведется постоянная работа аниматоров с детьми, практически не прекращающиеся шоу и парады.

Вывод третий. Особое внимание следует уделить торговле и общепиту на территории парка, особенно торговле сувенирной продукцией. Не той, которая встречается на каждом углу, а индивидуальной, что делает ее именно сувениром о парке либо о городе, в котором расположен парк.

Можно установить большое количество разнообразных вендоров - автоматов по продаже конфет, игрушек. Детям нравится самостоятельно справиться с подобными автоматами.

Вывод четвертый. Использование системы скидок. Мы, к сожалению, мало внимания уделяем такому эффективному инструменту продаж товаров и услуг в нашей деятельности.

Количество и разнообразие скидок в парках Орландо впечатляет: скидки на повторные посещения, от количества билетов, бесплатные купоны на прохладительные напитки и т.д.

Вывод пятый. Весь спектр услуг: аттракционы, питание, торговля, прокат и другие сопутствующие услуги должны быть под контролем и управлением одной компании.

Основной вывод: лучше поехать самим, посмотреть своими глазами и сделать выводы из увиденного!

Муханов В.В. – генеральный директор компании «МВЕ Дизайн», г. Москва

Прошлой осенью Российская ассоциация парков и производителей аттракционов (РАППА) пригласила меня в поездку в США на Всемирную выставку индустрии развлечений «IAAPA

Attractions Expo 2008». Также в программе мероприятий было предусмотрено посещение наиболее интересных парков развлечений Флориды. Не скрою, предложение поступило как раз вовремя: одна из сфер моего бизнеса – организация детских площадок в отелях, ресторанах, магазинах, а выставка давала возможность почерпнуть идеи, перенять опыт и найти надежных партнеров.

Расписание работы Всемирной выставки «IAAPA Attractions Expo 2008» и план мероприятий были построены так, что ты успеваешь познакомиться с участниками, испытать продукцию, поучиться у старших товарищей по бизнесу и заключить выгодные контракты. До этого я работал достаточно долго с европейскими фирмами, а с американскими не приходилось. На выставке меня заинтересовала продукция достаточно «молодой» фирмы ORCA из Канады, специализирующаяся на комплексах для лазанья. Такое оборудование устанавливается на территории какого-нибудь торгового комплекса или в жилом доме. В России подобный сегмент бизнеса становится популярным из-за малозатратности, прибыльности и других факторов. Также продукция фирмы ORCA устроила меня качеством и дизайном. Мы подписали соглашение, по которому моя фирма становится дилером канадской компании, и в скором времени начнем предлагать российскому потребителю эту продукцию.

В заключение хочу сказать, Америка меня поразила своей способностью работать и отдыхать. И лично для меня расширила горизонты бизнеса.

Мурашко В.Н. – индивидуальный предприниматель, г. Уссурийск

Выражаю искреннюю благодарность за организацию тура по паркам г. Орlando.

Для меня, как для бизнесмена, начинающего развитие индустрии развлечений как в г. Уссурийске, так и во всём Приморском крае, была очень своевременна и актуальна данная поездка и знакомство с лучшими парками мира.

Во-первых, это повлияло на выработку собственной стратегии развития развлекательного бизнеса.

Во-вторых, поездка позволила мне переоценить свои возможности развития материально – технической базы с учетом увиденного. Это и новые аттракционы, и их сопровождение, и новые технологии, и отношение технического персонала к своим обязанностям.



Аттракцион «The Simpson Ride» - катальная гора с 3D эффектами

В-третьих, оформление как самого парка, так и каждого аттракциона. Можно сказать – комплексный подход к организации работы развлекательного бизнеса.

В-четвёртых, это обслуживающий персонал. Здесь я увидел, как должен работать персонал парка: как встречать посетителей, как провожать их и т.д.

Конечно, я понимаю, что повторить в своем парке увиденное, невозможно, но стремиться к этому можно и нужно!

Благодарю за полученное удовольствие, знания и опыт!

КОНТРОЛЬНЫЕ БРАСЛЕТЫ
ТЕМПКО
 САМЫЙ БОЛЬШОЙ АССОРТИМЕНТ В РОССИИ!
 для парков развлечений, дискотек и концертов для курортов, санаториев и домов отдыха для аттракционов, аква-парков и бассейнов а также для спортивных комплексов, бань и других мест отдыха или мероприятий.

а также:
надежные и удобные БРАСЛЕТЫ для КЛЮЧЕЙ

СКИДКА 10%
 Действует предложение до конца 2009 года. Скидка действует на все контрольные браслеты, а также в течение срока действия сертификата. Срок действия: 01.01.2009-31.12.2009

т/факс: (495) 632-4629, моб. (909) 685-0115, (926) 272-0808
<http://wizard.msk.ru> info@wizard.msk.ru ICQ: 8094381

ВИЗАРД-М
 БРАСЛЕТЫ В РОССИИ

ФАТ, «ФАБРИКА АТТРАКЦИОНОВ»

ОТ ИДЕИ



Аттракцион «Лебеди»

Диаметр – 6 м
Кол-во посадочных мест – 12
Пропускная способность – 350 чел/час



Цепочная карусель «Космос»

Для детей до 15 лет и весом не более 50кг
Кол-во посадочных мест – 8
Размах во время движения – 9 м
Высота – 4,5 м
Потребляемая мощность – 1,5 кВт



Аттракцион «Корабль на волнах»

Размер площадки – 4 x 9 м
Высота – 7 м
Кол-во посадочных мест – 10
Потребляемая мощность – 2,2 кВт



Аттракцион «Ралли»

Кол-во посадочных мест – 15
Диаметр платформы – 6,5 м
Пропускная способность – 450 чел/час
Потребляемая мощность – 2,2 кВт



Аттракцион «ПОЛЕТ»

Аттракцион для детей весом до 50 кг
Кол-во посадочных мест – 8
Диаметр – 8 м
Пропускная способность – 180 чел/час



Аттракцион «КАСКАД»

Высота – 3 м
Диаметр – 9 м
Количество образов – 8
Кол-во посадочных мест – 12
Потребляемая мощность – 3 кВт



Паровоз «ВЕСЕЛЫЙ ПОЕЗД»

Габариты пути – 18 x 6 м
Длина – 50 м Количество кабин – 3
Количество посадочных мест – 10
Пропускная способность – 300 чел/час



Аттракцион «ЛЕДЯНАЯ ГОРКА»

Посадочных мест – 12
Длина пути – 70 м
Габариты пути – 25 x 10 м
Потребляемая мощность – 6 кВт
Пропускная способность – 120 чел/час



Аттракцион «ВОЗДУШНЫЕ ШАРЫ»

Шары вращаются и поднимаются вверх
Высота – 5 м
Диаметр по оси – 5 м
Диаметр и разлет – 9 м
Количество образов – 8
Кол-во посадочных мест – 18
Потребляемая мощность – 2 кВт
Пропускная способность – 360-540 чел/час

391720, Россия,
Рязанская область,
Михайловский р-н.,
п. Октябрьский,
ул. Почтовая, д. 4
Тел./Факс: +7 (491)302-10-97
моб.: 8 903 834-23-85.
E-mail: faba81@mail.ru
www.faba.ru

до реализации

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ: настоящее и будущее в условиях мирового финансового кризиса

Белевцев Вячеслав - коммерческий директор компании
«Park Management», г. Краснодар



Вместо предисловия

Мировой финансовый кризис сегодня затронул все сферы бизнеса. На бытовом уровне это выразилось в первую очередь в резком сокращении потребления, которое наблюдается практически во всем, от элитной недвижимости до продуктов питания и элементарных предметов быта. Развлекательные услуги в этой линейке, конечно, не исключение.

НАСТОЯЩЕЕ

Как показывают данные последних месяцев, падение в отрасли развлекательных услуг не стало катастрофическим. Общий оборот развлекательных объектов снизился примерно на 15-35%, в зависимости от региона и, в особенности, от успешности работы. Возможно, кому-то это покажется парадоксальным: казалось бы, на развлечениях, которые не являются предметом первой необходимости, потребители должны были использовать возможность сэкономить в первую очередь, и падение должно быть более существенным. Однако душа русского человека всегда требовала развлечений, и даже сейчас, в это непростое для рядовых потребителей время, решительно отказаться от развлечений они не захотели.

Тем не менее, для многих операторов развлекательных объектов и такая отрицательная динамика стала очень неприятной: пришлось пересматривать финансовые планы, забыть о намерениях по развитию бизнеса, сократить «лишний» персонал. По словам топ-менеджеров многих развлекательных объектов, теперь придется мириться с новой реальностью и строить деятельность исходя из нового уровня спроса. Конечно, такая точка зрения имеет право на существование. Но давайте попробуем посмотреть на ситуацию с другой стороны.

Есть современная шуточная притча о туристе, который побывал на Сейшельских островах, где увидел суперсовременный завод по производству кокосового молока, простаивающий из-за отсутствия ветра: кокосы сами не падали на землю и заводу не с чем было работать. Тогда турист предложил работникам завода потрясти кокосовые деревья... Конечно, эта история — аллегория. Однако в ней, как и в каждой шутке, есть рациональное зерно: всегда есть способы повышения эффективности, какой бы ни была ситуация на рынке.

Рассмотрим основные принципы, на которых может строиться «антикризисная» деятельность оператора развлекательного объекта.

Маркетинговые акции

В общем случае маркетинговая деятельность развлекательного объекта должна проводиться с целью воспитания лояльности у клиентов. Но в условиях ослабленного спроса маркетинговые акции следует строить исходя из других принципов, базирующихся на необходимости получить деньги клиента «сегодня и сейчас».

Принцип «Большее за большее»

Суть этого принципа заключается в том, что намного большее значение имеет не то, какую цену платит клиент за услугу, а какую абсолютную сумму он тратит. Здесь очень простая логика: получить с клиента больше денег в абсолютном выражении при меньшей цене за единицу услуги.

