

Бизнес план боулинга

Боулинг: прибыльная дорожка. СБ #10(15)

Несмотря на то что расходы на открытие боулинг-клуба велики - от 300 тысяч до 3 миллионов долларов, - при удачном стечении обстоятельств и грамотном менеджменте их возможно «отбить» за один год. В крупных городах России есть уже немало игроков, готовых легко расставаться с 300-700 рублями в час за аренду одной дорожки

Прошлое и настоящее

Как утверждают специалисты, лет двадцать пять назад в нашей стране действовало всего два боулинг-зала - один в падкой до роскоши Средней Азии, другой - в продвинутой Прибалтике. В год Московской Олимпиады к ним прибавился третий, появившийся в столичной *гостинице* «Космос». Первым настоящим коммерческим боулингом стал «Алекс», открытый в 1997 году и, кстати, до сих пор работающий в Центральном доме туриста.

С этого момента «плотину прорвало»: в боулинг как *бизнес* «потекли» приличные деньги. В докризисные времена рецепт коммерческого успеха был весьма прост: главное было подобрать подходящих размеров помещение, установить новое (а чаще восстановленное) *оборудование*, и за год можно было «отбить» все средства. Ведь час аренды дорожки обходился клиенту минимум в \$50.

Сейчас, конечно, рентабельность *бизнеса* на порядок меньше, но все равно, как считает Павел Примаков, управляющий сетью боулинг-клубов «Планета Боулинг», остается весьма приличной - не менее 25%. В Москве раз в два-три месяца по-прежнему появляется по одному новому клубу.

Как утверждает Андрей Шитлин, управляющий клубом XL, сейчас в столице действует более 70 клубов. Это только клубы, открытые для всех. И есть еще масса корпоративных, разбросанных по офисам и загородным усадьбам «новых русских». В целом, общее число дорожек, в которых традиционно измеряется емкость рынка в боулинге, в Москве приближается к тысяче (по всей стране - к двум тысячам). Много это или *мало*? По статистике, на каждую дорожку в США приходится 2000 человек, в Европе - 10000 человек. А у нас - целых 72000! Таким образом, рынок еще очень далек от насыщения.

Сколько денег ежегодно москвичи оставляют в боулинг-клубах, подсчитать нетрудно. В среднем час аренды дорожки стоит от 300 рублей в дневное время до 700 рублей после 18 вечера.

- Ежемесячно четырнадцать дорожек в нашем клубе дают нам примерно два миллиона рублей, - рассказывает Андрей Шитлин. - И у всех столичных клубов примерно такие же объемы.

Получается, что москвичи и гости столицы ежегодно тратят в боулинг-клубах порядка \$57 млн.

С порядком цифр согласны и другие участники рынка - как и с тем, что его емкость еще далеко не исчерпана даже в Москве, не говоря о провинции.

Как признают специалисты, динамика развития боулинга напрямую связана с ростом благосостояния населения, ведь основным потребителем подобных развлечений является средний класс. Если учитывать, что доходы россиян растут быстрее роста ВВП, боулингу можно предсказать самое блестящее будущее.

До сих пор практически во всех московских клубах в вечернее время, даже в будни, дорожку желательно бронировать заранее, как столик в престижном *ресторане*. Как утверждает Михаил Чижиков, вице-президент Федерации спортивного боулинга России, в мире индустрия боулинга по прибыльности среди легальных видов *бизнеса* занимает третье место после игорного и нефтяного.

Региональная экспансия

Если поначалу *строительство* боулинг-клубов, как относительно дорогих заведений, велось исключительно в центре Москвы, то после 1998 года, когда цены упали в три-четыре раза, клубы начали открываться и в спальных районах. Как результат - уже сейчас кое-где на окраинах столицы боулинги находятся практически напротив друг друга. По словам Георгия Рябокопя, генерального директора фирмы «ВПСПрогресс» - поставщика *оборудования* для боулинга фирмы Zhonglu, - если посмотреть на карту

города, сразу бросается в глаза неравномерность распределения клубов: «К примеру, на один квадратный километр в районе Белорусского вокзала приходится пять клубов, а на северо-востоке их практически нет».

