

**Trzeba wypracować zasady, które uratują wolny rynek wydobywania węgla i kooperacji z górnictwem. Zniszczenie kooperantów oznacza zniszczenie wolnego rynku. W interesie górnictwa jest takie przeprowadzenie restrukturyzacji, żeby dostawcy nie stali się jej ofiarami**

# Nie niszczyć wolnego rynku

**Kryzys w branży górniczej jest bardzo ważnym problemem ekonomicznym i społecznym. Jeżeli ktoś chce go rozwiązać, nie może ograniczać się wyłącznie do kopalń.**

Dla górnictwa pracuje kilkaset tysięcy osób w wielu firmach, które potocznie nazywamy okołogórnictwem. Tylko dla Kompanii Węglowej świadczy usługi przynajmniej 150 tys. osób. Często w małych firmkach, które ledwie wiążą koniec z końcem. Ci pracownicy mają na utrzymaniu rodziny i tak samo jak górnicy są klientami sklepów i firm usługowych.

## URUCHOMMY WYOBRAŹNIĘ

Nagle ponad 100 tys. rodzin w naszym regionie przestaje być klientami sklepów i firm usługowych. Co się stanie, jeżeli trzeba będzie zapewnić im pomoc socjalną? Co będzie, jeżeli w różnych regionach Polski, często w małych miejscowościach, zaczną padać firmy współpracujące z górnictwem? Często są to jedyni liczący się pracodawcy. Wsparcie dla górnictwa to za mało. Trzeba rozwiązywać problem sektora górniczego rozumianego jako kopalnie i ich kooperanci. Debata publiczna powinna dotyczyć kopalń i firm pracujących dla nich.

Kooperanci górnictwa nie domagają się pomocy publicznej. Chcą, żeby zobowiązania wobec nich były uregulowane. Nie krzyczą: „Oddajcie natychmiast pieniądze”. Proszą tylko o gwarancje, że ich należności nie zawieruszą się po drodze. Jeżeli spółka górnicza nie wypłaciłaby górnikom w terminie pensji, mielibyśmy wielkie manifestacje. Pracownicy

kooperantów nigdy nie mieli tak mocnego argumentu jak kilof górniczy. Dostawcy już dwukrotnie ponosili koszty reformy górnictwa – pierwszy raz w połowie lat 90. XX wieku, drugi raz na początku XXI wieku. Jeżeli tym razem obciążymy ich kosztami restrukturyzacji, mogą mieć duże kłopoty.

## NIE ZABIJAJCIE KONKURENCYJNOŚCI

Firmy okołogórnictwa od wielu lat się restrukturyzują. Wprowadzają innowacyjne produkty, zdobywają zagraniczne rynki. Europa stawia na reindustrializację. Na Śląsku naturalnym przemysłem jest przemysł elektromaszynowy pracujący dla górnictwa. Naprawdę nie potrzeba wiele, aby wesprzeć te firmy tak, aby rozwijały produkcję pozagórnictwa. Wiele z nich już od dawna współpracuje z energetyką. Wszyscy liczący się producenci zdobywają rynki Azji, Ameryki Południowej i Afryki. Mimo napiętych stosunków Polski z Rosją wciąż są tam obecni.

Skoro kooperanci górnictwa są tak dobrzy i potrafią sobie radzić nawet w trudnych czasach, to o co ten szum? Uzdrawianie kopalń według dotychczasowej recepty może skończyć się przejęciem rynku usług i dostaw przez globalnych konkurentów. Oni mają za sobą potężne banki. Te firmy, jak trzeba będzie, zaferują nawet roczne terminy płatności. A nam zostanie niedoinwestowane górnictwo, które co jakiś czas będzie się kurczyć, bo kryzysy w tej branży są cykliczne.

Wydłużanie terminów płatności ogranicza rynek. Roczny termin płatności wyklucza

jakąkolwiek konkurencję, bo ilu dostawców towarów stać na to, aby czekać tak długo na pieniądze? Przetargi i negocjowanie cen stają się fikcją. Zła sytuacja zaczyna niszczyć najmniejsze firmy usługowe, które oferują proste prace czy nieskomplikowane produkty i usługi.

## PRZEWIDYWAĆ I DZIAŁAĆ

Poprosiłem prezesów firm kooperujących z górnictwem, żeby powiedzieli, w jaki sposób chcą przetrwać kryzys. Wszyscy przeszli odpowiedź niemal tej samej treści.

„Odczuwamy skutki kryzysu w górnictwie węgla kamiennego. Dobry wynik finansowy zawdzięczamy przede wszystkim efektom działań, które zaplanowaliśmy i zaczęliśmy realizować kilka lat temu. Rada nadzorcza i zarząd firmy wiedziały, że koniunktura na węgiel nie będzie trwać wiecznie. Poprzednie kryzysy nauczyły nas, że kłopoty dla kooperantów zaczynają się od wydłużenia terminów płatności. Teoretycznie można nie zgodzić się na taką propozycję, ale w praktyce oznacza to utratę odbiorcy. Dlatego postanowiliśmy zdywersyfikować naszą działalność. Recepta na przetrwanie może być tylko jedna: przewidywać i konsekwentnie działać”.

