



## Forum Human Resources - branża w okresie zmian

### W NUMERZE:

- Grupa VW a dostawcy w Polsce
- WCM: Gold Level dla bielskiego Fiata
- Konsolidacja - sposób na oszczędności
- Cofnięcie /wygaszenie zezwolenia strefowego a rozliczenie straty podatkowej



Tensho Poland Corporation Sp. z o.o.

# Internetowa baza firm produkcyjnych i usługowych dla motoryzacji

## ZAPREZENTUJ SWOJĄ FIRME

- certyfikaty,
- profil produkcji
- dane kontaktowe
- zdjęcia
- i inn.



Ponad 170 firm z branży. Wersja polska i angielska

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

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

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

# FSO: reaktywacja?

W ostatnich kilkunastu latach warszawska Fabryka Samochodów Osobowych przeżywała różne okresy. Był czas rozwoju, gdy właścicielem stało się Daewoo Motor i czas wieloletnich nieskutecznych prób znalezienia nowego inwestora, gdy upadł koreański koncern.

Wydawało się, że przejęcie zakładu i spółek zależnych przez UkrAwto i nawiązanie współpracy z General Motors zapewni fabryce pewną przyszłość. Tak się nie stało. W I kwartale zeszłego roku produkcja samochodów została ostatecznie zakończona a chevrolet aveo, trafił do fabryki ZAZ na Ukrainie i obecnie wytwarzany jest jako ZAZ Vida.

Obecnie potencjalnym inwestorem jest kanadyjsko-austriackie konsorcjum Magna, które ostatnio podpisało umowę z Nissanem na uruchomienie produkcji nowego modelu Infiniti w 2014 roku. Być może to ten samochód będzie montowany w Warszawie.

Myślę, że do końca czerwca dowiemy się czy negocjacje zakończyły się powodzeniem. Sektor motoryzacyjny w Polsce potrzebuje nowych inwestycji producentów samochodów. Przygotowania do uruchomienie jak i sama produkcja to miejsca pracy nie tylko na Żeraniu ale także u wielu dostawców.

Równie ważny byłby sygnał dla międzynarodowych koncernów, że w Polsce nadal warto inwestować w sektor motoryzacyjny. Więc trzymajmy kciuki za ten projekt dzięki, któremu ponownie działać będą cztery fabryki samochodów w naszym kraju.



Rafał Orłowski

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

Redaktor Naczelny

Wydawca:

**AutomotiveSuppliers.pl s.c.**

ul. Staniewicka 14, 03-310 Warszawa

Tel. 22 435-88-22

Faks 22 435-88-23

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

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

Redakcja:

Redaktor Naczelny: **Rafał Orłowski**

tel: 666 863 863

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

Marketing, szkolenia, konferencje:

**Małgorzata Zborowska-Stęplewska**

tel: 600 003 239

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

Współpraca:

Krystian Bortlik

Magda Burnat-Mikosz

Joanna Heler-Kończakowska

Aleksander Kierecki

Magdalena Kućma

Sylwia Kuś

Joanna Mandel

Beata Tylman

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, [mkorzeb@hot.pl](mailto: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](mailto:review@automotivesuppliers.pl)

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



# 4

Trend spadkowy  
nie słabnie



# 8

Grupa Volkswagena  
a dostawcy z Polski



# 10

Produkcja i eksport  
autobusów na minusie



# 14

2011 rok - rekord dla eksportu  
ale początek 2012 roku...



# 18

Tensho rozpoczyna  
współpracę z motoryzacją



23

Co wiemy o krajowym rynku dostawców z certyfikatem ISO/TS 16949



38

Cofnięcie i wygaszenie zezwolenia strefowego a rozliczenie straty podatkowej w SSE



26

Konsolidacja - sposób na oszczędności



42

Unijne i krajowe wsparcie działalności b+r podnosi konkurencyjność sektora.



30

IZB 2012 w Wolfsburgu



46

2012 dobrym rokiem dla pracowników produkcyjnych



32

Analiza potencjału jako narzędzie strategiczne



53

2 Forum HR w motoryzacji - Branża w okresie zmian



36

Arnold Umformtechnik: Lepsza jakość i redukcja kosztów



56

Targi i konferencje - zapowiedzi



GM Poland

## Trend spadkowy nie słabnie

Trzy pierwsze miesiące bieżącego roku nie były najlepsze dla producentów samochodów osobowych i dostawczych w Polsce. Tendencje spadkowe na większości najważniejszych rynków europejskich zdecydowały, że w marcu wszystkie fabryki pojazdów zanotowały spadki.

## Produkcja

W I kwartale 2012 r. w Polsce zostało wyprodukowanych ponad 194,2 samochodów osobowych i dostawczych. To o 22,7 proc. (-44,1 tys. aut) mniej niż w tym samym okresie zeszłego roku.

Fabryka Fiat Auto Poland (FAP), największy producent samochodów w naszym kraju wyprodukował niespełna 111,8 tys. pojazdów (w tym ponad 92,7 tys. z logo Fiata i Lancii). To o 18,97 proc. (-26,3 tys. sztuk) mniej niż przed rokiem. Nadal ponad połowa krajowej produkcji samochodów osobowych i dostawczych przypada na FAP (57,54 proc.).

Na drugim miejscu umocnił się Volkswagen Poznań. W I kwartale 2012 r. w poznańskiej fabryce wyprodukowano 45,5

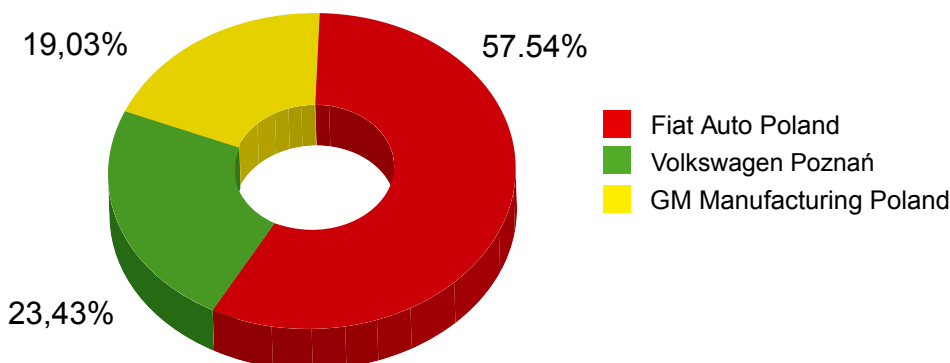
W omawianym okresie w fabryce General Motors Manufacturing Poland (GMMP) wyprodukowano ponad 36,6 tys. samochodów, o 11,3 tys. sztuk mniej (-23,4 proc.) niż w I kwartale 2011 roku. Pozytywnym wydarzeniem w gliwickiej fabryce w tym czasie było uruchomienie testowej produkcji Astry IV sedan. W lutym i marcu br. z linii montażowych gliwickiej fabryki zjechało pierwszych 200 sztuk tej nowej wersji nadwoziowej Astry IV. Udział GMMP w całości produkcji pojazdów w Polsce spadł do 19,03 proc.

## Modele

Uruchomienie produkcji nowej generacji Pandy we Włoszech, wpłynęło na zmianę w rankingu produkowanych modeli. W I kwartale br. najbardziej masowo wytwarzanym autem w Polsce został

## Produkcja pojazdów w podziale na producentów

Vehicle production according to producers



tys. pojazdów, o 3,27 proc. więcej (+1,44 tys. sztuk) niż przed rokiem. Wzrost byłby wyższy gdyby nie 6,5-procentowy spadek, jaki miał miejsce w marcu. Udział fabryki w Antoninku w całości produkcji wzrósł do 23,43 proc.

Volkswagen Caddy, którego wyprodukowano ponad 41,4 tys. egzemplarzy. Kolejne miejsca zajęły modele z tyskiej fabryki - Fiat 500 (40,8 tys.) i Fiat Panda (35,1 tys.). Poniżej 20 tys. sztuk wyprodukowano modeli Opel Astra IV i Ford Ka. Kolejne miejsca zajęły: Lancia Ypsilon, Opel

## Produkcja samochodów osobowych i dostawczych w Polsce

Production of passenger cars and commercial vehicles.

Producent/Manufacturer	Styczeń-marzec 2012 January - March 2012	
	Produkcja Production	Eksport Export
Fiat Auto Poland	111 758	ok. 109 400
VW Poznań	45 511	44 608
GM Manufacturing Poland	36 963	36 718
<b>RAZEM/TOTAL</b>	<b>194 232</b>	<b>&gt; 190 726</b>

źródło: producenci

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

# Przemysł motoryzacyjny w Polsce

Astra GTC i Volkswagen T5. Listę modeli zamyka Opel Astra III sedan.

## Eksport

Niezmiennie „być albo nie być” producentów aut w Polsce pozostają rynki zagraniczne. W okresie styczeń-marzec bieżącego roku wyeksportowanych zostało około 190,4 tys. aut. Kolejność eksporterów pokrywa się z listą producentów. Fiat Auto Poland wyeksportował około 90,3 aut własnych marek. Ponadto na

rynki zagraniczne trafił niemal wszystkie (poza około 60 sztukami) egzemplarze Forda Ka. Volkswagen Poznań wysłał za granicę ponad 44,6 tys. pojazdów, natomiast GMMP - ponad 36,7 tys.

## Co dalej?

W I kwartale 2012 roku na rynkach Unii Europejskiej zarejestrowano o 7,7 proc. mniej nowych samochodów niż w tym samym okresie 2011 roku. Także na początku kolejnego kwartału na więk-

szości najważniejszych rynków nastąpiły spadki - stabilne pozostają jedynie Niemcy i Wlk. Brytania. W najbliższej przyszłości brak oznak, aby sytuacja w sektorze motoryzacyjnym miała się stabilizować. Skutki będą odczuwać fabryki samochodów i ich dostawcy. Jedno jest pewne - produkcja pojazdów w Polsce w całym 2012 roku będzie niższa niż rok wcześniej. Pytaniem bez odpowiedzi pozostaje - jaka będzie skala tego spadku.



Poziom zamówień w I kwartale br. utrzymywał się na poziomie wartości zakładanych w programie sprzedaży, co pozwalało na pozytywne prognozy w całym 2012 r.

II kwartał przyniósł jednak ok. 5% spadek w stosunku do budżetowanej wielkości sprzedaży. Wstępne prognozy na III i IV kwartał br. po weryfikacji kolejnych zamówień klientów, gdzie nastroje nie są już tak optymistyczne, mówią o dalszym 10-15 % spadku, z którym powinna liczyć się branża motoryzacyjna.

Naszym głównym zadaniem w najbliższych tygodniach będzie dalsza optymalizacja procesów produkcyjnych, pozyskanie funduszy i wsparcia na realizację dalszych inwestycji i podjęcie działań dostosowawczych w celu zniwelowania odchylenia od założeń budżetu.

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



Z niepokojem obserwuję w bieżącym roku spadek zamówień od producentów samochodów małych i średnich. O ile poziom sprzedaży w pierwszym kwartale br. był kontynuacją wielkości zamówień z ubiegłego roku, to w II kwartale odczuwamy

kilkuprocentowy spadek w stosunku do naszych założeń budżetowych. Trend spadkowy dotyczy także drugiego półrocza 2012 r., który na chwilę obecną wynosi odpowiednio: 3,5% w III kwartale i 4,5% w IV kwartale.

Odczuwane zmniejszenie wolumenów zamówień obserwujemy zarówno w przypadku modeli produkowanych od lat jak i uruchomionych w ostatnim okresie.

Marek Czyżewski  
Prezes Zarządu  
Orsa-Moto Sp. z o.o.

## ENGLISH SUMMARY

More than 194.2 thousand cars and delivery vehicles were manufactured in Poland in the first quarter of 2012 (down by 22.7 percent or 44.1 thousand vehicles). Fiat Auto Poland made 111.8 thousand vehicles (including over 92.7 thousand Fiats and Lancias), while Volkswagen produced 45.5 thousand and GMMP almost 36.7 thousand.

Of all the vehicles made, around 190.4 thousand were supplied to foreign markets. Of all the vehicles made, around 190.4 thousand were supplied to foreign markets.



## GMMP: ruszyła produkcja Astry OPC

14 maja 2012 r. linie montażowe zakładu GM Manufacturing Poland (GMMP) opuścił pierwszy seryjny Opel Astra w wersji OPC.

Ta najszybsza w historii Opla Astra jest wyposażona w turbodoładowany, 2-litrowy silnik benzynowy (206 kW/280 KM), z wtryskiem bezpośrednim, który pozwala osiągnąć prędkość 250 km/h (prędkość maksymalna ograniczona elektronicznie).

Obecny plan przewiduje produkcję około 2 000 sztuk do końca bieżącego roku.

Dwa dni później Opel/Vauxhall potwierdził, że umieści produkcję nowej generacji modelu Astra w zakładach w Ellesmere Port (Wlk. Brytania) oraz w Gliwicach. Montaż Astry V powinien ruszyć w 2015 r.



Już w sprzedaży!  
Podręcznik do Solid Edge  
Synchronous Technology!  
Aktualne wersje systemu!

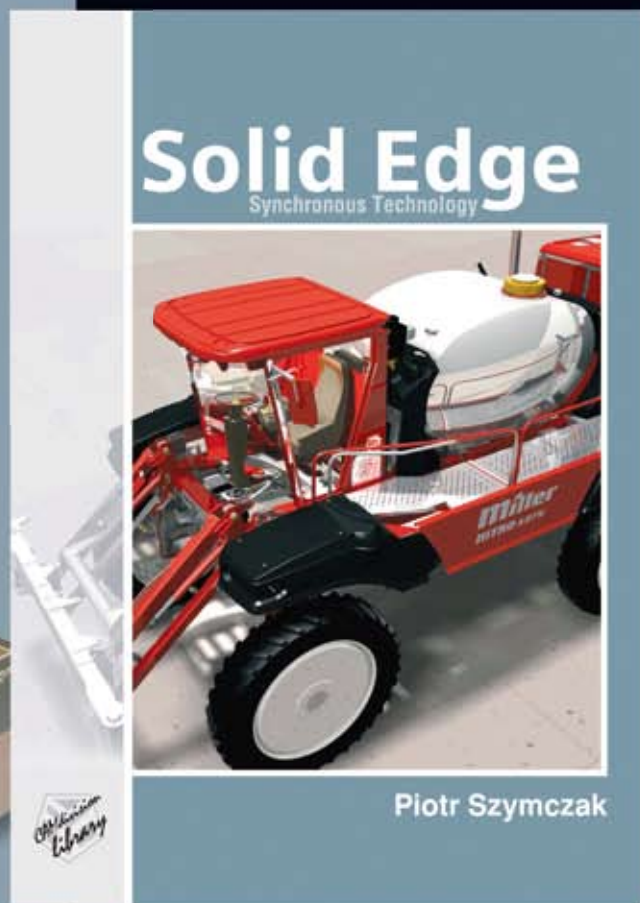


## Podręcznik użytkownika Solid Edge Synchronous Technology

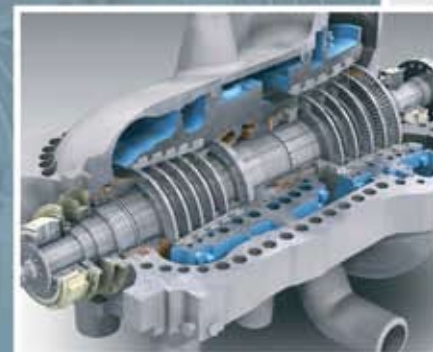
- import modeli ze środowiska MultiCAD
- modelowanie bryłowe
- modelowanie powierzchniowe
- modelowanie hybrydowe
- modelowanie i edycja części i złożeń
- elementy i konstrukcje blaszane
- dokumentacja płaska
- rendering
- 2D Drafting

## Na dołączonej płycie DVD:

- pliki do ćwiczeń
- filmy instruktażowe
- linki do wersji testowych



Copyright © CAMdivision 2011/2012  
ISBN 978-83-934-410-0-6



## Podręcznik użytkownika Solid Edge Synchronous Technology

- import modeli ze środowiska MultiCAD
- modelowanie bryłowe
- modelowanie powierzchniowe
- modelowanie hybrydowe
- modelowanie i edycja części i złożeń
- elementy i konstrukcje blaszane
- dokumentacja płaska
- rendering
- 2D Drafting

### Na dołączonej płycie DVD:

- pliki do ćwiczeń
- filmy instruktażowe
- linki do wersji testowych

CAMdivision Library

Wydawca:  
www.camdivision.pl

Cena: 99,00 zł,-



# Grupa Volkswagena a dostawcy z Polski



Volkswagen Poznań

## Rozmowa z Piotrem Musielakiem

### **AutomotiveSuppliers.pl: Ubiegły rok był dla Grupy Volkswagen rokiem rekordowym pod względem wielkości produkcji i sprzedaży.**

Piotr Musielak: Rzeczywiście w 2011 VW ze sprzedażą 8,36 mln pojazdów zanotował blisko 15-procentowy wzrost. Już pierwszy kwartał bieżącego roku wskazuje na kolejny rekord. Po raz pierwszy w historii koncernu w okresie od stycznia do marca wyprodukowano i sprzedano ponad 2 miliony pojazdów. Jest to wzrost o 9,6 proc. w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku.

### **Czy to był także dobry rok dla działalności Grupy w Polsce?**

Piotr Musielak: Nasz zakład Volkswagen Poznań w ubiegłym roku również odnotował rekordową wielkość produkcji. 2011 rok zamknęliśmy liczbą 177 001 wyprodukowanych pojazdów (VW Caddy i VW T5 Transporter).

W Polsce znajduje się 7 fabryk Grupy i w tej kategorii zajmujemy trzecie miejsce zaraz po Niemczech i Chinach, w których działa odpowiednio 25 i 11 zakładów produkcyjnych. Wspólnie z VW Motor Polska, Sitech, MAN i Scania przyczyniamy się do sukcesu koncernu VW.

### **Z iloma przedsiębiorstwami współpracuje poznańska fabryka w zakresie dostaw części produkcyjnych?**

Piotr Musielak: Wszystkich dostawców części, komponentów i modułów jest około 850, są oni zlokalizowani głównie w Europie. Średnia odległość od dostawcy to ponad 800 km. Od kilku lat pracujemy nad tzw. „wskaźnikiem local content” i naszą intencją jest włączenie do łańcucha dostaw kolejnych firm z Polski. Każdy nowy lokalny kooperant oznacza dla nas obniżenie kosztów logistycznych i kosztów zakupu. Obecnie lista naszych polskich dostawców produkcyjnych liczy prawie 60 pozycji. Biorąc pod uwagę stopień zaawansowania i zaangażowania następnych firm w nowe projekty należy przypuszczać, że również w bieżącym roku kolejne polskie przedsiębiorstwa otrzymają list nominacyjny i zostaną włączone do grona dostawców VW.

### **Co można powiedzieć o Państwa dostawcach z Polski?**

Piotr Musielak: Większość to firmy z kapitałem zagranicznym, to międzynarodowe przedsiębiorstwa posiadające zakłady produkcyjne na terenie Polski. Wśród dostawców mamy także firmy z polskim kapitałem, które coraz lepiej radzą sobie nie tylko ze



Volkswagen Poznań

spełnieniem wymagań jakościowych ale również dysponują nowoczesnymi urządzeniami i technologiami produkcyjnymi. Właśnie firmy z polskim kapitałem są w centrum naszego zainteresowania i we współpracy z nimi upatrujemy najwięcej obustronnych korzyści.

## W jakich obszarach prowadzi Państwo poszukiwania?

Piotr Musielak: W Polsce silną grupę stanowią firmy produkujące części z tworzyw sztucznych oraz części tłoczone, jednak nasze poszukiwania nie ograniczają się tylko do tych obszarów. Jesteśmy zainteresowani praktycznie każdą grupą produktową: Me-

tal, Powertrain, Interior, Exterior, Electric - staramy się korzystać w maksymalnym stopniu z możliwości i potencjału, jaki oferuje nam krajowy rynek dostawców branży motoryzacyjnej.

W naszej strategii zaopatrzenia wykorzystujemy doświadczenie oraz kompetencje przedsiębiorstw i coraz częściej oczekujemy nie tylko dostaw części ale również współdziałania w zakresie konstruowania i tworzenia innowacyjnych rozwiązań.