На практике формируется предложение, в соответствии с которым клиент должен приобрести покупку «оптом» при меньшей цене за единицу услуги. Здесь действует психологическая ловушка: клиент отождествляет низкую цену за единицу услуги с прямой выгодой, хотя на самом деле клиент тратит больше, чем собирался. Данный принцип хорошо применим в отрасли развлечений благодаря тому, что у развлекательных услуг материальная часть себестоимости несущественна.

Принцип взаимодействия подразделений

Данный принцип основан на использовании синергетического эффекта от взаимодействия развлекательных подразделений внутри центра. Он имеет право на существование благодаря тому, что большинство посетителей развлекательного объекта «открыты» для потребления комплекса услуг. На практике данный принцип реализуется путем формирования так называемых «условных предложений» – воспользуйтесь одной услугой и получите дисконт (бонус) на другую услугу. Аналогично работает схема и по пакетным программам, когда несколько услуг продаются вместе с общей скидкой. По сути, этот принцип перекликается с предыдущим: определенным путем получить от клиента максимально возможную сумму денег.

Акции, построенные на данном принципе, не просто стимулируют клиентов тратить больше денег, а еще и способствуют расширению ассортимента потребляемых ими услуг. При этом общий потенциальный бюджет на развлечения клиента возрастает.

Принцип использования азарта

Как показывают многочисленные исследования, подавляющее большинство людей азартны. Азарт приводит человека в состояние, когда адекватное восприятие окружающего мира у него притупляется и теряется чувство экономии. В связи с этим, в настоящее время полезно проводить акции, стимулирующие азарт, позволяющие

клиенту стать частью какого-либо параллельного увлекательного процесса. К примеру, организуйте в боулинг-клубе сквозной подсчет сбиваемых кегель на всех дорожках в режиме реального времени. Выдавайте призы счастливым клиентам, на которых приходится каждая сбита кегля, по счету кратная, например, десяти тысячам.

Мотивация персонала

Менеджмент развлекательного объекта всегда должен рассматривать персонал как инструмент зарабатывания денег. В неблагоприятные периоды необходимо этот инструмент использовать особенно эффективно. Научить персонал правильно работать с клиентами — это всего лишь полдела. Более важная задача — мотивировать его на выполнение требуемых от него действий.

Обычные схемы мотивации (процент от выручки, процент от прибыли и т.д.) со своей задачей справляются неэффективно, так как имеют ряд недостатков.

Рассмотрим пример мотивации кассира по продаже игровых карт, которая зависит от объема выручки за смену. С таким подходом развлекательный объект обрекает себя на бездействие кассира в первую смену буднего дня: какой смысл работать, если посетителей мало и выручка будет минимальной, а, соответственно, и зарплата кассира? Казалось бы, тупиковая ситуация. Однако решение есть. Наверняка в вашем центре существует система бонусов, поощряющих клиента за внесение определенных сумм на игровые карты (точные продажи). Мотивируйте кассира на соотношение суммы, приходящейся на точечные продажи с общей выручкой. Такое простое решение мотивирует сотрудника выкладываться в любой день и смену, поскольку его заработная плата зависит не от абсолютных значений выручки, а от коэффициента, сложность достижения которого зависит не от количества обслуженных клиентов, а от качества работы кассира с каждым клиентом. Таким образом, вы заставите кассиров работать на благо основной

Park Management
Технологии развлекательного бизнеса

- Разработка концепций и проектов развлекательных центров;
- Запуск, сопровождение и оперативное управление развлекательными объектами;
- Аудит деятельности развлекательных объектов.

www.parkm.ru | +7928 662 33 33 | +7861 262 27 76

цели – максимизации выручки. Очень важно при этом, чтобы сотрудник понимал суть своей мотивации, иначе она работать не будет.

БУДУЩЕЕ

Трудная финансовая ситуация сказалась не только на действующем развлекательном бизнесе. Не меньше пострадали и инвесторы, большинство из которых сейчас были вынуждены заморозить часть строящихся объектов, в состав которых входили развлекательные зоны, пересмотреть планы по развитию и запуску объектов. В первую очередь, это связано с большими трудностями доступа к финансовым ресурсам и невозможности девелоперов оценить успешность своих проектов в новых экономических условиях.

Другой проблемой, которая сегодня встает на пути девелоперов, это снижение деловой активности потенциальных арендаторов – федеральных операторов развлекательных зон и центров. Большинство из них ранее развивали свои сети за счет заемных средств. Сейчас, когда доступ к кредитным ресурсам сильно затруднен, сетевики предложения по новым объектам рассматривают без особого энтузиазма.

Однако и сами девелоперы при этом «подливают масла в огонь». В тот момент, когда ставки аренды по коммерческой недвижимости повсеместно снижаются, находится часть инвесторов, которые искренне полагают, что они могут отказать операторам развлекательных зон и киноplexов в понижении аренды, а в исключительных случаях они даже требуют повышения ставок. Отсюда результат – уже сейчас закрываются развлекательные объекты из-за невозможности прийти к консенсусу в вопросе арендных ставок.

Учитывая все это, может сложиться мнение, что ситуация в этой отрасли катастрофическая. Однако это не так. Именно сейчас очень подходящий момент извлечь пользу из этой ситуации. Дело

в том, что развлекательные объекты, как один из сегментов коммерческой недвижимости, во многих регионах не развит в принципе или находится на начальном этапе развития. Этот нереализованный потенциал как раз самое время осваивать. Инвесторам, запускающим ТРЦ и сталкивающимся в настоящее время с проблемой открытия ТРЦ без развлекательных зон из-за невозможности привлечь на эти площади арендатора, имеет смысл всерьез рассмотреть вариант собственного управления развлекательными объектами. И таких примеров уже немало. Многие из этих инвесторов планируют или уже обратились к крупным производителям, поставщикам оборудования и в специализированные консалтинговые компании для разработки концепций и бизнес-планов для дальнейшего самостоятельного управления развлекательными объектами. И этот, в определенной мере, «вынужденный» шаг принесет уже в скором будущем определенные дивиденды.

Конечно, само по себе решение о самостоятельном управлении развлекательным объектом не является для инвестора гарантией успеха: как и в любом бизнесе, есть свои нюансы и в деятельности развлекательных объектов. Объекты с неэффективными системами управления, низким уровнем обслуживания и недостаточным объемом видов развлечений, или просто с проигрышной концепцией в долгосрочной перспективе имеют мало шансов на успех и будут вынуждены перейти под управление более эффективных структур.

Запуск развлекательного объекта с грамотной и сбалансированной концепцией, с последующим эффективным управлением в регионах, где рынок развлекательных услуг только начинает развиваться, может стать действенным инструментом для завоевания рынка, обеспечивая отсутствие серьезных конкурентов на долгие годы вперед.

НАДУВНЫЕ и ВОДНЫЕ Производство, продажа, гарантия, сервисное обслуживание

АТТРАКЦИОНЫ **Vector M** INFLATABLES

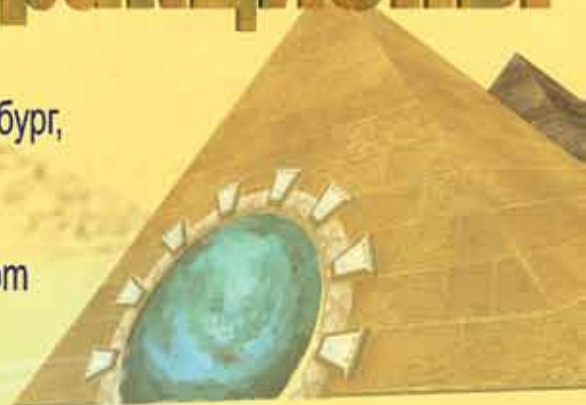
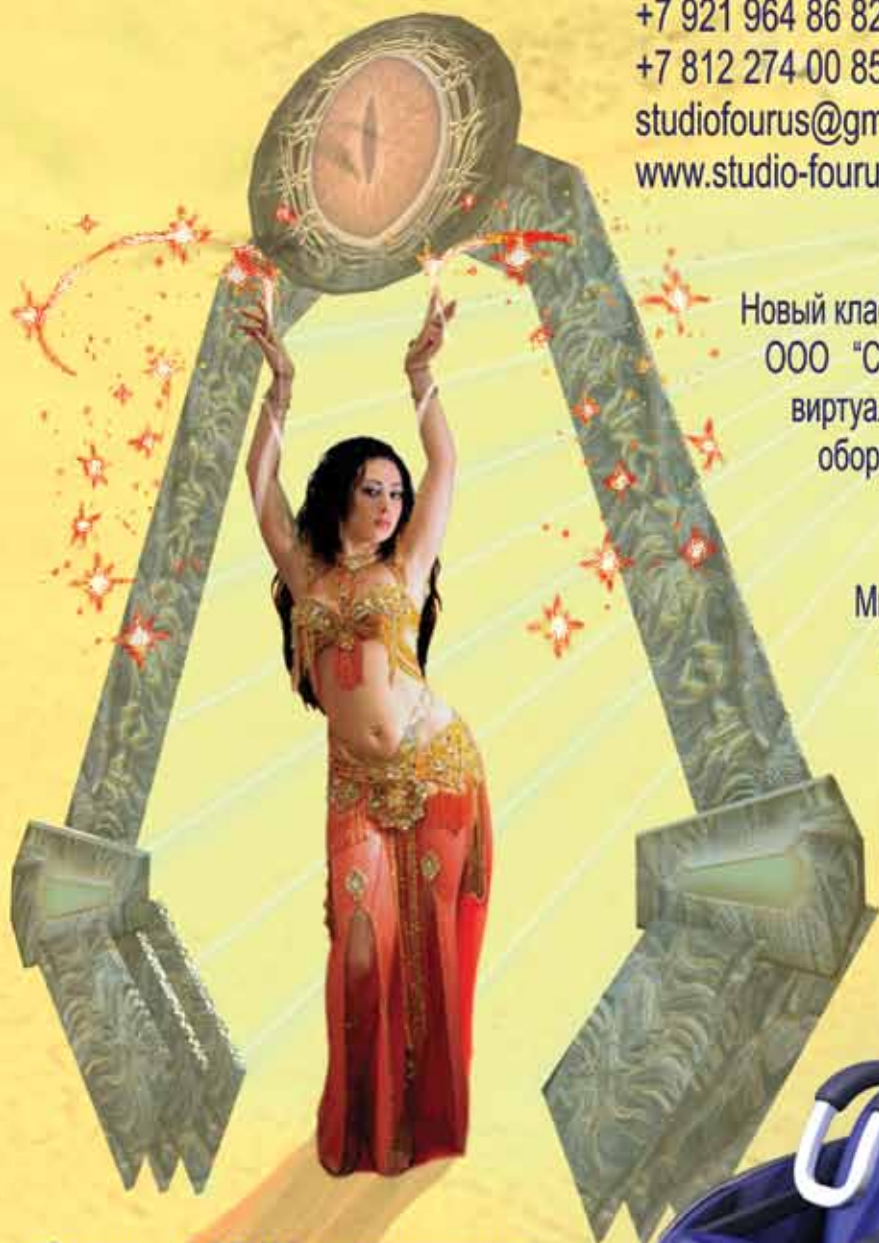
ДЕТСКИЕ ИГРОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ

