

4

męski świat

INSPIRACJE

NA PODBÓJ ROSJI



Zarabiają od pięciu tysięcy euro wzwyż. Nie ma górnej granicy. Ci na najwyższych stanowiskach dostają nawet 55 tysięcy euro miesięcznie. Samochód z kierowcą, pokojówka, kucharka, niania do dziecka, fitness dla żony – to dodatki, które na polskich menedżerach pracujących w Rosji nie robią już wrażenia. Tyle warta jest walka o miejsce na jednym z najtrudniejszych rynków świata

tekst: Piotr Maślak

P

Przez pierwsze dwa tygodnie zastanawiałem się, co ja tutaj robię. W drugim dniu pobytu w Rosji okradła mnie milicja. Chciałem zwiędzić plac Czerwony. Milicjanci zatrzymali mnie do kontroli. Sięgnęli po portfel. Oddali go, ale był prawie pusty. Byłem załamany. Myślałem o powrocie – mówi jeden z polskich menedżerów. Anonimowo. O swoich porażkach, trudnościami, chwilach słabości opowiadają bardzo niechętnie.

Podobnie jak o zarobkach. Dlaczego? – Tutaj także obowiązuje zasada, że dżentelmeni nie rozmawiają o pieniądzu, oni je mają – mówi, uśmiechając się, Marcin Kowalczyk. 31 lat. Kawaler. – Żona? Musiałaby być gotowa na to, że jutro może wylądować ze mną w Chinach, a pojutrze w Stanach. Ale z perspektywą powrotu do Polski. Nie widzę innej możliwości.

Sześć lat temu ukończył warszawską SGH i niemal natychmiast wylądował w Rosji z misją... stworzenia fabryki Belli – producenta artykułów higienicznych i kosmetyków. Podczas rozmowy cały czas się uśmiecha. Pogodny, dynamiczny, w wiecznym ruchu. – Ja strasznie nie lubię na coś czekać, np. w korkach. Mój rekord dojazdu na lotnisko to osiem godzin i piętnaście minut – żali się. Zapewne także z tego powodu fabrykę wybudował w Jegoriewsku. – 101 kilometrów od zakorkowanej stolicy – precyzuje. Jest jej dyrektorem generalnym.

O firmie opowiada w typowy dla pracowników zachodnich koncernów, korporacyjny sposób. – Jest jedną z najlepszych firm naszej grupy kapitałowej. To jest serce naszego biznesu w Rosji. Odwiedził nas prezydent Kwaśniewski. Mamy, osiągnęli-

śmy, jesteśmy, będziemy, nasza firma... – to najczęściej powtarzane słowa.

Nikt nie kazał mu jechać do Rosji. Sam wybrał ten kierunek jeszcze w latach 90. Wtedy zaczął uczyć się rosyjskiego. Dla Rosji był to czas bardzo ponury. Chaos, bieda, bezrobocie, zorganizowana przestępczość rządząca ulicami. – Kiedy w Polsce wszyscy byli zapatrzeni w Zachód, ja założyłem, że tak dużego rynku nie można nie doceniać. Dlatego od razu po studiach szukałem pracodawcy, który pozwoli mi wyjechać do Rosji.

ZŁE DOBREGO POCZĄTKI

Rosję, jako miejsce do prowadzenia biznesu, wybrał też Mirosław Grzybowski (50 lat). Choć jego początki były dużo trudniejsze. Po studiach zaczął pracę w jednej z dużych – jak na tamte czasy – trójmiejskich firm komputerowych. Był koniec lat 80., kiedy szef zaproponował mu wspólny wyjazd na wystawę do Leningradu, zorganizowaną w ramach Dni Polsko-Radzieckich. Pojechali. Przy stoisku kłębił się tłum. Wszyscy chcieli kupować, ale nikt nie miał pieniędzy.

– Cena była astronomiczna. 80 tysięcy rubli za komputer, czyli tyle, ile trzeba było wtedy zapłacić za dwa samochody marki Lada. Takie pieniądze miały tylko duże firmy. Ale one mogły kupować jedynie za ruble transferowe. Nie bardzo wiedzieliśmy, co to jest. Sprzedaliśmy jeden komputer za gotówkę.

