

А. Донской

## КАРЬЕРА – ЭТО ДВИЖЕНИЕ НЕ ВВЕРХ, А ВПЕРЕД

### Интервью мэра Архангельска Александра Донского ежемесячному деловому журналу «Карьера»<sup>1</sup>

*Свой бизнес миллионер Александр Донской начинал как в американской success story – буквально с одной коробки сигарет. Предприниматель и политик Донской прошёл «огонь» (его магазины не раз поджигали бандиты-вымогатели), «воду» (на него лили помой на выборах кандидаты от партий власти) и «медные трубы» (его рейтинг с момента избрания мэром почти удвоился и зашкаливает за 70%). Сегодня он самый молодой (36 лет) мэр России и самый молодой кандидат в президенты.*

– Александр Викторович, а в президенты-то зачем? Ну нет же шансов. Или как Брынцалов когда-то – чтобы прославиться?

– Я понимаю, что шансы близки к нулю, как и у любого независимого кандидата. Но в то же время меня, как человека демократических взглядов, не устраивает ситуация, что власть в России планируется передать «по наследству». Я предполагаю, что политик, «рожденный» с помощью политтехнологий Кремля, не хочет и не будет решать проблемы регионов. А если произойдет такое чудо, то я с радостью стану его союзником. Думаю, что таких единомышленников наберется много, очень много.

– Какие-то у вас по нынешним временам радикальные суждения – особенно для бизнесмена, хоть и бывшего. Сейчас если уж бизнес, то все больше смирный, «социально ответственный». Кстати, как вы стали предпринимателем?

– После армии устроился на лесопилку (Архангельск вообще в советское время переименовывали в Лесопильск). Там и начал

совмещать работу плотником и сторожем с бизнесом. Хотя бизнесом это назвать сложно: привозил в Архангельск отечественные сигареты из Москвы, а в столицу, наоборот, вез импортные сигареты – Winston, Camel (почему-то в Архангельске их в то время было много, а спросом пользовались дешевые отечественные). И вот на этом дисбалансе я и делал бизнес. Целых два года летал на самолете в Москву – по два раза в неделю. Самое интересное, что по тем ценам полет на самолете окупался маржой с одной коробки сигарет (500 пачек), а я возил по две три коробки. И так два года.

– Проще говоря, были «челноком». А начальный капитал откуда?

– Занял у знакомых, по нынешним деньгам около 5–10 тысяч рублей – как раз на одну коробку сигарет. Но ведь для начала бизнеса нужен не капитал, а решимость. Многие и с капиталом не смогли дела создать.

– У вас эта решимость, надо понимать, была.

– Да, как только появилась возможность – я развил бизнес. Открыл сеть киосков – самых обыкновенных, торгующих жвачками-сникерсами, которые до сих пор стоят по всей России. Довольно быстро увеличил сеть до 17 киосков, а потом все их закрыл, переключившись на создание современных продовольственных магазинов самообслуживания. Я бывал за границей и понимал, что путь к цивилизованной торговле в России неизбежен и выиграет тот, кто раньше это сделает.

– То есть просто делали все «по науке»?

– У меня тогда не было высшего образования, и, может быть, к лучшему, поскольку не

было и неправильно сформированных представлений и шаблонов. Но рыночную ситуацию я понимал лучше других.

Голод в необходимых знаниях я утолял бизнес-тренингами – это наиболее эффективная, на мой взгляд, форма краткосрочного обучения. Искал и находил новые нестандартные программы, а главное – узнавал смелых, интересных людей. И уже позже я окончил Стокгольмскую школу экономики, где преподавали авторы знаменитой книги «Бизнес в стиле Funk». Вот там я действительно многому научился.

Еще один прекрасный способ восполнения пробелов – общение с коллегами из других регионов: мы им не конкуренты, а людям нравится учить, от этого поднимается самооценка, поэтому они с удовольствием делятся своими ноу-хау. Я всегда подыгрывал, и не помню, чтобы получал отказ. Я и сейчас, будучи мэром, активно общаюсь с мэрами других городов, изучаю их опыт.

– Про 1990-е годы обычно говорят: дикое поле, рэкет, убийства. Чем вам запомнились те годы?

– За 15 лет в бизнесе мне довелось пережить абсолютно все. В 90-е бандитские наезды, угрозы, поджоги киосков, битые стекла в магазинах были почти нормой. Но здесь я занял жесткую позицию – не платить криминалитету и вообще никому не платить системно. И я не платил. Нашел, как сейчас говорят, «креативный» выход – начал спонсировать передачу «Порядок» на местном телеканале. И у бандитов складывалось впечатление, что у меня «ментовская крыша», да и у сотрудников силовых структур было понимание, что денег брать не надо. Я полу-

<sup>1</sup> [www.arhcity.ru](http://www.arhcity.ru) 04.05.2007.