

AutomotiveSuppliers.pl

review

ISSN 1899-4369

Nr 2(12)/2011 kwiecień - czerwiec



Przejęcia nie omijają Polski (cd.)

W NUMERZE:

- Centra R&D (cz. 4)
- Wynagrodzenia w motoryzacji nadal rosną
- Moto Idea 2011 - dokąd zmierza branża
- Baza dostawców motoryzacyjnych



Faurecia Excellence System

Zapraszamy do zapoznania się z maszynami na targach **MACHTOOL Poznań** w dniach 14-17 CZERWCA 2011

(INNOWACJA) ^M

W tym roku Mazak wprowadza na rynek całkowicie nową linię maszyn.

Nasza misja? Podnieść wydajność Twojej produkcji na całkowicie nowy poziom.

Wysokowydajne obrabiarki, zaprojektowane dla najwyższej ergonomii, ekologii i produktywności, z jakością i wszechstronnym wsparciem, właściwymi dla marki Mazak.

Rezultat? Znaczący wzrost wydajności Twojej produkcji.

NAJNOWSZE MASZYNY MAZAK



Mazak

Your Partner for Innovation

www.mazak.com.pl

Otwarcie rynków pracy bez wpływu na branżę

Z początkiem maja zniknęły ostatnie ograniczenia na takich rynkach pracy jak Niemcy i Austria. Pracodawcy zza Odry już kilka miesięcy temu rozpoczęli „łowy” na pracowników z Polski. Czy to nowe wyzwanie dla sektora motoryzacyjnego?

Wydaje się, że większość pracodawców z tej branży nie powinno mieć powodów do obaw.

W porównaniu do sytuacji, jaka miała miejsce po przestąpieniu do Unii Europejskiej, obecna migracja będzie zdecydowanie mniejsza. Koszty utrzymania w Niemczech czy Austrii są na tyle wysokie, że nie powinno to wpłynąć na ograniczenie w dostępność pracowników produkcyjnych w polskiej motoryzacji.

Należy jednak liczyć się z tym, że część wykwalifikowanych i doświadczonych specjalistów będzie szukało pracy za Odrą. Szczególnie poszukiwani są informatycy oraz inżynierowie. Dlatego jest wysoce prawdopodobne, że pracodawców w naszym kraju, w tym w sektorze motoryzacyjnym, czeka dalszy wzrost presji na podnoszenie wynagrodzeń, tym razem aby zatrzymać specjalistów. Przynajmniej w pewnej części.



Rafał Orłowski

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Orłowski', written in a cursive style.

Redaktor Naczelny

Wydawca:

AutomotiveSuppliers.pl s.c.

ul. Staniewicka 14, 03-310 Warszawa

Tel. 22 435-88-22

Faks 22 435-88-23

e-mail: review@automotivesuppliers.pl

www.automotivesuppliers.pl

Redakcja:

Redaktor Naczelny: **Rafał Orłowski**

tel: **666 863 863**

e-mail: orlowski@automotivesuppliers.pl

Marketing, szkolenia, konferencje:

Małgorzata Zborowska-Stęplewska

tel: 600 003 239

e-mail: zborowska@automotivesuppliers.pl

Współpraca:

Karol Błaszczuk, Ewa Jakubowska,
Aleksander Kierecki, Adam Latoń
Przemysław Łaszczych, Tomasz Pałka,
Agnieszka Popławska, Anna Strożek

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, mkorzeb@hotmail.pl

Druk: Kengraf

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych. Zastrzega sobie także prawo do skracania i adjustacji tekstów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam i artykułów sponsorowanych. Przedrukowanie zamieszczonych materiałów lub ich części wyłącznie za pisemną zgodą redakcji.

Zapraszamy do współpracy

Jeśli chcielibyście Państwo, aby na łamach *AutomotiveSuppliers.pl review* pojawiły się interesujące Państwa tematy, prosimy zgłaszać je drogą mailową pod adresem redakcji: review@automotivesuppliers.pl

Zachęcamy również do przesyłania informacji o wydarzeniach w Państwa zakładach (uzyskanie certyfikatów i nagród, inwestycje, zmiany personalne i in.). Wybrane materiały zostaną bezpłatnie zamieszczone w wydawnictwie oraz serwisie internetowym: www.automotivesuppliers.pl



4

I kwartał 2011 r.
na minusie



8

Produkcja autobusów
znowu rośnie!



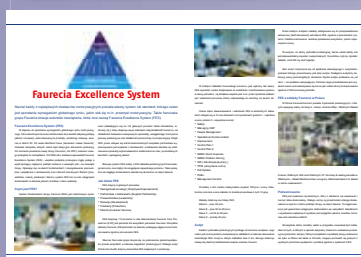
12

Wartość eksportu branży
motoryzacyjnej w 2010 r.
przekroczyła 17 mld euro



16

Przejęcia nie omijają
Polski



20

Faurecia Excellence
System



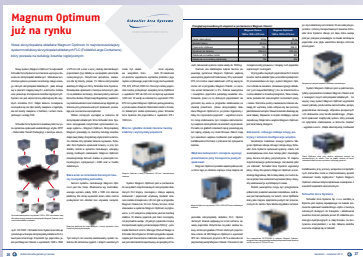
22

Scania Słupsk - najnowsze
technologie w produkcji
autobusów



24

Doświadczenie i wiedza
- pewniejsze od magicznych sztuczek



26
Magnum Optimum
już na rynku



48
Wynagrodzenia
w motoryzacji nadal
rosną



28
Centra badawczo-
rozwojowe w Polsce
Część 4.



52
Znad Wisły
za Odrę



33
Ejot wyznacza
trendy



54
Lipsk 2011 pod znakiem
innowacyjnych rozwiązań
dla przemysłu



35
PAIP stawia
na jakość



55
WCTT aranżuje
zagraniczne kontrakty
biznesowe



38
MotoStrefa 2011
„Jak odnieść sukces
w motoryzacji?”



57
Moto Idea 2011
Dokąd zmierza
branża?



42
Rola integracji działu
zakupów w proces
rozwoju i zaopatrzenia - cz.2



63
Targi i konferencje
- zapowiedzi



46
„Dzisiejsze problemy
wynikają z wczorajszych
rozwiązań”



64
Targi i konferencje
- zestawienie



Fiat Auto Poland S.A.

I kwartał 2011 r. na minusie

Bieżący rok rozpoczął się spadkiem produkcji samochodów. Zdecydowały o tym wyniki tyskiej fabryki Fiata, ponieważ w tym samym czasie Opel i Volkswagen zanotowały wzrosty.

Produkcja

W pierwszych trzech miesiącach 2011 r. produkcja samochodów osobowych i dostawczych osiągnęła poziom niemal 228,9 tys. pojazdów. To o 1,27 proc. (3 tys. aut) mniej niż w tym samym okresie minionego roku.

O spadku produkcji zdecydowały wyniki największego producenta w Polsce, zakładu Fiat Auto Poland (FAP). Jego linie montażowe opuściło 138 tys. samochodów, o 16,86 proc. mniej niż

modelu Astra IV, zmontowała ponad 48,2 tys. aut. To o 35,78 proc. więcej niż w I kwartale zeszłego roku. Osiągnięty poziom produkcji zwiększył udział GMMP w całości produkcji pojazdów do 20,24 proc. (wzrost o 5,52 proc.).

Także Volkswagen Poznań zanotował w I kwartale nieznaczny wzrost. Zakład w Antoninku zmontował 44,1 tys. pojazdów, o 28,49 proc. więcej niż w analogicznym okresie zeszłego roku. Udział fabryki osiągnął poziom 18,50 proc.



GM Polska

w I kwartale 2010 r. 116,2 tys. aut należało do koncernu Fiata, pozostałe do Forda. Pomimo spadku produkcji, FAP dominuje w produkcji samochodów w Polsce. Jego udział w całości produkcji w naszym kraju spadł w ciągu 12 miesięcy o niemal 11 proc. do poziomu 57,93 proc.

Na drugim miejscu znalazł się zakład General Motors Manufacturing Poland. Gliwicka fabryka, dzięki rosnącej produkcji

w całości produkcji w Polsce (wzrost o 1,21 proc.).

Dotychczasowy czwarty producent w Polsce, fabryka FSO, zakończył pod koniec lutego produkcję samochodów. W okresie dwóch miesięcy br. z linii montażowych w Warszawie zjechało 7 936 egzemplarzy Chevroleta Aveo. Jak na razie nie wiadomo, czy i kiedy FSO wznowi działalność produkcyjną. Wszystko

zależy od tego, czy po zakończeniu współpracy z GM DAT uda się pozyskać nowego partnera.

Modele

Niezmiennie najbardziej masowo produkowanym pojazdem w Polsce pozostał Fiat Panda. W pierwszym kwartale 2011 r. wyprodukowano blisko 71,5 tys. egzemplarzy tego samochodu. Drugim modelem było auto z Gliwic – Opel Astra IV (43 tys. sztuk). Trzecie miejsce przypadło kolejnemu modelowi z Tychów, Fiatowi 500, którego zmontowano ponad 42,6 tys. sztuk. Na czwartą pozycję „wspiął się” Volkswagen Caddy (39,2 tys.) Ostatnim autem, które przekroczyło próg 20 tys., był Ford Ka (21,8 tys.). W grupie aut poniżej 10 tys. sztuk znalazły się: Chevrolet Aveo, Astra III sedan, Volkswagen T5 i Abarth 500. Listę zamyka Lancia Ypsilon, którą zmontowano w 200 egzemplarzach.

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Produkcja i eksport samochodów osobowych i dostawczych w Polsce*

Production and export of passenger cars and commercial vehicles

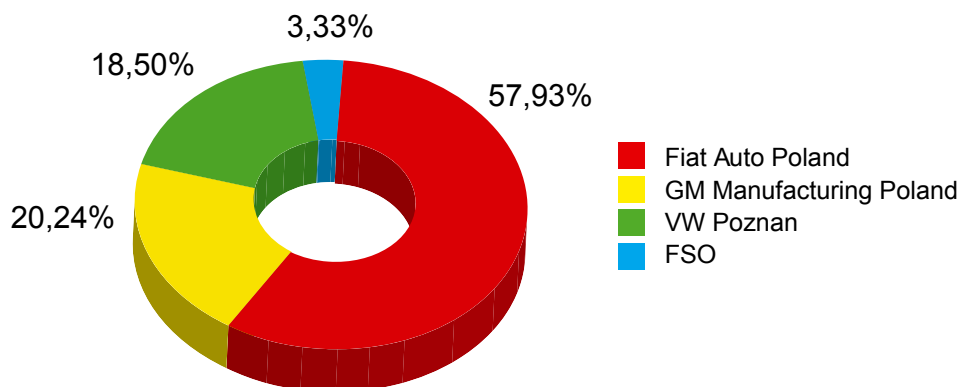
Producent/Manufacturer	Styczeń-marzec 2011 January-March 2011	
	Produkcja Production	Eksport Export
Fiat Auto Poland	138 080	ok. 137 990
GM Manufacturing Poland	48 236	47 747
VW Poznań	44 107	43 281
FSO	7 936	b.d.
RAZEM/TOTAL	238 359	> 229 018

* bez zestawów montażowych, źródło: producenci

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

Produkcja pojazdów w podziale na producentów

Vehicle production according to producers



Eksport

Niezmiennie „być albo nie być” producentów aut w Polsce pozostają rynki zagraniczne. W pierwszym kwartale 2011 roku za granicę trafiło co najmniej 229 tys. aut (brak danych o eksporcie

FSO). Kolejność eksporterów (także bez zmian) pokrywa się z listą producentów. Fiat Auto Poland wyeksportował prawie 114,3 aut własnej marki. Ponadto wyeksportowano ok. 21,7 tys. egzemplarzy Forda Ka. GMMP wysłał za granicę ponad

347,7 tys. pojazdów, natomiast VW Poznań niemal 43,2 tys.

2011: będzie wzrost przez cały rok?

Jeszcze kilka tygodni temu mogliśmy zakładać, że w bieżącym roku produkcja samochodów osobowych i dostawczych w Polsce będzie wyższa niż rok wcześniej. Jednak obecnie, po skutkach marcowego trzęsienia ziemi i tsunami w Japonii, wszyscy producenci pojazdów monitorują swój łańcuch dostaw. Część z nich, także w naszym kraju, liczy się z tym, że pierwotne plany produkcyjne zostaną w pewnym stopniu ograniczone. Pod koniec I półrocza będziemy mieli pewność, jakie realne skutki katastrofa w Japonii przyniosła dla fabryk zlokalizowanych w Polsce.



Obecna sytuacja dostawców motoryzacyjnych, zależy od miksów portfolio klientów oraz ich obecności w Europie. Pozytywny wpływ na sytuację dostawców w Europie ma także wzrost sprzedaży do Rosji i Chin, która odzwierciedla sytuację dynamicznego rozwoju branży na tamtejszych rynkach. Jednakże w dłuższej perspektywie musimy liczyć się z ryzykiem rozwoju lokalnej bazy dostawców w tych krajach.

W Magna Formpol wolumen produkcji w I kwartale br. był o 15% wyższy niż rok wcześniej. Jest to wynikiem wpływu obecnej sytuacji rynkowej na bieżące projekty i nowych uruchomień. Z drugiej strony widać zagrożenia wynikające z kolejnych podwyżek cen surowców, w naszym przypadku cen stali. Stąd pytanie: czy wzrosty kosztów wytworzenia samochodów nie wpłyną negatywnie na rynek powodując spadek zamówień.

Jednocześnie widać pogłębiającą się globalizację oraz nacisk na obniżenie kosztów. Jednym z najważniejszych kryteriów, obok kwestii logistycznych i serwisu produkcyjnego jest zdolność dostawcy do projektowania i rozwoju produktu tzw. „design competition”.

Daniel Maciejowski
Dyrektor Zarządzający
Magna Formpol



Odnotowujemy powolny wzrost zamówień i sprzedaży, produkcja I kw. 2011 wskazuje na ok. 5% wzrost w stosunku do analogicznego okresu 2010 r. Poziom zamówień od klientów pozwala optymistycznie patrzeć w przyszłość, z nadzieją na realizację stabilnego rozwoju produkcji w kolejnych latach.

Rosnąca agresywność rynku branży motoryzacyjnej zmusza do podjęcia kroków, aby na rynku tym pozostać z produktami najwyższej jakości i w konkurencyjnej cenie. Zakłady produkcyjne winny się skupić na innowacyjnych rozwiązaniach i zaawansowanych technologiach. Grammer od lat z powodzeniem wdraża filozofię Lean Manufacturing. Nowe linie organizujemy zgodnie z zasadami Lean a procesy już funkcjonujące „uszczuplamy” i optymalizujemy. Jesteśmy świadomi, że firma nie eliminująca dziś marnotrawstwa i nie wykorzystująca pomysłów ludzi na nową organizację procesów wytwórczych, nie wdrażająca innowacyjnych rozwiązań, nie ma szans przetrwania na rynku w przyszłości bliższej i dalszej.

Beata Nowak-Naefgen
Prezes Zarządu
Grammer Automotive Polska Sp. z o.o.

ENGLISH SUMMARY

In the first months of 2011, almost 238.4 thousand cars and delivery vehicles were made in Poland, which is a drop by 1.27 percent compared to the same period of last year. Fiat Auto Poland continues to be the indisputable leader in the Polish market, although its production was down by 16.86 percent (by more than 138 thousand vehicles). The two auto makers that follow Fiat recorded higher production levels: GMMP (+35.78 percent., 48.2 thousand vehicles), VW Poznań (+28.49 percent, 44.1 thousand vehicles). FSO, which ceased production in February 2011, made 7.9 thousand vehicles. At least 229 thousand vehicles were supplied to foreign markets.

GMMP: 1,5-milionowy samochód



Gliwicka fabryka jest głównym producentem modeli opartych na architekturze Astry w Europie.

– Zaawansowany system zapewniania jakości, doświadczenie w efektywnym uruchamianiu i produkcji kolejnych modeli zapewniły konsekwentny rozwój firmy i zwiększanie zatrudnienia w naszym zakładzie. W związku ze wzrostem produkcji Astry IV uruchomiliśmy III zmianę, przyjmując w maju 2010 roku ponad 500 pracowników, a kolejnych 150 zatrudnimy w 2011 r. – powiedział Andrzej Korpak, Dyrektor Zakładu GM Manufacturing Poland.

29 marca z linii montażowej zakładu General Motors Manufacturing Poland w Gliwicach zjechał półtoramilionowy samochód – model Astra IV ecoFLEX w kolorze czerwonym „Power Red”, z silnikiem turbo diesel o pojemności 1.3 litra. Samochód trafił na rynek austriacki.

Obecnie w gliwickim zakładzie powstają dwa modele Astry – Astra III Sedan oraz 5-drzwiowa wersja Astry IV. Jesienią br. zostanie uruchomiona produkcja 3-drzwiowej Astry GTC. Ponadto zakład zdobył zlecenie produkcji kompaktowego kabrioletu, której uruchomienie planowane jest na rok 2013.



Najlepszy układ pod słońcem



A leading automotive logistics company
www.groupecat.pl





Scania Production Słupsk

Produkcja autobusów znów rośnie!

W I kwartale 2011 r. produkcja autobusów w Polsce była wyższa o niespełna 14 % niż rok wcześniej. Wzrost zawdzięczamy zarówno wyższej sprzedaży autobusów w Polsce, jak i powoli rosnącemu eksportowi.

Produkcja

W I kwartale 2011 r. produkcja autobusów osiągnęła poziom 785 szt. To o 96 szt. więcej niż przed rokiem (+13,93%). Wzrost zawdzięczamy zarówno wyższej sprzedaży autobusów w Polsce (wzrost o 79 szt./+42% w porównaniu do I kwartału 2010 r.), jak i rosnącemu eksportowi (wzrost o 57 szt./+10,32%). Jednak cały ubiegły rok charakteryzował się bardzo niskim poziomem produkcji – w I kwartale odnotowaliśmy wynik 689 szt. Dla porównania w tym samym okresie 2009 r. wytworzono w Polsce 1 157 autobusów. Każdy wzrost cieszy, tym bardziej, że zawdzięczamy go głównie pobudzeniu koniunktury na krajowym rynku.

Solaris Bus & Coach awansował z trzeciego na pierwsze miejsce na liście producentów. W I kwartale 2011 r. firma z Bolechowa wyprodukowała 219 autobusów oraz 5 trolejbusów (razem 224 pojazdów dla komunikacji miejskiej). Początek roku dla wielkopolskiej fabryki to głównie realizacja kontraktów na dostawę gazowych autobusów do Włoch (m.in. dla Pescara i Chieti), do których dołączyły także ważne zamówienia z Polski, m.in. dla Mobilis Warszawa i MPK Poznań. Solaris sprzedał także swoje autobusy do Rumunii (Oradea), co po zeszłorocznych dostawach trolejbusów dla Bułgarii i strategicznej wygranej w Ostrawie oznacza wzrost aktywności w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej. Solaris już wykorzystuje dodatkowe moce produkcyjne w wybudowanej w zeszłym roku drugiej spawalni konstrukcji stalowych w Środzie Wilkp. Tutaj powstają zarówno części autobusowe, jak i korpusy tramwajów. W sumie firma dostarczy 45 takich konstrukcji dla MPK Poznań, z czego pierwszy egzemplarz już zaczął wozic pasażerów.

Produkcja autobusów w Polsce w I kwartale 2011 r.

Production of buses in 1st quarter 2011

Producent/ Manufacturer	01-03.2011	%	01-03.2010	%
Solaris Bus & Coach	219	31,79%	151	21,92%
Volvo Polska	217	31,49%	155	22,50%
MAN Bus	167	24,24%	113	16,40%
Scania Production Słupsk	89	12,92%	216	31,35%
KAPENA	43	6,24%	7	1,02%
inni / others	50	7,26%	47	6,82%
Razem / Total	785	100%	689	100%

źródło: JMK analizy rynku transportowego

rów. Kolejne ważne projekty to prace nad pierwszym polskim autobusem elektrycznym. Coraz bliżej realizacji są także plany budowy konstrukcji lekkich w Bolechowie. W I kwartale br. Solaris wyprodukował w sumie 219 autobusów, z których 81 szt. trafiło do polskich przewoźników (36,98%).

Drugie miejsce zajęło po trzech miesiącach br. Volvo Polska, które wyprodukowało łącznie 217 autobusów, o 62 szt. więcej niż przed rokiem (+ 40,00%). Wśród nich najczęściej powstało autokarów. Na tak dobre wyniki wpłynęła zarówno powracająca koniunktura na autokary na europejskim rynku, jak i nowa propozycja Volvo. Wdrożony do produkcji w zeszłym roku bardziej ekonomiczny model 9500 już jest najczęściej wytwarzanym autokarem dwuosioowym we Wrocławiu, a to dopiero początek. Dobrze prezentuje się także segment międzymiastowy, po trzech miesiącach br. bilans jest dodatni. W tej grupie został wyprodukowany m.in. pierwszy w Polsce autobus nowej generacji – 8900. Jego konstrukcja w znacznej mierze jest oparta na aluminium i tworzywach sztucznych, co wymaga reorganizacji całej linii produkcyjnej. Uruchomienie jego seryjnej produkcji planowane jest na drugą połowę 2011 r. W segmencie autobusów miejskich po I kwartale br. Volvo ma ujemny bilans. Niemniej w tym okresie powstawały we Wrocławiu głównie autobusy gazowe na rynek skandynawski. Ponadto w maju 2010 r. firma ogłosiła rozpoczęcie seryjnej produkcji autobusów hybrydowych Volvo 7705 Hybrid. Do tej pory powstało ich ok. 70, w najbliższej przyszłości zakład czeka realizacja zamówień na ponad 100 kolejnych. Dodajmy, że w I kwartale br. w sumie z 217 wyprodukowanych autobusów żaden nie trafił do polskich przewoźników.

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny
TransInfo.pl

Trzecie miejsce zajął MAN. W I kwartale br. fabrykę w Sadach opuściło 167 kompletnych autobusów miejskich, o 54 szt. więcej niż przed rokiem (+ 47,78%). Zeszłoroczną dekonunkturę (15-procentowy spadek w stosunku do 2009 r.) firma wykorzystwała na intensywną modernizację, m.in. poprzez wdrożenie projektu 888, czyli montaż w ciągu jednej zmiany 8 jednostek przy 80 autobusach znajdujących się w toku produkcyjnym. Teraz firma chce objąć zakład w Sadach jednym taktem przy jednej zmianie. Intensywne zmiany mają miejsce także w zakładzie w Starachowicach. Tu oprócz optymalizacji produkcji trwają mocno zaawansowane prace nad uruchomieniem produkcji korpusów autobusów turystycznych dla potrzeb fabryki w Plauen. Zakłada się, że już w sierpniu br. zostaną wyprodukowane pierwsze szkielety autokarów. Pospawane, zabezpieczone antykorozyjnie przez kataforezę będą trafiać do niemieckiej fabryki. Ze Starachowic do Plauen ma być wysyłane codziennie 2-3 korpusy. Spółka cały czas zwiększa zatrudnienie, które na dzień 31 marca wyniosło 1 874 pracowników (Sady + Starachowice). W tym roku zarząd firmy liczy na wyraźny wzrost na rynku autobusów miejskich i powrót do sytuacji z 2009 r., kiedy MAN

wyprodukował aż 1 532 autobusy. Dodajmy, że z wyprodukowanych w I kwartale br. 167 autobusów, 20 szt. trafiło do polskich przewoźników (11,97%).

Czwarte miejsce zajmuje Scania Production Słupsk. W ciągu trzech miesięcy br. szwedzka firma zmontowała 89 pojazdów – o 127 szt. mniej niż rok temu (-58,79%). Zeszły rok był czasem sporych inwestycji w zakresie infrastruktury. We wrześniu 2010 r. ruszyła nowa linia produkcyjna, która całkowicie przeorganizowała pracę zakładu. Przy tym samym poziomie zatrudnienia (obecnie 700 osób) możliwy będzie dalszy wzrost produkcji, nawet o kilkaset sztuk rocznie. Maksymalne moce produkcyjne mogą wynieść nawet do 3 tys. pojazdów rocznie. Aktualnie mury fabryki opuszcza do 4 gotowych pojazdów dziennie, a jednocześnie może być montowanych 26 autobusów. Zakład w Słupsku posiada bardzo mocno zdywersyfikowaną ofertę produkcyjną – powstają tutaj zarówno autobusy zasilane etanolem (w tym także wersje przegubowe i trzyosiowe), jak i piętrowe pojazdy przeznaczone na rynek brytyjski. Firma realizuje także liczne kontrakty na dostawę pojazdów zasilanych CNG. Pod koniec 2010 r. fabrykę w Słupsku opuściła pierwsza od ponad roku większa partia autobusów na polski rynek (21 szt., 23,59%).

Na piątej pozycji znajduje się Kapena z wynikiem 43 wyprodukowanymi autobusami, za nią Autosan (25 szt.) i CMS (również 25 szt.). W I kwartale 2011 r. aż 186 autobusów z Polski trafiło do rodzimych przewoźników (23,69% całości). Rosnący udział Polski w odbiorze nowych autobusów potwierdza słuszność decyzji o wybudowaniu fabryk właśnie w naszym kraju.

Eksport

W I kwartale 2011 r. na rynki zagraniczne wysłano 599 autobusów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 5 ton. To o 57 pojazdów więcej niż rok wcześniej (+10,51%). Długo oczekiwany wzrost eksportu następuje po

Eksport autobusów w I kwartale 2011 r

Export of buses in 1st quarter 2011

Producent/ Manufacturer	01-03.2011	%	01-03.2010	%
Volvo Polska	217	36,23%	152	28,04%
MAN Bus	147	24,54%	113	20,85%
Solaris Bus &Coach	138	23,04%	43	7,93%
Scania Production Słupsk	68	11,35%	216	39,85%
inni / others	29	4,84%	18	3,32%
Razem / Total	599	100%	542	100%

źródło: JMK analizy rynku transportowego

zeszłorocznym, wyraźnym spadku (3 385 autobusów, czyli o 592 szt. mniej niż w 2009 r., -14,88%). To był pierwszy tak wyraźny spadek w historii eksportu autobusów w Polsce, bezpośrednio związany ze spadkiem popytu na prawie wszystkich europejskich rynkach. Eksportowe wyniki za I kwartał br. wskazują, że powoli zaczynamy odrabiać straty. Za wzrost sprzedaży po trzech miesiącach br. odpowiedzialne są „niemiejskie” segmenty, czyli: turystyczny (+38 szt./+73,07%) oraz między-miastowy (+21 szt./+32,81%). Strategiczny segment autobusów miejskich wykazał lekki spadek (-2 szt./-0,45%), jednak to on jest siłą napędową eksportu autobusów.

Odbiorcami autobusów z Polski są przede wszystkim Szwecja i Niemcy. Trzecim najpopularniejszym kierunkiem w I kwartale 2011 r. były Włochy, a czwartym – Francja.

Liderem autobusowego eksportu po trzech miesiącach 2011 r. – z dużą przewagą nad konkurencją – zostało Volvo z rezultatem 217 wysłanych za granicę autobusów (o 65 szt. więcej, +42,76%). Podstawowym kierunkiem eksportu firmy w 2011 r. była Szwecja, Norwegia i Francja.

Drugie miejsce ma MAN z wynikiem 147. wyeksportowanych autobusów miejskich. To o 34 szt. więcej niż przed rokiem (+30,08 proc.). Główne kierunki eksportu to Niemcy, Holandia i Luksemburg. Najczęściej wybieranymi modelami były Lion`s City (77 szt.) i Lion`s City G (41 szt.). MAN wyeksportował także ponad 100 podwozi autobusowych, które

trafiły głównie do Hiszpanii, Izraela i Niemiec, a także po raz pierwszy do Wielkiej Brytanii.