г. Москва Осташковское шоссе, д.45а
 тел/факс: (495) 229-53-85 (многоканальный)
 www.vector-m.ru, www.neposedalux.ru, info@vector-m.ru

Водные горки, бананы, надувные бассейны аквапарки, мини-аквапарки
 надувные батуты, парковые аттракционы, детские игровые комплексы
 воздухопорные здания развлекательные центры "под ключ"

Виртуальные аттракционы

ООО "Studio Faurus"
Россия, Санкт-Петербург,
+7 921 964 86 82
+7 812 274 00 85
studiofaurus@gmail.com
www.studio-faurus.ru



Новый класс виртуальных аттракционов разработанный ООО "Студия ФОРУС" ориентирован на создания виртуального шоу с использованием комплекса оборудования объёмного изображения и специальных эффектов

Мы предлагаем мини концертные залы в формате кабаре-кафе или VIP залов создающие интимную и загадочную атмосферу погружения в мир фантазий.

Для Вас готовы и концертные номера в Режиме нон-стопа, и эротические шоу программы с использованием возможностей специальных эффектов.

"Студия ФОРУС" представляет последние обновления модельного ряда динамических модулей (подвижных кресел) для 4D виртуальных аттракционов. Трехместные динамически подвижные кресла теперь имеют новый современный дизайн и значительно усиленные динамические характеристики.

Неограниченные возможности по количеству подключаемых динамических модулей позволяет подобрать оптимальные экономически рассчитанные размеры Вашего 4D аттракциона.



Безусловно, что среди всех европейских выставок индустрии развлечений самым значимым событием является международная выставка EAS. Однако в конце 2008 – начале 2009 года прошло еще несколько выставок, посвященных сфере развлечений, аттракционам и развлекательному оборудованию, которые вызвали интерес у специалистов отрасли.

Штутгарт Interschau - Technofolies 2008



С 29 по 31 октября 2008 года в г. Штутгарт (Германия) прошла международная выставка «**Interschau-Technofolies 2008**», в которой приняли участие представители Российской Ассоциации Парков и Производителей Аттракционов (РАППА). Эта выставка проводилась во второй раз. Впервые она состоялась в Генуе в 2007 г.

Выставка «**Interschau-Technofolies**» считается одним из заметных мероприятий индустрии развлечений в Европе, на которой можно ознакомиться с различным оборудованием для передвижных луна-парков, парков аттракционов и торгово-развлекательных центров.

В рамках выставки проводились семинары, освещающие вопросы лицензирования луна-парков, проблемы государственной помощи по инвестированию малых и средних компаний в индустрии передвижных луна-парков, маркетинговые стратегии обеспечения безопасности и многое другое.

По сравнению с другими европейскими выставками аттракционов и развлекательного оборудования (например, EAS и РАППА), выставка «**Interschau-Technofolies**» значительно меньше как по объему выставленной продукции, так и по количеству фирм-участников.

В выставке приняли участие около 100 компаний, представляющих самую разнообразную продукцию. Например, карусели, видеоигры, оборудование для оформления парков развлечений и аквапарков. Так же на выставке присутствовало много производителей надувных аттракционов.

Своеобразной визитной карточкой данной выставки можно назвать многочисленные фудкорты, которые, помимо презентации самого оборудования, изготавливали сладкую вату, сиропы, сладкие вафли и прочие продукты питания, которыми угощали посетителей, что, безусловно, пользовалось большим спросом и привлекало к себе внимание.

Кроме того, на выставке большую площадь занимали специально оборудованные вагончик-трейлеры для проживания персонала передвижных луна-парков. Снаружи – это ничем не примечательные небольшие вагончики, а внутри – комфортабельные жилые помещения со всеми необходимыми коммуникациями.

Следует отметить, что из 3 500 посетителей выставки «**Interschau-Technofolies 2008**», 20% приехали из других стран - Франции, Венгрии, Италии, Латвии, Голландии, Польши, Ирана и Ирака.

Многие компании, которые приняли участие в выставке, считают ее плодотворной и уверены, что она только набирает обороты. Можно привести мнение, высказанное Микеле Бертазоном - финансовым директором итальянской компании «**Bertazzon**», который считает, что Штутгарт является оптимальным местом проведения выставок-ярмарок в Европе. Он так же считает, что на данной выставке хорошая организация мероприятия



сочетается с возможностью установить деловые контакты с компаниями из разных стран мира.

Насколько нам стало известно, в будущем данная выставка будет проводиться под другим названием - «**Amusement Expo Europe**». Проведение следующей выставки планируется в Генуе с 28 по 30 октября 2009 года.

Лондон ATEI 2009 Amusement Trades Exhibition International

С 27 по 29 января 2009 года в Лондоне в современном выставочном центре «EARL'S COURT» прошла международная выставка игровой индустрии (ICE) и индустрии развлечений «ATEI 2009». Это мероприятие проводится ежегодно в Лондоне и привлекает большое количество специалистов из стран ЕС.

В выставке принимала участие Российская ассоциация парков и производителей аттракционов (РАППА).

На своем стенде РАППА представила для посетителей выставки рекламные материалы о развлекательном оборудовании и аттракционах российских и



зарубежных производителей – участников выставок РАППА в Москве. Надо сказать, что каталог участников выставки «РАППА 2008», представленный на стенде в его английском варианте, пользовался неизменным спросом, а некоторые посетители сразу изъявили желание посетить выставку РАППА в апреле 2009 г. и познакомиться с заинтересовавшими их компаниями лично.

Удалось установить много новых интересных контактов, как с производителями, так и с потребителями развлекательного оборудования, которые, мы надеемся, имеют хорошие перспективы на будущее.

Что касается аттракционов и развлекательного оборудования, то на выставке в большом ассортименте были представлены: силомеры, автоматы с различными видами выигрыша, аэрохоккеи, бильярд, настольный футбол, различные видеоигры и пневматические тир. Было также несколько компаний, занимающихся производством детских аттракционов и небольших каруселей. Больших парко-



вых аттракционов на выставке не было. В основном, представленная в развлекательном сегменте продукция производства стран ЕС. Значительная её часть производится фирмами, зарегистрированными на территории УК, некоторые из которых работают только на внутреннем рынке.

Так же на выставке было представлено много установок для игры в дартс – не очень распространенный вид развлечений в России, но весьма популярный за рубежом.

Значительную часть выставочных площадей занимали игровые автоматы с денежным выигрышем.

Всего в выставке «ATEI 2009» приняло участие 126 компаний из Австралии, Бельгии, Канады, Китая, Хорватии, Германии, Франции, Японии, Мексики, Голландии, Португалии, Ирландии, Украины и России. Много компаний приехало из Италии, Польши, Испании, Тайваня и Соединенных Штатов Америки. Ну и, безусловно, больше всего компаний было из самой Великобритании.

В рамках выставки прошло несколько обучающих семинаров, посвященных работе с автоматами с призовым выигрышем, их демонстрации и обслуживанию.

В течение всех дней работы выставки «ATEI 2009» большое количество посетителей, пришедших на выставку, не снижалось, из чего можно сделать заключение, что данное мероприятие пользуется большой популярностью у специалистов индустрии развлечений.

Диана Лукина
Специалист международного отдела
РАППА

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР РАППА – ТРИ ГОДА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

Родионов И.М. – генеральный директор АНО «Учебный Центр РАППА»

Прошло уже три года, как начал свою работу Учебный Центр Российской Ассоциации Парков и Производителей Атракционов (РАППА). В результате, можно отметить, что в индустрии развлечений России начала складываться действенная, работоспособная и эффективная система профессиональной подготовки персонала.

Происшествия, с печальной периодичностью происходящие с посетителями предприятий отрасли в последнее время, заставили руководителей серьезнее подходить как к уровню профотбора специалистов, так и к вопросам обучения и подготовки своих сотрудников. Ведь не секрет, что от того, насколько качественно выполняет свои обязанности оперативный персонал парка или развлекательного центра, зависит не только жизнь и здоровье посетителей, но и судьба самого руководителя предприятия, так как именно он, в конечном счете, несет всю полноту ответственности за события, происходящие во вверенной ему организации.

В то же время, ключевое значение имеет сохранение имиджа и престижа парка или развлекательного центра, которые могли складываться годами.

Решение этих важных задач напрямую зависит от качественного исполнения своих обязанностей персоналом предприятий индустрии развлечений.

«Учебный Центр РАППА» - официальный орган по сертификации персонала на соответствие требованиям, предъявляемым к специали-

стам по безопасной и эффективной эксплуатации аттракционов и устройств для развлечений. Занятия Центр проводит совместно с Всероссийским научно-исследовательским институтом сертификации (ВНИИС), Органом по сертификации развлекательного оборудования «Безопасность техники досуга», Отделом по надзору за техническим состоянием и безопасной эксплуатацией аттракционов Спецгостехнадзора ОАТИ г. Москвы.

