

ПОКОЛЕНИЕ МОБИЛЬНОСТИ

Mobility generation

Я всегда говорил: работаю в бизнесе, и пока что успешно, во многом благодаря моему экономическому образованию. Когда учился в УрГЭУ (тогда Свердловском институте народного хозяйства), уже тогда предвидел, что базисные знания экономики — это одна из главных составляющих в любом бизнесе. Институт дал мне очень много, и не только в части учебы, но и друзей. Со многими продолжаю поддерживать как деловые, так и личные отношения.

I always say: I am in business, and everything works out so far, mainly, due to my economic education. When I studied at the Sverdlovsk Institute of National Economy, I already realized that basic knowledge in economics constituted one of the principal components in any business. The Institute gave me a lot, and not only in terms of education, but also in terms of friendship. I stay in touch with my friends, having both business and personal relations.



* ДОСЬЕ/ FILE

Анатолий БАРТЕНЕВ

генеральный директор группы компаний «Автобан»

Родился 3 февраля 1954 года. В 1975 году окончил планово-экономический факультет Свердловского института народного хозяйства. Возглавлял АО «Екатеринбург-Лада» и Уральское отделение Международной ассоциации дилеров ОАО «АвтоВАЗ». Ныне генеральный директор группы компаний «Автобан».

Anatoly BARTENEV

General Director of the group of companies «Avtoban»

Anatoly Bartenev was born on February 3rd in 1954. In 1975, he graduated from the Planning and Economic Department at the Sverdlovsk Institute of National Economy. He worked as Director of Ekaterinburg-Lada and Ural Department of the International Dealers Association «AVTOVAZ». At present, he is General Director of the group of companies «Avtoban».

Я работаю в автомобильном бизнесе более тридцати лет. У каждого поколения предпринимателей в работе свои трудности. У нашего были большие проблемы, связанные с приходом в бизнес криминала. В конце 80-х и в 90-е годы он активно внедрялся в автомобильную сферу, и приходилось как-то с этим существовать. Зато легче было работать с органами власти, находить взаимопонимание с чиновниками и приходиться к какому-то консенсусу. Намного меньше была и коррупция. Теперь вижу, что с трудностями в коридорах власти сталкиваются те, кто ведут бизнес сегодня. Но зато в нынешнюю эпоху криминала в нашем бизнесе практически нет.

Есть и ментальные отличия. Сегодня молодежь, которая приходит в бизнес, во многом более продвинута, чем старшее поколение. Она решает вопросы зачастую быстрее, чем мы. Мы больше просчитываем, больше находимся в раздумьях, что порой замедляет ход бизнеса. Кроме того, молодые бизнесмены очень продуктивно используют современные информационные технологии. То, что раньше нам нужно было находить днями и даже месяцами, с помощью Интернета можно отыскать порой за несколько минут. Они более разносторонние, у них больше информации. И больше мобильности: они могут бывать

**ЕСТЬ И
МЕНТАЛЬНЫЕ
ОТЛИЧИЯ.
СЕГОДНЯ
МОЛОДЕЖЬ,
КОТОРАЯ ПРИХОДИТ
В БИЗНЕС, ВО
МНОГОМ БОЛЕЕ
ПРОДВИНУТА,
ЧЕМ СТАРШЕЕ
ПОКОЛЕНИЕ.**

There are also mental differences. Today, young people who come into business are largely more forward-minded than the older generation.

на различных автомобильных выставках, даже международных. Женева, Токио, Нью-Йорк... Об этом нам, благодаря «железному занавесу», приходилось только мечтать. С другой стороны, молодым надо всё быстрее, а наше поколение может позволить себе выдержку.

Я считаю, что есть и то, что должно объединять разные поколения бизнеса. У любого из предпринимателей обязательно должна быть некоторая романтическая черточка в характере: не сиюминутно «срубить» денег, а поставить себе какую-то определенную цель. Ведь деньги решают не всё. Необходимо, чтобы твое дело было и приятным душе, и полезным для общества.

Я окончил планово-экономический факультет УрГЭУ (тогда еще Свердловского института народного хозяйства) в 1975 году и по распределению пошел работать на оборонное предприятие. Но проработал там недолго, хотя в те годы жизнь обещала там быть тихой и беззаботной. Вскоре ушел в Свердловский областной центр АвтоВАЗа. Дело было не в том, чтобы заработать больше денег. Этот путь был для меня более интересным, чем продолжать накатанную колею на уважаемом предприятии. Хотя мой путь в предпринимательстве отнюдь не был устлан розами, через некоторое время я понял, что ожидания нового и неизведанного себя оправдали.

I have been in the automobile business for more than thirty years. Each generation of entrepreneurs has its own business problems. We had serious problems caused by crime that came into business. In the late 80s and 90s, it actively penetrated the automobile market, and we had to accept the fact. On the other hand, it was easier to work with government authorities, to find rapport with officials and reach consensus. The scale of corruption was much smaller those days. Today I can see that those who are doing business now encounter difficulties in corridors of power. On the plus side, today our business is almost free of crime.

There are also mental differences. Today, young people who come into business are largely more forward-minded than the older generation. They often solve problems more quickly than we. We tend to calculate, sit and ponder, which at times slows down pace of business. Besides, young businessmen use state-of-the-art information technology very efficiently. What we used to look for days or even months now can be found in the Internet within a few minutes. They are more versatile and better informed. And they are more mobile: they can visit different automobile exhibitions, even in other countries. Geneva, Tokyo, New York... The «iron curtain» left to us nothing but dreams. On the other hand, young people want everything very quickly, and our generation can afford self-control.

I think that there still is something that must unite different business generations. Any business person must have a certain romantic touch in his nature – he must set some definite goal he wants to achieve, rather than be concerned about making quick money. Money is not everything in life. Business should be with the soul component and socially valuable.

I graduated from the Planning and Economic Department at the Ural State University of Economics (then Sverdlovsk Institute of National Economy) in 1975 and was assigned to a defense plant. However, I did not work there long, though life those days promised to be undisturbed and problem-free. I started working at the Sverdlovsk regional center of AvtoVAZ. The reason was not to earn more money. This way was more interesting for me than keeping to the beaten track available at the reputable enterprise. Though my business life was not a bed of roses, I very soon understood that my expectations of something new and unexplored proved true.