



Zatrudnienie rośnie dzięki dostawcom

W NUMERZE:

- Przejęcie nie omijają Polski cz. 2
- Bielska droga TwinAir
- Rola działu zakupów w firmie
- ISO/TS: co z tymi niezgodnościami?



Schürholz Polska Sp. z o.o.

2011 – rokiem zmian

Bieżący rok dla przemysłu motoryzacyjnego w Polsce, będzie okresem wielu zmian. Będą one dotyczyły zarówno producentów pojazdów jak i dostawców.

Warszawska Fabryka Samochodów Osobowych kończy praktycznie działalność w dotychczasowej formie. Jeśli żerańska fabryka nie znajdzie nowego partnera, przejdzie do historii jako producent aut. Natomiast w Fiat Auto Poland w kwietniu ruszy seryjna produkcja Lancii Ypsilon. Ostatnio włoski koncern pokazał pierwsze zdjęcia nowego Ypsilon. Trzymajmy kciuki za dobre przyjęcie tego auta przez międzynarodowe rynki, tym bardziej, że być może już z końcem tego roku fabryka pożegna Fiata Pandę.

Także fabryka Opla w Gliwicach przygotowuje się do uruchomienia kolejnej wersji nadwoziowej Astry IV. Przyspieszono o trzy miesiące produkcję trzydrzwiowej Astry i pierwsze egzemplarze mają zjechać jeszcze w październiku bieżącego roku. Polska fabryka walczy jeszcze o uruchomienie produkcji kabrioletu.

Nowe modele to możliwość tak zwanej „polonizacji” i współpracy z lokalnymi dostawcami i utworzeniem nowych miejsc pracy. Obecnie bowiem zatrudnienie rośnie głównie dzięki eksportowi. W Niemczech, najważniejszym rynku dla dostawców motoryzacyjnych z Polski, fabryki wytwarzające samochody już od kilku miesięcy pracują na najwyższych obrotach. To zasługa rosnącego eksportu do Chin i Stanów Zjednoczonych

Trzeba pamiętać, że ten rok jest pierwszym od dwóch lat, który nie będzie podlegał wpływowi dopłat do nowych samochodów, jakie stosowano w Europie i Stanach Zjednoczonych. Tak więc, o ilości sprzedanych aut decyduje obecnie przede wszystkim zasobność portfeli indywidualnych klientów oraz firm. Miejmy nadzieję, że ten rok będzie lepszy dla naszego sektora od 2010 roku.



Rafał Orłowski

A stylized handwritten signature in black ink, appearing to read 'Orłowski'.

Redaktor Naczelny

Wydawca:

AutomotiveSuppliers.pl s.c.

ul. Staniewicka 12, 03-310 Warszawa

Tel. 22 435-88-22

Faks 22 435-88-23

e-mail: review@automotivesuppliers.pl

www.automotivesuppliers.pl

Redakcja:

Redaktor Naczelny: **Rafał Orłowski**

tel: **666 863 863**

e-mail: orlowski@automotivesuppliers.pl

Marketing, szkolenia, konferencje:

Małgorzata Zborowska-Stęplewska

tel: 600 003 239

e-mail: zborowska@automotivesuppliers.pl

Współpraca:

Anna Borsukiewicz, Aleksander Kierecki

Karolina Klehr, Przemysław Łasiczych

Magdalena Muzyka, Tomasz Pałka

Anna Pokrywa, Beata Praszczuk

Anna Stróżek

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, mkorzeb@hot.pl

Druk: Kengraf

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych. Zastrzega sobie także prawo do skracania i adjustacji tekstów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam

i artykułów sponsorowanych.

Przedrukowanie zamieszczonych materiałów lub ich części wyłącznie za pisemną zgodą redakcji.

Zapraszamy do współpracy

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

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



4

2010 rok: produkcja niższa o 9,2 tys. pojazdów



8

Rynek autobusów zmalał



12

Eksport branży motoryzacyjnej dalej na plusie



16

Przejęcia w przemyśle motoryzacyjnym



24

Komorniki - polski przyczółek firmy Schürholz



28

Bielska droga Twin Air



34
Rola integracji działu zakupów w proces rozwoju i zaopatrzenia



53
Konwersja zobowiązań na kapitał zakładowy - implikacje podatkowe



38
Zatrudnienie rośnie dzięki dostawcom



56
ISO/TS 16949
Co z tymi niezgodnościami



41
Forum HR w Motoryzacji



60
Projekt Dekady rozstrzygnięty



43
Koniec roku ucieszył nie jednego inżyniera



62
Targi i konferencje zapowiedzi



48
Rozwój produkcji a perspektywy zatrudnienia



50
Branża motoryzacyjna rozpędzi się w 2011 r.



64
Moto Idea 2011



Fiat Auto Poland S.A.

2010 rok: produkcja niższa o 9,2 tys. pojazdów

W pierwszych miesiącach zeszłego roku obserwowaliśmy wzrost produkcji samochodów. Był to efekt funkcjonujących wówczas dopłat do zakupu nowych aut w krajach Unii Europejskiej. Wraz ich stopniowym wygaszaniem następował stopniowy spadek sprzedaży, co przełożyło się na spadek produkcji. W Polsce najbardziej spadek popytu odczuła fabryka Fiata. Ale trzeba zaznaczyć, że i tak produkcja FAP nie spadła do poziomu z 2009 roku.

Produkcja

W 2010 roku w Polsce zostało wyprodukowanych niespełna 861,8 tys. samochodów osobowych i dostawczych. To o 1,06 proc. mniej niż rok wcześniej. W zeszłym roku produkcję uzupełniło blisko 25,5 tys. zestawów montażowych jakie powstały w FSO na warszawskim Żeraniu. Całkowita produkcja wyniosła więc ponad 887,2 tys. pojazdów i zestawów.

W zeszłym roku z linii montażowych największej w Polsce fabryki Fiat Auto Poland zjechało ponad 440,5 tys. aut marki Fiat oraz ponad 92,9 tys. egzemplarzy FORDA Ka. W porównaniu do 2009 roku, produkcja FAP spadła o 72,3 tys. aut (-11,94 proc.). Pomimo tego fabryka w Tychach w dalszym ciągu ma dominującą pozycję w produkcji pojazdów w Polsce - jej udział to 61,90 proc. (w stosunku do 2009 r. spadek o 7,65 proc.).

W fabryce General Motors Manufacturing Poland w Gliwicach w zeszłym roku zmontowanych zostało 158,7 tys. aut. Produkcja, związana w głównej mierze z modelem Astra IV, wzrosła o blisko 2/3 (64,66 proc.). Udział GMMP w całości produkcji wzrósł z 11,07 proc. do 18,42 proc.

Volkswagen Poznań wyprodukował w zeszłym roku 149,2 tys. samochodów osobowych i dostawczych, o 7,96 proc. więcej niż rok wcześniej. Osiągnięta wielkość produkcji dała wielkopolskiej fabryce 17,31 proc. udział w produkcji aut w Polsce (+1,45 proc.).

Jeśli dla FSO rok 2009 był złym, to zeszyły stał pod znakiem głębokiego kryzysu. Fabryka borykająca się z załamaniem się wschodnich rynków zbytu, zmuszona była kilkakrotnie przerywać produkcję. W sumie w 2010 r. na Żeraniu zmontowano o 1/3 aut mniej (niespełna 20,4 tys.) niż rok wcześniej. Udział FSO w całości produkcji spadł do 2,36 proc. Jak już wcześniej wspomniano warszawską fabrykę opuściło także blisko 25,5 tys. zestawów montażowych.

W zeszłym roku „doszedł” kolejny producent pojazdów w postaci firmy DZT Tymińscy. Firma ta kupiła prawa do produkcji pojazdów Honker i Lublin, który, po zmianach, będzie od 2011 r. wytwarzany pod nazwą Pasagon. W zeszłym roku zakład w Lublinie zmontował pierwszych 60 egzemplarzy Honkera.

Modele

Od kilku lat najbardziej masowo produkowanym pojazdem w Polsce jest Fiat Panda. W zeszłym roku wyprodukowano go w ponad 246 tys. egzemplarzy. Drugie miejsce to także aut z Tychów. Fiat 500 osiągnął wielkość niemal 176,8 tys. wyprodukowanych egzemplarzy. Poziom ponad 100 tys. aut przekroczyły w zeszłym roku jeszcze modele: Volkswagen Caddy (137,2 tys.) i Opel Astra IV (120,8 tys.). Kolejne pozycje przypadły modelom: Ford Ka (ponad 92,9 tys. sztuk), Opel Zafira (19,5 tys. - produkcja zakończona), Chevrolet Aveo (20,4 tys.), Opel Astra III sedan (18,4 tys.), VW T5 (12,2 tys.), Fiat 600 (9,1 tys. - produkcja zakończona).

Ponadto w zeszłym roku w Tychach wyprodukowano 207 egzemplarzy Lancii Ypsilon. Listę modeli zamyka Honker, wyprodukowany przez DZT Tymińscy (60 szt.).

Eksport

W 2009 r. na rynki zagraniczne trafiło co najmniej 96,84 proc. aut wyprodukowanych w Polsce (ok. 834,6 tys. pojazdów).

Kolejność eksporterów pokrywa się z listą producentów. Pierwsze miejsce należy do Fiat Auto Poland - około 521,5 tys. aut. GM Manufacturing Poland wysłał zagranicę ponad 151,1 tys. pojazdów, natomiast VW Poznań wyeksportował 141,6 tys. aut. Na rynki zagraniczne trafiło także co najmniej 17,3 tys. samochodów z FSO oraz wszystkie wyprodukowane zestawy montażowe.

Gwarantowany wzrost produkcji?

Bieżący rok jest pierwszym od dwóch lat, w którym nie są stosowane w krajach Unii Europejskiej programy dopłat do zakupu nowych samochodów. Można więc powiedzieć, że w 2011 roku popyt na

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Produkcja i eksport samochodów osobowych i dostawczych w Polsce w 2010 r.

Production export of cars and commercial vehicles in 2010

Producent/ Manufacturer	2010	
	Produkcja / Production	Eksport / Export
Fiat Auto Poland	533 455	ok. 521 492
GM Manufacturing Poland	158 732	154 154
VW Poznań	149 200	141 605
FSO	20 376*	ok. 17 334
DZT Tymińscy	60	-
RAZEM /TOTAL	861 763	ok. 834 585

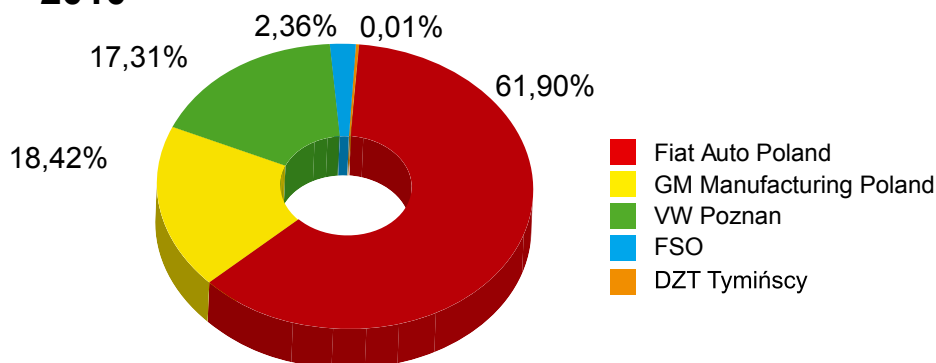
* bez zestawów montażowych, źródło: producenci

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

Produkcja pojazdów w podziale na producentów

Vehicle production according to producers

2010



auta, a w związku z tym i ich produkcja, w dużej mierze uzależniony będzie od „zwykłej” zasobności nabywców.

Lekki wzrost produkcji pojazdów ma nastąpić w fabrykach w Gliwicach i Poznaniu. Na podobnym poziomie jak w minionym roku ma być produkcja w

Fiat Auto Poland. W przypadku tyskiej fabryki ostateczna liczba zmontowanych aut w tym roku uzależniona jest od tego jak rynek przyjmie nową Lancię Ypsilon oraz jak długo będzie dobrze sprzedawała się Panda.

Do końca lutego zakończy się na-

tomiast produkcja modelu Aveo w FSO i zamknięty zostanie kolejny etap historii warszawskiej fabryki. Większość pracowników jest na wypowiedzeniach, ponieważ nie ma obecnie żadnego auta, które można byłoby produkować na Żeraniu. Nawet jeśli sukcesem zakończą się podawane przez prasę negocjacje z Nissanem, to seryjnej produkcji nowego modelu możemy spodziewać się dopiero w 2012 roku.

Podsumowując, zakładamy, że w tym roku zostanie wyprodukowanych około 880-900 tys. samochodów osobowych i dostawczych, co oznacza minimalny wzrost w stosunku do 2010 r. Ale pierwsze miesiące bieżącego roku pokażą jaki jest naprawdę popyt na nowe samochody w Polsce i krajach Europy.



Po ciężkim dla branży roku 2008 i całkiem niezłym roku 2009 (dzięki interwencjom rządów niektórych państw - premie za złomowanie), rok 2010 zaskoczył niezwykle pozytywnie. Wprawdzie sprzedaż nowych samochodów w Europie spadła o około 8% co było raczej do przewidzenia wobec zakończenia subsydiownych sprzedaży.

Ale właściwie wykorzystany czas przez większość przedsiębiorstw w branży pozwolił na ich wzrost konkurencyjności co zaowocowało świetnymi wynikami sprzedaży na odradzającym się rynku amerykańskim i przeżywającym boom rynkiem azjatyckim, głównie w Chinach. Tam europejskie marki odnotowują ogromny sukces. Najlepiej wykorzystują jak dotąd swoje szanse producenci niemieccy.

I w tym należy upatrywać głównej przyczyny rozkwitu polskiej branży motoryzacyjnej - produkującej w głównej mierze na eksport i bardzo mocno zintegrowanej w łańcuchach dostaw zachodnich producentów samochodów. Efekt: wzrost sprzedaży, nowe inwestycje zwiększające konkurencyjność, większe zatrudnienie.

Janusz Soboń
Dyrektor Zarządzający
Kirchhoff Polska



2010 rok był dla nas zaskakująco dobry.

U klientów z sektora motoryzacyjnego rośnie świadomość wykorzystania firm zewnętrznych w rozwiązywaniu własnych problemów jakościowych i produkcyjnych, co widać po rosnących ilościach zleceń. Bardzo dynamicznie wzrosły przychody w naszych spółkach-córkach na Słowacji i w Czechach. Stąd decyzja o otwarciu nowych placówek w Niemczech i Rosji.

Popyt na usługi wokół produkcyjne (kontrola jakości, selekcja naprawa komponentów, podmontaż) w 2011 będzie nadal utrzymywał się na wysokim poziomie - zakładamy, że dostawcy i OEM's będą dalej outsourcować większość usług dodatkowych, szczególnie przy niestabilnych zamówieniach od Klientów końcowych.

Paweł Gos
Prezes Zarządu
Exact Systems Sp. z o.o.

ENGLISH SUMMARY

In 2010, almost 861.8 thousand cars and delivery vehicles (-1.06 percent) and nearly 25.5 thousand CKD kits (FSO) were manufactured in Poland.

For many years, the largest manufacturer has been Fiat Auto Poland - 533.3 thousand cars (-11.94 percent), followed by GMMP (158.7 thousand vehicles, +64,6 percent), VW Poznań (149,2 thousand, +7.96 percent) and FSO (20,4 thousand, -33.4 percent).

More than 96.8 percent of vehicle made in Poland are exported.

DZT Tymińscy: pierwsza zrealizowana dostawa



Spółka DZT Tymińscy pod koniec minionego roku zrealizowała pierwszą dostawę 60 sztuk dla Wojska Polskiego.

- Pomimo trudności związanych głównie z wznowieniem produkcji i dostaw części po trzech latach przerwy w montażu pojazdu - mówi prezes Zbigniew Tymiński - dzięki zaangażowaniu naszych służb zaopatrzeniowych i elastyczności dostawców, kontrakt został wykonany w całości oraz terminowo.

Poza powyższą dostawą w minionym roku spółka otrzymała także zamówienia na 10 „cywilnych” Honkerów. Indywidualne zamówienia są obecnie w końcowej fazie realizacji.

Pod koniec 2010 roku z wynikiem pozytywnym został zakończony przeszło sześciomiesięczny test eksploatacyjny trzyosiowego Honkera, który z powodzeniem realizował zadania transportowe w kopalni ZG Rudna, należącej do KGHM.

Przypominamy, że spółka DZT Tymińscy uruchomiła produkcję Honkerów we wrześniu 2010 roku.

W 2011 r. produkcja w lubelskim zakładzie może sięgnąć blisko 800 pojazdów. DZT Tymińscy planuje wyprodukować około 200 Honkerów, które trafią do jednostek wojskowych a także do klientów z sektora rolniczego, górniczego, energetyki czy ratownictwa.

Pozostałą produkcję ma stanowić dostawczy model Pasagon, którego produkcja ma ruszyć, według zapewnień prezesa Tymińskiego w lutym tego roku. Pojazd będzie dostępny w kilku wersjach, początkowo furgon, kombi, skrzyniowy, a w trakcie roku także z zabudową m.in. kontenerową, wywrotka oraz specjalistyczne pod indywidualne zamówienia klientów.



Najlepszy układ pod słońcem

A leading automotive logistics company
www.groupecat.pl





Scania Production Słupsk

Rynek autobusów zmalał

2010 rok nie był dobrym okresem dla producentów autobusów w Polsce. Spadek popytu w Europie oraz niska sprzedaż autobusów międzymiastowych w Polsce, spowodowała znaczące spadki produkcji. Z „wielkiej czwórki” dodatni bilans miała fabryka Volvo. To pierwszy, od sześciu lat rok, w którym nastąpił także wyraźny spadek eksportu.

Produkcja

W 2010 r. produkcja autobusów w Polsce osiągnęła poziom 4 168 szt. To o 488 szt. mniej niż przed rokiem (-10,48 proc.).

W zeszłym roku najwięcej autobusów wyprodukował MAN Bus, który po słabszych wynikach z I połowy roku ponownie wrócił na pozycję lidera. Na koniec zeszłego roku fabrykę w Sadach opuściło 1 267 kompletnych autobusów, czyli o 265 szt. mniej niż przed rokiem (-17,2 proc.). MAN intensywnie zwiększa liczbę produkowanych przez siebie kompletnych podwozi, których w 2010 r. wyeksportowano ponad 600 szt. Ich główni odbiorcy to producenci zabudów w Izraelu, Hiszpanii i Niemczech. W zeszłym roku po raz pierwszy podwozia MAN z Polski trafiły do tak egzotycznych krajów, jak Malezja, Hongkong czy Chiny.

Wiceliderem jest Solaris Bus & Coach, który w 2010 r. wytworzył 1 022 autobusy oraz 98 trolejbusów, co łącznie daje sumę 1120 pojazdów dla komunikacji miejskiej. W przypadku autobusów produkcja spadła o 73 szt. (-6,66 proc.) w porównaniu do 2009 r., natomiast radykalnie wzrósł poziom produkcji trolejbusów (w 2009 r. - 35 szt.).

Trzecie miejsce w rankingu to Volvo Polska, które w 2010 r. wyprodukowało aż 855 autobusów, czyli o 116 szt. więcej niż przed rokiem (+15,69 proc.). Szwedzka firma jako jedyna z „wielkiej czwórki” zanotowała wzrost i to głównie dzięki dostawom autobusów międzymiastowych. Fabryka z Wrocławia zaimponowała także w II połowie roku mocnym przyspieszeniem w zakresie realizacji dostaw na autobusy miejskie.

W maju ub.r. producent rozpoczął seryjną produkcję hybrydowego Volvo 7705 Hybrid.

Produkcja autobusów w Polsce w 2010 r.

Production of busses in 2010

Producent / Manufacturer	2010 r.	%	2009 r.	%
MAN Bus Sp. z o. o.	1 267	30,40 %	1 532	32,90 %
Solaris Bus & Coach	1 022	24,52 %	1 095	23,52 %
Volvo Polska	855	20,51 %	739	15,87 %
Scania Production Słupsk	658	15,79 %	729	15,66 %
Inni / others	366	8,78 %	561	12,05 %
Razem / Total	4 168	100,0 %	4 648	100,0 %

źródło: JMK analizy rynku transportowego

Do końca roku bramy zakładu opuściło ponad 60 takich pojazdów. Zdaniem przedstawicieli koncernu, w najbliższej przyszłości zakład we Wrocławiu czeka realizacja zamówień na ponad 100 egzemplarzy tego typu.

Czwarte miejsce zajmuje Scania Production Słupsk. W 2010 r. szwedzka firma zmontowała 658 pojazdów - o 71 szt. mniej niż rok temu (-9,73 proc.). Słupska fabryka wykorzystwała zeszły rok na spore inwestycje w zakresie infrastruktury. We wrześniu uruchomiona została nowa linia produkcyjna, która całkowicie przeorganizowała pracę zakładu. Zdaniem przedstawicieli Scanii przy tym samym poziomie zatrudnienia (obecnie 700 osób) możliwy będzie dalszy wzrost produkcji i to nawet o kilkadziesiąt sztuk rocznie.

Szwedzka marka zamyka I ligę producentów w Polsce, którą od pozostałych graczy dzieli olbrzymia różnica. Na piątej pozycji znajduje się CMS z wynikiem 159 wyprodukowanych minibusów, a za nim jest Autosan (112 szt.), Kapena (83 szt.) i Solbus (12 szt.).

W 2010 r. wyprodukowano 3 172 autobusy miejskie, o 342 egzemplarze mniej niż przed rokiem (-9,73 proc.). Ten spadek - mimo zwiększonych zamówień polskich przewoźników - wynika z mniejszego popytu na europejskim rynku i tym samym ograniczonego eksportu.

Jeszcze większy spadek dotknął produkcję pojazdów międzymiastowych. Łącznie w naszym kraju powstało 8543 tego typu konstrukcji - o 136 szt. mniej niż przed rokiem (-13,89 proc.).

W 2010 r. „pod kreską” znalazł się także segment autobusów turystycznych. Tego

typu luksusowych pojazdów wyprodukowano w Polsce łącznie 153 szt., czyli o 10 egz. mniej niż przed rokiem (-6,13 proc.).

Eksport

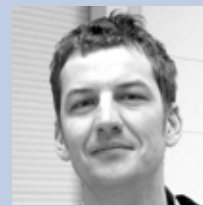
W 2010 r. wyeksportowano 3 385 autobusów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 5 ton. To aż o 592 pojazdy mniej niż w 2009 r. (-14,88 proc.).

To pierwszy tak wyraźny spadek eksportu autobusów odnotowany na przestrzeni ostatnich sześciu lat. Ten trend jest bezpośrednio związany ze spadkiem popytu na nowe pojazdy użytkowe na prawie wszystkich europejskich rynkach.

Tradycyjnie głównymi odbiorcami autobusów z Polski są Niemcy i Szwecja. Trzecim najpopularniejszym kierunkiem była w 2010 r. Norwegia, a czwartym - Francja. Zdecydowana większość autobusów została wyeksportowana do „starych” państw Unii Europejskiej.

O ile w pierwszej połowie roku w rankingu na pierwsze miejsce przesunęli się obaj szwedzcy producenci - Volvo i Scania, tak na koniec roku sytuacja powróciła tutaj do normy. Pierwsze miejsce zajął już tradycyjnie MAN, na drugiej pozycji jest Volvo, na trzeciej - Scania, a czwarte miejsce - ostatnie z „wielkiej eksportowej czwórki” - zajmuje Solaris. Z tej grupy tylko Volvo odnotowało w 2010 r. wzrost eksportu - o 106 szt. (+4 proc.) w porównaniu z 2009 r. Reszta firm natomiast zmniejszyła swoją zagraniczną sprzedaż: MAN zmniejszył swój eksport o 335 szt. (-22,27 proc.), Scania o 86 szt. (-11,91 proc.) a Solaris o 206 szt.

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny
TransInfo.pl

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

(- 24,64 proc.) w stosunku do 2009 r.

Liderem eksportu w 2010 r. został MAN z wynikiem 1 169 wyeksportowanych autobusów miejskich. Główne kierunki eksportu nie-

niskopodłogowe autobusy miejskie, które seriami zamawiają angielscy przewoźnicy. Drugi ważny produkt w ofercie produkcyjnej to pojazdy niskowejściowe (w zdecydowanej mie-

i norweski. To pierwszy rok, kiedy producent z Bolechowa jest tak mocno ukierunkowany na sprzedaż autobusów do Skandynawii. Dodajmy, że w 2010 r. kolejnym, nowym rynkiem eksportowym Solarisa została Hiszpania.

Eksport autobusów w 2010 r.

Export of busses in 2010

Producent / Manufacturer	2010	%	2009	%
MAN Bus Sp. z o. o.	1 169	34,53 %	1 504	37,82 %
Volvo Polska	845	24,96 %	739	18,58 %
Scania Production Słupsk	636	18,79 %	722	18,15 %
Solaris Bus & Coach	630	18,61 %	836	21,02 %
Inni / others	105	3,1 %	176	4,43 %
Razem / Total	3 385	100,0 %	3 977	100,0 %

źródło: JMK analizy rynku transportowego

mieckiego producenta to Niemcy, a następnie Szwecja i Francja. Najczęściej zagraniczni klienci wybierali modele Lion's City (A21) i Lion's City G (A23). Dodatkowo niemiecki producent wyeksportował ponad 600 podwozi autobusowych, które trafiły głównie do Hiszpanii, Izraela i Niemiec. Kilka egzemplarzy dotarło do tak dalekich krajów jak Malezja, Chiny czy Australia.

