

Rozmowa ze **ZDZISŁAWEM BIKIEM**, prezesem FASING SA

FASING to firma, która robi bardzo dobre łańcuchy i w której jest wielka grupa przyjaciół Chin

► **NOWY GÓRNIK: Stosunki polsko-chińskie były ważnym tematem Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach. Wielu polskich analityków zwracało uwagę, że stosunki polityczne między Polską a Chinami rozwijają się szybciej niż stosunki ekonomiczne. Uważa pan, że to źle i że ekonomia powinna wyprzedzać politykę?**

ZDZISŁAW BIK: Nie będzie dobrych stosunków ekonomicznych między naszymi krajami bez bardzo dobrych stosunków politycznych. Żaden chiński przedsiębiorca nie zdecyduje się na podpisanie poważnego kontraktu z firmą z kraju, który nie ma przyjacielskich stosunków z Chinami. Jeżeli jakiś analityk uważa, że ekonomia jest ważniejsza od polityki, to znaczy, że słabo zna Chiny. Moim zdaniem politycy muszą przygotować grunt do rozwoju kontaktów ekonomicznych, a przedsiębiorcy muszą koncentrować się na tym, aby nie zniszczyć wysiłków polityków. Bardzo często mówię moim chińskim przyjaciołom, że politycy otwierają nam drzwi do salonów biznesu, a od nas zależy, czy wejdziemy na te salony i czy będzie to wejście skuteczne, eleganckie i pożyteczne.

► **FASING dobrze wykorzystał wysiłek polityków?**

– FASING i chińscy partnerzy FASING-u do tej pory wzorowo korzystają z efektów działań polityków. Rozwijamy się na rynku chińskim. Nasza chińska spółka joint venture ma nowego partnera. Teraz jest nim Shandong Liangzhuang Mining Industry Co., Ltd., kopalnia, która wchodzi w skład struktur grupy kapitałowej Shandong Energy Group notowanej na liście 500 największych przedsiębiorstw świata. Roczne wydobycie w kopalniach grupy do roku 2015 ma osiągnąć 200 milionów ton. Zanim doszło do zacieśnienia współpracy, rozmawialiśmy na ten temat prawie dwa lata.

Jestem przekonany, że gdyby nie było wizyty prezydenta Polski Bronisława Komorowskiego w Chinach i premiera rządu chińskiego w Polsce, nie udałoby się nam rozwinąć tej współpracy. FASING wspólnie z kilkoma polskimi firmami przygotował konferencję polsko-chińską. To pierwsze tak duże spotkanie poświęcone konkretnym zagadnieniom współpracy firm górniczych z Chin i z Polski. Rozmawialiśmy jak przedsiębiorcy z przedsiębiorcami. Gdyby nie działania polityków chińskich i polskich, nie doszłoby do takiego spotkania biznesmenów. Cieszę się, że patronat nad tym spotkaniem objęła ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Chinach. To oznacza, że państwo polskie jest zainteresowane rozwojem współpracy górnictwa chińskiego i polskiego.

► **Jest pan biznesmenem. Proszę powiedzieć, jak dobry klimat polityczny wpływa na interesy firmy FASING?**

– Od kilku lat w Chinach mamy 20-procentowy wzrost sprzedaży każdego roku. Moim zdaniem to bardzo dobry wynik. W tym roku utrzymamy wieloletnie tempo wzrostu. Biznesowo związaliśmy się z państwową firmą, a to oznacza, że jesteśmy wiarygodnym partnerem dla biznesu chińskiego. Od roku jesteśmy głównym sponsorem specjalnych wydań Nowego Górnika w języku chińskim. Wspólnie z pana redakcją prezentujemy problemy współpracy górnictwa chińskiego i polskiego. Nasi chińscy przyjaciele często bywają w Polsce. Plan ich wizyt jest wypełniony przede wszystkim pracą. Poznają polskie firmy i polskie kopalnie. Zwracamy ich uwagę na najciekawsze osiągnięcia polskich kopalń i polskich firm pracujących dla górnictwa. Organizujemy spotkania z polskimi naukowcami zajmującymi się górnictwem. W ciągu minionych 7 lat byłem w Chinach ponad 50 razy. Trudno mi policzyć, ile razy nasi chińscy przyjaciele byli gośćmi firmy FASING. Na podstawie tych kilku faktów mogę powiedzieć, że nie marnujemy wysiłku polityków. Z okazji obchodów stulecia naszej firmy mówiłem, że chcemy być światowym liderem w produkcji łańcuchów. Rozszerzamy naszą ofertę w Australii, w Indiach, w USA i przygotowujemy się do wejścia na rynek górnictwa w Argentynie.

