

Текст: Александр Воротилов

ЗАЛИЛСЯ КРАСКОЙ

Как нанотехнологии создали на рынке теплоизоляции Казахстана нишу в 20 млрд тенге

АЛЕКСАНДР БОЯРИНЦЕВ
СТРОИТ ПЛАНЫ ПО ВЫХОДУ
НА МИРОВЫЕ РЫНКИ



«Порой проблематично доказывать консервативным строителям, инженерам, проектировщикам, что один миллиметр жидкой теплоизоляции может заменить до 6 сантиметров минеральной ваты. Правда, в последние годы уже проще достучаться до таких специалистов, но скептиков все равно хватает», – рассказывает Александр Бояринцев о своем бизнесе, построенном на нанотехнологиях. С 2005 года он производит сверхтонкую теплоизоляцию «Корунд», которую можно встретить и на стенах Московского Кремля, и в сеульском метрополитене, и в оргтехнике Hewlett-Packard. Потребитель голосует монетой – в прошлом году компания показала 35%-ный прирост продаж, перешагнув цифру годовой «оборотки» в более чем миллиард тенге. Продукция Бояринцева расходуется по всему миру через сеть представительств, которых на сегодняшний день уже более 400. Казахстан для Бояринцева стал стратегическим направлением – в перспективе он намерен захватить здесь 15% рынка теплоизоляции, оценивая эту долю в 20 млрд тенге. В прошлом году он продал в Казахстан «Корунда» на 270 млн тенге, что на треть больше, чем годом ранее.

ИЗОЛИРОВАТЬ ЭРМИТАЖ

Для потребителя «Корунд» это обычная густая краска, которой можно красить все – от стен и крыш

домов, труб и других коммуникаций до котлов, трейлеров, кораблей и прочих объектов, где нужна теплоизоляция. Благодаря своему составу, в который входят керамические микросферы с вакуумом внутри, краска становится тепловым барьером с рабочей температурой от -60 до +200 градусов Цельсия и сроком службы до 30 лет. Принцип работы «Корунда» многогранен и заключается в одновременном блокировании всех видов теплопередачи – конвекции, теплопроводности и лучистого тепла. Сверхтонкий теплоизолятор наносится практически на любую поверхность и после полимеризации имеет гибкую матовую поверхность. Например, покрашенный чудо-краской горячий котел можно спокойно трогать руками, притом что теплобарьер не превышает миллиметра.

Состав теплоизолятора разработали российские ученые на базе Волгоградского инновационного ресурсного центра (ВИРЦ), а в 2005 году сделали первую коммерческую партию. Сейчас «Корунд» используют по всему миру. Например, продукт нашел применение в программе «Энергоэффективный квартал» в Тюмени, Казани, Белгороде, Брянске, Липецке, используют его на объектах Главного управления делами Президента России, питерского Эрмитажа. Южнокорейские Samsung, Orion также оценили эффективность изобретения российских ученых. Не так давно компания Hewlett-Packard провела испытания в Израиле и внедрила «Корунд» по всему миру в свое оборудование для устранения образования конденсата. Помимо этого, российский теплоизолятор используют предприятия нефтегазовой отрасли, строительства, производственные предприятия и многие другие.

ВЫГОДНЫЙ СОЮЗ

«Впервые в Казахстане мы стали продавать «Корунд» в 2008 году. Первый покупатель из Шымкента на нас вышел сам – он приехал курировать отгрузку на Волжский трубный завод, и там ему нас порекомендовали, – вспоминает Александр Бояринцев. – Не прошло и месяца, как для Шымкентской ТЭЦ был приобретен крупный объем нашего теплоизолятора. Я сам сопровождал первую партию до объекта – это был мой первый визит в Казахстан».

Ранее Александр Бояринцев продавал за территорию России партии от 3 тыс. литров – в этом случае его компания ВИРЦ брала

на себя расходы на таможенное оформление груза – около \$800 за партию. Практика показала, что наиболее востребованные единовременные объемы «Корунда» для Казахстана

составляли 400–600 литров. Так что до введения Таможенного союза казахстанским заказчикам приходилось брать на себя оформление груза, с удорожанием себестоимости, либо делать товарные запасы.

«Сейчас все изменилось, отпала необходимость в таможенной очистке груза, что положительно сказалось на развитии нашей сети в Казахстане. На сегодня во всех средних и крупных городах Казахстана есть наши представительства – чуть более 40 по стране, – делится опытом международной экспансии Бояринцев. – У нас много крупных проектов. Например, наше представительство в Атырау плотно работает с «АтырауНефтеМаш», павлодарский дилер делает серьезные поставки на Павлодарский НПЗ. Представители из Усть-Каменогорска внедряют «Корунд» в социальные сферы, утепляют школы, детские сады, больницы. Карагандинское представительство поставляет хорошие объемы металлургическому концерну ArcelorMittal, шымкентский дилер – НПЗ «Шымкентнефтеоргсинтез», шымкентской ТЭЦ. Очень сильные дилеры в Астане, Семее и Алматы».

Динамикой увеличения продаж Бояринцев доволен: рост объемов в 2012 году по Казахстану составил 30%. «Почти четверть нашего объема – из 850 тыс. литров – продается через казахстанских дилеров, это более 200 тыс. литров, что в денежном эквиваленте составляет около 270 млн тенге», – рассказывает он. По прогнозу Бояринцева, в 2013 году им удастся увеличить объемы продаж на 50%. По его оценкам, потенциал сверхтонкой жидкой теплоизоляции в Казахстане может составить 15% (сейчас 1% от рынка теплоизоляционных материалов) и достичь до 20 млрд тенге.

ОБЩЕСТВО БЕЛЫХ ВЕДЕРОК

Там, где есть хороший рост продаж и маячат миллиарды, всегда найдутся персонажи, ➤

ПОЧТИ ЧЕТВЕРТЬ
НАШЕГО ОБЪЕМА
ПРОДАЕТСЯ ЧЕРЕЗ
КАЗАХСТАНСКИХ
ДИЛЕРОВ