

**FASING.** Polskie firmy pracujące dla górnictwa mają wielki potencjał. Technologicznie nie mamy się czego wstydzić. Ci, którzy wcześniej przygotowali się do kryzysu, przetrwali go. Teraz liczą na dobry rok. Kopalnie muszą odrabiać zaległości inwestycyjne. Jednak polski rynek jest coraz mniejszy. Dlatego trzeba stawiać na ekspansję zagraniczną. Jednym z atrakcyjnych rynków jest Wietnam. Polskie firmy okołogórniczne mają już doświadczenia we współpracy z tym krajem. Wielkim atutem jest fakt, że ważne stanowiska piastują tam absolwenci polskich uczelni. – Kto przeżył kryzys, będzie mógł czerpać korzyści z powracającej koniunktury. FASING był w dobrej sytuacji przez lata kryzysu. Zwiększaliśmy nasze obroty, przychody i zyski. Nawet w najcięższych czasach mówiłem o tym, że rośnie portfel naszych zamówień – mówi w rozmowie z Nowym Górnikiem Zdzisław Bik, prezes FASING SA.

ROZMAWIA: SŁAWOMIR STARZYŃSKI

► **NOWY GÓRNIK: Rok 2017 jest uznany za rok odbicia dla górnictwa węgla kamiennego i firm okołogórnicznych. Czy FASING skorzystał na powrocie koniunktury?**

**ZDZISŁAW BIK:** Rzeczywiście, po kilku trudnych i chudych latach wraca koniunktura. Rosną zamówienia, zysk i obroty. Zakładam, że rok 2018 nie będzie gorszy niż rok 2017, który był bardzo dobry. Firmy, które przeżyły trzy lata posuchy, zaczynają ożywać. Zakładam, że w 2018 będzie można rozprostować skrzydła.



► **Nie wszyscy przeżyli trzy lata kryzysu. Niektórzy padli, niektórzy musieli sprzedać się.**

– Były upadki i przejęcia. To naturalne w czasie kryzysu. W Polsce Famur przejął Kopex, na rynku globalnym Komatsu przejęło firmę Joy. Kto przeżył, będzie mógł czerpać korzyści z powracającej koniunktury. FASING był w dobrej sytuacji przez lata kryzysu. Zwiększaliśmy nasze obroty, przychody i zyski. Nawet w najcięższych czasach mówiłem o tym, że rośnie portfel naszych zamówień.

► **Na łańcuchy górnicze nie spadał popyt?**

– Zawsze był popyt na łańcuchy, które pozwalały zwiększyć efektywność pracy, były niezawodne, a atrakcyjna cena w stosunku do jakości zachęcała do ich zakupu. Jeżeli przypomina pan sobie nasze rozmowy z poprzednich lat, to na pewno zwrócił pan uwagę, że zawsze podkreślałem wysiłek wkładany w przygotowanie się na trudne czasy. Innowacyjne rozwiązania, nowe obszary biznesowe, nowe przedsięwzięcia – to było nasze lekarstwo na zapaść w polskim górnictwie.

► **Zapaść była nie tylko w Polsce. Na całym świecie górnictwo węgla kamiennego przeżywało kryzys.**

– Potrafiłmy znaleźć szansę na rozwój nawet w najtrudniejszych czasach. FASING miał to szczęście, że nigdy nie myśleliśmy w kategoriach kadencji zarządu ani nie planowaliśmy rozwoju pod jak najlepszy efekt w jednej kadencji. Zarząd zawsze planował rozwój w długiej perspektywie. To dobry sposób na zarządzanie firmą, bo nawet w czasie kryzysu można się rozwijać.

Przez wszystkie lata, bez względu na koniunkturę, rozwijaliśmy współpracę z krajami, w których górnictwo się rozwijało. Zwiększaliśmy produkcję łańcuchów dla innych gałęzi gospodarki niż górnictwo. Przy tej okazji chciałbym sprostować informację o tym, jakoby górnictwo węgla kamiennego

nie miało przyszłości. Na świecie rok w rok średni wzrost wydobycia to około 3 proc. Ponieważ jesteśmy firmą globalną, stawiamy na rynki globalne. Z przykrością mówię o polskim górnictwie, które od wielu lat ogranicza wydobycie i wciąż szuka trwałego miejsca w systemie gospodarczym kraju. Jednak mam nadzieję, że dwa lata poświęcone na naprawę branży dadzą dobre efekty.

