



## “ 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, VeneqOy, OBLF GmbH. Для изготовления сверхтонкой керамической теплоизоляции здесь используют импортное сырье лидеров химической индустрии, таких как концерн BASF, AZKO NOBEL, 3M. «Кроме того, мы являемся крупнейшим покупателем сырья в Евразии у американской 3M, поэтому эта корпорация предоставила нам специальные цены, что в итоге сказывается на стоимости продукции», – добавляет Александр Бояринцев.

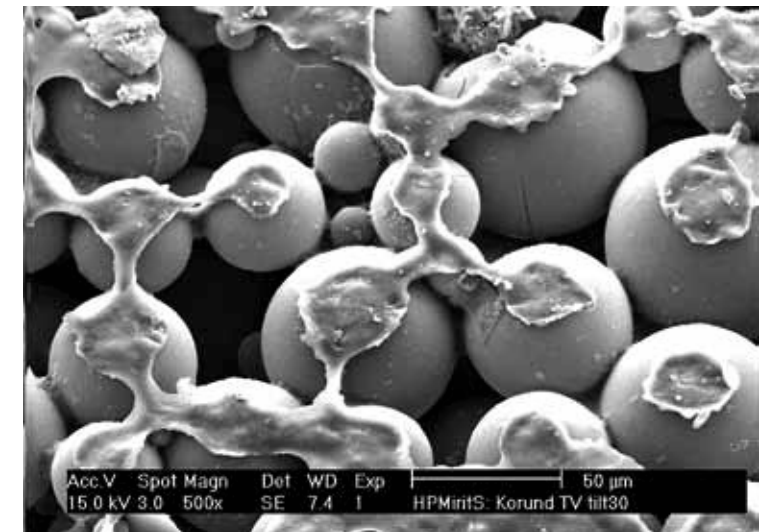
Сейчас Бояринцев занят расширением линейки «Корунда» – к имеющимся четырем модификациям «Корунда» будет добавлено еще три продукта, в том числе жаропрочные варианты с рабочей температурой +450 градусов по Цельсию. Кроме того, ученые ВИРЦ уже работают над новыми «рецептами».

### 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». ■

# 15%

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