- В Марьино на одной улице открылось четыре заведения, и поэтому у ряда из них уже появились проблемы с наполняемостью, - говорит Павел Примак. - Вместе с тем, остаются районы, где клубов не хватает. В нашем бизнесе именно местоположение более чем наполовину обеспечивает коммерческий успех - если раньше люди *готовы* были ехать хоть на другой конец города, то сейчас все предпочитают отдыхать по месту жительства.

Как признаются все участники рынка, нехватка помещений - одна из главных проблем, сдерживающих развитие всего *бизнеса*. Причем для боулинга найти подходящую площадь гораздо проблематичнее, чем для того же супермаркета или дискотеки, - по причине жестких стандартов к габаритным размерам дорожек.

- Для открытия клуба на десять дорожек необходимо 1,5 тыс. кв. метров, без колонн и прочих перемычек, - рассказывает Павел Примак. - Поэтому «старое» решение - переделывание цехов бывших *предприятий* - уже не работает. Подходящие помещения в хороших местах давно разобраны. Мы продолжаем их искать, но пока без особого успеха.

Строить же помещение с нуля слишком дорого, и не каждый владелец клуба решится на такие затраты.

Одним из немногих способов найти помещение под клуб является его аренда (или покупка) в крупных торговых центрах (или молах). Также оправдано размещение боулинга при отеле, *гостинице* или казино (как, например, в Golden Palace), что всегда обеспечит наплыв клиентов без дополнительной рекламы. Отдельно стоящий клуб раскрутить всегда существенно сложнее и дороже. Но именно таким путем пошла «Планета Боулинг».

- Идеальный *пример* удачного расположения - наш клуб, открывшийся полгода назад всего в десяти метрах от станции метро «Коломенская». Проезжая или проходя мимо, его просто невозможно не заметить, - говорит Павел Примак.

Вопрос «раскрутки» клуба - второй по сложности после помещения. Все владельцы боулингов единодушны: реклама в газетах и журналах неэффективна, по радио - слишком накладна. По словам Павла Примака, основные клиенты клуба - жители окрестных районов или проезжающие мимо. Самая эффективная реклама - на местах.

Как утверждает Андрей Шитлин, после того как в прошлом году они заказали перетяжку через улицу напротив клуба, которая обошлась в \$3,5 тыс. за месяц, число посетителей сразу выросло на 10%.

Гораздо проще найти помещение в регионах, которые пока остаются для боулинга «непаханным полем». Например, сейчас «Планета Боулинг» строит одновременно пять клубов в Волгограде, Новосибирске и Ростове-на-Дону.

Именно в регионах, по прогнозам Павла Примака и Георгия Рябоконея, боулинг-клубы начнут в ближайшее время появляться наиболее активно. Хотя затраты на открытие клуба в провинции уже приближаются к столичным.

- Все за последнее время поуменьшилось, за копейки, как раньше, ни в одном большом городе площади не приобретешь, - утверждает Павел Примак. - Но все равно это на 30-40% дешевле, чем в Москве. Например, в Ростове для своего клуба мы перестраиваем бывший военный завод, на 3,5 тыс. кв. метров которого разместим более 20 дорожек.

Движение индустрии боулинга в регионы находится в прямой зависимости от динамики развития сетевых супермаркетов и *строительства* торговых моллов: для них боулинг-клуб становится одним из основных арендодателей. Владельцы клубов в регионах рассчитывают на такую же окупаемость, как и в Москве.

По некоторым оценкам, сейчас в России только на стадии проектирования, *строительства* и монтажа находится более 500 дорожек. А в следующие несколько лет ожидается настоящий бум по открытию боулинг-центров по всей стране.

