

**Владимир Путин
поздравил
МГИМО
с юбилеем**

**Алексей
Островский:**

«Смоляне и президент
мне доверяют»

**Окно
в Париж**

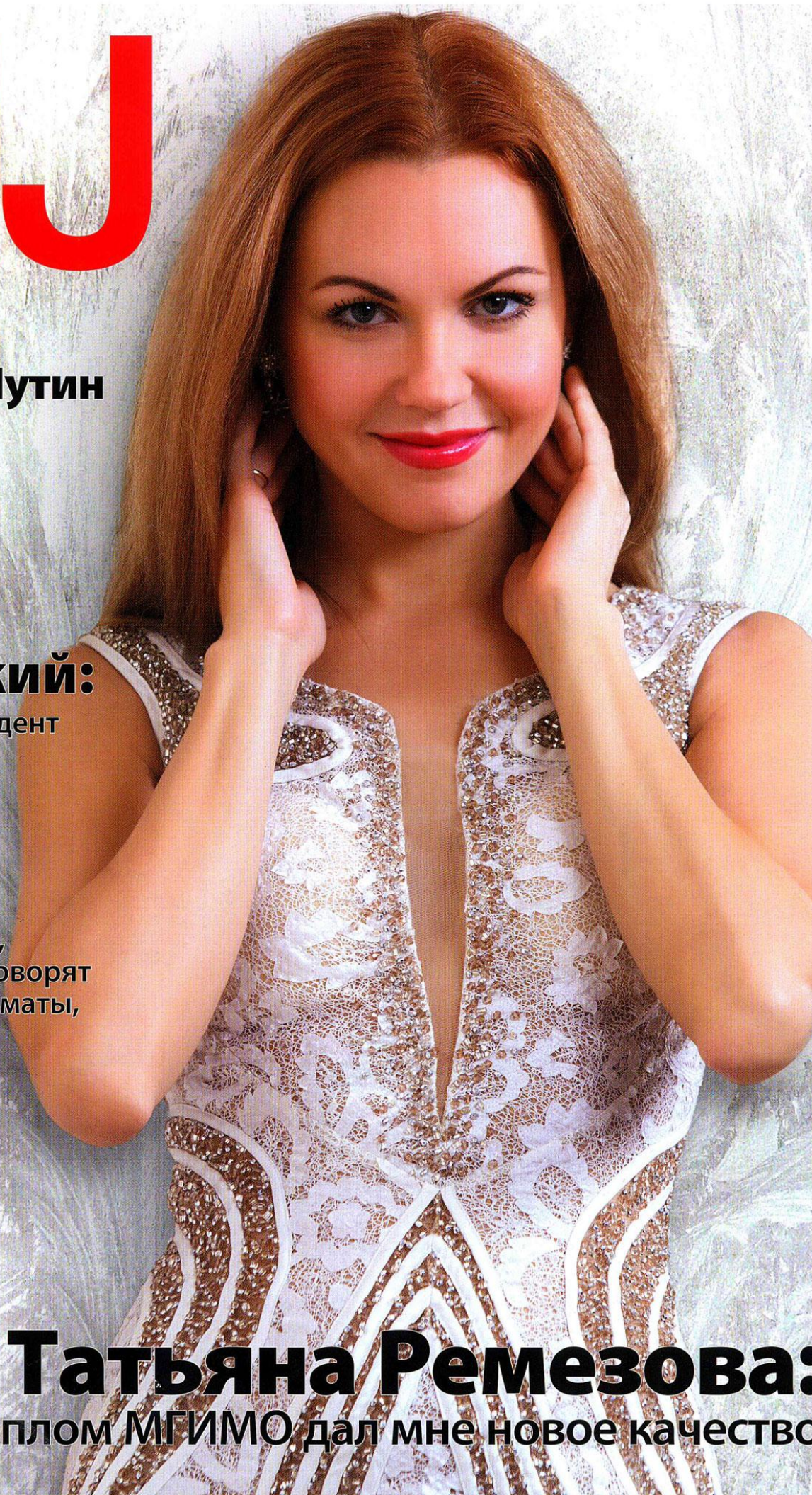
Хоть и не закрыто,
но сквозняк, как говорят
российские дипломаты,
чувствуется

