

AutomotiveSuppliers.pl

review

ISSN 1899-4369

Nr 1(7)/2010 styczeń - marzec



Scania Production Słupsk

W NUMERZE:

- Centra R&D w Polsce (cz. 2)
- Wywiad z Prezesem VW Poznań
- Branża motoryzacyjna a fundusze UE
- Wynagrodzenia w górę
- Dla kogo ISO/TS 16949?



Gestamp Polska

www.automotivesuppliers.pl

AutomotiveSuppliers.pl

Strona główna | Szukaj | Mapa strony | Logowanie | O nas

MotoIdea
20 - 21 kwietnia 2010, Kraków
Największa impreza branży Automotive

CYFROWE PROTOTYPOWANIE SZYBCIEJ PRZENIESIE TWOJ PROJEKT NA DROGĘ
SPRAWDŹ NA SEMINARIUM !!!



Wydarzenia

Konferencja Moto Idea (Kraków, 20-21 kwietnia)

18/2/2010 9:02 15



Firma G24 oraz AutomotiveSuppliers.pl zapraszają do udziału w konferencji, która odbędzie się 20 i 21 kwietnia w Krakowie. Moto Idea to nowe wydarzenie na mapie konferencyjnej, skierowane do menedżerów i przedstawicieli ...

Więcej...

Aktualności

Polska | Europa | Świat | Analizy i raporty

Carl-Peter Forster w Tata Motor

Jeszcze w 1 egzemplarze 15.02.2010



Dostawcy fabryki Fiat Auto Poland w Tychach informują o przyspieszeniu z ostatnich dniach działań związanych z przygotowaniem do produkcji nowej Lancii Ypsilon.

Read more...

... miało ponad 3 mld euro straty w 2009 r.

W czwartek prezes Renault poinformował o wynikach finansowych koncernu w 2009 r. Francuski producent zanotował stratę w wysokości 3,068 mld euro netto.

Read more...

... globalny sojusz w Rosji

SOLLERS zapowiedział globalnego sojuszu w formie w zakresie produkcyjnych i terenowych

Więcej...

Październik 2009: eksport wzrósł po raz pierwszy od 13 miesięcy

Hirschvogel Kotani Poland: dostawca grudeł produkcyjnych, Hirschvogel Automotive

Październik 2009: pierwszy 1,47 mld (dynamika)

Hirschvogel dostawca grudeł produkcyjnych, Hirschvogel Automotive

Październik 2009: pierwszy 1,47 mld (dynamika)

Grupa MAN gwałtownego poinformował

Grupa Volkswagena rozpoczęła 2010 rok ze znacznym wzrostem sprzedaży, poinformował w piątek koncern z



W Czwartek Renault poinformował koncernu w 2009 r. producent zanotował stratę w wysokości 3,068 mld e

Fiat i Sollers zawierają globalny sojusz

15.02.2010



FIAT S.p.A. i SOLLERS zapowiedzieli utworzenie globalnego sojuszu w formie joint venture w zakresie samochodów osobowych i terenowych

Systemy dachowe Karmanna w ręce

15.02.2010

Komitet wierzycielski zeszłym roku zwrócił się do rządu z prośbą o pełną identyfikację przedsiębiorstwa

Pięć lat więzienia za powtórny jazdą wpływem alkoholu

15.02.2010



Od 1 lipca sądy będą orzekać dożywotni zakaz pojazdów mechanicznych, jeśli kierowca, który spowodował wypadek, był pijany, a w wyniku wypadku ciężko ranni lub ofiary śmiertelne.

MAN: zysk w 2009 r. pomimo spadku

15.02.2010

Grupa MAN gwałtownego poinformował o zysku w 2009 r. pomimo spadku sprzedaży w całym świecie

Serwis menedżerów przemysłu motoryzacyjnego

- aktualności
- analizy i raporty
- codzienny newsletter

Analizy i raporty

- > Wrzesień 2009: eksport osiągnął najwyższą wartość w tym roku
- > Produkcja samochodów w 2009 spadła o około 6 proc.
- > Produkcja samochodów w 2009 spadła o około 6 proc.
- > Lipiec 2009: eksport spadł 21,5 proc.
- > Kto jest największym pracodawcą w sektorze dostawców?

Sorting & Reversing Services

- #### Najbliższe konferencje
- > 15.02.2010 - 16.02.2010 Auto Invest Russia
 - > 18.02.2010 - 18.02.2010 Autodeski: wykorzystanie cyfrowego prototypowania w przemyśle motoryzacyjnym
 - > 23.02.2010 - 25.02.2010 Optymalna produkcja w motoryzacji
 - > 25.02.2010 - 26.02.2010 VDA-Logistikkongress 2010

Najbliższe targi

Kryzysu nie widać...

Zeszły rok był niezwykle. Zaczął się od gwałtownych spadków, zapoczątkowanych pod koniec 2008 roku. Potem uruchomiono dopłaty, co rozpoczęło odbudowę wolumenów produkcji. Jednak statystycznie branża zanotowała około 20 proc. spadek sprzedaży, choć dla części firm był to rok rekordowy pod względem ilości zamówień.

Prezesi poszczególnych koncernów wieszczą w tym roku w Europie spadek sprzedaży nowych aut, nawet o ponad milion samochodów. Czy tak się stanie? Jak na razie brak wyraźnych sygnałów, aby sytuacja miała pogorszyć się tak radykalnie, jak przed kilkunastoma miesiącami. Należy jednak pamiętać, że na rynkach, na których wygasły niedawno premie, nastąpiły w tym roku spadki sprzedaży.

Jaki będzie ten rok dla Polski? Wiele wskazuje na to, że sytuacja będzie jednak stabilna. W Gliwicach zwiększana ma być produkcja Astry IV, a to oznacza przywrócenie trzeciej zmiany. W poznańskim Volkswagenu produkcja ma być tylko nieznacznie mniejsza niż w 2008 roku.

I najważniejszy producent, czyli Fiat. Trudno będzie powtórzyć zeszłoroczny rekord. Przed fabryką w Tychach nowe wyzwanie w postaci bardzo szybkiego uruchomienia produkcji nowego modelu. Media podkreślają, że FAP traci nową Pandę na rzecz Lancii, która nie pokryje mających się pojawić wolnych mocy.

Jestem przekonany, że Fiat nie tak szybko zdecyduje o zakończeniu produkcji Pandy w Tychach. Kto wie, czy nowe miejskie auto z włoskich zakładów będzie ostatecznie nosiło tę samą nazwę?

Uruchomienie produkcji Lancii może być kolejnym krokiem w rozwoju tyskiej fabryki, a jednocześnie szansą na zdobycie nowych rynków sprzedaży dla tej niszowej obecnie marki. Bo Fiat Auto Poland to już marka, którą zaczynają naśladować inni.



Rafał Orłowski

A stylized, handwritten signature in black ink that reads 'Orłowski'.

Redaktor Naczelny

Wydawca:

AutomotiveSuppliers.pl s.c.

ul. Staniewicka 12, 03-310 Warszawa

Tel. 022 435-88-22

Faks 022 435-88-23

e-mail: review@automotivesuppliers.pl

www.automotivesuppliers.pl

Redakcja:

Redaktor Naczelny: Rafał Orłowski

tel: 666 863 863

e-mail: orlowski@automotivesuppliers.pl

Marketing, szkolenia, konferencje:

Małgorzata Zborowska-Stęplewska

tel: 600 003 239

e-mail: zborowska@automotivesuppliers.pl

Współpraca:

Ewa Jakubowska

Aleksander Kierecki

Karolina Klehr

Maciej Nowiński

Tomasz Pałka

Beata Praszczuk

Anna Strożek

Beata Tylman

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, mkorzeb@hotmail.pl

Druk: Kengraf

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

treść reklam

i artykułów sponsorowanych.

