

Павел Шеремета рассказал о конкуренции специалистов на глобальном рынке



tochka.net
конференции

Сегодня студию **finance.tochka.net** посетил консультант правительства Малайзии по вопросам развития Павел Шеремета.

Узнайте у президента и старшего консультанта Института стратегии Голубого Океана Малайзии Павла Шеремета о том, как наши специалисты могут быть более конкурентоспособными на глобальном рынке, и какова роль образования в этом.

Господин Шеремета расскажет, почему профессионалам важно думать о собственной глобальной конкурентоспособности, а также о роли постоянного образования (формального и самообразования) в формировании этой конкурентоспособности.

Как готовить себя к конкуренции 21-го (азиатского) века? Каковы преимущества и недостатки профессионалов из Восточной Европы на глобальном рынке талантов? Спросите об этом у нашего гостя.

Павел Шеремета консультирует правительство Малайзии по вопросам развития. Он также является советником Наблюдательного Совета Ассоциации Развития Менеджмента Центральной и Восточной Европы CEEMAN и членом совещательного совета Львовской бизнес-школы Украинского Католического Университета, а также первым деканом Киево-Могилянской бизнес-школы.

i Лучший вопрос по итогам голосования **Голосов: 25**

Роман: Які 3 ключові речі повинні відбуватись щоб стратегію блакитних океанів можна було впроваджувати на рівні країни та на рівні компанії?

Павел Шеремета: Перш за все давайте спочатку пояснимо, що таке Стратегія блакитних океанів, бо для людей, які про це нічого не чули, воно може виглядати трошки дивним. Стратегія блакитного океану це один з найновіших і найпопулярніший сьогодні підходів у стратегічному менеджменті, що говорить, що найкращий метод перемоги конкуренцію - її уникати, створювати галузь, ринковий простір, де конкуренції практично немає, де її ніколи не було.

Я можу навести хороший приклад Стратегії блакитного океану – це iPad. Не зважаючи, що якийсь час назад Microsoft придумав планшетник, але виведення на ринок було недисциплінованим, і тому неуспішним. Apple фактично створив цілу нову категорію. Довгий час він займав 99-100% ринку, за останні роки частка впала до 75%. Це навіть ще не конкуренція. Це не телефон, не laptop, це щось нове, чого раніше не було. Це і є прикладом Стратегії блакитного океану. Вони не конкурують в так званому «червоному океані», як laptop чи телефони, де конкуренція існує «лоб в лоб», що призводить до зниження цін конкурентів, а відтак вони повинні знижувати затрати, звільняти робітників, і це закінчується за нашою метафорою червоним кровавим океаном. Блакитний океан – це спроба робити високоякісні речі з низькими затратами, і робити їх швидко.

Які три речі потрібні, щоб цю стратегію впровадити чи на рівні країни, чи на рівні компанії? Перша річ - потрібне бажання інноваційності. І компанія і країна повинна бути готова йти на ризик. Це, можливо, легко звучить, але дуже небагато компаній, країн готові це робити, вони краще відсидяться, почекають. Повинне бути бажання йти на ризик, бажання здійснювати інновації. Друга річ - повинно бути вміння слухати і чути ринок, споживачів, конкурентів, підлеглих, чути ідеї. Компанії в світі бувають настільки горді за себе, що перестають чути когось, окрім себе. Це погано. І третя річ - повинна бути дисципліна впровадження. Щодо мого прикладу, Microsoft винайшов ідею, але через недосконалу дисципліну впровадження не досягнув такого успіху, як досягнув Apple.

Оксана: Павел, почему вы покинули БШ Могилянки?

Павло Шеремета: В мене в серці немає відчуття, що я залишив Могилянку, бо її неможливо залишити. Я думаю, у будь-кого, хто працював у Києво-Могилянській академії хоча б декілька місяців, вона залишається в серці. Я там працював 9,5 років. Я там залишив велику частину свого серця і на даний момент четвертину життя. Тому в мене немає відчуття, що я залишив Могилянку. Я залишив посаду в бізнес-школі Могилянки саме з тої причини, про яку я говорив: я пропрацював там 9,5 років. Я думаю, і організація була готова до зміни стилю, я був готовий до змін у своєму житті, і відчував, що керівництво академії готове і бажає спробувати нові моделі, нові підходи.

