

# AutomotiveSuppliers.pl

review

ISSN 1899-4369

Nr 3(21)/2013 lipiec - wrzesień



## Dostawcy nadal inwestują

### W NUMERZE:

- Koniec spadków w produkcji aut?
- Specjalne strefy dla motoryzacji?
- 12-miesięczny okres rozliczeniowy w praktyce
- Utrzymanie ruchu - uciążliwe bieżące koszty czy ...?

4 Forum  
**4Moto**Solutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

21-22 listopada 2013 r.

Wkrótce kolejne spotkanie praktyków

ZAPREZENTUJ SWOJĄ FIRME

# INTERNETOWA BAZA FIRM PRODUKCYJNYCH I USŁUGOWYCH DLA MOTORYZACJI

WERSJA POLSKA I ANGIELSKA

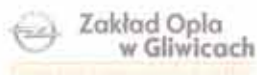
- certyfikaty
- profil produkcji
- dane kontaktowe
- zdjęcia
- i inne

Ponad 200  
firm z branży

Szczegóły oferty: 22 215 05 05

[review@automotivesuppliers.pl](mailto:review@automotivesuppliers.pl)

[www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)



# 4 Forum Moto Solutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

**21-22 listopada 2013 r., SPA HOTEL JAWOR \*\*\*\*  
w Jaworzu k. Bielska-Białej**

- Produkcja w gliwickiej fabryce GM w okresie niestabilnych warunków rynkowych
- Design of Experiments w procesach produkcyjnych
- Sposób audytowania procesu a jego rzeczywista poprawa
- Firmy polskim kapitałem w procesie globalizacji przemysłu motoryzacyjnego
- Optymalizacja utrzymania ruchu
- Total Productive Maintenance
- Wsparcie zarządzania kapitałem ludzkim narzędziami IT
- Nowe zasady udzielania ulg i dotacji od 2014 r.

## Partnerzy Branżowi:



## Sponsor Wieczoru:



### Adam Allen

Doświadczony Menadżer | Dział Ulg i Dotacji Inwestycyjnych  
EY

### Jakub Bożek

Kierownik Produkcji  
Nidec Motors & Actuators  
(Poland) Sp. z o.o

### Ryszard Czachor

Quality Manager  
Kirchhoff Polska Sp. z o.o.

### Robert Dziezic

Dyrektor | Doradztwo Gospodarcze  
EY

### Rafał Grzybowski

Dyrektor Dywizji Motoryzacyjnej  
Stomil Sanok S.A.

### Jacek Lis

Dyrektor Fabryki Katalizatorów  
BASF Polska

### Andrzej Marcinek

Dyrektor Zarządzający  
GEDIA Poland Assembly Sp. z o.o.

### Stefan Moisa

Członek Zarządu  
/ Supply Chain Director  
General Motors Manufacturing  
Poland Sp. z o.o.

### Mariusz Pawlik

Koordinator utrzymania ruchu  
Nidec Motors & Actuators  
(Poland) Sp. z o.o.

### Piotr Skotnicki

Dyrektor Centrum  
Kompetencyjnego mHR  
Biuro Projektowania Systemów  
Cyfrowych S.A.

### Paweł Smuśkiewicz

Master Black Belt  
Kongsberg Automotive Sp. z o.o.

### Marek Warda

Kierownik utrzymania ruchu  
Voith Industrial Services Sp. z o.o

### dr Piotr Wiśniewski

Dyrektor Zarządzający  
Boryszew S.A. Oddział MAFLOW

# 4 Forum MotoSolutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

## 21 LISTOPADA 2013 - I DZIEŃ FORUM

12.00-12.30	<b>Rejestracja uczestników</b>	
12.30-12.35	<b>Rozpoczęcie Forum</b> <i>Rafał Orłowski</i> <i>AutomotiveSuppliers.pl</i>	
12.35-13.00	<b>2013 - dobry czy zły rok dla przemysłu motoryzacyjnego w Polsce?</b> <i>Rafał Orłowski, Partner</i> <i>AutomotiveSuppliers.pl</i>	
13.00-13.30	<b>Produkcja samochodów w gliwickiej fabryce GM w okresie niestabilnych warunków rynkowych</b> <i>Stefan Moisa, Członek Zarządu / Supply Chain Director</i> <i>General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.</i>	
13.30-14.00	<b>Era mHR'a - wsparcie zarządzania kapitałem ludzkim narzędziami IT</b> <i>Piotr Skotnicki, Dyrektor Centrum Kompetencyjnego mHR</i> <i>Biuro Projektowania Systemów Cyfrowych S.A.</i>	
14.00-14.30	<b>DNA dyrektora operacyjnego</b> <i>Robert Dziedzic, Dyrektor   Doradztwo Gospodarcze</i> <i>EY</i>	
	<b>Nowe zasady udzielania ulg i dotacji od 2014 r.</b> <i>Adam Allen, Doświadczony Menadżer   Dział Ulg i Dotacji Inwestycyjnych</i> <i>EY</i>	
14.30-15.30	<b>Lunch</b>	
15.30-16.00	<b>Total Productive Maintenance w zakładzie Nidec w Niepołomicach</b> <i>Jakub Bożek, Kierownik Produkcji</i> <i>Mariusz Pawlik, Koordynator utrzymania ruchu</i> <i>Nidec Motors &amp; Actuators (Poland) Sp. z o.o.</i>	
		
16.00-16.30	<b>Optymalizacja służb utrzymania ruchu</b> <i>Marek Warda, Kierownik utrzymania ruchu</i> <i>Voith Industrial Services Sp. z o.o.</i>	
16.30-17.00	<b>Zastosowanie Design of Experiments w procesach produkcyjnych</b> <i>Paweł Smuśkiewicz, Master Black Belt</i> <i>Kongsberg Automotive Sp. z o.o.</i>	
17.00-17.05	<b>Podsumowanie I dnia</b>	
20.00-00.00	<b>Wieczorny bankiet</b>	

# 4 Forum MotoSolutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

## 22 LISTOPADA 2012 - II DZIEŃ FORUM

10.00-10.40

### Wpływ sposobu audytowania procesu w przedsiębiorstwie na jego rzeczywistą poprawę lub utrzymanie pożądanego stanu

Andrzej Marcinek, Dyrektor Zarządzający  
GEDIA Poland Assembly Sp. z o.o.



10.40-11.00

### KAPS - Kirchhoff Automotive Production System - sposobem na doskonalenie organizacji

Ryszard Czachor, Quality Manager  
Kirchhoff Polska Sp. z o.o.



11.00-11.40

### Przerwa kawowa

11.40-12.00

### BASF - Nowa Fabryka Katalizatorów w Środzie Śląskiej

Jacek Lis, Dyrektor Fabryki Katalizatorów  
BASF Polska w Środzie Śląskiej



12.00-12.30

### MAFLOW - pierwszy globalny dostawca motoryzacyjny z Polski

dr Piotr Wiśniewski, Dyrektor Zarządzający  
Boryszew S.A. Oddział MAFLOW



12.30-13.10

### Czy globalizacja jest potrzebna polskiej firmie sektora motoryzacyjnego? Doświadczenia Stomil Sanok S.A.

Rafał Grzybowski, Dyrektor Dywizji Motoryzacyjnej  
Stomil Sanok S.A.



13.10

### Zakończenie Forum

Organizator zastrzega sobie prawo zmiany programu Forum

#### Partnerzy Branżowi:



#### Sponsor Wieczoru:



## FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

## 4 Forum MotoSolutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

### ZGŁASZAM UDZIAŁ:

- 980 PLN + 23 VAT do 27 września 2013 r.
- 1 150 PLN + 23 VAT do 31 października 2013 r.
- 1 300 PLN + 23 VAT po 31 października 2013 r.

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"/>
Miejscowość	<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 danych osobowych do celów informacyjnych i marketingowych przez AutomotiveSuppliers.pl S.C. z siedzibą w Warszawie oraz przez partnerów Forum HR w sektorze motoryzacyjnym (edycja 2013).

Pieczętka, data i podpis osoby upoważnionej

### Uwaga: liczba miejsc ograniczona

Jesteśmy zainteresowani opcją dodatkową:

- logo na materiałach  insert do materiałów konferencyjnych

**21-22 listopada 2013 r.**

**SPA HOTEL JAWOR \*\*\*\***  
w Jaworzu k. Bielska-Białej

#### Warunki uczestnictwa:

1. Cena obejmuje: udział w Forum w dniach 21-22 listopada 2013 r., materiały konferencyjne, przerwy kawowe, lunch i bankiet wieczorny 21.11.
2. Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty w terminie 7 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż 8 listopada.
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 MotoSolutions 2013  
i nazwisko uczestnika
4. Rezygnację z udziału należy przysłać listem poleconym na adres organizatora.
5. W przypadku rezygnacji po 1 listopada 2013 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

- 220 PLN brutto - pokój 1-osobowy
- 270 PLN brutto - pokój 2-osobowy
- 240 PLN brutto - pokój 2-osobowy do pojedynczego wykorzystania

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.**

**Wypełniony formularz należy przesłać na adres:**  
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

# Będzie już tylko lepiej?

W połowie bieżącego roku widoczne już są pierwsze oznaki, że sytuacja na europejskim i polskim rynku motoryzacyjnym powoli się stabilizuje. Po trwających przez kilkanaście miesięcy spadkach mamy pierwsze wzrosty sprzedaży aut we Francji i Hiszpanii. Bez większych zacięć działa motoryzacja w Niemczech a rynek brytyjski nadal zadziwia nieustanymi wzrostami.

Także u nas kondycja branży zaczyna się poprawiać. Choć nadal spada wielkość produkcji samochodów, to ostatnio niektóre fabryki zwiększyły montaż w danych miesiącach. Także łączna wartość eksportu dwa miesiące pod rząd, w kwietniu i maju, wzrosła. Przemysł motoryzacyjny, a przede wszystkim dostawcy części i komponentów, nadal pozostaje ważnym elementem polskiej gospodarki. Widać to między innymi wśród potencjalnych inwestycji, gdzie pod względem miejsc pracy, jakie mogą być utworzone, motoryzacja jest na drugim miejscu. Ale jeśli uwzględnić deklarowane nakłady ten sektor jest już na pierwszym miejscu.

Dobrze, że rząd zaczął wreszcie realizować postulaty przedsiębiorców. Przywrócono po dłuższej przerwie uelastyczniony czas pracy. Obniżone zostały także ostatnio wymogi dla inwestycji, które mogą ubiegać się o granty rządowe. Tylko czy trzeba było aż tak długo czekać na te zmiany?



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](mailto:review@automotivesuppliers.pl)

[www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)

Redakcja:

Redaktor Naczelny: **Rafał Orłowski**

tel: 666 863 863

e-mail: [orlowski@automotivesuppliers.pl](mailto:orlowski@automotivesuppliers.pl)

Marketing, szkolenia, konferencje:

**Małgorzata Zborowska-Stęplewska**

tel: 600 003 239

e-mail: [zborowska@automotivesuppliers.pl](mailto:zborowska@automotivesuppliers.pl)

Współpraca:

Aleksander Kierecki

Jacek Opala

Beata Praszczyk

Piotr Rzebko

Michał Tarnowski

Roma Waclawek

Katarzyna Zdziechowska

Opracowanie graficzne:

Dorota Mirowska

[dorotamirowska@pegasis.pl](mailto:dorotamirowska@pegasis.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](mailto: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](http://www.automotivesuppliers.pl)



8

Produkcja pojazdów: koniec spadków coraz bliżej?



12

Autobusy: produkcja będzie wyższa niż przed rokiem?



15

Faurecia: Q1 dla zakładu Foam & JIT Plant w Jelczu-Laskowicach



18

Eksport branży motoryzacyjnej powraca do wzrostów?



22

Dostawcy nadal inwestują





## 28

Jak efektywnie kontrolować jakość produkcji?



## 44

12-miesięczny okres rozliczeniowy w praktyce



## 30

Voith - Utrzymanie Ruchu - uciążliwe bieżące koszty czy inwestycja w przyszłość?



## 48

Social Media w budowaniu pozytywnego wizerunku...



## 34

e-Prototypy - wyobraźnia naszym największym ograniczeniem...



## 52

O wynagrodzeniach w motoryzacji



## 36

Bezpieczeństwo i niezawodność wyrobów w branży motoryzacyjnej



## 55

TOOL-SHOP 2013 - relacja



## 40

Specjalne strefy dla motoryzacji



## 58

Nadchodzące targi i konferencje



AutomotiveSuppliers.pl

## Produkcja pojazdów: koniec spadków coraz bliżej?

Pierwszych sześć miesięcy 2013 roku nie odwróciło tendencji spadkowej w produkcji aut w naszym kraju. Ale mamy sygnały, że sytuacja zaczyna się powoli stabilizować.

## Produkcja

W pierwszym półroczu bieżącego roku w Polsce wyprodukowano niecałe 306,5 tys. samochodów osobowych i dostawczych. W porównaniu do tego samego okresu 2012 roku montaż aut spadł o 14,7 proc. (-53 tys. sztuk).

Największym wytwórcą pozostaje Fiat Auto Poland (FAP). W tysiącach zakładach powstało 156,6 tys. aut, w tym 124,9 tys. egzemplarzy marek Fiat i Lancia. W porównaniu do pierwszego półrocza zeszłego roku produkcja FAP spadła o 24,8 proc. (-51,5 tys. sztuk). W ciągu 12 miesięcy udział fabryki w Tychach w całości produkcji pojazdów w Polsce spadła z 57,9 proc. (I półrocze 2012 r.) do 51,1 proc.

O ile FAP zanotował znaczący spadek, to fabryka Volkswagen Poznań odnotowała w omawianym okresie nieznaczny, półprocentowy wzrost produkcji. Z linii wielkopolskiego zakładu zjechało ponad 88,3 tys. pojazdów, o 461 sztuk więcej niż przed rokiem. Udział VW Poznań w całości produkcji wzrósł z 24,4 proc. do 28,8 proc.

W miarę stabilna jest również sytuacja w spółce General Motors Manufacturing Poland (GMMP). W I półroczu tego roku za bramy fabryki w Gliwicach wyjechało ponad 61,5 tys. pojazdów - to o 3 proc. mniej (-1,9 tys. sztuk) niż w analogicznym okresie 2012 roku. Udział tego zakładu w całej produkcji wzrósł z 17,7 proc. do 20,1 proc.

## Ranking modeli

W pierwszej połowie 2013 roku najbardziej masowo wytwarzanym autem, podobnie jak przed rokiem był Fiat 500 (90,8 tys. sztuk wobec 82,5 tys. sztuk przed rokiem). Drugie miejsce zajął Volkswagen Caddy (76,9 tys.) a trzecie Lancia Ypsilon (34,1 tys.). Kolejne lokaty przypadły modelom: Ford KA, Opel Astra IV hatchback, Opel Astra IV sedan, Opel Astra GTC, VW T5, Opel Cascada i Abarth 500. Ranking modeli zamyka Opel Astra III sedan, którego cała produkcja (2,55 tys. sztuk) trafiła do klientów zagranicznych.

## Eksport

Nadal, tak jak w latach poprzednich, sprzedaż na rynkach eksportowych stanowi podstawę bytu fabryk samochodów

w naszym kraju. W omawianym okresie 98,8 proc. wyprodukowanych aut trafiło zagranicę.

Kolejność eksporterów pokrywa się z listą producentów. Spośród aut wyprodukowanych przez Fiat Auto Poland do zagranicznych klientów trafiło 155,9 tys. z logo Fiata oraz Lancii. Wyeksportowano także niemal wszystkie egzemplarze Fordów KA. Volkswagen Poznań wysłał za granicę 87,2 tys. pojazdów a zaś GMMP - niecałe 59,7 tys. aut.

## Podsumowanie

2013 rok jest 5. rokiem z rzędu, w którym spada produkcja aut. Jednak w ostatnich miesiącach pojawiły się pewne oznaki stabilizacji. Zakłady Volkswagen i Opla odnotowały w pierwszym półroczu miesięczne wzrosty - dla każdego z nich trzykrotnie (Volkswagen Poznań - styczeń, kwiecień, czerwiec; GMMP - kwiecień, maj, czerwiec). W przypadku gliwickiej fabryki także w lipcu utrzymano trend wzrostowy. Także w Fiat Auto Poland, pomimo spadku, wynikającego z zakończenia w zeszłym roku produkcji Pandy, wielkość montażu Fiata 500 i Lancii Ypsilon była wyższa od pierwotnie prognozowanej.

Pomimo wyżej wymienionych faktów, na wzrost produkcji w stosunku do lat poprzednich jeszcze musimy poczekać. Najprawdopodobniej nastąpi to w przyszłym roku.

## AUTOR

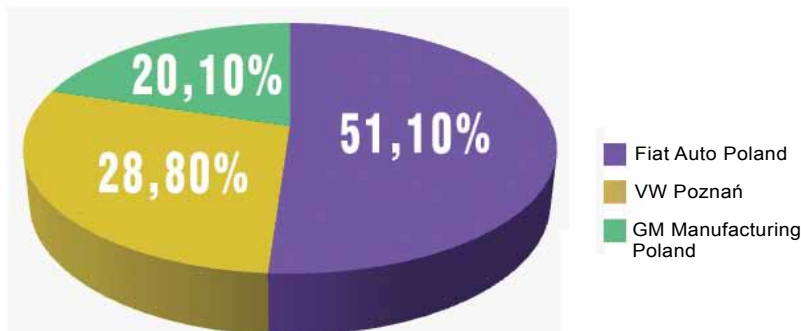


Rafał Orłowski

Analityk Przemysłu Motoryzacyjnego AutomotiveSuppliers.pl

### Produkcja pojazdów według producentów

Vehicle production according to producers



### Produkcja i eksport samochodów osobowych i dostawczych w Polsce

Production and export of passenger cars and commercial vehicles

Producent/Manufacturer	Styczeń-czerwiec 2013 January - June 2013	
	Produkcja Production	Eksport Export
Fiat Auto Poland	156 575	155 947
VW Poznań	88 355	87 204
GM Manufacturing Poland	61 545	59 673
<b>RAZEM/TOTAL</b>	<b>306 475</b>	<b>302 824</b>

Źródło: Producenci, obliczenia AutomotiveSuppliers.pl



Andrzej Korpak Dyrektor Zakładu  
General Motors Manufacturing  
Poland Sp. z o.o.

*Pierwsza połowa tego roku była dość stabilna dla gliwickiej fabryki - zgodna z planami i udana między innymi dzięki uruchomieniu produkcji Cascady. Jednak cały rok 2013 zapowiada się o 7-9 proc. gorszy od minionego, w którym zmontowaliśmy 125,5 tysięcy samochodów. Z natury rzeczy samochody a głównie kabriolety gorzej sprzedają się w drugiej połowie roku, szczególnie w IV kwartale.*

*Na rynku widać pierwsze oznaki ożywienia, ale myślę, że na dobre odczujemy je to dopiero w przyszłym roku. Wciąż optymistycznie wygląda rynek brytyjski. Poprawia się rynek*

*niemiecki i widać ożywienie na przykład w Hiszpanii, gdzie ostatnio spadki sprzedaży aut były największe. Warto zwrócić uwagę, na rynek turecki będący wciąż w dobrej kondycji.*

*Myślę, że w tym roku spadki w sektorze motoryzacyjnym w całej Europie w stosunku do roku 2012 wyniosą mniej niż prognozowane 5 proc. a w 2014 roku powinien być kontynuowany pozytywny trend wzrostowy ale bez gwałtownej dynamiki.*

*Spadek wielkości produkcji w naszej fabryce jest nieco większe niż średnia w Europie. Wynika to z faktu, że wytwarzamy auta z segmentu kompaktowych, a te są zwykle bardziej podatne na kryzysowe spadki, w przeciwieństwie do aut klasy premium i segmentu aut małych.*

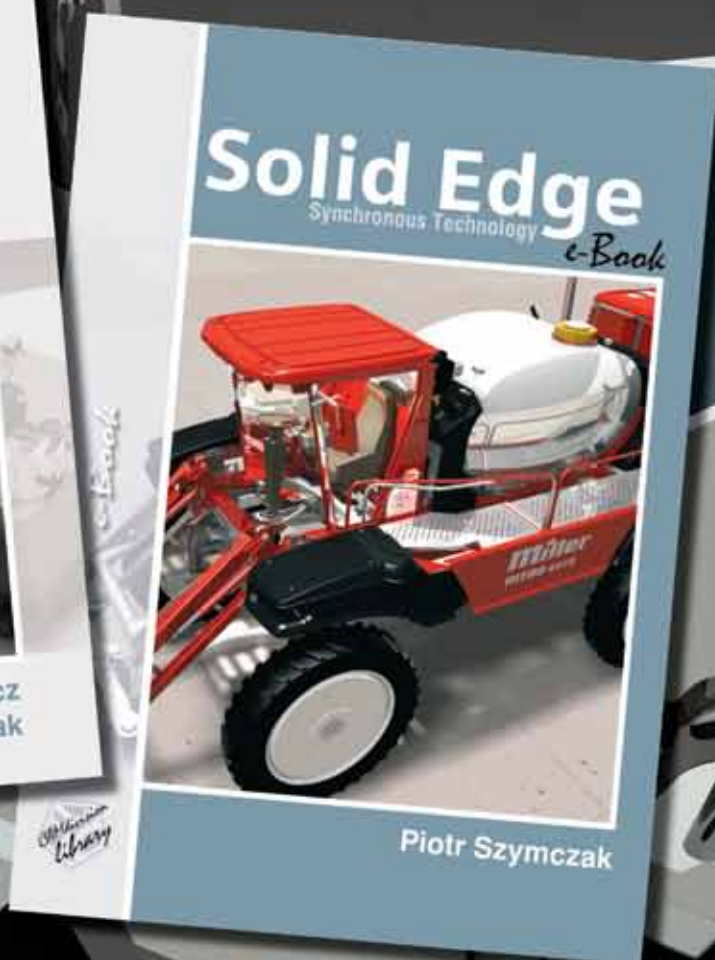


OPEL

### ENGLISH SUMMARY

In the first half of 2013, almost 306.5 thousand vehicles were made in Poland, which was a decrease of 14,7 percent (-53 thousand vehicles) than a year ago. Fiat Auto Poland continues to lead the market, with a drop by 24.8 percent (156.6 thousand vehicles). FAP was followed by Volkswagen Poznan (88,5 thousand vehicles, +0.5 percent) and GM Manufacturing Poland (88,5 thousand vehicles, -3 percent).

e-Book edycja 2013 PL



## CAMdivision przedstawia bezpłatne podręczniki:

- Solid Edge & Synchronous Technology
- NX & Synchronous Technology
- NX CAM & Milling\*
- NX CAD & Design\*

\*w przygotowaniu

[www.camdivision.pl/publikacje](http://www.camdivision.pl/publikacje)

TOP PARTNER SIEMENS INDUSTRY SOFTWARE 2009 & 2010 IN EUROPE, 2011 & 2012 IN POLAND

 **CAMdivision**

Park Przemysłowy Błonie-Źródła k/Wrocławia  
Błonie 55-330, ul. Sosnowa 10  
tel.: +48 71 780 30 20, kom.: 504 20 60 79  
info@camdivision.pl



Solaris (fot. Tomasz Bielecki)

# Autobusy: produkcja będzie wyższa niż przed rokiem?

Po słabym I kwartale bieżącego roku, w kolejnym nastąpiła poprawa w produkcji autobusów. To zasługa zagranicznych odbiorców.

## Produkcja

W I połowie 2013 r. produkcja autobusów w Polsce osiągnęła poziom 1 496 szt. o masie całkowitej powyżej 8 ton. To z jednej strony cały czas o 102 szt. gorszy wynik niż przed rokiem (-6,2%), zaś z drugiej -zdecydowana poprawa sytuacji w porównaniu z I kwartałem br. i realna szansa na dogonienie, a nawet przekroczenie zeszłorocznego rezultatu (3 560 szt.).