Tę pierwszą transakcję Mirosław Grzybowski bardzo dobrze pamięta. – Dwóch facetów przyniosło do naszego hotelu walizkę

„W Rosji agresja występuje na każdym kroku. Jest stałym elementem biznesu”

Mirosław Grzybowski

197871

By kochać się dłużej i lepiej

PRELOX – by przyjemność trwała dłużej

Prawidłowo funkcjonujący przepływ krwi jest konieczny dla osiągnięcia i utrzymania silnej erekcji. Zdrowe naczynia krwionośne i dobry przepływ krwi są najważniejsze.

Stosując Prelox* zawsze będziesz aktywny. Dwa aktywne składniki – Pycnogenol® i L-Arginina utrzymują prawidłowo funkcjonujący przepływ krwi. Teraz ożywisz swoją sprawność seksualną i utrzymasz wiarę w siebie – dając sobie i swojej partnerce moc przyjemności i satysfakcji o jakich nigdy wcześniej nie myślałeś.

Pharma Nord
Więcej informacji na stronie www.prelox.pl
bezpłatna infolinia: 8 800 476 510

REKLAMA

z pieniędzmi i wyszło z komputerem. Miałem za nie siedzieć na miejscu i sprawdzić, jak handlować rublami transferowymi.

Jak się okazało, potrzebna była do tego zgoda Centrali Handlu Zagranicznego i stos innych pozwoleń. Bez nich rosyjska waluta wymierna nie miała żadnej wartości. Ale pół roku walki z peerelowską i sowiecką biurokracją pozwoliło Mirkowi dobrze poznać potencjał rosyjskiego rynku.

Po przemianach 1989 roku zaczął jeździć do Berlina. Tam kupował komputery, które sprzedawał Rosjanom za dolary. Zaoptymalizował się w niemieckiej firmie Soft-tronik, ówczesnym gigancie branży komputerowej. Za każdym razem kupował 15, 20 komputerów. Po kilku miesiącach szefowie Soft-tronika odwiedzili jego biuro w Leningradzie („obskurna klitka”) z propozycją współpracy. Zgodził się i jeszcze raz rzucił wyzwanie rosyjskiej biurokracji.

– Mieliśmy ogromne problemy z wynajęciem lokalu – wspomina. – Mer zażądał miliona dolarów rocznie. Przyjechali szefowie z Berlina. Poszliśmy z merem do bani, tradycyjnej rosyjskiej sauny. Ostatecznie stanęło na 25 tys. dolarów rocznie, sieci komputerowej dla magistratu... i dwóch komputerach dla mera.

To niejedyna wziątka, czyli łapówka, jaką musiał wręczyć. Kolejny problem pojawił się przy rejestracji firmy. Wtedy można już było prowadzić działalność gospodarczą. Ale w Leningradzie nie było jeszcze żadnej „zachodniej” firmy.

– Nikt nie wiedział, jak mają wyglądać przepisy wykonawcze i sama zgoda na działalność. Mer poradził mi, abym zlecił przygotowanie dokumentów konkretnej kancelarii prawniczej. Tak zrobiłem. Kosztowało to nas tysiąc dolarów. Kancelarię prowadziła żona mera. Dostaliśmy pozwolenie numer 2. To z numerem 1 trafiło do sejfów jako wzór. Naszą zgodę podpisał Władimir Putin, wtedy urzędnik magistratu – mówi Mirek, pokazując dokument.

ZAŁÓŻ FIRME OD RĘKI

Takich wspomnień nie ma Jan Malicki – prezes rosyjskiego oddziału grupy kapitałowej Hager. Pogodny, uśmiechnięty menedżer pełen optymizmu. Z misją założenia przedstawicielstwa przyjechał do Rosji w 2004 roku. Ale już wcześniej zajmował się tym rynkiem. Wiedział więc, że rejestrację firmy i wszystkie formalności lepiej zlecić zewnętrznej firmie konsultingowej.

– Gdybym chciał to robić sam, musiałbym zapisać się do kolejki, wykupić miejsce i koczować przez tydzień przed urzędem – tłumaczy tę dość kosztowną decyzję. Ale Rosja się zmienia. Trzy lata temu władze uprościły przepisy. – Teraz jeśli ma się dobrze przygotowane dokumenty, wszystko załatwia się w jednym miejscu, w urzędzie skarbowym, i to od ręki. Jest tam 120 okienek i sprawny elektroniczny system numerkowy. Mało tego, urząd jest czynny od 8 rano do 22. Jest świetna organizacja, pod tym względem na pewno lepsza niż w Polsce.

