

## **ДАЙДЖЕСТ ЦЕНТРАЛЬНЫХ СМИ**

**19 июня 2020г.**

[WWW.SOUZLEGRPOM.RU](http://WWW.SOUZLEGRPOM.RU)

### **СОЮЗЛЕГПРОМ ОБЪЯВИЛ О СОЗДАНИИ КЛАСТЕРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕГПРОМА**

16 июня с.г. Российский союз предпринимателей текстильной и легкой промышленности и ОАО «НПК ЦНИИ Шерсть» подписали соглашения о создании на базе института «Кластера инновационного развития текстильной и легкой промышленности».

На территории кластера организуются зоны для производителей текстиля и товаров легкой промышленности. Для них предоставляются офисные и демонстрационные площадки: шоурумы, демонстрационные залы, коворкинги, фото- и видеостудии, корнер цифровой печати, швейное и отделочное оборудование.

«Сегодня настало время объединяться и образовывать локальные центры новых компетенций, которые помогут отрасли в целом, - комментирует подписание соглашения президент СОЮЗЛЕГПРОМа Андрей Разбродин. – Со своей стороны мы приветствуем создание таких креативных точек на карте страны и будем оказывать им всестороннюю поддержку. Отвечая на вызовы времени нам надо обратить внимание на собственные кадры и ресурсы и сделать все для их развития»

Под одной крышей соберутся поставщики и производители тканей, текстильных материалов, фурнитуры, а также молодые и именитые дизайнеры, маркетологи и другие специалисты. Уже сегодня на базе первых участников кластера формируется ТЕМАТИЧЕСКАЯ программа офф- и онлайн мероприятий с участием членов Ассоциации Недель Моды в формате тренингов, семинаров, мастер-классов и показов коллекций российских дизайнеров.

Кроме этого на базе «Кластера инновационного развития текстильной и легкой промышленности» будут организовываться центры повышения квалификации и обучения современному инструментарию для цифровизации всех процессов производства: начиная от конструирования, цифровой печати, до автоматизации процессов изготовления одежды и обуви.

[WWW.SOUZLEGRPOM.RU](http://WWW.SOUZLEGRPOM.RU)

### **ЭКСПЕРТЫ ОБСУДИЛИ ПРОБЛЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ И ТЕХРЕГУЛИРОВАНИЯ В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Традиционная еженедельная встреча с президентом СОЮЗЛЕГПРОМа Андреем Разбродиним, состоявшаяся 15 июня с.г., была посвящена вопросам стандартизации и технического регулирования в текстильной и легкой промышленности.

Открывая онлайн-конференцию, Андрей РАЗБРОДИН отметил актуальность указанной проблематики, возросшую в связи с последствиями пандемии коронавируса. Он подчеркнул, что эти вопросы должны решаться во взаимосвязи со смежными вопросами развития отрасли. Тем более что в сложившихся условиях невозможно обеспечить восстанавливающийся потребительский спрос за счет импорта, преобладавшего в допандемический период в большей части ассортимента товаров легпрома. В связи с новыми трендами, всё большее число предприятий обращаются в Союз, ТПП РФ с вопросами, связанными с сертификацией и стандартизацией своей продукции. Дело в том, что "стандартизация продукции советского периода была отменена, а сама эта категория в стране "подстроена" под текущие моменты. Сохранилось в этой сфере то, что касается ряда товаров стратегического значения. И совершенно отсутствует добровольная стандартизация "остальной" продукции". Отсюда, по словам А.Разбродина, проистекает неконкурентоспособность большинства видов продукции по качеству и потребительской безопасности. И, как следствие, такая продукция мало- или неконкурентоспособна на мировом рынке. В то время как в дальнем зарубежье добровольная стандартизация является по существу обязательной процедурой. Что, естественно, повышает её конкурентоспособность и востребованность на мировом рынке.

Кроме того, отсутствуют современные технологические средства, в т.ч. сертифицированные профильные лаборатории. Что практически затрудняет саму процедуру сертификации и стандартизации в отрасли.

В то же время, по словам А.Разбродина, структура и работа комитетов СОЮЗЛЕГПРОМа "выстроена на взаимодействие с авторитетными международными организациями в этой сфере - например, это Австралийский комитет по шерсти, Международная ассоциация пухово-перовых изделий. В связи с этим, актуальны вопросы внедрения общепринятых зарубежных стандартов в РФ и, в последующем, аккредитации российских профильных лабораторий за рубежом. Что, помимо всего прочего, повысит экспортную конкурентоспособность отечественной продукции. "Надеюсь, - подчеркнул А.Разбродин, - на поддержку такого подхода со стороны бизнес-ассоциаций, экспертной среды". По мнению президента Союза, такой подход позволит выработать и официально зарегистрировать документы по стандартизации продукции в Росстандарте и Роскачестве. С параллельным, что называется, наведением порядка в системе техрегламентов, нередко дублирующих параметры стандартизации/сертификации. Плюс к тому, система маркировки изделий, согласно международной практике, должна быть не "самодовлеющей", но органично встроенной в систему стандартизации. А "в целом, всё эти составляющие позволят отстроить цивилизованную систему стандартизации в стране".

Сергей ПУГАЧЕВ, представитель комитета по техническому регулированию, стандартизации и качеству продукции ТПП РФ, высказал оценки, схожие с рекомендациями А.Разбродина. Напомнив, что комплексные предложения бизнеса и экспертного сообщества по означенным вопросам были направлены в Евразийскую экономическую комиссию еще в 2016 году. Но пока нет решения этих вопросов в ЕЭК. "Видимо, - полагает С.Пугачев, - придется снова вернуться к обсуждению данных вопросов в этой комиссии".

С.Пугачев обратил внимание на возможности СРО в стандартизации/сертификации продукции. Отметив, что эти возможности пока используются не в полной мере, а это обусловлено, в том числе, сохраняющейся недоработкой нормативно-правовой базы по саморегулированию.

Кроме того, сохраняется дублирование работы по разработке и внедрению стандартов. "Скажем, такую работу проводят Технический комитет 442 по продукции легпрома и, одновременно, комитет 702 в рамках Роскачества" - уточнил эксперт. - Это проявляется, например, в сегменте школьной и дошкольной одежды".

Из 44-х разработанных в 2015-2016 гг. стандартов по безопасности товаров текстильной и легкой промышленности, напомнил С.Пугачев, - "до сих пор практически ни один из них не включен в перечень под техрегламенты ЕАЭС. Эта ситуация сохраняется с 2016 года".

Требуется, как считает эксперт, уточнить и правоприменительную практику использования техрегламентов, уточнив при этом сами категории продукции вместе с ее параметрами, включаемой в регламенты. Что, например, уже который год актуально для школьной формы и ее составляющих.

С.Пугачев предложил обобщить рекомендации, высказанные участниками дискуссии, для представления соответствующих предложений в ЕЭК, Росстандарт, Роскачество и Росаккредитацию. Это предложение было принято.

Андрей ЛОЦМАНОВ, первый зампреда Комитета РСПП по техрегулированию, стандартизации и оценке соответствия, поддержал мнения, высказанные А.Разбродным и С.Пугачевым. Особое внимание эксперт обратил на отсутствие объективных испытательных лабораторий в системе оценки качества и безопасности продукции. Отметив, что этим изъяном успешно пользуются - посредством коррупции - изготовители и реализаторы фальсифицированной продукции.

Эти вопросы неоднократно ставились перед профильными ведомствами, но на сегодняшний день нет существенных сдвигов в решении этой проблемы.

В сентябре с.г. планируется заседание коллегии ЕЭК по означенным вопросам, поэтому, как считает А.Лоцманов, высказанные оценки и рекомендации стоит внести в повестку дня этого мероприятия. А также представить, в том числе, в профильный комитет Минпромторга РФ. Такое предложение было одобрено.

А.Разбродин, комментируя некоторые оценки участников встречи, сакцентировал внимание, в том числе, на вопросах комплексной технической оснащенности ЦНИИТЛП. Её уровень, как отметил президент СОЮЗЛЕГПРОМа, пока недостаточен для полноценного участия в решении вопросов по стандартизации продукции.

Отмечена также нерешенность аналогичных вопросов в других странах ЕАЭС, что, видимо, объясняет промедление в решении обозначенных вопросов в Евразийской экономической комиссии. Другой пример - Узбекистан, со статусом наблюдателя в ЕАЭС, где отраслевые лаборатории аккредитованы за рубежом. Что позволяет повышать конкурентоспособность национальной продукции легпрома и на внешнем рынке.

По словам А.Разбродина, в развязке тех же вопросов важную роль могла бы принадлежать Роскачеству, "что и проявлялось в середине 2010-х. Но затем этой структуре "срезали" финансирование, что называется, со всеми вытекающими". По мнению президента Союза, нужно восстановить роль Роскачества в системе разработки стандартов на продукцию легпрома и других отраслей.

Мнение по ряду других вопросов стандартизации и сертификации изделий высказал С. Пугачев. Были одобрены его предложения: детально обсудить актуальные вопросы этой проблематики на площадке ТПП РФ. Причем в контексте категории "Стандарт организации", предлагаемой ТПП РФ в поправках к Закону РФ "О стандартизации", уже прошедших обсуждение в профильных федеральных структурах. Такой стандарт существует в развитых странах, повышая возможности отраслевых сообществ в разработке и утверждении стандартов и всех их компонентов.

Что касается сертифицированных лабораторий по сертификации/стандартизации, С.Пугачев считает, что первичный здесь базис - это разработка нормативной правовой базы. Формирование которой зависит от взаимодействия профильных отраслевых и правовых организаций. Такой подход к этому вопросу был поддержан в ходе встречи.

Сергей БАЗОЕВ, заместитель генерального директора БТК Групп подчеркнул "чрезвычайно прикладной" характер обсуждаемых вопросов. Иллюстрацией этого, по его словам, является практически полное отсутствие стандартов, реально и подробно отражающих конкретные разновидности, например, хлопка-сырца и тканей. Из-за чего неэффективно используется, в том числе, отраслевое оборудование «То, что предлагается, зачастую не соответствует реальному качеству и предназначению закупаемой продукции», отметил он. Кроме того, еще больше несоответствий в контексте международных стандартов качества и безопасности продукции легпрома.

Эта ситуация, по словам С.Базоева, сохраняется не один год, что, разумеется, негативно влияет и на конкурентоспособность отечественной продукции. Вдобавок, по мнению С.Базоева и других участников дискуссии, такие несоответствия "притормаживают" зарубежные проекты в российском легпроме. Поэтому, как считает эксперт, нужно активнее устранять факторы, препятствующие переходу отрасли и ее продукции на международные стандарты.

Такие оценки были поддержаны А.Разбродиным, С.Пугачевым, А.Лоцмановым.

В ходе состоявшейся беседы, эксперты обсудили и ряд других важных отраслевых вопросов. Высказанные оценки и рекомендации будут направлены отраслевым бизнес-ассоциациям и экспертному сообществу.

**[ЗАПИСЬ ЭФИРА ЗДЕСЬ>>>](#)**

## **НОВОСТИ КОМПАНИЙ**

*[www.souzlegrpom.ru](http://www.souzlegrpom.ru)*

### **КОМПАНИЯ "ФАБРИКС" ЗАПУСТИЛА ПРОИЗВОДСТВО ТРИКОТАЖНОГО ПОЛОТНА ПОЛНОГО ЦИКЛА В УЗЛОВОЙ**

10 июня 2020 года состоялось официальное открытие производства полного цикла компании "Фабрикс". Фабрика находится на территории технопарка "Пластик" в городе Узловая, Тульской области. Потребовался 1 год на то,

чтобы реконструировать здание старого цеха по производству полимеров в современное производство трикотажного полотна. На 12 000 м<sup>2</sup> разместилось 20 кругловязальных машин, красильное оборудование, суммарным объемом в 1300 тонн, сушильно-ширильная и ворсовальная машины. Оборудована зона технического контроля и собственная лаборатория. Переоборудована административная часть, организованы складские и технические помещения. Объем инвестиций в проект на данном этапе составил более 600 000 000 рублей. Уже сейчас производится 85 тонн трикотажа в месяц из которых около 10 тонн на 100% из российского сырья.

Важно отметить, что ранее в России не было производства подобного трикотажа, швейные предприятия были вынуждены ввозить необходимый материал из-за рубежа, но теперь у них есть возможность приобрести всё необходимое внутри страны. Тем более, что предприятие имеет возможность разрабатывать новые виды и цвета трикотажного полотна под нужды конкретного клиента.

Мероприятие, посвящённое открытию производства, посетил губернатор Тульской области Алексей Дюмин. Он осмотрел производственные мощности, пообщался с руководством фабрики и узнал тонкости производства трикотажа.