Drugie miejsce w rankingu zajmuje Volvo z rezultatem 845 wysłanych za granicę autobusów. Podstawowym kierunkiem eksportu firmy w 2010 r. była Norwegia (duży kontrakt na dostawę autobusów międzymiastowych V8700) oraz Szwecja i Niemcy. Warto odnotować, że bramy wrocławskiej fabryki opuściło już ponad 60. seryjnie produkowanych pojazdów hybrydowych V7705, które zakupili przewoźnicy m.in. z Norwegii, Niemiec, Luksemburga, Belgii i Szwajcarii.

Trzecie miejsce to Scania Bus Production Słupsk, która wysłała do swoich zagranicznych klientów 636 autobusów oraz ponad 300 podwozi do montażu przemysłowego. Kompletnie pojazdy trafiły w zdecydowanej większości do odbiorców z Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz Niemiec. Tak wysoka pozycja naszych zachodnich sąsiadów to nowość w statystykach producenta. Cały czas podstawą eksportu szwedzkiej firmy są piętrowe,

rze zasilane etanolem), które zdecydowanie najczęściej kupują klienci ze Skandynawii.

I czwarte miejsce w rankingu zajmuje Solaris Bus & Coach, który w 2010 r. sprzedał poza granicami naszego kraju 630 autobusów. W zeszłym roku szczególnie dobrze wyglądał kierunek szwedzki, a następnie niemiecki

Warto również wspomnieć o rosnącej sprzedaży trolejbusów - w 2010 r. firma wyeksportowała 83 „autobusy na szelkach”, w tym najwięcej (52 szt.) modelu Trollino 12, który trafił do Bułgarii, Czech, Estonii, Niemiec i Szwecji. Przypomnijmy, że w całym 2009 r. Solaris wyeksportował łącznie 32 trolejbusy.

Listę polskich eksporterów autobusów w 2010 r. zamykają firmy:

- Kapena (60 szt.)
- CMS Auto (28 szt.)
- Autosan (17 szt.)

Więcej o rynku autobusów na stronie www.infobus.pl



ENGLISH SUMMARY

In last year, 4 168 buses were made in Poland, down by 488 vehicles (-10.48%) compared to 2009 year. This drop in production was the result of lower foreign sales. Exports in 2010 year totalled 3 385 buses, down by as many as 592 vehicles (-14.88%) compared to previous year.

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



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

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




TOP EUROPEAN PARTNER SIEMENS PLM SOFTWARE 2010 IN DIGITAL MANUFACTURING



CAMdivision

ul. Stargardzka 7-9, 54-156 Wrocław
tel.: (71) 796 32 50, info@camdivision.pl

www.camdivision.pl

Znajdziesz nas także na:   



Nexeteer Automotive

Eksport branży motoryzacyjnej dalej na plusie

Przemysł motoryzacyjny w Polsce w okresie trzech kwartałów 2010 r. miał się całkiem dobrze. Pomimo zakończenia programów dopłat do nowych aut w krajach UE, ciężar wzrostowej dynamiki wzięli na siebie producenci części i akcesoriów.

III kwartały 2010 r.

W okresie styczeń-wrzesień zeszłego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski osiągnął wartość 12,80 mld euro. To o 10,17 proc. więcej niż rok wcześniej. Eksport w okresie III kwartałów był wyższy o 1,18 mld euro niż w analogicznym okresie 2009 r.

Do krajów należących do Unii Europejskiej trafiło niespełna 87,85 proc. całości. To o 2,59 proc. mniej niż rok wcześniej. Dynamika, zarówno w eksporcie na ryn-

no na kolejnych rynkach: we Francji (7,81 proc., dynamika 120,26 proc.), Wlk. Brytanii (7,81 proc. całości, dynamika 122,80 proc.) i Hiszpanii (6,14 proc., dynamika 139,30 proc.).

Na trzy główne produkty eksportowe: samochody osobowe i towarowo-osobowe, części i akcesoria oraz silniki wysokoprężne, w okresie III kwartałów br. przypadało 84,63 proc. całości eksportu branży.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł ponad 5,12

Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-wrzesień 2010 r.)

Automotive Industry exports (January-September 2010)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	11 248,85	107,02%	87,85%
Eksport poza UE	1 555,31	140,01%	12,15%
Razem	12 804,16	110,17%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

ki unijne jak i poza UE, pozostała rosnąca i wyniosła odpowiednio: 107,02 proc. i 140,38 proc.

Spośród 10. najważniejszych rynków zbytu, tylko w jednym przypadku uzyskano wartość eksportu niższą niż rok wcześniej. Eksport do Włoch (2. pozycja) zmalał w ciągu 12 miesięcy o 10,8 proc. W przy-

mld euro, o 0,90 proc. więcej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 39,99 proc. i był o 3,68 proc. niższy niż w tym samym okresie 2009 r.

Po dziewięciu miesiącach 2010 r. dynamika eksportu na rynki unijne spadła do 96,02 proc. Do krajów UE trafiło niemal 89,8 proc. eksportowanych aut pod wzglę-

Największe rynki zbytu przemysłu motoryzacyjnego

The most important markets

kraj	w mln euro	udział
Niemcy	3 695,94	28,87%
Włochy	1 955,39	15,27%
Francja	999,41	7,81%
Wlk. Brytania	975,11	7,62%
Hiszpania	785,61	6,14%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

padku największego odbiorcy jakim są Niemcy (28,87 proc. całości) uzyskano niewiele lepszy wynik niż rok wcześniej (dynamika 100,90 proc.). Wzrosty zachowa-

dem ich wartości. Jednocześnie zwiększyła się do ponad 182 proc. dynamika eksportu na rynki pozaunijne.

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

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

	w mln euro	dynamika	Udział
Unia Europejska	4 597,22	96,02%	89,79%
Eksport poza UE	522,96	182,04%	10,21%
Razem	5 120,18	100,90%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Na dwóch głównych rynkach sprzedaży utrzymane zostały spadki. Eksport do Włoch, na które przypada 27,84 proc. eksportu wszystkich pojazdów charakteryzował się dynamiką na poziomie 84,52 proc. Większy spadek natomiast nastąpił w eksporcie do Niemiec (20,96 proc. całości, dynamika 73,89 proc.). W pozostałych krajach pierwszej „dziesiątki” odnotowano wzrost eksportu.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła ponad 4,28 mld euro, o 22,70 proc. więcej niż rok wcześniej. Na tę grupę przypało 33,47 proc. eksportu sektora

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

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

Export parts and accessories (January-September 2010)

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

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

motoryzacyjnego. W porównaniu do analogicznego okresu 2009 r. udział części wzrósł o 3,42 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło niepełna 90 proc. eksportowanych części i komponentów. We wszystkich 10. największych rynkach zbytu utrzymano ten-

w przypadku eksportu pojazdów specjalnych (dynamika 88,26 proc.) i autobusów (dynamika 77,12 proc.).

Październik 2010

W październiku zeszłego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł ponad 1,49 mld euro i był nieznacz-

Eksport silników wysokoprężnych (styczeń- wrzesień 2010 r.)

Export of diesel engines (January-September 2010)

	w mln euro	dynamika	Udział
Unia Europejska	1 262,01	110,62%	88,24%
Eksport poza UE	168,21	102,85%	11,76%
Razem	1 224,89	108,20%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

dencje wzrostowe. Największym rynkiem pozostały Niemcy (38,55 proc., dynamika 120,38 proc.). Kolejni odbiorcy to: Francja (9,90 proc. i dynamika 139,18 proc.) oraz Czechy (7,46 proc. i dynamika 104,46 proc.).

Eksport trzeciej grupy produktowej, silników wysokoprężnych odnotował w okresie styczeń-wrzesień br. wzrost o 9,64 proc. i osiągnął wartość 1,43 mld euro.

nie wyższy (+0,83 proc.) od uzyskanego rok wcześniej.

Eksport na rynki pozaunijne charakteryzował się dynamiką na poziomie 181,85 proc., natomiast dostawy do krajów UE były niższe o 7,86 proc. niż 12 miesięcy wcześniej.

Eksport do Niemiec, największego odbiorcy (28,90 proc. całości) utracił trend

Eksport przemysłu motoryzacyjnego w październiku 2010 r.

Automotive Industry exports in October 2010

	w mln euro	dynamika	Udział
Unia Europejska	1 245,42	92,14%	83,44%
Eksport poza UE	247,22	181,85%	16,56%
Razem	1 492,64	100,83%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Udział tego typu jednostek w całości eksportu branży wyniósł do 11,17 proc.

Ponad 88 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców na terenie Unii Europejskiej.

W pozostałych grupach produktów motoryzacyjnych zanotowano spadki tylko

wzrostowy (dynamika 94,19 proc.). Wpłynęła na to przede wszystkim znaczący spadek eksportu pojazdów. Eksport do Włoch (12,91 proc. całości) w ciągu roku zmalał o ¼ (dynamika 75,24 proc.). Natomiast w przypadku Francji (3. pozycja, 7,81 proc.) i Wlk. Brytanii (5. pozycja, 5,70 proc.) malejąca dynamika wyniosła odpowiednio: 95,51 proc. i 73,34 proc. Jedyny wzrost

w pierwszej „piątce” dotyczy eksportu do Hiszpanii (5,87 proc. całości, dynamika 112,01 proc.).

W październiku na trzy najważniejsze grupy: samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz części i akcesoria a także silniki wysokoprężne, przypadło 83,77 proc. całego eksportu branży.

W tym miesiącu najwięcej wyeksportowano samochodów osobowych i towarowo-osobowych. Zagranicę trafiły pojazdy o wartości 524,83 mln euro, aż o 18,95 proc. mniej niż rok wcześniej. Na tę grupę przypadło 35,16 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. Do krajów UE trafiło 83,49 proc. wartości samochodów osobowych i towarowo-osobowych ale dynamika była malejąca (73,23 proc.). Natomiast eksport na rynki pozaunijne wzrósł o ponad 76 proc. (dynamika 176,19 proc.).

Dynamika eksportu na najważniejszych rynkach zbytu odzwierciedla trendy sprzedażowe w poszczególnych krajach. Do Włoch (22,65 proc. całości) i do Niemiec (19,73 proc. całości) trafiło o niemal 40 proc. mniej pojazdów niż 12 miesięcy wcześniej (odpowiednio: dynamika 60,76 proc. i 61,42 proc.). Spadek eksportu do Francji (3. pozycja, 9,33 proc. całości) był mniejszy (dynamika 80,88 proc.).

Eksport części i akcesoriów ustąpił 1. miejsca pojazdom tylko o 1,3 mln euro. Zagranicę w tym miesiącu wysłano tego typu komponenty o wartości 523,51 mln euro. To o 9,58 proc. więcej niż rok wcześniej. W październiku części i akcesoria stanowiły 35,07 proc. całości sektora.

Zarówno w przypadku krajów UE (88,18 proc. całości) jak i rynków poza unijnych (11,82 proc.) miały miejsce wzrosty - dynamika wyniosła odpowiednio: 104,74 proc. i 167,19 proc.

W sektorze części dominującym odbiorcą pozostają Niemcy, na które przypadło 36,78 proc. eksportu tych komponentów (dynamika 103,78 proc.). Relatywnie wy-

soką dynamiką wśród krajów UE charakteryzował się eksport do Francji (2. miejsce, 10,98 proc. całości), który wyniósł 116,48 proc. Kilkuprocentowe spadki miały miejsce w eksporcie do Czech (3. miejsce, 6,90 proc. całości) i Wlk. Brytanii (5. miejsce, 5,42 proc. całości) – dynamika wyniosła odpowiednio: 93,01 proc. i 98,14 proc.

Eksport silników wysokoprężnych wzrósł o 26,8 proc. do 202,05 mln euro. W październiku 2010 r. jednostki napędowe tego typu stanowiły 13,54 proc. całości sektora,

o 3,88 proc. więcej niż rok wcześniej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, spadek dotknął dwie grupy: silniki spalinowe (dynamika 78,17 proc.) oraz podwozia z silnikami (dynamika 31,54 proc.).

Podsumowanie

Dodatni wynik eksportu branży motoryzacyjnej pod koniec 2010 r., to w dużej mierze efekt silnego wzrostu produkcji aut w Niemczech i stosunkowo wysokiego popytu na części i komponenty produkowane

w Polsce. Niemiecki przemysł motoryzacyjny, pomimo spadków sprzedaży nowych aut na rynku lokalnym, zwiększał produkcję dzięki eksportowi do takich krajów jak Chiny i Stany Zjednoczone.

Utrzymujący się kilkuprocentowy wzrost, pozwala podtrzymać naszą wcześniejszą prognozę, że w całym 2010 roku, eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski przekroczył poziom 17 mld euro.

Materiał przygotowany na podstawie danych Eurostat. więcej na www.automotivesuppliers.pl

ENGLISH SUMMARY

Exports to Poland's three key markets were as follows: Germany (EUR 3.70 billion, +0.9 percent), Italy (EUR 1.96 billion, -10.8 percent) and France (EUR 999 million, +20,26 percent). Exports of cars and delivery vehicles were up by 0.9 percent (EUR 5.12 billion) and exports of parts and accessories by 22.7 percent (EUR 4.28 billion).

In October 2010, automotive industry exports from Poland amounted to EUR 1.49 billion, slightly higher (+0.83 percent) than in the same period of the previous year.

Exports to Poland's three key markets were lower: Germany (EUR 432.32 million, -5.81 percent), Italy (EUR 192.70 million, -24.76 percent) and France (EUR 116,55 million, -4.49 percent).

Exports of cars and delivery vehicles were down to 524.83 million (-19.95 percent), whereas exports of parts and accessories were up to EUR 523.51 million (+9.58 percent).



zaprasza w roku 2011 do współpracy w ramach nowych przedsięwzięć motoryzacyjnych

- Już 12 kwietnia 2011 zapraszamy do Promnic na inaugurację Klubu Pełnomocnika AutomoTÜV w ramach którego w cyklicznych spotkaniach będziemy omawiać nurtujące wszystkie tematy.
- W październiku (6-7.10.2011) tradycyjnie zapraszamy na Forum Wymiany Doświadczeń Branży Motoryzacyjnej.
- Nasze VII spotkanie poświęcimy powrotowi do podstaw systemowych opartych na wymaganiach ISO TS 16949.
- A w międzyczasie w ramach Formuły AutomoTÜV zapraszamy na liczne szkolenia odnoszące kompetencje w branży.

więcej na www.tuv-nord.pl



Keiper

Przejęcia w branży motoryzacyjnej nie omijają Polski **Część 2**

W poprzednim wydaniu kwartalnika opisaliśmy przejęcia takich dostawców motoryzacyjnych jak Nexteer Automotive, Trelleborg oraz tedrive. Obecnie przedstawimy okoliczności zmiany właścicielskiej w przypadku zakładów należących do Wilhelm Karmann oraz Keiper/Recaro.

Karmann

W kwietniu 2009 r. kolejną ofiarą kryzysu w przemyśle motoryzacyjnym stał się Wilhelm Karmann, niemiecki producent m.in. kabrioletów oraz systemów dachowych do tego typu pojazdów. Spółkę do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości zmusił spa-

Następnie do nowych właścicieli trafił dział usług inżynierskich Karmann Engineering Services (KES). Jego nabywcą została niemiecka Ferchau Group. Ostatnio Volkswagen przejął także dział techniczny, związany m.in. z budową systemów produkcyjnych.



Valmet Automotive

dek dochodów uniemożliwiający pokrywanie bieżących kosztów działalności.

Ogłoszona przez sąd upadłość dotknęła blisko 3,5 tys. pracowników na terenie Niemiec, ale nie spółkę w Żarach – Karmann-Ghia Żary Sp. z o.o. Zakład na terenie województwa lubuskiego został uruchomiony w 2006 r.

Syndyk masy upadłościowej utrzymał działalność produkcyjną, podejmując jednocześnie czynności związane z poszukiwaniem potencjalnych kupców zainteresowanych majątkiem bankruta. W ramach restrukturyzacji zamknięto np. zakład w Rheine.

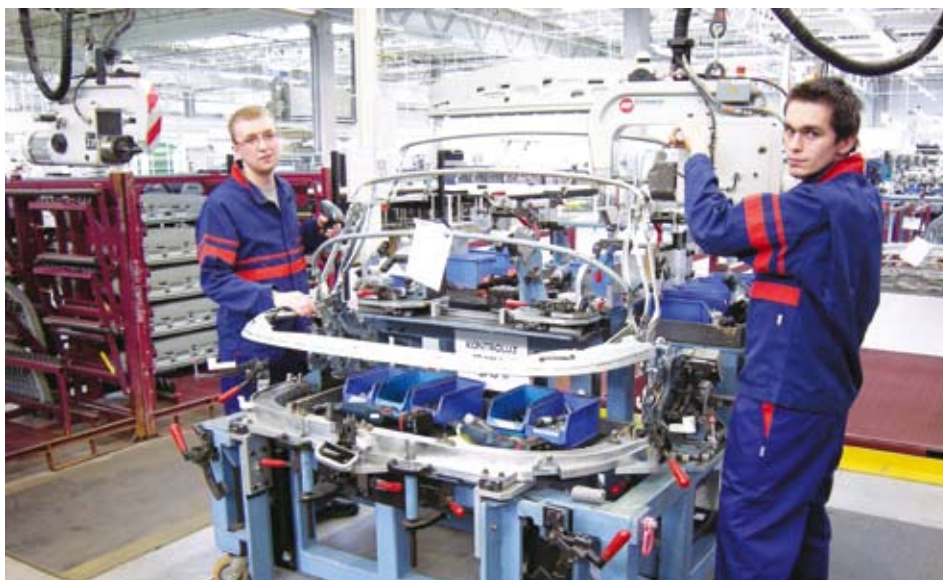
Jako pierwszy została sprzedana w listopadzie 2009 r. część majątku zakładu w Osnabrück, związana z produkcją kabrioletów. Jej nabywcą został koncern Volkswagena, który od I kwartału 2011 r. uruchomi w nowej spółce Volkswagen Osnabrück GmbH seryjną produkcję Golfa w wersji cabrio.

Najbardziej złożonym procesem stała się jednak sprzedaż działu produkcji systemów dachowych, obejmująca aktywa dwóch zakładów w Osnabrück i w Żarach, w których zatrudnionych w tym czasie było ponad 720 osób.

W marcu 2010 r. syndyk zawarł umowę sprzedaży z kanadyjsko-austriackim konsorcjum Magna International. Magna pokonała hiszpańskiego dostawcę CIE

Automotive, który również był zainteresowany tą częścią Karmanna. Wcześniej, pod koniec lutego Magna Steyr przejęła aktywa firmy Karmann Japan Co. Ltd., zajmującą się również produkcją systemów dachowych.

Wszystko potoczyłoby się po myśli Magny, gdyby nie wymóg uzyskania zgody niemieckiego urzędu ds. konkurencji. Bundeskartellamt, Federalny Urząd An-



Valmet Automotive

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl



tymonopolowy w Bonn pod koniec maja zeszłego roku sprzeciwił się przejęciu przez kanadyjsko-austriackie konsorcjum majątku Karmanna. W jego opinii dalsza koncentracja rynku w segmencie produkcji systemów dachowych zagrażałaby konkurencji. Fuzja Magny i Karmanna spowodowałaby bowiem, że na europejskim rynku zostałyby tylko dwa podmioty Magna i Webasto, które w I połowie 2010 r. przejęły tego typu systemy od Edschy. Tak więc proces sprzedaży zakładów w Osnabrück i w Żarach musiał zacząć się od nowa.

Ostatecznie oba zakłady trafiły do Valmet Automotive, fińskiej firmy znanej m.in. z produkcji modelu Porsche Boxter czy Cayman. Na początku listopada zeszłego roku spółka poinformowała o podpisaniu umowy z syndykiem masy upadłościowej. Podobnie jak w przypadku umowy z Magną i tym razem wartość przejęcia majątku Karmanna nie została ujawniona.

Valmet Automotive z siedzibą w Uusikaupunki w Finlandii ma zakłady w Niemczech (Frankfurt) i Szwecji (Goeteborg) i zatrudnia około 800 osób. W 2009 r. wysokość sprzedaży wyniosła 56 mln euro netto. Co ciekawe, zgodnie z informacjami prasowymi przejmowane zakłady w Niemczech w Polsce mają w 2010 r. osiągnąć sprzedaż netto na poziomie 180 mln euro.

Jeszcze w tym samym miesiącu Valmet uzyskał zgodę od Bundeskartellamt i 21 li-

stopada 2010 r. zakończył przejęcie produkcji systemów dachowych od syndyka Karmanna. Zakłady w Żarach i Osnabrück należą obecnie do nowej linii biznesowej „Roof Systems” Valmet Automotive.

Fiński właściciel nie ujawnia planów wobec przejętych zakładów w Polsce i Niemczech. Poinformował nas, że „jak na razie personel systemów dachowych zajęty jest bieżącymi projektami. Celem Valmet Automotive jest dalszy rozwój, po to aby w przyszłości móc zabezpieczyć aktualne oraz stworzyć nowe miejsca pracy”.

Spółka w Żarach jest dobrym kapitałem dla nowego właściciela. Obecnie w Żarach produkowane są systemy dachowe do takich pojazdów jak BMW 1, Mini, BMW6 i podzespoły dla Mercedesa oraz Renault. Zakład zatrudnia 400 osób oraz 80 pracowników tymczasowych. Polska spółka posiada także systemy zarządzania jakością ISO/TS 16949. Zakład w ostatnich kilkunastu miesiącach zwiększał swoje możliwości, co związane jest m.in. z transferem produkcji z Niemiec.

Jeszcze w grudniu zeszłego roku sąd w Zielonej Górze zatwierdził zmianę nazwy żarskiego dostawcy, która obecnie brzmi Valmet Automotive Sp. z o.o.

Keiper/Recaro

W ostatnich dniach 2010 r. amerykański koncern Johnson Controls poinformo-

wał, że podpisał umowę, na mocy której ma przejąć większość aktywów powiązanych ze sobą firm Keiper i Recaro.

Keiper/Recaro specjalizuje się w produkcji siedzeń samochodowych. Cała transakcja dotyczy około 4 750 osób, zatrudnionych w siedmiu krajach (13 lokalizacji w Europie, Ameryce Północnej i Azji).

Do nowego właściciela trafią również dwa zakłady zlokalizowane w Polsce. Pierwszy z nich został utworzony pod koniec 2000 roku w Świebodzinie w województwie lubuskim. Działalność produkcyjna w postaci montażu elementów do siedzeń samochodowych do takich marek jak Audi, Skoda, VW została uruchomiona już w styczniu następnego roku. W kwietniu 2002 r. rozpoczęto budowę nowej hali w Świebodzinie. W sumie do końca 2007 r. wybudowano 4 hale, a powierzchnia pod dachem wzrosła z pierwotnych 3,2 tys. do 19 tys. metrów kwadratowych.

Na początku 2011 r. w zakładzie w Świebodzinie zatrudnionych było ponad 1000 pracowników. Obecnie KEIPER Polska specjalizuje się w produkcji i montażu komponentów i całych struktur siedzeń m.in. dla takich firm jak Grupa Volkswagen, Sitech, Magna, Faurecia i Grammer, jak również na potrzeby innych zakładów niemieckiego dostawcy w Europie.

Niemiecki dostawca przemysłu motoryzacyjnego KEIPER rozrósł się na cały świat w ciągu 90-letniej historii. W trakcie swej działalności KEIPER stanowił dostawcą wszystkich największych producentów samochodów na całym świecie. Natomiast marka RECARO zalicza się do najbardziej rozpoznawanych marek w przemyśle samochodowym.

W maju 2008 r. ruszyła budowa drugiego zakładu Keipera w Skarbimierzu koło Brzegu, na terenie podstrefy Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Invest-Park”. Decyzja wybudowania nowego zakładu była ściśle związana z uzyskaniem kontraktu od General Motors na produkcję

“JAK SKUTECZNIE OBNIŻYĆ KOSZTY ZAKUPÓW W FIRMIE?”

Kerkhoff Consulting i AutomotiveSuppliers.pl zapraszają na warsztaty:

OPTYMALIZACJA ZAKUPÓW W FIRMACH PRODUKCYJNYCH

26 maja 2011 r.,

SPA HOTEL JAWOR ****, Jaworze k. Bielska-Białej

Warsztaty obejmują:

- dziewięć faz strategicznego zarządzania zakupami,
- diagnozę błędów popełnianych przez działy zakupów,
- analizę metod redukcji kosztów zakupów (m.in. techniki oceny i kwalifikacji dostawców; metody kalkulacji cen, ewaluacja dostawców, standaryzacja specyfikacji, kategoryzacja grup),
- przedstawienie metod konstrukcji i lokalizacji działu zaopatrzenia w strukturze organizacyjnej firmy (jak podkreślić znaczenie zakupów, jak skoordynować funkcje zakupowe między działami),
- analizę przykładów optymalizacji zakupów w branży motoryzacyjnej - doświadczenie Kerkhoff Consulting

Warsztaty skierowane są do:

- Osoby odpowiedzialne za zakupy w zakładach produkcyjnych (Dyrektorzy i Kierownicy Zakupów, Zaopatrzenia i Logistyki)

Warsztaty prowadzą menadżerowie z wieloletnim doświadczeniem w optymalizacji zakupów



Niklas Panchyrz
Partner



Dariusz Czupryński
Starszy Konsultant



Tomasz Krupa
Starszy Konsultant

Kerkhoff Consulting jest firmą ściśle wyspecjalizowaną w zakresie operacyjnej i strategicznej optymalizacji zakupów i zaopatrzenia w różnych branżach. Dzięki zaangażowaniu doświadczonych doradców – praktyków zakupów, Kerkhoff Consulting skutecznie wspiera klientów w uzyskaniu ilościowych oszczędności oraz jakościowych optymalizacji procesów i organizacji.

Z M N I E J S Z K O S Z T Y , Z W I Ę K S Z Z Y S K

Termin zgłaszania uczestnictwa upływa 29 kwietnia 2011 roku.

Więcej informacji o warsztatach na www.kerkhoff-consulting.pl i www.automotivesuppliers.pl.