Co spowodowało, że produkcja autobusów po bardzo słabym początku roku w końcu nabrała tempa? To zasługa eksportu, który jeszcze w ciągu pierwszych trzech miesięcy roku był na zdecydowanie minusie, a teraz, po 6 miesiącach, zanotował dodatni bilans na poziomie 2,5%. To nie jest być może miażdżąca dynamika, ale na pewno bardzo ważny sygnał świadczący o wychodzeniu autobusowej branży z dołka. I to mało oczekiwany. Spodziewaliśmy, że eksport tradycyjnie zacznie odrabiać straty wraz z realizacją większych dostaw autobusów miejskich ale dopiero pod koniec roku. Tymczasem wzrost zagranicznej sprzedaży przyszedł znacznie szybciej.

Podobnie jak w segmencie kompletnych autobusów I połowa br. przyniosła ożywienie w produkcji trolejbusów i autobusowych komponentów. W polskich zakładach wytworzono prawie 400 podwozi oraz prawie 200 szkieletów konstrukcyjnych. Dla porównania w całym 2012 r. było to odpowiednio 700 podwozi oraz blisko 300 szkieletów. Rośnie też poziom produkcji trolejbusów - w I półroczu br. bramy fabryki w Bolechowie opuściło ich 22 szt. (w tym aż 14 szt. Lublina), natomiast z każdym miesiącem ta liczba będzie rosła. Przed Solarisem jest realizacja (wspólnie z Škoda Electric) dwóch dużych „przegubowych” kontraktów: dostawy 50 szt. Škoda 27 Tr Solaris dla Sofii i 125 szt. Škoda 27 Tr Solaris dla Rygi.

### Produkcja autobusów w Polsce w I połowie 2013 r.

Production of buses in 1st half 2013

Producent / Manufacturer	01-06.2013	%	01-06.2012
MAN Bus	657	43,9 %	529
Solaris Bus & Coach	363	24,3 %	335
Volvo Polska	360	24,1 %	382
Inni / Others	116	7,8 %	352
<b>Razem / Total</b>	<b>1 496</b>	<b>100 %</b>	<b>1 598</b>

Źródło: JMK analizy rynku transportowego

Cały czas zdecydowanym liderem wśród producentów autobusów w Polsce jest MAN, który w I połowie 2013 r. wyprodukował 657 autobusów, czyli o 128 szt. (-24,1%) więcej niż rok wcześniej. Do tego wyniku trzeba dopisać prawie 300 szt. podwozi, które głównie trafiły do takich krajów jak: Singapur, Hiszpania, Izrael czy Niemcy. Nowym kierunkiem jest Serbia (zakłady Ikarbus) oraz tak egzotyczne dla nas miejsca jak: Australia, Tunezja czy Hongkong. Dodajmy tutaj, że zakłady MAN w Polsce nie tylko produkują podwozia miejskie, ale także podwozia turystyczne. Do ich półrocznego wyniku należy też dopisać prawie 200 szt. szkieletów konstrukcyjnych autokarów marki Neoplan, które w ramach projektu Premium zostały wysłane do niemieckiego zakładu w Plauen. W 2013 r. program ten został rozszerzony o pięć autobusów turystyczny Neoplan Skyliner, który można uznać za najbardziej luksusowy autokar jaki powstaje w Polsce. Niestety, w I połowie 2013 r. do polskich klientów nie trafił żaden autobus wyprodukowany w fabrykach w Sadach i Starachowicach. Ta tendencja ulegnie zmianie w II połowie roku, chociażby poprzez realizację kontraktu dla MKZ Opole.

Cały czas strategicznym produktem polskich zakładów MAN są autobusy miejskie, ale nie tylko - w tym roku fabryki wyprodukowały także kilka egzemplarzy autobusów międzymiastowych Lion's Regio. To realizacja koncernowego projektu, aby wszystkie zakłady MAN były w stanie zmienić swój profil produkcyjny w zależności od popytu na rynku. To oczywiście działa także w odwrotną stronę i np. w tym roku fabryka w Ankarze wyprodukuje kilkadziesiąt autobusów miejskich i tym samym pomoże polskim fabrykom zrealizować ogromną liczbą zamówień zaplanowanych na II połowę br.

## AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny  
TransInfo.pl

Drugie miejsce w produkcyjnym rankingu w I połowie 2013 r. zajął Solaris Bus &Coach. Brama fabryki w Bolechowie opuściła w tym czasie łącznie 363 autobusy (+28 szt. / +8,3% w porównaniu do analogicznego okresu 2012 r.) oraz 22 trolejbusy (o 15 szt. mniej niż przed rokiem). A to dopiero początek przyśpieszenia Solarisa. Jak informuje wielkopolska firma ten rok będzie dla niej rekordowy jeżeli chodzi o produkcję autobusów. Już teraz wiadomo, że poziom produkcji przekroczy wynik z dotychczas najlepszego dla spółki roku 2011, kiedy fabrykę opuściło 1205 pojazdów. W tym roku będzie to rekordowa suma ponad 1210 szt. autobusów i trolejbusów.

Trzecie miejsce wśród producentów autobusów w Polsce zajęło Volvo, które w I połowie 2013 r. wyprodukowało łącznie 360 szt. autobusów, czyli o 22 szt. mniej niż przed rokiem (-5,7%). Wroclawska fabryka imponuje równomiernym rozłożeniem zamówień pomiędzy poszczególne rodzaje pojazdów i tak mamy: 124 szt. autobusów miejskich, 139 szt. autobusów międzymiastowych i 97 szt. autobusów turystycznych. Szczególnie warto podkreślić coraz lepsze „miejskie” wyniki zakładu. Stało się tak m.in. dzięki pierwszym brytyjskim zamówieniom na hybrydowe autobusy V7900 Hybrid. Pierwsza partia 29 szt. V7900H trafiła do First Group, a kolejnych 10 szt. do Lothian Buses w Edynburgu. W II kwartale ponownie zakład otrzymał ogromne zamówienia z Norwegii na autobusy międzymiastowe 8900. A to jeszcze nie koniec. W tym roku Polska stała się jedynym centrum produkcji kompletnych autobusów Volvo i do Wrocławia przejdzie

## Eksport autobusów z Polski w I połowie 2013 r.

Export of buses in 1st half 2013

Producent	01-06.2013	%	01-06.2012
MAN Bus	657	49,0 %	488
Volvo Polska	356	26,5 %	375
Solaris Bus & Coach	259	19,3 %	168
Inni / Others	70	5,2 %	277
<b>Razem / Total</b>	<b>1 342</b>	<b>100 %</b>	<b>1 308</b>

Źródło: JMK analizy rynku transportowego

część skandynawskich zamówień realizowanych do tej pory przez fabrykę w Säfle. Restrukturyzacyjny proces zakończył się w czerwcu 2013 r. I na zakończenie - udział w produkcji polskich klientów. Niestety w przypadku Volvo jest on cały czas na niewielkim poziomie i w I połowie 2013 r. wyniósł zaledwie 4 szt. (1,1%).

Czwarte miejsce w produkcyjnym rankingu zajmuje Scania Production Słupsk. W I połowie 2013 r. szwedzka firma zmontowała 41 autobusów, czyli o 213 szt. mniej niż rok wcześniej (-83,8%). Ten znaczący spadek produkcji spółka przewidziała już wcześniej i odpowiednio się do niego przygotowała. Z powodu słabnącego popytu na autobusy miejskie w Europie, Scania Production Słupsk ograniczyła liczbę swoich pracowników o 142 etaty, a łączne zatrudnienie wynosi obecnie blisko 700 pracowników. W fabryce powstają zarówno w pełni zabudowane autobusy komunikacji miejskiej jak i same podwozia, które trafiają do niezależnych firm zabudowujących w Europie, Afryce i Azji.

I końcówka autobusowego rankingu. Piąty jest Autosan z wynikiem 36 szt., a szóstą Kapena, która wyprodukowała 28 szt. autobusów powyżej 8 t DMC.

### Eksport

W I połowie 2013 r. fabryki zlokalizowane w Polsce wyeksportowały łącznie 1 342 autobusy o masie całkowitej powyżej 8 ton. To o 34 pojazdy więcej niż przed rokiem (+2,5%).

Dodatkowo za granicę wysłaliśmy 8 trolejbusów oraz prawie 400 podwozi i prawie 200 szkieletów konstrukcyjnych. To zdecydowanie lepsze rezultaty niż te zanotowane w I kwartale br., kiedy zanotowaliśmy tutaj ujemny bilans na poziomie 8,4%. Teraz zagraniczna sprzedaż dyna-

micznie ruszyła do przodu. To efekt realizacji dużych, wiosennych kontraktów MAN dla Szwecji i Niemiec oraz zdecydowanego, eksportowego przyspieszenia ze strony Solarisa. Przy zachowaniu podobnego poziomu produkcyjnego przez Volvo, pozwoliło to zniwelować załamanie wyników Scania i wyjść na „prostą”.

O sile eksportu świadczy fakt, że lepszy rezultat produkcyjny osiągnęliśmy mimo cały czas ujemnego bilansu w krajowej sprzedaży w porównaniu do zeszłorocznych rezultatów. W okresie styczeń - czerwiec polscy przewoźnicy zakupili łącznie 428 szt. autobusów o DMC powyżej 8 t, czyli o 105 szt. mniej niż przed rokiem (-19,6%). Co ciekawe ponad 2-procentowy wzrost naszego eksportu został odnotowany przy słabej dynamice europejskiego rynku autobusowego. Po I połowie br. na naszym kontynencie zarejestrowano łącznie 15 523 szt. autobusów, czyli aż o 1513 szt. mniej niż przed rokiem (-8,9%). A wynik w dół ciągną głównie takie kraje jak: Wlk. Brytania, Niemcy, Szwecja, Włochy, czyli najważniejsze europejskie rynki. Naszym zdaniem dynamika polskiego eksportu będzie rosła z każdym miesiącem roku i na pewno przekroczy zeszłoroczny wynik (2 096 szt.) i zbliży się do najlepszego rekordowego roku 2011, kiedy wyeksportowaliśmy 3736 autobusów. To przede wszystkim efekt realizacji flotowych kontraktów na dostawy autobusów spełniających jeszcze normę Euro 5, przeprowadzonej restrukturyzacji przez Volvo i otwarcia się nowych rynków, jak np. Serbia czy Bułgaria w przypadku zagranicznej sprzedaży Solarisa.

Najważniejszą odbiorcą autobusów z Polski są cały czas Niemcy, gdzie po I połowie br. wysłaliśmy 306 szt. autobusów. To zapewniło naszym zachodnim sąsiadom wysoki, ponad 22-procento-

wy udział w naszym eksporcie. Pierwsze miejsce nasi zachodni sąsiedzi dzielą ex aequo z Szwecją (posiadającą w naszym kraju aż dwie fabryki Volvo we Wrocławiu i Scania w Słupsku), a trzecie tradycyjnie już Norwegia, gdzie przede wszystkim eksportujemy autobusy międzymiastowe Volvo. Czwarte miejsce przypadło Francji, gdzie MAN zrealizował kontrakt na dostawę autobusów dla paryskiego RATP

W I połowie 2013 r. na eksportowej liście rankingowej nie zanotowaliśmy większych zmian. Zdecydowanie prowadzi MAN, który dostarczył do zagranicznych klientów łącznie 657 autobusów (+168 szt. / +34,6% w porównaniu do analogicznego okresu 2012 r.). Drugie miejsce zajęło Volvo z wynikiem 356 szt. (-19 szt. / -22,7%). Za nim uplasowała się firma Solaris Bus &Coach, która wysłała za granicę łącznie 259 szt. autobusów (+91 szt. / +54,1%) i 8 szt. trolejbusów, co daje razem wynik 267 szt. Stawkę najważniejszych eksporterów zamyka słupska fabryka Scania, która nadal zmagą się ze spadkiem zamówień na szwedzkie pojazdy. Jej zagraniczna sprzedaż to tylko 41 autobusów (-210 szt. / -83,6%), W dalszej części rankingowej listy znajdują się takie firmy jak: Kapena i Autosan, który po raz pierwszy wyeksportował do Włoch niskopodłogowy autobus miejski Sancity 10 LF.

Więcej w serwisie [www.infobus.pl](http://www.infobus.pl)

### ENGLISH SUMMARY

During the first half of 2013, production of buses in Poland was 1,496 vehicles (-102 vehicles /-6.2%). This slight drop is the result of lower sales to local clients. In addition, 22 trolley buses and almost 400 bus chassis and 200 design structures were manufactured in Poland in the same period.

A total of 1.342 buses were exported. This figure was up by 34 buses (+2,5%). Also 38 trolley buses and nearly 400 chassis and 200 design structures was exported.



## Faurecia: Q1 dla zakładu Foam & JIT Plant w Jelczu-Laskowicach

W marcu 2013 r. po 2 latach starań zakład Faurecia Jelcz JIT otrzymał ponownie status Q1 nadawany przez Forda dostawcom spełniającym specyficzne wymagania. Wręczenie fordowskiej nagrody miało miejsce 25 czerwca br. w obecności całej załogi zakładu.

Q1 to szczególne wyróżnienie potwierdzające, że dostawca, który je otrzymuje należy do ścisłej światowej czołówki w zakresie oferowania najwyższej jakości produktów i usług, profesjonalnej obsługi klienta oraz realizacji terminowych dostaw, przy jednoczesnej dbałości o środowisko. Jak podkreślił przedstawiciel Forda Christian Buchholtz, „Q1 stał się światowym znakiem zaufania w przemyśle motoryzacyjnym”.

Po transferze produkcji z Wałbrzycha do Jelcza-Laskowic na przełomie lat 2010 i 2011, z uwagi na nową lokalizację, Ford odebrał JIT-owi nagrodę i cały proces należało zaczynać od nowa. Po spełnieniu wielu formalnych wymagań od



kwietnia 2012 roku zakład Faurecia Jelcz JIT mógł dostarczać fotele pod nowym kodem dostawcy. Od tego czasu zakład miał rok aby spełnić specyficzne wymagania jakościowe oraz logistyczne potwierdzone odpowiednimi wskaźnikami w systemie Forda oraz auditem p. Christiana Buchholz.

Status ten pozwala Zakładowi Faurecia Jelcz JIT między innymi na walkę o nowe projekty dla Forda w zakładzie Jelcz-Laskowice.

Autodesk®  
**Factory  
 Design Suite**  
 – optymalizacja  
 projektowania  
 zakładów  
 produkcyjnych

Autodesk® **Factory Design Suite** to pakiet produktów do projektowania i optymalizacji **zakładów produkcyjnych** oraz **linii technologicznych**. Umożliwia on **stworzenie cyfrowego modelu fabryki**, a tym samym może pomóc: zwiększyć **efektywność projektowania**, obniżyć koszty dzięki możliwości **przeanalizowania i zoptymalizowania** planów przed przystąpieniem do budowy, **usprawnić współpracę** w zespole zaangażowanym w projekt. Sprawdź na [www.autodesk.pl](http://www.autodesk.pl)

# INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl



► Baza dostawców ► Sprzedam ► Kupię ► Oferty pracy ► Konferencje ► Targi ► Szkolenia obywatelskie ► Kwartalnik



ae group jest niezależną firmą, która projektuje i produkuje elementy z odlewanych ciśnieniowo aluminium oraz profile aluminiowe wytłaczane według specyfikacji Klienta. Jesteśmy ugruntowanym dostawcą szczególnie w przemyśle motoryzacyjnym, jak również w przemyśle lotniczym.

[www.ae-group.pl](http://www.ae-group.pl)



AHC Polska Sp. z o.o. została założona w 2007 roku w Gorzycach woj. podkarpackie. Należy do Grupy AHC Oberflächentechnik GmbH z siedzibą w Kerpen. Podobnie jak pozostałe zakłady z Grupy AHC, działamy w branży galwanotechnicznej, świadcząc usługi w zakresie nakładania powłok funkcyjnych na metale.

[www.ahc-surface.com](http://www.ahc-surface.com)



Aures specjalizuje się w produkcji zaawansowanych technologicznie elementów z tworzyw termoplastycznych i montażu lamp dla przemysłu motoryzacyjnego.

[www.ares.pl](http://www.ares.pl)



Eurofoam Polska jest liderem rynku miękkich elastycznych pianek poliuretanowych stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym. Nasze wyroby posiadają ograniczoną palność, niski fogging, wytrzymałość mechaniczną, wytrzymałość na działanie rozpuszczalników organicznych i detergentów. Można je łączyć i laminować z innymi materiałami.

[www.eurofoam.pl](http://www.eurofoam.pl)

**Maverick**

Firma Maverick specjalizuje się w dostarczaniu kompleksowych rozwiązań w zakresie zabezpieczeń antykorozyjnych na czas składowania, transportu lądowego i morskiego. Wśród naszych rozwiązań mogą Państwo znaleźć m.in. papiery i folie antykorozyjne VCI, opakowania barierowe oraz pochłaniacze wilgoci.

[www.maverick.pl](http://www.maverick.pl)

**PROPART**  
SPÓŁKA Z O.O.

Producent przetworzonych obróbką skrawaniem wyrobów ze stali, żeliwa, aluminium i innych metali. Wykonujemy części duży i mały w seriach. Przeważająca ilość produkowanych przez nas elementów znajduje zastosowanie w przemyśle motoryzacyjnym i maszynowym.

[www.propart.pl](http://www.propart.pl)

**PONAD 250 FIRM USŁUGOWYCH I PRODUKCYJNYCH**

**Szczegóły: [www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)**



# ZAPREZENTUJ FIRMĘ

## ZDOBĄDŹ NOWYCH PARTNERÓW BIZNESOWYCH

AutomotiveSuppliers.pl



► Baza dostawców ► Sprzedam ► Kupię ► Oferty pracy ► Konferencje ► Targi ► Szkolenia otwarte ► Kwartalnik



TAKONI specjalizuje się w produkcji technicznych wyrobów gumowych dowolnych kształtów oraz zastosowań. Naszym priorytetem jest produkcja najwyższej jakości wyrobów przy zachowaniu minimalnego poziomu kosztów. Zaawansowane technologicznie procesy produkcyjne, wydajne maszyny oraz nowoczesny zakład to ponad 20-letnie doświadczenie, którym Państwu służymy!

[www.takoni.com.pl](http://www.takoni.com.pl)



Specjalizuje się w zakresie obróbki powierzchniowej. Wykonujemy techniczne powłoki fluoropolimerowe (PTFE, PFA, FEP, ETFE, ECTFE, PA-11), znane pod nazwami handlowymi TEFLON®, RILSAN®, XYLAN®, HALAR® itp.

[www.technicoat.pl](http://www.technicoat.pl)



Tensho jest światowym liderem w produkcji wysokiej jakości detali z tworzyw sztucznych. Oferuje kompleksową obsługę zamówień - od projektu i produkcji formy, poprzez wtrysk, lakierowanie, montaż i wysyłkę. Nowoczesny park maszynowy i wysoko wykwalifikowana kadra gwarantuje najwyższej jakości produktu i satysfakcję klienta.

[www.tensho-pol.pl](http://www.tensho-pol.pl)

MIEJSCE NA  
**TWOJĄ FIRMĘ**  
DOŁĄCZ DO  
INNYCH DOSTAWCÓW

## SKORZYSTAJ JUŻ DZIŚ!

### WPIS PODSTAWOWY

(bezpłatny):

- nazwa firmy,
- certyfikaty,
- dane adresowe,
- emisja danych firmy w kategoriach zgodnych z profilem produkcji (maks. 6 kategorii)

### WPIS ROZSZERZONY

(w polskiej i angielskiej wersji językowej serwisu):

- nazwa firmy wraz z logiem
- opis działalności firmy: oferta produkcyjna i usługowa,
- park maszynowy, certyfikaty
- dane teleadresowe,
- www oraz e-mail,
- galeria zdjęć
- emisja danych firmy we wszystkich kategoriach zgodnych z profilem produkcji

W ramach aktualnej oferty, każda firma, która skorzysta z wpisu w formie rozszerzonej, otrzyma: baner z logo firmy w serwisie AutomotiveSuppliers.pl, wizytówkę firmy w kwartalniku AutomotiveSuppliers.pl review

22 215-05-05, [review@automotivesuppliers.pl](mailto:review@automotivesuppliers.pl)



Faurecia

# **Eksport branży motoryzacyjnej powraca do wzrostów?**

I kwartał bieżącego roku stał pod znakiem spadku eksportu przemysłu motoryzacyjnego. Ale już kwiecień przyniósł pierwszy wzrost od kilkunastu miesięcy.

## Styczeń-marzec 2013 r.

W I kwartale br. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł niespełna 4,4 mld euro. To o 8,59 proc. mniej (-433,43 mln euro) niż przed rokiem.

Do krajów należących do Unii Europejskiej trafiło 86,16 proc. całości, ale dynamika była malejąca (dynamika 92,02 proc. w odróżnieniu o krajów poza Unią (dynamika 107,16 proc.).

W I kwartale 2013 r. wzrost eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski został utrzymany tylko na 2. z 10. najważniejszych rynków zbytu (Turcja - 7. pozycja, dynamika 128,94 proc.; Słowacja - 10. pozycja, dynamika 125,73 proc.). Największym odbiorcą niezmiennie pozostają Niemcy (30,4 proc. całości, dynamika 92,18 proc.). Drugim rynkiem zbytu po trzech miesiącach br. jest Wlk. Brytania (10,11 proc., dynamika 94,15 proc.) a trzecim Włochy (8,90 proc., dynamika 66,83 proc.).

Na pierwszą „dziesiątkę” przypadło w omawianym okresie 77,92 proc. całości eksportu motoryzacji.

Wartość eksportu najważniejszych grup produktowych: części i akcesoriów, samochodów osobowych i towarowo-osobowych

oraz silników wysokoprężnych, stanowiła 82,94 proc. całości branży. To o 1,11 proc. więcej niż w analogicznym okresie zeszłego roku.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła ponad 1,8 mld euro, o 2,2 proc. mniej niż przed rokiem. Na tę grupę przypadło 40,12 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku udział części wzrósł o 2,78 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło 88,6 proc. eksportowanych części i komponentów. W I kwartale br. wzrost eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski utrzymano w 4. na 10. najważniejszych rynkach zbytu. Największym odbiorcą pozostają Niemcy (41,27 proc. całości eksportu tej grupy, dynamika 98,62 proc.). Kolejne rynki zbytu to: Czechy (7,13 proc., dynamika 82,50 proc.) oraz Wlk. Brytania (6,22 proc., dynamika 100,84 proc.).

Na pierwszą „piątkę” krajów przypadło 66,83 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 1,32 mld euro, o 15,40 proc. mniej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży

### Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-marzec 2013 r.)

Export in the Automotive Industry from Poland (January-March 2013)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	3 575,11	87,59%	81,30%
Eksport poza UE	822,36	109,77%	18,70%
<b>Razem</b>	<b>4 397,47</b>	<b>91,03%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

### Eksport części i akcesoriów (styczeń-marzec 2013 r.)

Export of parts and accessories (January-March 2013)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	1 562,84	96,81%	88,59%
Eksport poza UE	201,26	106,31%	11,41%
<b>Razem</b>	<b>1 764,10</b>	<b>97,80%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

### Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych (styczeń-marzec 2013 r.)

Export of cars (January-March 2013)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	1 352,40	78,78%	81,80%
Eksport poza UE	190,80	126,64%	18,20%
<b>Razem</b>	<b>1 324,31</b>	<b>84,60%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

## AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

spadł w ciągu roku o 2,29 proc. do 30,12 proc.

Eksport pojazdów na rynki unijne był niższy od zeszłorocznego o ponad 11 proc. (dynamika 78,78 proc.).

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu wzrost utrzymano tylko w jednym przypadku. Pierwsze trzy miejsca zajęły: Niemcy (21,04 proc. całości, dynamika 87,87 proc.), Wlk. Brytania (17,44 proc., dynamika 91,02 proc.) i Włochy (16,51 proc., dynamika 60,96 proc.).

Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 68,62 proc. całości eksportu tej grupy.

W I kwartale br. eksport silników wysokoprężnych spadł o 4,28 proc. i wyniósł 558,83 mln euro. Udział tego typu jednostek napędowych w całości eksportu branży wzrósł w ciągu roku o 0,62 proc. do poziomu 12,71 proc.

Ponad 71 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców w krajach UE.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych wzrost nastąpił tylko w dwóch grupach: podwozia (dynamika 122,72 proc.) i pojazdach specjalnych (dynamika 223,52 proc.).