Специальные требования

Стандартная длина дорожки для боулинга - 25,41 м (включая зону разбега, дорожку как таковую и машину для установки кеглей - пинспоттер). Плюс еще 1-1,5 м займет проход для обслуживания пинспоттеров, а

также 3-5 м - зона отдыха для игроков. Дополнительную площадь «съедают» также технические проходы, место для бара и бильярда.

Ширина зала определяется также исходя из количества дорожек. Для двух требуется 3,46 м, для 3 - 5,25 м, для 4 - 6,85 м, для 6 - 10,23 м и т. д. Всего же на одну дорожку приходится примерно 55 кв. м (это по минимуму), а высота помещения никак не может быть ниже 4 м (для комфорта игроков).

Как рекомендует Георгий Рябоконт, от соблазна сократить, пусть и на считанные сантиметры, стандартную длину дорожки лучше воздержаться. Ведь существенную часть прибыли клубы получают за счет профессиональных игроков, для которых крайне важны стандарты.

Полноценный боулинг-клуб - это не только несколько дорожек, набор шаров и тапочек, но и целая инфраструктура для отдыха, где посетитель может провести весь вечер. Именно поэтому при выборе подходящего помещения или при *строительстве* нового необходимо предусмотреть удобные подъездные пути со стороны транспортных магистралей и место для парковки машин.

Главная деталь *оборудования* - пинспоттер - специальный и достаточно сложный механизм для сбора и расстановки сбитых кеглей. До его изобретения эту трудоемкую и достаточно опасную операцию приходилось выполнять специальному человеку. В конструкции пинспоттера более трех тысяч различных деталей, и поэтому важнейшее требование к ней - надежность и долговечность. Полный комплект включает в себя также систему автоматизированного возврата шаров (ее конвейер проходит под настилом площадки); систему автоматического подсчета очков (главный компонент ее - монитор, на котором напротив имен всех игроков отображаются очки); дорожку. Для покрытия дорожек используют дерево или синтетические материалы - и если первое выглядит «дороже», то специалисты рекомендуют по причине долговечности выбирать последнее.

В России представлено *оборудование* трех мировых производителей - двух американских компаний, AMF и Brunswick, а также китайской Zhonglu. Как утверждает Георгий Рябоконт, дорожки китайского производства практически не уступают по качеству американским, а стоят существенно дешевле - \$25-27 тыс.

Комплект американского *оборудования* обойдется владельцу клуба в \$38-40 тыс. Несмотря на более высокую стоимость *оборудования* из США (по сравнению с китайским), в России его покупают чаще. По статистике, 165 из 233 российских боулинг-клубов оснащены американским оборудованием. Специалисты объясняют это тем, что владельцы клубов предпочитают потратить чуть больше денег, но быть уверенными в том, что *оборудование* прослужит долго.

При желании сэкономить до трети стоимости можно купить так называемое «восстановленное» *оборудование*. Однако на него не дается гарантия.

Кегли без пива - деньги на ветер

По оценке профессионалов рынка, одна дорожка обычно бывает загружена 6,5 часа в сутки в Москве и 7,5-8,5 часа - в регионах. За год она способна принести от \$50 тыс. до \$60 тыс. Этого вполне достаточно, чтобы окупить ее стоимость с учетом всех затрат.

Но это далеко не все деньги, которые способен приносить боулинг.

По словам Павла Примака, хороший бар с алкоголем обеспечивает не менее 40% прибыли клубу. Ведь до 70% игроков в боулинг - мужчины, которыми приглашение «погонять шары» напрямую ассоциируется с предложением «попить пивка».

А вот бильярдные столы, установленные во многих клубах, существенной прибыли не приносят, выполняя скорее функцию дополнительного развлечения: посетители боулинг-клубов гоняют «малые шары» лишь в ожидании очереди к «большим».