Ростислав: Які спеціалісти більше потрібні на ринку країни де не панує верховенство права зокрема в Україні - 3 класичною бізнес-освітою та досвідом роботи у величч які готові "співпрацювати" з місцевою владою чи "загартовані" місцевими реаліями фахівці які можуть одержати хорошу бізнес-освіту та перейняти кращі стандарти роботи ? Якщо жодні - то фахівці з якими якостями можуть працювати або матимуть перевагу при роботі на такому ринку ?

Павло Шеремета: Це ще Дарвін відповів на це питання. Вживають ті, які найкраще пристосовуються. Можна мати західний MBA чи український MBA, чи іншу освіту, суть може бути в цьому, може не бути. Важливо, наскільки ти є гнучкий і мудрий, як ти можеш пристосуватися до тих речей, які не можеш змінити, і в той же час, наскільки ти сильний, щоб змінити ті речі, які ти можеш змінити. Бо якщо ми говоримо про спеціалістів вищого ґатунку, то їх роль є не тільки в тому, щоб пристосуватися, їх роль в тому, щоб сформувати нове середовище. В Ісуса є хороші слова, які він каже своїм учням, «Будьте невинними, як голуби і мудримися, як змії». Тому я думаю, це є дві речі, які потрібно мати.

марія: Павел, как вас судьба привела к роли консультанта правительства Малайзии?

Павло Шеремета: Це цікава особиста історія. Я був і є добре знайомий з професором Чаном Кімом, співавтором книги «Стратегія блакитного океану». Книга вийшла в кінці 2005 року. У 2006 році ми запросили його в Україну, бо хотіли, що український ринок знайомився не тільки з грандами, класиками світового менеджменту (відомо, що ми привозили Філіпа Котлера, Джека Траута), а й з найновішими підходами, які є в світі. Україна була однією з перших країн, яка запросила Чана Кіма до себе. Він зробив декілька майстер-класів. І він був вражений результатами нашої роботи. Пізніше я його запрошував на щорічну конференцію деканів організації SEEMAN (Федерація розвитку менеджменту в Центральній і Східній Європі), на якій я мав честь головувати. Мало того, що я його запрошував, там бюджет виявився досить слабеньким, тому я залишився йому винним. Його якраз на той час призначили радником країни Малайзії. Йому потрібна була допомога, і він запросив найближчих своїх знайомих з різних країн. Я радий представляти Східну Європу і Україну. І ми маємо честь консультувати уряд Малайзії разом з ним, професором Кімом.

Анатоллий: В чем принципиальное различие бизнес-школы при Могилянке и Львовской бизнес школы?

Павло Шеремета: Складно порівнювати яблука і апельсини. Я не говорю про розмір шкіл, я говорю про те, що Львівську бізнес-школу в цей момент часу я знаю краще, ніж Могилянську. Мої контакти з Львівською бізнес-школою зараз є набагато інтенсивніші. Відповідно, я набагато краще знаю про їх ідеї, підходи.

В якийсь момент я не зміг відмовити ректору Борису Гудзяку і директору школи Софії Опацькій, як в свій час я не зміг відмовити професору В'ячеславу Брюховецькому. Що мені подобається в підході Львівської бізнес-школи, вона ставить собі за ціль не тільки навчити в плані знань, навичок і підходів, вона вважає, що менеджера треба формувати не тільки, як професіонала, а в першу чергу, як людину з певною духовністю, певною мораллю, певним духом, певними цінностями. Ці підходи мені надзвичайно близькі.

Та я б хотів ставити питання, як ці школи разом конкурують проти інших польських, словенських бізнес-шкіл, проти російського Сколково, аніж як вони конкурують між собою. Це питання є набагато важливіше для України, і набагато цікавіше, врешті-решт.

