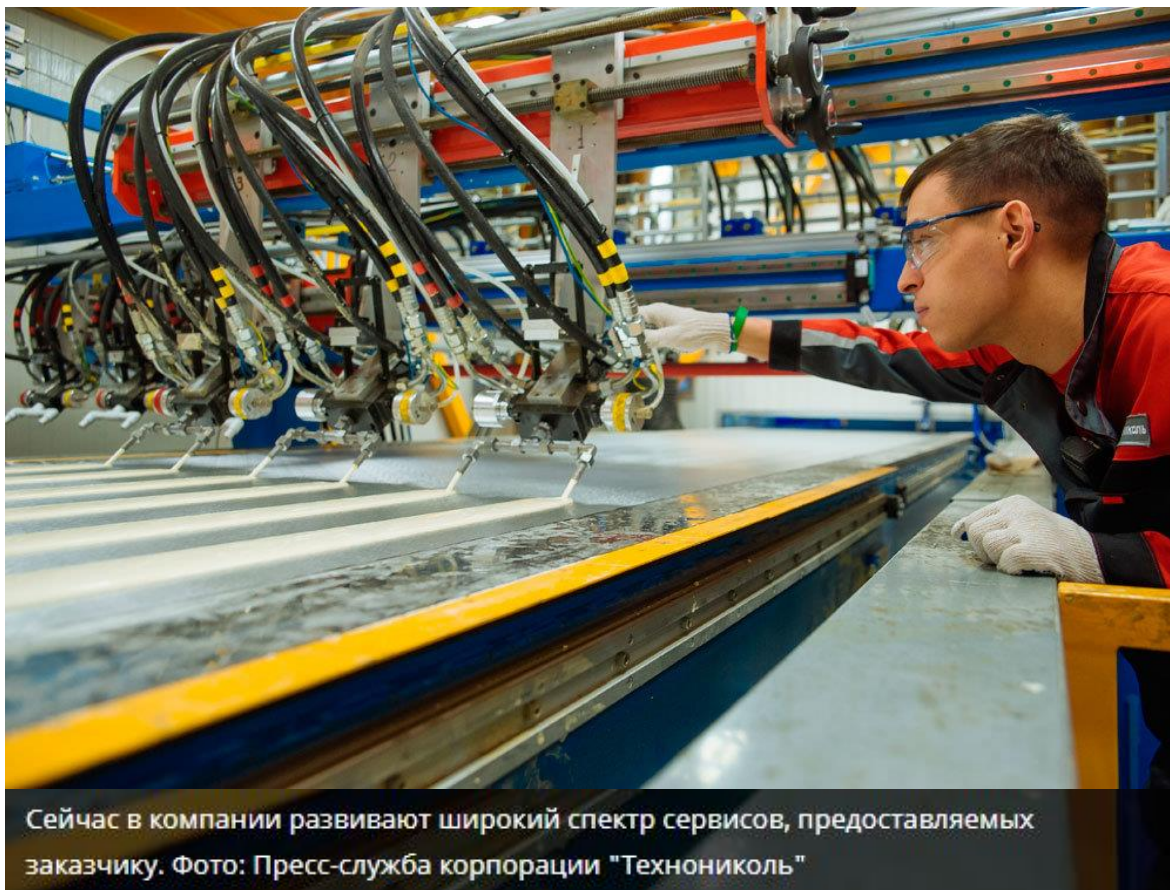


# Начинать надо с крыши

Успешный бизнес можно развивать даже в непростых экономических условиях

Принято считать, что в России создать крупный бизнес возможно лишь в трех ситуациях. Надо иметь доступ либо "к трубе", либо к "распилу" бюджета, либо унаследовать серьезный капитал от предков. В пользу этих утверждений работает и список миллиардеров российского Forbes: достаточно почитать десятка три фамилий на сон грядущий, чтобы навсегда получить прививку от желания заняться бизнесом. Тем более, когда экономическая ситуация в стране сложилась не самая лучшая, уровень жизни падает, а западные санкции становятся все изощренней.



Сейчас в компании развивают широкий спектр сервисов, предоставляемых заказчику. Фото: Пресс-служба корпорации "Технониколь"

Однако для юношей, выбирающих жизненный путь, есть и другие примеры, которые стоило бы прилежно изучить. Один из них - путь двух студентов-физтеховцев, которые создали крупнейшую в России и одну из крупнейших в Европе корпорацию по производству строительных материалов "Технониколь" с нуля.