Главная идея программы обучения «Техническое регулирование. Безопасность и эффективность эксплуатации аттракционов и устройств для развлечений» – изучение комплекса мер по обеспечению всех видов безопасности на предприятии. Поэтому она охватывает зоны ответственности и административного, и технического, и оперативного персонала.

Также в программу обучения включены дисциплины, посвященные вопросам повышения эффективности эксплуатации аттракционов и рентабельности предприятий индустрии развлечений.

Документ федерального значения, выдаваемый по итогам сертификации слушателям, предоставляет им, как специалистам, право осуществлять профессиональную подготовку сотрудников своего предприятия.

Вместе с повышением квалификации руководителей и специалистов в вопросах безопасной эксплуатации развлекательного оборудования, на занятиях «Учебного Центра РАППА» рассматриваются вопросы практической организации

На лекциях Учебного Центра РАППА



Слушатели готовятся к защите практического задания



профессиональной подготовки оперативного персонала. Так же слушатели детально разбирают программу обучения рабочих и служащих, приобретают опыт планирования занятий, на практике отработывают основы методики преподавания предметов программы.

Безусловно, крайне важной составляющей организации учебного процесса является преподавательский состав Центра. Все преподаватели «Учебного Центра РАППА» имеют непосредственное отношение или к проектированию, или к производству, или к эксплуатации развлекательного оборудования.

Все они обладают знаниями и практическим опытом в вопросах обеспечения безопасности в индустрии развлечений.

Ряд преподавателей носят ученые звания – академика, профессора, а также ученые степени докторов и кандидатов наук.

На сегодняшний день подготовку в «Учебном Центре РАППА» прошли свыше 300 человек из 50 субъектов РФ, а также из других государств – Узбекистана, Киргизии, Эстонии и Казахстана. Причем ряд специалистов, спустя три года, прошли повторную сертификацию.

Своих сотрудников в «Учебный Центр РАППА» направляют предприятия из всех сфер индустрии развлечений: производители аттрак-



Практические занятия Учебного Центра РАППА часто проходят в аквапарке «Ква-Ква Парк» (Московская область)

ционов и развлекательного оборудования, парки аттракционов, аквапарки, развлекательные центры, компании-девелоперы, инвестиционные компании, а также органы власти – комитеты и управления культуры городов, административно-технические инспекции и т.д.

В число сертифицированных специалистов, обучившихся в Центре, входят руководители предприятий, заместители директоров, старшие администраторы, главные инженеры, технические руководители. Также обучение и сертификацию в Центре прошли более 30 инженеров-инспекторов государственных инспекций по надзору за техни-

Выпускники Учебного Центра РАППА. Учебная сессия 13-18 октября 2008 г.





Выпускники Учебного Центра РАППА. Учебная сессия 16-21 февраля 2009 г.

ческим состоянием самоходных машин и других видов техники, на которые в ряде субъектов РФ возложены функции по надзору за безопасной эксплуатацией аттракционов.

Три года работы «Учебного Центра РАППА» – это значительный испытательный срок. За это время стало очевидно, что профессиональная подготовка персонала в индустрии развлечений России жизненно необходима.

Развивать сферу развлечений без наличия соответствующей квалификации и необходимого уровня профессиональной подготовки сотрудни-

ков парков, развлекательных центров, аквапарков и т.д., - в современных условиях невозможно. С развитием научного прогресса, будет развиваться и индустрия развлечений, - появятся новые аттракционы и новые форматы развлечений, изменится организация работы компаний, - все это потребует наличия определенной базы знаний, навыков и умений у персонала.

Очередные занятия Учебного Центра РАППА пройдут с 18 по 23 мая 2009 г.

Рейтинг заинтересованности в профессиональной подготовке персонала индустрии развлечений в субъектах РФ

1. Москва
2. Ханты-Мансийский Автономный Округ
3. Московская область
4. Свердловская область
5. Самарская область
6. Пермский край
7. Красноярский край
8. Санкт-Петербург
9. Краснодарский край
10. Республика Татарстан *

* Рейтинг составлен по данным Учебного Центра РАППА, исходя из количества обученного персонала из отдельных регионов РФ

Компания "Фан-Тайм"

представляет новую интерактивную игру

ФАН-ЛАЗЕР

ПРОДАЖА

АРЕНДА



www.fun-laser.ru

www.funtime.ru

(495) 782-57-57, (495) 694-34-06

Развитие индустрии развлечений в России продолжается

2008

В 2008 году в России открылся ряд объектов индустрии развлечений.

В подмосковной Щербинке открылся новый торгово-развлекательный центр «Барыши». Развлекательная часть в нем представлена боулинг-центром с одноименным названием, в котором помимо 4 дорожек боулинга разместились уютная бильярдная с профессиональными столами, великолепный ресторан с отличной русской и европейской кухней, а также вместительный спорт-бар.

Новый боулинг-центр отличает стильный итальянский дизайн и уютная зона отдыха для игроков.



ТРЦ «Рио» (г. Москва)

20 декабря 2008 года состоялось открытие крупного торгово-развлекательного центра «Рио» на пересечении Дмитровского шоссе и МКАД в Москве. Общая площадь второго столичного проекта «Рио» Группы компаний «Ташир» составила около 250000 кв. м, торговая площадь – 105000 кв. м.

В зоне охвата ТРЦ «Рио» проживает около 2,5 миллиона человек. По словам Виталия Ефимкина - вице-президента ГК «Ташир», предполагаемая посещаемость торгово-развлекательного центра составит около 50–60 тысяч ежедневно в будние дни и около 100 тысяч человек в выходные.

В числе крупных арендаторов комплекса – «Детский мир», «Спортмастер», универмаги Marks&Spencer, «Снежная Королева», Lady&Gentleman City, TopShop. Развлекательную составляющую комплекса образуют мультиплекс сети «Синема стар» и детский развлекательный центр «Fun City». Ресторанный дворик включает 11 операторов. Парковка комплекса вмещает около 4000 автомобилей.

Отличный подарок к Новому году получили дети и взрослые Балтийска (Калининградская область), где дислоцируется главная военная база Балтий-

ского флота, - современный культурно-развлекательный комплекс «Прибой» с аквапарком прямо у самого моря, недалеко от памятника императрице Елизавете. Комплекс состоит из трех независимых друг от друга частей, где доминирующим элементом является 22-метровая смотровая площадка с видом на море. Общая стоимость проекта составляет свыше 520 миллионов рублей.

На первом этаже комплекса расположен просторный вестибюль, боулинг, бильярдная. Этажом выше аквапарк с 25-метровым бассейном, гидромассажным и детским бассейном, водными горками с тобоганом снаружи здания. Там же универсальный спортивный и тренажерный залы, на третьем этаже есть кафе. Рядом с центром автостоянка на 115 мест.

20 декабря 2008 года в ТРЦ «Европа Сити Молл» (г. Волгоград) открылся развлекательный центр «Самолет», включающий в себя панорамный ресторан, спорт-бар, фуд-корт, бильярдный зал, детское кафе, много аттракционов и, конечно же, боулинг на 16 дорожек.

К новогодним каникулам в парке отдыха Кировского района г. Перми установили одно из самых больших в России колесо обозрения. Его высота - 38 метров! Аттракцион собирали специалисты завода-производителя из города Ейска Краснодарского края. Всего в нем 20 кабинок, рассчитанных на 4 – 6 мест: 10 открытых и 10 закрытых.



Аттракцион «Вертолеты»

В Комсомольский парк г. Тулы закупили три новых аттракциона: «Вертолеты», «Орбита» и детскую карусель «Мини-джет Аэропорт».

Все эти аттракционы начнут работу с открытием сезона в мае. В течение года в парк приобретут еще 8 аттракционов. Кроме того, отремонтировали прежний аттракцион «Юнга».

Деньги на реконструкцию выделены из областного бюджета в рамках целевой программы благоустройства тульских парков.

МЕДИА И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ АТТРАКЦИОНЫ



■ Гондвана | Шиффвайлер, ФРГ



■ Научный центр Универсум | Бремен, ФРГ



■ Морской зоопарк | Албуфейра, Порт-я



■ Хрустальные миры Сваровски | Ваттенс, Австрия



■ Национальный парк Донау-Ауэн | Австрия



■ Данфосс Универс | Нордборг, Дания



40x 4D КИНОТЕАТРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ



■ МИЦ | Ардаггер, Австрия

INNOVATION | AND BEYOND



Аттракцион «Зорб»

В парке «Динамо» г. Воронежа открылся необычный аттракцион – Зорб.

Зорб — это огромная прозрачная сфера, диаметром 3,2 метра. За полный оборот зорб проходит 10 метров, поэтому в нем не качивает. При этом внутри зорбонавты испытывают чувство невесомости. Зорб на 100% безопасен, и кататься в нем могут сразу двое — технология предусматривает установку двух подвесок.

Раньше зорб был доступен только при корпоративных заказах. Теперь опробовать этот необычный аттракцион может каждый воронежец.



Боулинг-зал в РЦ «Космик. Белая Дача» (г. Москва)

На карте России появились новые боулинг-точки с оборудованием компании «Brunswick»:

Первый боулинг-проект на 10 дорожек появился в конце года в казино «Мираж» г. Владивостока.

В небольшом уральском городе **Сысерть** с населением 21 тыс. человек, расположенном в 50 километрах от Екатеринбурга, в коневодческом хозяйстве «Белая Лошадь» 26 декабря открылся боулинг-центр на 6 дорожек.

Еще один боулинг-клуб открылся в канун новогодних праздников в городе **Щекино** Тульской области в местном гостиничном комплексе «Груммант». Помимо боулинга в комплексе имеется бильярд, бар, детские игровые автоматы и детский бар.