Патриот: Павел, как вы лично оцениваете тот факт, что президент Могилянки подписал то славнозвисне письмо интеллигенции, адресованное ВФ Януковичу? Как вы думаете, что сподвигло Сергея Квита на такой шаг?

Джерело: <http://finance.tochka.net/conferences/1517-5-pavel-sheremeta-rasskazhet-o-konkurentsii-spetsialistov-na-globalnom-rynke/>

Павло Шеремета: Я знаходжуся так далеко від цих подій. Ці процеси відбувалися десь в серпні, а я тоді був в Куала-Лумпурі, а це 8500 км. І я міг слідкувати за цими подіями настільки, наскільки мені дозволяла робота, зовсім епізодично. Я бачив інформацію на facebook . Пізніше він сказав, що не підписував цього листа. Тому я думаю, що відпадає необхідність якимсь чином коментувати це.

Наталія: Чи знаєте ви приклади компаній, які, на Вашу думку, змогли в Україні впровадити стратегію блакитних океанів та досягнути рівня проривної інновації?

Павло Шеремета: Я знаю такі компанії. Найяскравішим прикладом є достатньо відома компанія «Фест». Це є мережа ресторанів у Львові і Києві. Вони найбільш відомі по ресторану «Криївка». Один із співвласників цієї мережі, Андрій Худо, з однієї сторони є випускником Києво-Могилянської бізнес-школи, а з іншої - членом наглядової ради Львівської бізнес-школи. І він повний фанат Стратегії блакитного океану. Він був на лекції професора Чана Кіма, казав, що багато чого навчився саме з цього підходу, і старався його впровадити в своєму бізнесі. Це не ресторан, не музей. Важко сказати, що це. В Чана Кіма була хороша фраза, що коли важко сказати, що це, назвати галузь, то воно вже пахне блакитним океаном. Швидше за все там немає конкурентів.

Елена: Чем бизнес в Голубом Океане отличается от украинского?

Павло Шеремета: Можна пожартувати, що бізнес в українському океані є жовто-голубим, а не просто голубим. :)

Тут немає суперечностей. Є різні компанії, які, знаходячись в Україні, на світовому рівні є у блакитному океані.

Варто бути в блакитних океанах не тому, що це модно, популярно, чи професори про це пишуть. В першу чергу варто бути в блакитних океанах тому, що це шалена прибутковість. Не обов'язково називати українські компанії «блакитним океаном», ви можете називати їх, як хочете. Але українські компанії повинні взяти для себе дві речі - думати про глобальний ринок, і виходити на нього зі своїми інноваціями. Я би хотів, щоб набагато більше українського бізнесу було у блакитному океані.

Марта: Чи присутнє в культурі Азії (Малайзії зокрема) поняття моральних лідерів суспільства? Чи мають вплив ці люди на бізнес-суспільство?

Павло Шеремета: В Малайзії присутня. Я трошки ширше зараз подивлюся. Нещодавно був унікальний випадок в Азії, але не Малайзії - в Індії. Вчитель школи на пенсії, йому 75 років, є лідером недержавної неприбуткової організації. Він сказав, що одна з останніх речей корисних для Індії, яку він може зробити в житті, це наполягти на тому, щоб країна прийняла потужне антикорупційне законодавство. Він сказав, що оголошує голодування. В перший день, коли уряд це почув, його закинули у в'язницю, думали, що там легше буде з ним переговорити. В нашій команді є двоє колег з Індії, які не могли обідати, з ними важко було говорити, хоча переважно вони багато говорять, вони не вилазили з комп'ютерів, дивилися, які новини в Індії, дивилися за цим Анна Хазаром. Тому я уявляю, що робилося в самій Індії. Цього чоловіка врешті відпустили, він вийшов на центральну площу і сказав, що буде голодувати стільки, скільки треба, щоб прийняли це антикорупційне законодавство. Спочатку уряд казав, що не може приймати закони під таким тиском, бо зараз кожний почне таке робити. Та він впливав на критичну масу людей, яких на площі ставало все більше. І на 13-й день його голодування Парламент прийняв антикорупційний закон.

