

АНТОН ДОЛОТИН:

ЗАНИМАТЬСЯ НАДО ТЕМ, ЧТО НРАВИТСЯ

Активное развитие яхтенного рынка в России, появление известнейших мировых брендов неразрывно связано с конкретными именами. Таковы, наверное, реалии нашей страны, а, может быть, это специфика отрасли. Как бы то ни было, личности, стоявшие у истоков яхтенного бума, известны всем, кому близка морская тема. Несомненно, одно из самых известных имен в этой среде — Антон Долотин, глава российского представительства «Azimut-Benetti», совладелец и один из основателей «Royal Yacht Club Moscow». Сегодня Антон согласился ответить на наши вопросы.

Антон Долотин, 40 лет, глава российского представительства «Azimut-Benetti», совладелец: «Royal Yacht Club Moscow», ресторана «Водный», «World Fashion Cafe», мебельного магазина «White Interiors»

Антон, расскажите, пожалуйста, что заставило вас, человека с художественным образованием, уйти в бизнес?

Заставила жизнь. Я начал свою предпринимательскую деятельность в самом начале 90-х годов. Мы все родились в рабочих кварталах, все имели безработных родителей и все нищенствовали. Тогда, конечно, ни о какой учебе речи быть не могло. Особого выбора не было, и я, как и многие, занялся бизнесом и продолжаю им заниматься последние 20 лет.

Мы знаем, что первый ваш бизнес был связан с дизайнерскими мебельными вещами...

Поначалу я, как и мои сверстники в тот момент, и «челноком» был, и китайскими товарами торговал. Но душа, конечно же, тянулась к прекрасному, — это естественно для человека, получившего художественное образование. Хотелось строить бизнес, который был бы или красивым, или интересным. На ранних стадиях становления нашей мебельной компании меня звали работать в более крупные структуры, но мне это было не интересно. Я всегда считал, что нужно заниматься

только тем, что нравится. (Так, кстати, родился и яхтенный бизнес: мы решили заняться тем, что нравится.)

Антон, а как все-таки родилась идея яхтенного бизнеса?

На самом деле — случайно. Первый раз яхты в большом количестве я увидел в Генуе, через которую пролегал путь из Туниса, где мы с друзьями катались на внедорожниках по пустыне. В Генуе как раз проходила яхтенная выставка. Конечно же, в те годы она была куда скромнее, чем сейчас. Мы решили попробовать себя в новом амплуа и купили три яхты «Azimut». С этого все и началось.

Мебельный бизнес к тому моменту был уже успешным?

Он и сейчас достаточно успешный. Правда, в настоящее время мы поменяли его формат, оставив из 30 магазинов только те, что у нас в собственности, и уйдя в более интересную для нас дизайнерскую нишу. А параллельно с партнером занялись яхтенным бизнесом.

Что, на ваш взгляд, сейчас происходит с яхтенным рынком? Как вы его оцениваете?

Рынок сейчас находится в хорошей точке. Сейчас, по моим оценкам, он на уровне 2006–2007 годов. Если в качестве репера брать кризис 2008 года, то можно сказать, что «низы» пройдены и началось движение вверх. Мы видим много совсем новых клиентов, только начинающих свою «яхтенную эпопею»:

сначала 40 футов, потом дальше. Сейчас российский рынок живее всех живых. По сравнению, например, с Италией, он находится в прекрасном состоянии. Во всей Европе сейчас огромные проблемы.

Сейчас хорошее время покупать «Азимуты»?

Сейчас замечательное время покупать «Азимуты»! Прежде всего, потому, что цены не поднимались уже несколько лет. Кроме того, сейчас идеальный момент для получения максимальной скидки.

Какие рынки «Azimut» считает для себя перспективными, кроме России? Какова специфика отдельных рынков?

Сейчас это четыре основных рынка: США, Бразилия и Латинская Америка, Китай и Индия и, конечно, Россия со всеми странами СНГ. Бразилия очень похожа на Россию: таможенные пошлины на яхты в этой стране доходят до 80%. Китайский рынок, несмотря на бурный рост, еще недоразвит. Там нет культуры потребления, так же, как не было ее в России в 98–99 годах. Как и везде, люди проходят путь «машина – квартира – дом»... Яхта — последняя в этом списке, и до нее еще не дошла очередь. Рынок Европы — в ужасной ситуации. То, что там сейчас происходит, просто удручает. Власти говорят о взимании дополнительных налогов с судов, и мы прогнозируем уход европейцев с насиженных мест, таких, как Лазурное побережье, например, в сторону более дешевых: Хорватия, Черногория. »



Еще один ваш бизнес — «Royal Yacht Club Moscow». Почему вы решились им заняться?

