

Rynek inaczej buduje ceny niż producenci

Z Andrzejem Balcerkiem, prezesem zarządu Góraždze Cement SA, przewodniczącym Stowarzyszenia Producentów Cementu rozmawia Anna Biedrzycka



– Jedną z konsekwencji boomu gospodarczego w Polsce jest ogromny wzrost popytu na cement, którego nie są w stanie zaspokoić krajowi wytwórcy, nawet mimo skokowego wzrostu produkcji – w pierwszym półroczu 2007 r. produkcja cementu w Polsce zwiększyła się o 42,6% w stosunku do tego samego okresu 2006 r. Cementownie limitują sprzedaż, w czym niektórzy dopatrują się zmywy cenowej. Czy rzeczywiście producenci korzystając z wyjątkowej hossy kontrolują podaż cementu i jego ceny?

– Jestem zdumiony takimi opiniami, szczególnie gdy formułują je fachowcy. Np. były minister budownictwa Andrzej Aumiller stwierdził w jednym z wywiadów, że cement kosztuje 700 zł za tonę, podczas gdy np. w Górażdże cena ta wynosi średnio 210 zł. Ceny cementu w Polsce kształtują się na zasadach wolnorynkowych, a cementownie konkurują między sobą. Poza tym granice dla tego produktu są od bardzo dawna otwarte, dlatego nawet nieznaczna nierówność cenowa spowodowałaby napływ cementu z importu, co przecież nie ma miejsca. Mogę z pełnym przekonaniem powiedzieć, że ceny nie tylko nie rosną, ale od lat mają tendencję spadkową. Przez ostatnie lata polski przemysł cementowy notował nadwyżkę

produkcji, ponieważ przy zdolności produkcyjnej na poziomie ok. 18 mln t rocznie, od 2000 r. konsumpcja oscylowała w granicach 11,5–11,8 mln t. To właśnie powodowało, że ceny malały, a średnioroczna cena dla całej branży wynosiła 180–200 zł/t; niewielkie wahania cen wynikały głównie z sezonowości sprzedaży.

W Górażdże od lat stosujemy tylko jedną podwyżkę cen cementu, która jest wprowadzana w I kwartale roku i wynika ze wzrostu cen energii i transportu.

– Co wpływa na cenę cementu?

– Należy pamiętać, że cement nie jest jednolitym produktem. W Górażdże Cement SA produkujemy 11 rodzajów cementów, a różnice występują także w obrębie poszczególnych klas. Podstawowy podział obejmuje cement luzem i workowany. Dominuje sprzedaż luzem, np. w naszej spółce od wielu lat ok. 70% produkcji jest sprzedawane luzem, a udział cementu workowanego w całości sprzedaży ma tendencję malejącą. Jest on używany przede wszystkim na małych budowach, gdzie produkuje się beton w warunkach polowych oraz jako dodatek do zapraw, a i te są wypierane przez gotowe zaprawy. Spodziewam się, że sprzedaż cementu workowanego z czasem ustabilizuje się na poziomie 10%, taki bowiem wskaźnik notuje się w krajach Europy Zachodniej, zbliżają się do niego również Czesi. W Polsce rośnie sprzedaż elementów prefabrykowanych, kostki brukowej, dachówki, klejów i suchych zapraw, a więc produktów wytwarzanych z cementu luzem. Jakże ma to zna-

czenie w kontekście kształtowania cen? Otóż cement luzem niemal w 100% dostarczamy bezpośrednio do końcowych odbiorców. Cena ustalana jest pomiędzy nami a klientami. Rozpiętość cen waha się od 170 do 220 zł/t. Najwyższą cenę osiąga cement w klasie CEM I 52,5R o wysokiej wytrzymałości wczesnej i 95-procentowej zawartości klinkieru, wykorzystywany m.in. do produkcji dachówki i bardzo cienkich prefabrykatów. Cementy hutnicze sprzedawane są w cenie 170–180 zł/t. Zawierają żużel wielkopiecowy, który sprowadzamy z Huty Katowice.