Тому звичайно, що є і в Індії і в інших країнах.

Я думаю, що по мірі зростання економіки потреби і вимоги населення до держави постійно зростають. Ми бачимо переплетіння економіки і моралі. Я сподіваюся, що по мірі зростання економіки мораль буде зростати також. Я думаю, це те, що ми бачимо в Азії.

Українець: Вы консультируете Майлазию, и не консультируете Украину? Вас тут не слышат или не хотят слышать? или Украине ничем уже не поможешь?

Павло Шеремета: Я зразу відкидаю третє питання. 46 млн. розумних працьовитих людей на неймовірних природних ресурсах з неймовірним географічним позиціонуванням. Що значить, не поможеш?

Я достатньо часто буваю в Україні. Я консультирую Україну. Але в більшості це заклади освіти та приватний бізнес, як великий, так і середній і дрібний, але впливовий. Це і блакитний океан і інші інноваційні сфери, їх можна по-різному назвати, але вони фактично стають маяками в своїх галузях. Я

Джерело: <http://finance.tochka.net/conferences/1517-5-pavel-sheremeta-rasskazhet-o-konkurentsii-spetsialistov-na-globalnom-rynke/>

бачу в цей момент часу свою роль в такому підході. Я не можу сказати, що мене не чують. Я б хотів жити ближче і мати більше можливостей бути в Україні.

Александр: Есть ли какие-то общие правила, чтобы сделать бизнес успешным?

Павло Шеремета: Я був би обережний з правилами. Бо як тільки я скажу про правила, з'явиться погляд заперечувати правила, робити по-іншому.

Для себе я би вивів два правила, які важко заперечити. Правило номер один – повинна бути диференціація, організація повинна відрізнятись від конкурентів, повинна бути якась родзинка, повинно бути цікаво і яскраво. Це стосується і бізнесу, і людини, і країни. Друге правило - повинна бути дисципліна впровадження. Ти можеш мати фантастичні ідеї, але якщо ти не маєш дисципліни впровадження, ідеї пропадають. Інноваційність без дисципліни впровадження – це безвідповідальність.

Ира: Хотела бы получить степерь MBA, но еще сомневаюсь. Павел, скажите, что она дает - как в плане развития личных знаний, так и на рынке Украины?

Павло Шеремета: Є, звичайно, бренд «ступінь MBA». Але цей бренд підкріплюється брендом закладу, який дає цю ступінь. Підходи є зовсім різні, часом протилежні. Якщо ви сумніваєтесь, то, може, ще не час отримувати MBA. Я би поки рекомендував вибрати 2-3 школи чи інститути, які є в Україні, і відвідати, наприклад, короткі програми, щоб відчувати дух, енергетику і стилістику викладання, відчувати, це твоє чи ні. Ми завжди рекомендували це нашим абітурієнтам. Більш того, ми давали їм список адрес з нашими конкурентами. Це серйозна річ, це робиться раз в житті.

Що дає хороша ступінь в MBA - вона дає можливість отримати не стільки знання. Знання важливі, але вони є як знання диригента. Диригент не повинен вміти грати на всіх інструментах, бо для цього є спеціалісти. Не можливо знати фінанси краще, ніж їх повинен знати фінансовий директор, і одночасно знати маркетинг краще, ніж маркетинговий директор. Треба розуміти, що MBA - ступінь, яка дає широту, вона не ставить за ціль глибину знань. Ти повинен розуміти роль кожного інструмента, як з ними працювати разом. Та для того, щоб мати це вміння, важливо бути не стільки хорошим менеджером, як хорошою людиною, важливо вміти слухати, чути, поважати іншу точку зору, визнавати право іншої сторони на іншу точку зору. Хороша MBA дає можливість концентруватися на цих рисах також, на цих цінностях, дає можливість зрозуміти, що твоє, а що не твоє. Хороша MBA проводить через рік чи 2 роки стресу, і в кінці ти визнаєш, що ти не ідеал, тепер ти готовий з цим жити, ти відчув свої сильні сторони і можеш на них зіграти. І з цим розумінням себе і інших людей ти готовий керувати.

