**«Честно про бизнес с Артемом Захаровым»**

- Добрый вечер, радиослушатели. Сегодня мы обсуждаем очень интересную тему: «Бизнес в России: Казань - перспективная площадка для видения бизнеса». Сегодня со мной эксперты, реально интересные личности, яркие гости: Михаил Носов – директор казанского офиса «Pwc», добрый вечер!

- Добрый вечер.

- Марат Багаутдинов, директор сети «wok and go».

- Всем привет.

- Эксперт передачи сегодня – Александр Фридман, управляющий партнер компаний «Amadeus Group» Латвия. Один из лучших по регулярному менеджменту на постсоветской территории, член совета директоров огромного количества компаний, автор 42 программ и специальных курсов для обучения руководителей и менеджеров. Сейчас мы пообщаемся с Александром в прямом эфире. Александр у нас на связи?

- Да, я слышу вас, добрый вечер.

- Добрый вечер, Александр! Большое вам спасибо, что нашли время поучаствовать в нашем радио эфире. Хотелось бы задать вам несколько вопросов.

- С радостью.

- Первый вопрос такой: многие великие компании, имеющие историю более ста лет, созданы, к сожалению, не в России, а в большей степени за рубежом. Как вы считаете, проблема в том, что Россия не предполагает ведение подобного долгосрочного бизнеса или в том, что за рубежом вести этот бизнес проще? Ваше мнение, какое?

- Я думаю, дело в том, что у нас был перерыв на строительство социализма, неизвестно, чем бы это закончилось. У нас просто не было ста лет, что бы построить эти компании. Я уверен, что в России будут великие компании и считаю, что Россия не хуже любой другой страны, более того, даже в чем-то лучше. В любой стране надо умет вести бизнес, не жаловаться на эту страну.

- Отличная позиция, а если все-таки рассматривать вопрос выбора России, как выбрать город для создания такой прогрессивной компании? Как оценить перспективность города?

- Существует целый ряд рейтингов, в частности рейтинг журнала «Эксперт» экспертного агентства РА, есть другие рейтинги журнала «Форбс». Но, что меня радует, что во всех этих рейтингах Казань занимает лидирующие позиции, и это действительно так. У меня нет нужды лукавить или компроментировать.

- Александр. Что бы вы посетовали людям, которые еще не определились с выбором города, потому что нас слушают не только в Казани.. На что бы вы посоветовали обратить внимание этим людям?

- На свой собственный город. Как говорит китайская народная мудрость: «Не ищи выгоды за сто ли».

- Спасибо вам Александр за участие, за такие интересные объемные ответы, всего вам доброго! Успехов!

- И вам успехов, спасибо.

-И так дорогие мои гости, что скажите? Марат, как ты относишься? Согласен ли ты с мнением эксперта?

- Действительно эксперт был очень многословен. Соглашусь с тем, что от добра не ищут добра, или лиха от лиха, и есть еще одна поговорка: "Где родился там и сгодился". Поэтому неизбежно в России у нас исторически складывалось так, что был один крупный центр - Москва. Центр сосредоточия финансов, интеллектуальной элиты, политической силы. Неизбежно этот центр будет децентрализоваться. И будут создаваться другие точки на карте России, которые будут притягивать к себе интеллектуальные силы, где будет создаваться новая инфраструктура, новые отрасли экономики. Казань искренне считаю, тем местом, за которым будущее в России.

- Смотрите друзья, я тут с полгода назад был в Чебоксарах, и там общался с молодежью, которые родились в Чебоксарах и были в том зале, они мне говорили: "Мы будем жить в Чебоксарах". А когда я спросил: "А почему вы решили жить в Чебоксарах?" мне никто конкретного ответа на этот вопрос никто не смог дать. Просто раз родился, то там ты и должен жить. И на самом деле, я себя поймал на мысли, что я тоже живу в такой парадигме, жил до того момента, что при всем многообразие мира я выбрал Казань. Мне повезло, Казань хороший город, безусловно, но правильно ли это? Я поставил перед собой цель - посетить 30 разных стран и уже тогда определиться с выбором, Казань, не Казань. А вот, Михаил, твое отношение к этому вопросу?