AutomotiveSuppliers.pl

kerkhoff
CONSULTING



Valmet Automotive

struktur i komponentów do platformy „Delta”. Ponadto od 2011 produkowane w zakładzie tym produkowane będą siedzenia do pojazdów użytkowych firmy KEIPER.

Zakład w Skarbimierzu o pow. 19 tys. metrów kwadratowych został oficjalnie otwarty na początku września 2009 r. Wyprodukowane struktury foteli trafiają do zakładów Johnson Controls w Bieruniu i w Ellesmere Port, skąd gotowe fotele są dostarczane do fabryk GMMP w Gliwicach i Vauxhall w Ellesmere Port.

W sumie obu zakładach KEIPER Polska w styczniu 2011 r. zatrudnionych było ok. 1400 pracowników. Każdy z zakładów posiada certyfikat zarządzania jakością ISO/TS 16949.

Z przejęcia zakładów Keiper/Recaro przez Johnson Controls wyłączona jest działalność w Brazylii. Transakcja, której wartości nie ujawniono, musi uzyskać zgo-

dę urzędów antymonopolowych. Jej zamknięcie ma nastąpić w I połowie 2011 r.

Zakup Keiper/Recaro to kolejna akwizycja amerykańskiego koncernu. W 2010 r. Johnson Controls przejął w Europie takich dostawców motoryzacyjnych jak: Michel Thierry SA, Benoac Fertigteile GmbH i C. Rob. Hammerstein Group.

Nowe przejęcia Boryszewa?

W poprzednim wydaniu kwartalnika opisaliśmy przejęcie przez polską spółkę giełdową Boryszew S.A. Zamieściliśmy również wywiad z panią prezes Małgorzatą Iwanek, która sceptycznie odniosła się do kolejnego przejęcia, a dotyczącego zakładów należących do włoskiej Cablelettra. Podstawowym utrudnieniem w tym przypadku był jak na razie brak rozpoczęcia procedury przetargowej przez zarządcę komisyjnego.

Włoska grupa produkuje wiązki elek-

tryczne m.in. do sterowania silnikiem, układu hamulcowego, kierowniczego czy systemów kontroli trakcji. Wytwarzane komponenty trafiają zarówno do samochodów osobowych jak również do pojazdów ciężarowych, autobusów, traktorów, motocykli i maszyn przemysłowych.

W skład grupy Cablelettra wchodzi zakłady zlokalizowane we Włoszech, Polsce, Chinach, Brazylii oraz Tunezji. W Polsce dostawca działa od 2002 r. posiadają fabrykę w Mikołowie. Główny klient zakładu w Mikołowie jest tyska fabryka Fiat Auto Poland. Ważnym klientem są także zakłady należące do Volkswagen Pojazdy Użytkowe (Poznań i Hanower). Spółka zatrudnia obecnie 1 350 pracowników.

Pod koniec grudnia 2010 r. Boryszew poinformował, że przystąpił do due diligence dotyczącego spółek należących do Cablelettra. Zarządca wycenił zakłady zlokalizowane w Europie (w tym w Polsce) na 30 mln euro.

Na początku lutego tego roku Boryszew S.A. odstąpił jednak od złożenia oferty wiążącej na zakup aktywów grupy Cablelettra. Jednocześnie w wystosowanym piśmie do komisarza majątku zadeklarował chęć prowadzenia negocjacji w celu nabycie aktywów bankruta „w przypadku niepowodzenia sprzedaży przedmiotowych aktywów w ramach obecnie prowadzonych procedur”. Najbliższe tygodnie pokażą czy spółka Romana Karkosika nie będzie miała konkurentów i stanie się nabywcą zakładów tego włoskiego dostawcy.

ENGLISH SUMMARY

At the end of 2010, Finnish-based Valmet Automotive acquired the last part of the assets of Wilhelm Karmann, which announced its insolvency in April 2009. The manufacturing facilities in Osnabrück and Żary acquired by Valmet Automotive produce roof systems for convertibles. The Żary factory supplies roof systems for cars such as BMW 1, Mini, BMW6, as well as components for Mercedes and Renault

During the last days of 2010, the US-based Johnson Controls Group signed an agreement under which it will acquire the majority of the assets of its affiliates: Keiper and Recaro. Keiper/Recaro specialises in the manufacture of car seats. The new owner will also take over two manufacturing facilities in Poland. The first one was set up in the town of Świebodzin in late 2000. KEIPER Polska specialises in producing and assembling seat components and whole seat structures for, among others, the Volkswagen Group, Sitech, Magna, Faurecia and Grammer, and for KEIPER plants in Europe.

Since 2009, another KEIPER manufacturing facility has been in operation, in the village of Skarbimierz, where seat structures for Opel Astra IV are made.

AutomotiveSuppliers.pl

- ✓ Informacje o rynku motoryzacyjnym
- ✓ Analizy i raporty
- ✓ Specjalistyczne dane o dostawcach
- ✓ Skuteczne pozyskiwanie funduszy unijnych
- ✓ Projekty szkoleniowe
- ✓ Kojarzenie partnerów biznesowych

Eksperci z wieloletnim doświadczeniem



- Branżowy serwis www.automotivesuppliers.pl
- Kwartalnik **AutomotiveSuppliers.pl review**
- Internetowa baza dostawców motoryzacyjnych
- Codzienny newsletter

AutomotiveSuppliers.pl

prezentuje

BAZA

Dostawcy motoryzacyjni w Polsce
posiadający certyfikat systemu ISO/TS 16949

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



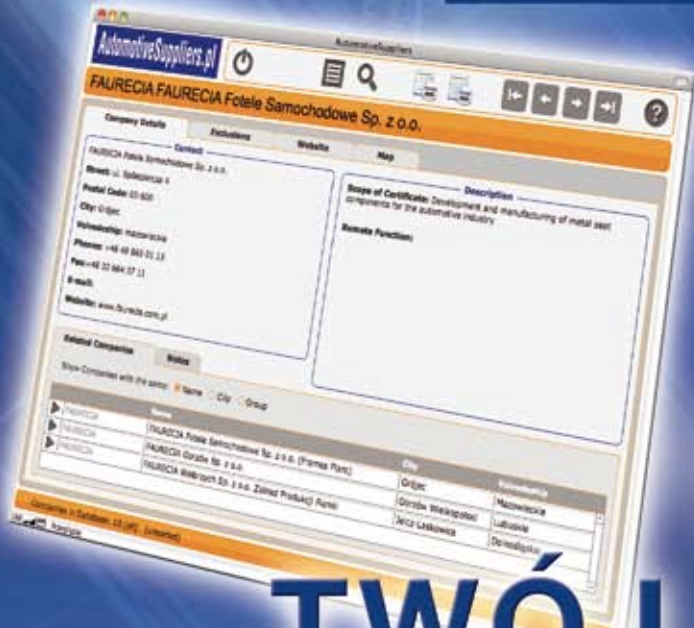
INFORMACJE O 450 ZAKŁADACH



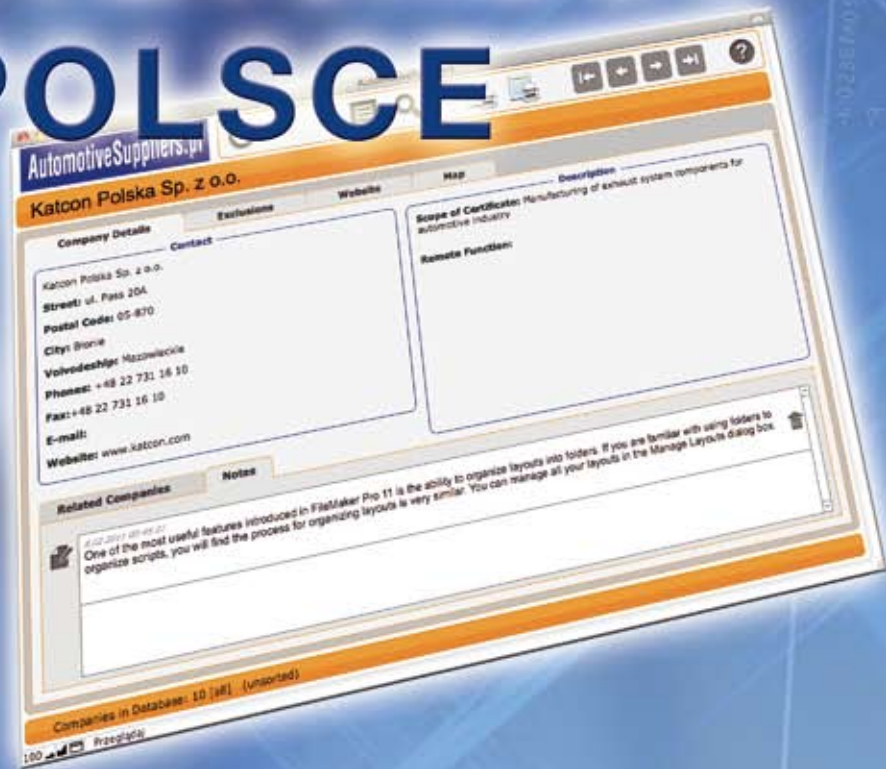
BAZA ZAWIERA:

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

AutomotiveSuppliers.pl



TWÓJ KLUCZ DO PRZEMYSŁU MOTORYZyjNEGO W POLSCE

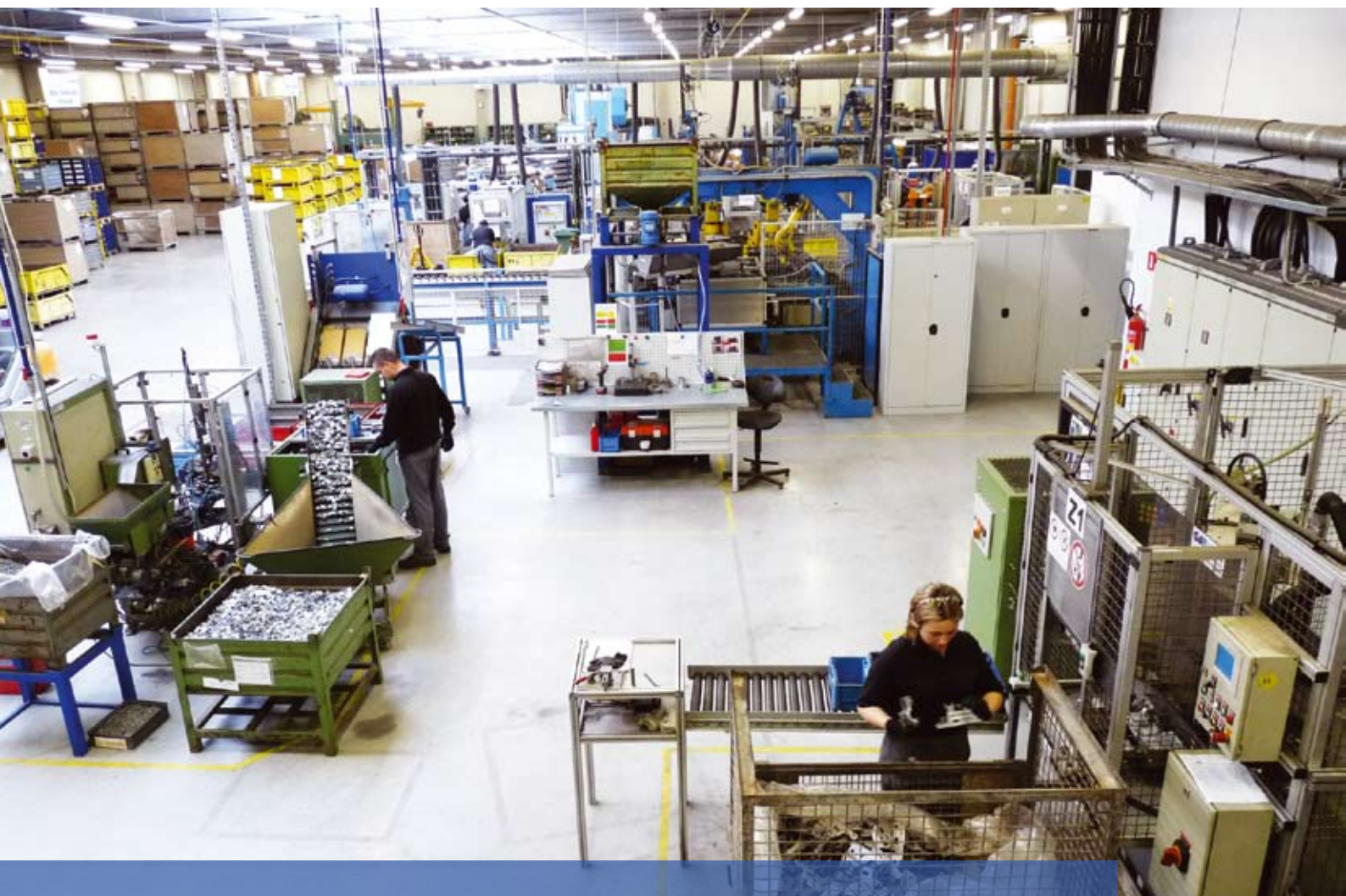


Baza dostępna wyłącznie
w języku angielskim

W sprzedaży od
marca 2011 r.

Dodatkowe informacje: tel. 22 215 05 05

review@automotivesuppliers.pl, www.automotivesuppliers.pl



Schürholz

Komorniki - polski przyczółek firmy Schürholz

W połowie pierwszego dziesięciolecia tego wieku do Polski napłynęło kilkadziesiąt nowych firm zagranicznych. W odróżnieniu od poprzedniej fali inwestycyjnej z końca XX wieku, znaczna część firm wybrała inne niż dotychczas lokalizacje. Dość często lokowano nowe zakłady na terenach specjalnych stref ekonomicznych m.in. na Dolnym Śląsku.

Jednym z takich dostawców motoryzacyjnych jest, obecna od ponad 3 lat, firma Schürholz Polska. Schürholz Stanztechnik, do której należy zakład w Komorniki,

Polski przyszłówek

W 2005 r. pojawiła się idea budowy pierwszego i jak na razie jedyne zakładu poza Niemcami. Ze względu na bliską od-



AutomotiveSuppliers.pl

kach koło Środy Śląskiej, to firma rodzinna, której historia ma już blisko 100 lat. W 1918 r. założyciel firmy Johannes Schürholz rozpoczął budowę pierwszego zakładu w Plettenbergu w Niemczech (Północna Nadrenia-Westfalia). Przez kolejnych kilkadziesiąt lat firma stopniowo się rozwijała, stając się uznanym producentem podkładek i elementów zabezpieczających m.in. dla sektora motoryzacyjnego.

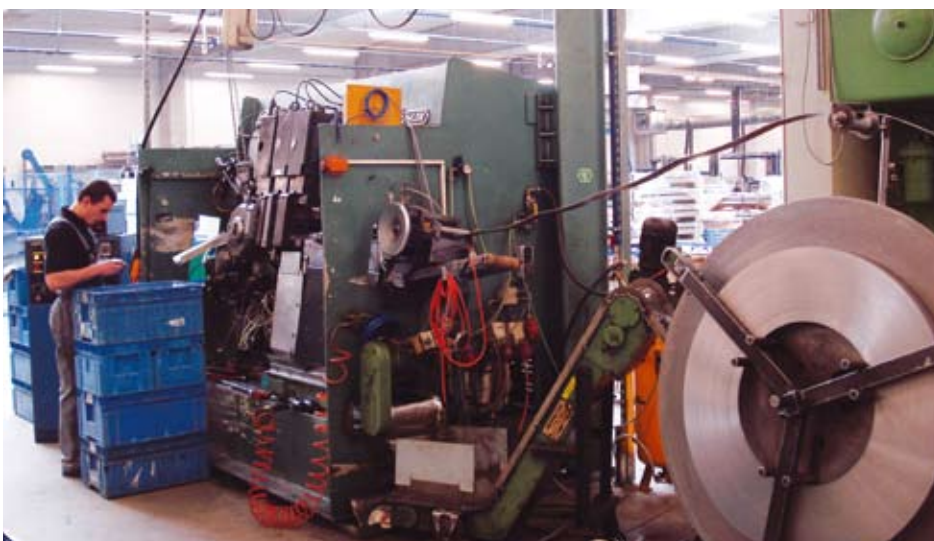
Ważny etap rozwoju firmy rozpoczął się w latach 80. XX wieku, kiedy to dzięki inwestycji w zakładzie w Plettenbergu w nowoczesne wyposażenie do tłoczenia, cięcia i gięcia metalu, uruchomiono produkcję kształtek, elementów tłoczonych i tulei oraz obróbkę plastyczną (1984 r.). Rok później wybudowany został zakład w Würdinghausen, również w Północnej Nadrenii-Westfalii, który wyposażono w linię produkcyjną do cięcia laserowego.

Zwiększenie mocy produkcyjnych oraz jakość dostarczanych komponentów i usług pozwoliły stać się firmie dostawcą do takich marek osobowych i użytkowych jak np. Volkswagen, Audi, Porsche, BMW, MAN oraz innych dostawców (m.in. Delphi, Visteon, Magna, Inergy i in.).

ległość do potencjalnych klientów, zapadła decyzja zainwestowania w naszym kraju. - *Wybór padł na Komorniki i tereny znajdujące się w obrębie podstrefy Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej* – mówi Grzegorz Pagórski, prokurent Schürholz Polska. - *Zakład na Dolnym Śląsku miał posłużyć do przeniesienia części produkcji z zakładu-matki w Plettenbergu i nawiązania współpracy z lokalnymi zakładami.*

Budowę zakładu o powierzchni 2,5 tys. m² rozpoczęto na początku 2007 roku aby już po kilku miesiącach, na przełomie listopada i grudnia tego samego roku uruchomić produkcję pierwszych kompo-

nentów, na potrzeby fabryki w Plettenbergu. Początkowo zatrudnionych było 8 pracowników.



AutomotiveSuppliers.pl

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl



AutomotiveSuppliers.pl

Na początku następnego roku w Komornikach miał miejsce kolejny transfer, który dotyczył prasy o nacisku 400 ton. Służy ona głównie do produkcji podkładek i części składowych do karoserii samochodów. Dokonana rozbudowa możliwości produkcyjnych spowodowała, że ostatni 2010 rok wiązał się ze znaczącym rozwojem Schürholz Polska. - *Podwoiliśmy produkcję a zatrudnienie wzrosło do 40 osób* - mówi Grzegorz Pagórski.

Możliwości produkcyjne

Działalność Schürholz Polska obejmuje produkcję elementów tłoczonych i giętych oraz budowę zespołów i montaż podzespołów. Posiadane prasy postępowe (najdłuższe narzędzie ma ponad 1,1 m) pozwalają wyprodukować elementy zarówno ze stali jak i aluminium o grubości 0,9-6 mm.

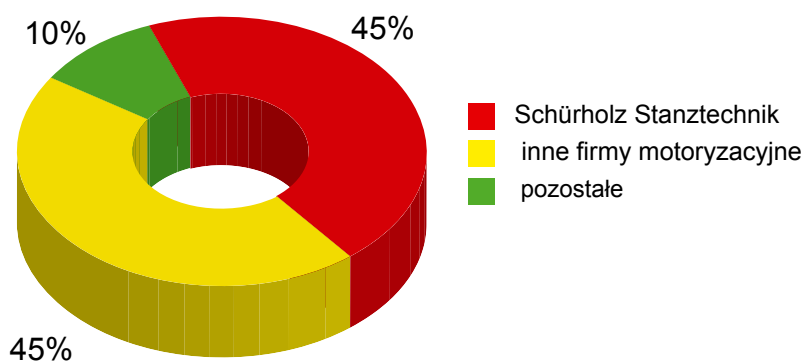
Dostawca produkuje takie komponenty jak, np.:

- zamki pokryw komory silnika i bagażnika,
- elementy prowadnic foteli i szkieletów foteli samochodowych,
- obudowy silników i wentylatorów.

Wytwarzane elementy można znaleźć m.in. w produkowanym w Poznaniu modelu Volkswagen Caddy.

Ponadto firma produkuje różnego rodzaju komponenty niemotoryzacyjne jak np. podkładki dla sektora kolejowego czy uchwyty dla budownictwa.

Struktura klientów Schürholz Polska



Nowe zamówienia, kolejne maszyny

Pierwszym zewnętrznym klientem dla dostawcy z Komornik stał się jeden z zakładów należących do niemieckiej grupy Brose. Produkcja obudowy wentylatora opiera się na łączeniu taśmy blachy, która to łączona jest na zatrzask nazywana „klin-czem”. Następnie do obudowy dospawane punktowo są uchwyty z śrubami.

W październiku 2007 roku przetransferowano do zakładu prasę o nacisku 180 t, co zwiększyło możliwości produkcyjne. - *Początkowo wykonywaliśmy prace na potrzeby zakładu macierzystego w Niemczech* - mówi Grzegorz Pagórski - *ale stopniowo uzyskiwaliśmy zwolnienia produkcji w Polsce, dzięki czemu mogliśmy uruchomić bezpośrednie dostawy dla takich zakładów jak Keiper Polska w Świebodzinie* - dodaje.

Pierwszy pełny rok działalności Schürholz Polska zakończył wdrożeniem i certyfikowaniem systemu zarządzania jakością ISO 9001.



Schürholz Polska

Dzięki współpracy z innymi firmami, zamawiane komponenty mogą być pokrywane powłokami antykorozyjnymi (cynk, cynk-nikiel i KTL).

W zakładzie w Komornikach działa także mała narzędziownia, w której dokonywane są bieżące przeglądy i naprawy narzędzi. – *Ponadto współpracujemy z kilkoma narzędziowniami, dzięki czemu – dodaje Grzegorz Pagórski - jesteśmy w stanie zrealizować kompleksowo zamówienie, zbudować narzędzie, od prototypu do elementu finalnego.*

Ciągle do przodu

Po dobrym zeszłym roku firma planuje dalszy rozwój. Jeszcze w pierwszym półroczu 2011 roku park maszynowy ma wzbogacić się o kolejną 400-tonową prasę postępową. - *Ma ona zdecydowanie większe możliwości – mówi dyrektor zakładu. – Jej stół roboczy ma wymiary 3100 x 1260 mm – dodaje. Nowotrasferowana prasa zostanie wykorzystania do produkcji m.in. nakrętek zbiorników paliwa i obudów wentylatorów.*

Na 2012 rok planowane jest uruchomienie dostaw do kolejnych klientów. Nowa produkcja ma głównie elementy wytwarzane w technice klinczowania. Zakład jest również przygotowany pod rozbudowę – może zostać powiększony o około 700 m².

Atutem zakładu jest młoda dynamiczna załoga. - *Pracujemy standardowo na dwie zmiany ale gdy zachodzi potrzeba uruchamiany nocną zmianę. – mówi dyrek-*

tor Pagórski - *W miarę wzrostu produkcji planujemy kolejne przyjęcia.*

SCHÜRHOLZ
Polska

Schürholz Polska Sp. z o.o.

ul. Polna 17b, Komorniki

55-300 Środa Śląska

www.schuerholz-polska.com

kontakt: Grzegorz Pagórski (zarząd)

g.pagorski@schuerholz.pl

tel.: +48 509 088 608

Certyfikaty: ISO 9001:2000

Zatrudnienie: 40 osób (styczeń 2011)

Park maszynowy:

Prasy samopodawcze (180 t - 400 t)

Wykrawarki (2 szt.)

Tokarki (uniwersalne) (1 szt.)

Roboty spawalnicze (4 szt.)

Możliwości produkcyjne i usługowe:

Produkcja części tłoczonych;

- tłoczenie,
- zgrzewanie,
- gięcie,
- klinczowanie,
- obróbka plastyczna.

Części mogą podlegać procesom:

- spawania,
- zgrzewania,
- montażu.

ENGLISH SUMMARY

Since the end of 2007, Schürholz Polska has been operating a manufacturing facility in Komorniki near Wrocław.

The company is a supplier of stampings/bent metal parts, welding assemblies and assemblies.

Schürholz Polska offers components such as
o engine bonnet and boot lid locks,
o parts of car seat runners and car seat frames,
o engine and fan housings.

The company's main customers include its parent company, Schurholz Stanztechnik, as well as Brose, Kico Polska and Keiper.

Schürholz Polska has a quality management system in place certified to the ISO 9001 standard.

Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



EMW: Centrum kompetencji
blachy cienkiej

Przewaga dzięki zróżnicowanej ofercie

EMW
STAHL-SERVICE-CENTER

EMW · Eisen- und Metallhandel GmbH
Pfannenbergrstr. 1 · D-57272 Neunkirchen
Tel. +49 (0) 2735/787-02
Faks +49 (0) 2735/787-484
info@emw-stahl-service.de

Bielska droga Twin Air



Tu właśnie stoimy – pokazuje czerwoną kropkę na rysunkowym schemacie fabryki Emanuele Lorenzin, dyrektor generalny Fiat Powertrain Technologies Poland w Bielsku-Białej. Przyjechaliśmy tutaj, by zobaczyć jak powstaje rewelacyjny, dwucylindrowy silnik TwinAir. Jego produkcję rozpoczęto w czerwcu 2010 r., a już został wyróżniony za innowacyjność nagrodą TECHNOBEST 2010.

Wraz z dyrektorem Lorenzinem po fabryce oprowadzają nas inżynierowie Piotr Brzózka, kierownik montażu TwinAir, Dariusz Witkoś odpowiedzialny za wdrażanie produkcji i koordynator produkcji ze stroną włoską oraz Andrzej Cichowski kierujący jednostką obróbkę. – *Czy pani wie, że w 1974 roku w tej właśnie hali powstawały silniki do Fiata 126?* – pyta Andrzej Cichowski. – *Z tamtych lat została tylko konstrukcja nośna. Wszystko inne jest nowe: maszyny, urządzenie. Nawet podłoga jest nowa* – dodaje Dariusz Witkoś.

