

▶ ROZMOWA Z PIOTREM WIDAWSKIM, PREZESEM „IZOLACJI JAROCIN” ORAZ STOWARZYSZENIA PRODUCENTÓW PAP

■ **Panie prezesie, rozmawialiśmy ostatnio osiem lat temu. Wtedy problemem dla firmy były rozliczenia ze spadkobiercami terenu, na którym funkcjonuje zakład. Dziś przedsiębiorstwo boryka się z kolejnym ważnym problemem - nierówną konkurencją ze strony rynku rosyjskiego. Jak się przed nią bronicie?**

Firma działa na konkurencyjnym rynku praktycznie od zawsze. Funkcjonujemy jako jedno z dziesięciu przedsiębiorstw, które działa na polskim rynku i zajmuje się produkcją papy. Nie jesteśmy firmą największą ani najmniejszą w tej grupie. Wydawało się, że nasza sytuacja jest stosunkowo ustabilizowana i nic wielkiego nie może się wydarzyć. Okazało się, że może. Są to konsekwencje naszego funkcjonowania w Unii Europejskiej. (...) Rosyjska kompania „Technonikol”, posiadająca w Rosji kilkanaście fabryk, postanowiła wykorzystać swoją pozycję do tego, żeby eksportować swoje wyroby na tereny przygranicznych krajów unii. (...)

■ **Dlaczego wyroby z Rosji stały się dla was tak poważnym problemem?**

Bo Rosja rządzi się swoimi prawami. Nie mamy problemu z papami importowanymi z Czech, Słowacji, Niemiec, Szwecji, Hiszpanii, Włoch itd. Wszystkie są produkowane według tych samych zasad, które obowiązują w UE. Rosjan te zasady nie obowiązują. Mogą dostarczać swoje papy na teren Polski i nie płacą żadnego cła. My, próbując sprzedać do Rosji, musimy zapłacić 15% cła. Podstawowym problemem jest jednak różnica w koszcie surowca. Najdroższym przy produkcji papy jest asfalt. W Polsce i innych krajach UE obciążony jest różnymi podatkami, akcyzą itp. i kosztuje dwa razy tyle, co w Rosji. Z tego, że asfalt jest o połowę tańszy w Rosji, niestety, nie możemy skorzystać, bo Rosjanie nie pozwalają go kupić - trzeba zapłacić cło wywozowe, które dochodzi do 70-80% ceny asfaltu. (...) Żeby wprowadzić jakiegokolwiek mechanizm obronny, cło, kontyngenty itd., musimy przekonać Komisję Europejską, że to szkodzi przemysłowi unijnemu. A to jest czasochłonny i kosztowny proces.

■ **Jesteście w stanie utrzymać firmę, zanim Komisja Europejska ewentualnie uzna wasze argumenty i zażądała?**

W ramach Stowarzyszenia Producentów Pap koordynujemy swoje działania, wymieniamy się informacjami. SPP stara się zainteresować problemem ministerstwo gospodarki, nadzór budowlany, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Branża zatrudnia może niedużo, bo ok. 1.000 osób, ale wypracowuje ok. miliarda złotych obrotów, płaci na miejscu podatki, jest więc użyteczna dla państwa. Państwo natomiast, które powinno dbać o firmy w kraju, stwierdza: - „Jesteśmy w Unii - nie się nie da zrobić”. Staramy się więc ten temat nagłośnić, zdając sobie sprawę, że wpisujemy się w szerszy problem. To nie jest tylko problem pap. Także - innych materiałów budowlanych, całej chemii, nawozów itp. Rosjanie z jednej strony chronią własny rynek, z drugiej - wchodzą tutaj jak w masło, bo nie ma żadnych barier celnych.

■ **Jest przy tym ciągle jeszcze niska świadomość, że kupując polskie produkty, wspieramy polskie firmy, dbamy o ich rozwój, o nasze zatrudnienie.**

To prawda. Różnimy się pod tym względem nie tylko od Niemców, ale nawet od Czechów, którzy też nie byli zainteresowani kupowaniem rosyjskiej papy.