- Я уже посетил более 40 стран, городов, в России, наверно, больше 50 разных городов, много поездил. Но с Маратом соглашусь, где родился - там и пригодился. Я в этой парадигме жил 26 лет, сам из Санкт- Петербурга и в один прекрасный момент я стал выбирать, что для меня важнее, где родился - там и пригодился, или самореализация. И так случилось, что мне в какой-то момент времени был интереснее пойти по области, самореализоваться в карьере. На тот момент мне предложили поработать в Европе, я думаю, это классный способ использовать этот шанс, и с тех пор я не останавливаюсь в своем движении географическом. Поработал и на Кипре, и в Германии, и в Чехии, и в Москве. Но уже почти 4 года живу в Казани, честно говоря, прирастаю, мне очень нравится этот город и возможности, что ты, Артем, отметил. Я их вижу, именно для самореализации, для роста, с точки зрения бизнеса, и что не маловажно, может быть в других городах это в меньшей степени представлено, это такой образ жизни, который тебе позволяет вести этот город.

- Очень интересно. А у меня вопрос такой. Михаил, компания "Pws" в которой ты руководишь казанским офисом, это компания с огромной историей более 160 лет, и первый раз она открылась в России в 1913 году. Второй раз она открылась в 1989 году и уже начала активно захватывать рынок. Как такие большие кампании выбирают, куда заходить территориально? Как это происходит? Как они выбирают страну, город?

- Тут все просто. Россия является глобальным рынком с огромными возможностями, с огромными областями, где есть потребители, в том числе, доступные для европейского, для международного рынка. И невозможно пройти Россию стороной, Россия является ведущей стороной в рамках "БРИКС", в рамках Европы. Конечно, ни одна компания мировая не проходит мимо России, во всех исследованиях представлена Россия, как на неё выйти, и насколько это целесообразно с точки зрения экономических и политических рисков. Мы, может быть, это раньше всех это поняли, еще в 13 году, в 17 произошел перерыв. Но в 89 году мы открывались в основном для западных партнеров, потому что мы - глобальный бренд, мы практически во всех странах мира представлены. Но сейчас могу сказать, что большая часть услуг идет российским компаниям, что говорит о том, что российский рынок растет не только в возрасте, но и в зрелости.

- Насколько мне известно, "Pwc" 8 лет в Казани, как вы считаете, в чем перспективность рынка нашего города?

- Офису 6 лет, но первые услуги глобальные, большие мы оказываем около 8 лет. В экономическом плане я могу сказать, что тут несколько составляющих, на которые смотрим мы. Первое - это доступность ресурсов, потому что невозможно делать качественную работу не имея квалифицированных людей, персонал. Огромная работа сделана Казанью. Мало кто знает, но казанский институт КФУ входит в шестерку ведущих вузов России, все остальные 5 - это один из Санкт- Петербурга, а остальные это московские вузы. С точки зрения образованности людей мы можем годиться, мы одни из лучших в России. Второй фактор - это развитость компаний, которые здесь представлены. Никому не секрет, что компании Татарстана входят в рейтинги крупнейших компаний в России и по праву там находятся, и собственно говоря, в определенном цикле, когда развивается компания, она становится средним или крупным бизнесом и им необходимы определенные качественные услуги, как элитным спортсменам необходим элитный тренерский состав. Иногда тренер получает больше, чем элитный спортсмен. Так же и компания, она развивается, им нужны элитные консультанты, и в этом случае многие приобретают наши услуги. Наш смыл в том, чтобы находиться рядом с такими клиентами. Так что в 89 мы открылись, у нас был один офис на всю Россию, от Камчатки до Краснодара.

- С развитием капитализма в стране, компания "Pwc" так же пошагово развивалась?

- Зрелость рынка, если говорить, чем отличается Европа от России. В Европе уже многовековая история ведения бизнеса, столетняя история развития капитализма. У нас совсем недавно парадигма сменилась, и мы стали развиваться совсем недавно, но вот этот цикл мы сейчас проходим так же, как проходили раньше европейские страны. Могу сказать, что сейчас, например, офис "Pwc" в Европе, есть практически в каждом городе, где больше 100 тысяч жителей. У нас в России мы пока смотрим на миллионники. Но, тем, не менее, это будет развиваться.