## Jak długi jest proces nawiązywania współpracy? Od momentu pierwszej rozmowy, do podpisania umowy?

Piotr Musielak: Nie ma precyzyjnej odpowiedzi na to pytanie. Możemy jednak mówić o czasie minimalnym według naszych dotychczasowych doświadczeń. W ubiegłym roku nawiązaliśmy współpracę w zakresie dostaw części z tworzyw sztucznych z nową firmą. Od pierwszego spotkania informacyjnego do uzyskania kontraktu minęło 7 miesięcy. Umowę poprzedził cały szereg szkoleń, przygotowań, wymiany informacji oraz sprawdzania poziomu spełnienia naszych wymagań jakościowych i procesowych. Czas nawiązywania współpracy w znacznym stopniu zależy od samego dostawcy, od jego możliwości technicznych, ale przede wszystkim od determinacji, otwartości i chęci.

## Jaki jest wolumen zakupów części produkcyjnych?

Piotr Musielak: Grupa VW w ubiegłym roku zakupiła u dostawców produkcyjnych części i komponenty warte około 110 mln euro co oznacza wzrost o około 23 procent w stosunku do 2010 roku. Prawie 2 procent tej sumy przypada na nasz zakład w Poznaniu.

Dziękuję za rozmowę.



**Piotr Musielak**  
Kierownik  
Projektu Local Content  
Volkswagen Poznań  
Sp. z o.o.  
[piotr.musielak@vw-poznan.pl](mailto:piotr.musielak@vw-poznan.pl)

VOLKSWAGEN

## Platforma Dostawców

Platforma B2B: Punkt łączący Koncern Volkswagen z Dostawcami



Źródło: Volkswagen



Solaris Bus & Coach

# Produkcja i eksport autobusów na minusie

Mniejszy popyt na rynkach zagranicznych wpłynął na spadek produkcji autobusów w Polsce w I kwartale 2012 roku. Nastąpiły też pewne przetasowania w rankingu producentów.

## Produkcja

W I kwartale bieżącego roku produkcja autobusów w naszym kraju osiągnęła poziom 756 sztuk. To o 32 sztuk mniej niż przed rokiem (-4,06%). Jest to efektem spadku eksportu autobusów pomimo wciąż dobrej krajowej koniunktury.

Analizę produkcji zaczniemy jednak od danych dotyczących sprzedaży na polskim rynku. W I kwartale 2012 r. odnotowaliśmy 5,27-procentowy wzrost sprzedaży nowych autobusów. Łącznie krajowi przewoźnicy zakupili 359 autobusów, czyli o 18 sztuk więcej niż rok wcześniej. Dodatkowo fabryki zlokalizowane w naszym kraju wyeksportowały łącznie 529 autobusów. Oprócz tego zostało wyprodukowanych 22 trolejbusy oraz prawie 200 podwozi autobusowych i 95 szkieletów konstrukcyjnych.

Cały czas zdecydowanym liderem wśród producentów autobusów w Polsce jest MAN, który w I kwartale wyprodukował 277 autobusów, czyli aż o 110 sztuk (+65,86%) więcej niż rok wcześniej. Do wyniku tego należy dodać 146 podwozi (wysłanych m.in. do Singapuru, Hiszpanii, Izraela) oraz 95 szkieletów konstrukcyjnych autobusów turystycznych marki Neoplan, które w ramach projektu Premium trafiły do niemieckiego zakładu w Plauen.

Spośród wszystkich wyprodukowanych przez MAN autobusów w 2012 r. do polskich klientów trafiło 26 sztuk (9,38% udziału w całej produkcji), co stanowi naprawdę dobry wynik.

Na miejscu drugim plasuje się Volvo, które w I kwartale br. wytworzyło łącznie 148 autobusów, czyli o 69 szt. mniej niż przed rokiem (-31,79%). Wśród nich najwięcej wytworzono konstrukcji miejskich (w tym m.in. 26 egzemplarzy dla Meksyku), a następnie turystycznych.

### Produkcja autobusów w Polsce w I kwartale 2012 r.

Production of buses in 1st quarter 2012

Producent/ Manufacturer	01-03.2012	%	01-03.2011
MAN Bus	277	36,64%	167
VOLVO Polska	148	19,58%	217
SOLARIS Bus & Coach	129	17,06%	218
SCANIA Bus Production Słupsk	70	9,26%	89
Inne /others	132	17,46%	97
<b>RAZEM / TOTAL</b>	<b>756</b>	<b>100,00%</b>	<b>788</b>

źródło: JMK analizy rynku transportowego

Do wyraźnego spadku doszło w segmencie międzymiastowym, gdzie jeszcze w zeszłym roku dominowały duże zamówienia na tego typu konstrukcje, z Norwegii. W tym roku ich zabrakło. Co jednak ważne, w tej kategorii zostały wyprodukowane pierwsze w Polsce autobusy nowej generacji - Volvo 8900. Jego konstrukcja w znacznej mierze jest oparta na aluminium i tworzywach sztucznych.

Kolejny strategiczny segment w ofercie zakładu to pojazdy turystyczne z rodziny 9500/9700/9900, ich sprzedaż spadła o 28 sztuk (-31,11%). Cały czas najpopularniejszym modelem pozostaje ekonomiczny autokar 9500.

Najlepiej na tle całej produkcji Volvo we Wrocławiu wygląda segment miejski. Jest to efektem zwiększenia zamówień na autobusy hybrydowe (w tym najwięcej dla Norwegii, Holandii, Hiszpanii, Szwajcarii i Meksyku) oraz gazowce na rynek skandynawski. Seryjna produkcja autobusów hybrydowych Volvo 7705 Hybrid rozpoczęła się we Wrocławiu w maju 2010 r. Do tej pory bramy zakładu opuściło ponad 200 takich pojazdów.

Udział polskich klientów w produkcji, w przypadku Volvo, jest niestety cały czas niewielki. W I kwartale 2012 r. wyniósł zaledwie 3 szt. (2,0%).

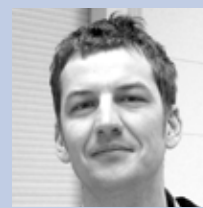
Trzecie miejsce w produkcyjnym rankingu zajął Solaris Bus & Coach. Bramy fabryki w Bolechowie opuściło łącznie 129 autobusów (-89 szt. / -40,82%) oraz 22 trolejbusy (+21 szt.) Na początku roku na liniach produkcyjnych polskiego producenta dominowały głównie pojazdy przeznaczone dla polskich klientów (m.in. dla Białegostoku, Kielc czy Krakowa).

Czwarte miejsce w produkcyjnym rankingu zajmuje Scania Production Słupsk. W I kwar-

tale szwedzka firma zmontowała 70 pojazdów - o 19 sztuk mniej niż rok wcześniej (-21,34%). To efekt m.in. braku większych zamówień z polskiego rynku oraz dostaw piętrowych autobusów do Wlk. Brytanii, będących do tej pory jednym z filarów produkcji zakładu.

Podstawą tegorocznego eksportu są zamówienia na trzyosiowe autobusy OmniLink z Danii. Dodajmy, że zakład w Słupsku posiada bardzo mocno zdywersyfikowaną ofertę produkcyjną - powstają tutaj zarówno autobusy zasilane etanolem (w tym także wersje przegubowe i trzyosiowe), jak i piętrowe pojazdy przeznaczone na rynek brytyjski. Przedsiębiorstwo realizuje także liczne kontrakty na dostawę pojazdów zasilanych CNG. W tym roku firma nie wyprodukowała jeszcze autobusów na polski rynek.

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny  
TransInfo.pl

# Przemysł motoryzacyjny w Polsce

Szwedzka marka zamyka I ligę producentów w Polsce, którą od pozostałych graczy dzieli dość spora różnica. Na piątej pozycji znajduje się CMS Auto z wynikiem 57 wyprodukowanych autobusów, za nim jest Autosan, Kapena, Solbus i AMZ.

Na zakończenie warto podkreślić fakt, że w I kwartale br. do polskich przewoźników trafiło aż 30% wszystkich wyprodukowanych w Polsce autobusów. W 2011 r. był to udział 20,68%, w całym 2010 r. 18,79%, a w 2009 r. -14,58%. Tegoroczne dane oznaczają, że co trzeci autobus, który w tym roku opuścił bramy fabryk zlokalizowanych w kraju trafił na nasze drogi czy ulice.

## Eksport

W I kwartale br. fabryki zlokalizowane w Polsce wyeksportowały łącznie 529 autobusów. To o 69 pojazdów mniej niż przed rokiem (-11,53%). Dodatkowo za granicę wystaliśmy 12 trolejbusów, prawie 200 podwozi i 95 szkieletów konstrukcyjnych.

W zakresie pozycji poszczególnych producentów na eksportowej liście rankingowej nie nastąpiły większe zmiany. Zdecydowanie prowadzi MAN, który wyeksportował 251 autobusów (+104 sztuk / +70,74% w porównaniu

## Eksport autobusów w I kwartale 2012 r.

Export of buses in 1st quarter 2012

Producent/ Manufacturer	01-03.2012	%	01-03.2011
MAN Bus	251	47,45%	147
VOLVO Polska	145	27,41%	217
SOLARIS Bus & Coach	70	13,23%	68
SCANIA Bus Production Słupsk	27	5,10%	137
Inni / others	36	6,81%	29
<b>RAZEM/TOTAL</b>	<b>529</b>	<b>100,00%</b>	<b>598</b>

źródło: JMK analizy rynku transportowego

do analogicznego okresu 2011 r.). Drugie miejsce zajęło Volvo z wynikiem 145 pojazdów (-72 sztuk / -33,17%). Na trzecim miejscu mamy zmianę - po I kwartale br. uplasowała się tutaj słupska fabryka Scania z rezultatem 70 autobusów (+2 sztuk / +2,94%). Stawkę najważniejszych eksporterów zamyka polski Solaris Bus & Coach, który w ciągu trzech pierwszych miesięcy tego roku wysłał za granicę łącznie 39 autobusów i trolejbusów (-98 szt. / -71,01%). Listę polskich eksporterów autobusów w I kwartale br. zamykają firmy Kapena i CMS Auto.

## Rynki zbytu

Tradycyjnie głównymi odbiorcami autobusów wyprodukowanych w Polsce są Niemcy i Szwecja. To efekt zlokalizowania w naszym kraju fabryk koncernów MAN, Volvo i Scania. W I kwartale 2012 roku liderem w klasyfikacji

odbiorców były Niemcy (31% udziału) i Szwecja (18,15%). Trzecie miejsce zajęła - co jest małym zaskoczeniem - Dania z udziałem 67%. Kolejne pozycje objęły kraje takie jak: Francja i ... Meksyk. Obecność państwa z Ameryki Południowej to efekt kontynuacji dostaw hybrydowych pojazdów Volvo dla tego kraju (w zeszłym roku było to 21 sztuk, a teraz 26 sztuk). Swoje autobusowe konstrukcje do Meksyku wysłał także MAN. Powoduje to, umocnienie tego regionu na naszej eksportowej mapie. To kolejny dowód, że w Polsce produkowane są jedne z najbardziej zaawansowanych autobusów na świecie. Nowością w tegorocznym zestawieniu odbiorców jest pojawienie się takich krajów jak Białoruś i Katar.

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



Solaris Bus & Coach

## ENGLISH SUMMARY

Poland's bus production in the first quarter of 2012 was 756 vehicles (down by 32 vehicles / 4.06 percent). This drop was the result of lower exports of buses (529 vehicles, down by 11.53 percent), despite continuously good demand in Poland.

# INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl

 Strona główna  Szukaj  Mapa strony  Logowanie  O nas 

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



Specjalizujemy się w produkcji detali z tworzyw sztucznych metodą wtrysku. Rozwój firmy na przestrzeni ostatnich lat pozwala na oferowanie klientom realizacji wdrożeń projektów od etapu opracowania koncepcji wyrobu, poprzez konstrukcję i wykonawstwo form wtryskowych do zwolnienia procesu i produkcji seryjnej.

[www.hanplast.com](http://www.hanplast.com)

## TENSHO

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

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



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

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



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

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



Specjalizujemy się w produkcji wyrobów tłoczonych ze stali i aluminium dla przemysłu elektronicznego, motoryzacyjnego i AGD oraz montażu precyzyjnych komponentów dla elektroniki i motoryzacji. Produjemy także tłoczniaki do obróbki stali oraz aluminium zarówno na potrzeby własne jak i dla zewnętrznych odbiorców.

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

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

## PONAD 170 FIRM PRODUKCYJNYCH I USŁUGOWYCH

Szczegóły: [www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl), 22 435-88-22  
22 215-05-05, [review@automotivesuppliers.pl](mailto:review@automotivesuppliers.pl)



ZM Postęp S.A.

# 2011 rok – rekord dla eksportu ale początek 2012 roku już gorszy

Sektor motoryzacyjny w Polsce jest silnie uzależniony od sytuacji na rynkach zagranicznych, głównie od krajów Europy Zachodniej. Spadki sprzedaży na głównych rynkach zbytu, spowodowały, że wzrosty w eksporcie przemysłu samochodowego z Polski stały się przeszłością.



**2011 r.**

W 2011 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł niespełna 19,05 mld euro, o 10,35 proc. więcej niż rok wcześniej. To najwyższa wartość w historii tego sektora. Eksport w okresie 12 miesięcy zeszłego roku było 1,79 mld euro większy niż w 2010 roku.

Do krajów należących do Unii Europejskiej trafiło 84,6 proc. całości eksportu. To o 2,49 proc. mniej niż rok wcześniej. Zarówno w tym przypadku jak i rynków pozaunijnych dynamika była rosnąca i wyniosła odpowiednio: 107,20 proc. i 131,63 proc.

W 5-ciu na 10. najważniejszych rynków zbytu zachowano tendencje wzrostowe. Największym odbiorcą były Niemcy (29,25 proc. całości, dynamika 112,58 proc.). Spadek nastąpił w eksporcie na rynek włoski (13,21 proc. udziału, dynamika

branży. To o 2,03 proc. mniej niż w 2010 r.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł niemal 6,8 mld euro, o 2,58 proc. więcej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 35,67 proc. i był o 2,70 proc. niższy niż rok wcześniej.

Dynamika eksportu na rynki unijne (85,80 proc. całości) utrzymała tendencję malejącą (dynamika 99,19 proc.) przy rosnącej do krajów poza UE (dynamika 129,21 proc.).

Tendencje wzrostowe zanotowano przypadku 4. z pośród 10. najważniejszych rynkach zbytu. Nadal największym odbiorcą są Włochy. W minionym roku na ten rynek trafiło 25,24 proc. wszystkich pojazdów. Dynamika eksportu była malejąca (94,82 proc.). Także w przypadku Niemiec (18,94 proc. całości) nastąpił spadek ale uzyskany wynik był niewie-

**Eksport przemysłu motoryzacyjnego w 2011 r.**

Export in the Automotive Industry from Poland in 2011

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	16 121,94	107,20%	84,60%
Eksport poza UE	2 935,58	131,63%	15,40%
<b>Razem</b>	<b>19 057,52</b>	<b>110,35%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

98,00 proc.). Trzecim rynkiem pozostała Wlk. Brytania (8,93 proc., dynamika 135,29 proc.) a czwartym Francja (6,60 proc., dynamika 92,45 proc.).

Na pierwszą „dziesiątkę” przypadło w omawianym okresie 81,36 proc. całości eksportu motoryzacji.

Wartość eksportu trzech głównych grup: samochodów osobowych i towarowo-osobowych, części i akcesoriów oraz silników wysokoprężnych, stanowiła 82,05 proc. całości

le niższy niż w 2010 r. (dynamika 99,69 proc.). Natomiast w przypadku trzeciego rynku zbytu jakim była Wlk. Brytania (12,46 proc. całości), dynamika eksportu wzrosła do 152 proc.

Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 70,68 proc. całości eksportu tej grupy.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła 6,36 mld euro, o 7,55 proc. więcej niż rok wcześniej. Na tę grupę przypadło 33,37 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego.

**Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych w 2011 r.**

Export of cars in 2011

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	5 832,74	99,19%	85,80%
Eksport poza UE	965,58	129,21%	14,20%
<b>Razem</b>	<b>6 798,32</b>	<b>102,58%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

**AUTOR**

**Rafał Orłowski**

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

## Eksport części i akcesoriów w 2011 r.

Export of parts and accessories in 2011

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	5 668,48	106,92%	89,14%
Eksport poza UE	690,88	113,03%	10,86%
<b>Razem</b>	<b>6 359,36</b>	<b>107,55%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

W porównaniu do 2010 r. udział części spadł o 0,87 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło 89,14 proc. eksportowanych części i komponentów, przy rosnącej dynamice (106,92 proc.). Największym rynkiem pozostają Niemcy (39,54 proc. całości, dynamika 110,72 proc.). Kolejnymi odbior-

O spadku zdecydowały wyniki na rynkach unijnych (84,92 proc. całości, dynamika 94,49 proc.) - w tym przypadku krajów poza UE zachowano tendencję wzrostową (dynamika 108,69 proc.).

W 4. na 10. najważniejszych rynków zbytu utrzymano wzrosty eksportu. Do-

## Eksport silników wysokoprężnych w 2011 r.

Export of diesel engines in 2011

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	2 112,54	122,15%	85,23%
Eksport poza UE	366,14	146,27%	14,77%
<b>Razem</b>	<b>2 478,68</b>	<b>125,20%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

cami były: Francja (8,35 proc., dynamika 90,22 proc.), Czechy (7,71 proc., dynamika 113,18 proc.) oraz Hiszpania (5,74 proc., dynamika 104,19 proc.).

Na pierwszą „piątkę” krajów przypadło 67,03 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport trzeciej grupy produktowej, silników wysokoprężnych odnotował w 2011 roku wzrost o 25,2 proc. i osiągnął wartość blisko 2,48 mld euro. Udział tego typu jednostek w całości eksportu branży wzrósł o 1,54 proc. do 13,01 proc. Ponad 85,2 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców na terenie Unii Europejskiej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych nastąpił tylko jeden spadek w eksporcie silników spalinowych (dynamika 97,42 proc.).

## Styczeń-luty 2012 r.

W pierwszych dwóch miesiącach bieżącego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego wyniósł niespełna 3,14 mld euro, o 3,61 proc. mniej niż rok wcześniej.

tyczy to m.in. największego odbiorcy Niemiec (30,21 proc. całości, dynamika 105,76 proc.) i zajmującej 3. pozycję Wlk. Brytanii (10,71 proc. całości, dynamika 105,61 proc.). Spadek dotknął eksport na rynek włoski (12,08 proc. eksportu, dynamika 83,26 proc.).

Największe wzrost wśród najważniejszych rynków zanotowano w eksporcie do Rosji (7. miejsce, dynamika 149,36 proc.).

Na pierwszą „dziesiątkę” przypadło w omawianym okresie 82,55 proc. całości eksportu motoryzacji.

Wartość eksportu trzech głównych grup: części i akcesoriów, samochodów osobowych i towarowo-osobowych oraz silników wysokoprężnych, stanowi-

ła 82,62 proc. całości branży. To o 1,64 proc. mniej niż w analogicznym okresie 2011 r.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła 1,17 mld euro. To o 5,14 proc. więcej niż przed rokiem. Na tę grupę przypadło 37,44 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku udział części wzrósł o 3,12 proc.

Zarówno eksport do krajów Unii Europejskiej jak i rynków pozaunijnych zachował tendencję wzrostową (dynamika odpowiednio: 103,91 proc. i 116,98 proc.). Największym rynkiem zbytu w pierwszych dwóch miesiącach 2012 r. były Niemcy (41,05 proc. całości, dynamika 111,96 proc.). Kolejni odbiorcy to: Czechy (8,08 proc., dynamika 112,87 proc.) oraz Francja (7,84 proc., dynamika 90,92 proc.).

Na pierwszą „piątkę” krajów przypadło ponad 68,65 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł niespełna 1,02 mld euro, o 14,13 proc. mniej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 32,40 proc. i był o 3,97 proc. niższy niż w okresie styczeń-luty 2011 roku.

Spadek eksportu do odbiorców w krajach UE był ponad 11-procentowy (dynamika 88,99 proc.) podczas gdy do krajów pozaunijnych spadł aż o 1/3 (dynamika 66,89 proc.).