НАШИ ЛЮДИ

Сергей Тихвинский
Александр Орлов
Наталья Кузьмина
Алексей Шабуров
Анастасия Гай

Татьяна Ремезова:

Диплом МГИМО дал мне новое качество



А. ШАБУРОВ: «ОТДАЮ ДОЛГ АЛЬМА-МАТЕР»

Летним воскресным днем в начале 90-х Алексей Шабуров, который только демобилизовался из армии, приехал в московский парк «Сокольники», чтобы погулять и посмотреть германскую выставку. «Я уже не помню, какой товар немцы выставили для обозрения, но в памяти хорошо сохранился разговор, который у меня возник с одним из организаторов выставки. Я был юношей подкованным, всегда много читал и многим интересовался, поэтому произвел на этого человека впечатление. Им был Виктор Иванович Демидов, бывший дипломат, который, уйдя из МИДа, занялся выставочным делом. Его преимуществом было понимание, как организуют выставки на Западе, а главной проблемой — нехватка толковых людей. Тогда ведь чем все занимались? Кто-то торговал, кто-то делил, а кто-то отнимал. И мало кто создавал». Идея делать выставки Алексею понравилась, но в тот момент его приоритетом было образование. Он уже поступил в один из вузов, которые тогда росли как грибы после дождя. Но Демидов сказал: «Поступи лучше в серьезный институт — МГИМО. Будешь учиться и работать». «Я благодарен ему за этот совет, — говорит Шабуров, — потому что, если честно, поступить в МГИМО было моей школьной мечтой». Сегодня Алексей Шабуров (МП, 1999) — президент Международного выставочного центра (МВЦ) «Сокольники». В 2010 году, когда он возглавил МВЦ, в «Сокольниках» ежегодно проводилось 23 выставки, сейчас — 170! Оборачиваемость площадей возросла с 5 до 70 процентов! Не случайно ректор МГИМО А. В. Торкунов обратился именно к Шабурову с просьбой помочь возродить университетский музей. «Я с готовностью согласился. Этим я как бы возвращаю МГИМО долг. Если бы не образование, полученное здесь, я никогда бы не добился в жизни такого успеха».

Но двадцать лет назад, когда он пришел в компанию Демидова, выставочного бизнеса в России практически не было. Если на Западе культура этого дела насчитывала многие века, то у нас его развитие остановилось на ярмарке. «Это объясняется тем, что в Советском Союзе отсутствовала капиталистическая модель — с конкуренцией производителей

и их товаров. Экономика носила командный характер: какую номенклатуру сверху спустят, такой ассортимент фабрики и будут производить, а потом выставлять на выставку. Между тем за рубежом выставка служила местом, где шел естественный отбор. И если товар никому не был нужен, производитель задумывался: может, надо остановить его выпуск, закупить другое оборудование и

на следующий год привезти на выставку другой продукт? В советские годы об этом не думали, выставка в «Сокольниках» была просто показухой».

Начинать пришлось с нуля. И Демидов был прав: образование юриста-международника, специалиста со знанием иностранного языка, которое он посоветовал получить Шабурову, было в те годы очень

«КОГДА А. В. ТОРКУНОВ ПОПРОСИЛ МЕНЯ ПОМОЧЬ ВОЗРОДИТЬ МУЗЕЙ МГИМО, Я С ГОТОВНОСТЬЮ СОГЛАСИЛСЯ. ЭТИМ Я КАК БЫ ВОЗВРАЩАЮ ДОЛГ АЛЬМА-МАТЕР»

важно. «Семьдесят процентов наших клиентов, которые выставляли свои товары на площадке в «Сокольниках», были иностранными — немцы, голландцы, французы видели в «Сокольниках» плацдарм для захвата российского рынка, который был





огромным и, по сути, пустым. Я помню, как немцы приезжали из Шереметьево с огромными чемоданами, набитыми западногерманскими марками! Они понимали: надо быстрее захватывать рынок, пока российская промышленность не встала на ноги».