Spadkobierców spłacili, teraz problemem jest papa z Rosji

Rozmowa
z PIOTREM WIDAWSKIM,
prezesem „Izolacji Jarocin”
oraz Stowarzyszenia
Producentów Pap



Doszło do tego, że Rosjanie kupili największego czeskiego producenta i do sprzedaży rosyjskiej papy na czeskim rynku wykorzystują jego sieć dystrybucji. Oczywiście produkcja pap w przejętej firmie została wstrzymana, a dwa zakłady zostały zamknięte.

■ **Niepokojące jest to, że rosną udziały Rosjan w polskim rynku. Nie obawia się pan, że problem czeski dotknie również „Izolacji” lub innych zakładów należących do SPP?**

SPP grupuje 7 z 10 firm. Reprezentujemy więc ok. 80% potencjału rynkowego, jeżeli chodzi o sprzedaż. Faktem jest, że - jeżeli ten rynek potraktujemy jako tort - co roku coraz większy kawałek wykrawają dla siebie Rosjanie. Nie zdominowali go jeszcze. To nie jest tak, że nie mamy nic do powiedzenia. Ciężko powiedzieć, czy w wyniku tylko działań Rosjan, czy ogólnego osłabienia koniunktury rynkowej - w bieżącym roku w firmie spadły obroty, spadły też zyski. Nie jest to sytuacja wyjątkowa, ale mogą to być pierwsze efekty ekspansji ze strony Rosjan. Swoimi działaniami spowodowali duże zamieszanie na rynku.

■ **Dużo czasu zajęło firmie wspomniane wcześniej ułożenie się ze spadkobiercami. Było ich dziewięciu, ponadto nie wszyscy mieli jednakowe żądania...**

To prawda. Nie było łatwo. Z siedmiorgiem z nich udało się po kilkuletniej batalii podpisać porozumienie jeszcze w 2007 roku. Rozliczenie z dwojgiem pozostałych utknęło w sądach na kolejne 8 lat. Ostatnie postępowanie było na początku tego roku. Zakończyło 17-letni okres - tyle trwało od pierwszego sygnału do finalnego rozwiązania tej kwestii. (...) Spadkobiercom Alfonsa Bennicha wypłaciliśmy łącznie ponad 2,5

mln zł. Na dzień dzisiejszy jesteśmy pełnoprawnym właścicielem tego terenu. Zeszło się to z prywatyzacją firmy, z jej modernizacją, z przejściem z produkcji pap tradycyjnych na bardziej zaawansowane wyroby, które musieliśmy dostarczać na rynek. Przez ostatnie kilkanaście lat wszystko, co zarabialiśmy, wkładaliśmy w wykup nieruchomości albo w maszyny i urządzenia, bo na nic innego już nie wystarczało.

■ **Ile osób zatrudnia obecnie „Izolacja”?**

Między 65 a 70 osób, w tym tylko kilku pracowników sezonowych mamy zatrudnionych na umowy na czas określony. Jeżeli chodzi o rynek jarociński, jesteśmy chyba jedną z niewielu firm, która przeszła z poprzedniego systemu politycznego do dzisiejszej rzeczywistości obronną ręką. (...) Klienci dzisiaj potrafią wycisnąć wartość pieniądza w czasie - wolą włożyć więcej na „dzień dobry”, kupić troszkę droższy wyrób, który będzie trwałszy i który w czasie nie będzie tyle kosztował.