Nadal największym odbiorcami pozostają Włochy (24,20 proc. całości) i Niemcy (19,23 proc.) ale w obu przypadkach nastąpił znaczący spadek eks-

## Eksport przemysłu motoryzacyjnego (styczeń-luty 2012 r.)

Export in the Automotive Industry from Poland (January-February 2012)

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	2 665,60	94,49%	84,92%
Eksport poza UE	473,53	108,69%	15,08%
<b>Razem</b>	<b>3 139,13</b>	<b>96,39%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

portu (dynamika odpowiednio: 86,45 proc. i 91,75 proc.) Natomiast w przypadku następnego na liście, Wlk. Brytanii (16,89 proc. całości), dynamika eksportu wyniosła 110,87 proc.

Na pierwszą „piątkę” rynków zbytu przypadło 74,18 proc. całości eksportu tej grupy.

Eksport trzeciej grupy produktowej, silników wysokoprężnych spadł w pierwszych miesiącach br. o 9,25 proc. do poziomu 401 mln euro. Udział tego typu jednostek w całości eksportu branży stanowił 12,78 proc. o 0,79 proc. mniej niż przed rokiem.

87,3 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców na terenie Unii Europejskiej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych spadek nastąpił w przypadku silników benzynowych (dynamika 89,53 proc.), autobusów (dynamika 85,69 proc.) i nadwozi (dynamika 79,63 proc.).

### Podsumowanie

W dwóch pierwszych miesiącach 2012 r. wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego była niższa niż rok wcześniej. Okres spadków trwa od grudnia 2011 r.

O spadku w pierwszej kolejności zdecydowały wyniki eksportu samochodów osobowych i towarowo-osobowych. Ich kilkunastoprocentowy spadek, przy wzroście wartości części i akcesoriów,

spowodowały, że to właśnie ta ostatnia grupa produktów motoryzacyjnych stała się najważniejsza w eksporcie. Tendencja wzrostowa w eksporcie części i komponentów to w dużej mierze zasługa dostawców, współpracujących z klientami z Niemiec, Czech i Wlk. Brytanii. Warto podkreślić, że w ciągu 12 miesięcy udział rynku niemieckiego wzrósł z 38,5 proc. do 41,05 proc.

Opierając się na znanych już wynikach europejskim rynku motoryzacyjnym (marzec-maj 2012) można przyjąć, że kolejnych miesiącach br. wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski, będzie nadal spadać. Mniejsza niż przed rokiem liczba rejestrowanych nowych aut na większości rynków UE to jedna z przyczyn. W kolejnych miesiącach należy także założyć, że dynamika eksportu części będzie na niższym poziomie niż w styczniu i lutym. Istotne w tym przypadku będą wyniki produkcji aut w niemieckich fabrykach (np. w kwietniu odnotowano 10-procentowy spadek produkcji). Pomimo tego części i akcesoria powinny być nadal główną grupą produktów motoryzacyjnych, które trafiają do rynki zagraniczne.

AutomotiveSuppliers.pl prognozuje, że w całym 2012 r. wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego spadnie do poziomu około 17,2-17,7 mld euro.

*Materiał przygotowany na podstawie danych Eurostat.*

### ENGLISH SUMMARY

In 2011, automotive industry exports from Poland amounted to a record sum of EUR 19.1 billion. It was an increase by 10.5 percent compared to the previous year. Of total exports, 84.6 percent went to EU countries.

Exports of cars and LCVs amounted to EUR 6.8 billion, up by 2.6 percent compared to the previous year. This group accounted for 35.65 percent of total exports. Exports of parts and accessories rose by 8 percent to almost EUR 6.39 billion. This category of products accounted for 33.46 percent of total exports.

However, 2012 began with drops. Exports in January-February were down by 3.6 percent against the figure for the same period of last year (EUR 3.14 billion), with the main product group being parts and accessories.

## Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



**EMW: Centrum kompetencji  
blachy cienkiej**

**Przewaga dzięki  
zróżnicowanej ofercie**

**EMW**   
STAHL-SERVICE-CENTER

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



Tensho

## Tensho rozpoczyna współpracę z motoryzacją

Branża motoryzacyjna jest jednym z najbardziej wymagających sektorów nowoczesnego przemysłu. Dostawcy, którzy w nim działają muszą spełniać nie tylko wysokie standardy jakościowe, ale również posiadać odpowiednie zaplecze finansowe i badawczo-rozwojowe. Choć atrakcyjność i prestiż jaką cieszy się ten sektor sprawia, że nie brakuje firm, które podejmują ogromne, niejednokrotnie wieloletnie wysiłki, aby nawiązać z nim współpracę - ostateczny sukces osiąga tylko niewielki procent z nich.

Modelowym przykładem skuteczności na tym polu jest spółka Tensho Poland Corporation (TPC) - polska filia japońskiego koncernu, specjalizująca się w produkcji wysokiej jakości elementów z tworzyw sztucznych metodą wtrysku.

### Na początku był sektor RTV

Utworzenie oddziału w Polsce było bezpośrednio związane z uruchomieniem produkcji telewizorów przez koncern Sharp, który jest wieloletnim klientem japońskiego Tensho. Właśnie dlatego na lokalizację zakładu produkcyjnego Tensho wybrało teren Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Łysomicach pod Toruniem, w bezpośrednim są-

W związku z bardzo wysokimi wymaganiami w obszarach jakości i efektywności produkcji panującymi w przemyśle RTV (a szczególnie w firmach japońskich), TPC została od początku wyposażona w najnowocześniejsze urządzenia produkcyjne:

- szeroka gama maszyn wtryskowych marki Toshiba w zakresie od 450 do 3500 ton, wraz z urządzeniami peryferyjnymi takimi jak E-Mold, EMCO czy Heat & Cool oraz osprzętem do prowadzenia wtrysku z gazem,
- 2 automatyczne (lakierowanie metodą elektrostatyczną) i 2 półautomatyczne, zrobotyzowane linie lakiernicze na farby wodorozcieńczalne,



Tensho

siedztwie zakładu Sharp Manufacturing Poland. Spółka została powołana w grudniu 2006 roku, natomiast rozpoczęcie produkcji nastąpiło w lutym 2008 roku. Od początku, aż do chwili obecnej głównymi produktami TPC są obudowy do telewizorów LCD z tworzyw sztucznych oraz tak zwane części modułowe - detale montowane w części wewnętrznej telewizora.

- nowoczesne urządzenia służące do prowadzenia zautomatyzowanego montażu.

Mocną stroną firmy Tensho jest możliwość zaoferowania klientowi pełnej obsługi projektu - od projektowania i produkcji form wtryskowych poprzez produkcję detalu, lakierowanie, montaż, kontrolę końcową aż po wysyłkę do odbiorcy.

- Wysoka jakość finalnego pro-



Tensho

### AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk  
Przemysłu Motoryzacyjnego  
AutomotiveSuppliers.pl

duktu, będąca dewizą naszego koncernu - mówi zastępca dyrektora produkcji Krzysztof Kozakiewicz - gwarantowana jest nie tylko przez dostęp do najnowszych technologii ale również przez zorganizowanie kompleksowego systemu kontroli jakości, opartego na dwóch wzajemnie wspierających się filarach: profesjonalnie wyszkolonym personelu oraz wysokiej precyzji sprzęcie pomiarowym. Tensho Poland Corporation przywiązuje również bardzo dużą uwagę do szeroko rozwiniętej działalności w zakresie kaizen i stosowania procedur 5S. Spółka posiada certyfikaty na zgodność zintegrowanego systemu zarządzania z wymaganiami norm ISO 9001:2008 i ISO 14001:2004.

Choć fabryka Sharpa pozostała głównym odbiorcą, w niedługim czasie od rozpoczęcia działalności została nawiązana współpraca z innymi potentatami europejskiego rynku telewizyjnego, takimi jak Toshiba Television Central Europe, Bri Victory czy TPV.

### Czas na motoryzację

Kryzys, jaki pod koniec pierwszej dekady XXI w. zaczął dotykać branżę telewizyjną, stał się bodźcem do poszukiwania nowych klientów w innych sektorach przemysłu. - Bogate doświadczenie firmy-matki we współpracy z takimi japońskimi koncernami jak Subaru, Honda, Toyota czy Nissan sprawiło, że właśnie ta branża stała się dla nas pierwszym, najbardziej oczywistym wyborem - mówi Katsuhiko Kuwahara - dyrektor działu sprzedaży.

Przed ponad rokiem, w lutym 2011 roku doszło do pierwszych spotkań i rozmów z przedstawicielami firmy VW, podczas których poruszano głównie tematy ogólnych zasad rządzących rekrutacją nowych partnerów niemieckiego potentata. Zarejestrowanie na internetowej platformie dostawców,



Tensho

umożliwiło nam otrzymanie wstępnych, sondujących nasze możliwości, zapytań ofertowych – mówi kierownik działu sprzedaży Yoshitsugu Hiroshima. Wsparcia w opracowaniu pierwszych kalkulacji udzieliłi japońscy koledzy - specjaliści od sektora motoryzacyjnego. Pan Hiroshima podkreśla, że nieocenioną pomoc stanowiło także poznańskie biuro zakupów VW, ze strony którego zawsze moż-

na było liczyć na cenne rady i wskazówki. Ciężka praca włożona w pierwsze zapytania ofertowe zaowocowała zaproszeniem do etapu internetowej licytacji a później do dalszych, bezpośrednich negocjacji z biurem zakupów w Hanowerze, które trwały aż do końca listopada 2011 roku.

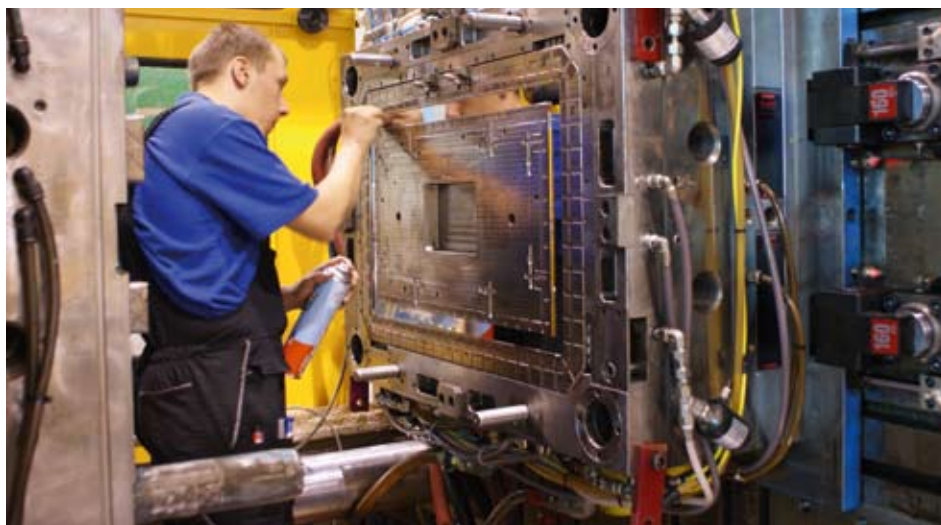
Równocześnie z procesem ofertowania i negocjacji, w spółce dużo zaangażowania włożono

w możliwie jak najszybsze dostosowanie istniejących procedur do standardów przemysłu motoryzacyjnego. W październiku zeszłego roku wysiłki te zaowocowały pomyślnym przejściem audytu jakościowego VW, pomimo tego, że TPC do tej pory nie współpracowała z tą branżą. - *Przedstawiciele niemieckiego koncernu uznali, że nasza organizacja produkcji spełnia normy i oczekiwania VW* - ocenia Krzysztof Kozakiewicz. Finałowym akcentem, zeszłorocznej pracy całego zespołu TPC było uzyskanie pod koniec listopada nominacji na dostawcę I rzędu dla Grupy Volkswagena. Pierwszym komponentem jaki seryjnie będzie produkowany od stycznia przyszłego roku jest tworzywo element do modelu Amarok.

## 2012 rok w TPC

Zeszłoroczny sukces stał się motywacją do dalszej wyężonej pracy pod kątem spełniania wymogów przemysłu motoryzacyjnego. W obecnej chwili wszystkie działy Tensho podejmują intensywne działania mające na celu jak najszybsze dostosowanie firmy do standardów specyfikacji technicznej ISO/TS 16949, na którą certyfikacja planowana jest jeszcze przed końcem tego roku. W międzyczasie TPC udało się uzyskać nominację na dostawcę w kolejnym projekcie VW, tym razem dotyczącą części do nowego, mającego dopiero wejść do produkcji modelu Passata.

Możliwości produkcyjne Tensho, zarówno pod względem ilościowym jak i technicznym są ogromne - obejmują komponenty wewnętrzne i zewnętrzne o bardzo zróżnicowanych rozmiarach, wagach (maksymalnie aż 13 kg) i technologiach produkcji. TPC cały czas prowadzi rozmowy z innymi potentatami europejskiej branży motoryzacyjnej, aby w pełni wykorzystać ten potencjał.



Tensho

## ENGLISH SUMMARY

Tensho Poland Corporation is one of the world's leading injection moulders, specialising in high quality plastic injection moulding. As well as its well-skilled workforce and professionally organized QC system, TPC features remarkable production facilities including 17 injection machines (range from 450 to 3500 t.), eco-friendly water-based painting lines and various assembly equipment. As well as injection moulding, TPC's services include:

- Mould design, production, remodelling & maintenance
- Material & parts procurement control
- Painting works
- Hot stamping & foiling
- Cost effective assembly – pasting/inserting, tampon printing etc.
- JIT deliveries

TPC's customers include Sharp, Toshiba and TPV's plants in Poland. In 2011 TPC became T1 supplier for VW AG. The supplier is certified to the ISO9001:2008 and ISO14001:2008 standards. Now the company is preparing for ISO/TS16949 certification (estimated time of obtaining—end of 2012).



### Tensho Poland Corporation Sp. z o.o.

Ostaszewo 57 f

87-148 Łysomice

tel: +48 56 621-46-04, faks: +48 56 621-46-99

e-mail: sales@tensho-pol.pl, www.tensho-pol.pl

certyfikaty: ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, wdrażane systemy zarządzania jakością: ISO/TS 16949:2009

zatrudnienie: 278 osób (kwiecień 2012 r.)

#### Możliwości produkcyjne i usługowe:

One stop shop" - poza formowaniem, wachlarz usług obejmuje:

- Projektowanie, wykonawstwo, modyfikację i utrzymanie form,
- Nadzór nad dostawami materiałów i części,
- Wykonywanie prac lakierniczych zgodne z normami środowiskowymi UE,
- Pełną obsługę w zakresie foliowania i hot stampingu,
- Montaż - metodą wklejania i zatrzaskiwania, nadruki metodą tampodruku,
- Dostawy just-in-time

#### Park maszynowy:

- 17 wtryskarek o sile zwarcia 450t - 3500t
- E-mold, EMCO, Heat & Cool
- Osprzęt do prowadzenia wtrysku z gazem

Lakiernia:

- 2 automatyczne i 2 półautomatyczne linie lakiernicze na farby wodorozcieńczalne

Montaż:

- Tamponiarki
- Zautomatyzowane urządzenia montażowe
- Urządzenia czyszczące i komora bezpyłowa
- 2 urządzenia do hot stampingu

Kontrola jakości:

- Urządzenie do pomiarów 3D w specjalnym pomieszczeniu pomiarowym

#### Przykładowe port folio produktów motoryzacyjnych:

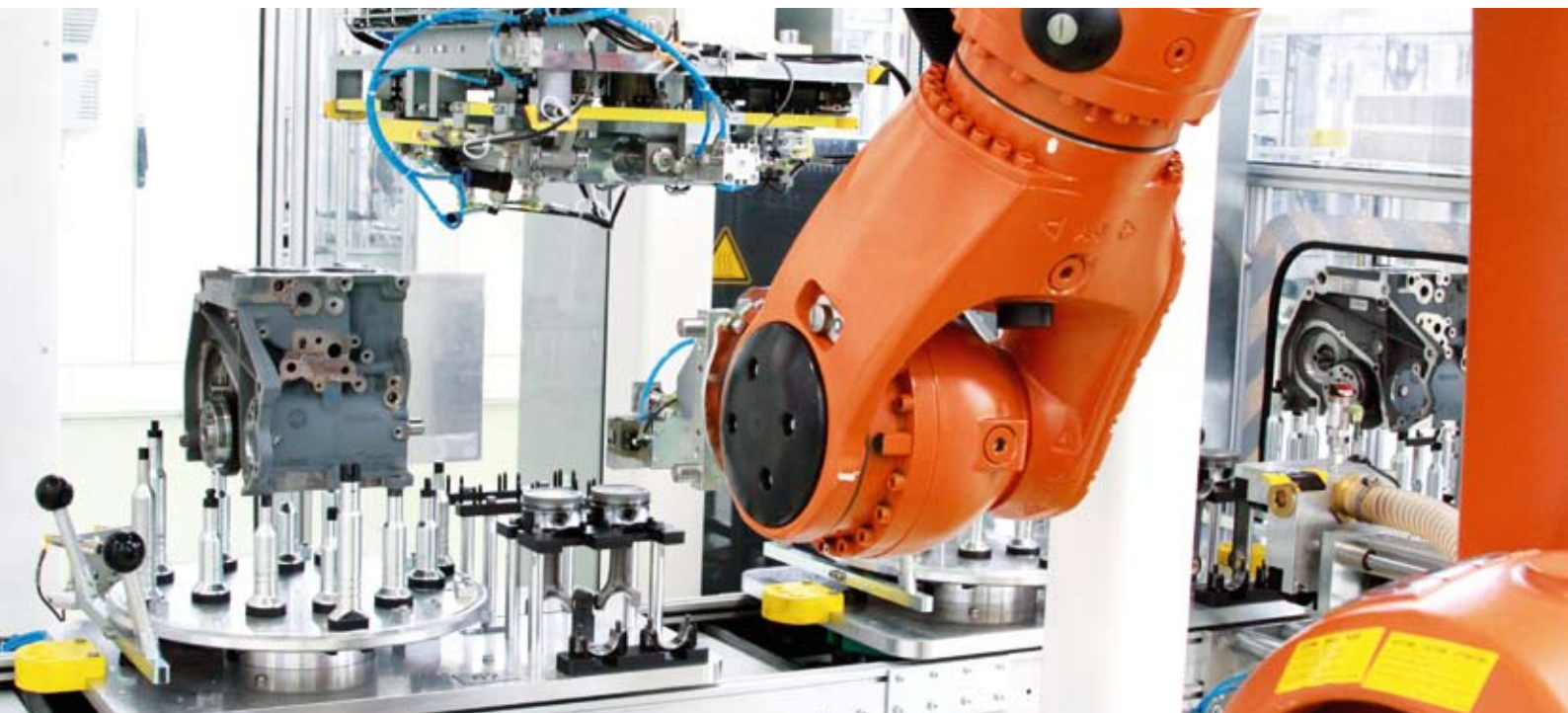
- Pokrywa silnika
- Obudowa wentylatora
- Elementy progów
- Elementy schowka
- Elementy deski rozdzielczej



# Najlepszy układ pod słońcem

A leading automotive logistics company  
www.groupecat.pl





Fiat

## Word Class Manufacturing: Gold Level dla Fiat Powertrain Technologies Poland

W czerwcu zeszłego roku fabryka Fiat Powertrain Technologies Poland w Bielsku-Białej otrzymała SILVER LEVEL zgodnie z World Class Manufacturing, międzynarodową metodologią organizacji cyklu produkcyjnego i zarządzania swoimi fabrykami, działającymi według najwyższych standardów na poziomie światowym.

W maju 2012 r. zakład został poddany kolejnemu audytowi, pod kątem stosowania najlepszych i najskuteczniejszych metod zarządzania procesem produkcyjnym według WCM. Zagraniczni audytorzy w obecności prof. Hajime Yamashina oceniali bielską fabrykę Fiata pod względem stosowanych w zakładzie procedur. Uzyskana ocena umożliwiła przyznanie certyfikatu GOLD LEVEL.

Fiat Powertrain Technologies Poland to pierwszy zakład w Grupie Fiata, który osiągnął ten poziom według metodologii WCM. Najwyższe uznanie zakład otrzymał dzięki ogromnemu zaangażowaniu wszystkich pracowników w rygorystyczny proces wdrażania zasad i metod WCM. Pozwoliło to osiągnąć poprawę w logistyce, w jakości i znacząco obniżyć koszty.

