

Эдвард ЧЕСНОКОВ

Антон ДМИТРИЕВ:

■ Состоятельный предприниматель из Беларуси рассказал, почему ему комфортно жить и работать в республике.

СМУЩАЕТ ТЕРМИН «ОЛИГАРХ»

Если вы продавали или покупали машину в Беларуси - значит, хоть раз заходили на сайт av.by. Владелец сервиса (и ряда других активов общей стоимостью больше двести миллионов долларов) Антон Дмитриев в интервью для «Союзного вече» рассказал о секретах бизнеса и преимуществах Союзного государства.

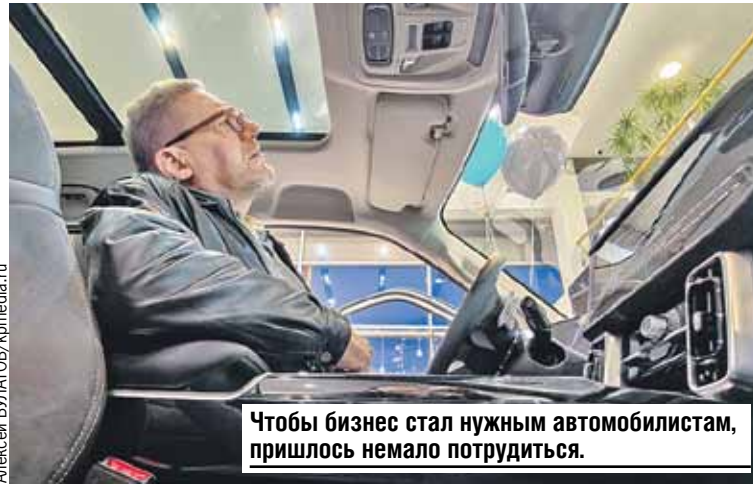
- Вы человек состоятельный и при этом - без второго гражданства. «Неправильный» олигарх!

- Меня смущает слово «олигарх», к ним я точно не отношусь. Такова моя картина мира: за двадцать с лишним лет в бизнесе (сейчас мне уже сорок), наблюдая за жизнью и попробовав силы в разных странах, я сделал осознанный выбор. Хочу вести дела и жить у нас в Беларуси. Поэтому у меня только белорусское гражданство.

- Чем это лучше западных «аэродромов»?

- Для меня Беларусь - место, где можно последовательно, по понятным правилам развиваться: получать качественное образование, знакомиться с грамотными специалистами и просто хорошими людьми. Затем под привлекательной системой налогообложения заниматься бизнесом, каким бы он ни был: финансы, IT, реальный сектор.

БИЗНЕС МЕЖДУ МИНСКОМ И МОСКВОЙ ВЕСТИ ХОРОШО И УДОБНО



Чтобы бизнес стал нужным автомобилистам, пришлось немало потрудиться.

- Как заработали первый миллион?

- Последовательно, долго и сфокусированно. В какой момент это произошло - не знаю, отметку в календаре не ставил. Но помню, что это был продолжительный труд создания бизнеса, накопления прибыли и капитала. Речь сейчас о старейшей из наших компаний - белорусской лизинговой фирме «Открытая Линия». Ей почти двадцать лет. Думаю, если вы будете заниматься предпринимательством такой срок, вероятность заработать первый миллион больше чем реальна.

- Говорят, миллион заработать не очень сложно, а вот десять миллионов - уже очень.

- Успех в бизнесе - это производная функция от настойчивости и дисциплины. Если

взять число один и умножать на коэффициент 1,1 - будет очень маленькое изменение. Но если ты это делаешь последовательно двадцать раз подряд - то на каком-то этапе график стоимости актива начнет резко возрастать. Сначала ты будешь долго расти по чуть-чуть, а затем включается математика сложных процентов. Даже при планке в десять миллионов у меня не было ве-



Двадцать лет он упорно шел к поставленной цели. Отличный пример многим.

зения или удачной сделки - это был все тот же результат продолжительного процесса в течение долгого времени.

ТАКИЕ РАЗНЫЕ МЕНТАЛИТЕТЫ

- Учились в Англии, США. Бизнес-образование и бизнес-модели там другие?

- У них очень длинный временной горизонт. В английском или американском университете тебе могут дать финансовую задачу с тридцати- или даже пятидесятилетним интервалом. «Вот тебе пласт данных, сделай прогноз». И ты высчитываешь: если не будет кризиса, войны или пандемии, то все будет происходить достаточно линейно и можно строить долгосрочную стратегию. Это сильно отличается от нашего подхода, мы на столько времени вперед - хотя бы в студенческих задачах - смотрим редко. И там отношение к капиталу другое. Вот вы спросили про «первый миллион» - но на Западе эти слова не несут никакого волшебного

флера и по эмоциональной окраске стоят в одном ряду с вопросами «как ты настроил первый станок» и «где арендовал первый офис».