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

Zapraszamy do współpracy

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

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



4

Rok Fiata

8

Mimo kryzysu inwestujemy

10

Polski kapitał reaktywuje produkcję lubelskiej fabryki

12

Produkcja i eksport autobusów znów wzrosła

18

Scania przyjazna ludziom i środowisku

26

Pod koniec 2009 r. branża odrobiła spadki w eksporcie



30
Gestamp Polska
Już ponad 5 lat
tłoczy przyszłość



48
Branża motoryzacyjna
a fundusze europejskie
- za, czy przeciw?



34
LeanTek
Narzędzie do
optymalizacji produkcji



52
Wynagrodzenia w górę
w IV kwartale 2009



36
Form-Plast



56
Dla kogo
ISO/TS 16949?



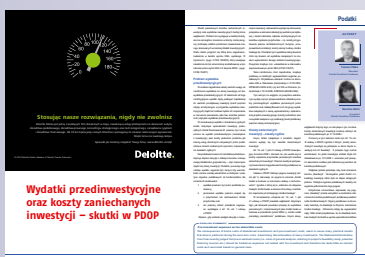
40
Centra R&D w przemyśle
motoryzacyjnym w Polsce
(cz. 2)



60
Praktyczne aspekty
wdrożenia
ISO/TS 16949



44
Wypadki



46
Wydatki przedinwestycyjne
oraz koszty zaniechanych
inwestycji - skutki w PDOP



64
Targi
i konferencje



Fiat Auto Poland S.A.

Rok Fiata

W przemyśle motoryzacyjnym rok 2009 rozpoczął się równie źle, jak zakończył poprzedni. Jednak stopniowe wprowadzanie dopłat do zakupu nowych aut w poszczególnych krajach UE spowodowało, że w kolejnych miesiącach rosła sprzedaż szczególnie małych i relatywnie tanich aut. Zyskali na tym producenci tego typu samochodów. W Polsce beneficjentem dopłat był Fiat Auto Poland w Tychach. To dzięki tej fabryce sumaryczny spadek produkcji aut w Polsce był stosunkowo niski.

Produkcja

W 2009 roku produkcja samochodów osobowych i dostawczych ukształtowała się na poziomie 871,3 tys. pojazdów. To o 6,49 proc. mniej niż w rekordowym 2008 r. W zeszłym roku wyniki produkcyjne uzupełniło blisko 29 tys. zestawów montażowych, jakie powstały w warszawskiej FSO. Całkowita produkcja wyniosła więc niemal 900 tys. pojazdów i zestawów.

Bramy Fiat Auto Poland, największej od lat fabryki w Polsce, w zeszłym roku opuściła rekordowa w historii zakładu liczba pojazdów. Z linii montażowych zjechało niemal 479,9 tys. aut marki Fiat oraz ponad 112,8 tys. egzemplarzy Forda Ka. W porównaniu do roku 2008, produk-



FSO S.A.

cja FAP wzrosła o aż 112,9 tys. (22,91 proc.). FAP jeszcze bardziej zdecydowanie zdominował produkcję pojazdów w Polsce, która wzrosła aż do 69,55 proc. (w 2008 r. – 52,92 proc.).

Drugie miejsce, podobnie jak przed rokiem, przypadło fabryce w Antoninku. Volkswagen Poznań wyprodukował blisko 138,2 tys. samochodów osobowych i dostawczych, o 21,69 proc. mniej niż przed rokiem. Osiągnięta wielkość produkcji dała VW Poznań 15,87 proc. (w 2008 r. 18,95 proc.).

Koncern GM był jednym z producentów najbardziej dotkniętych spadkiem sprzedaży nowych aut w Europie. Na wyniki fabryki w Gliwicach wpłynęły również

przygotowania do uruchomienia produkcji Astry IV (więcej na str. 7) i zakończenie montażu modelu Astra II. Fabrykę General Motors Manufacturing Poland w zeszłym roku opuściło 96,4 tys. aut, o 43,84 proc. mniej niż rok wcześniej. Udział GMMP w całości produkcji spadł z 18,43 proc. do 11,07 proc.

Kryzys i załamanie się rynków wschodnich, Ukrainy i Rosji, szczególnie głęboko odczuła warszawska FSO. Wynik niespełna 30,6 tys. zmontowanych Aveo jest najgorszym od kilku ostatnich lat. Produkcja w ciągu roku spadła o niemal 2/3 (66,18 proc.). Osiągnięta wielkość produkcji spowodowała, że udział FSO w całości produkcji spadł do 3,51 proc.

(w 2008 r. -9,71 proc.). Jak już wcześniej wspomniano na Żeraniu przygotowano także niemal 29 tys. zestawów montażowych Lanosa.

Modele

Niezmiennie najbardziej masowo produkowanym pojazdem w Polsce pozostaje Fiat Panda. W 2009 r. wyprodu-

kowano ponad 290,2 tys. egzemplarzy tego samochodu. Drugie miejsce przypadło również modelowi włoskiego koncernu, Fiatowi 500, którego zmontowano ponad 173,2 tys. sztuk. Trzecią pozycję zajął także samochód produkowany w Tychach. Ford Ka został wyprodukowany w ponad 112,8 tys. egzemplarzy. Ostatnim autem, które przekroczyło barierę 100.000, był VW Caddy. Kolejne miejsca przypadły modelom: Opel Zafira, Chevrolet Aveo, Opel Astra III sedan i VW T5. W ciągu dwóch miesięcy od uruchomienia produkcji Opla Astry IV, powstało 10,8 tys. egzemplarzy. Poniżej 10 tys. sztuk wyprodukowano samochodów: Fiat 600, Opel Astra II, którego produkcję zakończono w sierpniu. Listę modeli zamyka odmiana Fiata 500 – Abarth 500, niespełna 7,8 tys. wyprodukowanych egzemplarzy.

Eksport

Eksport to od lat „być albo nie być” producentów aut w Polsce. Spośród niespełna 871 tys. wyprodukowanych pojazdów, w 2009 r. ponad 96,2 proc. znalazło nabywców zagranicą.

Produkcja samochodów osobowych i dostawczych w Polsce w 2009 r.*

Production of passenger cars and commercial vehicles in 2009

Producent/Manufacturer	2009	
	Produkcja / Production	Eksport / Export
Fiat Auto Poland	605 797	ok. 591 110
VW Poznań	138 193	125 708
GM Manufacturing Poland	96 399	93 130
FSO	30 587	ok. 27 500
RAZEM /TOTAL	870 976	ok. 837 450

* bez zestawów montażowych, źródło: producenci

AUTOR



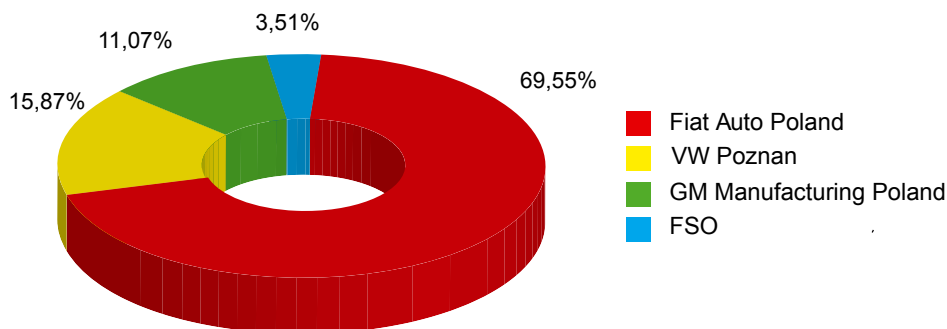
Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

Produkcja pojazdów w podziale na producentów

Vehicle production according to producers



Niezmiennie kolejność eksporterów pokrywa się z listą producentów. Pierwsze miejsce należy do Fiat Auto Poland – około 591 tys. aut. VW Poznań wysłał zagranicę ponad 125,7 tys. pojazdów, natomiast GM Manufacturing Poland wyeksportował blisko 93,1 tys. aut. Ponadto na rynki zagraniczne trafiło ok. 27,5 tys. samochodów z FSO oraz wszystkie wyprodukowane zestawy montażowe Lanosa.