Cena cementu workowanego jest wyższa, pomimo że koszt transportu jest porównywalny, a nawet niższy, gdyż przewóz cementu luzem może odbywać się tylko w zamkniętych cementowozach i cementowagonach, podczas gdy cement workowany można transportować każdą ciężarówką, wagonem, a także wykorzystywać tzw. transporty powrotne. Dochodzą jednak koszty magazynowania i dodatkowego przeładunku, stąd cena cementu workowanego wynosi średnio 340–350 zł/t. Ani Góraždże, ani inni producenci cementu nie posiadają własnych sieci sprzedaży cementu workowanego. Trafia on do końcowego klienta przez pośredników, którymi są np. centrale materiałów budowlanych, sieci handlowe, jak OBI, Castorama czy Polskie Składy Budowlane.

– Powróć jednak do pytania, czy producenci kontrolują rynek, czy miała miejsce zмова cenowa?

– W grudniu 2006 r. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wszczął postępowanie

nie w przemyśle cementowym. Aktualnie jest ono w toku, ale już teraz Urząd zapowiada, że nałoży na branżę sankcje. Odnoszę się z szacunkiem do wszystkich jego decyzji, jednak uzasadnienie na pewno będzie przedmiotem dyskusji. Prawo antymonopolowe jest bardzo restrykcyjne: grzywny grożą za utworzenie kartelu, usiłowanie jego zawiązania, a także zbieranie informacji rynkowych. Jest prawdopodobne, że mogliśmy naruszyć elementy tego prawa. Jeśli jednak nawet miała miejsce wymiana informacji, to nie wpłynęła ona na wzrost cen cementu, gdyż te, jak już powiedziałem, są kształtowane według reguł gry rynkowej.

Zrozumienie tych kwestii wymaga nakreślenia tła historycznego. Jeszcze kilkanaście lat temu polski przemysł cementowy funkcjonował w warunkach gospodarki planowej. Dane dotyczące m.in. kosztów i wielkości produkcji, cen produktów były gromadzone w jednym miejscu, tj. w Zjednoczeniu Producentów Cementu, które zarządzało tym przemysłem. Na bazie Zjednoczenia w 1990 r. powstało Stowarzyszenie Producentów Cementu (SPC), dyrektor Zjednoczenia był pierwszym dyrektorem Biura SPC. W zasadzie więc ten sam zespół osób wprowadzał przemysł cementowy w realia gospodarki wolnorynkowej, zaś Stowarzyszenie gromadziło tego samego rodzaju dane, co wcześniej Zjednoczenie.

W 2002 r. przejrzelismy te statystyki i powiedzieliśmy dość, zaprzestaliśmy zbierania informacji rynkowych. Być może UOKiK uzna, że za wolno się z tego wycofaliśmy. Przechodzenie od gospodarki centralnie sterowanej do wolnorynkowej było jednak procesem długotrwałym.

Trudno dyskutować o postępowaniu wszczętym przez UOKiK – kontrolowanie podmiotów gospodarczych leży w jego obowiązkach i jeśli będą powody do ukarania przemysłu cementowego, to orzeczenie trzeba przyjąć z respektem. Ważne jest natomiast sprostowanie błędnej informacji, jakoby w ostatnich latach ceny cementu rosły. Rynek inaczej buduje ceny niż producenci, co wyjaśniłem mówiąc o czynnikach wpływających na cenę cementu. Teza o zmianie cenowej, w wyniku której cement jest drogi, jest nieprawdziwa i stanowczo sprzeciwiam się takiemu stawianiu sprawy. Nieadekwatne do sytuacji jest też używanie pojęcia „reglamentacja sprzedaży”, które często pojawia się w prasie.

– Jakże określenie byłoby odpowiednie?

– Właściwa organizacja odbioru. Kupujący zamawia zwykle więcej niż potrzebuje, to zwyczajna praktyka negocjacyjna. Nazywam to teoretycznym popytem. Moim zadaniem jest zbliżyć się do rzeczywistego popytu i odczuwam dużą satysfakcję, gdy klient stwierdza, że jego fabryka nie miała nawet godziny przestoju. W tym roku otrzymałem wiele takich sygnałów, co oznacza, że wynegocjowaliśmy właściwą ilość. Klienci przyzwyczaili się do tego, że mogli przyjechać o każdej porze i otrzymywali towar od ręki,

