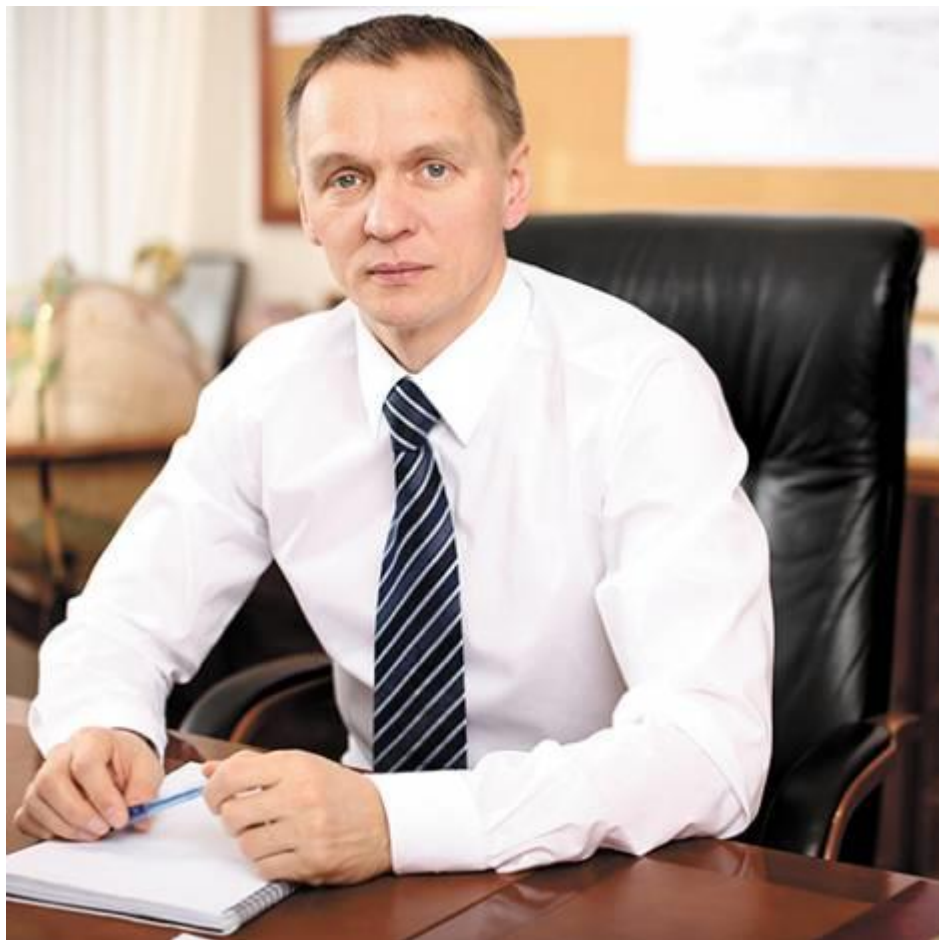


## Сергей Колесников, президент корпорации "ТехноНиколь": Наш опыт доказывает: производство кластером эффективнее



**В октябре подведены итоги всероссийской премии по производительности труда. В номинации "Промышленность строительных материалов" все три призовых места были присуждены заводам компании "ТехноНиколь", а один вышел на 8-е место в общем рейтинге, обойдя крупнейшие предприятия сырьевого сектора и IT-бизнеса. Человек, который создал этот высокотехнологичный бизнес, совладелец и президент корпорации - Сергей КОЛЕСНИКОВ.**

С именем «ТехноНиколь» связано создание на Дальнем Востоке современной строительной индустрии. Корпорация специализируется на производстве гидроизоляционных материалов, гибкой черепицы и теплоизоляционных материалов. Два завода базируются в Хабаровске. И успех молодого, даже по российским меркам, бизнесмена Сергея Колесникова, с одной стороны, уникален, с другой - типичный для нашего региона. Бизнес он сделал своими руками и имеет масштабный инвестиционный опыт. Об этом, с акцентом на инвестиционный климат нашего региона, состоялся разговор корреспондента «Дальневосточного капитала» с Сергеем Колесниковым в коридорах Восточного экономического форума-2018.