Trzecie miejsce to Solaris Bus & Coach z wynikiem 138 autobusów (aż 95 szt. więcej, +220,93%). Zeszły rok upłynął na dominacji Szwecji, Niemiec i Norwegii, ten rok zaczął się pod znakiem takich rynków jak Włochy, Niemcy i Francja. Ważny sukces Solarisa to wygrana w unijnym przetargu Dopravní Podnik Ostrava na zakup 55. niskopodłogowych autobusów, dzięki któremu polski producent zdecydowanie umocnił swoją pozycję na czeskim rynku oraz w samej Ostrawie. W tym roku na szyny wyruszył pierwszy egzemplarz tramwaju Solarisa – Tramino zakupiony przez Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjnego w Poznaniu.

Czwarte miejsce należy do Scania Bus Production Słupsk, z wynikiem 68 autobusów oraz ponad 60 podwozi do montażu przemysłowego. Kompletnie pojazdy trafiły w zdecydowanej większości do odbiorców ze Szwecji oraz Wielkiej Brytanii i Estonii. W tym roku podstawą eksportu są niskowejściowe autobusy OmniLink (głównie w wersji dwuosiovej i przegubowej) zasilane etanolem (także do Szwecji). Listę polskich eksporterów autobusów w I kwartale 2011 r. zamykają:

- Kapena (22 szt.)
- Autosan (4 szt.)
- CMS Auto (3 szt.)

ENGLISH SUMMARY

In 1st quarter 2011 production of buses in Poland was reach the level 785, which is 13,93% up to the preceding year. Export totalled 599 buses which is 10,51% up on 1st quarter 2010.

NX, Teamcenter, Tecnomatix, Solid Edge, NX CAM...
Specjalne pakiety oprogramowania CAx/PLM
dla producentów z branży Automotive

Zapraszamy na Targi Mach-Tool w Poznaniu, 14-17.06.2011
Pawilon 3A
Stoisko 65



BMW, Chrysler Group, Daimler AG, FIAT, Ford Motor Company, GM, Isuzu Motor Company, Nissan Motor, Red Bull Racing, Renault, Volkswagen Group... to tylko niektóre firmy korzystające z technologii Siemens PLM Software!

Oferujemy bezpłatne wersje testowe, prezentacje, szkolenia, wdrożenia i wsparcie techniczne z zakresu CAx/PLM!

TOP EUROPEAN PARTNER SIEMENS PLM SOFTWARE 2010 IN DIGITAL MANUFACTURING

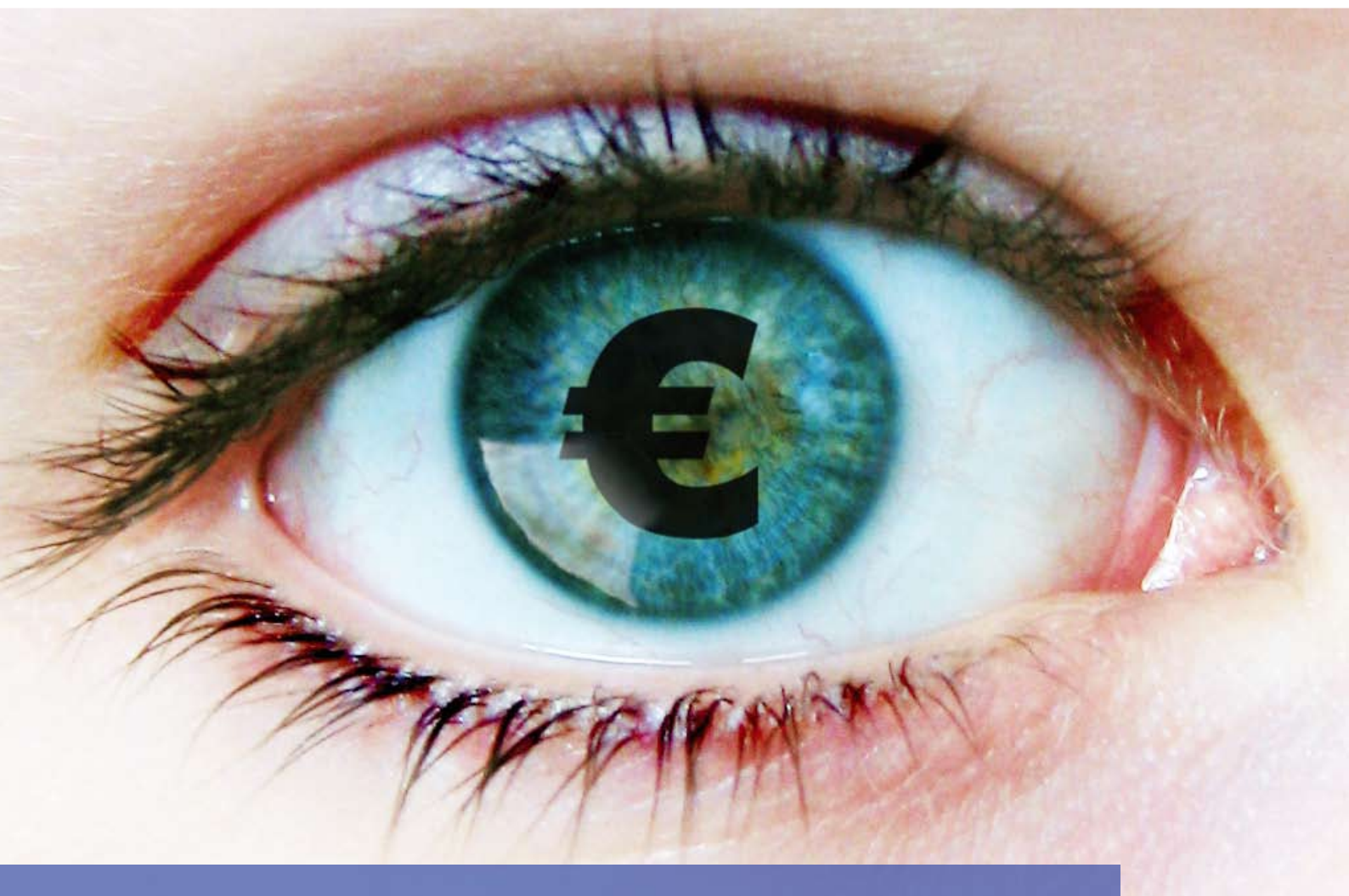


CAMdivision

ul. Stargardzka 7-9, 54-156 Wrocław

www.camdivision.pl

Znajdziesz nas także na:   



Wartość eksportu branży motoryzacyjnej w 2010 r. przekroczyła 17 mld euro

Od września 2010 malała wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski. Jednak w grudniu powróciły wzrosty, związane głównie z rosnącą dynamiką sprzedaży nowych samochodów w Niemczech oraz utrzymaniem pozytywnych trendów w eksporcie części.

W całym 2010 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski osiągnął wartość ponad 17 mld euro. To o 7,84 proc. więcej niż rok wcześniej. Jednak do najlepszego w historii branży wyniku, 18,44 mld euro, uzyskanego w 2008 r., jest jeszcze daleko. Eksport w okresie styczeń-grudzień 2010 był wyższy o 1,24 mld euro niż w 2009 r.

Francja, Wlk. Brytania i Hiszpania, na których dynamika eksportu wyniosła odpowiednio: 111,69 proc., 111,33 proc. i 130,49 proc.. Na pierwszą „dziesiątkę” przypadło 82,02 proc. całości eksportu przemysłu motoryzacyjnego.

Od kilku lat o wynikach eksportu decydują trzy grupy produktów: samochody osobowe i towarowo-osobowe,

Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-grudzień 2010 r.)

Automotive Industry exports (January-December 2010)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	14 848,22	103,75%	86,93%
Eksport poza UE	2 233,42	146,23%	13,07%
Razem	17 081,64	107,84%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Do krajów należących do Unii Europejskiej trafiło 86,93 proc. całości eksportu. To o 3,43 proc. mniej niż rok wcześniej. Dynamika zachowała tendencję wzrostową (103,75 proc.), ale była zdecydowanie niższa niż do krajów spoza Unii (146,23 proc.).

części i akcesoria oraz silniki wysokoprężne. W zeszłym roku przypadło na nie 83,97 proc. całości, o 0,73 proc. mniej niż w analogicznym okresie 2009 r.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł nie-

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych (styczeń-grudzień 2010 r.)

Export of cars nad LCV's (January-December 2010)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	5 883,96	90,48%	88,71%
Eksport poza UE	749,00	180,00%	11,29%
Razem	6 632,96	95,88%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Spośród 10 najważniejszych rynków zbytu, w 9 przypadkach zachowany został wzrost. Dzięki grudniowemu wzrostowi w eksporcie do Niemiec, zeszłoroczny wynik (28,83 proc. całości) zamknął się dynamiką 100,55 proc. Jedyne spadki w pierwszej „dziesiątce” utrzymał się w eksporcie do Włoch (15,18 proc. całości, dynamika 87,94 proc.). Na miejscach 3-5 znalazły się:

spełna 6,64 mld euro, o 4,12 proc. mniej niż rok temu. Udział tej grupy w całości eksportu branży spadł w ciągu 12 miesięcy o 4,84 proc. do 38,83 proc.

Blisko 89 proc. eksportowanych aut, trafiło na rynki unijne. Po 12 miesiącach na dwóch najważniejszych rynkach sprzedaży utrzymane zostały zdecydo-

Eksport części i akcesoriów (styczeń-grudzień 2010 r.)

Export parts and accessories (January-December 2010)

	w mln euro	dynamika	udział	udział
Unia Europejska	5 098,33	116,18%	89,28%	
Eksport poza UE	611,87	151,89%	10,72%	
Razem	5 710,20	119,50%	100%	

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

wane spadki. Eksport do Włoch (28,16 proc. eksportu wszystkich pojazdów pod względem wartości) charakteryzował się dynamiką na poziomie 82,20 proc., natomiast do Niemiec (20,45 proc.) – 72,36 proc. dynamiką. W pozostałych krajach pierwszej „dziesiątki” odnotowano wzrost. Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 70,37 proc. całości eksportu tej grupy.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła 5,71 mld euro, o 19,50 proc. więcej niż przed rokiem i jednocześnie najwięcej w historii. Na tę grupę przypadło 33,43 proc. eksportu. W porównaniu do 2009 r. udział części wzrósł o 3,26 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło ponad 89 proc. eksportowanych części

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Eksport silników wysokoprężnych (styczeń-grudzień 2010 r.)
Export of diesel engines (January-December 2010)

w mln euro	dynamika	udział	udział
Unia Europejska	1 744,00	116,56%	87,21%
Eksport poza UE	255,87	114,91%	12,79%
Razem	1 999,87	116,34%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

i komponentów. We wszystkich 10 największych rynkach zbytu utrzymały się tendencje wzrostowe. Liderem nadal są Niemcy (38,34 proc. całości i dynamika 117,73 proc.). Kolejni odbiorcy to: Francja (9,90 proc. i dynamika 129 proc.), Czechy (7,31 proc. i dynamika 102,06 proc.) oraz Włochy (6,62 proc., dynamika 107,16 proc.). Na pierwszą „piątkę” krajów przypadło 68,17 proc. całości eksportu tej grupy.

Styczeń 2011

W styczniu 2011 eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł ponad 1,64 mld euro, o 29,87 proc. więcej w 2010 r. To najwyższa styczniowa wartość w historii sektora samochodowego.

Tak jak w latach poprzednich o wynikach eksportu w bieżącym roku decydują rynki unijne. W styczniu do UE trafiło 86,46 proc. całości. Eksport

Największym odbiorcą pozostają Niemcy. W styczniu br. trafiło tam blisko 46 proc. więcej produktów motoryzacyjnych z Polski niż rok wcześniej. Na odbiorców zza Odry przypadło 28,10 proc. całkowitej wartości eksportu branży, o 3,05 proc. więcej niż w 2010 r.

Pozycje 3-5. zajęły: Wlk. Brytania (7,96 proc.), Francja (7,96 proc.) i Hiszpania (7,09 proc.), których dynamika wyniosła odpowiednio: 107,45 proc., 127,95 proc., 127,67 proc.. Na uwagę zasługuje znaczący wzrost eksportu do Rosji (10. pozycja, dynamika 571,51 proc.). Na pierwszą „dziesiątkę” przypadło 83,63 proc. całości eksportu branży.

Na pierwszym miejscu znalazł się eksport części i akcesoriów, który wyniósł aż 601,12 mln euro, o 40,74 proc. więcej niż rok wcześniej. To najwyższa wartość w historii sektora motoryzacyjnego. Na części i akcesoria przypadło 36,65 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do stycznia 2009 r. udział tej grupy wzrósł o 2,83 proc. W przypadku części rosnąca dynamika eksportu dotyczyła zarówno rynków unijnych (dynamika 139,54 proc.) jak i krajów poza UE (dynamika 154,76 proc.).

Wzrosty nastąpiły na wszystkich 10 najważniejszych rynkach zbytu. Największym odbiorcą komponentów pozostały Niemcy, na które przypadło aż 38,12 proc. eksportu części i komponentów (dynamika 148,63 proc.). Kolejne miejsca zajęły: rynek francuski (8,91 proc., dynamika 108,53 proc.), belgijski (8,02 proc.; dynamika 243,17 proc.) i czeski (7,34 proc., dynamika 126,44 proc.). Zwraca uwagę ponad pięciokrotny wzrost eksportu części i akcesoriów do Rosji (10. pozycja, dynamika 631,04 proc.).

Wartość eksportu samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniosła

Eksport części i akcesoriów (styczeń- wrzesień 2010 r.)
Export parts and accessories (January-September 2010)

w mln euro	dynamika	Udział	Udział
Unia Europejska	3 846,96	120,26%	89,77%
Eksport poza UE	438,53	149,15%	10,23%
Razem	4 285,49	122,70%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Eksport trzeciej grupy produktowej, silników wysokoprężnych w zeszłym roku wzrósł o 16,34 proc. i osiągnął wartość 2 mld euro. Udział w całości eksportu branży motoryzacyjnej wzrósł o 0,86 proc. do 11,71 proc.

Ponad 87 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych trafiło do odbiorców na terenie Unii Europejskiej. W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, w dwóch przypadkach odnotowano spadki – w eksporcie podwozi z silnikami (dynamika 91,59 proc.) oraz autobusów (dynamika 85,82 proc.).

na te rynki wzrósł o ponad 1/5 (dynamika 122,44 proc.).

Zwraca uwagę ponad dwukrotny wzrost eksportu na rynki pozaunijne (212,02 proc.), co związane jest ze wzrostem popytu m.in. w Rosji i Turcji.

Największe rynki zbytu

W styczniu br. w dziewięciu na dziesięć najważniejszych rynkach zbytu, utrzymany został wzrost. Jedynie w przypadku Włoch (2. pozycja, 13,54 proc. całości eksportu) nastąpił spadek o 15,69 proc.

Eksport przemysłu motoryzacyjnego w styczniu 2011 r.
Automotive Industry exports in January 2011

w mln euro	dynamika	udział	Udział
Unia Europejska	1 418,13	122,44%	86,46%
Eksport poza UE	222,16	212,02%	13,54%
Razem	1 640,29	129,87%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

w I miesiącu br. 544,5 mln euro, o 4,08 proc. więcej niż w styczniu 2010 r. Wartość eksportu do krajów UE spadła (dynamika 94,46 proc.) natomiast wzrosła na rynki pozaunijne (dynamika 232,18 proc.). W styczniu br. eksport tego typu pojazdów stanowił 33,2 proc. całości sektora, o 8,22 proc. mniej niż rok wcześniej.

Wśród „dziesiątki” najważniejszych rynków zbytu spadek nastąpił w 4 przypadkach. Chociaż rynek włoski pozostał największym odbiorcą aut wyprodukowanych w Polsce (24,24 proc. całości), to dotknął go ponad 35 proc. spadek (dynamika 64,26 proc.). Drugim rynkiem zbytu były Niemcy (19,16 proc.), z dynamiką na poziomie 148,78 proc. Na trzecią pozycję wysunęła się Francja (10,59 proc.; dynamika 161,13 proc.) spychając Wlk. Brytanią na 4. miejsce (9,12 proc. całości, dynamika 83,54 proc.). Dzięki wysokiemu eksportowi na 5. pozycję awansowała Turcja (dynamika 479,43 proc.).

Kolejny miesiąc rósł również eksport silników wysokoprężnych. W styczniu 2011 r. jego wartość wyniosła 217,26

mln euro, o 28,44 proc. więcej niż 12 miesięcy wcześniej. Wartość wysłanych za granicę silników wysokoprężnych stanowiła 13,25 proc. całości eksportu branży, o 0,14 proc. mniej niż w styczniu 2010 r. W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych jedyny spadek dotyczył pojazdów specjalnych (dynamika 29,85 proc.).

Podsumowanie

Zeszły rok pokazał, w jak dużym stopniu przemysł motoryzacyjny w Polsce i jego eksport jest uzależniony od wydarzeń na rynkach zagranicznych. Pierwsze miesiące 2010 były stymulowane ostatnimi funkcjonującymi programami dopłat do nowych aut. Po ich wygaśnięciu dynamika eksportu zaczęła stopniowo spadać. Wzrost sprzedaży nowych aut na najważniejszym dla polskiej motoryzacji rynku, w Niemczech, oraz utrzymanie pozytywnych trendów w sektorze części i akcesoriów, spowodowały, że eksport tej branży ponownie zaczął rosnąć od grudnia 2010 r.



ENGLISH SUMMARY

In all of 2010, automotive exports from Poland topped EUR 17 billion, up by 7.84 percent compared to the previous year. Exports of cars and LCVs amounted to less than EUR 6.64 billion (-4.12 percent), while sales of parts and accessories totalled EUR 5.71 billion (+19.50 percent).

In January 2011, exports were over EUR 1.64 billion (+29.87 percent), including parts and accessories (EUR 601.1 million, +40.74 percent), and cars and LCVs (EUR 544.5 million, 4.08 percent).

Atlas Copco

Wiarygodnym Partnerem dla Przemysłu Motoryzacyjnego



Światowy lider technologii Atlas Copco, jest dostawcą prawdziwych rozwiązań do przemysłu produkcyjnego na całym świecie.

Nasza dzisiejsza oferta obejmuje najnowocześniejsze narzędzia, systemy montażowe oraz oprogramowania służące do kontroli procesu, spełniające wymagania przyszłości. Firma Atlas Copco oferuje rozwiązania umożliwiające uzyskanie pozycji lidera, od systemów dużych połączeń śrubowych do pojazdów terenowych, do miniaturowych połączeń w przemyśle elektronicznym.

Czy wiesz, że każdy trzeci samochód na świecie był zmontowany przy użyciu narzędzi Atlas Copco?

Atlas Copco Tools Eastern Europe
acta.pl@cz.atlascopco.com
www.atlascopco.pl

Atlas Copco



ThyssenKrupp Sofedit Poland

Przejęcia nie omijają Polski (część 3)

ThyssenKrupp

Pod koniec lutego 2011 r. koncern ThyssenKrupp poinformował, że zdecydował o prowadzeniu negocjacji w sprawie sprzedaży zakładów należących do grupy Obróbki Plastycznej (Metal Forming) z hiszpańskim dostawcą Gestamp Automacion, na zasadach wyłączności.

Jak poinformowała niemiecka firma, dział ten nie znajduje się w zakresie podstawowej działalności ThyssenKrupp

W grupie Metal Forming znajduje się wrocławska spółka ThyssenKrupp Sofedit Poland. Dostawca został zarejestrowany w maju 1998 r., a już dwa miesiące później rozpoczął działalność we Wrocławiu w postaci produkcji metalowych zbiorników paliwa do modelu Astra, produkowanego w fabryce w Gliwicach. Od początku 2007 r. zakład działa w nowej lokalizacji na ulicy Stargardzkiej we Wrocławiu.



ThyssenKrupp Sofedit Poland

Steel Europe. Grupa Metal Forming wytwarza elementy zawieszenia i nadwozi samochodowych i obejmuje 17 zakładów zlokalizowanych w Niemczech, Francji, Wlk. Brytanii, Hiszpanii, Polsce, Turcji i Chinach. Łącznie zatrudnienie wynosi około 5,7 tys. pracowników.

Park maszynowy polskiego zakładu ThyssenKruppa, obejmujący m.in. linię 8 pras o sile nacisku od 150T do 630T, 25 zgrzewarek (automatyczne i ręczne), zrobotyzowane i ręczne linie montażowe, umożliwia produkcję i montaż takich metalowych komponentów jak:

- zbiorniki paliwa
- ramienia zawieszenia
- części metalowe m. in. do foteli samochodowych
- części zgrzewane nadwozia i podwozia (do 130 tys. sztuk tygodniowo)
- zawiasy
- słupki międzyszwowe
- nadkola
- i in.



ThyssenKrupp Sofedit Poland

Do najważniejszych klientów zakładu należą spółki koncernu Faurecia, zakłady grupy ThyssenKrupp oraz fabryki PSA, RSA i Volkswagena. Produkowane komponenty trafiają do takich projektów jak Audi Q7, Peugeot A7, RSA X62, VW PQ35 i inne.

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

Od 2003 r. zakład posiada certyfikat ISO/TS 16949. Obecnie zatrudnienie w spółce wynosi blisko 100 pracowników.

Pod koniec kwietnia br. ThyssenKrupp poinformował o podpisaniu umowy sprzedaży działu Metal Forming Gestamp Automacion. Jeśli transakcja uzyska niezbędne zgody urzędów antymonopolowych, będzie to kolejna akwizycja hiszpańskiego dostawcy. Przypominamy, że pod koniec 2009 r. Gestamp zawarł umowę zakupu działu komponentów nadwozia od upadłej Edschy.

Gestamp działa w 18 krajach na świecie i zatrudniał w 2010 r. ok. 13,5 tys. pracowników. W Polsce dostawca ma zakład we Wrześni, który głównie współpracuje z fabryką Volkswagen Poznań (*Gestamp Polska opisywaliśmy w numerze 01/2010 kwartalnika*).

Segu

Pod koniec lutego br. fiński dostawca PKC Group poinformował o zawarciu umowy, na mocy której przejmie niemiecką spółkę Segu i zakłady produkcyjne w Niemczech, Polsce i na Ukrainie.

Umowa dotyczy spółek Segu Systemelektrik GmbH, Segu Polska Sp. z o.o. i TZOV HBM Kabel Corp. Spółki Segu projektują i produkują wiązki elektryczne m.in. dla przemysłu motoryzacyjnego. W 2010 r. dostawca miał około 38 mln euro sprzedaży netto, a zatrudnienie wyniosło ok. 1 tys. pracowników.

W ostatnich dniach kwietnia br. akwizycja została zamknięta, po uzyskaniu



PKC Group

niezbędnych zgód urzędów antymonopolowych

W Polsce fińska firma działa od stycznia 2009 r., kiedy spółka PKC Group Poland przejęła w Starachowicach od koncernu MAN, wydział produkcji wiązek elektrycznych. Głównym klientem dostawcy są zakłady należące do MANa. PKC Group Poland zatrudnia obecnie 1,6 tys. pracowników w dwóch zakładach na terenie Starachowic. Firma posiada certyfikaty ISO/TS 16949, ISO 9001, ISO 14001.

Segu Polska istnieje od 1998 r. Początkowo działalność uruchomiono w Dąbrowie Górniczej a w 2002 r. przeniesiono do nowego zakładu w Sosnow-

cu. Spółka produkuje przewody i wiązki elektryczne dla sektora motoryzacyjnego i przemysłowego.

Zakład posiada certyfikaty ISO/TS 16949 oraz ISO 9001. Obecnie trwają przygotowania do wdrożenia standardów ISO 14001.

Segu Polska zatrudnia obecnie około 700 osób. Jak mówi Harri Suutari, prezes i dyrektor zarządzający PKC Group, nie planowane są, po przejęciu zwolnienia w Sosnowcu, a możliwy jest nawet pewien wzrost zatrudnienia, jeśli utrzymają się nadal wzrosty na rynku motoryzacyjnym.



PKC Group

ENGLISH SUMMARY

In late February 2011, ThyssenKrupp announced that it was in talks on the sale of manufacturing facilities owned by Metal Forming on an exclusivity basis with the Spanish supplier Gestamp Automacion. The potential deal would cover ThyssenKrupp Sofedit Poland in Wrocław, which employs almost 100 people.

In late April 2010, PKC, the Finnish supplier of wire harnesses, completed the take-over of the German-based company Segu (which is also a manufacturer of wire harnesses) and manufacturing facilities in Germany, Poland (Sosnowiec) and in Ukraine.

Schoeller Arca Systems

Creative solutions for better returns

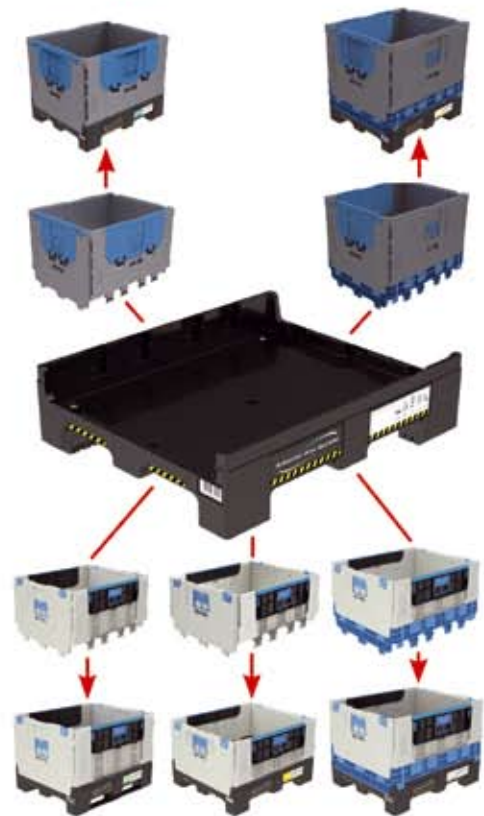
*Nieskończone
możliwości...*

NOWOŚĆ!

Magnum Optimum

Skrzyniopaleta składana FLC
spełniająca wszelkie wymogi

- Elastyczna i kompatybilna konstrukcja
- Redukcja kosztów logistycznych i kosztów opakowań
- Ładowność: ponad 500 kg
- Zakres wysokości: od 750 do 1000 mm
- Pełna gama akcesoriów



... jedna baza



Faurecia Excellence System

Niemal każdy z największych dostawców motoryzacyjnych posiada własny system lub standard, którego celem jest sprostanie wymaganiom globalnego rynku, jakim stał się m.in. przemysł motoryzacyjny. Także francuska grupa Faurecia stosuje autorskie rozwiązanie, które nosi nazwę Faurecia Excellence System (FES).

Faurecia Excellence System (FES)

W dążeniu do sprostania wymaganiom globalnego rynku motoryzacyjnego, francuska Grupa Faurecia od kilkunastu lat prowadzi aktywną politykę jakości i innowacji, ukierunkowaną na produkty i produkcję masową. Jeszcze w latach 90. XX wieku Bertrand Faure (ówczesna nazwa Faurecia), stosował narzędzia, których celem było tradycyjne sterowanie produkcją. Od momentu powstania nowej Grupy Faurecia (rok 2001) szukano nowego podejścia do zarządzania. Od 2006 roku dostawca wprowadził Faurecia Excellence System (FES) - wspólne podejście promujące ciągły postęp - wykorzystujący najlepsze praktyki zarówno z wewnątrz jak i na zewnątrz Grupy. Opierając się na dwóch fundamentach (zaangażowanie pracowników i współpraca z dostawcami) oraz czterech kluczowych filarach (przywództwo, rozwój, produkcja i klienci), system FES ma na celu osiągnięcie doskonałości w zakresie jakości, kosztów i czasu realizacji.

Czym jest FES?

System Doskonałości Grupy Faurecia (FES) jest całościowym syste-



mem (składającym się ze 114 głównych procedur, także standardów, instrukcji, itp.), który obejmuje swym zakresem całą działalność koncernu: od działalności badawczo-rozwojowej do sprzedaży, uwzględniając rzecz jasna procesy produkcyjne oraz działalność pomocniczą czy korporacyjną. Dzięki FES, praca odbywa się wśród autonomicznych zespołów, partnerstwo wypracowywane jest wspólnie z dostawcami, oczekiwania klientów są zdefiniowane, a produkty są konsekwentnie dostarczane na czas, po określonych kosztach o wymaganej jakości.

