

Wielkie maszyny na wielkie rynki

Na bardzo niszowym, specyficznym, jak również, paradoksalnie, płytkim rynku globalnym funkcjonuje Rafamet z Kuźni Raciborskiej. Notowany od 2007 r. na Giełdzie Papierów Wartościowych producent maszyn do obróbki zestawów kołowych dostarcza swe produkty za granicę i jest jedną z kilku liczących się firm działających w tej branży na świecie. Spółka posiada ponad 60-letnie doświadczenie; po II wojnie światowej przedsiębiorstwo było jedynym producentem obrabiarek kołowych dla kolejnictwa dla wszystkich państw RWPG. W szczytowym okresie firma, zatrudniając 2,5 tys. pracowników, produkowała ciężkie tokarki karuzelowe dla przemysłu hutniczego, zbrojeniowego, energetycznego i stoczniowego, kierując 90% na eksport do ZSRR. Obecnie klientami firmy z niewielkiej Kuźni Raciborskiej, leżącej na Śląsku, są największe światowe koncerny z różnych branż, ulokowane m.in. we Francji, Rosji, Chinach, USA, Brazylii, Japonii, Korei Płd., Zjednoczonych Emiratach Arabskich, krajach Maghrebu i wielu innych. Łączna produkcja w historii Rafametu to ponad 6 tys. maszyn, które funkcjonują w 55 krajach na całym świecie.

W lutym 2008 r. Rafamet podpisał umowę z firmą chińską CSR Sifang Locomotive and Rolling Stock Co. Ltd., produkującą lokomotywy. Jej przedmiotem była dostawa tokarki kołowej z napędem ciemnym UFB 125 N. Maszyna przeznaczona jest do regeneracji zestawów kołowych. Odbiór techniczny tokarki oraz szkolenia chińskich pracowników odbyły się na przełomie października i listopada 2009 r. Przez ponad tydzień 6-osobowa delegacja z Chin przebywała na terenie Rafametu i zapoznawała się z możliwościami wyprodukowanej tam tokarki.

Firma brała także udział w Międzynarodowych Targach Przemysłu Kolejowego Metro China 2009, gdzie prezentowała tokarki, służące do regeneracji zestawów kołowych. Plany ekspansji na rynku chińskim zakładają współpracę z tamtejszymi przedsiębiorstwami, które miałyby zajmować się produkcją i montażem niektórych elementów obrabiarek oraz szkoleniem obsługi tych maszyn. Chińskim partnerem Rafametu jest firma HeBei K.N.T. Technology Trading.

Michał Grobelny

Polscy eksporterzy w branży kolejowej

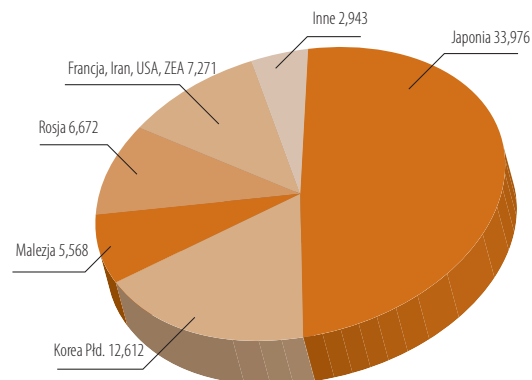
Pomimo faktu, że w Polsce koleje zagraniczne (zwłaszcza te z zachodu Europy) postrzegane są jako przewyższające pod każdym względem swe polskie odpowiedniki, to jednak rodzimy rynek może pochwalić się firmami, które sporą część własnej produkcji przeznaczają na eksport. Działają one w różnych segmentach rynku (budowa taboru, jego wyposażenie i komponenty lub też konstrukcja specjalistycznych maszyn), ale łączą je plany rozwoju poza granicami naszego kraju i upatrywanie swych szans w sprzedaży dla podmiotów niezależnych od koniunktury w Polsce.

Dla klientów na Litwie, w Bułgarii i Wenezueli Rafamet wyprodukował tokarkę karuzelową KCM 140N. Kontrakt na dostawę podobnego modelu sterowanego numerycznie (KCM 150N) do Tunezji został podpisany w czerwcu 2009 r. To trzecia maszyna wyprodukowana dla klienta z tego afrykańskiego państwa. Wartość kontraktu to ok. 700 tys. euro.