ponieważ nasze silosy były pełne, a odbiorców brakowało. Dziś klient nie odbiera towaru w całości od razu, ale określone ilości np. co kilka dni. Staramy się, aby załadunek odbywał się systematycznie. Nasi pracownicy wykonują setki telefonów, ustalając te kwestie. Nie byłoby to możliwe bez rozbudowanego systemu komputerowego, analizy danych itp. Nie wyobrażam sobie sytuacji, w której klienci stoją w kilometrowej kolejce, w upale lub deszczu, bez warunków do odpoczynku. Ilekroć w drodze do pracy widziałem kolejkę aut przed bramą cementowni, to pierwszy telefon wykonywałem do dyrektora sprzedaży – dlaczego samochody tam stoją, po co? W dobrze zorganizowanym handlu planowanie jest konieczne. Mercedes też nie odbiera się w dniu zakupu, ale dwa miesiące później, bo to nie jest towar, który leży na półce, jak cukier. Cement chwilowo jest w takiej sytuacji, że trzeba uzgodnić termin odbioru. I to wszystko, tu nie dzieje się nic szczególnie niepokojącego. Sprzedajmy rekordowe ilości cementu, co jest możliwe, gdy tylko rozłoży się to w czasie.

– Czy nie można było przewidzieć wzrostu zapotrzebowania na cement, skoro aplikujemy o duże środki z funduszy unijnych, szeroko znane są projekty budowy autostrad, szybkiej kolei, a infrastruktura bodaj każdej gminy wymaga przebudowy?

– O taki stan rzeczy obwiniać można chyba tylko chimeryczny rynek. Najpierw tkwiłszy w głębokim kryzysie, a kiedy już zaczęliśmy z niego wychodzić, to sprzedaż wzrosła nie o 5%, tylko od razu o 35%. Przyznaję, że jako producenci nie byliśmy do tego przygotowani, nad czym ubolewam, gdyż popyt zostanie zaspokojony przez import, przede wszystkim z Niemiec i Czech, gdyż tylko ci sąsiadzi notują pewne nadwyżki produkcji. Import w wysokości ok. 0,5 mln t (2–3% konsumpcji) może być jednak czynnikiem hamującym wzrost cen cementu krajowego.

Tegoroczne zużycie szacujemy na 16,8–17 mln t, na mieszkańca przypada więc 350–360 kg. Jest to w dalszym ciągu jeden z najniższych wskaźników w Europie: statystyczny Niemiec zużywa ok. 500 kg, a Hiszpan, Portugalczyk, Irlandczyk – nawet ponad 1000 kg. Z analiz, które wykonywaliśmy wspólnie z Instytutem Badań nad Gospodarką Rynkową wynika, że zużycie w najbliższych 4–5 latach osiągnie poziom 23 mln t, co w przeliczeniu na mieszkańca daje nieco ponad 500 kg.

Dzisiejsze zdolności przemysłu cementowego, na poziomie 18 mln t rocznie, są za małe w stosunku do potrzeb, które w przyszłym roku prawdopodobnie jeszcze wzrosną. Ponieważ w krótkim czasie nie sposób zmodernizować pieca czy wybudować nowego młyna, deficyt cementu może wynieść 1,5–2 mln t, który trzeba będzie pokryć importem. Nowe zdolności produkcyjne pojawią się w 2009 r. W okresie najbliższych kilku lat w polskim przemyśle cementowym przewidywane są inwestycje o wartości kilkuset milionów euro.

W Cementowni Górażdże przystępujemy do rozbudowy drugiego pieca do wypału klinkieru. Dzięki tej inwestycji osiągnie on identyczną wydajność jak zmodernizowany w 2003 r., tj. 6000 t klinkieru na dobę. Do tej zwiększonej produkcji – 1,2 mln t rocznie – dostosujemy inne obiekty, np. postawimy nowy młyn do przemiału cementu; być może pojawi się również potrzeba budowy dodatkowego silosu. Jeśli rynek nadal będzie wykazywał tak dużą jak obecnie dynamikę wzrostową, to nie wykluczamy budowy całkiem nowego pieca o zdolności produkcyjnej 1 mln t klinkieru. Być może powstanie on w 2010 lub 2012 r., będzie to jeszcze przedmiotem szczegółowych analiz. Niezależnie od tych planów, strategicznym celem spółki jest zwiększenie wykorzystania energetycznego odpadów palnych, co wiąże się z budową nowych urządzeń.