## Kwiecień 2013 r.

W kwietniu br. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniosła ponad 1,69 mld euro. To o 12,72 proc. więcej niż przed rokiem. To najwyższa wartość jaką uzyskano w pierwszych czterech miesiącach 2013 r. a także pierwszy wzrost od grudnia 2011 r.

Na kraje Unii Europejskiej przypadło 80,42 proc. całości eksportu branży. Zarówno w przypadku rynków UE jak i pozaunijnych dynamika była rosnąca (odpowiednio: 109,12 proc. i 130,39 proc.)

W kwietniu br. w pierwszej „dziesiątce” największych krajów-odbiorców wzrost eksportu zanotowano aż w ośmiu przypadkach - najwyższy dotyczył rynku szwedzkiego (8. pozycja, dynamika 138,05 proc.). Eksport na najważniejszy rynek, do Niemiec (30,86 proc. całości) charakteryzował się dynamiką na poziomie 113,58 proc. Kolejnymi odbiorcami były Włochy (9,56 proc. całości, dynamika 85,76 proc.) oraz Wlk. Brytania (7,44 proc., dynamika 117,57 proc.).

W kwietniu br. na trzy najważniejsze grupy: części i akcesoria oraz samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz silniki wysokoprężne, przypadło 78,89 proc. całości eksportu branży. To o 0,49 proc. mniej niż przed rokiem.

Eksport części i akcesoriów osiągnął najwyższą w 2013 r. wartość 656,26 mln euro (dynamika 115,59 proc.). Na tę grupę przypadło 38,77 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego, o 0,96 proc. więcej niż przed rokiem. Do krajów UE trafiło 88,43 proc. wartości części i akcesoriów, przy dynamice na poziomie 115,27 proc.

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu w aż 9. przypadkach nastąpiły wzrosty. Niezmiennie największym odbiorcą komponentów pozostają Niemcy, na które przypadło 41,7 proc. całości eksportu części i komponentów (dynamika 120,62 proc.). Wyższy wzrost miał miejsce w przypadku rynku brytyjskiego (4. pozycja, dynamika 124,03 proc.) i słowackiego (5. pozycja, dynamika 129,17 proc.). W kwietniu, kolejnymi po Niemczech rynkami zbytu były: Czechy (7,56 proc. całości, dynamika 103,52 proc.) i Francja (7,08 proc., dynamika 110,78 proc.).

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 484,02 mln euro, o 7,78 proc. więcej niż 12 miesięcy wcześniej. To pierwszy wzrost od listopada 2011 roku. Dynamika eksportu była rosnąca zarówno dla krajów UE (83,77 proc. całości, dynamika 103,95 proc.) jak i rynków pozaunijnych (dynamika 133,08 proc.).

W kwietniu tego typu samochody osobowe i towarowo-osobowe pojazdy stanowiły 28,59 proc. całości eksportu sektora, o 1,31 proc. mniej niż rok wcześniej.

W pierwszej „dziesiątce” najważniejszych rynków zbytu w połowie przypadków odnotowano wzrosty. Pierwszą pozycję utrzymują Niemcy - w kwietniu do tego kraju trafiło ¼ całości eksportu tej grupy (dynamika 116,03 proc.). Kolejnymi rynkami zbytu były: Włochy (20,9 proc. całości, dynamika 85,77 proc.).

i Wlk. Brytania (10,63 proc., dynamika 97,83 proc.). W pierwszej „dziesiątce” najwyższy wzrost zanotowano w eksporcie na Węgry (10. pozycja, dynamika 229,81 proc.). Podwojenie wartości eksportu miało miejsce także w przypadku Hiszpanii (7. pozycja, dynamika 210,63 proc.)

Eksport silników wysokoprężnych wyniósł 195,23 mln euro, o 11,62 proc. więcej niż w kwietniu zeszłego roku. W omawianym miesiącu jednostki napędowe tego typu stanowiły 11,53 proc. całości sektora, o 0,11 proc. mniej niż rok wcześniej.

W pozostałych grupach produktowych w dwóch przypadkach zanotowano spadki - eksporcie silników spalinowych (dynamika 92,84 proc.) i pojazdów specjalnych (dynamika 57,84 proc.).

## Podsumowanie

Kwietniowe wyniki eksportu przemysłu motoryzacyjnego są pewnego rodzaju niespodzianką. Należało w II kwartale 2013 r. oczekiwać poprawy wyników w takich grupach jak samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz silniki wysokoprężne, ale kilkunastoprocentowy wzrost to dawno niewidziany pozytywny trend.

Złożyło się na to kilka czynników. W kwietniu miał miejsce pierwszy od blisko 1,5 roku wzrost eksportu samochodów osobowych i towarowo-osobowych, co jednej strony wynika ze wzrostu na takich rynkach jak Niemcy, Belgia, Hiszpania czy Węgry jak i niższych niż w poprzednich miesiącach, spadkach w przypadku Włoch czy Francji. Po drugie, wśród głównych produktów motoryzacyjnych, od wielu miesięcy najbardziej stabilny jest eksport części i akcesoriów. Pozytywnie na kwietniowe wyniki wpłynęło silne powiązanie tej grupy

z rynkiem niemieckim (blisko 42 proc. udział w całości eksportu) w tym miesiącu produkcja aut w fabrykach za Odrą wzrosła o 17 proc. co przełożyło się na większy popyt na części i akcesoriów m.in. z Polski (+20,6 proc.).

Warto przy tej okazji po raz kolejny podkreślić, że od dłuższego czasu „koniem roboczym” przemysłu motoryzacyjnego w naszym kraju są zakłady wytwarzające właśnie części i akcesoria. Po czterech miesiącach br. tego typu komponenty stanowiły blisko 40 proc. całości eksportu tej branży. Znaczenie ich będzie w dalszym ciągu istotne - wystarczy zaznaczyć, że w ostatnim czasie oficjalnie otwarto kilka nowych zakładów (m.in. Sumika we Wrocławiu czy Faurecia w Legnicy) a w najbliższej przyszłości ruszą kolejne nowe lub rozbudowane fabryki.

Wzrost eksportu w kwietniu oraz zakładana poprawa w kolejnych miesiącach bieżącego roku, skłania AutomotiveSuppliers.pl do podniesienia prognozy eksportu przemysłu motoryzacyjnego za cały 2013 roku, do poziomu 16,3 - 16,7 mld euro, czyli o około 5-7 proc. mniej niż przed rokiem.

*Materiał przygotowany na podstawie danych Eurostat.*

## ENGLISH SUMMARY

**After the first quarter of this year, automotive exports from Poland decrease by 8.6 percent to EUR 4.4 billion. Parts and accessories accounted for the largest part of total exports (EUR 1.76 billion, -2.2 percent). Exports of cars and LCVs fell by 15.4 percent to EUR 1.32 billion.**

**In April 2013 first time for the last 16 months the automotive industry export rate increased (EUR 1.69 billion, +0.9 percent).**

**AutomotiveSuppliers.pl forecasts that automotive industry exports from Poland in all of 2013 will amount to approx. EUR 16.3 - 16.7 billion.**

# Partner w automatyzacji przemysłu motoryzacyjnego

**FESTO**

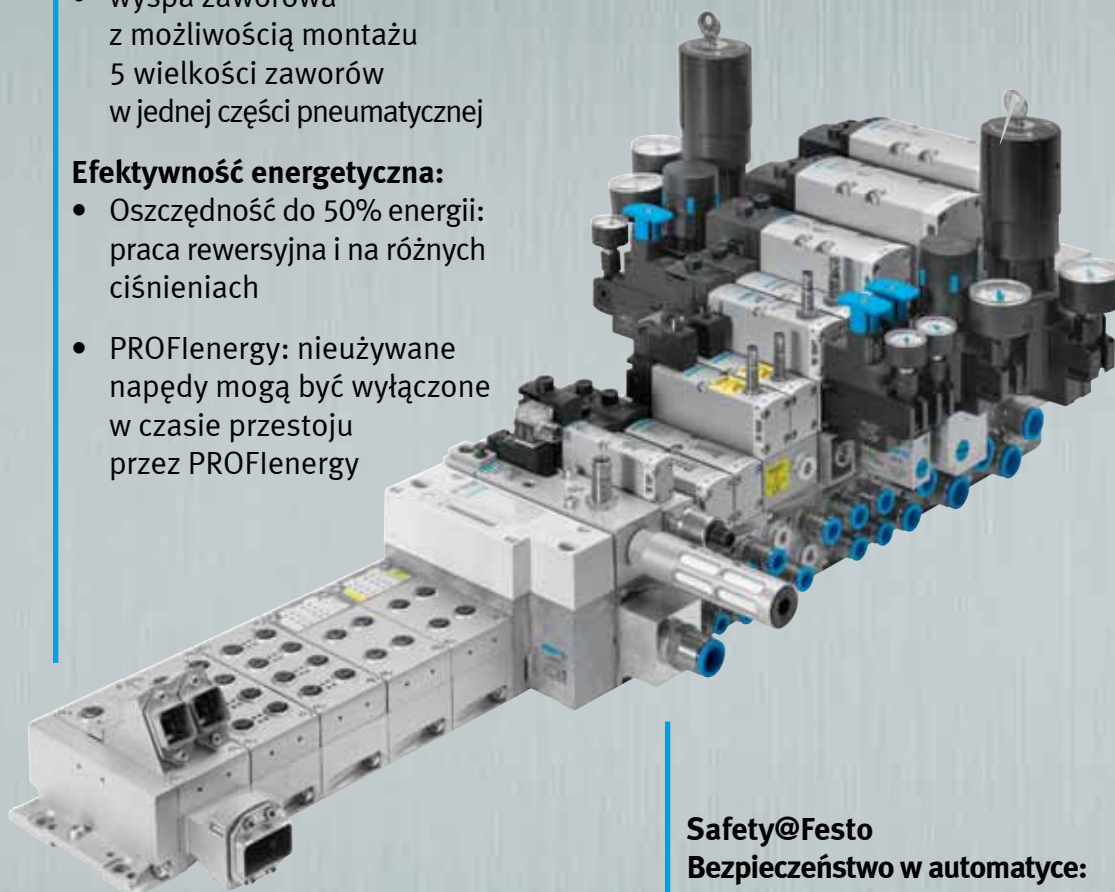
## Zintegrowane Funkcje

### Pierwsza na świecie:

- wyspa zaworowa z możliwością montażu 5 wielkości zaworów w jednej części pneumatycznej

### Efektywność energetyczna:

- Oszczędność do 50% energii: praca rewersyjna i na różnych ciśnieniach
- PROFlenergy: nieużywane napędy mogą być wyłączone w czasie przestoju przez PROFlenergy



### Safety@Festo

#### Bezpieczeństwo w automatyce:

- Unikalna integracja funkcji wolnego startu na wyspie zaworowej
- Bezpieczny zawór do pras uniemożliwiający nieoczekiwane uruchomienie zgodnie z EN 1037
- Bezpieczny moduł wyjść PROFIsafe (1 kanał dla wysp zaw. + 2 kanały zewnętrzne) CPX-FVDA-P zgodny z kat. 4/SIL3/PL

**PROFI  
NET**



#### Festo Sp. z o.o.

Janki k/Warszawy  
ul. Mszczonowska 7  
05-090 Raszyn  
Contact Center  
Tel. +48 22 711 41 00  
Fax +48 22 711 41 02  
festo\_poland@festo.com  
www.festo.pl



# SUMIKA CERAMICS POLAND



Sumika Ceramics Poland Sp. z o.o.

## Dostawcy nadal inwestują

Producenci części i komponentów, nie tylko tworzą największą liczbę miejsc pracy ale też mają największy udział w eksporcie przemysłu motoryzacyjnego. W ostatnim czasie zakończono kilka projektów inwestycyjnych. Kilka otwarć miały miejsce w czerwcu i na początku lipca.





TRW

### Zakończone inwestycje

13 czerwca 2013 roku w Gliwicach miała miejsce uroczystość otwarcia kolejnej hali produkcyjnej fabryki **TRW Braking Systems Sp. z o.o.** Zakład działa na terenie podstrefy Katowickiej Specjalnej Ekonomicznej od 2001 roku i produkuje układy wspomagania hamulcowego wraz z pompą hamulcową w wersji FS, układy wspomagania ze zmienną charakterystyką wzmocnienia hamowania, uszczelką montowaną wewnątrz korpusu pompy oraz systemem mBA. Komponenty trafiają przede wszystkim do klientów na terenie Europy, zakładów Volkswagen Group, PSA, Daimlera, Renault-Nissan, BMW, Fiata, General Motors, AvtoVAZ czy Kia.

Nowo oddana przestrzeń pozwala znacznie zwiększyć możliwości produkcyjne zakładu - obecnie wytwarzanych jest 4,5 miliona układów wspomagania hamulcowego a docelowo do 8 milionów. Zatrud-

nienie wzrosło z aktualnego poziomu 650 pracowników do 900 osób w 2017 roku. Budowa nowego obiektu o powierzchni 13 tys. m<sup>2</sup>, obejmującego halę produkcyjną oraz powierzchnię magazynową, trwała od września 2012 roku.

*- Nasz kompleksowy projekt rozbudowy nazwany Best in Class Projekt („Najlepsi w swej klasie”) opiera się na wykorzystaniu metodologii LEAN oraz najwyższych standardów jakościowych, przy jednoczesnym wsparciu najlepszych praktyk i wieloletnich doświadczeń korporacji - mówił podczas otwarcia Dyrektor Generalny gliwickiej spółki, Tomasz Janecek.*

Niespełna dwa tygodnie później, 26 czerwca we Wrocławiu, na terenie podstrefy Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Invest-Park, została otwarta fabryka **Sumika Ceramics Poland Sp. z o.o.** Spółka jest częścią japońskiego koncernu chemicznego Sumitomo Chemi-



Sumika Ceramics Poland Sp. z o.o.

### AUTOR



**Małgorzata  
Zborowska-Stęplewska**

Partner  
AutomotiveSuppliers.pl

cal Co., Ltd., który działa w 129 lokalizacjach na świecie i zatrudnia ponad 37 tys. pracowników. Spółka uzyskała zezwolenie inwestycyjne w grudniu 2011 roku, zgodnie z którym zadeklarowała poniesienie nakładów inwestycyjnych w wysokości co najmniej 210 mln złotych i utworzenie nie mniej niż 100 miejsc pracy. Zakład o powierzchni 20 tys. m<sup>2</sup> został przebudowany i zaadaptowany na cele spółki w ciągu 6 miesięcy. - *Obecnie zatrudniamy niespełna 90 pracowników* - mówi dyrektor ds. administracyjno-personalnych Kinga Hirao. Wrocławski zakład wytwarza glinowo-tytanowe filtry cząstek stałych do silników wysokoprężnych (zwanymi w skrócie filtrami AT-DPF - Aluminum Titanate - Diesel Particulate Filter) - pozwalają one spełniać normę Euro 6, która będzie obowiązywać w krajach Unii Europejskiej od przyszłego roku. Do końca 2013 roku spółka zamierza zwiększyć zatrudnienie. Pełne zdolności produkcyjne zostaną osiągnięte w przyszłym roku. W sektorze motoryzacyjnym powstające we wrocławskim zakładzie filtry AT-DPF będą montowane w silnikach wysokoprężnych różnych marek.

27 czerwca 2013 r., oficjalnie otwarto nowe centrum produkcyjno-logistyczne firmy **SILS Centre Gliwice Sp. z o.o.**, należącej do koncernu Ferrostaal Automotive GmbH. Spółka specjalizuje się w montażu podzespołów dla producentów (m.in. dla pobliskiej fabryki Opla), które dostarcza w systemie just in time, just in sequence. Budowa centrum o powierzchni 9 tys.

m<sup>2</sup> (8 tys. m<sup>2</sup> powierzchni produkcyjno-magazynowej klasy A i 1 tys. m<sup>2</sup> biura) ruszyła pod koniec października zeszłego roku. - *Obiekt może pełnić funkcję magazynu wysokiego składowania* - podkreśla Zbigniew Sikora, dyrektor operacyjny spółki. - *Planujemy również uruchomienie produkcji kontraktowej, jak również grupy badawczej, skupiającej uwagę na rozwoju procesów montażu wielo- jak i krótkoseryjnego.*

2 lipca br., miała miejsce inauguracja dziesiątego w Polsce zakładu francuskiej grupy Faurecia - **Faurecia Legnica 2**. Decyzja o budowie w Polsce, dziesiątego zakładu francuskiej Grupy, zapadła pod koniec zeszłego roku. Jego budowa odbyła się w iście rekordowym czasie - w październiku 2012 r. położono kamień węgielny a już w kwietniu br. uruchomiono próbną produkcję.

Nowy zakład produkcyjny Faurecia jest związany z działalnością pionu biznesowego Faurecia Interior Systems (Moduły Wewnętrzne), dywizji Faurecia-Angell Demmel (FAD). W Legnicy produkowane są aluminiowe elementy dekoracyjne - listwy drzwiowe oraz ozdobne części konsol i desek rozdzielczych. Pierwszy obsługiwany projekt to 9 komponentów do Mercedesa E klasy (Cabrio i Coupe). W najbliższym czasie ruszy seryjna produkcja komponentów do aut BMW (m. in. serii 3 i X1) a w dalszej kolejności m.in. do Mercedesa C klasy. Produkcja w nowym zakładzie obejmuje procesy technologiczne: nadruk na płycie aluminiowej (wykonywany w fabryce



Faurecia

FAD w Lindau - Niemcy), tłoczenie, wtrysk, frezowanie, zgrzewanie i montaż końcowy.

W nowym zakładzie w Polsce produkcja nie będzie wiązała się wyłącznie z komponentami aluminiowymi. Podczas otwarcia, wiceprezes Faurecia Interior Systems Jean-Michel Renaudie powiedział, że w ciągu dwóch lat Faurecia Legnica 2 zostanie jedyną europejską fabryką Grupy, w której będą wytwarzane elementy dekoracyjne z drewna.

Obecnie w zakładzie pracuje 170 osób w systemie jednozmianowym. W związku z najbliższymi uruchomieniami zostaną wkrótce dodane kolejne zmiany produkcyjne. Z końcem bieżącego roku zatrudnienie

wzrośnie do około 300 pracowników. Docelowo w zakładzie o powierzchni 13 tys. m<sup>2</sup> znajdzie pracę 570 osób (w 2016 r.).

5 lipca br. w Komornikach k. Środy Śląskiej miała miejsce uroczystość oddania do użytku nowej hali magazynowo-produkcyjnej w zakładzie **Vorwerk Dichtungssysteme Polska**. Dostawca działa na terenie Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej od 2005 r., początkowo pod skrzydłami Vorwerk Dichtungssysteme, a od 2010 roku jako własność Eldisy-Gruppe, która rozpoczęła działalność w ramach koncernu Vorwerk. Spółka produkuje elementy uszczelniające z EPDM dla przemysłu motoryzacyjnego oraz uszczelek stosowanych w sektorze AGD oraz w branży budowlanej. Jej wyroby trafiają do aut takich producentów jak Volkswagen, Audi, Mercedes, Porsche oraz do koncernów Bosch i Miele. Obecnie w Vorwerk Dichtungssysteme Polska pracuje 310 osób.

Budowa nowego obiektu o powierzchni 5 tys. m<sup>2</sup> (w tym 600 m<sup>2</sup> części socjalnej i biurowej) ruszyła pod koniec zeszłego roku. Budynek dotychczasowej hali magazynowej z nowym obiektem jest powiązany łącznikiem o powierzchni 1,5 tys. m<sup>2</sup>. Łączna powierzchnia obu hal wynosi 15,5 tys. m<sup>2</sup> (w tym pomieszczeń socjalnych - 1,2 tys. m<sup>2</sup>). Koszt najnowszej inwestycji w Vorwerk Dichtungssysteme Polska to 2,7 mln euro.



Vorwerk Dichtungssysteme Polska

# Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



Nową produkcję rozwija natomiast zakład **BorgWarner Poland** w Jasionie. Przypomnijmy, że działający od połowy 2009 roku ma zdolności produkcyjne na poziomie bliskim 1 miliona turbosprężarek rocznie do silników benzynowych i wysokoprężnych. Odbiorcami są m.in. Ford, Fiat i GM. Obecnie trwają intensywne prace wdrożeniowe nad nowymi projektami dotyczącymi turbosprężarek. - *Nowe projekty to współpraca z kolejnymi czołowymi producentami branży motoryzacyjnej* - podkreśla dyrektor zakładu Marek Zabielski. Pomimo osiągniętego już wysokiego zaangażowania technologicznego i zdywersyfikowanego portfela klientów, firma stawia na dalszy rozwój. Ukończono budowę centrum badawczo-rozwojowego, tzw. Rzeszów Technical Center. Firma dywersyfikuje także działalność produkcyjną. Oddana została także do użytku nowa hala produkcyjno-magazynowa. W Rzeszów Technical Center inżynierowie i konstruktorzy, zajmują się projektowaniem i badaniem turbosprężarek oraz ich komponentami. Do ich dyspozycji oddana została m.in. hala testowa oraz specjalne stacje badawcze oraz nowoczesna część biurowa. W samym tylko Centrum docelowo ma pracować około 100 inżynierów (obecnie jest ich 60). Natomiast w nowo wybudowanym zakładzie o powierzchni 7,5 tys. m<sup>2</sup>, uruchomiono w czerwcu 2013 roku produkcję układów kontroli, sterowania przekładni automatycznych i łańcuchów rozrządu. Docelowo planuje się produkcję do 1 miliona

komponentów rocznie. Łączna wartość inwestycji zrealizowanych przez polski oddział amerykańskiego koncernu tylko w roku 2012 osiągnęła równowartość ponad 120 mln zł. Zakład BorgWarner Poland zatrudnia ponad obecnie 480 osób i nadal rośnie - w nowych wydziałach produkcyjnych miejsce pracy znalazło już ponad 100 osób.

## Projekty w toku

Już wkrótce we Wrocławiu zostanie oddany do użytku nowy zakład produkcyjny Foundation Brakes Poland Sp. z o.o. Spółka należy do grupy Chassis Brakes International, jednego z wiodących producentów komponentów do układów hamulcowych. Oficjalne otwarcie planowane jest na połowę października br. Budowa nowego zakładu o powierzchni 12,7 tys. m<sup>2</sup> pochłonięła nakłady w wysokości 50 mln złotych.

Właścicielem CBI jest KPS, firma z kapitałem amerykańskim, która w czerwcu 2012 roku przejęła działalność związaną z produkcją hamulców samochodowych od koncernu Robert Bosch (działalność biznesowa Foundation - grupa produktów obejmująca zaciski hamulcowe i hamulce bębnowe). Grupa CBI działa na pięciu kontynentach w 22 lokalizacjach i zatrudnia około 6 tys. osób.

Dolnośląska fabryka, specjalizuje się w wytwarzaniu elementów hydraulicznych układów hamulcowych: zacisków hamulcowych, cylindrów hamulcowych oraz hamulców bębnowych do takich marek jak: BMW, Volkswagen, Dacia, Renault, Fiat,

**EMW: Centrum kompetencji  
blachy cienkiej**

**Przewaga dzięki  
zróżnicowanej ofercie**



Foundation Brakes Poland Sp. z o.o.

**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-stahlservice.de



Inalfa Roof Systems / PENTAGRAM Architects Sp. z o.o.