Также гостями фабрики стали представители крупных российских компаний - производителей спортивной и повседневной одежды, спортивной формы и аксессуаров. Среди них Vona Fide, N1SPORT, Росспорт, Луч, ПринтБар, Всемайки-Н и многие другие.

*«Зебра –ТВ»*

## **«ВЯЗНИКОВСКИЙ ЛЬНЯНОЙ КОМБИНАТ» ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСТОЧИЛИ ИЗ-ЗА ДОЛГОВ ЗА ЭЛЕКТРИЧЕСТВО**

Во Владимирской области гарантирующий поставщик электроэнергии «Энергосбыт Волга» отключил от электроснабжения последний объект на территории «Вязниковского льняного комбината» - долг предприятия превысил 16 миллионов рублей

АО «Вязниковский льняной комбинат» полностью отключен от электроэнергии за долги, сообщил поставщик ресурса «Энергосбыт Волга». Последний обесточенный объект комбината — котельную — отрезали от электричества с участием судебных приставов, действовавших на основании решения Арбитражного суда Владимирской области. В ходе рейда была проведена опломбировка энергооборудования котельной, а также проверены пломбы на других объектах комбината, где электричество было отключено ранее.

Гарантирующий поставщик электричества во Владимирской области поясняет, что «Вязниковский льняной комбинат» является системным неплательщиком и одним из крупнейших должников компании «Энергосбыт Волга». На 20 мая предприятие задолжало за свет 16,1 миллиона рублей. При этом энергетики отмечают, что в прошлом году комбинат неоднократно препятствовал доступу представителей сбытовой компании и сетевой организации к энергоустановкам для введения режима ограничения, за что дважды был оштрафован - на 50 и 100 тысяч рублей.

АО «Вязниковский льняной комбинат», учредителем которого является другое текстильное предприятие - ОАО "ХК "Владимирский Текстиль", находится под конкурсным управлением и неоднократно фигурировало в «черных списках»

неплательщиков, составленных ресурсоснабжающими организациями, в частности, владимирской «дочкой» Газпрома. Вязниковский льноперерабатывающий кластер образовался на руинах крупнейшего в советское время производства льняных тканей. До Революции это было «Товарищество льнопрядильных и полотняных фабрик коммерции советника Василия Федоровича Демидова». Главное демидовское предприятие, называвшееся в советское время «Свободный пролетарий», а сейчас «Вязниковский льнокомбинат», находится в центре города Вязники, около Благовещенского монастыря.

В январе 2018 года во владимирском Белом доме прошло совещание по возрождению льняного производства в Вязниках и поддержке работающих предприятий. Экс-губернатор Светлана Орлова предлагала начать «льняной ренессанс» с увеличения посевов льна во Владимирской области, планировалось привлечь экспертов для проработки вопроса о возможности восстановления или создания на базе бывшего Вязниковского льнокомбината современного текстильного производства с полным циклом от «поля до глубокой переработки».

## ТАСС

### **КАК ТРИКОТАЖНАЯ ФАБРИКА ПЕРЕЖИЛА ТРИ КРИЗИСА И КОРОНАВИРУС**

Глава компании по производству трикотажа "Мультитекс" Федор Шелепов со своими коллегами принял решение основать трикотажную фабрику в кризисное для легкой промышленности России время – в 1994 году. Уже через два года предприятие производило около 100 тысяч изделий в год, а кризисы 1998 и 2008 года пережило не только на плаву, но и на подъеме.

После серьезного падения продаж в 2018 году фабрика подстроилась под требования времени и запустила свой интернет-магазин, параллельно наладив продажи в маркетплейсе Wildberries. До начала пандемии коронавируса компания уже продавала порядка 60% своих изделий онлайн.

Распространение коронавируса привело к временному закрытию производства и снижению оборота почти в три раза. Чтобы поддержать занятость, был запущен небольшой больше "социальный проект" – пошив масок для сотрудников предприятий и комплектов защитных костюмов для врачей. В апреле предприятие смогло постепенно вернуться к производству и своей основной продукции, чтобы вернуться к осеннему сезону "во всеоружии".

Пандемия привела к пересмотру стратегии оффлайн-продаж – возникли планы по закрытию части магазинов. Шелепов надеется, что это, как и то, что распространение коронавируса совпало с сезонным падением спроса, поможет им преодолеть кризиса с небольшими потерями.

[www.souzlegprom.ru](http://www.souzlegprom.ru)

### **В ФОНДЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РАЗРАБОТАЛИ МЕМБРАНЫ ДЛЯ ПАЛАТОК**

Производственно-исследовательская группа Саратовского национального исследовательского государственного университета имени Н.Г.Чернышевского при участии специалистов завода нетканых материалов «Термопол» разработала многослойный мембранный теплоизолирующий нетканый материал для палаток и каркасно-тентовых конструкций.

«Главное - разработка позволяет повысить теплозащитную эффективность быстровозводимых конструкций. Мы выбрали такие материалы, которые могут обеспечить уникальные и даже революционные свойства готовых изделий. А это и госпитали, и склады для техники, и размещение контингента в условиях от +50С до -60С», - комментирует результат многолетник работ руководитель группы доктор физико-математических наук, профессор Леонид Коссович.

В продемонстрированных образцах теплоизоляции арктических палаток в мембранных слоях применены ткани и нетканые материалы отечественного производства («Фабитекс» и «Холлофайбер ПРОФИ»), огнезащита (данные на таблице). Разработчики также представили варианты комплектации палаток матрацами, подушками, одеялами с различными наполнителями Холлофайбер®, а также рукава с нетканой теплоизоляцией для транспортировки теплого воздуха (пр-во «Аэрокомплект») и конструкции для термической защиты трубопроводов с техническим текстилем пр-ва «Термопол».

Фонд перспективных исследований (ФПИ) создан на основании Федерального закона от 16 октября 2012 года № 174-ФЗ «О Фонде перспективных исследований». Целью деятельности Фонда является содействие осуществлению научных исследований и разработок в интересах обороны страны и безопасности государства, связанных с высокой степенью риска достижения качественно новых результатов в военно-технической, технологической и социально-экономической сферах, разработки и создания инновационных технологий и производства высокотехнологичной продукции военного, специального и двойного назначения.

Также для ФПИ группа Саратовского национального исследовательского государственного университета представила разработку мембранных респираторов. Они представляют собой одноразовую полумаску-респиратор с длительностью ношения до суток. В настоящее время они производятся в соответствии с ГОСТ и классом фильтрации ФФП1. Разработки ученых и промышленников по инициативе ФПИ продолжаются. В рамках научно-промышленного партнёрства «Термопол» с вузами и исследовательскими группами организаций ведётся несколько десятков прикладных и фундаментальных проектов для различных отраслей промышленности.

[www.souzlegprom.ru](http://www.souzlegprom.ru)

## **СКОНЧАЛАСЬ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ "ПЕРЕДОВАЯ ТЕКСТИЛЬЩИЦА" ЗИНАИДА ШИМАНОВИЧ**

На 83 году жизни скончалась Зинаида Ивановна Шиманович – генеральный директор ЗАО «Королёвская шёлковая фабрика «Передовая текстильщица». почетный гражданин города Королёва

Зинаида Ивановна родилась 4 августа 1937 года в городе Ефремове Тульской области. В 1965 году окончила Московский текстильный институт по специальности «Инженер-технолог шёлкового ткачества».

С 1957 по 1981 годы работала на Калининской шелкоткацкой фабрике, где прошла путь от ткачихи до главного инженера.

С 1981 по 1983 годы возглавляла шелкоткацкую фабрику «Передовая текстильщица» в Калининграде. С 1983 по 1984 года — генеральный директор Московского объединения технических тканей.

С 1984 по 1988 года — заместитель начальника Главка объединения «Роспромшёлк», г.Москва.

С 1988 года — генеральный директор ЗАО «Королёвская шёлковая фабрика «Передовая текстильщица».

Трудовой стаж Зинаиды Ивановны Шиманович в отрасли текстильной промышленности составляет более 58 лет, из которых 23 года она проработала генеральным директором фабрики в Королёве. Затем долгое время трудилась на этом же предприятии в должности заместителя генерального директора по общим вопросам.

Зинаида Ивановна – руководитель, сумевший вывести фабрику из кризиса и поднять на мировой уровень востребованности. Она человек большой души, всегда заботившийся о своих сотрудниках, благодаря ее усилиям для фабрики были построены детский сад, ясли, общежитие.

Зинаида Ивановна Шиманович – кавалер ордена «Знак почёта», ордена «Дружбы», заслуженный работник текстильной и легкой промышленности РФ. Член комитета текстильной и легкой промышленности Торгово-промышленной палаты РФ, почётный гражданин Королева.

Фабрика «Передовая текстильщица» удостоена премии губернатора Московской области в номинации «За достижения в области промышленного производства» и в этом – огромная заслуга Зинаиды Ивановны.

Зинаида Ивановна внесла огромный вклад в развитие Королёва. Ее уход – большая утрата для наукограда. Выражаем искренние соболезнования родным и близким Зинаиды Ивановны. Скорбим вместе с вами.

## ИНТЕРВЬЮ

*«Эхо Москвы»*

### **Михаил КУСНИРОВИЧ: «РАЗБРО ПОЛЕТА»**

С. Крючков— Добрый вечер, здравствуйте! Это «Разбор полета» — программа о людях и решениях, которые они принимают в своей жизни. Проведут ее сегодня Марина Максимова и Стас Крючков. И сегодня у нас в гостях меценат, бизнесмен, председатель наблюдательного совета группы компаний Bosco di Ciliegі Михаил Куснирович. Михаил Эрнестович, добрый вечер!

М. Максимова— Добрый вечер!

С. Крючков— Наши эфирные координаты прежние, вы их прекрасно знаете. Работает чат основного канала «Эхо Москвы» в YouTube. Также все наши средства связи к вашим услугам по номеру +7-985-970-45-45. И по обыкновению, Михаил, мы этим вечером, в понедельник, спрашиваем нашего

гостя о самом сложном решении в его жизни, которое в некотором смысле определило, быть может, ее векторы, ее повороты. В целом о том, что вспоминается чаще другого в качестве такого своего рода отправного пункта. Возьметесь ответить на этот вопрос?

М. Куснирович— Даже если я возьмусь, ответа я не знаю — вот в чем дело. Ничего такого сложного, как мне кажется, не было — такого прямо переломного. Вообще каждый день принимается куча решений, и за каждое надо нести ответственность. И бывает сложно.

С. Крючков— Кстати, перечитал и переслушал много ваших интервью. Вы часто употребляете слово «ответственность». А если попытаться сформулировать, что такое ответственность — своя ответственность Михаила Куснировича, как вы дадите ответ на этот вопрос?

М. Куснирович— Действительно, я часто об этом задумываюсь. Может быть, это от родителей — так воспитали бабушка, дедушка, мама с папой. Когда что-то делаешь, даже что-то совсем хулиганское, надо же думать, к чему это всё приведет. А главное, что скажет мама, что скажет сын, что подумает жена и вообще окружающие люди, каково это им будет. В этом есть очень большая стержневая особенность. Потому что «А, чёрт!» — это, честно говоря, очень чревато. Поэтому, прежде чем что-то такое сделать, пытаюсь подумать, к чему это может привести.

Вообще для лидера это очень важно. Лидер отличается от нормальных людей тем, что он, во-первых, умеет вообще принимать решения, а во-вторых, нести за них ответственность. Потому что людей, которые вообще не принимают решений, огромное множество. Есть те, которые решают, но не хотят брать на себя — лучше переложить. И совсем немного тех, которые и решения принимают, и готовы нести ответственность.

М.Куснирович: Что касается сокращения персонала — нет, его не произошло вовсе. Там не то что 10% — там и 1% не сократили  
QТвитнуть

М. Максимова— Означает ли это, что вы принимаете решение довольно долго? То есть у вас нет таких спонтанных вещей?

М. Куснирович— Бывают некоторые случаи, когда долго. Я же Весы. У меня была моя очень любимая коллега — она всегда сразу определяла, кто ты. Но бывают и эмоциональные, быстрые решения. Я могу интуитивно довольно быстро эти решения принять.

С. Крючков— Сейчас такая сложная ситуация и в стране, и вообще в мире. Как это сказывается на империи (наверное, можно это так называть?), которую вы строите уже 25 или 30 лет?

М. Куснирович— Я не люблю это слово. Я неплохо учился в средней общеобразовательной школе. Ни одна империя хорошо не заканчивала.

С. Крючков— Как ни назови, тем не менее, вот мир Bosco di Ciliegi.

М. Куснирович— Да, это, скорее, такая семья. Большое пространство Bosco di Ciliegi, в котором есть много людей с одной стороны прилавка (или теперь уже швейной машинки) и с другой стороны. Это все наши клиенты. Их там, может

быть, даже миллионы людей. И всё это такое сообщество, которое умножается на «Черешневый лес», или на наши инициативы, связанные с олимпийским движением, или просто цветы на Красной площади, или каток на Красной площади — они все входят в это сообщество.