Хотя нулем считать две пары крепких молодых рук и хорошее образование, наверное, не стоит. И так, студенты МФТИ Сергей Колесников и Игорь Рыбаков работали в обычном стройотряде - крыли крыши. Научившись этому непростому делу, стали подрабатывать на частных заказах - как тогда говорили, шабашили. А в 1992 году их осенило - почему бы не основать частную компанию? Тогда это было довольно просто, и, потратив всего 200 долларов, они стали частными предпринимателями, которых тогда, в пору наивного капитализма, было пруд пруди. Большинство из новоявленных капиталистов миллионерами так и не стали.

Первый офис новой компании размещался прямо в общежитии Физтеха. А сегодня в корпорацию "Технониколь" входит более полусотни производств в семи странах мира. Кроме того, в структуре компании имеется 18 учебных и 6 научных центров, 22 представительства в 18 странах мира. Ее продукция - гидро-, тепло- и звукоизоляция, кровельные материалы, фасадная плитка и т.п. - поставляется в 90 государств. Штаб-квартиры "Технониколь" расположены в России, Польше, Италии, Китае и Индии, а ее выручка за 2016 год составила 70 миллиардов рублей.



Приоритетная программа по поддержке занятости будет расширена

У каждого, кто слышит о подобном взлете, возникает один вопрос: как? Сами бизнесмены считают, что секрет успеха - правильно выбранная стратегия.

- В 1994 году мы с партнером почти за бесценок купили Выборгский рубероидный завод, который ничем не отличался от прочих провинциальных предприятий средней руки: устаревшее оборудование, низкая квалификация работников и соответствующие ей

зарплаты. Вложили немалые средства в модернизацию завода и начали производство рулонных кровельных материалов. Завод работает до сих пор, - рассказывает Сергей Колесников.

За последующие пять лет компания прибавила еще четыре производства и 35 торговых представительств, включая первое за рубежом - в Киеве. Первые поставки за рубеж - в Финляндию и Швецию - "Технониколь" осуществила в 1998 году, который всем памятен как год дефолта. В 2001 году корпорация приобрела завод в Литве и начала выпуск гибкой черепицы SHINGLAS по американской технологии. Сегодня на этом предприятии двухслойная гибкая черепица производится автоматизированным способом. А всего современные материалы для скатных кровель, битумную фасадную плитку и комплектующие товары для них, а также основу для гидроизоляции производят еще четыре завода. Помимо этого на других предприятиях компания выпускает мастику, строительную химию, экструзионный пенополистирол, каменную вату. И на всех этих производствах главным требованием было и остается высочайшее качество продукции. По мнению собственников, это главное условие успеха Бизнеса.



*Для развития бизнеса важен и комфортный инвестиционный климат, который складывается из разных аспектов*

- Чем выше качество продукции, тем меньше времени тратится на переделки - тем ниже себестоимость и требуется меньше рабочего времени, - пояснял один из основателей компании Сергей Колесников на вебинаре, которые иногда ведет для начинающих предпринимателей. - Важно добиться стабильно высокого качества. Затем нужно проанализировать, нет ли возможности убрать в процессах лишние операции. Затем выравнять загруженность оборудования, чтобы не было перезагруженных и недогруженных участков. И лишь затем уже имеет смысл задумываться о модернизации оборудования.

В компании планируют производство на дальнюю перспективу, поэтому занимаются и созданием новых строительных материалов, и модернизацией существующих технологий. Для этого созданы научные центры, в которых изучают физико-механические характеристики материалов, испытывают характеристики и долговечность материалов. Это позволяет ежегодно выводить на рынок несколько новых продуктов.



На всех производствах компании главным требованием было и остается высочайшее качество продукции. Фото: **Пресс-служба** корпорации

**"Техниколь"**

Вторая составляющая качества - профессиональные компетенции собственных кадров и строителей, использующих продукцию с маркой "Технониколь". В учебных центрах их обучают инновационным технологиям и особенностям применения новых материалов. Причем не на словах, а в ходе практических занятий на современном монтажном оборудовании и специальных стендах. Здесь повышают свою квалификацию и сотрудники, и партнеры компании.