Ford oraz Mercedes. W momencie przejścia w zeszłym roku firma zatrudniła 529 pracowników. Obecnie podczas trzech zmian produkowanych jest dziennie około 30 tys. sztuk hamulców, a zatrudnienie zwiększyło się do 600 osób. - *Wzrost zatrudnienia spowodowany jest tegorocznym wzrostem zamówień a także relokacją zakładu jaka wkrótce nas czeka* - mówi dyrektor zakładu Wojciech Śliwiński. - *Być może część z nowo przyjętych osób będzie mogła pozostać na swoich stanowiskach po przeniesieniu zakładu, ale uzależnione to będzie od zamówień jakie będziemy otrzymywać w przyszłym roku.*

Fabryka w Mirkowie jest postrzegana przez zarząd KPS oraz CBI jako jedna z wiodących w grupie, o dużym potencjale na pozyskanie nowych klientów korporacyjnych. W ramach dodatkowej inwestycji Foundation Brakes Poland przeznaczy 3,5 mln złotych na zakup nowej linii montażowej dla klienta jakim jest Volkswagen - jej modernizacja odbędzie się zgodnie z koncepcją Lean Line Design. - *Obecnie pracujemy nad nowymi projektami, na których pojawienie się liczymy od 2015 roku* - dodaje dyrektor Śliwiński. - *Spośród nich na szczególną uwagę zasługuje projekt, dzięki któremu moglibyśmy uruchomić we Wrocławiu produkcję nowego typu zacisków tarczowych APB-Mi. (automatic parking brake).* Wiązało by się to z pozyskaniem nowego klienta, a co za tym idzie wzrostem zatrudnienia. Niewykluczone więc, że w najbliższych latach zakład zostanie po raz kolejny rozbudowany.

Foundation Brakes Poland jest zakładem certyfikowanym ISO/TS 16949 oraz ISO 14001. Ponadto pozyskał on certyfikat jakościowy dostawcy „A” klienta Volkswagen.

Do najnowszych inwestycji należy projekt holenderskiej grupy **Inalfa Roof Systems**. W lipcu poinformowano, że w miejscowości Białężyce niedaleko Wrześni rozpoczęto budowę zakładu, w którym będą produkowane systemy dachowe. Budynek zakładu (8 tys. m<sup>2</sup> części produkcyjno-magazynowej i około 1,2 tys. m<sup>2</sup> części biurowej) ma zostać ukończony już pod koniec grudnia tego roku. Produkcja zostanie uruchomiona na początku przyszłego roku. Przedstawiciele spółki Inalfa Roof Systems Polska jak na razie nie zdradzają wielu szczegółów dotyczących wartości inwestycji i docelowego zatrudnienia. Wiadomo, że do końca 2013 roku zatrudnionych zostanie 20 pracowników a pierwsze szyberdachy trafią do aut marki Volvo.

Inalfa Roof Systems ma siedzibę w Holandii i poprzez swoje zakłady (m.in. na Słowacji) wytwarza systemy dachowe do takich marek jak BMW, Volkswagen, Mercedes, czy Volvo.

## **Polska nadal atrakcyjna dla inwestorów?**

W ostatnich latach skala nowych projektów motoryzacyjnych uległa osłabieniu. Wpłynął na to kryzys w tym sektorze w Europie. Nie możemy także zapomnieć, że dzięki nowym fabrykom samochodów Polska musi konkurować o inwestorów nie tylko z Czechami i Słowacją ale obecnie także z Węgrami i Serbią. Dostawcy będą nadal inwestować. Głównie będą to reinwestycje - wystarczy wspomnieć, że jeszcze w tym roku zakończą rozbudowę takie firmy jak Sanden w Polkowicach czy Haering w Piotrkowie Trybunalski.

Ciągłe o nowe projekty stara się Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych. W komunikacie z połowy sierpnia

PAIiIZ informował, że prowadzi 165 projektów inwestycyjnych o wartości 4938,96 mln euro, które mogą stworzyć 31 193 miejsc pracy. Wśród najpopularniejszych sektorów nadal dominuje sektor BPO (42 projekty) a na drugim miejscu jest branża motoryzacyjna (30 projekty) Jednak jeśli uwzględnić wartość potencjalnych nakładów to motoryzacja (1 822 mln euro, 8 174 miejsca pracy) wyprzedza BPO (38,35 mln euro, 9 487 miejsc pracy).

## **ENGLISH SUMMARY**

**Not only do the manufacturers of parts and components create the largest number of work places, but also they have the biggest share of export in the automotive industry. Recently, a few investments have been finalized. There were a few openings in June and in the beginning of July. Japanese Sumika launched in Wrocław its first plant in Poland (AT-DPF - diesel particulate filters). We witnessed the extension of TRW plant (Gliwice - brake assist systems) and Vorwerk Dichtungs systeme plant (Środa Śląska - EPDM sealing elements), and French Faurecia opened its tenth plant in Poland (Legnica - aluminium interior components). Soon, Foundation Brakes (Wrocław - components for hydraulic brake systems) will complete its extension. In mid-August 2013, the Polish Information and Foreign Investment Agency (Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych - PAIiIZ) announced that it is implementing 165 investment projects worth EUR 4,938.96 million which can create 31,193 work places. The most popular sectors include BPO sector (42 projects, EUR 38.35 million, 9,487 work places) and the automotive sector (30 projects, EUR 1,822 million, 8,174 work places).**



Z naszymi Klientami tworzymy  
nowe standardy HCM w motoryzacji!



- > Najlepsze praktyki rynkowe i rozwiązania IT w jednym systemie
- > Wsparcie dla standardów jakościowych ISO/TS oraz OHSAS 18001
- > Wbudowany model kompetencyjny mHR wraz ze wskaźnikami behawioralnymi
- > Możliwość implementacji modelu kompetencyjnego Klienta
- > Ocena okresowa pracowników on-line
- > Narzędzia do budowania ankiet i realizacji badań opinii
- > Budżetowanie działań szkoleniowych oraz rekrutacyjnych
- > Kilka wersji językowych systemu



[www.bpsc.com.pl](http://www.bpsc.com.pl)  
[www.mhr.pl](http://www.mhr.pl)



## STUDIA PODYPLOMOWE



LUQAM zaprasza do udziału w nowych, innowacyjnych studiach podyplomowych prowadzonych na Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie:

### Automotive Quality Expert

Studia łączące w sobie elementy zarządzania systemowego i narzędzi zarządzania stworzone specjalnie dla wąskiej grupy osób pracujących w przemyśle motoryzacyjnym.

### Strategie zakupowe i sourcing

Innowacyjny program studiów obejmuje zagadnienia specjalistyczne dotyczące zarządzania zakupami w firmach z branży automotive (w tym audit dostawcy i system „pull”).

### Quality Excellence. Auditor Wiodący ISO 9001

To jedyne studia w Polsce nadające bezterminowy certyfikat Auditora Wiodącego ISO 9001.

### Lean Sigma Academy

23% czasu studiów to zajęcia na terenie firm, z którymi współpracujemy, a 27% to warsztaty i symulacje.

**Kontakt:**  
**Daniel Taborski**  
[dtaborski@luqam.com](mailto:dtaborski@luqam.com)  
tel. 12 296 49 30  
mobile 516 157 602  
LUQAM  
ul. Kamieńskiego 47  
30-644 Kraków

Programy studiów, informacje o dodatkowych certyfikatach,  
sylwetki trenerów, opis promocji:  
[www.luqam.com/podyplomowe](http://www.luqam.com/podyplomowe)



# Jak efektywnie kontrolować jakość produkcji?

Każdemu przedsiębiorstwu produkcyjnemu, które chce konkurować zarówno na rynku polskim jak i za granicą, powinno zależeć na wytwarzaniu produktu o jak najwyższej jakości. Aby uzyskać taki efekt końcowy, zarządzający muszą zdecydować się na reorganizację pracy w wielu obszarach m.in. w zatrudnieniu, zapleczu logistycznym czy polityce jakości. Usprawnienie takiego procesu ułatwiają firmy outsourcingowe proponujące usługi związane z kontrolą jakości lub przejęcie części procesu produkcyjnego.

Z przeprowadzonego przez nas badania opinii i nastrojów klientów wynika, że aż 94% zapytanych firm jest zadowolonych ze świadczonych przez nas usług w zakresie outsourcingu kontroli jakości. Co więcej, 65% nie zamierza w najbliższych 3 miesiącach zredukować zamówień, a 32% planuje ich zwiększenie.

zamówień. W związku z tym, wśród firm produkujących, czy to samochody, sprzęt AGD czy produkty FMCG, poszukuje się innowacyjnych rozwiązań w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i procesami produkcyjnymi, które finalnie zagwarantują „gotowy wyrób” o odpowiednich parametrach i właściwościach.

jakościowe, których niespełnienie generuje wysokie koszty. Wystarczy nagły wzrost zamówień, niestabilność procesu czy błąd operatora, aby proces produkcyjny się skomplikował. W sytuacji, gdy klient otrzymuje niezgodną dostawę, z której części i komponenty nie mogą zostać użyte w dalszym procesie montażowym zakład produkcyjny musi liczyć się z ryzykiem zatrzymania linii montażowej ze względu na brak pewności, co do jakości komponentów.

I tutaj ważną rolę odgrywają zewnętrzne firmy zajmujące się kontrolą jakości, m.in. selekcją, naprawą i sortowaniem części, komponentów oraz wyrobów gotowych do montażu.

Klient–zakład montujący w sytuacji kryzysowej, oczekuje od dostawcy natychmiastowej reakcji i rozwiązania problemu. Wówczas dostawca ma możliwość posilkowania się taką firmą jak Exact Systems, której zleci przeprowadzenie selekcji w celu zabezpieczenia ciągłości produkcji swojemu klientowi.

Standardowy czas, jaki firma outsourcingowa potrzebuje na przystąpienie do pracy, nie przekracza nawet sześćdziesięciu minut. Jest to czas, w którym Inspektorzy Jakości pod nadzorem wyznaczonego Koordynatora, przystępują do wykonania selekcji, kontroli czy też naprawy części.

## W ciągu najbliższych 3 miesięcy w Państwa firmie:



Takie odpowiedzi to efekt m.in. rosnącej świadomości zarządzających zakładami produkcyjnymi, którzy coraz bardziej zdają sobie sprawę, że błąd ich pracownika może skutkować nawet zagrożeniem zdrowia lub życia ludzkiego. Przedsiębiorstwa, także coraz częściej zdają sobie sprawę, że już nie same koszty wytwarzania i finalna cena produktu wpływają na zainteresowanie klientów, ale także relatywnie krótki czas reakcji przedsiębiorstwa na wydarzenia z rynku, zrozumienie i spełnienie oczekiwań klienta oraz umiejętność natychmiastowego dostosowania się do wahań liczby

Jednak, co warto cały czas podkreślać, problematyka jakościowa powinna być omawiana na każdym szczeblu działającej fabryki, a nie jak to ma obecnie miejsce w większości firm, w analizę włączane jest wąskie grono specjalistów inżynierów, po czym wnioski i sama informacja o incydencie jakościowym, nie dociera do osób najważniejszych, których problem bezpośrednio dotyczy.

## Rola firmy outsourcingowej

Przed każdą dostawcą komponentów stawiane są bardzo wysokie wymagania

Warto podkreślić, że taka usługa jest wykonywana na podstawie sporządzonej przez zainteresowane strony tzw. Specyfikacji Kontroli. Po wykonaniu powierzonego zadania, dostawca oraz jego klient otrzymują szczegółowy raport o wynikach przeprowadzonej kontroli, a wadliwe części zostają odseparowane i zabezpieczone tak, aby nie przedostały się na linię produkcyjną.

### Obszary outsourcingu

Klienci, z którymi współpracujemy, otrzymują od nas wsparcie w wielu obszarach funkcjonowania ich przedsiębiorstwa. Poza podstawową usługą kontroli jakości wytwarzanych produktów, należy wskazać inne, które usprawniają pracę zakładu. Po pierwsze, bardzo istotny jest stały proces poprawy (tzw. continues improvement process), który odbywa się poprzez regularne szkolenia dla pracowników, analizy action, plany oraz weryfikację zrealizowanych działań. Rozbudowany pakiet szkoleń i warsztatów kierujemy także do kierowników regionalnych i koordynatorów oddziałów w zakresie norm i zagadnień jakościowych takich jak TS 16949, ISO 9001, 8D czy MSA.

Po drugie, nasz klient może liczyć na tzw. fast response action, czyli szybką i rzetelną analizę w przypadku VOC (czyli voice of customer) bazującą na narzędziach jakościowych 8D, 5 why czy Ichikawa. Przewagą firmy outsourcingowej specjalizującej się w kontroli jakości nad np. agencjami pracy tymczasowej, jest stały nadzór nad wykonywanymi zleceniami przez staran-

nie wyselekcjonowanych koordynatorów oddziałów i liderów zmian. Poglobione jest to przez regularne kontrole standardów zarówno naszych jak i klienta, audyty wewnętrzne, stanowiskowe BHP wykonywane przez działy kontroli wewnętrznej.

Na koniec, warto podkreślić, że rzetelna kontrola jakości wymaga stałego uświadamiania kontrolerów poprzez emisje filmów, pokazywanie zdjęć i plakatów. To z pewnością przyczynia się do zwiększenia świadomości jakościowej oraz większej motywacji do profesjonalnego i rzetelnego wykonania kontroli. Bo kontrola przeprowadzona w sposób niewłaściwy może być tragiczna w skutkach dla użytkownika czy pasażera pojazdu.

### Korzyści jest wiele

Lista korzyści ze współpracy z firmą outsourcingową znacznie wykracza poza działania doraźne. Po pierwsze, zewnętrzny partner zapewnia kompleksową obsługę związaną ze świadomym sterowaniem jakością procesu produkcyjnego. Bardzo często zdarza się tak, że wyniki jego pracy stanowią pierwszą szczegółową analizę wadliwości produkcji, która jak każde odstępstwo od normy, musi zostać opisana, a następnie wyeliminowana. Po drugie, praca wykonywana przez „kontrolerów jakości” pozwala dostawcom uniknąć ogromnych kosztów związanych z błędnie zrealizowanym zamówieniem Klienta. A w ostateczności umożliwia wywiązanie się z realizowanego zamówienia. Istotne

### AUTOR



**Jacek Opala**

Dyrektor ds. rozwoju sprzedaży  
Exact Systems Sp. z o.o.

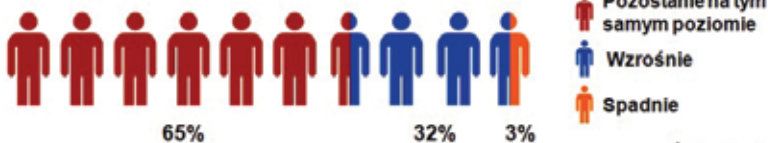
jest również to, że firmy specjalizujące się w kontroli jakości, aktywnie uczestniczą w procesie rozwoju dostawców i mobilizowaniu ich do poprawy jakości swojej produkcji, co przekłada się wprost na dostarczenie zgodnych ze specyfikacją jakościową części na linię produkcyjną. Wprowadzenie systematycznego monitoringu jakości pozwala na ochronę przed konsekwencjami błędów ludzkich i materiałowych.

### Popyt na outsourcing rośnie w Polsce i za granicą

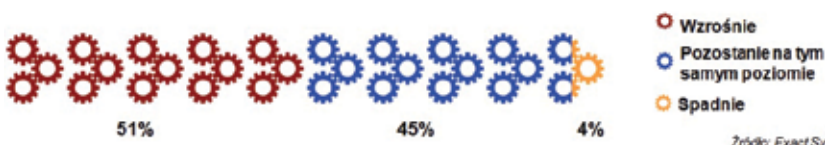
Outsourcing kontroli jakości części i komponentów popularność zdobywa nie tylko na rynku Automotive, co potwierdza m.in. różnorodność realizowanych projektów przez Exact Systems. Wśród głównych odbiorców naszych usług są dostawcy i poddostawcy dla przemysłu motoryzacyjnego oraz producenci samochodów. Jednak rokrocznie nasz portfel uzupełniamy o zakłady zajmujące się produkcją wielkoseryjną w branży elektronicznej, AGD. Od pewnego czasu także branże: kosmetyczna oraz farmaceutyczna są zainteresowane współpracą i transferem naszych doświadczeń z sektora motoryzacyjnego.

Warto także podkreślić, że z usług polskich firm outsourcingowych korzystają już nie tylko polskie zakłady produkcyjne. Rozwijającą się polską bazą kontroli jakości coraz częściej zainteresowane są firmy działające na rynkach zagranicznych. Tę niszę powoli zagospodarowuje Exact Systems. Swoje przedstawicielstwa mamy już w siedmiu państwach: Polsce, Czechach, Niemczech, Słowacji, Turcji, Rumunii i Rosji.

#### Czy w ciągu najbliższych 3 miesięcy przewidujecie Państwo, że zatrudnienie pracowników w firmie:



#### Czy w ciągu najbliższych 3 miesięcy przewidujecie Państwo, że produkcja w firmie:



# VOITH

VOITH INDUSTRIAL  
SERVICES Sp. z o.o.

ul. Toszecka 101  
44-100 Gliwice  
www.pl.voithindustrialservices.com  
tel.: (32) 338 54 70  
faks: (32) 338 54 79  
sekretariat@voith-is.pl



## UTRZYMANIE RUCHU - UCIAŻLIWE BIEŻĄCE KOSZTY CZY INWESTYCJA W PRZYSZŁOŚĆ?

To pytanie, które każdy właściciel urządzeń w zakładzie produkcyjnym powinien sobie zadać. A od tego jakiej odpowiedzi sam sobie udzieli i w następstwie tej odpowiedzi jakie kroki podejmie, w znacznej mierze zależeć będzie wartość i wizerunek jego zakładu produkcyjnego. Bazując na naszych doświadczeniach próbujemy wskazać kilka kluczowych aspektów w dziedzinie funkcjonowania Utrzymania Ruchu, aspektów które mogą okazać się pomocne podczas dokonywania przez nas wyboru jaki model zarządzania utrzymaniem ruchu chcemy i świadomie wdrożymy w naszym zakładzie.

Globalna marka Voith Industrial Services w połączeniu z doświadczeniami zdobywanymi na lokalnych rynkach, tak jak w przypadku Polski, pozwala zaoferować naszym klientom unikalną kombinację profesjonalnych rozwiązań i wsparcia ich działań w szerokim zakresie usług z jednego źródła, co skutkuje dostosowaniem naszych usług dla konkretnego odbiorcy.

Zaawansowane technologie, profesjonalne narzędzia oraz nowoczesne metody jakie stosują zespoły Pracowników Voith Industrial Services takie jak m.in. ciągła, bieżąca, analiza systemu przeglądów i napraw maszyn i urządzeń w utrzymaniu ruchu; pozwalają klientom w wymierny sposób odczuć poprawę wskaźników jakościowych, przy jednoczesnym szybkim obniżeniu bieżących kosztów i zapewnieniu ich przewidywalności w dłuższej perspektywie. Co równie ważne,

klienci mogą skupić swoją całą energię na „core business” przy równoczesnym zachowaniu gwarancji, że opiekę nad parkiem maszynowym sprawuje profesjonalny zespół pracowników zarządzany efektywnie przez zmotywowaną i doświadczoną kadrę.

Wiemy, że podstawą filozofii Total Productive Maintenance jest osiągnięcie maksymalnej dostępności maszyn i urządzeń, redukując do zera awarie, do czego kluczem jest między innymi wdrożenie u wszystkich pracowników poczucia pełnej odpowiedzialności za park maszynowy, w tym także za utrzymanie ruchu. Jak w każdym przypadku jest stan idealny do którego należy dążyć, oraz rzeczywistość determinowana przez kulturę organizacyjną zakładu, stopień zaawansowania technicznego, świadomość, motywację kadry i pracowników oraz wiele innych czynników.

Filozofia Utrzymania Ruchu Voith zakłada, że kluczem do efektywnego systemu przeglądów i napraw utrzymania ruchu (UR), jest odpowiedni zespół fachowców pod odpowiednim kierownictwem. Oczywiście wszystkie elementy UR są równie istotne, jednak kluczowymi wydają się być:

- odpowiednie zarządzanie
- oraz zasoby ludzkie.

Zdajemy sobie sprawę, że filarem TPM jest poprawa całkowitego wskaźnika efektywności urządzeń (Overall Equipment Effectiveness - OEE), jaką osiągamy poprzez usprawnienie wszystkich czynności związanych z utrzymaniem ruchu, ciągłe inwestowanie w rozwój umiejętności pracowników, stałe skupienie się na codziennych, często żmudnych i przynoszących wymierny efekt dopiero w dłuższej perspektywie, czynnościach konserwacyjnych, redukcja czasu poświęconego na utrzymanie ruchu i wiele innych.

Jednak tym co nas wyróżnia jest innowacyjne podejście właśnie do



ostatniego z wymienionych punktów tj. nowoczesne podejście i wdrożenie działań, wymiennie odczuwanych przez klienta, zmierzających do podniesienia świadomości technologicznej i zrozumienia filozofii UR przez klienta przy jednoczesnym wprowadzeniu oszczędności zarówno finansowych, jak i tych związanych z dysponowaniem zasobami ludzkimi.

## Dlaczego VOITH?

Twórcze podejście do FMEA (Failure Mode and Effects Analysis) tj. analiza stanów awaryjnych i ich efektów stosowana przez doświadczonych zespoły inżynierów i specjalistów Voith przy użyciu autorskich metod i narzędzi (m.in. opracowane i ciągle udoskonalane arkusze kalkulacyjne modyfikowane „pod konkretnego klienta”) pozwalają precyzyjnie zidentyfikować funkcje badanego obiektu, stany awaryjne danych funkcji, zdiagnozować przyczyny stanów awaryjnych, a co jeszcze istotniejsze określić efekty potencjalnych zdarzeń, ich wagę dla procesu czy zakładu oraz po obliczeniach nadać odpowiedni ranking w kategoriach ryzyka co pozwoli wspólnie z właścicielem urządzenia bądź kadrą zarządzającą odpowiedzialną za zarządzanie ryzykiem ustalić dalsze kroki w ramach przyjętego systemu, a następnie je zaimplementować. Musimy pamiętać, że podobnie jak istotna jest w procesie decyzyjnym sama implementacja to równie ważne dla pozytywnego rozwiązania i zakończenia tego procesu są działania kontrolne, bieżąca weryfikacja i konieczne modyfikacje.

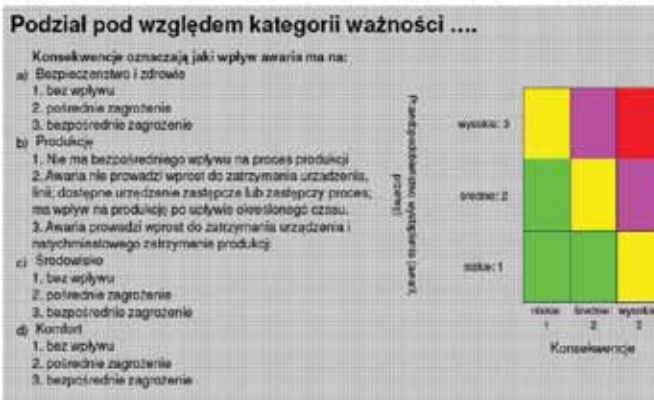
Każda z tych czynności wymaga wspólnej pracy świadomego i zmotywowanego zespołu. Zarówno tworzenie list urządzeń i instalacji, ich podział pod względem kategorii ważności oraz prawdopodobieństwo wystąpienia awarii, konsultacje z grupami wykonującymi, kontrola wskaźników awaryjności jak i wszystkie pozostałe.

Wiemy, że wprowadzanie jakichkolwiek zmian prawie zawsze trafia na opór w czasie ich wdrażania. Dotyczy to zarówno pracowników utrzymania ruchu jak i wszystkich działów oraz grup współpracujących. Dlatego tylko zespół przygotowany pod względem technicznym, merytorycznym, organizacyjnym, z właściwym podziałem zadań oraz, co szczególnie ważne, z odpowiednią kadrą zarządzającą, jednym słowem zespół kompetentny, jest w stanie wdrożyć i zarazić organizację klienta nowoczesnym podejściem do utrzymania ruchu. Nowoczesnym podejściem, które pozwoli świadomie podejmować decyzje (w oparciu o szacowanie ryzyka) dotyczące konieczności i częstotliwości wykonywanych przeglądów, skrócenia czasu awarii czy w końcu podjęcia kluczowych decyzji jak prewencja czy „fire fighting”.

Zrealizowane (i realizowane) przez VOITH projekty, wskazują, że jesteśmy w stanie obniżyć koszty funkcjonowania działów utrzymania ruchu nawet o 30-40% w stosunku do stanu zastanego. Oczywiście prognozowane efekty zawsze są uzależnione od stanu technicznego zakładu, specyfiki produkcji, kultury organizacyjnej czy w końcu funkcjonujących w zakładzie produkcyjnym systemów i metod.

Wartością dodaną jaką wnosi zaimplementowanie metod VOITH w utrzymaniu ruchu, trudną do oszacowania ale wymierną i pro-

### FMEA - Risk Priority Numbers (wskaźnik ryzyka)



centującą w przyszłości jest niewątpliwie podniesienie świadomości i wiedzy dotyczącej obsługiwanych urządzeń w macierzystym zakładzie.

Zmiana postrzegania utrzymania ruchu przez dział współpracujący i zaangażowanie operatorów w proces, a co za tym idzie zmiana sposobu komunikacji i współpracy na linii utrzymanie ruchu – produkcja (czyli coś co w wielu zakładach jest piętą achillesową i stałym źródłem konfliktów i problemów) jest nieodzownym elementem filozofii VOITH - filozofii opartej na pełnej współpracy i partnerstwie.



Numer identyfikacyjny	Objaśnienie	Dokumentacja		Prawo		Level				
		Tak	Nie	Tak	Nie	0	1	2	3	4
Urządzenie klienta nr 1	Zbiornik wody nr 1	x		x		0				x
Urządzenie klienta nr 2	Pompa p.poż nr1	x		x		2				x
Urządzenie klienta nr 3	Went wyciągowy AHU1	x			x	6		X		
Urządzenie klienta nr 4	Went drzew DUH	x			x	2				x
Urządzenie klienta nr 5	Went ogrz naw IUH	x			x	2				x
Urządzenie klienta nr 6	Went stref PUH	x			x	2				x
Urządzenie klienta nr 7	Went recyryk RUH	x			x	4			X	
Urządzenie klienta nr 8	Went recyryk RUH	x			x	2				x
Urządzenie klienta nr 9	Kompresor 315 6bar	x		x		6		X		
Urządzenie klienta nr 10	Kompresor 6 bar	x		x		1				x
Urządzenie klienta nr 11	Osuszacz 03 6bar ULTRAFILTER	x		x		1				x
Urządzenie klienta nr 12	Kompresor doprez 03 12 bar	x		x		6		X		
Urządzenie klienta nr 13	Zbiornik nr 1 12 bar	x		x		2				x
Urządzenie klienta nr 14	Pompa obiegu	x			x	4			X	
Urządzenie klienta nr 15	Stacja MTHW kont.-pom.	x			x	1				x
Urządzenie klienta nr 16	UPS oświetl. ewak.	x			x	3			X	
Urządzenie klienta nr 17	UPS zasilanie gwar.	x			x	6		X		
Urządzenie klienta nr 18	Szafa oświetlenia zewn.	x			x	2				x
Urządzenie klienta nr 19	Stacja transformatorowa	x			x	6		X		
Urządzenie klienta nr 20	Stacja transformatorowa	x			x	6		X		
Urządzenie klienta nr 21	Stacja transformatorowa	x			x	1				x
Urządzenie klienta nr 22	Stacja transformatorowa	x			x	1				x
Urządzenie klienta nr 23	Stacja transformatorowa	x			x	1				x
Urządzenie klienta nr 24	Stacja transformatorowa	x			x	1				x
Urządzenie klienta nr 25	Stacja transformatorowa	x			x	1				x
Urządzenie klienta nr 35	Szynoprzewód	x		x		6		X		
Urządzenie klienta nr 37	Chiller nr 3 w obiegu CHW	x		x		6		X		
Urządzenie klienta nr 38	Chiller nr 4A w obiegu CHW	x		x		6		X		
Urządzenie klienta nr 39	Pompa ARO	x			x	6		X		
Urządzenie klienta nr 42	Pompa membranowa	x			x	6		X		

## Kolejne (przykładowe) kategorie w których można przeprowadzić ocenę ryzyka:

- przeciążenie
- sterowanie
- korozja
- proces
- inne awarie mechaniczne
- inne awarie elektryczne
- i wiele innych w zależności od własnych potrzeb

Konsekwencje	Prawdopodobieństwo	Poziom			
		1	2	3	4
0	0	0			x
2	1	2			x
3	2	3	x		
2	1	2			x
2	1	2			x

Zastosowanie prostego arkusza kalkulacyjnego da wynik określający poziom ważności rozpatrywanych urządzeń, maszyn czy instalacji.

Fot. Przykłady analizy FMEA.

Weryfikacja stanów magazynowych części zapasowych pozwala prawie natychmiast odczuć poprawę wskaźników ekonomicznych co stanowi dodatkowy niebagatelny atut.



Cała strategia VOITH w utrzymaniu ruchu oparta na nowoczesnych metodach jak: ciągłe doskonalenie, wcześniej wspomniane w ramach FMEA - Risk Priority Numbers (wskaźnik ryzyka), świadome podjęcie decyzji o zastosowaniu RTF (Run to Failure - utrzymanie do uszkodzenia), analizy RCA (Root Cause Analysis - analiza przyczynowo-skutkowa) i wielu innych, stosowanych na bieżąco przez Specjalistów i Pracowników Voith, jest zorientowana na Klienta, oparta na świadomym wykorzystaniu zaangażowania pracowników i poparta systemowym i procesowym podejściem co pozwala podejmować decyzje w oparciu o fakty. Dodatkowo, skutkuje podniesieniem właścicielskiej wiedzy,

świadomości funkcjonowania utrzymania ruchu i możliwości wykorzystania zasobów ludzkich. Dzięki odpowiedniej kontroli i raportowaniu, opartym na ciągłej weryfikacji obciążenia i efektywności pracowników utrzymania ruchu oraz możliwości zaangażowania pracowników produkcyjnych, właściciel urządzeń (zakładu) na bieżąco ma pełną wiedzę o funkcjonowaniu utrzymania ruchu w zakładzie, a równocześnie jego organizacyjne zaangażowanie jest na poziomie absolutnego minimum i pozwala całkowicie skupić się na „core business”, co jest także jednym z elementów i efektów wprowadzenia filozofii zarządzania VOITH w utrzymaniu ruchu.

Filozofii, która, przy wykorzystaniu nowoczesnych metod i narzędzi, daje każdemu z pracowników możliwość wpłynięcia na sposób wykonywania własnej pracy, co w konsekwencji prowadzi do długotrwałych efektów podniesienia wartości firmy.

Podsumowując i udzielając odpowiedzi na zadane w tytule pytanie: Tak, firma Voith wybiera inwestycje w przyszłość oraz nowoczesne systemy zarządzania przynoszące naszym Klientom i nam wymierne efekty już teraz z myślą także o przyszłości.

## OSOBA DO KONTAKTU

Marek Łojewski  
Kierownik ds. Rozwoju  
marek.lojewski@voith-is.pl  
+48 32 3385473  
+48 608574070

# BAZA

DOSTAWCY MOTORYZACYJNI W POLSCE  
POSIADAJĄCY CERTYFIKAT SYSTEMU  
ISO/TS 16949

(AUTOMOTIVE SUPPLIERS IN POLAND,  
CERTIFIED IN ISO/TS 16949)

Baza dostępna wyłącznie  
w języku angielskim

POBIERZ BEZPŁATNIE  
WERSJĘ PRÓBNĄ  
(20 FIRM)



## BAZA ZAWIERA:

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

INFORMACJE O  
ZAKŁADACH  
NA DYSKU PRZENOŚNYM

# 480

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

AutomotiveSuppliers.pl

www.automotivesuppliers.pl

# e-Prototypy – wyobraźnia naszym największym ograniczeniem...

**AutomotiveSuppliers.pl:** O druku 3D słyszymy coraz więcej. Naukowcy i inżynierowie z całego świata pokazują nam co chwilę możliwości, jakie dają obecne technologie. Okazuje się, że w przyszłości, zamiast wizyty w salonie samochodowym, po prostu wydrukujemy sobie nowy model...

**e-Prototypy:** Tak, to prawda. Możliwości wykorzystania drukarek 3D są naprawdę bardzo szerokie.

Można pokusić się o stwierdzenie, że druk 3D znajduje zastosowanie właściwie w każdej dziedzinie naszego życia. Naszymi klientami są zarówno firmy z branży automotive, jak i AGD/RTV, medycznej, czy lotniczej.

**AS:** Jak rozumieć zdanie, że w przyszłości będziemy w stanie wydrukować samochód? Czy Państwa firma ma już może jakieś doświadczenie w tym zakresie?

**Odp.:** Tak. Co prawda nie stworzyliśmy jeszcze u siebie całego pojazdu, ale poszczególne jego części - jak najbardziej. Z naprawdę dużych projektów, możemy pochwalić się wykonaniem fragmentu autobusu w skali 1:1. Naszym zadaniem było przygotowanie czoła kabiny wraz ze stanowiskiem pracy kierowcy. Założeniem było zoptymalizowanie warunków miejsca pracy. Ze względu na wiążącą nas umowę o zachowaniu poufności, nie możemy niestety udostępnić zdjęć, ale zapewniamy że efekt był imponujący.

Ostatnio braliśmy też udział w głośnym projekcie New Warsaw-Wratisławia, mającym na celu wskrzeszenie kultowego pojazdu, jakim niewątpliwie była Warszawa. Nasza praca polegała na wydrukowaniu w technologii SLS (Selective Laser Sintering) modelu pojazdu w skali 1:15. Wydruk został wykonany z proszku poliamidowego (PA12, potocznie zwanego nylonem), na naszej nowej

drukarce EOS P760, która posiada największą w Europie Środkowo-Wschodniej komorę roboczą o wymiarach **700x380x580 mm**. Jak widać technologie, którymi dysponujemy pozwalają na pełne przeniesienie wirtualnej koncepcji w rzeczywisty świat twórców projektu. Stąd już o krok od stworzenia rzeczywistego pojazdu w skali 1:1, za co oczywiście mocno trzymamy kciuki.

**AS:** To rzeczywiście niesamowite. Moglibyście Państwo nieco przybliżyć procesy związane z samym procesem drukowania 3D?

**Odp.:** Druk 3D, czyli drukowanie przestrzenne to jedna z technik szybkiego tworzenia prototypów (ang. Rapid Prototyping), która pozwala na dokładne i bardzo szybkie produkowanie trójwymiarowych elementów.



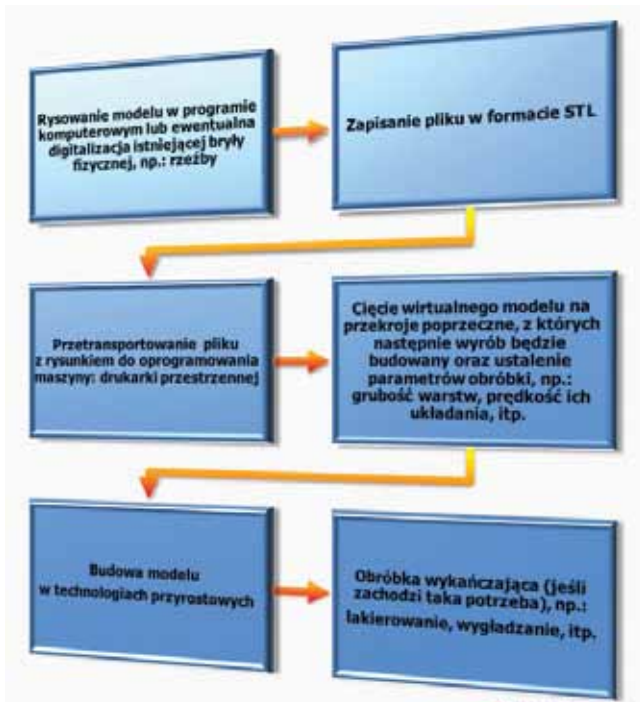
Koniecznym warunkiem pełnego wykorzystania możliwości RP jest ich zespolenie z procesem rozwoju modelu. Metody te można stosować zarówno we wczesnych fazach rozwoju produktu, jak również w fazach późniejszych (faza wzorca funkcjonalnego prototypu, seria próbna).

W trakcie procesu budowy modelu, drukarka 3D dodaje materiał warstwa po warstwie (metoda addytywna), co jest charakterystyczne dla wszystkich technologii RP. Budowa podzielona jest na kilka etapów. Stosowane przez nas metody wytwarzania prototypów metodą wydruku 3D to: SLS, FDM, POLYJET, DMLS.

**AS:** Rozumiem. Czy w Waszej pracy pomocnym narzędziem jest również skanowanie 3D, które jak sądzę ściśle wiąże się z drukowaniem 3D?

**Odp.:** Tak, jak najbardziej. Skanowanie 3D pozwala na szybkie i dokładne przeniesienie do komputera trójwymiarowej geometrii obiektów fizycznych. Wynikiem dokonanego pomiaru jest kompletny cyfrowy model, który może być później edytowany i przetwarzany przez programy CAD/CAM, programy do prototypowania, wizualizacji czy animacji komputerowej. Za pomocą skanerów 3D (GOM ATOS IIe) można skanować elementy od wielkości samolotów czy samochodów (tutaj pomocnym narzędziem będzie stosowany przez nas TRITOP<sup>CMM</sup>) poprzez wszelkiego rodzaju części mechaniczne aż do elementów o gabarytach kilku/kilkunastu milimetrów. Skaner pozwala na wyznaczenie tych samych wielkości oraz odchyłek co





inne sondy, dodatkowo jest w pełni mobilny oraz wyposażony w zestaw obiektywów. Cały sprzęt potrzebny do dokonania pomiaru w miejscu wskazanym przez Klienta, waży niewiele ponad 30 kg i do jego obsługi wystarcza jedna osoba. Do głównych korzyści związanych ze skanowaniem 3D możemy zaliczyć:

- szybkie zebranie niezbędnych danych nawet bardzo skomplikowanych wyrobów/detali,
  - skrócenie cyklu produkcyjnego,
  - zwiększenie wydajności wytwarzania,
  - podniesienie jakości produktu,
  - odzwierciedlenie zmian wykonanych na linii produkcyjnej,
- Skanowanie 3D będzie nam pomocne w:
- pomiarze części,
  - odtwarzaniu danych CAD,
  - dopasowaniu projektowanej części do części już istniejącej,
  - polepszeniu jakości produkowanych części czy podzespołów,
  - szybkim prototypowaniu (ang. Rapid Prototyping)
  - skalowaniu części,

Danych ze skanowania 3D używamy najczęściej w:

- inżynierii odwrotnej (ang. Reverse Engineering)
- kontroli jakości,
- technologiach wytwórczych związanych z Rapid Prototyping
- programowaniu obrabiarek CNC (CAM),
- komputerowych systemach inżynierskich (np. analizy wytrzymałościowe MES, analizy przepływu CFD)
- wizualizacjach fotorealistycznych,
- archiwizacji cyfrowej,

**AS:** Czy skanowanie 3D znajduje zastosowanie w branży motoryzacyjnej?

**Odp.:** Jak najbardziej. Skaner 3d jako narzędzie pomiarowe, jest często wykorzystywany w branży samochodowej do skanowania części – sprawdzenia, czy spełniają one standardy oraz czy są wykonane poprawnie.

**AS:** A czy można zeskanować cały samochód?

**Odp.:** Wszystko tak naprawdę zależy od doświadczenia operatora oraz od wyobraźni zleceniodawcy. Niejednokrotnie skanowaliśmy już całe samochody, nie tylko po to aby stworzyć model, ale też dla potrzeb wydruku lub aby zamodelować pewne zmiany. Jest to szczególnie przydatne dla konstruktorów projektujących samochody rajdowe. Stworzenie modelu parametrycznego zajmuje oczywiście odpowiednio więcej czasu (w zależności od skomplikowania całego poszycia) niemniej jednak nie jest nie do wykonania. Często skanujemy podzespoły samochodów w celu ich odtworzenia (np. renowacja zabytkowych pojazdów) lub ich modyfikacji (otwory mocujące itp.).

Oto jak pracujemy:



**AS:** Proszę jeszcze powiedzieć, w jaki sposób oblicza się czas skanowania?

**Odp.:** Czas skanowania zależy tak naprawdę od kilku czynników. Od tego co chcemy uzyskać, mówię tu o jakości pliku po skanowaniu oraz od skomplikowania elementu, który aktualnie mierzymy. Do każdego elementu należy podejść indywidualnie, każdy element jest inny, a co za tym idzie sposób jego przygotowania do operacji skanowania także będzie różny. Średni czas skanowania waha się (w zależności od gabarytów) od godziny – prosty pomiar, mały element, raport pomiarowy uwzględniający gabaryty zewnętrzne, do paru dni – element wielkogabarytowy, bardzo skomplikowany (np. samochód, koparka lub helikopter) wymagający wielu zdjęć, długotrwałego przygotowania oraz wykorzystania systemu Tritop. Jak wspominałem na wstępie, każdy element jest inny oraz każdy wymaga od nas innego podejścia. Dopiero po zobaczeniu elementu, choćby na zdjęciu, jesteśmy w stanie określić pracochłonność zlecenia.

**AS:** To naprawdę bardzo ciekawe. Dziękujemy za rozmowę i życzymy dalszych sukcesów.

**Odp.:** Dziękujemy.





## **Bezpieczeństwo i niezawodność wyrobów w świetle wymagań prawnych oraz specyficznych wymagań klientów branży motoryzacyjnej**

Od pewnego czasu obserwuje się coraz większą ilość wad w użytkowanych wyrobach, a co za tym idzie: wzmożone kampanie nawrotowe. Coraz więcej osób wygrywa w sądach sprawy przeciwko producentom w związku z wadami, poprzez które doznali uszczerbku na zdrowiu, bądź też z bardziej prozaicznego powodu: wyrób nie był zgodny z ofertą.

Odpowiedzialność za bezpieczeństwo i niezawodność wyrobów regulowana jest przez ustawodawstwo państwowe i międzynarodowe, na zasadach odpowiedzialności cywilnej i administracyjnej, a w szczególnych wypadkach nawet karnej. Dodatkowo dla dostawców komponentów definiowane są przez producentów wyrobów gotowych tzw. wymagania specyficzne. W przypadku branży motoryzacyjnej, producenci samochodów (OEM) tworzą katalogi wymagań będące częścią kontraktów.

## Wymagania prawne

Zgodnie z ustawodawstwem producent przyjmuje odpowiedzialność za bezbłędny projekt, wytwarzanie i instrukcje użycia. Oprócz tego musi on obserwować wyrób na rynku i jeżeli będzie zauważał wady, musi podjąć działania wycofujące wyrób z rynku. Ustawodawstwo jasno stanowi, że użytkownik (konsument) ma prawo dochodzić odszkodowania za szkody lub straty wynikające z wady produktu, a odpowiedzialność za wyrób leży po stronie dostawcy, projektanta lub wytwórcy. Tak ustanowiona bezpośrednia odpowiedzialność jest bardzo mocnym środkiem stymulującym działania prewencyjne wytwórców.

Kwestie bezpieczeństwa i niezawodności wyrobów, oraz odpowiedzialności za nie pod kątem wymagań prawnych regulują Dyrektywy UE:

- DYREKTYWA RADY (85/374/EWG) z dnia 25 lipca 1985 roku w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich dotyczących odpowiedzialności za produkty wadliwe, gdzie w Artykule 1 czytamy: „Producent jest odpowiedzialny za szkodę wyrządzoną przez wadę w jego produkcie.” W dalszych Artykułach określono

definicję takich pojęć jak: Produkt, Producent, Wada, Szkada.

- DYREKTYWA 2001/95/WE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY z dnia 3 grudnia 2001 roku w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, gdzie w Rozdziale II Artykule 3 czytamy: „Producenci są zobowiązani do wprowadzania na rynek wyłącznie produktów bezpiecznych.” W Dyrektywie tej znajdujemy również pojęcie: „Produkt bezpieczny oznaczające każdy produkt, który w normalnych bądź możliwych do przewidzenia warunkach zastosowania, łącznie z przechowywaniem oraz, w stosownych przypadkach, oddaniem do użytku, wymogami instalacyjnymi i konserwacyjnymi, nie przedstawia żadnego zagrożenia lub jedynie minimalne zagrożenie związane z jego użytkowaniem(...)” Z Dyrektywy tej wynika również obowiązek producenta do przedstawienia wraz z wyrobem instrukcji towarzyszącej produktowi, a państwa członkowskie do stworzenia systemu informacji o zagrożeniach wynikających z użytkowania wyrobów konsumpcyjnych.

Powyższe Dyrektywy stanowią punkt wyjścia dla dalszych przepisów, które uszczegóławiają bezpieczeństwo i niezawodność wyrobów. W celu ujednoczenia uregulowań obowiązujących w krajach członkowskich UE, została wprowadzona zasada wzajemnego uznawania, opierająca się na założeniu, że wyrób wprowadzony do obrotu na rynku jednego z członków Unii Europejskiej może automatycznie być sprzedawany w pozostałych krajach członkowskich. Rozróżnić tutaj należy dwie grupy Dyrektyw: Starego i Nowego Podejścia.

Dyrektywy Starego Podejścia obejmują konkretne wyroby, a odnoszące się do nich wymagania jak i sposób przeprowadzenia badań określają w szczegółowy sposób. Mają one charakter nakazowy. Dyrektywy te obejmują m in. wyroby przemysłu motoryzacyjnego.

Przy założeniu, że to co nie jest zabronione – jest dozwolone tworzone są Dyrektywy Nowego Podejścia, dla określonych grup wyrobów. Większość Dyrektywy

## AUTOR



**Beata Praszczyk**

Dyrektor  
Szkolenia i Doradztwo  
Team Prevent Poland Sp. z o.o.

Nowego Podejścia określa wymagania związane z bezpieczeństwem użytkownika wyrobów, czyli z eliminacją zagrożeń dla życia i zdrowia ludzi i zwierząt, mienia i środowiska. Niektóre z nich uwzględniają inne aspekty, jak np. oszczędność energii, dokładność metrologiczną wskazań instrumentów pomiarowych, bezpieczeństwo transportu niektórych urządzeń.

Wykaz Dyrektyw Nowego Podejścia możemy znaleźć w OBWIESZCZENIU PREZESA POLSKIEGO KOMITETU NORMALIZACYJNEGO z dnia 13 stycznia 2011 r. w sprawie wykazu norm zharmonizowanych (M.P. z dnia 3 marca 2011r.). Jeżeli producenta nie obowiązują Dyrektywy Nowego Podejścia, należy wtedy wziąć pod uwagę: odpowiednie Dyrektywy Starego Podejścia, Dyrektywę: 85/374/EWG, Dyrektywę 2001/95/WE.

## Specyficzne wymagania klientów

W wyniku wykrycia wad związanych z bezpieczeństwem i niezawodnością wyrobu, producent musi się liczyć z konsekwencjami gospodarczymi (pogorszony image firmy, spadek sprzedaży czy spadek zaufania klienta-użytkownika), a także z konsekwencjami prawnymi.

W przemyśle motoryzacyjnym producenci samochodów nakładają na swoich dostawców reguły współpracy przywołując w zawieranych kontraktach zarówno podstawowe wymagania dotyczące zarządzania jakością ujęte w ISO/TS 16949 czy VDA 6.1, które zobowiązują do zapobiegania powstawaniu wad w wyrobach, jak i tzw. specyficzne wymagania (CSR'y) obligujące do stosowania się do konkretnych metod i rozwiązań.

## WYMAGANIA STAWIANE PRZEZ GRUPĘ VW PEŁNOMOCNIKOM DS. BEZPIECZEŃSTWA WYROBÓW:



Na podstawie pisma skierowanego do dostawców: „Aufgaben des Produktsicherheitsbeauftragten (PSB)”, Wolfsburg, 16 October 2012

Klienci bezwzględnie wymagają od swoich dostawców:

- spełniania wszystkich wymagań wynikających ze specyfikacji, rysunków, norm i specyficznych wymagań,
- respektowania wszystkich norm i przepisów prawnych,
- przestrzegania bezpieczeństwa użytkownika - uwzględniania zagrożeń, które mogą mieć miejsce przy niewłaściwym użytkowaniu.

W przypadku, gdy wymagania techniczne są bardziej restrykcyjne niż normy prawne, dostawca musi brać pod uwagę bardziej zaostrzone wymagania.

