



PRACOWITY ROK

O nowej strategii, poszerzeniu działalności spółki i planach inwestycyjnych z Ryszardem Kędziorem, prezesem Zakładów Naprawczych Taboru Kolejowego „Mińsk Mazowiecki”, rozmawia Urszula Światłowska.

Wlutym tego roku wprowadziliście Państwo nową strategię, aby poprawić kondycję spółki. Co ona zakłada?

Przede wszystkim podjęcie działań na rzecz poprawy kondycji spółki. W 2008 r. mieliśmy przychody w granicach 120 mln zł, w 2009 r. przychody spadły do 85 mln zł. Stało się tak ponieważ w ostatnich latach (szczególnie 2008–2009) liczba przetargów też była ograniczona, więc i liczba zamówień była bardzo niska. Doprowadzono do tego, że zakłady zaczęły zwalniać pracowników, ograniczać produkcję.

Podjęliśmy decyzję, że warunkiem bezpieczeństwa i rozwoju spółki jest dywersyfikacja produkcji. Przestaliśmy się ograniczać do napraw okresowych i modernizacji elektrycznych zespołów trakcyjnych i rozszerzyliśmy naszą działalność o produkcję autobusów szynowych oraz o drugą, bardzo ważną dziedzinę, czyli remonty tramwajów. W związku z tym powołaliśmy zakład napraw, zakład mechaniczny oraz zakład budowy.

Zakład napraw jest z nich największy. Z kolei zakład budowy to nowy twór, który powstał dopiero w połowie bieżącego roku.

Trzeci z zakładów pracuje na potrzeby pozostałych dwóch i dodatkowo zajmuje się też produkcją, której do tej pory nie mieliśmy, czyli wytwarzaniem elementów stalowych poszycia pudła do tramwajów, m.in. na potrzeby Pesy.

Dlaczego zdecydowaliście się Państwo akurat na takie kroki?

Oczywiście ktoś może powiedzieć: nowy zarząd, nowe pomysły. Jednak w gruncie rzeczy to rynek wymusił na nas te zmiany. A każda firma musi się dostosować do wymagań rynku i wykorzystywać możliwości, które się pojawiają. Jeżeli tego nie robi, to traci rację bytu. Zdywersyfikowanie działalności związane jest właśnie z tendencją, którą obserwujemy nie tylko w Polsce – koniecznością modernizacji taborów.

Przewoźnicy muszą zainwestować w podniesienie jakości swoich taborów. Każdy

widzi co się dzieje w miastach – potworne korki na drogach, przez które dojazdy stają się koszmarem. Rozwiązaniem jest sieć połączeń kolejowych i tramwajowych, ale przecież nikt nie chce podróżować w niekomfortowych warunkach. Chce, by tabor był przyjazny. A nie tak jak kiedyś, gdy było brudno, szaro i niewygodnie.

Z kolei dla przewoźników duże znaczenie ma m.in. obniżenie zużycia energii. Jesteśmy „skazani” na to, by rozwijać komunikację zbiorową, bo tylko tą drogą można rozładować utrudnienia w poruszaniu się, które mocno ograniczają rozwój wielu miast. Chcemy w tym uczestniczyć.

Unowocześnianie taboru to kosztowna inwestycja

Tak, dlatego powinno postępować dwutorowo. Z jednej strony przewoźnicy powinni kupować nowe pojazdy, z drugiej – modernizować już istniejące. Ale w taki sposób, żeby unowocześniony tabor był porównywalny z nowymi pojazdami. Modernizacja jest mniej kosztowna. Na przykład koszt



Ryszard Kędzior
prezes Zakładów Naprawczych Taboru Kolejowego „Mińsk Mazowiecki”

unowocześnień najpopularniejszej w Polsce jednostki elektrycznej (której wyprodukowano 2 tys. sztuk) to mniej więcej 1/3 kosztu zakupu nowego elektrycznego zespołu trakcyjnego w podobnej klasie. Oczywiście konieczne jest kupowanie nowych jednostek, jednak nie da się tylko w ten sposób unowocześnić takiej liczby pojazdów, która jest niezbędna do zachowania ruchu szynowego w Polsce. Nie tylko ze względu na koszt tego przedsięwzięcia, ale również moce produkcyjne zakładów.