Bielska spółka (która przejęła pod koniec minionego roku aktywa drugiego zakładu Fiat Powertrain Polska) produkuje dwa silniki. Benzynowa dwucylindrowa jednostka napędowa TwinAir 0,9l, produkowana do 2010 r. jest zdobyw-

cą wielu nagród. Silnik ten został wybrany „Międzynarodowym Silnikiem Roku 2011” („International Engine of The Year 2011”). Ponadto TwinAir otrzymał nagrody dla najlepszego debiutu - „Best New Engine 2011”, dla najbardziej ekologicznej jednostki napędowej - „Best Green Engine 2011”, „TECHNOBEST 2010”, nagrodę brytyjskiej edycji TOP GEAR i wiele innych.

Drugi silnik wysokoprężny Multijet 1.3l, wytwarzany od 2003 r., został nagrodzony tytułem „Silnik roku 2005” w konkursie „International Engine of the Year”, w kategorii 1 do 1,4 litra pojemności.

### Word Class Manufacturing (WCM)

Celem WCM jest osiągnięcie w zakładzie produkcji, którą cechuje:

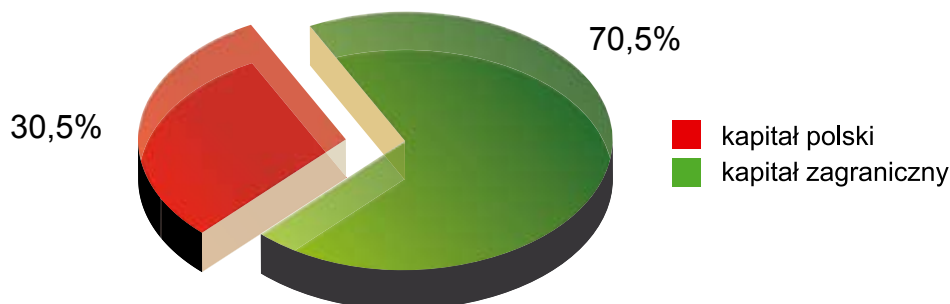
- zero wypadków
- zero strat
- zero defektów
- zero awarii

Proces usprawniania według WCM przewiduje cztery poziomy: BRONZE LEVEL, SILVER LEVEL, GOLD LEVEL i WORLD CLASS.





## Dostawcy z certyfikatem ISO/TS w podziale na kapitał



pracują z dostawcami I i II rzędu lub/i producentami pojazdów.

Z przeprowadzonej analizy danych, jakie zostały zebrane podczas ostatniej aktualizacji bazy „Dostawcy motoryzacyjni w Polsce, posiadający certyfikat ISO/TS 16949”, wynika, iż na początku 2012 r. w Polsce było około 480 certyfikowanych lokalizacji, należących do około 450 firm.

Rozmieszczenie na mapie naszego kraju dostawców z ISO/TS 16949 pokrywa się terenami, gdzie natężenie przemysłu motoryzacyjnego jest najsilniejsze. Najwięcej zakładów

zlokalizowanych jest bowiem w województwie śląskim (blisko 170), a następnie w dolnośląskim (blisko 70) i wielkopolskim (ponad 40). Najmniej firm z tym certyfikatem jest w województwach świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim (po 7) i w podlaskim (6 firm).

Nie jest też zaskoczeniem fakt, że ponad 2/3 wszystkich certyfikatów zostało wydanych dla podmiotów o kapitale zagranicznym - dostawcy z polskim kapitałem stanowią niespełna 31 proc.

Najczęściej firmy są certyfikowane przez jednostki o kapitale niemieckim (blisko 300 certyfikatów). Największy udział w rynku ma

TÜV Nord (około 1/5 wszystkich wydanych certyfikatów).

Warto podkreślić, że pomimo wysokich wymagań, jakie stawia przed dostawcami branża motoryzacyjna, certyfikowanych firm nadal przybywa. W porównaniu z poprzednią edycją bazy „Dostawcy motoryzacyjni w Polsce, posiadający certyfikat ISO/TS 16949” ubyłoby kilkanaście firm. Zmiany nastąpiły w związku z m.in. zakończeniem lub ograniczeniem współpracy z tym sektorem, likwidacją spółek, co w przypadku firm z kapitałem zagranicznym, wiązało się przeniesieniem produkcji z Polski. Jednocześnie należy zaznaczyć, że przybyło ponad 30 nowych zakładów, z których większość posiada kapitał zagraniczny. Zwraca uwagę fakt, że znaczną część z nich stanowią firmy mniejsze i będące na dalszym poziomie w łańcuchu dostaw.

*Małgorzata Zborowska-Stęplewska  
AutomotiveSuppliers.pl*

## Zapraszamy na studia podyplomowe!

### Zarządzanie projektami w branży motoryzacyjnej

Team Prevent Poland Sp. z o.o. wspólnie ze Śląską Wyższą Szkołą Zarządzania im. gen. J. Ziętka w Katowicach zaprasza na studia podyplomowe kształcące w zakresie metod i narzędzi stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym.

**Studenci poznają takie metody jak APQP, PPAP, FMEA, MSA, SPC, audytowanie systemu zarządzania zgodnego z ISO TS 16949, czy audytowanie procesów produkcyjnych w oparciu o VDA 6.3.**

Studia kierowane są do inżynierów procesów, jakości, rozwoju, osób zaangażowanych we wsparcie procesów produkcyjnych, wdrażanie nowych projektów jak również wszystkich, którzy pragną pogłębić swoją wiedzę w zakresie nowoczesnych metod zarządzania projektami w branży motoryzacyjnej.




Zapraszamy do zapoznania się ze szczegółową ofertą  
[www.teamprevent.pl](http://www.teamprevent.pl)  
[szkolenia@teamprevent.com](mailto:szkolenia@teamprevent.com)  
tel.: 32 32 63 008

Studia realizowane we współpracy z VDA-QMC

Pierwszy semestr już w październiku!

Masz już dość uciążliwych rekrutacji, ciągłej rotacji,  
nadmiernych kosztów?

Adecco - merytoryczne odpowiedzi, efektywne rozwiązania.

- 
- przejmujemy odpowiedzialność za całość prac związanych z procesem rekrutacji
  - przeprowadzamy testy dla pracowników (manualne, jakościowe)
  - mierzymy KPI współpracy
  - posiadamy programy optymalizacji kosztów
  - badamy satysfakcję Klientów i pracowników
  - posiadamy obszerną bazę kandydatów gotowych do podjęcia pracy/ zastąpienia w razie potrzeby



# Konsolidacja –sposób na oszczędności

Oszczędzają bogaci i nam się opłaci... To hasło sprzed wielu lat znów zyskało na aktualności, zwłaszcza dla branży motoryzacyjnej, która tak mocno ucierpiła z powodu kryzysu. Przeczytaj o tym, jak jeden z największych światowych producentów części samochodowych wszedł w udany mariaż z gliwicką firmą z całkowicie polskim kapitałem i co na tym zyskał.



Jest rok 2008. Zatrudniający ponad 100 tys. pracowników światowy potentat motoryzacyjny boleśnie odczuwa spadek wartości swych akcji. W poszukiwaniu oszczędności zaczyna myśleć o konsolidacji dostaw artykułów niezbędnych do powstania oferowanych przez siebie produktów. Jeden z nich to specjalistyczne etykiety trafiające na silniki, akumulatory, sterowniki i wiele, wiele innych części. Nieomal każda z fabryk wymaga innego rodzaju etykiet, każda kupuje je u innego, zazwyczaj lokalnego dostawcy. Oferujące je firmy często nie mają profesjonalnego zaplecza technologicznego, nie są w stanie utrzymać powtarzalnej jakości produkcji. Dostarczany przez nie towar nierzadko pozostawia wiele do życzenia. Bywa, że producenci bazując na przestarzałych

technologiach, sprzedają swemu klientowi towar nie dość że drogi, to jeszcze nie spełniający norm jakościowych. Odbiorca ponosi więc straty i zastanawia się jak je zminimalizować.

Na amerykańskim rynku motoryzacyjny gigant jako swego jedyne dostawcę etykiet wybiera sprawdzoną już wcześniej firmę Mac Arthur Corporation. Ciągłość dostaw trzeba jednak także zapewnić w ponad 30 fabrykach w Europie, Afryce oraz na Bliskim Wschodzie.

*- Współpracę z amerykańskim klientem zaczęliśmy 10 lat wcześniej. Byliśmy jedną ze stu firm produkujących dla nich etykiety – wspomina Michał Majnusz, prezes Etisoft Sp. z o.o. w Gliwicach. – Od lat in-*



Thomas Barrett,  
prezes Mac Arthur Corporation

Zarówno MacArthur, jak i Etisoft obsługuje klientów o globalnym zasięgu działania i to wspólne przedsięwzięcie daje obu przedsiębiorstwom zdolność do zapewnienia wyjątkowych produktów i usług także poza regionem jego lokalizacji. Obie firmy posiadają unikalne atuty i ucząc się wzajemnie przekładają je na lepsze wyniki dla swoich klientów. To wspólne przedsięwzięcie stanowi kluczowy element naszej globalnej strategii

AUTOR

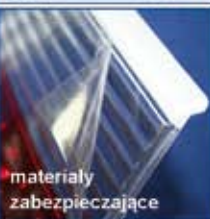


Joanna  
Heler-Kończakowska

Etisoft Sp. z o.o.

*westujemy w rozwój firmy, staliśmy się w tym czasie największym w Polsce producentem etykiet foliowych. Dostrzeżeni i docenieni przez Amerykanów zostaliśmy jedynym autoryzowanym i tak zwanym zaufanym dostawcą systemów etykiet dla motoryzacyjnego potentata w krajach powszechnie określanych jako EMEA.*

Gigant postawił kilka warunków określających ramy współpracy, której najważniejszym celem mają być znaczące oszczędności. Połączone siły w postaci doświadczenia firmy Mac Arthur oraz potencjału Etisoftu zaowocowały zawiąza-



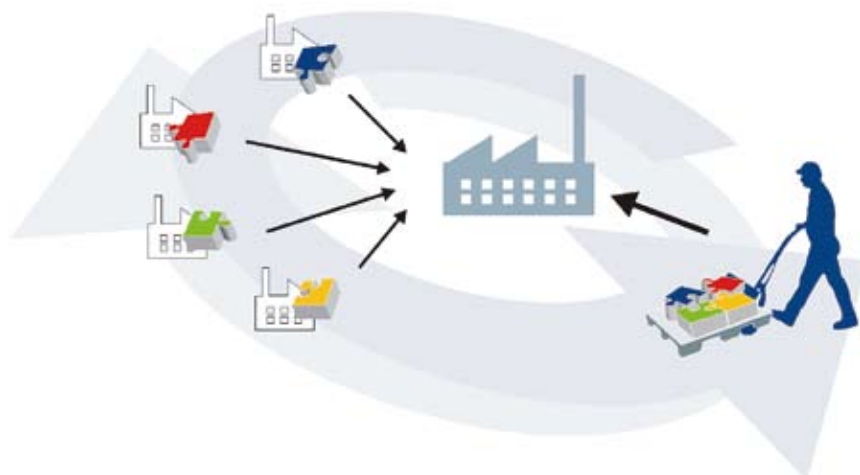
# etisoft

**kompleksowe rozwiązania dla przemysłu automotive**



niem jesienią zeszłego roku spółki. Jej siedziba mieści się w Gliwicach.

Pierwszym poważnym projektem spółki Mac Arthur-Etisoft jest konsolidacja zakupów etykiet w Europie na ponad 10 milionów USD. Proces konsolidacji zakupów etykiet to nie tylko ich produkcja według ścisłego reżimu technologicznego, ale i rzetelne rozpoznanie oraz ocena rzeczywistych potrzeb każdej z fabryk klienta.



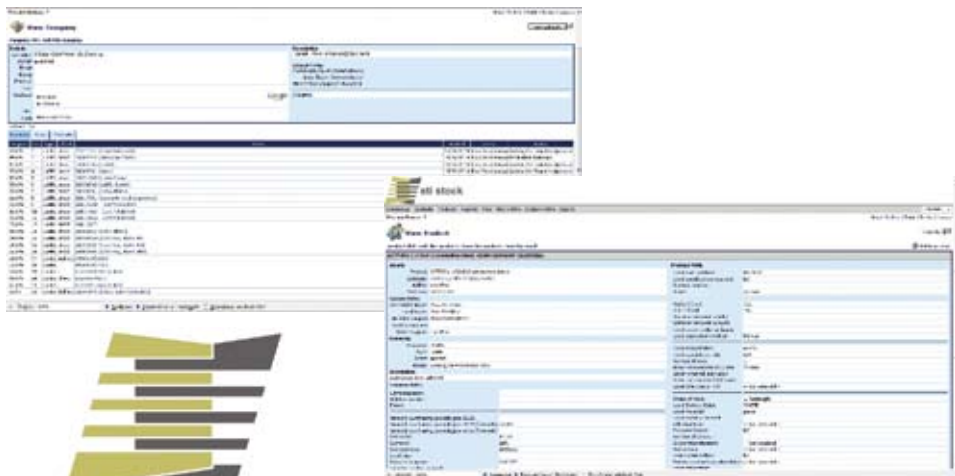
W tym przypadku outsourcing polega więc także na zdaniu się na specjalistyczną wiedzę i doświadczenie biznesowych partnerów. Przedstawiciele spółki konsolidacyjnej weryfikują informacje bezpośrednio w każdym z zakładów, na miejscu rozmawiając m.in. z technologami. Ponieważ dla produktów używanych w motoryzacji niezwykle istotne jest w jakich warunkach będzie pracować urządzenie którego częścią są wszak etykiety, do klienta trafiają ich próbki. Są one testowane w warunkach laboratoryjnych. Przedstawiciele konsorcjum uczestniczą także w pracach

rozwojowych swego klienta. Następnym krokiem to wprowadzenie sprawnego zarządzania bazą wyrobów, co przy setkach etykiet używanych przez każdą z fabryk nie było łatwe.

- Tak powstał etiSTOCK, czyli internetowa baza z informacjami o produktach. Może z niej korzystać każdy z pracowników naszego klienta, dysponując określonym poziomem uprawnień: od technologa, przez zakupowca, po księgowych – podkreśla Michał Majnusz, który pełni jednocześnie funkcję prezesa spółki Mac Arthur-Etisoft. - Do tej pory zidentyfikowaliśmy 820 artykułów używanych w fabrykach koncernu. Każdy z nich doczekał się detalicznego opisu: od kompleksowych danych technicznych i specyfikacji, po dane o kalkulacjach ceny czy wielkości

sprzedaży. etiSTOCK generuje też raporty finansowe, z których jasno wynika że klient może już mówić o znaczących oszczędnościach. W pierwszym roku konsolidacji w każdej z fabryk osiągną one założony pułap.

Po zaledwie kilku miesiącach funkcjonowania nowego rozwiązania już cztery fabryki klienta w naszej części Europy mają zapewnione kompleksowe i optymalne wsparcie, jak i doradztwo oraz dostawy wszelkiego rodzaju etykiet. Stałym elementem współpracy stały się cotygo-



dniowe telekonferencje podczas których przedstawiciele klienta i dostawcy etykiet wymieniają swoje uwagi dotyczące produktów i kolejnych działań na przyszłość.

Decydujący się na taką współpracę klienci mogą także liczyć na korzystne ceny – wszak surowiec jest kupowany w ilościach hurtowych. Co ważne, powtarzalny jest proces produkcyjny, a charakter współpracy – ujednoczony. Niebagatelnym argumentem przemawiającym za konsolidacją była dla amerykańskiego klienta także terminowość dostaw oraz możliwość zarządzania stanami magazynowymi wyrobów. A poza tym – niższe koszty wysyłek, skupiona w jednym miejscu obsługa prawna, księgowość, logistyczna i magazynowa.

Pomysłodawcy nie ukrywają, że trafili na podatny grunt i dobry, bo nietławy dla wielu przedsiębiorców czas. I nie chodzi tylko o tych z branży automotive, choć akurat ta ma najwyższe wymagania jeśli chodzi o normy jakościowe. Konsolidacją zostały objęte też firmy z sektora budowlanego oraz elektronicznego. – W dzisiejszych czasach to wybór najbardziej optymalnej kontroli kosztów – podkreślają przedstawiciele gliwickiej firmy.

Nie ukrywajmy – kontroli dzięki której można zaoszczędzić naprawdę duże pieniądze.

### Konsolidacja – zalety i korzyści:

- Ograniczenie cen surowców ze względu na wolumen zakupów
- Ustalenie jasnych reguł współpracy z jednym partnerem (model kosztowy, forecasty, RFQ, przekaz dokumentacji)
- Zmniejszenie kosztów „przeszacowanych materiałowo” wyrobów, poprzez dostosowanie surowców do określonych aplikacji
- Zmniejszenie liczby używanych wyrobów
- Obniżenie kosztów jakościowych wynikających z używania niewłaściwych produktów
- Efektywne zarządzanie zgromadzonymi danymi
- Dobór optymalnych rozwiązań dzięki doświadczeniu ekspertów
- Mniejsze koszty dostaw i obsługi zamówień



**etisoft**  
kompleksowe  
rozwiązania  
dla przemysłu  
automotive

drukarki do etykiet  
drukarki ink-jet  
urządzenia i systemy print & apply

czytniki kodów kreskowych  
kolektory danych  
terminale radiowe

akcesoria  
taśmy barwiące do drukarek

programy do projektowania  
i druku etykiet  
systemy traceability wspomagające  
zarządzanie produkcją



SYSTEMY ZNAKOWANIA I AUTOMATYCZNEJ IDENTYFIKACJI



www.etisoft.com.pl



# Międzynarodowe Targi Dostawców (IZB) 2012 w Wolfsburgu

**Najważniejsze w Europie targi branży dostawców motoryzacyjnych**

### **Kraje partnerskie: Brazylia i Argentyna**

Wolfsburg po raz kolejny będzie gościł dostawców motoryzacyjnych z całego świata, którzy przyjadą do tego niemieckiego miasta w dniach 10-12 października 2012 r. W tym czasie producenci i eksperci spotkają się podczas Międzynarodowych Tar-

gów Dostawców (IZB), na których będą prezentować i omawiać najnowsze wydarzenia w swojej branży. Przygotowania do imprezy są bardzo zaawansowane, zwłaszcza że miejsce targów, obejmujące obszar ok. 35 tys. metrów kwadratowych, zostało już całkowicie zarezerwowane. Na imprezie IZB 2012 reprezentowani będą wystawcy z 25 krajów,

partnerskich - Argentyny i Brazylii. Tematem przewodnim zarówno samych targów, jak i programu wydarzeń towarzyszących będą możliwości i potencjał rynków motoryzacyjnych w tych dwóch krajach. Patronat nad imprezą objęły władze Dolnej Saksonii, miasta Wolfsburg i spółka Volkswagen AG.



## Dalszy ciąg sukcesów IZB 2012

Ustalony podczas targów IZB 2012 rekord wyznaczył nowe standardy dla tegorocznej edycji tej imprezy. Targi IZB 2010, które odbyły się w październiku, były największą dotychczas imprezą z tego cyklu - przyciągnęły ponad 700 wystawców i ok. 48 tys. gości z całego świata, którzy spotkali się na terenach wystawienniczych w Allerpark w Wolfsburgu. Fakt, że ponad 20 proc. gości przybyło do Wolfsburga spoza Niemiec podkreśla coraz bardziej międzynarodowy charakter tego branżowego spotkania. Wielu z gości, którzy przybyli na targi IZB 2010 spoza Europy, były to osoby z krajów partnerskich tamtej edycji, tj. Stanów Zjednoczonych i Kanady. Zarówno wystawcy, jak i odwiedzający targi wyrazili swoje zadowolenie z rezultatów imprezy oraz docenili niezwykle możliwości nawiązania kontaktów, jakich impreza ta dostarczyła. - *Nasi wystawcy nieustannie informują nas o swoich udanych kontaktach biznesowych i transakcjach. To pokazuje nam, że nasza impreza tworzy doskonałe warunki dla przedsiębiorców. Dlatego też z przekonaniem oczekujemy na tegoroczną edycję IZB, wiedząc, że impreza ta utrwaliła się jako ważna platforma innowacji i marketingu dla międzynarodowej branży dostawców* - mówi Stephan Bedeker, szef projektu IZB.