Оно достаточно свободно входящее и выходящее. Но четкой структуры, которая объединяет 5 тысяч сотрудников... Это просто такая группа компаний. И за них, конечно, тоже надо нести ответственность, и за их семьи. Они должны каждый месяц получать заслуженную заработную плату.

С. Крючков— Не пришлось пойти на какие-то сокращения по итогам минувших 2 месяцев?

М. Куснирович— Вы знаете, конечно, пришлось пойти на обдуманность всех этих вещей: насколько мы готовы, насколько мы мобильны к этим вызовам, когда такая удачная потребительская роскошь больше не является определяющей. Конечно, это совершенно другой мир, чем был в начале 2000-х, и даже в 2010-х годах.

Конечно, обоснованность тех или иных затрат очень важна. Но надо или не надо выключать лампочки в ГУМе, чтобы было светло даже тогда, когда он не работает? Нет, не надо. Надо или не надо продолжать этот фестиваль «ГУМ-Цветы», который у нас всегда в июле-месяце? Нет, снова будут цветы на всех линиях ГУМа. Но в чем-то малопродуктивном, конечно, надо отказываться.

Что касается сокращения персонала — нет, его не произошло вовсе. Там не то что 10% — там и 1% не сократили. Все остались в строю. Благо потому, что в основном все в оффронт. Если нет работы магазинов, многие наши перешли в оффлайн. Многие же наши перешли в онлайн, и в 3 раза увеличились обороты именно онлайн.

Конечно, непростые времена. Знаете, когда раз! — и выключили, и закрыли двери. И всё, нет никакой выручки, а все 5 тысяч человек остались, остались все коммунальные расходы. В общем всё осталось.

М. Максимова— Вот сейчас магазины уже открываются. Принято решение, что постепенно... То есть уже через неделю потихоньку начинают открываться рестораны, фитнес-клубы откроются.

М. Куснирович— Завтра. Да, это вам далеко через наушники, а мы считаем часы.

М. Максимова— Да, часы, когда откроются. Скажите, как выглядит ГУМ сейчас? Как там вообще организована работа, посещение покупателями?

М. Куснирович— НРЗБ средства массовой информации. Я же тоже могу задать вопрос — или нет, только вы мне?

М. Максимова— Нет, почему, задавайте!

М. Куснирович— Вы были в непродуктивных магазинах за эти недавние 2 недели?

М. Максимова— Вчера была на Ходынке в магазине — как он называется? — не «Аэропорт», а...

М. Куснирович— «Авиапарк».

М. Максимова— «Авиапарк», да.

М. Куснирович— Молодец. А в ГУМе?

М. Максимова— Нет.

М. Куснирович— Вот! Нам без вас грустно. Зайдите в ГУМ, или в «Весну», или в «Пассаж».

М.Куснирович: Производство не останавливалось ни на минуту. Перейти на производство медицинских масок смогли за 4 дня

QТвитнуть

С. Крючков— Без «Весны» скучаю. Скажите, в оффлайн же производственные линии не переведешь. Потому что у вас в Калуге целая мануфактура.

М. Куснирович— Производство не останавливалось ни на минуту. Более того, мы приобрели второе... первое дыхание, потому что предполагалось шить красивые одежды для активного образа жизни. Только-только открылись в конце прошлого года. Но раз! — и в марте всё пошло иначе. И поступил звонок. Спросили: «Можете ли вы быстро переквалифицироваться на производство медицинских масок?».

С. Крючков— Смогли?

М. Куснирович— Ну, смогли. За 4 дня. Я не думал, что так быстро удастся это сделать. Это всё-таки технология. А после этих масок стали уже более серьезные медицинские защитные многоразовые комплекты, которые мы сейчас делаем в огромном количестве, очень высокого качества. Они прямо для «красной зоны» — спасают и предотвращают заболеваемость у врачей.

М. Максимова— А сколько вы еще будете? То, что вы перевели производство на производство этих специальных медицинских костюмов — не знаю как это назвать — это вообще надолго? Каковы планы?

М. Куснирович— Смотрите, вообще открылась целая большая проблема — то, что этого у нас никто не производил. И вообще даже госрезерв в этом отношении был пуст. Даже не было этой номенклатуры. Вообще-то она должна быть — это безопасность страны, честно говоря. И если говорить про сиюминутную необходимость, то план работы — до 31 июля. А если включатся какие-то более долгоиграющие интересы, то это может быть и дольше.

Потому что да, сверху есть многоразовые халаты и комбинезоны, а под ними, например, должна быть соответствующая так называемая медицинская пижама. А этого тоже в достаточном количестве, для каждого доктора, в таком государственном масштабе не сделано. То есть мы неожиданно открыли для себя целый пласт потребностей.

Вчера, так получилось, был праздник работников легкой промышленности. Вот я сначала, когда получил образование, думал, что я отмечаю День химика — я химик по образованию. Потом — День работников торговли. Теперь я получал вчера поздравления с Днем работников легкой промышленности. И в

принципе, это надолго. Хотя у нас уже в августе планы работать над нашими пуховиками, куртками и так далее — тем, что является нашим основным.

С. Крючков— Пока пуховики вновь не вернулись на производство, с точки зрения бизнеса, производство масок и средств защиты себя оправдывает? Или это в данном случае не бизнес?

М. Куснирович— В данном случае это не бизнес. По маскам мы даже не могли покрыть ежемесячные издержки. У нас слишком продвинутая, слишком навороченная мануфактура. Это прямо огромная фабрика на 1 тыс. мест сотрудников и, что называется, по последнему слову техники.

Конечно, когда ты делаешь марлевые, даже очень нужные маски, и находишься в ценовой конкуренции... Там даже не было конкуренции. Там была фиксированная цена, низкая. И неважно, где ты это шьешь, где производишь. Это может быть штамповка из нетканых материалов, либо каждая ниточка обрезанная со своей черешенкой, фирменная маска — она по одной и той же цене.

И это, конечно, невозможно видеть как бизнес. Если это большие долгоиграющие заказы типа всех медицинских вещей, это может стать бизнесом. Мы научились это делать. Мы даже нашли отечественных производителей тканей — в Туле, в Перми. То есть есть те, которые могли бы всю эту цепочку делать достаточно серьезно и независимо.

М. Максимова— Скажите, вы, как предприниматель, как видите ситуацию сейчас — сегодня, завтра? В принципе, эта ситуация, скажем так, приостановилась и теперь уже начнется (или начинается — завтра, со следующей недели) какой-то подъем или выход, возвращение?

М. Куснирович— Я со своим определенным опытом хотел бы сказать главное — что не надо роптать и не надо вешать нос. Вот это важно. Потому что если каждый день готовиться к самому худшему, то завтрашнего дня уже... И зачем тогда? Я не могу пророчить, что уже завтра всё изменится к лучшему. Но за эти 2,5 месяца жесткого кризиса очень многие многому научились. В том числе и власть, в том числе и предприниматели.

Те, кто начинает кричать «Всё пропало!» — у них и правда всё пропадает. У меня еще со школы — помните, была такая сказка, как две лягушки попали в крынку? И одна ножками... И мне это как-то запало — что та, которая ножками взбивает — и сметана, и всё, выкарабкалась. А другая утонула. Я хочу, как минимум, постараться погрести.

М. Максимова— Скажите, какие-то основные — даже, может быть, промежуточные — итоги и выводы из этой ситуации вы лично для себя сделали?

М.Куснирович: У нас уже в августе планы работать над нашими пуховиками, куртками — тем, что является нашим основным  
QТвитнуть

М. Куснирович— Надо очень любить людей, близких. Они могут заболеть. Это бывает очень больно, иногда ужасно и безвозвратно. Поэтому все эти минуты очень важно ценить. Я помню, что еще мои родители рассказывали, что у них первый тост (еще от бабушек и дедушек) был «Главное, чтобы не было войны». Или «Чтобы все были здоровы». Чтобы все были здоровы — это

действительно важно. А дальше надо быть сильным и умелым для того, чтобы, в крайнем случае, помочь, если кому-то худо.

А еще важно, несмотря ни на что, делать какие-то позитивные, демонстративные вещи. Вот у нас как раз на рубеже 31 мая... Знаете, что бывает после 31 мая и до 1 июня?

М. Максимова— Нет. Что?

М. Куснирович— Ну как — бывает 32 мая. Вы что?

М. Максимова— Это как, подождите?

С. Крючков— Бывает ожидание счастья.

М. Куснирович— И мы взяли — я с Пушкинским музеем, Музеем изобразительных искусств имени Пушкина, и Первым каналом — и сделали такой юбилейный юношеский концерт «Черешневого леса». Вот в этом году — 20 лет «Черешневому лесу». И всё посыпалось! Ничего нельзя сделать, все планы — надо смириться.

Не тут-то было! Вот поколения — мой младший сын 10 лет, и моя мама. Они взяли и сказали: «Нет, надо обязательно сделать». И мы — в каждом зале по одному исполнителю (еще изоляция, карантин), взяли и сделали очень крутой концерт в живом эфире. И это прямо пробудило нас всех. И раз! — на следующий день отменили карантин. Магазины открылись.

С. Крючков— Слушайте, вы со столичными властями на короткой ноге? Потому что, опять же, читаю: «Весь его бизнес завязан на дружбе». Это часто повторяющаяся сентенция. Может быть, она стереотипическая, но, тем не менее, что такое для вас дружба, и есть ли у нее границы в бизнесе и отношениях — в данном случае, с властью?

М. Куснирович— Вы знаете, с властью, мне кажется, никакой дружбы быть не может. А особенно она не перетекает в бизнес. Дружба может быть с людьми. Некоторые из них (то ли им так повезло, то ли, наоборот, не повезло) работают во власти. Что-либо по дружбе я никогда...

Как я могу по дружбе заставить власть купить пальто? Как это сделать? Я даже не очень это понимаю. Но взять и убедить, что вообще-то непродуктивная розница — отрасль потерпевшая, в том случае, если у тебя есть нормальные человеческие отношения — да, это нужно делать. Нужно говорить: вы знаете, какой смысл держать магазины закрытыми, когда в продовольственных гипермаркетах яблоку негде упасть? Там же люди точно так же рискуют, покупая колбасу.

Честно говоря, у нас сейчас максимум 30% трафика посетителей (я даже не говорю, покупателей) по сравнению с тем, что было год тому назад. Минус 70% — это очень много. Но вот эти 30% позволяют хоть как-то немного жить. Платить зарплату не из нуля, а из какой-то выручки. И при этом мои риски. Как я разговариваю с нашими поставщиками отечественными и зарубежными — какая власть мне в этом поможет?

М. Максимова— Скажите, а в этой ситуации получился какой-то диалог с властью? То есть вас слышат, вам отвечают?

М. Куснирович— Во-первых, мне отвечали. Судя по тому, что раньше у меня никогда не было этого диалога. Например, с Роспотребнадзором у меня не было никакой дружбы. Но аргументы и с той, и с другой стороны были услышаны. И в конце концов не продержали недовольственную розницу до сегодняшнего дня, а открыли уже 2 недели назад.

А в нужный момент, когда меня спрашивали: «Как ты считаешь, что делать? Нужно закрывать или не закрывать?», я был среди тех, кто сказал: «Уже надо закрыть. Уже закройте нас, потому, что так будет честнее, и потому, что так будет безопаснее. Мы тесно связаны с Италией, с Испанией».

В этот момент был просто ужас — в мартовские дни там, у наших партнеров, царил реальный ужас. И я сказал: «Для сохранения здоровья людей лучше уже закрыть. Потому что беспокоятся все — беспокоятся все клиенты, которые всё равно перестают ходить, беспокоятся все сотрудники, которые опасаются работать». Тоже сложный психологический момент. Поэтому в какой-то момент верным было закрыть, а потом уже верным было открыть.

М.Куснирович: По маскам мы даже не могли покрыть ежемесячные издержки. У нас слишком навороченная мануфактура

QТвитнуть

С. Крючков— Сейчас уже пришло время оценок. У вас, в мире Bosco, и аптеки, и швейное производство, и недовольственная розница, и то, и сё. Какой из этих секторов, на ваш взгляд, пострадал наиболее сильно? Или здесь нет необходимости расчленять?

М. Куснирович— Откровенно говоря, это ведь новое, недавнее направление нашей швейной мануфактуры. Поэтому они, честно говоря, не то чтобы сильно пострадали — потому что нечему было страдать. В прошлом году их просто не было. Аптека — это 1% нашего товарооборота. Поэтому, честно говоря, от того, что она стала работать в 3 раза лучше, чем до того, не решило всех 99% остальных. Она стала работать лучше. Одна маленькая аптека около стоматологической клиники.