W mijającym roku braliście Państwo udział w wielu przetargach, m.in. podpisaliście umowę na dostawę dwóch szynobusów dla województwa lubuskiego. W jakich przetargach bierzecie udział obecnie?

Teraz startujemy w przetargach, które wiążą się z wykonywaniem zadań w zakresie budowy nowych autobusów szynowych. Na razie korzystając ze wsparcia technicznego naszego większościowego udziałowca, czyli Pesy, ale już we własnym zakresie wykonujemy autobus szynowy dla województwa lubuskiego. Niedawno przekazaliśmy trzeci szynobus dla Lublina, który podobnie jak poprzednie został w całości wykonany w naszych halach.

W sierpniu wygraliśmy również przetarg na dostawę pięciu sztuk jednoczynowych spalinowych autobusów szynowych dla województwa podkarpackiego. Złożyliśmy też ofertę na dostawę dwóch nowych, dwuczynowych spalinowych zespołów trakcyjnych dla województwa podlaskiego.

Przetargi, o których Pan wspomina, ogłaszane są przez samorządy. Czy to są teraz liczący się zleciennodawcy?

Tak. Samorządy stają się bardzo ważnym graczem na tym rynku. To one modernizują tabor i kupują nowe pojazdy. Kiedyś wpływy z kontraktów z samorządami stanowiły znikomą część w całościowych przychodach przedsiębiorstwa. Dziś zaczynają być znaczącą pozycją, a ten udział szybko się zwiększa. Dodatkowo współpraca z samorządami zazwyczaj układa się bardzo dobrze – zleciennodawcy są konkretni, a płatności wpływają w terminie. Dlatego chcemy, by za jakiś czas większość przychodów firmy pochodziła właśnie z kontraktów z samorządami.

Część z tych przetargów dotyczy Państwa nowej działalności.

Pierwszym naszym kontraktem związanym z nowym obszarem naszej działalności był wygrany przetarg na modernizację sześciu tramwajów dla Grudziądza. Ten kontrakt, choć może nie jest bardzo opłacalny, traktujemy jako przetarcie szlaków, nauczenie się

procedur, a także samych tramwajów – ich naprawy i modernizacji. We wrześniu sprzedaliśmy pierwsze dwa pojazdy. Kolejne dwa oddamy do 20 listopada. Ostatnie tramwaje, zgodnie z umową, skończymy do końca stycznia 2011 r. Doświadczenia zdobyte dzięki temu zleceniu pozwolą nam startować w kolejnych przetargach na modernizację tramwajów. A nasi pracownicy działu marketingu sygnalizują, że ten rynek ma duży potencjał. Wynika to z tego, że miasta, w których istnieją sieci tramwajowe, poza zakupem nowego taboru bardzo często decydują się na modernizację już istniejącego. Tym bardziej, że tramwaj po modernizacji spełnia wszystkie wymagania. Po zmianach technicznych to jest bardzo dobry produkt, który będzie mógł funkcjonować wiele lat. Poza tym, że nie jest niskopodłogowy, wszystkie inne parametry ma bardzo zbliżone do parametrów, którymi dysponują zupełnie nowe pojazdy tego typu.

Czy rozszerzenie działalności przełożyło się już na wyniki finansowe?

Tak. W tym roku, na podstawie danych z dziesięciu miesięcy, szacujemy, że przychody zamkną się w 170 mln zł. Natomiast w przyszłym roku planujemy uzyskać przychody rzędu 260–270 mln zł.

Ten wzrost jest związany z jednej strony z wprowadzeniem w życie nowej strategii, z drugiej – poprawą sytuacji na rynku. Samorządy chętnie korzystają ze wsparcia funduszy unijnych, funduszu kolejowego i to się mocno odbija na planowanych przetargach, a co za tym idzie przychodach naszej firmy.