## Międzynarodowa platforma dla ekspertów

Wystawcy obecni na tegorocznych targach IZB to ponownie najważniejsze spółki w branży motoryzacyjnej, m.in. Continental, Denso, Delphi czy Yazaki. Blisko jedna trzecia tegorocznych wystawców przyjedzie do Wolfsburga spoza Niemiec, a wśród nich m.in. dostawcy z Polski, którzy powracają na imprezę po obecności na wcześniejszych edycjach. Większość zgłoszeń do

udziału pochodzi od wystawców oferujących produkty i usługi w dziedzinie: tworzyw sztucznych / wnętrz pojazdów / produktów chemicznych i elektrycznych / elektroniki / mechatroniki i sterowania napędem / zespołów / podwozi.

Tradycyjnie już bogaty program wydarzeń towarzyszących będzie realizowany przed imprezą i przez cały czas jej trwania. Obejmuje on szereg specjalistycznych kongresów, warsztatów, prezentacji i okazji do nawiązania kontaktów. Wydarzenia towarzyszące, jak np. Międzynarodowy Kongres Motoryzacyjny (w dniu 9 października), będą dotyczyć także krajów partnerskich tegorocznego spotkania. Kolejnym wydarzeniem towarzyszącym, zaplanowanym na dzień 11 października, będą Targi Pracy IZB, w trakcie których studenci i absolwenci uczelni będą mieli okazję przede wszystkim nawiązać bezpośrednie kontakty z wystawcami prezentującymi swoją ofertę na targach IZB.

*Dodatkowe informacje są dostępne pod [www.izb-online.com](http://www.izb-online.com).*

*Zapraszamy do kontaktu w sprawie promowania polskich firm podczas IZB 2012 mail: [zborowska@automotivesuppliers.pl](mailto:zborowska@automotivesuppliers.pl)*





# Analiza potencjału jako narzędzie strategiczne

Życie zmienia się nieustannie. Staramy zabezpieczać się na wszelkie możliwe sposoby aby nieoczekiwane zdarzenia nie były dla nas przykre w skutkach. Jeśli już muszą takie być to aby te przykre konsekwencje miały jak najmniejszy rozmiar.

Biznes, w którym aktualnie działamy jest częścią naszego życia, dlatego jest tak samo zmienny i momentami trudny do przewidzenia. Jednak niektóre ryzyka można starać się zminimalizować na tyle skutecznie aby ich negatywny wpływ był dla naszej działalności jak najmniej odczuwalny.

We wszelkich poradnikach biznesowych możemy odnaleźć wiele cennych wskazówek, co zrobić aby biznes był udany, jaką strategię przyjąć, aby zminimalizować ryzyko. Jedną z nich jest budowa relacji biznesowych z pewnymi i sprawdzonymi partnerami. Co w takim razie oznacza z „pewnymi” partnerami? Najprościej rzecz można wyjaśnić następująco - z takimi, których ewentualne problemy nie przeniosą się na nasze „podwórko” i nie staną się naszymi problemami. Niestety nie zawsze mamy wystarczające dane na temat naszych partnerów. O ile w odniesieniu do klientów może być to rzecz problematyczna, o tyle w przypadku dostawców sprawa nie jest już tak skomplikowana - wystarczy odpowiednia strategia.

W najnowszym wydaniu podręcznika VDA6.3 z czerwca 2010 roku, autorzy przedstawili doskonale narzędzie, dzięki któremu jeszcze przed podpisaniem umów i przyznaniem konkretnemu dostawcy nominacji, możemy ocenić naszego kandydata tworząc kompletny obraz tego czy będzie on w stanie podołać naszym wymaganiom oraz czy jego struktury i model zarządzania pozwolą na uporanie się z ewentualnymi przeciwnościami w przyszłości. Wspomniane już narzędzie nazwane jest „Analizą potencjału” i jest szczególnym rodzajem audytu procesu.

Model zawarty w podręczniku VDA6.3 jest odwzorowaniem modelu używanego już od dłuższego czasu przez Grupę Volkswagena i zawartym w Formel Q. Jak widać najlepsi w świecie motoryzacyjnym znaleźli sposób na znajdowanie do współpracy dobrych partnerów.

„Analiza potencjału” w swojej istocie jest bardzo prostym, lecz wyrafinowanym narzędziem. Zgodnie z podręcznikiem jest ona „uruchamiana” za każdym razem gdy zachodzi jedna z trzech poniższych sytuacji. Gdy mamy do czynienia:

- z całkowicie nowym, nie znanym nam jeszcze dostawcą, o którym na dobrą sprawę jeszcze nic nie wiemy,
- ze znanym dostawcą, ale z nieznaną nam lokalizacją. Teoretycznie realia powinny być takie same, ale z uwagi na to, że dana lokalizacja funkcjonuje w zupełnie innym otoczeniu (zakład produkcyjny w innym kraju) jej „reakcje” mogą być inne niż te, do których przywykliśmy.
- ze znanym dostawcą i znaną lokalizacją, ale z nową, nie znaną nam jeszcze dobrze technologią.

We wszystkich tych trzech przypadkach musimy się przekonać, że nie stanowią one dla nas zbyt dużego ryzyka, co mogłoby stanowić zagrożenie dla naszych nowych projektów, lub wdrożonych już procesów. Teoretycznie najłatwiej jest to sprawdzić przeprowadzając audyt procesu. Największą trudnością jest to, że we wszystkich z tych trzech przypadków audytorzy będą mieli do czynienia z innym procesem, być może bardzo podobnym do tego, który będziemy chcieli uruchomić u dostawców, ale nadal jest to „coś innego”. I właśnie do takich sytuacji została opracowana „Analiza potencjałów”.

Wielokrotnie spotykałem się w firmach z sytuacją, kiedy z powodu problemów u dostawców (takich jak problemy z jakością wyrobu czy problemy z dostawą wymaganych ilości w wymaganym czasie) dochodziło do bardzo nieprzyjemnych sytuacji w relacji z klientem. Nierzadko spotyka się reklamacje, których przyczyną jest wadliwy materiał lub komponent od dostawców, a skutki nie są trudne do przewidzenia. Za każdą reklamacją kryją się koszty, które w zależności od sytuacji mogą być bardzo dotkliwe. Często takie koszty po-

AUTOR



**Rafał Hołubowicz**

Trener i konsultant  
Team Prevent Poland Sp. z o.o.

trafią pochłonąć cały zysk ze sprzedaży w danym okresie. Co gorsze są jeszcze wartości, których nie da się tak łatwo policzyć. To są koszty utraconej /nadwątlonej reputacji a te bardzo trudno odbudować, ponieważ bardziej pamięta się złe rzeczy niż te dobre. A wystarczyłoby się odpowiednio przyjrzeć dostawcy przed podpisaniem kontraktu.

## Jak to działa?

Wystarczy odpowiednio wykwalifikowany audytor i sprawa załatwiona. Ale po kolei.

Unikalność „Analizy potencjału” polega na tym, że dzięki dokładnie określone mu katalogowi pytań wraz ze spisem wymagań można dokonać „audytu procesu produkcyjnego” wraz ze wszystkimi procesami wspomagającymi, pomimo, że nie jest to proces produkujący wyroby dla nas. Dodatkową zaletą tej metody jest jej kompleksowość. Każdy audytor przygotowuje się do audytu zbierając i przeglądając odpowiednią dokumentację. Właśnie podczas takiego przygotowania możliwe jest sprawdzenie czy mieliśmy jakieś problemy z podobnymi materiałami czy komponentami w przeszłości u któregoś z naszych dostawców.



Kompleksowość tej metody polega również na tym, że każdy krok w procesie jest analizowany, więc nic nie powinno umknąć naszej uwadze.

Dodatkową zaletą jest dokładny schemat przeprowadzania oceny i jej interpretacji. Ocena jest dokonywana w oparciu o nomenklaturę światła drogowych, co jest dużą zaletą. Nie ma bowiem konieczności przedstawiania komukolwiek skomplikowanych matryc do oceny. Każdy wie, że jeżeli świeci się światło czerwone to nie wolno jechać bo jazda jest niebezpieczna. Tak samo jest w przypadku oceny dostawcy na status

Możliwość porównania kilku dostawców jest dodatkową zaletą.

Właśnie dzięki temu, że wnikliwej analizie poddawany jest cały system produkcyjny (procesy wytwarzania i procesy wspomagające) dostajemy dokładny obraz tego, czy dany dostawca będzie w stanie sprostać naszym wymaganiom, oraz pokaże, czy w sytuacji, gdy pojawią się problemy będzie w stanie zareagować odpowiednio szybko i skutecznie tak, aby nie narazić nas klientów na kłopoty.

Jak wiadomo lepiej zapobiegać niż leczyć.

„czerwony”. Z takim dostawcą nie „jeździemy” bo jest to zbyt niebezpieczne dla naszego biznesu, przynajmniej w tej chwili. Takim dostawcy nie przyznamy nominacji.

Jeśli były już jakieś problemy to już wiemy jakie są ich symptomy. A to już jest dużo. Taką wiedzę możemy wykorzystać podczas weryfikacji naszego kandydata. Możemy sprawdzić czy już takie problemy miały u niego miejsce i jak zareagował, a jeśli nie wystąpiły, to czy posiada odpowiednie procedury, dzięki którym zareaguje tak jak tego oczekujemy.

Inaczej sprawa się ma w przypadku „zielonego” dostawcy. Z takim dostawcą możemy zacząć współpracę. Nie jest jednak równoznaczne z przyznaniem nominacji kandydatowi o statusie „zielonym”. Powodem może być fakt, że kilku dostawców sklasyfikowanych jest tak samo. Oczywiście jest, że wybierzemy tego, który proponuje lepsze warunki.



# LOGISTYKA KONTRAKTOWA JAK W 2020 ROKU

## Zaskoczmy Cię

Szybkością podejmowania decyzji  
Skalą operacji – 100 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej  
Efektywnością systemu dystrybucji drobnicowej  
Nowoczesnością rozwiązań WMS

[logistyka2020.pl](http://logistyka2020.pl)

**TO, CO NADEJDZIE JUTRO – MY ZAPEWNIMY CI JUŻ DZIŚ**

**RÖHLIG**

**SUUS**  
LOGISTICS

## Arnold Umformtechnik: Lepsza jakość i redukcja kosztów dzięki TAPTITE 2000®

Badania wskazują na duże możliwości obniżenia kosztów poprzez zastosowanie wkrętów samogwintujących – śruby TAPTITE 2000® za-

%. Już sam wybór zastosowania wkrętów samogwintujących TAPTITE 2000® prowadzi do wyraźnej redukcji nakładów produkcyjnych

sobą oszczędność zaledwie kilku punktów procentowych w ogólnych kosztach produkcji.



ARNOLD UMFORMTECHNIK, spółka-córka grupy Würth, należy do pionierów zintegrowanego modelu partnerstwa pomiędzy producentem a dostawcą.

pewnia efektywność pracy przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości.

(Forchtenberg) Obszerna analiza możliwości optymalizacji ogólnych kosztów połączeń w konstrukcjach samochodowych, utwierdziła firmę ARNOLD UMFORMTECHNIK GmbH & Co. KG w przekonaniu, że przy ujęciu całościowym koszty obniżyć można nawet o 20

i daje możliwość obniżenia kosztów w zakresie montażu i przygotowania miejsca pod wkręt o niemal 70 %.

Te same badania jednoznacznie dowodzą, że jednostkowe spojrzenie na poszczególne części składowe owocuje jedynie ograniczoną oceną kosztów ogólnych. I tak: rabat cenowy rzędu 20 % na elementy złączne pociąga za

Jeżeli kosztami nazwiemy sumę wszystkich wartości wydatkowanych na pozyskanie i produkcję danego dobra gospodarczego, widzimy, że na koszt połączenia śrubowego składa się siedem pozycji. Budżet obciąża także, w zależności od nakładów, projekt i konstrukcja elementów złącznych. To samo dotyczy administrowania artykułami. To nie koniec: udostępnienie materiałów eksploatacyjnych i narzędzi również opróżnia portfele producenta. Łańcuch wydatków zamyka kontrola błędów i naprawy. Jednak głównym czynnikiem generującym koszty pozostaje nadal czas pracy pracowników przy montażu ręcznym.

Specjaliści firmy ARNOLD wskazują na duży potencjał oszczędnościowy w ramach procesu projektowania i konstrukcji oraz przygotowania miejsca pod wkręt. Ogólne ujęcie kosztów, leżące u podstaw prowadzonych przez nich badań, jednoznacznie wskazuje na niezbędną od początku projektu ożywioną, partnerską współpracę pomiędzy dostawcą a producentem. Wybór połączenia z użyciem śruby samogwintującej wytycza już od wczesnego momentu kierunki orientacji kosztów produkcji seryjnej. Potencjał redukcji kosztów w zakresie projektowania i konstrukcji wynika przede wszystkim z włączenia specjalisty do zespołu projektowego. Na przykład proces projektowania i konstrukcji obejmuje jedynie 10 % ogólnych kosztów połączeń, lecz ma wpływ na blisko 70 % kosztów następczych.

Miejsce połączenia i jego otoczenie – tutaj kryje się największy potencjał optymalizacji kosztów. To właśnie wybór elementów złącznych ma fundamentalny wpływ na cały proces produkcyjny. Przy odpowiednim zaplanowaniu procesów produkcji z zastoso-



Dobór odpowiedniego elementu łączącego ma znaczny wpływ na kształtowanie kosztów.

waniem śrub TAPTITE 2000® siłą rzeczy następuje zmniejszenie ogólnych kosztów inwestycji. Procesy wiercenia i nacinania

kim poprawa właściwości mechanicznych połączenia. Trójgraniasty kształt śruby TAPTITE 2000® generuje niższe wartości

Grupa Arnold jest stu procentową spółką-córką działającego na całym świecie koncernu Würth, który, zatrudniając ponad 60.000 pracowników i zarządzając 400 spółkami, osiąga zyski rzędu 8 miliardów EUR.

wzajemnie się uzupełniają. Ogromne znaczenie dla oceny kosztów ma całościowe spojrzenie na łańcuch procesowy z powiązanymi z nim pozycjami kosztów składowych. Stosując TAPTITE 2000® trwale redukujemy koszty przygotowania miejsca pod wkręt. Dzięki zaletom konstrukcyjnym wkrętów samogwintujących, takich jak wkręty TAPTITE 2000®, uzyskujemy trwałe korzyści jakościowe. Dla urzeczywistnienia tych efektów

## » Zyskowe wykorzystanie know-how!



Stosowanie wkrętów TAPTITE 2000® pozwoli Państwu znacznie zredukować koszty i nakłady, ponieważ będzie można zrezygnować z kilku czynności roboczych. Nie będą Państwo ponosić kosztów nacinania i obróbki gwintów ani dodatkowych elementów zabezpieczających, takich jak kontrole, narzędzia i maszyny.

gwintów zostają wyeliminowane, zbyteczne stają się też potrzebne do nich narzędzia, jak, na przykład, nieodzowna w przypadku gwintów metrycznych stacja obróbki wraz z urządzeniem myjącym. To samo dotyczy pomp i technicznych urządzeń do utylizacji emulsji chłodzącej oraz przyrządów pomiarowych służących do kontroli gwintów metrycznych przy użyciu sprawdzianów. Czas produkcji skraca się, a my oszczędzamy, nawet do kilkuset tysięcy euro już w pierwszych etapach uruchomienia produkcji seryjnej. Walory finansowe systemu TAPTITE 2000® to nie wszystko. Kusi przede wszystkim

momentu formowania gwintu. Forma profilu promienia powoduje niewielkie zagniatanie materiału i redukuje pracochłonność obróbki plastycznej. To zapewnia niemal 50-procentowe obniżenie wartości momentu formowania gwintu w porównaniu z tradycyjnymi produktami. Gwarantuje to większe bezpieczeństwo procesu montażowego oraz większą siłę zacisku przy jednoczesnej redukcji jej rozproszenia.

Podsumowując: obniżenie kosztów i zapewnienie jakości w systemie elementów złącznych w pewnych warunkach

konieczna jest jednak ożywiona partnerska współpraca pomiędzy dostawcą a producentem.

Osoba kontaktowa:  
Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG  
Dyplomowany specjalista z zakresu ekonomiki przemysłu (WSZ)  
Michael Pult  
Kierownik działu Marketing & Communications  
Tel.: 0049-(0)7947-821-170  
Faks: 0049-(0)7947-821-111  
E-mail: michael.pult@arnold-umformtechnik.de  
www.arnold-umformtechnik.de



## Dzięki nam zyskasz pełen obraz

Deloitte Polska jest jedną z wiodących firm doradczych w kraju, świadczącą usługi profesjonalne w obszarach audytu, doradztwa podatkowego, konsultingu strategicznego oraz technologicznego, zarządzania ryzykiem, doradztwa finansowego oraz prawnego. Od ponad 20 lat inspirujemy naszych Klientów i pomagamy im dostrzegać każdą okazję na rozwój.

Sprawdź jak możemy pomóc Twojej firmie znaleźć najlepszą drogę rozwoju:  
[www.deloitte.com/pl](http://www.deloitte.com/pl)

**Deloitte.**

© 2012 Deloitte Polska. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited

# Cofnięcie i wygaszenie zezwolenia strefowego a rozliczenie straty podatkowej w SSE

Spośród licznych pozytywnych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej w SSE, z których w praktyce najistotniejszymi są zwolnienie od podatku dochodowego oraz w określonych przypadkach zwolnienie od podatku od nieruchomości, zagadnieniem problematycznym pozostaje w szczególności kwestia dopuszczalności rozliczenia poniesionej straty podatkowej, zwłaszcza w przypadku cofnięcia lub wygaszenia zezwolenia strefowego.



Geneza problemu w pierwszej kolejności sprowadza się do jednolitego i wielokrotnie wyrażanego stanowiska organów podatkowych oraz sądów administracyjnych w zakresie braku możliwości rozliczenia, przez zdecydowaną większość inwestorów strefowych, straty podatkowej osiągniętej na działalności korzystającej ze zwolnienia strefowego z dochodem uzyskiwanym na tego rodzaju działalności. Organy podatkowe i sądy administracyjne uważają bowiem, że „Strata poniesiona przez spółkę w wyniku prowadzenia działalności gospodarczej na terenie SSE nie jest stratą podatkową. Nadwyżka kosztów poniesionych w związku z tą działalnością nad osiągniętymi w niej przychodami stanowi jedynie stratę ekonomiczną i w konsekwencji nie jest możliwe jej rozliczenie na potrzeby kalkulacji przysługującej pomocy publicznej” (tak przykładowo Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu w interpretacji indywidualnej z 8.02.2008 r., sygn. ILPB3/423-227/07-2/HS; NSA w wyroku z 8.10.2009 r., sygn. II FSK 621/08). Jednocześnie podkreślić należy, że możliwość rozliczenia straty podatkowej z działalności opodatkowanej na zasadach ogólnych z dochodem osiąganym na tej działalności nie jest kwestionowana. Dodatkowo zaś, stosowanie do treści art. 7 ustawy o PDOP oraz ugruntowanej praktyki, niedopuszczalnym jest rozliczenie straty z działalności zwolnionej z dochodem z działalności opodatkowanej.

Powyższe rozróżnienie powoduje daleko idące implikacje i niestety wątpliwości w każdym przypadku, kiedy pojawia się możliwość rozliczenia przez podatnika strefowego straty podatkowej. W szczególności przypadki takie wystąpić mogą w związku z cofnięciem zezwolenia strefowego i tzw. jego wygaszeniem oraz w związku z wykorzystaniem całego dostępnego limitu pomocy publicznej lub zakończeniem funkcjonowania SSE.

W przypadku wykorzystania całego dostępnego limitu zwolnienia podatkowego lub w związku z zakończeniem funkcjonowania SSE, działalność podatnika strefowego staje się działalnością opodatkowa-

ną podatkiem dochodowym na zasadach ogólnych. Praktyka organów podatkowych w takim przypadku wskazuje na uprawnienie do rozliczenia straty podatkowej powstałej na działalności opodatkowanej w okresie, kiedy podatnik funkcjonował jeszcze w SSE. Jednocześnie uprawnienie takie nie dotyczy straty poniesionej na działalności zwolnionej. Tym samym, brak możliwości rozliczenia straty na działalności strefowej z dochodem strefowym została niejako recypowana na przypadek, kiedy podatnik strefowy opodatkowany już na zasadach ogólnych miałby stratę osiągniętą na działalności zwolnionej. Mimo, że stanowisko takie nie znajduje oparcia w przepisach ustawy o PDOP, zgodne jest z ogólnym podejściem organów podatkowych do straty rozliczanej przez podatników strefowych i stanowi wyraz jednolitej, negatywnej dla podatników interpretacji art. 7 ustawy o PDOP.