„Partnerski model w Rosji się nie sprawdza. Tu trzeba być twardym menedżerem”

Dariusz Cwajda

Lepiej niż w Polsce wygląda też system podatkowy. Płaci się jeden trzynastoprocentowy podatek dochodowy. Resztę formalności załatwia pracodawca – podkreśla Malicki.

POLSKA INWAZJA

W ciągu kilku ostatnich lat „za pieniędzmi” wyjechało do Rosji, według różnych szacunków, od 15 do 30 tysięcy Polaków. Prawie wszyscy zajmują menedżerskie stanowiska. Przeważnie pracują w rosyjskich oddziałach dużych międzynarodowych koncernów, ale coraz częściej po polskich fachowców sięgają także firmy rosyjskie. Te koniunkturę szybko wyczuła Patrycja Węglarek, właścicielka firmy headhunterskiej Growing STUFF. Specjalizuje się przede wszystkim w wyszukiwaniu fachowców z Polski z biegłą albo bardzo dobrą znajomością języka rosyjskiego.

– Pracodawcy ściąągają ludzi do Moskwy przede wszystkim perspektywą bardzo wysokich zarobków. Pensje w Moskwie są trzykrotnie wyższe niż te, które można otrzymać na podobnym stanowisku w Polsce – tłumaczy. – Do tego dochodzą rozmaite dodatki, na które w Polsce mogą liczyć tylko prezesi wielkich koncernów, takie jak pomoc domowa, opiekunka do dziecka, kierowca dostępny całą dobę czy karnet do klubu fitness, który w Moskwie jest droгим luksusem.

Ruch na rosyjskim rynku pracy działa w dwie strony. Do Patrycji coraz częściej wysyłają CV Polacy, którzy zamiast Londynu czy Dublina wybierają Moskwę.

– Początkowo lukę na rynku specjalistów wypełniano Niemcami. Firmy oferowały im tzw. pakiet relokacyjny, czyli niemalże fizycznie przenosiły ich domy do Rosji. Odtwarzano im warunki, do jakich byli przyzwyczajeni w Niemczech, ściągano wraz z całym rodzinami. Żyli tak samo, ale za większe pieniądze – wyjaśnia Dariusz Cwajda, redaktor naczelny portalu Rosja.biz.pl i przedstawiciel firmy Alpha Consulting. W Rosji mieszka ponad dziesięć lat. – Dopiero w drugiej kolejności sięgnięto po Polaków.

Błyskawicznie okazało się, że dużo szybciej, łatwiej i sprawniej poruszają się w rosyjskiej rzeczywistości. – Są to bowiem ludzie, którzy w większości doskonale pamiętają PRL. A pierwsze kroki w biznesie stawiali w okresie przełomu, kiedy liczyły się spryt i umiejętność poruszania się w systemie wolnorynkowym, ale jednocześnie w skostniałych regulacjach prawnych, kiedy trzeba komuś tam kopertę wsunąć pod rękę albo dobrze żyć z panią w urzędzie. W Rosji machina biurokratyczna wciąż jest ogromna. Ilość papierów, pieczętek, podpisów, które trzeba zebrać, ludziom z Zachodu wydaje się nie do przeskokoczenia. Niemiec tego nie rozumie, uważa to za absurd. A Polak świetnie sobie radzi z takimi sytuacjami. Mało tego, jeszcze się przy tym ironicznie podśmiewuje! Przy tym wszystkim bardzo dobrze zna zachodnie narzędzia biznesowe – wyjaśnia Dariusz Cwajda.

Peerelowski spryt pomógł Mirosławowi Grzybowskiemu ocalić rosyjski biznes przed bankrutem. – To było w czasie kryzysu w 1998 roku. Banki przestały ludziom i firmom wypłacać ich oszczędności. Poszedłem więc do banku z wielką awanturą. Udało się o tyle, że wypłacono mi połowę firmowych pieniędzy. Ale kiedy pani z okienka położyła przede mną grubo ponad sto tysięcy dolarów w reklamówkach, przeraziłem się. Jak tu przejść przez rozwościeczony tłum czekający przed budynkiem na oszczędności całego życia? Pomogli mi



Jan Malicki
– dyrektor
generalny
Hager Systems.
W Moskwie
od czterech lat

dwaj ochroniarze. Schowałem reklamówki za pazuchę, a oni wyprowadzili mnie pod rękę przed bank, rzucili w tłum, krzyżąc, bym więcej do nich po żadne pieniądze nie przychodził, bo i tak nic nie dostanę. Tłum rozstał się ze współczuciem...

