

Альфред Праус

президент и основатель
Украино-Австрийской ассоциации

1 Что может сегодня привлечь иностранцев в Украину?

Украина достаточно привлекательная страна: великолепные пейзажи в нетронутых Карпатах; морское побережье на юге; такие города, как Одесса, Львов, Киев, Каменец-Подольский или Умань; богатое культурное наследие, например, литературное и музыкальное; очень дружелюбные и гостеприимные люди. Что касается бизнеса, то Украина является самой большой страной в Европе с населением свыше 40 миллионов и в своем распоряжении имеет огромный потенциал роста, открывающий широкие возможности для западных инвесторов.

2 С какими проблемами вы столкнулись, начав бизнес/делая карьеру в Украине?

После «оранжевой революции» моя репутация и рекомендации от австрийского посла способствовали контактам с бизнес VIP-персонами в Украине. Появились запросы по проектам даже в тех областях, в которых в то время я не был достаточно компетентен. Это была высокая степень доверия, и я был полностью удовлетворен, когда, наконец, смог связать их с международными

экспертами. Во-вторых, хотя я имею многолетний опыт работы на всех континентах, меня все еще удивляют отдельные межкультурные различия в общении и управлении.

3 Какие черты вам нравятся в украинцах, а какие вы хотели бы изменить?

Мне нравится дружелюбие, открытость и гостеприимство большинства простых украинцев. В Австрии, даже во времена моего детства, в этом большие отличия. У украинцев сильно развито чувство семьи, они заботятся о своих стариках. Ваши люди гораздо более гибкие по сравнению с жителями Западной Европы. С другой стороны, такая значительная степень гибкости означает, что украинцы иногда не очень стабильны, слишком часто меняют свое мнение, что иногда может вызвать недовольство их западных партнеров.

4 Что вы можете пожелать тем, кто собирается открыть свое дело/продолжить карьеру в Украине?

Западные предприниматели должны осознавать, что наблюдаются существенные культурные различия, учитывать их при ведении бизнеса. Шансы и риски выше, чем в Западной Европе. Представители крупного бизнеса должны быть осведомлены, что можно столкнуться с корыстными интересами, связанными иногда с несправедливыми практиками. В любом случае, перед стартом необходимо все тщательно проверить, проанализировать рамочные условия сотрудничества. Во многих случаях желательнее найти надежного местного партнера. И наконец: доверие – это хорошо, но контроль лучше!