2010 r. – kolejna niewiadoma

Finał większości programów dopłat do zakupu nowych samochodów, który nastąpił pod koniec zeszłego roku, znalazł swoje odbicie w grudniowych wynikach, m.in. w Niemczech, jednym z dwóch głównych rynków eksportu samochodów z Polski. Brak stymulowania w tym roku, przy bardzo wysokich wzrostach w zeszłym roku, źle prognozuje sprzedaż nowych aut na rynkach unijnych. Szef GM Europe oraz Opla, Nick Reilly pro-

gnozował w styczniu tego roku, że rynek nowych samochodów skurczy się w 2010 r. nawet o milion aut. Także niemieckie stowarzyszenie przemysłu motoryzacyjnego VDA, zakłada co najmniej dwudziestoparoprocentowy spadek na rynku niemieckim.

Jeśli te prognozy się sprawdzą, to odbije się to na wszystkich fabrykach samochodów, w tym także tych w Polsce. Czy wszyscy odnotują spadki? Jeśli nowa Astra IV będzie dobrze przyjęta przez klientów, produkcja w Gliwicach powinna wzrosnąć o kilkadziesiąt tysięcy. Natomiast w fabryce Fiata w Tychach będzie trudno utrzymać rekordową wartość z 2009 r. Stabilna natomiast powinna być produkcja w VW Poznaniu. Najwięcej niepokoju wzbudza natomiast kondycja FSO, które odczuwa już drugie załamanie produkcji w ciągu 10 lat.



Rok 2009 był dla nas okresem mobilizacji. Pomimo wielu problemów związanych z jednej strony z problemami finansowymi dostawców a z drugiej strony z niestabilną

produkcją klientów, udało nam się osiągnąć rekordowy poziom sprzedaży.

W 2010 roku kontynuujemy strategię optymalizacji kosztów i zdobywania klientów na nowych rynkach.

W tym roku prognozujemy umiarkowany wzrost sprzedaży związany z ożywieniem na głównych rynkach europejskich - potwierdzonym w długoterminowych prognozach klientów.

Maciej Gwoźdź

Dyrektor Zakładu
TRW Poland Sp. z o.o.
(Czechowice-Dziedzice)



Początek 2009 zapowiadał się w wyjątkowo ponurych nastrojach. W wyniku kryzysu producenci z sektora motoryzacyjnego cięcie kosztów rozpoczęli od rezygnacji z usług firm zewnętrznych. Na przełomie 2008 i 2009 roku nasze przychody topniały w oczach.

Jednak w drugim kwartale zeszłego roku nastąpiło wyhamowanie spadków.

W kwietniu mieliśmy już do czynienia z trendem rosnącym. Głównym powodem był powrót firm produkcyjnych do outsourcingu usług, szczególnie w sytuacji niepewności zleceń od klientów końcowych w dłuższej perspektywie czasu. Dostawcy zamiast zatrudniać nowych pracowników by obsadzić linie z nowymi zleceniami wolały wynajmować naszych pracowników produkcyjnych by móc elastycznie nimi zarządzać. Rok 2009 zakończyliśmy z bardzo dobrym wynikiem i strukturą dostosowaną do aktualnych realiów rynkowych.

W tym roku przewidujemy dalszą niepewność w stabilności zamówień jakie otrzymują nasi klienci od swoich odbiorców ostatecznych (OEM's / Tier I) co powinno przełożyć się na utrzymanie poziomu świadczonych przez nas usług kontroli jakości. Dlatego spodziewamy utrzymania trendu zwykłego w 2010r.

Paweł Gos

Prezes Zarządu
Exact Systems Sp. z o.o.

ENGLISH SUMMARY

In 2009, almost 871 thousand cars and vans (-6.49%) and almost 29 thousand assembly sets (FSO Lanos) were made in Poland. Fiat Auto Poland continues to be the largest auto maker, with 605.8 thousand units (22.91%). It was followed by VW Poznań (-21.69%; 138.2 thousand vehicles), GMMP (-43.84%, 96.4 thousand vehicles) and FSO (-66.18%, 30.5 thousand vehicles + all the assembly sets). Of all the vehicles made in Poland, 96,2% were exported.

Astra IV to już główny produkt gliwickiej fabryki Opla



Chociaż w fabryce General Motors Manufacturing Poland (GMMP) rozpoczęto produkcję Astry IV na początku listopada zeszłego roku, to już miesiąc później model ten zdominował produkcję w gliwickiej fabryce Opla.

W grudniu 2009 roku, w pierwszym pełnym miesiącu produkcji, z linii montażowych zjechało 9 449 pojazdów, w tym 6 843 egzemplarze tego auta. Astra IV stanowiła 72,42 proc. produkcji w ostatnim miesiącu zeszłego roku. Łącznie wliczając pierwsze egzemplarze z października, w 2009 r., w fabryce GMMP zostało wyprodukowanych 10 860 egzemplarzy Astry IV.

Natomiast w styczniu tego roku udział tego auta spadł, ale w dalszym ciągu nowy model stanowił ponad połowę (56,17 proc.) wszystkich wyprodukowanych samochodów.

Z Astrą IV, produkowaną poza zakładem w Gliwicach także w angielskim zakładzie w Ellesmere Port, Opel wiąże duże nadzieje marketingowe. W grudniu zeszłego roku producent informował, że w 2010 roku liczy na sprzedaż w Europie około 180 tys. egzemplarzy tego auta. Do początku lutego Opel mógł pochwalić się, że od uruchomienia produkcji Astry IV, zebrał ponad 75 tys. zamówień. Brak jest informacji, jak liczba ta rozkłada się na obie fabryki w Polsce i Wlk. Brytanii.

Zgodnie z ogłoszonym niedawno przez Nicka Reilly, dyrektora zarządzającego Opla, planem restrukturyzacji marki, najbliższe lata dla GMMP powinny być dobre. W Gliwicach obok 5-dzwiowej wersji hatchback Astry IV ma być uruchomiona także wersja 3-dzwiowa. W połowie tego roku ma być przywrócona trzecia zmiana, zawieszona z końcem 2008 r., na skutek kryzysu gospodarczego i spadku zamówień.

W zeszłym roku nowy model Astry otrzymał nagrodę „Złotej Kierownicy”, zwyciężając w klasie aut kompaktowych. Prestiżowa nagroda przyznawana jest przez redakcje magazynów „Bild am Sonntag” i „Auto Bild”.

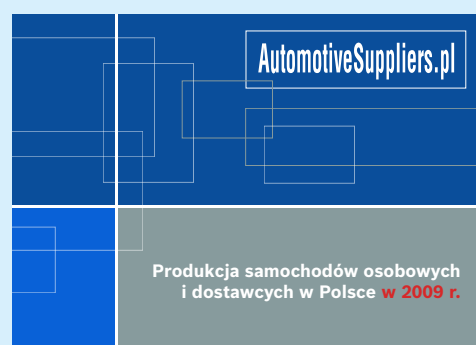
KOMPLEKSOWA INFORMACJA O DZIAŁAJĄCYCH W POLSCE FABRYKACH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH I DOSTAWCZYCH:

- Fiat Auto Poland
- Volkswagen Poznań
- General Motors Manufacturing Poland
- FSO

1. Wielkość produkcji w podziale na producentów
2. Główne rynki zbytu
3. Ranking produkowanych modeli
4. Prognozy produkcji na 2010 r.
5. Wyniki finansowe 2005-2008

data publikacji: marzec 2010

Szczegóły: www.automotivesuppliers.pl



Mimo kryzysu inwestujemy

Rozmowa z Jensem Ocksenem
Prezesem Zarządu Volkswagen Poznań Sp. z o.o.

Jaki dla VW Poznań był rok 2009?