Podłoga jest sterylnie czysta, podobnie jak cała hala, robiąca wrażenie pustawej. *Pracujących ludzi widać niewiele, bo* – jak informuje dyrektor Lorenzin – *proces produkcyjny silników jest zautomatyzowany*. Na liniach obróbki w około 98 procentach, a na liniach montażowych w 65 procentach. Od początku, czyli dostarczenia korpusu na linię, do całkowitego zmontowania silnika TwinAir mijają dwie i pół godziny. Ale wrażenie robi informacja, że co 40 sekund linię produkcyjną opuszcza kolejny nowy silnik.

Obróbka

Początek jego produkcji to obróbka mechaniczna korpusu, wału korbowego i głowicy silnika. Na linie produkcyjne trafiają surowe odlewy żeliwne (korpusu i wału) oraz aluminiowe, by po 14 operacjach były gotowe do podstawienia na montaż – wyjaśnia inż. Cichowski. Te informacje są niezbędne, bo idąc między dwiema liniami – obróbki korpusu i korbowodu – nic byśmy nie zobaczyli. Wszystkie procesy odbywają się automatycznie, wykonują je ukryte za obudowami roboty marki Comau. Dla fotografa to prawdziwy dramat – nigdzie nie sypią się iskry, ani nie ma wiórów. Obrabiany element widzimy dopiero na stanowisku kontrolnym, bo tu wreszcie spotykamy człowieka.

– *Choć maszyny wykonujące operacje obróbkowe są bardzo nowoczesne i precyzyjne, rolą operatora jest realizacja planu kontroli, sprawdzenie czy każdy z podzespołów „trzyma” odpowiednie wymiary, zbadanie tolerancji, szczelności. To bardzo odpowiedzialne zadanie, wymagające doświadczenia* – mówi Andrzej Cichowski, przedstawiając nam operatora Krzysztofa Kurowskiego. Doświadczenie ma ogromne, przy silnikach pracuje od 30 lat.

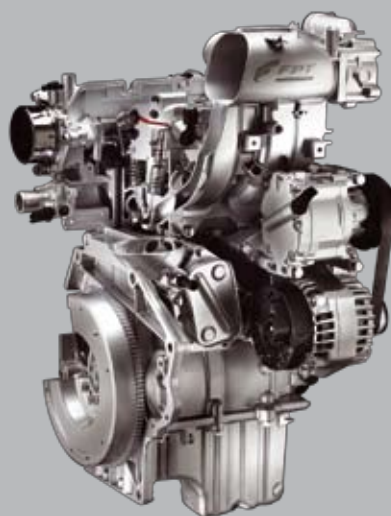
– *Moim zadaniem jest kontrola pomiarowa wszystkiego, co zostało zrobione na korpusie podczas operacji numer 20. Muszę więc zmierzyć 60 charakterystyk zgodnie z planem umieszczonym przy moim stanowisku. Proces kontroli jest zautomatyzowany* – wyjaśnia Krzysztof Kurowski, pokazując ekran, na którym zapisywane są wszystkie parametry badanego elementu. Ale dodatkowo sprawdza się je również ręcznie. Dlatego mam też tu tradycyjne mierniki.

Obrobione korpusy i wały korbowe w pełnej krasie możemy obejrzeć dopiero na końcu linii produkcyjnych, gdy, już umieszczone w pomarańczowych pojemnikach, są gotowe do transportu na linie montażowe. Tam zacznie się kolejny etap powstawania silników.

Montaż

W tej części fabrycznej hali naszym gospodarzem jest inż. Piotr Brzózka, kierownik montażu TwinAir. – *Montaż silnika zaczyna się na linii short block, zautomatyzowanej do momentu założenia głowicy*

TWINAIR W LICZBACH



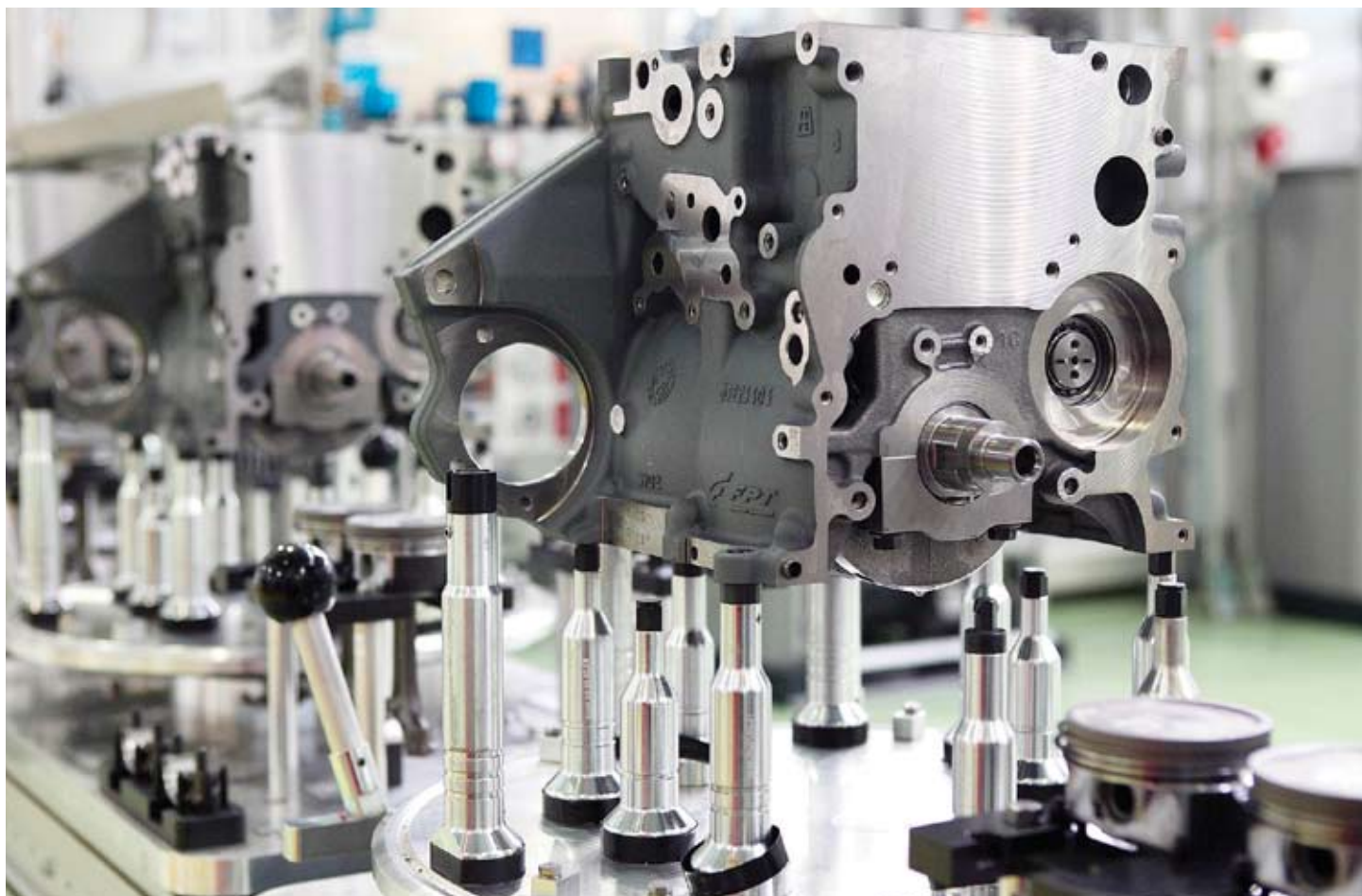
Wytwarzany obecnie silnik TwinAir w wersji turbo ma pojemność skokową 875 cm³i moc 85 KM. Dwucylindrowy benzynowy silnik TwinAir waży zaledwie 85 kg, jest 10% lżejszy od czterocylindrowych silników benzynowych montowanych obecnie w Fiatkach 500 i o 30% krótszy od silników czterocylindrowych o podobnych parametrach. Zużywa o 30% mniej paliwa niż silnik Fire 1.4 16v (emisja tlenu węgla w granicach 92 g/km w przypadku Fiata 500 ze skrzynią biegów Dualogic). Na rynku oferowana wersja spełnia normę Euro5, ale jednocześnie jest już gotowa do sprostania wymogom Euro6. Konstrukcja silnika składa się z około 130 komponentów. Dostawcami komponentów jest około 80 firm z całego świata. Fabryka przygotowuje się do produkcji silników w wersji wolnossącej (pojemność 908 cm³ i moc 65 KM) oraz zasilanych gazem ziemnym (moc 80 KM). Ze względu na swoje wyjątkowo małe rozmiary, nowy silnik TwinAir nadaje się do połączenia z silnikiem elektrycznym, tworząc tym samym hybrydowy zespół napędowy.

cy – wyjaśnia. – Pierwsza operacja manualna to montowanie rozrządu. Na linii co 40 sekund pojawia się silnik. Wjeżdża na stanowisko i w ciągu kolejnych 40 sekund pokonuje dwumetrową drogę, wyznaczoną na podłodze żółtymi paskami. Wraz z nim przesuwa się pracownik montujący w tym czasie kolejne elementy rozrządu. Wszystko zorganizowane jest zgodnie z zasadami ergonomii – komponenty rozrządu umieszczone nad każdym stanowiskiem w pojemnikach są ułożone zgodnie z kolejnością montażu (obok, dla pewności, są też tabliczki pokazujące szczegóły każdej z operacji), wkrętarki zamontowane są w zasięgu ręki pracownika.

– *Proszę spojrzeć na tę wkrętarke* – zwraca nam uwagę Dariusz



Mamy ambitne plany Jestem szczęściarzem – mówi o sobie Emanuele Lorenzin, dyrektor generalny Fiat Powertrain Technologies Poland w Bielsku-Białej. – Nie każdemu przecież zdarza się praca przy uruchomieniu produkcji drugiego silnika w tym samym zakładzie. Po raz pierwszy przyjechał do Bielska, gdy w fabryce wprowadzano produkcję wysokoprężnego silnika 1.3 Multijet. Był wtedy osobą wspomagającą ze strony Fiata uruchomienie małego diesla. W Polsce przebywał półtora roku. Wrócił po 5 latach, już na stanowisko dyrektorskie, gdy w fabryce przystępowano do wdrażania silnika TwinAir. – Mogłem więc ocenić, jak rozwinął się zakład – mówi. – W ciągu siedmiu lat wyprodukowano w nim 4 miliony silników diesla, osiągając wysokie standardy jakościowe i bezpieczeństwa pracy, potwierdzone osiągnięciem brązowego i srebrnego medalu WCM (World Class Manufacturing – produkcja na światowym poziomie). Bielska fabryka znalazła się w czołówce zakładów należących do Grupy Fiat. To także spowodowało, że powierzono jej ambitne zadanie wdrożenia i produkowania innowacyjnego, dwucylindrowego silnika TwinAir. Jak mówi Emanuele Lorenzin, wymagało to poważnych nakładów: rozbudowy zakładu, zainstalowania nowych linii produkcyjnych i montażowych – wartość inwestycji wyniosła około 300 mln euro. Podkreśla również olbrzymi wysiłek całego zespołu zajmującego się wdrażaniem produkcji TwinAir. Wraz z Polakami, przy wszystkich fazach rozwoju projektu, ściśle współpracowała „włoska drużyna”. Obecnie – podkreśla dyrektor Lorenzin – z Włochów pozostały w Bielsku tylko dwie osoby zajmujące się kontaktami z centralą. Cała produkcja i wdrażanie kolejnych wersji silnika TwinAir (wolnossącej i zasilanego gazem CNG) jest teraz w rękach polskich fachowców.





Saitz Poland

linie montażowe silnika shortblock

Wilkoś. – *Jest umieszczona w ten sposób, by łatwo ją było podnosić w górę i opuszczać. To prototyp, efekt pomysłu naszych pracowników. Popieramy ich innowacyjność, namawiamy, by przedstawiali swoje projekty usprawnień. Poświęcony jest im specjalny kącik z planszami, na których prezentowane są pomysły różnych rozwiązań, najczęściej dotyczących właśnie ergonomii, bezpieczeństwa, organizacji miejsca pracy.*

Choć system informatyczny zainstalowany nad stanowiskami montażowymi rejestruje, czy silnik został skręcony zgodnie z parametrami, na ostatnim stanowisku montażu głowicy następuje ostateczna kontrola wykonanych operacji. Zajmująca się tym Ewa Zadora odpowiedzialna jest za „zwolnienie” każdego silnika. Na linii TwinAir pracuje od stycznia, ale przyszła tu z „diesla”, gdzie przy montażu była zatrudniona już od trzech lat.

– *Cieszę się z tej pracy, bo choć czynności, które tu wykonuję są podobne, to jednak nauczyłam się również wielu nowości* – opowiada. – *No i praca przy tym nowym silniku to zaszczyt.*

Następną operacją, już wykonywaną automatycznie, jest zamknięcie pokrywy rozrządu. Silniki trafiają teraz do strefy long block, gdzie następuje ich ukończenie. Zaczyna się to od montażu miski olejowej, potem „serca” silnika, czyli systemu MultiAir (elektrohydraulicznego układu zarządzania fazami rozrządu), pokrywy głowicy, koła pasowego... Kolejne czynności ręczne przeplatają się z tymi wykonywanymi automatycznie. Oglądamy, z jaką precyzją robot nakłada wałeczek silikonu pod miskę olejową, a następnie delikatnie ją montuje, jak inny robot – jeden z największych pracujących w fabryce – zakłada na silniki pokrywy głowic. I znów spotykamy ludzi pracujących na stanowiskach kontrolnych.

Po sąsiedzku jest strefa montażu systemu turbo. Pracujący tu Robert Szymański do produkcji silnika TwinAir przyszedł „z diesla”, jak wielu jego kolegów. Do tej grupy należy również team lider Jarosław Ryszka, wykonujący próby szczelności systemu powietrzem pod ciśnieniem 0,9 bara.

– *Z zakładem jestem związany od 25 lat* – opowiada o sobie. – *Skończyłem szkołę zawodową i średnią, zawsze zajmowałem się silnikami, więc pamiętam jak się zmieniały zarówno one jak i metody ich wytwarzania, jak wprowadzano automatyzację. Najciekawsze w tej pracy jest, że wciąż się trzeba uczyć czegoś nowego.*

TARGI TECHNIKI MOTORYZACYJNEJ

ttm

diagnostyka • warsztat • myjnia • wulkanizacja

Największe Polskie Targi
Techniki Motoryzacyjnej

12-15.05.2011 | Poznań

4 dni dla profesjonalistów!

www.ttm.mtp.pl



Jarosław Ryszka na stanowisku kontroli szczelności.

Testy

Zmontowane silniki TwinAir poddawane są próbom. Najpierw „na zimno”, gdzie przy użyciu silnika elektrycznego przez 100 sekund trwa sprawdzanie funkcjonowania poszczególnych elementów. Potem następują hot testy, czyli półgodzinne próby „na gorąco”. Każdy silnik umieszczony na specjalnym wózku wjeżdża do klimatyzowanej kabiny, gdzie próba odpowiada pracy wykonanej przez silnik podczas przejechania ok. 500 kilometrów, z symulowanymi elektronicznie różnymi obciążeniami. Jak podczas jazdy drogowej.

– Silnik jest zasprężony, ma założony hamulec, filtry, nawet katalizator, tak jak w samochodzie – tłumaczy Piotr Brzózka. – Odpalamy go i możemy ocenić jego zachowanie, a na monitorze sprawdzić wszystkie parametry, takie jak moc, obroty, temperaturę spalin czy wibracje. Proszę położyć rękę na silniku. Czy czujecie, że pracuje bez drgań, zupełnie inaczej niż dawne dwucylindrowe silniki z maluchów?

Właściwie to już koniec naszej wędrowki trasą powstawania silnika TwinAir. Idąc przez fabryczną halę mijamy jeszcze strefę supermarketu (tak oryginalnie nazwano miejsce, gdzie przygotowuje się i kompletuje podzespoły dostarczane później na stanowiska montażowe) i linię pilotażową, na której szkolą się nowi pracownicy oraz odbywają się ćwiczenia związane z wprowadzaniem do produkcji nowej, wolnossącej odmiany silnika TwinAir.

Nas w tym momencie bardziej jednak interesują „wozy kolorowe”. W przyczepach o granatowych dachach spotykamy po raz ostatni silniki, których powstawanie obserwowaliśmy. Czekają tu na transport do magazynu, a z niego do fabryki w Tychach, gdzie zaczną napędzać Fiaty 500.

Autor:
Anna Borsukiewicz

Artykuł jest przedrukiem z listopadowego wydania „Fiat wokół nas”.



„wozy kolorowe”, czyli stanowisko spedycji silnika

DASSAULT SYSTEMES **PLM** FORUM 2011

Zakopane, 7 – 8 kwietnia

Zarejestruj się już dzisiaj!

www.3ds.com/pl/dsplmforum



GET READY FOR
LifeLike
experience





Rola integracji działu zakupów w proces rozwoju i zaopatrzenia

Konieczność produkcji specyficznych elementów o wysokich wymogach jakościowych, pojedyncze zamawiane serie, wyśrubowane specyfikacje, zbyt późna integracja działu zakupów w procesy rozwoju i zaopatrzenia to w opinii wielu związanych z przemysłem samochodowym główne wewnętrzne wyzwania branży.

Do zewnętrznych aspektów, które w najbliższej przyszłości mogą bardziej niż dotychczas warunkować pracę działu zakupów należą kurczenie się rynku surowców oraz niska przewidywalność ich cen giełdowych. Zmierzenie się z tymi wyzwaniami jest obecnie nowym zadaniem działów zakupów.

Nastroje wśród menadżerów działów zakupów producentów części i komponentów dla przemysłu motoryzacyjnego, dotyczące przyszłości są podzielone. Badanie przeprowadzone we wrześniu 2010 roku przez firmę Kerkhoff Consulting pokazuje, iż dyrektorzy tych działów liczą, że w ciągu najbliższych 10 lat zmienią się warunki zaopatrzenia w wielu zakresach. 87% ankietowanych niemieckich producentów części i komponentów motoryzacyjnych oczekuje wzrostu cen surowców. 84% z nich zakłada wzrost cen energii zaś 85% uważa, że producenci aut, by

spełnić oczekiwania klienta końcowego, przeniosą na dostawców oczekiwanie zmniejszenia cen (zachęcamy do zapoznania z pełnymi wynikami badania na www.kerkhoff-consulting.pl). Są jednak sposoby na to, by sprostać wspomnianym wyzwaniom. Przeanalizujmy je wspólnie.

Walka o klienta sprawia, że przedstawiciele poszczególnych branż przemysłu stosują różnego rodzaju działania w celu podniesienia swej konkurencyjności. Do najbardziej popularnych należą te zorientowane bezpośrednio na klienta końcowego: oferowanie produktów dostosowanych do indywidualnych potrzeb (specyficzne elementy - zazwyczaj o wysokich wymogach jakościowych), częsta aktualizacja oferty (przyspieszenie projektów biznesowych – zakupy ad-hoc, koncentracja na technice i projektowaniu, integracja zakupów – maverick buying).



AUTOR



Przemysław Łaszczych

Konsultant
Kerkhoff Consulting

Jaki ma to wpływ na funkcjonowanie działu zakupów i do czego może prowadzić? Aby zrozumieć istotę problemu i znaleźć odpowiednie rozwiązanie konieczne jest zidentyfikowanie czynników wpływających na wymogi stawiane przy zakupie surowców, części, półproduktów. Z pewnością są nimi: po pierwsze przyspieszanie realizacji projektów przez dział R&D oraz zbytnia koncentracja na technice i projektowaniu, bez uwzględniania uwarunkowań zaopatrzenia w dany element. Po drugie praktyka zakupu pojedynczych serii wybranych grup produktowych, zamiast łączenia zapotrzebowania w serie, bądź grupowania wolumenów. Dotyczy to między innymi sytuacji indywidualnych zamówień danych komponentów. Wymienione problemy są źródłem ryzyka dla zaopatrzenia zarówno

Integracja Działu Zakupów w funkcjonowanie organizacji



dla dostawców części, jak i dla producentów pojazdów.

właściwości oraz osiągnąć pojazd jest z pewnością bodźcem mogącym przycią-

gnąć uwagę klienta. Zwiększenie liczby elementów o indywidualnym wykończeniu dla producenta i jego dostawców będzie oznaczało zwiększone koszty. Naturalnie jest to związane ze zmniejszoną powtarzalnością elementów, co utrudnia optymalne zaprojektowanie procesu produkcji oraz zużycia surowców/półproduktów. W poszukiwaniu rozwiązań mogących wykluczyć lub choćby zminimalizować wspomniane czynniki ryzyka rozwiązaniami mogą być:

- współpraca międzydziałowa wewnątrz przedsiębiorstw - jak wynika z naszego doświadczenia doradczego (projekt optymalizacji w firmie produkującej pojazdy), wczesne zaangażowanie działu zakupów w prowadzony projekt umożliwia weryfikację opłacalności zaproponowanego rozwiązania. Współpraca między poszczególnymi działami dotyczy zarówno angażowania

Praca działu R&D

Praca działu R&D może negatywnie wpłynąć na jakość dokonywanych zakupów w momencie, gdy jedynym bądź głównym priorytetem podczas projektowania pojazdu/maszyny są:

- względy technologiczno-techniczne - może to prowadzić do tworzenia wyśrubowanych specyfikacji. W konsekwencji zawęża się grupę potencjalnych dostawców oraz negatywnie wpływa na wycenę części/produktu (zastosowanie drogich materiałów bądź skomplikowanych metod wytworzenia lub obróbki).
- czas wprowadzenia nowego produktu na rynek - w obliczu wzmożonej walki o konsumenta (producenci starają się ubiec konkurencję z wprowadzeniem nowych rozwiązań lub natychmiast reagować na nowe propozycje konkurentów). Powoduje to powstanie presji na działania inżynierów oraz prowadzi do zakupów ad hoc. W krótkim czasie należy zapewnić dwa razy większy stan magazynowy niż dotychczas.

Oferowanie produktów dostosowanych do indywidualnych zamówień

Możliwości wpływania na jak największą ilość elementów końcowego wyglądu,



	Grupa produktowa	Potencjał oszczędności*
1	Odlewy wtryskowe z tworzyw sztucznych	1-10%
2	Części toczone i frezowane	5-12%
3	Konstrukcje spawane	7-13%
4	Elementy tłoczone	4-8%
5	Komponenty elektroniczne	6-15%
6	Stal	4-14%

*Dane z projektów zrealizowanych przez Kerkhoff Consulting.

działu technicznego, działu zakupów, jak i działu jakości w realizowane projekty. Celem współpracy w przywołanym przykładzie była identyfikacja alternatywnych sposobów izolacji okien. Koordynacja działań doprowadziła do wyselekcjonowania dwóch potencjalnych dostawców klejów oraz izolatorów (z grupy 23).

- współpraca producent-dostawca: efektywna komunikacja wewnątrz przedsiębiorstwa ułatwia także wyrażanie swoich oczekiwań względem dostawców. Pojedyncze zamówienia komponentów oznaczają dla zamawiającego i dostawcy nie tylko wyższe koszty, ale i większy nakład pracy. Skuteczniejszą praktyką może być racjonalne zarządzanie portfolio dostawców połączone z właściwą alokacją wolumenów i otwarta komunikacja z dostawcami. Sytuacją pożądaną jest posiadanie grupy dostawców, którzy realizują zamówienia części seryjnych oraz oddzielną grupę dostawców realizujących zamówienia częste, ale o mniejszej wartości. Ważne jest przy tym, żeby w miarę możliwości takie zamówienia trafiały jak najczęściej do jednego sprawdzonego dostawcy. Jest to istotne także ze względu na całkowity roczny obrót z danym dostawcą

- nawet, jeżeli średnia wartość zamówienia nie będzie atrakcyjna to wysokość wspomnianego całkowitego rocznego wolumenu może być podstawą do określenia progów rentowności oraz ewentualnych bonusów udzielany na kolejny roku. Dzięki podobnym zabiegom jeden z uznanych producentów zamków oraz systemów zabezpieczeń uzyskał kilku procentowe oszczędności w zakresie zakupu stali. Co ważne opisane rozwiązania i uzyskane oszczędności służą nie tylko producentom, ale także dostawcom, którzy w ten sposób mogą skuteczniej zaplanować swoje zakupy. Dodatkowym warunkiem udanej współpracy jest określenie terminów przysyłania ofert oraz realizacji ewentualnych zamówień.

Podsumowanie

Właściwa organizacja zakupowa i organizacja procesów w dziale zaopatrzenia, wbudowanie jej w strukturę całego przedsiębiorstwa jak również praktyka wzajemnej współpracy między działami mogą być antidotum na wyzwania związane z problematyką Maverick buying i zakupów ad hoc. Zarządzanie dostawcami i grupami materiałowymi powinno rozpocząć się

od właściwej kategoryzacji i analiz ABC zaopatrzenia. Warto rozpocząć od weryfikacji przejrzystości i kompletności bazy danych dostawców (zawierającej min. kod i nazwę dostawcy, dane teleadresowe i osobę kontaktową, obrót roczny/obróty roczny netto, walutę, umowę rabatową i wysokość rabatu w %, rabat gotówkowy przy płatności przed terminem, termin płatności, dzień rozpoczęcia współpracy z dostawcą). Kolejnym krokiem powinna być ocena struktury grup materiałowych, podział grup materiałowych na produkcyjne i nieprodukcyjne oraz przyporządkowanie indeksów do grup materiałowych. Warto też konsolidować wolumeny – przynosi to wymierne oszczędności.

By sprostać opisanym wyzwaniom warto zastanowić się nad przygotowaniem nowej strategii zakupowej. U naszych klientów wielokrotnie powtarzał się problem przewagi zadań operacyjnych nad strategicznymi.

Powyższa analiza dotyczy kwestii organizacyjnych i procesów w dziale zaopatrzenia i zakupów. Problemy związane z rynkiem surowców oraz cen zostaną omówione w kolejnym wydaniu kwartalnika.