**- Сергей Анатольевич, насколько известно, прежде, чем построить завод каменной ваты в Хабаровском крае, вы присматривались к Приморью. Почему сделали выбор не в пользу Приморского края?**

- У «ТехноНиколь» в Хабаровске уже работало предприятие по производству базальтовой теплоизоляции. Мы были заинтересованы в расширении его мощностей, но проект реализовывался очень трудно. Это было пять лет назад. Тогда мы начали присматриваться к соседним регионам. Но в итоге все сложности разрешились, и мы смогли запустить проект по соседству с уже работающим предприятием. Согласитесь, это рациональнее с точки зрения бизнеса.

**Досье "Дальневосточного капитала":** Сегодня производственная компания «ТехноНиколь» включает в себя 53 производственные площадки в 7 странах мира (Россия, Беларусь, Литва, Чехия, Италия, Великобритания, Германия) и 22 представительства в 18 странах мира. Она также имеет 18 собственных учебных и 6 научных центров, укомплектованных высокотехнологичным оборудованием, ведущих разработку новых продуктов и решений для строительной отрасли. Продукция компании поставляется в 95 стран. Офисы «ТехноНиколь» располагаются в России, Польше, Италии, Китае и Индии. Выручка производственного комплекса «ТехноНиколь» за 2017 год составила 79,17 млрд руб. Сам Сергей Кослесников с партнером Игорем Рыбаковым занимает 80-е место (партнер Игорь Рыбаков - 84-е) в списке миллиардеров «Форбс».

- Много говорят о больших вливаниях со стороны федерального центра в регион. Но Приморский край сегодня находится в нижних строчках рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов. На ваш взгляд, насколько объективна эта оценка? Что нужно изменить в крае?

- Сложно оценить ситуацию непосредственно в крае, для этого нужно в нем работать и детально прорабатывать инвестиционные планы, взаимодействовать с агентствами по привлечению инвестиций, представителями органов власти. Могу сказать, что в принципе изменение инвестиционного климата - вопрос непростой и длительный. Это связано не столько с деньгами, сколько с отношением к бизнесу. Важна заинтересованность органов власти в работе с инвесторами, как новыми, так и теми, кто уже работает в регионе. Возможно, власти и готовы обсуждать проблемы, но их надо решать, и решать быстро.

- На ВЭФ вы говорили о том, что существует огромная проблема с логистикой российских товаров в Китай. Ваша продукция, например, из Рязани едет в европейские страны без перегрузок, а на Дальнем Востоке ее приходится перегружать из российских автомобилей на китайский транспорт, что увеличивает на несколько дней сроки доставки. Прислушались ли к вашим словам?

- Мы этот вопрос поднимаем уже три года. Мы говорили об этом, в том числе, и президенту РФ Владимиру ПУТИНУ. И власть нас услышала. В июне было подписано межправительственное соглашение, в соответствии с которым больше не потребуются перегрузки продукции. Но соглашение пока не действует. Идут дополнительные проработки. Оно должно вступить в силу с 1 января 2019 года. Очень надеемся, что срок не перенесут, все необходимые нормативные документы сделают, все согласования будут получены. Это крайне важный вопрос, который оказывает непосредственное влияние на возможность успешного экспорта с территории Дальнего Востока.

- Вы назвали условия работы резидентов ТОР на Дальнем Востоке «практически идеальными». Каких инвесторов эти условия могли бы, в первую очередь, привлечь на Дальний Восток уже сегодня?

- Мы запустили производство на базе ТОР «Хабаровск» и можем объективно оценить условия данной территории опережающего развития. Наши заводы располагаются в семи странах мира. Мы - международная компания, и нам есть с чем сравнивать. В ТОР «Хабаровск» - прекрасные условия с точки зрения налоговых льгот, доступа к инфраструктуре, скорости решения вопросов и пр. Но когда мы говорим

о возможности ведения бизнеса на Дальнем Востоке, важен еще большой спектр факторов. Внутренний рынок здесь маленький. А любому бизнесу нужен спрос. И здесь глобально возможны два пути решения проблемы - резкое увеличение численности населения на Дальнем Востоке, чего вряд ли можно добиться даже в среднесрочной перспективе, либо развитие экспорта. Вот этот вариант - более реальный.

Но для того, чтобы развивался экспорт, нужно разрешить большое количество проблем. Об одной мы уже сказали - возить грузы в азиатские страны и обратно без перегрузки. Другая - на Дальнем Востоке очень сложная логистическая ситуация, не хватает дорог, логистических центров. Даже простых деревянных поддонов порой нет. Потому сама стоимость автомобильных перевозок крайне высокая.