— Obecnie szeroka gama obrabiarek kolejowych stanowi ok. 50% produkcji spółki. W ostatnich trzech latach z fabryki w Kuźni Raciborskiej wysłano

ok. 50 obrabiarek do różnych odbiorców w krajach całego świata. Dane te zawierają również maszyny po remontach kapitalnych, jakie zrealizował Rafametu, które należy traktować jak pełnoprawny produkt z pełną gwarancją fabryczną – tłumaczy Maciej Michalik, wiceprezes i dyrektor handlowy spółki. – Sprzedaż zagraniczna firmy stanowi tradycyjnie 60–80% całości sprzedaży. Wśród znaczących zagranicznych rynków zbytu należy wymienić Francję, Rosję, Słowację, Czarnogórę, Czechy, USA, RPA, Maroko, Tunezję, Chiny, Emiraty Arabskie, Malezję, Iran. Najbardziej obiecujące rynki zbytu w najbliższej przyszłości to kraje azjatyckie, takie jak Chiny czy Indie – komentuje prezes Michalik.

Wartość eksportu produktów i usług Rafametu za 9 miesięcy 2009 r. (w mln zł)



Wartość przychodów Rafametu ze sprzedaży za 9 miesięcy 2009 r. wyniosła w sumie 78,724 mln zł. Większą część spółka zrealizowała na rynkach zagranicznych. W okresie trzech kwartałów 2009 r. sprzedaż na te rynki wyniosła 69,042 mln zł, co stanowi 87,7% ogółu sprzedaży. Największymi rynkami zbytu były w tym okresie rynki: japoński (49,2% ogółu sprzedaży zagranicznej), koreański (18,3%), malezyjski (8,1%) oraz rosyjski (9,7%). Spółka skierowała swoją sprzedaż również do Francji, Iranu, USA i Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Na tamtejsze rynku wartość sprzedaży wyniosła ponad 10% ogółu sprzedaży zagranicznej.

Pojazdy na wschód i zachód

Krajowy rynek staje się powoli dla bydgoskiej PESY. Producent taboru już od wielu lat współpracuje z partnerami na wschodzie i dostarcza tam pojazdy. Od niedawna pociągi skonstruowane przez spółkę jeżdżą we Włoszech, a już wkrótce tramwaje z Bydgoszczy trafią na Węgry. W perspektywie pozostaje rynek niemiecki, na który przeznaczone mają zostać nowe ezy PESY – ELFY.

Usługi na rzecz kolei naszych wschodnich sąsiadów bydgoska spółka rozpoczęła w 2000 r. Rozpoczęto wówczas realizację kontraktów dla spółek córek ukraińskich kolei państwowych (UZ) na naprawy główne wagonów wraz z modernizacją. W tym samym roku rozpoczęto wykonywanie napraw głównych RIC/WLABmee dla rosyjskiej Kolei Moskiewskiej. W 2001 r. PESA nawiązała natomiast współpracę z OAO KWSZ w Krzemieńczuku, z którą to spółką w latach 2001–2009 zbudowała ponad 300 nowych wagonów pasażerskich. Polski producent dostarczył także w 2004 r. szynobus 610M dla Kolei Południowo-Zachodniej (był to ekskluzywny szerokotorowy szynowy autobus inspekcyjny, wyposażony w skórzaną tapicerkę, cyfrowe systemy audiowizualne, salę konferencyjną oraz przedziały biurowo-sypialne z całkowicie wyposażonymi łazienkami), w latach 2004–2008 kolejne 8 jednostek 620M dla Kolei Południowej, w 2006 r. 2 podobne pojazdy dla Kolei Lwowskiej, a w okresie 2008–2009 następane 4 szynobusy 620M dla Kolei Litewskich (LG). Razem dla part-

Kontrakt PESY Bydgoszcz na wschodzie

| Firma | Zakres zamówienia | Liczba | Lata |
|----------------------------|---|--------|-----------|
| Ukraina | | | |
| Kolej Lwowska | Naprawa główna z modernizacją 910 | 96 | 2000–2008 |
| | Naprawa główna z modernizacją RIC | 3 | 2003 |
| | Autobusy szynowe 620M | 2 | 2006 |
| Kolej Południowo-Zachodnia | Naprawa główna z modernizacją 910 | 143 | 2000–2009 |
| | Naprawa główna z modernizacją RIC | 26 | 2000–2004 |
| | Naprawa główna z modernizacją Ammendorf | 11 | 2004 |
| | Autobusy szynowe 610M | 1 | 2004 |
| Kolej Południowa | Naprawa główna z modernizacją 910 | 6 | 2004 |
| | Autobusy szynowe 620M | 8 | 2004–2008 |
| OAO KWSZ Krzemieńczuk | Budowa nowych wagonów wspólnie z KWSZ | 322 | 2001–2009 |
| Litwa | | | |
| Koleje Litewskie | Naprawa główna z modernizacją | 20 | 2003–2007 |
| | Autobusy szynowe 620M | 4 | 2008–2009 |
| Rosja | | | |
| Kolej Moskiewska | Naprawa główna RIC/WLABmee | 82 | 2000–2005 |