W mijającym roku bardzo dużo wysiłku kosztowało nas utrzymanie, a potem zwiększenie poziomu produkcji. Konieczność finansowania nowych zamówień. Tak jak wszystkie zakłady produkcyjne najpierw musimy zainwestować pieniądze w produkcję, potem

OFERUJEMY:

- monitoring pojazdów szynowych
- monitoring środków komunikacji miejskiej
- system wizualizacji reklam
- systemy telewizji przemysłowej
- systemy alarmowe
- systemy kontroli dostępu
- systemy domofonowe i videodomofonowe

GWARANTUJEMY:

- doświadczenie i profesjonalizm
- usługi montażowe i serwisowe
- realizowane przez wykwalifikowaną kadrę
- najnowsze rozwiązania techniczne i nowoczesne urządzenia

ul. Sikorskiego 31
05-850 Ożarów Mazowiecki
Tel.: +48 22 862 33 42
+48 22 862 33 44
E-mail: biuro@polgard.com

POLGARD
PROFESJONALNE
SYSTEMY
ZABEZPIECZEN

www.polgard.com

Oferujemy odbieraki prądowe dla pojazdów szynowych oraz styki uziemiające dla zestawów kołowych.

STEMMANN-POLSKA Sp. z o.o.

ul. Spółdzielcza 22
55-080 Kąty Wrocławskie
tel: 071 712-10-30, fax 071 712-10-31
email: biuro@stemmann.com.pl

www.stemmann.com.pl

zrealizować zamówienie, a dopiero po jakimś czasie otrzymujemy wynagrodzenie za wykonaną pracę. A jak już podkreślałem, poprzednie lata były dla branży bardzo słabe. W związku z tym także kondycja finansowa przedsiębiorstw nie jest najlepsza. Dlatego też konieczność finansowania wzrastającej produkcji była podstawowym problemem naszej firmy. Tak naprawdę, gdyby nie te kłopoty, przychody w tym roku mogłyby być jeszcze większe. Ale i tak w stosunku do roku poprzedniego zanotowaliśmy stu procentowy wzrost i uważam, że w tych warunkach to jest maksimum tego, co można było osiągnąć.

Wzrost liczby ogłaszanych przetargów dobrze wróży na przyszłość.

Już wiemy, że są przygotowywane bardzo duże przetargi na modernizację jednostek elektrycznych dla szybkiej kolei miejskiej w Gdyni. Ta inwestycja jest związana m.in. z koniecznością unowocześnienia taboru przed Euro 2012. Przygotowany też jest przetarg na dużą ilość napraw rewizyjnych dla Przewozów Regionalnych. Przyszły rok pod względem przetargów, w których będziemy brali udział, będzie bardzo pracowity.

Start w tylu przetargach wiąże się ze zwiększeniem mocy produkcyjnych.

Niestety nasze możliwości wykonawcze są niewystarczające, by wziąć udział we wszystkich przetargach, którymi bylibyśmy zainteresowani. Zatrudniamy za mało pracowników i mamy za małe moce wykonawcze, by podolać tak wielu zleceniom. Ale ta sytuacja to efekt spadku koniunktury w latach 2008–2009. Musieliśmy się dostosować do sytuacji rynkowej. Teraz szybkie odbudowanie potencjału wykonawczego jest dosyć trudne. A ta sytuacja dotyczy nie tylko naszej firmy. Dlatego istnieje ryzyko, że nie uda się wykonać

wszystkich prac przewidzianych przez przewoźników na przyszły rok. Po prostu nie będzie wystarczających mocy produkcyjnych.

Zapewne planujecie też Państwo zwiększenie zatrudnienia.

Chcielibyśmy zatrudnić ok. 200 osób. Z przeprowadzonej przez nas symulacji wynika, że by móc wykonać w przyszłym roku wszystkie zadania, które chcemy, musimy znacząco zwiększyć zatrudnienie. Natomiast ze względu na bliskość Warszawy mamy problem z pozyskaniem pracowników. Szukamy osób z wyższym wykształceniem technicznym, mechaników, elektryków.