Stosując system FES, każdy z 238 zakładów produkcyjnych francuskiego koncernu musi dążyć do osiągnięcia najwyższego poziomu. Takie podejście do ciągłego doskonalenia okazało się skuteczne na całym świecie.

Jak działa FES

FES dotyczy 6 głównych procesów:

- Zaangażowania załogi (Employee Empowerment)
- Partnerstwa z dostawcami (Supplier Partnership)
- Przewodnictwa (Leadership)
- Rozwoju (Development)
- Produkcji (Production)
- Klienta (Customer Service)

FES obejmuje 114 procedur, a cała dokumentacja Faurecia Core Procedures (FCP) jest jednolita dla wszystkich jednostek Faurecia. Wszystkie zakłady Faurecia (238 jednostek na świecie) podlegają ciągłej ocenie funkcjonowania zgodnie z procedurami FES.

Obecnie francuska grupa skupia się na podnoszeniu jakości/wydajności przede wszystkim w zakresie zagadnień produkcyjnych. Dlatego audyt



Faurecia

(Production Audit) dotyczy elementów FES związanych z produkcją.

W każdym zakładzie francuskiego koncernu jest wybrany tak zwany FES specialist, osoba dedykowana do wdrażania i monitorowania systemu w danej jednostce. Jej działanie wsparte jest m.in. przez dyrektora zakładu jak i właścicieli procesów, którzy odpowiadają za coaching na swoich obszarach.

Ocena stanu zaawansowania i wdrożenia FES w konkretnych zakładach odbywa się w 14 n/w obszarach na 5 poziomach (poziom 1 - najniższa ocena, poziom 5 - najwyższa ocena):

- Safety
- Managing OHP
- People Management
- Operational Communication
- Improvement
- Control Plan 1
- Control Plan 2
- QRQC Quick response
- QRQC Problem Solving
- SW (standaryzacja pracy)
- TPM (utrzymanie ruchu)
- Pull System
- PC&L
- Management Control

W każdej z nich można maksymalnie uzyskać 100 proc. oceny. Ostateczna coroczna ocena zakładu to średnia procentowa z tych 14 grup.

Zakłady dzieli się na 4 klasy FES:

Klasa A – pow. 60 proc.

Klasa B – pow. 50 do 60 proc.

Klasa C – od 40 do 50 proc.

Klasa D – poniżej 40 proc.

Audyt

Każda z jednostek produkcyjnych podlega corocznemu audytowi. Jego celem jest ocena poziomu kompetencji w zakładach w zakresie stosowania metodologii FES. Audyt w danym zakładzie trwa 2 dni, którego dokonuje zazwyczaj dwóch przedstawicieli zespołu audytorów Faurecia.

Przed każdym audytem zakłady zobligowane są do przeprowadzenia samooceny (Self Assessment) wdrożenia FES, zgodnie z procedurami systemu. Ostatnia samoocena, zostanie przekazana audytorom, przed rozpoczęciem oceny.

W audycie, ze strony jednostki produkcyjnej, bierze udział każdy, kto jest odpowiedzialny za jeden z wspomnianych 14 punktów, czyli np. dyrektor zakładu, szef HR czy szef logistyki.

Sam audyt rozpoczyna się od spotkania otwierającego z audytorami, podczas którego prezentowany jest plan audytu. Następnie audytorzy dokonują oceny poszczególnych obszarów. Wyniki audytu podawane są „od razu” – na spotkaniu zamykającym. Podczas niego przedstawiana jest uzyskana ocena oraz wskazywane są mocne jak i słabe strony funkcjonowania zgodnie z FES ocenianej jednostki.

FES a zakłady Faurecia w Polsce

W Polsce francuski koncern posiada 8 jednostek produkcyjnych, z których najwięcej należy do klasy A - Grójec, Gorzów Wlkp., Wałbrzych Zakład



Faurecia

Frames, Wałbrzych Soft oraz Wałbrzych JIT. Do klasy B należą jednostki w Wałbrzychu - Zakład Mechanizmów i w Legnicy.

Podsumowanie

FES jest systemem dynamicznym, który z założenia ma ewoluować i ma być stale doskonały. Dlatego normy są przedmiotem stałego doskonalenia w oparciu o dobre praktyki Grupy na całym świecie. Ta ciągła ewolucja jest gwarantem osiągnięcia doskonałości we wszystkich dziedzinach i uzyskiwania najlepszych wyników pod względem jakości, kosztów, terminów oraz zasobów ludzkich.

Szczególnie dobre rezultaty widać w przypadku nowootwartych zakładów lub tych, w których w sposób radykalny zmieniono ustawienia produkcyjne (production setups). Dobrym przykładem są zakłady Grupy ulokowane nie tylko w Polsce, ale także w Chinach, mogące pochwalić się jednymi z wyższych poziomów wydajności i punktacji zgodnie z systemem FES.

Scania Słupsk – najnowsze technologie w produkcji autobusów

Scania w Słupsku, jako pierwszy producent w Polsce, wprowadziła do swojej produkcji bezprzewodowe klucze elektryczne. Ta sama technologia, która jest stosowana przez producentów samochodów osobowych i ciężarówek, przyniosła firmie Scania poprawę ergonomii oraz oszczędność czasu. Dzięki wykorzystaniu bardzo wysokiej dokładności kluczy elektrycznych pojawiła się możliwość zmniejszenia rozmiaru śrub, co pozwoli w przyszłości zmniejszyć znacznie ciężar autobusu.



Scania Słupsk

Polska jest krajem o jednej z największej w Europie liczbie producentów autobusów. Razem mamy siedem firm, a szwedzka marka Scania jest jedną z nich. Montaż autobusów to tradycyjnie pracochłonna produkcja ręczna o niewielkim wolumenie. Nie jest to montaż taśmowy, taki jak w fabrykach samochodów osobowych czy ciężarówek. Autobusy są montowane na kilku stanowiskach roboczych i przesuwane z jednej stacji do drugiej przy pomocy dźwigów lub ręcznych wózków.

Pod względem technologii dokręcania stosowanej w procesie montażu większość producentów autobusów jest nadal daleko w tyle za producentami samochodów osobowych i ciężarówek, gdzie obecnie wszystkie połączenia krytyczne są skręcane przy pomocy kluczy elektrycznych podłączonych do całkowicie skomputeryzowanych sieci. Narzędzia te są wysoce precyzyjne, monitorują proces dokręcania i zatwierdzają zastosowa-

ny moment. W większości przypadków rezultaty dokręcania w połączeniu z numerem identyfikacyjnym pojazdu lub części są automatycznie zapisywane w bazie danych, co zapewnia możliwość pełnego śledzenia informacji w przypadku potencjalnej kampanii wycofania części z rynku lub akcji serwisowej. Ta sytuacja silnie kontrastuje z tradycyjną produkcją autobusów w Polsce, gdzie nadal powszechnie stosuje się narzędzia pneumatyczne, takie jak duże i ciężkie klucze udarowe i narzędzia impulsowe. Tego typu narzędzia oferują niską dokładność, a kontrola procesu całkowicie zależy od operatora. Co więcej, z uwagi na rozmiary autobusu, konieczne jest stosowanie bardzo długich węży pneumatycznych, co powoduje spadki ciśnienia i zmniejsza wydajność narzędzi pneumatycznych.

Scania przechodzi na technologię bezprzewodową

Stosowanie kluczy elektrycznych, takich jak

w produkcji samochodów osobowych i ciężarówek, jest rzadko spotykane w polskich fabrykach autobusów – z wyjątkiem Scanii w Słupsku. W fabryce tej już w 1999 r. stosowano kilka zestawów kluczy elektrycznych do wykonywania najważniejszych połączeń. Dzisiaj w fabryce pracuje ponad 12 systemów, a kiedy współpracująca ze Scanią firma Atlas Copco wprowadziła bezprzewodowy klucz elektryczny Tensor STB, Scania od razu dostrzegła zalety nowej technologii i stała się pierwszym stosującym ten system producentem autobusów w Polsce.

- *Dzięki Tensor STB uzyskujemy pełną elastyczność pracy wewnątrz kabiny bez zagrożenia dla jakości pracy* - mówi kierownik stacji roboczej Paweł Chuchła. Mówiąc o braku zagrożenia dla jakości, Pan Paweł odnosi się do faktu, że podczas korzystania z narzędzia sterowanego elektrycznie, takiego jak Tensor STB, kontrola procesu jest wbudowana w system. Dane dotyczące dokręcania każdego złącza są zapisywane w kontrolerze i mogą zostać odczytane i przeanalizowane. Stosowanie Tensor STB zamiast narzędzi pneumatycznych nie tylko podnosi jakość, ale również oszczędza czas. Eliminuje się proces weryfikacji momentu obrotowego przy użyciu tradycyjnego klucza dynamometrycznego, ponieważ klucz elektryczny dokładnie mierzy moment obrotowy oraz kąt podczas dokręcania.

- *Korzystając z nowego bezprzewodowego narzędzia mogę skrócić czas procesu o połowę* - mówi Robert Tyrka, operator w firmie Scania. Korzysta z nowego bezprzewodowego narzędzia do montażu elementów podsufitowych i akcesoriów

wewnątrz autobusu. Razem wkręca ponad 100 śrub w każdym, a w nowym modelu dwupoziomym nowe narzędzie stosowane jest również do montażu ramy na górnym poziomie. - *Wcześniej potrzebowaliśmy dwóch narzędzi, każdego po jednej stronie autobusu. Ale ponieważ to narzędzie jest bezprzewodowe i nie musimy zajmować się przenoszeniem kabla, teraz wystarcza jedno narzędzie - kontynuuje Robert Tyrka.*

Projekt obniżenia hałasu

Scania nie tylko pracuje nad podnoszeniem jakości swoich produktów, ale chce również podnosić komfort pracy dla pracowników. W branży Scania ma opinię firmy nieprzerwanie pracującej nad poprawą ergonomii podczas produkcji. Korzystanie z bezprzewodowych kluczy elektrycznych eliminuje konieczność radzenia sobie z kablami lub węzami. Kolejną innowacją stanowi projekt redukcji hałasu, obecnie wdrażany w firmie Scania, którego celem jest obniżenie ogólnego poziomu hałasu podczas produkcji. Do uczestnictwa w projekcie zaproszone zostały wszystkie działy, które przeanalizowały operacje i procesy produkcyjne. Niektóre przykłady sposobów na zmniejszenie hałasu to wykonywanie zadań w innej kolejności, wymiana narzędzi pneumatycznych na elektryczne, czy też szkolenie operatorów tak, aby unikali hałasowania. Pierwsza faza projektu zakończy się na początku lata.

Jak „zrzucić wagę”

Początkowo czołowi europejscy producenci ciężarówek i autobusów, tak jak Scania, stosowali narzędzia elektryczne ze względu na zmniejszenie hałasu, drgań, wysoką dokładność i lepszą możliwość kontroli procesu. Jednakże, w ostatnich latach, również możliwość zmniejszania masy pojazdu poprzez stosowanie mniejszych



śrub i wkrętów zyskała duże zainteresowanie.

- *Dzięki stosowaniu klucza elektrycznego i zaawansowanej technologii dokręcania, masę ciężarówki lub autobusu można zmniejszyć o prawie 200 kilogramów - mówi ekspert w technologii dokręcania firmy Scania Lars Oxelmark podczas wywiadu w szwedzkim czasopiśmie*.*

Oblicza się, że masę ciężarówki lub autobusu można znacznie obniżyć, jeśli do mocowania

elementów złącznych zastosuje się narzędzia elektryczne zamiast pneumatycznych. Klucz elektryczny jest dokładniejszy i zapewnia lepszą kontrolę nad tym, co naprawdę dzieje się ze śrubą i całym złączem podczas dokręcania. Projektant i operator chcą i mogą wykorzystać pełną wytrzymałość każdej śruby, jednocześnie zwiększając margines bezpieczeństwa. Oznacza to, że można stosować mniejsze, lżejsze i tańsze śruby.

* Ny Teknik, opublikowano 13 maja 2009 r.

Nowość: bezprzewodowy klucz elektryczny z pełną kontrolą procesu



W nowej generacji kluczy elektrycznych Tensor STB firmy Atlas Copco, wszystkie doskonale cechy, takie jak programowany przebieg dokręcania, kontrola momentu obrotowego/kąta dokręcania i możliwość śledzenia rezultatów, zostały zachowane, ale pozbyliśmy się kabla! Dzięki zastosowaniu najnowocześniejszej tech-

nologii akumulatorowej i rozwiązań komunikacji bezprzewodowej, można teraz korzystać z bezprzewodowego klucza elektrycznego, oferującego sterowanie procesem, zapewniające śledzenie operacji i eliminację wad wraz z wszystkimi ergonomicznymi zaletami narzędzia bezprzewodowego.

Doświadczenie i wiedza – pewniejsze od magicznych sztuczek



Spotkanie producenta innowacyjnych rozwiązań technologicznych z klientem, który swoje wieloletnie doświadczenie potrafi przełożyć na język własnych potrzeb, musi zaowocować wspólnym sukcesem. Poznajmy zatem bliżej głównych bohaterów historii, która będzie się tworzyła na naszych oczach.

Bohater, który wie jak...

Matusiewicz Budowa Maszyn s.j. to największy w Polsce producent innowacyjnych linii technologicznych dla przemysłu galwanotechnicznego. W swojej ofercie ma kompleksowe i profesjonalne realizacje budowy linii obróbki powierzchniowej z zakresu pokryć galwanicznych i anodowania. Oprócz sektora motoryzacyjnego, zakres działalności firmy obejmuje także branże: lotniczą, ogniw fotowoltaicznych, płyt drukowanych, dekoracyjnych akcesoriów meblowych i budowlanych. Firma znana jest również jako generalny wykonawca najbardziej prestiżowych projektów z zakresu budownictwa specjalistycznego, ekologicznego oraz inżynierskiego. Doświadczenie w produkcji nowoczesnych urządzeń galwanizacyjnych, wyspecjalizowana kadra inżynierska oraz udział w realizacjach wieloetapowych inwestycji pozwalają spółce Matusiewicz Budowa Maszyn być wiarygodnym i profesjonalnym partnerem we wspólnym osiąganiu celów.

Bohater, który wie co...

Działająca od roku 1982 firma Galwan Sp. z o.o. jest ważnym na polskim rynku usługodawcą z wieloletnim i bogatym doświadczeniem w branży galwanicznej. Specjalizuje się w galwanizowaniu tworzyw sztucznych ABS i ABS/PC (miedziowanie, niklowanie, chromowanie). Potwierdzeniem rzetelności, profesjonalizmu i wysokiej jakości wykonywanych usług jest zdobyty przez przedsiębiorstwo certyfikat ISO 9001:2008 oraz rzesza klientów z całej Polski (m.in. Amica, Cersanit, Inter-Sano, K.K-Pol, Hanyang-ZAS), z Niemiec, Ukrainy i Rosji. Swoją produkcję Galwan Sp. z o.o. opiera na nowoczesnej technologii niemieckiej ENTHONE, wiodącej firmy o międzynarodowej renomie, specjalizującej się w galwanotechnice.



Realizacje Matusiewicz Budowa Maszyn



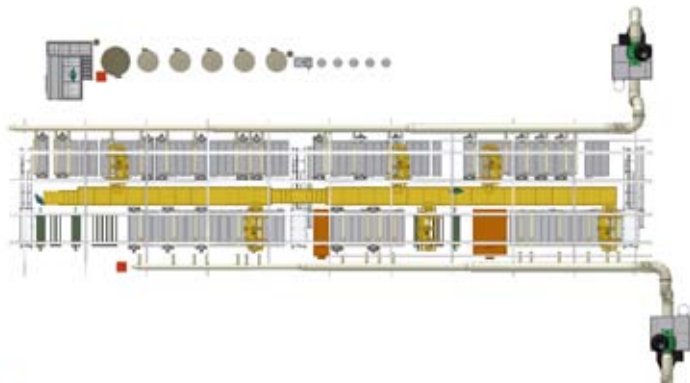
Automatyczna linia do galwanizowania tworzyw sztucznych: ABS, ABS-PC, polamidu i poliestru

Wspólne zadanie

Klienci wymagają od usługodawcy nie tylko wysokiej jakości, ale również terminowości wykonania zleceń. W Galwan Sp. z o.o., aby zwiększyć moc przerobową bez uszczerbku dla jakości, postanowiono wybudować automatyczną linię galwaniczną. Jest to projekt współfinansowany ze środków EFRR oraz budżetu państwa w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013, Oś priorytetowa 4. Dzięki merytorycznej pomocy spółki Matusiewicz Budowa Maszyn znacznie łatwiej było dopełnić formalności przy pozyskaniu środków unijnych na innowacyjne technologie i ekologię. Łączny koszt inwestycji wyniesie 11 595 000 PLN. Projekt zakłada wybudowanie automatycznej linii do galwanizowania tworzyw sztucznych ABS, ABS/PC, Poliarnidu i Poliestru. Nowa linia galwaniczna ma spełniać wszystkie wymogi norm dla przemysłu motoryzacyjnego, AGD i przemysłu urządzeń sanitarnych.

Budowę czas zacząć...

W dniu 04.04.2011 r. rozpoczęła się budowa. Zanim jednak do tego doszło w spółce Matusiewicz Budowa Maszyn s.j., przy wykorzystaniu własnych doświadczeń i wiedzy wysokokwalifikowanych specjalistów zatrudnionych w firmie, przygotowano koncepcję technologiczną pod potrzeby inwestycji oraz opracowano dokumentację konstrukcyjno-projektową. Realizacja inwestycji obejmuje także przygotowania dokumentów formalno-prawnych, doradztwo inwestycyjne, koordynację realizacji oraz sprawowanie nadzoru inwestycyjnego. W zakresie obowiązków wykonawcy jest także wykonanie, dostawa i montaż urządzeń – w tym wypadku całej linii technologicznej, a także stała współpraca w zakresie szkoleń i serwisu.



Automatyczna linia do galwanizowania tworzyw sztucznych: ABS, ABS-PC, polamidu i poliestru

Projekt na miarę

Dla spółki Matuszewicz Maszyny Budowlane ważne jest indywidualne podejście do każdego projektu. Aby przygotować kompleksową ofertę, uwzględnianych jest wiele czynników technologicznych i ekonomicznych. Wśród nich jest optymalizacja produkcji, między innymi dzięki redukcji kosztów przy pomocy zaawansowanej metody sterowania linią. Maksymalne wykorzystanie stanowisk produkcyjnych to droga do zwiększania wydajności przy jednoczesnym zachowaniu odpowiednich parametrów procesu. Dzięki analizie różnorodnych czynników możliwe jest ustawienie efektywnego programu produkcji (ilość zmian, cykle produkcyjne, raportowanie), zaproponowanie ergonomicznych rozwiązań konstrukcyjnych oraz odpowiednich urządzeń i podzespołów.

Automatyzacja procesów

Nominalny takt każdej linii technologicznej jest bezpośrednio związany z wydajnością, a to w branży motoryzacyjnej jest bardzo istotne. Im krótszy takt, tym większa wydajność linii. Dla Galwan Sp. z o.o. wybór wykonawcy, spółki Matuszewicz Maszyny Budowlane, i jej rozwiązań to gwarancja, że w dziedzinie wydajności osiągnięcia będą naprawdę imponujące.

Sterowanie procesem oraz czasami ekspozycji detali w kąpielach bezpośrednio przekłada się na wydajność i szybki czas zwrotu z inwestycji (payback time = nawet do 5 miesięcy). System sterowania procesami firmy Matuszewicz Budowa Maszyn oferuje maksymalną elastyczność i optymalizację produkcji. Po zainstalowaniu oprogramowania użytkownik ma możliwość samemu tworzyć oraz zmieniać przebiegi (procesy), bez konieczności posiadania specjalistycznej wiedzy. Na podstawie danych, wprowadzonych przez użytkownika, system optymalizujący natychmiast samodzielnie generuje cyklogram (diagram droga-czas) najlepiej dopasowany do warunków na linii. Dodatkowo, optymalizacja zarządza wszystkimi równoległymi zadaniami, w przypadku gdy na linii przeprowadzane są różne procesy w tym samym czasie.

System skomponowany jest w sposób pozwalający na szybkie dostosowanie do szerokiego zakresu wielkości instalacji. Sprzyja to wprowadzeniu zasady „just in time” bez konieczności tworzenia zapasów magazynowych. Wprowadzając nowy proces, oszczędza się czas potrzebny na wdrożenie (zatrzymanie maszyny, przeróbki programu, każdorazowe przeładowanie

linii). System równie dobrze obsługuje proste linie z tylko jednym transporterem, jak i skomplikowane wielorzędowe instalacje z w pełni zautomatyzowanym procesem przeładowniczym. System automatycznie dba o ruchy transporterów, aby maksymalizować wydajność przy zachowaniu czasów ekspozycji. Wszystkie wprowadzone dane można edytować w dowolnym momencie.

Zaawansowany system informacji o ostrzeżeniach oraz zakłóceniach ma możliwość komentowania oraz przypisywania wizualizacji przez użytkownika do każdego komunikatu. Standardowa treść komunikatów pozwala w szybki sposób zlokalizować uszkodzoną aparaturę w szafie lub dokumentacji elektrycznej oraz monitorować stany urządzeń transportowych i innych peryferii. Wykrycie oraz diagnoza przyczyn usterki jest błyskawiczna i prosta. Wsparcie profesjonalnego serwisu MBM gwarantuje nie tylko szybki czas reakcji, ale także powrót do pełnej sprawności, co jest niezwykle ważne, bo przecież branża motoryzacyjna nie lubi przestojów.

Bezpieczeństwo



Realizacje Matuszewicz Budowa Maszyn

Spółka Matuszewicz Budowa Maszyn oferuje kompleksowe rozwiązania, dlatego mogła firmie Galwan Sp. z o.o. zaproponować wykonanie projektu również z uwzględnieniem takich czynników, jak bezpieczeństwo i ergonomia. Obiekty od początku tworzone są zgodnie z przepisami BHP, z wymaganiami środowiska pracy, z troską o to, aby system wentylacji spełniał restrykcyjne normy środowiskowe. Dodatkowo MBM jest w stanie rozwiązać każdy problem ekologiczny związany z gospodarką wodno-ściekową zakładu. Poczynając od projektowania, wykonawstwa i montażu do uruchomienia oraz serwisu wykonanych obiektów.

Koniec wieńczy dzieło!

Współpraca spółek Matuszewicz Budowa Maszyn oraz Galwan Sp. z o.o. już teraz postrzegana jest jako udana. Od 4. kwietnia 2011 roku trwają prace. Obie firmy mają już za sobą ogromną ilość analiz oraz etap przygotowawczo-projektowy. Teraz „będzie się działo”, ponieważ przewidywany termin uruchomienia nowej linii w Galwan Sp. z o.o. to listopad 2011 r. Trzymamy kciuki, chociaż jesteśmy przekonani, że profesjonalizm i doświadczenie wykonawcy nie potrzebuje żadnych magicznych zabiegów!

Magnum Optimum już na rynku

Nowa skrzyniopaleta składana Magnum Optimum to najnowocześniejszy system modułowy skrzyniopalet składanych FLC (Foldable Large Containers), który pozwala na redukcję kosztów logistycznych.

Nowy system „Magnum Optimum” to odpowiedź Schoeller Arca Systems na zmienione wymogi w stosunku do skrzyniopalet składanych. Modułowa konstrukcja systemu pozwala na redukcję całego szeregu różnych skrzyniopalet składanych, jakie stosuje się w pracach magazynowych i w łańcuchu dostaw oraz powoduje zmniejszenie kosztów logistycznych. System ten jest ekonomiczną alternatywą dla zwykłych nośników FLC. Dzięki takiemu rozwiązaniu oszczędza się nie tylko koszty związane z logistyką, ale też koszty związane z frachtem, ruchem transportowym i emisją CO₂.

Schoeller Arca Systems to światowy lider na rynku systemów opakowań wielokrotnego użytku (RTP – Returnable Transit Packaging) z tworzyw sztucz-

nych może być zasadniczo używany we wszystkich branżach. W zależności od poziomu wypełnienia, wymiarów produktu i jego ciężaru użytkowego, pojemniki mogą mieć wysokość 750, 870, 975 lub 1000 mm. Poza tym ściany pojemnika można podwyższyć specjalną ramą Optiframe o wysokości 105 lub 225 mm do łącznej wysokości 1200 mm. W wersji ze ściankami o wysokości 750 i 870 mm system Magnum Optimum jest wyposażony w przesuwane drzwiczki. Natomiast model z drzwiami składanymi został opracowany przez Schoeller Arca Systems dla pojemników o wysokości 975 i 1000 mm.

Wobec rosnących wymagań w stosunku do skrzyniopalet składanych firma Schoeller Arca Systems zareagowała natychmiast opracowaniem nowego systemu – Magnum Optimum. Skrzyniopalety Magnum pozwalają na znaczną redukcję kosztów dzięki swej stałej i długoletniej użyteczności w łańcuchu dostaw. Aby sprostać takiemu wyzwaniu, Schoeller Arca Systems opracował zmienny, a przy tym stabilny nośnik w systemie modułowym, oferujący szereg możliwych zastosowań. Magnum Optimum zrewolucjonizuje łańcuch dostaw w przemyśle motoryzacyjnym, spożywczym i AGD oraz w handlu detalicznym.

Baza wraz ze ściankami bocznymi tworzy kompatybilną jednostkę

Sercem systemu modułowego Magnum Optimum jest tzw. baza. Zbudowana wg znormalizowanego wymiaru palety 1200x1000 mm stanowi platformę dla różnej wysokości ścian, które można podwyższać lub obniżać bez używania narzędzi.



Baza jest platformą dla ścian bocznych o różnej wysokości, które buduje się bez użycia narzędzi.

Tym samym, ten szeroko zastosowalny system nośników dla ładunków sypkich i stałych osadza-

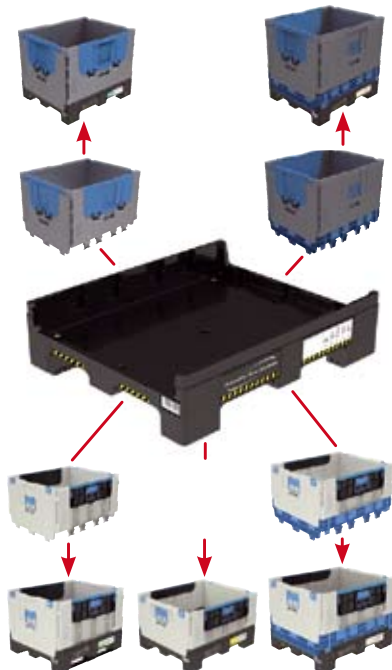
nych może być zasadniczo używany we wszystkich branżach. W zależności od poziomu wypełnienia, wymiarów produktu i jego ciężaru użytkowego, pojemniki mogą mieć wysokość 750, 870, 975 lub 1000 mm. Poza tym ściany pojemnika można podwyższyć specjalną ramą Optiframe o wysokości 105 lub 225 mm do łącznej wysokości 1200 mm. W wersji ze ściankami o wysokości 750 i 870 mm system Magnum Optimum jest wyposażony w przesuwane drzwiczki. Natomiast model z drzwiami składanymi został opracowany przez Schoeller Arca Systems dla pojemników o wysokości 975 i 1000 mm.

Mocne i gładkie ścianki boczne tworzą stabilny i wytrzymały pojemnik



Magnum Optimum z ramą o wysokości 105 mm i przesuwanymi drzwiczkami.

