

Samo morze nie wystarczy



Wiktor Legowicz: – *Coraz częściej skarżymy się na turystyczne biura podróży. A dobra wiadomość jest taka, że potrafimy już walczyć o swoje.*

Łukasz Bąk („Wprost”): – Jest tylko pytanie, z czego wynika ta większa liczba skarg. Moim zdaniem wcale nie z tego, że pogarsza się jakość usług, bo raczej stopniowo się polepsza poprzez rosnącą konkurencję. Chodzi raczej o to, że mamy większe wymagania, a po drugie – większą świadomość tego, że na biuro podróży też możemy się poskarżyć. Kiedyś było tak, że jechaliśmy na wymarzone wakacje, zachłysnęliśmy się tym Egiptem, Turcją, Tunezją...

Legowicz: – *...i już byliśmy szczęśliwi.*

Bąk: – Nie było ważne, czy mieliśmy hotel 2- czy 3-gwiazdkowy, czy biegali tam szcury albo karaluchy. Ważne, że zobaczyliśmy kawałek morza i mogliśmy pochwalić się tym swoim znajomym. Dzisiaj jest już inaczej. Jednocześnie wiemy, że od biur podróży możemy domagać się zwrotu pieniędzy albo przynajmniej jakiejś rekompensaty, jeśli rzeczywistość nie spełniała warunków oferty.

Do Polski na leczenie

Legowicz: – *Ciągle narzekamy na służbę zdrowia, tymczasem obcokrajowcy z miłą chęcią z niej korzystają. Lecznice prywatne zarabiają, tylko publiczne nie mogą tego robić.*

Andrzej Kublik („Gazeta Wyborcza”): – Nie mogą tego robić, więc można by było zmienić przepisy, trochę je udoskonalić. Trzeba jednak przyznać, że możliwości zmian są ograniczone. Pamiętajmy jednak, że ci obcokrajowcy, to często są Polacy, którzy na stałe mieszkają za granicą.

Legowicz: – *Wracają do Polski, żeby się leczyć.*

Kublik: – U nas mogą wyleczyć się taniej, sprawniej i lepiej. Mam też wrażenie, że Polacy traktują w niektórych sytuacjach cudzoziemców lepiej niż w swoich.

Legowicz: – *Nawet 40 procent studentów kopiuje cudze teksty przy pisaniu pracy magisterskiej, a to – ostrzegamy – grozi więzieniem.*

Kublik: – Może to są jacyś ludzie o benedyktyńskich aspiracjach, kopiści?

Legowicz: – *Nie, to są czarne owce.*

Kublik: – Ja bym w takim razie wprowadził bardzo surowe przepisy.

Polski Tiffany

TYGODNIK
ANGORA

Są największym krajowym producentem biżuterii. Współpracowali z najbardziej renomowanymi firmami jubilerskimi na świecie. Mimo to nazwę Argentum zna niewielu Polaków.

Koszelówka to niewielka mazowiecka wieś w okolicach Gąbina. Sosnowy las, piasek i całkiem spore Jezioro Zdwojskie sprawiają, że w ciepłe dni przyjeżdżają tu dla relaksu mieszkańcy pobliskiego Płocka.

Niewielu z nich jednak wie, że w Koszelówce jest takie miejsce,

miny nadal były bardzo odległe. W PRL-u władza podejrzliwie patrzyła na prywatną inicjatywę. Kiedyś jedna z kontroli skarbowych trwała aż trzy miesiące, ale niczego nie znaleźli. Jednak dla takich firm jak nasza tamte czasy miały też dobre strony. Dziś płacimy 19-procentowy podatek liniowy, a wówczas symboliczny podatek zryczałtowany, co sprawiało, że rentowność dochodziła do 50%.

W połowie lat osiemdziesiątych Stachurscy rzucili się na głęboką wodę, przedstawiając działalność z usługowej na produkcyjną.

Przenieśli siedzibę firmy do Koszelówki, zwiększyli zatrudnienie do



W ofercie firmy znajduje się 4 tys. wzorów

gdzie rocznie przerabia się tony srebra i pokaźne ilości złota.

Wysoki płot, uzbrojeni strażnicy, kraty, zamykane wewnętrzne drzwi – to wszystko zupełnie nie pasuje do sielskiego krajobrazu.

Jesteśmy w firmie Argentum, której właścicielami są Konrad i Rafał Stachurscy. Bracia to już trzecie pokolenie pracujące w jubilerskiej branży.