Kerkhoff Consulting jest firmą ściśle wyspecjalizowaną w zakresie operacyjnej i strategicznej optymalizacji zakupów i zaopatrzenia w różnych branżach. Dzięki zaangażowaniu doświadczonych doradców – praktyków zakupów, Kerkhoff Consulting skutecznie wspiera klientów w uzyskaniu ilościowych oszczędności oraz jakościowych optymalizacji procesów i organizacji.

ENGLISH SUMMARY

Nowadays automotive manufacturers are facing challenges created by such aspects as: necessity to offer elements, which go far beyond their standard production – this directly translates to many small value orders, high quality expectations – many times overspecified parts or volatile raw material markets and associated with it anomalies.

It all seems though to overcome.

Close cross-department cooperation, information and data exchange, flexible and optimal volumes allocation correlated with wise supplier management are among the most efficient answers to identified difficulties. An important condition, which impacts the level of success while trying to apply mentioned solutions is to involve Purchasing Department at the earliest possible stage of a given project development.



Faurecia

Zatrudnienie rośnie dzięki dostawcom

Przemysł motoryzacyjny, który chyba najbardziej odczuł skutki ostatniego kryzysu gospodarczego, zaczął w 2010 r. odrabiać straty. Po wcześniejszej redukcji miejsc pracy oraz likwidacji niektórych zakładów, w zeszłym roku nastąpiło odwrócenie trendów. Wzrost produkcji zaczął się przekładać na nowe etaty. Nie byłoby to możliwe bez producentów części i komponentów.

2010 rok

Chociaż na chwilę obecną dysponujemy danymi tylko za trzy kwartały zeszłego roku (GUS publikuje tego typu dane z trzymiesięcznym opóźnieniem) możemy pokusić się o kilka wniosków.

Pierwszy z nich wydawać się może oczywistym. W 2010 r. roku po raz pierwszy od II połowy 2008 roku, zatrudnienie ponownie zaczęło rosnąć. Należy jednak pamiętać, że dane jakie publikuje Główny Urząd Statystyczny w pewnym jednak stopniu nie obrazują, rzeczywistego stanu.

Zatrudnienie w zakładach motoryzacyjnych zaczęło rosnąć już wcześniej. W II połowie 2009 r. wielu producentów części zaczęło odczuwać pierwsze oznaki poprawy koniunktury. Szczególnie producenci komponentów do małych aut, których produkcja w tym czasie rosła (na skutek dopłat do nowych samochodów), wspierali się pracownikami tymczasowymi. Z powodu niepewnej jednak koniunktury, przez wiele miesięcy nie decydowali się na znaczące zatrudnianie osób na umowy czasowe a tym bardziej na czas nieokreślony. Dopiero w 2010 r. statystyki GUSowskie drgnęły w górę - pracodawcy poczuli się pewniej i ruszyły etatowe nabory.

W I kwartale zeszłego roku przeciętne zatrudnienie w zakładach produkcyj-

nych (EKD 34 (produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep, części i akcesoriów) było o 1,2 tys. miejsc pracy wyższe niż kwartał wcześniej. Jednak jeśli porównać dane z tego samego okresu 2009 r. to było ono niższe o 5,7 tys. osób (-4,0 proc.). W II kwartale przeciętnie zatrudnienie w zakładach zatrudniających powyżej 9 pracowników, było wyższe w stosunku do kwartału poprzedniego o 1,5 tys. miejsc ale w dalszym ciągu niższe niż 12 miesięcy wcześniej. Różnica nie była już jednak taka duża (0,8 tys., -0,6 proc.). Dopiero w III kwartale zeszłego roku przeciętnie zatrudnienie w tej grupie było nie tylko wyższe od kwartału wcześniej ale także od analogicznego okresu 2009 r. Poziom zatrudnienia wyniósł 139,3 tys. statystycznych osób, co oznacza wzrost w ciągu roku o 1,2 proc (+1,7 tys. osób). Zwraca uwagę fakt, że z kwartału na kwartał dynamika wzrostu liczby nowych miejsc pracy maleje. W III kwartale było tylko o 0,3 tys. pracowników więcej niż kwartał wcześniej.

Jednocześnie należy pamiętać, że poziom zatrudnienia pod koniec 2010 r. był daleko niższy niż w szczytowym okresie sektora motoryzacyjnego, czyli w II połowie 2008 r. – do najlepszego wyniku brakowało ponad 17 tys. pracowników.

Branży nie pomaga niski poziom nowych inwestycji. W zeszłym roku rozpo-



Hutchinson Poland

AUTOR



Małgorzata Zborowska-Stęplewska

AutomotiveSuppliers.pl

częło działalność produkcyjną tylko kilkanaście nowych zakładów, wśród nich m.in.: Autoliv w Jelczu-Laskowicach, Guardian Automotive w Bolesławcu czy Fisher Dynamics w Polkowicach.

Zakłady pow. 49 pracowników

W analizowanym okresie przeciętne zatrudnienie w zakładach średnich i dużych (powyżej 49 osób) również zaczęło rosnąć od I kwartału - po trzech kwartałach osiągnęło poziom 133,4 tys. (+ 1,8 tys. miejsc pracy).

Największym pracodawcą, wśród zakładów pow. 49 pracowników, są producenci części i akcesoriów (EKD 343 – produkcja części i akcesoriów do pojazdów samochodowych i ich silników). Tutaj również wzrosty nastąpiły na początku zeszłego roku ale proces ten przebiegał bardziej

dynamicznie. W I kwartale 2010 r. zatrudnienie wśród producentów komponentów motoryzacyjnych wzrosło aż 3,2 tys. osób w stosunku do kwartału wcześniej, choć w porównaniu do analogicznego okresu 2009 r. nastąpił spadek o 1,6 tys. miejsc (-1,6 proc.). W II kwartale zeszłego roku zatrudnienie było wyższe także w stosunku do II kwartału 2009 roku i wyniosło 95,2 tys. To o 2,1 tys. osób więcej niż 12 miesięcy wcześniej (+4,3 proc.). Jeszcze wyższa dynamika nastąpiła w III kwartale, kiedy przeciętne zatrudnienie wśród producentów części i akcesoriów wzrosło do 95,6 tys., o 4 tys. więcej niż rok wcześniej (+4,3 proc.). Choć, jak już wspomniano brak jeszcze danych za cały 2010 r., można z całkowitą pewnością przyjąć, że trend wzrostowy utrzymał się także w IV kwartale. Potwierdzają to na przykład dane od największych dostawców – w ciągu zeszłego roku przybyło u nich blisko tysiąc miejsc pracy.

Pomimo powyższych wzrostów, zatrudnienie u producentów części nie wróciło jeszcze do poziomu przedkryzysowego, które w III kwartale 2008 r. wynosiło 106,5 tys.

Sektor producentów pojazdów (EKD 341), pod względem wzrostu zatrudnienia, nie doczekał się poprawy, przynajmniej według GUS, do końca III kwartału 2010 r. Od początku zeszłego roku przeciętne zatrudnienie utrzymywało się na niemal niezmiennym poziomie. W I i II kwartale 2010 r. wynosiło ono 31 tys. osób, aby w III kwartale spaść do 30,9 tys. W porównaniu do przedostatniego kwartału 2009 r. zatrudnienie spadło o 4,6 proc. i o 1,5 tys. miejsc pracy.

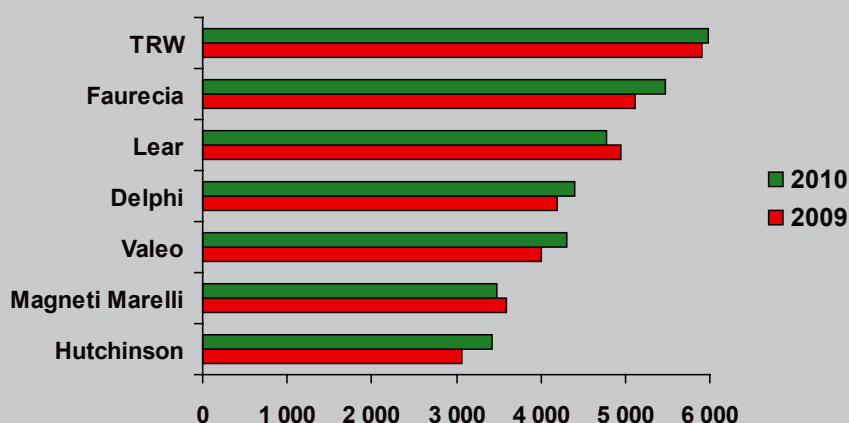
Należy jednak pamiętać, że w tym okresie 2010 r. w fabryce General Motors Manufacturing Poland w Gliwicach została uruchomiona III zmiana, na której znalazło pracę około 600 pracowników tymczasowych. Nie zostali oni ujęci w statystykach GUS jak pracownicy sektora motoryzacyjnego. Jednocześnie rozpoczęła się stopniowa redukcja zatrudnienia w przeżywiającej kryzys fabryce FSO.

Kto był największym pracodawcą – dostawcą w 2010 roku?



Podobnie jak rok wcześniej, w 2010 r. największym pracodawcą wśród dostawców motoryzacyjnych w Polsce był amerykański koncern TRW. Dostawca posiada on w Polsce pięć zakładów (dwa w Częstochowie, w Czechowicach-Dziedzicach, Gliwicach i Pruszkowie) oraz centrum R&D (Częstochowa).

W porównaniu do końca 2009 r. 12 miesięcy później, zatrudnienie pracowników etatowych wzrosło o niespełna 80 miejsc pracy do 5 983 osób. Jednocześnie znacząco spadła liczba pracowników tymczasowych. Jeszcze po I kwartale br. zakłady TRW korzystały z blisko 1,4 tys. tego typu pracowników aby po trzech kwartałach liczba ta spadła do niespełna 900.



Lidera stopniowo dogania koncern Faurecia. W ciągu roku francuski dostawca (zakłady w Grójcu, Wałbrzychu, Legnicy, Jelczu-Laskowicach i Gorzowie Wlkp. oraz ośrodek R&D w Grójcu) utworzył ponad 360 miejsc etatowych. Na koniec 2010 r. koncern zatrudniał w Polsce 5 473 pracowników. Brak informacji o liczbie pracowników tymczasowych. Trzecim największym dostawcą pod względem liczby miejsc pracy jest amerykański Lear. W odróżnieniu od TRW i Faurecia, liczba zatrudnionych pracowników etatowych spadła z 4 946 do 4 775 osób przy jednoczesnym wzroście osób zatrudnionych przez agencje pracy, z 242 do 480 pracowników.

Kolejni najwięksi pracodawcy – dostawcy motoryzacyjni w Polsce w 2010 r. to (pracownicy etatowi):

- Delphi - 4,4 tys. (wzrost o 200 pracowników),
- Valeo – około 4,3 tys.
- Magneti Marelli – niespełna 3,5 tys. (spadek o 90 miejsc pracy),
- Hutchinson – 3,4 tys. (wzrost o 350 osób).

Na minusie pozostawało zatrudnienie w zakładach wytwarzających przyczepy i naczepy (EKD 3220). Na koniec 2009 r. zatrudniały one 7,4 tys. osób. W pierwszych miesiącach roku następnego zatrudnienie spadło do poziomu 6,5 tys. aby

po III kwartałach podnieść się do 6,8 tys.

Przypominamy, że grupa EKD 34 jest największą, ale nie jedyną w statystyce GUS, która skupia producentów z tego sektora. Firmy motoryzacyjne są repre-

AutomotiveSuppliers.pl



General Motors
Manufacturing Poland

Forum Human Resources

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

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

w Jaworzu k. Bielska-Białej

W programie, m.in.:

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

Szczegółowy program od marca

na

www.hrwmotoryzacji.pl

Partner branżowy:



Wśród prelegentów m.in.



Jolanta Musielak

Wiceprezes

Volkswagen Poznań Sp. z o.o.



Grzegorz Smolka

Personnel Development

Manager

General Motors

Manufacturing Poland



Artur Kluba

HR Manager

Isuzu Motors Polska Sp. z o.o.



Piotr Gąska

Prezes Zarządu

Cooper Standard

Automotive Polska Sp. z o.o.



Grażyna Chmielowska

Sales & Operational Director

Adecco Poland Sp. z o.o.



Małgorzata

Zborowska-Stęplewska

AutomotiveSuppliers.pl

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

zentowane także w takich grupach jak:

- EKD 251 i 252 (produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych)
- EKD 313, 314, 3161 (produkcja wyposażenia elektrycznego)
- EKD 3611 (produkcja foteli)
- EKD 2612 (kształtowanie i obróbka tafli szklanych)
- i in.

Zakładamy, że przy produkcji na rzecz sektora motoryzacyjnego pracowało w nich co najmniej 30 tys. osób.

Zatrudnienie w praktyce

Powyższe statystyczne zmiany zatrudnienia prześledźmy na przykładzie kilku wybranych firm. Dla Kirchoff Polska, jednego z największych w naszym kraju dostawców elementów tłoczonych i zgrzewanych, zeszły rok był czasem wzrostów. W wyniku rosnących wolumenów produkcji, szczególnie związanych z podzespołami do Astry IV, spółka mogła przyjmować nowych pracowników. - *Wróciliśmy do poziomu zatrudnienia z przed kryzysu* - mówi Janusz Soboń, dyrektor zarządzający. W zeszłym roku do zakładu w Mielcu zostało przyjętych 40 pracowników, przez co na koniec roku zatrudnienie wzrosło ponad 750 osób. Natomiast w fabryce w Gliwicach przybyło 30 miejsc pracy. Rosnąca produkcja ma odzwierciedlenie w przychodach. - *W zeszłym roku nasza sprzedaż w stosunku do 2009 roku wzrosła o jedną czwartą* - dodaje Janusz Soboń.

Ale to nie koniec. W pierwszych tygodniach bieżącego roku przyjęto w Mielcu kolejnych 40 osób. Pojawią się następnie



miejsca pracy. - *W marcu ruszamy z rozbudową jednej z hal* - mówi dyrektor Soboń. - *Nowe uruchomienie wiąże się z instalacją kolejnych pras co przełoży się na zatrudnienie kilkunastu osób* - dodaje.

W Zakładach Metalowych „Postęp” S.A. w Zabrze, dostawcy elementów metalowych m.in. do Fiat Auto Poland, Faurecia, Tenneco i Johnson Controls, ubiegły rok był zróżnicowany. Po nieznanym wzroście zamówień w pierwszym kwartale, w następnych miesiącach ich wartość była niższa w porównaniu do analogicznego okresu 2009 roku. Dopiero od września 2009 r. zamówienia zaczęły rosnąć, zwiększając w IV kwartale przychody o ok. 15% w porównaniu analogicznego okresu roku poprzedniego.

- *W związku z nowymi projektami w ostatnich miesiącach zeszłego roku za-*

trudniliśmy 14 nowych pracowników produkcyjnych - mówi prezes Jerzy Cieślak. Na koniec 2010 zatrudnienie w Z.M. „Postęp” wyniosło 212 osób.

Początek bieżącego roku jest jeszcze bardziej obiecujący. Spółka prognozuje, że w I kwartale jej przychody będą wyższe o ponad 20% w stosunku do tego samego okresu zeszłego roku. - *Planujemy zatrudnić kolejnych pracowników. Powinniśmy wkrótce przyjąć 10 nowych osób* - dodaje Jerzy Cieślak. Prezes zabrzańskiej spółki przyznaje jednak, że jednocześnie dostawca cały czas stara się optymalizować proces produkcyjny w celu optymalnego wykorzystania posiadanego potencjału produkcyjnego i kadrowego oraz zwiększenia wydajności.

ENGLISH SUMMARY

After the first three quarters of 2010, the average headcount in the EKD 34 classification group (manufacturers of motor vehicles, trailers and semi-trailers, parts and accessories), which includes the majority of automotive manufacturers, at companies with more than 9 employees, increased by 1.2 percent to 139.3 thousand people compared to the same period of 2009 (+1.7 thousand).

At medium-sized and large companies (with more than 49 employees), the average headcount was also higher after the first three quarters of 2010, arriving at 133.4 thousand (+1.4 percent or + 1.4 thousand jobs).

The increase in the automotive sector was made possible only thanks to parts and accessory manufacturers, whose average headcount as of the end of the third quarter of 2010 was 95.6 thousand, up by 4 thousand against the figure for 2009 (+4.3 percent).

The largest employer in the automotive supplier sector was US TRW, with almost 6 thousand employees as of the end of 2010. TRW was followed by the French Faurecia company (with a headcount of nearly 5.5 thousand) and the US Lear company (almost 4.8 thousand).



Koniec roku ucieszył nie jednego inżyniera

Średnie wynagrodzenie w sektorze motoryzacyjnym wzrosło o 14,5% i wyniosło w IV kwartale 2010r. 6 167 zł brutto. Co drugi inżynier zarobił ponad 5 421 zł, zaś co dziesiąty ponad 10 164 zł. W skali roku wzrost średniej płacy sięgnął aż 19 p.proc. Na tle przeciętnego wynagrodzenia Polsce, które w grudniu 2010r. wyniosło 3 605 zł (dane z GUS-u) sektor automotive wypadł bardzo dobrze.

AUTOR



Anna Strożek

Starszy Specjalista ds. Analiz
Bank Danych o Inżynierach

okresowymi. W grudniu premie uznaniowe otrzymało 42% inżynierów. Dla porównania w połowie roku raptem 21%. Na nagrody okresowe/premie okolicznościowe na ko-

kwartale 2010r. powyżej 5 359 zł, zaś co druga kobieta – inżynier powyżej 4 640 zł.

Do najbardziej popularnych uczelni jakie

Wynagrodzenia inżynierów w branży motoryzacyjnej (IV kwartał 2010 r.)

Wskaźnik	PLN (brutto)
Co dziesiąty inżynier zarobił poniżej	3 160 PLN
Co czwarty inżynier zarobił poniżej	4 168 PLN
Co drugi inżynier zarobił powyżej	5 421 PLN
Średnie wynagrodzenie	6 167 PLN
Co czwarty inżynier zarobił powyżej	7 359 PLN
Co dziesiąty inżynier zarobił powyżej	10 164 PLN

*dane pochodzą z BDI

niec roku mogło liczyć 26% inżynierów, zaś w połowie roku 23%. Prowizje od wyników działu/firmy zadeklarowało z końcem roku 17% inżynierów (w połowie roku 8%). Prowizje od indywidualnych wyników dostało w grudniu 13%, zaś w połowie roku tylko 3%. Trzynastą pensją mogło się pochwalić 4% inżynierów.

ukończyli specjaliści zatrudnieni w sektorze automotive należą: Politechnika Wrocławska, Politechnika Śląska, Akademia Górniczo-Hutnicza, Politechnika Warszawska, Politechnika Poznańska, Politechnika Łódzka, Politechnika Częstochowska oraz Politechnika Krakowska.

Wzrost płac w IV kw. 2010r. w każdej z grup wiekowych był względnie wyrównany. Wśród najmłodszych inżynierów (do 25 roku życia) odnotowaliśmy średnią płacę wyższą o 18,6% od tej z poprzedniego kwartału. Wyniosła ona 3 964 zł. 26-30-latkowie zarobili średnio 5 440 zł (+13,4%), 31-35-latkowie: 7 187 zł (+15,5%). Wśród doświadczonych inżynierów (powyżej 35 roku życia) średnie płace oscylowały wokół 8 000-10 000 zł.

15 % specjalistów, spośród wszystkich pracujących w tej branży, mogło pochwalić się dodatkowym dyplomem studiów podyplomowych. Ich średnie wynagrodzenie w ostatnim kwartale 2010r. było wyższe o 173 zł od średniego wynagrodzenia osób bez dodatkowych studiów. Co drugi inżynier, który ukończył dodatkowe studia podyplomowe zarobił ponad 5 468 zł, zaś co czwarty przekroczył próg 7 000 zł. Natomiast co czwartemu inżynierowi bez dodatkowych studiów podyplomowych nie udało się zarobić w IV kwartale 2011r. więcej niż 3 957 zł.

Koniec roku to tylko chwilowy boom na rynku wynagrodzeń. Wyższe w tym okresie pensje podyktowane są bowiem wypłacanymi premiami, trzynastkami, nagrodami

Nadal utrzymuje się wyrównany poziom wynagrodzeń pomiędzy kobietami a mężczyznami zatrudnionymi w tej branży. Co drugi mężczyzna – inżynier zarobił w IV

Wynagrodzenie inżynierów w sektorze motoryzacyjnym w zależności od ukończonej uczelni – IV kwartał 2010 r.

uczelnia	Średnie wynagrodzenie [PLN brutto]	Co drugi inżynier zarobił powyżej	Średni wiek
Politechnika Wrocławska	6 694 PLN	5 659 PLN	30 lat
Politechnika Śląska	5 071 PLN	4 915 PLN	29 lat
Akademia Górniczo-Hutnicza	6 498 PLN	5 500 PLN	31 lat
Politechnika Warszawska	6 996 PLN	6 193 PLN	37 lat
Politechnika Poznańska	6 629 PLN	5 832 PLN	30 lat
Politechnika Łódzka	4 727 PLN	4 502 PLN	30 lat
Politechnika Częstochowska	5 561 PLN	5 481 PLN	31 lat
Politechnika Krakowska	5 414 PLN	5 421 PLN	31 lat

*dane pochodzą z BDI

Warto inwestować w studia podyplomowe, podobnie jak i w języki obce. W ostatnim kwartale 2010r. co druga osoba władająca dobrze lub biegle więcej niż jednym językiem obcym zarobiła ponad 5 876 zł. Dla porównania co drugi inżynier nie znający lub słabo znający języki obce nie przekroczył progu 4 561 zł. Z punktu widzenia popularności niezmiennie prym wiedzie język angielski. Znajomość tego języka zadeklarowało 96% Niemiecki zna 45% inżynierów, rosyjski 24%, francuski 13%, włoski 6%, zaś hiszpański 4% Adekwatnie im mniej popularny język tym lepiej opłacany. Co druga osoba znająca biegle angielski mogła liczyć na wynagrodzenie powyżej 5 902 zł, niemiecki:

Wynagrodzenie inżynierów w sektorze motoryzacyjnym w zależności od stopnia władania językami obcymi – IV kwartał 2001 r.

inżynierowie	Średnie wynagrodzenie [PLN brutto]	Co drugi inżynier zarobił powyżej
bez lub słabo znający języki obce	4 961 PLN	4 561 PLN
władający dobrze lub biegle jednym językiem obcym	6 445 PLN	5 593 PLN
władający dobrze lub biegle więcej niż jednym językiem obcym	7 017 PLN	5 876 PLN

*dane pochodzą z BDI

powyżej 7 138 zł, rosyjski: powyżej 3 963 zł, francuski: powyżej 5 716 zł. Język włoski i hiszpański specjaliści znają, ale głównie na poziomie średnim. Co drugi inżynier deklarujący średnią znajomość włoskiego mógł liczyć w IV kwartale 2010r. na wynagrodzenie powyżej 6 793 zł, zaś hiszpańskiego: powyżej 4 406 zł.

Analizując poszczególne stanowiska w sektorze automotive zauważyliśmy, że w górnym pułapie płacowym znaleźli się Kierownicy Produkcji. Co drugi z nich zarobił ponad 10 220 zł. Dobrze wypadli Kierownicy Zmiany (mediana: 9 970 zł), Kierownicy Działu (mediana: 8 023 zł), Przedstawiciele Techniczno-Handlowi (mediana: 7 914 zł), Kierownicy Projektu (mediana: 7 500 zł). Najniższe płace odnotowaliśmy wśród Kontrolerów. Co drugi z nich zarobił poniżej 2 620 zł.

Do najatrakcyjniejszego regionu pod względem zarobków w motoryzacji należał region wschodni. W woj. podlaskim co drugi inżynier mógł liczyć na wynagrodzenie powyżej 8 135 zł, zaś w woj. lubuskim powyżej 5 749 zł. W regionie podlaskim najwyższe wynagrodzenie otrzymał 33-letni Dyrektor Produkcji zarządzający grupą pow. 100 osób (10 003 zł), najniższe zaś 25-letni konstruktor (wynagrodzenie: 3 340 zł). W regionie lubuskim najwyższej uplasował się 56-letni Dyrektor Zakładu (wynagrodzenie: 22 370 zł) zarządzający grupą pow. 100 osób oraz 42-letni Dyrektor Biura Realizacji Projektów (wynagrodzenie: 18 088 zł). Najniższe wynagrodzenie zadeklarował 26-letni Doradca ds. Części i Akcesoriów (wynagrodzenie: 2 548 zł).

Dobrze wypadło też woj. mazowieckie. Co drugi inżynier zarobił tu ponad 6 073 zł. W grupie najlepiej zarabiających znaleźli się: 59-letni Dyrektor Oddziału (wynagrodzenie: 17 247 zł), 34-letni Kierownik ds. Zakupów (wynagrodzenie: 13 586 zł), 33-

letni Menadżer ds. Jakości (wynagrodzenie: 12 473 zł) oraz 43-letni Kierownik Produkcji (wynagrodzenie: 10 914 zł). Najniższą na tle regionu płacę zadeklarował 25-letni Kontroler Jakości (wynagrodzenie: 2 620 zł).

Najniżej uplasowało się woj. świętokrzyskie. 50% inżynierów zarobiło tu poniżej 3 947 zł. Najwyższe wynagrodzenie zadeklarował 34-letni Specjalista ds. Przygotowania Produkcji (wynagrodzenie: 5 421 zł), zaś najniższe 25-letni Konstruktor (wynagrodzenie: 3 253 zł). Niewiele lepiej sytuacja wyglądała w woj. podkarpackim oraz łódzkim. Mediana wynagrodzeń w tych województwach wyniosła odpowiednio: 4 168 zł oraz 4 179 zł.