Analogiczne stanowisko organy podatkowe prezentują w zakresie możliwości rozliczenia straty podatkowej poniesionej na działalności strefowej w przypadku, kiedy dochodzi do cofnięcia zezwolenia strefowego. Warto przypomnieć, iż stosowanie do art. 19 ust. 3 ustawy o SSE zezwolenie strefowe może być cofnięte, jeżeli przedsiębiorca zaprzestał na terenie strefy prowadzenia działalności gospodarczej, na którą posiadał zezwolenie lub rażąco uchybił warunkom w nim określonym lub nie usunął uchybień stwierdzonych w toku kontroli. Co prawda stanowisko organów podatkowych w tym zakresie ewoluowało od podejścia korzystnego dla podatników – przykładowo interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 30.07.2009 r., sygn. IBPBI/2/423-528/09/AM do dominującego obecnie poglądu, zgodnie z którym „(...) w związku cofnięciem zezwolenia i związanym z tym obowiązkiem zapłaty podatku za cały okres korzystania ze zwolnienia w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych nie ma podstawy do uwzględnienia, w myśl art. 7 ust. 5 o podatku dochodowym od osób prawnych, straty powstałej w związku z wykonywaniem działalności na terenie SSE (w okresie

AUTOR



Krystian Bortlik

Doradca podatkowy  
Manager  
w Zespole Deloitte ds. SSE

obowiązki zezwolenia)” (tak przykładowo Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu w interpretacji indywidualnej z 23.08.2011, sygn. ILPB3/423-230/11-2/MM). Przywołane stanowisko wpisuje się także w orzecznictwo sądów administracyjnych – analogiczne zdanie wyraził m.in. WSA w Łodzi w wyroku z 29.06.2011 r. o sygn. I SA/Łd 530/10 (orzeczenie nieprawomocne), a także ostatnio WSA we Wrocławiu w wyroku z 23.02.2012 r. o sygn. I SA/Wr 1723/11 (orzeczenie nieprawomocne).

Jak wykazano, w każdym z przywołanych przypadków, stanowisko organów podatkowych, podobnie jak sądów administracyjnych w zakresie możliwości rozliczenia straty podatkowej poniesionej na działalności zwolnionej jest analogiczne. Mając powyższe na uwadze, a także trudność w skutecznym polemizowaniu z organami podatkowymi, warto zastanowić się czy w przypadku sytuacji, kiedy istnieje ryzyko utraty zwolnienia podatkowego,

nie próbować wykorzystać mechanizmu, o którym mowa w art. 19 ust. 5 ustawy o SSE – tzw. wygaszenie zezwolenia strefowego możliwe bowiem jest na wniosek przedsiębiorcy przez ministra właściwego do spraw gospodarki w drodze decyzji.

Po pierwsze, wygaszenie zezwolenia nie oznacza automatycznie konieczności zapłaty podatku, z którego podatnik zwolnił się korzystając z ulgi strefowej. Co prawda przepisy podatkowe nie wskazują wprost na implikacje wygaszenia, zasadnym jest jednak stwierdzenie, iż w przypadku spełnienia warunków wskazanych w zezwoleniu strefowym przed dniem wygaszenia zezwolenia, brak jest podstaw prawnych uzasadniających konieczność „zwrotu” uzyskanej pomocy publicznej.

Po drugie, co niezwykle istotne w przypadku, kiedy działalność w SSE przynosi permanentną stratę podatkową, tzw. wygaszenie zezwolenia w przeciwieństwie

do jego cofnięcia (działanie sankcyjne) umożliwić powinno rozliczenie analizowanej straty na zasadach ogólnych. Dla bezpieczeństwa podatkowego takiej konstrukcji rekomendowane jest uprzednie potwierdzenie jej w drodze interpretacji indywidualnej.

Podsumowując, negatywne stanowisko praktyki w zakresie możliwości rozliczenia straty podatkowej poniesionej na działalności zwolnionej w różnych omówionych wyżej przypadkach wydaje się trudne do wzruszenia. Warto jednak opracowując strategię podatkową zastanowić się, czy wyprzedzając działanie sankcyjne organów administracji publicznej w postaci cofnięcia zezwolenia strefowego, zasadnym i biznesowo uzasadnionym nie jest przypadkiem rozpoczęcie procedury zmierzającej do jego wygaśnięcia.



## ENGLISH SUMMARY

Pursuant to uniform standpoint of the tax authorities' and administrative courts' practice, as a rule, the SEZ taxpayers are not allowed to carry forward a tax loss gained on the tax-exempted activity. From the practice point of view, such a loss should not be treated as a tax loss, but only as an economical loss. Such standpoint has been transferred to all the cases, where carrying forward a tax loss by a SEZ investor would be potentially possible. According to latest administrative court's verdict (a verdict of the Administrative Court in Wrocław dated 23 February 2012 no. I SA/Wr 1723/11), it is also forbidden to carry forward a tax loss gained on the tax-exempted activity in case the SEZ permit is revoked. Still however please note that in case the SEZ permit is extinguished on the SEZ investor motion, we can see an opportunity to carry forward a tax loss gained on tax-exempted activity in the period, when the SEZ permit was valid. Moreover, please note that carrying forward a tax loss gained on the taxable activity is always possible on the basis of the general rules.

# AutomotiveSuppliers.pl

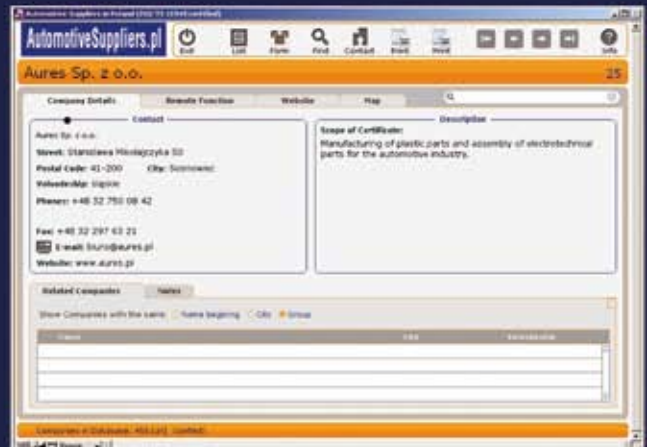
## BAZA

### Dostawcy motoryzacyjni w Polsce posiadający certyfikat systemu ISO/TS 16949

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



### INFORMACJE O 480 ZAKŁADACH NA DYSKU PRZENOŚNYM



### BAZA ZAWIERA:

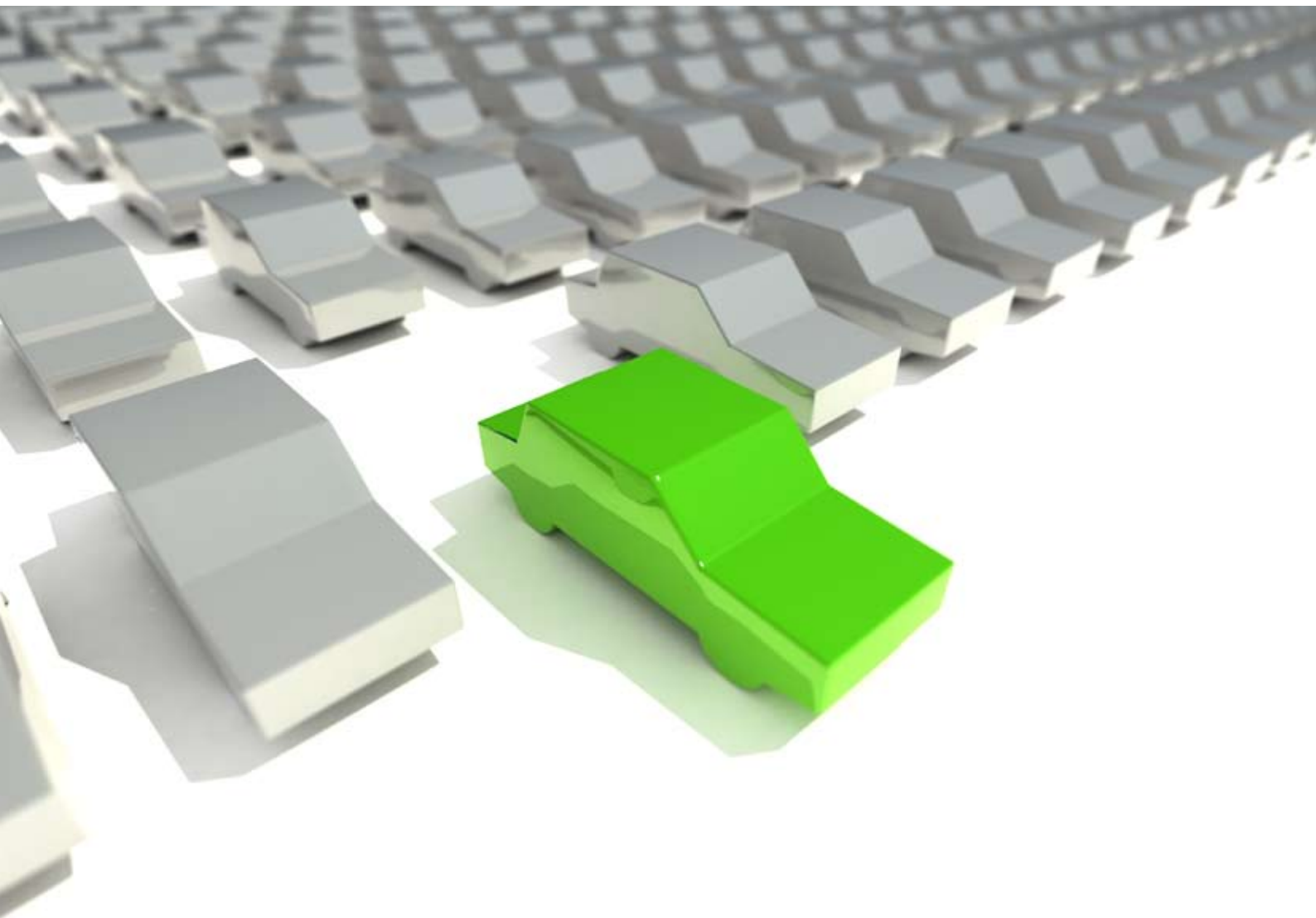
- nazwę i adres firm
- dane teleadresowe
- zakres certyfikatu ISO/TS 16949

Baza dostępna wyłącznie w języku angielskim

**Pobierz bezpłatnie wersję próbną (20 firm)**

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

**Nowa wersja dostępna od czerwca 2012 r.**



# **Unijne i krajowe wsparcie działalności b+r podnosi konkurencyjność sektora motoryzacyjnego**

**WSTĘP:**

Branżę motoryzacyjną w Polsce charakteryzuje duże zróżnicowanie zarówno pod względem struktury jak i przedmiotu działalności podmiotów w niej działających. Działalność skupia się wokół produkcji pojazdów, produkcji części i podzespołów (duży odsetek to silniki) jak i samej dystrybucji i usług serwisowania. Duże przedsiębiorstwa (głównie z zagranicznym kapitałem) najbardziej dominują wśród producentów pojazdów. Branża motoryzacyjna cechuje się największą intensywnością nakładów na badania i rozwój w kraju co potwierdzają dostępne opracowania rynkowe, m.in. Raport o największych inwestorach w Polsce w 2010 roku<sup>1</sup>. Również w skali europejskiej (zgodnie z raportem The 2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard<sup>2</sup>) przedsiębiorstwa branży motoryzacyjnej zajmują trzecie miejsce pod względem wielkości nakładów na działalność badawczo-rozwojową). Z kolei zgodnie z badaniem trendów w gospodarce<sup>3</sup> przeprowadzonym przez Komisję Europejską, przedsiębiorstwa z obszaru Unii Europejskiej o najwyższych nakładach na badania i rozwój spodziewają się, że ich globalne wydatki na prace badawczo-rozwojowe będą w latach 2011-2013 intensywnie rosły – nawet o 5% rocznie. Mając na uwadze prognozowany wzrost nakładów na działalność badawczą, a także konieczność podążania za tendencjami rynkowymi w tym zakresie w celu utrzymania pozycji konkurencyjnej, warto rozważyć potencjalne możliwości pozyskania dofinansowania na realizację prac badawczo-rozwojowych. Badanie Deloitte<sup>4</sup> przeprowadzone wśród 80 podmiotów sektora motoryzacyjnego wykazało, iż 55% spośród nich złożyło wnioski o dofinansowanie różnego rodzaju przedsięwzięć, z czego 43% je faktycznie otrzymało. Zważywszy na szeroki katalog obecnie dostępnych źródeł dofinansowania, zwłaszcza w zakresie B+R, firmy mogą kontynuować budowanie swojej przewagi konkurencyjnej przy współudziale atrakcyjnych instrumentów wsparcia.

**Czym są prace B+R**

Działania mające na celu zdobycie nowej wiedzy czy umiejętności, które pozwolą na opracowanie nowego produktu, procesu lub usługi stanowią badania przemysłowe. Z kolei wykorzystanie aktualnie dostępnej wiedzy w celu tworzenia i projektowania nowych, zmienionych lub ulepszonych produktów, procesów i usług można

określić pracami rozwojowymi – te dwie kategorie wpisują się w zakres prac B+R. Prace badawcze nie muszą prowadzić do przełomowych rozwiązań na miarę systemu ABS czy napędu hybrydowego, ale wprowadzać widoczny postęp w stosunku do dotychczasowego stanu techniki, zauważalną nowość do produktu czy procesu. W praktyce szereg działań o podobnych charakterystykach jest podejmowany w ramach działalności sektora motoryzacyjnego w Polsce.

**PROJEKTY CELOWE**

Ciągła presja cenowa i jakościowa producentów pojazdów wymaga, aby poddostawcy wprowadzali ulepszenia, najlepiej obniżając cenę finalną swoich produktów. Rozważmy przykład firmy zajmującej się produkcją rozwiązań do systemów bezpieczeństwa stosowanych w samochodach. W wyniku zaostrzonych wymagań swoich nabywców zamierza opracować nowy rodzaj pasów bezpieczeństwa. Pomysł polega na tym, aby pasy były wykonane z zastosowaniem zmodyfikowanego materiału, a mechanizm napinaczy miał nieco zmodyfikowaną konstrukcję. Doprowadzi to do zmniejszenia ilości stosowania szkodliwych składników i obniży wagę całego zestawu. Część procesu produkcyjnego również ulegnie zmianie, co sprawi, że wytworzenie zestawu będzie szybsze oraz tańsze niż to miało miejsce dotychczas. W przypadku działań tego przedsiębiorstwa możemy mówić o innowacji produktowej (nowego rodzaju pasy) oraz procesowej (zmieniona technologia produkcji).

Powyższe działania, które zostałyby ujęte w ramy jednego projektu mogą być objęte dotacją w ramach programu INNOTECH służącego zwiększeniu potencjału badawczo-naukowego przedsiębiorstw prowadzących działalność na terenie Polski. W ramach tego programu przedsiębiorca może liczyć do 80% dofinansowania oraz 60% w przypadku prac rozwojowych. Dodatkowo, przedsiębiorcy mogą uzyskać 90% dofinansowania kosztów przygotowawczych do wdrożenia. W zakres kosztów kwalifikowanych wchodzi m.in. wynagrodzenia, amortyzacja sprzętu i budynków, doradztwo, koszty operacyjne i ogólne, a także zakup usług badawczych od jednostek zewnętrznych (np. od zagranicznych centrów kompetencyjnych z grupy kapitałowej, które współdziałały z polskim podmiotem w rozwoju danego produktu). O dofinansowanie mogą ubiegać się zarówno małe,

średnie, jak i duże firmy.

W konkursie organizowanym w 2011 roku zainteresowanie przedsiębiorców okazało się bardzo duże, co potwierdza liczba złożonych wniosków: 630 w ścieżce In-Tech (przeznaczonej głównie dla przedsiębiorstw oraz konsorcjów naukowych) oraz 150 w ścieżce Hi-Tech (przeznaczonej jedynie dla MŚP).

**CENTRA BADAWCZO-ROZWOJOWE**

Przedsiębiorstwa sektora motoryzacyjnego planują rozwój obszaru B+R z uwzględnieniem długofalowych planów produkcji. Założmy, że mamy do czynienia z przedsiębiorstwem prowadzącym działalność w zakresie projektowania i produkcji komponentów, w tym systemów bezpieczeństwa. Spółka nie realizowała dotąd całości prac samodzielnie. Część z nich, np. opraco-

**AUTORZY****Magda Burnat-Mikosz**Partner  
Deloitte**Beata Tylman**Starszy Menedżer  
Deloitte, R&D and Government  
Incentives**Magdalena Kućma**Starszy Konsultant  
Deloitte, R&D and Government  
Incentives

wanie prototypów i testowanie było prowadzone przez podmiot trzeci

Jeśli strategia pozwalałaby na włączenie outsourcingowanych dotąd prac do działalności, a dodatkowo możliwym byłoby podniesienie dotychczasowego zatrudnienia, przy założeniu spełnienia pewnych dodatkowych wymogów, działania te mogłyby zostać zoptymalizowane kosztowo, z wykorzystaniem grantu rządowego. Jeśli Spółka zatrudniłaby, co najmniej 35 osób z wyższym wykształceniem oraz zainwestowałaby co najmniej 3 mln zł, mogłaby ubiegać się o dotację w wysokości do kilkunastu tysięcy złotych na jedno utworzone miejsce pracy dla osób z wyższym wykształceniem.

## ZACHĘTY PODATKOWE

### Ulga podatkowa na nowe technologie

Wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług przez firmy sektora motoryzacyjnego w Polsce bardzo często opiera się o technologie, które były opracowane w zewnętrznych jednostkach badawczych, a zostały nabyte w Spółkę w postaci wartości niematerialnych i prawnych. Przykładowo firma zakupiła licencję na technologię wytwarzania felg aluminiowych nową metodą, która nie tylko pozwala na skrócenie czasu ich produkcji, ale również przyczynia się do zmniejszenia oddziaływania na środowisko, przez użycie mniejszej ilości substancji chemicznych.

Innymi przykładem może być zakup od zewnętrznego dostawcy nowoczesnego, dedykowanego wyłącznie potrzebom spółki oprogramowania pozwalającego na lepsze zarządzanie zasobami i efektywniejsze zarządzanie procesem produkcji.

W powyższej sytuacji, jeżeli przedsiębiorca jest w stanie udowodnić, że technologia (czy oprogramowanie jako wartość niematerialna i prawna), którą nabył nie jest stosowana na świecie przez okres dłuższy niż ostatnich 5 lat i potwierdzi to opinia niezależnej od podatnika jednostki naukowej, przysługuje mu ulga w postaci odliczenia od podstawy opodatkowania 50% wartości wydatków na nabycie nowych technologii, uwzględnionych w wartości początkowej stanowiącej podstawę odpisów amortyzacyjnych, faktycznie poniesionych w roku podatkowym.

### Specjalne Strefy Ekonomiczne

Wiele spośród podmiotów branży motoryzacyjnej w chwili obecnej prowadzi działalność w Specjalnych Strefach Ekonomicznych (SSE), jednak przedsiębiorcy, którzy zlokalizowali swój biznes poza nimi, bądź chcą rozszerzyć działalność, mają możliwość wejścia w strefę w dwojaki sposób:

- Zainwestować w istniejącej SSE – warunkami są minimalna wartość kosztów kwalifikowanych (100 tys. EUR) oraz określony poziom zatrudnienia (negocjowany z zarządem SSE – w praktyce 10-20 nowych miejsc pracy)
- Objąć SSE inwestycję już zlokalizowaną (procedura powiększania SSE) – warunki są bardziej restrykcyjne, uzależnione od typu inwestycji

Obecne regulacje zakładają istnienie stref do 2020 r. – do tego momentu wydawane są obecnie zezwolenia. Niemniej zakłada się zmianę przepisów w tym zakresie i przedłużenie funkcjonowania stref do 2026 r. Pozwoliłoby to znacznie zoptymalizować potencjalne profity z tytułu uzyskania zezwoleń poprzez wydłużenie czasu możliwego na skosumowanie ulgi z CIT.