System Magnum Optimum jest w porównaniu do wszystkich dotychczasowych skrzyniopalet składanych FLC lżejszy, mocniejszy i oferuje większą ładowność i pojemność użytkową. Grubość ścianek została zmniejszona z 40 mm (jak w przypadku Magnum Classic) do 30 mm. Ściany boczne i drzwi stosowane w systemie Magnum Optimum są zgrzewane, a ich wzajemne połączenie jeszcze bardziej stabilne. W efekcie pojemnik jest dużo mocniejszy niż poprzednie wersje. - *W jednym pojemniku można transportować ciężary przekraczające 500 kg* - podkreśla Reinhard Lorenz, Manager Product Design w Schoeller Arca Systems. W takim przypadku najważniejsze jest równomierne rozłożenie ciężaru. Jeśli towar jest natomiast transportowany na specjalnych



Znormalizowana paleta o wymiarach 1200 x 1000 mm stanowi bazę dla całego szeregu wariantów skrzyniopalet Magnum Optimum, które można samodzielnie zestawiać.

nych. Od 1995 r. Schoeller Arca Systems konstruuje i produkuje w Europie skrzyniopalety składane FLC z tworzywa sztucznego. Poprzedni typ pojemnika, jakim jest Magnum Classic o wymiarach 1200x1000

Przegląd wprowadzonych ulepszeń w porównaniu z Magnum Classic:

	Magnum Classic 1200 x 1000 x 975 mm	Magnum Optimum 1200 x 1000 x 975 mm
Ciężar (dwie płozy)	62 kg	49 kg
Grubość ściany	40 mm	30 mm
Pojemność użytkowa	783 l	846,5 l
Wysokość po złożeniu	406 mm	325 mm
Załadunek na zestaw Jumbo	210	300
Załadunek na normalną ciężarówkę	156	208

tacach, ładowność systemu rośnie wtedy do 1000 kg.

Cieńsze, ale stabilniejsze ścianki boczne zapewniają systemowi Magnum Optimum większą wewnętrzną pojemność ładunkową. Przy wysokości 975 mm można nawet załadować o 65 kg więcej ładunku niż w przypadku Magnum Classic, co oznacza wzrost ładowności o 8%. Ścianki wewnętrzne i zewnętrzne pojemnika posiadają niewielkie ożebrowania, przez co na złożonych pojemnikach nie gromadzi się woda w przypadku składowania na otwartej przestrzeni. - *Nowe skrzyniopalety składane Magnum Optimum to po prostu higieniczny i łatwy do czyszczenia pojemnik* – wyjaśnia Lorenz. Im mniej ożebrowania, tym mniejsze zabrudzenia i tym większe oszczędności w kosztach czyszczenia. Ponadto na gładkich ściankach lepiej prezentują się też napisy, etykiety czy znaki firmowe. Klienci mają tym sposobem większe możliwości pod względem kształtowania informacji o produkcie lub opisywania ładunku.

Większa ładowność i mniejsze wymogi przestrzenne przy transporcie pustych opakowań

Magnum Optimum posiada większą ładowność, a mimo tego po złożeniu zajmuje mniej miejsca niż



Magnum Optimum o wymiarach 1200 x 1000 x 975 mm ze składanymi drzwiami.

pozostałe skrzyniopalety składane FLC. Oprócz cieńszych ścianek wpływają na to też ruchome zawiasy pojemnika. Dotychczas na jeden zestaw kołowy Jumbo przypadło 210 szt. złożonych pojemników, a teraz aż 300 Magnum Optimum o wysokości 975 mm. Oznacza to przyrost o 30 % w stosunku do

poprzedniej wersji Magnum Classic. Oznacza to też mniejsze koszty przewozu i mniejszy ruch pojazdów ciężarowych na drogach.

W przypadku zwykłych pojemników FLC ścianki boczne można składać tylko w określonej kolejności. W przeciwieństwie do tego, system Magnum Optimum działa na zasadzie „niesekwencyjnego składania” („non sequential folding”), tzn. że ścianki boczne można składać w dowolnej kolejności. Takie rozwiązanie pozwala też zaoszczędzić na kosztach pracy i czasie. Ruchome punkty zawieszenia ścianek ułatwiają ich wymianę, która odbywa się bez pomocy jakichkolwiek narzędzi. Nawet drzwiczki otwierają się teraz łatwiej. Zapewnia to szybko działający zamek zapadkowy. Dzięki temu wnętrze Magnum Optimum jest teraz łatwiej dostępne.

Akcesoria: różnego rodzaju stopy, pokrywy i zmienna konfiguracja wnętrza

Konstrukcja modułowa nowego systemu Magnum Optimum oferuje różnego rodzaju stopy. Schoeller Arca Systems opracował systemy cztero- lub sześciostopowe oraz dwa rodzaje płóz: równoległe płozy boczne lub płozy perymetryczne. W miejsce dotychczasowego jednorazowego mocowania płóz „na zatrask”, Schoeller Arca Systems wyposażył płozy i stopy dla systemu Magnum Optimum w konstrukcję bagnetową. Ma to taką zaletę, że można teraz szybciej i bez uszkodzeń wymieniać płozy i stopy, aby zastosować je w późniejszym czasie.

Ścianki wewnętrzne mogą być przegrodzone półkami lub posiadać wieszaki materiałowe. Jeśli towar jest transportowany na tacach, rama Optiframe



Tace transportowe OPTIFRAME w systemie Magnum Optimum: wysokość ścian tego pojemnika została podwyższona dzięki wysokiej na 225 mm ramie z 750 do 975 mm.

służy jako miejsce spiętrzania pustych tac przeznaczonych do zwrotu. Tace kładzie się płasko na bazie, po czym składa się na to ścianki. W celu zakrycia pojemnika i ochrony transportowanych towarów Schoeller Arca Systems oferuje już dwie różne wersje pokryw: pokrywa pozwalająca na trwałe zamknięcie pojemnika oraz płyta wierzchnia służąca ochronie przed pyłem.



Bezpieczny transport towarów z wkładami materiałowymi.

System Magnum Optimum jest w pełni kompatybilny z poprzednim modelem Magnum Classic oraz z szeregiem innych skrzyniopalet składanych. Co więcej, nowy system Magnum Optimum wyprzedza nawet potrzeby producentów samochodów, sprzętu gospodarstwa domowego, artykułów spożywczych i ich dostawców oraz handlu detalicznego. „Projektanci opakowań znajdują tutaj system, który pozwala na optymalne zastosowanie w łańcuchu dostaw” -



Rama Optiframe służy jako miejsce spiętrzania pustych tac przeznaczonych do zwrotu. Tace są płasko ułożone na bazie, natomiast ścianki boczne są złożone i zamykają pojemnik.

wyjaśnia Lorenz. - *Dzięki alternatywnej możliwości kształtowania przy pomocy wzajemnie kompatybilnych elementów może w zharmonizowany sposób redukować koszty logistyczne.* System Magnum Optimum stanowi tutaj kompleksowe rozwiązanie o szerokich aspektach ekonomicznych.

Schoeller Arca Systems

Schoeller Arca Systems Sp. z o.o. siedzibą w Bytomiu jest częścią największego na świecie producenta opakowań wielokrotnego użytku z tworzyw sztucznych służących do transportu i składowania towarów. Koncern posiada ponad 30 zakładów produkcyjno-dystrybucyjnych w całej Europie, na kontynencie amerykańskim i w Azji. Główna siedziba koncernu znajduje się w Holandii.



Eaton Automotive

Centra badawczo -rozwojowe w Polsce

Część 4.

EATON Europejskie Centrum Inżynierskie – Tczew

W czerwcu 1998 roku amerykańska korporacja EATON (obchodząca w tym roku 100-lecie istnienia) przejęła od Grupy Zasada Fabrykę Przekładni Samochodowych (FPS) w Tczewie, producenta skrzyń przekładniowych do polskich samochodów użytkowych wytwarzanych w zakładach w Starachowicach, Jelczu, Sanoku i Lublinie.

Po zmianie właściciela produkcja dotychczasowych wyrobów została zatrzymana, za wyjątkiem skrzyni biegów TS5-21 do samochodów Lublin i Honker (której produkcję kontynuowano do 2006 roku). W to miejsce z Wielkiej Brytanii do Polski została przetransferowana produkcja dwóch rodzin skrzyń przekładniowych „medium duty”: skrzynie 6-biegowe 4106 oraz 5206 i skrzynie 9-biegowe 6109, 6209, 6309, 8209 oraz 8309.

Wraz z nową produkcją dla Tczewa otworzył się ogólnoswiatowy rynek odbiorców – obecnie komponenty z Polski sprzedawane są dla kilkunastu producentów samochodów ciężarowych i autobusów na wszystkich kontynentach. W momencie przejścia FPS przez EATON, Dział Konstrukcyjny (Biuro Konstrukcyjne i Dział Badań) liczył łącznie 9 osób. Nowe zadania – tworzenie odmian konstrukcyjnych na potrzeby tak licznych odbiorców, modernizacja istniejących wyrobów i konstrukcja nowych oraz ich walidacja, spowodowały znaczne powiększenie zatrudnienia – dawny Dział Konstrukcyjny przerodził się w Europejskie Centrum Inżynierskie (ECI) w Tczewie, zatrudniające obecnie prawie 40 inżynierów i techników w obszarze konstrukcji i badań.

W związku z wyżej wymienioną specyfiką zadań, w obszarze konstrukcji w ECI w Tczewie funkcjonują dwie grupy – Customer Engineering i Product Development, natomiast walidację i badania realizuje Test Department.

Customer Engineering

Zespół Customer Engineering odpowiedzialny jest za wszystkie aktywności związane z technicznym wspieraniem klienta. Zespół jest częścią globalnej organizacji Applications and Customer Engineering i odpowiada za analizy techniczne w zakresie skrzyń biegów zarówno manualnych jak i zautomatyzowanych, produkowanych również poza fabryką w Tczewie.

Inżynierowie na wstępie sprawdzają czy dana aplikacja, na którą jest zapytanie klienta, spełnia wymagania techniczne i czy może być zamontowana w konkretnym pojeździe np. samochodzie ciężarowym, autobusie czy ciągniku rolniczym. Po analizie aplikacji inżynierowie tworzą rysunek instalacyjny wraz z zestawieniem materiałowym pod pierwszy montaż prototypu. Przed złożeniem pierwszej skrzyni prototypowej klient zatwierdza specyfikację na podstawie otrzymanej dokumentacji, bądź nanosi swoje uwagi. Do zadań grupy Customer Engineering należy również finalny odbiór techniczny instalacji skrzyni biegów w pojeździe u klienta.

Product Development

W ramach tej grupy istnieje dalszy podział na platformy produktowe. Głównym zadaniem grupy jest modernizacja

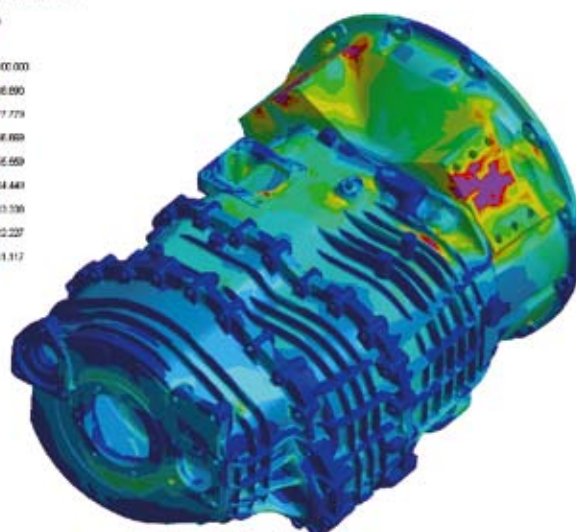
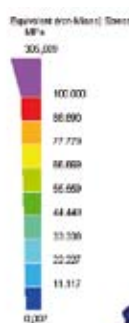
poszczególnych produktów w oparciu o informacje o ich zachowaniu w warunkach rzeczywistej eksploatacji, wprowadzanie zmian konstrukcyjnych dla spełnienia nowych, wyższych wymagań klientów (np. obniżanie poziomu hałasu, podwyższanie komfortu przełączania biegów, zwiększanie obciążalności, podniesienie trwałości, tworzenie nowych ciągów przełożeń) oraz rozwijanie zupełnie nowych wyrobów dla spełnienia prognoz opisujących przyszłe potrzeby rynku.

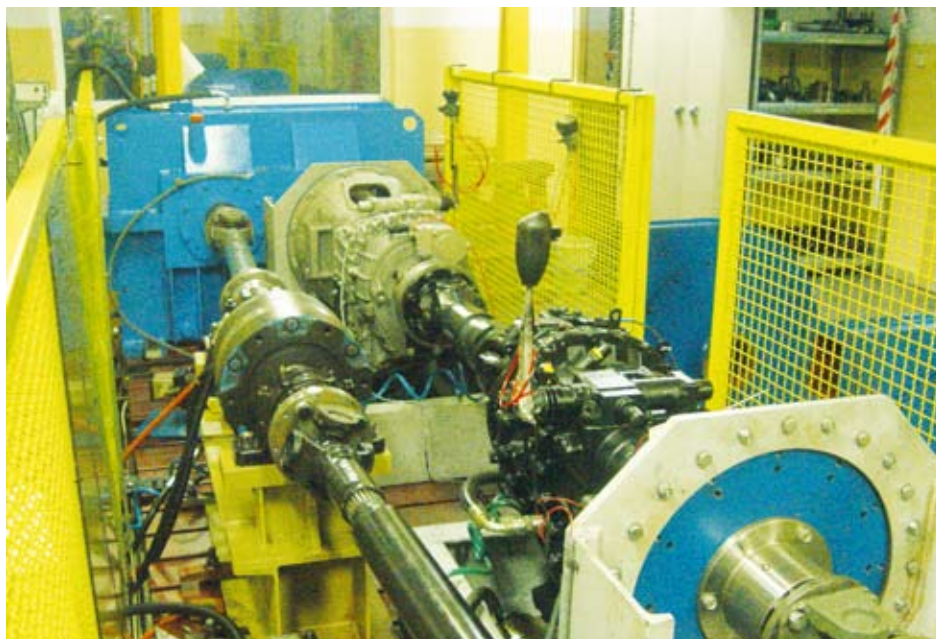
AUTOR



Ewa Jakubowska

Redaktor współpracujący
AutomotiveSuppliers.pl





Eaton Automotive

W pracy konstrukcyjnej wykorzystywane jest specjalistyczne oprogramowanie typu Pro/E (tworzenie modeli 3D oraz dokumentacji 2D), ANSYS Workbench (analizy MES), Romax Designer (analizy węzłów łożyskowych) a także oprogramowania własne EATON, szczególnie do obliczeń geometrycznych i wytrzymałościowych elementów uzębionych, analiz parametrów funkcjonalnych synchronizatorów, analiz wymiarowych itp. Narzędzia inżynierskie uzupełniane są wiedzą ekspercką dzieloną między poszczególnymi Centrami Inżynierskimi EATON.

O globalnym charakterze działalności tczewskich inżynierów świadczą dokonania w postaci min. konstrukcji skrzyń biegów 10209 na rynek chiński, 15409 na rynek indyjski czy też 4405 na rynek koreański. Wyroby te są zarazem dobrym przykładem współpracy podczas ich powstawania z innymi Centrami Inżynierskimi EATON. Chociaż podstawowy układ przeniesienia mocy, na który składa się konstrukcja wałów, kół zębatach, synchronizatorów, łożyskowania powstawał w Wielkiej Brytanii i w Brazylii, całość została zamknięta obudowami konstruowanymi od podstaw w Polsce. W Polsce także planowano, wykonywano i nadzorowano pełną walidację konstrukcyjną tych wyrobów.

Oprócz prac konstrukcyjnych w obszarze skrzyń przekładniowych manualnych, skupiających się na trzech platformach produktowych obejmujących synchronizowane skrzynie biegów „medium duty”, „medium-heavy duty” oraz „heavy duty”, grupa wspomaga także prace rozwojowe w obszarze skrzyń zautomatyzowanych i napędów hybrydowych.

Test Department

Dział Testów zajmuje się prowadzeniem testów wyrobów konstruowanych w Tczewie i wspiera centra zlokalizowane w USA, Brazylii, Indiach i Chinach. Posiadane wyposażenie, wiedza i doświadczenie pozwala na wykonywanie badań trwałościowych kompletnych skrzyń biegów (stanowiska DYNO z mocą krążącą), badań trwałościowych synchronizatorów i wyznaczanie charakterystyk przełączania biegów (stanowiska SYNCHRO), badań zmęczenia kompletnych przekładni i komponentów (stanowiska Fatigue Tests).

Inżynierowie i technicy testów prowadzą również ocenę zabudowy skrzyń biegów w pojazdach klientów i testy drogowe w rzeczywistych warunkach użytkowania (Indonezja, Indie, Australia, Brazylia). Wszystkie testy prowadzone

są w ścisłej współpracy z działami konstrukcyjnymi i odbiorcami wyrobów, tak żeby możliwie najlepiej odwzorować warunki użytkowania i sprostać wymaganiom jakościowym i trwałościowym.

W fabryce w Tczewie budowane są prototypy zmodernizowanych skrzyń, nowe konstrukcje rozwijane są w oparciu o bieżącą rodzinę produktów a także uzupełniane o nowe podsystemy wzbogacające funkcjonalność, niezawodność i wygodę użytkowania.

Europejskie Centrum Inżynierskie w Tczewie w ramach EATON ściśle współpracuje z podobnymi centrami w Wielkiej Brytanii (Manchester), USA (Galesburg), Brazylii (Valinhos), Indiach (Pune) i Chinach (Wuxi).

Wspólne prace prowadzone są nad nowymi technologiami i rozwiązaniami, które w przyszłości mają radykalnie poprawić efektywność transportu kołowego. Wysoko specjalizowane zespoły badawcze i analityczne przygotowują prototypowe układy przeniesienia napędu, w których automatyzacja, hybrydyzacja jest podstawowym elementem przyszłego produktu.

Szeroko zakrojona jest współpraca z producentami specjalistycznego wyposażenia jak przystawki dodatkowego odbioru mocy, retardery, pneumatyczne układy wspomaganie przełączania biegów, mechanizmy zmiany biegów czy też mechanizmy wyciskowe sprzęgła. ECI w Tczewie ściśle współpracuje także z licznymi producentami pojazdów, prowadząc wspólnie z nimi badania trakcyjne oferowanych im skrzyń przekładniowych. W Polsce partnerami we współpracy są m.in. PIMOT - Warszawa, Instytut Lotnictwa - Warszawa, a także Politechnika Gdańska i Politechnika Warszawska.

ENGLISH SUMMARY

European Engineering Center In Tczew was created in 2000, as subsidiary of the Engineering Center in Manchester, UK. Gradually, the Polish office grew up, expanding its size, headcount and knowledge. By increasing key capabilities and equipment base since 2005 it became a leading engineering center for Eaton's Vehicle Group in Europe. It cooperates closely with other similar offices in USA (Galesburg), Brazil (Valinhos), India (Pune) and China (Wuxi).

Engineering experts are developing technologies for truck drivelines that meet or exceed growing expectations for more efficient, robust transmissions, successfully implementing automation and hybridization into production ready solutions. Close cooperation with Vehicle OEMs, technical institutes and universities helps to evaluate new products, bringing benefits to end users.

RÖHLIG

SUUS[»]
LOGISTICS

JEDEN OPERATOR LOGISTYCZNY

NIEOGRANICZONE
MOŻLIWOŚCI



Daily connections within Europe.
Poland in 24 hours.



TOP 5 of IATA ranking in Poland
in air freight.



150 years of
intercontinental sea freight.



100 000 sqm
of warehouse space



Central Asia in 12 days
by rail freight



20 lat obecności na polskim rynku logistyki.

20 lat zaangażowania i pasji w projektowaniu rozwiązań logistycznych na miarę każdej firmy.

20 lat w tworzeniu połączeń na rynku globalnym.

Zawsze jesteśmy do Państwa dyspozycji. RÖHLIG SUUS Logistics.

www.suus.com

Chcesz dalej rozwijać swoją firmę ale potrzebujesz silnego międzynarodowego partnera? Myślisz o zmianie branży?

Na zlecenie zagranicznych partnerów
poszukujemy producentów części i komponentów,
dostawców motoryzacyjnych
na terenie całego kraju,
którzy zainteresowani są:

- utworzeniem spółki joint venture
 - lub sprzedażą zakładu



Zapewniamy pełną poufność uzyskanych informacji

Skontaktuj się z nami:

AutomotiveSuppliers.pl

Rafał Orłowski

tel. 22 215-05-05

orlowski@automotivesuppliers.pl

EJOT[®] wyznacza trendy



Minimalizacja ciężaru konstrukcji we wszystkich swoich aspektach od dawna jest kluczowym zagadnieniem działalności badawczo-rozwojowej innowacyjnych przedsiębiorstw.

W ostatnich latach wraz z rosnącym oczekiwaniem klientów na coraz to bogatsze wyposażenie nabywanych przez nich pojazdów, tematyka redukcji masy nabiera na znaczeniu. Samo wpisanie pojęcia w wyszukiwarce internetowej daje dostęp do minimum 0,5 mln mniej lub bardziej istotnych stron traktujących o tej tematyce. Spektrum możliwych zastosowań dla nowoczesnych materiałów lekkich jest tak obszerne, że można go sobie jedynie wyobrazić. Przykładowo wyścigowe rowery budowane na bazie włókna węglowego ważą jedynie 6,8 kg, a wytrzymują obciążenia porównywalne z rowerami na ramach aluminiowych, przy czym ta minimalna waga nie wynika z możliwości technicznych, a z norm sportowych ujednolicających sprzęt dla zagwarantowania porównywalnych warunków startowych. Technicznie możliwa jest dalsza redukcja masy poniżej 6 kg.

Jednakże również poza sportami profesjonalnymi, gdzie rozwój dąży do granic swoich technicznych możliwości, odkrywane są inne obszary zastosowań dla materiałów lekkich, choćby w artykułach gospodarstwa domowego, w budowie maszyn i urządzeń dla praktycznie wszystkich gałęzi gospodarki, czy w szeroko rozumianej budowie pojazdów. Szczególnie w motoryzacji tematyka minimalizacji ciężaru ma wysoki priorytet, ponieważ całkowity ciężar pojazdu z jednej strony ma istotny wpływ na zużycie paliwa, a zatem na koszty eksploatacji, a z drugiej wpływa również pośrednio na wielkość emisji do środowiska na-

turalnego szkodliwych substancji. Wzrastające w tym zakresie wymagania determinują konstruktorów do ciągłych prac nad poszukiwaniem nowych, lżejszych materiałów oraz technicznych i zarazem ekonomicznych sposobów ich łączenia. Nowe koncepcje napędów zależą w znacznym stopniu od sukcesu na tym polu.

Zastosowanie lekkich i wytrzymałych materiałów to tylko jedna strona medalu. Drugą stroną stanowią systemy ich łączenia, które gwarantować muszą odpowiednią stabilność i wytrzymałość konstrukcji również pod ekstremalnymi obciążeniami. EJOT, specjalista d.s. pewnych i jakościowych elementów łączeniowych, w szczególności bezpośrednich połączeń gwintowych w tworzywach sztucznych i metalach, analizuje i uwzględnia te wymagania, oferując odpowiednie techniki łączenia różnorodnych materiałów. W ścisłej współpracy ze znanym niemieckim producentem samochodów, pionierem samochodowych koncepcji w dziedzinie konstrukcji lekkich, opracowano i wdrożono system skręcania elementów karoserii z wysoko wytrzymałych stalowych blach cienkich i cienkościennych, zamkniętych profili aluminiowych. W sumie 310 wkrętów FDS łączy w sposób w pełni zrobotyzowany fragmenty karoserii bez konieczności wcześniejszego otworowania i innych operacji przygotowawczych.

Również w zakresie rozłącznych połączeń tworzyw sztucznych EJOT wspiera prace rozwojowe służące optymalnemu wykorzystaniu materiału. Tym razem posłużyć się przykładem aplikacji z obszaru pojazdów użytkowych. Dotychczasowe metalowe zbiorniki sprężonego powietrza w układach hamulcowych ciężarówek, dzięki możliwości

uzyskania szczelnych i niezawodnych połączeń gwintowych przy pomocy wkrętu samoformującego EJOT DELTA PT, mogły zostać zastąpione zbiornikami z wytrzymałych tworzyw sztucznych, redukując w ten sposób swój ciężar o 10 kg. Poszukiwanie oszczędności masy zmusza producentów turbosprężarek stosowanych w silnikach pojazdów spalinowych do zmiany materiału obudowy z aluminium na tworzywo termoutwardzalne. Również w tych zastosowaniach EJOT oferuje odpowiednie łączniki. Wkręty DELTA PT DS (Duro-Set) gwarantują niezawodne, trwałe i procesowo pewne połączenia w tych materiałach.

Redukcja masy, a co za tym idzie oszczędności, sprawdza się nie tylko poprzez zastosowanie odpowiednich materiałów, ale również poprzez przemyślane stosowanie elementów łączeniowych. Dzięki swojej nadzwyczajnej sprawności



wkręty DELTA PT czy ALtracs mogą przyczynić się do redukcji wymiarów stosowanych łączników, czy nawet ich, niezbędnej dla poprawnego funkcjonowania urządzenia, liczby.

Firma EJOT jest organizatorem uznanych w branży motoryzacyjnej seminariów poświęconych problematyce łączenia materiałów lekkich i doboru odpowiednich systemów ich łączenia, bowiem tylko kompleksowe podejście do problemu redukcji masy może przynieść efekty zarówno fizyczne, jak i ekonomiczne.

EJOT Polska
Sp. z o. o. Sp. k.

Ul. Jeżowska 9
42-793 Ciasna

Tel. 034 3510660, fax. 034 3535410
www.ejot.pl, ejot@ejot.pl

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl



Strona główna



Szukaj



Mapa strony



Logowanie



O nas

► Baza dostawców ► Oferty pracy ► Konferencje ► Targi i wystawy ► Szkolenia otwarte ► Szkolenia zamknięte ► Kwartalnik



Jeden z wiodących dystrybutorów rur i profili precyzyjnych ze szwem z taśm zimnowalcowanej i gorącawalcowanej, prętów ciągniętych (również automatycznych), stali nierdzewnej. Priorytetem Inpol-Krak Sp. z o.o. jest dostarczanie wysokiej jakości produktów oraz zapewnienie fachowego doradztwa.

www.inpolkrak.com.pl



NPLS s.r.o. (Group DEFTA)

Francuska firma z siedzibą na Słowacji produkuje tłoczone, spawane i montowane części dla przemysłu motoryzacyjnego, elektrotechnicznego, a także w branży AGD. Zakres działalności: Części tłoczone ze stali, stali nierdzewnej, miedzi i jej stopów od 0,5 do 6mm grubości, średnich i dużych serii, spawanie i montaż części oraz zespołów.

www.defta.eu



Zajmujemy się montażem wszelkiego rodzaju podzespołów powierzonych przez kontrahenta, konfekcjonowaniem, kontrolą jakości, pakowaniem, etykietowaniem, transportem. Gwarantujemy rzetelną i profesjonalną obsługę przy realizacji powierzonych nam zadań.

www.kol-pol.com



Obecna na rynku od 1996 roku spółka Aures specjalizuje się w produkcji zaawansowanych technologicznie elementów z tworzyw termoplastycznych i montażu lamp dla przemysłu motoryzacyjnego.

www.aures.pl

ZTS-ZCS Polska

Jesteśmy firmą działającą w branży motoryzacyjnej jak i innych sektorach. Zajmujemy się produkcją kompletnych siedzeń samochodowych, zbiorników paliwa, elementów zawieszania, części metalowych i świadczeniem usług lakierniczych. Świadczymy również usługi w zakresie krojenia i szycia materiałów tapicerskich.

www.zts-zcs.pl



Firma SGP – Sorting Group Poland Sp. z o.o. jest wiodącym dostawcą rozwiązań w zakresie selekcji, naprawy, sortowania detali i komponentów oraz wyrobów gotowych dla przedsiębiorstw z branży Automotive.

www.sgp.biz.pl



SRUBENA
UNIA

Producent szerokiego asortymentu specjalistycznych śrub, nakrętek i nitów. Dostarczamy produkty do wszystkich segmentów rynkowych, w tym motoryzacyjnego

www.srubena.com.pl

MIEJSCE NA
TWOJĄ FIRME
DOŁĄCZ DO
INNYCH DOSTAWCÓW

Szczegóły: 22 435-88-22, 22 215-05-05
www.automotivesuppliers.pl

PAIP stawia na jakość

„Jakość w motoryzacji” to nowy projekt realizowany przez Poznański Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości, który umożliwia zdobycie, a także uzupełnienie umiejętności w zakresie zarządzania jakością i środowiskiem dla 150 mikro i małych przedsiębiorców, a także ich pracowników.

