

...miający ...ch dobrobytu

*Żyjemy.
Jesteśmy
na oddziale
intensywnej
opieki medycznej*

TOMASZ GAWLIK, prezes JSW SA, komentuje:

Nawet kosztem fachowej poprawności jestem zwolennikiem nazywania rzeczy po imieniu. Nie mamy zysków. Mamy długi. Różnie je nazywamy. Obligacje, instrumenty dłużne, zastawy, kredyty. Bez względu na słowa oznacza to za każdym razem jedno – dług. Propozycja, abyśmy wydawali wywrózone pieniądze, których nie zarobiliśmy, jest zabójcza dla firmy. Przestrzegam przed zbytnim optymizmem. Przetrwaliśmy najgorszy kryzys dlatego, że opieraliśmy się na faktach.



Wydawanie niezarobionych pieniędzy już kilka razy zemściło się na Spółce. Przypomnijcie sobie Państwo koniec 2014 i początek 2015 roku. Wtedy też branża górnicza żyła nadzieją na odbicie. Na szczęście w ostatnim kwartale 2016 roku odbicie nastąpiło. Naprawdę niewiele brakowało, a JSW nie doczekałaby wzrostu cen.

Wiele razy przypomniałem, że JSW już nie ma co sprzedać, żeby przeżyć. Czy mamy doprowadzić do sytuacji, kiedy będziemy zastanawiali się, czy sprzedać siebie? Nie mamy też od kogo pożyczyć. Zdobyliśmy przychylność banków między innymi dzięki wyrzeczeniom załogi. Możemy tę przychylność stracić. Odstąpienie od programu oszczędności będzie dla finansistów istotną zmianą w finansach Spółki. Może być argumentem za tym, aby banki zechciały zmienić swoje warunki finansowania JSW. Domaganie się pieniędzy jest samobójstwem. Jeżeli banki poważnie potraktują propozycję związków, zechcą mocniej przykryć nam śrubę. Odradzam igranie z bankami.

Żyjemy, ale jesteśmy na oddziale intensywnej opieki medycznej. Wystarczy, że rynek węgla koksowego będzie miał lekki katar, a my od razu umrzemy na grype. Taka jest prawda. Instytucje finansowe wciąż podtrzymują nas przy życiu. Bez tego wsparcia długo nie pociągniemy. I wtedy co? Piękny pogrzeb? ❧

KONKURENCI CHCĄ UDUSIĆ JSW RĘKAMI JEJ PRACOWNIKÓW? DAJ BOŻE, ŻEBY PLAN SIĘ NIE POWIÓDŁ!

Jastrzębie nie jest pępkiem świata

Jastrzębska Spółka Węglowa nie sprzedaje całego węgla po cenach benchmarkowych. Powody są dwa. Po pierwsze – ceny benchmarkowe ustalone w odległej Azji dla najlepszych na świecie węgla koksowych są jedynie punktem odniesienia. Benchmark oczywiście wyznacza kierunek cenowy, ale trzeba brać również pod uwagę uwarunkowania rynków lokalnych – europejskiego i polskiego. Powód drugi, znacznie istotniejszy – w polskich kopalniach nie wydobywa się tak dobrych jakościowo węgla koksowych, aby można było je przyrównywać do benchmarkowych bez narażenia się na globalne ośmieszenie.

Niestety, zwolennicy finansowej rozwiązłości posługują się tymi cenami jak zaklęciem, które ma stworzyć realną wizję dobrobytu. Dobrobytu nie będzie. JSW nie jest pępkiem świata, nie może dyktować cen i nie ma wpływu na światowe trendy. Może jedynie dostosować się albo upaść. Wybór należy do załogi.

FRAGMENT W LUDZKIM JĘZYKU

Przedstawiamy analizę rynku, w której jest sporo fachowego żargonu. Mimo wszystko warto się w nią wczytać i zauważyć najistotniejszy motyw przewodni – cena z azjatyckiego rynku spotowego trochę ponad 300 dolarów za tonę nigdy w tym roku nie była ceną za węgiel z JSW. Mało tego – ceny spotowe spadają, odbiorcy wstrzymują się z zakupami, a koncerny hutnicze od dłuższego czasu testują technologię, dzięki której można ograniczyć zużycie koksu i węgla koksowego. Zamiast przejmować się tym, jak wydać niezarobione pieniądze, dobrze byłoby zacząć dostosowywać kopalnie JSW do coraz ostrzejszej konkurencji na rynkach globalnych.

Jastrzębska Spółka Węglowa nie jest jedyną firmą górniczą, która może zaopatrywać europejskie koksownie w bardzo dobry węgiel koksowy. Teraz europejscy odbiorcy mają inne źródła zaopatrzenia. Węgla z USA, Kolumbii, Rosji i z Mozambiku jest coraz więcej. JSW ma szczęście, że ze względu na brak dobrych połączeń kolejowych z Mongolią do Europy nie dociera tani węgiel koksowy z tamtych kopalń odkrywkowych. Radość nie musi długo trwać. Będzie zapotrzebowanie, będą połączenia. Niedrogi i dostępny transport drogą

morską otwiera europejskie wrota dla węgla z nowych źródeł. Wtedy JSW może zbudować izbę pamięci, w której znajdą się eksponaty świadczące o jej minionej świetności. Jeżeli nie zmieni się sposób myślenia o firmie, taką izbę pamięci można zacząć budować już dziś. Później może zabraknąć pieniędzy.

