

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



«**П**орой 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 теплопереноса – 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 дойти 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**



ИЗ-ЗА ПОДОБНЫХ ДЕМАРШЕЙ «ИНВЕСТОРОВ» БОЯРИНЦЕВ НЕ СПЕШИТ ОТКРЫВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО В КАЗАХСТАНЕ

которым это не будет давать покоя. Александру Бояринцеву не раз поступали предложения организовать псевдопроизводства с привлечением государственных денег. От этих предложений он, разумеется, отказывался. «Полтора

года назад один из наших казахстанских клиентов загадочно попросил о встрече в Волгограде, – понизив голос, рассказывает Бояринцев. – Суть его предложения сводилась к тому, чтобы мы согласились на следующую схему работы: мы продаем ему продукцию без этикеток, в наименовании указывая свою продукцию сырьем для производства жидкой теплоизоляции. Для чего? Данный гражданин предполагал решение двух задач. Первая – мифическое производство, оно заключалось бы в наклеивании этикетки и гордо называлось бы «инвестпроект» – со слов горе-промышленника, инвесторы уже были найдены. Вторая задача – «решение» проблемы

теплоэнергосбережения для Казахстана, силами некоего инновационно-промышленного предприятия».

В обмен на согласие участвовать в сделке Бояринцеву пообещали долю в «проекте», от которой он отказался. Через несколько месяцев один из казахстанских сайтов сообщил «о начале производства первого казахстанского продукта на основе нанотехнологий...». «Один из наших представителей выяснил, что поставщик «белых ведерок» был найден в Китае, качество продукции было соответствующее, – поделился разведанными Александр Бояринцев. – Обидно за инвесторов данного мероприятия, за покупателей, которые потеряют доверие к отрасли из-за этих «инноваторов». Надеюсь на казахстанские надзорные органы, которые могли бы разоблачить данных господ».

Из-за подобных демаршей некоторых казахстанских «инвесторов» Александр Бояринцев не спешит открывать производство в Казахстане, так же как и продавать франшизы, хотя его часто об этом спрашивают казахстанские клиенты и представители. «Даже если мы продадим ТУ, то казахстанский производитель не получит такую же цену на сырье, какая есть у нас. В итоге получится абстрактное ноу-хау без фактического применения, и уж точно

оно не будет нести экономическую обоснованность применения относительно традиционных минераловатных утеплителей».

Бояринцев спешит заверить, что опыт работы в Казахстане больше позитивный, чем негативный. Он очень доволен своими представителями, многие из них стали его друзьями: «Я три раза был в Казахстане, и всегда встречи проводились в формате «короля, который приехал на свадьбу». Никогда не забуду, когда мои шымкентские партнеры в ресторане «Кок-Сарай», узнав, что я до этого никогда не пробовал настоящую азиатскую кухню, заказали мне все меню данного заведения».

ЧЕРЕЗ БАРЬЕРЫ

Китай, как всегда, поспекает за спросом и уже представил свой вариант жидкой теплоизоляции. «Стоит ли говорить о качестве, гарантиях, долговечности? Вопрос скорее риторический, – спрашивает Александр Бояринцев. – Ни технологий, ни соответствующего производственного оборудования у них нет, отсюда низкое качество».

Производственная база в ВИРЦ оснащена оборудованием Siemens, Horiba, BepaqOy, OBLF GmbH. Для изготовления сверхтонкой керамической теплоизоляции здесь используют импортное сырье лидеров химической индустрии, таких как концерн BASF, AZKO NOBEL, ЗМ. «Кроме того, мы являемся крупнейшим покупателем сырья в Евразии у американской ЗМ, поэтому эта корпорация предоставила нам специальные цены, что в итоге сказывается на стоимости продукции», – добавляет Александр Бояринцев.

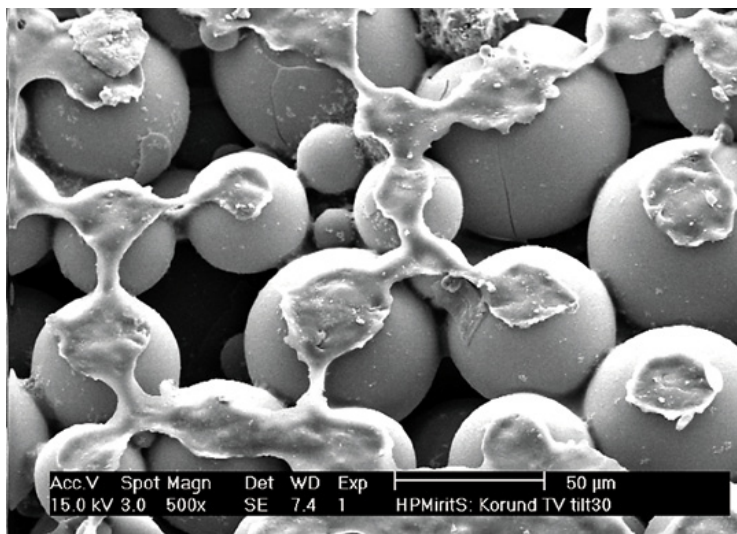
Сейчас Бояринцев занят расширением линейки «Корунда» – к имеющимся четырем модификациям «Корунда» будет добавлено еще три продукта, в том числе жаропрочные варианты с рабочей температурой +450 градусов по Цельсию. Кроме того, ученые ВИРЦ уже работают над новыми «рецептами».

О ВРЕДЕ КАБАКОВ

Секрет успеха Александра Бояринцева, с его же слов, банален – нельзя останавливаться и довольствоваться тем, что имеешь. «Представьте школьную рок-группу, где есть солист, барабанщик, гитарист и клавишник. Они с успехом поют на школьных концертах, иногда их приглашают на городские праздники. И вот солист предлагает поехать на

ПОД МИКРОСКОПОМ

Основа сверхтонкого теплоизолятора – микросферы с вакуумом внутри, которые являются основой теплового барьера



«Евровидение» или «Золотой Граммофон»! Трое отказываются, мол, нам хватает того, что мы в ресторанах играем. В итоге солист получает «Грэмми», а его бывшие партнеры так и играют по кабакам «Владимирский централ», – проводит параллель Бояринцев.

Он сам раньше был зомби-продавцом: продавал шоколадки, газировку, «бич-пакеты» и многое другое. В 2005 году занялся нанотехнологиями, и когда пошли первые заказы, он понял, что нужно двигаться дальше, а не быть клавишником с вечным «Владимирским централом». «Партнерам хватало зарплаты в 100 тысяч рублей в месяц, дальше они не хотели двигаться. В 2008 году я встретил свою будущую жену, которая тогда работала в одном из европейских банков в России. Мне ее удалось убедить, что теплоизоляция – перспективное направление, и она стала моим партнером. До сих пор она отвечает за администрирование, логистику, документооборот, кадры и является моим заместителем», – рассказывает Александр.

Сейчас Александр Бояринцев вместе с женой и по совместительству своим заместителем Вероникой строят планы по развитию бизнеса и ставят себе планку по производству в 2013 году миллиона литров «Корунда». **12**

15%

РЫНКА
ТЕПЛОЙ
ИЗОЛЯЦИИ В
КАЗАХСТАНЕ
– ТАКОВ
ПОТЕНЦИАЛ
НАНОКРАСКИ
НА
БЛИЖАЙШИЕ
ГОДЫ