- В США деловой подход отличается?

- Система ведения бизнеса у американцев куда более прямолинейная, чем у нас или на Востоке: тебе четко говорят, чего хотят, сразу переходят к делу, составляют понятный план, быстро работают юристы. То есть даже где-то и хотелось бы еще поговорить, людей поближе узнать - но этот важный для нашего менталитета этап опускается.

- А в Китае?

- Для китайцев (если речь о длительном партнерстве, а не о единичной сделке) очень важно выстраивание отношений. Это длительный и поначалу удивительный для меня процесс: к примеру, в течение дня можно пить чай, разговаривать о семье, про Конфуция, о том, поел ли ты, о погоде. Ты в нетерпении: когда перейдем к делу? Но со временем понимаешь, что для твоих партнеров это и есть дело. А то, что для тебя «дело» - обсудить параметры контракта - для них малая часть.

СОЮЗНОЕ ВЕЧЕ

ПОЛНУЮ ВЕРСИЮ
ИНТЕРВЬЮ
СМОТРИТЕ
НА НАШЕМ
КАНАЛЕ В VK



СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

ЗАЧЕМ ТВОРИТЬ ДОБРО

■ Часть доходов компаний направляет на поддержку молодежи.

- Зачем ведете целый ряд благотворительных проектов для одаренной молодежи?

- Я бы говорил не о «благотворительности» - в ней я не эксперт, - а о «социальных инвестициях». Я поддерживаю спорт, образование и молодежь. Например, в Беларуси мы помогаем национальной Федерации триатлона, помогаем детям, которые занимаются циклическими видами спорта (бег, плавание, велоспорт).

- То есть идеология - «помочь лучшим». Сколько примерно процентов от ваших доходов занимают эти социальные инвестиции?

- Двадцать процентов от доходов нашей компании, - это налог на прибыль, который юрлицо оставляет государству. Затем я плачу еще примерно 25 процентов налога с доходов, которые получаю с компании как физлицо. И с того, что остается, мы с партнерами несколько процентов осознанно направляем в социальные инвестиции. У меня есть несколько именных стипендий для молодых спортсменов в Беларуси, а в российском МГИМО мы учредили стипендию для студентов, которые ведут исследования в сфере экономической интеграции двух наших стран.

- Как бизнесмен чувствуете позитивный экономический эффект от Союзного государства?

- И чувствую, и вижу. Свобода перемещения, простота трудовых отношений и финансовых расчетов. Бизнес между Минском и Москвой вести хорошо и удобно.

«НУЖНО МНОГО, ЖАДНО И УМНО СОБИРАТЬ ОПЫТ»

■ Работа на себя и на «дядю» - события не взаимоисключающие.

- Посоветуйте молодежи: идти в свой бизнес - или работать на кого-то?

- Я бы не стал противопоставлять оба варианта. Получение любого профессионального опыта в какой-то компании или на фрилансе, особенно когда только университет закончил, - это все в копилку. Поэтому нужно много, жадно и умно собирать опыт, который потом через несколько лет и поможет ответить на ваш вопрос. Точно воздержусь от слов «да, всем надо идти в бизнес и открывать свои компании» - все-таки должен быть соответствующий внутренний посыл, без которого незачем брать на себя риски.

- Помимо материальной должна ли у бизнесмена быть духовная составляющая?

- Есть исследование российского историка Максима Калинина о сирийском мистицизме, о ближневосточном христианстве ранних веков. Он отстаивает мысль, что предпринимательство может быть твоим предназначением, в том числе если ты веришь в Бога. И если оно является частью твоего служения (создание школ или институтов) и работает во благо общества - то все правильно.

- Беларусь и Россия приняли законы

СЕКРЕТ УСПЕХА

о недопустимости отрицания геноцида советского народа в годы Великой Отечественной войны. Ваши предки тоже сражались в эту войну?

- Мои бабушка и дедушка Михаил и Наталья прошли всю войну. Дед - младшим офицером в войсках ПВО, а бабушка - медсестрой. У них свадьба состоялась 9 мая 1944 года, поэтому мы всегда поздравляли их одновременно и с днем создания семьи, и с Днем Победы.

- Есть любимые места в Минске?

- Мне нравится район Золотой Горки, где прошло детство: филармония, школа №19; мне нравятся, наверное, старые части города, улица Карла Маркса.

- В деньгах счастье?

- О нет, точно не в деньгах. Счастье в правильном целеполагании - когда у тебя мурашки по коже от того, что задумка тебе откликается, а потом претворяется в жизнь.

- Три любимых книги Антона Дмитриева?

- Раз - «Приключения Тома Сойера», он хороший предприниматель; два - Библия: я ее прочитал осознанно за последние несколько лет, это целый пласт знаний; и три - мне сейчас нравится Томас Пикетти «Капитал в XXI веке»: большое исследование о том, как выглядит макроэкономический и финансовый взгляд на мир.