Кстати, они связаны. Это не просто аптека. У нас есть стоматологическая клиника — очень хорошая, но она была вся закрыта. Вся, с первого дня и до сих пор. Поэтому как это уравновесить? Конечно, это тяжелая история.

М. Максимова— Сейчас, во время этой пандемии, пока всё было закрыто, стали очень продвигаться онлайн-продажи. Вот сейчас какое у вас процентное соотношение? Оно уже подвинулось, потому что 2 недели открыто, или всё равно онлайн впереди?

М. Куснирович— Нет, конечно же. Онлайн никогда не был прямо впереди-впереди. То есть, чтобы вы понимали, в мирное время онлайн занимает в разных сегментах от 5 до 14%.

М. Максимова— Вы считаете, что эта ситуация не изменится?

М. Куснирович— Сам по себе онлайн увеличился у нас в 3 раза. Его стало много. Но когда открылись магазины, онлайн прямо заметно пошел вниз, потому что люди совершают покупки (особенно в нашем сегменте) в том числе эмоционально. То есть сам факт общения, сопереживания, совета в оффлайне очень важен. Если покупать какие-то стандартные вещи — ручки или телефоны — это меньше.

С. Крючков— Михаил Куснирович, меценат, бизнесмен, сегодня в гостях программы «Разбор полета». Мы вернемся в эту студию после новостей и рекламы.

С. Крючков— Мы продолжаем. Марина Максимова и Стас Крючков. У нас в гостях Михаил Куснирович — меценат, бизнесмен, президент группы компаний Bosco di Ciliegi.

М. Максимова— Вы по образованию (во всяком случае, по первому) инженер химик-технолог. Скажите, как вас туда занесло?

М. Куснирович— Да я просто очень любил химию. Побеждал на всяких химических олимпиадах. И всё потому, что у меня мама химик.

С. Крючков— Хотя бы день удалось по профессии, приобретенной в институте Менделеева, поработать?

М. Куснирович— Удалось 1,5 года. Там же, где я писал диплом — в Научно-исследовательском институте технологий органической химии. Проработал — там было довольно-таки интересно. Но потом совсем поменялась страна — вот в чем дело. Вот этот предпринимательский пыл и азитация меня совсем засосали. Тем более, что профессия у меня была такая, неприменимая в те годы. Было полное разоружение, дезактивация, дезинфекция.

М. Максимова— Скажите, а эти приобретенные глубокие знания в химии вам когда-нибудь в жизни, кроме этих 1,5 лет, вообще пригодились?

М. Куснирович— Вы знаете, это знания не столько химии, сколько системного подхода. Я очень признателен нашему тогдашнему инженерному образованию, которое все 6 курсов на разных примерах могло один и тот же закон сохранения, что называется, обсасывать со всех сторон. И я уже понимал, что пришло, ушло, осталось — это точно должно быть. Это может быть закон сохранения энергии, закон сохранения потенциалов, движущая сила. Чтобы определять, что есть движущая сила, разность потенциалов — обязательно важная вещь.

И вот этот системный подход в естественнонаучном плане меня всю жизнь и выручал. Я даже все таблички могу тут же, с одного взгляда редактировать, посмотреть и понимать, где ошибки, что должно сходиться, а что нет.

М.Куснирович: С властью, мне кажется, никакой дружбы быть не может. А особенно она не перетекает в бизнес

QТвитнуть

С. Крючков— Михаил, вы сказали, что захватил этот азарт предпринимательства, захвативший, по большому счету, страну. Но ведь у вас там были какие-то дела по комсомольской линии. Пришлось отказаться. Как: комсомолец Куснирович — и вдруг в бизнес?

М. Куснирович— Понимаете, наиболее успешные комсомольцы — они постарше меня лет на 5. Они уже использовали свой комсомольский багаж, переставали быть романтиками и переходили сразу в предпринимательство. А мне, поскольку я этого не застал, всё пришлось начинать с нуля. Потому что когда закончилось мое обучение, пришла уже не то что перестройка, а 19-я партконференция. Поэтому я быстро разочаровался в комсомольских и

партийных хитросплетениях. Ни в коем случае не вступил в Коммунистическую партию на тот период. И всё, собственно.

С. Крючков— А стартовать пришлось с чего? Первоначальный капитал... Хорошо, вот эти комсомольцы первого призыва — у них там были какие-то кооперативы.

М. Куснирович— Вам просто очень везет — вы очень юные. Там не надо было первичного капитала, потому что не хватало всего. Вот свобода... Знаете, когда вы сейчас идете, вы не задумываетесь о том, что большое количество вариантов сыра или йогурта в какой-нибудь «Азбуке вкуса» — это проявление свободы.

Тогда этого не было совсем. Сапоги тоже были в лучшем случае только 2-х артикулов и только в очереди с 6 утра. Поэтому любое предложение, хоть как-то ориентированное на человека, тут же вызывало быстрое позитивное восприятие и поглощение. То есть мы — кто мог предложить.

Сейчас взять и открыть магазин трикотажных изделий — и что, кто-то побежит и встанет в очередь? Нет. А тогда вставали в очередь. И покрикивали: «Больше 2-х Polo в руки не давать!». А это были итальянские Polo. Тогда нельзя было представить, что итальянские Polo доступны не через распределитель, а через обычный...

М. Максимова— Не через «Березку» какую-нибудь.

М. Куснирович— Да, не через «Березку». Не какую-нибудь, а вождевленную «Березку». Просто она раз! — и в один день закрылась. Ее не стало совсем. Не стало ни «Разноэкспорта», ни «Внешпосылторга». Это две единственные уполномоченные организации, которые могли заниматься всем этим так называемым ширпотребом. И совершенно случайно оказалось, что вот были мы. И те, кто остался без денег, но с итальянским товаром в России, сказали: «Ну что-нибудь уже сделайте, в конце концов! Попытайтесь всё это продать. Может быть, когда-нибудь потом нам заплатите».

Вот вы спрашивали про выбор. Вот этого «может быть» для меня не существовало. Если я беру товар, если я его продам, то, конечно, я заплачу. Видимо, были те, кто не платил. Где они сейчас, я не знаю, а мы продолжаем платить за свой товар. И я переживаю, как заплатить вовремя или хотя бы с некоторой отсрочкой из-за пандемии — но за весь товар. Это важно.

Поэтому не было начального капитала. Была ситуация, и был случай, что в нас поверили. И совершенно неслучайно, что мы не подвели, не обманули. Вот и всё.

М. Максимова— Правильно ли я понимаю, что, в принципе, при желании и каком-то случае (во всяком случае, тогда) начать бизнес было проще, чем, например, сегодня?

М. Куснирович— Конечно, проще. Но продолжить его было непросто. Начать точно было очень несложно. Знаете, это как в чернозем — кинешь что угодно... Как мы сейчас высаживаем черешни? Мы берем 4-летние саженцы — аккуратно, по науке. А там, по-моему, можно было выплюнуть косточку, и потом вырастает черешня.

С. Крючков— Михаил, скажите, а стать владельцем ГУМа — это мечта из детства, в которой родители покупают мороженое, всякие разные лимонады?

Или это только бизнес и просто место такое? Не знаю, намоленное, знаковое — как угодно можно сказать. Хотел понять, в чем для вас...

М. Куснирович— Это очень знаковое место.

С. Крючков— Лично для вас в чем его знаковость?

М. Куснирович— Для меня это, безусловно, место силы. То есть ГУМ 1893 года постройки — вот это здание, Верхние торговые ряды. А на самом деле торговля здесь шла аж с XVI века. Вообще Красная площадь никогда не было сакральной. Она всегда была торжищем. Здесь был торг — с XVI века точно, а может быть, и с XV века.

И поэтому здесь нужна вот эта самая ответственность — что если уж торжище в самом главном месте страны, оно должно быть самое что ни на есть замечательное, уникальное место. Чтобы не один из многих десятков или сотен торговых центров, которых огромное количество, а так, чтобы по этому месту судили о стране.

Вы знаете, что 92% впервые посещающих Москву и Красную площадь приходят в ГУМ? Надо же ответственно к этому относиться!

М.Куснирович: У нас сейчас 30% трафика посетителей по сравнению с тем, что было год назад. Минус 70% — это очень много

QТвитнуть

М. Максимова— Кстати, по-моему, вы говорили в каком-то интервью (если я путаю, поправьте меня), что большинство покупателей в ГУМе — это как раз туристы.

М. Куснирович— Ну, я поправлю, конечно. К сожалению, это не так, но это очень большая часть. И мы сейчас всё больше и больше работаем с туристами. Их совершенно точно больше 20%. Почему я так говорю? Потому что они используют введенную, в том числе, и с нашей подачи систему такс-фри. Это иностранные туристы, которые имеют право использовать вот этот механизм такс-фри.

А еще есть огромное количество внутренних туристов. По нашим ощущениям — мы не можем точно оценить (защита персональных данных) количество этих покупателей — таких, серьезных по деньгам. Но по количеству покупок (например, мороженого), конечно, они составляют добрую половину.

Поэтому я считаю, что в среднем около 35% — ну, где-то треть — это туристы. И 2/3 — это по-прежнему москвичи. Те, кто любит такой активный, атмосферный (очень не люблю это слово) шопинг. В общем, времяпровождение в ГУМе, где есть фонтан, куда можно кинуть монетку, где можно просто провести время. А другие москвичи ходят в другие места. И правильно делают.

М. Максимова— То есть такой Старый Арбат с какой-то определенной точки зрения? Москвичи там есть, но, наверное, всё-таки большинство как раз приезжие, туристы?

М. Куснирович— Кстати, я не так часто бываю на Старом Арбате. Уже перестал бывать.

М. Максимова— Почему?

М. Куснирович— Вы знаете, я до сих пор очень люблю Булата Окуджаву. И вот когда он сказал, что Арбат офонарел, и уехал с этого Арбата (и уже не стало Окуджавы) — это другой Арбат. Это такой кич, честно говоря. Я могу так, быстро забежать в Театр Вахтангова — и убежать оттуда. Потому что для меня Старый Арбат — это такой контактный зоопарк, «будет весело!». А ГУМ — я очень надеюсь, что это не контактный зоопарк, не кич, а настоящее и не старое.

Понимаете, когда у нас самый крупный за пределами Франции (и вообще единственный в мире, кто крупнее) — бутик Hermes, когда у нас есть все бренды самой первой величины, не считая НРЗБ магазины, когда у нас здесь очень разнообразные предложения по времяпровождению в исторических интерьерах — это очень непросто.

М. Максимова— Кстати, я читала: почему какой-то такой ореол таинственности вокруг этой аренды ГУМа? Это как-то связано с ФСО? И вообще, вам ведь, наверное, приходится общаться с ФСО? Вы же на Красной площади.

М. Куснирович— Я не знаю, почему ореол таинственности. Во-первых, конечно, приходится. Во-вторых, смотрите: сейчас репетиция Парада Победы. Конечно, это специальный режим. Конечно, Красная площадь в определенные дни (а сейчас и ночи) закрыта. Конечно, это место такой повышенной активности как злоумышленников, так и сумасшедших. И поэтому мы совершенно нормально находимся во взаимодействии. Но никто, собственно, никому...

Мы выполняем необходимые предписания. Мы первыми ввели досмотр на всех входах в ГУМ. Хотя лично мне маркетингово это не очень нравится. Но такая безопасность превышает мнимой вседозволенности. Поэтому если нам предписывают: пожалуйста, соблюдайте этот режим — точно так же предписывают в аэропортах. Там у владельцев аэропортов тоже есть ответственность за соблюдение мер безопасности. Поэтому я считаю, что, поскольку объект знаковый, то и относиться к нему тоже надо как к знаковому объекту.

С. Крючков— А что касается реконструкции и эстетики — воспроизведенной, или воссозданной, или какой-то новой, фактически организованной вами. Я читал, что, говоря о реконструкции, вы сказали, что пытались сделать не так, как было прежде, а так, как хотелось бы, чтобы было раньше, но не было. Что вы имели в виду?

М.Куснирович: Красная площадь никогда не было сакральной. Она всегда была торжищем. Здесь был торг — с XVI века точно

QТвитнуть

М. Куснирович— Та самая сбыча мечт. Понимаете, я как раз помню — у меня папа работал рядом. Здесь было Министерство сельского строительства, он работал в Рыбном переулке. Это там, где сейчас Гостиный двор. И действительно, я с детства, как московский мальчик, часто заходил сюда либо после папиной работы, либо, наоборот, в 8 утра, если было можно. И конечно, нам казалось, что здесь есть всё. А на самом деле были очереди в отдел пуговиц или за грампластинками.

