

– Rok 2015 był czasem wykorzystanych szans i skutecznej obrony przed kryzysem. Dzięki eksportowi złagodiliśmy skutki zapaści w polskim górnictwie – mówi **ZDZISŁAW BIK**, prezes FASING SA

Polskie górnictwo kupuje coraz mniej

► **NOWY GÓRNIK: W 2015 roku czekaliśmy na poprawę koniunktury na rynku węgla kamiennego i z przerażeniem obserwowaliśmy, jak systematycznie spadają ceny kontraktów zawieranych w największych portach świata. Czy FASING-owi udało się choćby w części złagodzić skutki kryzysu?**

ZDZISŁAW BIK: Z danych finansowych wynika, że sprawdziła się nasza strategia ustalona wiele lat temu. Wyniki finansowe są rekordowe. To bardzo dobra wiadomość. Na eksport przeznaczamy 71 proc. produkcji.



To oznacza, że odnosimy sukcesy na rynkach międzynarodowych. Ograniczenie możliwości finansowych odbiorców krajowych powoduje, że Polska stała się rynkiem, na którym lokujemy 29 proc. produkcji.

Przedstawiłem panu informacje, które udowadniają, że radzimy sobie na trudnym rynku wtedy, gdy mamy wpływ na jakies zjawiska, ale są także takie, na które nie mamy wpływu. Nie mamy wpływu na ogólnoswiatową tendencję wydłużania przez branżę górnictwa terminów płatności, ale mamy wpływ na to, aby nasza oferta była atrakcyjna dla kontrahentów zagranicznych. Mogę z dumą powiedzieć, że rok 2015 był czasem wykorzystanych szans i skutecznej obrony przed kryzysem. Trochę niepokoi mnie duży wzrost udziału rynku chińskiego w naszej sprzedaży. Przychody z kontraktów chińskich stanowią 61 proc. przychodu.

► **Dla FASING-u rynek chiński od wielu lat jest strategiczny. Powinien pan się cieszyć, że udaje się realizować politykę firmy.**

– Cieszę się, ale zdaję sobie sprawę, że gdyby doszło do tąpnięcia finansowego u naszych chińskich partnerów, odczujemy to także my. Byłbym spokojniejszy, gdyby na przykład nie zmniejszyła się sprzedaż na rynek amerykański, gdybyśmy w podobnym tempie jak do Chin zwiększali sprzedaż do kilku innych kluczowych odbiorców. Jednak nie przeskoczmy ograniczeń finansowych sektora górnictwa spowodowanych przez kryzys. W wielu krajach ogranicza się wydobycie. Praktycznie cały świat górnictwa ma zadyszkę.

► **Proszę w takim razie powiedzieć: Jest pan zadowolony czy nie?**

– Jestem zadowolony. Rok 2015 był kolejnym rokiem, który udowodnił, że strategia rozwoju firmy FASING przyjęta kilka lat temu się sprawdziła. Przypomnę – postawiliśmy na innowacyjność, ciągle poprawianie jakości i zdobywanie nowych rynków. To był nasz sposób na łagodzenie skutków kryzysu, który w pewnym momencie musiał nadejść. Niestety, mieliśmy rację i kryzys nadszedł. Mieliśmy także rację, planując sposoby łagodzenia jego skutków. Z satysfakcją informuję, że FASING ma oddanych, przewidujących i bardzo kompetentnych menedżerów na różnych szczeblach zarządzania. Mamy bardzo dobrych handlowców i pracowników produkcji. Dzięki ich wysiłkowi zachowaliśmy stabilność finansową. Nie jest to łatwe, kiedy na przykład na pieniądże z polskich spółek węglowych trzeba czekać pół roku.

► **Czego obawia się pan w 2016 roku?**

– Pogłębiającego się kryzysu na rynku węgla. Prognozy analityków są pesymistyczne. Polskie górnictwo wciąż nie potrafi dostosować się do rynku. Ograniczanie wydatków na zakup maszyn i urządzeń jest coraz groźniejsze, ponieważ może w najbliższym czasie spowodować ograniczenie wydobycia. I nie będzie to planowane ograniczenie, ale efekt przynajmniej dwóch lat totalnego zaciskania pasa. Nawet jeżeli koniunktura wróci, kopalnie nie będą mogły z niej skorzystać, bo nie będzie czym pracować. Nie przypominam sobie, aby w przeszłości była tak dramatyczna sytuacja.

