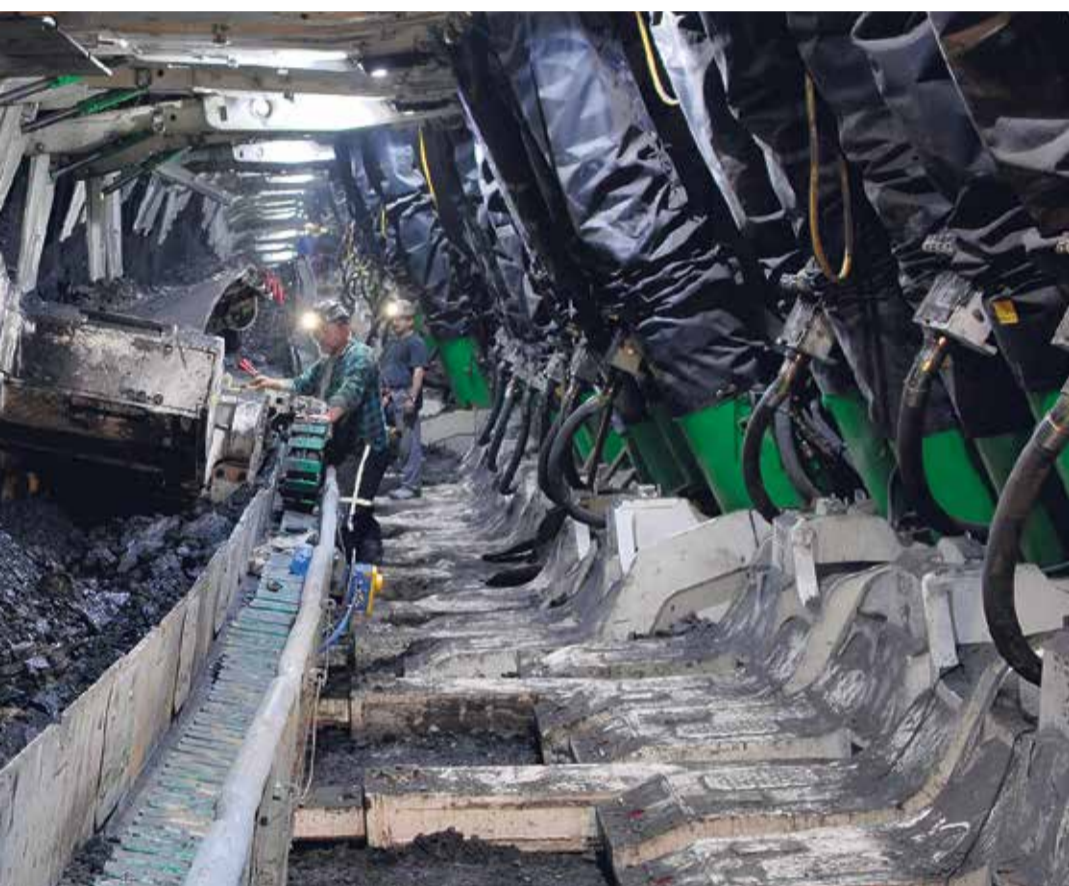


# C wspólnie, szansę na sukces

POLISH MINING INNOVATION  
INNOVO



JACEK FILIPAK

górnictwa są duże. Na rynku krajowym nie da się wykorzystać tego potencjału, trzeba więc produkować na eksport

być partnerem w rozmowach z ministrem skarbu, z zarządem KW, Spółki Restrukturyzacji Kopalń i Węgłokosu Kraj. Mimo wcześniejszych deklaracji ze strony pełnomocnika rządu oraz zapewnień zarządu KW nie udało się nam porozumieć z zarządem KW co do zabezpieczenia naszych praw i należności. Jednak konsekwentnie podejmujemy i koordynujemy działania, które mają nas do tego celu doprowadzić.

Dlaczego wkładamy tyle wysiłku w rozmowy na temat zobowiązań Kompanii Węglowej? Ponieważ w naszych firmach zatrudniamy kilkadziesiąt tysięcy osób i to my jesteśmy przed nimi odpowiedzialni za gwarancje ich miejsc pracy.