Nie był to łatwy czas. Rok ubiegły oznaczał dla naszej fabryki konieczność dopasowania wielkości produkcji do malejącego popytu na samochody użytkowe. Ostatecznie rok 2009 zamknęliśmy produkcją w wysokości ponad 138 tys. aut, co oznaczało jednak 20% spadek w porównaniu z rekordowym rokiem 2008. Już koniec roku 2008 przyniósł pierwsze symptomy kryzysu, który odczuliśmy spadkiem zamówień. Wiedzieliśmy, że rok 2009 będzie niełatwy, dlatego dokonaliśmy analizy aktualnej sytuacji, a następnie na tej podstawie zdefiniowaliśmy nasze cele. Cele te to m.in. utrzymanie zatrudnienia stałej załogi, naszych wykwalifikowanych pracowników, którzy są najcenniejszym kapitałem, a których potrzebować będziemy szczególnie w momencie, kiedy kryzys minie. Jesteśmy bowiem przekonani, że tak jak w każdym cyklu koniunkturalnym, po kryzysie dojdzie do ożywienia gospodarczego, do ogólnej poprawy sytuacji gospodarczej, a co za tym idzie do zwiększonego popytu na samochody, w tym również użytkowe. Kolejnym krokiem przygotowującym nas na czasy kryzysu było opracowanie wspólnie z naszym partnerem społecznym, związkami zawodowymi, pakietu antykryzysowego, który dał możliwości elastycznego reagowania na zmieniającą się sytuację zamówieniową.

Model Caddy okazał się jednym z beneficjentów dopłat na rynku niemieckim. Jakie wersje cieszyły się w zeszłym roku szczególnym zainteresowaniem?

VW Caddy w Niemczech został objęty premią za złomowanie, ponieważ ten model w wersji osobowej jest bardzo popularnym autem rodzinnym. W roku 2009 model Caddy Life stanowił ponad połowę całej naszej produkcji Caddy. W poprzednich latach było to zwykle ok. 30%. Od momentu ogłoszenia premii za złomowanie, na przełomie lutego i marca, do końca września 2009 obserwowaliśmy wzrost zamówień, przekraczający często stan zamówień z analogicznych miesięcy roku poprzedniego. Nie zwiększyły się natomiast zamówienia na wersję użytkową furgon, kupowaną przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw, co z kolei odzwierciedla nastroje panujące wśród nabywców w segmencie samochodów użytkowych.

Jakie nowości pojawiły się w gamie wytwarzanych pojazdów w fabryce w Poznaniu?

Zeszły rok wykorzystaliśmy na poszerzenie oferty ekologicznych produktów, wprowadzając na rynek Caddy Maxi Eco Fuel z napędem na gaz ziemny (Caddy Maxi jest dłuższą o 47 cm wersją Caddy) oraz Caddy Maxi 4 Motion – wersja z napędem na cztery koła. Latem z linii produkcyjnej zjechały też pierwsze odświeżone Transportery T5 GP.

Czego możemy się spodziewać po VW Poznań w bieżącym roku?

Rok 2010 będzie dla nas w dalszym ciągu rokiem trudnym. Wielu klientów skorzystało z premii za złomowanie i zdecydowało się na zakup samochodu wcześniej, niż uczyniłoby to bez wprowadzenia tej zachęty. Dlatego w dalszym ciągu wdrażamy program optymalizacji kosztów i procesów. Jeszcze w ramach działań podjętych w 2009 roku, udało nam się w ciągu jednego roku wygenerować oszczędności w wysokości 8,3 miliona złotych. Oszczędności te uzyskaliśmy dzięki wnioskowi racjonalizatorskiemu, zgłaszanemu i wdrażanemu przez naszych pracowników w ramach programu optymalizacji systemu produkcyjnego.

Kryzys zostanie w którymś momencie przezwyciężony, dlatego też dalej inwestujemy w produkty i unowocześnienie linii produkcyjnych. Na rok 2010 zaplanowaliśmy inwestycje w wysokości prawie 36 milionów. Planujemy również wprowadzenie Caddy po szeregu zmian technicznych.

Wprawdzie naszym celem nie jest zdobywanie nagród, cieszy nas jednak uznanie, jakim obdarzają nas czytelnicy magazynów motoryzacyjnych. W minionym roku nasz VW Caddy zajął m.in. pierwsze miejsca jako najlepszy samochód flotowy (Magazyn „Autoflotte”) oraz pierwsze miejsce w kategorii najlepszego samochodu osobowego z napędem na 4 koła w cenie do 25 tys. euro.

Dziękuję za rozmowę

Autor: Rafał Orłowski



Polski kapitał reaktywuje

DZT Tymińscy, dostawca, którego czytelnicy „AutomotiveSuppliers.pl review” mieli okazję poznać w pierwszym wydaniu kwartalnika, postanowił w zeszłym roku podjąć ryzyko, angażując się w bardzo odważny projekt. Od kilku miesięcy reaktywuje część produkcji na terenie byłej fabryki Daewoo Motor Polska w Lublinie.



DZT Tymińscy

Dostawca z Siemiatycz wziął udział w przetargu na zakup praw do produkcji dwóch pojazdów. Od 30 kwietnia 2009 r. firma nabyła prawa do sprzedaży i produkcji samochodów marki Honker 4x4, do budynków, w których znajdują się tłocznia, spawalnia, lakiernia, hala montażu, oraz Ośrodek Badań i Rozwoju, a także oprzyrządowane linie produkcyjne Honkera i Lublina.

Honker i następca samochodu Lublin

Zbigniew Tymiński postawił sobie jasny cel. – *Misją całego niemal przedsięwzięcia jest odbudowanie kilkutyśięcznego rynku samochodów użytkowych, szczególnie terenowych i dostawczych o specjalnym przeznaczeniu* – mówi prezes DZT Tymińscy. - *Aktualnie realizujemy projekty specjalistycznych samochodów, opartych na konstrukcji Honkera* – dodaje. Grupą docelową dla tych pojazdów mają stać się: wojsko,



DZT Tymińscy

policja, straż graniczna, straż pożarna, służby ratownicze i leśne, a także zakłady energetyczne - te wszystkie firmy i instytucje potrzebujące sprzętu, który sprawdza się w ekstremalnych warunkach. Zmodernizowany Honker, który obecnie jest homologowany w Państwowym Instytucie Motoryzacji, będzie dostępny z silnikiem spełniającym normę Euro4. - *Pracujemy także nad modernizacją samochodu dostawczego Lublin* - mówi Zbigniew Tymiński - *tak aby stworzyć jego „następcę” z niezależnym przednim zawieszeniem, z napędem na cztery koła i oczywiście ze zmianą wyglądu przedniej części samochodu. I oczywiście staramy się wyeliminować wszystkie poprzednie niedoskonałości obu aut.*

Planowany termin przedstawienia homologowanych prototypów to połowa tego roku.

Części i komponenty

Jednocześnie rozpoczęto produkcję części i komponentów do samochodów i maszyn rolniczych. Posiadane zaplecze umożliwia produkcję blach karoseryjnych, a także świadczenie usług w zakresie zabezpieczenia katalforetycznego i lakierowania.

Tłocznia wyposażona jest w prasy korbowe, mimośrodowe i hydrauliczne przeznaczone do głębokiego tłoczenia blach karoseryjnych o nacisku od 25 do 1000 ton, o maks. gabarytach 1500x2500 mm. Park maszynowy pozwala na wykonanie kompletu wytłoczek karoseryjnych.

DZT Tymińscy sp. j. Zakład Produkcji Samochodów w Lublinie jest wyposażony w linię do katalforezy. W Lublinie proces technologiczny pozwala na uzyskanie powłoki katalforetycznej o następujących parametrach:

- grubość powłoki 18-30 µm,
- wysoka odporność na działanie mgły solnej – zastosowane odpowiednich materiałów pozwala na uzyskanie odporności antykorozyjnej do 1000 h w komorze solnej,
- kolor szary lub czarny.