► **Firma jest przygotowana na przetrwanie kolejnego roku bez skutków negatywnych?**

– Jesteśmy przygotowani. Natomiast nie wiem, w jakim stopniu przygotowani są nasi kontrahenci. Wszystkie ograniczenia i potencjalne zagrożenia dla FASING-u wynikają ze słabej kondycji sektora górnictwa na całym świecie.

► **Spowolnienie ekonomiczne w Chinach spowodowało, że maleje zapotrzebowanie chińskiej gospodarki na węgiel. Zaczęła się wielka akcja zamykania kopalń. Niepokoją pana te informacje?**

– Nie kooperujemy z kopalniami, o których pan mówi. Rząd chiński dąży do likwidacji małych kopalń, które są niedoinwestowane i nieefektywne. Korzystają one wyłącznie z chińskich maszyn i urządzeń. Jednak długoterminowo widzimy inne niebezpieczeństwo. Na rynku chińskim powstaje wiele konkurencyjnych firm. Państwo chińskie wspiera rodzimych producentów. Musimy brać pod uwagę politykę rządu chińskiego, który chce zwiększać popyt wewnętrzny.

► **FASING ma swoją spółkę joint venture w Chinach. Możecie rozwijać produkcję w chińskiej fabryce.**

– Oczywiście. Uważam, że jesteśmy firmą, która ma stabilną pozycję w Chinach i robimy wszystko, aby umocnić się na tamtejszym rynku. Oferujemy produkty, dzięki którym chińscy górnicy mogą pracować coraz efektywniej i bezpieczniej. To nasz atut. Szczególnie w czasie kryzysu, kiedy poprawa efektywności i bezpieczeństwa jest najlepszym sposobem na coraz tańsze wydobywanie węgla. FASING wkrótce otworzy swoje przedstawicielstwo w Chinach i skład celny. To kolejny etap zacieśniania współpracy z naszymi partnerami z Państwa Środka. Jesteśmy tam obecni od 10 lat. Jesteśmy rozpoznawalni. To daje nam gwarancję na okres krótkoterminowy, na jakieś pięć lat. Żeby się rozwijać, musimy realizować projekty, które będą przynosiły korzyści znacznie dłużej.

W Chinach też trwa kryzys na rynku węgla. Żeby przeżyć, wiele kopalń kupuje wyroby gorsze, ale tańsze. Jednak polityka rządu chińskiego jest skupiona na poprawie efektywności i koncentracji wydobycia. Są zamykane kopalnie nieefektywne, ale buduje się nowoczesne zakłady górnicze. To dla nas szansa. Nowoczesny i innowacyjny łańcuch pozwala zwiększyć poziom techniki.

Jeżeli chcemy, żeby bardziej efektywne maszyny były sprawnie napędzane w wyższych ścianach i z większym wydobyciem, trzeba stosować bardziej wytrzymałe

i niezawodne łańcuchy. Dlatego w Chinach coraz częściej stosuje się łańcuchy o średnicy 52 mm i 56 mm. Wykorzystuje się też łańcuchy o średnicy 60 mm. Tylko cztery firmy na świecie są w stanie je zaprojektować i wyprodukować. Do grupy najwytrzymalszych konstrukcji są także zaliczane łańcuchy podwójnie płaskie i potrójnie płaskie, które mają mniejsze gabaryty i zwiększoną wytrzymałość.

Chcemy koncentrować się coraz bardziej na tych nowych produktach. Wiem, że konkurencja będzie nas gonić. Pewne właściwości są uniwersalne, bez względu na branżę. Na przykład przemysł samochodowy także wciąż udoskonala pojazdy. Czołowe firmy w ten sposób uciekają przed resztą konkurencji, ale rywale też stawiają na postęp. Kto nie wytrzymuje tego wyścigu, wypada z rynku.

► **Czy FASING nie może porozumieć się z czołowymi chińskimi producentami i ustalić – wy robicie część łańcuchów, my część i wspólnie działamy, aby poprawiać efektywność chińskiego górnictwa?**

– Do takiej współpracy potrzebne są dwie strony. My nie przyspieszymy tych procesów. Czekamy na ofertę chińskich partnerów, bo oni najlepiej wiedzą, jaki rodzaj współpracy jest dla nich najkorzystniejszy.