Нина: Павло, как Вы относитесь к проблеме совместимости (или несовместимости) разных цивилизационных укладов и культур, трудностей их взаимодействий в глобализирующемся мире? Как можно обеспечить глобальную конкурентоспособность специалиста в сфере экономики, если специфика экономической деятельности в разных странах разная?

Павло Шеремета: Я не можу говорити про несумісність, бо ми на одній планеті. Несумісність означала би постійні війни. І якщо це так, то це сумно.

Ми бачимо десь лінії розлому. Зокрема, вважається, що лінія розлому є між християнською цивілізацією і ісламом. Зараз я проводжу більшість часу в країні, яка на 65% є мусульманською. Там є буддизм, 25% китайців, багато з них християни, є 10% індійців, в них взагалі різноманітні релігії. Я тільки там дізнався, що іслам бере свій початок з іудео-християнської релігії, фактично у нас однакові корені.

Я думаю, що ця несумісність штучна, вона частково спричинюється людьми, які мають недобрі наміри, фундаменталісти, які є з обох сторін. Тим не менше, нам все одно жити на одній планеті, ми повинні бути сумісні. Я радий, що світ є настільки різний. Прекрасно, що є англосаксонський підхід, конфуціанський, буддистський, мусульманський підходи, вони дають різні рішення на однотипні проблеми. І світ стає набагато цікавішим. Тому я ставлюсь до цього добре. Я вважаю, що такі країни, як Україна і Малайзія, мають більше можливостей для творчості, тому що у нас є різні культури. Коли є тертя і взаємоповага, люди починають думати. Коли починаються дебати і дискусії, люди починають думати і креативити.

Як забезпечити глобальну конкурентоспроможність спеціаліста. Я вже про це говорив. Гнучкість і здатність пристосовуватися в хорошому розумінні цього слова - чути, відчувати, розуміти, до чого і як пристосуватися.

Свят: После кризиса 2008 года на рынке труда появилось много нетрудоустроенных "золотых голов" с дипломами MBA. Это, насколько мне известно, очень снизило стоимость таких

Джерело: <http://finance.tochka.net/conferences/1517-5-pavel-sheremeta-rasskazhet-o-konkurentsii-spetsialistov-na-globalnom-rynke/>

спеціалістів на ринку труда (банальное соотношение спроса и предложения было иным, чем ранее)..вопрос: спровоцировал ли этот факт снижение стоимости програм MBA? если нет - реально ли теперь окупается инвестиция в это "модное" образование?

Павло Шеремета: Я зараз не в цій галузі, тому дивлюся не дуже уважно за цим. Я більше дивлюся за макроекономічними показниками в світі, зокрема в Україні, бо це цікаво, і Малайзії, бо це моя робота. Але з того, що я бачу, то ціни не сильно знизилися в світі. Кризи приходять і відходять. Ціни мають тенденцію до зростання, але не мають тенденції до спаду. Я б не назвав це модним, цій галузі більше, ніж 100 років. Це новіша галузь, ніж економіка. Економічній теорії 300-400 років, а бізнес-освіта відділилася від неї приблизно 100-120 років тому. Я інвестував в свій час свої ресурси і зусилля в цю освіту, я ні хвилини не жалію. Я отримав те, що хотів. Це мені дуже допомогло.

Анастасія: Павел, добрый день. Было бы интересно услышать ваше мнение по такому вопросу. Уже несколько лет идет много разговоров вокруг безвизового режима с ЕС и тем, что это спровоцирует массовую миграцию трудовых ресурсов из Украины в страны ЕС. скажите, вы тоже поддерживаете эту тезис? как повлияло вступление той же бедной Румынии в ЕС - неужели все люди уже выехали на заработки и там никого не осталось? спасибо!