Был, например, магазин электроники, но там не было самой электроники — не дай бог, магнитофона или телевизора. Там были образцы того, что в принципе выпускала наша отечественная промышленность. А покупалось это по каким-

то профсоюзным распределительным спискам. Но делалась витрина, как будто это было.

Плюс там действительно был гастроном. Там были продукты, и были сумасшедшие очереди. Я это помню. Воссоздать такой же магазин с этим изобилием детских впечатлений и всего самого качественного, но без очередей — это была такая задача.

Наш гастроном, конечно, не входя ни в какие сети, не может соревноваться по рентабельности с сетевыми магазинами. У нас нет таких комфортных цен, как у них. И мы уж точно не делаем никаких жестких маркетинговых поборов. Но сам факт наличия продукции на Красной площади с какой-нибудь нашей выставкой достижений сельского хозяйства...

Мы взяли всех отечественных фермеров и в сентябре-октябре приглашаем сюда бесплатно — продавать продукцию, рекламируя. А потом те, кто наиболее востребован, остаются у нас. Сыры или колбасные изделия из Воронежа — в общем, совершенно разные вещи. Или какие-нибудь ростовские яблоки. Вот так и живем. Поэтому такая небольшая романтическая сбыча мечт.

С. Крючков— Предлагаю к театральной истории.

М. Максимова— Ну, давай ты.

С. Крючков— Смотрите, «Черешневый лес» — фестиваль, которому 20 лет, как мы сегодня вспомнили. Вычитал в одном из пунктов биографии, что еще в юности 3 года проработали дворником при Большом театре. Что, действительно был такой момент?

М. Куснирович— Еще как! Смотрите, я считаю, что даже, что называется, легко отделался: я ухаживал за своей женой 6 лет, а дворником проработал всего 3 года. Надо же было водить в Большой театр. Тогда это была абсолютно инвалютная история. Только за свободно конвертируемую валюту можно было туда попасть. А так была положена контрамарка.

Поэтому действительно 3 года, с 1986 по 1989, я работал дворником Большого театра.

Там было всего два дворника — я и еще один. Вообще дворники по московской традиции были татарского происхождения. А шnurки продавали, например, обязательно ассирийцы. И чтобы студент-москвич без квартирного вопроса работал дворником — это оказалось большой удачей для моего напарника. Потому что он использовал мою полагающуюся комнату на улице Неждановой. Но вообще это были хорошие времена.

М. Максимова— Это ваша идея, или вас кто-то надоумил на это?

М. Куснирович— Нет, смотрите: я получал стипендию — даже немного повышенную. Дальше надо было производить впечатление. И поход в Большой театр — это, конечно, впечатление.

М. Максимова— А должность дворника произвела впечатление?

С. Крючков— Или вы ее не афишировали будущей супруге?

М. Куснирович— Нет, не афишировалось. Плюс дополнительный заработок. Зарплата была 70 рублей.

М. Максимова— И сколько приходилось работать?

М. Куснирович— Приходилось работать каждый день. Утром — главное до 8.45, потому что в 9:00 там начиналась работа у всех властных структур, и они как раз ходили мимо нас. У меня был участок от Петровки (там, где сейчас ресторан «Большой») и по кругу Большого театра. А там, я помню, была Московская городская дума. И вот они там ходили. Надо было убраться. Первое метро ходило в 5:50, что ли. Главное, до 8:45 надо было убраться. И второй раз — это с 5 до 6 вечера.

Однажды я перед Михаилом Сергеевичем Горбачевым разметал лужу так, что меня чуть ли не в царскую ложу рядом... Правда — приехал Горбачев!

С. Крючков— Михаил, как-то выходит, что вы такой очень симпатичный и позитивный, но, тем не менее, один из богатейших людей страны и, по большому счету, акула бизнеса. Скажите, звериный оскал капитализма вам близок? То есть вы можете принимать решения, когда зубки-то нужно применить прямо ого-го как? Быть деспотом, тираном в своем бизнесе — пусть он семья, не семья, как угодно называйте.

М. Куснирович— Я далек от совершенства. Сейчас надо хотя бы улыбнуться вам.

С. Крючков— Внутри себя мы танцуем.

М. Куснирович— Смотрите: конечно, я некомфортный руководитель. Я требую. Ко всему прочему, я еще и всё помню. А у всех свои проблемы, и они не всегда совпадают с моими требованиями. Поэтому, конечно, на меня можно наговорить 10 бочек арестантов.

Что касается звериного оскала в поведении с партнерами, я вам честно скажу: мне не хочется тратить время на разборки, чтобы доказать, что я прав, а кто-то другой неправ. Лучше я за это время попытаюсь заработать денег, чем буду отстаивать «нет, верни копейку».

Конечно, такое бывало. Конечно, бывало, когда я был прав, а кто-то оставался с барышом. И у меня был выбор: либо продолжать доказывать и пытаться вернуть, либо заработать новое. Может быть, кто-то рассматривает это как слабость. Мне понятнее, приятнее и успешнее пытаться заработать на следующем этапе. Хотя если есть жесткая несправедливость, то, конечно, я крепкий парень.

М.Куснирович: Я ухаживал за своей женой 6 лет, а дворником проработал всего 3 года. Надо же было водить в Большой театр

QТвитнуть

М. Максимова— Наверное, знаете — есть выражение «ничего личного, только бизнес». Обычно такие слова произносят, когда либо уже произошло что-то такое неприятное, либо собираются что-то сделать. В принципе, наверное, бизнесу так и учат: что главное в бизнесе — прибыль. А вообще может сочетаться личное и бизнес-прибыль? Кстати, еще одна, может быть, поговорка или пословица: «Не работай или не веди бизнеса с друзьями, потому что ваша дружба на этом закончится». Вот у вас получается вести бизнес с друзьями?

М. Куснирович— В бизнесе получается друзей приобретать. Я прямо очень доволен. С моими школьными друзьями, с которыми мы начинали бизнес, мы сейчас бизнес не ведем. Они занимаются своей деятельностью, а я своей, просто потому, что так лучше. Они занимаются аттракционами, а я этим совсем не занимаюсь. А вот приобретать друзей в бизнесе у меня, слава богу, получалось, и очень крепких, очень близких.

Я дружу, например, с Рубеном Варданяном. Просто я был клиентом его в свое время большущей компании «Тройка-Диалог». Или с Вадимом Дымовым — мы подружились прямо близко-близко. И таких людей много. Игорь Журавлев, «Кофемания» — сначала был бизнес, а теперь дружба. Я очень этому рад. Это нормально. И вам советую.

С. Крючков— «Черешневый лес» принес друзей в театральной среде?

М. Куснирович— Огромное количество! Более того: это не только друзья, но и во многом мои воспитатели. Олег Иванович Янковский, Галина Борисовна Волчек, Алексей Баталов, Елена Образцова, Франко Дзеффирелли. Это я называю только тех, кого сейчас нет с нами. Игорь Кваша, Олег Павлович Табаков, Марк Анатольевич Захаров. Это все те, которые оказали на меня огромное влияние. Я вообще был счастлив, с замиранием в голосе находился рядом с ними. Хотя мы очень близко дружили.

Я сейчас назвал тех, с которыми мы дружили прямо реально близко, совсем рядом. И сейчас есть очень многие (слава богу, хорошо себя чувствуют и молодцы), с которыми мы продолжаем дружить и делать вот такие авантурные вещи.

Смотрите, этот концерт, о котором я рассказывал, был сделан буквально за 2 недели благодаря тому, что Денис Мацуев сказал: «Всё, делаем, конечно!». А потом в последнюю минуту заболел. Но был импресарио огромного количества людей. Я могу позвонить Марине Нееловой, и она говорит: «Давай!». Или Женя Миронов.

С. Крючков— Видимо, этот ряд можно продолжать до бесконечности. Час пролетел очень быстро. Конечно, еще много о чем можно было бы поговорить.

М. Куснирович— О тех, о ком я не сказал — вот они обидятся.

М. Максимова— В следующий раз – пожалуйста!

С. Крючков— Не обижайтесь, друзья! Михаил Куснирович, меценат, бизнесмен, президент группы компаний Bosco di Ciliegi. Сразу после нас — «Футбольный клуб». В студии Максим Курников и Василий Уткин. После полуночи — «Битловский час», а с часу до 3-х ночи — «Хранитель снов». Это был «Разбор полета». Марина Максимова, Стас Крючков. До свидания!

М. Максимова— До свидания!

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)

## **ТПП РФ ВЫСТУПАЕТ ЗА ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ СОЮЗОВ И АССОЦИАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

18 июня 2020 года вице-президент ТПП России Дмитрий Курочкин принял участие в пленарной сессии «Как измениться, чтобы выжить?» 2-го Российского форума ассоциаций, соорганизаторами которого являются ТПП РФ, РСПП и Минпромторг России.

Модерировал сессию президент Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ, организация – член ТПП РФ) Сергей Воронков. В работе пленарной сессии приняли участие президент РСПП Александр Шохин, заместитель министра промышленности и торговли РФ Алексей Беспрозванных.

В приветственном слове Сергей Воронков отметил, что с участием ТПП РФ в качестве соорганизатора форума количество отраслевых ассоциаций и союзов, участвующих в форуме, увеличилось втрое со 100 до 300 участников.

Выступая перед участниками форума, Александр Шохин проинформировал их о предложениях по поддержке бизнеса, которые были подготовлены и направлены в Правительство Российской Федерации экспертами РСПП. Также он отметил, что проведение отраслевых еженедельных совещаний президента страны стало новацией в конструктивном диалоге руководства страны и предпринимательского сообщества.

Алексей Беспрозванных поблагодарил ТПП РФ и РСПП за активную работу при подготовке антикризисных предложений и призвал отраслевые ассоциации занимать более активную роль при доработке этих предложений.

В своем выступлении Дмитрий Курочкин отметил, огромную роль отраслевых объединений-членов ТПП РФ по подготовке предложений поддержки предпринимателей в четыре антикризисных пакета и Общенациональный план действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения в экономике.

Дмитрий Курочкин также особо отметил высказывание Президента ТПП РФ Сергея Катырина о том, что не случайно основу общественных формирований Палаты составляют ведущие отраслевые союзы и ассоциации. Так, направления деятельности Комитета ТПП РФ по транспорту и экспедированию во многом определяет Союз транспортников России, Комитета по предпринимательству в текстильной и легкой промышленности – «Союзлегпром», Комитета по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности – «Росмедпром» и Ассоциация российских фармацевтических производителей, Комитета по предпринимательству в сфере туризма – Российский союз туристической индустрии.

Да и сами комитеты и советы Палаты часто возглавляют именно руководители бизнес-объединений. Вице-президент ТПП РФ назвал несколько авторитетнейших в своей сфере деятельности руководителей комитетов и советов Палаты: Юрий Шафраник – председатель Высшего горного совета и Совета Союза нефтегазопромышленников России, Ефим Басин – президент Межрегионального объединения строителей, Виталий Ефимов – президент Союза транспортников России, Андрей Разбродин – президент

«Союзлегпрома», Константин Бабкин – президент Ассоциации «Росспецмаш», Николай Комлев – исполнительный директор Ассоциации компьютерных и информационных технологий.

Серьезные комплексные предложения по поддержке отраслевого бизнеса Палата получила от многих отраслевых объединений предпринимателей, в том числе упомянутых выше и Российского союза выставок и ярмарок, Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, Ассоциации производителей парфюмерии, косметики, товаров бытовой химии и гигиены, Национального объединения управляющих недвижимостью, Международной московской бизнес-ассоциации, Российской гильдии риэлторов, Гильдии ювелиров России, Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта и многих других.

Вице-президент ТПП РФ напомнил, что среди предложений, которые были направлены Палатой в Правительство РФ, было и предложение распространить меры государственной поддержки, аналогичные мерам, предусмотренным для субъектов МСП, на некоммерческие организации, в том числе союзы и ассоциации, объединения предпринимателей, которые, безусловно, переживают далеко не лучшие времена. Пока эти предложения приняты Правительством только в отношении социально ориентированных НКО. Но диалог, в частности, с Минэкономразвития России, идет.

Кроме того, Дмитрий Курочкин обратил внимание участников мероприятия на то, какую важную роль в восстановлении экономики страны должна сыграть конгрессно-выставочная деятельность. Проведение мероприятий различной отраслевой направленности поможет восстановить продажи, наладить контакты, открыть рабочие места. Именно эта сфера деятельности позволит создать рыночные площадки и места для встреч, что поможет поддержать различные отрасли.

Из-за сложившейся ситуации отраслевые бизнес-объединения были вынуждены перейти к онлайн взаимодействию в формате видеоконференцсвязи. Такие мероприятия регулярно проводятся и на площадке ТПП РФ. Это, конечно же, позволяет поддерживать деловую активность, устанавливать новые деловые связи, но не является полноценной альтернативой – личные контакты остаются в приоритете.

