



прокуратуру: мол, разберитесь, ваши пермские заводы травят москвичей. Такими методами нас выкинули с рынка за год. Полностью. Наши заказчики просто отказались с нами работать.

— Может, ваши оппоненты просто знали входы в нужные кабинеты?

— Всё в комплексе. Нужные входы, юристы, умение работать со СМИ, наличие собственных СМИ и так далее. По поводу коррупции не скажу, свидетелем не был.

С одной стороны, это было тяжёлое испытание для компании. Можно теоретически заканчивать бизнес. Но, с другой стороны, нет худа без добра. Мы нарастили мышцы. У нас был сложный опыт захода на московский рынок, знания, суперпродукт, низкая цена, энергия и горящие глаза. И мы пошли в регионы. Там не было такой жёсткой конкуренции, и местные власти к этому времени тоже стали более открыты инновациям. Вместо одной опоры мы приобрели несколько, и это позволило нам через пару лет триумфально вернуться в Москву с новыми разработками и брендами. Тогда и появился «Бионорд».

«Попался под руку ребятам из списка Forbes»

— Но в этот момент началась вторая кампания, так? И она закончилась вашим арестом.

— Когда мы доростили рынок по твёрдым материалам до 80–90% и наши обороты стали исчисляться миллиардами, им заинтересовались крупные холдинги. Ребята из списка Forbes. А у них уже другие инструменты.

— Вы знали, что вы «в разработке»?

— Кто тебе об этом скажет? К нам постоянно приходили разные люди из этих холдингов, предлагали добровольно уйти с рынка, иначе лишат сырья и устроят неприятности. Я предлагал им конкурировать по-честному либо объединить усилия по освоению свободной ниши: потенциал рынка реагентов в России — 5 млн тонн, а совокупный объём поставок по стране на тот момент не превышал 500 тыс. тонн.

«Ходил по дорогам, посыпанным моим реагентом, и наслаждался»

— И какой аргумент всё-таки растопил сердца суровых московских чиновников?

— Я это связываю с упорством. Понял, что чем бы ты в жизни ни занимался, если будешь делать всё правильно, тратить энергию и время, то всё получится. Хоть реагенты, хоть кофе, хоть сложное оборудование. Плюс небольшая доля везения. Мне удалось сыграть на внутреннем конфликте. В какой-то момент кто-то с кем-то не договорился. А поскольку я постоянно мелькал у них перед глазами, обратились именно ко мне.

Тоже, кстати, забавная история. Сидят важные мужчины в галстуках. Я с горящими глазами рассказываю им о своих разработках. Видно, что им всё равно. Но я так старался, так старался! Начал раздавать им анкеты, в которых просил указать контактные данные, имя-фамилию-должность, объём потребления, их пожелания к идеальному продукту. Для них это был непонятный формат, а я не знал, как устроена

система. В какой-то момент мне сказали: всё, иди уже. Но тем не менее дали шанс, позволили провести испытания. А на следующий год уже был небольшой заказ.

Это было счастье — не передать. Я ходил по дорогам, посыпанным продукцией моей собственной разработки, наслаждался тем, как ходят люди, как ездят машины. В общем, самым сложным был первый шаг, а дальше уже пошло доверие. С каждым годом мы наращивали объёмы (наш продукт был элементарно дешевле) и за три-четыре года полностью вытеснили импорт. Теперь в стране нет ни одной тонны иностранного продукта.

«За год выкинули с рынка»

— Кого вы так сильно обидели, что против вас развернули кампанию?

— В 2005–2006 годах российские компании, которые также делали ставки на московский рынок, и бизнесмены, которые поставляли продукцию из-за рубежа, объединились и выступили против нас. Начали писать статьи о том, что мы везём с Урала радиацию, отходы, травим людей. Были письма в пермскую