Szczegółowa analiza wynagrodzeń w sektorze automotive pokazuje jak zróżnicowane są wynagrodzenia na poszczególnych stanowiskach w zależności od

lokalizacji miejsca pracy i wieku inżynierów. Jak już wcześniej zostało wspomniane, do najlepiej opłacanych etatów należą stanowiska produkcyjne. 33-letni Kierownik Produkcji w woj. dolnośląskim zarobił 9 527 zł, 43-letni Kierownik Produkcji w woj. mazowieckim 10 914 zł, 37-letni Kierownik Produkcji w woj. śląskim zatrudniony w firmie liczącej 50-249 osób zarobił 8 479 zł, zaś jego równolatek na tym samym stanowisku, ale zatrudniony w firmie liczącej ponad 250 pracowników zarobił już 11 208 zł. W woj. małopolskim 29-letni Kierownik ds. Produkcji zarobił 8 152 zł. Na pozostałych stanowiskach produkcyjnych inżynierowie zarabiają już nieco mniej. Na Dolnym Śląsku 27-letni Inżynier Produkcji zarobił 4 861 zł, zaś jego równolatek na stanowisku Inżyniera Technologii Produkcji już 5 082 zł. 30-letni Mistrz Produkcji zarobił 4 642 zł. W woj. lubuskim 31-letni Inżynier ds. Jakości i Przygotowania Produkcji zadeklarował

Wynagrodzenie inżynierów na wybranych stanowiskach w branży motoryzacyjnej w IV kwartale 2001 r.

stanowisko	Średnie wynagrodzenie [PLN brutto]	Co drugi inżynier zarobił powyżej	Średni wiek
automatyk	5 143 PLN	5 061 PLN	29 lat
inżynier ds. testów	6 016 PLN	5 426 PLN	29 lat
inżynier jakości	5 319 PLN	5 724 PLN	29 lat
inżynier procesu	5 265 PLN	4 837 PLN	28 lat
inżynier produktu	4 334 PLN	4 522 PLN	30 lat
kierownik działu	7 511 PLN	8 023 PLN	33 lata
kierownik produkcji	9 931 PLN	10 220 PLN	37 lat
kierownik projektu	7 603 PLN	7 500 PLN	29 lat
kierownik zmiany	8 247 PLN	9 970 PLN	37 lat
konstruktor	4 493 PLN	4 273 PLN	29 lat
kontroler	2 438 PLN	2 620 PLN	29 lat
programista	4 071 PLN	3 745 PLN	30 lat
przedstawiciel techniczno-handlowy	7 397 PLN	7 914 PLN	36 lat
specjalista ds. logistyki	4 191 PLN	4 474 PLN	27 lat
specjalista ds. rozwoju dostawców	8 700 PLN	7 264 PLN	32 lata
technolog	5 380 PLN	5 095 PLN	32 lata

*dane pochodzą z BDI

wynagrodzenie na poziomie 5 290 zł, 32-letni Inspektor ds. Planowania i Przygotowania Produkcji 5 851 zł, zaś 34-letni Kierownik Działu Przygotowania i Zaopatrzenia Produkcji już 8 404 zł. W woj. łódzkim 23-letni Planista Produkcji zarobił 3 278 zł, zaś 26-letni Technik Analizy Kosztów Produkcji 2 728 zł. Na Śląsku 28-letni Lider Produkcji zadeklarował płacę na poziomie 5 604 zł, zaś 32-letni Zastępca Kierownika Produkcji 5 359 zł. W woj. świętokrzyskim 34-letni Specjalista ds. Przygotowania Produkcji zarobił 5 421 zł, zaś woj. wielkopolskim rok młodszy specjalista na tym samym stanowisku już 6 553 zł.

Jedno z najpopularniejszych w tej branży stanowisk, mianowicie Konstruktor, charakteryzuje się najbardziej zróżnicowanym profilem płac. Średnie wynagrodzenie na tym stanowisku wyniosło w IV kwartale 2010r. 4 493 zł. Na Dolnym Śląsku wynagrodzenia wahały się od 4 168 zł do 7 710 zł. W woj. łódzkim 26-letni Konstruktor zarobił 3 000 zł, 30-letni już 5 870 zł, w opolskim 29-latek zadeklarował wynagrodzenie na poziomie 3 957 zł, w podkarpackim 33-latek zarobił 4 168 zł, w podlaskim 25-latek na tym stanowisku zadeklarował wynagrodzenie na poziomie 3 340 zł, zaś w pomorskim 29-latek już 4 621 zł. Na Śląsku 28-letni Konstruktor CAD zarobił 2 668 zł, w woj. świętokrzyskim

Wynagrodzenie inżynierów w sektorze motoryzacyjnym w zależności od działu / pionu – IV kwartał 2010 r.

dział / pion	Średnie wynagrodzenie [PLN brutto]	Wzrost/spadek w skali kwartału	Co drugi inżynier zarobił powyżej	Średni wiek
analizy, planowanie, dokumentacja	4 522 PLN	+22,2 proc.	5 200 PLN	26 lat
inspekcja, nadzór	5 216 PLN	-10,6 proc.	4 183 PLN	32 lata
inwestycje, wdrożenia	6 848 PLN	+11,2 proc.	7 145 PLN	30 lat
Jakość	5 874 PLN	+13,1 proc.	5 464 PLN	32 lata
laboratorium, badania	6 219 PLN	+8,3 proc.	6 506 PLN	29 lat
logistyka, zaopatrzenie	6 476 PLN	+17,5 proc.	5 174 PLN	30 lat
marketing, sprzedaż	6 322 PLN	+68,0 proc.	5 122 PLN	29 lat
obsługa klienta, wsparcie techniczne	5 314 PLN	+11,4 proc.	4 891 PLN	29 lat
projektowanie	5 707 PLN	+18,7 proc.	4 829 PLN	30 lat
przygotowanie produkcji, produkcja	5 941 PLN	+14,4 proc.	5 001 PLN	31 lat
serwis, utrzymanie ruchu	5 694 PLN	+14,0 proc.	5 359 PLN	31 lat

*dane pochodzą z BDI

25-latek 3 253 zł, w warmińsko-mazurskim 31-latek zadeklarował płacę na poziomie 4 900 zł. Na Wielkopolsce 28-letni inżynier na tym stanowisku zarobił 4 340 zł, zaś 29-letni już 5 749 zł.

Z analiz Banku Danych o Inżynierach wynika, że jeśli motoryzacja, to dział inwestycji i wdrożeń. Ten pion wypadł najkorzystniej z końcem roku 2010. Co drugi inżynier zarobił tu ponad 7 145 zł. Na drugim

miejscu uplasował się dział „laboratorium i badania”. 50 % inżynierów mogło liczyć w tym dziale na wynagrodzenie powyżej 6 506 zł. Najmniej płacono w pionie inspekcji i nadzoru. Co drugi specjalista zarobił tu poniżej 4 183 zł. W dziale przygotowania produkcji i produkcji co drugi inżynier zarobił 5 001 zł, zaś w dziale projektowania mediana wyniosła 4 829 zł.



Więcej informacji dotyczących wynagrodzeń inżynierów w branży motoryzacyjnej można znaleźć w pełnym opracowaniu „Branżowego Raportu Płacowego – Motoryzacja - IV kwartał 2010” dostępnym w Banku Danych o Inżynierach (www.bdi.com.pl).

ENGLISH SUMMARY

The average salary in the automotive sector in the fourth quarter of 2010 was PLN 6,167 gross, up by 14.5 percent. On a year-to-year basis, the increase was as much as 19 percent.

Firma dla Inżyniera 2010

Z końcem 2010 roku zostało zamknięte głosowanie w rankingu „Firma dla Inżyniera 2010” organizowanym przez Bank Danych o Inżynierach. Celem tego przedsięwzięcia jest wyłonienie i promowanie najatrakcyjniejszych firm, a także podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw w zakresie zatrudniania inżynierów. Uzyskanie tytułu Firmy dla Inżyniera jest cennym wyróżnieniem dla wszystkich pracodawców zatrudniających inżynierów w Polsce.

Wśród laureatów **X edycji** znalazły się także firmy związane bezpośrednio i pośrednio z sektorem motoryzacyjnym.

Miejsce 2 - **General Electric** (132 głosy). GE stworzył m.in. nowoczesną ładowarkę do pojazdów elektrycznych. Zawiązał też kooperację z jedną z firm, która tworzy infrastrukturę dla samochodów z napędem elektrycznym.

(66 głosów). Firma ABB również ma na swoim koncie projekty dla branży motoryzacyjnej. W nowoczesnej fabryce samochodów Fiata wprowadziła rozwiązanie poprawiające jakość energii elektrycznej. Na Międzynarodowych Targach Motoryzacyjnych w Genewie zaprezentowała prototypowe stacje ładowania akumulatorów dla pojazdów elektrycznych.

ruchu drogowego, a także innowacyjne systemy wtryskowe.

Pracodawcy, którzy starają się pozyskać najlepszych pracowników chcą wykreować jak najlepszą markę. Aby to osiągnąć muszą dbać o swój wizerunek, ten zewnętrzny, który zainteresuje potencjalnych kandydatów, a przede wszystkim o wizerunek wewnątrz firmy, co pozwoli na zatrzymanie osób już zatrudnionych.

Uzasadnienie wyboru – Firma dla Inżyniera 2010 r.

Uzasadnienie	Procent inżynierów				
	2. General Electric	3. Siemens	4. ABB	7. Delphi	9. Bosch
Dostęp do nowych technologii	82 %	86 %	82 %	82 %	84 %
Możliwości rozwoju	86 %	80 %	91 %	76 %	81 %
Międzynarodowe środowisko	84 %	76 %	74 %	87 %	88 %
Atrakcyjne wynagrodzenie	61 %	62 %	56 %	45 %	41 %
Możliwości awansu	51 %	45 %	53 %	32 %	22 %
Atmosfera pracy	38 %	42 %	38 %	58 %	44 %
Dodatki pozapłacowe	35 %	38 %	30 %	34 %	34 %
Lokalizacja	27 %	23 %	44 %	26 %	41 %

*dane pochodzą z BDI

W ciągu najbliższych pięciu lat planuje zakupić auta elektryczne na potrzeby własnej floty, co ma stymulować rozwój sieci stacji do ładowania samochodów oraz innych produktów, które wytwarza.

Miejsce 3 - **Grupa Siemens** (86 głosów). Jedną z jednostek biznesowych grupy – Siemens PLM Software jest wiodącym światowym dostawcą oprogramowania do zarządzania cyklem życia produktu (PLM). Do standaryzacji rozwoju samochodów sportowych z wykorzystaniem oprogramowania Siemens PLM Software przystąpił już Aston Martin. Na oprogramowaniu teje firmy opiera się też Red Bull Racing.

Miejsce 4 – **Koncern ABB** działający w sektorze elektroenergetycznym i automatycznym

Miejsce 7 zajął **Koncern Delphi** (38 głosów). Delphi jest wiodącym światowym dostawcą rozwiązań elektronicznych i technologii systemowych dla sektora motoryzacyjnego. Jest też pionierem w dziedzinie nowoczesnych produktów i technologii, przeznaczonych dla przemysłu samochodowego, służących poprawie e-mobilności, oraz umożliwiających miniaturyzację, zachowanie łączności i przesyłanie danych.

Na 9 miejscu uplasowała się **Grupa Bosch** (32 głosy), w której skład wchodzi m.in. takie działy branżowe jak: Części Samochodowe i Diagnostyka oraz Układy Hamulcowe. Bosch w znaczącym stopniu przyczynia się do rozwoju motoryzacji. Opracowuje innowacje wspomagające bezpieczeństwo uczestników

Wiadomo, że najlepszą wizytówką na rynku pracy są zadowoleni pracownicy. Ta prosta reguła rynkowa wpływa na atrakcyjność miejsc zatrudnienia dla inżynierów, co z kolei pozytywnie oddziałuje na wyniki samych zatrudnionych i ich satysfakcję z pracy. Dlatego zachęcamy firmy do wysiłku, dzięki któremu będą mogły dołączyć do grona liderów.

W tegorocznej edycji, spośród prawie 130 tys. inżynierów zarejestrowanych w bazie danych BDI swój głos oddało ponad 3 tys. osób. Więcej informacji dotyczących rankingu można znaleźć na stronie www.firmadlainzyniera.pl





Rozwój produkcji a perspektywy zatrudnienia

Wbrew wcześniejszym obawom, rok 2010 okazał się dobry dla polskiej motoryzacji. Możliwość odliczenia podatku VAT oraz preferencyjne kredyty utorowały lepszy zbyt.

O poprawie sytuacji i rosnących zamówieniach w tym sektorze świadczy najlepiej wzrastające, od połowy 2010 roku, zatrudnienie. Takie optymistyczne prognozy zapowiadają udany rok dla całej branży. Część firm, szczególnie tych mocno powiązanych z producentami samochodów w Polsce, inwestycje już rozpoczęła. W 2011 r. większość firm planuje rozwój, zakłada wzrost sprzedaży i przychodów, a co za tym idzie wzrost zatrudnienia. Perspektywy wzrostu widoczne są głównie w firmach wytwarzających części i komponenty.

W ciągu ostatnich dwóch lat wiele firm musiało obniżyć swoją produkcję i tym samym zmniejszać zatrudnienie oraz zredukować liczbę inwestycji. Obecnie nastroje wśród przedsiębiorców są dość dobre i wygląda na to, że rok 2011 będzie zdecydowanie lepszy od poprzednich. Niestety obawy przedsiębiorców budzi m.in. wprowadzenie od nowego roku nowej stawki VAT.

Z perspektywy Randstad, firmy zatrudniającej pracowników tymczasowych dla firm z branży motoryzacyjnej, rok 2011 zapowiada się bardzo intensywnie. Większość naszych klientów nie przewiduje spadków zapotrzebowania na personel zewnętrzny, a wręcz odwrotnie, obserwujemy wzrost zainteresowania usługą pracy tymczasowej w firmach, które do tej pory nie korzystały z tego typu rozwiązania. Sezonowość produkcji w tym sektorze uległa całkowitej zmianie i nie sposób porównać jej do któregośkolwiek roku z okresu ostatnich pięciu lat. Tylko nieliczne firmy motoryzacyjne nie rozwijają współpracy w ramach pracy tymczasowej i jest to zazwyczaj spowodowane oczekiwaniem na rozpoczęcie nowych projektów.

W bieżącym roku najbardziej poszukiwani będą pracownicy dobrze wykształceni i wyspecjalizowani w swoim obszarze. W branży motoryzacyjnej będą to głównie inżynierowie oraz specjaliści (logistyka i jakość) posługujący się językami obcymi. Na brak ofert pracy nie powinni również narzekać pracownicy produkcyjni, ponieważ rok 2010 przyniósł powolne odmrożenie rynku i wzrost koniunktury. Za tymi działaniami poszedł wzrost zatrudnienia – częściowo bezpośrednio, częściowo przez agencje pracy tymczasowej, by mieć możli-

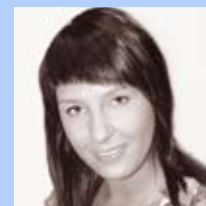
wość regulacji zatrudnienia w razie problemów na rynku.

W 2011 roku, firmy produkcyjne będą korzystały i rozwijać outsourcing pracowniczy zwłaszcza jeśli chodzi o pracowników bezpośrednio produkcyjnych. Zmienność cyklu produkcyjnego sprawia, że agencje pracy tymczasowej stają się coraz ważniejszymi partnerami firm z branży motoryzacyjnej. Mimo tak dobrych prognoz należy jednak pamiętać, że rynek polski pod względem wysokości zarobków nie jest konkurencyjny w stosunku do europejskiego, więc przedsiębiorcy będą musieli bardziej elastycznie niż dotąd dostosować własne oczekiwania do oczekiwań potencjalnych pracowników. Wynagrodzenia prawdopodobnie będą kształtowały się na poziomie obecnym z niewielką korektą w górę o wartość inflacji.

Pracodawcy mają już wykształcone mechanizmy ochrony przed niekorzystną koniunkturą na rynku. Zatrudniają bezpośrednio (na etat) osoby kluczowe dla funkcjonowania i rozwoju firmy, pozostałym pracownikom oferują inne formy zatrudnienia, między innymi umowy czasowe, których zastosowanie pozwala zachować elastyczność zatrudnienia.

Niebezpieczne jednak dla stabilności mogą okazać się wydarzenia związane z otwarciem rynku niemieckiego, a co za tym idzie z migracją kadr, zwłaszcza tych dobrze wykwalifikowanych i z doświadczeniem. Według opinii biegłych ekspertów, osób które wyrażają chęć pracy poza granicami naszego kraju jest około 400 tysięcy. Ich migracja, wywołana swobodnym dostępem do rynku pracy w całej Unii Europejskiej, spowoduje zwiększenie popytu na pracowników i spadek bezrobocia w Polsce. W Randstad obserwujemy zwiększoną aktywność zagranicznych pracodawców, którzy wykazują zainteresowanie pracownikami z Polski. W szczególności dotyczy to takich krajów jak Niemcy, Holandia i Belgia. Tylko w ostatnim kwartale 2010 otrzymaliśmy ponad dwadzieścia zapytań (zapotrzebowanie na ponad 4 500 pracowników) od firm niemieckich i holenderskich dotyczących możliwości pozyskania i zatrudnienia polskich pracowników.

AUTORZY



Anna Pokrzywa

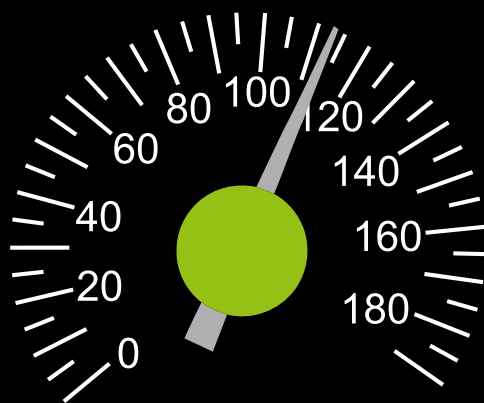
Konsultant
Randstad Sp. z o.o.



Magdalena Muzyka

Konsultant
Randstad Sp. z o.o.

Biorąc pod uwagę, że rok 2010 przyniósł znaczący wzrost sprzedaży i zatrudnienia w sektorze motoryzacyjnym, z optymizmem można spojrzeć w przyszłość i stwierdzić, że kolejne 12 miesięcy zapowiada się pozytywnie. Rynek powoli zacznie się stabilizować, co jest pozytywnym aspektem dla osób szukających pracy. Szansę otrzymają również osoby bez doświadczenia, kończące studia kierunkowe.



Stosując nasze rozwiązania, nigdy nie zwolnisz

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

Dzięki temu nie zwalniają tempa.

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

Deloitte.

Branża motoryzacyjna rozpędzi się w 2011 r.

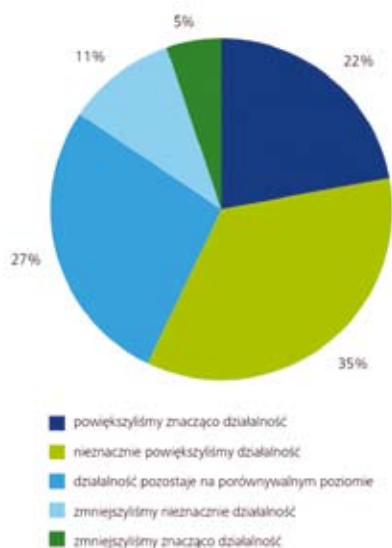
Wśród uczestników badania Deloitte 75 % firm z branży motoryzacyjnej w Polsce planuje podjęcie nowych inwestycji w 2011 r., a 1/3 z nich zapowiada zwiększenie zatrudnienia. Przedsiębiorcy z tego sektora patrzą w przyszłość z optymizmem - spodziewają się wzrostu sprzedaży, a co za tym idzie większych przychodów w nadchodzących 12 miesiącach.

Jakie nastroje panują w branży motoryzacyjnej?

Optymistyczne nastawienie branży potwierdzają wyniki badania Deloitte przeprowadzonego wśród reprezentantów przedsiębiorstw działających w sektorze motoryzacyjnym w Polsce. Ankieta składała się z 10 pytań i realizowana była w okresie od września do listopada 2010 r. W badaniu wzięło udział ponad stu respondentów. Inicjatywa objęta była patronatem Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego, Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej oraz AutomotiveSuppliers.pl. Dzięki dotarciu do zdefiniowanej grupy respondentów, analiza daje szeroki pogląd na funkcjonowanie sektora motoryzacyjnego w Polsce oraz na temat perspektyw na najbliższy czas - które jak się okazuje, zapowiadają się bardzo korzystnie.

Pierwszym symptomem polepszenia są dobre wyniki za 2010 rok.

Aż 57% respondentów wskazało zwiększenie działalności prowadzonej w okresie



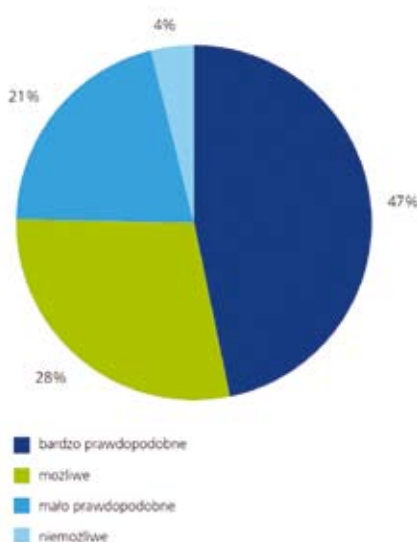
ostatnich 12 miesięcy – a co piąty wskazał, że zwiększenie to miało znaczący charakter. Co więcej, jedynie 5% ankietowanych zaznaczyło, że w badanym okresie doszło u nich do znaczącego zmniejszenia działalności. Taka perspektywa może wpłynąć korzystnie na uruchomienie pożądaných zmian. Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia wszelkich przekształceń oraz działań inwestycyjnych. Właśnie stabilność i pozytywne oceny co do

trendów rynkowych skłaniają przedsiębiorców do podejmowania działań inwestycyjnych i zastępowania działań typowych dla okresu kryzysu i spowolnienia – czyli mniej lub bardziej drastycznego cięcia kosztów.

Kolejnym optymistycznym sygnałem dla sektora jest przewidywany przez 55 % respondentów wzrost sprzedaży, jak również przychodów w okresie najbliższych 6 miesięcy. Potwierdza to, że szeroko rozumiany sektor motoryzacyjny cechuje się pozytywnymi nastrojami co do pierwszej połowy roku 2011. Jest to o tyle interesujące, iż szeroko komentowane zachęty dla nabywców nowych samochodów w krajach Unii Europejskiej praktycznie przestała funkcjonować. Należy założyć, że czas zaciskania pasa powoli będzie ustępował działaniom inwestycyjnym.

Czy zmiany w popycie wpłyną na nowe inwestycje?

Zarysowaną wcześniej perspektywę wzrostową rynku motoryzacyjnego w roku 2011 potwierdza nastrój panujący wśród przedsiębiorców. 75 % wszystkich ankietowanych ocenia, że bieżący rok to okres możliwych inwestycji w ich przedsiębiorstwach. Wyjątkowym optymizmem powinien napawać fakt,



iż niemal 50% badanych oceniło, że inwestycje w roku 2011 są bardzo prawdopodobne. Należy podkreślić, że decyzje strategiczne grup producentów cały czas kształtują i będą kształtowały poziom podejmowanych inwestycji przez poszczególnych dostawców. Nie

zmienia to jednak faktu, że wszelkie czynności inwestycyjne przynoszą korzyści całej krajowej gospodarce, ale również społecznościom lokalnym.

Mimo, że sektor motoryzacyjny to w znaczącej większości podmioty działające na wielu rynkach – często nawet globalnych, to

AUTOR

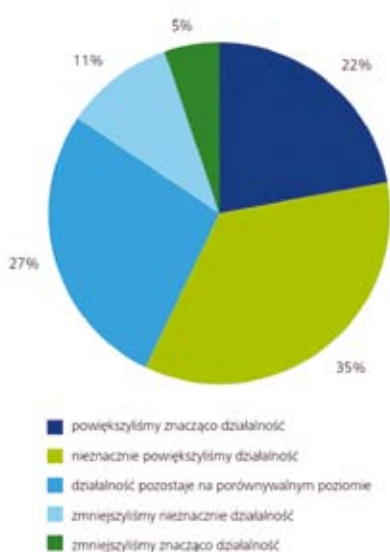


Tomasz Pałka

Menedżer
Deloitte Doradztwo
Podatkowe Sp. z o.o.

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

wpływu i wzajemna zależność firm działających w jednej grupie raczej rzadko dotyczy samych decyzji produkcyjnych – te w większości bowiem pozostawione są koniunkturze. Jedynie co dziesiąty badany wskazał pośrednio, że jego działalność nie jest prowadzona w ramach takich powiązanych struktur. Jednocześnie, aż 63% respondentów wskazało, iż trudności firm lokalnych działających w ramach grupy miały co najmniej niewielki wpływ na ich działalność oraz decyzje podejmowane w stosunku do podmiotu polskiego. Sytuacja ta jest dość logiczna, zakładając, że w niektórych przypadkach powiązania pomiędzy



poszczególnymi podmiotami, lub pomiędzy podmiotami a jednostką centralną w danym regionie ma silny charakter.

Co ze stymulacją popytu oraz inwestycji?

Nawet w okresie tak zwanego kryzysu w Polsce nie zdecydowano się na wprowadzenie dodatkowych zachęt stymulujących popyt w branży motoryzacyjnej czy inwestycje. Takich działań przedsiębiorcy nie spodziewają się również w najbliższej przyszłości.