В той или иной мере к этому идет каждый, чей бизнес связан с яхтами. Не у всех есть возможности, потому что сегодня в России яхт-клуб — дело рискованное и затратное. У нас совместно с группой «Azimut» такие возможности были, и нам удалось их реализовать. К сожалению, половина яхт-клубов в стране находится в убыточном положении. Успешных не много. Если говорить про Москву, я бы поделил три: «МРП», «Буревестник» и мы. Многие, к сожалению, хоть и считаются яхт-клубами, но активной жизни не ведут, так что из их названия можно смело убрать слово «клуб».

Мебельный магазин «White Interiors» — эксклюзивный представитель фабрики «SCIC S.p.A» (Парма), одной из самых передовых в производстве итальянской элитной кухонной мебели, изготавливаемой на заказ

А что вы лично вкладываете в понятие «клуб»? Что объединяет членов вашего клуба?

Мы сделали акцент на участниках рынка. Это было, наверное, самое главное. Нам удалось сконцентрировать вокруг себя около 60% яхтенного рынка Москвы. Они, в свою очередь, сами стали центром притяжения, привлекая новых и новых членов.

Ни для кого не секрет при этом, что наш клуб — самый дорогой в акватории. Мы изначально ставили перед собой цель быть первыми по уровню, и наши клиенты и партнеры — тоже весьма успешные люди. Яхты, которые у нас стоят, — самые большие в Москве. Правда, в последние годы к нам пришло очень много лодок длиной до 10 метров — так называемого яхтенного «среднего класса». Кому-то нравится находиться у нас, возможно, потому, что все просто и открыто, без лишней сложности. Мы стараемся предусматривать даже мелочи, которые позволяют не ощущать на себе давление «большого брата», такие, как электронные ключи вместо традиционных охранников.

В нашем клубе проводится очень много мероприятий различного уровня: от маленьких частных вечеринок до крупных коммерческих презентаций и выставок. Мы всегда стараемся выдерживать баланс между тем, что нужно нам, и тем, чего ждет от нас общественность. Не отказываемся проводить спортивные мероприятия, такие, например, как детские парусные соревнования. Ведь чем больше будет проходить у нас различных событий, тем известней станет место, тем интереснее оно будет для клиентов.

Как вы видите дальнейшее развитие «Royal Yacht Club Moscow»?

Сейчас мы можем с уверенностью сказать, что яхт-клуб состоялся. Но мы не собираемся останавливаться и, наряду с грамотным управлением, планируем развивать дополнительную инфраструктуру для отдыха наших клиентов. Так, в этом году мы хотим построить плавучий бассейн с пресной водой. В дальнейшем собираемся открыть на нашей территории большой каток, который будет работать с ноября по март вне зависимости от погоды. Ведь в большинстве яхт-клубов зимой жизнь, к сожалению, замирает. Мы сейчас рассматриваем возможности вывести с территории зимнюю стоянку, а на освободившемся пространстве развивать зимние виды развлечений, чтобы отдыхать у нас могли не только владельцы яхт, но и местные жители. А для этого каждый год необходимо делать пусть маленькие, но значительные для нас вещи.

Не жалеете, что в свое время решились создать яхт-клуб?

Нет, не жалею. Это новый этап для нас. Мне как мужчине очень льстит, что я что-то сделал в своей жизни. Восстановил памятник, который до этого лежал в руинах. Мне очень приятно, что у меня по причалам гуляют мамы с детьми из соседних домов. Я вообще живу по принципу, что нас, таких моторов, локомотивов, может быть на 140 миллионов всего один миллион. Кто-то дом себе построил, кто-то ресторан хороший открыл... и вот из этого, собственно говоря, и складывается наша страна. Звучит, возможно, пафосно, но тем не менее так оно и есть. Поэтому я как мужчина горд.

Планируете ли вы создавать еще яхт-клубы?

Мы будем создавать еще один яхт-клуб, но только не в Москве. Сейчас серьезно прорабатываем вопрос открытия яхт-клуба в Самаре, и этого на ближайшие 2–3 года нам будет достаточно. Все еще не списываем со счетов Киев, но не очень понимаем ситуацию, которая там складывается в настоящий момент.

То есть, по вашему мнению, необходимо развивать инфраструктуру в регионах?

Несомненно. В регионах вообще удручающая ситуация. Там нет понятия «яхт-клуб», в основном это так называемая стоянка, куда люди приходят со своим куском железки (он называется «паук», и этот «паук» крепится к каким-то бочкам). Я думаю, что через какое-то время мы все будем с улыбкой вспоминать об этом. Сейчас мы наблюдаем реальный отток клиентов в Европу, потому что у нас есть куда ходить, но нет инфраструктуры.

