

TOP FLIGHT

БОРТОВОЙ ЖУРНАЛ ЧАСТНОЙ АВИАЦИИ

№11 (74) НОЯБРЬ 2010

7 СЕРИЯ — НОВЫЙ ФЛАГМАН BMW



МОРСКИЕ ГЛУБИНЫ: ВЛАНСПАЙН СПАСАЕТ ОКЕАН

РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКАЯ ДРУЖБА: ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСЕЕМ РОДЗЯНКО

ФУТУРИЗМ: КАК БУДУТ ВЫГЛЯДЕТЬ ОТЕЛИ В БУДУЩЕМ

РЕКЛАМА И ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ № 11



9 771999 892003 >

АЛЕКСЕЙ РОДЗЯНКО:

МЫ ЗАНИМАЕМСЯ УЛУЧШЕНИЕМ БИЗНЕС-КЛИМАТА ДЛЯ НАШИХ КОМПАНИЙ – КАК АМЕРИКАНСКИХ, ТАК И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ – В РОССИИ.



АЛЕКСЕЙ ОЛЕГОВИЧ РОДЗЯНКО — ПРЕЗИДЕНТ АМЕРИКАНСКОЙ ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ В РОССИИ. ЕГО ХОББИ — КОННОЕ ПОЛО, ОН ВЛАДЕЛЕЦ МОСКОВСКОГО ПОЛО-КЛУБА И ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИГРОКОВ КОННОГО ПОЛО.



Интервью:
Наталья МОРОЗОВА,
Андрей КАЛИНИН.

Как Ваша семья оказалась в Америке?

Мой прадед, Михаил Владимирович Родзянко, лидер партии октябристов и председатель Государственной думы Российской империи, эмигрировал из России в 1920 году в Сербию. Мой отец родился уже в Югославии, за год до смерти своего деда, в 1923 году. В конце Второй мировой семье опять пришлось бежать, они двинулись на запад и в 1945-м дошли до американцев. С семьей матери произошла примерно такая же

история, только бежали они через Прибалтику. Мама родилась еще в России, в Твери, ее семья эмигрировала, когда ей было пять лет. Я и все мои братья и сестры родились уже в Америке.

На каком языке говорили дома?

Только по-русски. В пять лет, когда я пошел в Америке в детский сад, я не говорил по-английски.

А кем Вы себя считаете?

Знаете, когда я учился в колледже, в начале 70-х, у нас



принимал нас в своем кабинете в Американской торговой палате.

была организована встреча бизнесменов Америки и СССР. Ну, какие в СССР были бизнесмены — либо академики-экономисты, либо дети партийных боссов. Один из академиков задал мне тот же вопрос, кем я себя считаю — американцем или русским. Я ответил, что я здесь родился и вырос, так что скорее я американец. А он мне: «Нет, ты русский. Ведь за тобой всего 20 лет Америки и тысяча лет России». Какая-то правда в этом есть. Не зря же я приехал сюда работать, хотя предложения были самые разные, и некоторые более выгодные.

Когда вы впервые попали в Россию?

Первый раз я ступил на русскую землю в 1974 году. Потом в 1995-м я год проработал в маленьком брокерском доме.

Когда он был расформирован, меня взяли JP Morgan в Лондоне, потом в Нью-Йорке, а в я 1998-м вернулся сюда в составе команды того же банка и с тех пор живу здесь.

Каким было Ваше первое впечатление от России?

Меня удивило то, что меня ничего не удивило (смеется). В 70-х я бывал тут регулярно в качестве переводчика. В 1976-м мы были тут с делегацией нефтяников. Попали в Самарканд и застряли из-за погоды в аэропорту. Нам дали понять, что сидеть мы там будем минимум часов восемь. Американцы попросили меня пойти узнать, нельзя ли нанять самолет, чтобы улететь побыстрее. А самолетов на поле стоит сколько угодно. Я подхожу к кому-то из начальства аэропорта и спрашиваю,

нельзя ли арендовать самолет. Они на меня смотрят квадратными глазами. Я стал им доказывать, что во всем мире это делается, если есть свободные машины, а у вас их вон, мол, сколько стоит, вот этот маленький Як-40, например, нам вполне подойдет... Естественно, ничего не получилось. А сейчас это все запросто.

Как Вам работается при нынешних непростых отношениях России и Америки?

Очень интересно (смеется). Конечно, непросто. Отчасти из-за напряжения, но более конкретно из-за разных ограничений. Например, в результате падения цен на нефть стало меньше денег, следовательно, меньше работы, меньше возможностей быть полезным бизнесу. Второе — политические

МЫ ЗДЕСЬ

КАК РАЗ

ЗАНИМАЕМСЯ

УЛУЧШЕНИЕМ

БИЗНЕС-

КЛИМАТА

ограничения. США пытаются давить на Россию для принятия каких-то политических решений, а это давление оказывается через бизнес. И мы здесь как раз занимаемся улучшением бизнес-климата для наших компаний — как американских, так и транснациональных — в России. Конечно, запретительные и ограничительные законы вроде закона о нежелательных организациях или персональных данных, к тому же написанные так широко, что под них может подпасть почти кто угодно, не улучшают имидж страны и влияют на решения об инвестициях. Мне кажется, что тут Россия в попытках себя защитить начала сама на себя нападать. С другой стороны, есть непубличная, но достаточно четкая политика внутри правительства, что иностранный бизнес и инвестиции все-таки нужны. Поэтому

на публике демонстрируются антиамериканские настроения, а чиновники при этом стараются быть более полезными и открытыми, чем раньше. Это в некотором роде компенсация. Многие американские компании мне подтверждают, что бюрократические проблемы сегодня решаются гораздо быстрее.

Кроме бизнеса Вы занимаетесь еще и конным поло. Почему именно этот вид спорта?

В 2002 году младшая дочь потребовала уроки верховой езды, я стал возить ее сам и смотрел, как она занимается. Берейтор стояла рядом и спросила меня: «А вы что же, попробуете?»

А опыт у Вас был?

Очень ограниченный. И вот начал заниматься и мне очень понравилось. Чуть позже мой знакомый Виктор Уако сказал, что в Москве открывается

поло-клуб, который ищет спонсоров. Я убедил Deutsche Bank, в котором я был тогда председателем правления, проспонсировать это начинание, а мы с дочкой и двумя сыновьями вступили в клуб. А еще через два года хозяева клуба предложили мне купить его. Так я стал хозяином Московского поло-клуба.

Вы еще и президент Российской федерации поло. При этом Вы американец. С этим не было проблем?

Пока нет. Сейчас поло — это сплошные расходы, и к тому же ни на какие олимпийские медали надежды нет. Но недавно Международная федерация поло задалась целью сделать этот спорт олимпийским, и вот если у них это получится, тут-то у меня и начнутся проблемы. ∞

Андрей Калинин (Клуб «Бизнес Авиация») представляет Алексею Володину, президенту «Лиги полковников» и члену «ОСЧ».



Фотография предоставлена пресс-службой