- Перед тем как задать вопрос Марату, я вставлю небольшую ремарочку. Мы с Маратом познакомились на бизнес-завтраке у одного известного казанского предпринимателя Айдара Булатова. И у Марата был значок "МГИМО 70 лет" у меня возник вопрос, а потом еще усилился, когда я узнал, что Марат огромное количество времени жил в Америке, у него там даже родился ребенок, я спросил: " Марат, а почему ты приехал к нам вести бизнес в наш провинциальный город?".

- Мы совсем не ущербные, совсем не маленький провинциальный город. Население Казани общеизвестно, и если взять среднестатистическую европейскую страну, то там городов миллионников не так-то и много. Поэтому такой город с таким большим населением - это хорошее поле для бизнеса, хорошее клиентское поле, а уже с точки зрения привлекательности экономической конкурентоспособности, я могу сказать, что я бы даже процитировал одного из наших бизнесменов Олега Тинькова - " В России все настолько плохо, что все, что бы ты ни сделал все равно придет к феноменальному успеху". Этот эффект именно ведения бизнеса, когда ты выбираешь практически любую сферу в России, и понимаешь, что адекватных понятных игроков не так много, это то, чего нет в США. В США действительно, как говорилось ранее, и вообще в западном мире, капитализм существует давно. Если вы возьмете любую отрасль экономики, начнете её структурировать, дробить на подотрасли и, ища для себя какую-то нишу, то вы неизбежно будете утыкаться в один и тот же вопрос. В этой отрасли есть еще 20 подотраслей и в них обязательно существует уже 20 компаний со 150 летней историей, и они уже так давно сидят на рынке, что сдвинуть их очень тяжело. И половина из них семейные, где настолько сильная корпоративная культура, что клиентов оторвать от них будет очень тяжело. В России абсолютно другая ситуация, мы работаем в чистом поле, есть концепция голубого океана, красного океана, многие про неё знают. В нашем случае, Казань, другие города, Россия в целом, это сплошной голубой океан, масса возможностей для бизнеса, бизнесменов. Остается только работать.

- Интересное мнение. Я хочу узнать, Марат, насколько я знаю, твой бизнес первый был не в Казани, он был в Москве. Почему дальше ты начал развивать бизнес в Казани? Потому что вроде бы есть такая поговорка среди предпринимателей, что "в Москве даже палку где ни воткни - везде деньгами зацветет". Это правда или это какие-то мысли региональных местных бизнесменов, которые пытаются снять с себя ответственность?

- Здесь наверно для понимания надо дать краткую биографическую справку про меня. Я после окончания школы в городе Набережные Челны, уехал учиться в Москву. Действительно закончил МГИМО, после этого учился в бизнес школе в Норвегии, и далее несколько лет работал в компаниях консалтинговых международных, в большой четверке, более мелких компаниях. И находясь там, в один из периодов решил заняться бизнесом и, поработав в своей собственной компании, автоматизировав процессы, наняв толкового исполнительного директора, в какой-то момент понял, что Москва, как локация, с точки зрений комфорта она меня не устраивает. Помимо того, что есть работа, должна быть еще составляющая жизненная, то, что есть такое высказывание в английском языке "work&life balance", баланс жизни и работы. По-моему мнению, в Москве соблюсти этот баланс крайне сложно, притом, что Москва это одно из лучших сейчас мест на планете для карьерных возможностей. Это огромная турбулентная труба, которая может тебя по корпоративной лестнице выкинуть с самого низа на самый верх, это то, чего нет в Татарстане. Корпоративный сектор в Москве очень широкий, масса возможностей для людей из всех регионов. В Москву приезжают работать люди со всей планеты, поскольку в Европе, Америке, нет таких карьеры возможностей. Я понимаю, что лично для меня этот город не столь комфортен в плане предпринимательства, и в плане жизни, поэтому для себя я выбрал Казань.

- Важное мнение, хочу знать, Михаил, какие трудности есть в Казани для предпринимательства? Какие трудности есть для работы?