Wszystko zaczęło się przed wojną w Łodzi, gdy Bronisław Stachurski otworzył warsztat brązowniczy i złotniczy.

Po wojnie rodzina przeniósł się do Płocka, gdzie własny zakład rzemieślniczy prowadzili Jerzy (syn Bronisława) i jego żona Elżbieta.

– Z początku zajmowaliśmy się tylko przeróbkami – wspomina Elżbieta Stachurska. – Byliśmy znani z jakości, dlatego klientów było tak dużo, że na naprawę lub przeróbkę pierścionka obowiązywały nawet półroczne zapisy. Z czasem zwiększyliśmy zatrudnienie do 15 pracowników, ale roboty stale przybywało i ter-

200 pracowników i rozpoczęli na wielką skalę produkcję srebrnej biżuterii.

200 kg złota miesięcznie

Argentum to także duża hurtownia oraz trzy firmowe sklepy w Płocku, Warszawie i Łodzi. Jednak kilka lat temu właściciele postanowili, że nie będą rozwijać własnej sieci sprzedaży.

– Byliśmy już dużą firmą, gdy większość dzisiejszych największych marek jubilerskich dopiero otwierała swoje sieci salonów – mówi pani Elżbieta. – Dziś oni mają setki sklepów, a my skoncentrowaliśmy się na produkcji. Po prostu robimy to, na czym znamy się najlepiej.

– Gdy nasz zysk oscyluje w granicach kilkunastu procent, to marże handlowe w salonach jubilerskich potrafią dochodzić do 300% – wyjaśnia Konrad Stachurski. – Ale nas to nie stresuje. Sieci jubilerskie dużo zarabiają, ale muszą inwestować wielkie pieniądze w coraz to nowe salony, z których ogromna więk-

szość nie jest ich własnością, gdyż znajduje się na terenie galerii i centrów handlowych. Ta ciągła ucieczka do przodu może skończyć się przeinwestowaniem. Nam to raczej nie grozi.

Taka filozofia prowadzenia biznesu sprawia, że odbiorcą biżuterii Argentum nie jest indywidualny klient, lecz przede wszystkim wyspecjalizowane firmy jubilerskie. Spółka nie zdradza, z kim prowadzi interesy, ale z naszych informacji wynika, że jej wyroby przez wiele lat odbierały największe polskie sieci z Apartem i Krukiem na czele. Jednak to, co najbardziej nobilitowało Stachurskich, to współpraca z Tiffanyem, naj słynniejszą jubilerską marką świata.

– W połowie lat dziewięćdziesiątych Amerykanie szukali w całej Europie solidnego i dużego partnera, który mógłby produkować dla nich i według ich wzorów srebrną biżuterię łączoną ze złotem – wyjaśnia Konrad Stachurski. – Byli na Słowacji, w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i wybrali nas.

Zamówienie było tak duże, że firma musiała dodatkowo przyjąć kilkudziesięciu pracowników. Najlepszych wysłaliśmy na szkolenie do Nowego Jorku. Amerykanie przyjeżdżali też uczyć nas do Koszelówki.

– Tiffany’emu zawdzięczamy ogromny skok technologiczny – mówi Wojciech Malinowski, kierownik produkcji, który w Argentum pracuje już 22 lata. – Żeby sprostać ich oczekiwaniom, z ręcznej manufaktury staliśmy się firmą stosującą najnowsze technologie przy zachowaniu tej samej co dawniej wysokiej jakości. Miesięcznie robiliśmy dla Tiffany’ego po kilka tysięcy sztuk biżuterii. To bardzo dużo, zwążywszy, że niektóre wzory, zwłaszcza brzoze, były niezwykle pracochłonne.

Niestety, po pięciu latach współpraca została zakończona, gdyż nowojorska firma znalazła tańszego partnera w pozostającym pod zwierzchnictwem Stanów Zjednoczonych karaibskim Puerto Rico.

Po Tiffanyem Argentum zaczęło współpracować z kolejnym amerykańskim potentatem, jakim jest Jewelers of America.

– Robiliśmy dla nich bardzo wiele wzorów. Niektóre po 20 tys. sztuk. Wszystko w złocie – mówi z dumą Malinowski. – Miesięcznie przerabialiśmy ponad 200 kg złota. Do dziś pamiętam bransoletki zdobione 150 diamentami. Podobnie jak z Tiffanyem współpraca zakończyła się po prawie pięciu latach odejściem Amerykanów do Puerto Rico. Szefowie Jewelers of America już przeczuwali zbliżający się kryzys i gwałtownie dążyli do obniżenia kosztów.

