

Rozmowa z WERONIKĄ KRĘGIEL,
specjalistką od rynków wschodnich w Fasing SA

ROZUMEM ROSJI NIE POJMIESZ

► „NOWY GÓRNIK”: Ma pani mocną głowę?

WERONIKA KRĘGIEL: – Mam kolegów, którzy dbają o mnie. Nie muszę pić, żeby podkreślić swoją sympatię do kontrahentów rosyjskich.

► Zatyka pani uszy w czasie męskich rozmów prawdziwych górników?

– To prawda, że fachowcy w czasie profesjonalnych rozmów potrafią soczyście przeklinać, ale ja pisałam pracę magisterską z rosyjskiej niecenzuralnej leksyki. Jeżeli trzeba – umiemy się dogadać.

► To ułatwia nawiązywanie kontaktów?

– Każdy, nawet drobny sygnał, że zna się rosyjską rzeczywistość, ułatwia nawiązywanie kontaktów. Rosjanie darzą sympatią obcokrajowców, którzy mówią po rosyjsku, znają ich kulturę. Poza tym, Polacy są traktowani bardziej jak bratnie dusze, niż żarzący wrogowie. Świadczy o tym m.in. ich powiedzenie: Курица не птица, Польша не заграница (Kura – to nie ptak, Polska – to nie zagranica).

► Łatwiej jest zdobyć zaufanie Rosjan czy rosyjski rynek?

– Trzeba zacząć od zdobywania zaufania. Jeżeli zdobędzie się zaufanie, można wejść na rynek. Jeżeli ktoś nastawi się wyłącznie na marketing, nie odniesie sukcesu. Rosjanie nie podejmują decyzji handlowych wyłącznie na podstawie suchej oferty. Magia konkurencyjnej ceny i wyjątkowej jakości – to jedna, ale nie decydująca strona biznesu. Bardzo ważne jest nawiązanie przyjacielskich stosunków, a następnie podtrzymywanie ich. Rozmawia się nie tylko o handlu i biznesie, ale często też porusza się sprawy prywatne.

► Łatwo jest zdobyć zaufanie Rosjan?

– Trzeba włożyć w to wiele serca. Mnie jest łatwiej, bo znam język, kulturę i historię Rosji. Myślę, że znajomość tej mniej literackiej strony języka też jest bardzo pomocna.

Rosyjski jest jedynym językiem europejskim, w którym ilość wyrazów niecenzuralnych jest niemal nieograniczona. Można je tworzyć na poczekaniu, od słów, które wcale nie są wulgarnie i układać je w całe zdania. Dla językoznawcy jest to bardzo ciekawe zjawisko. W relacjach międzyludzkich, a zatem i w biznesie, nieraz ułatwia przekaz emocji. Trzeba jednak uważać, żeby kogoś nie urazić.

► Pani jest mistrzynią wulgaryzmów?

– Raczej teoretyczną. Niemniej jednak sam fakt, że zainteresował mnie taki temat wzbudza w moich rozmówcach ciekawość i rozluźnia atmosferę spotkań. Wiedza, którą zdobyłam w czasie pisania pracy magisterskiej i półrocznej praktyki na Moskiewskim Państwowym Uniwersytecie Pedagogicznym to nadal kropla w morzu prawdziwego rosyjskiego matu.

► Co przekonuje Rosjan do zawierania kontraktów z Fasingiem?

– Na przykład tradycja. Nasze łańcuchy pracowały w rosyjskich kopalniach w czasach dawnego ZSRR i miały dobrą opinię. Równie dobrą opinię mieli nasi fachowcy, którzy reprezentowali polskie firmy górnicze. Zwyczajem pielęgnowanym do tej pory jest koleżeńską pomoc i rada przy rozwiązywaniu problemów technicznych charakterystycznych dla konkretnej kopalni bądź wymiana poglądów na tematy fachowe. Taka pomoc nie jest objęta żadnym kontraktem, nikt za nią nie bierze pieniędzy, ale po jakimś czasie Rosjanie zaczynają traktować naszych fachowców jak dobrych znajomych.

Ponieważ w minionych latach łańcuchy Fasingu były na tamtym rynku, istotnym elementem zdobywania kontraktów są referencje.

– Mówimy o rynku rosyjskim, ale taka specyfika jest charakterystyczna w zasadzie dla wszystkich krajów dawnego Związku Radzieckiego, między innymi dla Ukrainy czy dla Białorusi, do której powróciliśmy w zeszłym roku i odnieśliśmy spory sukces. Na Ukrainie mamy ugruntowaną pozycję handlową, w Rosji mamy kilku solidnych kontrahentów, w Estonii mamy szansę poszerzać niedawno zdobyte kontrakty. Wielkim wyzwaniem jest dla nas Kazachstan. Podejmujemy działania dzięki którym, mam nadzieję, tam także odniesiemy sukces.

► Co poza znajomością języka ułatwia pani kontakty na rynkach wschodnich?

– Wiele dały mi studia w SGH. Miałam zajęcia nie tylko z teoretykami, ale także z biznesmenami, którzy zajmują się handlem ze Wschodem. Między innymi dzięki temu poznałam niepisane reguły rządzące na przykład transportem materiałów, metody postępowania z tamtejszą biurokracją i celnikami.

► Niektórzy mówią, że Rosja to dziki kraj. Rzeczywiście dziki?

– To jakaś bzdura. Rosja to bardzo zróżnicowany kraj i nie można jej scharakteryzować jednym określeniem. W zasadzie wszystko, co się powie o Rosji jest w jakiejś części prawdziwe. Coraz bardziej przekonuję się do myśli zawartej w wierszu Tiutczewa, którą po dziś dzień lubię powtarzać Rosjanie: „Rozumem Rosji nie pojdziesz (...) w Rosję można tylko wierzyć”.

Rozmawiał: SŁAWOMIR STARZYŃSKI

► Weronika Kręgiel jest filologiem rosyjskim i absolwentką studiów podyplomowych SGH, kierunku – Handel ze Wschodem. W Fasingu pracuje w zespole odpowiedzialnym za Rynki Wschodnie.



Znam język, kulturę i historię Rosji. Znajomość mniej literackiej strony języka też jest bardzo pomocna.

REKLAMA

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
<http://www.fasing.pl>



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 [kg]
			wys. wewn. <i>min. b₁</i>	wys. zewn. <i>max. b₂</i>	wys. wewn. <i>min. b₃</i>	wys. zewn. <i>max. b₄</i>		
[mm]								
42 × 146	42	146	60	147	44	100	56	41,7