Projekt „Jakość w motoryzacji” (JWM) to cykl **bezpłatnych szkoleń organizowanych w Poznaniu**. Projekt powstał w odpowiedzi na zapotrzebowanie właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw na szkolenia z zakresu zarządzania jakością (ISO 9001) i zarządzania środowiskiem (ISO 14001). W ramach projektu utworzonych zostanie 21 grup szkoleniowych, liczących po 15 uczestników. Każdy beneficjent będzie mógł wziąć udział w co najmniej jednym, a maksymalnie 4 blokach tematycznych.

Szkolenia odbywać się będą w okresie od kwietnia 2011 r. do czerwca 2012 r. (pełny harmonogram szkoleń z podziałem na bloki tematyczne znajduje się na stronie www.paip.pl w zakładce „Jakość w motoryzacji”). Łącznie przeszkolonych zostanie 150 osób (przedsiębiorców sektora MMP i ich pracowników), a najbliższe przewidziane jest na 19 maja 2011 r. i skierowane jest do osób, które pracują lub będą pracowały w firmach z wdrożonym Zintegrowanym Systemem Zarządzania i będą związane z audytowaniem tego systemu. Podczas tego szkolenia w praktyczny sposób zaprezentowane zostaną aspekty audytowania organizacji ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki Zintegrowanego Systemu Zarządzania. Kolejne bloki tematyczne to: pełnomocnik ds. zintegrowanego systemu zarządzania jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem pracy; pełnomocnik ISO/TS 16949; metoda QFD; zaawansowane techniki planowania jakością oraz analiza PFMEA.

Głównym założeniem projektu JWM jest dostarczenie, zwiększenie lub uzupełnienie wiedzy i umiejętności uczestników szkoleń. Ma on również na celu zniwelowanie skutków kryzysu, który dotknął branżę motoryzacyjną w wyniku kryzysu finansowego pod koniec 2008 r. Zastój w branży doprowadził do zmniejszenia produkcji oraz wpłynął na zredukowanie liczby osób wysyłanych przez firmy na szkolenia. Pogor-

zenie się sytuacji w branży doprowadziło również do mniejszej konkurencyjności wśród firm. Duża liczba przedsiębiorstw nie jest zainteresowana, głównie ze względów finansowych, na wdrażanie niezbędnych systemów zarządzania jakością oraz środowiskiem – tylko 15% mikro i małych firm dysponuje normą ISO dla motoryzacji. W szczególności wdrożenie systemu zarządzania jakością (SZJ) jest istotne, gdyż w 2012 roku SZJ będzie wymagane u wszystkich dostawców fabryk motoryzacyjnych na terenie Unii Europejskiej. Z kolei odpowiednie zarządzanie środowiskiem w miejscu pracy może doprowadzić do zwiększenia świadomości ekologicznej pracowników oraz do zmniejszenia kosztów zużycia energii.

Poprawa sytuacji branży motoryzacyjnej to temat szczególnie istotny dla mieszkańców woj. wielkopolskiego, ponieważ zatrudnienie w niej znajduje ok. 24 tys. osób (4. miejsce pod względem wielkości zatrudnienia w regionie), a ok. 50 tys. osób pośrednio utrzymuje się dzięki tej branży. Jest to również ważna gałąź przemysłu w Wielkopolsce i istotna część krajowego przemysłu motoryzacyjnego w Polsce. Swoją siedzibę w Wielkopolsce ma 280 firm związanych z tym sektorem oraz zajmuje ona 2. miejsce w zestawieniu wartości produkcji sprzedanej.

Branża motoryzacyjna oprócz kwestii związanych z kryzysem finansowym boryka się również z problemem nierównego zatrudnienia kobiet i mężczyzn. Na ponad 16 tys. mężczyzn zatrudnionych w tej branży w Wielkopolsce przypada ok. 9 tys. kobiet, które są gorzej opłacane (zarabiają średnio 200 zł mniej niż mężczyźni).

Rekrutacja do projektu „Jakość w motoryzacji” odbywa się w trybie ciągłym. Więcej informacji znajduje się na stronie www.paip.pl w zakładce „Jakość motoryzacji” oraz pod numerem telefonu (61) 665 76 70.

CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



AutomotiveSuppliers.pl

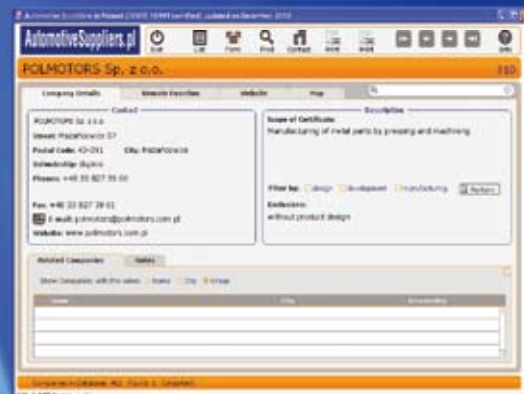
BAZA

Dostawcy motoryzacyjni w Polsce posiadający certyfikat systemu ISO/TS 16949

(Automotive Suppliers in Poland, certified in ISO/TS 16949)



INFORMACJE O 460 ZAKŁADACH NA DYSKU PRZENOŚNYM



BAZA ZAWIERA:

- nazwę i adres firm
- dane teleadresowe
- zakres certyfikatu ISO/TS 16949
- wyłączenia w certyfikacie

Baza dostępna wyłącznie w języku angielskim

Dodatkowe informacje: tel. 22 215 05 05
review@automotivesuppliers.pl, www.automotivesuppliers.pl



Sorting Group Poland

z myślą o jakości



Sorting Control Rework



Zatrudniamy dziennie **ponad 600 inspektorów jakości**, których powierzamy do prac u swoich klientów.

Dzięki rozbudowanej sieci oddziałów naszej firmy realizujemy zlecenia **w ciągu 60 minut; 7 dni w tygodniu; przez 24 h.**

Firma SGP - Sorting Group Poland Sp. z o.o. jest wiodącym dostawcą rozwiązań w zakresie selekcji, naprawy, sortowania detali i komponentów oraz wyrobów gotowych dla przedsiębiorstw z branży Automotive.

Jesteśmy wszędzie tam, gdzie nas potrzebujesz, wykonamy dla Ciebie:

- sortowanie/selekcję wizualną komponentów i wyrobów gotowych,
- naprawę komponentów,
- wymianę wadliwych elementów,
- likwidację szkód powstałych podczas transportu,
- pakowanie, przepakowanie towaru,
- CSL1; CSL 2,
- usługę Inżynier-Rezydent
- kontrolę na liniach produkcyjnych, również z zastosowaniem technik pomiarowych,
- mycie pojemników,
- **SGP laboratory** – badania radiograficzne struktury materiałów - **nowość**
badania są przeprowadzane na magazynie containmentowym w Częstochowie



Sorting Group

Poland
SGP - Sorting Group Poland Sp. z o. o.
Ul. Legionów 90/100
42-202 Częstochowa
email: biuro@sgp.biz.pl
Tel./fax:343613118
tel. kom. 791111730

Romania
SGP - Sorting Group S.R.L
Str. 1 Decembrie, nr 94, ap. 1
Timisoara
email: office@sgpromania.ro
www.sgpromania.ro

Slovakia
SGP - Sorting Group S.R.L
Framborska 58
010 01 Žilina
email: office@sgpslovakia.sk
www.sgpslovakia.sk



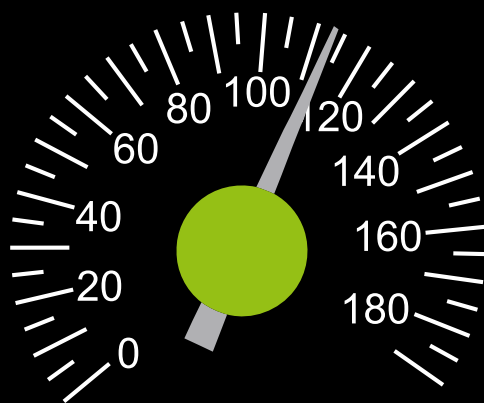
PLATFORMA SZKOLENIOWA

SGP
TRAINING & CONSULTING
stawiamy na rozwój

SGP-Training & Consulting przy SGP Sp. z o.o.
Ul. Legionów 90/100 42-202 Częstochowa
email: szkolenia@sgp.biz.pl
Tel./fax:343613118
tel. kom. 79111750

www.szkolenia-sgp.biz.pl

www.sgp.biz.pl



Stosując nasze rozwiązania, nigdy nie zwolnisz

Deloitte Polska jest jedną z wiodących firm doradczych w kraju, świadczącą usługi profesjonalne w obszarach audytu, doradztwa podatkowego, doradztwa prawnego, konsultingu strategicznego oraz technologicznego, zarządzania ryzykiem i doradztwa finansowego. Od 20 lat inspirujemy naszych Klientów i pomagamy im stawiać czoła nowym wyzwaniom.

Dzięki temu nie zwalniamy tempa.

Sprawdź jak możemy rozpędzić Twoją firmę: www.deloitte.com/pl

Deloitte.

© 2010 Deloitte Polska. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

MotoStrefa 2011 „Jak odnieść sukces w motoryzacji?”

Podsumowanie i wnioski z konferencji Deloitte oraz KSSE

16 marca br. odbyła się w Bielsku-Białej konferencja dedykowana dla branży motoryzacyjnej, która przyciągnęła wielu uczestników z regionu jak również innych części Polski.

Podczas spotkania udało się przedstawić oraz przedyskutować szereg najważniejszych zagadnień praktycznych, które dla przedsiębiorców działających w sektorze motoryzacyjnym pozostają nieodłączną częścią ich codziennego funkcjonowania. Spotkanie okazało się znakomitą okazją do zaprezentowania doświadczeń specjalistów z różnych obszarów doradztwa, jak również wymiany własnych doświadczeń pomiędzy samymi uczestnikami. W szczególności, budzącym zainteresowanie uczestników był panel dyskusyjny, w którym wzięli udział praktycy reprezentujący firmy działające na rynku polskim: Czesław Świstak (Dyrektor Finansowy w Fiat Auto Poland), Ryszard Jania (Prezes Pilkington Automotive Poland), Paweł Wideł (Governmental Relations Director w General Motors Poland), Artur Szumisz (Dyrektor Finansowy w Matusiewicz Budowa Maszyn), Piotr Witek (Dyrektor Finansowy w Hutchinson Poland) oraz Rafał Orłowski (AutomotiveSuppliers.pl).

Celem przybliżenia zagadnień omawianych podczas spotkania, poniżej przedstawiamy krótkie podsumowanie poszczególnych modułów merytorycznych jak również tematów omawianych w dyskusjach.

Działalność w specjalnej strefie ekonomicznej

(Krystian Bortlik, Project Manager, Deloitte Doradztwo Podatkowe)

Z danych Ministerstwa Gospodarki wynika, że ok. 28% wszystkich inwestycji mających miejsce w specjalnych strefach ekonomicznych (SSE), to inwestycje w branżę motoryzacyjną. Warto podkreślić, iż te same dane na drugim miejscu popularności stawiają produkcję wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, przy czym stanowi ona już tylko 10% inwestycji strefowych. Konsekwentnie, uznać należy, iż duże inwestycje zagraniczne w automotive były i są nadal lokowane w SSE. Co więcej zasadne będzie stwierdzenie, że zważywszy, iż zdecydowanie większość producentów finalnych i producentów półproduktów działa na terenie SSE, kolejne inwestycje w tym sektorze również „muszą” być lokowane w strefach dla zachowania równowagi na tym polu konkurencji.

O powodzeniu inwestycji w SSE szczególnie przez sektor motoryzacyjny decyduje ich duża kapitałochłonność, przekładająca się na duży limit pomocy publicznej. Zasada „im więcej zainwestujesz, tym większą pomoc otrzymasz” zachęca do ponoszenia bardzo znaczących wydatków inwestycyjnych. Duży limit pomocy publicznej skutkuje z kolei dużym limitem zwolnienia od podatku dochodowego, a właśnie ta zmienna ma w wielu przypadkach kluczowe znaczenie dla wyboru lokalizacji konkretnej inwestycji przez koncerny międzynarodowe.

Należy jednak podkreślić, że z praktycznego punktu widzenia, sam duży limit pomocy publicznej (zwolnienia z opodatkowania podatkiem dochodowym) jako taki nie powinien mieć większego znaczenia, w przypadku, kiedy inwestycja nie jest na tyle rentowna, aby można było z niego w sposób efektywny korzystać. Istota ulgi strefowej polega bowiem na uzyskaniu możliwości niepłacenia podatku w dłuższym okresie czasu, przy założeniu jednak, że inwestor przez ten konkretny czas osiągać będzie odpowiednio wysoki zysk podatkowy. Tym samym sensem ulgi strefowej jest wysoka rentowność prowadzonego biznesu strefowego, tym większa, im większe były nakłady inwestycyjne.

Zasadne zatem jest podejmowanie wszelkich działań mających na celu maksymalizację rentowności działalności strefowej. Prostim mechanizmem jest tutaj przykładowo obniżenie stawek amortyzacji podatkowej lub nawet wstrzymanie dokonywania odpisów, celem osiągnięcia wyższego dochodu strefowego, który korzystać będzie ze zwolnienia podatkowego. Warto przy okazji wspomnieć, że mechanizm ten może być elastycznie dostosowywany do bieżącej sytuacji podatnika w ujęciu rocznym. Dodatkowo, po wykorzystaniu limitu lub zakończeniu istnienia SSE, wartość netto środków trwałych będzie nadal stosunkowo wysoka.

Innym, w wielu przypadkach, efektywnym narzędziem może być odpowiednia kwalifikacja tak zwanych przychodów i kosztów finansowych, które w zależno-

ści od konkretnych szczegółowych stanów faktycznych, mogą stanowić źródło przychodów strefowych. Do takich z jednej strony problematycznych pod kątem ujęcia, z drugiej – dających duże pole optymalizacji podatkowej źródeł przychodów zaliczyć można w szczególności różnice kursowe, a także instrumenty finansowe. Podobnie rzecz się ma w przypadku sprzedaży tzw. „toolingów” czy też ustalania poziomu marż na rozliczeniach między działalnością strefową i pozastrefową w przypadku przepływów materiałowych w ramach tego samego podmiotu prawnego.

Jak przedstawiono powyżej, możliwości zwiększenia poziomu wykorzystania ulgi strefowej, a tym samym sensu samej inwestycji w SSE jest wiele. Dodać jednak należy, że efektywność i możliwość zastosowania powyższych, przykładowych optymalizacji zależy od wielu czynników indywidualnych. Dlatego każdorazowo zalecana jest tutaj szczegółowa analiza stanu faktycznego oraz nierzadko potwierdzenie planowanych rozwiązań w drodze interpretacji indywidualnych. Warto bowiem podkreślić, że od strony podatkowej, rozwiązania funkcjonujące w SSE mają charakter bardzo kazuistyczny i zasadniczo jedyną możliwością uzyskania bezpieczeństwa podatkowego w konkretnym przypadku są właśnie interpretacje indywidualne prawa podatkowego.

Zasadnym jest także zaznaczenie w tym miejscu, iż właśnie kazuistyka rozwiązań podatkowych, a także komplikacje rozliczeń podatkowych są wskazywane przez inwestorów jako najistotniejszy problem praktyczny funkcjonowania w SSE, gdzie podstawowym beneficjentem jest właśnie zwolnienie podatkowe. Można zatem stwierdzić, iż rozliczenia podatkowe, które z jednej strony komplikują działalność w Strefie, stanowić mogą jednocześnie źródło rozwiązań optymalizacyjnych, w tym skutkujących wzrostem rentowności biznesu strefowego i tym samym potwierdzając sens decyzji o inwestycji w strefie.

Relacje z podmiotami powiązany- mi – problematyka tzw. „cen trans- ferowych”

(Adam Kosmala, Manager, Deloitte Doradztwo Podatkowe)

Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zawierają liczne transakcje, w ramach swoich grup, powinny mieć również na uwadze ceny transferowe. Przedmiotem takich transakcji może być zarówno zakup usług (np. wsparcia w pozyskiwaniu klientów, kwestiach technicznych i organizacyjnych itp.), jak i licencji, know-how lub materiałów, a także sprzedaż wyrobów gotowych.

Transakcje zawierane w ramach grup kapitałowych podlegają regulacjom z zakresu tzw. cen transferowych. W Polsce regulacje te znajdują się w Ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, Ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych i w specjalnych rozporządzeniach Ministra Finansów. Nakładają one na członków grup (w tym także opartych wyłącznie na kapitale polskim) obowiązek stosowania cen na poziomie rynkowym, tj. takim, jaki zaakceptowałyby na ich miejscu spółki niepowiązane.

Jeżeli w toku kontroli władze skarbowe stwierdzą, że ceny w transakcjach między podmiotami należącymi do tej samej grupy kapitałowej nie miały charakteru rynkowego, mogą je odpowiednio podwyższyć lub obniżyć. Skutkuje to najczęściej koniecznością zapłacenia dodatkowego podatku (wraz z odsetkami) oraz sankcjami karno-skarbowymi dla członków Zarządów i osób odpowiedzialnych za rozliczenia podatkowe spółki.

Jednocześnie, polskie regulacje z zakresu cen transferowych wymagają, aby podmioty zawierające transakcje w ramach jednej grupy kapitałowej sporządzały specjalne opracowania opisujące warunki tych transakcji – tzw. dokumentację cen transferowych. Dokumentacja cen transferowych musi zostać przedłożona władzom skarbowym w terminie 7 dni od daty otrzymania odpowiedniego żądania przez podatnika.

W przypadku niezłożenia dokumentacji cen transferowych w terminie, dodatkowy podatek jest obliczany przy użyciu karnej

stawki w wysokości 50% (zamiast standardowych 19%). Dodatkowo, reprezentantom spółki grożą sankcje karno-skarbowe.

W celu ograniczenia powyższych ryzyk, zagadnienia z zakresu cen transferowych powinny być brane pod uwagę już na etapie planowania transakcji w ramach grupy. Najważniejszą rolę odgrywa odpowiednio przygotowana dokumentacja cen transferowych oraz uzasadnienie zastosowanej metodologii rozliczeń i wynikających z niej cen /rentowności (tzw. analiza porównawcza, benchmark). W kluczowych przypadkach spółka może nawet uzyskać uprzednią akceptację planowanego poziomu cen/rentowności, zawierając stosowne porozumienie z Ministrem Finansów.

Dotacje – z jakiego wsparcia mogą skorzystać przedsiębiorcy sektora motoryzacyjnego?

(Beata Tylman, Senior Manager, Deloitte Doradztwo Podatkowe)

Jak wynika z raportu Deloitte w branży motoryzacyjnej panuje optymizm w zakresie możliwości rozwoju w 2011 r. Przedsiębiorcy spodziewają się wzrostu wolumenu sprzedaży i większych przychodów. Co warto podkreślić, aż 75% firm planuje podjęcie nowych inwestycji. Polska oferuje ciekawe schematy wsparcia działalności przedsiębiorstw z branży, w tym w szczególności w obszarze B+R. W 2011 r. dostępne będą następujące instrumenty (tabela na str. 41).

Jak widać, możliwości jest wiele i warto po nie sięgać zwłaszcza, że rok 2011 może już być rokiem ostatniej szansy w zakresie grantów UE.

Plan działania? - dla przedsiębiorstw, które mają swoje działy B+R, lub dopiero rozpoczynają ich rozwój, interesującym schematem jest działanie 1.4 PO IG. Pozwala ono sfinansować bieżące koszty związane z prowadzeniem prac B+R, które zazwyczaj stanowią istotny, początkowy element realizacji większości przedsięwzięć firm sektora motoryzacyjnego. W celu maksymalnej optymalizacji wykorzystania źródeł wsparcia warto rozważyć m.in. ulgę na nowe technologie. Przedsiębiorcy, którzy ponieśli koszty w związku z nabyciem nowych technologii

w postaci wartości niematerialnej lub prawnej, ich połowę mogą odliczyć od podstawy opodatkowania.

Jak pokazuje doświadczenie branża motoryzacyjna chętnie sięga po dostępne instrumenty wsparcia na realizację nowych inwestycji czy przedsięwzięć badawczych. Warto zastanowić się nad możliwościami w tym zakresie w 2011 r. gdyż może to być ostatni moment na przygotowanie projektu i złożenie wniosku o dotację. Opracowanie dokumentacji wymaga wysiłku i zaplanowanych, usystematyzowanych działań. Ale warto rozważyć taką możliwość, gdyż potencjalne korzyści są z pewnością wymierne.

Problematyka dotacji – ujęcie księgowo

(Adam Czechanowski, Senior Manager, Deloitte Audyt)

Szczególną uwagę powinniśmy poświęcić również prawidłowemu ujęciu dotacji na gruncie Ustawy o rachunkowości i MSSF.

Spółki branży motoryzacyjnej często korzystają z możliwości dofinansowania ze źródeł zewnętrznych, w tym z dotacji pochodzących ze środków unijnych. Dotacje mogą mieć formę dotacji do aktywów, gdzie udzieleniu dotacji towarzyszy warunek zakupu, wytworzenia lub pozyskania w innych sposób aktywów lub dotacji do przychodów, które są rekompensatą za już poniesione koszty lub straty, lub formą natychmiastowego wsparcia finansowego.

Dotacje do aktywów prezentowane są w pozycji przychodów przyszłych okresów rozliczane są systematycznie w przychody na przestrzeni okresu użytkowania składnika aktywów. MSR 20 dopuszcza również podejście alternatywnie, według którego dotacje są prezentowane, jako pomniejszenie wartości bilansowej składnika aktywów i wtedy rozliczenie dotacji redukuje odpisy amortyzacyjne. W sytuacji, gdy dotacja dotyczy aktywów, które nie podlegają amortyzacji, okres rozliczania dotacji powinien zostać powiązany z nałożonymi na jednostkę innymi obowiązkami związanymi z dotacją.

Dotacje do przychodu prezentowane są natomiast, jako pozostałe przychody lub pomniejszenie pozycji kosztów, które są rekompensowane.

Schemat/termin naboru	Przedmiot wsparcia	Wysokość wsparcia (% kosztów kwalifikowanych)	Koszty kwalifikowane
1.4 PO IG 29.08 – 30.09.2011	Badawcze projekty celowe.	Badania przemysłowe: do 70%, Prace rozwojowe: do 45%, Maks. 7,5 mln EUR na projekt.	<ul style="list-style-type: none"> Wartości niematerialne i prawne (WNIp) w formie patentów, licencji, know-how, Wynagrodzenia, Zakup badań.
4.3 PO IG Do 15.04.2011	Wdrożenie nowej technologii w postaci prawa własności przemysłowej lub usługi B+R.	Premia do wys. 4 mln PLN na spłatę kredytu technologicznego.	<ul style="list-style-type: none"> Środki trwałe, Grunty, budynki, budowle, Wartości niematerialne i prawne.
4.5.1 PO IG Możliwy nabór II kw./III kw. 2011	Znaczące inwestycje w sektorze produkcyjnym.	30%	Koszty inwestycji lub 2-letnie koszty wynagrodzeń nowozatrudnionych pracowników.
4.5.2 PO IG Możliwy nabór II kw./III kw. 2011	Tworzenie/rozbudowa centrów usług, w tym CBR.	30%-40%	
Ulga technologiczna W ramach rocznego rozliczenia CIT	Zwolnienie z CIT z tytułu Inwestycji w nowe technologie.	Obniżenie podstawy opodatkowania o 50% poniesionych wydatków na nowe technologie.	Nabycie nowej technologii w postaci WNIp (np. autorskich praw majątkowych, licencji, know-how).
Polskie Granty Rządowe (PGG) Nabór ciągle – negocjacje z MG	Inwestycje produkcyjne oraz w działalności B+R.	<ul style="list-style-type: none"> Do 15 600 PLN na 1 miejsce pracy, Lub maks. 7,5% wsparcia dla kosztów inwestycji. 	Koszty inwestycji lub utworzenia nowych miejsc pracy.

Dotacje nie mogą być ujmowane zanim jednostka będzie posiadała wystarczającą pewność (w praktyce oznacza to, że jest prawdopodobne), że spełni warunki związane z dotacją oraz że środki pochodzące z dotacji będą otrzymane.

W praktyce moment ujęcia dotacji może rodzić wiele problemów ze względu na niezadko długotrwałą procedurę przyznawania dotacji. Przykładowo, jednostka może otrzymać pozytywną decyzję o przyznaniu dotacji wcześniej niż nastąpi otrzymanie środków pochodzących z dotacji. W tym przypadku, jeżeli spełniony jest warunek posiadania przez jednostkę wystarczającej pewności

co do otrzymania środków pochodzących z dotacji oraz spełnienia warunków dotacji, jednostka ujmuje należność z tytułu dotacji i rozpoczyna rozliczanie dotacji, mimo, że środki z dotacji jeszcze do jednostki nie wpłynęły.

Możliwy jest też inny scenariusz, w którym jednostka otrzyma środki pochodzące z dotacji, ale warunek posiadania wystarczającej pewności odnośnie spełnienia warunków dotacji nie będzie spełniony. W rezultacie, jednostka ujmuje zobowiązanie i nie rozlicza dotacji zanim warunek posiadania wystarczającej pewności zostanie spełniony.

Ponadto, jeżeli po otrzymaniu dotacji na jednostce ciążyą dodatkowe warunki, których niespełnienie może oznaczać konieczność zwrotu przyznanych środków, kwota potencjalnego zobowiązania ujawniana jest w sprawozdaniu finansowym w nocy przedstawiającej zobowiązania warunkowe.



Tomasz Pałka

Menedżer
Deloitte Doradztwo
Podatkowe Sp. z o.o.

ENGLISH SUMMARY

This article is a brief summary of topics discussed during the automotive conference organised by Deloitte and KSSE, March 16th in Bielsko-Biala. The meeting was a great chance to discuss current trends and exchange experience gained by specialists working for this part of industry from many years. Topics and issues raised and discussed by the lecturers and participants related inter alia to: (i) special economic activity – how to benefit the exemption?; (ii) transactions with related entities - transfer pricing issue; (iii) grants and incentives – application rounds in 2011 and book-keeping queries?

² N przelomie q1/q2 2011 planowana nowelizacja ustawy regulującej zasady przyznawania wsparcia w ramach tego działania

³ Konkursy w ramach działań 4.5.1 i 4.5.2 zostaną uruchomione pod warunkiem dostępności środków

⁴ W zależności od lokalizacji inwestycji, plus premia +20 p.p. dla małych i 10 p.p. dla średnich firm

⁵ Zgodnie z nowym (jeszcze niezatwierdzonym) planem „Programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011 – 2020”; <http://bjp.mg.gov.pl/node/12890>



Rola integracji działu zakupów w proces rozwoju i zaopatrzenia

Część 2.

Wprowadzenie

W pierwszej części artykułu poświęconego roli integracji działu zakupów w proces rozwoju i zaopatrzenia (AutomotiveSuppliers.pl review 01/2011) zostały omówione aspekty związane z współpracą działu zakupów z działami R&D i sprzedaży, współpraca między działami oraz elementy partnerstwa producentów z dostawcami.

W tej części omówiona zostanie rola strategii zakupowych i zaopatrzeniowych, także tych korporacyjnych. Ponadto podjęty zostanie temat tworzenia specyfikacji w odniesieniu do portfolio zakwalifikowanych dostawców, prognozy rozwoju rynków surowcowych i materiałowych oraz metody kontroli przejrzystości otrzymywanych ofert.