- Хороший стол для русского бильярда обойдется в \$10 тыс., плата же за час его аренды - всего 150-400 рублей, - говорит Павел Примак. - Так что окупится подобный стол не скоро. Любители бильярда собираются в других местах. Мы предпочитаем использовать площадь для размещения максимального количества дорожек или для бара. И если только случайно остается какой-то угол - устанавливаем бильярдный стол.

Многие клубы открывают на своей территории небольшие магазинчики с фирменной атрибутикой для особых ценителей игры: шарами (некоторые из которых стоят \$200), средствами по уходу за ними, специальной обувью, различными аксессуарами, футболками, сувенирами... Конечно, прибыль от подобной

узкоспециализированной торговли небольшая (до 5%), но магазин способен привлечь особо тонких ценителей игры. А они, как известно, не скупятся ни на какие расходы.

- В среднем, открытие одного клуба с двадцатью дорожками нам обходится в \$1-3 млн., - утверждает Павел Примак.

Небольшой клуб на шесть дорожек, по словам Георгия Рябоконя, можно открыть и за \$300 тыс., из которых половина уйдет на установку специального *оборудования*, остальное - на ремонт и подготовку помещения. В последнем деле владельцы боулинг-клубов проявляют не меньшую фантазию, чем организаторы клубов ночных. Например, известный московский боулинг COSMIK установил 32 дорожки на двух этажах, из них первый - яркий и разноцветный, а второй - полутемный, с ультрафиолетовой подсветкой. На каждом этаже есть по два бара, огромные мониторы с прямой трансляцией спортивных состязаний и прочие «навороты». По самым приблизительным подсчетам, на подобные «изыски» ушло не менее двух миллионов долларов.

Все владельцы клубов не советуют открывать боулинг менее чем на десять дорожек.

- Чем больше количество дорожек, тем меньше удельные затраты на каждую. К *примеру*, в нашем клубе в три смены на 14 дорожках работает 18 человек, но такое же число работников потребовалось бы и, к *примеру*, для семи дорожек, - утверждает Андрей Шитлин.

В России основная доля посетителей боулинг-клубов приходится на тех, кто рассматривает боулинг как вид развлечения или семейного отдыха. Доля игроков, считающих боулинг спортом, составляет не более 10%. В США ситуация прямо противоположна. Основная масса посетителей боулинг-клубов - это люди, объединившиеся в команды (так называемые «лиги»), которые соревнуются между собой практически круглый год. Они выкупают абонемент на посещение клуба сразу на несколько месяцев вперед, тем самым принося его владельцу гарантированный доход. Естественно, что продажа абонементов более выгодна, чем реализация «разовых» билетов.

Специалисты считают, что в нашей стране такое движение тоже может получить свое развитие. Ведь стремление побеждать соперников заложено в каждом игроке, независимо от вида спорта. Уже сейчас во многих российских клубах проводятся местные турниры, для чего все желающие скидываются по одной-две тысячи рублей. 70% призового фонда получает победитель, а 30% в качестве комиссионных - владелец клуба.

СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ?

Счет	Долларов, в ср. за месяц	Процентов, в ср. за месяц
Валовая выручка	118000	100,0
В том числе:		
- от аренды дорожек	55000	46,6
- от бара и <i>ресторана</i>	55000	46,6
- от бильярда и игровых автоматов	8000	6,8
Расходы	50500	42,8
В том числе:		
- на аренду помещения (1200 кв. м)	21000	17,8

- на зарплату персонала	10250	8,7
- на рекламу	1500	1,3
- на закупку продукции для бара и <i>ресторана</i>	13750	11,6
- прочие расходы	4000	3,4
Доход (без учета налогов)	67500	57,2

На такой результат может рассчитывать московский боулинг-клуб с 12 дорожками, баром, *рестораном*, четырьмя бильярдными столами и четырьмя игровыми автоматами. При этом средняя цена аренды одной дорожки составляет \$23 в час. Расчет сделан по опросам предпринимателей.