Cały proces jest wysoce zautomatyzowany. Elementy zawieszane na przenośniku przechodzą samoczynnie przez poszczególne urządzenia technologiczne, w których wykonywane są przewidziane technologią operacje, tj. odtłuszczanie, aktywacja, fosforanowanie, gruntowanie zanurzeniowe i suszenie. Posiadane wyposażenie umożliwia pokrywanie nadwozi o długości maks. 6,5 m. Do gruntowania elektroforetycznego stosowane są wyłącznie farby najnowszej generacji.

Proces malowania nawierzchniowego wykonywany jest w nowoczesnej lakierni, według technologii stosowanej przy produkcji karoserii samochodowych. Podczas całego procesu lakierowania elementy umieszczone są na przenośniku, który przemieszcza je pomiędzy poszczególnymi stanowiskami technologicznymi. Do malowania używane są emalie piecowe.

produkcję lubelskiej fabryki



DZT Tymiński

Zakład w Lublinie, choć uruchomiony został przed kilkoma miesiącami, coraz silniej wspiera macierzystą fabrykę w produkcji komponentów i części. Wśród pierwszych klientów można wymienić m.in. Delfo Poland S.A. Oddział w Kielcach i CBM Polska.

DZT Tymiński sp. j. Zakład Produkcji Samochodów w Lublinie posiada certyfikaty systemów zarządzania jakością:

- PN-EN ISO 9001:2000 – w zakresie projektowania, rozwoju, produk-

cji, sprzedaży samochodów terenowych i części zamiennych wraz z serwisem;

- oraz AQAP 2110:2006 – w zakresie projektowania, rozwoju, produkcji, sprzedaży samochodów terenowych i części zamiennych wraz z serwisem.

Obecnie zakład wdraża system ISO/TS 16949, certyfikacja zaplanowana jest na przyszły rok.

Postanowiłem przejąć majątek byłej Fabryki Samochodów w Lublinie, ponieważ zobaczyłem jej ogromny, niewykorzystany potencjał. To przede wszystkim ludzie, którzy od wielu lat z ogromną determinacją bronią nie tylko własnych miejsc pracy, ale przede wszystkim utrzymania ciągłości produkcji samochodów autorstwa polskich inżynierów. Jestem przekonany, że na naszym rynku jest dość miejsca na samochody terenowe i dostawcze – specjalistyczne, naszej produkcji. Znajdujemy się w obszarze przemysłowym, gdzie jest zlokalizowanych wiele zakładów produkcji komponentów, co umożliwi nam także świadczenie kompleksowych usług dla klientów z sektora przemysłu motoryzacyjnego.

Zbigniew Tadeusz Tymiński
Prezes Zarządu
DZT Tyminscy s.j.





Man Bus Sp. z o.o.

Produkcja i eksport autobusów znów wzrosła

2009 rok przyniósł wzrost produkcji autobusów miejskich, ustabilizowany poziom produkcji autobusów międzymiastowych i wyraźny spadek produkcji autokarów. Polskie fabryki wyeksportowały o prawie 20% więcej autobusów niż rok wcześniej.

Produkcja

W 2009 r. produkcja autobusów w Polsce osiągnęła poziom 4 656 szt. To o 8 szt. (+0,17%) więcej niż w rok temu. Ten dobry wynik zawdzięczamy nieustannie rosnącemu eksportowi autobusów, który przy bardzo słabej koniunkturze na krajowym rynku, utrzymuje na plusie całą naszą produkcję autobusów. W zeszłym roku sprzedaż autobusów w Polsce spadła aż o 795 szt. (-45,48%) w porównaniu do 2008 r. Natomiast eksport mimo trudnej sytuacji na europejskim rynku cały czas pnie się do góry. O sile eksportu w polskim przemyśle autobusowym świadczy układ w produkcyjnym rankingu. W 2009 r. najwyższe miejsca zajmują główni eksporterzy, czyli: MAN, Solaris, Volvo i Scania. I co ciekawe – pozycje poszczególnych firm na liście nie uległy zmianie w porównaniu z 2008 r. Bezapelacyjnie największym producentem autobusów w Polsce jest MAN, który w 2009 r. wyprodukował 1532 autobusy – o 179 szt. więcej niż przed rokiem (+13,22%). Drugie miejsce zajmuje Solaris z wynikiem 1095 szt., czyli 74 egzemplarze więcej niż przed rokiem (+7,24%). Dodajmy do tego jeszcze 35 trolejbusów (o 22 więcej niż przed ro-

i wręcz radykalnemu ograniczeniu produkcji autokarów. Kryzys na europejskim rynku najbardziej dotknął właśnie kategorię pojazdów turystycznych. Tuż za Volvo, na czwartej pozycji uplasowała się Scania, która odnotowała wzrost sprzedaży z 619 szt. do 729 szt. (+110 szt./+17%). Jak widać firmy, które są nastawione przede wszystkim na produkcję autobusów miejskich w tym trudnym roku odniosły dobre wyniki. Szwedzki producent zamyka I ligę producentów w Polsce, którą od pozostałych graczy dzieli olbrzymia różnica – ponad 500 pojazdów. Na piątej pozycji znajduje się Autosan z wynikiem 193 wyprodukowanych autobusów, a za nim jest CMS (150 szt.), Kapena (136 szt. i Solbus (73 szt.).

Miejskie cały czas górą

W 2009 r. fabryki zlokalizowane w Polsce wyprodukowały łącznie 4656 autobusów, w tym aż 3514 autobusów miejskich. To o 260 egzemplarzy więcej niż przed rokiem (+7,39%). Liderem w segmencie miejskim został ponownie MAN z imponującą liczbą 1532 wyprodukowanych autobusów. Za nim uplasował się Solaris z wynikiem

Produkcja autobusów w Polsce w 2009 r.

Production of busses in 2009

Producent / Manufacturer	2009	%	2008	%
MAN Bus	1 532	32,9%	1 353	29,1%
Solaris Bus & Coach	1 095	23,5%	1 021	22,0%
Volvo Polska	739	15,9%	737	15,9%
Scania Production Słupsk	729	15,7%	619	13,3%
Polskie Autobusy	193	4,1%	333	7,2%
Inni / Others	368	7,9%	585	12,6%
Razem / Total	4 656	100,0%	4 648	100,0%

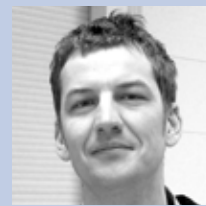
źródło: JMK analizy rynku transportowego

kiem) i otrzymamy naprawdę świetny rezultat. Pamiętajmy, że Solaris osiągnął wzrost produkcji, mimo bardzo dużego spadku sprzedaży w Polsce, który cały czas jest jednym z najważniejszych rynków dla wielkopolskiej firmy. I trzecie miejsce – Volvo, z wynikiem o dwa autobusy lepszym niż w 2008 r. – 739 szt. (+0,27%), które w tym roku mocno zmieniło swoje produkcyjne priorytety we wrocławskiej fabryce: aktualnie zakład najwięcej wytwarza autobusów międzymiastowych, przy jednoczesnym zmniejszeniu udziału autobusów miejskich

1094 szt. i Scania (729 szt.). W zeszłym roku nienajgorzej wypadła także produkcja autobusów międzymiastowych. Łącznie wyprodukowano ich 979 – to 80 mniej niż przed rokiem (-7,55%), ale biorąc pod uwagę fakt, że na polskim rynku odnotowaliśmy w tej kategorii spadek aż o 36%, to i tak jest to całkiem dobry wynik.

W 2009 r. zdecydowanie pod „kreską” znalazł się segment autobusów turystycznych. Produkcja wyniosła 163 szt., czyli aż o 172 egz. mniej niż przed rokiem (-51,34%).

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny
TransInfo.pl

Liderem w tym segmencie jest niezaprzeczalnie Volvo z udziałem na poziomie 93% i to wyniki sprzedaży szwedzkiego koncernu decydują o obrazie tego segmentu.