– Przemysł cementowy w Polsce przysparza korzyści całej gospodarce, tworząc warunki do rozwoju budownictwa drogowego, infrastrukturalnego i mieszkaniowego, zarazem jednak jest – obok energetyki – największym emitentem CO₂. Przemysł ten został sprywatyzowany w latach 1990. i przeszedł gruntowną modernizację. W ostatnich latach widoczna jest tendencja do koncentracji produkcji w bardziej wydajnych zakładach. O jakie elementy należałoby uzupełnić tę podstawową charakterystykę, dającą nam obraz branży, o której rozmawiamy? Kim są główni gracze?

– Górażdże Cement jest największym producentem cementu w Polsce, z udziałem w rynku na poziomie 24%, celem jest kontrolowanie 1/4 rynku. Drugą pozycję zajmuje francuski koncern Lafarge Cement (ok. 21%). Trudno mówić o procentowym udziale w rynku betonu, gdyż jest on rozdrobniony. Sądzę, że się nie mylę oceniając jego wielkość jako zbliżoną do rynku cementowego, czyli sięgającą ok. 17 mln m³. Górażdże Beton Sp. z o.o. sprzedaje 1,7–1,8 mln m³ betonu rocznie, co daje niemal pewną pozycję lidera. Oszacowanie zużycia kruszyw jest jeszcze trudniejsze, włącznie z budownictwem drogowym może ono osiągać pułap ok. 100 mln t. Celem Górażdże Kruszywa jest sprzedaż ponad 5 mln t w 2007 r., co zaspokoi 5–6% popytu na kruszywa stosowane do produkcji betonu i prefabrykatów. Jesteśmy zatem jednym z największych, o ile nie największym ich producentem, gdyż rynek kruszyw jest bardzo rozdrobniony i w większości ma charakter lokalny.

Przemysł cementowy jest zarządzany przez międzynarodowe koncerny. Zaangażował się w ten kapitał niemiecki, francuski, meksykański, irlandzki. Mamy dostęp do najnowszych technologii, w wyniku czego polski przemysł cementowy jest najnowocześniejszy w Europie. Inwestycje realizowano później niż w Niemczech, Francji czy Anglii, a inwestorzy wyposażali zakłady w urządzenia najnowszej generacji.

Przemysł cementowy został sprywatyzowany jako jeden z pierwszych w Polsce, wraz z branżą piwowarską i sektorem bankowym.

Prywatyzację poprzedziła rzetelna analiza, na podstawie której Ministerstwo Przekształceń Własnościowych, a następnie Skarbu Państwa opracowały programy prywatyzacyjne dla poszczególnych firm, podzielonych na cztery grupy. Pierwszą tworzyły silne cementownie, które mogły być poddane prywatyzacji kapitałowej, drugą – o nieco niższym standingu finansowym – prywatyzowano w programie powszechniej prywatyzacji. Do dwóch ostatnich grup zakwalifikowano zakłady mniejsze i słabsze technologicznie – w ich przypadku dopuszczono sprzedaż przez upadłość lub sprzedaż majątku.

Góraźdże umieszczono w pierwszej grupie, sprzedaż pierwszych akcji koncernowi HeidelbergCement, który poprzez podmiot zależny CBR Baltic B.V. jest aktualnie właścicielem 100% akcji cementowni, miała miejsce w 1993 r. Rozpoczął się proces budowania nowoczesnej firmy w warunkach wolnego rynku. Właściciel zainwestował dotąd 1,2 mld zł. Poziom rocznych inwestycji wynosi ok. 100 mln zł, głównie w linie technologiczne oraz wzmocnienie pozycji na rynku, tj. centra dystrybucji dla trzech linii biznesowych – zarządzamy m.in. 50 betoniarniami i trzema kopalniami kruszyw. Wyjątkowy rozmach miały inwestycje realizowane w 1997 r. o wartości sporo ponad 200 mln zł oraz w 2003 r., kiedy właściciel zdecydował się na rozbudowę instalacji, spodziewając się boomu budowlanego w Polsce. Inwestowanie ma charakter ciągły. Obecnie przygotowujemy się do kolejnej fali dużych inwestycji. Plany zostały już szczegółowo opisane, stały się częścią strategii rozwoju całego koncernu HeidelbergCement.