- Трудности они всегда есть, всегда проблему воспринимаешь очень ярко, когда непосредственно к ней расположен. Я бы продолжил тему Марата, посмотрел бы со стороны той же Москвы, что происходит. Все трудности, которые мы видим, может, и не такими крупными покажутся. Бизнес высококонцентрирован был годами, и так как все было на растущем рынке, все хотели жить в Москве, работать в Москве, выстраивать центры офисные в Москве. Это создало неимоверные пробки, и с я Маратом соглашусь, жить там достаточно трудно, долго добираешься на работу, и это к чему приводит с точки зрения проблем, которых нет в Казани, отвечу обратным. Это приводит к тому, что сейчас крупные компании московские они полностью пересматривают бизнес, т.к. вести бизнес в Москве сложнее. Люди, которые там работают, они хотят получать зарплату большую, потому что у них большие заплаты на аренду и так далее. И сейчас идет ориентация крупных компаний в регионы. Наоборот, даже если взять по нашей компании, мы сократили огромное количество функций и задач, которые мы делали из Москвы, мы сократили и создали центр экспертизы, в котором у нас в Казани 250 человек. Как бизнес нам проще, вы говорите проблемы, мы наоборот говорим, что уходим от проблема, приходя в Казань. Уровень зарплаты не такой большой, потому что людям нужно меньше тратить на аренду. Не такие огромные затраты на еду и так далее. Тут уровень жизни усреднен, но более доступен, и зарплату платишь меньше компании. Потом, с точки зрения инфраструктуры развитой, мне приехать на встречу к вам занял 15 минут из центра, если бы я ездил в Москве на встречу, я бы вряд ли воспользовался машиной, это сложно. Если бы я воспользовался машиной я бы выехал за часа полтора-два. Поэтому я бы сказал, что кто-то видит проблему в Казани, с точки зрения развития бизнеса, посмотрите на другие регионы, сравните и вы поймете, то, что мы имеем как проблемы на самом деле для других регионов, так и подарок.

- К нам в студию поступил вопрос от радиослушателей, одна из мной очень любимых тем:« В России не важен имидж, главное бабла срубить и кредиторов кинуть. Благо законы позволяют. Все рано или поздно в банкротстве. А госорганы не щемят только тех, кто с ними имеют «файду». И руководителей учат только, как украсть, менталитет годами выработанный". Уважаемые гости, как прокомментируете, Марат?

- Меня, как предпринимателя напрямую этот вопрос касается, поскольку я четко понимаю, что у нас в обществе есть проблема восприятия бизнеса и предпринимательства. Что вообще, какую роль оно играет в жизни человека. Мы с Артемом вместе участвуем в проекте бизнес-фабрики, где ведем реалити-шоу и пытаемся молодому поколению, молодым предпринимателям привить любовь к свободе, к собственному бизнесу. И мы, думаю, Артем со мной согласится, что восприятие оно навевается больше какими-то лозунгами, мифами. Я сам по себе вышел из корпоративной среды, прежде чем стать предпринимателем я находился на стороне Михаила и работал в международных компаниях. Я могу сказать, что не очень много моих друзей, вот сейчас мне 32 года, примерно моих одногодок, они к этому возрасту подошли со своим бизнесом. И даже, когда я с ними, с адекватными образованными молодыми людьми, говорю о бизнесе, они задают мне такие вопросы, которые меня иногда заставляют очень удивиться. Это вопросы про то, как часто меня атакуют бандиты, милицейский произвол, пожарники и прочее.У нас это восприятие абсолютно на всех слоях общества и я думаю, что именно то, сколько людей будет у нас создавать свои бизнесы, насколько активно мы будем вовлекать молодых людей в предпринимательство, будет зависеть, часто ли нам в эфире будут задавать такие вопросы про «файду» и про банкротство.

- Отличный ответ. Михаил, мне кажется, что у нас в России не только к предпринимателям такое отрицательное отношение. У нас вообще отрицательно отношение к успеху, в принципе. Так же озлобленно пишут про спортсменов, которые зарабатывают, про артистов и про предпринимателей. У тебя, как человека, который жил более в 40 разных странах, хочу спросить: это везде так или только у нас?