## JAK DO OBRAZU

Dwa lata temu na targach górniczych w Katowicach prezesi największych dostawców dla górnictwa apelowali do zarządów spółek węglowych, aby skoncentrowały się na dostosowaniu firm do warunków rynkowych. Krytykowali spełnianie postulatów płacowych. Przestrzegali przed kryzysem. Proponowali

uelastycznienie płac i czasu pracy. Ostrzegali, że kryzys na rynku węgla będzie coraz większy.

Już wtedy Kompania Węglowa miała kłopoty z regulowaniem zobowiązań. W pałanach wystawienniczych największych firm było słychać ten sam argument: „Górnictwo musi dostosować się do warunków rynkowych. Dostawcy kredytują spółki węglowe. Robimy to, bo zależy nam na jak najlepszej sytuacji polskiego górnictwa, dlatego rozmawiamy na ten temat i staramy się iść na rękę naszym partnerom. Podpisaliśmy porozumienia, na mocy których nie naliczamy odsetek ustawowych, umarzamy je do wysokości kosztów pozyskania przez nas kredytu. Dzięki temu poziom przeterminowanych należności jest stosunkowo niski”. Było to w czasie, kiedy politycy zapewniali o ważnej roli węgla, a każda informacja o pogłębiającym się kryzysie była traktowana jak szkalowanie górnictwa. Apele o rozsądek równie dobrze można było wygłaszać do obrazu.

## ZOSTAŁ POTENCJAŁ

Minęły dwa lata. W tym czasie Kompania Węglowa zawiesiła plany budowy elektrowni i plany budowy kopalni na Lubelszczyźnie. Przestała używać określenia „największa firma górnicza w Unii Europejskiej”. Teraz jest firmą górniczą o największym potencjale surowcowym i wydobywczym węgla kamiennego w Unii Europejskiej. Ma z niej powstać Nowa Kompania Węglowa. Też będzie miała największy potencjał. Czy będzie ją stać na spłatę zobowiązań? Tylko potencjalnie. ✎

**Kompania Węglowa będzie spłacać swoje zobowiązania. Biznesplan Nowej Kompanii Węglowej jest oparty na rzetelnych wyliczeniach. Na konferencjach prasowych Krzysztof Sędzikowski zapewniał, że dzięki efektywności nakłady inwestycyjne będą rosły. To niezbędne, żeby utrzymać zdolności produkcyjne i podnosić poziom wyposażenia technicznego. Zdaniem kooperantów prezes ma szczerą chęć, ale polityczny gorset nie pozwala mu na udzielenie niepodważalnych gwarancji**

## Koncepcja Nowej KW bardzo realna

**KRZYSZTOF SĘDZIKOWSKI, PREZES KW:** Założenia zawarte w biznesplanie Nowej Kompanii Węglowej, m.in. zwiększenie wydobywania węgla koksowego oraz obniżenie kosztów wydobywania, są realne i konsekwentnie realizowane. Wielkość zakładanego wzrostu produkcji węgla koksowego w kopalniach Bielszowice, Halemba-Wirek, Rydułtowy-Anna, Marcel i Pokój wynika z naturalnego rozwoju eksploatacji w pokładach, w których występuje



węgiel koksowy typu 34 lub 35, oraz z zakresu procesów modernizacyjnych Zakładów Przeróbki Mechanicznej Węgla, umożliwiającymi zwiększenie udziału w produkcji węgla koksowego.

Jednostkowy koszt produkcji węgla, według naszych założeń, zostanie obniżony z poziomu około 295 zł/t w 2014 roku do poziomu około 220 zł/t w roku 2016.

Istotny wkład w obniżenie tego kosztu miało przekazanie lub sprzedaż pięciu kopalń w kwietniu i maju bieżącego roku. Jednak decydująca dla osiągnięcia wspomnianego celu będzie skuteczna realizacja programu

poprawy efektywności wszystkich obszarów funkcjonowania spółki. Program ten w obszarze technicznym zakłada zwiększenie wydajności, obniżenie pracochłonności oraz materiałochłonności poprzez wdrożenie nowych procesów oraz standardów. KW zamierza, w celu optymalizacji nakładów inwestycyjnych i kosztów produkcji, wykorzystać możliwości połączenia technologicznego niektórych kopalń i uproszczenie ich modelu. Wydatki inwestycyjne będą zapewniały utrzymanie wymaganej zdolności produkcyjnej oraz stopniowe podnoszenie poziomu technicznego wyposażenia.

Program poprawy efektywności spółki zakłada również, po uzgodnieniu ze stroną społeczną, zmianę systemu wynagradzania polegającą między innymi na jego uproszczeniu, zwiększeniu udziału elementów uzależnionych od kondycji spółki i powiązaniu wynagrodzeń z efektami pracy. System zarządzania będzie doskonały, a wielkość i struktura produkcji zostaną dostosowane do możliwości sprzedaży węgla.

Władze Kompanii Węglowej zakładają, że już w drugim półroczu 2015 roku uzyskają koszt jednostkowy produkcji na poziomie około 245 zł/t (koszt w lipcu to 237 zł/t). ✎