- Хорошей школой для нас были кризисы 1998 и 2008 годов, - вспоминает Сергей Колесников. - Они показали, какое большое значение для устойчивости компании имеет производительность труда. Сегодня этот показатель в нашей компании составляет в среднем 14 миллионов рублей на человека в год. Притом, что в среднем по нашей отрасли это примерно 2,5 миллиона рублей. За счет эффективности экономические сложности мы переживаем чуть легче. А последний кризис нам во многом даже помог. Девальвация рубля позволила более чем вдвое увеличить экспорт. Если раньше нас знали в основном в Европе, то теперь мы поставляем продукцию в Канаду, Новую Зеландию, Иран и многие другие страны. Современные производственные линии обеспечивают европейское качество наших материалов, а ослабление рубля позволяет поставлять за рубеж продукцию по конкурентоспособным ценам. Последний кризис также не застал компанию врасплох, позволил освоить совершенно новые направления. В прошлом году в Рязани началось производство теплоизоляции PIR, которая популярна в Европе и США, а на российском рынке практически не была представлена. Запустили производство монтажных пен, а также добавок в бетон.

Другой вектор развития, который выбрали в компании, - наиболее полное удовлетворение запросов потребителя. Не просто поставить ему свою продукцию, но и сделать это быстро, в срок, который нужен клиенту, предоставив ему удобные формы заказа и оплаты, а также помочь с проектированием и монтажом. Поэтому сейчас в компании развивают широкий спектр сервисов. Один из них -

комплексные поставки. Партнерам предлагается не один какой-то материал, а система, в которой все компоненты подобраны для решения конкретной строительной задачи. Заказчику это удобно - не нужно ничего дополнительно просчитывать, анализировать совместимость. Все за него уже сделано, и комфортность работы становится важным преимуществом компании.



2017-ый оказался щедрым на инициативы, регулирующие бизнес

- Не менее важен для успеха принцип бережливого производства, - подчеркивает Сергей Колесников. - Тут у нас в стране особыми достижениями похвастаться никто не может, поэтому мы много изучали зарубежный опыт, ездили на японские заводы. И сегодня уже сами стали экспертами в этой теме. К нам на заводы приезжают с экскурсиями, мы ведем тематические вебинары. Вот буквально на днях приезжали с экскурсией из учебного центра компании "Тойота" - было особенно приятно, что те, у кого мы учились, сегодня привозят слушателей поучиться у нас.

Качество и надежность позволяет компании выигрывать тендеры на обеспечение поставок на самые престижные стройки страны: объекты зимней Олимпиады 2014 года и Универсиады в Казани, космодром Восточный, наноград Сколково, новые станции Московского метрополитена, спортивные сооружения чемпионата мира по футболу 2018 года.

Еще одна амбициозная цель - более широкое присутствие на внешних рынках, развитие экспортных поставок. Особый интерес представляют растущие рынки, в том числе и в странах АТР.

Но не менее важным для имиджа компании в "Технониколь" считают высокую социальную ответственность, реализуя программы по двум направлениям. Первое - программы, направленные на улучшение экологии. Даже основные мероприятия, посвященные 25-летию компании, которое отмечают в этом году, связали с защитой окружающей среды: в городах присутствия компании посадили "Аллеи Технониколь" - около 10 тысяч деревьев. В Москве партнером компании стал Аптекарский огород - Ботанический сад РАН. Второе направление - поддержка спорта. В Ульяновской и Рязанской областях построили биатлонные базы, которые передали государству, но помогают их содержать.



Цифровизация поможет экономике перейти на новый уровень

Безусловно, для развития бизнеса важен и комфортный инвестиционный климат, который складывается из разных аспектов. Но в первую очередь сегодня препятствием для инвестиций являются постоянные изменения законодательства, говорят бизнесмены. Инвестор, в том числе и иностранный, просто не может прогнозировать, что его будет ждать дальше. И хотя органы власти многое делают для улучшения

инвестиционного климата в стране, крайне важно решить именно эту проблему, от чего экономика только выиграет.

Вся история компании "Технониколь" показывает, что вести современный, честный, прозрачный и при этом успешный бизнес можно, если правильно выбирать приоритеты, ставить перед собой амбициозные задачи и постоянно учиться. А нынешним студентам есть у кого поучиться тому, как ставить цели и достигать их.