nerów zagranicznych PESA Bydgoszcz wykonała naprawę z modernizacją 305 wagonów, naprawę główną RIC/WLABmee 82 wagonów, wspólnie z KWSZ zbudowała 322 nowe wagony oraz dostarczyła dla operatorów ukraińskich i litewskich 15 autobusów szynowych.

Kolejnym krokiem były zamówienia z rynku włoskiego na spalinowe zespoły trakcyjne „Atribo” – ATR220. Spółka podpisała kontrakty na pozyskanie tych pociągów przez regionalnych operatorów z Półwyspu Apenińskiego – Ferrovie del Sud Est (17 sztuk dostarczonych w latach 2008–2009), Ferrovie Nord Milano (2 sztuki dostarczone w 2009 r.) oraz Ferrovie Emilia Romagna (8 sztuk w 2009 r.). Zamówienia na pociągi PESY dla włoskich przewoźników nie zostały jeszcze w pełni zrealizowane – na 2010 r. zakontraktowano dostawę kolejnych 10 sztuk. Razem z nimi liczba polskich pojazdów jeżdżących po włoskich torach zwiększy się zatem do 37 sztuk. PESA poszukuje dalszych rynków zbytu dla swoich ATR220 – zainteresowanie nimi wyraziły już koleje słoweńskie. Trafiają one także na szlaki w woj. zachodniopomorskim, gdzie przyjedzie 10 „Atribo” (w Polsce oznaczonych symbolem 219M).

Szynobus inspekcyjny 610M produkcji bydgoskiej PESY dla ukraińskiej Kolei Południowo-Zachodniej



■ Zestawienie kontraktów PESY Bydgoszcz na produkcję ATR220 wg poszczególnych klientów dla podmiotów włoskich

| Klient | Dostarczone w 2008 r. | Dostarczone w 2009 r. | Zakontraktowane w 2010 r. | Łączna liczba sztuk w kontraktach |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| Ferrovie Emilia Romagna | - | 8 | 4 | 12 |
| Ferrovie Nord Milano | - | 2 | 0 | 2 |
| Ferrovie del Sud Est | 9 | 8 | 6 | 23 |
| Razem | 9 | 18 | 10 | 37 |



fot.: PESA Bydgoszcz

Wnętrze 610 M

W połowie zeszłego roku bydgoska PESA wygrała także w przetargu na dostawę 9 tramwajów, rozpisany przez segedyńskie zakłady komunikacyjne Szegedi Közlekedési Társaság (SZKV) oraz samorząd miasta Segedyna. O zamówienie starało się także czeskie konsorcjum Inekon. Oferta polskiego producenta, warta 16 mln euro, okazała się lepsza w porównaniu z propozycją Czechów – 20,6 mln euro. Dostawca zobowiązał się dostarczyć prototyp w ciągu 24 tygodni, a cały kontrakt ma zostać zrealizowany w ciągu dwóch lat. Zamówione przez Segedyn 5-członowe niskopodłogowe tramwaje przegubowe będą mierzyć 30,1 m długości i zdolne będą przewieźć 210 pasażerów. Swoje pojazdy dla Węgier PESA ochrzciła przydomkiem „Czardasz”. W procedurze aż 11 firm zakupiło dokumentację przetargową, zgłosiło się 4 chętnych, ale tylko 2 oferty dopuszczono do dalszych etapów. W dokumentacji postawiono m.in. warunek, aby oferent przedstawił swą cenę w euro, ze względu na spore wahania kursu forinta.

Kierownictwo PESY wskazuje na konieczność uniezależnienia się firmy od zamówień napływających wyłącznie z polskiego rynku. W momencie ograniczenia lub zakończenia pomocy finansowej z UE, liczba zamówień z pewnością się zmniejszy. Wówczas trzeba będzie korzystać z doświadczenia nabytego podczas realizacji kontraktów w różnych krajach europejskich. – Rynki obiecujące dla PESY w najbliższych latach to: włoski, słowacki, czeski, serbski, niemiecki oraz ukraiński i litewski, być może także rynki innych państw nadbałtyckich. Mamy nadzieję, że w przyszłości także rosyjski – wylicza Jerzy Berg, członek zarządu PESY Bydgoszcz, dyrektor marketingu i rozwoju spółki.

