

ROZMOWA ZE **ZDZISŁAWEM BIKIEM**, PREZESEM FASING SA,
I **ALEKSANDRĄ DUBIEL**, DYREKTOR DO SPRAW MARKETINGU FASING SA

Prowadzenie interesów polega na uzupełnianiu się z konkurencją, a nie na konfliktach

► **Nowy Górnik: Jest kolejny trudny rok dla górnictwa. Jak firma FASING radzi sobie z kryzysem?**

ZDZISŁAW BIK: Podpisaliśmy kontrakty na dostawę łańcuchów do kopalń należących do Shenhua Group. Jest to jedna z największych na świecie grup kapitałowych zajmujących się wydobyciem węgla kamiennego i wytwarzaniem energii elektrycznej. Dzięki tym kontraktom mamy zamówienia na kwotę około 9 mln euro. Sądzę, że w tym roku nasze kontrakty z chińskim górnictwem osiągną rekordowy poziom. Rozwój tej współpracy oznacza, że FASING ma bardzo dobrą ofertę dla chińskich kopalń, które w czasie kryzysu chcą wydobywać węgiel jeszcze taniej niż do tej pory i w jeszcze bezpieczniejszy sposób.

Pytał pan, jak FASING radzi sobie z kryzysem w światowym górnictwie. Nauczonym doświadczeniem płynącym z kryzysów w minionych latach uznaliśmy, że najlepszym sposobem na poradzenie sobie z nim jest ciągle udoskonalanie produkcji, szybkie wdrażanie innowacyjnych rozwiązań i troska o to, aby górnicy dostawali łańcuchy, dzięki którym będą mogli pracować efektywniej i bezpiecznie. Bez względu na koniunkturę unowocześniamy naszą produkcję i dbamy o to, aby oferować naszym partnerom jak najkorzystniejszą cenę za innowacyjne wyroby. Kryzysy są czymś naturalnym i należy się do nich przygotowywać w czasie koniunktury. My to robiliśmy przez wiele lat.

► **FASING brał udział w targach górniczych i konferencji naukowej w Xian. Byliście państwo jedyną polską firmą, która zdecydowała się na wyjazd. Inne zrezygnowały, ponieważ uznały, że czas kryzysu nie sprzyja**

kontaktem handlowym. Warto było wybrać się w tak daleką podróż?

ALEKSANDRA DUBIEL:

To była bardzo ciekawa i udana konferencja. Wzięło w niej udział około 120 przedstawicieli chińskich firm górniczych. Byli wśród nich reprezentanci zjednoczeń, z którymi już współpracujemy, i przedstawiciele firm, z którymi spotkaliśmy się po raz pierwszy. Miałam okazję, by nawiązać około 70 kontaktów handlowych i inwestycyjnych. Można więc powiedzieć, że w marcu przystąpiliśmy do kolejnego etapu budowania relacji z chińskimi partnerami. Konferencje są jednym z najskuteczniejszych sposobów promocji na chińskim rynku. Przedstawiciele firmy FASING mogą zaprezentować najnowsze łańcuchy i opowiedzieć o ich zaletach. Przedstawiciele chińskich firm górniczych mogą pytać o szczegóły. FASING od wielu lat oferuje chińskim partnerom łańcuchy dobierane do konkretnych warunków panujących w konkretnej kopalni. W czasie konferencji jest okazja do rozmów na te tematy.

► **W 2016 roku FASING będzie obchodził dziesięciolecie stworzenia Shandong Liangda Fasing Round Link Chains, firmy joint venture w Chinach. Jak pan ocenia ten etap współpracy z chińskim górnictwem?**

Z.B.: FASING jest jedną z pierwszych polskich firm pracujących dla górnictwa, która zdecydowała się na stworzenie joint venture w Chinach. Uważam, że była to bardzo dobra decyzja. Dzięki współpracy z chińskimi udziałowcami zdobyliśmy doświadczenie, którego nie można kupić. Nawet najlepszy doradca nie zastąpi bezpośrednich kontaktów

i codziennego wspólnego rozwiązywania problemów. Nie ma lepszego sposobu na budowanie zrozumienia między partnerami niż wspólna i ciężka praca, która ma służyć jak najlepszej produkcji.

Nigdy nie żałowałem decyzji o stworzeniu chińsko-polskiej firmy. Oczywiście, dzisiaj jestem mądrzejszy o dziesięć lat doświadczeń i na pewno uniknąłbym wielu błędów. Jednak bez względu na doświadczenie w prowadzeniu interesów w Chinach ważna jest cierpliwość. FASING zaczął mieć dochody z chińskiej spółki dopiero po siedmiu latach jej działalności. To oznacza, że przez ten czas uczyliśmy się, płaciliśmy za tę naukę i wierzyliśmy, że warto tę cenę ponieść. Teraz mogę z dumą powiedzieć, że efekt chińsko-polskiej współpracy jest bardzo dobry. Chińsko-polska firma i europejskie fabryki FASING rozszerzają współpracę z chińskimi kopalniami. Nasze łańcuchy trafiają do ponad 100 chińskich kopalń, które należą do około 50 grup i zjednoczeń. Co więcej, w Chinach byłam ponad 100 razy i każda podróż to nowa nauka, nowe doświadczenie i okazja do poszerzenia wiedzy. Nie ma wyjazdu, z którego nie wróciłbym bogatszy o nowe, cenne informacje.