Eksport autobusów w 2009 roku

W 2009 polskie fabryki wyeksportowały łącznie 3977 autobusów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony. To aż o 656 szt. więcej niż rok wcześniej (+19,75%). Tradycyjnie najważniejszym kierunkiem naszego eksportu są Niemcy – w 2009 r. wystaliśmy tam 1030 autobusów. Drugie miejsce zajmuje Szwecja z wynikiem 414 szt. W tym kierunku eksportują zarówno koncerny, jak i mniejsi polscy producenci, jak Autosan czy Solbus. Trzecie miejsce to Wielka Brytania (393 szt.), która po raz pierwszy zajęła tak wysokie miejsce w rankingu krajów, co jest zasługą jedyne-go producenta w Polsce, który eksportuje w tym kierunku autobusy, czyli Scanii. A czwartą pozycję zajmuje Norwegia (324 szt.), co również w znacznej mierze jest autorskim popisem jednego producenta – tym razem Volvo.

Lista rankingowa

Osiągnięty w 2009 roku bardzo dobry wynik eksportowy to efekt zwiększenia zagranicznej sprzedaży przez wszystkie firmy wchodzące w skład naszej „wielkiej eksportowej czwórki”, czyli:

- MAN: wzrost eksportu o 157 szt. (+11,65%) w porównaniu z 2008 r.;
- Solaris: wzrost eksportu o 292 szt. (+53,67%) – to najlepsza dynamika wzrostu zagranicznej sprzedaży ze wszystkich producentów;
- Volvo: wzrost eksportu o 14 szt.

Eksport autobusów z Polski w 2009 r.

Eksport of busses in 2009.

Producent / Manufacturer	2009	%	2008	%
MAN Bus	1 504	37,8%	1 347	40,6%
Solaris Bus & Coach	836	21,0%	544	16,4%
Volvo Polska	739	18,6%	725	21,8%
Scania Production Słupsk	722	18,2%	559	16,8%
Inni / Others	176	4,4%	146	4,4%
Razem / Total	3 977	100,0%	3 321	100,0%

źródło: JMK analizy rynku transportowego

(+1,93%);

- Scania: wzrost eksportu o 163 szt. (+29,15%).

W 2009 r. lider – MAN wysłał do swoich zagranicznych klientów aż 1504 autobusy. W zdecydowanej mierze trafiły one na rodzimy rynek firmy, czyli do Niemiec. Drugie miejsce zajęły Zjednoczone Emiraty Arabskie, gdzie MAN zdobył w zeszłym roku ogromny kontrakt m.in. na dostawę 250 miejskich pojazdów. Trzecie miejsce na eksportowej mapie MAN-a zajmuje Szwecja, gdzie m.in. firma wysłała autobusy zasilane gazem ziemnym. Warto dodać, że MAN to nie tylko eksporter kompletnych pojazdów, ale także kompletnych podwozi, których w tym roku firma wyeksportowała prawie 300 szt.

Solaris Bus & Coach łącznie sprzedał poza granicami naszego kraju aż 836 autobusów. To najlepszy eksportowy wynik w historii firmy. Do jego osiągnięcia przyczynił się przede wszystkim kontrakt dla ateńskiego przewoźnika E.THE.L z Grecji na łączną sumę 320 autobusów. Drugim, głównym kierunkiem eksportu są Niemcy, a konkretnie berlińskie przedsiębiorstwo BVG, a trzecim – Norwegia (m.in. kontrakt dla miasta Lillestroem koło Oslo). Dodatkowo polski producent sprzedał zagranicznym klientom 35 trolejbusów, w tym jeden dla przewoźnika z Portugalii. To nowy kraj na eksportowej mapie Solarisa, który w zeszłym roku odnotował w tym rejonie naszego kontynentu sporo sukcesów.

Główne kierunki eksportowe Volvo to

Norwegia (duży kontrakt na dostawę autobusów międzymiastowych V8700) oraz Niemcy i Holandia. Kolejnym ważnym punktem eksportu Volvo na mapie Europy są Węgry i Debreczyn, gdzie w tym roku firma wysłała 40 autobusów przegubowych. Warto odnotować, że bramy wrocławskiej fabryki opuściły także pierwsze pojazdy hybrydowe na bazie niskopodłogowego modelu V7700, które zakupił przewoźnik z Luksemburga.

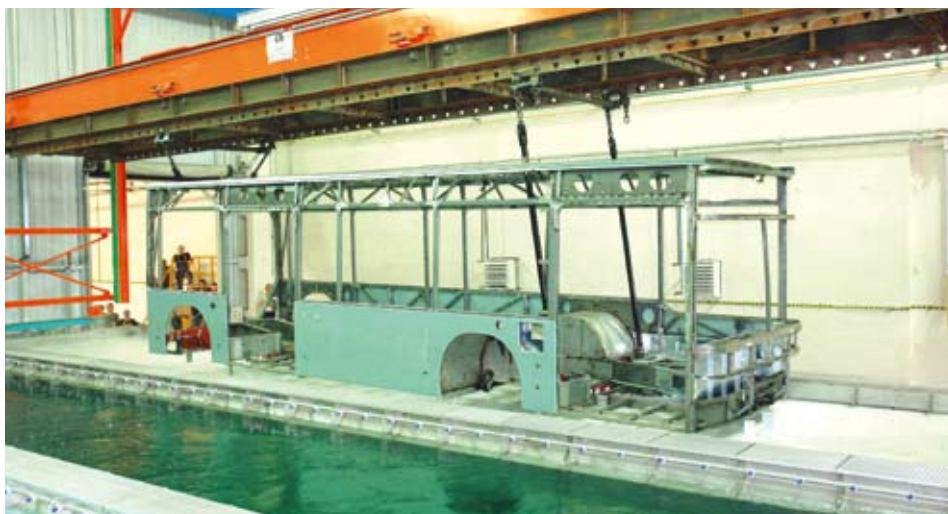
Scania Bus Production Słupsk odnotowała w 2009 r. zdecydowanie lepszy wynik niż rok wcześniej – łącznie 722 autobusy. Trafiły one w zdecydowanej większości do Wielkiej Brytanii oraz do Szwecji i Francji. Podstawą eksportu Scanii są piętrowe, niskopodłogowe autobusy miejskie, które seriami zamawiają brytyjscy przewoźnicy. Dodajmy, że słupska fabryka kontynuuje także eksport podwozi i nadwozi do przemysłowego montażu (CKD), w tym m.in.

na rynek rosyjski. To obecnie jedyny autobusowy producent z Polski, który wysyła w tym kierunku swoje produkty.

Listę eksporterów w 2009 r. zamykają firmy:

- Kapena – firma sukcesywnie zwiększa produkcję modeli Proxys / Proway dla potrzeb włoskiego koncernu Irisbus;
- Autosan – producent z Sanoka odnotował niższy poziom eksportu niż w 2008 r., ale za to wziął po raz pierwszy udział w targach w Kortrijk i uruchomił nowe przedstawicielstwo we Włoszech. To może przynieść konkretne efekty już w tym roku;
- CMS Auto – w 2009 roku firma wysłała minibusy do Niemiec, Norwegii i na Litwę;
- Solbus – producent z Solca Kujawskiego bardzo ciekawie zakończył ubiegły rok, eksportując do Szwecji 4 zupełnie nowe konstrukcje, w tym 3 szt. SM12N w wersji niskowejściowej i jeden premierowy model SM10,5.

Więcej o rynku autobusów na stronie www.infobus.pl



ENGLISH SUMMARY

In 2009, a total of 4 656 buses were made in Poland, up by 8 units (+0.17%) from the previous year. It was thanks to exports (3 977 units, +19,75%), despite the drop in sales in the Polish market, that a slight upward trend was maintained.

Sprawdź, czy jesteś na tak!

- Szukasz najświeższych informacji z rynku motoryzacyjnego?
- Potrzebujesz specjalistycznych danych dotyczących dostawców motoryzacyjnych?
- Jesteś zainteresowany analizami i raportami opracowanymi przez ekspertów?
- Szukasz kontaktu z potencjalnymi partnerami w biznesie?
- Szukasz możliwości dofinansowana inwestycji z funduszy unijnych?