– Co w przemyśle cementowym oznacza pojęcie „nowoczesny”?

– Decydujące znaczenie ma pięć wskaźników. Pierwszy z nich to udział w produkcji klinkieru metody suchej, która jest o połowę mniej energochłonna niż metoda mokra. Pod koniec lat 1980. zaledwie ok. 30% produkcji klinkieru odbywało się metodą suchą, dzisiaj – niemal 100%. Wyjątkiem jest Cementownia „Rejowiec” SA, w której ta technologia jest nieopłacalna, gdyż zakład bazuje na specyficznym surowcu, jakim jest kreda. Przy zastosowaniu metody na sucho ilość ciepła zużytego na wytworzenie klinkieru wynosi 3,2 GJ/t, jest to średni wynik dla metody suchej i taki uzyskujemy w Polsce. W metodzie mokrej ten wskaźnik przekracza 6 GJ/t, natomiast znam cementownie na Ukrainie, które wydają nawet 7 GJ/t, co znacząco podraża koszt produkcji.

Drugim wskaźnikiem jest zużycie energii elektrycznej na tonę wyprodukowanego cementu. Historycznie rzecz biorąc, średnio w Polsce wynosiło ono 120–130 kWh/t, obecnie spadło poniżej 100 kWh/t, a np. Góraźdże zużywają mniej niż 90 kWh/t.

Następnym wskaźnikiem jest wielkość emisji pyłów. Dawniej cementownie kojarzyły się z białym pyłem szlachetnie spowijającym okolice i zniszczonymi lasami. Dzisiaj jest zielono, po pracującym pełną parą zakładzie można spacerować w czarnych lakierkach.

Średnia emisja jeszcze 15 lat temu w Góraźdże, które już wtedy uchodziły za „zieloną” cementownię, utrzymywała się na poziomie 150–200 mg/Nm³. Obecne normy w Unii Europejskiej wymagają, by nie przekraczała 50 mg/Nm³, tymczasem w Góraźdże emisja wynosi 4–5 mg/Nm³.

Przemysł cementowy może pomagać innym gałęziom przemysłu w utylizacji ich odpadów, np. cięta guma, która jest odpadem w przemyśle gumowym, stanowi cenny surowiec w przemyśle cementowym. Poziom wykorzystania alternatywnych surowców energetycznych, jakimi są odpady przemysłowe i poeksploatacyjne, jest kolejnym – bardzo ważnym w kontekście programów zrównoważonego rozwoju – kryterium nowoczesności naszej branży. Stosowanie paliw alternatywnych zaczęło się w polskim przemyśle cementowym zaledwie przed pięcioma laty, ale już możemy mówić o dużych osiągnięciach. W Góraźdże uzyskamy w tym roku 30% energii cieplnej z odzysku energetycznego. Współspalamy ok. 30 tys. t zużytych opon samochodowych rocznie, a także inne przetworzone odpady, np. plastyki. Zainwestowaliśmy duże środki m.in. w bazę magazynową i zgodnie z naszą strategią w najbliższych 4–5 latach zwiększymy udział energii pochodzącej ze spalania paliw alternatywnych do 50%. W Polsce wytwarza się rocznie 120 mln t odpadów zawierających czynnik energetyczny, z czego recyklingowi poddaje się zaledwie 10–15%.

I wreszcie ostatnim elementem, który opisuje nowoczesność przemysłu cementowego, jest wskaźnik zawartości klinkieru w cemencie. Jest on najkosztowniejszym półproduktem w procesie wytwarzania cementu. Z technologicznego punktu widzenia do produkcji cementu potrzeba 95% klinkieru i 5% gipsu. Lata doświadczeń pokazują, że udział klinkieru można zmniejszać. Warunkiem jest posiadanie wysoko sprawnych instalacji i przestrzeganie ostrego reżimu technologicznego. W Góraźdże Cement wskaźnik klinkierowy oscyluje na poziomie 67%, zbliżamy się do bariery technologiczno-rynkowej, która wynosi 65%. Klinkier jest zastępowany odpadami poprzemysłowymi – popiołem lotnym z elektrowni oraz żużłem wielkopiecowym. Użycie tych półproduktów pozwala nam zaoferować szeroki asortyment cementu, od klas zawierających 95% klinkieru po takie, w których jest go 40–50%.

