

# «Надо начинать бизнес в России»: Сергей Колесников в проекте «Герои РБК»

Как студент, подрабатывавший кровельщиком, вместе с партнером создал компанию с годовой выручкой 80 млрд руб. и попал в глобальный список Forbes? Президент корпорации «Технониколь» Сергей Колесников — в проекте «Герои РБК»



- 00:04 О предпринимательстве, инфраструктуре в Рязани и начале карьеры
- 10:03 О развитии бизнеса и покупке активов
- 16:50 О госполитике и ведении бизнеса в России и за рубежом
- 20:50 О биатлоне и строительстве стадиона в Рязани
- 24:48 О семье
- 25:57 О выручке и рынках сбыта
- 31:33 О производстве и условиях для сотрудников

## **О предпринимательстве**

«Мы гордимся зачастую своими национальными успехами в области балета, космоса, спорта, и я был бы очень рад, если бы российскими предпринимателями гордились наши граждане. Я часто выступаю публично в спорах с чиновниками. И вы знаете, крайне обижаюсь, когда читаю слова молодого журналиста, что выступил ярко представитель бизнеса, а сотрудник ФАС наконец-то встал на сторону общества. Я хочу подчеркнуть, что это сословие, что мы, предприниматели, есть часть такого же общества, как и вы. Мы просто являемся определенным сословием со своими интересами <...>. Причем мы самые активные члены общества, самые активные. И естественно за эту активность часто получаем».

## **О начале бизнеса**

«Мы покупали стеклоткань в Гусь-Хрустальном, в Махачкале, отправляли в Учалы (город в Башкирии. — РБК). Учалинский завод перерабатывал это сырье в популярный в то время гидростеклоизол (битумный материал для кровли. — РБК). И грузил в Москву, где мы эту продукцию продавали на ненасыщенный, я бы даже сказал, голодный, по тем временам рынок, поскольку, кроме рубероида, ничего особенного не было, а импортные материалы стоили все еще дорого. Конечно, с точки зрения старта это было интересное время. До 1997-го, до 1998 года дистрибуция кровельных материалов была нашим основным видом деятельности».

## **О покупке первого завода в Выборге**

«Мы приехали, познакомились с директором, и ушло два года на то, чтобы договориться о том, чтобы мы могли купить это предприятие. Были долгие переговоры с другими акционерами <...>. Помню, было собрание, на которое приехали с одной стороны автоматчики, с другой стороны автоматчики. Они зачитали решение мэра города Выборга, который пишет, что собрание акционеров незаконно, пожалуйста, все разойдитесь. Конечно, по нынешним меркам все это кажется странным. При чем здесь автоматчики? При чем здесь мэр города? Но тогда это было именно так. Нужно было иметь нервы, чтобы не уйти с собрания, рассказать нашим людям, что мэр города здесь ни при чем и администрация ни при чем. Есть законы, есть проспект эмиссии, были сроки по выкупу акций, эти акции не выкуплены, поэтому они гасятся. Потом мы построили первый завод в 1998 году в Рязани, и после этого компания начала активно расширять свою деятельность именно в производстве кровельных битумно-наплавляемых материалов».

## **О том, почему важно вести бизнес в России, и о работе за рубежом**

«Если мы представители культуры России, то надо начинать бизнес в России. Если мы не сможем добиться каких-то серьезных успехов в России, то нечего думать об Италии. Для русских, для тех, кто говорит на русском языке, важно начать бизнес именно на территории русскоговорящей, с одинаковой культурой».

Когда у нас появилась испанско-итальянская команда, сразу увеличилось количество поставок не только для итальянских заводов, но и для российских. У нас появились контакты и в Чили, и в Мексике, и в Северной Африке, и в Израиле. Шотландцы принесли свои навыки маркетинга. Так что в этом смысле что-то работает в обратную сторону. Мы многие вещи взяли у наших итальянских и шотландских коллег для реализации нашей цели стать международной компанией».

## **О биатлоне и строительстве стадиона в Рязани**

«Я начал заниматься с 1984 года биатлоном. Хотя думал, что еще будет стрельба. И все спрашивал тренера, когда же будет винтовка. Он сказал, скоро, скоро, научись только бегать. И винтовку я видел только через три года. А так все это больше было похоже на кроссы, на легкую атлетику, на лыжи <...>. Не было стрелковых тренировок: патроны были дорогие. Нам давали эту винтовку перед стартом, потом мы бегали эти старты, потом снова сдавали и опять их не видели. Мне кажется, что у меня с тех пор остался какой-то комплекс, что я так и не научился стрелять».

Я сколько в Рязань ни приезжал, не мог понять: почему такой город, рядом с Москвой, а ни одного нормального лыжного стадиона здесь я не видел; и город казался очень скучным <...>. Проект получился, и очень приятно, когда видишь зимой, что стоянка вся заполнена и машины стоят вдоль дороги и на трассе <...>. И мне, конечно, было приятно, когда на какой-то очередной встрече или церемонии по поводу какого-то открытия нашего предприятия замгубернатора по промышленности подходил, говорил спасибо, жал мне руку. Я говорил: «За что?» — «Ну как за что, за центр, всем нравится». Мне, конечно, очень приятно было это слышать. То, что жителям Рязани это понравилось».

## О семье

«Мне очень повезло с женой. Я считаю, что половина того, чего я добился, — это ее заслуга. Она очень умная, красивая, талантливая, спокойная жена, которая может меня поддержать словом и в сложные минуты понять. Конечно, работа нервная, и часто мы ищем ответы, которые сложно найти. Нервничаем, ругаемся... И в этом случае хороший тыл — семья, энергия, которую мы получаем в семьях. Я считаю, что, наверное, в каждом мужчине 50% того, чего он достиг, — это женщина, которая стоит за этим мужчиной».

Подробнее на РБК:

[https://www.rbc.ru/own\\_business/14/12/2018/5c0fd8bf9a7947ab8d406a69](https://www.rbc.ru/own_business/14/12/2018/5c0fd8bf9a7947ab8d406a69)