В **Югорске** – небольшом молодом городе в Тюменской области, в новом развлекательном центре открылся боулинг на 4 дорожки, бильярдная с VIP залом, бар и несколько универсальных игровых автоматов. В боулинге установлена система бегущих огней Lightworx, дорожки оборудованы детскими бортиками, для удобства игроков над дорожками расположены широкоформатные жидкокристаллические панели для отображения результатов игры.

В **Ленинске-Кузнецком** (Кемеровская область), который известен своими угледобывающими рудниками, появились 4 дорожки для боулинга. Они стали дополнением к популярному в городе досуговому центру «Победа». Две дорожки из четырех оборудованы специальными детскими бортиками для удобства маленьких спортсменов. Также в развлекательном центре расположены бар и несколько бильярдных столов для игры в русскую пирамиду и американский пул.

В торгово-развлекательном центре «Олимп» посёлка городского типа **Пангоды** (Ямало-Ненецкий автономный округ) появился боулинг с 3 дорожками.

Внимание участников рынка торгово-развлекательной недвижимости Российской Федерации

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) направила предупреждение управляющему директору Российского совета торговых центров (РСТЦ) Олегу Войцеховскому о недопустимости публичных рекомендаций участникам рынка по условиям арендных отношений на рынке использования площадей торгово-развлекательной недвижимости, мотивируя тем, что подобные рекомендации членам ассоциации могут координировать экономическую деятельность хозяйствующих субъектов на рынке, что противоречит ч.3 ст.11 ФЗ «О защите конкуренции».

Поводом для предупреждения ФАС России стало обращение участников рынка, опубликованное на сайте РСТЦ.

«Поскольку РСТЦ является специализированной отраслевой ассоциацией, выражение от ее имени определенной позиции по этому вопросу может быть воспринято участниками рынка как ориентир в ценовой политике. Подобные высказывания и прогнозы от имени специализированных отраслевых объединений с точки зрения антимонопольного законодательства могут быть квалифицированы как координация экономической деятельности» - заявили в ФАС России.

Открытие новых объектов индустрии развлечений в России в 2008 г.

№ п/п	Наименование объекта	Место расположения	Развлекательная составляющая
1.	Торгово-развлекательный центр «Барыши»	Московская область, г. Щербинка, ул. 3-я Барышинская д. 5.	Боулинг-центр на 4 дорожки, бильярд, спорт-бар
2.	Торгово-развлекательный центр «РИО» на Дмитровке	г. Москва	Мультиплекс сети «Синема стар» и детский развлекательный центр Fun City
3.	Культурно-оздоровительный комплекс «Прибой»	г. Балтийск, Калининградская область	Аквапарк, 22-метровая смотровая площадка с видом на море
4.	Аквапарк на Люблинской улице	г. Москва, район Марьино	Пять больших водных горок, три бассейна и гидромассажные ванны.
5.	Торгово-развлекательный центр «Европа Сити Молл»	г. Волгоград	Развлекательный центр «Самолет» (бильярд, аттракционы, боулинг на 16 дорожек)
6.	Парк отдыха Кировского района	г. Пермь	Колесо обозрения (38 метров)
7.	Комсомольский парк	г. Тула	Три новых аттракциона: «Вертолеты», «Орбита», детская каручель «Мини-джет Аэропорт»
8.	Парк «Динамо»	г. Воронеж	Аттракцион «Зорб»
9.	Казино «Мираж»	г. Владивосток	Боулинг на 10 дорожек
10.	Боулинг центр	г. Сысерть, Свердловская область	Боулинг на 6 дорожек
11.	Гостиничный комплекс «Грумант»	г. Щекино, Тульская область	Боулинг на 2 дорожки, бильярд, детские игровые автоматы
12.	Развлекательный центр	г. Югорск, Тюменская область	Боулинг на 4 дорожки, бильярд
13.	Развлекательный центр	г. Ленинск-Кузнецкий, Кемеровская область	Боулинг на 4 дорожки, бильярд
14.	Торгово-развлекательный центр «Олимп»	пгт. Пангоды, Ямало-Ненецкий автономный округ	Боулинг на 3 дорожки
15.	Развлекательный центр «Дельфин»	Сочи, п. Лазаревское,	Боулинг на 6 дорожек, бильярд, океанариум, дельфинарий, аквариум
16.	Отель «Гамма», развлекательный центр «Г алактика»	с. Ольгинка, Туапсинский район, Краснодарский край	Боулинг на 6 дорожек, бильярд, зал с видеоиграми и симуляторами гонок

3 декабря 2008 г. Смоленск

В Смоленске в развлекательном центре «Семь – 40» в помещении бани-сауны, расположенной на первом этаже центра, произошёл пожар, в котором погибли четыре человека, отравившиеся угарным газом. По факту происшествия было принято решение о возбуждении уголовного дела.

6 декабря 2008 г. Екатеринбург

В торгово-развлекательном центре «Гринвич» произошел пожар. Посетители центра (около 2 500 человек) были эвакуированы. Площадь возгорания составила 10 квадратных метров. Причиной пожара стало короткое замыкание.

16 декабря 2008 г. Ижевск

По факту пожара в развлекательном центре «Десятка», в результате которого пострадали четыре человека, была проведена проверка.

Как сообщает пресс-служба прокуратуры по Удмуртии, пожар произошел 2 ноября. В результате неосторожного обращения с огнем при проведении развлекательного шоу, пострадали четыре человека, двое из которых были госпитализированы.

23 декабря 2008 г. Сингапур

В Сингапуре остановилось самое большое в мире колесо обозрения. Свыше ста человек в течение шести с лишним часов оставались заблокированными на высоте 42-этажного здания.

По словам представителя администрации парка развлечений, инцидент произошел в связи с нарушением энергоснабжения. По официальным данным, в диспетчерской рубке колеса обозрения из-за технической неисправности начался пожар, в результате которого колесо остановилось. Часть людей сингапурские спасатели смогли спустить с колеса обозрения на специальных тросах, но большей части пассажиров пришлось дожидаться того момента, когда колесо починят.

Колесо обозрения «Singapore Flyer», оборудованное 28 кабинками, каждая размерами с автобус, начало работать в апреле прошлого года и с того момента стало достопримечательностью Сингапура, привлекая туристов в эту страну. Высота сингапурского колеса обозрения - 165 метров, что на 30 метров выше лондонского «London Eye».

19 января 2009 г. Новосибирская область Бердск

Как сообщалось ранее (журнал «Аттракционы и развлечения» № 2(5) 2008), в связи с гибелью в парке культуры и отдыха г. Бердска первоклассника Максима Барабанова, сорвавшегося с колеса обозрения, было возбуждено уголовное дело.

Виновными в причинении смерти по неосторожности признаны директор парка и механик аттракциона. Они получили условные сроки – четыре года и один год и 10 месяцев, соответственно. Родители погибшего с таким приговором не согласны и заявили, что будут добиваться для подсудимых более строгого наказания.

25 февраля 2009 г. Санкт-Петербург

Виновнику ЧП в аквапарке «Вотервиль» предъявлено обвинение.

Напоминаем, что в марте прошлого года отдыхающие в крупнейшем петербургском аквапарке «Вотервиль» отравились парами хлора.

Обвинение предъявлено начальнику технического отдела парка водных развлечений. По мнению правоохранительных органов, именно он добавил в воду реагенты без специальных исследований. Теперь Уголовное дело возбуждено сразу по двум статьям — нарушение санитарно-эпидемиологических правил и оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности. В общей сложности, если обвиняемого признают виновным, ему грозит лишение свободы и внушительный штраф до 1000 минимальных размеров оплаты труда.

2 марта 2009 г. Санкт-Петербург

В июне 2008 г. с аттракциона «Воздушные гимнасты» парка аттракционов «Диво-остров» сорвалась 12-летняя Аня Терентьева. Не выдержали тросы. Девочка перевернулась в воздухе и упала вниз, ударившись о металлическую раму, закреплявшую батут. С тяжелыми травмами пострадавшая попала в реанимацию.

В итоге по этому делу обвинение предъявили техническому директору парка.

Пострадавшая Аня Терентьева до сих пор находится под наблюдением врачей. Все расходы на медицинскую и психологическую помощь девочке руководство парка взяло на себя.



Прокатные карты RIMO
420066, г. Казань,
ул. Солдатская д.8, оф. 202
тел/факс +7 (843) 518-81-78
+7 (843) 518-81-86

**Оборудование
для картодромов**
www.rimo.de
www.rossomaha.ru
igonin@rossomaha.ru



Тематический Парк «Чарли»
Продажа автодромов и каруселей по низким ценам
Dodgem fields and carousels for sale at a low price
Tel.: +36 30 976 48 77
E-mail: j.teca@hotmail.com



Аттракцион «ДЕРБИ ГЕЙМС»

Семейный призовой аттракцион на 7 игровых мест (мобильный вариант). Хорошо зарекомендовал себя на протяжении 5 лет. Высокая пропускная способность (до 140 чел./час). Простота и удобство обслуживания. Быстрая окупаемость. Любое тематическое оформление. Сверхмалый вес аттракциона – 650 кг

Цена: 420 000 руб. Тел: 8(962)853-07-07 www.derby-games.narod.ru

КОНТРОЛЬНЫЕ БРАСЛЕТЫ №1



www.visaband.ru
jv@corp-id.ru
(495) 500 64 49



Катальная гора «Кобра»
Высота – 46 м
Площадка: 60м x 12м. Кол-во посадочных мест - 24
Пропускная способность - 900 чел./час

Компания «МИР»
Тел/факс:
+7 (495) 544-21-33
+ 7 (495) 723-65-17
E-mail: mir@pax.ru
www.pax.ru



Колесо обозрения
Высота – 50 м
Площадка: 23м x 23м
Кол-во посадочных мест: 36 кабин по 4 чел.
Пропускная способность - 1200 чел./час

Компания «МИР»
Тел/факс:
+7 (495) 544-21-33
+ 7 (495) 723-65-17
E-mail: mir@pax.ru
www.pax.ru