► **Proszę mi powiedzieć, FASING odczuwał kryzys czy nie? Z pańskiej wypowiedzi wynika, że nie.**

**Żeby sukces nie był jednorazowy i przypadkowy, potrzebna jest świetna załoga. FASING jest chyba ostatnią firmą okołogórniczną na Śląsku, w której zachowujemy rodzinną atmosferę, kultywujemy etos tradycyjnej i solidnej pracy. Nagradzamy pracowników z wieloletnim stażem, szanujemy zwyczaj zatrudniania wielu wielopokoleniowych rodzin i dobrze na tym wychodzimy.**

– Nas ratuje wyjątkowy produkt. Łańcuch jest z pozoru bardzo prostym produktem. Jednak stworzenie dobrego łańcucha jest bardzo trudne. Poza tym bez niego kopalnia staje. Dlatego nawet w kryzysie kopalnie muszą kupować łańcuchy.

► **Jednak w czasach kryzysu sam produkt, nawet najlepszy i najbardziej potrzebny, to za mało.**

– Produkt jest podstawą. Racjonalna gospodarka finansami, wzorowa współpraca z kontrahentami, konsekwentne zdobywanie nowych rynków – te elementy składają się na ostateczny sukces. Żeby sukces nie był jednorazowy i przypadkowy, potrzebna jest świetna załoga. FASING jest chyba ostatnią firmą okołogórniczną na Śląsku, w której zachowujemy rodzinną atmosferę, kultywujemy etos tradycyjnej i solidnej pracy. Nagradzamy pracowników z wieloletnim stażem, szanujemy zwyczaj zatrudniania wielu wielopokoleniowych rodzin i dobrze na tym wychodzimy.

Problemy krajowe skłaniały nas do zwiększenia wysiłków na rynkach międzynarodowych. Nikt nie potrafił określić, jak długo będzie trwał kryzys. Nie wiadomo było, jaka

# Mamy w i wyją



W czasie świąt zakładowego Grupy Kapitałowej FASING SA, które odbyło się 18 grudnia 2017 roku, zasłużeni pracownicy ot resortu energii. FASING kultywuje tradycje charakterystyczne dla firm okołogórnicznych w czasach, kiedy branża górnicza była

część polskiego górnictwa ocaleje, a jaka część upadnie pod naciskiem kryzysu. Od wielu lat obserwowaliśmy rozwój górnictwa węgla kamiennego na świecie i zdawaliśmy sobie sprawę, że albo weźmiemy udział w tym procesie, albo staniemy się firmą lokalną, która będzie uzależniona od krajowych odbiorców. Druga możliwość oznaczała, że mielibyśmy problemy z utrzymaniem swojego potencjału.

► **Z pańskiej wypowiedzi wynika, że przy planowaniu rozwoju firmy podstawą jest przestrzeganie zasady, aby dobrobyt nie rozpuszczał?**

– Można to i tak ująć. W czasie dobrobytu przygotowaliśmy się do kryzysu. Dzięki wdrożeniu innowacyjnych produktów, rozwijaniu współpracy z górnictwem chińskim mogliśmy w najgorszym czasie zdobywać kolejne rynki. Jeżeli spojrzysz pan na wyniki FASING-u, okazuje się, że nawet w trudnych latach mieliśmy stały wzrost. To oznacza, że polityka od kilkunastu lat realizowana przez zarząd jest skuteczna.

► **Wiele mówi się o tym, że polskie firmy mogą podbijać rynki zagraniczne. Mamy takie możliwości czy to tylko propagandowe wypowiedzi ku pokrzepieniu serc?**

– Polskie firmy pracujące dla górnictwa mają wielki potencjał. Technologicznie nie mamy się czego wstydzić. Najlepszym przykładem jest Famur. To firma, która nawet w najtrudniejszym czasie potrafiła zawierać atrakcyjne kontrakty, rywalizowała z uznanymi markami na wielu rynkach i wygrywała tę rywalizację. Rosja, Turcja, Indie, kraje Ameryki Południowej – to regiony świata, w których Famur ma bardzo dobrą pozycję. Cieszy mnie rozwój tej firmy, ponieważ uważam, że i my możemy skorzystać na kontraktach Famuru.

Przez lata było tak, że mieliśmy dwie duże firmy: Famur i Kopex. Często konkurowały ze sobą. FASING, z racji wyjątkowego produktu, był na innej pozycji. Koncentrując się na produkcji łańcuchów, musieliśmy włożyć wiele wysiłku, żeby włączyć się w globalną grę. Szliśmy własną drogą z bardzo prostego