– W jakim stopniu te plany może pokrzyżować niedawna decyzja Komisji Europejskiej ograniczająca przydział uprawnień do emisji CO₂ dla Polski w latach 2008–2012? W marcu br. SPC ogłosiło memorandum w sprawie decyzji KE, wyrażając niepokój o dalszy rozwój gospodarczy Polski. Podobne obawy Stowarzyszenia zawarto w liście do premiera z 20 września br. Czy rozwiązano problem alokacji uprawnień?

– Niestety nie. Aby utrzymać dotychczasowe, wysokie tempo rozwoju polskiej gospodarki, niezbędne jest uzyskanie uprawnień do emisji 250–260 mln t CO₂. Polska złożyła

plan alokacji na poziomie 284 mln t, a więc uwzględniono pewną rezerwę. Jednak KE przyznała nam prawo do emisji zaledwie 208 mln t. Góraźdże Cement SA złożyło skargę na tę decyzję do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości i przekonało rząd, aby postąpił podobnie. Protokół z Kioto zakładał obniżenie emisji o 6%, zaś Polska zmniejszyła go o 30%, a zatem z nawiązką odrobiliśmy „pracę domową”. Dlaczego będąc prymusem mamy być karani?

To jednak nie jedyne rozczarowanie. Polski rząd postanowił dokonać alokacji uprawnień proporcjonalnie pomiędzy wszystkie branże, tj. bez uwzględnienia wkładu w ochronę klimatu tych sektorów, które dokonały największych działań redukcyjnych w emisyjności CO₂. Należy do nich przemysł cementowy, który w stosunku do roku bazowego 1988 obniżył jednostkową emisyjność na tonę produktu o 25%, a redukcja emisji bezwzględnej CO₂ wyniosła 34%. Proponowana przez Krajowego Administratora Systemu Handlu Uprawnieniami do Emisji (KASHUE) ok. 30-procentowa redukcja przydziału oznaczałaby, że przemysł cementowy mógłby otrzymać ilość uprawnień pozwalającą na emisję jedynie ok. 8,5 mln t CO₂ średniorocznie w okresie 2008–2012. Zakładając średni wskaźnik emisji na poziomie 0,665 CO₂/t cementu, możliwości produkcji cementu zostaną ograniczone do poziomu ok. 12,9 mln t rocznie, czyli o ponad 30% mniej niż wynosi szacowane zapotrzebowanie na cement w 2008 r.

Domagamy się opracowania nowej metodyki rozdziału, niedyskryminującej tych sektorów, które dokonały znaczących redukcji emisji CO₂, podejmując ogromny wysiłek i ponosząc ogromne nakłady na poprawę efektywności energetycznej. Przemysł cementowy odpowiednio do istniejących mocy produkcyjnych powinien otrzymać pulę uprawnień w wysokości 12,5 mln t CO₂ i dodatkowo zabezpieczenia ok. 2,8 mln t CO₂ średniorocznie na tzw. nowe uruchomienia (nowe inwestycje). W słownych deklaracjach uzyskiwaliśmy zapewnienia, że taki limit otrzymamy. Stało się inaczej, dlatego wystosowaliśmy pismo z odwołaniem do KASHUE, powiadomiliśmy również Ministerstwo Środowiska, że nie akceptujemy tego projektu.

BOT Elektrownia Bełchatów SA rocznie emituje ok. 30 mln t CO₂, czyli prawie trzy razy więcej niż cały przemysł cementowy. Trudno jednak obniżyć limity dla energetyki, bo tworzy ona potężne lobby, a poza tym są to w większości spółki państwowe. Przemysł cementowy praktycznie wyczerpał możliwości przeprowadzenia dalszych redukcji CO₂, dlatego będziemy zmuszeni kupić uprawnienia na wolnym rynku, a według szacunków tona emisji CO₂ będzie kosztowała ok. 25 euro. Uderzy to w odbiorców, gdyż cement znacznie podrożeje. Rekomendowalbyśmy indywidualnie podejście do każdej branży, ocenę jej potencjału i wpływu na gospodarkę. Zastosowanie mechaniczno-matematycznego podziału jest niesprawiedliwe i sprzeczne z zapisami dyrektywy 87/2003/WE, ponieważ



narusza równowagę w gospodarce: podmiot, który nie zainwestował, nie usprawnił technologii otrzymuje quasi-dotację.