Павло Шеремета: Я не був у Румунії останнім часом. Але з тої інформації, яка є, я не бачу, щоб міста спустошилися, країна переселилася. Це неможливо. Нам би безвізовий режим отримати. Це не є питання короткотермінового періоду. Я надіюсь, не довготривалого. Але це надія. Знаючи, як воно все рухається, це скоріш за все буде питання довготривалого періоду. Як мінімум, середньотривалого. Треба розділяти, є безвізовий режим, а є вільна міграція на ринку праці. Ці дві речі не корелюють між собою. Наскільки я знаю, в Румунії і деяких інших країнах Європейський союз ще не дозволив вільного пересування робочої сили. Ті, хто хотів виїхати і працювати в Європі, вони вже давно це зробили. Ті, хто хочуть виїхати зараз, вони знаходять методи це зробити. Тому я не підтримую тезу, що прийняття безвізового режиму спричинить масову міграцію. В той же час, Україні потрібна дуже потужна стратегія на державному і приватному рівні по залученню талантів. Ми говоримо не тільки про таланти в інтелектуальній сфері. Нам не вистачає і талановитих працівників на заводах. В певних професіях провали просто. Я думаю, в медицині можуть бути питання. Мізки вирішують питання конкуренції в 21 сторіччі. Нам потрібна українська стратегія по залученню талантів у державний і приватний сектор. Нам потрібно, щоб хтось відслідковував цих талановитих людей.

Елена: Как стала развиваться Малайзия с Вашим приходом в консультанты правительства?

Павло Шеремета: Добре почала розвиватися, якщо коротко. Треба розуміти, що це хоча й невеличкий, але цілий інститут. І треба також розуміти, що приблизно в той же час, як організувався Інститут стратегії блакитного океану Малайзії, відбулася зміна в уряді Малайзії, до влади приступив новий прем'єр-міністр, тому важко сказати, де причина, а де наслідок. Ми горді працювати з нинішнім прем'єр-міністром. Результати достатньо хороші. Відразу після кризи країна росла 10% в рік, це в 2009 році. Зараз зростання трошки знизилася, бо база вже вища, і зростання є десь в районі 4-5%. Рейтинг прем'єр-міністра складає в районі 70%. Потроїлися іноземні інвестиції. Тобто, дивлячись на різні економічні показники, ми можемо сказати, що результат є.

Паша: Скажите, что важнее: MBA или все же понимание реалий местной экономики? Только не надо говорить, что важно оба фактора. Меня интересует честный и прямой ответ

Павло Шеремета: Я думаю, що важливіше є вміння досягати результату на реальному місцевому ґрунті. Це може бути з MBA чи без, з дипломом про вищу освіту чи без. MBA відкриває двері. Я завжди говорив, треба мати на увазі, що MBA не є квитком до щастя, він просто допоможе відкрити деякі двері. Квиток до щастя – ваші результати. А ваші результати – це функція того, що ви вкладаєте в цю роботу, наскільки креативно і дисципліновано до цього ставитесь. В той же час MBA дає можливість все краще зрозуміти.

Катя: MBA при Могилянке и MBA в Эдинбурге реально ни чем не отличаются? Зачем платить больше? Зачем делать целые "ярмарки образования"?

Павло Шеремета: Я не є в цій ярмарочній галузі, але думаю, вони корисні. Коли ми брали в них участь, були представлені різні бізнес-школи, і як мінімум можна було буклети отримати на

Джерело: <http://finance.tochka.net/conferences/1517-5-pavel-sheremeta-rasskazhet-o-konkurentsii-spetsialistov-na-globalnom-rynke/>

обмеженому просторі, тобто не треба по всьому місту їздити, їх збирати, можна поспілкуватися з людьми, подивитися на якість матеріалів і підходів. Тобто це дає вже якийсь розуміння. Навіщо платити більше? Я не знаю, що ви маєте на увазі, я не дуже слідкую за, зокрема, цими двома школами, тому я не можу відповісти, чим вони відрізняються. Я знаю, що обидві школи є достатньо успішними. Чим вони відрізняються на даний момент часу, на це краще відповіли б спеціалісти. Моя точка зору є точкою зору трирічної давності.