Być może ważniejsza od sprytu jest u Polaków znajomość języka rosyjskiego. Przykry i poniżający obowiązek nauki języka „największego przyjaciela Polski Ludowej” okazał się świetnym kapitałem. W tej kwestii żadnych wątpliwości nie ma Marcin Kowalczyk. – To nasza ogromna siła. Rosjanie w relacjach biznesowych bardzo często mówią coś między wierszami. Menedżerowie z krajów zachodnich muszą korzystać z pomocy tłumacza. Tyle że on tego, co jest między wierszami, nie przekłada. Wtedy bardzo często okazuje się, że czegoś „nie da się załatwić”. A nam, Polakom, się udaje.

KLIENT, CZYLI PRZYJACIEL

Gdyby skuteczność robienia interesów z Rosjanami oceniać tylko i wyłącznie po efektach oficjalnych spotkań biznesowych, byłaby ona bliska zeru. Rosjanie nie odróżniają sfery biznesowej od prywatnej. – Tu istnieją bardzo silne tradycje osobistych stosunków między partnerami. Podpi-



Mirosław Grzybowski
– dyrektor generalny
firmy Soft-tronik.
W Rosji pracuje
od 19 lat



**Marcin Kowalczyk jest dyrektorem
generalnym fabryki i centrum
logistycznego Belli w Jegoriewsku.
W Rosji pracuje od sześciu lat**

W ciągu kilku ostatnich lat do Rosji wyjechało co najmniej 15 tysięcy Polaków

sywanie jakichkolwiek kontraktów wiąże się nie tylko ze spotkaniami w biurze, ale przede wszystkim z innymi spotkaniami – w restauracjach, saunach. W ten sposób spędza się czas na poznawaniu się, zaprzyjaźnianiu – wyjaśnia Dariusz Cwajda.

Takie rozmowy mogą trwać w nieskończoność. Wiele razy przekonał się o tym Zbigniew Bielania. Jest dyrektorem zarządzającym firmy Dressta handlującej maszynami budowlanymi i kopalnianymi. Pracuje w Rosji od 1996 roku.

– Mój klient mieszkał na dalekim wschodzie Rosji – wspomina. – Był właścicielem niewielkiej kopalni złota. Dzwoniliśmy do siebie raz, czasami dwa razy w tygodniu. Po pewnym czasie staliśmy się przyjaciółmi. Coraz rzadziej rozmawialiśmy o interesach, a częściej o prywatnych sprawach. To trwało dwa lata. Pewnego dnia zadzwonił, że jest w Moskwie. Spotkaliśmy się. Wyciągnął z teczek pieczętkę i gotowy kontrakt na dostawę ładowarki kołowej. „Dzisiaj podpiszemy, jutro przelewam pieniądze, a ty pojutrze wyślesz maszynę, może być?” – zapytał. Byłem zszokowany, ale oczywiście się zgodziłem.

Rosjanie regularnie zaskakują Zbigniewa. Z innym klientem zaprzyjaźniał się telefonicznie ponad pół roku. Ten także przyjechał

bez żadnej zapowiedzi. – Pod Moskwą trwały targi budowlane. W przedostatnim dniu przyjechał i mówi: „Ta maszyna mi się podoba! Biorę ją!”. Ja na to: „Hola, hola, ona jest już sprzedana”. Ale on się uparł. Zgodziłem się więc. A on otworzył walizkę i zaczął wyciągać paczuszki poukładanych w tysiące euro.

Menedżerów z Zachodu takie zachowania szokują. Tracą zimną krew. A Polacy ze spokojem tłumaczą klientowi, że tak nie robią interesów, i wiozą go do banku, gdzie wpłaca pieniądze. Przyjaźń zaczyna w końcu stawać się interesem.