► **Spółka joint venture może być przyczynkiem do takiej współpracy?**

– Już nim jest. Chińscy partnerzy i my uczymy się współpracy. Proszę pamiętać, że naszym partnerem jest firma państwowa. Wszędzie takie firmy potrzebują więcej czasu na podjęcie decyzji, żeby na przykład bardziej zaangażować się we współpracę międzynarodową. To naturalne. Aby osiągnąć efekty, potrzebne są odpowiednie kadry, innowacje, zakup nowych maszyn, nowe produkty. Inercja firm państwowych powoduje, że pokonanie tych barier zajmuje dwa, a nawet trzy lata.

Potrzeby rynku zmieniają się szybciej. Powstają nowe kopalnie, w których wydobycie ma być możliwie najtańsze. W tym celu realizowane są duże inwestycje w mechanizację górnictwa. To daje spore możliwości sprzedaży zarówno polskich maszyn i urządzeń, jak i naszych rozwiązań technicznych oraz technologicznych na tamtym rynku.

Jesteśmy w grupie firm, dzięki którym chińskie górnictwo może być bardziej efektywne. FASING do tej pory budował swoją mocną pozycję w segmencie produkcyjnym. Nowe produkty, innowacje, wyroby dostosowane do indywidualnych potrzeb odbiorców – to wszystko mieliśmy na najwyższym poziomie. Natomiast nie nadążaliśmy z rozwojem segmentu wymiennego i awaryjnego. Co jakiś czas trzeba wymieniać wysłużone łańcuchy, trzeba dostarczać elementy potrzebne do napraw. Dzięki temu, że będziemy mieć skład, czas reakcji zostanie znacząco skrócony.

► **Czy inne polskie firmy mają szansę na zdobycie uznania na chińskim rynku górnictwa?**

– Kopex odbudowuje swoją pozycję. Innym brakuje cierpliwości. Proszę pamiętać, że nasza spółka joint venture przez pięć lat nie przynosiła zysków. Inwestowaliśmy i czekaliśmy na efekty. Wydaje mi się, że polscy przedsiębiorcy zbyt optymistycznie podchodzą do rynku chińskiego. Uważają, że wystarczy pojechać, pokazać ofertę i od razu będą kontrahenci. Jest inaczej. Trzeba tam być ciągle, przekonywać partnerów, udowadniać najwyższą jakość i ciężko pracować, aby osiągnąć efekty. Chiny są bardzo wymagającym rynkiem. Jeżeli ktoś liczy na łatwy sukces, poniesie klęskę. Nigdy nie sądziłem, że będzie łatwo. Dlatego nawet największe trudności mnie nie zniechęcały. Sukces można odnieść tylko wtedy, gdy pokona się przeciwności. Nie ma łatwej drogi.

Rozmawiał: **SLAWOMIR STARZYŃSKI**

JEDNO UJĘCIE



Zgromadzenie delegatów ZZG JSW SA Zofiówka

Jastrzębska Spółka Węglowa jest w złej sytuacji finansowej. Możliwe, że wkrótce zapadną decyzje o sposobach wsparcia dla Spółki, jednak to nie zależy od zarządu ani od załogi. Reprezentatywne związki zawodowe zdają sobie sprawę z powagi sytuacji. Dotychczasowe decyzje podejmowane przez te organizacje służyły ratowaniu firmy. Obrona miejsc pracy to w czasie kryzysu najważniejsze zadanie i Związek Zawodowy Górników JSW SA Zofiówka je realizuje. Odpowiedzialność za los tysięcy górniczych rodzin to wielkie zobowiązanie, z którego wywiązują się członkowie ZZG JSW SA Zofiówka. To najważniejsza teza dyskusji w czasie nadzwyczajnego walnego zgromadzenia sprawozdawczo-programowego delegatów ZZG JSW SA Zofiówka w II kadencji, które odbyło się 22 lutego 2016 roku. Delegaci uzupełnili skład zarządu związku. Nowymi członkami władz zostali: Kamil Auguścik, Krzysztof Regmunt i Przemysław Witek. Części obrad przysłuchiwał się gość specjalny, wiceprezes do spraw pracowniczych JSW SA Artur Wojtków. **st**