W dalszej perspektywie pozostaje produkcja eozów z myślą o eksporcie na zachód Europy. – Planowany wjazd ELF-ów na rynki włoski i niemiecki będzie kolejnym etapem po uzyskaniu homologacji tego typu pojazdów na rynku polskim – informuje Jerzy Berg.

Fotele na rynki zagraniczne

Wśród polskich firm, które produkują na potrzeby zagranicznych odbiorców, znajdują się także spółki specjalizujące się w dostawach wyposażenia



fot.: Michał Grobelny



fot.: Michał Grobelny

używanego przy konstrukcji taboru kolejowego. Jedną z nich jest S.Z.T.K. TAPS Maciej Kowalski, która od 20 lat projektuje i produkuje fotele dla polskiego i zagranicznego sektora kolejowego. Spółka dostarcza także fotele do wagonów przedziałowych, bezprzedziałowych, a także kanapy do wagonów sypialnych oraz wandaloodporne fotele do metra. Firma posiada świadectwa certyfikowanego dostawcy foteli, wydane m.in. przez zagranicznych czołowych producentów taboru i przewoźników: Alstom, Bombardier Transportation Norway, NSB AS, DB AG, SJ AB i EuroMaint Rail AB.

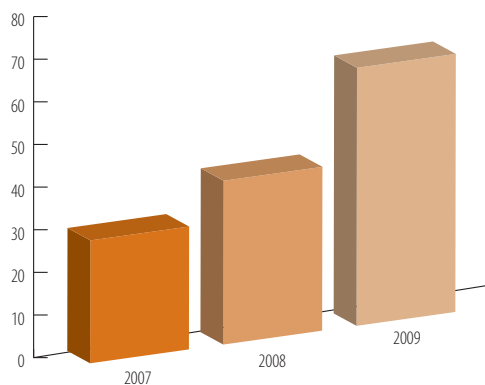
– Oprócz działalności na krajowym rynku kolejowym firma koncentrowała się na pozyskiwaniu i realizowaniu kontraktów na rynkach:

rosyjskim, niemieckim, norweskim i szwedzkim – informuje Krzysztof Kędzior, dyrektor marketingu firmy. W 2009 r. S.Z.T.K. TAPS po raz pierwszy sprzedał więcej na rynki zagraniczne niż dla krajowych klientów – 63-procentowy udział w sprzedaży stanowiły zamówienia napływające spoza granic naszego kraju.

– Wśród wielu zrealizowanych kontraktów i tych będących przedmiotem zamówień na lata przyszłe należy wymienić: dostawy 10 500 zmodernizowanych foteli do pociągów X2000 (SJ) realizowane w latach 2004–2008; dostawy 8 100 foteli dla DB Regio AG w latach 2007–2009 oraz dostawy 3 300 nowych foteli realizowane aktualnie dla NSB AS. Niedawno podpisana została umowa na 6 600 nowych foteli dla SJ AB i 9 000 foteli dla DB AG, a także kontrakt na dostawy w latach 2012–2013 6 000 nowych foteli dla Stadler Rail AG – wylicza dyrektor Kędzior.

ATR220 montowane w Bydgoszczy dla włoskich klientów

■ Udział procentowy eksportu w sprzedaży S.Z.T.K. TAPS Maciej Kowalski w latach 2007–2009



Powyższe przykłady kilku polskich firm kolejowych (a jest ich o wiele więcej), zajmujących się eksportem, pokazują, jakie korzyści daje pojmowanie rynku nie tylko w kategoriach jednego państwa. Ich przedstawiciele podkreślają, że jedynie aktywne poszukiwanie nowych klientów i nowych miejsc zbytu umożliwia budowanie silnych podstaw rozwoju przedsiębiorstw oraz pozwala na realizację strategii dywersyfikacji produktowej. Nasz rynek, zdominowany przez kilka dużych, państwowych podmiotów, mimo że jest stosunkowo duży, nie zawsze jest w stanie zapewnić sobie pewne źródło zamówień. Dla podmiotów dysponujących odpowiednią technologią, jedynym rozwiązaniem wydaje się być tutaj konkurowanie za granicą.