Dziś Argentum kooperuje z kilkoma znanymi firmami zza Odry.

Sprzedaje też własne wzory do Wielkiej Brytanii, Austrii, Włoch, na Litwę i do Skandynawii.

Brylantowa drobnica

Jeszcze nie tak dawno wzór pierścionka czy kolczyków rodził się na papierze w pracowni projektanta. Dziś wszystko załatwia komputer. Wizualizacja jest równie wierna jak przysły oryginał. W ofercie spółki jest 4 tysiące wzorów. Połowa z nich to projekty własnego autorstwa, reszta jest własnością firm, dla których Argentum produkuje biżuterię.

Kolejny etap produkcji polega na przygotowaniu właściwego stopu. W przypadku złota to w zasadzie wszystkie próby od 8 do 18, w srebrze obowiązuje jedna próba – 925.

Zarówno srebro, jak i złoto przetwarzane w Koszelnówce jest... rodzimego pochodzenia, gdyż spółka kupuje je w KGHM-ie, który uzyskuje szlachetne metale z miedzi w wyniku procesu elektorafinacji.

Jednak zanim złoty granulat zamieni się w pierścionek, na każdy jego element musi być zrobiona gumowa forma.

Proces odlewania odbywa się metodą traconego wosku, która wymaga przygotowania wielu półproduktów.

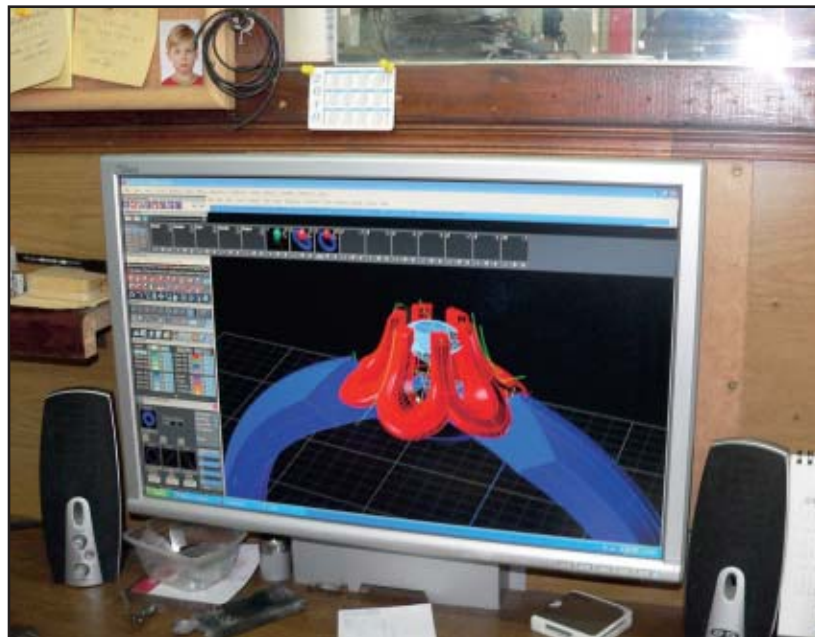
Następnie przychodzi kolej na oprawianie kamieni.

Najnowsze technologie pozwalają oprawiać kamienie nawet podczas odlewania w gumowej formie.

Potem zostaje już tylko szlifowanie, polerowanie, montowanie, wykańczanie i kontrola jakości.

To zaskakujące, ale w procesie produkcji przyjmuje się, że ubytek złota może wynieść nawet 5%, a w przypadku srebra od 5 do 10%!

– Największe ubytki pojawiają się na etapie topienia metalu – twierdzi



Dawniej projekt rodził się na kartce papieru, dziś na ekranie komputera

Wojciech Malinowski. – W dawnych czasach w firmach jubilerskich największe straty były spowodowane nieuczciwością pracowników. Nas ten problem nie dotyczy, gdyż po pierwsze, można coś wynieść i nie jest to tak opłacalny proceder, żeby warto było ryzykować stratę ciekawej i dobrze płatnej pracy. Po drugie, mamy wypracowane procedury bezpieczeństwa pozwalające tę uczciwość zweryfikować.