Rola strategicznego zarządzania zakupami

Dział zakupów i zaopatrzenia do niedawna pełnił drugorzędą funkcję w przedsiębiorstwie. Obecnie, w czasie maksymalizacji zysku, rosnącej presji cenowej i globalizacji informacji, stał się miejscem poszukiwania oszczędności.

Co rozumiemy przez strategiczne zarządzanie zakupami i czym różni się od operacyjnego podejścia do zakupów? W ujęciu operacyjnym zaopatrzenie sprowadza się do

prostego porównania cenników produktów i/lub usług oferowanych przez dostawców, koncentrując się na bieżącym zapotrzebowaniu przy uwzględnieniu odpowiedniej jakości, ceny i terminu dostawy. W tej sytuacji rola zakupów pozornie ogranicza się do podniesienia efektywności kosztowej przedsiębiorstwa, nie służy jednak realizacji celów strategicznych. Co więcej nie jest wspierana przez kierownictwo najwyższego szczebla organizacji.

W przeciwieństwie do operacyjnego, ujęcie strategiczne nakłada szeroki zakres funkcji i obowiązków na pracowników działu zaopatrzenia. Wymaga także zaangażowania kadry kierowniczej w strategiczną rolę zakupów.

Podstawą osiągnięcia długoterminowych celów przedsiębiorstwa w zakresie strategicznych zakupów jest ich planowanie, realizacja oraz kontrola. Strategiczne zarządzanie zakupami pociąga za sobą również nowe czynności zakupowe, marginalizowane w ujęciu operacyjnym. W celu weryfikacji i usprawnienia procesów zakupowych, czynności te są spisane w postaci oficjalnego planu, spójnego z celami przedsiębiorstwa. Plan ten, oprócz zadań i procedur, zawierać powinien długoterminowe decyzje zakupowe i strategią zakupową, ściśle wpisaną



i zintegrowaną w strategię rozwoju całego przedsiębiorstwa.

Prawidłowe spisanie koncepcji strategii zakupowej jest podstawą do efektywnego jej funkcjonowania w praktyce. Innym integralnym czynnikiem powodzenia strategii jest stała współpraca działu zakupów z pracownikami innych działów, a także z najwyższym szczeblem kierownictwa.

Porównując oba podejścia do zakupów w przedsiębiorstwie, łatwo zaobserwować różnicę w ilości procedur i operacji. W operacyjnym traktowaniu zakupów wyróżnić możemy cztery etapy procesowe:

- opracowanie i analiza wymagań zakupowych,
- analiza ofert,
- negocjacje z dostawcami,
- oraz ocena i raportowanie po-negocjacyjne.

Strategiczne zarządzanie również zawiera cztery etapy, jednakże dostrzega złożoność procesów zakupowych.

Wyróżniamy następujące fazy:

- przedzakupowa, do której zaliczyć należy decyzje „make or buy” oraz przygotowanie

AUTORZY



Przemysław Łaszczczyk

Konsultant
Kerkhoff Consulting



Karol Błaszczyk

Konsultant
Kerkhoff Consulting
Eastern Europe Sp z o.o.

Diagram 1. Ocena zasadności zmian ceny



potrzeb i zakresu standaryzacji zakupowych,

- selekcja dostawców, za pomocą prześwietlenia potencjalnych dostawców i analizy ocen dostawców oraz ustalenie kryterium wyboru,
- operacyjna, w której mają miejsce negocjacje warunków współpracy oraz sporządzenie umów z dostawcami, ale również składanie zamówień, przyspieszanie zamówień, administracja umów, odbiór i nadzór, magazynowanie i kontrola,
- pozakupowa, w której wyróżnić należy ocenę dostawców, utrzymywanie bliskiej współpracy z kluczowymi dostawcami, zaangażowanie dostawców w projekty rozwoju a także regularną racjonalizację bazy dostawców.

W odróżnieniu od podejścia operacyjnego, strategiczne zarządzanie zakupami koncentruje się na aktywnym zarządzaniu dostawcami, ich regularnej ocenie pod kątem możliwości nawiązania partnerskich relacji, otwartości na dostosowanie do zmieniających się wymagań.

Konsekwencje braku strategicznego zarządzania zakupami – rynek surowców

Traktując o roli strategicznego zarządzania zakupami warto zdawać sobie spr-

wę z konsekwencji, z jakimi muszą liczyć się przedsiębiorstwa, które nie posiadają, bądź chociaż nie próbują wypracować planu zrationalizowanych zakupów. Jest to tym bardziej istotne w obliczu obecnej sytuacji na rynku surowców. Pewnych surowców po prostu brakuje na rynku. Jakie kroki powinny zostać podjęte, aby portfolio naszych potencjalnych dostawców było jak najszersze? Jak skutecznie bronić się przed obecną dynamiką na rynku surowców? Odpowiedź na te pytania da nam analiza czynników ryzyka związanych z brakiem strategii zakupowych.

Przypomnijmy, że zakupy powinny składać się przynajmniej z takich etapów/faz, jak: przedzakupowa, selekcji dostawców, operacyjna i pozakupowa. W odniesieniu do zabiegów, mogących skutecznie przeciwdziałać kurczeniu się rynku dostawców/surowców, najważniejsze są dwie pierwsze fazy.

Faza przedzakupowa

- Absolutną podstawą jest posiadanie/wypracowanie optymalnej specyfikacji technicznej artykułu/części/podzespołu, jaki jest przedmiotem zakupu – brak takiego wewnętrznego dokumentu będzie prowadził do tworzenia wyśrubowanych specyfikacji (szerzej ten aspekt został omówiony w po-

przednim artykule). Jak zostanie wykazane poniżej, będzie miało to wpływ na portfolio potencjalnych dostawców oraz osiągane wyniki/ceny.

- Analiza „make or buy” – brak analizy naturalnie wprowadza ryzyko przepłacenia niezależnie od tego, czy podejmiemy decyzję „make” czy „buy”. Czynnikiem wpływającym na decyzje zakupowe powinny być aktualne specyfikacje techniczne.

Faza selekcji dostawców

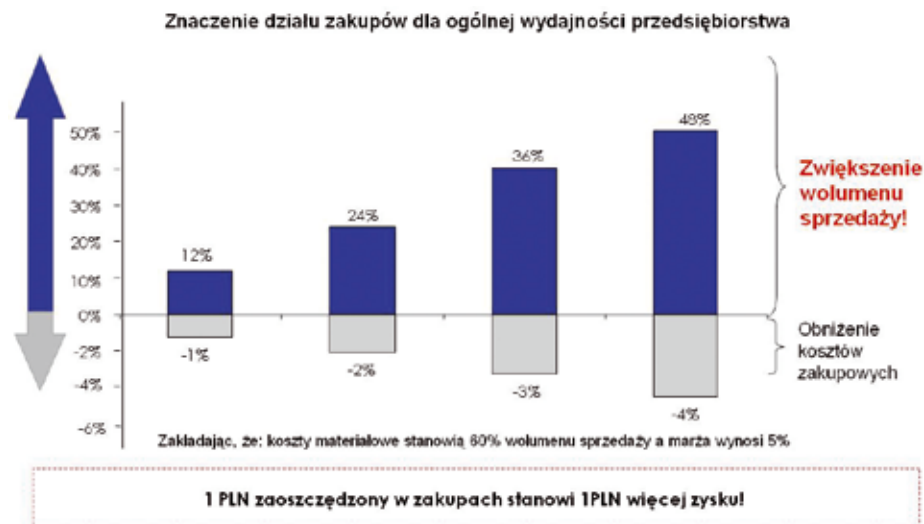
- Proces selekcji powinien rozpocząć się od ustalenia kryteriów wyboru dostawców. Optymalna lista kryteriów jest istotna z punktu widzenia liczby potencjalnych dostawców. Kryteria oceny muszą chronić interesy przedsiębiorstwa, aczkolwiek należy unikać ich nadmiernego „wyśrubowania”. Obszarem, w którym często dochodzi do tego typu sytuacji są specyfikacje techniczne. Ich nadmierne wyśrubowanie automatycznie eliminuje sporą część dostawców. Tym samym zawężamy grupę potencjalnych dostawców i osłabiamy swoją pozycję negocjacyjną.
- Kryteria oceny również nie powinny faworyzować rodzimych dostawców, czy dostawców z innych kręgów kulturowych
- Należy również wspomnieć, iż kryteria/faza wyboru dostawców powinny ściśle wpisywać się w ogólną strategię zaopatrzeniową/zakupową przedsiębiorstwa.

Trendy cenowe na rynkach materiałowych

Rynki surowców i materiałów pochodnych są obecnie nieprzewidywalne. Notowania stali na LME w przeciągu ostatnich 12 miesięcy wahały się o +/- 30%, zmieniając znacząco kierunek trendu kilkunastokrotnie. Bardziej przewidywalny, niestety negatywnie, był trend rozwoju cen LDPE, które ostatecznie zanotowały 27% wzrost w skali roku.

Cena ropy naftowej mimo wielokrotnych wahań utrzymywała trend wzrostu – cena z kwietnia tego roku do ceny z tego samego miesiąca 2010 różni się o +30%. Podobny wzrost, +23,5%, odnotowały indeksy cen PE. Pozytywnie nie nastraja również fakt, iż kraje UE, w tym także Polska, do czerwca

Diagram 2. Znaczenie działu zakupów dla ogólnej wydajności przedsiębiorstwa



2010 miały czas na wdrożenie do krajowych przepisów, dyrektywy z 1999 r. o redukcji zanieczyszczeń powietrza, które są szkodliwe dla zdrowia ludzi i środowiska. Zakłada ona między innymi obniżenie dopuszczalnego poziomu groźnych dla zdrowia cząsteczek w powietrzu (między innymi PM2,5 oraz PM10). Są emitowane m.in. przez samochody, zakłady przemysłowe i domowe kotłownie. Odpowiedzialność za spełnienie unijnych wymagań zostanie naturalnie przerzucona przez rządy Państw na przedsiębiorstwa produkcyjne, emitujące zanieczyszczenia do powietrza. W rezultacie inwestycje będą nieuchronne.

Coraz ważniejsze jest wprowadzanie racjonalizowanych strategii zakupowych oraz utrzymanie przejrzystości w zaopatrzeniu. Każdy kupiec powinien zachować czujność, by dostawca nie próbował użyć wspomnianych wyżej aspektów jako pretekstu do zmiany ceny bez racjonalnego uzasadnienia. Diagram 1. stanowi swego rodzaju

„check-list” pytań, których odpowiedzi mogą pomóc w transparentnej ocenie zasadności zmian ceny.

Podsumowanie

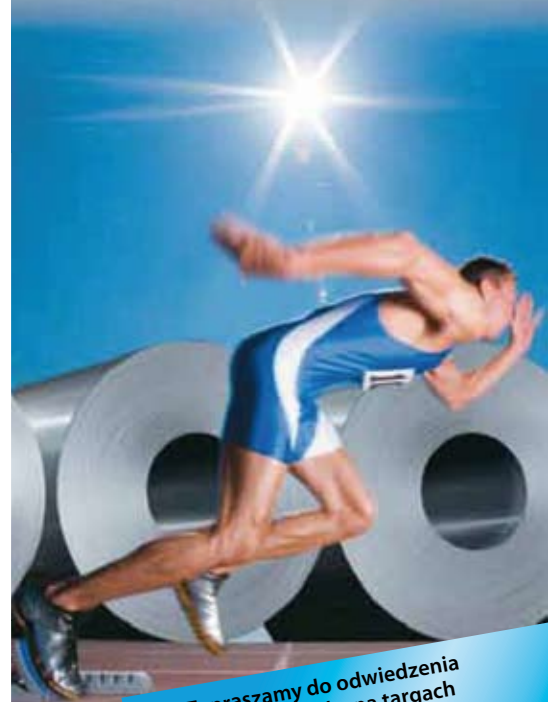
Często podstawą do strategicznego zarządzania zakupami są kłopoty z rentownością przedsiębiorstwa. Możliwości poniesienia wydatków inwestycyjnych na marketing czy zwiększenia sprzedaży są wówczas ograniczone. Globalny, dynamicznie zmieniający się rynek ograniczył liczbę potencjalnych dostawców. Są to wyzwania wymuszające zmiany w przedsiębiorstwach.

Dobrym podsumowaniem całości tematyki związanej z rolą integracji działu zakupów w funkcjonowanie przedsiębiorstwa, które być może przemówi do wyobraźni kadr zarządzających, stanowi diagram 2, obrazujący ilościowe znaczenie wspomnianej integracji.

ENGLISH SUMMARY

Regrettably, one of the main triggers for implementation of strategic purchasing and supply is the stage, in which management realises insufficient profitability. Especially it applies to medium size companies which happened to have tried looking for savings in all possible departments and unfortunately their expenses devoted for marketing or sales bust up activates are highly limited. Extremely volatile conditions of current markets, dynamism of their development as well as negative effects of economic slow down caused potential group of qualified suppliers to have shrunk. These represent main challenges to be overcome with strategic purchasing, supply planning and close intercompany cooperation being the first choice and most effective solutions.

Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



Zapraszamy do odwiedzenia naszego stoiska na targach **METALFORUM w Poznaniu, 14.-17.06.2011, hala 5, stoisko 97**

EMW: Centrum Kompetencyjne blach cienkich

Przewaga dzięki zróżnicowanej ofercie

EMW 
STAHL-SERVICE-CENTER

EMW · Eisen- und Metallhandel GmbH
Pfannenbergr. 1 · D-57290 Neunkirchen
Tel. +49 (0) 2735/787-02
Faks +49 (0) 2735/787-484
info@emw-stahl-service.de



„Dzisiejsze problemy wynikają z wczorajszych rozwiązań”

Peter M. Senge

W czasach, gdy rynki zmieniają się dynamicznie, konkurencja pojawia się w mgnieniu oka, a produkty starzeją się z dnia na dzień, sukcesy odnoszą organizacje uczące się.

W dzisiejszych czasach, gdy rynki zmieniają się niezwykle dynamicznie, gdy konkurencja pojawia się w mgnieniu oka, a produkty starzeją się z dnia na dzień, sukcesy odnoszą organizacje uczące się. Według znanego amerykańskiego teoretyka zarządzania Petera Senge w organizacji uczącej się ludzie poszukują wciąż nowych możliwości osiągnięcia pożądanych efektów oraz tworzą nowe wzorce niestereotypowego myślenia. Organizacja ucząca się jest organizacją biegłą w modyfikowaniu swoich zachowań. Należy jednak zaznaczyć, że organizacyjne uczenie się to nie tylko umiejętność szybkiego reagowania na zmieniające się warunki otoczenia, ale także umiejętność przewidywania, obserwowania i reagowania na stopniowo narastające zagrożenia. Dobrą ilustracją tych zdolności jest opisana w „Piętej Dyscyplinie” metoda gotowania żaby.

Żaba wrzucona do wrzącej wody natychmiast wyskoczy, gdyż jej mięśnie doznają intensywnego skurczu – i tą umiejętność błyskawicznych reakcji i zmian muszą posiadać nowoczesne organizacje. Natomiast jeżeli żaba zostanie umieszczona w naczyniu z wodą o temperaturze pokojowej czuje się doskonale, pływa i niczego nie podejrzewa. Gdy temperatura wody łagodnie się podnosi, jej zdolność reagowania słabnie, siły opadają, a białko się ścina. Zanim zda sobie sprawę co się dzieje, brakuje jej sił, aby wyskoczyć z garnka. W taki też sposób często dochodzi do upadku firm nie posiadających zdolności obserwacji, projekcji przyszłości i samodoskonalenia.

Na ww. wspomniane czynniki sukcesu nowoczesnych organizacji nakłada się zmiana charakteru konkurencji przedsiębiorstw. Coraz mniejsze znaczenie odgrywa w tym procesie sam produkt czy usługa, gdyż cechy jakościowe produktu są łatwe do skopiowania i nie stanowią już źródła przewagi konkurencyjnej. Większe znaczenie zdobywają więc czynniki niematerialne. Dla wielu firm ludzie są jedynym źródłem długoterminowej przewagi przedsiębiorstwa. Wielu dyrektorów patrzy jednak na swoich pracowników głównie przez pryzmat kosztów. To niezwykle niebezpieczne myślenie. Firmy, które nie inwestują w pracowników, kładą na szali swój sukces, a nawet egzystencję....

Mając na uwadze powyższe, jasnym staje się, że wśród niezwykle palących wyzwań, związanych z koniecznością przewidywania skutków wielu procesów (np. demograficznych)

i umiejętnością szybkich oraz efektywnych reakcji, znajdują się między innymi takie zagadnienia jak: dziura pokoleniowa w organizacjach, konieczność wdrażania do pracy pokolenia Y, a także utrata wiedzy i umiejętność ciągłego zarządzania oraz skuteczne zarządzanie zmianą. Reakcja na te bolączki przedsiębiorstw często wymaga działań niestandardowych i ryzykownych, na które w wielu firmach nie ma funduszy.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w odpowiedzi na wyzwania współczesnych organizacji postanowiła ogłosić konkurs, w którym dofinansuje nowoczesne projekty HR-owe. Konkurs, który zostanie ogłoszony w III/IV kwartale 2011 r., koncentrować się będzie wokół następujących obszarów:

- Tworzenia warunków i rozwiązań organizacyjnych do przekazywania wiedzy pomiędzy pracownikami w wieku 50+, a pozostałymi pracownikami przedsiębiorstwa
- Poprawy komunikacji pomiędzy pokoleniami w firmie z uwzględnieniem osób 50+
- Dostosowywania pracy do specyficznych potrzeb pracowników 50+
- Optymalizacji wykorzystania potencjału 50+ do potrzeb organizacji
- Tworzenia i wdrażania narzędzi pomiaru wiedzy przedsiębiorstwa
- Kontrybucji pracowników w budowę wiedzy przedsiębiorstwa
- Motywowania pracowników do budowania wiedzy przedsiębiorstwa
- Tworzenia i wdrażania narzędzi służących przeprowadzeniu procesu zmiany w przedsiębiorstwie

Projekty, które mogą zostać dofinansowane, muszą zakładać opracowanie nowatorskiego rozwiązania konkretnego problemu z zakresu zarządzania zmianą, wiedzą czy wiekiem. Realizacja projektu będzie przebiegać dwuetapowo. W ramach pierwszego etapu, który może trwać maksymalnie 8 miesięcy, należy przygotować wstępną koncepcję rozwiązania problemu. Następnie koncepcja będzie podlegała akceptacji PARP. Jeżeli nie uzyska pozytywnej rekomendacji, projekt zostanie zakończony na tym etapie realizacji, a mimo to wszystkie dotychczas poniesione koszty, związane z realizacją tego etapu, zostaną pokryte przez PARP. Jeśli natomiast koncepcja uzyska akceptację, możliwe będzie rozpoczęcie drugiego etapu

AUTOR



Agnieszka Popławska

Specjalista
Departament Wsparcia Projektów
Szkoleniowych Polska Agencja
Rozwoju Przedsiębiorczości

realizacji projektu, polegającego na przetestowaniu rozwiązania w warunkach rzeczywistych organizacji. W ten sposób zbadana zostanie jego użyteczność oraz możliwość późniejszego wykorzystania przez inne firmy. Po zakończeniu projektu wypracowane rozwiązanie przekazywane będzie do PARP, która odpowiadać będzie za udostępnianie go tym przedsiębiorcom, którzy borykają się z podobnymi problemami i będą zainteresowani jego wykorzystaniem.

Planowany konkurs to typ przedsięwzięcia, którego PARP jeszcze nie realizowała, charakteryzującego się dużą elastycznością, otwartością, wliczonym w koszty ryzykiem oraz szerszym niż dotychczasowy katalogiem kosztów możliwych do sfinansowania.

Najważniejszym aspektem w planowanym konkursie jest innowacyjność wypracowanego rozwiązania. Innowacja w dziedzinie HR jest pojęciem uzależnionym od etapu i tempa rozwoju organizacji, jej wielkości, świadomości zarządu oraz wielu innych zmiennych. Jednakże spoglądając z szerszej perspektywy można dostrzec pewien katalog obiektywnych innowacyjnych rozwiązań i pomysłów, których wprowadzenie byłoby niezwykle korzystne dla rozwoju przedsiębiorstwa.

Podsumowując warto podkreślić, że liderami na rynku mają szansę stać się te firmy, których strategię charakteryzują się otwartością na różnego rodzaju nowości, ciągłym poszukiwaniem nowych pomysłów, idei i rozwiązań, a konkurs „Nowoczesny HR” może pomóc w ich realizacji. Dodatkowo planowany konkurs jest nie tylko szansą na wzmocnienie swojej przewagi rynkowej dla organizacji, ale także wyjątkową okazją dla ambitnych pasjonatów HR-u, świadomych trendów i kierunków rozwoju tej dziedziny zarządzania.



Wynagrodzenia w motoryzacji nadal rosną

Średnie wynagrodzenie osób pracujących w sektorze motoryzacyjnym wyniosło w lutym 2011 r. 5 336 zł brutto. To o 12,8 proc. więcej niż rok temu. Co drugi inżynier zatrudniony w tej branży zarobił ponad 4 611 zł, zaś co dziesiąty ponad 8 692 zł.

W lutym z większą uwagą przyjrzeliśmy się wynagrodzeniom kobiet w branżach technicznych. Motoryzacja wypada całkiem korzystnie na tle innych branż. Mimo, iż odsetek kobiet nie jest tutaj duży (w lutowym badaniu stanowiły one 7,8% populacji), to ich płace, w „aktywnych” okresach kariery zawodowej, nie odbiegają znacznie od wynagrodzeń Panów. Największe różnice występują jedynie w okresie bierności zawodowej kobiet (tj. prowadzenie domu, prace dorywcze).

Osoby zatrudnione w motoryzacji, to głównie młodzi specjaliści. 26-30-latkowie stanowili w lutowym badaniu płac 48,1%. Mężczyźni w tym przedziale wiekowym zarobili średnio 4 697 zł, zaś kobiety 4 356 zł. Wśród młodych specjalistów różnice w płacach nie są praktycznie zauważalne, jeśli chodzi o płeć. Największe dysproporcje w wynagrodzeniach zaczynają się dopiero wśród bardziej doświadczonych inżynierów i „inżynierek”. 31-35-latki zarobiły średnio o 2 224 zł mniej niż 31-35-latkowie. Taki stan utrzymuje się zwykle do 45 roku życia. W grupie 41-45-latków różnica w płacach wyniosła 2 641 zł. Poziom płac wyrównuje się ponownie wśród kobiet i mężczyzn powyżej 46 roku życia. W grupie 46-50-latków różnice (w zależności od płci) wynosiły średnio 329 zł.

Taki stan jest wynikiem dodatkowej roli, jaką pełni kobieta na pewnym etapie swojego życia. Większość kobiet, po założeniu rodziny, rezygnuje chwilowo z pracy lub rezygnuje z części obowiązków na swoim stanowisku czy też pracuje w niepełnym wymiarze czasu, co skutkuje niższym wynagrodzeniem lub jego brakiem w pewnym okresie życia. Ma to wpływ na ogólną średnią jeśli chodzi o wynagrodzenia kobiet. Dlatego warto przyglądać się szczegółowym kryteriom analizy. Ponieważ branże techniczne są bardziej wy-

magające, zaś odsetek zatrudnionych w nich kobiet jest dużo niższy niż w innych sektorach gospodarki, dlatego dysproporcje w średnich płacach kobiet i mężczyzn są tutaj bardziej zauważalne na pewnym etapie aktywności zawodowej. W pozostałych okresach kariery nie możemy mówić o dyskryminacji płacowej. Jak wynika z danych BDI wynagrodzenia inżynierów i „inżynierek” są wówczas w motoryzacji w miarę wyrównane. Zależą głównie od wiedzy, umiejętności, doświadczenia, zakresu obowiązków pracownika oraz wymiaru czasu pracy.

Młode osoby (26-30 lat) najczęściej pracują w tej branży jako inżynierowie jakości, inżynierowie procesu, specjaliści ds. logistyki, specjaliści ds. jakości, programiści, inżynierowie ds. rozwoju, operatorzy, mechanicy, konstruktorzy, inżynierowie produkcji, inżynierowie ds. testów, automatycy czy doradcy. Są to stanowiska specjalistyczne, na których w lutym br., co druga osoba zarobiła ponad 4 223 zł. Na podobnym poziomie utrzymały się płace osób, które prowadziły własną działalność gospodarczą w sektorze motoryzacyjnym. Co drugi właściciel małej firmy zarobił ponad 4 100 zł.

Niezmiennie najwyższe średnie płace notujemy na stanowiskach kierowniczych. W lutym br. była to kwota na poziomie 7 174 zł. Przykładowo, co drugi kierownik projektów zarobił ponad 6 907 zł, co drugi kierownik produkcji ponad 9 706 zł, zaś co drugi kierownik działu ponad 7 004 zł. Jak widać różnica w zarobkach pomiędzy osobami na stanowiskach specjalistycznych a osobami pełniącymi funkcję kierowniczą jest znacząca. Brak słowa „kierownik” w nazwie stanowiska, to średnio o połowę mniejsza płaca.

AUTOR



Anna Strożek

Starszy Specjalista ds. Analiz
Bank Danych o Inżynierach

Wśród najpopularniejszych stanowisk, na których pracują kobiety w sektorze motoryzacyjnym znalazły się w lutym br.: inżynier ASQ, asystent ds. obsługi posprzedażnej, inżynier ds. jakości, inżynier procesu, planista produkcji, specjalista ds. badawczo-rozwojowych, specjalista ds. logistyki, specjalista ds. pomiarów, technolog. W grupie najpopularniejszych stanowisk kierowniczych, na których zatrudniane są kobiety, znalazły się natomiast: kierownik RCCA, kierownik ds. zakupów, kierownik działu, kierownik produkcji, kierownik zmiany.

Analizując wynagrodzenia w poszczególnych regionach Polski, jedno z najwyższych płac w tym sektorze zaobserwowaliśmy w woj. podlaskim. Co drugi inżynier zarobił tu ponad 6 446 zł. Na drugim miejscu znalazło się woj. małopolskie (mediana: 5 178 zł), na trzecim woj. śląskie (mediana: 5 149 zł), natomiast na czwartym woj. mazowieckie (mediana: 5 113 zł). Najniższe płace odnotowaliśmy w woj. opolskim. Co drugi inżynier zarobił tu mniej niż 3 519 zł. Równie nisko w lokacie uplasowało się woj. kujawsko-pomorskim. Co drugi inżynier nie przekroczył tu progu 3 700 zł.

Powodów do narzekania nie mają informatycy zatrudnieni w sektorze motoryzacyjnym.

Wynagrodzenia kobiet i mężczyzn w branży motoryzacyjnej (luty 2011 r.)

Dział/pion	Średnie wynagrodzenie [brutto]	Mediana [brutto]	Średnie wynagrodzenie 26-30 lat [brutto]	Średnie wynagrodzenie 31-35 lat [brutto]	Średnie wynagrodzenie 46-50 lat [brutto]
Kobiety	4 889 PLN	4 090 PLN	4 356 PLN	4 141 PLN	8 325 PLN
Mężczyźni	5 374 PLN	4 623 PLN	4 697 PLN	6 365 PLN	8 654 PLN
Ogółem	5 336 PLN	4 611 PLN	4 661 PLN	6 315 PLN	8 456 PLN

*Dane pochodzą z BDI

Wynagrodzenia inżynierów w branży motoryzacyjnej w poszczególnych działach (luty 2011 r.)