А поскольку многие отрасли в 90-х годах действительно лежали в руинах — например, не было как таковой мебельной промышленности, — не развивалась и выставочная деятельность. «Мы не могли использовать западную систему организации выставок, потому что там принцип такой: выставлять свою продукцию должны напрямую производители, фабрики, а дилеры и посредники — приезжать и заключать контракты на ее закупку. В России все было наоборот: производители составляли всего 30 процентов участников выставки, остальные были дилерами. В этом бизнесе такое соотношение считается показателем весьма низкого уровня».

«СВОИМ ПЕРВЫМ СЕРЬЕЗНЫМ ДОСТИЖЕНИЕМ Я СЧИТАЮ МЕБЕЛЬНУЮ ВЫСТАВКУ, ПЛОЩАДЬ КОТОРОЙ МЫ ЗА ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА ДОВЕЛИ ДО 150 ТЫС. МЕТРОВ! ЭТО УРОВЕНЬ ПРИЛИЧНОГО ПАРИЖСКОГО МЕБЕЛЬНОГО САЛОНА. МЫ СОБРАЛИ ЛУЧШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И В ЕВРОПЕ»



Ричард Никсон, Никита Хрущев, Клим Ворошилов и другие — на фоне купола американского архитектора Ричарда Фуллера. Москва, «Сокольники», 1959 год

Параллельно Алексей Шабуров постигал азы международного торгового права на факультете МП, который возглавлял его бессменный декан Г. П. Толстопятенко. «Это была не учеба, а какой-то ураган! Приходилось тяжело, голова за годы производства и службы в армии отвыкла учиться. Я проводил в институте по 18 часов, спал в библиотеке. Как при этом ухитрялся и бизнес развивать, и семьей заниматься — у меня уже было двое детей, — ума не приложу! Но я с рвением посещал даже те спецкурсы, каких не было в моей учебной программе, например дипломатический курс профессора Зоной или первого российского посла в Ватикане Вячеслава Костикова, — просто я считал, что надо по

максимуму брать все, что предлагал институт. И конечно же, старался не пропускать выступления мировых лидеров, которые приезжали в МГИМО. Это было потрясающе, когда ты мог задавать вопросы людям уровня генсека ООН Кофи Аннана или Жака Ширака, которых иначе можно было увидеть только по телевизору!»

В 1999 году учеба была наконец завершена, был пережит кризисный 1998 год, и к Шабурову пришло понимание, что момент для серьезного развития бизнеса настал. «В. И. Демидов, передав мне свои знания, ушел на пенсию, а я создал Международную выставочную компанию (МВК), которая должна была организовывать выставки на площадке «Сокольников». Я начал ездить

по миру, посещая различные крупные trade-shows, автосалоны, устанавливая связи, интегрируясь в международные ассоциации, привозя отовсюду книги по выставочной деятельности. Это тоже была учеба, в течение нескольких лет я 24 часа в сутки жил в этой среде, постигая все тонкости выставочного бизнеса — а их море! Нельзя просто прийти на рынок с деньгами и сказать: я сделаю выставку. Это будет провальная авантюра. Надо детально изучить специфику отрасли, лучше не одной — мебельной, машиностроительной, упаковочной, полиграфической... Знаний я накопил столько, что начал писать собственные тематические разработки, по которым обучал свой персонал. На мои мастер-классы даже приезжали специалисты из других регионов, где развивается выставочное дело».

Становление компании А. Шабурова шло по науке — так, как учили в МГИМО, но каждая новая высота, которую предстояло взять, порой открывала глаза на серьезное несоответствие российского уровня мировым стандартам. «Как только мы дошли до организации крупных международных выставок, столкнулись с отказом от участия больших компаний. Оказывается, наш стандартный конструктор — будки размером 10х10, 5х5 и 6х6 — их категорически не устраивает. «Мы не сможем разместиться в таком пространстве», — заявили в известной фирме Heidelberg, когда мы пригласили ее на салон «Полиграфинтер». «Нам, — сказали немцы, — нужен двухэтажный стенд». И тогда я начал развивать в своем хозяйстве отдельный сегмент — стройку. Создал мини-завод, который на основе инженерных расчетов мог изготовить любую конструкцию с возможностью наращивания на нее различных дополнений».

