

ДМИТРИЙ АНФИНОГЕНОВ: «В СПОРТЕ И В БИЗНЕСЕ ЗАЛОГ УСПЕХА — КОМАНДНАЯ ИГРА»

Директор по развитию игровой зоны «Красная Поляна» рассказал о том, как из хоккеиста стал бизнесменом, что тормозит развитие туризма в России и почему бизнесмену стоит идти во власть

О спорте и карьере

— Дмитрий, вы не один год были вратарем хоккейного «Сибсельмаша», становились призером крупнейших международных соревнований среди юниоров. В дальнейшем не раз говорили, что хоккей помог стать бизнесменом. Как это связано, на ваш взгляд?

— Бизнес, на мой взгляд, требует тех же качеств, что и командная игра в спорте. Для успеха необходим коллектив, профессионалы, каждый из которых на своем участке успешно выполняет определенные задачи. Тогда все отдельные маленькие победы, микромачты превращаются в одну большую победу.

Хотя, конечно, есть немало случаев, когда представители индивидуальных видов спорта также делают успешную карьеру в бизнесе или на госслужбе. Это люди, которые привыкли полагаться на себя. Но и они со временем приходят к выводу, что нужна команда. Даже такие «индивидуалисты», как боксеры, борцы, либо бойцы без правил, все равно полагаются на окружение: в подготовке, организации и т. д. Поэтому рекомендую всем родителям отдавать детей в спорт.

— Планировали ли уход из спорта в предприниматели?

— Еще в 17 лет, когда пришел в хоккейную команду, стал свидетелем того, как тогдашнего нашего капитана, очень востребованного игрока, отстранили от игр. Ему было 32 года, врачи по медицинским показаниям ограничили его занятия спортом. В этот момент я понял, что спорт не бесконечен, до 30 лет я должен найти себе занятие, которое позволит безболезненно закончить профессиональную карьеру.

— Как хоккеист Дмитрий Анфиногенов стал управленцем и бизнесменом?

— В хоккей профессионально я играл с 2000 года, получал в команде зарплату, параллельно учился. Примерно с 2004 года, еще будучи студентом, мы с друзьями начали заниматься лесом. Затем —

оконным бизнесом. Тогда, в 2006–2007 годах, в стране был бум строительства. До кризиса 2008 года у нас было производство пластиковых окон, металлических дверей, мы работали на многих объектах в Новосибирске — от новостроек до больниц и стадионов. Это был очень интересный период в жизни.

Пожалуй, своего рода вехой, после которой я стал в первую очередь управленцем, а не спортсменом, стал опыт работы генеральным менеджером отеля в Новосибирске. Назначение состоялось достаточно случайно. Мы вели переговоры по поводу работы, связанной с решением земельных вопросов, уже практически договорились, но у меня были сомнения: команда была не очень сильной, а я отвечал за результат, карт-бланш на принятие каких-то кардинальных решений у меня не было. И вот в процессе обсуждения ситуации меня спросили, не могу ли я кого-то порекомендовать на роль руководителя отеля. Я ответил, что отвечать могу только за себя. И тогда меня спросили, готов ли я сам стать генеральным менеджером.

На тот момент практического опыта в этой сфере у меня не было, но я уже объездил весь мир и четко представлял себе с позиции гостя, как должен работать хороший отель. Как оказалось, это основное, что нужно, чтобы заниматься отельным бизнесом.

Буквально через пару дней я вышел на новую позицию. Это было в апреле 2011 года.

— Вы принимаете активное участие в товарищеских хоккейных матчах, которые проходят в рамках крупных мероприятий, например, на Российском инвестиционном форуме. Что это для вас в первую очередь: спорт или форма продвижения игровой зоны?

— Ну в первую очередь я участвую в товарищеских матчах именно потому, что они товарищеские и дружеские. Во время матча есть возможность пообщаться в неформальной обстановке. Все слишком заняты в бесконечных встречах, совещаниях и прочих серьезных делах, поэтому ценим эти встречи.

Что касается бренда игровой зоны, это уже происходит автоматически. Когда представляют игроков, мы, конечно, получаем информацию о том, кто чем занимается. И личные контакты, безусловно, дают возможность обратиться напрямую с рабочими вопросами.

О работе и казино

— Вы играете в казино? Игра в спорте и азартная игра, на ваш взгляд, это разные вещи?

— Я посещаю игорные заведения, в том числе заграничные, например Лас-Вегас, Монте-Карло, Макао. Играю в них и для удовольствия, но в основном все же из профессионального интереса: чтобы посмотреть, как выстроена работа, как быстро персонал реагирует на те или иные моменты, чтобы понять, что мы можем улучшить у себя и каких ошибок можем избежать.

