



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ ТЕХНОНИКОЛЬ

второй сотне. Но давайте посмотрим, кто ее опережает. В первую очередь — производители сырья: углеводороды, металлы. Это понятно. Торговые сети. Тоже понятно. Банки, страховщики. Из реального сектора, причем несырьевого, — в основном девелоперы. Отметим важную особенность: российский девелопмент существует вне международной конкурентной среды. Сам на зарубежных рынках практически не выходит (и правильно делает), а иностранных девелоперов, которые работают в России, можно пересчитать по пальцам. Подрядчики в строительстве — да, девелоперы — нет.

То есть среди несырьевых компаний, работающих в реальном секторе экономики на международных рынках, ТЕХНОНИКОЛЬ — одна из первых. В своей сфере — строительные материалы — просто number one в России.

Каким образом компания заняла это место в плотной конкурентной среде? На этот вопрос очень точно отвечает Сергей Колесников в своей книге «ТЕХНОНИКОЛЬ — главная роль»: «Конкуренты и есть главные учителя. Никто так не учит, как они. От них заражаешься самыми разными идеями и глубже осознаешь те вещи, о которых и сам думал раньше. Поэтому встреча с конкурентом всегда интересна обеим сторонам, конкуренты что-то получают от тебя, а ты от них. Это всегда поединок и взаимообогащение. Ведь даже получив полезные советы или новые знания, надо еще умудриться их реализовать, воплотить в жизнь, довести до результата».

Собственно говоря, это и есть стратегия, которой ТЕХНОНИКОЛЬ следует уже четверть века: освоение самых передовых технологий, усовершенствование и адаптация к конкретным условиям. А также — постоянное расширение продуктовой линейки.

### Экспансия на восток и запад

Ключевский в свое время писал, что главный факт всей российской истории — колонизация и освоение новых территорий. С учетом несоизмеримости масштабов что-то подобное можно сказать и о компании ТЕХНОНИКОЛЬ.

В течение пяти лет после приобретения Выборгского завода компания прибавила еще четыре производства и 35 торговых представительств, в том числе первое зарубежное — в Киеве. Отметим, что это пятилетие отмечено дефолтным 1998 годом. Что такое дефолт? Бешеная валютная волатильность, кризис неплатежей, сокращение производств по всей стране — но и новые возможности для реального сектора экономики, в том числе ориентированного на экспорт. Первые поставки за рубеж компании ТЕХНОНИКОЛЬ состоялись как раз в 1998 году. Продукция была отгружена в Финляндию и Швецию.

Кризисные волны еще не успокоились, когда в 2001 году корпорация приобрела завод в Литве и начала выпуск гибкой черепицы SHINGLAS. Эту американскую технологию компания освоила и внедрила в российское строительство. Сейчас это единственное в России и Европе предприятие, где

двуслойная гибкая черепица производится автоматизированным способом. Каждые три минуты с конвейера сходит количество материала, необходимое для кровли среднестатистического загородного дома. Именно с этого времени берет свое начало бизнес-направление, которое на данный момент объединяет четыре завода по производству современных материалов для скатных кровель, битумной фасадной плитки и комплектующих товаров для них, а также по производству основы для гидроизоляции.

В 2003 году запущен новый проект — производство мастики и строительной химии. Сегодня это направление включает шесть заводов.

Полимерная изоляция — хит 2007 года. Тогда было начато производство экструзионного пенополистирола. Сегодня его выпускают семь заводов ТЕХНОНИКОЛЬ. Совокупная мощность — 3 млн кубометров в год.

2008 год — снова кризис в экономике. А ТЕХНОНИКОЛЬ запускает в городе Юрга Кемеровской области построенный с нулевого цикла завод по производству каменной ваты.

Сейчас предприятие полностью обеспечивает потребности в теплоизоляции на основе каменной ваты в Сибирском регионе. Понимаете? Полностью. В Сибири, а не в Сочи. Кстати, о Сочи: компания осуществляла поставки и на объекты зимней Олимпиады 2014 года, и на другие знаковые стройки: Универсиада в Казани, космодром Восточный, здания нанограда Сколково, новые станции Московского метрополи-

## ЦИФРЫ И ФАКТЫ

В составе корпорации ТЕХНОНИКОЛЬ — 51 производство в 7 странах мира, 18 учебных и 6 научных центров, 22 представительства в 18 странах. Штаб-квартиры располагаются в России, Польше, Италии, Китае и Индии. Выручка за 2016 год составила 70 млрд руб. В год ТЕХНОНИКОЛЬ производит: более 300 млн кв. м рулонных материалов; 400 тыс. тонн мастики и строительной химии; 11 млн куб. м каменной ваты; 3 млн куб. м полимерной изоляции; 30 млн кв. м теплоизоляционных плит LOGICPIR. Экспорт составляет 20% производимой продукции. Продукция поставляется в 90 государств. География поставок — от Рейкьявика, Исландия (самая северная столица мира) до Веллингтона, Новая Зеландия (самая южная столица мира). Сотрудники подразделений говорят на 23 языках: английском, русском, литовском, латышском, эстонском, французском, немецком, польском, итальянском, испанском, турецком, финском, шведском, голландском, венгерском, бельгийском, португальском, румынском, болгарском, арабском, чешском, словацком, украинском. Сеть профессиональной строительной дистрибуции ТЕХНОНИКОЛЬ включает: 104 торговых отделения; 560 тыс. кв. м складских помещений. В Строительной академии ТЕХНОНИКОЛЬ обучаются более 40 тыс. человек ежегодно.

тена, спортивные сооружения чемпионата мира по футболу 2018 года.

За последние два года ТЕХНОНИКОЛЬ запустила шесть новых заводов, включая четыре на новых для себя рынках — инновационной теплоизоляции PIR, монтажных пен, добавок в бетон и водосточных систем.

Итог первой четверти века: у компании ТЕХНОНИКОЛЬ более полусотни производств в семи странах, продукция поставляется в 90 государств. ●