В какой-то момент Шабуров понял, что его бизнес перерос площадку в «Сокольниках». «Когда площадь выставок стала выходить за 40 тыс. кв. метров, я постепенно стал переезжать в «Крокус». Так было, например, с мебельным проектом, который мы за три-четыре года довели до 150 тыс. метров! Это уровень приличного парижского мебельного салона. Я горжусь этим проектом, считаю эту выставку своим первым серьезным достижением, потому что мы собрали лучших производителей не только в России, но и в Европе. Они выставили свою продукцию по целому ряду сегментов, в том числе специализированную мебель — для детских садов, больниц и т. п. Выставка гудела от дилеров, приехавших со всей страны и желавших заключить сделки!»

К 2010 году МВК занимала место в тройке ведущих выставочных компаний. «У меня работало 800 человек (в сезон — 1000). Я владел 25 проектами, признанными и сертифицированными Всемирной ассоциацией выставочной индустрии, каждый из которых полностью удовлетворял ряду

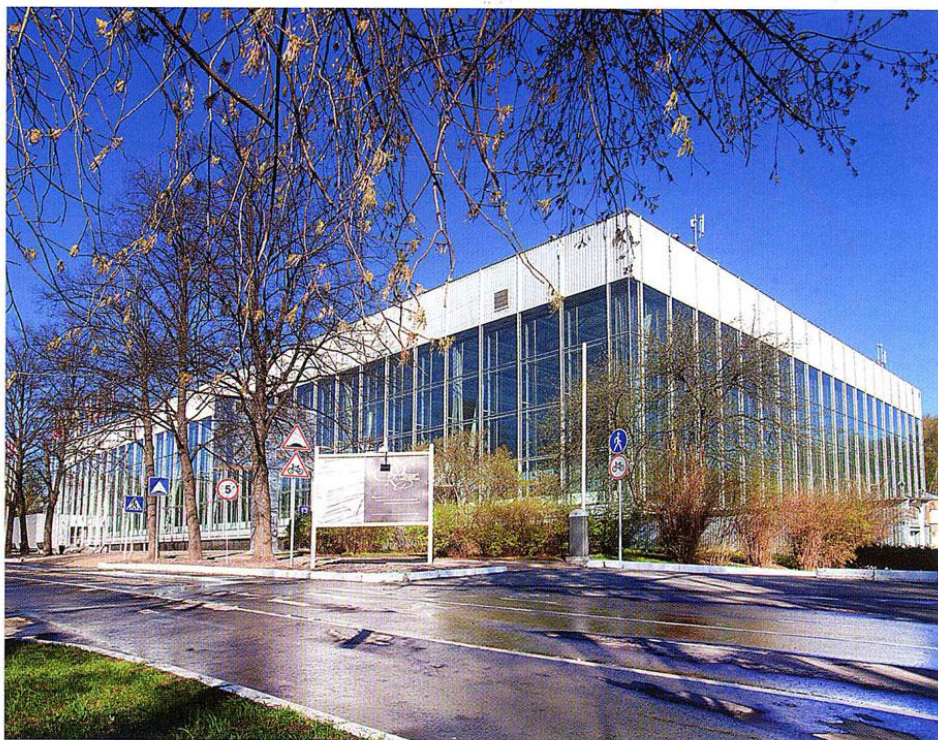
ключевых требований: во-первых, по уровню участия международных компаний (не менее 40 процентов) и производителей (минимум 50 процентов); во-вторых, по количеству персонала, владеющего иностранным языком; в-третьих, по степени использования современных технологий. Некоторые из моих выставочных работ были оригинальными и уникальными, например «Полиграфинтер» или «Росупак» — площадью свыше 10 тыс. кв. метров (вторая по масштабу работала только в «Экспоцентре», но там — лишь 1 тыс. кв. метров)».

В 2010 году произошло то, на что втайне надеется любой собственник бизнеса. Британский холдинг IT Group вышел на Алексея Шабурова с предложением продать MBK. «Это было неожиданное, но приятное предложение. Во-первых, потому, что солидная западная фирма признала, что за десять лет я создал эффективный и интересный бизнес. А с другой стороны, выставочное дело — не нефтедобыча, оно довольно специфично, слишком привязано к квадратным метрам, объему и фактору времени. Поэтому его обороты ограничены, и увеличивать их сложно. Так что я подумал и согласился. У нас состоялась самая крупная сделка в международном выставочном сообществе. А для меня это был своеобразный подарок к Новому году».