Планирует ли ваш яхт-клуб в связи с открытием внутренних водных путей прием иностранных судов?

Наверное, мы больше других к этому готовы. Во-первых, мы ближе всего к Москве. Во-вторых, надеюсь, уже в этом году будет работать отель «Hilton», который строится рядом с нами и в котором у нас есть небольшая доля.

Вообще я считаю, что открытие внутренних водных путей — очень правильное решение. Флота у нас в стране катастрофически не хватает, все яхт-клубы, даже самые знаменитые, заполнены не до конца. А лодки из-за рублика, конечно же, пойдут к нам. Может быть, не люксовые, но парусные, экспедиционные точно пойдут.

Антон, вы много лет ведете бизнес с итальянскими партнерами. Что вам дает это сотрудничество?

В моей предпринимательской практике было несколько итальянских «гуру». Мне очень нравится, как эта нация ведет свой бизнес. В представлении среднестатистического россиянина итальянцы — это нация раздолба-

ев. На самом деле, если мы говорим про север Италии, это люди, которые встают в шесть утра, ложатся в двенадцать часов ночи и работают, работают...

За последние 20 лет я сотрудничал с крупными итальянскими компаниями и могу сказать, что всему миру есть чему у них поучиться. Италия в этом смысле — уникальная страна, ее жители могут очень грамотно сочетать и свои вкусовые пристрастия, и бизнес, и семью. Это нация с глубокими семейными традициями, с экономикой, основанной на семейных компаниях. Есть очень много штампов, которые приходят на ум, когда мы вспоминаем Италию, но при проверке они не подтверждаются...

Как вы успеваете работать сразу в нескольких направлениях?

Здесь принцип только один: в любом направлении у нас есть партнеры, которые напрямую заинтересованы в развитии того или иного бизнеса. Это, наверное, самая правильная стратегия в малом и среднем предпринимательстве. У меня замечательные партнеры, которые мне активно помогают.

А как вы решаете, «куда бежать»? Где «вас сейчас больше»?

Меня сейчас больше в «Азимуте», потому что сейчас как раз тот момент, когда их нужно продавать больше всего. Это связано не только с ситуацией внутри России, но и с той ситуацией, которая сложилась на заводе. Мы видим, что Европа покупает мало, и мы

должны помогать. Мы сегодня оставляем минимальную маржу и фактически распродаем «Азимуты», чтобы просто набрать большой бюджет к концу года.

Антон, как складывается ваша жизнь с таким напряженным графиком работы?

В общем-то в последнее время я живу между Москвой, Лондоном, Италией и Францией, то есть практически в самолетах. Приходится много путешествовать, тем более у нас сейчас в активной фазе открытие офиса в Монако. Я подстраиваюсь под своих клиентов и под расписание вылетов самолетов. И меня это абсолютно устраивает. Это мне позволяет соскучиться по всем моим близким и при этом не надоесть им. У меня достаточно сложный характер.

А есть ли у вас хобби, не связанное с работой?

Сейчас уже нет. Раньше было — автомобильный внедорожный туризм. У нас с друзьями была задача — покорить на внедорожниках все пустыни мира. Если не брать американский континент, то у нас это получилось. Мы были в пустыне Гоби и во всех ливийских пустынях, и в Иране, и в Ираке, Северную Африку объездили.

Были снегоходы, мы устраивали на них достаточно большие путешествия, из Москвы до Мурманска, например, или до Санкт-Петербурга. Жили в палатках. Теперь на это нет времени. Сейчас суббота и воскресенье — это дни,

когда я могу увидеть детей, а когда они живут в Лондоне — это еще сложнее.

«Azimut-Benetti Group» — легендарное имя в судостроении, компания номер один в мире, специализирующаяся на строительстве эксклюзивных яхт длиной от 12 до 72 м, океанских круизеров «Benetti». «Azimut-Benetti» имеет самый большой объем инвестиций в этой области. Каждая яхта, вышедшая под маркой «Azimut-Benetti», — настоящее произведение искусства, над которым работают итальянские виртуозы кораблестроения, дизайнеры и архитекторы

Вы сами ходите на яхте?

Конечно, хожу. Сейчас своя яхта продана, но планирую приобрести новую в следующем году. Конечно же, «Azimut», не больше 60 футов. Я хожу без капитана, поэтому мне такого судна достаточно.

Мы благодарим Антона Долотина за то, что уделил время нашему журналу. Его пример еще раз доказывает: если заниматься тем, что нравится, можно преуспеть во многом. Главное — вкладывать душу в любимое занятие, а лучше всего делать это вместе с хорошими партнерами и друзьями. ❏