### Działania B+R podstawą konkurencyjności sektora motoryzacyjnego

Pomimo ograniczonej dostępności funduszy unijnych, koszty działalności B+R mogą być zminimalizowane dzięki dotacjom krajowym. Nowe atrakcyjne schematy wsparcia na projekty B+R w różnych obszarach tematycznych uruchamiane są przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR), a dotyczą one m.in. poszukiwania innowacyjnych rozwiązań opartych na wykorzystaniu jednej z form węgla - grafenu (Graf—Tech) czy opracowania i wdrożenia w sektorze gospodarczym oryginalnych technologii proekologicznych (nowy program wsparcia planowany we współpracy z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej). NCBiR jest również instytucją koordynującą po stronie polskiej realizację międzynarodowych projektów badawczych finansowanych ze środków wspólnotowych w ramach inicjatywy ERA-NET, w tym również ERA NET TRANSPORT III, która wspiera prace B+R w obszarze elektromobilności, technologii samochodowych czy intermodalności. W nowym okresie programowania (2014-2020), zarówno ze strony Unii Europejskiej, jak i krajowych programów wsparcia, szczególny nacisk położony zostanie na projekty z zakresu B+R. Dlatego też przewiduje się, że większość podmiotów sektora motoryzacyjnego – zgodnie z trendami kształtującymi branżę automotive, które wskazują na silną potrzebę inwestowania w innowacje<sup>5</sup> - będzie opierać swoją konkurencyjność na działalności B+R, szukając dla niej wsparcia wśród dostępnych zachęt i ulg.

<sup>1</sup>Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa, kwiecień 2011

<sup>2</sup>Raport sporządzony przez Wspólne Centrum Badawcze (Instytut Perspektywicznych Studiów Technologicznych) Komisji Europejskiej

<sup>3</sup>The 2010 EU Survey on R&D Investment Business Trends- badanie przeprowadzone przez Wspólne Centrum Badawcze (Instytut Perspektywicznych Studiów Technologicznych) Komisji Europejskiej. Wyniki badania są oparte na odpowiedziach udzielonych przez 205 – w większości dużych – przedsiębiorstw należących do grona 1000 firm z siedzibą w UE, które zostały uwzględnione w unijnym zestawieniu danych dotyczących inwestycji w badania i rozwój w przemyśle z roku 2010 (The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard).

<sup>4</sup>Czy nadszedł czas, by wrzucić wyższy bieg?, Deloitte 2012

<sup>5</sup>Global Automotive Supplier Study, Roland Berger Strategy Consultants, Lazard 2011

## ENGLISH SUMMARY

The automotive industry has the highest intensity of R&D spending in Poland. Moreover companies from the European Union with the highest expenditures on research and development expect that the global expenditures on R&D in 2011-2013 will grow - up to 5% per year. Deloitte survey carried out among 80 companies of the automotive sector showed that 55% of them applied for various projects funding, of which 43% actually received. Given the broad catalogue of currently sources, especially in terms of R & D, companies can continue to build its competitive advantage with the help of attractive supporting instruments. Among them there are goal-oriented projects, R&D centers and tax incentives like tax credit or Special Economic Zones. In terms of cash grants they are provided by institutions both on the Polish (eg. Polish Centre for Research and Development) and EU levels (European Commission units dedicated to provide public aid in specific areas).

**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**



# 2012 dobrym rokiem dla pracowników produkcyjnych

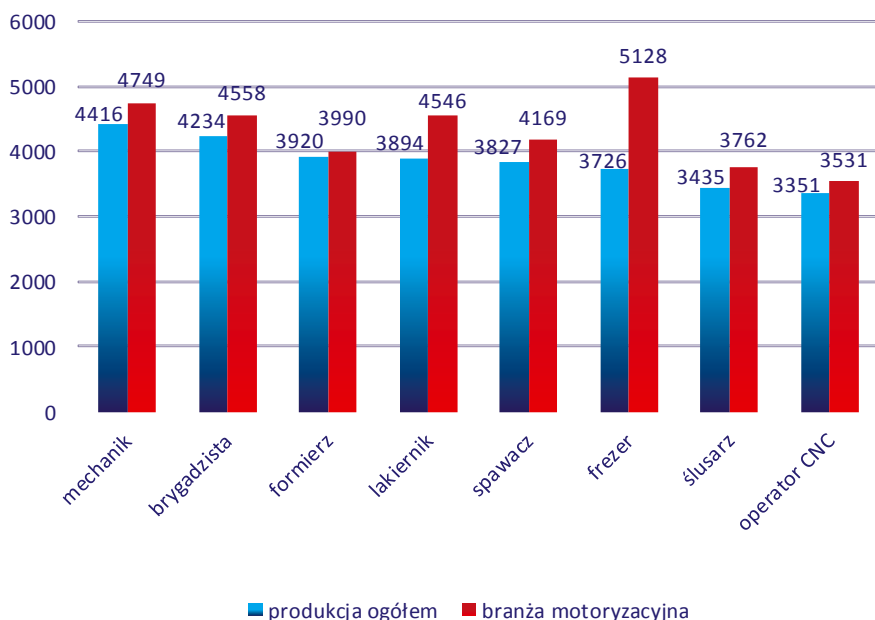
Truizmem niemal będzie stwierdzenie, że to producenci części samochodowych najsilniej przyczyniają się do rozwoju przemysłu motoryzacyjnego w Polsce. Dowodów na to dostarcza także GUS - według jego danych, produkcja samochodów osobowych w lutym br. była o 17% niższa niż w analogicznym okresie 2011.



Jednocześnie w tym samym czasie produkcja opon zanotowała 6%, a produkcja akumulatorów samochodowych 7% wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim.

np. do specjalistów, których wynagrodzenia wzrosły o około 3,8%. Na pierwszy rzut oka nie jest to drastyczna różnica, jednak biorąc pod uwagę stopy podwyżek zrealizowanych

**Wyk1. Wybrane wynagrodzenia na szczeblu wykonawczym**



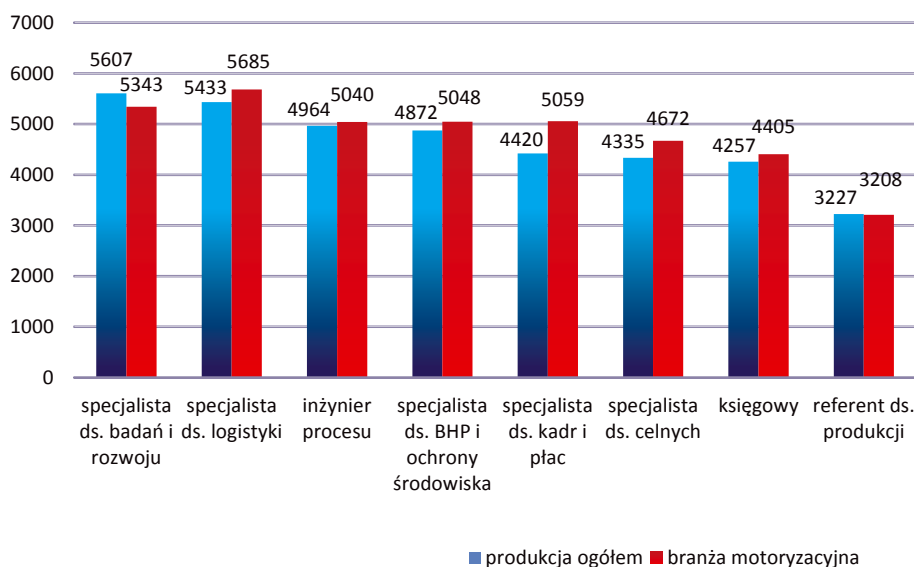
Wzrost produkcji okazuje się szczególnie korzystny dla pracowników na stanowiskach wykonawczych.

w branży w roku ubiegłym [tab.2] można przypuszczać, że mamy do czynienia z pozytywnym trendem doceniania wysiłku najniższych stopniem pracowników.

Podobnie jak w ubiegłym roku, podwyżki płac planowane na rok bieżący są na poziomie porównywalnym z prognozowanym wskaźnikiem inflacji [tab.1]. Warto jednak zauważyć, że najwyższa stopa podwyżek w branży motoryzacyjnej dotyczy pracowników fizycznych - 4%, w porównaniu

Dokonałiśmy porównania wynagrodzeń pracowników branży motoryzacyjnej z analogicznymi danymi zebranymi od wszystkich firm przemysłowych, uczestniczących w naszym cyklicznym badaniu rynku wynagrodzeń. W kontekście

**Wyk2. Wybrane wynagrodzenia na szczeblu specjalistów**



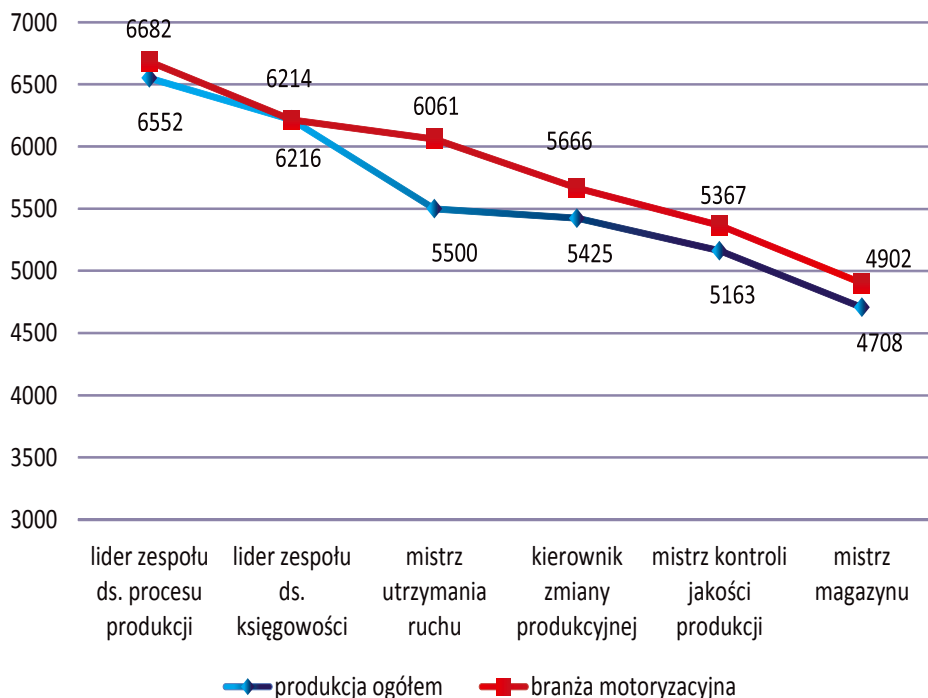
AUTOR



**Joanna Mandel**

Konsultant w dziale Analiz i Raportów Płacowych  
Advisory Group TEST  
Human Resources

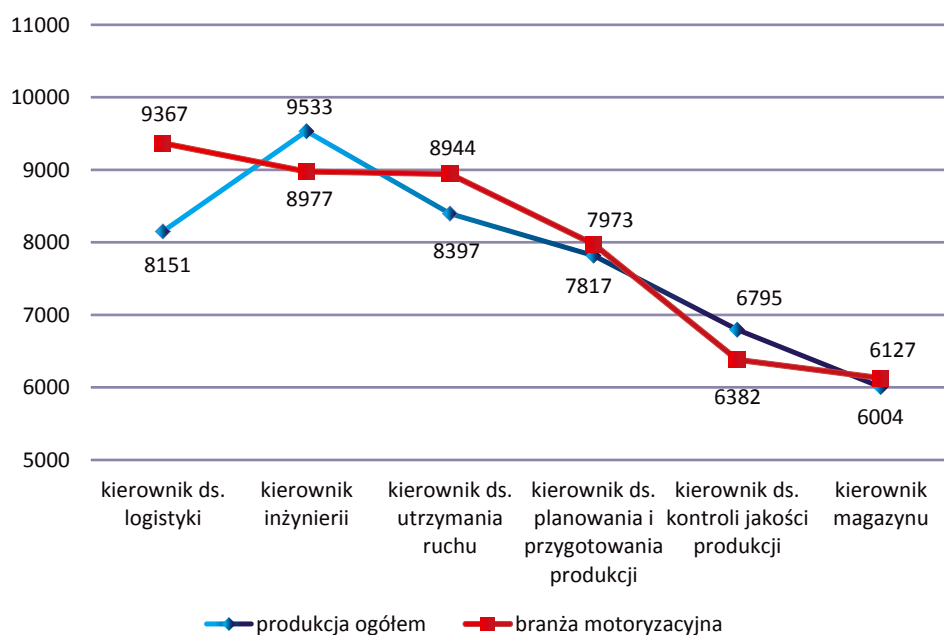
**Wyk3. Wynagrodzenia na stopniu menadżerów niższego i średniego szczebla**



omówionych podwyżek nie dziwi fakt, że wynagrodzenia na stanowiskach wykonawczych branży motoryzacyjnej są niewątpliwie konkurencyjne [wykres 1]. Pensje formierza czy magazyniera kształtują się bardzo podobnie do średniej w sektorze produkcyjnym. Inne stanowiska natomiast opłacane są powyżej średniej

dla sektora - od 5,4% dla operatora CNC (180 zł więcej) do 9,5% w przypadku ślusarza (327 zł więcej). Wyjątkowo atrakcyjne są stawki oferowane lakiernikom - ich pensje w branży motoryzacyjnej są przeciętnie o 17% wyższe niż kolegów po fachu w produkcji, co przekłada się na wynagrodzenie statystycznie wyższe o 652

**Wyk4. Wynagrodzenia na szczeblu kierowników**



zł miesięcznie. Najwyższymi zarobkami spośród pracowników wykonawczych w motoryzacji cieszą się jednak frezerzy - przy średniej sektora na poziomie 3 726 zł, osoby na tym w przemyśle samochodowym otrzymują pensje aż o 38% wyższe (średnie wynagrodzenie 5 128 zł).

W przypadku specjalistów z różnych obszarów, płace są nieco bardziej zbliżone do płac w sektorze produkcji [wykres 2], z odchyleniami rzędu  $\pm 5\%$ . Nieco poniżej stawek w produkcji plasują się projektanci, referenci ds. produkcji, specjaliści ds. badań i rozwoju oraz ds. administracyjnych. Tuż powyżej produkcji opłacani są z kolei księgowi, inżynierowie procesu, specjaliści ds. logistyki oraz ds. BHP i ochrony środowiska. Stosunkowo wysokimi zarobkami cieszyć się mogą specjaliści ds. celnych, którzy co miesiąc otrzymują 337 zł więcej niż wynosi przeciętna stawka w sektorze (7,8% powyżej płacy w sektorze). Najwyższą z tej grupy sumę otrzymują specjaliści zajmujący się kadrami i płacami, których pensje są ponad 14% wyższe, niż kolegów po fachu z firm produkcyjnych, co przekłada się na 639 zł zysku.

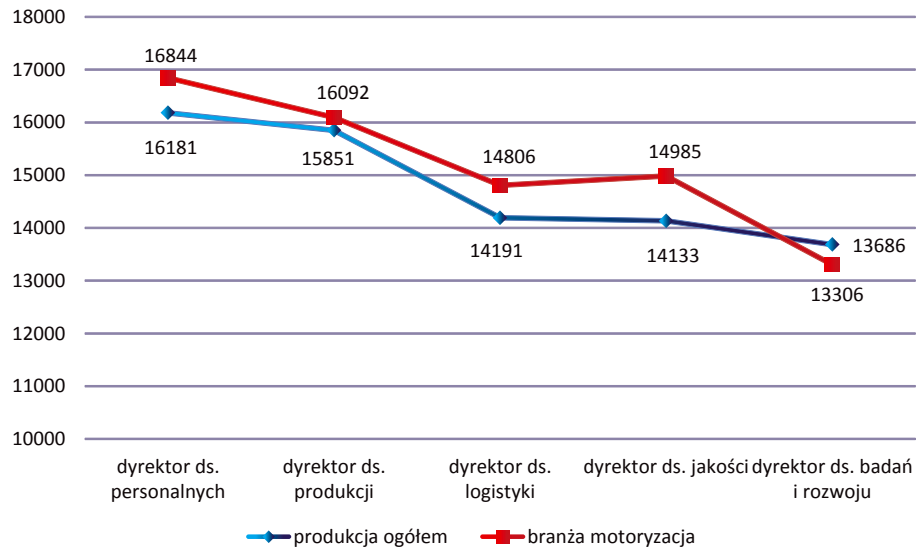
Praca menadżerów niższego i średniego szczebla, administrujących pracą podległych zespołów, jest na ogół sprawiedliwie wyceniana przez przełożonych - wynagradzani są bowiem przynajmniej na poziomie rynkowym, a w większości przypadków - powyżej tegoż. Lider zespołu księgowego ma płacę na poziomie średniej w przemyśle ogółem, wynoszącą 6 214 zł. Wynagrodzenia pozostałych kształtują się około 2-5% powyżej średniej sektora. Kierujący zespołem odpowiedzialnym za proces produkcji w branży motoryzacyjnej zarabia około 6 682 zł (przemysł - 6 552 zł), a kierownik zmiany produkcyjnej 5 666 zł (przemysł - 5 425 zł). Mistrz kontroli jakości w produkcji może liczyć na średnio 5 367 zł, a więc o 200zł więcej, niż na analogicznym stanowisku w przemyśle. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku mistrza magazynu, który w motoryzacji otrzymuje około 4 902 zł, podczas gdy średnia dla sektora wyniosła 4 708 zł. Największą, bo aż 10%,

przewagą płacową cieszą się zaś mistrzowie utrzymania ruchu. Przy płacy w sektorze plasującej się około 5 500, ci zatrudnieni w motoryzacji otrzymują około 6 061 zł miesięcznie, a więc o 560 zł więcej.

Zaskoczeniem może być za to porównanie wynagrodzeń na szczeblach kierowniczych i dyrektorskich. Wartość elementów wytwarzanych w zakładach motoryzacyjnych można by uznać – w porównaniu do całości przemysłu - za średnią. Związana z tym odpowiedzialność finansowa kierownictwa ma zaś wpływ na wysokość ich wynagrodzeń.

W związku z powyższym, dane płacowe ze szczebla kierowniczego w motoryzacji są zbliżone do danych z sektora [wykres 4]. Kierownicy ds. planowania i przygotowania produkcji otrzymują miesięcznie niemal 8 000zł, co jest zgodne z przeciętną płacą w innych firmach produkcyjnych. Nieco poniżej (6%) sektora przemysłowego opłacani są kierownicy ds. inżynierii oraz kontroli jakości produkcji – mogą oni liczyć na odpowiednio 8 977 zł oraz 6 382 zł. Funkcjonujący w tym samym pionie administracyjnym, lecz przypuszczalnie nieco niżej w hierarchii, kierownicy magazynów nie odbiegają zbyt od trendu, z płacą kształtującą się niewiele powyżej 6 000 zł.

**Wykres 6. Wynagrodzenia na szczeblu dyrektorów**



Powodów do narzekania z pewnością nie mają osoby odpowiedzialne za Utrzymanie ruchu. Przy zarobkach średnio o 6,5% wyższych, miesięcznie mogą liczyć na 8 944 zł wynagrodzenia, a więc o niemal 550 zł powyżej średniej sektora przemysłowego. W najbardziej komfortowej sytuacji znajdują się kierownicy ds. logistyki, z pensją w wysokości 9 367 zł, a więc o 15% wyższą niż średnia w sektorze (8 151 zł).

Pnąc się stopniowo w górę, dochodzimy ostatecznie do szczebla najwyższego, a więc dyrektorów [wykres 5]. Nie

będzie niespodzianką stwierdzenie, iż wynagrodzenia dyrektorów branży motoryzacyjnej również nie odbiegają od pozostałych specjalizacji produkcyjnych. Najniżej, bo szacunkowo 2,8% poniżej płac w sektorze, plasuje się wynagrodzenie dyrektora ds. badań i rozwoju, wynoszące 13 306 zł. Na poziomie średniej sektora przemysłowego opłacany jest dyrektor ds. produkcji (średnio 16 092 zł). Na 4% powyżej średniej mogą liczyć szefowie działów logistyki (14 806 zł) oraz personalnego (średnio 16 844 zł). Stanowisko dyrektora personalnego wydaje się także być jednym z najwyższych opłacanych w firmach. Najistotniejszą przewagą nad płacami w sektorze ma natomiast dyrektor ds. jakości, otrzymujący około 14 985 zł (6% powyżej średniej dla przemysłu).