■ **Zmodernizowany został cały zakład, łącznie z kotłownią. Modernizacja pociągnęła za sobą zwolnienia?**

Na pewno zmieniła się struktura zatrudnienia. Kiedy zacząłem tu pracować, w dziale marketingu, dział sprzedaży składał się z pani kierownik i dwóch pracowników, bo sprzedaż nie była problemem. Stały kolejki za towarem, klienci przyjeżdżali i płacili gotówką. Dzisiaj mniej osób zajmuje się produkcją, natomiast dział sprzedaży mamy rozbudowany do 15 osób. To jest obraz czasów, w których żyjemy. Dzisiaj wyprodukowanie towaru, zdobycie surowca nie jest żadnym problemem - kiedyś nie było to proste. Natomiast sprzedaż wyrobu

wymaga dużo pracy i odpowiednich umiejętności. To wymusiło rozbudowę działu, który stanowi obecnie prawie 1/4 pracowników.

■ **Jak zmienił się profil produkcji?**

Jeszcze pod koniec lat 90-tych produkowaliśmy trzy, może pięć rodzajów pap. Głównie były to papy na tekturze, papa nawierzchniowa, podkładowa, izolacyjna. Ponieważ popyt na te wyroby był wprost nieograniczony, zmiana tego asortymentu nie miała

ekonomicznego uzasadnienia. To był samograj. Później rynek otworzył się na papy z importu - papy zgrzewalne, które okazały się bardzo przyjazne dla dekarzy. (...) Teraz produkujemy w firmie ok. 50 rodzajów papy. Różnią się grubością, rodzajem osnowy, wytrzymałością, trwałością, giętkością. (...) Mają takie same certyfikaty jak te produkowane w innych krajach Unii Europejskiej.

■ **Gdzie trafia jarocińska papa?**

Głównym i podstawowym rynkiem, na którym sprzedajemy, jest rynek polski. Obsługujemy kilkaset hurtowni materiałów budowlanych, firm budowlanych i dekarzy, współpracujemy z sieciami marketów. Niewielką część produkcji udaje nam się wyeksportować - na rynki zachodniej Europy: Niemiec, Holandii, Wielkiej Brytanii, do Skandynawii, trochę do krajów nadbałtyckich Litwy, Łotwy, Estonii. Na pewno będziemy musieli bardziej otworzyć się na eksport.

■ **Wkrótce firma będzie obchodzić 90-lecie działalności. Co przez 10 najbliższych lat może lub powinno się zdarzyć w „Izolacji”?**

Będziemy dalej się rozwijać, dostosowując asortyment produkowanych wyrobów do zmieniających się potrzeb klientów. W planach jest również konsolidacja z siostrzaną firmą należącą do właścicieli większościowego pakietu akcji. Taki jest trend na rynku, bo „duży” może więcej. Będziemy działać jako firma dwuzakładowa, najprawdopodobniej pod brandem „Izolacji”. Na pewno będziemy mieć jeszcze nowocześniejszy i rozszerzony asortyment wyrobów - o papy do zastosowań drogowych, głównie mostowych. Będziemy obecni na rynkach UE.

(...) Mam nadzieję, że do tego czasu zostanie rozwiązana kwestia rosyjskiej konkurencji w taki sposób, że Rosjanie, oczywiście, będą mieli dostęp do rynku, ale będzie to ograniczone do określonego kontyngentu ilościowego lub zostanie wprowadzony mechanizm ochronny wyrównujący szanse w postaci cła na import pap z Rosji. Lub - na zasadzie wzajemności - Rosja zniesie swoje bariery celne.

Rozmawiała
ANNA KOPRAS-FIJOŁEK

OGŁOSZENIE

AGROMARSZ

JESIENNE TARGI ROLNO-OGRODNICZE

**PRZYJAZNA ENERGIA
W DOMU I ZAGRODZIE**

Wielkopolskie Dni Energii 2015

Wykłady, konsultacje, porady

Materiały budowlane i urządzenia grzewcze

Sprzęt rolniczy i środki do produkcji

Kiermasz ogrodniczy

Dzień Otwarty Zespołu Szkół Przyrodniczo-Politechnicznych CKU

4 października 2015r. Marszewo k. Pleszewa godz. 9.00 – 16.00