Dział/pion	Średnie wynagrodzenie [brutto]	Mediana [brutto]
administracja	4 323 PLN	4 432 PLN
analizy, planowanie, dokumentacja	4 391 PLN	4 725 PLN
informatyka	9 456 PLN	7 611 PLN
inspekcja, nadzór	5 075 PLN	4 354 PLN
inwestycje, wdrożenia	5 951 PLN	6 084 PLN
jakość	5 250 PLN	4 890 PLN
laboratorium, badania	5 022 PLN	4 926 PLN
logistyka, zaopatrzenie	6 220 PLN	5 875 PLN
marketing, sprzedaż	5 479 PLN	4 874 PLN
obsługa klienta, wsparcie techniczne	4 716 PLN	4 358 PLN
projektowanie	4 927 PLN	4 400 PLN
przygotowanie produkcji, produkcja	4 939 PLN	4 323 PLN
serwis, utrzymanie ruchu	5 081 PLN	5 126 PLN
zarządzanie	8 172 PLN	6 830 PLN

*Dane pochodzą z BDI

Sektor ten znalazł się w grupie najlepiej „opłacalnych”, jeśli chodzi o zarobki w działach IT.

W lutym br., co drugi informatyk zatrudniony w tej branży otrzymał wynagrodzenie powyżej 7 611 zł. Lepiej wypadła jedynie branża mediów, reklamy i rozrywki. Tu co drugi informatyk przekroczył tam próg 8 971 zł.

W pozostałych działach średnie płace kształtowały się następująco: zarządzanie – 8 172 zł, logistyka i zaopatrzenie – 6 220 zł, inwestycje i wdrożenia – 5 951 zł, marketing i sprzedaż – 5 479 zł, jakość – 5 250 zł, serwis i utrzymanie ruchu – 5 081 zł, inspekcja i nadzór – 5 075 zł, laboratorium i badania – 5 022 zł, przygotowanie produkcji i produkcja – 4 939 zł, projektowanie – 4 927 zł, ob-

sluga klienta i wsparcie techniczne – 4 716 zł, analizy, planowanie i dokumentacja – 4 391 zł, administracja - 4 323 zł.

W lutym największy odsetek inżynierów zatrudnionych w branży motoryzacyjnej stanowili absolwenci takich uczelni jak: Politechnika Wroclawska, Politechnika Warszawska, Akademia Górniczo-Hutnicza, Politechnika Poznańska, Politechnika Śląska, Politechnika Łódzka, Politechnika Częstochowska, Politechnika Krakowska oraz Politechnika Rzeszowska.

15,3% z nich ukończyło dodatkowe studia podyplomowe, dzięki czemu otrzymali w lutym wynagrodzenie średnio o 136 zł wyższe od osób bez dodatkowych studiów.

Niezmiennie w cenie jest znajomość języków obcych. W lutym 2011 r. średnie wynagrodzenie inżynierów zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym, władających dobrze lub biegle więcej niż jednym językiem obcym, wyniosło 6 584 zł. Osoby nie znające lub słabo znające języki obce zarobiły średnio o 2 196 zł mniej. Co drugi z nich nie przekroczył progu 4 017 zł.

Nic dodać nic ująć. Inwestycja w języki obce popłaca. Tym bardziej jeśli chcemy

Wynagrodzenia inżynierów w branży motoryzacyjnej w zależności od ukończonej uczelni (luty 2011 r.)

Uczelnia	Średnie wynagrodzenie [brutto]	Mediana [brutto]	Średnia wieku
Politechnika Wroclawska	5 503 PLN	4 830 PLN	29
Politechnika Warszawska	6 030 PLN	5 384 PLN	37
Akademia Górniczo-Hutnicza	5 866 PLN	4 925 PLN	31
Politechnika Poznańska	6 054 PLN	5 657 PLN	29
Politechnika Śląska	4 584 PLN	4 340 PLN	30
Politechnika Łódzka	3 793 PLN	3 986 PLN	30
Politechnika Częstochowska	4 651 PLN	4 692 PLN	31
Politechnika Krakowska	4 643 PLN	4 412 PLN	31
Politechnika Rzeszowska	4 678 PLN	3 480 PLN	31
Politechnika Gdańska	4 991 PLN	4 496 PLN	29
Politechnika Świętokrzyska	5 606 PLN	4 967 PLN	32
Uniwersytet Zielonogórski	5 078 PLN	4 724 PLN	29
Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej	4 760 PLN	4 316 PLN	32

*Dane pochodzą z BDI

Wynagrodzenie inżynierów w branży motoryzacyjnej w zależności od stopnia władania językami obcymi (luty 2011 r.)

Poziom znajomości języków obcych	Średnie wynagrodzenie [brutto]	Mediana [brutto]
bez lub słabo znający języki obce	4 388 PLN	4 017 PLN
władający dobrze lub biegle jednym językiem obcym	5 471 PLN	4 821 PLN
władający dobrze lub biegle więcej niż jednym językiem obcym	6 584 PLN	5 534 PLN

*dane pochodzą z BDI

pracować za granicą, która coraz bardziej się przed nami otwiera. 1 maja br. skończył się siedmioletni okres przejściowy dla obywateli ośmiu nowych państw Unii (w tym Polski). Okres przejściowy dotyczył bariery w dostępie do rynków pracy w „starych” krajach UE. Maksymalny czas wykorzystali nasi najbliżsi sąsiedzi - Niemcy, Austria, a także Szwajcaria. Od 1 maja rynki pracy w tych krajach zostały w pełni otwarte. Z najnowszych statystyk wynika, że najbardziej poszukiwani będą inżynierowie specjalizujący się w mechanice,

elektronice, sprzedaży, przedstawiciele handlowi, specjaliści IT. Istnieją jednak pewne ograniczenia dla tych, którzy chętnie wyjechaliby z kraju. Jedną z głównych barier była i jest znajomość języków obcych. W tym przypadku najbardziej pożądanym językiem będzie język niemiecki. W świetle danych BDI, w lutym br. biegłą znajomością języka niemieckiego mogło pochwalić się 1,9% zatrudnionych w sektorze motoryzacyjnym. Dobrą znajomość zadeklarowało 5%, zaś średnią 5,9% inżynierów. W świetle przeprowadzonego przez

nas sondażu wśród kadry technicznej w lutym 2011 roku, Niemcy znalazły się na drugiej pozycji (20,4% głosów) wśród krajów najchętniej wskazywanych przez specjalistów jako atrakcyjne do podjęcia pracy.

Wniosek nasuwa się sam. Jeśli chcemy skorzystać z lepszych warunków pracy i z wyższych zarobków (niemieckie pensje należą do jednych z najwyższych w UE), zainwestujmy w naukę języków obcych.

ENGLISH SUMMARY

The average salary in the automotive industry in February 2011 was PLN 5.336 gross, according to the Data Bank of Engineers. It's 12.8 percent more than a year ago. One in every two engineers employed in the industry earned over PLN 4.611, and one in every ten took home over PLN 8.692.

Kursy są dofinansowane przez EFS w 80% dla sektora małych przedsiębiorstw w 70% dla przedsiębiorstw średnich oraz w 60% dla przedsiębiorstw dużych.

Wkład Prywatny na 1 uczestnika z przedsiębiorstw małych 513,40 zł
Wkład Prywatny na 1 uczestnika z przedsiębiorstw średnich 770,10 zł
Wkład Prywatny na 1 uczestnika z przedsiębiorstw dużych 1026,80 zł

Terminy szkoleń:

Moduł I - Audytor wewnętrzny Systemu Zarządzania Jakością w Branży Motoryzacyjnej wg ISO TS 16949:2009

25-27.05.2011; 13-15.06.2011; 24-26.08.2011;
05-07.09.2011; 03-05.10.2011; 14-16.11.2011

Moduł II - Specjalista Lean Six Sigma

(Specjalista ds. Zarządzania procesami produkcyjnymi)

30.05-01.06.2011; 27-29.06.2011; 29-31.08.2011;
19-21.09.2011; 17-19.10.2011; 21-23.11.2011

WSZYSTKIE KURSY ODBĘDĄ SIĘ W RZESZOWIE
ZAPRASZAMY DO UCZESTNICTWA

W razie pytań prosimy o kontakt.

Email: pl.certyfikacja@sgs.com

lub zgloszenia@akademia-audytorow.pl lub magdalena.bartosiewicz@sgs.com

tel. 58 661 07 10



**Skuteczne Zarządzanie Jakością
w firmie szansą na rozwój
przemysłu motoryzacyjnego
w województwie podkarpackim**



KAPITAŁ LUDZKI
CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA!



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY





Znad Wisły za Odrę

Rynek pracy tymczasowej złapał oddech i... przyspiesza. W ubiegłym roku agencje zatrudnienia dzielnie odrabiały straty. Polscy pracodawcy wydali 2,5 mld zł na pracowników tymczasowych – to prawie o połowę więcej niż w najgorszym od lat roku 2009. I wszystko wskazuje na to, że w tym roku outsourcing pracowniczy wzrośnie o 15-20 proc.

Dotychczas Polska, w porównaniu z krajami zachodnimi, odnotowywała niski odsetek pracowników tymczasowych. W 2009 r. wynosił on tylko 0,44 proc. ogółu zatrudnionych, przy czym europejska średnia wynosiła 1,5 proc. Rekordowy dla branży był rok 2008, kiedy liczba pracowników tymczasowych szacowana była na ok. pół miliona osób. Niestety rok później rynek załamał się i pracę tymczasową znalazło tylko około 380 000 osób. Dziś większość firm, zwłaszcza tych z dużych polskich miast, uporała się ze skutkami spowolnienia gospodarczego. Już w ubiegłym roku wstrzymały zwolnienia grupowe, zaś bezrobocie w aglomeracjach, w porównaniu do reszty kraju, utrzymuje się na dużo niższym, bo kilkuprocentowym poziomie. A liczba ofert zatrudnienia rośnie z miesiąca na miesiąc, średnio o 15 proc. Polepszająca się kondycja polskich przedsiębiorstw i wzrost

ich obrotów mogą być kołem zamachowym rozwoju rynku pracy tymczasowej. Wiele firm zaczęło traktować outsourcing pracowniczy jako rozwiązanie, które pomaga zabezpieczyć się przed wahaniami koniunktury.

– Coraz więcej firm wprowadza taką strukturę zatrudnienia, na podstawie której średnio 80 proc. to stali pracownicy, a elastyczne zatrudnienie stanowi pozostałe 20 proc. – mówi Anna Wicha, Dyrektor Generalna Adecco Poland.

W zeszłym roku z outsourcingu pracowniczego skorzystało ponad 11,5 tys. pracodawców. To 10 proc. więcej niż w trudnym roku 2009 – wtedy firmy ze względu na spadek zamówień w pierwszej kolejności rezygnowały z usług agencji zatrudnienia.

– Firmy sięgają po elastyczne formy zatrudnienia, gdy widzą wzrost zamówień, ale nie mają pewności, czy te zamówienia będą stabilne w dłuższym okresie. Z dotychczasowych doświadczeń i obserwacji rynku wynika, że wraz z poprawą sytuacji gospodarczej wiele tymczasowych stanowisk pracy zamieni się w stałe posady. Ponad 20 proc. pracowników tymczasowych zostaje potem na stałe u tego samego pracodawcy – wyjaśnia Anna Wicha.

Rośnie nie tylko liczba pracodawców, ale i liczba branż, które korzystają z pracowników tymczasowych. Oprócz firm motoryzacyjnych, przemysłu ciężkiego i lekkiego oraz firm spożywczych, które najczęściej korzystają z usług agencji zatrudnienia, przybywa zleceń z branży logistycznej i farmaceutycznej, np. szpitali i prywatnych przychodni.

Zarobkowi emigranci

Tempo rozwoju branży pracy tymczasowej w 2011 roku z pewnością przyspieszy otwarcie niemieckiego rynku. Zwłaszcza, że wykazuje on stale rosnące zapotrzebowanie na polskich pracowników, którzy od 1 maja 2011 będą mogli bez ograniczeń zatrudniać się w Niemczech, Austrii i w Szwajcarii. Wraz z otwarciem tych rynków, zarówno przed polskimi oraz zagranicznymi pracownikami i pracodawcami jest wiele szans i wyzwania.

Za Odrą boją się konkurencji

Jak wynika z sondażu przeprowadzonego przez Instytut GfK, blisko dwie trzecie Niemców obawia się otwarcia rynku pracy i konkurencji ze strony pracowników ze wschodnioeuropejskich państw Unii. Jednak pracownicy niemieccy mogą spać spokojnie – od pierwszego maja pracownicy, zatrudniani w Niemczech przez agencje pośrednictwa pracy, mogą liczyć na ustawowo ustalone wynagrodzenie minimalne. Zgodnie z nowymi niemieckimi regulacjami, tamtejsze agencje pośrednictwa pracy nie będą mogły ustalać dowolnej stawki wynagrodzenia, co zapobiegnie jej zaniżaniu. Stawkę minimalną ustalono na 7,79 euro za godzinę w regionach zachodnich i 6,89 euro we wschodnich. Szacuje się, że ustawa dotyczy ok. 900 tys. pracowników, w tym zatrudnionych w Niemczech Polaków. Polacy także skorzystają na nowych regulacjach – dla nich ustawa będzie oznaczała lepsze wynagrodzenie, mniejsze ryzyko i w pełni legalną pracę.

Polacy dadzą się skusić?

Obecnie w Niemczech pracuje ok. 470 tys. Polaków, w tym szacuje się, że 400 tys. jest zatrudnionych legalnie – z prostego rachunku wynika, że 70 tys. pracuje „na czarno”. Jak zmieni się sytuacja po 1 maja?

– *Potrzeby kadrowe niemieckiej gospodarki są duże. Aby utrzymać 3,5% wzrost gospodarczy, Niemcy od zaraz mogliby zatrudnić 400 tys. ludzi. Przy 6,7% stopie bezrobocia i niskiej dzietności sami nie są w stanie wypełnić wymagań rynku prac,* – mówi Przemysław Osuch, Business Development Director Adecco.

Według raportu Niemieckiej Izby Przemysłu i Handlu na problemy ze znalezieniem pracowników narzeka aż 70% niemieckich przedsiębiorstw. Wśród najbardziej poszukiwanych zawodów są m.in. pracownicy z wykształceniem technicznym.

W przypadku branży motoryzacyjnej największym zainteresowaniem, zdaniem Przemysława Osucha z Adecco Poland, będą cieszyć się takie zawody jak mechanik samochodowy, diagnosta, programiści systemów komputerowych do komputerów pokładowych, czy inżynier konstrukcyjny.

– *Trudno w tej chwili oszacować liczbę pracowników, na których jest zapotrzebowanie na niemieckim rynku motoryzacyjnym. Jednak ze względu na to, że ta gałąź jest bardzo mocno rozbudowana u naszych sąsiadów, możemy spodziewać się, szczególnie w porównaniu z innymi sektorami gospodarki, dużo większej ilości ofert pracy. Samych tylko mechaników niemiecki rynek pracy może przyjąć ok. 14 tysięcy* – podsumowuje Przemysław Osuch.

Wyjadą nie tylko bezrobotni, ale też pracownicy. Głównie mężczyźni w wieku 30 – 40 lat ze ściany zachodniej.

W Polsce liczba bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy w końcu stycznia 2011 r. wynosiła 2105,0 tys. osób i była wyższa niż miesiąc wcześniej o 150,3 tys. osób (tj. o 7,7%). W ujęciu rocznym wzrosła o 52,5 tys. (w analogicznym okresie 2010 roku zanotowano wzrost o 159,8 tys., tj. o 8,4%). Jednak „na zachód” wyjadą nie tylko bezrobotni, ale też pracownicy. Głównie mężczyźni w wieku 30-40 lat ze ściany zachodniej. Według prognoz ok. 19 % planuje rozpoczęcie pracy w Niemczech. Mimo to, analitycy rynku lokalnego zaznaczają, że np. język może zmniejszyć skalę wyjazdów z województw zachodnich. Bezrobotni ze średnim i wyższym wykształceniem najczęściej mówią wyłącznie po angielsku, a Niemcy potrzebują ludzi przede wszystkim do pracy w usługach, gdzie trzeba sprawnie komunikować się w języku niemieckim.

– *Ponadto nasi sąsiedzi będą szukać innych pracowników niż szefowie firm brytyjskich kilka lat temu. Niemieccy pracodawcy chcą ludzi z konkretnymi zawodami, umiejętnościami, nie „złotych rączek” od wszystkiego. Liczba osób, które wyjadą w poszukiwaniu pracy, będzie na pewno niższa niż liczba wyjeżdżających do państw anglosaskich w 2005 roku. Jednak dziś ciężko powiedzieć, jaka będzie skala tego zjawiska – może to być 100-120, ale i 300 tysięcy osób. Pewne jest, że pogłębi się migracja z Polski Wschodniej – mówi Przemysław Osuch.*

Międzynarodowa rywalizacja

Dla polskich firm otwarcie nowych rynków pracy będzie dużym problemem. Już dziś często mają kłopot ze znalezieniem specjalistów i wykwalifikowanych robotników. O polskich pracowników będą zabiegać także inne kraje zachodniej Europy. Od wiosny tego roku przybywa zleceń dla pracowników tymczasowych we Francji, Norwegii czy Holandii. Otwarcie niemieckiego i austriackiego rynku może spowodować nawet 1,5 proc. wzrost wskaźnika zatrudnienia w 2011 roku. Ponadto Polscy pracodawcy będą chcieli zatrzymać wykwalifikowanych pracowników, podnosząc pensje.

Zdaniem specjalistów HR – aby przygotować się do funkcjonowania w nowych warunkach na krajowym rynku pracy, firmy, zwłaszcza z Polski zachodniej, powinny zbadać nastroje i plany pracowników. Jak mówi Adam Latoń, Kierownik ds. Kluczowych Klientów Adecco – *Mamy coraz częstsze sygnały od Klientów z branży motoryzacyjnej, że odchodzą wykwalifikowani pracownicy, nie jest to może duży odsetek, ale takie odejścia są odczuwalne, ponieważ sporo wysiłku zostało włożone w podnoszenie ich kwalifikacji.*



Autor:
Adam Latoń
Key Account Manager
Adecco Poland



Lipsk 2011 pod znakiem innowacyjnych rozwiązań dla przemysłu

Tegoroczna edycja Międzynarodowych Targów Poddostawców Zuliefermesse oraz Branżowych Targów Przemysłowych Technik Produkcyjnych, Obrabiarek i Maszyn Specjalnych intec (01-04.03.2011) była inauguracją targowych spotkań europejskiej branży przemysłu maszynowego oraz dostawczego. Pozytywny rozwój koniunktury gospodarczej Niemiec oraz ożywienie w branży maszynowej i motoryzacyjnej widoczne były także na targach. Wśród wystawców i odwiedzających odczuć można było zwiększenie aktywności biznesowej. Dowodzą tego wyniki ankiety przeprowadzonej podczas targów. 92% odwiedzających targi intec oraz 89% gości targów Zuliefermesse wyraziło chęć odwiedzenia Lipska podczas kolejnej edycji w 2013 roku. 85% wystawców bardzo wysoko ocenilo decyzyjność odwiedzających, ponadto dziewięciu na dziesięciu wystawców targów intec i ponad 80% wystawców targów Zuliefermesse uważa, że osiągnęło swoje cele i oczekuje w najbliższych tygodniach podpisania konkretnych umów kooperacyjnych.

Tak więc zakończono wynikiem 20 800 odwiedzających z 22 krajów (2009: 20 200 z 16 krajów) oraz rekordową liczbą wystawców - 1 345 przedsiębiorstw (2009: 1 320) targi Zuliefermesse oraz intec można zaliczyć do grupy najważniejszych niemieckich imprez targowych dla branży technik produkcyjnych, obrabiarek i maszyn specjalnych oraz poddostawców dla motoryzacji i budowy maszyn.

Dr Deliane Träber, dyrektor pionu Targów Lipskich podsumowuje: „Barczo cieszymy się, że zadowolenie wśród wystawców i odwiedzających jest tak duże. Obie strony doceniają profity płynące z połączenia obu imprez targowych, a w kolejnych latach będziemy je konsekwentnie rozbudowywać.”

Made in Poland

Obie imprezy targowe cieszyły się również dużym zainteresowaniem wśród polskich przedsiębiorców. Na targach intec prezentowały się cztery firmy (4metal.pl, RAIS Narzędzia Mocujące, Sinograf S.A., Targi Kielce), natomiast na targach Zuliefermesse obecnych było 25 polskich wystawców. Największym zainteresowaniem cieszy się Polskie Wystąpienie Narodowe, w ramach którego prezentowało się 20 przedsiębiorstw, m.in. APJ Sikora s.j., D&A Sp. z o.o., Etisoft Sp. z o.o., FUMO Ostrzeszów Sp. z o.o., Klaster Innowacyjnych Technologii w Wytwarzaniu wraz z czterema firmami członkowskimi (np. BASIT Sp. z o.o., Gambit Lubawska Sp. z o.o.) oraz Matusiewicz Budowa Maszyn s.j., Spółdzielnia Pionier czy 3xE Samochody Elektryczne, firma przerabiająca samochody spalinowe na elektryczne i prezentująca na targach pojazd Sam. Partnerami stoiska była Polska Izba Motoryzacji, Wrocławskie Centrum Transferu Technologii oraz portal 4metal.pl.

Indywidualne stoiska posiadały firmy Gerdins Cable Systems Sp. z o.o., Protec Konstrukcje Metalowe Sp. z o.o., Prozamet oraz SGP - Sorting Group Sp. z o.o.

Do grona stałych wystawców z Polski należała m.in. Firma PPHU FUMO-Ostrzeszów Sp. z o.o. „Nasza firma współpracuje z rynkiem niemieckim od 15 lat - informuje Ryszard Wawrzynowicz. - Dostarczamy na ten rynek ponad 70% naszej produkcji, w tym motoreduktory, elektrobębny, sprzęgła i hamulce oraz wiele innych części maszyn głównie z zakresu techniki napędowej. Oferujemy także usługi obróbki metali - produkujemy części maszyn w oparciu o dokumentację klientów. Tegoroczna edycja targów Zuliefermesse pod względem efektów nie różniła się od poprzednich. Przeprowadzone w ramach giełd kooperacyjnych Dni Zakupów oraz CONTACT rozmowy zaowocowały przesłaniem do nas kilku zapytań ofertowych. Rynek niemiecki nie należy do łatwych rynków, gdyż bardzo trudno, pomimo konkurencyjnych cen uzyskać nowych klientów.”

Swoją premierę na targach Zuliefermesse świętowała firma Etisoft Sp. z o.o. z Gliwic, która od momentu powstania w 1993 roku zajmuje się drukiem termotransferowym oraz systemami automatycznej identyfikacji. Obecnie firma jest liderem na rynku Auto ID w Polsce. „Nasze rozwiązania z powodzeniem stosuje wiele firm z branży motoryzacyjnej, elektronicznej, AGD i RTV, a regulamie wykonywane audyty pozycjonują naszą firmę w czołowie kwalifikowanych dostawców” - informuje Ewelina Walczyńska, specjalista ds. Marketingu. „Udział w targach możemy z całą pewnością zaliczyć do udanych. Składa się na tą opinię wiele czynników - tych wymiernych, jak liczba kontaktów targowych, jak i niewymiernych - atmosfera na stoisku Polskiego Wystąpienia Narodowego, profesjonalna obsługa tego stoiska, pełne zaangażowanie organizatorów oraz uczestników, a także ogólna organizacja targów. Dzięki dbałości o wiele aspektów organizacji, jak obsługa, wystrój i promocja stoiska czy organizacja spotkań z sąsiednimi wystawcami, mogliśmy skupić się na najważniejszym celu rozmowach biznesowych”.

Dla firmy Laserstar/Ucosa udział w targach Zuliefermesse był okazją do przedstawienia swojej oferty oraz odbycia rozmów roboczych z wybranymi partnerami i uczestnikami giełdy kooperacyjnej. Dariusz Szulejewski, Market Manager pozytywnie podsumowuje cztery dni targowe. „Zróżnicowana oferta i duża ilość wystawców sprawiła, iż nasze stoisko było licznie odwiedzane przez zainteresowanych z terenu całych Niemiec. Na wyróżnienie zasługuje bardzo dobra organizacja imprezy, w tym w szczególności sektora polskiego, poczynając od lokalizacji, poprzez świetną ekspozycję uczestniczących

firm, do rzetelnej informacji i codziennej pomocy udzielanej wystawcom w bieżących sprawach. Dzięki organizatorom sektora polskiego, firma Laserstar/Ucosa znalazła optymalne warunki do prezentacji swojej oferty oraz nawiązania wartościowych kontaktów biznesowych, za co wyrażamy nasze podziękowania i uznanie.”

Nowe technologie i know-how

Targi Zuliefermesse oraz intec znane są z bogatego programu ramowego. Do głównych atrakcji zaliczyć należy konferencję ACOD - Microcar, Forum Rosyjskie oraz 1. Doroczną Konferencję AutoNet, która wraz z Konferencją Dostawców z Kraju Europy Środkowo-Wschodniej odbyła się pod hasłem „Sharing Automotive Competence in Central Europe”.

Wydarzeniem specjalnym targów była organizacja dwóch wystaw poświęconych nowym technikom produkcyjnym: na targach intec Rapid Y oraz na targach Zuliefermesse Rapid μ.

Polska firma Eckert AS Sp. z o.o. laureatem nagrody targów intec 2011

Tegoroczna edycja targów intec 2011 była okazją do przyznania już po raz jedenasty „Oskarów” dla branży produkcyjnej i budowy maszyn. Nagroda targów intec przyznawana jest za innowacyjne rozwiązania i wybitne pomysły

w branży technik produkcyjnych, obrabiarek i maszyn specjalnych. Wśród laureatów znalazła się także niemieckie przedstawicielstwo polskiej firmy Eckert z Legnicy, która opracowała i wdrożyła system pozwalający na bezpośrednie zastosowanie obu technologii, - plazmowej i wodnej w obrębie jednego ciętego elementu. Połączenie tych technologii daje niespotykane wcześniej możliwości kształtowego cięcia stali i innych materiałów i pozwala na nawet dziesięciokrotne zwiększenie prędkości oraz obniżkę kosztów nawet o 70%.

Kolejna edycja targów Zuliefermesse oraz intec odbędzie się od 26 lutego do 1 marca 2013 roku.

INFORMACJE:



Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.
Al. Jana Pawła II 29 • 00-867 Warszawa
Telefon: (22) 653 65 52
e-mail: info@targilipskie.pl
www.targilipskie.pl
www.poddostawcy.pl, www.targi-intec.pl
http://www.messe-intec.de
http://www.zuliefermesse.de

WCTT aranżuje zagraniczne kontakty biznesowe polskim dostawcom dla motoryzacji

Giełda kooperacji CONTACT 2011, czyli spotkania B2B w ramach sieci Enterprise Europe Network

Tegoroczne spotkania kooperacyjne firm o nazwie CONTACT w ramach targów lipskich INTEC/Zuliefermesse 2011, były organizowane przez Izbę Przemysłowo-Handlową z Lipska oraz partnerów z sieci Enterprise Europe Network (EEN) w kilku sąsiednich krajach.

Po polskiej stronie głównym partnerem giełdy kooperacji po raz trzeci było Wrocławskie Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej (WCTT) - koordynator instytucji wsparcia biznesu w Polsce Zachodniej w ramach wspomnianej sieci EEN.

W zorganizowanej na targach giełdzie, podczas trzech kolejnych dni wzięło udział 12 firm, klientów WCTT, korzystając z możliwości spotkania się z potencjalnymi partnerami zagranicznymi. Również w ramach Polskiego Wystąpienia Narodowego na targach, kontynuując kilkuletnią współpracę z głównym organizatorem stoisk; Targi Lipskie Polska Sp. z o.o., WCTT zgromadziło w ramach wspólnej formuły wystawienniczej 7 firm z woj. dolnośląskiego i opolskiego. Tegoroczna grupa klientów, reprezentowała rynek dostawców; podzespołów, narzędzi oraz usług produkcyjnych, świadczonych głównie dla potrzeb branży motoryzacyjnej.

Możliwości wynikające z oferowanych przez WCTT kontaktów zagranicznych podczas wyjazdów na połączone targi INTEC / Zuliefermesse, wspomagali w tym roku również stali partnerzy krajowi - Polska Izba Motoryzacji oraz aktywny medialnie portal 4Metal.pl.