– Przewiduje Pan możliwość wejścia na drogę sądową?

– Jeśli rząd nie wycofa się z projektu, to wystąpimy z pozwem przeciwko niemu. Oczywiście, zmniejszenie alokacji uprawnień CO₂ dla energetyki niesie poważne skutki dla gospodarki, lecz nie uciekniemy od tego. Wcześniej czy później każdy obywatel sam doświadczy skutków polityki redukcji CO₂. Wkrótce 1 kWh energii elektrycznej będzie nas kosztowała dużo więcej, podobnie litr paliwa, gdyż składnikiem emisji silnikowej jest również CO₂. Poprzez politykę minimalizowania emisji jesteśmy zmuszani do zmiany stylu życia, co będzie z korzyścią dla rozwoju ludzkości i ochrony Ziemi. Jeśli cement stanie się drogi, to również pojawi się pytanie, czym go zastąpić. Ta dyskusja powinna się toczyć, ale nie robmy wszystkiego jednocześnie. Dzisiaj mamy problem z produkcją cementu, który jest potrzebny w Polsce.

– Czy można spodziewać się, że Komisja Europejska zmieni decyzję w sprawie uprawnień emisyjnych dla Polski?

– Liczę na korzystny werdykt ETS, natomiast KE może być nieustępliwa, przede wszystkim dlatego, że polska energetyka emituje krociowo więcej CO₂ niż inne kraje europejskie, które od wielu lat inwestują w odnawialne źródła energii, np. Austria i północne Niemcy w energetykę wiatrową. Polska węglem stoi, węgiel spala i... emituje gazy cieplarniane. W przemyśle cementowym źródłem CO₂ jest kamień wapienny (CaCO₃), przy wypalaniu którego CO₂ ulatnia się, zaś Ca pozostaje jako wolne wapno. Tak przebiega proces technologiczny, tego nie sposób wyeliminować, możliwość obniżenia emisji polega na zmniejszeniu udziału klinkieru w tonie cementu. Drugim źródłem szkodliwej emisji jest spalanie węgla w celach energetycznych. Zastępujemy go odpadami palnymi, które zawierają znacznie mniej pierwiastka C. Dzięki tym działaniom obniżyliśmy do minimum wskaźnik emisji CO₂, jest on znacznie niższy od uzyskiwanego przez niemiecki czy francuski przemysł cementowy.

– Jedną z możliwości szerokiego zastosowania cementu jest budowa dróg z betonu cementowego. Technologia betonowa od kilkudziesięciu lat jest stosowana w Europie Zachodniej, m.in. w Belgii i na Wyspach Brytyjskich. Nawierzchnie z mieszanek betonu cementowego są powszechne w USA (62%), przy jednocześnie małym udziale nawierzchni asfaltowych (16%). W Polsce technologia betonowa jest wciąż niedoceniana. W ostatnich 10 latach wybudowano zaledwie ok. 100 km gminnych dróg o nawierzchni betonowej, w tym najdłuższą w powiecie strzeleckim na Opolszczyźnie, tj. 5-kilometrowy odcinek drogi, wykonany w całości z betonu dostarczanego przez Górażdże Beton. Dlaczego polski rynek nie sięga po te sprawdzone rozwiązania materiałowo-technologiczne?

– Budowanie dróg asfaltowych uznano za tańsze, ponieważ w pewnym okresie beton w Polsce był droższy niż asfalt. Jednak droga asfaltowa, zwłaszcza źle wykonana, a nie widziałem dobrze wykonanej drogi asfaltowej, wymaga remontu po dwóch, trzech latach eksploatacji. Do tego rachunku, oprócz kosztów napraw, należy doliczyć wyższe koszty transportu, gdyż kierowcy zamiast jeździć stoją w korkach. Po 20 latach droga asfaltowa wymaga kapitalnego remontu, czyli w praktyce położenia nowej nawierzchni, podczas gdy betonowa pozostaje w bardzo dobrym stanie, czego przykłady mamy również w Polsce. Aktualnie koszt budowy drogi betonowej jest porównywalny z kosztem drogi asfaltowej.