Что касается похожести на спорт, это, конечно, тоже азарт, но это разный адреналин. Я для себя очень четко их разделяю. Для меня это разные вещи.

— Вы бы стали работать в игорном бизнесе, если бы предложение поступило в «дикий» период развития этой отрасли, в 2008 году, например?

— В те времена у моих друзей были игорные заведения, и мы также их посещали. Конечно, по сравнению с сегодняшней ситуацией это другой бизнес. Но я с большим уважением отношусь к тем людям, которые пережили тот опыт и пошли дальше.

Я бы не стал сравнивать свою нынешнюю работу с игровой индустрией в чистом виде, поскольку не работаю в зале, а нахожусь, так сказать, «во внешней среде» и занимаюсь привлечением международной аудитории в сочинскую игорную зону.

— Насколько ненормирован ваш рабочий день и удается ли сочетать профессиональное с личным?

— Я получаю удовольствие от того, что делаю. Поэтому можно сказать, что не работаю ни минуты. Что касается моей занятости, то это 24/7, такой график не только у меня, но и у всей моей команды. Среди контрагентов игровой зоны есть компании из Азии, Америки, и раз они не спят, то не спим и мы. Нужно быть все время на связи, и потому личное уже давно стало рабочим, а рабочее — личным. Свой офис я воспринимаю скорее не как рабочее пространство, а как комфортную среду

обитания. А мой обычный «офис» — это кресло в самолете, номер в отеле или небольшой уголок в игровой зоне, где мы все время в контакте с моей командой и, так сказать, на чеку.

Но все же стараюсь выделить время рано утром или в поздно вечером, чтобы поиграть в хоккей, сходить в тренажерный зал, да и прогуляться хотя бы.

О бизнесе и возможностях

— Что бы вы посоветовали людям, которые хотят сделать успешную карьеру?

— В жизни все часто получается неожиданно. Возникают знакомства с людьми, которые как-то взаимосвязаны с тобой, хотя бы потому, что тоже занимались раньше тем же видом спорта, что и ты, или увлекаются тем, чем увлекаешься ты, либо имеют схожий профессиональный опыт. И порой ты получаешь отличные предложения там, где не рассчитывал их получить. На моей памяти было немало случаев, когда прекрасную карьеру делали люди, изначально приходившие на должность линейного помощника, секретаря или горничной. Главное — что-то делать, предлагать, пробовать, не бояться неудач и помнить, что, даже если что-то не получилось, ты получил опыт, который пригодится в другой жизненной или профессиональной ситуации.

— Есть мнение, что качества бизнесмена обладает лишь порядка 5% населения Земли. Вы верите в то, что для этого нужны какие-то особые качества?

— Я верю в то, что все люди разные. Если один хорош в точных науках, то другой — в переговорном процессе, в гуманитарных или юридических вопросах. Нужно уметь рассмотреть эти сильные качества в себе и окружающих и правильно их использовать. Тогда рано или поздно все получается.

— Что вам интереснее: работать на себя или там, где интереснее проекты и ставятся более масштабные задачи?

— Я для себя четко понял, что чем масштабнее проект, тем интереснее вызов. Если касаться денег, то сейчас обычна ситуация, когда зарплата нанятого менеджера сопоставима с доходами собственника предприятия. Все зависит от масштабов проектов, в которых они себя реализуют.

В этом смысле современной молодежи повезло, сейчас для нее золотое время. С одной стороны, профессиональных кадров не хватает, они в большой цене и за ними буквально гоняются. С другой — есть масса возможностей для запуска стартапов. И, соответственно, выбор — реализовывать свою идею или работать в команде над интересным проектом, который самому было бы не потянуть.

— Принято считать, что на Западе и Востоке бизнес ведут по-разному. Вы согласны с этим?

— По-моему, тут все больше зависит от конкретных людей. Мы разные, с разными подходами к бизнесу, и они далеко не всегда связаны с принадлежностью к той или иной культурной среде. Я работал с партнерами, которым достаточно было пожать руку при заключении сделки, и они выполняли все свои обязательства. И были такие, которые ничего не делали, хотя



СПРАВКА

Дмитрий Анфиногенов родился 9 мая 1983 года в Новосибирске. В 2005 году закончил Сибирский университет телекоммуникаций и информатики. Начиная с 2000 года играл в хоккей. Был вратарем. Женат, растит двоих сыновей.