Podstawowym obowiązkiem producenta jest dopuszczanie jedynie zgodnych wyrobów. W przypadku zgłoszeń z rynku należy przeprowadzać analizy tak samo jak dla zgłoszeń Okm, aby móc odpowiednio zabezpieczyć procesy - należy pamiętać, że jeżeli dojdzie do uszczerbku na zdrowiu lub śmierci użytkownika z powodu wady wyrobu (a wada powstała w wyniku niewłaściwej analizy potencjalnych zagrożeń), prowadzone jest dochodzenie mające na celu dojście do osoby, która dopuściła się zaniedbania. Odpowiedzialność wchodzi w grę, jeżeli znane zagrożenie nie zostało zabezpieczone – łamiemy więc prawo nie minimalizując zagrożeń.

Głównym i niezastąpionym narzędziem do oceny ryzyka jest FMEA prowadzone w zespole interdyscyplinarnym. Za niezawodność wyrobu odpowiedzialni są wszyscy pracownicy: począwszy od zarządu, a skoń-

czywszy na operatorach – zaniedbanie jednej osoby może spowodować konsekwencje dla całej firmy.

Do naruszenia bezpieczeństwa i niezawodności wyrobu doprowadzić mogą niewłaściwe działania, jak np.:

- zwolnienie niepewnego wyrobu,
- niedotrzymanie wymagań prawnych,
- brak zmian konstrukcyjnych mimo świadomości wady,
- brak podejmowania działań mimo rozpoznania wady w produktach będących już w użytkowaniu,
- brak egzekwowania przestrzegania bezpieczeństwa i niezawodności

wyrobu od podwykonawców.

Grupa VW wymaga od swoich dostawców aby do końca trzeciego kwartału bieżącego roku, wyznaczeni zostali (łącznie z rejestracją w bazie VW) Pełnomocnicy ds. Bezpieczeństwa Wyrobu. Biorąc pod uwagę przedstawione powyżej informacje widzimy jak istotną rolę ma do spełnienia osoba pełniąca tę funkcję. Grupa VW jasno definiuje zakres wiedzy, stawiane zadania i kompetencje dla tej funkcji.

Pełnomocnik musi między innymi:

- bardzo dobrze znać wyrób produkowany przez jego organizację,
- znać ustawodawstwo i uregulowania prawne,
- znać metody analizy ryzyka.

Aby móc realizować te zadania niezbędne jest ustanowienie dla pełnomocnika właściwych uprawnień/kompetencji:

- raportowanie bezpośrednio do dyrektora zakładu,
- możliwość blokowania wyrobów w przypadku wykrycia zagrożenia,
- zaangażowanie w każdym etapie łańcucha dostaw.

Funkcja ta nie jest tylko formalna, wymaga dużej wiedzy z zakresu narzędzi jakości jak i doświadczenia niezbędnego dla realizacji/koordynacji takich zadań jak:

- działania prewencyjne z użyciem FMEA i baz Lessons Learned,
- ciągłe potwierdzanie bezpieczeństwa wyrobu na każdym etapie życia produktu,
- ocena prawdopodobieństwa występowania błędów,
- definiowanie i wprowadzanie działań korygujących i zapobiegawczych.

Zarówno bezpieczeństwo jak i niezawodność jest oczywistym, priorytetowym aspektem w użytkowaniu każdego wyrobu i umiejętność zastosowania odpowiednich metod prewencyjnych zarówno przez producentów pojazdów jak i wszystkich ich komponentów jest czynnikiem niezbędnym do utrzymania pozycji rynkowej. Jak wiemy niedotrzymanie wymagań jakościowych to dodatkowe koszty a gdy w grę wchodzi bezpieczeństwo, każda akcja nawrotna niesie za sobą bardzo dotkliwe skutki finansowe i wizerunkowe. Jak zwykle jednak diabeł tkwi w szczegółach.

O ile działania prewencyjne oparte na analizach potencjalnych wad i ich skutków to chleb codzienny każdego dostawcy w motoryzacji, o tyle uwzględnianie zagrożeń, które mogą mieć miejsce przy niewłaściwym użytkowaniu powinniśmy potraktować rozważnie aby nie dosięgnąć granic absurdu ze sławnej anegdoty o suszeniu kota w kuchence mikrofalowej. Z drugiej jednak strony media donoszą już o oskarżeniach wniesionych przez użytkownika samochodu, który spowodował wypadek nie trzymając rąk na kierownicy, tłumacząc, że nie znalazł odpowiedniego zapisu o takiej konieczności w instrukcji użytkownika. Kto będzie następnym niewłaściwie użytkującym elementem wyposażenia samochodu domagającym się odszkodowania ?...



## SGP- sprawdzony PARTNER BIZNESOWY

Z nami możesz czuć się bezpiecznie



### ZAPEWNIAMY:

- WYSOKĄ JAKOŚĆ USŁUG
- RZETELNOŚĆ
- LOJALNOŚĆ
- ZACHOWANIE TAJEMNICY BIZNESOWEJ



## Imponujące światło: moduły LED 90 mm



**Lampa:** doskonała wydajność i nadzwyczaj jednolite światło. Dla wygodnej, bezstresowej jazdy. **Technologia:** moduł 90 mm z trzema białymi, wysokowydajnymi diodami LED. Bez konieczności wymiany części. **Oszczędność:** życie serwisowe ponad 15.000 godz. Bez kosztów serwisowania. **HELLA:** ponad 20 lat doświadczenia w technologii diodowej. Wiodący producent oświetlenia samochodowego z ponad stuletnią tradycją.



# Specjalne strefy dla motoryzacji

Od początku swojego istnienia (a więc już od prawie 20 lat) specjalne strefy ekonomiczne (SSE) przyciągają licznych inwestorów z różnych dziedzin gospodarki, w tym w szczególności z branży motoryzacyjnej. To właśnie ten sektor ma obecnie największy udział w inwestycjach strefowych i nic nie wskazuje na to, aby ta tendencja miała w najbliższym czasie ulec zmianie. W ostatnich latach swoje zakłady produkcyjne w SSE otwierały lub rozbudowały zarówno światowe koncerny samochodowe (General Motors, Volkswagen, Isuzu itd.) jak i znani producenci komponentów samochodowych (TRW, Valeo, Brembo, Hutchinson). Na czym więc polega atrakcyjność SSE?

### Zezwolenie SSE – do czego służy i jak je uzyskać

Przedsiębiorca prowadzący lub planujący prowadzenie działalności gospodarczej w SSE ma możliwość ubiegania się o zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Aby móc korzystać ze zwolnienia z CIT konieczne jest wcześniejsze uzyskanie zezwolenia na działalność na terenie SSE („zezwolenie SSE”), które określa przede wszystkim jaka działalność będzie podlegała zwolnieniu z CIT oraz pod jakimi warunkami.

Zezwolenie SSE to decyzja administracyjna wydawana przez władze SSE z upoważnienia ministra gospodarki. Aby otrzymać zezwolenie SSE konieczne jest

rozpoczęcie negocjacji z władzami właściwej SSE, wykupienie Specyfikacji Istotnych Warunków Rokowań (Przetargu) oraz złożenie kompletnej dokumentacji na rokowania lub przetarg łączny (jeżeli oprócz zezwolenia inwestor nabywa również nieruchomości objętą statusem SSE) w wyznaczonym terminie. Zezwolenie SSE zostaje wydane po zakończeniu rokowań lub przetargu łącznego w sprawie ustalenia przedsiębiorcy, który uzyska zezwolenie na działalność gospodarczą na terenie danej SSE (oraz ew. nabędzie prawo własności do określonej nieruchomości w przypadku przetargu łącznego).

Warunki określone w zezwoleniu SSE obejmują wartość kwalifikowanych

wydatków, które muszą zostać poniesione w związku z nową inwestycją oraz liczbę nowych miejsc pracy, które mają zostać utworzone przez przedsiębiorcę na terenie SSE, jak również i termin, w jakim oba te warunki mają zostać zrealizowane, a sama inwestycja – zakończona.

Zwolnienie z CIT przysługuje wyłącznie w stosunku do dochodów z działalności wskazanej w otrzymanym zezwoleniu SSE, prowadzonej na terenie danej strefy. Przedsiębiorca posiadający zezwolenie SSE może korzystać ze zwolnienia z CIT do maksymalnej wysokości ustalonej jako iloczyn tzw. intensywności pomocy publicznej dla danej lokalizacji (województwa) i wyższej z wartości: 2-letnich kosztów pracy nowych pracowników lub wartości kwalifikowanych kosztów inwestycji.

### Intensywność pomocy – gdzie można (i opłaca się) realizować inwestycje

Tak jak wcześniej wspomniano, zwolnienie z CIT będzie przysługiwać wyłącznie w zakresie przychodów z działalności prowadzonej na terenie SSE. Oznacza to, że inwestycja musi być realizowana w geograficznych granicach wybranej strefy. A wybór jest dość duży – obecnie funkcjonuje w Polsce 14 specjalnych stref ekonomicznych zajmujących łącznie prawie 16 tys. ha. Poszczególne SSE są zlokalizowane w różnych województwach (niektóre nawet w więcej niż w jednym) i charakteryzują się różną dostępnością gruntu pod inwestycje oraz – przede wszystkim – różną intensywnością pomocy publicznej.

Od 1 lipca 2014 r. obowiązywać będzie nowa mapa pomocy zakładająca obniżenie poziomu intensywności pomocy dla większości województw. Zgodnie z projektem mapy, w okresie 1 lipca 2014 r. – 31 grudnia 2020 r. intensywność pomocy może wynieść:

- 50%\* - województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie;
- 35%\* - województwa: kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, pomorskie, święto-

krzyskie, zachodniopomorskie oraz podregiony: ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski, warszawski wschodni;

- 25%\* - województwa: dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie;
- 20%\*- podregion warszawski zachodni;
- 15%\* - m. st. Warszawa (1 lipca 2014 r. - 31 grudnia 2017 r.);
- 10%\* - m. st. Warszawa (1 stycznia 2018 r. - 31 grudnia 2020 r.)

\*zwiększenie intensywności o 10% dla średnich i o 20% dla małych przedsiębiorstw

Przedsiębiorcy, którzy uzyskają zezwolenie SSE już po 1 lipca 2014 r., będą więc mieć do dyspozycji dużo mniejszą pulę zwolnienia z CIT, niż gdyby ich zezwolenia zostały wydane wcześniej (tj. w ciągu najbliższych 9 miesięcy).

Inwestor może zatem wybrać lokalizację, która najlepiej odpowiada jego potrzebom. W praktyce, najważniejsze czynniki brane pod uwagę w procesie decyzyjnym to często właśnie intensywność pomocy, dostępność odpowiednich gruntów, logistyczne aspekty komunikacji z dostawcami surowców i klientami itd. Co jednak, jeśli przedsiębiorca ma już upatrzony grunt na nową inwestycję (np. sąsiadujący z istniejącym zakładem) lub chce zwiększyć zdolności produkcyjne właśnie w już funkcjonującym zakładzie, a teren ten nie jest objęty statusem SSE? Czy brak statusu SSE już na wstępie przekreśla szanse na korzystanie ze zwolnienia z CIT?

Na szczęście nie. Inwestor ma możliwość ubiegania się o rozszerzenie SSE na preferowany grunt. W tym celu należy wystąpić do władz odpowiedniej strefy z wnioskiem o objęcie statusem SSE wy-

branego gruntu oraz przedstawić wymagane dokumenty (z reguły są to dokumenty dotyczące gruntu oraz wyliczenia skutków budżetowych inwestycji). Jednak to nie wszystko – jeżeli grunt stanowi własność prywatną, to aby mógł zostać włączony w granice SSE konieczne jest również spełnienie przynajmniej jednego z kryteriów rozszerzenia SSE uregulowanych w Rozporządzeniu Rady Ministrów z 10 grudnia 2008 r. w sprawie kryteriów, których spełnienie umożliwia objęcie niektórych gruntów specjalną strefą ekonomiczną (Dz. U. z 2008 r. Nr 224 Poz. 1477). Wspomniane kryteria zezwalają na rozszerzenie SSE w przypadku jeżeli inwestor zadeklaruje np. utworzenie określonej liczby nowych miejsc pracy i/lub poniesienia nakładów inwestycyjnych we wskazanej wysokości (minimalny poziom wydatków i nowego zatrudnienia może różnić się w zależności od lokalnej stopy bezrobocia) czy wprowadzenie na rynek innowacyjnych towarów lub technologii.

Granice poszczególnych SSE są uregulowane w osobnych rozporządzeniach Rady Ministrów, stąd też zmiana obszaru danej strefy każdorazowo wymaga

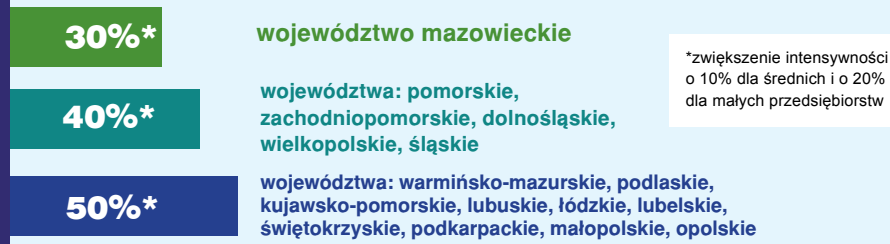
#### AUTOR



Roma Waclawek

Starszy konsultant w Dziale Doradztwa Podatkowego EY, zespół ulg i dotacji inwestycyjnych

#### ZGODNIE Z MAPĄ POMOCY PUBLICZNEJ OBOWIĄZUJĄCĄ W LATACH 2011-2013 INTENSYWNOŚĆ POMOCY PRZEDSTAWIA SIĘ NASTĘPUJĄCO:



przejścia całego procesu legislacyjnego związanego ze zmianą rozporządzenia. W konsekwencji proces ten może trwać ok. 8-10 miesięcy, a w ostatnich latach nawet do roku czasu. W tym miejscu należy podkreślić, że proces rozszerzenia SSE musi mieć miejsce jeszcze przed wydaniem zezwolenia SSE, a więc również przed rozpoczęciem inwestycji. Oznacza to zatem, co do zasady, konieczność wstrzymania się z rozpoczęciem inwestycji na czas ubiegania się o rozszerzenie SSE, a potem także o zezwolenie SSE, a to z różnych względów nie zawsze jest jednak możliwe.

## Rozpoczęcie inwestycji – co to znaczy i kiedy może nastąpić

Pomoc publiczna w formie zwolnienia z CIT w specjalnych strefach ekonomicznych, jako regionalna pomoc inwestycyjna, może zostać przyznana tylko na nową inwestycję, która może jednak obejmować zarówno budowę nowego jak i rozbudowę istniejącego zakładu produkcyjnego, centrum usług wspólnych itd. Kluczowe jest jednak aby inwestycja była faktycznie nowa, co w praktyce oznacza, że co do zasady, rozpoczęcie inwestycji nie powinno nastąpić przed otrzymaniem zezwolenia SSE. Skąd wynika ten wymóg?

W przypadku dużych przedsiębiorców jest to związane z koniecznością wykazania tzw. efektu zachęty, czyli dowiedzenia, że pomoc publiczna w formie zwolnienia z CIT stanowi dla inwestora zachętę do realizacji inwestycji, a więc bez pomocy nie zostałaby ona zrealizowana na danym obszarze lub w takim kształcie. W konsekwencji, co do zasady, jeżeli realizacja inwestycji rozpocznie się jeszcze przed uzyskaniem zezwolenia SSE, cała inwestycja zostanie zdyskwalifikowana z ubiegania się o pomoc publiczną (Rozpoczęcie inwestycji jest rozumiane jako podjęcie prac budowlanych czy zamówienie maszyn lub urządzeń dla potrzeb inwestycji. Dopuszczalne jest jednak np. przygotowywanie wstępnych studiów wykonalności). Co jednak, jeżeli np. proces rozszerzenia SSE przeciąga się, a inwestor z różnych

względów nie może dłużej czekać z rozpoczęciem prac?

W tej sytuacji istnieje możliwość wystąpienia do Ministra Gospodarki z wnioskiem o potwierdzenie, że w przypadku planowanej inwestycji pomoc publiczna w postaci zwolnienia z CIT wywołuje efekt zachęty. W przypadku uzyskania takiego potwierdzenia, inwestycja może się rozpocząć - na warunkach określonych w potwierdzeniu - bez ryzyka dyskwalifikacji zanim jeszcze zostanie wydane zezwolenie SSE. Należy jednak zaznaczyć, że wydanie wspomnianego potwierdzenia nie następuje automatycznie, a każdy wniosek podlega dokładnej weryfikacji pod kątem zasadności i wiarygodności przedstawionych argumentów. W konsekwencji, co roku wydawanych jest zaledwie kilka takich dokumentów.

## (Dłuższa) Przyszłość dla inwestycji w SSE?

Jeszcze kilka lat temu w zezwoleniach SSE wskazywany był okres ważności danego zezwolenia. W chwili obecnej takiego zapisu już się nie dodaje, nie oznacza to jednak, że zezwolenia SSE nie podlegają obecnie żadnym ograniczeniom czasowym, gdyż są one faktycznie limitowane okresem funkcjonowania SSE. Do niedawna wszystkie strefy funkcjonowały do 31 grudnia 2020 r., a więc tylko do tego czasu można było skorzystać przysługujące zwolnienie z CIT. Jednak w ostatnich miesiącach w tym zakresie nastąpiła istotna zmiana.

W dniu 23 lipca 2013 r. Rada Ministrów dokonała przedłużenia okresu funkcjonowania SSE do końca 2026 r. Co ciekawe, w komunikacie Centrum Informacyjnego Rządu na temat tego długo oczekiwanego kroku znalazła się również wzmianka o inwestycjach w SSE realizowanych przez sektor motoryzacji i jego szczególnych uwarunkowaniach. Wskazano bowiem, że „Dłuższe funkcjonowanie stref ma szczególne znaczenie dla inwestorów, realizujących projekty w sektorach o niskiej stopie zwrotu, np. z branży motoryzacyjnej, któ-

rzy w warunkach istnienia stref do 2020 r., nie podjęliby decyzji o ulokowaniu fabryk w Polsce” (źródło: [www.premier.gov.pl](http://www.premier.gov.pl)).

Co jednak stanie się z inwestorami posiadającymi już teraz zezwolenia SSE od 1 stycznia 2021 r.? W tej chwili trudno jest powiedzieć coś definitywnie, ponieważ brak jest jeszcze informacji czy przedłużenie SSE do 2026 r. znajdzie zastosowanie także w ich przypadku. Choć oczywiście wobec braku terminu ważności, intuicyjnie wydaje się, że „bezterminowe” zezwolenia SSE powinny obowiązywać również po 2020 r., a więc inwestorzy powinni mieć dodatkowe 6 lat na wykorzystanie przysługującej im puli zwolnienia z CIT.

Oczywiście nasuwa się również pytanie, co będzie z SSE po roku 2026. Jakiś czas temu pojawiały się projekty wydłużenia okresu funkcjonowania SSE do 2035 r., a nawet bezterminowo. Nie można więc wykluczyć, że kolejna decyzja o przedłużeniu SSE będzie nas czekać już za kilka lat.

### ENGLISH SUMMARY

**There are 14 Special Economic Zones ('SEZ') in Poland where entrepreneurs may take advantage from tax holidays based on a permit to operate within SEZ. Investors may choose to enter existing SEZ or extend SEZ to a chosen location (e.g. already existing plant).**

**SEZ permit allows to benefit from Corporate Income Tax exemption with regard to income generated from selected business activities conducted within SEZ. Value of available tax exemption depends on investment location and either: eligible investment expenditures or 2-year employment costs of new workplaces.**

**SEZ were supposed to operate only until the end of 2020, but their extension till the end of 2026 has just been adopted.**

Supertwarde przeciwzużyciowe  
**POWŁOKI PVD**  
**BALINIT®**

*Żywotność*  
*Wydajność*

*Jakość*  
*Redukcja kosztów*



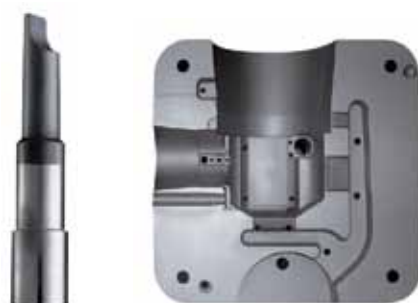
**Narzędzia skrawające**



**Tłoczniki, wykrojniki,  
stemple matryce**



**Formy wtryskowe**



**Formy ciśnieniowe**



**Części  
maszyn**

Zapraszamy do współpracy

T: 76 746 48 00

[www.oerlikon.com/balzers/pl](http://www.oerlikon.com/balzers/pl)

**oerlikon**  
balzers



## 12-miesięczny okres rozliczeniowy w praktyce

13 czerwca bieżącego roku Sejm RP uchwalił ustawę, w ramach której możliwe będzie wydłużenie okresu rozliczeniowego czasu pracy w przedsiębiorstwach maksymalnie do 12 miesięcy.

W chwili pisania tego tekstu prace nad ustawą nadal trwają - 12 lipca Sejm zatwierdził poprawki zgłoszone przez Senat, ustawa czeka teraz na uchwalenie przez wyższą izbę Parlamentu i docelowo na podpis Prezydenta. Warto jednak już teraz zastanowić się, jaki wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw będą miały zmiany w Kodeksie Pracy, gdyby zostały wprowadzone w życie w obecnym brzmieniu.

Omawiana nowelizacja Kodeksu Pracy powstała jako hybryda dwóch pokrewnych projektów ustaw - poselskiego i rządowego - które w swoich założeniach dążyły do wydłużenia okresu rozliczeniowego oraz wprowadzenia tak zwanego ruchomego czasu pracy poprzez zmianę uregulowań dotyczących doby pracowniczej. Poselski projekt ponadto zakładał:

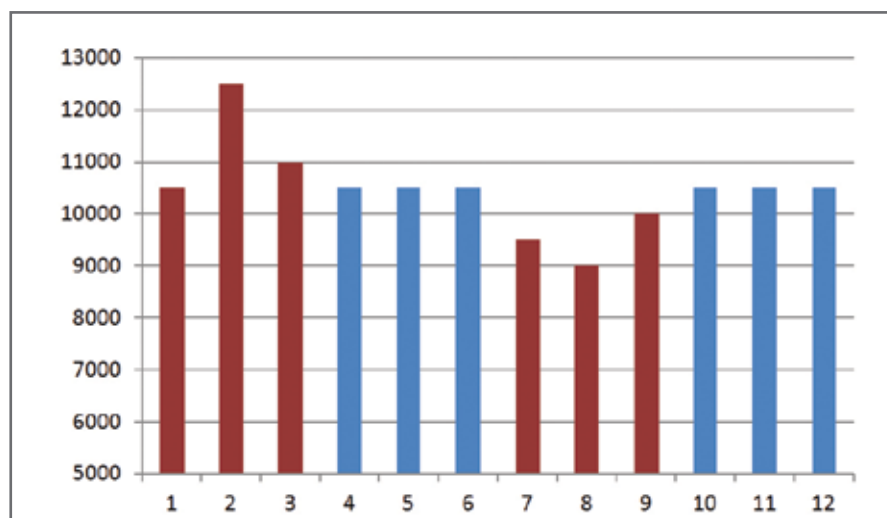
- obniżenie stawek dodatków do wynagrodzenia za pracę w nadgodzinach (w skrócie: z 100% do 80% oraz z 50% do 30%)
- ułatwienie wprowadzenia przerywanego systemu czasu pracy (dotychczas rozwiązanie to można było wprowadzić w układzie zbiorowym pracy lub w umowie o pracę zawieranej w rolnictwie i hodowli. Jeśli w zakładzie pracy nie funkcjonowały związki zawodowe albo przedsiębiorca nie był rolnikiem, nie mógł tego systemu stosować w ogóle)
- możliwość przesunięcia odbioru dnia wolnego, przysługującego pracownikowi

za wykonywanie pracy w dniu wolnym od pracy na kolejny okres rozliczeniowy (aktualnie odbiór tego dnia musi nastąpić w okresie rozliczeniowym, w trakcie którego pracownik nabył prawo do odbioru).

