

Меня отвлекали , но может быть сейчас срочно вопрос .

Ничего страшного .

Всё , тогда давайте начнём .

Для начала можете , пожалуйста , представиться и описать , чем вы занимаетесь на вашей текущей должности .

Меня зовут Незамедина Абдулаев .

Я руководитель ассоциации польско - узбекского сотрудничества и **возглавляю** деловой совет узбекских предпринимателей на территории Польши .

Если немного поподробнее , то в чём заключается ваша ответственность ?

Как вы обычно проводите свой рабочий день ?

Моя деятельность заключается в выводе экспорта товаров предпринимателей Узбекистана , всей промышленности , которая на экспорт идёт .

В первую очередь товаров , которые заинтересованы европейское сообщество , Европейский союз .

И мы эти товары **выводим** на рынок Европы .

Это медь , это текстиль , это сухофрукты .

Такой широкий ассортимент .

И мы **помогаем** нашим производителям выводить .

И как торговый дом , и как ассоциация , и как личный бизнесмен я сам **покупаю** эти товары и **реализовываю** здесь предпринимателям .

Ещё вопрос какой - то был ?

Давайте продолжим .

Получается , насколько я понимаю , процесс достаточно сложный , трудоёмкий .

И в принципе между двумя странами всегда тяжело договориться , что - то устроить .

Что вам нравится в вашей работе сейчас ?

Мой предыдущий опыт очень сильно помогает мне коммуницировать с людьми на высшем уровне , как и в Узбекистане , так и в Евросоюзе .

И именно масштабность , мне привлекает эта масштабность .

То есть если я как владелец предприятия в Ташкенте , мы работали на локальном рынке .

Да , мы работали с государством , мы поставляли всем Узбекистану .

Это тоже довольно масштабно .

Но сегодняшний день мы общаемся с рынками Китая , с Африки , с разными рынками .

Это масштабно , не говоря уже про весь Евросоюз и центральный Азии .

И поэтому этот масштаб , конечно , привлекает масштаб .

И то , что мы **можем** , **могу** реализовать .

И это получается .

И **чувствую** свою необходимость именно в этом масштабе для страны , как минимум для нашей страны в Узбекистане .

Я поняла .

Вы упомянули предыдущий опыт .

Что , если сравнивать с предыдущим опытом , схожи сейчас ваши деятельности ?

Что различается ?

Еще раз , что ?

Предыдущий опыт различается ?

Да , если сравнивать предыдущий опыт , предыдущую деятельность , которой вы

занимались , и нынешнюю , в чем различие , либо сходство ?

Сходство .

Это то , что когда ты руководишь на одном предприятии определенным количеством людей , в принципе , это то же самое и здесь .

В масштабах такое же сходство .

Те же самые методологии решения проблем та же самая .

То же самое коммуницируешь , **скажем** , с крупными деятелями , такими как и в Узбекистане , и с чиновниками , и министерствами , так и крупными компаниями .

Люди везде одинаковые с точки зрения методологии , подхода общения .

Они и здесь тоже самые люди , и тоже самые чиновники , и CEO , с которыми **нужно общаться** .

И плюс - минус понимание одинаковый подход .

Большая разница в ментальности , в подходе .

Вот сейчас мы общаемся и с турками , и с Китаем , и с Центральной Азией , с Казахстаном .

Узбекистан , само собой , большой опыт .

Вот на европейском рынке здесь колоссальная разница .

Только на самом рынке Европы , не говоря уже о Штатах , когда мы **выходим** , и подход у менеджеров , так и у чиновников абсолютно другой .

С точки зрения ментальности , они могут назначать встречи за 2 - 3 месяца вперед .

И очень странно будет выглядеть , что это нужно оперативно , через 2 - 3 дня встретиться

.

В отличие от того , что мы это **можем** сделать с наших стран .

То есть позвонить , сказать , можно ли встретиться .

Результат

Индекс лексического разнообразия: 0.635

Индекс синтаксического разнообразия: 0.903

Индекс удобочитаемости Флеша: 64.199

Коэффициент Трейгера: 1.023

Коэффициент опредмеченности действия: 0.459

Доля fixed, parataxis, advmod в тексте: 1.415