

«С НЕМЦАМИ НАДО ДЕРЖАТЬ УХО ВОСТРО»

УСПЕШНАЯ ЧЕШСКАЯ ФИРМА, СОЗДАННАЯ ЕЩЕ ПРИ КОММУНИСТАХ, И НЫНЕ, ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ЧЕХИИ В ЕС, СВОИ ГЛАВНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СВЯЗЫВАЕТ С РОССИЕЙ. КАК И ПОЧЕМУ ЭТО ПРОИСХОДИТ, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР И СОВЛАДЕЛЕЦ ЗАВОДА KOVOFINIS—KF ЙОЗЕФ ЗИКМУНДА. АЛЕКСАНДР КУРАНОВ, ПРАГА



Гендиректор и совладелец завода Kovofinis—KF
ЙОЗЕФ ЗИКМУНДА хорошо усвоил, что значит
конкурировать в условиях не просто свободного рынка,
но и в рамках общеевропейских правил торговли

В заповедных лесах в среднечешских горах на окраине городка Ледеч-над-Сазавой чуть больше полувека назад был построен завод Kovofinis по производству технологического оборудования для обработки металлических и иных поверхностей. По замыслу правивших тогда коммунистов работники предприятия должны были хотя бы частично изменить социальную структуру местного населения — на тот момент сплошь крестьянского и явно не стремившего сотрудничать с новыми властями.

Замысел удался. Молодежь, получившая образование в Праге, Брно или Оставре, начала распространять среди зажиточного местного населения коммунистические идеи о переустройстве общества. Успеху этой деятельности способствовало и то, что многие специалисты сами были выходцами из этих мест, и их родственники страшно гордились своими технически грамотными потомками и невольно подстраивались под их политические взгляды.

К концу 50-х годов Kovofinis завоевал ведущие позиции в своей сфере не только в ЧССР, но и во всем соцлагере. Завод обеспечивал комплексные технологические решения по производству металлургических линий обработки поверхностей, лакокрасочных линий и камер, оборудования для обработки поверхностей. Продукция поставлялась в большинство соцстран и до сих пор успешно используется, например, в России.

Так бы Kovofinis и дальше рос и развивался, распространяя во всем соцлагере — от ГДР до Вьетнама — славу о том, что здесь называют «золотыми чешскими руками», если бы не бархатная революция 1989 года, перевернувшая многие понятия с ног на голову. В рамках развернувшейся в стране купонной приватизации в Kovofinis началась борьба за акции и за влияние. Не обошлось без скандалов и распрей. В итоге в начале 90-х годов в Ледече возникло больше десятка инженерных фирм разнообразного профиля. То, что все они в пос-

ледующие полтора десятилетия выжили и завоевали неплохое место под солнцем, лишний раз подтвердило исходный высокий уровень Kovofinis, пусть даже всплывшему и развалившемуся.

Впрочем, развалился он не полностью. Один из ведущих специалистов завода — Йозеф Зикмунда — сумел собрать нескольких коллег, пригласил оставшихся без работы молодых технарей из других городов. Поначалу новая фирма перебивалась небольшими и весьма разномасштабными заказами. Заработанные средства помогли Зикмунде вместе с партнером выкупить выпотрошенный до предела и выставленный новым менеджментом на конкурс завод и возродить его под маркой Kovofinis—KF. Технический профиль предприятия остался неизменным. Поменялись лишь заказчики. Российским заказчикам чешский завод стал неинтересен — их взоры устремились на запад Европы и за океан. Не спешили радостно приветствовать обретших демократию и свободный рынок коллег и соседи из-за бывшего железного занавеса.

— Боже, как мы были наивны! — восклицает Йозеф Зикмунда. — Ведь в тех же немцах или австрийцах мы поначалу видели опытных партнеров, готовых протянуть нам руку помощи, спешили с ними познакомиться, завязать сотрудничество. А многие из них просто искали, чем бы пожить, а при возможности, как сказали бы россияне, кинуть нас по-крупному. Именно на своем первом партнере из Германии я и погорел: он надул меня аж на 5 млн крон (около \$200 тыс.).