После снятия ограничений необходимо будет более активно применять комбинированные (онлайн и оффлайн) форматы проведения конгрессно-выставочных мероприятий, заметил вице-президент ТПП РФ. Новая форма взаимодействия позволит сохранять и развивать торговую и внешнеэкономическую деятельности компаний, существенно сократив временные и финансовые издержки на участие в переговорном и договорном процессах.

Дмитрий Курочкин подчеркнул, что Палата будет продолжать и дальше развивать самые разнообразные формы и способы взаимодействия с объединениями предпринимателей, использования их творческого экспертного потенциала в интересах российского бизнеса.

На пленарной сессии выступили также **председатель Комитета ТПП РФ по предпринимательству в текстильной и легкой промышленности, президент Союзлегпрома (член ТПП РФ) Андрей Разбродин**, заместитель председателя Комитета ГД РФ по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Денис Кравченко, вице-президент АО «РЭЦ» Сергей Вологодский, президент Ассоциации индустрии детских товаров (член ТПП РФ) Антонина Цицулина, председатель Совета директоров Российской ассоциации франчайзинга (член ТПП РФ), президент

АО «БРПИ» Агнесса Осипова, вице-президент РСВЯ (член ТПП РФ), член совета директоров «EventBank Rus» Андрей Жуковский, основатель группы компаний по управлению инвестициями Movchan's Group Андрей Мовчан, директор по выставочной деятельности в Германии Ассоциации выставочной индустрии АУМА Харальд Кёттер.

В рамках 2-го Российского форума ассоциаций состоялась также панельная сессия «Межотраслевое взаимодействие и синергия в конгрессно-выставочной отрасли», которую модерировал директор Департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности ТПП РФ Сергей Селиванов.

## В РЕГИОНАХ

[www.ufaved.info](http://www.ufaved.info)

### ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ КАЧЕСТВЕННЫЙ ТЕКСТИЛЬ

«Если на одежде есть лейбл «made in England», скорее всего, в Англии на нее пришита одна последняя пуговица». Так пишет известный исследователь оборотных сторон различных видов бизнеса Имоджен Эдвардс-Джонс в книге «Модный Вавилон».

В ситуации, когда на самом деле все производится в Китае, Вьетнаме, Бангладеше, в Башкортостане еще остались фабрики, которые кроют, шьют и вяжут. Подробнее о состоянии нашей текстильной промышленности и перспективах носить вещи отечественных дизайнеров мы поговорили с заведующей кафедрой технологии и конструирования одежды УГНТУ Ольгой Будеевой.

- Итак, коронавирус нанес ущерб здоровью людей и экономике, а вот многим швейным предприятиям он дал новый импульс.

- Да. Хотя сегодня с масками уже получилось некоторое затоваривание. Кстати, наши студенты еще до карантина, изучив тренды и обстановку в мире, разработали коллекцию масок. Многие местные производители шьют и противочумные костюмы - их и теперь хорошо берут.

- Хотелось бы, чтобы развитие продолжалось и дальше, чтобы мы носили в основном российские, а не турецкие и китайские вещи...

- Хотя, например, историк моды Александр Васильев считает, что в России моды нет и быть не может, и многим за границей хотелось бы, чтобы было так.

И все равно надо с этим бороться и производить свое. Почему? Во-первых, потому, что неизвестно, где и как произведены ткани, из которых пошиты зарубежные блузки-юбки-брюки. Кто знает, чем и сколько раз обработан этот хлопок? И очень возможно, что никакой очистки от оставшейся в нем химии не проводилось. А потом мы покупаем одежду из него и не понимаем, откуда берутся аллергические реакции. Эти ткани хороши на вид, могут быть и качественными, но...

Даже если состав материала указан на этикетке, нет гарантии, что он именно такой. Все надо проверять. Для этого мы закупили лабораторию экспертизы тканей и изделий легкой промышленности и, прежде чем создавать свои коллекции, проверяем их на физико-механические и химические свойства.

Естественно, у нас тоже есть фирмы, желающие заработать на материалах подешевле. Хорошие лекала, современные модели, подходящие и для повседневной носки, и для делового костюма - а ткань дешевая: полиэстер. За «натуральную ткань» выдают вискозу, но и это не так. Она создается на основе соединения древесины и бамбуковых опилок. Однако по свойствам близка к заявленному: пропускает воздух и влагу, мягка и приятна при носке, гипоаллергенна. Если изделие содержит хороший процент вискозы, можно покупать.

- Что еще умеют ваши выпускники?

- Умеют работать с тканью. Во-первых, получают рабочие профессии (швея, ткачиха, вязальщица). С нуля учатся рисовать. Знают все методики конструирования и моделирования одежды и даже создают свои. Конструирование - создание лекал, они могут быть типовыми или индивидуальными. А моделирование - это умение из типовых лекал создать красивую модель с расклешенной юбкой, красивым воротником, вставками, выточками... (Сейчас все это делается в специальных программах, что очень облегчает работу). Далее - анализировать ситуацию на рынке: для кого будем шить? А потом надо уметь и произвести, и продать - учим брендингу, маркетингу. Дипломник с нуля составляет бизнес-план своего предприятия, показывает, в чем оригинальность его подхода. Некоторые на этом этапе получают патенты.

- И тем не менее, зная все это, стать дизайнером нелегко..

- В дизайнера нужно вкладывать, а иначе он может и не «выплыть». Он должен очень грамотно рассчитывать свой бюджет - буквально считать каждую копейку

Известные дизайнеры так и говорят: ты пробьешься, только если влюблен в свою профессию до потери сознания и жить без нее не можешь. Чуть-чуть расслабишься - и все, можно больше к этой мечте не возвращаться. На наших предприятиях есть возможности совмещать работу дизайнера и, например, технолога. Так что выпускники у нас без дела не остаются. Я почти не знаю тех, кто не работает по профессии. Или знаю тех, кто ушел, к примеру, в торговлю, а потом в 40 лет вернулся, чтобы моделировать и шить одежду. Таких немало.

- Есть ли примеры, когда из ваших выпускников получались известные дизайнеры?

- Есть. Например, Анастасия Камбарова (бренд Anastasiya\_Annecy). Еще одна выпускница проектирует и отшивает нижнее белье по заказам. Ее клиенты не пойдут на китайский рынок. Вообще стать дизайнером очень нелегко, и не только у нас. В него нужно вкладывать, а иначе он может и не «выплыть». Он должен очень грамотно рассчитывать свой бюджет - буквально каждую копейку. Известные дизайнеры так и говорят: ты пробьешься, только если влюблен в свою профессию до потери сознания и жить без нее не можешь. Чуть-чуть расслабишься - и все, можешь больше к этой мечте не возвращаться.

- И все-таки, чтобы наши люди носили отечественную (проверенную, гипоаллергенную) одежду, нужно заниматься именно прет-а-порте и масс-маркетом. Ведь объемы продаж несопоставимы. А для лучшей окупаемости хорошо бы и экспортировать...

- Естественно, нашим производителям стало бы гораздо легче, если теоретически допустить такую возможность – уменьшение поставок из стран Азии. И нам очень мешает отсутствие сырья. Сейчас в Белоруссии выращивают лен, в Москве выпускают полотно из крапивы. Что же касается хлопка... Выращивать его у нас пытались еще в XIX веке – безуспешно. Наши

возможности тут очень малы. Основные поставщики, как известно - Узбекистан и другие страны СНГ, Китай, и они стремятся поставлять не сырье, а готовое волокно. Словом, политика всего мира скорее направлена на то, чтобы одежда у нас не производилась. А чтобы было не так, то и покупатель должен понять, что качественные вещи не могут стоить особенно дешево.

- Может нам изобрести новое сырье?

- Сырье, которое у нас есть – нефть, побочные продукты нефтяных производств, из которых можно производить синтетическую ткань, но такую, чтобы она по свойствам была максимально приближена к натуральной. Самое главное - это воздухопроницаемость и гигроскопичность, чтобы человек в ней не потел. И, конечно, гипоаллергенность.

- Почему чуть не закрылась Ишимбайская трикотажная фабрика, выпускавшая не только носки-колготки, но и белье, и верхнюю одежду? Сейчас принято решение о реструктуризации, закупке дорогого оборудования, ребрендинге, а пока фабрика успела наладить пошив многоразовых защитных масок - до 7 тысяч в сутки.

- Начнем с того, что там две фабрики: трикотажная и чулочная. Проблемы возникли у трикотажной. Почему? Из-за устаревшей системы руководства, отсутствия хорошего дизайнера, креативного маркетолога, продавцов. А это очень важно. Думаю, теперь все изменится. Они могут и на экспорт продукцию производить. Знаете, например, в Германии не хватает носков из натуральной шерсти?

К сожалению, такая система руководства встречается и в Уфе. А ведь трикотаж – очень интересное направление, наши выпускники к нему тянутся. Недавно у нас создана Ассоциация легкой промышленности. Ее члены успешно и давно занимаются, к примеру, пошивом школьной формы. Сейчас они участвуют в проекте «Взлетай»: будут отшивать школьную форму для пилотных районов республики. Наша кафедра ТКО тоже участвует в этом проекте.

- Возможно, наше будущее – высокотехнологичные ткани? Предприятие «Чайковский текстиль» ведь начал выпускать инновационную антибактериальную ткань...

- Сегодня мы занимаемся такими разработками. Это одежда, способная взаимодействовать с организмом или окружающей средой. Не вшитые датчики (это прошлый век), а умная ткань. Например, пошел дождь, и материя «отреагировала»: раскрыла частички волокон, которые соединяются, и она становится непроницаемой. Пока что в России таких тканей нет. Есть в Сингапуре. Так и называется - умный текстиль. Мы примерно представляем, как это осуществить. Проектирование идет на уровне мироволокон, создаются материи с заданными свойствами: диагностики организма, предупреждения об опасности (актуально для работников нефтяных, химических производств). Возможно, таким будет не весь комбинезон, а отдельные элементы. Над этим еще нужно потрудиться не одной кафедре и не одному университету. Тут нужны специалисты из разных сфер... Но результат стоит того. Но технический прогресс ускоряется. В Москве уже создана школьная форма с пропиткой ионами серебра. Ребята носят ее (хотя она не слишком дешевая) и реже болеют простудными заболеваниями. Наша задача - прийти к новому витку разработки и проектирования одежды нового века.

*"Ставропольская правда",*

## ЛЕГПРОМ НАРАЩИВАЕТ ЭКСПОРТ

Начало нынешнего года ознаменовалось для легкой промышленности края ростом экспортных поставок: по сравнению с первым кварталом 2019 года этот показатель увеличился на 26,5 процента.

Эту цифру в рамках видеоконференции с Минпромторгом РФ озвучил министр энергетики, промышленности и связи Ставропольского края Виталий Шульженко. Он отметил, что с января по март текущего года объемы экспорта продукции легкой промышленности в регионе составили 1,67 миллиона долларов. За аналогичный период прошлого года этот показатель составил 1,32 миллиона долларов. Всего же в прошлом году было экспортировано продукции легкой промышленности на сумму 11,5 миллиона долларов.

– Швейные фабрики края в период пандемии сумели не только закрыть потребности своего региона в многоразовых масках, бахилах, медицинских костюмах и других средствах индивидуальной защиты, но и помогли другим российским субъектам, – сообщил Виталий Шульженко.

Сегодня производственные мощности Ставрополя позволяют производить за одни сутки до 100 тысяч гигиенических масок и до 7 тысяч защитных костюмов для медперсонала.

Например, производство многоразовых гигиенических масок для лица налажено на одной из фабрик, расположенных на площадях Ставропольского краевого индустриального парка «Мастер». Этот резидент парка занят в сфере легкой промышленности, его мощности позволяют ежемесячно производить около 30 тысяч футболок, толстовок, флисовых костюмов, шарфов, шапок и свитеров. Для производства одежды фабрика использует преимущественно собственное сырье, реализуя товар под собственным брендом, а также под марками заказчиков – розничных сетевых магазинов страны.

– Запуск швейной фабрики на площадях краевого индустриального парка «Мастер» позволил создать 25 новых рабочих мест. Всего на территории парка трудятся уже более 650 человек, а к 2024 году планируемое число рабочих мест должно составить более тысячи, – подытожил Виталий Шульженко.

Напомним, СКИП «Мастер» был создан в 2015 году, и сегодня здесь работают 56 резидентов. Правительство края оказывает малым и средним предприятиям всестороннюю поддержку в создании и развитии бизнеса. Применяется льготная ставка арендной платы, субсидирование части затрат, предоставляются поручительства краевого гарантийного фонда.

*"Кузбасс"*

## ИЗ КУЗБАССА С ОДЕЖДОЙ

Нынешнюю весеннюю коллекцию кузбасской фабрики пальто интернет-магазины продали только наполовину.