Taki model przynosi partnerom bardzo wymierne korzyści, także pozamaterialne. Jak mówi Dariusz Cwajda, Rosjanie są bowiem wobec „przyjaciół” bardzo lojalni.

– Zdarza się, że na rynek wchodzi nowa firma. Proponuje taki sam albo i lepszy towar w dużo niższej cenie. Robi piękną prezentację, na której widać, ile klient zyska na zmianie dostawcy. Partner słucha i mówi: „Nie, dziękujemy”. „Ale dlaczego?”. „Bo my bie-

rzemy ten towar od kogoś innego”. „No, ale nasz jest tańszy!”. „Tak, ale z nimi znamy się pięć lat, jemy razem obiady, no nie wypada”.

Te argumenty dla Niemców czy Anglików nie są zrozumiałe. Dlatego w takich momentach często się wycofują. A Polacy podejmują tę rosyjską grę. Wyrzucają ich dzisiaj, przychodzą znowu za tydzień. Kombinują. Pytają: „A dlaczego nie spróbować? A może da się to zrobić? Do kogo jeszcze zwrócić się w tej sprawie?”. Chodzą za klientem przez pół roku, aż w końcu ten się przetłumuje.

TWARDZI RUSOFILE

Trzeba być cierpliwym, ale też twardym. – W Rosji agresja występuje na każdym kroku. Jest stałym elementem zachowania biznesowego – opisuje realia Mirosław Grzybowski. – Oni muszą ze wszystkimi walczyć i wszystkim udowodnić, że są najlepsi i wiedzą najlepiej. Polega to między innymi na tym, że usztywniają warunki. Na przykład wszyscy wprowadzają określone zmiany w zapisach umów, a oni nie. Mówią, że nic nie muszą zmieniać, że w ogóle nie muszą robić z tobą biznesu.

Między innymi z tego powodu zdecydowana większość menedżerów, także tych z Polski, to mężczyźni. – Z tym stereotypem walczy wiele Polek, które świetnie radzą sobie w zarządzaniu „po rosyjsku”, ale na pewno nie jest to miejsce dla puszków-okruszków – śmieje się Dariusz Cwajda. – Partnerski model zarządzania w Rosji się nie sprawdzi. Tu trzeba być twardym menedżerem – dodaje zupełnie poważnie.

– Trzeba się ciągle uczyć i wyciągać wnioski z lekcji, które tu dostaje się każdego dnia. Inaczej można szybko przegrać – radzi z kolei Marcin Kowalczyk.

Jak przetrwać? Balansować między biznesem a życiem prywatnym, grać ostro, ale jednocześnie uważać, żeby nie urazić rosyjskiego partnera, bo w ten sposób można przekreślić interes raz na zawsze. Szlifować rosyjski i cierpliwie znosić kolejne upokorzenia ze strony urzędników i biurokratycznej maszyny, które zaczynają się już na lotnisku.

– Ktoś, kto nie radzi sobie z wypełnieniem druczka imigracyjnego, nie ma co liczyć na pomoc. Po prostu jest spychany na koniec kolejki. Potem dochodzą kwestie zezwoleń i niezbędnych badań medycznych: od testów na HIV, badań wenerologicznych po zagłębienie we wszystkie miejsca na naszym ciele. I to wszystko na oczach całego personelu medycznego! – wspomina Dariusz Cwajda.

– Żeby skutecznie działać, trzeba ten kraj polubić. Z rzeczywistością nie można walczyć. Rosję trzeba pokochać taką, jaka jest. Wtedy dostrzeże się, że praca tutaj to ogromna szansa życiowa – dorzuca Marcin Kowalczyk.

Niedawno kupił z kolegami dwa samochody terenowe. – Jeden to GAZ 69, powojenna wersja rosyjskiego samochodu, który w dzieciństwie nazywaliśmy gazikiem. Drużgi to nieco nowszy UAZ, tzw. łazik. W wolnych chwilach jeździmy sobie nimi po lasach, bezdrożach. Po Rosji. I zakochujemy się w niej coraz bardziej.

Piotr Maślak

p.maslak@polskatimes.pl

PISZCIE DO NAS O SWOICH DOŚWIADCZENIACH, PROBLEMACH, ALE TEŻ O TYM, CO SIĘ WAM UDAŁO. NAJCIEKAWSZE LISTY OPUBLIKUJEMY.

męskarzec@polskatimes.pl