Zapowiedzieliście Państwo, że w związku z nowymi zamówieniami będziecie przeprowadzać nowe inwestycje. Co udało się zrealizować?

Ze względu na sytuację finansową inwestycje, zarówno realizowane w tym roku, jak i planowane na 2011 r., ograniczyliśmy do takich, które albo są niezbędne, albo charakteryzują się krótkim okresem zwrotu. Nasza podstawowa inwestycja związana jest z dostosowaniem infrastruktury zakładu do nowych zadań, szczególnie budowy nowych pojazdów. To zakończona w pierwszym kwartale bieżącego roku modernizacja nieużywanej dotąd hali „L” i przystosowanie jej do potrzeb związanych z produkcją nowych autobusów. Wartość tej inwestycji to ok. 700 tys. zł.

A jakie są plany inwestycyjne?

W najbliższych latach chcemy zbudować lakiernię, dzięki której będziemy mogli poprawić jakość naszych produktów. Przy podejmowaniu decyzji o nowej inwestycji zawsze rozważamy, czy lepiej tę działalność wykonywać samemu, czy może bardziej korzystne dla przedsiębiorstwa będzie zlecenie danej produkcji lub usługi firmie

Innowacyjne, elastyczne i niezawodne rozwiązania w zakresie mobilnej pneumatyki.

FESTO

Technika mobilna



Z ponad 50 letnim doświadczeniem w dziedzinie automatyki przemysłowej i ciągle rozwijanej ofercie rozwiązań indywidualnych, Festo jest idealnym partnerem w obszarze mobilnej automatyki. Od pojedynczych komponentów do gotowych do zainstalowania systemów – wszystko z jednego źródła.

Przykładowe aplikacje zespołu napędu drzwi posiadają wszystkie właściwości związane z bezpieczeństwem pasażera zgodne z aktualnymi normami europejskimi CEN (EN 14752) i UIC564-2 oraz co najmniej 5-letnią eksploatacją obserwowaną. Wyposażone są w certyfikowany sterownik elektroniczny komunikujący się z układem sterowania pociągu za pośrednictwem magistrali CANopen.

Moduł napędu drzwi szczytowych



Moduł napędu drzwi bocznych



Dane kontaktowe

Krzysztof Pawłowski
Tel. kom. 604 470 016
e-mail: krzysztof_pawlowski@festo.com

Jarosław Gołębiowski
Tel. kom. 604 508 885
e-mail: jaroslaw_golebiowski@festo.com

Festo Sp. z o.o.

Janki k/Warszawy
ul. Mszczonowska 7
05-090 Raszyn
festo_poland@festo.com
www.festo.pl



ZNTK Mińsk Mazowiecki

Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego „Mińsk Mazowiecki” zajmują się przeprowadzaniem przeglądów, napraw i modernizacji taboru kolejowego. Firma serwisuje i modernizuje jednostki taboru szynowego, m.in. tramwaje i szynobusy oraz elektryczne zestawy trakcyjne i podzespoły. Od tego roku spółka świadczy również usługi polegające na budowie nowych jednostek taboru szynowego.

Spółka ZNTK „Mińsk Mazowiecki” istnieje od początku lat pięćdziesiątych ubiegłego wieku. Od początku istnienia spółka sukcesywnie się rozbudowywała. W 1954 r. powstały trzy hale montażowe, a rok później wybudowano dwie hale przeznaczone na warsztaty pomocnicze, kotłownię ogrzewającą zakład, osiedle mieszkaniowe i magazyn podzespołów. Potem powstały jeszcze, m.in. lakiernia i warsztat obróbki plastycznej.

Od 2008 roku większościowym udziałowcem mińskiego przedsiębiorstwa jest PESA Bydgoszcz. Najpierw bydgoska spółka produkująca m.in. szynobusy przejęła 60% udziałów ZNTK „Mińsk Mazowiecki”. Rok później dokupiła kolejne udziały.