ŻARGON ANALITYKÓW

Górnicy JSW narzekają, że informacje analityków są niezrozumiałe. Mimo wszystko warto się w nie wczytać. Wynika z nich, że ceny spotowe szybko spadają. Ceny spotowe 300 dolarów za tonę najlepszego węgla koksowego są już przeszłością. Warto także pogodzić się z brutalną prawdą – nawet najlepszy węgiel z JSW nie dorównuje jakością bardzo dobremu węglowi z kopalń z australijskich. Poziomy notowań zarówno spotowych, jak i benchmarkowych cen australijskich węgla nie są więc wyznacznikiem poziomów cenowych obowiązujących na rynku europejskim, wyznaczają jedynie ogólnoświatowy trend. Należy wziąć pod uwagę fakt, że benchmark na czwarty kwartał 2016 roku w wysokości 200 dolarów za tonę w portach australijskich dotyczy tylko jednego kwartału i relatywnie niewielkiego wolumenu w obrocie węglem koksowym na świecie, czyli 68 mln ton, w tym dla całej Europy to tylko ok. 13 mln ton. W czasie, kiedy drożał węgiel, stal nie drożała w tym samym tempie. Nie wzrastało także zapotrzebowanie na wyroby hutnicze. To oznacza, że wzrost cen węgla koksowego miał inne przyczyny niż zwykły wzrost zapotrzebowania przemysłu stalowego.

W Australii producenci mieli problemy wynikające z geologicznych zdarzeń i ogłoszonych z tego powodu sił wyższych. Z kolei w Chinach wprowadzono ograniczenie dni roboczych dla sektora górniczego z 330 do 276 dni, co spowodowało znaczny spadek wydobywania. Rząd chiński już odwołał decyzję o ograniczeniu czasu pracy w kopalniach węgla. Na początku węglowej hossy analitycy prognozowali, że w momencie ustąpienia zakłóceń w produkcji węgla koksowych w Chinach i Australii ceny spadną i tak się dzieje obecnie.

Przy obecnych wysokich cenach węgla koksowych wielu odbiorców wstrzymuje się z zakupami. Ci, którzy byli zmuszeni do zakupów

spotowych, zrobili to w październiku i listopadzie. Wiele hut korzysta przy tym ze zgromadzonych zapasów w niższych cenach. Indjyscy odbiorcy – którzy są jednym z czołowych importerów węgla koksowego – obecnie nie kupują tego surowca na rynku spotowym. Huty na całym świecie testują różne mieszanki w celu minimalizacji zużycia węgla koksowych. Oprócz zastosowania pyłu węglowego (PCI) testują większe zużycie rudy żelaza i złomu w wielkich piecach. Może to spowodować powrót nadpodaży węgla koksowego na rynku.

Obecnie mamy do czynienia z trendem spadkowym cen spotowych. Notowania spotowe węgla koksowego typu hard spadły w ciągu zaledwie miesiąca o blisko 50 dolarów za tonę. To spadek o 15 proc. – z poziomu 311 dolarów za tonę do poziomu 264 dolarów za tonę.

INFORMACJE DO ZAPAMIĘTANIA

Konkurenci z innych rejonów świata musieliby wyeliminować JSW, aby w 100 proc. opanować europejski rynek węgla koksowego i koksu. Najłatwiej jest zniszczyć Spółkę, która po ekstremalnie trudnym dla niej okresie staje na nogach, tylko dzięki wyrzeczeniom oraz odwadze w podejmowaniu trudnych decyzji. Dla każdej spółki, która chce przetrwać, najważniejsza jest konsekwentna, mozolna realizacja założonych planów naprawczych. Nie ma innego sposobu zagwarantowania dłuższego i zdrowego, a nie tylko chwilowego, funkcjonowania firmy.

Z czego wynikają zagrożenia dla Spółki na początku realizacji planu naprawczego? Teoretycznie sytuacja poprawia się, załoga ma coraz większe nadzieje na odczuwalną poprawę zarobków, ale w firmie jeszcze nie ma na to pieniędzy. To idealny moment, aby rozwalić Spółkę od wewnątrz. Strajki, protesty, torpedowanie decyzji zarządu – można to osiągnąć w sposób wyjątkowo łatwy. Wystarczy kilku agentów wpływu, którzy udowodnią załodze, że są pieniądze, ale pochowane, albo że pieniądze będą, tylko zarząd nie potrafi ich zdobyć. Nie ma lepszego sposobu na wykończenie konkurencyjnej spółki niż uduszenie jej rękami jej własnych pracowników. Czy to zaczyna dziać się w JSW?

ŚLAWOMIR STARZYŃSKI