Skontaktuj się z

AutomotiveSuppliers.pl

- firma analityczna przemysłu motoryzacyjnego
- eksperci z wieloletnim doświadczeniem
- skuteczne pozyskiwanie funduszy unijnych
potwierdzone referencjami

tel. 22 215-05-05, 22 435-88-22
e-mail: orlowski@automotivesuppliers.pl

Volvo Buses: nowy mocny i oszczędny 13-litrowy silnik

4 lutego br. we wrocławskiej fabryce Volvo odbyła się inauguracja nowej 13-litrowej jednostki napędowej. W związku z wejściem w życie w Europie nowej, bardziej rygorystycznej normy emisji spalin Euro V, Volvo Buses zastępuje 12-litrowy silnik, stosowany w autobusach turystycznych Volvo 9700 i Volvo 9900 oraz podwoziach autobusowych Volvo B13R, nową, 13-litrową jednostką napędową, Volvo D13C.

Jest to jeden z najpopularniejszych na świecie silników wysokoprężnych o dużej pojemności skokowej, od kilku lat oferowany przez Volvo Trucks.

Sześciocylindrowy, rzędowy silnik wysokoprężny, z turbosprężarką i chłodnicą powietrza doładowującego, posiada jednocześnie głowicę cylindrów z górnym wałkiem rozrządu, czterema zaworami na cylinder i elektronicznie sterowanymi pompowtryskiwaczami.

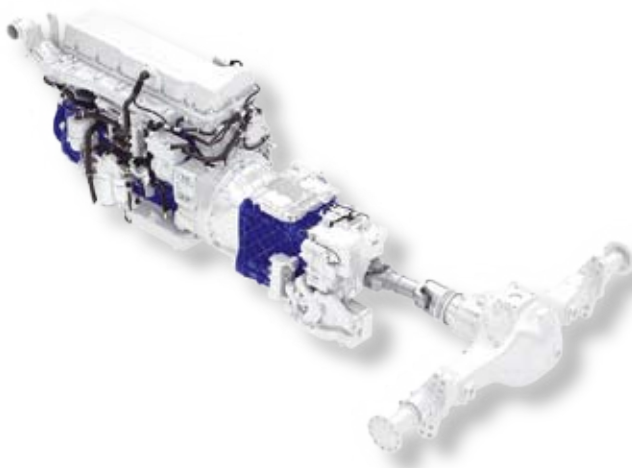
Silnik jest dostępny w wersjach o mocy maksymalnej 420 lub 460 KM. Ma większy od swojego poprzednika maksymalny moment obrotowy, odpowiednio: 2100 Nm przy 1100-1400 obr/min i 2300 Nm przy 1050-1400 obr/min.

Mimo zwiększenia pojemności skokowej, udało się zredukować masę silnika o około 80 kg, w porównaniu do jednostki 12-litrowej. Nowy silnik współpracuje z popularną skrzynią biegów I-Shift o odpowiednio dostosowanej strategii zmiany biegów. Rezultatem jest możliwość jazdy z niższą prędkością obrotową silnika, co ma bezpośredni wpływ na zmniejszenie zużycia paliwa.

Niskie zużycie paliwa było głównym powodem, dla którego Volvo Buses wybrało technologię oczyszczania spalin w procesie selektywnej redukcji katalitycznej SCR dla silników Volvo zgodnych z normą Euro IV.

Autobusy wyposażone w 12-litrowy silnik Volvo i skrzynię biegów I-Shift należą obecnie do najoszczędniejszych pojazdów na rynku. Wprowadzając nowoczesny silnik 13-litrowy, Volvo Buses poszło o krok dalej w redukcji zużycia paliwa. Wyniki przeprowadzonych przez Volvo testów eksploatacyjnych wskazują na dodatkową oszczędność rzędu 5 procent.

Detmar Kampmann, Prezes Volvo Polska Centrum Przemysłowe, powiedział: „Wysokie osiągnięcia jednostki napędowej nowej generacji przyczyniają się do obniżenia zużycia paliwa i emisji spalin, co czyni autobus Volvo bardziej przyjaznym dla środowiska. W nowej konstrukcji silnika Volvo D13C zwrócono szczególną uwagę na trwałość i niezawodność. Silnik ten, w połączeniu ze skrzynią biegów Volvo I-Shift i tylną osią napędową o starannie dobranym przełożeniu, gwarantuje też doskonałe właściwości jezdne. Natomiast redukcja hałasu w dużym stopniu przyczynia się do zwiększenia komfortu pasażerów”.



Volvo Polska



Volvo Polska

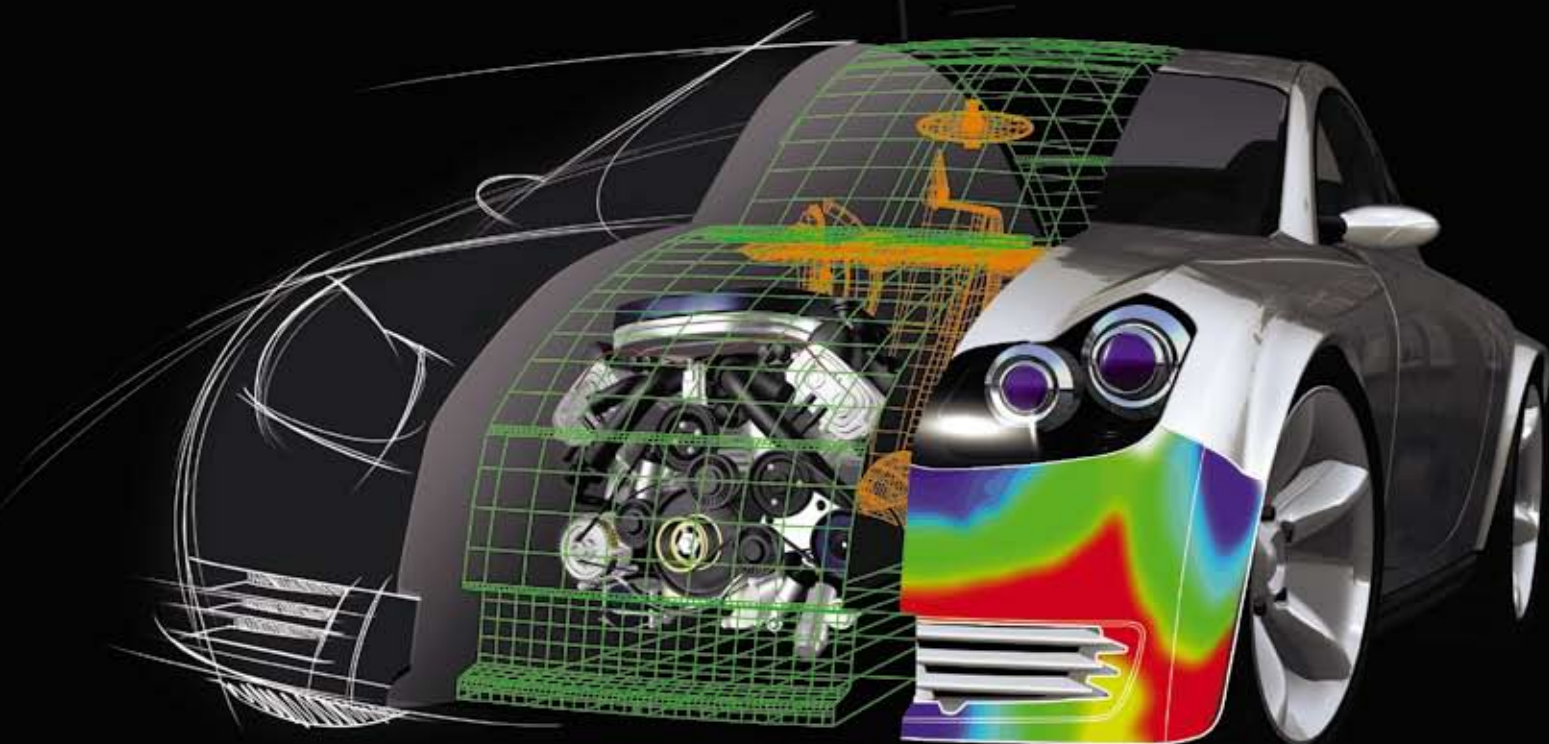
PROJEKTOWANIE KONCEPCYJNE I WIZUALIZACJA –
użyj programu **Autodesk Alias** do projektów
- do szkiców koncepcyjnych po gotowe
powierzchnie klasy A.