Гигантские качели «Марс»
Высота -18 м
Площадка: 17м x 7м.
Возможны варианты с полным переворотом и размахом 240 градусов.
Кол-во посадочных мест - 32
Пропускная способность - 700-900 чел./час

Компания «МИР»
Тел/факс:
+7 (495) 544-21-33
+ 7 (495) 723-65-17
E-mail: mir@pax.ru
www.pax.ru



Башня свободного падения
Высота – 40 м
Площадка: 15м x 12м.
Система магнитных тормозов.
Кол-во посадочных мест – 16
Пропускная способность - 660 чел./час

Компания «МИР»
Тел/факс:
+7 (495) 544-21-33
+ 7 (495) 723-65-17
E-mail: mir@pax.ru
www.pax.ru

12 International Exhibition

Amusement Rides and Entertainment Equipment



RAAPA 2010

Moscow, VVTs, Pavilion 69
March 17-19 2010

March 15-16
15 International Conference
"Prospects of Entertainment
Business in Russia"



Organizer:
Russian Association of Amusement Parks and Attractions

Organizing Committee:
Tel/Fax: +7(499)760-38-14, +7 (499) 760-38-30;
+7(495) 748-34-48, +7 (495) 988-89-47 / 48.
E-mail: raapa@raapa.ru / show@raapa.ru, vystavka@raapa.ru
Internet: www.raapa.ru



Supported by:
Committee of Interregional Relations and National Policy of Moscow

International Association of Amusement Parks and Attractions (IAAPA)

General sponsor:



Trade Shows International (TSI)

General information sponsor:



TSI

Information support:





English version

RAAPA AUTUMN – 2008

The 2nd Moscow autumn exhibition "Amusement rides and entertainment equipment" was held in Moscow, VVTs, pavilion 70 in October, 17 – 19, 2008.

Last year 62 companies from Russia, Italy, UK, Japan and Ukraine found new reliable partners during "RAAPA Autumn - 2008" exhibition. Besides the regular participants of RAAPA shows, new companies took part in the autumn exhibition. The number of exhibitors has increased by 17% as compared with autumn 2007.

In the autumn exhibition are interested first of all manufacturers of big amusement rides who need to have an advance order for manufactured equipment to supply it in April – May next year before the season starts. It is also interesting for foreign manufacturers and suppliers of entertainment equipment as such supplies require time the lack of which they feel in spring.

In their turn, directors of parks, as a rule, have funds available for payment of orders for new, more modern equipment for their parks and sites with amusement rides. They can determine their needs for the upcoming season. That is why both of them participate in our new autumn project with great pleasure and positively assess the results.

Within the framework of the trade show a round table was organized on the subject "Amusement rides Safety Standard. The status of the issue and clarification of the articles of the Standard".

"Bolid" company presented the new format of organizing events in ECs and FECs – made the presentation of the network "Grand Prix Formula SRC".

A shooting competition in interactive shooting gallery for participants was organized by "KD Company", Jsc.

It had become a good tradition to organize a 2-day tour (September, 15-16, 2008) to parks and entertainment centers of Moscow for amusement industry specialists within the framework of the autumn trade show. **60 directors of entertainment enterprises from 35 cities of Russia and Ukraine participated in this tour.**

We hope that participation in RAAPA SHOWS will open up new prospects of business development

before exhibitors, will help to set constructive business cooperation not only in regions, Russia Federation, but on the international level as well.

The next 11th Russian Trade Show of Amusement Rides and Entertainment Equipment "RAAPA SHOW - 2009" will be held in Moscow, VVTs, Pavilion 69 in April, 15-17, 2009.

Looking for new products, ideas, business contacts? Do not look for it further than at "RAAPA SHOW – 2009". There is no other amusement industry event in Russia that is able to afford a better opportunity to see and know so much at the same place.

No matter, what type of attractions is covered by your business – Amusement park, FEC, Water Park or Zoo – you will find all what you need at our trade show in April, 2009!

Director of RAAPA trade shows
Darevskaya Zoya Sergeevna

For booking trade show area contact:

raapa@raapa.ru,

vystavka@raapa.ru, show@raapa.ru

For more detailed information contact

RAAPA:

Tel./Fax: +7 (499)7603814,

+7 (495)748-3448, 988-8947, 988-8948

E-mail: raapa@raapa.ru

Website: www.raapa.ru

REGIONAL AMUSEMENT PARKS: CRISIS OR DEVELOPMENT?

All of us wait for the positive changes from every coming year. But the end of 2008 was marked by unpleasant events. The beginning of the economic crisis, which affected almost all the spheres of life, showed that the year of 2009 will be difficult for different branches of economy.

The specialists of our field are interested what changes can be awaited in amusement industry. How should the existing amusement parks and new projects in Russian regions develop in future?

We are discussing it with the General Director of consulting company "Solver Consult" Elena Deryabina.

Elena, can we speak about the prospects of the development in such a difficult situation in the conditions of the beginning crisis, and what prospects it can be?

"You may not change. Survival is not an obligation". This saying of E. Deming – the author of quality management theory – characterizes best of all the nowadays situation in business. Because any crisis – is the opportunity not only to change, but to change to the better – to optimize business process, to find the new forms of management, cooperation, to raise on the higher professional step of your own development.

Business of the amusement industry, which has been developing in our country for the last 20 years, didn't hurry to become more attractive for the individual investor. And there were several reasons for this – political, economic and legal ones. Individual investments always go to those branches where the rules of the game are familiar and clear and where there are guarantees that there will be a refund of the invested money and the foretold pay back. Besides, middle size business, which may be interested in our format – amusement parks, hasn't been formed yet as the independent and stable participant of the economic process. The long lasting lack of legal base of amusement industry proclaims itself, which gives the investors the guarantees of the stable development of the business they have started.

What, to your mind, can change now?

In nowadays economic situation, amusement industry can and should attract attention of individual

investors. It is not an exhaustive, but the main requirement of this business development.

There are several reasons for the possible changes. Firstly, during the period of economic decrease a lot of branches, which were successful and promising for individual investments before, have now become unattractive. And the investors will inevitably solve the problem of business diversification – "where to move assets".

At the same time, amusement industry can still work in a stable and productive way and be profitable. It doesn't matter how difficult people's life is they are always ready to please themselves and their children. And it is a very serious motivation, creating the prerequisites of the stable demand for the entertainment services. Certainly, in this case we are talking about entertainments within the format of family leisure – outdoor amusement parks and family entertainment centers but not casinos and slot-machine halls.

Secondly, for many years there has already been the experience of this business organization. Several dozens of regional amusement parks, created by individual investors, have been opened for the last 10-15 years. All of them have different stories and different particularities of their development, but as the experience shows, this business can successfully develop and be competitive in the segment of middle class enterprise.

Thirdly, the current economic situation emphasizes one more time the urgency and confirms the necessity of the municipal support in the development of individual enterprise. Regional authorities are more than ever now interested in the support of small-size and middle-size business, it development of prospective social investment projects, in new working places organization, in modern and civilized infrastructure of the citizens' active leisure creation, organization of high quality children and young people's leisure.

In connection to this I hope that many of the regional authorities will reconsider their attitude to the questions of granting the individual investors with the territories for outdoor amusement parks development.

It is not a secret that namely the problems with the land receiving and with rent relations registration were the main "brake" for the development of the

majority of regional projects. Perhaps, this is the very reason why there is no modern amusement park in Moscow.

In nowadays conditions, among the entertainment formats, the most profitable can become the amusement parks with attractions:

They suggest family leisure. And in hard times the priorities of “common interests” always go to the first place in family values.

This format doesn't infringe upon visitors' interests from the point of view of their financial opportunities. You can come to the amusement park with any amount of money and have a great time there, whereas cinema, club, bowling, kiddie zones in indoor complexes presuppose entrance fee, the amount of which doesn't depend on your financial abilities. And this factor is very important as it influences the emotional state of people and the choice of places of leisure and rest is determined by this.

Speaking about the interests of the investor or the amusement park owner – the profitability of this business depends on the factors (wise price policy, marketing events) which can be managed daily, getting the appropriate profit indices. You should agree that not every business has such opportunities.

Let's suppose that individual investor is ready to invest in amusement park construction. What should he start with?

My experience of work with the regions shows that even in the conditions of economic crisis, the regional investors keep on developing the projects they have begun – in Yekaterinburg, Voronezh, Nizhny Novgorod, Rostov-on-Don, Samara and other cities.

As a rule, this business is new for the investor and its peculiarities are often not familiar to him. That is why business plan development by the professionals is the proper beginning of the project.

The cost of professional consultants' services is incommensurable with the project's budget, at the same time their recommendations dozen times reduce the financial risks. It is necessary to mention that the service of the complex approach to the project realization is coming to be in great demand, starting with concept developing and financial planning of the project in general up to help in creation of the managing company of the ready entertainment object.

In this case the investor eliminates the risks of the intermediate decisions and non successive actions in project realization, and gets the expected final result – the constantly functioning object.

What amount of the investments is necessary to start the project of amusement park construction?

Each project is individual and the budget depends on the number of factors: project concept, supplier's choice and attraction equipment composition, territory size, which needs to be equipped, existence or the necessity of making engineering communications and so on. It is possible to organize the kiddie play ground with the budget of domestically made equipment supplies of about 230 thousand USD, and it is also possible to create a city amusement park for family leisure, which will require the investments of about 5 – 10 million Euros and the expenses will include not only the supplying with different groups of equipment but also active leisure infrastructure organization – decoration and accomplishment of the territory, realization of landscape decisions, food-courts organization etc.

Which prospects, in your opinion, do entertainment formats in Family Entertainment Centers have? A lot of people consider this format to be more prospective in comparison with the format of outdoor amusement parks.

According to my estimation, it is not quite a correct opinion. There are several entertainment formats in Family Entertainment Complexes. In majority of projects they are cinema, bowling and kiddie entertainment center.