Wśród tegorocznych wystawców z Polski, współpracujących z WCTT, na szczególną uwagę ze względu na „gorący” temat elektrycznych napędów w pojazdach, zasługiwała innowacyjna firma „3xE – samochody elektryczne”. Głównym obszarem działalności 3xE jest przebudowa samochodów spalinowych na samochody elektryczne, oraz dystrybucja najnowszych akcesoriów i kompleksowych rozwiązań do budowy napędów elektrycznych.

Prezes firmy Pan Rafał Ramotowski, zapytany o swój pierwszy pobyt jako wystawca w Lipsku stwierdził: „Uczestnictwo w targach dało nam możliwość umocnienia marki na rynku niemieckim, a tak-





ze zdobycie nowych poddostawców – w tym również przyjeżdżających tu z Polski a nie zawsze biorących udział w podobnych targach krajowych”.

Kolejną firmą wystawiającą się w Lipsku pierwszy raz, a zarazem uczestnikiem spotkań B2B w ramach giełdy CONTACT, była Spółdzielnia Pionier - od przeszło 40 lat dostawca dla branży motoryzacyjnej. Obecnie 60% działalności firmy Pionier to produkcja metalowych elementów tłoczonych i komponentów z tworzyw sztucznych, które dostarczane są bezpośrednio m.in. do zakładów Fiata oraz do kilku znanych dostawców z branży motoryzacyjnej. Po zakończonych targach Pani Prezes Lucyna Piotrowicz powiedziała: „Podstawowym celem naszego udziału w tegorocznych targach poddostawców było pokazanie firmy innym wystawcom, oraz zwiędzającym. Nie bez znaczenia była także możliwość wzięcia udziału w zorganizowanych spotkaniach B2B. Obecnie trwa wymiana korespondencji pomiędzy firmami, z którymi nawiązany został bezpośredni kontakt.

Wspólna wystawa Klastra, zrzeszającego innowacyjnych producentów z Dolnego Śląska

Wspomniana już udana współpraca WCTT i przedstawiciela Targów Lipskich w Polsce oraz posiadane przez te podmioty doświadczenie targowe, zaowocowały kolejną inicjatywą. Tym razem było to wspólne połączone stoisko czterech firm reprezentujących Dolnośląski Klaster Innowacyjnych Technologii w Wytwarzaniu „CINNOMATECH”. Obecne na tym stoisku firmy: BASIT Sp. z o.o. (podzespoły do maszyn i pojazdów rolniczych), DOLFAMEX Sp. z o.o. (specjalne narzędzia skrawające), GAMBIT-Lubawka Sp. z o.o. (producent uszczelnień), oraz MATUSEWICZ Budowa Maszyn S.J. to znakomici producenci, będący w znacznym stopniu liderami polskiego rynku w swoich segmentach, stanowiąc jednocześnie trzon dolnośląskiej inicjatywy klastrowej.

Firma MATUSEWICZ Budowa Maszyn jest obecnie jednym z liderów w tej części Europy, montujących kompletne zautomatyzowane linie do pokryć galwanicznych i lakierniczych, w znacznej mierze

dla głównych dostawców w branży motoryzacyjnej. Reprezentujący firmę na targach i spotkaniach B2B, kierownik jednego z dwóch zakładów produkcyjnych, Pan Sławomir Grzybowski tłumaczy: „Wysoką pozycję osiągnęliśmy na rynku dzięki stałemu podnoszeniu kwalifikacji załogi, wdrożeniu nowych technologii jak i najwyższej jakości świadczonych usług. Nawiązaliśmy w ramach spotkań B2B podczas targów kontrakt z jedną z dużych firm z branży motoryzacyjnej, co owocuje obecnie wymianą dokumentacji rysunkowej jak i oczywiście negocjacjami cenowymi. Na pewno potrwa to chwile, ale jesteśmy dobrej myśli. Pokazanie naszej oferty na targach w Lipsku, w ramach Klastra było oczywiście korzystne i generalnie targi muszą uznać za udane. Na przyszłość myślimy o powiększeniu naszego stoiska, a może nawet indywidualnym wystawieniu naszej oferty”.

Kolejnym uczestnikiem targów i spotkań B2B w ramach Klastra CINNOMATECH była firma GAMBIT z Lubawki, producent uszczelnień gumowych oraz gumowo-metalowych dla przemysłu maszynowego i motoryzacyjnego. Jako największy w Polsce producent uszczelnień technicznych, termoizolacyjnych-wysokotemperaturowych firma GAMBIT ma w swojej ofercie wiele produktów dla motoryzacji, w tym również tłumiki drgań półosi, odbojniki czy pierścienie uszczelniające do wałów obrotowych oraz tkaninowe osłony termoizolacyjne układów wydechowych. Po zakończonych targach w Lipsku przedstawiciel działu exportu Pan Marcin Cebula przyznał: „Sądząc po rozmowach z potencjalnymi partnerami w Lipsku, spodziewam się, że kontakty nawiązane w ramach targów i giełdy CONTACT, do której zachęcało nas WCTT na spotkaniach Klastra, przełożą się na wymierne efekty handlowe”.

Właśnie takich jak wspomniane, wymiernych efektów biznesowych życzymy wszystkim klientom WCTT, współorganizując kontakty na wielu podobnych jak opisane powyżej dla czytelników AutomotiveSuppliers.pl review, targach i spotkaniach B2B.

Zapraszamy też na kolejne targi i organizowane w ramach sieci Enterprise Europe Network spotkania kooperacyjne dla przemysłu. Wszelkie krajowe i międzynarodowe inicjatywy WCTT można śledzić na bieżąco na stronie www.wctt.pl, w tym najbliższa motoryzacyjna AutoEvent 2011, w dniach 1-2 czerwca w Katowicach.



Grzegorz Banakiewicz
WCTT, Politechnika Wroclawska

Enterprise Europe Network - B2Europe
West Poland



Moto Idea 2011

Dokąd zmierza branża

W dniach 13-14 kwietnia br. w krakowskim hotelu Best Western Premier odbyła się druga edycja konferencji Moto Idea.

W tegorocznym spotkaniu wzięło udział 130 uczestników z 85 firm. Podczas dwóch dni prelekcji goście mieli możliwość wysłuchania 19 wystąpień, wygłoszonych przez 21 prelegentów, oraz wziąć udział w panelu dyskusyjnym.



Karolina Gembara

Uczestnicy zapoznali się z aktualną sytuacją i trendami na polskim i europejskich rynkach motoryzacyjnych (Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, AutomotiveSuppliers.pl), a także uczestniczyli w panelu dyskusyjnym „Przemysł motoryzacyjny – prognozy i wyzwania

Bardzo interesująca konferencja, gdzie tematy, przygotowane przez tegorocznych prelegentów, w wymowny sposób ukazywały działalność, cele, rozwiązania nowe, bądź też ulepszone o własne doświadczenia, które to stosowane są w wielu firmach.

**Renata Watut-Kijonka
NOSAG Polska Sp. z o.o.**

w 2011 i 2012 r.”, w którym wzięli udział m.in. Andrzej Korpak – dyrektor GMMP, Dariusz Adamek – prezes zarządu Delphi Poland, Paweł Kamiński – dyrektor z Volkswagen Poznań).

Specjalne bloki tematyczne w tegorocznej edycji dotyczyły m.in. samochodów elektrycznych (GM Poland, Renault Polska), optymalizacji procesów produkcyjnych (Fiat Auto Poland, Toyota Motor Manufacturing Poland, Faurecia Wałbrzych) czy zasobów ludzkich (Pilkington Automotive Poland, Randstad).

Moto Idea 2011 to profesjonalne prezentacje praktyków branży i nowe cenne doświadczenia. Organizacja konferencji była bardzo dobra, a wieczorny bankiet dał możliwość wymiany opinii i nawiązania nowych kontaktów.

**Tomasz Kajmowicz
Aures Sp. z o.o.**

Uczestnicy najwyżej ocenili wystąpienia:

- p. Grzegorza Paszty (Renault Polska) – Renault Z, Samochody Elektryczne. Przyszłość czy teraźniejszość?
- p. Konrada Grohsa (FANUC Robotics Polska) – Robotyzacja sposobem na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw.

Wysoką ocenę uzyskał także Paweł Wideł (GM Poland) – Elektryfika-

cja pojazdu na przykładzie Opla Ampery – samochodu elektrycznego o rozszerzonym zasięgu oraz Ryszard Jania (Pilkington Automotive Poland)

Moto Idea to doskonała okazja zapoznania się z najnowszymi trendami w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce i na świecie, zwłaszcza trendami proekologicznymi, jak miało to miejsce podczas ostatniej edycji.

To również świetna okazja do podzielenia się doświadczeniami z innymi, oraz do wymiany opinii z największymi producentami pojazdów w Polsce. Już po raz drugi uczestniczyłem w tym wydarzeniu i mam nadzieję, że nawiązane kontakty zaowocują w przyszłości. Serdecznie polecam.

**Krzysztof Antończyk
TI Automotive**

– Długofalowa strategia rozwoju strukturalnego przedsiębiorstwa produkcyjnego w oparciu o własne zasoby personalne.

Organizator zadbał też o atrakcje towarzyszące. Uczestnicy mieli możliwość zagrać w golfa na podkrakowskim polu Kraków Valley Golf Country Club, przetestować najnowsze urządzenia firmy Apple, symulator dachowania czy wziąć udział w jazdach testowych autami marki Lexus.

Pierwszego dnia konferencji, podczas wieczornej gali rozdane zostały też nagrody Moto Idea, przyznawane w 3 kategoriach:

- Osobowość Polskiej Motoryzacji – przyznawana menedżerowi, którego działalność zawodowa ma trwały wpływ nie tylko na prowadzoną przez niego firmę produkcyjną, ale także jest wzorem do naśladowania.
- Moto Trendy – przyznawana firmom, które wyznaczają wysokie standardy działania lub tworzą trendy, poprzez rozwijanie nowych form działalności.
- Inwestycja Roku – dla inwestorów, którzy uruchomili produkcję w nowym zakładzie lub rozbudowali istniejącą fabrykę w minionym roku.



Karolina Gembara

W kategorii Osobowość Polskiej Motoryzacji nagrodzono Andrzeja Korpaka, dyrektora Zakładu General Motors Manufacturing Poland (GMMP), uhonorowując go za zasługi w procesie rozwoju fabryki w Gliwicach w ostatnim okresie. Polski zakład Opla pozyskał kontrakty na produkcję dwóch nowych wersji nadwoziowych Astry IV (GTC i cabrio). Odbierając nagrodę, dyrektor Korpak powiedział: „Dziękuję za wyróżnienie. Traktuję je jako wyróżnienie moje pracy, ale i całej 3 tys. załogi gliwickiego zakładu”.

W kategorii Moto Trendy przyznano trzy nagrody:

- **Boryszew S.A.**, został nagrodzony za rozpoczęcie budowy dostawcy motoryzacyjnego o zasięgu globalnym (spółka przejęła większość akty-



Karolina Gembara

wów Maflow i zapowiada kolejne akwizycje). Paweł Miller, członek zarządu ds. rozwoju sektora Automotive, odbierając nagrodę, powiedział: *„Wejście Boryszewa w sektor motoryzacyjny jest elementem długofalowej polityki firmy. Spółka w dalszym ciągu będzie chciała przynosić wysokie zyski akcjonariuszom także poprzez przejmowanie kolejnych podmiotów w tej branży”.*

- **Sitech Sp. z o.o.**, producent stelaży siedzisk samochodowych i największy pracodawca w Legnickiej SSE, został wyróżniony m.in. za skuteczne pozyskanie funduszy unijnych w ostatnich latach (prawie 40 mln złotych) oraz za zastosowanie unikatowych rozwiązań koncernu VW w praktyce (Karta Praw Socjalnych Koncernu VW, koncepcja Mach 18 Plus, Droga Volkswagena) oraz otwarty dialog z partnerami socjalnymi (organizacje związkowe). Gerhard Schäfer, dyrektor zakładu powiedział: *„W imieniu Sitech Sp. z o.o. chciałbym serdecznie podziękować organizatorom konferencji. Otrzymane wyróżnienie wskazuje na to, że nasze procesy, i tym samym nasza produkcja, są na właściwej drodze. Jednocześnie nagroda ta jest także wyróżnieniem dla naszych zmotywowanych pracowników.”*
- **Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o.** – fabryka produkująca silniki Common Rail w ciągu ostatnich lat wyznaczyła nowe standardy i przeszła znaczące zmiany, w tym m.in.: uruchomiono w październiku 2010 roku centrum treningowe dla szkoleń fachowych pracowników montażu i obróbki mechanicznej. W 2009 r. VWMP był otrzymał nagrodę Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością EFQM, w kategorii „Przywództwo dążenie do celu”, potwierdzając spełnienie wymogów doskonałości w zakresie modelowego zarządzania. Prezes zarządu Christian Bleiel, odbierając wyróżnienie powiedział: *„Dziękuję bardzo za otrzymane wyróżnienie. Przekazuję je dalej na ręce całego zespołu Volkswagen Motor Polska, któremu bardzo serdecznie pragnę podziękować! Koncern Volkswagen to innowa-*

cyjność, poważanie i odpowiedzialność. Te wartości zawarte są zarówno w naszych produktach, procesach i fabryce, ale również załoga jest uosobieniem tych wartości. Otrzymane wyróżnienie utwierdza nas w przekonaniu, że idziemy dobrą drogą”.

Moto Idea 2011 stworzyła przedstawicielom branży dobrą okazję do dialogu. Wśród zaprezentowanych tematów, szczególnie bliska była nam strategia firmy GM w zakresie pojazdów z napędem elektrycznym, gdyż mamy swój udział w tworzeniu pojazdu HydroGen4.

Dariusz Adamek
Delphi Poland Sp. z o.o.

- W kategorii Inwestycja Roku (2010) nagrodzono **Fiat Auto Poland S.A.** za inwestycje związane z uruchomieniem produkcji modelu Lancia Ypsilon, którego pierwsze testowe egzemplarze zjechały z linii produkcyjnych pod koniec zeszłego roku. Czesław Świątek, Dyrektor Finansowy FAP powiedział: *„Uruchomienie nowego modelu nastąpi już za kilka tygodni. Cieszy nas fakt, że choć seryjna produkcja Ypsilona jeszcze ruszyła to auto zbiera już pierwsze nagrody.”*

W imieniu organizatora firmy G24 oraz partnera merytorycznego - AutomotiveSuppliers.pl – dziękujemy wszystkim sponsorom, partnerom oraz uczestnikom konferencji i już teraz zapraszamy do udziału w kolejnej edycji.



Karolina Gembara



Maciej Ratajczak
New Business Manager
G24 Group



AutomotiveSuppliers.pl



Forum Human Resources

w s e k t o r z e m o t o r y z a c y j n y m

26-27 maja 2011 r., SPA Hotel Jawor ****

w Jaworzu k. Bielska-Białej

W programie, m.in.:

- Elastyczny czas pracy – teoria a praktyka
- Programy stażowe – inwestycja w przyszłe kadry
- Płacowe i pozapłacowe systemy motywowania pracowników
- Relacje z organizacjami pracowniczymi
- Jedna firma - kilka lokalizacji - różnice w zarządzaniu zasobami ludzkimi
- Ocena kompetencji pracowników

**PONAD
65
POWIERDZONYCH
UCZESTNIKÓW**

www.hrwmotoryzacji.pl

Partner branżowy:



Wśród prelegentów m.in.



Przemysław Chojnacki
Kierownik Centrum Personalnego
Volkswagen Poznań Sp. z o.o.



Grzegorz Smółka
Personnel Development
Manager
General Motors
Manufacturing Poland



Artur Kluba
HR Manager
Isuzu Motors Polska Sp. z o.o.



Piotr Gąska
Prezes Zarządu
Cooper Standard
Automotive Polska Sp. z o.o.



Grażyna Chmielowska
Sales & Operational Director
Adecco Poland Sp. z o.o.



**Małgorzata
Zborowska-Stęplewska**
AutomotiveSuppliers.pl

26 maja 2011 – I dzień Forum

12.00-12.30 **Rejestracja uczestników**

12.30-12.40 **Rozpoczęcie Forum**
Rafał Orłowski
AutomotiveSuppliers.pl



12.40-13.10 **Trendy w zatrudnieniu w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce**
Małgorzata Zborowska-Stęplewska
AutomotiveSuppliers.pl



13.10-13.50 **Dlaczego działy personalne firm motoryzacyjnych decydują o być albo nie być naszych firm?**
Piotr Gąska, Prezes Zarządu
Cooper Standard Automotive Polska Sp. z o.o.



13.50-14.30 **Elastyczność zatrudnienia w branży motoryzacyjnej. Rzeczywistość a oczekiwania i regulacje prawne**
Grażyna Chmielowska, Sales & Operational Director,
Adam Latoń, Key Account Manager,
Adecco Poland Sp. z o.o.



14.30-15.20 **Lunch**

15.20-16.00 **Elastyczny czas pracy w praktyce**
Przemysław Chojnacki
Kierownik Centrum Personalnego, Volkswagen Poznań Sp. z o.o.



16.00-16.40 **Ścieżki rozwoju pracowników**
Monika Balicka-Schmelz, Kierownik Centrum Kompetencji i Rozwoju Organizacji
Volkswagen Poznań Sp. z o.o.










16.40-17.20 **System motywacyjny zorientowany na rozwój kwalifikacji oraz osiągnięcie najlepszych wyników produkcyjnych przez dostawcę motoryzacyjnego**
Magdalena Młodecka, Kierownik ds. Personalnych
Kirchhoff Polska Sp. z o.o.



17.20-17.30 **Zakończenie I dnia Forum**

19.30-01.00 **Wieczorny bankiet**

27 maja 2011 – II dzień Forum

09.30-10.10	Program stażowy „Junior Engineer” w General Motors Manufacturing Poland <i>Grzegorz Smółka, Personnel Development Manager</i> <i>General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.</i>	
10.10-10.50	Relacja z organizacjami pracowniczymi <i>Artur Kluba, Kierownik Działu Personalnego</i> <i>Isuzu Motors Polska Sp. z o.o.</i>	
10.50-11.20	Kierunki wsparcia nowoczesnych projektów HR przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości <i>Wojciech Szajnar oraz Aleksandra Berg-Koza</i> <i>Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości</i>	 
11.20-11.50	Przerwa kawowa	
11.50-12.20	Skuteczna komunikacja w dużej firmie jako wyzwanie dla działu spraw pracowniczych <i>Kamila Kuprowicz, Specjalista ds. Pracowniczych</i> <i>TRW Polska Sp. z o.o.</i>	
12.20-13.00	Wzmacnianie innowacyjności pracowników w procesowym podejściu HR <i>Karol Stróżyk, HR Manager</i> <i>Neapco Europe Sp. z o.o.</i>	
13.00-13.20	Czy fundusze unijne mogą wspomóc podnoszenie kwalifikacji pracowników w 2011 r.? <i>Małgorzata Zborowska-Stęplewska,</i> <i>AutomotiveSuppliers.pl</i>	
13.20-13.35	Zakończenie Forum	
13.35	Poczęstunek	

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

Forum Human Resources

w s e k t o r z e m o t o r y z a c y j n y m

ZGŁASZAM UDZIAŁ:

1 200 PLN + 23% VAT

26-27 maja 2011 r.,

SPA HOTEL JAWOR *****

w Jaworzu k. Bielska-Białej

Imię	<input type="text"/>
Nazwisko	<input type="text"/>
Stanowisko	<input type="text"/>
Nazwa firmy	<input type="text"/>
Ulica	<input type="text"/>
Kod pocztowy	<input type="text"/>
Miasto	<input type="text"/>
Tel. faks	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>
NIP	<input type="text"/>

Oświadczamy, że jesteśmy uprawnieni do otrzymywania faktur VAT i wyrażamy zgodę na wystawienie przez Organizatora faktury bez pisemnego potwierdzenia jej odbioru.

Wyrażamy zgodę, na podstawie art. 23 ust. 1 i 3 ustawy z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) na przetwarzanie przez AutomotiveSuppliers.pl S.C. z siedzibą w Warszawie danych osobowych zawartych w niniejszym formularzu zgłoszeniowym.

Pieczętka, data i podpis osoby upoważnionej

Warunki uczestnictwa:

1. Cena obejmuje: udział w forum w dniach 26 i 27 maja 2011 r., materiały konferencyjne, przerwy kawowe, lunch i bankiet wieczorny 26.05.
2. Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty w terminie 7 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż 10 maja.
3. Wpłaty należy dokonać na konto:
AutomotiveSuppliers.pl S.C. Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Rafał Orłowski
mBank Bankowość Detaliczna
BRE Banku SA
PL 61 1140 2004 0000 3102 5293 0305
Z dopiskiem, Forum HR i nazwisko uczestnika
4. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
5. W przypadku rezygnacji po 29 kwietnia 2011 r. obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 300 PLN + 23% VAT.
6. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania Forum

Nocleg

Ceny pokoi w Hotelu SPA Jawor dla uczestników Forum

- **221 PLN brutto - pokój 1-osobowy**
- **298 PLN brutto – pokój 2-osobowy**

W cenę noclegu wliczone jest śniadanie w formie bufetu szwedzkiego, możliwość korzystania z basenu, jacuzzi, sali fitness.

Rezerwację oraz płatność za hotel uczestnicy forum dokonują indywidualnie.

Uwaga: liczba miejsc ograniczona

Wypełniony formularz należy przesłać faksem, mailem lub pocztą pod adresem:

faks: 22 435-88-23, review@automotivesuppliers.pl,

AutomotiveSuppliers.pl s.c., ul. Staniewicka 14,

03-310 Warszawa, tel. 22 435-88-22, 22 215-05-05

VII Forum Wymiany Doświadczeń Branży Automotive

06-07.10 - Zawiercie

5.10 - opcjonalnie - zwiedzanie zakładu

Fiat Auto Poland w Tychach

TUV NORD POLSKA po raz kolejny zaprasza na 7. już **FORUM WYMIANY DOŚWIADCZEŃ BRANŻY MOTORYZACYJNEJ**

W tym roku pod hasłem „Doskonalenie na solidnych podstawach”

Zeszłorocznym wzorem prelekcje uzupełniane będą dyskusjami w grupach roboczych.

Zapraszamy 6 i 7 października tym razem na Jurę Krakowsko-Częstochowską do hotelu **Villa Verde Congress & Spa w Zawierciu**.

Cena 899 PLN przy zgłoszeniach do 2 września oraz 999 PLN po tym terminie.

Szczegóły: www.tuv-nord.pl

W programie między innymi prezentacje dotyczące:

- trendów w motoryzacji
- roli polskich dostawców na rynku amerykańskim
- wymagań ISO TS 16949:2009 w aspekcie efektywnego zarządzania procesami
- praktycznych aspektów doskonalenia w oparciu o metody takie jak WCM czy autorskie rozwiązania dostawców przemysłu motoryzacyjnego.
- zastosowania narzędzi pozwalających zarządzać specyficznymi wymaganiami klientów (**CSR+**)

Październik

Szczegółowe informacje:

TUV Nord Polska Sp. z o.o.
ul. Mickiewicza 29,
40-085 Katowice
Aneta Sętkowska-Wójcik
Tel. 032 786-46-42
695 301031
e-mail: a.wojcik@tuv-nord.pl

www.tuv-nord.pl

II Forum MotoSolutions Best Practices w przemyśle motoryzacyjnym

17-18.11 Bielsko-Biała

AutomotiveSuppliers.pl zaprasza na II edycję Forum MotoSolutions. Podobnie jak przed rokiem, kiedy gościliśmy ponad 80 przedstawicieli branży, pragniemy zaprezentować praktyczne rozwiązania, dotyczące obszarów zarządzania, produkcji i logistyki, jak również jakości, które stosowane są na co dzień w zakładach produkcyjnych, m.in.:

- Nowoczesne podejście do przepływu materiałów - koncepcje logistyki produkcji
- Wynająć czy wybudować? Optymalizacja portfela nieruchomości przemysłowych
- Po co wdrażać World Class Manufacturing?
- Jak wygrywać nowe kontrakty?
- Współpraca klient - dostawca

Wśród prelegentów będą przedstawiciele takich firm jak: Fiat Auto Poland, Formpol, Magneti Marelli Suspension Systems Bielsko, Cushman & Wakefield Polska.

Liczymy, że w tym roku będziemy mieli przyjemność gościć ponad 110 menadżerów.

Bliższe szczegóły w czerwcu na www.motosolutions.pl oraz na www.automotivesuppliers.pl

Listopad

Szczegółowe informacje:

AutomotiveSuppliers.pl s.c.
ul. Staniewicka 14, 03-310 Warszawa
Małgorzata Zborowska-Stęplewska
Tel.: 600 00 32 39
e-mail: zborowska@automotivesuppliers.pl

2011

12-15.05 Poznań	Targi Techniki Motoryzacyjnej Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://ttm.mtp.pl	14-17.06 Poznań	Metalforum Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://metalforum.mtp.pl
24-25.05 Ludwigsburg Niemcy	22. Automobil-Forum www.automobil-forum.de	14-17.06 Poznań	Surfex Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://surfex.mtp.pl
24-27.05 Kielce	PLASTPOL Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Targi Kielce, www.targikielce.pl	22-24.06 Wrocław	Lean Manufacturing Lean Enterprise Institute Polska
14-17.06 Poznań	Mach-Tool Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://machtool.mtp.pl/	29.09-01.10 Sosnowiec	TOOLEX Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl/toolex10/pl
14-17.06 Poznań	Welding Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://welding.mtp.pl/	28-30.09 Kielce	METAL XVI Międzynarodowe Targi Technologii dla Odlewnictwa Targi Kielce www.targikielce.pl
16.06 Warszawa	Konferencja Plastics & Rubber for Automotive http://konferencje.eplastics.pl/automotive	28-30.09 Kielce	Aluminium & Nonfermetaluminium & Nonfermet IX Międzynarodowe Targi Aluminium i Technologii, Materiałów i Produktów Metali Nieżelaznych Targi Kielce www.targikielce.pl

Internetowa baza firm produkcyjnych i usługowych dla motoryzacji

Tylko do końca maja Skorzystaj z pełnej prezentacji firmy 30 DNI GRATIS!

The image shows several overlapping computer monitors displaying company profiles from an online database. The profiles are for various manufacturing and service companies in the automotive industry. The most prominent ones are:

- Inpol Spółka z o.o.:** A company established in 1994, specializing in metal construction, machinery, and automation.
- NPLS s.r.o. (Group DEFTA):** A French company based in Slovakia, producing cast and welded parts with high quality.
- F.H.U.P. „KOL-POL” ZENON MUSTAL:** A company with a long history in the automotive industry, providing various mechanical services.
- Aures Sp. z o.o.:** A company established in 1996, specializing in the production of advanced technological elements for the automotive industry.

The profiles include company logos, contact information, and descriptions of their services and products. The background is a blue gradient with floating binary code (0s and 1s).

Blisko 150 firm z branży. Wersja polska i angielska

Szczegóły oferty: 22 435 88 22, 22 215 05 05

www.automotivesuppliers.pl

Forum **Moto**Solutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

17-18 listopada 2011 r.
Bielsko-Biała

Wojciech Sobczyk

Logistics Planning
Fiat Auto Poland S.A.



Daniel Maciejowski

Dyrektor Generalny
Formpol Magna Cosma Int.

Marek Skrzydlak

Negocjator
Cushman & Wakefield
Polska Sp. z o.o.



Maciej Piecuch

WCM Plant Support
Magneti Marelli Suspension
Systems Bielsko Sp. z o.o.

- Nowoczesne podejście do przepływu materiałów - koncepcje logistyki produkcji
- Wynająć czy wybudować? Optymalizacja portfela nieruchomości przemysłowych
- Po co wdrażać World Class Manufacturing?
- Jak wygrywać nowe kontrakty?
- Współpraca klient - dostawca

Blizsze szczegoly wkrótce na
www.motosolutions.pl

Partner główny:



Sponsor wieczoru:

