

— Дороги и тротуары каких городов посыпаны вашими реагентами?

— Раньше у меня каждый город был на учёте. А теперь сотрудники нашей компании научились так виртуозно работать, что я уже не успеваю оперативно отслеживать. Анализирую про-деланную работу в новых городах по отчётом за прошлый зимний сезон. По-моему, сейчас их около 60. Большая часть городов в России. Нам очень приятно, что нашей продукцией обрабатывают такие особые объекты, как территория Кремля и Красная площадь, Эрмитаж в Санкт-Петербурге, Московский зоопарк, олимпийские объекты в Сочи, детский лагерь «Артек». Есть и другие направления — федеральные трассы, аэропорты, специальные сооружения.

— А оборот?

— По группе компаний приближается к 10 млрд руб. В холдинг входят специализированный научно-исследовательский институт, а также несколько предприятий, которые занимаются и дорожной химией, и нефтехимией, и даже немного машиностроением.

«Казалось, ты покоряешь мир»

— Вы начинали с оборудования для АЗС. Откуда вообще идея?

— Я всегда тянулся к предпринимательству. С детства. Нет, конечно, я хотел быть то футболистом, то космонавтом. Везде пытался чего-то добиться, но в сфере предпринимательства получалось лучше всего. По сегодняшним меркам, конечно, смешно звучит, но тогда, в 15–18 лет, казалось, что ты покоряешь мир.

— А что получалось?

— У меня как-то появилась приставка «Денди». Все дети как дети, играли на ней, а я начал сдавать в аренду. Сначала на территории двора, где жил, в Индустриальном районе. Потом, как говорится, «расширял рынки», выходя в соседние районы. Отдельная история была со сбором долгов. В общем, была детская школа бизнеса. Мне нравилось это. Деньги давали определённую свободу, ощущение независимости.

— Независимости от родителей?

— В целом. Родители в меру своих возможностей (у нас была небогатая семья) делали для меня всё, что могли. У меня не было тяги оторваться от них. Наоборот, хотелось их удивить, подарить что-то: вот, мама, наша старая плита совсем не работает, я тебе на новую накопил.

Математика через «не могу»

— И эти ощущения побудили вас поступить на экономический факультет?

— История с поступлением — отдельный вызов. В начале 1990-х, когда открылся «занавес», всех тянуло на красивое и заграничное. Мне тоже хотелось посмотреть мир и реализоваться в больших масштабах. Поэтому я решил поступать на «иняз». С восьмого класса сосредоточился на гуманитарных науках: английский, русский, литература. Занимался с репетиторами. Точные науки типа математики оказались на втором месте. Я понимал, что это мне, скорее всего, не пригодится, уделял им внимание «по остаточному принципу». Но за пять месяцев до поступления, на подготовительных курсах в университете, я понял, что базовый английский уже выучил. Разобрался с тем, как устроен язык, и, как мне казалось, мог спокойно общаться. Мне не хотелось тратить пять лет жизни на то, чтобы доучивать специфику. Я понимал, что могу это сделать параллельно с получением новых знаний.

Прихожу к родителям, говорю: «Я передумал поступать». У них шок: «Почему? Что случилось?» Отвечаю, что мне нравится заниматься бизнесом и я хочу изучить экономику. Они меня, конечно, поддержали. И вот здесь начался труд. За пять месяцев нужно было освоить всё, что упустил за три года.

Я жил этой математикой. У меня были репетиторы по три раза в день. Не любил — серьёзно, до сих пор не люблю. Через «не могу» это всё заходило. По своему складу я скорее гуманитарий. Но всё получилось, я поступил. И математики стало ещё больше.

Я так устроен, что, если не понимаю практического значения какой-то вещи, не могу заставить себя тратить на неё энергию и время. Я смотрел на все эти

формулы и не знал, зачем они мне в реальной жизни. Да, конечно, они тренируют сознание. Да, они нужны математикам и специалистам в области точных наук и информационных технологий. Но зачем так глубоко знать математические науки мне? Соответственно, мое подсознание отказывалось тратить на их постижение кучу времени. Опять же в университете я уже занимался бизнесом.

— Тем самым, который связан с оборудованием для АЗС?

— Да. Компания называлась «Пермь АЗС сервис» и занималась поставками оборудования для АЗС и нефтебаз Пермского края. Тогда ещё царили времена взаимозачётов: они рассчитывались то маслом, то дизельным топливом. Мы это всё куда-то пристраивали, получали деньги. Документооборот был «на коленке», накладные от руки выписывали. Но мне было очень интересно познавать весь этот мир. Это было примерно с 1995 по 1998 год. Отличный опыт.

— Вы в одиночку вели дело?

— Привлекал друзей, кто хотел. Но идея моя. То, что рядом было, тем и занимался.

Все заводы, которые делали оборудование для АЗС и нефтебаз, находились за территорией Пермского края. Основным заказчиком, конечно, был «ЛУКОЙЛ». И, как все крупные компании, он не любил делать предоплаты, работать по условиям договора контрагентов. Говорили: привезите, положите на склад, мы когда-нибудь рассчитаемся. А поставщики оборудования — тоже из числа крупных заводов с такими же амбициями. Поэтому все энергичные предприниматели, готовые рисковать, выступали посредниками между этими двумя сторонами. До сих пор есть много компаний, которые работают по такому принципу.

«По телефону делал «взрослый» голос»

— Как родилась идея с реагентами? В какой момент надоели взаимозачёты?

— После бизнеса, связанного с АЗС, был ещё один проект — шпалы и рельсы для трамваев. Это тоже получилось почти случайно. В Перми работал Пермский