- Я бы так не заострял на этом внимание. Потому что такие люди есть везде, кто-то смотрит с негативной стороны, кто-то с позитивной стороны. Есть оптимисты, есть пессимисты, такие люди есть везде и в случае мошенничества на самом деле, если мы посмотрим новости последних 5-20 лет, огромное количество миллиардных мошенников было обнаружено в тех же развитых странах, которые мы считаем все хорошо. Рушились холдинги, банкротились крупные компании и создавались пирамиды типа «МММ». Пирамиды придуманы не нами, эта идея возникла многократное количество раз, она была осуществлена на Западе, в Америке, Европе. Я соглашусь, Маратом, на это я смотрю с другой стороны. Процент у нас людей, которые увлечены бизнесом их пока немного и, на мой взгляд, это естественно, тому времени, которое прошло. У нас всего 25 лет прошло с момента, когда открыли окно к свободному предпринимательству. Еще не прошло даже одно поколение до конца не пережило вот этот подход, что ты можешь взять инициативы, создать бизнес, вести его честно, уметь договориться с конрагентами, найти хорошие условия, хороший продукт, и так далее. Еще пока не сформировано, думаю, пройдет 5-10 лет, мы увидим, как тенденция поменяется, те же люди посмотрят на бизнес другой стороны. Они увидят другие примеры, позитивные, когда люди у нас на одной «голой идее» выходят на миллиардные обороты, я таких людей знаю, даже в Казани. Поэтому я думаю, этот вопрос зрелости и рано или поздно у нас все будет хорошо. Не думаю, что это проблема.

- А мне интересен такой вопрос, люди говорят, что вот, у нас предприниматели плохие, при этом сами люди - не предприниматели. Как отличается подход таких людей к работе, к труду? Отличается ли такой подход в России и Америке, Марат?

- Отличается. Во-первых, уважение к труду в западной протестантской морали - это просто норма. Уважение к своим обязанностям, что на бытовом уровне элементарно выражается, вовремя прийти, отписаться, если что-то сделать, если пообещал что-то выполнить по работе, сделать это вовремя и в срок. В России у нас эти анекдоты «закрыто - вообще закрыто». Или сдать до 15.00, точно до 15.00 - это суть нашей рабочей морали.

- Марат, как ты считаешь, мы прогрессируем? Лучше остановимся?

- Однозначно, несмотря на все эти разговоры о нашем исконно русском пути, мой опыт проживания на западе говорит о том, что мы ничем абсолютно не отличаемся, мы идем темже самым путем по многим спектрам, если взять экономику, политическую жизнь. Мы плавно движемся в общемировом русле.

- Следующий вопрос, который я бы хотел обсудить с нашими экспертами, я уверен, что нас сейчас слушает много молодых людей, которые так или иначе хотят жить в Казани, являются патриотами своего города и мучаются вопросом, что лучше пойти в большую компанию или открыть собственный бизнес? Михаил, какой совет вы дадите этим людям?

- Это прекрасный вопрос, на самом деле он разрешиться у человека, если он себе задаст вопрос: "Что я хочу открыть сегодня, и что это будет через 5 лет? Или у меня просто есть желание чем-то заняться, но пока для конкретного проекта людей я не нашел". Это ничего страшного, люди которые заканчивают институт на самом деле еще не имеют опыта жизненного, что бы открыть успешный бизнес. Таким ребятам, даже если вы думаете о своем бизнесе в перспективе, мы крайне рекомендуем, пример Марата показательный, придите в компанию, поучитесь, возьмите знания, опыт, узнайте, как работают остальные, найдите те секреты, которыми пользуются успешные компании, которые вы можете потом в будущем применить. Второй путь он менее предсказуем и он для единиц, это путь героев, когда человек уже обладает в таком небольшом возрасте видением с которым он придет к инвестору и, не смотря на его незрелость по возрасту, он будет готов доказать, обосновать, что его проект прибыльный. Не каждый способен, поэтому путь героев для тех, кто хочет со студенческой скамьи прорывать голубые океаны, путь постепенный китайской мудрости - это использовать опыт других, работать в компаниях, наработать опыт и уже на нем строить бизнес

 - Марат, на прошлой неделе в нашей студии был Айдар Исмагилов, который ни дня не работал по найму и никогда не получал зарплату. Второй пример, я обучаю молодых предпринимателей, веду наставничество, и ко мне ходит парень, ему 14 лет. Он уже занимается микробизнесом, раздачей листовок и так далее. Не завидно таким людям, что они начали намного раньше, а ты столько лет потратил на работу в крупной компании?