Powyższe dane pokazują, że silna pozycja branży motoryzacyjnej budowana jest w sposób bardzo prosty i konsekwentny - poprzez docenienie pracowników najniższego szczebla, którzy dzień po dniu przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorstw.

Wynagrodzenia prezentowane w artykule pochodzą z ostatniej edycji Raportów Płacowych opracowywanych przez Advisory Group TEST Human Resources. Dane do raportów przekazywane są cyklicznie i bezpośrednio przez działy personalne

**Tab.1. Średnie podwyżki zaplanowane na rok 2012**

	wszystkie firmy	sektor produkcyjny	branża motoryzacyjna
zarząd	3.2	3.4	3.1
dyrektorzy	3.7	3.6	3.7
kierownicy	3.9	3.7	3.6
specjaliści	4.0	3.8	3.8
asystenci	3.7	3.7	3.9
pracownicy fizyczni	3.7	3.9	4.0

**Tab.2. Średnie podwyżki przeprowadzone w 2011r.**

	wszystkie firmy	sektor produkcyjny	branża motoryzacyjna
zarząd	2.2	2.6	3.1
dyrektorzy	3.1	3.4	3.3
kierownicy	3.4	3.4	3.3
specjaliści	3.7	3.7	3.6
asystenci	3.2	3.5	3.5
pracownicy fizyczni	3.6	4.0	4.2

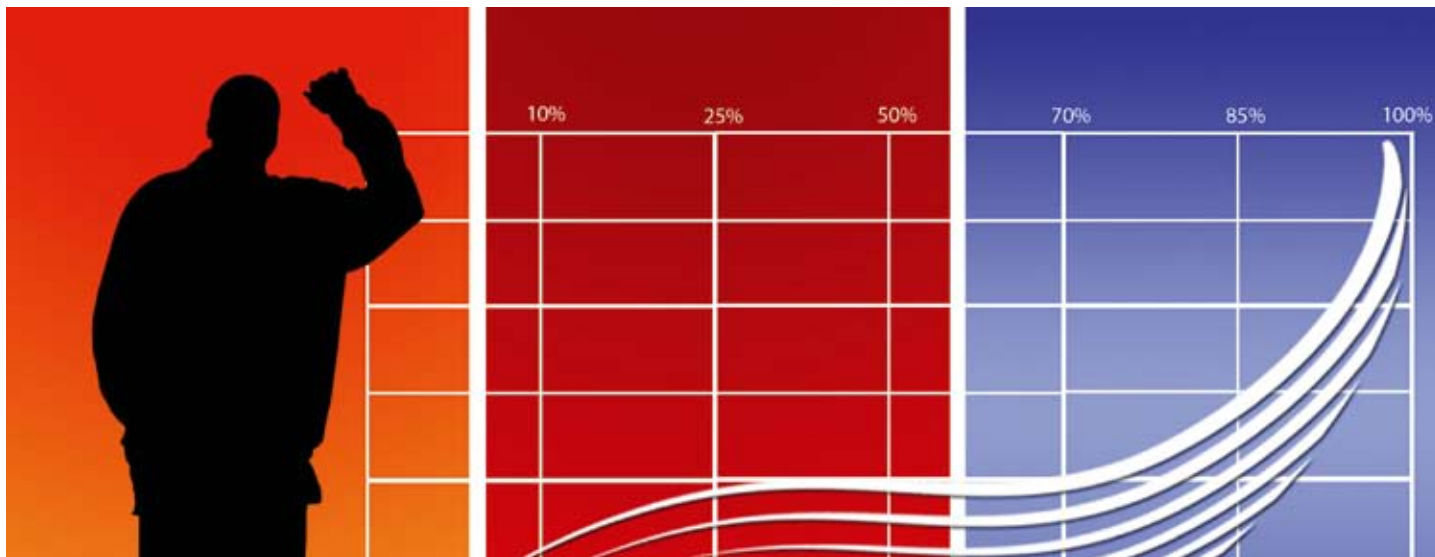
z ponad 270 przedsiębiorstw, w tym 45 firm reprezentujących branżę motoryzacyjną – w znakomitej większości przedsiębiorstw o profilu produkcyjnym. Uczestnicy Badania wynagrodzeń mapują każde stanowisko w swojej strukturze do stanowisk występujących w Raportach poprzez odpowiedzi na pytania zawierające kluczowe kryteria decydujących o wynagrodzeniach

na poszczególnych stanowiskach pracy.

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

prezentowane w artykule pochodzą z drugiej połowy 2011 roku.

Zachęcamy do zapoznania się z najnowszym opracowaniem wynagrodzeń w branży – Raport Branży Motoryzacyjnej edycja wiosna 2012 dostępny będzie na początku czerwca.



## ENGLISH SUMMARY

In 2012 salaries of blue collar workers continue to raise, resulting in an average pay of a physical worker of an automotive company being roughly 12% higher than on a similar position in industrial sector in general.

Also clerical and team leaders positions' salaries tend to be slightly above the sector average, although not quite as much as the blue collar's. Higher management and directors' rewards tend to equal those in industrial sector.



## Informatyczne wsparcie zarządzania kapitałem ludzkim

Wypowiedź Michała Lacha, Konsultanta ds. Systemów Zarządzania  
Zasobami Ludzkimi w SIMPLE Sp. z o.o. z Dąbrowy Górniczej



XPRIMER jest platformą informatyczną kompleksowo wspierającą zarządzanie kapitałem ludzkim, powstała z myślą o wspieraniu pracy menedżerów HR. Cechą wyróżniającą XPRIMER jest architektura SOA, która pozwala na dynamiczne dostosowanie funkcjonalności do wymagań użytkownika i już stosowanych rozwiązań, np. posiadanego systemu kadrowo-płacowego lub outsourcingu płac. W zakresie narzędzi miękkich, XPRIMER umożliwia wsparcie pełnego spektrum działań – począwszy od rekrutacji, poprzez zarządzanie kompetencjami, ocenę pracowniczą, obsługę procesu szkoleń, aż po budowę zupełnie nowych, indywidualnych procesów. XPRIMER wspomaga także zarządzanie czasem pracy pracowników - wspierając optymalne planowanie, wraz z kontrolą zgodności z obowiązującymi przepisami, regulaminami i weryfikacją wymaganej obsady, jak i rejestrację czasu rzeczywistego przez przeglądarkę www, odczyt z urządzeń RCP lub systemów produkcyjnych klasy MES. Wykorzystanie portalu pracowniczego zwiększa wydajność działu personalnego dzięki samoobsłudze pracowników, m.in. w zakresie informacji o planie pracy, urloпах, wynagrodzeniach, kompetencjach, szkoleniach i elektronicznemu obiegowi wszystkich związanych z tym dokumentów.

XPRIMER powstał z dofinansowaniem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, objęty jest Paszportem do Eksportu, a w 2011 roku był nominowany do Godła Teraz Polska.

Zapraszamy do współpracy. Więcej informacji na [www.simplesoftware.pl](http://www.simplesoftware.pl)

# AutomotiveSuppliers.pl

FIRMA KONSULTINGOWA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO

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

**Eksperti z wieloletnim doświadczeniem**



- Branżowy serwis [www.automotivesuppliers.pl](http://www.automotivesuppliers.pl)
- Kwartalnik **AutomotiveSuppliers.pl review**
- Internetowa baza dostawców motoryzacyjnych
- Codzienny newsletter

# 2 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



## Branża w okresie zmian

Gdy w maju zeszłego roku AutomotiveSuppliers.pl zorganizował pierwszą edycję „Human Resources w sektorze motoryzacyjnym”, przemysł samochodowy był na fali wznoszącej. W ciągu ostatnich miesięcy 2011 r. i początku bieżącego sytuacja uległa znaczącej zmianie.



Spadki sprzedaży aut na większości rynków europejskich znajdują odzwierciedlenie także w sektorze motoryzacyjnym w Polsce. Program 2. edycji Forum został dostosowany do zmieniającej się sytuacji. W trakcie dwudniowego spotkania nasi goście mogli wysłuchać wystąpień i podyskutować m.in. o funkcjonowaniu firm motoryzacyjnych po wygaśnięciu pakietu antykrzysowego, wykorzystaniu istniejącej kadry podczas reinwestycji, kształtowaniu komunikacji wewnętrznej, czy wykorzystaniu rozwiązań IT w pracy działów HR.

Decyzję o uczestnictwie w tegorocznym Forum podjęłam kierowana konkretnymi oczekiwaniami – chciałam dowiedzieć się, z jakimi problemami borykają się inne firmy branży oraz jakie inicjatywy podejmują, by w czasach kryzysu sprostać oczekiwaniom biznesu nie tracąc przy tym motywacji i zaangażowania pracowników.

Dobór tematów i wysoki poziom prezentacji pozwolił osiągnąć zakładane cele. Najcenniejsza jednak okazała się wartość dodana Forum – inspirująca wymiana doświadczeń, często poza oficjalnym protokołem, nawiązanie kontaktów, oraz, co nie mniej ważne, utwierdzenie się w przekonaniu, że stosowane narzędzia oraz inicjatywy podejmowane w naszej firmie zmierzają w dobrym kierunku.

Elżbieta Kisielewska  
Human Resources Manager  
Inergy Automotive Systems Poland Sp. z o.o.

- Cieszy nas fakt, że podczas 2. Forum „Human Resources w sektorze motoryzacyjnym” mieliśmy przyjemność gościć w sumie blisko 90 uczestników, reprezentujących 60 firm - mówi Małgorzata Zborowska-Stęplewska, współwłaściciel AutomotiveSuppliers.pl.  
- Tym samym nasze Forum należy już do najważniejszych dorocznych spotkań szefów HR tej branży - dodaje.

Spotkanie odbyło się w dniach 10-11 maja w znanym ze sztorocznym uczestnikom SPA Hotelu Jawor\*\*\*\* w Jaworzku. Bielska-Białej.



Nowością tegorocznej edycji był panel dyskusyjny, który odbył się w I dniu. W panelu pod tytułem „Zarządzanie zmianą - czego potrzebuje branża motoryzacyjna”, wzięli udział przedstawi-

Forum HR zorganizowane przez AutomotiveSuppliers.pl przebiegało w bardzo przyjemnej i roboczej atmosferze. Prelegentom udało się połączyć treść wystąpień z udaną formą warsztatów, co w wielu przypadkach wiązało się zaangażowaniem uczestników do wymiany poglądów, wyrażenia własnych spostrzeżeń czy przemyśleń.

Świetna lokalizacja miejsca i organizacja forum to dodatkowy atut Forum.

Piotr Dobrowolski  
Human Resources Director  
Valmet Automotive Sp. z o.o.





ciele VW Poznań, General Motors Manufacturing Poland, Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o. i Isuzu Motors Polska Sp. z o.o. Znaczna jego część poświęcona była funkcjonowaniu sektora po wygaśnięciu pakietu anty kryzysowego, oraz wynikających z tego ponownych ograniczeń. Wnioski z dyskusji są oczywiste - jeśli przemysł motoryzacyjny ma pozostać konkurencyjny musi, tak jak inne nowoczesne sektory polskiej gospodarki mieć możliwość korzystania z rozwiązań stosowanych od lat w krajach Europy Zachodniej (np. elastyczny czas pracy).

Pierwszy dzień zakończył wieczorny bankiet, podczas którego jedną z atrakcji było losowanie nagród, a uczestnicy mieli możliwość do mniej formalnej rozmów.

- *Podobnie jak w roku ubiegłym, prezentacje uzyskały wysokie oceny od uczestników - mówi Małgorzata Zborowska-Stęplewska.*
- *Dla nas ma to ogromne znaczenie i daje dużą satysfakcję, że wybraliśmy właściwe zagadnienia zgodne występującymi trendami w sektorze motoryzacyjnym.*

Uczestnicy najwyżej ocenili prezentacje:

- p. Sebastiana Mroza (Kierownik Centrum Personalnego PS 1/5, Volkswagen Poznań Sp. z o.o.) - Jak zwiększyć świadomość i zaangażowanie pracowników,
- p. Krystiana Irsiaka (Kierownik personalny, Finnveden Metal Structures Sp. z o.o.) - Rola HR w budowaniu jednolitej kultury organizacyjnej,
- p. Moniki Kuczyńskiej (Dyrektor Personalny, NSG Group w Polsce i Czechach) - Szansa rozwoju, czyli jak zapewnić kadry dla zakładu produkcyjnego w nowej lokalizacji na przykładzie Pilkington Automotive Poland.

Składamy podziękowania naszym tegorocznym partnerom oraz naszym gościom. Szczególnie dziękujemy za przekazane spostrzeżenia oraz propozycje tematów jakie powinny być poruszone podczas następnego Forum.



Zdjęcia oraz filmowa relacja z Forum są dostępne na stronie [www.hrwmotoryzacji.pl](http://www.hrwmotoryzacji.pl)

**Partner główny:**



Partnerzy branżowi:





## VIII FORUM WYMIANY DOŚWIADCZEŃ BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

TUV NORD Polska tradycyjnie jesienią, w dniach 4 -5.10.2012 w SPA Hotel JAWOR \*\*\*\* w Jaworzu k/Bielska Białej [www.spahoteljawor.pl](http://www.spahoteljawor.pl), zaprasza na VIII Forum Wymiany Doświadczeń Branży Motoryzacyjnej.

Zeszłorocznym przykładem prelekcje połączone będą z warsztatami.

W tym roku skoncentrujemy się między innymi na następujących tematach:

- ✓ branżowe zespoły projektowe jako sposób na specyficzne potrzeby branży
- ✓ zarządzanie międzynarodowymi projektami motoryzacyjnymi
- ✓ projekty redukcji strat – zarządzanie energią w motoryzacji
- ✓ zarządzanie celami firmy – wymagania, teoria, praktyka
- ✓ proces identyfikacji charakterystyk specjalnych w oparciu o podręcznik VDA.

Dodatkowo 3.10.2012 planujemy zwiedzanie jednego z zakładów produkcyjnych.

Szczegółowy program dostępny na stronie [www.tuv-nord.pl](http://www.tuv-nord.pl).

Szczegóły: Aneta Sętkowska –Wójcik  
[a.wojcik@tuv-nord.pl](mailto:a.wojcik@tuv-nord.pl)  
Tel: 032 786 46 42  
Tel. kom: 695 301 031



Do 04.09.2012 ceny promocyjne.

MobilityBusiness



## Automotive business.

International Suppliers Fair

10<sup>th</sup> – 12<sup>th</sup> October 2012

Wolfsburg | Germany

Partner countries: Argentina | Brazil

The leading trade fair for automotive competence.

IZB 2012

[www.izb-online.com](http://www.izb-online.com)

Patrons:



VOLKSWAGEN  
AKTIENGESELLSCHAFT



Organiser:



## 2012

<b>29.05-1.06</b> <b>Kielce</b>	<b>PLASTPOL</b> Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych i Gumy Targi Kielce <a href="http://www.targikielce.pl">www.targikielce.pl</a>	<b>19-20.06</b> <b>Łódź</b>	<b>AutoEvent</b> Polska Izba Motoryzacji
<b>29.05-01.06</b> <b>Poznań</b>	<b>Mach-Tool</b> Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. <a href="http://machtool.mtp.pl/">http://machtool.mtp.pl/</a>	<b>25-27.09</b> <b>Kielce</b>	<b>METAL</b> Międzynarodowe Targi Technologii dla Odlewnictwa Targi Kielce <a href="http://www.targikielce.pl">www.targikielce.pl</a>
<b>29.05-01.06</b> <b>Poznań</b>	<b>Welding</b> Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. <a href="http://welding.mtp.pl/">http://welding.mtp.pl/</a>	<b>25-27.09</b> <b>Kielce</b>	<b>Aluminium &amp; Nonfermet</b> Międzynarodowe Targi Aluminium i Technologii, Materiałów i Produktów Metali Nieżelaznych Targi Kielce <a href="http://www.targikielce.pl">www.targikielce.pl</a>
<b>29.05-01.06</b> <b>Poznań</b>	<b>Metalforum</b> Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. <a href="http://metalforum.mtp.pl/">http://metalforum.mtp.pl/</a>	<b>02-04.10</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>WIRTOTECHNOLOGIA</b> Międzynarodowe Targi Metod i Narzędzi do Wirtualizacji Procesów Kolporter Expo Sp. z o.o. <a href="http://www.exposilesia.pl">www.exposilesia.pl</a>
<b>29.05-01.06</b> <b>Poznań</b>	<b>Surfex</b> Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. <a href="http://surfex.mtp.pl">http://surfex.mtp.pl</a>	<b>04-05.10</b> <b>Jaworze</b>	<b>Forum Wymiany Doświadczeń Branży Motoryzacyjnej</b> TUV Nord Polska Sp. z o.o. <a href="http://www.tuv-nord.pl">www.tuv-nord.pl</a>
<b>02-10.06</b> <b>Lipsk Niemcy</b>	<b>AMI</b> Międzynarodowe Targi Samochodowe Targi Lipskie Polska Sp. z o.o. <a href="http://www.ami-leipzig.de">http://www.ami-leipzig.de</a>	<b>10-12.10</b> <b>Wolfsburg Niemcy</b>	<b>International Suppliers Fair (IZB)</b> Wolfsburg AG <a href="http://www.izb-online.com">http://www.izb-online.com</a>
<b>02-06.06</b> <b>Lipsk Niemcy</b>	<b>AMITEC</b> Branżowe Targi: Części - Warsztaty - Serwis Targi Lipskie Polska Sp. z o.o., <a href="http://www.amitec-leipzig.de">www.amitec-leipzig.de</a>	<b>10-18.10</b> <b>Sosnowiec</b>	<b>ExpoWELDING 2012</b> Międzynarodowe Targi Spawalnicze Kolporter Expo Sp. z o.o. <a href="http://www.exposilesia.pl">www.exposilesia.pl</a>
<b>02-06.06</b> <b>Lipsk Niemcy</b>	<b>AMICON</b> Audio · Multimedia · Nawigacja Targi Lipskie Polska Sp. z o.o., <a href="http://www.amicom-leipzig.de">www.amicom-leipzig.de</a>	<b>15-16.11</b> <b>Jaworze</b>	<b>III Forum MotoSolutions</b> Best Practices w przemyśle motoryzacyjnym <a href="http://www.motosolutions.pl">www.motosolutions.pl</a>

## Wystawa dostawców w Wolfsburgu 10-12 października 2012

### Wypromuj firmę wśród światowych dostawców

#### ZDOBAJĄZ NOWE MOŻLIWOŚCI KOOPERACYJNE

Międzynarodowe Targi Dostawców (IZB) w Wolfsburgu to doskonała okazja do zaprezentowania firmy dostawcom z całego świata.

Tegoroczna edycja odbędzie się pod tytułem "Connecting Car Competence" i zgromadzi m.in. takich dostawców, jak: Continental, Denso, Magna Int., Sumitomo Electric Bordnetze, ThyssenKrupp czy TRW Automotive.



## Zapraszamy do kontaktu w sprawie prezentacji Państwa materiałów

Małgorzata Zborowska  
tel. 600-00-32-39  
zborowska@automotivesuppliers.pl

Rafał Orłowski  
tel. 666-863-863  
orlowski@automotivesuppliers.pl

Stoisko AutomotiveSuppliers.pl  
jest zaplanowane  
z myślą o przedstawieniu sylwetek  
polskich dostawców

**AutomotiveSuppliers.pl**



# 3 Forum Moto Solutions

Best practices w przemyśle motoryzacyjnym

**15-16 listopada 2012 r.  
Jaworze k. Bielska-Białej**

**Andrzej Korpak**  
Dyrektor zakładu  
General Motors  
Manufacturing Poland



**Rafał Orłowski**  
Partner  
AutomotiveSuppliers.pl



**Piotr Gąska**  
Prezes Zarządu  
Cooper Standard  
Automotive Polska



**Bronisław Pytel**  
Główny Energetyk  
General Motors  
Manufacturing Poland

- Top management
- Produkcja/logistyka
- Jakość
- Zarządzanie energią
- Purchasing

**Blizsze szczegoly wkrótce na  
[www.motosolutions.pl](http://www.motosolutions.pl)**