

O specyficie rynków w krajach dawnego Związku Radzieckiego  
mówi MARIUSZ FIAŁEK, wiceprezes Fasing SA

# WSCHÓD MA SWOJE PRAWA

► „NOWY GÓRNIK”: Ponoć potrafi pan znaleźć górnictwo tam, gdzie nikt się go nie spodziewał, a w dodatku znaleźć od razu odbiorców na łańcuchy Fasingu?

MARIUSZ FIAŁEK: – To bardzo przesadzona plotka.

► A przypadek Estonii?

– Aż wstyd się przyznać, ale nie wiedziałem, że wydobywa się tam rocznie około 10 milionów ton łupka bitumicznego, który jest paliwem dla tamtejszej energetyki. W dodatku Estonia planuje zwiększenie wydobycia. Ma to związek ze zbliżającym się zamknięciem elektrowni atomowej na Litwie, z której Estonia importuje energię.

► Odpowiada pan w Fasingu za rynki wschodnie. Ostatnio odniósł pan wielki sukces – kontrakt w Rosji na 5 milionów euro.

– To efekt długiej i żmudnej pracy. Na wschodzie działamy poprzez swoich przedstawicieli, którzy starają się wprowadzić łańcuchy Fasingu do zamówień tamtejszego górnictwa, rybołówstwa i innych gałęzi gospodarki. Litwa, Łotwa, Estonia – to kraje z rozwiniętą gospodarką morską i tym samym ciekawe z punktu widzenia dywersyfikacji naszego portfela zamówień. Sam fizycznie nie byłbym w stanie zapanować nad tak rozległym obszarem. W firmie wspiera mnie zespół specjalizujący się w rynkach wschodnich. Budujemy wspólnie sieć nowych przedstawicieli, weryfikujemy ich i staramy się, aby jak najwięcej obszarów górniczych znalazło się pod naszym wpływem.

► Przedstawicielami są Polacy czy mieszkańcy krajów, w których otwieracie przedstawicielstwa?

– Stosujemy zasadę, że zatrudniamy obywateli kraju w którym otwieramy przedstawicielstwo. Idealnym rozwiązaniem jest sytuacja, kiedy zatrudniana osoba była związana z górnictwem.



**Musimy być handlowcami, dyplomatami a czasem nawet zabawiać się w wywiadowców.**

► Czy to oznacza, że zadomowiliście się w krajach dawnego Związku Radzieckiego i w Mongolii?

– Mongolię monitorujemy. Staramy się wejść do Kazachstanu, zwiększyć swój udział w innych krajach dawnego Związku Radzieckiego. Jednak jeszcze za wcześnie, żeby powiedzieć, że jesteśmy tam zadomowieni. Za każdym razem, jak bumerang, wraca do nas pytanie: „dlaczego mamy kupować łańcuchy Fasingu?”

► Pewnie odpowiada pan: „bo są bardzo dobre”.

– To nie jest dobra odpowiedź. W krajach wschodnich ważna jest jakość, ale równie ważne są sympatie.

► Jak kogoś nie lubią, to nie kupią nic od niego?

– Jak kogoś nie lubią, albo jak ktoś ich nie lubi, to nie widzą powodów, żeby otwierać przed nim rynek.

► Jak można zdobyć sympatię kontrahentów z krajów wschodnich?

– Ważny jest klimat polityczny. Na wschodzie ludzie żyją polityką. Sympatie i antypatie polityczne przenoszą na kontakty biznesowe i prywatne. Trzeba na przykład umieć im wytłumaczyć, dlaczego jest taka, a nie inna atmosfera polityczna. Często bywałem w sytuacjach, kiedy musiałem pełnić obowiązki „ambasadora”.

► Zna pan dobrze Rosję i Rosjan?

– Myślę, że trochę znam. Pod koniec pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych zakładałem spółkę, która reprezentowała tam interesy dwóch polskich firm i rosyjskiego przedsiębiorstwa górniczo-remontowego. Zajmowaliśmy się produkcją na rzecz tamtejszych kopalń i wtedy byliśmy pierwszą spółką z obcym kapitałem na tamtym terenie. Z biznesmenami również często rozmawiałem o polityce jak

o interesach. Od tamtego czasu nic się nie zmieniło. Ponieważ miałem okazję pracować także na przykład w Niemczech, to mam skalę porównawczą. W Rosji i krajach wschodnich polityka i biznes to często jedno.

Polsko-Rosyjska Izba Handlowo-Przemysłowa i Klub Wschodni podają, że kryzys gospodarczy spowodował spadek polskiego eksportu na wschód nawet o 50 proc., a my planujemy, że nasz eksport na te rynki wzrośnie o 5 proc. w porównaniu z zeszłym rokiem. To dowód, że mimo braku sprzyjającej polityki wschodniej w Polsce, my dajemy sobie radę.

► Ile osób w Fasingu zajmuje się rynkami wschodnimi?

– Razem ze mną to trzy osoby. Zajmujemy się marketingiem, często dyplomacją i zwalczaniem czarnej propagandy, którą realizuje nasza konkurencja.

► Firma jest oczerniana?

– Tak i to bezwzględnie. Osoby, które decydują o zakupach są na przykład bombardowane informacjami o tym, że jakieś badania wykazały złą jakość naszych łańcuchów. Nikt nie potrafi powiedzieć, jakie badania i przez kogo robione. Naszym zadaniem jest dotrzeć do decydentów i przedstawić rzetelne informacje.

► Nie wystarczy wysłać oferty popartej certyfikatami i wynikami badań?

– Trzeba to robić, ale trzeba także dotrzeć do osoby, która naprawdę podejmuje decyzje. Czasem może to być nieoficjalny lider jakiejś grupy biznesowej. Myślę, że powoli udaje się nam identyfikować takie osoby i przekonywać je, że czarna propaganda to stek kłamstw i pomówień. Zresztą nasze wyniki handlowe świadczą, że mamy powody do zadowolenia z naszej skuteczności. Już przyzwyczailiśmy się, że musimy być handlowcami, dyplomatami a czasem nawet zabawiać się w wywiadowców. Wschód ma swoje prawa i albo ktoś się do nich dostosuje, albo polegnie. My postanowiliśmy dostosować się.

Rozmawiał: SŁAWOMIR STARZYŃSKI

REKLAMA

**FASING**  
Fabryka Sprzętu i Narzędzi Górniczych  
GRUPA KAPITAŁOWA  
**FASING S.A.**

40-142 Katowice, ul. Modelarska 11  
tel. (32) 735 00 00,  
tel./fax (32) 258 22 66, 258 15 60  
e-mail: [fasing@fasing.com.pl](mailto:fasing@fasing.com.pl)  
<http://www.fasing.pl>

RWTU RWTU



**Łańcuch ogniowy górniczy  
Potrójnie niski Fasing 42x146 - 100**

Wielkość łańcucha <i>d</i> × <i>p</i>	Średnica pręta <i>d</i>	Podziałka <i>p</i>	Ogniwo poziome okrągłe		Ogniwo pionowe płaskie		Szerokość ogniwa <i>e</i>	Masa 1m
			wys. wewn. <i>min.b</i> <sub>1</sub>	wys. zewn. <i>max.b</i> <sub>2</sub>	wys. wewn. <i>min.b</i> <sub>3</sub>	wys. zewn. <i>max.b</i> <sub>4</sub>		
[mm]								[kg]
42 × 146	42	146	60	147	44	100	56	41,7