

Rozmowa z JACKIEM CZERWONKĄ, kierownikiem działu eksportu na rynki wschodnie w Fasing SA

Wstęp tylko dla profesjonalistów

► NOWY GÓRNIK: Gdzie zdobywał pan wiedzę o górniczych rynkach wschodnich?

JACEK CZERWONKA: Tam na miejscu, w pracy. Przez 5 lat i 3 miesiące, w latach 1987-92, pracowałem w Kazachstanie, w Karagandzie. Reprezentowałem tam PEiI Kopex, firmę, która wyposażała tamtejsze kopalnie jeszcze w czasach istnienia ZSRR. Wtedy, na podstawie kontraktu międzynarodowego, Polska dostarczała kazachskim kopalniom zmechanizowane komplekсы ścianowe. Korzystaliśmy między innymi z maszyn i urządzeń Ryfamy Famuru, Glinika, Piomy i innych, a łańcuchy były oczywiście z Fasingu. W kazachskich kopalniach czułem się tak, jakbym pracował w polskiej kopalni, bo najważniejsze urządzenia były produkcji polskiej.

► Kopalnie w krajach dawnego ZSRR są ponoć zacofane technicznie, ekonomia nie ma tam większego znaczenia a filozofia funkcjonowania górnictwa nie zmieniła się od czasów komunizmu. Rzeczywiście jest tak źle i egzotycznie?

– To mit, który może jeszcze funkcjonuje wśród osób, które nie mają nic wspólnego z górnictwem. Proszę pamiętać, że mniej więcej do połowy lat 70. ubiegłego wieku polskie górnictwo korzystało na przykład z urządzeń i maszyn górniczych produkowanych w krajach ZSRR. Nasze fabryki dopiero na początku lat 80 na tyle opanowały technologię, że zaczęliśmy eksportować na Wschód nasze maszyny i urządzenia. I wtedy, rzeczywiście, były to produkty z wyższej półki światowej. Zarówno 30 lat temu, jak i teraz w najważniejszych zagłębiach węglowych stawiano na rozwój techniki. Nie ma dużej różnicy technologicznej między górnictwem polskim a górnictwem w Euroazji należącej kiedyś do ZSRR.

► Pięć lat doświadczenia w kopalniach w Kazachstanie ułatwia panu kontakty handlowe?

– Łatwiej dotrzeć mi do ludzi, to nie podlega dyskusji. Natomiast przez ostatnich kilkanaście lat polskie firmy traciły tamtejszy rynek. Polityka, kłopoty gospodarcze, transformacja polityczna, ekonomiczna a przede wszystkim rozpad ZSRR przerywały wieloletnie kontakty. Kiedyś w przenośnikach zgrzeblowych dostarczanych przez Ryfamę i kombajnach ścianowych dostarczanych przez Famur do tamtejszych kopalń pracowały fasingowskie łańcuchy o średnicy 24 i 26 mm. Teoretycznie powinniśmy być znani, ale w praktyce nikt z odbiorców nie interesował się, kto wyprodukował łańcuch. Ich interesowało całe urządzenie. Dlatego musimy zdobywać rynek od nowa. Kazachstan stanowi istotny obszar naszego zainteresowania, ale dopiero przygotowujemy się do ponownego wejścia na tamtejszy rynek.



Język fachowców w Karagandzie poznałem, gdy pracowałem tam przez 5 lat.

► Skoro macie za sobą lata współpracy, nie jest to chyba niemożliwe?

– Kazachskie górnictwo bardzo się zmieniło w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Kopalnie węgla koksowego przejął koncern Mittal. Zwykle jest tak, że właściciel ma swoją politykę zaopatrzeniową i my musimy się w tę politykę wpasować.

► Co to znaczy wpasować się?

– Trzeba dużo wiedzieć o kopalniach, o ich specyfice, warunkach geologiczno-górnicznych i rozwiązaniach technicznych. Bez tej wiedzy trudno zacząć poważną rozmowę o dostawach. Jakość produktu jest jednym z ważnych argumentów, ale to nie wszystko. Jeżeli ten produkt chce sprzedać laik, to chce poinformować, że inżynierzy kazachscy nie chcą rozmawiać z laikami. Tak samo nie chcą z laikami rozmawiać ci, którzy zarządzają firmami górniczymi i decydują o kontraktach. Tak zwana smykałka handlowca to zbyt mało, żeby tam coś sprzedać. To, o czym mówię w przypadku Kazachstanu, jest powszechną zasadą na wszystkich rynkach wschodnich.