-Нет, нисколько. Соглашусь с Михаилом, что есть в корпоративной структуре свои очевидные плюсы, ты видишь жизнь очень больших компаний, ты общаешься с участниками очень глобальных процессов. Консультируешь компании, которые входят в рейтинги "Форбс", общаешься с собственниками бизнесов, которые владеют миллиардами. И учишься принятию решений на их уровне, я думаю, что эти навыки они в будущем, когда ты будешь строить свою собственную глобальную компанию, они тебе однозначно помогут. Я своим бизнесов активно занимаюсь с 2011 года, пока все легко, я уверен, что так и будет до конца, потому что жизнь крупной компании я в самом начале видел, когда работал в консалтинге, видел то, к чему я стремлюсь.

- Ты вот сказал "до конца", до конца ведения бизнеса, до какого момента ты хочешь вести бизнес и как ты его видишь в конце?

- Я хочу построить глобальную компанию.

- Международную?

-Да.

- Из Казани?

- Да.

- Это круто! Коллеги смотрите, на прошлой неделе Рустам Нургалиевич вместе со своей командой презентовал Татарстан в Москве перед сообществом людей, татарами, жителями республик, кто уехал в Москву учиться. Как вы считаете, такие вещи нужны для перетягивания лучших умов, лучших кадров из Москвы, в Казань? Михаил?

- Я считаю, что это огромная благодарность, когда президент делает такой вклад в развитие имиджа региона. Потому что, конечно это важно, когда человек работает он уехал в Москву, оторвался от связи, от реальности, и что произошло в Казани за года 4 пока я здесь живу - это колоссальные изменения. Это и дороги и инфраструктура, то, что мы наблюдаем, многомиллиардные инвестиции в развитие бизнеса и среднего и малого. Конечно, когда ты живешь в отрыве от этого, ты начинаешь думать, что наверно, там ничего не поменялось, как и было, так и осталось, тогда зачем мне возвращаться? А когда руководитель №1 приезжает, рассказывает что сделано, какие рабочие места создали, какие условия для бизнеса создаются, конечно, начинаешь задумываться. Понимаешь, что накопил сил, связи, опыт, а теперь я понимаю, что точка применения этих связей может быть в моих родных условиях. И понимаешь, что это круто!

- Понятно, Марат, твое мнение?

- Я еще, когда жил в Москве очень активно участвовал во всех этих мероприятиях, именно связанных с проживанием татарской диаспоры в Москве. И могу сказать, что в последнее время, эти движения очень сильно усилились. Это еще раз подтверждает мой тезис, что децентрализация нашей экономической жизни она неизбежна. В США Можно найти 20 городов уровня Москвы, куда ты можешь приехать, встать в центре города, посмотреть вокруг и сказать: " Ну да, в принципе в этом городе я готов прожить всю жизнь и умереть". В чем проблема в Росси, что долго время у нас таких городов было один-два. Сейчас то время, когда интенсивно очень идет процесс становления новых центров. Это Казань, Грозный, Сочи, Омск, сибирские города, где рождается новое поколение свободных людей, предпринимателей, которые хотят жить и прожить жизнь в этом городе, которые сами создают реальность вокруг себя.

- Друзья, у нас осталось 2 минуты и наш традиционный вопрос, который сформулировал таксист, который вез меня как-то с передачи в аэропорт. Когда он узнал, что передача называется "Честно про бизнес", он просил: "А можно ли говорить в России про честный бизнес?" Михаил?

- А как по-другому, мы хотим вести бизнес нечестно? Если мы предполагаем, что мы можем вести бизнес нечестно, то, что мы будем получать - это уровень недоверия, во-первых, к тебе, к бизнесу, к общественному мнению, как наш радиослушатель озвучил. Я видел пример, когда люди стараются и ведут бизнес открыто, честно, прозрачно и это в нашей ситуации играет только на руку, они на этом зарабатывают больше связей, больше партнерств, это очень цениться.

- Марат, можно говорить честно про бизнес?

- Абсолютно можно и нужно, и более того, я всем предпринимателям рекомендую максимально честно строить свой бизнес, поскольку это в текущей ситуации станет их главным конкурентным преимуществом.

- Я думаю, сегодня был один из самых интересных для меня эфиров, сегодня были замечательные гости, яркие личности, с вами был Артем Захаров, и как обычно по четвергам, на радио «Миллениум» мы говорили честно про бизнес.