Należy jednak pamiętać o specjalnych strefach ekonomicznych działających na terytorium Polski. Jest to o tyle istotne dla sektora motoryzacyjnej, iż wielu jej przedstawicieli ulokowało całość lub określoną część swojej działalności na tych obszarach. W konsekwencji przedsiębiorcy ci stali się beneficjentami zwolnienia z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych. Co więcej ostatnie zmiany w tzw. przepisach strefowych spowodowały wydłużenie czasu korzystania ze zwolnienia podatkowego do roku 2020 - co dla wielu przedsiębiorców okazało się bardzo korzystne w związku z prognozami niewykorzystania całości przysługujących im ulg podatkowych.

Otoczenie prawno-podatkowe w Polsce - czy jest ważne?

Obok samych czynników rynkowych niewątpliwym obszarem zainteresowania większości przedsiębiorców jest otoczenie prawno-podatkowe. Jak wynikało z badania Deloitte przeprowadzonego w kwietniu 2010 r. - ogół przedsiębiorców jest bardzo mocno zainteresowany tematyką kontroli podatkowych i skarbowych, w szczególności mając na uwadze, że oficjalne statystyki w zakresie kontroli skarbowych przeprowadzonych w 2009 r. wskazują znaczący wzrost ich efektywności (zmniejszenie globalnej ilości kontroli przy jednoczesnym znaczącym zwiększeniu kwot wymierzonych zobowiązań podatkowych u kontrolowanych we wszystkich obszarach opodatkowania).

Również przedsiębiorcy sektora motoryzacyjnego wskazują na obawę, co do poziomu restrykcyjności organów podatkowych i skarbowych w związku z coraz trudniejszą sytuacją budżetową. Aż 62% respondentów spodziewa się, bardziej niż dotychczas, stosowania restrykcyjnej oceny rozliczeń podatkowych, a praktycznie nikt nie zakłada aby

w tym obszarze pojawiło się bardziej łagodne podejście.

Perspektywa na przyszłość - czy będzie lepszej?

Perspektywa na najbliższy czas jest bardzo obiecująca. Ponad połowa badanych przedsiębiorców oczekuje wzrostów sprzedaży w perspektywie kolejnych 6 miesięcy. Okres kryzysu i trudności w międzynarodowych grupach przemysłowych były szeroko odczuwane również przez podmioty działające w Polsce, niezależnie od ich własnej kondycji finansowej. Mimo to 75% badanych przedsiębiorców spodziewa się nowych inwestycji w roku 2011, a niemal połowa ocenia je jako bardzo prawdopodobne. Równocześnie jednak przedsiębiorcy będą dalej mocno kontrolować poziom kosztów funkcjonowania ich firm. Ewentualny wzrost wydatków będzie mocno skoncentrowany na działaniach, które zwiększają wartość firmy: w pierwszej kolejności inwestycje, w drugiej zatrudnienie i dopiero potem pozostałe wydatki.

Wyniki badania pozwalają na optymistyczne spojrzenie na bieżący rok, w którym spodziewane są działania inwestycyjne oraz szeroko rozumiany rozwój branży motoryzacyjnej w Polsce. Mijamy nadzieję, że wnioski z badania jak również pozytywne nastroje przedsiębiorców znajdą bezpośrednie odzwierciedlenie w rzeczywistości.

Zachęcamy do zapoznania się z pełną treścią Raportu Deloitte, który dodatkowo został opatrzony komentarzami ekspertów rynku motoryzacyjnego. Raport dostępny jest:

- na stronie Deloitte

www.deloitte.com/pl/motoryzacja

- na stronie AutomotiveSuppliers.pl

ENGLISH SUMMARY

This article is an excerpt of a report summarizing business survey performed by Deloitte among the enterprises conducting business in the automotive sector. The questions asked by the authors were focused on analysis of the predictions to most important measures like demand, investments, changes in law or dedicated incentives. The results of the survey show a very positive atmosphere and predictions for 2011. Please also visit the website of Deloitte or AutomotiveSuppliers.pl and download the full version of the Report which was additionally supplemented by interesting comments and articles prepared by automotive experts.

Konwersja zobowiązań na kapitał zakładowy – implikacje podatkowe

W poprzednim wydaniu kwartalnika wskazany został stosunkowo nieskomplikowany, a przy tym wyjątkowo efektywny sposób poprawy standingu finansowego spółek kapitałowych, a mianowicie tzw. konwersję zobowiązań na kapitał zakładowy.

Tytułem krótkiego przypomnienia - konwersja wierzytelności na kapitał zakładowy to przekształcenie przysługującej wierzycielowi wobec spółki wierzytelności w udziały (akcje) w podwyższonym kapitale zakładowym tejże spółki. W wyniku konwersji wierzyciel niejako rezygnuje z przysługującej mu wobec spółki wierzytelności w zamian za udziały w podwyższonym kapitale zakładowym (tj. z przysługującej mu zapłaty, jednocześnie nabywając status wspólnika dotychczasowej dłużniczki lub też - jeżeli był wcześniej wspólnikiem - powiększając swój udział kapitałowy w spółce), natomiast dla spółki-dłużniczki oznacza to umorzenie jej długu wobec wierzyciela. Siłą rzeczy konwersja najlepiej sprawdza się w grupach kapitałowych (których w sektorze motoryzacyjnym jest wiele), niemniej jednak bywa również z powodzeniem stosowana w nieholdingowych stosunkach typu wierzyciel - dłużnik.

W niniejszym artykule przedstawione zostaną podstawowe konsekwencje podatkowe konwersji zobowiązań na kapitał zakładowy - zarówno z punktu widzenia dłużnika, jak i wierzyciela. Ponadto, uwzględnione zostaną dwa, zaprezentowane już, schematy transakcji:

- wniesienie przez wierzyciela wkładu niepieniężnego w postaci wierzytelności w zamian za udziały (akcje) w podwyższonym kapitale zakładowym (rozwiązanie to jest co do zasady nieefektywne podatkowo) oraz
- wniesienie wkładu gotówkowego przez wie-

rzyciela na poczet pokrycia podwyższenia kapitału zakładowego z jednoczesnym potrąceniem dwóch wierzytelności (dokonanie potrącenia nastąpi tym samym w miejsce dwóch czynności, tj. zapłaty określonej kwoty tytułem spłaty długu oraz dokonania wpłaty kwoty tytułem pokrycia podwyższenia w kapitale zakładowym).

I. Podatek dochodowy od osób prawnych

A. Wniesienie wierzytelności jako wkładu niepieniężnego

Konsekwencje po stronie wierzyciela

Podmiot wnoszący aport w formie wierzytelności obejmuje udziały (akcje) w podwyższonym kapitale zakładowym, w związku z czym osiąga przychód. Zgodnie bowiem z art. 12 ust. 1 pkt 7 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej: „ustawa o PDOP”) przychodem jest nominalna wartość udziałów lub akcji w spółce kapitałowej, objętych w zamian za wkład niepieniężny w innej postaci niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część. Przychód ten powstaje w dniu dokonania wpisu podwyższenia kapitału zakładowego w KRS.

Dodatkowo, w przypadku gdy wierzytelność wynika np. z udzielonej wcześniej pożyczki, wówczas należne odsetki co do zasady powinny być traktowane jako otrzymane przez wierzyciela. Dlatego też wartość udziałów (akcji) odpowiadająca wysokości spłacanych

w ten sposób odsetek powinna być również rozpoznana jako przychód wierzyciela.

Konsekwencje po stronie dłużnika

Co do zasady nie budzi wątpliwości, iż wniesienie wierzytelności jako wkładu niepieniężnego do spółki – dłużnika nie skutkuje powstaniem przychodu do opodatkowania po stronie tego dłużnika. Jak bowiem stanowi art. 12 ust. 4 pkt 4 ustawy o PDOP do przychodów nie zalicza się przychodów otrzymanych na utworzenie lub powiększenie kapitału zakładowego.

W przypadku, gdy konwertowana wierzytelność obejmuje nie tylko kapitał, ale również należne odsetki, na dzień wpisu podwyższenia do KRS dochodzi do ich faktycznej spłaty. W konsekwencji, dłużnik powinien być, co do zasady uprawniony do zaliczenia kwoty w wysokości odsetek do swoich kosztów uzyskania przychodów (przy czym na uwadze należy mieć również przepisy dotyczące tzw. cienkiej kapitalizacji).

B. Wniesienie wkładu gotówkowego z jednoczesnym potrąceniem

Konwersja wierzytelności na udziały lub akcje nie skutkuje powstaniem jakichś szczególnych skutków podatkowych. Ponieważ konwersja przyjmie formę potrącenia wzajemnych wierzytelności (wspólnik /akcjonariusz ma wpłacić określona kwotę na pokrycie kapitału zakładowego, a spółka ma spłacić swoje zobowiązanie wobec takiego podmiotu), to skutki

podatkowe będą identyczne, jak w przypadku każdego innego potrącenia. Dlatego też poniżej przedstawiono jedynie skutki podatkowe podwyższenia kapitału zakładowego związanego z wniesieniem wkładu pieniężnego.

Konsekwencje po stronie wierzyciela

Obowiązujące obecnie przepisy ustawy o PDOP nie przewidują powstania przychodu podatkowego w związku z objęciem udziałów w spółce kapitałowej w zamian za wkład pieniężny. W związku z powyższym w momencie objęcia udziałów (akcji) nie powstałby po stronie wierzyciela przychód podlegający opodatkowaniu.

Konsekwencji po stronie dłużnika

Po stronie dłużnika nie powinien wystąpić przychód z tytułu otrzymanego wkładu na pokrycie kapitału zakładowego. Zgodnie bowiem z art. 12 ust. 4 pkt 4 ustawy o PDOP do przychodów nie zalicza się przychodów otrzymanych na utworzenie lub powiększenie kapitału zakładowego.

II. Inne zagadnienia szczególnie problematyczne w procesie podwyższania kapitału zakładowego

Poza wskazanymi powyżej podstawowymi różnicami pomiędzy możliwymi do zastosowania metodami konwersji wierzytelności na kapitał zakładowy, praktyka podatkowa oraz orzecznictwo obfitują w inne zagadnienia sporne. Przykłady takich obszarów prezentujemy poniżej.

A. Koszty związane z czynnością podwyższenia kapitału zakładowego

Bez względu na wariant dokonania konwersji, aktualna pozostaje problematyka możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wydatków związanych z podwyższeniem kapitału zakładowego. Zagadnienie to jest przedmiotem licznych sporów i rozbieżności. Chodzi tu w szczególności o wydatki

takie jak taksa notarialna, wydatki związane z obsługą prawną, opłata za wpis do Krajowego Rejestru Sądowego i za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym, czy też podatkiem od czynności cywilnoprawnych (dalej: „PCC”). Wskazać należy, że kwestia ujęcia powyższych wydatków dla celów podatkowych budziła wiele wątpliwości – organy podatkowe, sądy oraz przedstawiciele doktryny przyjmowali w odniesieniu do tej kwestii opozycyjne stanowiska. Organy podatkowe oraz NSA najczęściej odmawiały podatnikom prawa do rozpoznania kosztu uzyskania przychodu z tego tytułu uznając, że przychody otrzymane na utworzenie lub powiększenie kapitału zakładowego nie są zaliczane do przychodów podatkowych, dla których ustala się koszty uzyskania przychodów. Odmienne stanowisko prezentowali jednak przedstawiciele doktryny oraz niektóre sądy administracyjne wskazując m.in., że sporne wydatki stanowią koszt ogólny związany z funkcjonowaniem spółki.

Z uwagi na niejedolite stanowisko sądów administracyjnych w tym zakresie i funkcjonujące dwie linie orzecznicze w dniu 24 stycznia 2011 r. NSA w składzie siedmiu sędziów rozstrzygnął powyższą kwestię i złągodził dotychczasowe negatywne stanowisko. Sąd uznał, że tylko wydatki warunkujące podwyższenie kapitału zakładowego, a zatem bezpośrednio związane z podwyższeniem kapitału zakładowego – niejako warunkujące jego prawną realizację (tj. koszty opłat notarialnych i podatku od czynności cywilnoprawnych) nie stanowią kosztów uzyskania przychodów, natomiast pozostałe wydatki (np. koszty przygotowania prospektu emisyjnego oraz doradztwa) mogą stanowić koszty uzyskania przychodów jako koszty ogólne.

A. Różnice kursowe

Obszarem szczególnie interesującym i budzącym w ostatnich latach znaczące kontrowersje w praktyce podatkowej było zagadnienie różnic kursowych, powstających na

transakcjach takich jak wskazane powyżej. Częstym bowiem przypadkiem jest sytuacja gdy konwertowane wierzytelności wyrażone są w walucie obcej (wierzytelności handlowe, pożyczki), natomiast samo podwyższenie kapitału w polskich spółkach kapitałowych odbywa się w złotych polskich. Tym samym powstała wśród podatników wątpliwość czy w ten sposób „zrealizowane” różnice kursowe mogą być uwzględnione jako różnice kursowe dla celów podatku dochodowego. Co więcej, warto zauważyć, że w tym akurat przypadku dla podatników nie można mówić o rozwiązaniu dobrym (korzystnym podatkowo) – bo o tym akurat czy powstają na takiej czynności ujemne (kosztowe) czy też dodatnie (przychodowe) różnice kursowe dla celów podatku dochodowego decyduje bezpośrednio zmiana kursów złotego w stosunku do waluty wierzytelności.

Podsumowanie

Podsumowując, należy podkreślić, iż w związku z tym, że alternatywne formy konwersji zobowiązań na kapitał zakładowy wiążą się z powstaniem zróżnicowanych skutków podatkowych, niezmiernie istotne jest dokonanie szczegółowej analizy przed podjęciem jakichkolwiek decyzji a następnie odpowiednie sformułowanie treści odpowiednich uchwał.

Jeśli natomiast omówiony powyżej temat wydaje się czytelnikom interesujący, autorzy serdecznie zapraszają do kontaktu.



Tomasz Pałka

Menedżer
Deloitte Doradztwo
Podatkowe Sp. z o.o.



Karolina Klehr

Prawnik
Deloitte Legal, Pasternak
i Wspólnicy,
Kancelaria Prawnicza, sp.k

ENGLISH SUMMARY

Under the Polish law it is possible (and it is quite a common practice) to convert receivables toward a company into equity. The conversion is executed either through increase of capital against contribution in cash or as an in-kind contribution. The article presents general tax consequences of such conversion in income taxes - as they differ depending on the chosen transaction scenario.

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

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

- utworzeniem spółki joint venture
 - lub sprzedażą zakładu



Zapewniamy pełną poufność uzyskanych informacji

Skontaktuj się z nami:

AutomotiveSuppliers.pl

Rafał Orłowski

tel. 22 215-05-05

orlowski@automotivesuppliers.pl



Co z tymi niezgodnościami?

Temat artykułu przysparza mi zawsze powodów do zastanowienia, o czym napisać, żeby nie było ciągle o tym samym, a jednocześnie aby zatrzymać się przy sprawach ważnych, które albo sprawiają problemy albo dostrzegane są przez nas na audytach podczas gdy firmy nie zawsze są świadome ich wagi i powiązań z ważnymi procesami.

W ostatecznej decyzji pomogły mi stycznie doświadczenia zawodowe. Pierwszym z nich był piątek jakości o tematyce motoryzacyjnej, organizowany przez TUV NORD Polska w Poznaniu. Na spotkaniu w kularach rozmawialiśmy o problemach z usuwaniem przyczyn źródłowych niezgodności. Później były wyjazdy na audyty i potwierdzenie - definiowanie przyczyn źródłowych często sprawia kłopoty, albo z innych powodów (i tu trzeba by znaleźć przyczynę źródłową..) nie jest prowadzone w zadowalający sposób.

Ale niezadowolający dla kogo?

Niestety często tą niezadowoloną osobą jest właśnie auditor zewnętrzny (który „wytyka” firmie, że się nie przyłożyła do tematu), albo, co gorsza klient...Kto w takim razie powinien być niezadowolony?

Na przykład prezes - bo w firmie powtarzają się reklamacje klienta a reklamacje kosztują, czasem nawet solidnie, już nie wspominając o tzw. statusach: CSL1, CSL2, New Business Hold czy Q-Help (w zależności od klienta)

Pytanie - czy mogliśmy im zapobiec? Czy przy pierwszych problemach przeprowadziliśmy rzetelne analizy i nie mamy sobie nic do zarzucenia w temacie definiowania przyczyn źródłowych. I czy wiemy, co to jest przyczyna źródłowa...?

I czy wiemy, że najczęściej nie jest przyczyną źródłową odpowiedź na pierwsze pytanie - dlaczego pojawiła się niezgodność? Banalny przykład, który często podaję na szkoleniach:

Problem - uszkodzony detal zidentyfikowany w procesie.

Dlaczego?

Gdyż zepsuło się narzędzie. Koniec analizy. Działanie - wymienić narzędzie.

Niektórzy uśmiechną się z pobłażaniem czytając ten przykład - o czym kobieta pisze, przecież wiadomo, że na tym nie koniec. Proszę mi uwierzyć, że jeszcze bardzo często zdarza się zakończenie analizy na takim bądź podobnym etapie.

Inny przykład:

Brak dotarł do klienta - reklamacja.

Dlaczego?

Operator zawinił.

Koniec analizy. Działanie - Przeszkolić operatora

I tutaj niektórzy klienci mówią - stop. Zakaz w raporcie 8D definiowania działań typu - przeszkolenie operatora.

Dlaczego?

Ponieważ analizy wykazują, iż większość przyczyn problemów tkwi w systemie a nie ludziach wykonujących jego ustalenia. Czy naprawdę operator jest winien? Dlaczego popełnił błąd? Dlaczego narzędzie przestało działać? Zużyło się naturalnie ale nie było to monitorowane? Uległo zniszczeniu z powodu zastosowanego materiału? Niewycentrowana maszyna? A może coś zupełnie innego? I dlaczego to coś zupełnie innego?

I dlaczego tyle tych pytań „dlaczego”?

W takim razie usystematyzujmy:

Zarządzanie niezgodnościami to element systemu zarządzania, który pozwala na poznanie słabszych stron organizacji i wzmocnienie ich poprzez wprowadzanie działań korygujących.

Tak jak my chcemy być zdrowi i denerwujemy się powracającymi infekcjami lecząc jedynie ich skutki nie dbając o wzmocnienie naszej odporności, tak system w organizacji będzie tylko wtedy odporniejszy na błędy jeśli zostanie wzmocniony a nie osłabiany korektami skutków wad.

Ale żeby wzmocniać słabe strony należy je najpierw umieć zidentyfikować. Najlepiej jeszcze przed wystąpieniem objawów, czyli zapobiegawczo - ale ten temat zostawmy sobie na inny artykuł, mimo że od niego należałoby zacząć.

Identyfikacja niezgodności

Źródłem niezgodności może być każde działanie, ale oczywiście nie każda niezgodność jest natychmiast identyfikowana.

Identyfikacja niezgodności ma miejsce podczas:

- auditów (wewnętrznych, zewnętrznych),
- przeglądów systemu przez kierownictwo,
- monitorowania przebiegów procesów,
- montażu klienta,
- eksploatacji samochodu przez użytkowników.

Najboleśniejszym źródłem informacji o niezgodności są oczywiście reklamacje klientów.

Czasami niedocenianym sposobem identyfikacji niezgodności jest monitorowanie procesów i identyfikacja problemów jak najszybciej - wizualizacja wskaźników w miejscu ich powstawania.

Definiowanie..

Aby właściwie zarządzać niezgodnościami musimy być pewni, z jakimi problemami tak naprawdę mamy do czynienia, - czyli bardzo ważnym elementem jest samo formułowanie niezgodności.

AUTOR



Beata Praszczky

ISO/TS 16949 Lead Auditor
TÜV NORD POLSKA Sp. z o.o.

a) formułowanie niezgodności-odpowiedni poziom szczegółowości. Często zdarza się, że niezgodności sformułowane są bardzo ogólnikowo, gdyż w danym momencie wszyscy wiedzą o co chodzi, jednak w czasie definiowania działań, czy przyczyn źródłowych okazuje się, że trochę czasu upłynęło i ani zgłaszający ani osoby, którym zgłaszano niezgodność nie pamiętają szczegółów. Przykład zbyt ogólnie zgłoszonej niezgodności:

- „Brak przeszkolenia pracownika” (którego, z jakiego tematu, w jakim obszarze...)
- Nieaktualny dokument (gdzie, jaki...)
- Nieczytelne zapisy (czego dokładnie dotyczyły)

Należy zawsze pamiętać, że zgłoszona niezgodność powinna składać się z dwóch elementów:

- » stwierdzenia odchylenia od wymagań, które powinno być jak najprecyzyjniejsze, odnosić się do konkretnego wymagania (normy, dokumentacji wewnętrznej itp.) oraz
- » tzw. dowodu obiektywnego, czyli przywołania odpowiedniego dokumentu, zaobserwowanego postępowania czy też rozmowy z pracownikiem.

Bardzo często nie stosuje się rozróżnienia tych składowych i stąd informacje stają się niekompletne lub zbyt ogólne.

b) formułowanie niezgodności - właściwie, obiektywnie, bez sugestii przyczyny

samo formułowanie niezgodności stanowi czasem problem dla osób, które je definiują - przykładem może być sytuacja, gdy auditor widząc, że operator postępuje niewłaściwie, nie przestrzegając np. instrukcji stanowiskowej stwierdza niezgodność, która brzmi:

„na stanowisku pracował nie przeszkolony operator”,

choć tak naprawdę nie wiadomo, czy opera-

tor nie był przeszkolony, czy też mu się nie chciało, czy była jeszcze jakaś inna przyczyna. W tym przypadku auditor zaczynał szukać przyczyny (bynajmniej nie źródłowej) co nie jest jego zadaniem.

Innym przykładem mylenia niezgodności z działaniem korekcyjnym może być sformułowanie niezgodności w następujący sposób:

„Należy zapoznać pracownika z metodologią rozwiązywania problemów”

Identyfikacja przyczyn niezgodności - podstawowe i zaawansowane metody

a) podstawowym i najczęściej spotykanym sposobem identyfikacji przyczyn niezgodności jest zastanowienie się nad przyczyną i określenie jej według uznania osoby definiującej.

Zagrożenia: słabością tej metody jest subiektywne podejście osoby definiującej, która często po prostu nie posiada wystarczającej wiedzy na temat możliwych przyczyn, pozostawiona sama sobie nie bardzo wie, jak podejść do tematu bardziej kompleksowo i dogłębnie. Najczęściej definiowane przyczyny w takim wypadku to ogólnikowe:

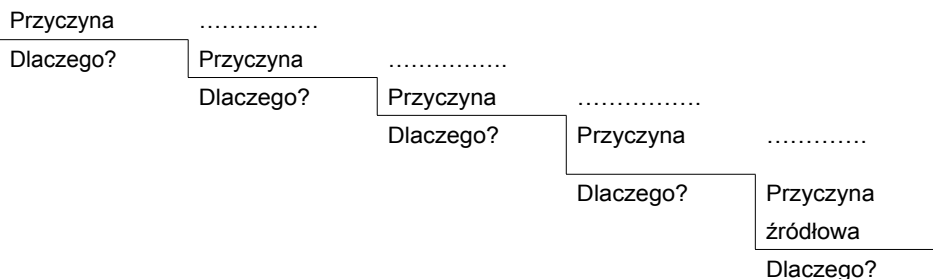
- zmiany organizacyjne,
- brak przeszkolenia,
- nieaktualna dokumentacja

b) bardziej skuteczną metodę stanowi definiowanie przyczyny w zespole przy pomocy „burzy mózgów”. Zawsze „co dwie głowy, to nie jedna”, czyli zaangażowanie do definiowania przyczyn niezgodności grupy osób, które związane są zawodowo z obszarem stwierdzonej niezgodności np. dla niezgodności związanych z reklamacjami klientów najlepiej zaangażować kogoś z obszaru produkcji, jakości, inżynierii procesu czy utrzymania ruchu w zależności od struktury organizacji i rodzaju reklamacji.

Zagrożenia: w tym przypadku w dalszym ciągu często zdarza się, że nawet interdyscyplinarna grupa zatrzyma się na przyczynach pośrednich a nie źródłowych, albo pójdzie w jednym kierunku a przyczyny mogą znajdować się w kilku. Przykładowo bardzo często obserwuje się

c) następną metodą często stosowaną w motoryzacji metoda „5 X dlaczego”, która polega na 5-ciokrotnym powtórzeniu pytania „dlaczego”. Pierwszy raz pytamy o to, co było przyczyną problemu. Najczęściej jednak pierwsza odpowiedź nie dosięga przyczyn źródłowych a jedynie pośrednich, które dotyczyły analizowanego zdarzenia. Następne pytania służą do uszczegółowienia odpowiedzi i definiowania rzeczywistej przyczyny oraz określe-

Zdefiniowany Problem:



nia, jak można problemowi w przyszłości zapobiec. Po pięciu pytaniach spojrzenie na sytuację staje się jaśniejsze, co pozwoli uniknąć podobnej sytuacji w przyszłości.

Zagrożenie: czasami dogłębniej analizując problem zamiast iść w kierunku przyczyny źródłowej „zbaczamy” na tematy nie do końca związane z analizą się rozprasza.

c) metoda 8D, charakteryzuje się kompleksowym podejściem, kładąc nacisk na wskazanie zarówno działań korekcyjnych dla problemu jak i ustalenie przyczyn źródłowych umożliwiających trwałe wyeliminowanie niezgodności. 8D nadaje się zarówno do rozwiązywania problemów z produktem, jak i do usprawniania procesów.

Metoda składa się z ośmiu kroków, które mają pomóc grupie rozwiązującej problem osiągnięcie efektu synergii, czyli znalezienia rozwiązania bardziej efektywnego, niż gdyby członkowie grupy pracowali osobno.

Kolejne kroki w metodologii 8 D są następujące:

D1. Wyznaczenie grupy osób, dysponującej odpowiednią wiedzą, która będzie realizować następne etapy. Ważne aby grupa posiadała lidera i kompetencje oraz uprawnienia do podejmowania czasami bardzo ważnych decyzji.