► Ich przywiązanie do perfekcji technicznej wynika z tego, że sami są perfekcyjni?

– Nie. Te kraje po etapie restrukturyzacji teraz rozwijają swoje górnictwo, budują i rozbudowują kopalnie, planują zwiększenie wydobywania i będą zaopatrywać się w maszyny i urządzenia, które odpowiadają ich wymaganiom. Chcą być obsługiwani przez profesjonalistów. My im oferujemy zarówno profesjonalną grupę handlowców jak i profesjonalny dobór łańcucha do konkretnych warunków panujących nie tylko w konkretnej kopalni, ale także w konkretnej ścianie i w konkretnym chodniku. Tym bijemy naszą konkurencję i to jest nasz atut.

► Jest pan bardziej handlowcem czy bardziej fachowcem górnictwa?

– Szlify zdobywałem w Karagandzie. Byłem wtedy po trosze handlowcem, po trosze inżynierem w pełnym tego słowa znaczeniu. Odpowiadałem za montaż, obsługę i serwis dostarczanych urządzeń. Tak było przez 5 lat i trzy miesiące. Kiedy wróciłem do Polski, do centrali Kopexu, zajmowałem się handlem z tamtymi kopalniami.

► Kiedy zaczyna pan rozmowy handlowe, zaczyna pan od części biznesowej czy od części technicznej?

– Zależy, kto jest moim partnerem. W bardzo krótkim czasie można zorientować się, kto siadł do rozmów.

► Dobrze pan poznał górnictwo krajów dawnego związku radzieckiego?

– Ciągłe poznaję, chociaż warunki geologiczno-górniczne w kopalniach ukraińskich, rosyjskich czy kazachskich są podobne do warunków panujących w polskich kopalniach. Nawet mentalność menedżerów górniczych jest podobna.

► To znaczy?

– Na przykład nieufność do nowinek.

► Co pozwala przełamać tę nieufność?

– Na przykład znajomość żargonu technicznego. W różnych krajach dawnego Związku Radzieckiego obowiązuje różny żargon. Nawet różne zagłębienia w tym samym kraju mają swój żargon.

► Gdzie pan nauczył się tego żargonu?

– Język fachowców w Karagandzie poznałem, gdy pracowałem tam przez 5 lat. W innych krajach i w innych zagłębiach uczyłem się lokalnego żargonu w czasie wizyt pod ziemią. Zawsze staram się zjechać na dół, zobaczyć rzeczywiste warunki pracy, porozmawiać ze zwykłymi górnikami. Myślę, że mogę tu zdradzić pewną tajemnicę – w czasie takich wizyt często występuję w roli doradcy. Górnicy na Wschodzie lubią radzić się, lubią wspólnie rozwiązywać problemy, lubią obcokrajowców, którzy potrafią nie tylko w ich języku, ale także w ich żargonie porozmawiać na tematy fachowe.

► Jest to istotniejsze od np. sztuki biesiadowania?

– Sztuka biesiadowania w tamtych krajach jest naprawdę wielkim wyzwaniem. W potocznej opinii Polaków panuje mit upijających się ludzi wschodu. Nic podobnego. Na przykład sam toast jest wielką sztuką. Zaczyna się od jakiejś historii albo anegdoty. Kończy się na poincie. Pije się pod tę pointę. W Kazachstanie zaś to jeszcze wyższa szkoła jazdy. Każda biesiada ma swojego gospodarza stołu. Od niego zależy, kto i w jakiej kolejności wznosi toasty, co dzieje się w czasie biesiady on też na przykład wydaje zgodę na odejście od stołu na przykład do toalety. Ostatnimi laty coraz częściej odchodzi się od tej tradycji.

► Za co można wznosić toasty?

– Za wszystko, nawet za kobietę, której jeszcze nie znamy. Natomiast nie można mruknąć „na zdrowie” i wychylić kieliszek. Mistrzowie potrafią mówić kwadrans a nawet 20 minut. Są to poematy biesiadne.

► Usłyszysz pan wkrótce poemat biesiadny na cześć Fasingu, polskiej firmy powracającej na kazachski rynek?

– Bardzo chciałbym usłyszeć. Od mniej więcej roku wkładamy wiele pracy, aby taki poemat usłyszeć i aby zrewanżować się poematem na cześć naszych kontrahentów.

Rozmawiał: SŁAWOMIR STARZYŃSKI

► Jacek Czerwonka jest absolwentem Wydziału Maszyn Górniczych i Hutniczych Akademii Górniczo-Hutniczej im. Stanisława Staszica w Krakowie.

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
http://www.fasing.pl

RWTUV RWTUV