Już 10 lat temu SPB wskazywało na potrzebę szerokiego stosowania betonowych nawierzchni drogowych. Opieraliśmy się m.in. na wynikach badań przeprowadzonych w Niemczech i Czechach. W latach 70. zbudowano w rejonie Brna 30-kilometrową drogę betonową i przez kolejne lata porównywano koszt jej utrzymania z podobnej długości odcinkiem drogi asfaltowej. Wnioski jednoznacznie przemawiały na korzyść rozwiązań betonowych.

Obecnie zmieniło się podejście do budowy dróg betonowych w Polsce. O tej technologii pozytywnie wypowiada się Instytut Badawczy Dróg i Mostów, z którym Stowarzysze-

nie wydało wiele katalogów norm dla nawierzchni sztywnej. Poprawiły się kontakty Stowarzyszenia z administracją państwową, np. Ministerstwo Transportu wyraziło zainteresowanie prognozami rozwoju przemysłu cementowego w kontekście zagwarantowania surowców do produkcji betonu i budowy dróg.

– 15 września 2007 r. cementownia Górażdże świętowała 30-lecie istnienia. Co dla Pana, od lat związanego z firmą, jest źródłem największej satysfakcji, może nawet osobistej dumy?

– Zawsze twierdziłem, że najtrudniej jest pozyskać dobrych pracowników. Mam szczęście pracować w świetnym zespole, który nie tylko realizuje założenia, ale czerpie z tego satysfakcję, a kiedy praca jest źródłem satysfakcji, to działa się efektywniej. W naszym zakładzie nigdy nie było ekstraspecjalistów z zewnątrz. W swym zasadniczym procencie załoga rozwijała się wraz z firmą i to jest jedna z największych wartości. Dzisiaj pracownicy Górażdże podejmują się realizacji najtrudniejszych projektów, robią międzynarodowe kariery, np. szefową systemu SAP w HeidelbergCement Europa jest nasza specjalistka Izabela Gebauer, mój były zastępca ds. technicznych Ernest Jelito buduje potężne piece cementowe w Chinach, Indiach, Turcji, Afryce, zaś zastępca ds. betonów Roman Kempe wznosi pośrodku kazachskiej pustyni dużą cementownię, co jest tym trudniejsze, że jej uruchomienie wymaga doprowadzenia 100 km linii energetycznej.

Rozwój zawodowy pracowników to wspinała, a rzadko doceniany efekt prywatyzacji. Na początku nasi zagraniczni partnerzy mieli nad nami przewagę, gdyż od lat funkcjonowali w gospodarce rynkowej. Okres nauki spżytkowaliśmy jednak bardzo dobrze i dzisiaj to my jesteśmy liderami. Międzynarodowe firmy chcą wykorzystywać nasze umiejętności. Polska jest dla nich przyczółkiem do ekspansji na wschód, m.in. na Ukrainę, do Kazachstanu. Pracują tam Polacy, gdyż łączy nas zbieżność kulturowa i nie ma bariery językowej. Ja zarządzam biznesem Heidelbergu na Ukrainie, rozpoczęliśmy tam pracę w 2000 r. wyłącznie z polskim zespołem. Dyrektorem technicznym jest były dyrektor techniczny Górażdże Wiesław Adamczyk, który od 1,5 roku mieszka w Krzywym Rogu. Nazwiska takich osób mógłbym wymieniać jeszcze długo.

Wyznacznikiem nowoczesnego zarządzania firmą jest inwestowanie w edukację młodych ludzi. Zawarliśmy liczne umowy o współpracy z uczelniami, m.in. z AGH, Akademią Ekonomiczną w Krakowie, Politechnikami Wrocławską i Śląską. Uruchomiliśmy specjalny projekt szkoleń dla studentów w Górażdże i innych fabrykach koncernu Heidelberg. Jeśli się sprawdzą, to proponujemy im pracę, niekoniecznie w Polsce. Przyznajemy stypendia i czekamy na ich pojawienie się po zakończeniu nauki. Dla ludzi z otwartymi umysłami jest u nas miejsce.

– Dziękuję za rozmowę.