D2. Opisanie problemu, najlepiej odpowiadając sobie na pytania: Kto?, Co?, Kiedy?, Gdzie?, Dlaczego? Jak?, Jak wiele? itp. Opis powinien być dokładny, jednoznaczny oraz zrozumiały.

D3. Wdrożenie i ocena skuteczności działań korekcyjnych (natychmiastowych, tymczasowych, „tamujących”).

D4. Zidentyfikowanie przyczyn źródłowych problemu („Root Cause”).

Przyczyny źródłowe często dzielone są na dwie grupy:

- przyczyny, które spowodowały wystąpienie problemu oraz
- przyczyny, które spowodowały, że problem nie został wykryty.

D5. Ustalenie działań korygujących, osób odpowiedzialnych oraz terminów realizacji.

D6. Wdrożenie i walidacja działań korygujących.

D7. Zabezpieczenie przed powtórzeniem się problemu.

D8. Gratulacje dla grupy. Ważny element, którego nie należy pomijać. Należy docenić wykonaną pracę zdając sobie sprawę z tego, że jeżeli rzeczywiście zespół wyeliminował przyczyny źródłowe powstałego problemu, to uchronił firmę przed powtórzeniami kosztami a czasem utratą reputacji wśród klientów.

Zagrożenia: metoda wymagana przez klientów w odniesieniu do reklamacji (w różnych odmianach np. G8D Forda), w przypadku problemów wewnętrznych może zająć zbyt wiele czasu, a pracownicy nieprzeszkoleni lub niekompetentni mogą nie poradzić sobie z metodologią.

d) zbiór narzędzi, zapewniający dogłębną analizę przyczyn źródłowych jak również wprowadzenie działań korygujących i prewencyjnych (zapobiegawczych) - diagram Ishikawy, 5W2H (Is-Is not), FTA, itd

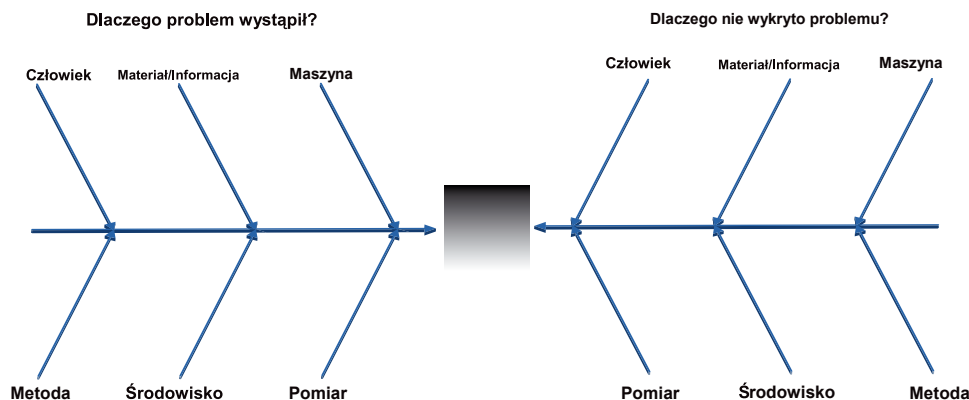
Narzędzia te wraz z 5XDlaczego (często stosowane jako 3X5X Dlaczego) przydatne są oczywiście podczas realizacji 8D strukturyzując analizę przyczyn niezgodności.

Wykonanie złożonych analiz zajmuje mnóstwo czasu i najczęściej stosowane jest w przypadku reklamacji klientów, a do niezgodności wewnętrznych jedną z najbardziej skutecznych metod jest połączenie dwóch narzędzi - diagramu ISHIKAWY oraz wspomnianego powyżej 5XDlaczego.

W praktyce często metody wybierane do identyfikacji przyczyn niezgodności zależą od rodzaju niezgodności czasami nazywanego poziomem, i tak jedna z możliwości przedstawia się następująco:

- Spostrzeżenia - zaobserwowane potencjały poprawy/doskonalenia, nie poparte dowodem obiektywnym wskazującym na brak spełnienia wymagania, jedynie sugerujące obszar, w którym można wprowadzić działania polepszające obecną sytuację.

Wykres przyczyn i skutków (Diagram Ishikawy)



- Niezgodności stwierdzone po raz pierwszy, brak spełnienia wymagań, jednak jednostkowe, nie stanowiące zagrożeń dla klientów zewnętrznych.
- Niezgodności powtórzone, czyli takie, gdzie prawdopodobnie nie wprowadzono działań korygujących lub nie zidentyfikowano przyczyn źródłowych.
- Niezgodności ponownie powtórzone albo takie, które mogłyby lub spowodowały reklamacje klientów zwane często krytycznymi.
- Niezgodności krytyczne

Zarządzanie niezgodnościami

Zarządzanie niezgodnościami, to przede wszystkim ustrukturyzowany sposób ich zgłaszania oraz dokumentowania z szybką możliwością prowadzenia analiz i monitorowania postępu w ich usuwaniu.

Najczęściej problem w zarządzaniu niezgodnościami tkwi w stosowanych metodach. Zgłaszane na papierze niezgodności trafiają do segregatorów pełnomocników ds. jakości i nikt poza nim często nie interesuje się ciągiem dalszym...

W dojrzałych systemach zarządzania jakością osoby zarządzające rozumieją, że sposób rozwiązywania problemów gwarantujący jak najzadsze pojawianie ich się ponownie uwalnia czas pracy osób, które mają szansę przestać być zakładowymi strażakami, gaszącymi pożary (czyli usuwającymi skutki) a nie przyczyny problemów.

Najlepszym rozwiązaniem jest zastosowanie

oprogramowania, które pozwoli dokumentować wszystkiego rodzaju niezgodności w ten sam sposób z możliwością ich segregacji i analizy progresu. Na rynku można znaleźć różnego rodzaju produkty - niektóre oferują takie, które łączą zarządzanie auditami, reklamacjami czy zgłoszeniami pracowników z definiowanymi działaniami korygującymi czy zapobiegawczymi oraz analizami ich przyczyn.

Rozsądnym postępowaniem przy analizach dotyczących niezgodności jest stosowanie diagramu PARETO, w celu priorytetyzacji działań systemowych.

Zarządzanie niezgodnościami jak również potencjalnymi niezgodnościami powinno również obejmować ocenę analizy skuteczności wprowadzanych działań korygujących, czy zapobiegawczych.

Najczęściej pojawiające się błędy popełniane w obszarze definiowania i zarządzania niezgodno-

ściami to:

- brak oceny skuteczności działań lub skuteczność oceniana zbyt wcześnie lub zbyt późno,
- mylenie działań korekcyjnych z korygującymi - usuwanie skutków niezgodności zamiast ich przyczyn,
- mylenie działań zapobiegawczych z doskonalącymi - zapobieganie powstawaniu potencjalnych niezgodności to nie to samo co doskonalenie, czyli działanie w momencie gdy nie ma żadnych zagrożeń ani rzeczywistych ani potencjalnych,
- nieterminowość we wprowadzaniu działań wynikająca często z braku myślenia długoterminowego, czyli świadomości tego, że poświęcenie większej ilości czasu na analizę przyczyn i terminowe wprowadzenie działań spowoduje, iż szybciej będzie można zająć się doskonaleniem i myśleniem koncepcyjnym,
- Niewłaściwie zadedykowane niezgodności bądź działania oraz brak reakcji ze strony osób, którym źle je zadedykowano.

Podsumowując, zarządzanie niezgodnościami jest procesem złożonym, który tylko wówczas przyniesie zamierzone efekty, gdy będzie realizowany interdyscyplinarnie i konsekwentnie z odpowiednio zadedykowanymi zasobami. Efektywność tego procesu powinna być monitorowana, a bardzo wymiernym wskaźnikiem mogą być tutaj reklamacje, szczególnie te powtórzone.



ENGLISH SUMMARY

Nonconformity management seems to be still a problem to many companies. There are different causes of the lack of effectiveness in these area. The main problem is a definition of root causes of nonconformities. Very often organizations don't use any tools to systematize the process. In case of customers claims the use of 8D method is required. In case of internal nonconformities it would be also usefull to define the procedure of root cause analysiss- the tools like Isikawa or 3X5XWhy would be very usefull

Konkurs Autodesk Inventor Projekty Dekady rozstrzygnięty!

Znamy zwycięzców konkursu Autodesk Inventor - Projekty Dekady, którego celem było wyłonienie innowacyjnych projektów stworzonych przez polskich inżynierów przy wykorzystaniu tego oprogramowania.

„Autodesk Inventor - podstawa cyfrowego prototypowania - od 10 lat wspiera polskich inżynierów w tworzeniu innowacyjnych projektów. Wierzymy, że konkurs zainspirował wielu inżynierów i studentów do innowacyjnego podejścia do projektowania” - powiedział Andrzej Poćwierz, MFG Channel Manager Autodesk.



BELFAGOR

Projekty oceniane były w dwóch kategoriach - profesjonalnej i studenckiej, swoich faworytów wskazali także internauci. Przy ocenie brane były pod uwagę następujące kryteria: innowacyjność produktu 30 proc., innowacyjność procesu 30 proc., poziom złożoności projektu 30 proc., wizualizacja - atrakcyjność przesłanych materiałów 10 proc.

Kategoria profesjonalna - laureaci:

I miejsce - Grzegorz Matuła, za projekt „BELFAGOR” - urządzenie służące do obróbki cieplnej metali do temperatury 1400C przy rozkładzie temperatur wewnątrz komory grzejnej +/-5C.

II miejsce - Michał Kolczok z F.Z.O.Ś FAZOS SA za projekt zmechanizowanej obudowy ścianowej - element nowoczesnego zmechanizowanego kompleksu ścianowego wykorzystywane do pozyskiwania węgla z pokładów ziemi metodą głębinową.

III miejsce - Stanisław Kurasz za projekt „NAWIJARKA”. Projekt dotyczy maszyny o nazwie nawijarka NWS 2x6-4A typu „Filament Winding”.

Nagrodami w kategorii profesjonalnej były:

za I miejsce - wyjazd na Autodesk University w Las Vegas oraz komercyjna najnowsza wersja Autodesk Inventor Professional, II miejsce - wyjazd na Autodesk University, III miejsce - aparat cyfrowy.

Kategoria studencka - laureaci:

I miejsce - zespół PWR Racing Team z Politechniki Wrocławskiej za projekt wyścigowego bolidu Formuły Student.

II miejsce - Piotr Warszawa z Politechniki Śląskiej za projekt elektrycznego wózka inwalidzkiego umożliwiającego

pionizację oraz poziomowanie pacjenta.

III miejsce - Bartłomiej Piątkowski z Politechniki Poznańskiej za projekt żurawia samojezdnego.

Zwycięzcy w kategorii studenckiej otrzymują wysokiej klasy komputer, laureat II miejsca - aparat cyfrowy, III miejsca - iPod.

Głosowanie internautów: Wojciech Żeglicki z Uniwersytetu Rzeszowskiego za projekt ATV oraz Paweł Jarząbek z Politechniki Radomskiej za wizualizację helikoptera.

Jury konkursu, w składzie: Beata Bochińska, Prezes Instytutu Wzornictwa Przemysłowego, prof. nzw. dr hab. inż. Danuta Jasińska - Choromańska, Wydział Mechatroniki, Politechnika Warszawska, dr hab. inż. Andrzej Jaskulski, Wydział Nauk Technicznych, Uniwersytet Warmińsko - Mazurski; koordynator Społeczności Autodesk w Polsce, Andrzej Poćwierz, Menadżer ds. rozwiązań Autodesk dla przemysłu, prof. dr hab. inż. Eugeniusz Rusiński, Prorektor ds. Badań Naukowych i Współpracy z Gospodarką, Politechnika Wroclawska, Przemysław Sokołowski, Inżynier aplikacji MSD w Autodesk podkreśliło profesjonalizm i zaawansowanie nadesłanych prac. Ich szczególną uwagę zwróciła innowacyjność oraz stopień złożoności zwycięskich projektów.

Laureaci zostali nagrodzeni podczas uroczystej gali zamykającej jubileuszowy rok 10- lecia Autodesk Inventor, która odbyła się 26 stycznia w restauracji Belvedere. Gościem specjalnym spotkania był Krzysztof Hołowczyc.



Konkurs wspierały organizacje - Akcelerator Designu, Instytut Wzornictwa Przemysłowego oraz Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

„Współpraca inżynierów oraz projektantów wzornictwa w jednym zespole może dać wyjątkowo spektakularne efekty i przede wszystkim wartość dodaną polskim projektom i produktom stąd zaangażowanie Instytutu Wzornictwa Przemysłowego w konkurs organizowany przez Autodesk. *W dobie coraz większych oczekiwań klientów poszukujących nie tylko rozwiązań technologicznych, ale i pozytywnych doświadczeń dla ostatecznego użytkownika taka zespołowa współpraca wydaje się być jedyną szansą na podniesienie konkurencyjności polskich produktów*” - powiedziała prezes IWP Beata Bochińska, przedstawiciel jury konkursu.

Na szczególną uwagę zasługuje projekt wyścigowego bolidu formuły student, zespołu studentów z Politechniki Wrocławskiej - PWR Racing Team. Studenci samodzielnie zaprojektowali, a także zbudowali jednoosobowy bolid wyścigowy, który w 2010 roku wystartował m.in. w wyścigu Formuła Student na słynnym torze Silverstone w Wielkiej Brytanii. Drużyna przywiązywała ogromną wagę do etapu projektowego. Projekt bolidu został stworzony



Michał Modzelewski z PWR Racing Team – laureatów I miejsca w kategorii studenckiej

przy wykorzystaniu wiodącego rozwiązania Autodesk do projektowania trójwymiarowego w mechanice - Autodesk Inventor oraz do wizualizacji - Autodesk Showcase i Autodesk 3ds Max.

„Projektowanie w technologii trójwymiarowej jest zdecydowanie efektywniejsze i naprawdę fascynujące. Możliwość oglądania i przetestowania cyfrowego modelu, jaką daje Autodesk Inventor, jeszcze przed przystąpieniem do realizacji pojazdu była dla nas ogromnym atutem i pozwoliła szybciej przejść do etapu wykonawstwa - wyjaśnia Michał Modzelewski, zeszłoroczny menadżer wrocławskiego zespołu.

Oprogramowanie Autodesk do tworzenia cyfrowych prototypów znacząco wspomaga i przyspiesza projektowanie. „Już na etapie modelu cyfrowego możliwa była wizualizacja oraz symulacja funkcjonowania naszego bolidu w warunkach rzeczywistych” - co miało ogromne znaczenie zwłaszcza podczas projektowania podwozia i składających się na niego układów - podkreśla Michał Modzelewski. Możliwość przeanalizowania i wypróbowania kluczowych funkcji pojazdu, jeszcze zanim powstanie on w



Wyścigowy bolid Formuły Student - PWR Racing Team

rzeczywistości, ułatwia wykrycie błędów i szybkie wprowadzenie poprawek jeszcze na etapie projektu.

Ogromnie istotna dla studentów była możliwość stworzenia w oprogramowaniu Autodesk realistycznych wizualizacji bolidu. Pozwoliło to zdecydowanie lepiej oddać charakter gotowego projektu zwłaszcza do celów marketingowych - podczas pozyskiwania sponsorów czy prezentacji dla mediów.

Bolid o nazwie RT01 osiągnął 1139 mm wysokości, 1428 mm szerokości, 2788 mm długości i rozwinął maksymalną prędkość 140 km/h - ograniczoną jedynie przełożeniami w skrzyni biegów ze względów bezpieczeństwa. Oryginalny kształt nadał bolidowi student wrocławskiej ASP.

Prace wszystkich laureatów można obejrzeć na stronie www.autodesk.pl/10latinventor

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl



Strona główna



Szukaj



Mapa strony



Logowanie



O nas

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



Oferujemy usługowe nanoszenie powłok zabezpieczających przed samoodkręceniem oraz uszczelniających połączenia gwintowe. Stosujemy materiały i technologie wiodących firm na rynku klejów i uszczelniaczy przemysłowych. Od lipca 2009 firma CPP Konwert należy do grupy Galfa.

www.konwert.eu



Producent śrub, wkrętów, elementów specjalnych na zamówienie klienta. Firma istnieje 31 lat i przez cały ten czas rozszerza, doskonali i wprowadza nowe produkty zyskując klientów w branży motoryzacyjnej, elektrotechnicznej, elektrycznej, budowlanej.

www.gabec.pl



Producent wysokiej jakości kabli i przewodów elektrycznych oraz drutów, pasek i skrętek Cu i CuSn dla przemysłu motoryzacyjnego. Główni nasi odbiorcy to firmy produkujące wiązki samochodowe dla przemysłu motoryzacyjnego.

www.manex.com.pl



Producent podzespołów do siedzeń samochodowych. Zakład wchodzi w skład DEFTA Group działającej w branży Automotive. Zakres działalności firmy: elementy gięte z drutu stalowego nisko i wysokowęglowego + obróbka cieplna, części z tworzyw sztucznych: wtrysk plastiku oraz wtrysk plastiku z insertami, szkielety siedzeń, zgrzewanie punktowe.

www.defta.eu



ThyssenKrupp

Czołowy dystrybutor metali i tworzyw sztucznych w Polsce działający na rynku od ponad 15 lat. Oferujemy dostępne z magazynów na terenie kraju produkty ze stali węglowej, stali nierdzewnej, metali nieżelaznych, wyrobów spawalniczych oraz tworzyw sztucznych dla reklamy, przemysłu i budownictwa.

www.thyssenkrupp-energostal.pl



Oferujemy kompleksowe rozwiązania CAD/CAM/CAE/PLM, które powiązane są ze specjalistycznymi usługami, szkoleniami i pełnym wsparciem technicznym po wdrożeniu. Nasza oferta obejmuje szerokie portfolio firmy Siemens PLM Software, w którego skład wchodzi m.in. oprogramowanie NX (Unigraphics), Teamcenter, NX CAM, Solid Edge ST. Zapraszamy do bezpłatnych testów oprogramowania.

www.psi-sps.com.pl



Jedna z najbardziej prężnych placówek zaplecza naukowo-badawczego przemysłu motoryzacyjnego w Polsce. Ścisłe współpracuje z firmami z branży automotive w zakresie prac badawczo-rozwojowych, jak również przy projektowaniu, wdrożeniu do produkcji i modernizacji samochodów, ich zespołów napędowych oraz podzespołów i komponentów.

www.bosmal.com.pl



Succeed with Quality

Przeprowadzamy audyty certyfikacyjne na zgodność ze standardami: ISO 9001:2008, ISO 14001, EMAS, OHSAS 18001, SCC, ISO/TS 16949:2009, VDA 6.1/2/4, KBA, ISO 22 000, HACCP, IFS, BRC, AS/EN/JSQ 9100, IRIS, ISO 13485, SQAS, ISO 27001, ISO 20000. Posiadamy akredytację BMWFJ - Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend oraz akredytację VDA. Dodatkowo wydawane są certyfikaty IQ Net.

www.qualityaustria.pl

Szczegóły: 022 435-88-22, 022 215-05-05
www.automotivesuppliers.pl

2011

17-19.02 St. Petersburg Rosja	Auto Invest North-West Development and Investment Promotion Agency www.autoinvest-russia.ru	09-13.04 Lipsk Niemcy	AMICOM Branżowe Targi: Audio • Multimedia • Nawigacja Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.
1.03-13.03 Genewa Szwajcaria	Geneva International Motor Show www.salon-auto.ch	09-13.04 Lipsk Niemcy	AMISTYLE Branżowe Targi: Stylizacja • Personalizacja • Wyposażenie Targi Lipskie Polska Sp. z o.o.
22-24.03 Poznań	EPLA Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Międzynarodowe Targi Poznańskie http://epla.pl/	13-14.04 Kraków	Moto Idea www.moto-idea.pl
01-04.03 Lipsk Niemcy	Zuliefermesse Międzynarodowe Targi Dostawców Targi Lipskie Polska Sp. z o.o. www.poddostawcy.pl	12-15.05 Poznań	Targi Techniki Motoryzacyjnej Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://ttm.mtp.pl
01-04.03 Lipsk Niemcy	Intec Międzynarodowe Targi Samochodowe Targi Lipskie Polska Sp. z o.o. www.targi-intec.pl	24-25.05 Ludwigsburg Niemcy	22. Automobil-Forum www.automobil-forum.de
22-24.03 Kielce	STOM Salon Technologii Obróbki Metali Targi Kielce www.targikielce.pl	24-27.05 Kielce	PLASTPOL Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Targi Kielce, www.targikielce.pl
22-24.03 Kielce	SPAVALNICTWO Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń dla Spawalnictwa Targi Kielce, www.targikielce.pl	14-17.06 Poznań	Mach-Tool Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://machtool.mtp.pl/
22-24.03 Kielce	Expo-Surfaceexpo-Surface Targi Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni Targi Kielce www.targikielce.pl	14-17.06 Poznań	Welding Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://welding.mtp.pl/
04-08.04 Hanower Niemcy	Hannover Messe www.hannovermesse.de	14-17.06 Poznań	Metalforum Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://metalforum.mtp.pl
09-13.04 Lipsk Niemcy	AMITEC Branżowe Targi: Warsztaty • Części • Serwis Targi Lipskie Polska Sp. z o.o. www.amitec-leipzig.de	14-17.06 Poznań	Surfex Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://surfex.mtp.pl



MotoIdea



Kraków, Best Western Premier ****

13 - 14 kwietnia 2011

AutomotiveSuppliers.pl
review

Formularz Specjalny dla Czytelników

ZGŁASZAM UCZESTNICTWO:

1 199 zł netto/os.*

Koszt uczestnictwa jednej osoby w konferencji z noclegiem 13/14 kwietnia**

Do podanych cen należy doliczyć 23% podatku VAT

Pakiet uczestnictwa zawiera: dwudniowy udział w konferencji wraz z wieczorną galą oraz ze wszystkimi atrakcjami, lunch 13 i 14 kwietnia, przerwy kawowe, materiały konferencyjne.

Warunkiem uczestnictwa jest wypełnienie i przesłanie do G24 Group Sp. z o.o. niniejszego formularza oraz uiszczenie opłaty przed konferencją na rachunek:

G24 Group sp. z o.o.

66 1030 0019 0109 8530 0026 3066.

Po otrzymaniu pełnej kwoty wyślemy Państwu fakturę VAT. Prosimy o przesyłanie zgłoszeń najpóźniej do 04.04.2011 r.

Niniejszy formularz stanowi ofertę zawarcia umowy uczestnictwa w Moto Idea 2011. Umowa zostaje skutecznie zawarta poprzez przyjęcie oferty, tj. wypełnienie i odesłanie (pocztą lub faksem) wypełnionego formularza do G24 Group Sp. z o.o.

Organizator zastrzega sobie prawo odstąpienia od umowy (odwołania konferencji) w każdym czasie, przy zwrocie pełnej kwoty opłaty za uczestnictwo.

Jeśli jesteś zainteresowany wybierz opcje dodatkowe:

stoisko 1 dzień (2.950 zł netto)

stoisko 2 dni (4.950 zł netto)

strona A4 w katalogu (1.450 zł netto)

logo na torbie (3.450 zł netto)

insert do torby (2.450 zł netto)

Wypełniony formularz należy przesłać faksem na numer:

+48 (0) 71 716 51 89 lub pocztą na adres: G24 Group Sp. z o.o., ul. Łądecka 14, 50-559 Wrocław

Miejsce konferencji:

Hotel Best Western Premier ****

www.krakowpremier.pl

Kontakt: Maciej Ratajczak, tel. +48 508 362 567, fax 071 716 51 89, e-mail: maciej.ratajczak@moto-idea.pl

* organizator nie pokrywa kosztów podróży

** formularz upoważnia do zniżki tylko jedna osobę z firmy





MotoIdea

13 - 14 kwietnia 2011, Kraków, Hotel Best Western Premier****

Przed nami II edycja konferencji Moto Idea - spotkania fachowców, managerów i liderów rynku branży motoryzacyjnej



Jean Philippe

Szef Zespołu ds. Branży Motoryzacyjnej
Dyrekcji Generalnej ds. Przemysłu
Komisji Europejskiej



Andrzej Korpak

Dyrektor zakładu General
Motors Manufacturing Poland



Jakub Faryś

Prezes Polskiego Związku
Przemysłu Motoryzacyjnego



Ryszard Jania

Prezes Zarządu,
Pilkington Automotive Poland Sp. z o. o.



Dariusz Adamek

Dyrektor krajowy Delphi w Polsce



Paweł Wideł

Dyrektor ds. kontaktu z rządem, General
Motors Poland Sp. z o. o.

Największa impreza sektora motoryzacyjnego

- **Wybitni eksperci**
- **Wieczorna gala**
- **Wręczenie nagród Moto Idea 2011**

www.moto-idea.pl

Partnerzy



POLSKA AGENCJA INFORMACJI
I INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH S.A.



Polski Związek Przemysłu
Motoryzacyjnego



PILKINGTON



Partnerzy medialni



inwestycje.pl

Money.pl

AUTOMOBIL
PRODUKTION

Partner merytoryczny

AutomotiveSuppliers.pl

Internetowa baza firm produkcyjnych i usługowych dla motoryzacji

Ponad 110 firm z branży
Wersja polska i angielska

Zaprezentuj firmę za 3 zł dziennie
Zdobądź nowych partnerów biznesowych

inpol
SPÓŁKA Z O.O.
...nieprodukcyjni

qualityaustria POLSKA
Succeed with Quality

CAMdivision
CAMdivision jest firmą oferującą kompleksowe rozwiązania CAD/CAM/CAE/PLM, które powiązane są ze specjalistycznymi usługami, szkoleniami i pełnym wsparciem technicznym po wdrożeniu.

GABEC
PRODUCENTY NOWOCZESNYCH PÓLACZEŃ

TEAMCENTER NX

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

www.automotivesuppliers.pl