► **Wyobraża pan sobie, że FASING umacnia swoją pozycję na rynkach światowych we współpracy z firmami chińskimi?**

– Na razie jest to sfera wyobraźni i marzeń. Trzeba mieć marzenia, żeby się rozwijać. Kiedy tworzyliśmy firmę joint venture w Chinach, marzyłem o tym, żeby polskie firmy pracujące dla górnictwa stały się modne w Chinach. Stajemy się modni. FASING jest w grupie firm, które są znane na rynku chińskim. Jestem przekonany, że wspólnie z chińskimi partnerami możemy osiągnąć sukcesy. Ja zawsze mówię: „Kochani chińscy



Zdzisław Bik: FASING i nasi chińscy partnerzy do tej pory wzorowo korzystają z efektów działań polityków

przyjaciele, jesteśmy gotowi do rozszerzenia współpracy”.

► **FASING w porównaniu z innymi firmami jest małą grupą kapitałową. Jak pan to zrobił, że nie zagubiliście się w tak potężnym kraju, jakim są Chiny?**

– Naszym atutem jest produkt. Produkujemy łańcuchy, bez których najlepsze maszyny górnicze nie mogą pracować. Nasze łańcuchy są bardzo dobre. W czasach, gdy inne bardzo duże firmy obawiały się inwestycji w Chinach, my założyliśmy spółkę joint venture. Na miarę naszych możliwości staraliśmy się propagować współpracę chińsko-polską. W kontaktach z naszymi chińskimi partnerami stawialiśmy na równi sprawy biznesowe i przyjaźń. Chciałbym, żeby nasi chińscy przyjaciele mówili o firmie FASING: „To taka mała firma, która robi bardzo dobre łańcuchy i w której jest wielka grupa przyjaciół Chin”. Jeżeli jest się przyjacielem Chin, to w Chinach nie można się zgubić.

► **27 czerwca w Jinan odbyła się konferencja poświęcona transportowi podziemnemu. Jak pan ocenia efekty tej konferencji?**

– Konferencja zakończyła się sukcesem. Wszystkie firmy nawiązały kontakty, które zaowocują zamówieniami. Używam słowa „konferencja”, ale nie było to spotkanie, które służyło tylko wymianie poglądów. Ze strony chińskiej i polskiej spotkali się fachowcy, którzy wymieniali się wiedzą o zagadnieniach transportu podziemnego. Na miejscu mogli ocenić, co zawierają oferty konkretnych firm. Wiceminister gospodarki Ilona Antoniszyn-Klik objęła to spotkanie swoim patronatem i przewodniczyła konferencji. W jej ocenie było to bardzo dobrze przygotowane i merytoryczne spotkanie. Rozmawialiśmy o konkretnych urządzeniach, które mogą

pracować w konkretnych kopalniach. To oznacza, że wszystkie firmy miały przygotowaną ofertę dla konkretnego odbiorcy. Górnictwo chińskie jest tak potężne, że nie ma lepszej metody na udany biznes niż konkretna oferta dla konkretnej grupy kopalń. O skali tego spotkania może świadczyć prosty fakt – chińska grupa węglowa, z którą współpracujemy, łącznie z kopalniami zależnymi wydobywa około 200 milionów ton węgla rocznie. Okazuje się, że nasz nowy partner chiński jest otwarty na współpracę z polskimi firmami.

► **Czy to oznacza, że FASING otwiera bramy innym firmom?**

– Uważam, że dobre doświadczenia współpracy chińskiego górnictwa z firmą FASING są pewnego rodzaju wizytówką. Oczywiście, każda firma musi dbać o swoją markę i o swoich kontrahentów. My staramy się ułatwiać kontakty, oczywiście w miarę swoich możliwości. Zawsze mówimy kolegom z innych firm, że muszą wykazać się dużą cierpliwością.

► **Radzi pan kolegom z zaprzyjaźnionych firm, aby stawiali na rynek chiński?**

– Tak. Polskie firmy mają bardzo dobre produkty za rozsądną cenę. Konferencja w Jinan udowodniła, że jeżeli dochodzi do bezpośredniego kontaktu z górnikami chińskimi, okazuje się, że polska oferta jest interesująca. Myślę, że powinniśmy stawiać na bezpośrednie kontakty. Bardzo często słyszałem od chińskich partnerów, że coś wiedzieli o polskiej ofercie, a nic konkretnego nikt im nie potrafił powiedzieć. Pojechała grupa polskich firm i za jednym zamachem załatwiliśmy temat promocji i temat konkretnych ofert.

Rozmawiał: SŁAWOMIR STARZYŃSKI



Czwarte specjalne wydanie Nowego Górnika poświęcone współpracy chińskiego i polskiego górnictwa