Как водится в таких случаях, перед Алексеем встал вопрос: что делать дальше? Может, круто поменять жизнь и заняться каким-то необычным делом? Перед глазами был пример Ричарда Брэнсона, который начал с продажи пластинок, а теперь строит туристические космоланы. «Нет, — смеется Шабуров, — я самоутверждаюсь другим образом! Бесплатно в космос — полетел бы. Кстати, я уже был на Северном полюсе — мне этого достаточно».

Одно время А. Шабуров подумывал вложиться в бизнес за рубежом, однако, когда Международный выставочный центр «Сокольники» пригласил его занять должность президента, предложив для убедительности долю в бизнесе, он охотно согласился. «Я понял, что не хочу уезжать из России, которую люблю, а кроме того, выставочный бизнес — это то, что я больше всего понимаю. Правда, характер бизнеса MBK несколько иной: не организация выставок, а их обслуживание. Но тем интереснее!»

Шабуров фактически опять начал с нуля. За четыре года он создал молодую профессиональную команду, вывел компанию на качественно иной уровень: появились новая инфраструктура, современные павильоны с новейшим оборудованием, сайт, который дублируется на китайском языке, потому что у MBK много партнеров в Азии...



«МЕНЯ ПРИВЛЕКЛА ГЛУБОКАЯ ФИЛОСОФИЯ КАЛЛИГРАФИИ — ЭТО НЕ ПРОСТО ИСКУССТВО, ЭТО ЛЕКАРСТВО И ГИМНАСТИКА ДЛЯ УМА И ДУШИ»

Но выставочное дело, ставшее делом жизни, не отпускает. «Мне принадлежат две выставки, которые я провожу два раза в год: конская и Wanexpro. Это вполне коммерческие проекты, но делаю я их для души». Однако главное увлечение Шабурова — Музей каллиграфии. У него огромная — одна из самых крупных в мире — коллекция: свыше 4 тыс. уникальных работ. «Почему каллиграфия? Меня привлекла ее глубокая философия. Каллиграфия — не просто искусство, это лекарство и гимнастика для ума и души человека. Когда человек пишет, происходит процесс оздоровления у пациента, страдающего, например, нарушениями мелкой моторики. Поэтому помимо курсов школьников и взрослых, которые идут у нас нескончаемым потоком, к нам на занятия привозят пациентов реабилитационных центров, больниц. Наша школа каллиграфии, преподавать в которую приезжают даже китайские мастера, обучает детей и взрослых искусству красивого

письма. В этом состоит мощная социальная роль музея в жизни Сокольнического района и всего Восточного округа Москвы».

Экспозиция Музея каллиграфии была развернута и в МГИМО, а Международную выставку каллиграфии, которая несколько лет назад прошла в Санкт-Петербурге, открывал тогда еще проректор университета В. П. Воробьев. «Когда по просьбе Анатолия Васильевича Торкунова я взялся воссоздать Музей МГИМО и пришел в сентябре в университетскую библиотеку, здесь находилось подсобное помещение. Мы с моим дизайнером набросали идеи, она создала дизайн-макет, а дальше — дело техники: за три месяца с помощью Ассоциации выпускников мы привели эти площади в порядок, разместили экспонаты. Но музей еще будет меняться, это живое пространство».

Алексей Шабуров хорошо помнит тот летний день, когда он впервые пришел в «Сокольники» и увидел знаменитый павильонный купол, построенный в 1959 году по проекту американского архитектора Ричарда Фуллера специально для американской выставки, на которой с историческим визитом побывали потом Ричард Никсон и Никита Хрущев. «К сожалению, купол распилили и увезли, он хранится на территории одной из воинских частей. Я поднял архивы, нашел людей, которые организовывали ту выставку, переводчиков. Хочу реанимировать эту конструкцию, вернуть ее на прежнее место. Если «Рабочий и колхозница» — символ ВДНХ, знаменитый купол выставки в «Сокольниках» — неотъемлемая часть московской истории». ■