Do klientów mińskiej spółki należą m.in. Koleje Mazowieckie, SKM Trójmiasto, Przewozy Regionalne, PKP Cargo SA, Metro Warszawskie oraz PKP Intercity, a także samorządy terytorialne.

Jedną z najnowszych kontraktów spółki jest podpisana z władzami województwa lubuskiego w październiku br. umowa na dostawę dwóch szynobusów dwuczłonowych. Umowa warta jest 13,6 mln zł. Wcześniej spółka podpisała umowy m.in. z Kolejami Mazowieckimi na naprawę 90 pociągów elektrycznych i z Urzędem Marszałkowskim Województwa Dolnośląskiego na dostawę dziewięciu autobusów szynowych. Spółka zbuduje też dwa szynobusy dla Zielonej Góry. Wartość tego kontraktu to 16,6 mln zł.

zewnętrznej. Zwłaszcza, że inwestycja wykonywana we własnym zakresie opłacalna jest tylko wtedy, gdy albo jest integralnie związana z działalnością przedsiębiorstwa, albo gdy jest zapewniony szybki zwrot poniesionych nakładów finansowych.

Teraz badamy rynek, zbieramy oferty i szukamy możliwości finansowania tej budowy. Ta inwestycja wiąże się z kosztami rzędu 2–2,5 mln zł, dlatego też zarząd podejmie ostateczną decyzję dopiero po zbilansowaniu tego przedsięwzięcia, w pierwszym kwartale przyszłego roku.

Nie chcemy rozpocząć inwestycji nie mając zapewnionych środków na jej zakończenie. Planujemy również zakup nowych obrabiarek, szczególnie do zestawów kołowych. To są inwestycje o mniejszej wartości, ale o istotnym znaczeniu dla funkcjonowania firmy.

Wspomina Pan o dużych inwestycjach, zwiększeniu zatrudnienia. Czy nie obawia się Pan, że sytuacja na rynku znów się pogorszy?

Nasz rynek charakteryzuje się znaczącymi wahaniami koniunktury, które wpływają na kondycję przedsiębiorstw. Nie ma co ukrywać, że obecnie większość firm z naszej branży ma bardzo duże kłopoty związane z tym, że przez dwa ostatnie lata nie było pracy. Spowodowało to, że wykonywano prace z bardzo niskim pokryciem finansowym, a nawet poniżej kosztów. Z tego wynikają trudności, z którymi boryka się wiele zakładów. Dlatego, oczywiście, trzeba bardzo uważnie obserwować koniunkturę i w odpowiednim momencie zacząć wyhamowywanie wzrostu zatrudnienia, podjąć odpowiednie działania, aby nie zostać z rozbudowanym potencjałem, gdy już nie będzie co robić. Jednak, moim zdaniem, ten problem nie pojawi się ani w 2011, ani w 2012 roku. Później trzeba to będzie brać pod uwagę. Teraz trzeba się skoncentrować na poprawie kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Zwłaszcza, że w tym roku wykonaliśmy duży krok naprzód – weszliśmy do grona zakładów produkujących, a nie tylko naprawiających tabor kolejowy oraz rozpoczęliśmy działalność w zakresie modernizacji i naprawy taboru tramwajowego. Te dwie inwestycje będą procentować w przyszłości. ■

ESCHA
TSL

Touch it!
Nowy przycisk otwarcia drzwi



Nowość

PK52

- Największe pole nacisku w tym rozmiarze obudowy
- Przełączenie wyczuwalne dotykiem (skok powierzchni naciskowej)
- Sygnalizacja świetlna LED widzialna również z boku
- Odporność na środki czyszczące stosowane przy usuwaniu graffiti



Turck sp. z o.o.
ul. Wrocławska 115, 45-836
Opole tel. +48 77 443 48 00
fax +48 77 443 48 01
poland@turck.com
www.escha-tsl.com