



НЕЧАСТО В КРУПНОМ
БИЗНЕСЕ МУЖ И ЖЕНА –
ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ В ОДНОЙ
И ТОЙ ЖЕ КОМПАНИИ

“ 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