Cinemas and bowling are active “basic enterprises” which form the stream of visitors themselves without depending on the whole FEC's concept, that to a great extent excludes their dependence on the drawbacks of the whole complex functioning. According to the rate of their active development for the last five years we can judge about the economic success of these formats, especially in case of their joint participation in this or that project.

I think they will still be demanded by the customer and even, having some decrease of the financial indices they will be attractive for both their owners and the developers, granting them with rented areas in FEC.

Four large network companies work successfully now within the format of kiddie entertainment centers. The indices of their development are not so optimistic, as they depend on the majority of factors:

- the concept of the whole FEC;
- the existence “in a neighbourly way” of the entertainment “basic enterprises” - cinema, bowling, food-court which provide this format with the constant stream of visitors;
- developer's rent policy – rent payments make up a considerable share of the current costs;

- concept peculiarities of the kiddie entertainments format itself.

The operator should estimate the enumerated factors at the moment of taking a decision about their placement in this or that Family Entertainment Complex.

Speaking about concept of the format itself, unfortunately, the majority of the network operators are fond of “filling” the format with amusement machines, that makes it a ground of equipment, but not a kiddie entertainment center with the fascinating legend, leisure screenplay, creating the variety of communication and emotional development of children.

From this point of view the company “Tekhnopromkomplekt” works in the most interesting and prospective way and it has several kiddie entertainment centers in FECs of Saint Petersburg - “Gulliver - park”, “Dino-park”, “Propeller - park”. This company’s projects differ by absolutely new solutions - the existence of animation figures, sound and light effects, professional actors-animators working on the ground, wide range of themes. Last year the company proposed a completely new format of interactive entertainments – the historical journey along the literary Saint Petersburg for the teenagers – “Saint Petersburg Horrors”.

It is necessary also to mention the interesting projects of the company “Tranzas”. One of them, “Trans Force”, is not only entertaining but also cognitive educational format for the schoolchildren. This project has been realized in Krasnodar, Alma-Ata, Novosibirsk, Kiev for the last 2 years, and in 2009 its opening is planned in Kazan, Ivanovo and in several European countries.

The principal novelty of entertainment format in these projects will create them favorable competitive advantages of the development in the conditions of the economic crisis.

Most likely, in nowadays economic conditions a lot of operators will aim at preservation of their income level but not at network development and extension.

It will be forwarded by the fact of construction stopping for a moment of a number of Family Entertainment Centers and Entertainment Centers, in which this formats are functioning, and also objective purchasing capacity decrease of the population, which will influence the attendance index decrease of commercial objects, including entertainment formats.

Besides, the struggle for visitors will make many operators search for new forms of their work, and will make developers search for new entertainment formats. And in this case it is necessary to pay more attention to the content but not form. The factor

of interactive communication with the customer, professional animator’s work, scenery changing of what is going on - are very important in amusement industry. Elements of design and infrastructure only intensify the positive influence on the visitor but don’t replace the necessity to entertain him incessantly.

Many years’ experience of world amusement industry successful development shows that in the course of time the “scenery” changes, entertainment equipment is updated, new themes are realized, but all the transformations are made for the sake of the most essential thing – creation of the special “world of wonders and fairy-tale” for the visitor where he is a direct participant of the holiday atmosphere, new and bright emotional impressions.

And what can you advise to the existing regional parks in the conditions of economic crisis? How can they preserve their vital capacity?

Any time, not only while the demands decrease, the questions of effective entertainment object management should be actual for the owners and managers. However, at the present moment the events of raising and preserving of profitability are becoming the urgent condition of business running.

First of all, it is necessary to pay attention to the current expenses, and if it was the question of their optimization before, in the period of economic decrease the expenses should be reconsidered and reduced. Mostly it refers to the fund of remuneration of labour as it comprises about 60% of all the current expenses of amusement park management.

But it doesn’t mean that it is necessary to dismiss the staff generally or reduce the salary many times. There is a number of another effective ways of reduction of the fund of remuneration of labour and at the same time the staff preservation and labour productivity rise of the staff.

Speaking about the profit, the main task at the present moment – is to strive to preserve the income volume index of the previous period. It can be achieved by the complex approach – wise price policy (sometimes it is some reduction of entrance fee, but not a rise of it, the change of “contents” of price offers), reinforcement of marketing events programme dealing with visitors’ attraction, new entertainment programmes formation on amusement park territory, joint actions with the partners – co-branding and cross-promotion etc.

**Consulting company “Solver Consult”
+7 911 925 05 19 www.solverconsult.ru**

FAMILY ENTERTAINMENT CENTERS

present and future in conditions of the world financial crisis

Vecheslav Belevtsev –
Commercial Director of the company
“Park Management”, Krasnodar

Instead of the preface

The world financial crisis nowadays affected all the spheres of business. In general it was expressed, firstly, in sudden consumption reduction, which can be observed almost in anything, from elite real estate to food products and usual everyday necessities. Entertainment services are not an exception in this list.

PRESENT

As the data of the previous months show, the decrease in entertainment services sphere has not become disastrous. The general turnover of entertainment objects decreased approximately by 15-35%, depending on the region and, especially, on work effectiveness. It may possibly seem to be a paradox: the customers, first of all, should have used the opportunity to save their money on entertainments, which are not essential, and the decrease should have been more considerable. However, the Russian person's soul has always required entertainments and even now in this difficult for the ordinary customers' time they don't want to refuse flatly from entertainments. Nevertheless, for most of the entertainment objects operators even this negative dynamics has become very unpleasant: they had to reconsider financial plans, forget about the intentions for business development, reduce “excessive” staff. According to the words of top-managers of many entertainment objects now it will be necessary to put up with the new reality and to create the activity basing on the new level of demand. Certainly, this point of view has the right for the existence. But let's try to look at the situation from another side.

There is a funny parable about the tourist who visited the Seychelles where he saw the super-modern coir producing plant which was standing idle because the lack of the wind: the coconuts didn't fall down on the ground by themselves and the plant didn't have anything to work with. Then he tourist proposed to the plant

workers to shake the coco trees... Of course, this story – is the allegory. However there is a kernel of good sense in it, as in any joke: there are always the ways of efficiency rising, no matter what situation on the market is.

Let's consider the basic principles the entertainment object operator “anti-crisis” activity may be based on.

Marketing actions

In general case the marketing activity of the entertainment object should be conducted to grow the clients' loyalty. But in conditions of the weakened demand the marketing actions should be made basing on another principle – necessity to get client's money “today and now”.

The principle “More for more”

The basis of this principle is that the absolute price the client spends is much more important than the price he pays for the service. The logic is very simple here: to get more money from the client in absolute terms with the least price for the item of service.

Practically the offer is being formed, according to which, the client should buy the service “wholesale” with the least price for the item of service. There is the psychological trap here: the client identifies the low price for the item of service with the direct benefit, while really the client spends more than he was going to. This principle is quite applicable in the entertainment sphere thanks to the fact that material part of the prime cost of entertainment services is insignificant.

The principles of subdivision interaction

This principle is based on the use of synergetic effect from the interaction of entertainment subdivisions within the center. It has the right for the existence thanks to the fact that the majority of the visitors of the entertainment object are “open” for the consumption of the services complex. Practically this principle is realized by formation of so called “conditional offers” – you have one service and you will get a discount (bonus) for another service. The scheme of package programmes works in a similar manner, when several services are sold with the common dis-

count. In fact, this principle has something in common with the previous one: to get from the client the maximum amount of money by a certain way.

The actions, founded on this principle not only force clients to spend more money, but also assist in assortment expansion of the consumed services by them. At the same time, the general potential budget for the client's entertainment increases.

The principle of using the addiction

As numerous researches show the overwhelming majority of the people are addict. The addiction leads a person to a condition when the he has the appropriate perception of the surrounding world becoming dull and when he loses the feeling of economy. In connection to this at the present moment it is useful to hold actions stimulating addiction giving a client an opportunity to become a part of some parallel captivating process. For instance, you organize in a bowling club the live calculation through the knocked down ninepins on all the paths. Give the presents to the lucky ones to whom falls on each knocked down ninepin divisible by, for example, ten thousand.

Staff motivation

Management of the entertainment object should always consider staff as the instrument of money earning. During the unfavorable periods it is necessary to use this period more than usual effective. It is only half of the work done – to teach the staff to work with the clients in a proper way. More important task is to give the staff reasons for performing the actions required.

The usual motivation schemes (the percent from the gain, the percent from the profit etc.) don't cope with the task in an efficient way as they have a set of drawbacks.

Let's consider, for example, the motivation of the cashier selling the gaming cards, which depends on the volume of the gain for the shift. Having this approach, the entertainment object is doomed to the inertness of the cashier in the first shift of the working day: what is the reason for working if there are few visitors and the gain will be a minimum one and, accordingly, the same will be the salary of the cashier? The situation seems to be the dead end. But there is a solution. There definitely exists the system of bonuses in your center, which encourages the client to pay certain amounts of money for gaming cards (punctated sales). Motivate the cashier to the correlation of the amount, falling on the punctated sales with the general gain. This simple solution motivates the employee to do his best at any day or shift, as his salary depends not on the absolute values of the gain, but on coefficient, the complication of achieving of which de-

pends not on the number of clients served, but on the quality of cashier's work with each client. Thus, you will make the cashiers work for the sake of the main goal – maximization of the gain. It is very important for an employee to understand as well the essence of his motivation, otherwise it won't work.

FUTURE

The difficult financial situation influenced not only the functioning entertainment business. The investors were affected as well, the majority of whom now had to freeze a part of the objects being built, which included the entertainment zones, and they had to reconsider the plans of objects' development and starting. First of all it is connected to big difficulties of the access to the financial resources and impossibility of the developers to estimate the success of their projects in the new economic conditions.