Nikt nie wie, jak po przeniesieniu kopalń do Nowej Kompanii Węglowej będą funkcjonować stara KW i NKW. Banki należące do zagranicznych grup kapitałowych, zanim udzieliły kredytu czy objęły obligacje, skutecznie zabezpieczyły swoje należności. Polskie firmy najpierw udzieliły na swój koszt kredytu kupieckiego na kilkaset milionów złotych spółce Skarbu Państwa, a dziś oczekują ustanowienia skutecznych zabezpieczeń lub poczucia pewności, że słowa przedstawiciela rządu są konsekwentnie dotrzymywane.

Nie nam oceniać obecny i poprzednie zarządy, od tego są ich organy wewnętrzne i zewnętrzne. Możemy dziś tylko przekazać, że zrobimy wszystko, aby odzyskać zgodność z prawem wszystkie nasze należności za dostarczone towary i usługi.

– **M.P.:** Aktywna pomoc w pozyskiwaniu środków z poziomu regionalnego i krajowego

będzie sposobem na złagodzenie skutków trudności na polskim rynku. Chodzi o wsparcie ekspansji zagranicznej. Ostatnie lata to silny wzrost eksportu. Inwestowanie za granicą to naturalny drugi krok w rozwoju firm. Na to są potrzebne środki. Chcemy wskazywać konkretne rynki, gdzie są perspektywy dla eksportu i inwestycji. Będzie nam wtedy łatwiej zgrać działania samorządów, przedstawicieli rządu i firm. Uważam, że bardzo istotne jest wsparcie przedstawicieli władz centralnych. Produkcja maszyn i urządzeń dla górnictwa może być jedną z naszych wizytówek. Jestem przekonana, że odpowiednie wsparcie naszych dyplomatów i przedstawicieli rządu pomogłoby wypromować polskie firmy.

► **Nasi dyplomaci mają problem z firmami pracującymi dla górnictwa. To sektor maszynowy, ciężki do wypromowania. Z kolei żywność i kosmetyki są towarami, które łatwiej promować.**

– **M.P.:** Mam inne zdanie na ten temat. Na przykład Chiny są rynkiem, na którym można powalczyć. Będziemy starali się bardzo ściśle współpracować z naszymi placówkami dyplomatycznymi.

► **Wkracza pani na grząski grunt. Chce pani skupić uwagę dyplomatów i polityków. Mogą pojawić się pytania: ile oni za to biorą do swoich kieszeni?**

– **M.P.:** Są jasne wytyczne Ministerstwa Spraw Zagranicznych na ten temat. Rzeczywiście kilka lat temu polskie placówki dyplomatyczne nie chciały angażować się w promocję

polских firm, ponieważ nie było jasnych reguł. Na szczęście zaczęliśmy brać przykład z Niemiec i wielu innych krajów europejskich. Kiedy Angela Merkel leci do Pekinu, w dwóch samolotach lecą przedstawiciele niemieckiego przemysłu. Nie ma powodu, żeby polskim przedstawicielom najwyższych władz nie towarzyszyła liczna delegacja biznesmenów. Wszystko musi odbywać się na jasnych zasadach. Nie chodzi o to, aby przedstawiciele państwa prowadzili negocjacje w imieniu polskich przedsiębiorców. Wystarczy, że swoim autorytetem zaświadczą, że towarzyszący im biznesmeni reprezentują wiarygodne firmy.

**Potrzebne jest wsparcie instytucji finansowych. Bank Gospodarstwa Krajowego powinien zaangażować się we wspieranie naszych działań. Poważnym problemem są ubezpieczenia kontraktów. Mamy Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, państwową spółkę, która ubezpieczając kontrakty, ma wspierać działanie polskich przedsiębiorców. Uważam, że można zaproponować KUKĘ rozwiązania, dzięki którym i firma ubezpieczeniowa, i kooperanci górnictwa będą mieli korzyści. Powiem obrazowo – chcemy zebrać wszystkie propozycje i zanieść rządowi na tacy. Będzie wiadomo, co jest potrzebne, żeby dobrze funkcjonować.**

► **Jedna organizacja ma reprezentować firmy, które często konkurują na krajowym rynku? To ryzykowny pomysł.**

– **M.P.:** Firmy konkurują w Polsce, ale zaczynają współpracować, żeby z większą siłą wystąpić na rynku globalnym. Takim przykładem jest Kopex i Famur – obie firmy uznały, że warto współpracować.

