

? Алексей Николаевич, вы пришли на ПЗСП в 1995 году для прохождения практики формовщиком, обучаясь при этом в Пермском политехническом институте по специальности «авиадвигатели и энергетические установки». К последнему курсу поняли, что ошиблись с выбранной профессией?

— Всё прозаичнее. После окончания школы я хотел поступать в военное училище, но мои родители выступали за гражданский вуз и всячески склоняли меня к этому. Я прислушался к мнению родителей, подал документы в политех, но самостоятельность всё равно проявил, выбрав не строительный факультет, а «авиадвигатели

Следующая строка в моей трудовой биографии — работа в отделе продаж. Я был направлен туда в период, когда завод испытывал сложности со сбытом продукции. Для решения этой задачи Николай Иванович принял решение создать две конкурирующие структуры. Одна из них называлась «Блок», вторая — «Альтернатива», которую я и возглавил совместно с Сергеем Анатольевичем Романовым. Таким образом, на предприятии были успешно применены принципы социалистического соревнования. Помимо реализации газобетона мы «изобретали» новые способы приобретения сырья и материалов. Это было крайне востребованно

МУДРЫЕ РОДИТЕЛИ МОЙ ВЫБОР ОДОБРИЛИ, ПОНИМАЯ, ЧТО, КУДА БЫ Я НИ ПОШЁЛ, ВСЁ РАВНО ОКАЖУСЬ НА ПЗСП

и энергетические установки». В начале 1990-х это была востребованная, престижная специальность. К тому же друг мечтал получить её, вот я и отправился за компанию. В итоге я экзамены успешно сдал, а он нет.

Мудрые родители мой выбор одобрили, понимая, что, куда бы я ни пошёл, всё равно окажусь на ПЗСП. К тому же преподаватели оказались настоящими профессионалами, ориентированными на то, чтобы дать нам базовые знания, на которые впоследствии стало возможным «нанизывать» дополнительные умения и навыки. На сегодняшний день многие выпускники «авиадвигателей...» являются успешными бизнесменами и управленцами, имея базу — инженерное образование.

Когда я пришёл на завод, Николай Иванович (*Дёмкин, генеральный директор ПЗСП, отец Алексея — ред.*) определил два приоритетных направления — снабжение и продажи. Я был делегирован в отдел материально-технического снабжения, руководил которым на тот момент Сергей Анатольевич Романов. Он до сих пор работает на ПЗСП. Именно в тот период я узнал, что необходимо предприятию для бесперебойной работы.

в условиях дефицита настоящих денег, в эпоху векселей, бартерных схем и прочих инструментов. В общем, вертелись как могли.

В 2003 году начался новый, очень интересный для меня и, как показало время, выгодный для ПЗСП проект. В ту пору мы уже активно занимались строительством, и Николай Иванович вышел с инициативой создания собственного оконного производства. По счастливому стечению обстоятельств на выставке «Мосбилд» в Москве я познакомился с представителями компании, рекламировавшей оборудование для производства оконных конструкций и стеклопакетов, которые натолкнули меня на мысль, как организовать такое производство на заводе.

В Перми в тот период фирмы, занимавшиеся установкой окон, сами производили и стеклопакеты, и готовые оконные конструкции — в основном «на коленке»: в гаражах, вручную... Понятно, что продукция, изготовленная таким способом, была дорогой в производстве и при этом, как правило, некачественной. Мы решили создать компанию, которая должна была заниматься производством стеклопакетов в промышленных объёмах и на качественном оборудовании. Приоб-



рели и установили австрийскую линию. Пошли на инвестиции, в пять раз превышающие те, о которых изначально велась речь. И главное — смогли убедить рынок, что установщикам окон экономически выгоднее приобретать стеклопакеты у нас, нежели изготавливать их самим. В итоге дело пошло так хорошо, что затраты на линию — около €1 млн — мы окупили за год. Затем приобрели оборудование для сборки готовых оконных конструкций, в изготовлении которых используем стеклопакеты собственного