Another problem, which the developers come across now on their way, is the activity decrease of the potential tenants – federal operators of the entertainment zones and centers. The majority of them have previously been developing their networks at the expense of the borrowed funds. Now, when the access to the credit resources is quite complicated, the net workers consider the proposals concerning the new objects with lack of enthusiasm.

However the developers themselves “pour oil on the flames”. At the present moment, when the rent rates for commercial real estate are decreasing all over, there occurs the part of investors who sincerely believe that they can refuse entertainment zones and cinemplexes' operators to decrease the rent rate, and in exceptional cases they even ask for the increasing of the rent rates.

Taking all this into the consideration, there may occur the opinion that the situation in this sphere is a disastrous one. However it is not right. Namely now it is the proper moment to get the benefit from this situation. The matter is that the entertainment objects as one of the segments of commercial real estate in many regions is not developed at all or is at the beginning stage of development. It is just the time to develop this unrealized potential. For the investors, starting FEC and nowadays coming across the problem of FEC opening without entertainment zones because of the impossibility to attract the tenant to this areas, it is reasonable to consider seriously the variant of their own entertainment objects' management. And there are a lot of examples of such examples. A lot of these investors are planning or have already applied to the large manufacturers, equipment suppliers and to the specialized consulting companies of strategies and business plans development for the further their

own entertainment objects' management. And this, to a certain degree, a "forced" step will bring particular dividends in the near future.

Certainly, the decision itself of their own entertainment objects' management is not a guarantee of success for the investor: as in any business there are also their own nuances in the entertainment objects' activity. The objects with the ineffective management systems, low level of service and insufficient volume of entertainment kinds or just losing concept have few chances for success and will be forced to turn to the management of more efficient structures.

Entertainment object starting with the proper and balanced concept, with the following efficient management in the regions where the market of entertainment services is just beginning to develop, can become the functioning tool for market gaining, providing the lack of serious competitors for many years ahead.

Development of entertainment industry in Russia is in progress 2008

Several places of entertainment industry were opened in Russia in 2008.

New family entertainment center "Baryshi" was opened in Shcherbinka (Moscow region). Entertainment segment is a bowling-center (by the same name) with 4 lanes, and it also includes comfortable billiard room with professional tables, splendid restaurant with excellent Russian and European cuisine, and roomy sports bar.

New bowling-center is notable for Italian stylish design and comfortable recreation zone.

Family entertainment center "Rio" was opened on December 20, 2008 at intersection of Dmitrovskoe Shosse and Moscow Ring Road. Total area of the second Moscow "Rio" project of "Tashir" group of companies equals 250000 sq. m, and trade area – 105000 sq. m.

2.5 million citizens live around "Rio". Vitaly Efimkin, "Tashir" vice-president, estimated probable attendance of "Rio" by 50-60 thousand a day at workdays, and about 100 thousand a day at weekend.

Major developers of this complex are "Detsky Mir", "Sportmaster", Marks&Spencer, "Snezhnaya Koroleva", Lady&Gentleman City, TopShop. Entertainment center includes "Cinema Star" multiplex and "Fun City" – entertainment center for kids. Car parking has about 400 places.

Kids and grown-up in Baltiisk, Kaliningrad region (chief military facilities of Baltic Navy are

located here) had received a bounty – "Priboi" modern cultural and entertainment center with water park that is placed close to Baltic Sea near the Empress Elizabeth monument. The center consists of three independent parts, and the dominant is 22-m observation area with sea sight. The project total cost is over 14 million UD dollars.

Spacious entrance hall, bowling, and billiard room are placed at the ground floor. And the water park with 25-m swimming pool, hydro-massage, pool for kids, water rides with toboggan are above. There is also universal gymnasium, athletic room; and café is at the third floor. Car parking with 115 places is near the center.

"Samolet"/Airplane/ entertainment center was opened in FEC "Evropa City Mall" (Volgograd) on December 20, 2008. It includes panoramic restaurant, sports bar, food-court, billiard room, café for children, many attractions and, of course, bowling with 16 lines.

Before New-year holidays the big dipper, one of the largest in Russia, was mounted in the park in Kirov district of Perm. Its height equals 38 m! The attraction was assembled by the builder specialists (Eisk, Krasnodar Territory). There are 20 cabins with 4-6 places in this big dipper, 10 open cabins and 10 – covered.

Three new amusement rides were purchased for Komsomolsky Park (Tula): "Helicopters", "Orbit" and kids roundabout "Mini-Jet Aeroport".

These amusement rides will begin to work in May, when the season opens. Later 8 attractions more will be purchased. Moreover, existing amusement ride “Yunga” /Ship’s Boy/ has been repaired.

Funds for this reconstruction were appropriated from Tula region budget through target program of parks’ development.

Unusual attraction “Zorb” was opened in “Dynamo” park (Voronezh).

Zorb is a huge transparent sphere, diameter 3.2 m. Zorb passes 10 m by its full revolution, so it does not cause sea-sickness. At the same time “zorbonaut” experiences the state of weightlessness. Zorb safety is 100%, and two persons can ride it once, because it is possible to mount two suspensions inside.

At previous years Zorb was available by corporation orders only, and now any citizen in Voronezh can try this unusual attraction.

New centers with “Brunswick” bowling had appeared on the map of Russia:

The first bowling project with 10 lines appeared in “Mirage” casino in Vladivostok.

Bowling center with 6 lines was opened on December 26, 2008 in a small Ural town Sysert with population 21000; it is located in stud-horse farm “White Horse”, 50 km from Ekaterinburg.

One more bowling-club was opened at the New Year eve in Shchekino (Tula region) at “Grumant” – local hotel complex. Along with the bowling, the complex has billiard room, bar, kids bar and game-machines.

New entertainment center was opened in Yugorsk – town in Tyumen region. It includes the bowling with 4 lines, billiard room with VIP hall, bar, and several universal game-machine rooms. The “Lightworx” system of running lights is mounted above the lines for representation of results.

Bowling with 4 lines has appeared in Leninsk-Kuznetsky (Kemerovo region), which is famous for coal producers. It is addition to the popular here “Pobeda” /Victory/ entertainment center. Two of 4 lines are equipped with special skirting for little sportsmen. There is a bar and several billiard tables for Russian and American billiard games.

New bowling with 3 lines was assembled in “Olymp” family entertainment center in Pangody settlement (Yamalo-Nenets autonomous region).

The third bowling center, with Switch equipment, appeared in Sochi district Lazarevskoye. Stylish design and high quality of equipment will, undoubtedly, make

this “Delfin”/Dolphin/ club a popular entertainment center. Along with 6 bowling lines, there are billiard room, oceanarium, dolphinarium, and aquarium here. And sea interiors with unique coloring can impress any visitor in this club.

The entertainment center with Switch bowling has begun recently its work in fashionable hotel “Gamma” near Tuapse. Billiard room, sports bar, room with video-games and race simulators, SPA-center with covered pool, and thermal zone – it is a godsend for those who like active leisure. Six bowling lines are good supplement to other entertainments in “Galaktika” /Galaxy/ entertainment center. Wide starting zone, comfortable system for ball return, food and drink tables, and sensor screens for controlling the game course – all these make the bowling very pleasant and comfortable.

(See page 68)

Dear Sirs!

**We invite you to take part in the Online Exhibition / Russian Trade Show of Amusement Rides and Entertainment Equipment/ “RAAPA SHOW”–
www.raapa-mvdv.ru**

“RAAPA Online Exhibition” is a constantly operating mini-website of the official RAAPA website – www.raapa.ru

“RAAPA Online Exhibition” is visited by Russian buyers interested in attractions and amusement equipment

The participation of your company in the “RAAPA Online Exhibition” allows you:

To get requests on the exhibiting product on your e-mail

To publish news and articles about your company

To edit your virtual exposition by yourselves.

Tel.: +7(499) 760-3814; Tel/fax: +7(495) 748-34-48, 988-8947

Website: www.raapa.ru,

E-mail: raapa@raapa.ru, show@raapa.ru

New entertainment centers opened in Russia in 2008

No	Name	Location	Entertainment units
1.	Family entertainment center «Baryshi»	Shcherbinka, Moscow region, 5, 3rd Baryshinskaya Street	Bowling center with 4 lines, billiard, sports bar
2.	Family entertainment center «RIO» at Dmitrovka	Moscow	“Cinema Star” multiplex, “Fun City” – entertainment center for kids
3.	Health-recovery and cultural center «Priboi»	Baltiisk, Kaliningrad region	Water park, 22-m observation area with sea sight
4.	Water park at Lyublinskaya Street	Moscow, Mar'ino district	Five large water rides, three swimming pools, hydro-massage baths. Sauna will be opened soon.
5.	Family entertainment center «Evropa City Mall»	Volgograd	Entertainment center «Samolet» (billiard, amusement rides, bowling with 16 lines)
6.	Kirov district Theme park	Perm	Big dipper (38 m)
7.	Komsomolsky Park	Tula	Three new amusement rides were purchased: “Helicopters”, “Orbit”, kids roundabout “Mini-Jet Aeroport”.
8.	Park «Dynamo»	Voronezh	Amusement ride «Zorb»
9.	Casino «Mirage»	Vladivostok	Bowling with 10 lines
10.	Bowling center	Sysert, Sverdlovsk region	Bowling with 6 lines
11.	Hotel complex «Grumant»	Shchekino , Tula region	Bowling with 2 lines, billiard, game-machines for kids
12.	Entertainment center	Yugorsk, Tyumen region.	Bowling with 4 lines, billiard
13.	Entertainment center	Leninsk-Kuznetsky, Kemerovo region	Bowling with 4 lines, billiard
14.	Family entertainment center «Olymp»	Pangody, Yamalo-Nenets autonomous region	Bowling with 3 lines
15.	Entertainment center «Delfin»	Lazarevskoye, Sochi	Bowling with 6 lines, billiard, oceanarium, dolphinarium, aquarium
16.	Hotel «Gamma», Entertainment center «Galaktika»	Olginka, Tuapse region, Krasnodar Territory	Bowling with 6 lines, billiard, room with video-games and race simulator