Od wielu lat Argentum specjalizuje się w produkcji złotej biżuterii z brylantami. Polski klient kieruje się przede wszystkim ceną, dlatego większość kupowanych brylantów to drobnica, liczona w setnych części karata. Pierścionki z brylantami wielkości kilku dziesiątych karata rzadko znajdowały nabywców, a w obecnym kryzysie – jeszcze rzadziej. W ofercie spółki są także pier-

ścionki z jednokaratowymi brylantami, ale dziś to jedynie pojedyncze sztuki robione na indywidualne zamówienie.

– Wszystkie oferowane przez nas brylanty od lat kupujemy u tego samego pośrednika z Antwerpii – zapewnia Elżbieta Stachurska. – Są to kamienie kalibrowane, selekcjonowane i tylko najwyższej jakości.

Rocznie Argentum produkuje ponad 1,2 miliona „sztukopar” srebrnej i złotej biżuterii. Ta żargonowa nazwa odnosi się zarówno do kolczyków czy obrączek, jak i pojedynczych ozdób, takich jak broszki, bransoletki czy pierścionki. Tak więc – licząc szacunkowo – to ponad półtora miliona sztuk rocznie.

– Kryzys w branży jubilerskiej jest widoczny nie tylko w Polsce, Europie, ale i na świecie – dodaje Konrad Stachurski. – Upadają nawet wielkie firmy, które istnieją na rynku od pokoleń. Ostatnio zbankrutowała jedna z najstarszych i najbardziej znanych niemieckich spółek jubilerskich, która jeszcze nie tak dawno dla obniżenia kosztów otworzyła fabrykę w Chinach.

Argentum jest dobrze znana w jubilerskim świecie. Nic dziwnego, gdyż od lat bierze udział w najważniejszych europejskich targach. Trzy razy w roku w Vicenzie (styczeń, maj, wrzesień), we Frankfurcie, Monachium oraz Gdańsku (Amberif).

– Razem z bratem jesteśmy trzecim pokoleniem jubilerów i mam nadzieję, że nie ostatnim – mówi Konrad Stachurski. – Firma cieszy się coraz większą renomą i dlatego mimo kryzysu, który panuje w całej branży, z optymizmem patrzę w przyszłość.

Ktoś, kto przedstawia pracę magisterską skopiowaną, powinien dostać wilczy bilet ze studiów.

Dług nam niestraszny

Legowicz: – *Martwimy się o nasze zadłużenia, ale nie jest tak źle, nie przekroczyło 50 procent PKB, czyli tego pierwszego prognozy. 631 miliardów złotych rząd jest winien różnym podmiotom. A wszystko dlatego, że pod koniec roku były wyższe przychody.*

Jacek Mojkowski (Polityka): – Wszystko w porządku, próg bezpieczeństwa jest zachowany i zadłużenie państwa nie przekracza jakichś stanów alarmowych. Ale fakt pozostaje faktem. Uzdrawianie finansów publicznych takiego kraju jak Polska jest po prostu koniecznością życiową. Proszę zwrócić uwagę na tych, którzy tego nie robili, czyli południe Europy. Grecja, Hiszpania, Włochy, jeszcze dorzucmy do tego i Wielką Brytanię. Przecież to są państwa, które miały stabilną gospodarkę.

Legowicz: – *Grecja na skraju przepaści... My możemy się cieszyć.*

Mojkowski: – Nasz rating finansowy, czyli ta wiarygodność finansowa i wiarygodność do pożyczania nam pieniędzy, czyli stabilność kredytowa, jest ciągle relatywnie wysoka. Niemniej jednak, jeżeli rząd i politycy odpuszczą sobie zdrowie finansów publicznych, to znajdziemy się prawdopodobnie w gronie krajów, którym się nie wierzy.

Interes na myjniach

Legowicz: – *Warto zainwestować w myjnię samochodowe. Rynek ten nie odczuł żadnego kryzysu, a w ubiegłym roku powstało aż 300 nowych myjni.*

Łukasz Bąk („Wprost”): – Rośnie liczba samochodów, a poza tym zmienia się nasza mentalność. Nie bierzemy już wiaderka i gąbeczki, nie szorujemy pod klatkę schodową, nie jedziemy nad rzekę, co też się zdarzało. Dlatego uważam, że to będzie opłacalny biznes w najbliższych latach.

(bin)

Opracowano na podstawie codziennych audycji Wiktora Legowicza w radiowej „Trójce” od 22 do 26 marca 2010 r.



Rys. Mirosław Stankiewicz



Mimo zastosowania wielu nowoczesnych technologii podstawą sukcesu jest doświadczenie i precyzja rąk pracowników

Tekst i zdjęcia:
EWA KAMIŃSKA