— Вообще некоторые западные партнеры — мастаки по части финансовых подвохов, — говорит Йозеф Зикмунда. — Каждый год приносил Kovofinis—KF малоприятные «рождественские подарки» в виде неоплаченных счетов за уже поставленную продукцию. Попробуй потом пробейся через многослойные бюрократические барьеры, чтобы добиться правды. Да и не мог я позволить себе бросить четыре-пять человек на бумажную возню и командировки по всевозможным инстанциям — как в Чехии, так и в стране, куда мы поставляли продукцию. Легче плюнуть на проходимца и искать новых заказчиков в надежде, что они окажутся более чистоплотными. Кстати, россияне нас никогда не подводили: если уж договорились о сотрудничестве и ударили по рукам — денежки за работу придут к нам полностью и вовремя.

Среди ожиданий, которые Зикмунда и его коллеги по заводу связывали с вступлением Чехии в Евросоюз (это случилось 1 мая 2004 года), были и, как казалось, открывавшиеся возможности с помощью структур ЕС воздействовать на неплательщиков. Увы, пока эта система не заработала. А лишнего времени на расследования и суды нет. Тем более что объем заказов со всех концов света постоянно возрастает.

Как и вся Чехия, коллектив Kovofinis—KF готовился к членству страны в ЕС немало лет. Пока депутаты и министры в Праге подгоняли республиканское законодательство под брюссельские нормы, в Ледече-над-Сазавой модернизировали станочный парк, усиливали коллектив новыми специалистами, покупали патенты и разрабатывали все более сложное оборудование. Что такое конкурировать в

условиях не просто свободного рынка, но и в рамках общеевропейских правил торговли, Йозеф Зикмунда и его коллеги поняли еще в 90-е годы, пытаясь выиграть тендер, например, в Голландии или Франции. Приходилось преодолевать не только снисходительное отношение к «какой-то там малюсенькой фирмочке из Чехии», но и опережать в предложениях солидных западных коллег с точки зрения качества и цены.

Конечно, то, что рабочая сила в Чехии дешевле, чем в «старых» странах Евросоюза, помогает, но ведь многие заказчики судят о поставщике не по одному этому критерию, а по их совокупности. И Kovofinis—KF старается держать марку. В европейские лидеры не рвется, но и от большинства западных фирм подобного профиля не отстает.

— И у нас в головах мелькала задумка вступить в большую Европу с самыми высокими претензиями на качественный уровень производимой продукции, — признается Зикмунда. — Закупить новейшее оборудование, технические идеи, привлечь ученых и лучших специалистов не только из Чехии. Но по здравом размышлении мы решили, что это не только слишком затратно, но и пока излишне. Сколько предприятий в Европе могло бы себе позволить закупать производимую у нас суперсложную технику? Для их подсчета хватит пальцев если не одной руки, то двух уж точно. Надо быть реалистами.

В чем вступление Чехии в ЕС действительно принесло облегчение — так это в том, что прекратилась транспортная неразбериха. До открытия границ грузовики с оборудованием нередко неделями добирались из Ледеча, скажем, в Антверпен или Милан. Теперь поставку можно планировать по часам.

А вот еще одна важная составляющая экспортных поставок у Kovofinis—KF пока не задалась, как, впрочем, у сотен других предприятий в странах—новичках Евросоюза. Директор Зикмунда рассчитывал засылать десанты своих монтажников или сервисников на заграничные предприятия, минуя многочисленные чиновничьи препоны. Ведь практически каждый договор о заказе содержит раздел о гарантийном и постгарантийном обслуживании произведенного в Ледече оборудования. Казалось бы, границы пали и посланцы Kovofinis—KF могут без проблем отправляться в любом европейском направлении для выполнения своих производственных задач. Ан нет: Франция, Германия, Австрия и некоторые другие страны—члены ЕС говорили себе право в течение нескольких лет ограничивать возможности для трудоустройства тех же чехов, словаков или поляков.

Вступление Чехии в ЕС отразилось и на сотрудничестве Kovofinis—KF с российскими предприятиями. Возник пусть преодолимый, но все-таки барьер в виде виз для взаимных поездок. Не всегда и не все запланируешь заранее. Плюс привычная манера россиян все решать и делать в последний момент. Звонят в Ледеч, допустим, уральцы и просят экстренно прислать приглашения для оформления виз, чтобы уже через четыре-пять дней приехать в Чехию для завершения переговоров. И начинают представлятели Kovofinis—KF обход госучреждений и консульств с мольбами об ускорении формальностей. То же самое слу-

вывести на общесоюзный уровень и выработать общую политику ЕС. Чтобы предотвратить дальнейшее распространение нелегальной миграции и торговлю людьми, предусматривается введение системы грин-карт, аналогичной американской, которая даст ее обладателю законное право на работу в ЕС. Карта будет содержать пакет гарантий, обеспечивающий защиту экономических и социальных прав работника.