Po fali oporu ze strony opozycji oraz związków zawodowych, ustawodawca wycofał się z najbardziej kontrowersyjnych propozycji i z przekazanej do Senatu wersji ustawy zniknęły zapisy m.in. o obniżeniu dodatku za pracę w nadgodzinach oraz o przesunięciu odbioru dnia wolnego.

W niniejszym artykule przeanalizujemy bliżej kwestię wprowadzenia 12-miesięcznego okresu rozliczeniowego - plusów i minusów, jakie niesie to rozwiązanie z punktu widzenia pracodawcy i pracownika.

Zgodnie z projektem ustawy, dłuższy niż 4-miesięczny okres rozliczeniowy będzie mógł być wprowadzony, jeżeli będzie to „uzasadnione przyczynami obiektywnymi lub technicznymi lub dotyczącymi organizacji pracy, przy zachowaniu ogólnych zasad dotyczących ochrony bezpieczeństwa i zdrowia pracowników”. Wydłużenie okresu rozliczeniowego będzie wymagało uregulowania w układzie zbiorowym pracy lub w porozumieniu z zakładowymi organizacjami związkowymi, bądź też z przedstawicielami pracowników, jeżeli związków zawodowych nie ma. Ponadto, kopia porozumienia powinna zostać przedłożona okręgowemu inspektorowi pracy.



Wykres 1. Liczba dni roboczych przepracowanych przez 500-sobową załogę pracodawcy A w poszczególnych miesiącach roku 2. Pomimo różnej liczby przepracowanych osobo-dni w poszczególnych miesiącach, dzięki zastosowaniu 12-miesięcznego okresu rozliczeniowego nie powstają nadgodziny wynikające z przekroczenia tygodniowej normy czasu pracy [aby ułatwić analizę, kalkulację oparto na założeniu, iż w każdym miesiącu liczba dni roboczych jest równa i wynosi 21].

AUTOR



Michał Tarnowski

Commercial Manager  
Randstad Inhouse Services  
Randstad

Możliwość wydłużenia okresu rozliczeniowego dotyczyć będzie wszystkich systemów czasu pracy (podstawowego, równoważnego, zadaniowego, skróconego, etc.). W istotny sposób podniesie to elastyczność przedsiębiorców w planowaniu zapotrzebowania na pracę - na szczególną uwagę zasługuje możliwość stosunkowo łatwego wydłużenia okresu rozliczeniowego w równoważnym systemie czasu pracy, w którym dotychczas normą był 1-miesięczny okres. W wyjątkowych przypadkach okres ten mógł być wydłużony do 3 lub 4 miesięcy, co w praktyce było rzadko stosowane, m.in. ze względu na potrzebę uzasadniania przed Inspekcją Pracy zaistnienia owego „szczególnego” przypadku.

Nowelizacja Kodeksu Pracy nałoży na pracodawców obowiązek sporządzania rozkładu czasu pracy na okres krótszy niż okres rozliczeniowy, obejmujący jednak co najmniej 1 miesiąc. Pracodawca będzie musiał przekazać pracownikom tenże rozkład co najmniej na 1 tydzień przed rozpoczęciem pracy w okresie, którego rozkład będzie dotyczył. Dotychczas Kodeks Pracy nie stanowił wprost, na jaki okres powinien być sporządzany harmonogram pracy i jakie są dopuszczalne granice jego zmieniania. Przyjmowało się, iż rozkład czasu pracy co do zasady powinien być sporządzany na cały okres rozliczeniowy, reguła ta jednak w praktyce była stosowana różnie. Literalne zapisanie konieczności sporządzania harmonogramów w cyklu 1-miesięcznym z jednej strony da przedsiębiorstwom większą elastyczność w zarządzaniu czasem pracy w długich okresach rozliczeniowych, a z drugiej strony - zdyscyplinuje pracodawców, którzy dotychczas stosowali bardzo

luźne podejście do obowiązku przygotowania rozkładów czasu pracy.

Nowe przepisy dopuszczają jednakże możliwość nie sporządzania rozkładu czasu pracy w określonych sytuacjach (np. jeśli został on zapisany w umowie o pracę lub uzgodniony indywidualnie z pracownikiem), co może stanowić furtkę do omijania tego nowego obowiązku. Warto także zwrócić uwagę na fakt, iż w ramach noweli nie zdefiniowano, czym właściwie jest "rozkład czasu pracy", jeśli więc przepisy te zostaną uchwalone, zapewne odżyją prowadzone od lat dyskusje nad interpretacją tego terminu.

Kolejną ważną regulacją, powiązaną z wydłużaniem okresu rozliczeniowego, będzie obowiązek zagwarantowania pracownikowi w każdym miesiącu kwoty wynagrodzenia nie mniejszej, niż płaca minimalna, bez względu na liczbę godzin pracy przewidzianych dla pracownika w danym miesiącu w harmonogramie. W skrajnym przypadku więc może dojść do sytuacji, że z harmonogramu wynika, iż w danym miesiącu pracownik nie będzie w ogóle świadczył pracy, pracodawca będzie miał obowiązek wypłacić temu pracownikowi 1600 zł brutto pensji.

Jak w praktyce pracodawcy będą mogli wykorzystywać możliwość wydłużenia okresu rozliczeniowego do 12 miesięcy?

W przypadku podstawowego systemu czasu pracy, co do zasady harmonogramy muszą być tworzone z uwzględnieniem zasady przeciętnie 8-godzinnego dnia oraz 40-godzinnego tygodnia pracy. Dłuższy okres rozliczeniowy w tej sytuacji przedłuży czas, w którym pracodawca będzie mógł oddać pracownikowi w naturze dzień wolny, przysługujący z tytułu pracy wykonywanej ponad obowiązującą pracownika tygodniową normę czasu pracy (zazwyczaj za pracę w szóstym dniu w tygodniu, głównie w sobotę).

Kwestia czasu, w którym powinny zostać zrekompensowane nadgodziny wynikające z przekroczenia dobowej normy czasu pracy (zazwyczaj: praca powyżej 8 godzin w ciągu dnia) nie została uregulowana w nowelizacji i tym samym nadal pozostanie nieuregulowana w Kodeksie Pracy. Można więc domniemywać, iż w mocy pozostaną interpretacje Głównego Inspektora Pracy, z których wynika, iż ten rodzaj godzin nadliczbowych powinien być oddawany pra-

cownikowi w miesiącu kalendarzowym, w którym godzin te powstały.

Przeanalizujmy konkretny przypadek:

**Pracodawca A** - firma produkcyjna, 500 pracowników, podstawowy zmianowy system czasu pracy i 3-miesięczny okres rozliczeniowy. W firmie A zwiększone zapotrzebowanie na pracę przypada na I kwartał roku, co oznacza, że wówczas może pojawić się konieczność wydłużenia tygodnia pracy o szósty dzień. Zaś w III kwartale zazwyczaj pracy jest mniej i w okresie tym pracownicy korzystają z urlopów wypoczynkowych, gdyż pełna obsada nie jest wtedy potrzebna.

Dotychczas, pomimo stosowania wydłużonego do trzech miesięcy okresu rozliczeniowego, pracodawca A nie był w stanie zrekompensować pracownikom nadgodzin, powstających z powodu pracy w soboty w trakcie I kwartału. Powodem był wysoki sezon produkcyjny, przypadający w tym czasie. Skutkowało to koniecznością wypłaty pracownikom dodatku za pracę w godzinach nadliczbowych w wysokości 100%. W pierwszym roku w I kwartale cała załoga musiała przyjść do pracy w sobotę sześciokrotnie. Zakładając, iż wynagrodzenie 1 pracownika wynosiło 12 zł/h brutto, pracodawca musiał ponieść dodatkowy koszt w wysokości 345 600 zł [obliczenia: 12 zł + 20,01% ZUS = 14,40 zł; 6 sobót x 8 godzin x 500 osób x 14,40 zł = 345 600 zł].

W drugim roku, dzięki wprowadzeniu 12-miesięcznego okresu rozliczeniowego, taka sama liczba sobót pracujących w I kwartale została zrekompensowana dniami wolnymi, udzielonymi pracownikom w III kwartale, w okresie niskiego sezonu. Koszty dodatkowe nie powstały.

Planując odbiór dni wolnych w III kwartale, pracodawca A musiał pamiętać, iż bez względu na liczbę godzin pracy w miesiącu, musi zapewnić pracownikom wynagrodzenie minimalne. Przy wynagrodzeniu 12 zł/h brutto płaca minimalna zostanie osiągnięta po przepracowaniu 17 dni roboczych ( $1\ 600\ \text{zł} / 12\ \text{zł} / 8\ \text{h} = 17$ ). Zatem maksymalna liczba dni, które pracownik mógł odebrać w jednym miesiącu, aby nie powstała konieczność wypłaty wyrównania do płacy minimalnej, stanowiła różnicę liczby dni roboczych wypadających w danym miesiącu i liczby 17.

Nowe przepisy wprowadzają interesującą, z punktu widzenia pracodawcy, możliwość kształtowania elastycznego poziomu zatrudnienia z wykorzystaniem równoważnego systemu czasu pracy. Ten szczególny system czasu pracy umożliwia przedsiębiorcom tworzenie harmonogramów pracy z uwzględnieniem wydłużonego do 12 godzin dnia pracy w przeciętnie 40-godzinnym tygodniu pracy (w szczególnych przypadkach, określonych w art. 136-137 Kodeksu Pracy, czas ten można wydłużyć nawet to 16 i 24 godzin, jednakże ze względu na ograniczony zakres stosowania tak długiego czasu pracy, skupimy się na okresie 12-godzinnym). Dotychczasowe regulacje prawne ograniczały możliwość stosowania systemu równoważnego do 1-miesięcznego okresu rozliczeniowego. Oznaczało to, iż czas, w którym należało zrekompensować pracownikowi godziny pracy przekraczające 40-tygodniową normę czasu pracy był nieproporcjonalnie krótki w stosunku do długości cykli wysokiego i niskiego sezonu, występujących w przedsiębiorstwach. Omawiana nowelizacja dopuszcza stosowanie wydłużonego do 12 miesięcy okresu rozliczeniowego w systemie równoważnym. Znacznie zwiększy to możliwości wykorzystania tego systemu w przedsiębiorstwach, cechujących się sezonowością w popycie na pracę w skali roku.

Spójrzmy na konkretny przypadek:

**Pracodawca B** - firma logistyczna, 300 pracowników, równoważny zmianowy system czasu pracy, w ramach którego harmonogramy pracy przygotowywane są z góry na 1 miesiąc, będący jednocześnie okresem rozliczeniowym. Przedsiębiorstwo B ma do czynienia z bardzo dużą zmiennością zamówień otrzymywanych od klientów w skali roku - szczytowy okres przypada na IV kwartał, a z kolei w kwartale I pracy jest stosunkowo niedużo. W celu pokrycia zwiększonego o 50% zapotrzebowania na pracowników w IV kwartale, pracodawca B zatrudnia w tym czasie pracowników sezonowych, jednocześnie wydłużając swoim pracownikom dobowy wymiar czasu pracy do 12 godzin.

W pierwszym roku w IV kwartale zapotrzebowanie na pracę wzrosło z 300 do 450 etatów. 50 z nich zostało pokrytych pracownikami sezonowymi, zaś pozostałe



100 - wydłużeniem czasu pracy pracowników stałych do 12 godzin dziennie. Z uwagi na krótki, 1-miesięczny okres rozliczeniowy, pracodawcy nie udało się w pełni zrekomensować dłuższego czasu pracy dniami wolnymi, w związku z czym konieczna była wypłata dodatków za pracę w godzinach nadliczbowych, wynikających z przekroczenia tygodniowej normy czasu pracy. Średnio na 1 pracownika przypadło 112 nadgodzin, z które należał się dodatek 100%. Zakładając wynagrodzenie pracownika na poziomie 1 600 zł brutto miesięcznie i 21 dni pracy w miesiącu, dodatkowy koszt dla pracodawcy wyniósł 384 048 zł [obliczenia:  $1\ 600\ \text{zł} + 20,01\% \text{ ZUS} = 1\ 920,16\ \text{zł}$ ;  $1\ 920,16 / 21\ \text{dni} / 8\ \text{h} = 11,43\ \text{zł}$ ;  $11,43 \times 112 \times 300 = 384\ 048\ \text{zł}$ ].

W drugim roku pracodawca B zdecydował się na wprowadzenie 12-miesięcznego okresu rozliczeniowego, rozpoczynającego się wraz z IV kwartałem. Wiedząc, że analogicznie jak w pierwszym roku zapotrzebowanie na pracowników w IV kwartale wzrosło z 300 do 450 etatów, pracodawca zdecydował się na wydłużenie dobowego czasu pracy w tym czasie do 12 godzin. Dzięki takiemu rozwiązaniu załoga, licząca 300 pracowników, mogła przepracować o 50% większą liczbę godzin. Pracodawca zrekomensował dodatkowe godziny pracy w IV kwartale udzieleniem stosownej liczby dni wolnych pracownikom w kwartale I, w okresie niższej liczby zamówień od klientów.

Ponieważ pensja pracowników była na poziomie płacy minimalnej, pracodawca

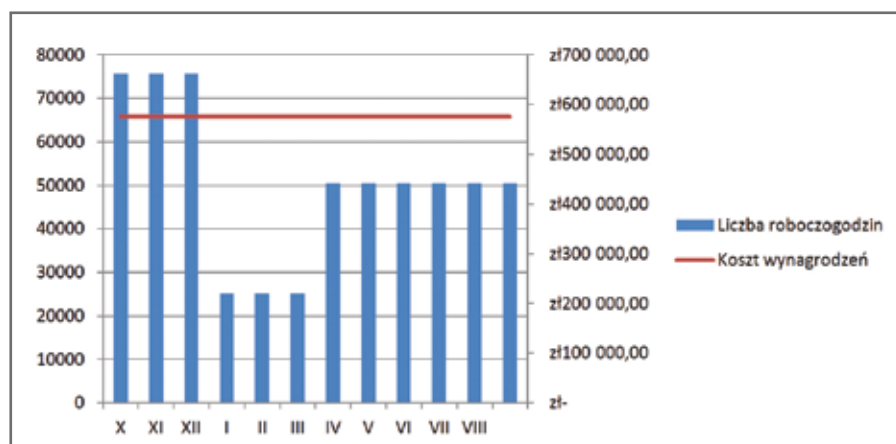
musiał liczyć się z koniecznością wypłaty pełnej kwoty wynagrodzenia pracownikom w I kwartale, pomimo ich nieobecności w pracy, związanej z odbiorem dni wolnych. Koszt ten jednak został zrekomensowany w IV kwartale, gdy pracownicy, pomimo większej od nominalnej liczby przepracowanych godzin, także otrzymali wynagrodzenie w wysokości 1 600 zł brutto. Gdyby pracodawca B zawarł z pracownikami umowy oparte o godzinową stawkę wynagrodzenia, wówczas w okresach wydłużonego czasu pracy koszt wynagrodzeń wzrósłby proporcjonalnie do liczby przepracowanych godzin. Zaś w okresach „oddawania” dni wolnych koszt ten spadałby, jednakże maksymalnie do poziomu płacy minimalnej. Co w przypadku przedsiębiorstwa B oznaczałoby, że w IV kwartale koszty płac wzrosłyby o 50%, zaś w kwartale I pozostały na poziomie 1 600 zł brutto na 1 osobę, gdyż jest to jednocześnie minimalna kwota wynagrodzenia.

Analiza powyższym przypadków pokazuje, że planowane przez ustawodawcę zmiany w Kodeksie Pracy w zakresie możliwości wydłużenia okresu rozliczeniowego mogą być atrakcyjne dla pracodawców. Prawdopodobnie sprawdzą się przede wszystkim w firmach, które mają do czynienia z sezonowością w zapotrzebowaniu na pracę bądź w których występują nagłe i trudne do zaplanowania potrzeby, skutkujące powstawaniem nadgodzin. Nowelizacja Kodeksu Pracy w tym zakresie umożliwi bardziej racjonalne zarządzanie czasem pracy i redukcją kosztów pracodawców, związa-

nych z koniecznością wypłacania dodatków za pracę w godzinach nadliczbowych. Tym samym podniesie konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej, co w kontekście stagnacji gospodarczej, z którą przyszło nam się zmierzyć, staje się szczególnie istotne.

Co planowane zmiany oznaczają dla pracowników? Patrząc krótkoterminowo, można by stwierdzić, że tylko niższe wynagrodzenia, z powodu ograniczenia liczby nadgodzin nadliczbowych dodatkowo płatnych. Długoterminowo jednak lepsza możliwość zarządzania czasem pracy może przyczynić się do stabilizacji poziomu zatrudnienia w przedsiębiorstwach, dzięki wyeliminowaniu zatrudnienia pracowników na okres wysokiego sezonu i konieczności zwalniania ich, gdy zapotrzebowanie na pracę spadnie. Obniżenie kosztów pracy zachęcać będzie pracodawców do zastępowania umów-zleceń i umów o dzieło umowami o pracę. Aktualnie umowy-zlecenia niejednokrotnie stosowane są przez przedsiębiorców jako proste remedium na nadgodziny. W przypadku tego typu umów każda godzina pracy, nieistotne, czy dziesięć, czy piętnaście w ciągu doby, może być wynagradzana tak samo, gdyż umowy-zlecenia nie podlegają regulacjom Kodeksu Pracy. Obniżenie kosztów zatrudnienia w skali makroekonomicznej skutkować będzie także przyciągnięciem do Polski dodatkowych inwestorów zagranicznych, i w efekcie utworzeniem nowych miejsc pracy. A także zachęceniem pracodawców do zwiększania zatrudnienia, w przeciwieństwie do automatyzowania procesów, co przy rosnących kosztach pracy staje się coraz bardziej atrakcyjną alternatywą z punktu widzenia rachunku ekonomicznego.

Podsumowując, nowelizacja Kodeksu Pracy, nad którą pracuje Sejm i Senat wydaje się być interesującą propozycją dla pracodawców, choć zapewne - patrząc przez pryzmat sporów, które miały miejsce w trakcie debaty nad projektem ustawy - zastosowanie w praktyce proponowanych przez nią rozwiązań będzie wiązało się z wieloma dyskusjami. Wprowadzenie zmian systemowych jest jednak polskiej gospodarce potrzebne i dążenie sfer rządowych do ich urzeczywistnienia należy ocenić pozytywnie.



Wykres 2. Liczba roboczogodzin, przepracowanych przez 300-osobową załogę pracodawcy B w poszczególnych miesiącach roku 2. [skala lewa], 12 miesięczny okres rozliczeniowy i równoważny system czasu pracy umożliwiając wypracowanie o 50% więcej roboczogodzin w miesiącu przez tę samą liczbę pracowników. Przy zastosowaniu umów ze stawką miesięczną koszty wynagrodzeń pozostają stałe, bez względu na liczbę przepracowanych godzin [skala prawa; aby ułatwić analizę, kalkulację oparto na założeniu, iż w każdym miesiącu liczba dni roboczych jest równa i wynosi 21].



# Social Media w budowaniu pozytywnego wizerunku pracodawcy i wykorzystaniu w rekrutacjach pracowników

Nie ma Cię na Facebooku – nie istniejesz! Coraz powszechniejsze przekonanie, które w praktyce niewiele ma wspólnego z prawdą. Fenomen Facebooka uświadomił potencjał, który posiadają social media i nowe modele komunikacji, w tym kontekście to już wiele, jednak Facebook to zaledwie jeden serwis, wycinek, drobna część zbioru na który składają się tzw. social media.

## Social recruiting w praktyce

Wykorzystanie w celach rekrutacyjnych określonych społeczności, które powstały w oparciu o serwisy internetowe to Social Recruiting (Proces rekrutacyjny w mediach społecznościowych). Trend ten koncentruje się na wykorzystaniu siatki powiązań międ-

zyludzkich w celach rekrutacyjnych. Jest to możliwe dzięki silnej i wyrazistej marce pracodawcy, której historia jest interesująca.

Dedykowane firmowe aplikacje umieszczane na różnych platformach czy społecznościowe serwisy kariery, które umożliwiają

prowadzenie wieloetapowych testów, gier i szkoleń wyłaniających najlepszych kandydatów to wciąż nowinki. Coraz więcej firm zauważając potencjał tych narzędzi decyduje się na inwestycje tego typu. Sprawa jest uproszczona gdy już sama marka jest silna, ponieważ wtedy nawet prowadze-

nie firmowego profilu kariery w wybranych serwisach takich jak Facebook, LinkedIn, Goldenline, Twitter czy Pinterest przynosi widoczne rezultaty. Jak radzą sobie z tym pracodawcy znani z programów pozyskiwania talentów i promocji wśród „młodych” można obserwować za pomocą listy największych polskich stron kariery na Facebook. Alternatywnym rozwiązaniem jest uruchomienie tzw. fanpage ideowego związanego z konkretnym aspektem funkcjonowania firmy. Przykładem może być strona Praca za granicą, z której Work Express korzysta przy prowadzeniu rekrutacji na rynki zagraniczne.

### Employer branding wewnętrzny

Największą wiarygodnością wśród internautów cieszą się bezpośrednio źródła informacji takie jak pracownicy firmy i znajomi. Idea budowy profilu pracodawcy na podstawie już istniejącego „ogólnego” fanpage jest słuszna, ponieważ strony kariery na Facebook, „lubiane” przez ok 1500 osób, w skali miesiąca angażują zaledwie kilkadziesiąt z nich. W związku z czym inwestycja w ich prowadzenie może okazać się mało opłacalna. Należy jednak uważać, aby treści tego typu nie zdominowały komunikacji. Jeżeli profil pełni inne funkcje poza budowaniem wizerunku pracodawcy, należy się upewnić, iż treści tego typu interesują jego „fanów” i polubili go by otrzymywać komunikaty tego typu. Wystarczy po prostu ich o to zapytać...

Zaangażowanie pracowników do aktywnego włączenia się w dyskusje nie jest prostym zadaniem, jednak każdy komentarz, „polubienie” czy inna forma interakcji może spowodować kolejne, a tym samym komunikat dociera do dynamicznie rosnącej ilości osób. Niestety ta „wirusowość” jest stale ograniczana przez Facebook i w praktyce aby liczyć na efekt nawet niewielkiej kuli śnieżnej trzeba mieć dobrej jakości komunikację jak i odpowiedni budżet.

Strategia ucłowieczania pracodawcy poprzez publikowanie treści z codziennego życia firmy i jej pracowników poprawia integrację zespołu i jest przynętą na kandydatów, którym odpowiada kultura panująca w przedsiębiorstwie. Pomaga to prowadzić programy poleceń pracowników i promo-

wać oferty pracy. Z programem poleceń pracowników warto wyjść na zewnątrz organizacji za pomocą dedykowanej strony docelowej, na której zawarte zostaną wszystkie podstawowe informacje i możliwość zgłoszenia udziału. W Work Express prowadzimy stale dwa programy tego typu: Poleć Nas i Bonus Club, dzięki którym miesięcznie zatrudnianych jest kilkudziesięciu pracowników.

Uzupełnieniem tych działań jest kontrolowanie wizerunku pracodawcy w internecie. Warto w tym celu wykorzystać dedykowane narzędzia takie jak brand 24, brandle czy sentione.

### Social media w rekrutacji

Gdyby jeden rekruter publikował jedną ofertę pracy tygodniowo wyłącznie za pomocą swoich profili w serwisach social media może liczyć, iż zostanie ona wyświetlona więcej niż 33 000 razy! (źródło) i to wśród ludzi o potencjalnie podobnych zainteresowaniach (większość kontaktów to przecież „znajomi” z uczelni, szkoły, pracy, kursów i szkoleń czy networkingu.)

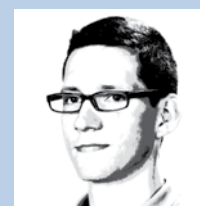
Przed rozpoczęciem bezpośredniego poszukiwania kandydatów (direct search) warto poznać zwyczaje panujące w konkretnych serwisach. Społeczności często tworzą pewien kodeks i regulamin, nieznaną jomość tych zasad (jak np. spamowanie przez rekruterów ofert pracy na Goldenline, czy zakładanie identycznego wątku w wielu grupach) przyniesie efekt odwrotny do zamierzonego.