Кроме того, не хватает таможенных переходов - во-первых, до них сложно доехать из-за нехватки дорог, во-вторых, на них в сезон большие очереди. Фуры могут стоять по несколько дней. На азиатских рынках высокая конкуренция, и наши товары никто не будет ждать 3-5 дней. Без решения этих вопросов развивать любой бизнес в регионе непросто.

**- Мы видим отчеты институтов развития Дальнего Востока о крайне эффективной работе с инвесторами. На ваш взгляд, эта оценка объективна? Как бы вы с точки зрения инвестора охарактеризовали работу Министерства по развитию Дальнего Востока?**

- Я считаю эту оценку объективной. По сравнению с тем, что происходило в дальневосточных регионах в плане инвестиционного климата лет 10 назад, и тем, что мы видим сейчас, разница огромная. Создание Минвостокразвития, акцент на развитие дальневосточных территорий - это, безусловно, правильный шаг. Инвесторам работать стало намного проще.

Уже прошло почти два года, как мы запустили в ТОР «Хабаровск» предприятие по производству базальтовой теплоизоляции. Завод вышел на проектную мощность. И именно благодаря поддержке краевых властей, предоставленным налоговым льготам нам удалось построить проект быстро, и сократить сроки окупаемости с 10 до 7 лет.

Могу сравнить Хабаровск, где у нас открылся в прошлом году новый завод, с Китаем. Сегодня заработная плата в Хабаровске как минимум не выше, чем, скажем, в Харбине. С точки зрения стоимости энергии эти регионы тоже сопоставимы. Другое дело, что у России проблема с подключением электроэнергии, проблема с инфраструктурой. В отличие от Китая - очень мало промышленных парков на Дальнем Востоке. Если вы приедете в Харбин, вас встретят руководители нескольких промышленных дирекций, которые будут конкурировать за вас.

Хабаровск и Приморье, по многим показателям - налоги, трудовые и сырьевые ресурсы - могут быть местом крайне привлекательным для российских инвесторов и международных компаний. Инфраструктуры на Дальнем Востоке катастрофически не хватает. Я знаю, что эту проблему решают. Знаю, что со скрипом она движется. Но ее нужно как-то подталкивать.

**- Продукция холдинга пользуется спросом в большинстве развитых стран Юго-Восточной Азии. Лично поработав с партнерами из этих стран, могли бы вы дать практические советы власти и дальневосточным предпринимателям?**

- Бизнес-культура в азиатских странах кардинально отличается от того, к чему мы привыкли в России и на Западе. Причем значительные различия есть и просто между странами, например, между Китаем и Индией, Японией и Вьетнамом. Здесь сложно давать однозначные советы. Могу сказать, что, во-первых, нужно

запастись терпением. В Азии не принято решать деловые вопросы быстро. Требуется большое количество многораундовых переговоров, достижение определенного уровня доверия, чтобы состоялось деловое партнерство. Во-вторых, азиатским бизнесменам важен релевантный опыт и рекомендации своих соотечественников. И здесь стоит активно продвигать уже состоявшиеся успешные проекты. В-третьих, важно уважение - и к культуре партнеров, и к особенностям бизнес-среды, а также готовность постоянно учиться новому, быть гибкими и слышать другую сторону.

**- Что должно измениться в Приморском крае, чтобы следующий завод вы решили бы построить здесь?**

- Как мы уже говорили, важен спрос. Будет развиваться внутренний рынок на Дальнем Востоке, будет динамично расти экспорт - мы будем увеличивать мощности. Но здесь, в первую очередь, нужно оценивать целесообразность проекта. Пока наш опыт доказывает эффективность создания производственных кластеров, и приоритет интенсивного развития над экстенсивным. Например, в центральном регионе мы сконцентрировали производство в Рязани, там у нас действует сразу 9 заводов. В других регионах мы пока придерживаемся такой же стратегии. В рамках ПМЭФ «ТехноНиколь» и Корпорация развития Дальнего Востока подписали соглашение о строительстве двух новых предприятий на территории ТОР «Хабаровск». Суммарный объем инвестиций составит около 600 млн рублей.