– **B.F.:** Jednym z celów długoterminowych, który stawia sobie związek, jest wsparcie i koordynacja działań eksportowych. Chcemy wspólnie promować polską markę górnictwa i myśl techniczną. To nie jest sprzeczne z interesami jakiegokolwiek firmy. Nie będziemy pozyskiwać kontrahentów i rozdelać

kontraktów. Mamy promować polską markę, tak aby żadna z firm nie była zmuszona podejmować tych działań indywidualnie.

– **M.P.:** Aby osiągnąć ten cel, potrzebne jest wsparcie instytucji finansowych. Bank Gospodarstwa Krajowego powinien zaangażować się we wspieranie naszych działań. Poważnym problemem są ubezpieczenia kontraktów. Mamy Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, państwową spółkę, która ubezpieczając kontrakty, ma wspierać działanie polskich przedsiębiorców. Uważam, że można zaproponować KUKĘ rozwiązania, dzięki którym i firma ubezpieczeniowa, i kooperanci górnictwa będą mieli korzyści. Powiem obrazowo – chcemy zebrać wszystkie propozycje i zanieść rządowi na tacy. Będzie wiadomo, co jest potrzebne, żeby dobrze funkcjonować.

– **B.F.:** Pojedyncze wyroby kooperantów górnictwa są na najwyższym światowym poziomie. Mam na myśli wykonanie, nowoczesność rozwiązań i serwis. Niemal wszystkie produkty firm skupionych w naszym związku spełniają wymagania zagranicznych kontrahentów. Jednak wciąż jesteśmy w drugiej lidze. Dlaczego? Bo nasz udział w rynku globalnym jest zbyt mały. Musimy dążyć do tego, abyśmy awansowali do pierwszej ligi.

Odstajemy od światowej czołówki oferowaną wielkością dostaw i ich kompleksowością. Nie chodzi tu tylko o zestaw maszyn, ale o połączenie myśli technicznej z technologiczną (którą dysponują pracownicy kopalń, ich kadra inżynierska i zarządcza), poszukiwaniem i oceną złóż, zdolnością do zaprojektowania i zbudowania całych kopalń, ale też przemyślanym wsparciem na poziomie państwa czy nowoczesnych instrumentów finansowych wspierających eksport. Brakuje nam masy krytycznej. Jesteśmy jeszcze zbyt mało znani i dysponujemy niewystarczającym kapitałem. Można mieć wysmienity produkt, ale jeżeli nie znajdzie się on w powszechnym obiegu, dla odbiorców nie istnieje.

– **M.P.:** Mam nadzieję, że między innymi dzięki pieniądzu z funduszy unijnych i krajowych urośniemy. Czy to nam się uda w sytuacji, kiedy rynek wewnętrzny nas tłamsi? Żeby się rozwijać, trzeba przetrwać. Związek może pomóc przetrwać i zaistnieć na rynkach światowych. Chcemy promować polską markę. Roboczo nazwaliśmy ją „Polish mining innovation”.

– **B.F.:** Trzeba podjąć to wyzwanie. Oczekiwanie odbiorców jest bardzo proste – obniżyć cenę i zaoferować produkt na światowym poziomie. Jak można to zrobić bez innowacyjnych rozwiązań? Nie można. Nie da się tego osiągnąć przez proste zmiany reorganizacyjne. Spójna i skoordynowana innowacja produktowa, organizacyjna, technologiczna, ale i marketingowa jest naszym wyzwaniem.

– **M.P.:** Działając wspólnie, mamy szansę na sukces.