Szczegółowy profil (pasywnego) kandydata powinien uwzględniać:

- „Miejsca gdzie przebywa”: portale, fora i różnorodne społeczności. Właściwie każda branża ma swoje „miejsce spotkań i wymiany opinii”. Warto zadbać, aby właśnie w tych miejscach byli również obecni eksperci z Twojej firmy.
- Zainteresowania: Czyli jaką formę powinno przyjąć ogłoszenie, aby przeszkodziło w normalnych czynnościach – zwróciło na siebie uwagę potencjalnego kandydata.

Skutecznym rozwiązaniem są reklamy Facebook Ads i Easy Ad (samoobsługowe systemy reklamowe na Facebook i nk.pl).

### AUTOR



Piotr Rzebko

Specjalista ds. e-PR  
Work Express Sp. z o.o.

Ich największą zaletą jest możliwość szczegółowego ustalenia zainteresowań oraz danych demograficznych użytkowników portalu, którym będą wyświetlane. Kolejnym prostym rozwiązaniem jest wykorzystanie reklam AdWords skierowanych na sieć partnerów Google (dzięki temu reklamy również graficzne mogą być kierowane po zainteresowaniach a nie tylko w odpowiedzi na wpisanie danej frazy w wyszukiwarce).

Profesjonalne serwisy networkingowe (np. LinkedIn, Goldenline, Profeo, Xing) udostępniają zaawansowane wyszukiwarki kandydatów, pozwalają publikować ogłoszenia profilowane (wyświetlane wyłącznie osobom spełniającym określone kryteria), umożliwiają wysłanie mailingu selektywnego i dyskusje w ramach grup tematycznych.

**Social media rozpowszechniły model komunikacji w którym przysłowiowy megafon przestał się sprawdzać na rzecz transparentności działania, pozyskiwania rekomendacji i angażowania w świat marki. Wymaga to współpracy HR, Marketingu i IT, nic dziwnego, że wielu przedsiębiorcom trudno odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Opisane działania przynoszą zwrot w postaci optymalizacji wizerunku pracodawcy, procesów rekrutacji i selekcji, pozyskiwania talentów i zarządzania nimi oraz są wyraźnym zwrotem w kierunku social business.**

**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

**Obecnie poszukujemy partnera biznesowego  
dla klienta działającego  
w przemyśle w Europie Zachodniej,  
który spełnia poniższe kryteria:**

- usługi w zakresie obróbki CNC
- odpowiedni park maszynowy
- doświadczenie w produkcji motoryzacyjnej
- wskazane posiadanie lakierni

**Forma potencjalnej współpracy:**

**joint venture lub przejęcie całości udziałów**

Skontaktuj się z nami

**AutomotiveSuppliers.pl**

Rafał Orłowski tel. 22 215-05-05  
orlowski@automotivesuppliers.pl



## 0 wynagrodzeniach w motoryzacji

Według ekspertów przyspieszenia wzrostu gospodarczego należy spodziewać się nie wcześniej niż w roku 2014, co oznacza, że rok bieżący upływać będzie nadal pod znakiem pogłębiającego się kryzysu. Ma to bezpośrednie przełożenie na coraz trudniejszą sytuację na rynku pracy.

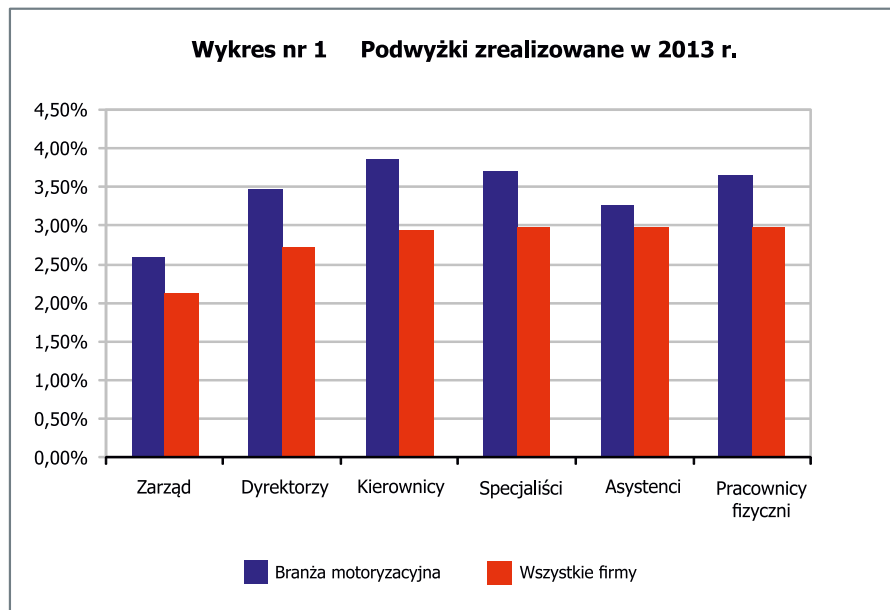
Od kilku lat stale docierają do nas informacje o złej sytuacji w branży motoryzacyjnej. W pewnym momencie słowo motoryzacja stało się wręcz synonimem kryzysu gospodarczego w Polsce. Z danych wynika, że sprzedaż samochodów spada z każdym rokiem, a firmy prowadzą masowe zwolnienia pracowników. Jednak wbrew temu co utarło się w mediach, analizując wszelkie dostępne informacje, również te dotyczące wynagrodzeń w branży możemy dojść do odmiennych wniosków.

Trzeba tutaj nadmienić, że sektor motoryzacyjny w Polsce to nie tylko produkcja aut, ale także m.in. części oraz akcesoriów samochodowych. Ten drugi segment rynku miewa się zdecydowanie lepiej i według opinii specjalistów to właśnie tutaj należy upatrywać szans na rozwój branży. Zgodnie z zasadą „bad news is a good news” większość informacji, które do nas trafiają, jest nacechowana negatywnie a fakt, że Polska w Europie postrzegana jest jako lider właśnie w produkcji części motoryzacyjnych zostaje często pomijany. Pomimo medialnych przekazów donoszących o zwolnieniach i zamknięciach zakładów, zarówno w międzynarodowych zakładach ulokowanych na terenie naszego kraju, jak i dobrze prosperujących fabrykach z rodzimym kapitałem, wciąż można znaleźć

atrakcyjne zatrudnienie. Jest to spowodowane mnogością inwestycji, szczególnie tych zrealizowanych przez niezależnych producentów. Wydaje się więc, że pozostajemy nadal atrakcyjnym miejscem dla inwestorów, zarówno dzięki niskim kosztom utrzymania, jak i wykwalifikowanej kadrze.

Jak sytuacja ta przekłada się na poziom wynagrodzeń w branży? Podobnie jak w ubiegłym roku firmy automotive płacą średnio ok. 5 % więcej niż pozostałe przedsiębiorstwa. Również biorąc pod uwagę wysokość przyznanych w 2013 roku podwyżek, branża motoryzacyjna wydaje się być wciąż atrakcyjna. Średnie podwyżki zrealizowane w roku bieżącym wyniosły 2,67%, co jest wynikiem niższym w porównaniu do ubiegłego roku. W firmach motoryzacyjnych natomiast wzrost płac był wyższy i wyniósł 3,42%. Wykres nr 1 przedstawia wielkości podwyżek na poszczególnych poziomach w branży motoryzacyjnej i ogólnie na rynku.

Zatrudnienie w motoryzacji znaleźć mogą zarówno menadżerowie i specjaliści, ale też szeregowi pracownicy produkcji. Od każdej z tych grup wymaga się efektywnej pracy zgodnie ze ściśle określonymi procedurami, związanymi z bezpieczeństwem i jakością, ale w zamian



za to, mogą liczyć na atrakcyjne warunki zatrudnienia i szybki rozwój kwalifikacji.

Na najkorzystniejsze wynagrodzenia mogą oczywiście liczyć osoby zatrudnione na najwyższym szczeblu organizacji. Dyrektor ds. badań i rozwoju pracujący w branży zarobi średnio 17 470 zł miesięcznie, a więc o ponad 2 tys. zł więcej od średniej rynkowej na tym stanowisku. Tak duża rozbieżność spowodowana jest między innymi tym, że automotive jest gałęzią przemysłu, w której bazuje się przede wszystkim na nowych technologiach i w związku z tym dział R&D jest kluczowy dla sprawnego działania przedsiębiorstwa. Równie wysokie wynagrodzenie otrzyma też dyrektor ds. produkcji, którego zarobki sięgają 17 tys. zł. W tym przypadku jednak kwota nie odbiega od proponowanej średniej pensji ogółem na tym stanowisku.

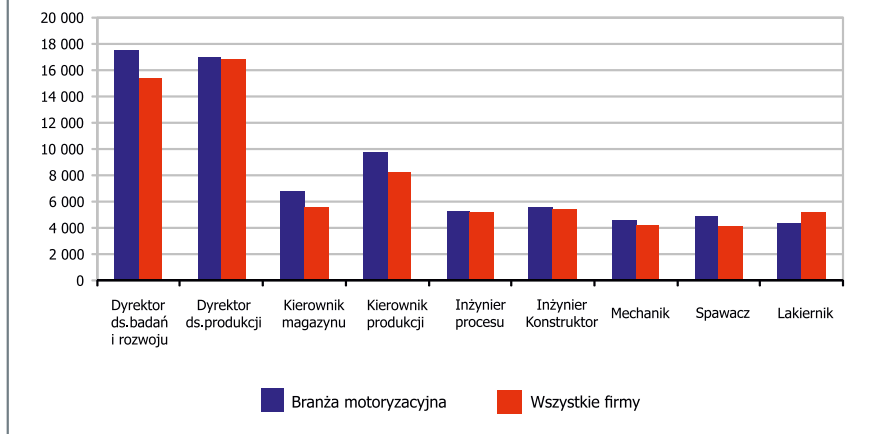
Tendencja wydaje się być bardzo podobna w przypadku kierowników niższych szczebli. Mimo kryzysu mogą oni liczyć na wynagrodzenie wyższe niż oferują inne gałęzie przemysłu. Kierownik magazynu pracujący w przedsiębiorstwie motoryzacyjnym otrzyma średnio 6 829 zł, tymczasem kwota rynkowa oferowana na tym stanowisku wynosi 5 554 zł, a więc o 1 275 zł mniej. Wyższych zarobków można spodziewać się na stanowisku kierownika produkcji. Podobnie jak w przypadku kierownika magazynu, różnice w płacach przekraczają tutaj tysiąc



**Katarzyna Zdziechowska**

Młodszy Konsultant w Dziale  
Analiz i Raportów Płacowych  
Advisory Group TEST  
Human Resources

**Wykres nr 2 Wynagrodzenia na stanowiskach**



złoty. Motoryzacja proponuje 9 731 zł, rynek natomiast skłonny jest zaoferować nieco mniej – średnio 8 285 zł.

Na szczycie specjalistów wciąż mamy do czynienia z przewagą wynagrodzeń w branży motoryzacyjnej, jednak różnice te są już zdecydowanie mniejsze. W przypadku stanowisk kierowniczych wszystkich szczebli osoby szukające pracy zyskiwały wiele, znajdując zatrudnienie właśnie w branży motoryzacyjnej. Na szczycie specjalistów wybór branży wydaje się mieć mniejsze znaczenie. Wynika to przede wszystkim z większej ilości osób spełniających kryteria kwalifikacyjne na stanowiska specjalistyczne niż tych, którzy posiadają kompetencje kierownicze. Rynek pracy jest więc tutaj stabilny, a to powoduje mniejsze różnice w wynagrodzeniach. Wysokość pensji jakiej możemy się spodziewać na stanowisku inżyniera procesu jest na to świetnym przykładem. Pracując w przedsiębiorstwie motoryzacyjnym otrzymamy 5 287 zł, a więc zaledwie o 126 zł więcej niż wynosi w tym przypadku średnia krajowa. Bardzo podobnie wygląda rozkład płac inżynierów konstruktorów. Średnia pensja wynosi 5 442 zł, natomiast branża motoryzacyjna oferuje 5 287 zł, a więc zaledwie o 155 zł więcej niż wynosi w tym przypadku średnia krajowa. Bardzo podobnie wygląda rozkład płac inżynierów konstruktorów. Średnia pensja wynosi 5 442 zł, natomiast branża motoryzacyjna oferuje 166 zł więcej.

Nie będzie już zaskoczeniem fakt, że na szczeblach niższych, w przypadku pracowników fizycznych mamy do czynienia ponownie z lepszym opłacaniem

osób pracujących w branży motoryzacyjnej. Różnice w pensjach są co prawda kwotowo mniejsze niż we wcześniej omawianych przypadkach, ale wynika to z ogólnie niższych wynagrodzeń na tych stanowiskach. Procentowo jednak utrzymują tendencję podobną do tej, z którą mamy do czynienia na stanowiskach kierowniczych. Mechanik może otrzymać za swoją pracę 4 565 zł, jego pensja przekracza zatem średnią rynkową o ponad 6%. Większa różnica występuje natomiast na stanowisku spawacza, średnia rynkowa wynosi tutaj 4 195 zł, a branża motoryzacyjna oferuje osobie o podobnych kwalifikacjach i wykonującej te same zadania 750 zł więcej. Na zarobki dużo lepsze niż te przyjęte ogólnie na rynku, mogą liczyć też lakiernicy, którzy otrzymują miesięcznie 5 213 zł. Pensja ta wydaje się być bardzo atrakcyjna, biorąc pod uwagę, że firmy z innych branż proponują zaledwie 4 313 zł. Na wykresie nr 2 można zapoznać się z zestawieniem zarobków na poszczególnych stanowiskach.

Jak pokazują powyższe dane wynagrodzenia w branży motoryzacyjnej w stosunku do innych sektorów rynkowych przedstawiają się bardzo korzystnie. Sytuację taką obserwujemy już od kilku lat i nie wydaje się, by miała ona ulec w najbliższym czasie drastycznym zmianom. Potwierdzenia takich prognoz można szukać m.in. analizując dane na temat planowanych na 2014 r. podwyżek.

Aż 80% firm z branży zamierza zwiększyć w przyszłym roku wynagrodzenie swoich pracowników o ok. 3%. Jeśli do tego sprawdzą się przewidywania specjalistów i druga połowa 2014 zapoczątkuje proces odbicia gospodarczego, możemy spodziewać się nie tylko wzrostu wynagrodzeń, ale też zwiększania zatrudnienia w branży.

**Wynagrodzenia** prezentowane w artykule pochodzą z ostatniej edycji Raportów Płacowych opracowywanych przez Advisory Group TEST Human Resources. Dane do raportów przekazywane są cyklicznie i bezpośrednio przez działy personalne z 316 przedsiębiorstw, w tym 62 firm reprezentujących branżę motoryzacyjną – w znakomitej większości przedsiębiorstw o profilu produkcyjnym. Uczestnicy Badania wynagrodzeń mapują każde stanowisko w swojej strukturze do stanowisk występujących w Raportach poprzez odpowiedzi na pytania zawierające kluczowe kryteria decydujących o wynagrodzeniach na poszczególnych stanowiskach pracy.

Wszystkie kwoty podawane w artykule są miesięcznymi kwotami brutto tzw. wynagrodzenia całkowitego, będącego wynagrodzeniem podstawowym, powiększony o wszystkie premie, prowizje i inne dodatki związane z wydajnością, efektywnością lub wynikami pracy pracownika. Dane o wynagrodzeniach prezentowane w artykule pochodzą z pierwszej połowy 2013 roku.

Zachęcamy do zapoznania się z najnowszym opracowaniem wynagrodzeń w branży – Raport Branży Motoryzacyjnej edycja Wiosna 2013.



# TOOL-SHOP 2013

KONFERENCJA DLA NARZĘDZIOWNI

Konferencja dla Narzędziowni TOOL-SHOP, to najważniejsza i jedyna konferencja dla narzędziowni w kraju, organizowana przez AutomotiveSuppliers.pl.



## Nowe wydarzenie, nie tylko dla przemysłu motoryzacyjnego

Podczas dwudniowego spotkania (13-14 czerwca 2013 r.) jej uczestnicy mogli wysłuchać prezentacji najlepszych praktyk (case studies) dotyczących funkcjonowania narzędziowni m.in.: organizacji pracy, zarządzania projektami, współpracy pomiędzy narzędziowniami, rozwiązań CAD/CAM, relacji klient-dostawca czy szkolenia zawodowego przyszłych pracowników.

- *Ważnym założeniem konferencji TOOL-SHOP jest formuła, niezamykania się wyłącznie w gronie firm działających w sektorze motoryzacyjnym - mówi Rafał Orłowski, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - Wśród naszych prelegentów i gości byli przedstawiciele narzędziowni i klientów z sektorów AGD, RTV czy też lotnictwa. - Sama idea stworzenia wydarzenia dedykowanego narzędziowniom zrodziła się z sugestii uczestników innych organizowanych przez nas*

**Konferencja Tool-Shop to jedyne znane mi tak szerokie forum, podczas którego spotykają się przedstawiciele narzędziowni.**

**Mariusz Kopiec**

**Prezes Zarządu STOMET Sp. z o.o.**

*konferencji - dodaje Małgorzata Zborowska-Stęplewska, Partner w AutomotiveSuppliers.pl. - Uznaliśmy, że warto aby menedżerowie z tego typu firm oraz ich klienci mogli spotykać się we własnym gronie. Poza samymi wystąpieniami,*

ważnym elementem jest, potrzeba dalszej integracji tego środowiska. Narzędziownie w Polsce na co dzień nie tylko ze sobą konkurują ale także mają potrzebę współpracy. - Dlatego cieszy nas, że pierwsza edycja TOOL-SHOP spotkała się z zainteresowaniem branży i zakończyła się sukcesem - dodaje Rafał Orłowski. Ponad 75 uczestników z kluczowych narzędziowni w Polsce, wysłuchało 10 przygotowanych i prezentowanych na wysokim poziomie prezentacji. Podczas wieczornego bankietu w I dniu konferencji uczestnicy mieli możliwość do mniej formalnych rozmów, a także do udziału w przygotowanych przez organizatora atrakcjach.

- Mamy nadzieję, że kolejne edycje konferencji będą nadal inspirować oraz stawać się doskonałą okazją do poznania interesujących rozwiązań, nie zapominając o integracji środowiska narzędziowego - uzupełnia Małgorzata Zborowska-Stęplewska. - Uczestnicy TOOL-SHOP 2013 jednoznacznie potwierdzili w swoich ocenach, że takie spotkanie jest potrzebne.



Czerwcową konferencją to pierwsza tego typu platforma wymiany doświadczeń dla menadżerów i właścicieli narzędziowni w Polsce.

**Robert Kołodziejek**  
Konstruktor GERDA HYDOMAT S.A.



Co daje Tool-Shop? To bezpośrednio kontakt ze środowiskiem narzędziowym a także możliwość poznania stosowanych przez inne firmy rozwiązań w zakresie produkcji czy zarządzania projektami.

**Bogdan Matusiński**  
Kierownik Narzędziowni Neapco Europe Sp. z o.o.



W tej edycji z największym zainteresowaniem spotkały się prezentacje:

- **Duże formy dla przemysłu motoryzacyjnego - specyfika zarządzania projektami**  
*Henryk Zieliński, Ekspert Techniczny, Sharpers' Polska Sp. z o.o.*
- **Kształcenie zawodowe podstawą rozwoju przemysłu na przykładzie firmy Narzędziownia**  
*Bogdan Pszenica Bogdan Pszenica, Narzędziownia Bogdan Pszenica*
- **Jak zostać dostawcą narzędzi dla branży motoryzacyjnej? - wymagania wobec narzędziowni,**  
*Magdalena Łączka, Purchasing Manager, Magna Formpol Sp. z o.o.*



Dziękujemy wszystkim Państwu, zarówno uczestnikom, prelegentom jak i partnerom tegorocznej edycji. Zapraszamy serdecznie do udziału również tych z Państwa, którzy nie mieli okazji uczestniczyć w wydarzeniach organizowanych przez AutomotiveSuppliers.pl. Mamy nadzieję że spotkamy się z Państwem podczas kolejnej edycji Konferencji dla Narzędziowni TOOL-SHOP w 2014 roku.

Zapraszamy do obejrzenia zdjęć oraz relacji filmowej z przebiegu I edycji konferencji, które są dostępne na stronie [www.nowoczesnanarzedziownia.pl](http://www.nowoczesnanarzedziownia.pl).

#### Partnerzy Branżowi



#### Partner Medialny



## 2013

<b>12-22.09</b> <b>Frankfurt</b> <b>(Niemcy)</b>	<b>IAA</b> www.iaa.de
<b>25-27.09</b> <b>Kielce</b>	<b>METAL</b> Międzynarodowe Targi Technologii dla Odlewnictwa Targi Kielce www.targikielce.pl
<b>25-27.09</b> <b>Kielce</b>	<b>Aluminium &amp; Nonfermet</b> Międzynarodowe Targi Aluminium i Technologii, Materiałów i Produktów Metali Nieżelaznych Targi Kielce www.targikielce.pl
<b>01-03.10</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>TOOLEX</b> Międzynarodowe Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl
<b>01-03.10</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>WIRTOTECHNOLOGIA</b> Międzynarodowe Targi Metod i Narzędzi do Wirtualizacji Procesów Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl
<b>09-10.10</b> <b>Wrocław</b>	<b>IX Międzynarodowy Kongres GEMBA KAIZEN</b> www.profes.com.pl
<b>10-11.10</b> <b>Ustroń</b>	<b>IX Forum Wymiany Doświadczeń Branży Motoryzacyjnej</b> TUV Nord Polska Sp. z o.o. www.tuv-nord.pl Team Prevent Polska Sp. z o.o. www.teamprevent.pl

<b>05-06.11</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>SteelMET 2013</b> Międzynarodowe Targi Stali, Metali Nieżelaznych, Technologii i Produktów Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl
<b>05-06.11</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>SURFPROTECT 2013</b> Targi Zabezpieczeń Powierzchni Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl
<b>05-06.11</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>Foundry EXPO 2013</b> Salon Odlewnictwa Metali Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl
<b>16-18.11</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>RubPlast EXPO 2013</b> Targi Przemysłu Gumowego i Tworzyw Sztucznych Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl
<b>21-22.11</b> <b>Jaworze</b>	<b>4. Forum MotoSolutions - best practices w przemyśle motoryzacyjnym</b> AutomotiveSuppliers.pl www.motosolutions.pl

## 2014

<b>14-16.10</b> <b>Wolfsburg</b> <b>Niemcy</b>	<b>International Suppliers Fair (IZB)</b> Wolfsburg AG http://www.izb-online.com
--	--

# AutomotiveSuppliers.pl

## Reklama

Dotrzyj do nowych klientów

## Wydarzenia

Nowości z firm, nadchodzące wydarzenia, relacje

## Newsletter

Zostań bezpłatnie odbiorcą codziennych informacji

## Baza dostawców

Katalog online dostawców produkcyjnych i nieprodukcyjnych dla przemysłu motoryzacyjnego

Najbliższe Konferencje w których warto uczestniczyć

Szkolenia (otwarte i zamknięte) podnieś kwalifikacje swojej i pracowników

The screenshot displays the homepage of AutomotiveSuppliers.pl. At the top, there is a navigation bar with a search function and user account options. The main content area is divided into several sections:

- News and Articles:** Multiple columns of text-based news items, each with a small image and a title. Some articles mention companies like POLARIS and SPA Hotel Jawor.
- Advertisements:** Several large, colorful ads for various services and products, including 'z certyfikatem ISO/TS 16949', 'Redukcja kosztów Wzrosty turnover', 'Team prevent', 'Linex', 'CEFOO', and 'VOITH'.
- Event Listings:** A section titled 'Najbliższe Konferencje' and 'Szkolenia' listing upcoming conferences and training courses with dates and topics.
- Footer:** A prominent banner for 'Forum 4Moto Solutions' with the tagline 'Best practices w przemyśle motoryzacyjnym' and the dates '21-22 listopada 2013 r.'.

**Forum 4Moto Solutions**  
Best practices w przemyśle motoryzacyjnym  
21-22 listopada 2013 r.

Bo są w życiu sprawy  
ważniejsze od problemów  
jakościowych...

Obsługa prawdziwie kompleksowa