В минувшее воскресенье в России отмечали день работника текстильной и легкой промышленности. И хотя отрасль не внесена в правительственный перечень наиболее пострадавших от пандемии, швейные предприятия понесли ощутимые потери. Насколько их помогло компенсировать производство новой, востребованной в пандемию продукции и на какую господдержку может рассчитывать легпром, узнавал наш корреспондент.

По данным регионального министерства промышленности, объем

отгруженной продукции в производстве текстильных изделий за первый квартал 2020 года составил 250,9 миллиона рублей (в 10,8 раза выше, чем за аналогичный период 2019 года), одежды – 317,8 миллиона рублей (+31,7% к уровню прошлого года), кожи и изделий из кожи – 17,7 миллиона рублей (-6,4%).

Весна на складах

Существенный рост объемов отгрузки в ведомстве объясняют тем, что предприятия нарастили мощности. Однако от дальнейших планов по расширению производства многим из них пришлось отказаться – из-за пандемии COVID-19. Так, кемеровская компания «СибКонТекс» (торговая марка Crokid и другие) вынуждена была отложить проект по увеличению мощностей, запланированный на этот год.

«Неизвестно, что будет завтра и когда закончится пандемия, поэтому пока работаем на запланированном уровне, – говорит директор компании Оксана Сахарова, отмечая, что в первом квартале предприятие ожидаемо увеличило выпуск на 10%. – Конечно, пандемия очень сильно на нас сказалась: сбыта не было, его и сейчас нет в полном объеме – не везде еще открыты торговые центры. Все, конечно, пытаются наверстать упущенное, поймать сезон, как говорится, – потихоньку начинаем работать».

Другой кузбасский производитель одежды – фабрика пальто Мамма Мила! (Кемерово) планирует снизить объемы производства.

«В основном мы продаем продукцию в центральной части России, через крупные маркет-плейсы Wildberries и Lamoda и магазины детской одежды в торговых центрах, – объясняет директор предприятия Людмила Нехорошева. – И конечно же, мы довольно сильно пострадали от того, что ТЦ кое-где стоят закрытые третий месяц. Безусловно, мы на это реагируем. Наш обычный объем – это порядка 5-5,5 тысячи единиц в год, а с лета 2020-го до лета 2021-го мы планируем снизить объем где-то до трех тысяч. Посмотрим, как будем торговать. Пока наши клиенты как минимум наполовину не распродали весеннюю коллекцию. Как пойдет торговля осенью, пока тоже прогнозировать нельзя».

Из-за потерь в объемах производства фабрике пришлось отказаться от нескольких штатных единиц и части арендуемых помещений – условия станут более стесненными.

Маска, я вас знаю

В условиях падения спроса на свою обычную продукцию многие швейные производства и ателье начали шить многоразовые защитные маски. Одноразовые, как все помнят, в марте пропали из аптек по всей стране. Компенсировать потери в основном сбыте за счет масочного производства не удалось, отмечает Оксана Сахарова.

«Поскольку мы отшивали не самые простые, а многослойные эргономичные маски, то фактически сработали в ноль, – говорит руководитель «СибКонТекса». – По сути, для нас это был социальный проект».

С коллегой соглашается и Людмила Нехорошева. «Сразу было понятно, что коммерчески эта идея неинтересна, – говорит она. – Счет шел буквально на недели, пока очнется Китай и запустит свои производства, откроются границы и к нам придут дешевые маски. Мы закупили ткань, были готовы шить в случае необходимости, но делать этого не стали: сейчас маски предлагают везде, и намного дешевле, нежели мы могли бы произвести».

Для своих сотрудников фабрика приобрела маски у другой кузбасской компании, которая специализируется на производстве трикотажа.

В кемеровской компании «Логос» («Сибирская вышивальная фабрика») отмечают, что маски – это лучше, чем ничего, в условиях падения спроса на

основную продукцию. Их на пике востребованности предприятие отшивало до 2000 штук в день. Для этого оперативно расширили площади, заняли пустующий цех и привлекали дополнительные рабочие силы.

Всего же, по данным регионального минпрома, легкая промышленность Кузбасса выпускала в сутки 40 000 – 50 000 штук масок из бязи, нетканого, трикотажного полотна и других материалов. На сегодня в списке производителей товаров для противодействия распространению новой коронавирусной инфекции числится 41 предприятие. 37 из них выпускают СИЗы. И только некоторые из них специализировались на производстве медицинской одежды ранее.

Это, например, компания «Медицинский стиль» (Ленинск-Кузнецкий) и ИП Крашаков Александр Федорович (Кемерово). Индивидуальный предприниматель, который выпускает спецодежду для медиков двадцать лет, перепрофилировал производство под выпуск противовирусных костюмов. Перестройка оборудования заняла три дня. По последним данным, с апреля в медучреждение Кузбасса ИП поставило 1000 костюмов и столько же – в Волгоградскую область. 7500 костюмов уехали в Тыву и 2500 – в Алтайский край.

Закрытие торговых центров также снизило спрос на одежду в марте-апреле. Сейчас отрасль начала восстанавливаться. Фото Сергея Гавриленко.

#### Помочь вышить

На поддержку предприятий, выпускающих продукцию для борьбы с эпидемией, правительство РФ выделило Фонду развития промышленности 10 миллиардов рублей. В рамках специальной программы производители в том числе защитных масок и костюмов могут получить заем от 50 до 500 миллионов рублей под 1%. Эти деньги можно использовать на приобретение необходимого оборудования, сырья, материалов, а также критически важной готовой зарубежной продукции. В Кузбассе действует аналогичная региональная «Программа по борьбе с инфекционными заболеваниями» с объемом финансирования 60 миллионов рублей. Займы под 1% уже получили несколько предприятий, но представителей швейной отрасли среди них нет. Как пояснили в Фонде развития промышленности Кузбасса, от них заявок пока не поступало.

Производители одежды и текстиля также могут воспользоваться господдержкой в виде кредита под 2%, который не нужно возвращать при условии сохранения 90% коллектива. Напомним, запуск этой меры Владимир Путин анонсировал с 1 июня. Заявки на кредиты принимают несколько крупных российских банков.

«Программа интересная, соблюсти ее требования мы постараемся – надеемся, это реально, – говорит директор фабрики Mamma Mila! – Банк сам вышел на нас, мы уже заполнили заявку и ждем: была бы неплохая помощь».

Легкая промышленность не была включена в сферу пострадавших отраслей, поскольку напрямую не попала под ограничительные меры (кроме нерабочих дней), комментирует уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области Елена Латышенко.

«Реализация в ТЦ была утеряна, но я бы подчеркнула, что у нас в регионе период закрытия, наверное, меньше всего действовал», – отмечает бизнес-омбудсмен.

В рейтинге эффективности введения и снятия ограничительных мер в регионах, который составил уполномоченный при президенте России по защите прав предпринимателей Борис Титов, Кузбасс находится на четвертом месте.

Цифры

По данным Министерства промышленности Кузбасса, в регионе сегодня работает 166 швейных, текстильных, обувных и кожгалантерейных предприятий. 108 из них производит одежду. Общая численность занятых в отрасли – порядка 2,9 тысячи человек. Это 3% от всех работников в сфере обрабатывающего сектора.

*"ЯРНОВОСТИ",*

## **В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛИ ПЛОЩАДИ, ЗАСЕЯННЫЕ ЛЬНОМ**

В этом году льном-долгунцом в Ярославской области засеяно 3,4 тысячи гектаров – на 13 процентов больше, чем в 2019-м. Культуру традиционно возделывают в Мышкинском, Некоузском, Большесельском, Даниловском, Некрасовском, Пошехонском районах. Теперь к ним присоединился Первомайский, где ООО «Пречистенский» реализует инвестиционный проект по семеноводству, выращиванию волокнистых прядильных культур и их переработке.

Сейчас здесь засеяно 100 гектаров, в дальнейшем предусмотрено увеличение площадей в 10 раз. На первом этапе на предприятии будут производить льнотресту и льноволокно, затем будет налажена глубокая переработка льна. Длинные волокна планируют экспортировать в Китай, короткие – по инновационным технологиям подготавливать для текстильного производства.

– Благодаря государственной поддержке в Ярославской области начали возрождать льноводство, – рассказал директор регионального департамента агропромышленного комплекса и потребительского рынка Евгений Сорокин. – В 2019 году впервые за 10 лет посевные площади льна-долгунца в регионе увеличились. И развитие отрасли – это не только дань традиции. Как подчеркнул на июньском совещании по развитию легкой промышленности Президент России Владимир Путин, это новые возможности импортозамещения и хороший потенциал для наращивания экспорта.

Объем субсидирования льноводства из регионального бюджета в 2020 году – более 35 миллионов рублей. Ставка несвязанной поддержки на 1 гектар посева льна-долгунца – 10 тысяч рублей. Кроме того, предусмотрена господдержка элитного семеноводства – 2160 рублей на 1 гектар. Также оказывается помощь при технической и технологической модернизации производства.

– В результате можно говорить не только о возделывании и первичной переработке льна, но и о глубокой переработке, – добавил Евгений Сорокин. – Это соотносится с государственной политикой развития льняного комплекса и легкой промышленности.

Сейчас рассматриваются перспективы строительства в регионе завода по глубокой переработке льна, решается вопрос по привлечению инвесторов.

*"Городские вести" (г. Волгоград),*

## **ВОЛГОГРАДСКИЕ ТЕКСТИЛЬЩИКИ УВЕРЕННО ИДУТ В ГОРУ**

Специалисты отмечают хорошую динамику в работе предприятий легкой промышленности региона.

В пресс-службе администрации Волгоградской области отмечают, что в период с январь по апрель текущего года производство спецодежды на предприятиях региона возросло в 6,5 раз.

На 25,9% стало выпускаться больше хлопчатобумажных тканей. На 20,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос выпуск постельного белья. Стоимость отгруженной продукции легкой и текстильной промышленности региона в совокупности за первые четыре месяца 2020 года составила 1,7 млрд рублей.

На долю текстильного производства в отрасли легпрома региона приходится 90% общей стоимости товаров.

Волгоградская область по выпуску кордных тканей занимает сейчас первое место в России и второе - по объему выпуска хлопчатобумажных тканей.

Большой вклад местные текстильщики и швейники внесли в борьбу с коронавирусной инфекцией. Ими изготовлено свыше 1,8 миллиона изделий средств защиты, включая маски.

## **ЗА РУБЕЖОМ**

*www.modanews.ru*

### **INTERTEXTILE APPAREL СОСТОИТСЯ В СЕНТЯБРЕ В ШАНХАЕ**

Осенняя Intertextile Shanghai Apparel Fabrics состоится с 23 по 25 сентября в шанхайском Национальном центре выставок и конференций (National Exhibition and Convention Center). В 2019 году «Интертекстиль Шанхай» (Intertextile Shanghai) отпраздновала 25-летие. В юбилейной выставке участвовало 4400 экспонентов, которых посетили 89 000 закупщиков и других специалистов текстильной промышленности. Осенью Intertextile предложит продукты и решения из Китая, Азии и мира в целом, платформу для стимуляции взаимодействия, инноваций и восстановления рынка, которая поддержит индустрию в это сложное время.

«2020 год стал невероятно сложным для текстильной промышленности, пострадали и компании и частные предприниматели, – рассказала ModaNews г-жа Венди Вэнь (Wendy Wen), старший генеральный директор «Мессе Фракфурт Гонконг» (Messe Frankfurt (HK) Ltd.). – Мы надеемся, что к сентябрю восстановление сектора пойдет полным ходом, и Intertextile станет крайне необходимым местом встречи для перезагрузки отрасли и наращивании темпов развития во второй половине года. Мы считаем, что ничто не заменит личного общения, когда дело доходит до ведения бизнеса – особенно в текстильной промышленности, где выбор продукта не может быть так легко сделан онлайн. Кроме того, многие наши экспоненты и покупатели являются МСП, которые полагаются на нашу глобальную платформу в качестве основного места в области маркетинга и снабжения. Мы полны решимости провести успешную и безопасную осеннюю выставку Intertextile ради них».

Международные возможности являются ключевым фактором для Intertextile Apparel в качестве крупнейшего события в отрасли и надежной платформой, которая привлекает ведущих поставщиков и покупателей каждый год, комментирую экспоненты.

«Это лучшая платформа для выхода на китайский рынок, с международным участием. Многие компании выставляются здесь, выставка объединяет мировую индустрию», – комментирует г-н Киичиро Кобаяши (Kiichiro Kobayashi), менеджер отдела маркетинга волокон и текстиля Асахи Касэй, Япония (Asahi Kasei Corp.).