► **Pani bardzo często mówiła o tym, że FASING nie tylko chce sprzedawać swoje wyroby, ale także współpracować z chińskim górnictwem. Współpraca ogranicza się tylko do firmy joint venture?**

A.D.: Współpraca dotyczy całej naszej grupy i postawę tę reprezentują wszystkie nasze fabryki. Współpracujemy z każdą kopalnią, która jest zainteresowana naszymi łańcuchami. Zawsze tłumaczymy klientom, że chcemy produkować łańcuchy dobrane do konkretnych warunków i dlatego współpraca jest niezbędna. Partnerzy przekazują nam informacje o warunkach panujących pod ziemią, o specyficznych wymaganiach

dotyczących na przykład odporności na czynniki powodujące korozję, a my proponujemy, jak ten problem rozwiązać. Poznaliśmy się, identyfikujemy swoje potrzeby i możliwości. Wspólnie z chińskimi górnictwami chcemy stworzyć produkt idealnie dostosowany do konkretnych warunków.

Dążymy do tego, by nasz odbiorca brał udział w procesie projektowania rozwiązania dla niego. Tylko wtedy będzie on zadowolony z jakości, a my będziemy mieli satysfakcję, że spełniliśmy wszystkie oczekiwania. Taka polityka wymaga czasu poświęconego na dokładne poznanie się. Nie jeździmy do Chin, by realizować pojedyncze transakcje. Firmie FASING zależy na budowaniu związków partnerskich. Nie tylko myślimy o tym, aby dostarczyć produkt. Zależy nam, aby nasz partner rozwijał się i żeby mógł w pełni wykorzystać zalety naszych łańcuchów, które mają ograniczyć jego koszty i zwiększyć jego konkurencyjność.

Z.B.: Producenci łańcuchów w Chinach potrafią to, co my potrafiliśmy kilka lat temu. Nie ma sensu, żebyśmy ścigali się albo konkurowali z nimi w sposób przypominający wojnę. FASING i chińscy producenci mają ten sam cel – dostarczać jak najlepsze łańcuchy do chińskich kopalń. Chińskie firmy spełniają część oczekiwań górnictwa, my spełniamy inne oczekiwania i dzięki temu się uzupełniamy. Zawsze uważałem, że prowadzenie interesów polega na uzupełnianiu się, a nie na konfliktach.

A.D.: Najważniejszym celem dla firmy produkującej maszyny i urządzenia dla górnictwa powinno być słuzenie poprawie wydajności pracy i bezpieczeństwa. Na każdej konferencji naukowej w Chinach dzielimy się naszymi doświadczeniami z chińskimi partnerami. Kierownictwo firmy FASING doskonale wie, że tylko efektywne i bezpieczne górnictwo jest gotowe na innowacje.

Rozmawiał: SŁAWOMIR STARZYŃSKI

Nowoczesne łańcuchy pomogą chińskim górnictwu pracować bezpiecznie i wydajnie

Współpraca firm FASING i Shenhua Group

FASING podpisał z chińskimi partnerami dwie umowy na dostawę łańcuchów. Do kopalń należących do koncernu Shenhua Group fabryki Grupy Kapitałowej FASING dostarczą łańcuchy górnicze podwójnie płaskie linii Master Profile.

Ten ich typ nie jest jeszcze stosowany w Chinach na dużą skalę, a charakteryzuje się

znacznie lepszymi parametrami użytkownika w porównaniu do łańcuchów okrągłych. – Ten kontrakt jest bardzo ważny, ponieważ koncern Shenhua Group to jedna z największych państwowych spółek górniczych i energetycznych w Chinach. Na świecie zajmuje drugą pozycję wśród największych firm wydobywających węgiel kamienny – powiedział Zdzisław Bik, prezes FASING

SA. Zamówienia te mają wartość 9,4 mln euro. łańcuchy, które dostarczy FASING, nie są jeszcze stosowane w Chinach na dużą skalę. Mają znacznie lepsze parametry w porównaniu do łańcuchów okrągłych. Są trwalsze, bezpieczniejsze i tańsze w eksploatacji niż łańcuchy tradycyjne. – Mamy dla chińskich partnerów innowacyjne produkty. Innowacyjność jest najlepszym sposobem na rozwój

współpracy chińskiego i polskiego górnictwa – powiedział Zdzisław Bik.

FASING chce eksportem zminimalizować wpływ kryzysu w branży górniczej na wyniki firmy. Chiny są jednym z najważniejszych rynków zagranicznych dla fabryk wchodzących w skład grupy kapitałowej FASING.