Анна: Чому 21 век в анонсе назван азиатским?

Павло Шеремета: Я про це часто кажу. Це питання не є для мене дивним. Ми прожили тільки 10,5 років 21-го століття. Хто знає, як там будуть виглядати інші 89,5 років. Зараз, в цей момент часу, Азія виглядає справді достатньо непогано в плані економічного зростання і інфраструктури. Приїхавши в сучасні азійські міста, ти відчуваєш, що доторкаєшся до речей, які побудовані буквально 2-3 роки тому, вони пахнуть ще фарбою. Там найновіші технології. Але я навіть не про це. Я вважаю, що 21 століття є і буде азійським, доки в Європі і США не буде вироблено нової мрії. В Азії є мрія. Це те, що в першу чергу виділяє цей цілий регіон. Тому що Китай хоче відновити своє лідерство в світі. Бо Китай був лідером до індустріальної революції на Заході. Це їх мрія. У Малайзії мрія - отримати в 2020 році статус розвиненої економіки. Воно оцифровується, тобто статус розвиненої економіки отримується при ВВП на душу населення 15 тис. доларів. Зараз у них є 8 тис. доларів, що є вдвічі більше, ніж в Україні. Тобто за наступні 9 років їм треба подвоїти ВВП на душу населення. Це мрія, вони живуть цим, кожен день про це говорять. Нам потрібна наша українська мрія. Європі потрібно відновити свою мрію про створення об'єднаної гармонійної Європи. Вони її втратили, можливо, під впливом розширення, чи під впливом конкуренції з Азією. Для того, щоб 21 століття залишилося не тільки азійським, Європі і Сполученим Штатам треба відновити мрію. А Україні треба сформулювати свою мрію.

Света: Как по-вашему, сможет ли Украина достойно провести ЕВРО 2012?

Павло Шеремета: Нам треба вірити, що так. Якщо в це не вірити, то нащо проводити? В той же час я скажу так, як кажуть мусульмани в Малайзії - будемо молитися.

Анна: Павло, які Ваші плани на майбутнє? В Україну повертатися будете?

Павло Шеремета: Буду.

Я працюю над планами. Думаю, в недалекому майбутньому я ними поділюся. Я розглядаю своє нинішнє відрядження як унікальну можливість. Я пішов туди, щоб подивитися, які речі відбуваються у дуже цікавому регіоні світу. Я працював в Сполучених Штатах, працював в Європейському союзі. Мені не вистачало саме досвіду роботи в Азії. Це та можливість, яка в мене є. Я вдячний долі і професору Кіму за неї, бо це унікальна можливість працювати в країні, де є переплетення багатьох культур, з яких я можу багато чого навчитися. Але це все робиться для того, щоб мати можливість зробити свій внесок. І я відчуваю, що мій внесок в Європі може бути значно більшим, ніж внесок в Азії. Бо там дуже багато людей, які є дуже освіченими, енергійними. Відповідно, внесок там стає складнішим. В Україні складність нинішнього періоду я пояснюю тим, що це є тест на характер. Цікаво, як поведе себе країна, як поведе себе нація. Чи ми є тиграми, чи котиками. Кіт ніколи не стане тигром. Єдине, чим він може стати, це жирним котом. Я маю підстави думати, що наша нація є тигрячою. І зараз є чергова перевірка.

Песимізм трошки відчувається в Україні. Але у нас немає війни, голоду, є багато причин бути щасливими, але ми є нещасливими. І це добре, бо ми порівнюємо себе не з 2-ою світовою війною, а з Польщею, Угорщиною, Румунією, Прибалтикою. Ми бачимо, що за ці 20 років багато інших країн зробили більше, ніж ми. Дуже добре, що ми це бачимо й відчуваємо. На Сході є така теза, що ця біль і це незадоволення як раз і робить з тебе тигра, людину, яка бажає отримати чогось більшого. Якщо цього болю і незадоволення нема, ти перетворишся на жирного кота, в якого ніяких інших бажань нема.