Полный ассортимент товаров и продуктов для производства одежды и аксессуаров

«Наши экспоненты с энтузиазмом восприняли проведение Intertextile в сентябре. Мы понимаем, что в настоящее время международные поездки для многих остаются неопределенными. Мы тесно сотрудничаем с зарубежными компаниями в надежде, что ограничения будут сняты в ближайшее время. На выставке мы планируем обеспечить покупателям широкий ассортимент товаров», – сказала г-жа Вэнь.

Благодаря экспонентам, охватывающим весь спектр продуктов, баеры могут выбирать из разных стран и регионов павильоны и продуктовые зоны в соответствии со своими потребностями и диверсифицировать цепочки поставок, включая:

- SalonEurope: познакомьтесь с европейскими экспонентами и их высококачественной продукцией, включая коллективные экспозиции из Германии и Италии (Milano Unica).
- Азиатские национальные и региональные коллективные павильоны: ткани азиатского производства из Гонконга, Японии, Кореи и Тайваня.
- Тематические зоны выставки: аксессуары (Accessories Vision), устойчивое развитие (All About Sustainability Zone), Деним (Beyond Denim), цифровая печать (Digital Printing Zone), инновации (Functional Lab), шерсть (Premium Wool Zone) и зона дизайна (Verve for Design).
- Стенды лидеров рынка: DuPont, Hyosung, Lenzing, LYCRA и ОЕКО-ТЕХ.
- Китайские экспоненты: стенды объединены по группам товаров для производства которых представлена продукция: аксессуары, женская мужская и детская одежда, деним и нижнее белье, купальники, функциональная и спортивная одежда.

Дополнительная программа

Участники и посетители могут получить выгоду от дополнительных мероприятий Intertextile Apparel, которые представят последние тенденции рынка. Форум трендов Intertextile Directions и Fabrics China Trend Forum представят международные и китайские тенденции моды осень-зима 2021/22. Презентации продуктов, семинары и панельные дискуссии для совместного восстановления позволят игрокам отрасли поделиться опытом, участвовать в нетворкинге для разработки новых решений в индустрии.

Intertextile Shanghai Apparel Fabrics – Autumn Edition 2020 состоится одновременно с другими выставками модной индустрии для создания синергии поставщиков: Yarn Expo Autumn, CHIC и PH Value. Выставка организована Messe Frankfurt (HK) Ltd, под советом текстильной промышленности Китайского совета по содействию международной торговле (CCPIT) и Китайским текстильным информационным центром (China Textile Information Centre).

WWW.SOUZLEGRPOM.RU

### **ЭКСАР СОВМЕСТНО СО СБЕРБАНКОМ ЗАПУСТИЛИ СЕРВИС ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЁРОВ МСП**

В рамках совместного проекта АО «ЭКСАР» и ПАО Сбербанк запущен новый дистанционный сервис для экспортеров клиентов Сбербанка, реализованный в Сбербанк Бизнес Онлайн. Новая услуга позволит российским экспортёрам сегмента малого и среднего бизнеса застраховать экспортные поставки в режиме онлайн. Страховое покрытие распространяется на коммерческие и политические риски, возникающие у экспортёров при работе с иностранными покупателями на условиях отсрочки платежа.

Для получения услуги, экспортёру необходимо заполнить в личном кабинете Сбербанк Бизнес Онлайн специальную форму заявления на страхование, при этом предоставление иных документов не требуется. В случае принятия положительного решения АО «ЭКСАР» оформляет электронный договор страхования в форме оферты. Согласие с условиями оферты осуществляется путём оплаты в личном кабинете Сбербанк Бизнес Онлайн страховой премии. Размер страховой премии является фиксированным и составляет 20 000 рублей.

Услуга предоставляется юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, зарегистрированным в Едином Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства. Договор страхования покрывает 70% от суммы неисполненных обязательств иностранного покупателя, и позволяет экспортёру не только обезопасить свою внешнеторговую деятельность, но и исполнить свою обязанность по репатриации валютной выручки.

«Основным вектором нашей работы сегодня является цифровизация всех направлений деятельности, в том числе, цифровизация максимально большого количества услуг, которые экспортёр хочет получать как от государства, так и от бизнеса. Поэтому для нас очень важно, что именно Сбербанк, как обладатель самой большой клиентской базы субъектов малого и среднего бизнеса, станет надежным партнером Российского экспортного центра в расширении мер поддержки экспортёров», - отметила генеральный директор АО «РЭЦ» Вероника Никишина.

## БИЗНЕС

«Прайм»

### **ВКЛЮЧЕНИЕ В РЕЕСТР МСП ПОЗВОЛИТ МОСКОВСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ПОЛУЧИТЬ ГОСПОДДЕРЖКУ**

Включение организации в специальный реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) позволит московским предпринимателям получить господдержку, сообщается на официальном сайте мэра и правительства Москвы.

Отмечается, что принятый 8 июня федеральный закон №166-ФЗ позволит увеличить число компаний и ИП, которые могут пользоваться господдержкой.

Главное условие ее получения — включение организации в специальный реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

"Сейчас в Москве зарегистрировано больше 773 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса. Причем около 150 тысяч предпринимателей в прошлом году потеряли этот статус. Распространенная причина — непредставление отчетности в налоговую службу. По новому закону они могут снова подать документы для включения в реестр и претендовать на все полагающиеся МСП федеральные и региональные меры поддержки", — сообщила заммэра Наталья Сергунина.

По ее словам, включение в реестр МСП позволит компаниям и индивидуальным предпринимателям получить доступ к широкому набору программ правительства Москвы. Среди них — 13 видов субсидий, льготное кредитование (под 3-7 процента годовых) и рефинансирование ставок.

Отмечается, что к федеральным мерам поддержки малого и среднего бизнеса относятся снижение страховых взносов в два раза (с 30 до 15 процентов), льготные кредиты и другие программы. Для предприятий из наиболее пострадавших в условиях пандемии отраслей предусмотрена дополнительная помощь на федеральном уровне.

В сообщении отмечается, что предприниматели могут получить статус субъекта МСП после предоставления сведений о среднесписочной численности работников и доходе за 2018 год в Федеральную налоговую службу до 30 июня 2020 года.

Кроме того, необходимые консультации по данной теме предпринимателям могут дать в ГБУ "Малый бизнес Москвы".

## ТЕХНОЛОГИИ

*«Популярная механика»*

### РАЗРАБОТАНА АНТИВИРУСНАЯ ПРОПИТКА ДЛЯ ТКАНИ

Учёные из Института химии растворов РАН разработали на основе наносеребра уникальный раствор для пропитки текстиля, способный уничтожать микробы и вирусы.

\\

Как сообщает РИА Новости, особенностью разработки является усиление наночастиц серебра полимерами, которые обладают определёнными антимикробными свойствами, делают раствор препарата устойчивым в течение длительного времени и обладают сродством к целлюлозному волокну. Благодаря такому комплексу свойств учёным удалось разработать не просто технологию синтеза наночастиц, но и закрепления их на различных текстильных материалах.

В итоге получилось несколько разновидностей таких препаратов. Более того, уже выпущено несколько опытно-промышленных партий носков и других носочно-чулочных изделий. По предварительным оценкам микробиологов, обработанная ткань обеспечивает полную инактивацию вируса без восстановления его жизнеспособности.

При этом производство и пропитка антимикробного текстиля обойдётся намного дешевле, чем обработка препаратами аналогичного назначения из других стран. Эксперты подчёркивают, что аналогов антивирусному

препарату, разработанному отечественными специалистами, которые выпускались бы за границей и тем более в России, учёные не нашли. Кроме того, по сравнению с дорогими зарубежными препаратами, килограмм которых стоит около 110 евро, отечественные растворы значительно дешевле, утверждают разработчики. Немаловажно, что для осуществления такой пропитки на промышленных предприятиях не нужно каких-то особых условий. Препараты синтезируются при комнатной температуре за довольно короткое время.

Они наносятся на целлюлозный текстильный материал (ткань, марля, нетканое полотно или на готовое изделие) на типовом оборудовании, которое стоит на любых текстильно-отделочных фабриках. У раствора есть ещё одно важное свойство — он сохраняет устойчивость в течение нескольких месяцев и способен выдержать более 20 стирок.

## **БРЭНДЫ**

*www.retail.ru*

### **МАКДОНАЛДС ВЫПУСКАЕТ КАПСУЛЬНУЮ КОЛЛЕКЦИЮ С ADIDAS**

Лимитированная коллекция получила название «Sauce Pack».

Макдоналдс объявляет о старте продаж коллекции, разработанной совместно с брендом спортивной одежды Adidas, которая будет доступна в отдельных странах Восточной и Юго-Восточной Азии.

В рамках коллаборации были выпущены четыре модели обуви и четыре вида футболок с эксклюзивными принтами. Лимитированная коллекция, вдохновленная фирменными соусами ресторанов Макдоналдс и звездами баскетбола Джеймсом Харденом, Дамианом Лиллардом и Трэйси МакГрэди, получила название «Sauce Pack». Капсула доступна для покупки в Китае, Японии, Малайзии, Гонконге, Южной Корее, Индонезии, на Тайване и Филиппинах онлайн, а также в избранных магазинах Adidas.

Вдохновением для коллекции «Sauce Pack» послужила любовь к баскетболу с его уникальной атмосферой и соусам, которые делают блюдо неповторимым. Дизайн обуви был разработан таким образом, чтобы включать в себя цвета фирменных соусов Макдоналдс и даже изображения их ингредиентов.

Предметы из коллаборации выпущены ограниченным тиражом из 50 000 экземпляров.

Макдоналдс поддерживает сотрудничество с Adidas в рамках молодежного баскетбольного турнира All-American Games (AAG). Несмотря на то, что в этом году AAG были отменены из-за пандемии коронавируса, совместный запуск лимитированной коллекции поддерживает дух этого соревнования.

**OZON СОЗДАЛ СОБСТВЕННУЮ ЛИНЕЙКУ ОДЕЖДЫ И АКСЕССУАРОВ**

В ассортименте – куртки, дождевики, футболки, свитшоты, поясные сумки и прочее.

Ozon, крупнейшая мультикатегорийная онлайн-площадка в России, делает еще один шаг для сближения с аудиторией: 16 июня компания запустила в продажу лимитированную коллекцию одежды Ozon. В ассортименте пока доступны куртки, дождевики, футболки, свитшоты, поясные сумки и прочее. 16 июня в продажу поступили лимитированные коллекции одежды Ozon Blue и Ozon Magenta. В линейке представлены базовая одежда и аксессуары, которые подойдут покупателям любого пола и возраста. Дизайн с узнаваемыми сочетаниями синего и малинового цвета придется по вкусу не только друзьям бренда, но и всем, кто любит яркие цвета и нескучные модели. Например, в коллекции представлены яркие свитшоты и поясные сумки в стильном дизайне, а также куртки-трансформеры: теплую куртку можно превратить в легкую ветровку или оставить только утепленную жилетку. Одежда изготовлена из качественных и дышащих материалов, легких в домашнем уходе.

В честь запуска собственной линии одежды Ozon запускает конкурс: придумайте принт для мерча в цветах бренда, опубликуйте фото с креативом в Instagram, Facebook, Vk с хештегом #ozonmerch. Победителей выберет жюри. Креативы принимают до 16 июля включительно, жюри выберет победителя 20 июля.

«Ozon уже не просто онлайн-магазин, а масштабная интернет-платформа с множеством b2b и b2c сервисов. И, конечно, бренд много коммуницирует в офлайне — от постаматов и пунктов выдачи заказов до больших логистических хабов, куда свои товары привозят продавцы маркетплейса. Ежедневно в офлайн с нашим брендом происходит более 180 тысяч точек соприкосновения, и теперь к Ozon можно стать еще ближе – например, "надеть его на себя"», – говорит Мария Кутузова, бренд-директор Ozon.

«Продажи одежды на Ozon выросли на Ozon на 139% год к году, а в марте — еще на 350%. Пользователи Ozon все больше привыкают покупать одежду именно на нашей площадке. Мы предоставляем и интересный ассортимент по доступным ценам, и высокое качество сервиса. Например, бесконтактную доставку и комфортные условия возврата во время пандемии. Собственная марка одежды Ozon полностью соответствует характеру нашей аудитории: яркая, смелая и динамичная», – отмечает Илоанга Ершова, директор по развитию бизнеса Ozon.

Первая партия одежды ограничена и приобрести ее можно только на Ozon. В компании планируют расширять линейку новыми моделями одежды и аксессуаров.

В прошлом году Ozon провел масштабный ребрендинг, который коснулся всех каналов коммуникации и точек контакта с клиентом: от рекламных кампаний на ТВ до упаковки, формы агентов доставки и автомобилей. Фирменный стиль стал гораздо смелее и ярче: Ozon ввел новые оттенки digital blue — «диджитал синий» и magenda — «выразительный малиновый». Яркость цветов и расширение цветовой палитры заявляет о динамичности и смелости бренда.