План Фраттини также предполагает обновление пограничной инфраструктуры Евросоюза и усиление охраны сухопутных и морских границ, чтобы обезопасить ЕС от проникновения нелегальных мигрантов.

чается, когда заводчан срочно зовут для исправления неисправностей в давно поставленном оборудовании на каком-нибудь предприятии в российской глубинке.

Другая серьезная помеха в сотрудничестве с партнерами из РФ — разноречивые сертификаты и технормах между тем, что принято в Европе и в России. Каждый такой документ при оформлении нового заказа отнимает массу времени и нервов.

Тем не менее Йозеф Зикмунда и его коллеги связывают перспективы своего производства именно с работой в России. Недавно были завершены очередные большие поставки оборудования в Екатеринбург и Магнитогорск. Сейчас идут переговоры с Новолипецким металлургическим комбинатом. Упомянув о нем, Зикмунда на всякий случай стучит по своему деревянному столу — даст бог, не сорвется. А то подобный казус случился не так давно в Казахстане: много месяцев шли переговоры, на Kovofinis—KF подготовили горы документации, но потенциальные партнеры вдруг позвонили и без объяснения причин отказались от заказа.

В этом смысле машиностроители из Ледеча любят работать с японцами. Те уж если заинтересовались каким-то проектом, то обязательно доведут его до осуществления, да и на проведение тендера у них не влияют никакие побочные обстоятельства, кроме финансово-технических условий. Вот еще один плюс членства Чехии в ЕС: резко возрос кредит доверия к местным предприятиям. Крупные компании практически из всех регионов мира без опаски открывают в разных частях Чехии свои филиалы.

Сравнявшись по качеству продукции с ведущими западноевропейскими предприятиями своей отрасли, завод в Ледече стремится догнать их и в другом. Например, в уровне заработной платы. Пока средняя зарплата на заводе — 19 тыс. крон в месяц, то есть около \$760, что значительно ниже, чем у западных соседей. И руководство Kovofinis—KF уже ощущает давление снизу, хотя зарплата ежегодно растет на 4–5%. Но все-таки она выше, чем в соседней Словакии, откуда в последнее время в Ледеч прибыло немало хороших специалистов. Кроме того, шефы Kovofinis—KF предполагают черпать новую рабочую силу и в России.

Йозеф Зикмунда и его коллеги считают, что они используют далеко не все возможности, открывшиеся в связи с членством Чехии в ЕС. Их новым «хитом», успешно покоряющим европейские страны, стало оборудование для очистки сточных вод на промышленных предприятиях. Причем заводчане готовы подстроиться под требования как автогиганта, так и маленькой фабрики по производству сувениров. Евронормы в сфере экологии с каждым годом ужесточаются, и компании волей-неволей вынуждены тратить все больше средств на очистку отходов.

Сейчас на Kovofinis—KF готовятся к участию в очередных выставках в России. Конечно, Зикмунде и его коллегам не по силам охватить своей продукцией всю территорию нашей страны. Чтобы не разбрасываться, они выбрали для себя ряд перспективных регионов, где их уже хорошо знают. И очередные маршруты поездок руководителей Kovofinis—KF ведут именно в эти места: на Урал, в Центральную и Северо-Западную Россию. ■

В ПОПЫТКАХ ВЫЙТИ НА РЫНКИ «БОЛЬШОЙ ЕВРОПЫ» ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ИЗ СТРАН-НОВИЧКОВ ПРИХОДИТСЯ СТАЛКИВАТЬСЯ СО СНИСХОДИТЕЛЬНЫМ К СЕБЕ ОТНОШЕНИЕМ И С БЮРОКРАТИЧЕСКИМИ БАРЬЕРАМИ НА ПУТИ ДВИЖЕНИЯ НЕ ТОЛЬКО ТОВАРОВ, НО И РАБОЧЕЙ СИЛЫ