PROJEKTOWANIE INŻYNIERSKIE – analizuj i dokonuj
symulacji swoich projektów za pomocą programu
Autodesk Inventor® w czasie rzeczywistym zanim
jeszcze zostaną zbudowane

WYTWARZANIE – wykorzystaj cyfrowy prototyp
do opracowania technologii produkcji
redukując czas i koszty.

CYFROWE PROTOTYPOWANIE
SZYBCIEJ PRZENIESIE TWÓJ
PROJEKT NA DROGĘ

www.autodesk.pl





Scania Production Słupsk

Scania przyjazna ludziom i środowisku

Scania Production Słupsk S.A. jest jednym z najmłodszych zakładów koncernu, jednego z czterech największych na świecie producentów ciężkich pojazdów samochodowych. Niewielki Słupsk stał się miejscem gdzie produkowane są autobusy miejskie oraz podwozia autobusowe. Choć historia zakładu rozpoczęła się dopiero w 1993 r., ma on już swoje miejsce w koncernie Scania.

– W koncernie Scania jesteśmy jedyną organizacją, której działalność jest kompleksowa. W małym, bo liczącym mniej niż tysiąc osób, organizmie zajmujemy się produkcją, logistyką, zakupami, przepływem materiałów, mamy linie montażowe i całe mnóstwo innych komórek, realizujemy także dostawy do klienta. W łańcuchu zadań spotykamy się z klientami i z konkuren-

towano pierwsze 43 pojazdy (model 143M). Działalność rozpoczęto z 38 pracownikami.

Słupska Scania Kapena montowała pojazdy na powierzchni warsztatowej dzierżawionej od firmy Kapena, a później od włoskiej firmy Caciamalla, która w międzyczasie stała się właścicielem Kapeny. Scania w 2003 roku stała się



Scania Production Słupsk

cją na rynku. To my prowadzimy autobus od początku do końca procesów produkcyjnych. – w taki sposób specyfikę słupskiego zakładu określił Eghert Holm, dyrektor produkcji Scania Production Słupsk S.A.

Szwedzi w Słupsku

W 1992 r. Scania poszukiwała w Polsce partnera do montażu samochodów ciężarowych. Zgodnie z ówczesnymi przepisami, pojazdy można było sprzedawać bez wartości cła, jeśli były produkowane lub montowane w systemie CKD. Uruchomienie montażu było dla Szwedów warunkiem wejścia na polski rynek.

Wybór padł na słupski zakład Kapena, specjalizujący się w naprawach autobusów, który w tym czasie poszukiwał inwestora strategicznego. Dla Szwedów istotna była lokalizacja na północy kraju i bliskość portów morskich. Liczyła się także wielkość zakładu i umiejętności pracowników. Kapena miała na polskim rynku ugruntowaną pozycję, a poza remontami autobusów zajmowała się także produkcją trolejbusów i małych autobusów. W październiku 1992 r. podpisano umowę joint-venture, a cały następny rok poświęcono na organizację spółki Scania-Kapena S.A. Uruchomiono wówczas produkcję ciągników siodłowych. W 1993 zmon-

tał właścicielem terenów byłej Scanii i Caciamalla, zmieniając jednocześnie nazwę na Scania Production Słupsk SA.

Ciężarówki

Produkcja pojazdów rosła bardzo szybko. Tysięczna ciężarówka opuściła zakład już w sierpniu 1994 r. W maju 1996 r. zmontowano pierwszy egzemplarz serii 4. Do 2000 r. zwiększano stopniowo moce produkcyjne i rosło zatrudnienie. W tym roku słupska Scania wypuściła na rynek rekordową liczbę 1 897 ciężarówek, zmontowanych przez 205-osobową załogę.



Scania Production Słupsk

AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

W 2001 r. wdrożono na linii produkcyjnej obowiązujący w Szwecji system organizacji pracy - Scania 2000. W kolejnych latach zmieniały się przepisy celne, aż w końcu całkowicie zniesiono cło, co spowodowało ograniczanie produkcji ciężarówek. Montaż pojazdów w systemie CKD stracił w Polsce sens. Była także druga przyczyna. W holenderskim Zwolle Scania wybudowała ogromny zakład, o zdolnościach produkcyjnych na poziomie 200 ciężarówek dziennie. Od 1 lipca 2002 r. linie montażowe opuszczają wyłącznie autobusy i podwozia.

Autobusy

Produkcja montażowa autobusów ruszyła w marcu 1994 r. Dwa lata później podjęto decyzję o uruchomieniu produkcji podwozi autobusowych. – *Zaczynaliśmy od autobusów konstrukcji spawanej ze stali nierdzewnej* – mówi Maciej Wojtecki, menedżer działu technicznego – *To była seria 3 – autobusy 12- i 18-metrowe. Malowanie pojazdu odbywało się na końcu*



Piętbusy

W styczniu 2005 r. prototyp piętrowego autobusu pokazano w Södertälje w Szwecji. Powstał on w fabryce Katrineholm w Szwecji, ale produkcja miała ruszyć w Słupsku.

– W 2005 roku zmontowaliśmy pierwszego „double deckera”, a nie było to łatwe zadanie – mówi Zbigniew Sarwiński, menedżer wydziału S-line. – Rok później nasz zakład opuściło 7 autobusów, w 2007 r. wyprodukowaliśmy ich już 38. Pojazd z setnym numerem pojawił się pół roku później. Produkcja zaczęła przyspieszać (2008 – 143 pojazdy i 2009 – 304). – Doszliśmy do takiej wprawy, że obecnie montujemy 6 autobusów tygodniowo – dodaje Sarwiński.

Teraz swoistą ambicją załogi jest skracanie czasu przy kolejnych montażach, a stało się to możliwe dzięki konsekwentnemu dążeniu do maksymalnej perfekcji. W 2008 r. pracownicy otrzymali nagrodę szefów koncernu za wygrane z fabryką w Lahti (Finlandia) współzawodnictwo w szybkości montażu autobusu.

Obrona przed kryzysem

Kryzys w końcu dotknął także słupski zakład. Aby przetrwać trudny czas, Rada Nadzorcza podjęła decyzję o obniżeniu zatrudnienia. Pierwotnie planowano zwolnić 108 osób. Cały ten proces był omawiany z załogą, na temat zwolnień grupowych trwały rozmowy ze związkami zawodowymi. Szukano takich rozwiązań, które byłyby korzystne dla zwalnianych pracowników.

procesu produkcyjnego. Potem dokonała się swoista rewolucja – wprowadzono serię 4, która oznaczała rezygnację ze spawania. Zaczęto używać aluminium, a elementy były skręcane. – To pociągnęło wiele istotnych zmian, np. malowanie przeniesiono na początek montażu. Obecnie w produkcji jest udoskonalona seria 5. Wraz z seriami 4 i 5 rozpoczęliśmy produkcję autobusów 12, 18-metrowych, ale także 13,7-14,6-, 12,7-metrowych oraz double deckerów, a także pojazdów z kierownicą po prawej stronie. Wyszliśmy z mnogością opcji daleko poza Skandynawię – dodaje Wojtecki. – Ten proces trwa od dziesięciu lat. Początkowo produkcja przeznaczona była na rynki skandynawskie, ale pierwszy autobus trafi do.. Krakowa.

później rynek załamał się. Kryzys bardzo silnie uderzył w producentów pojazdów. W 2009 r. sprzedaliśmy już tylko 50 sztuk. Obecnie najczęściej naszych autobusów jeździ po Warszawie, Krakowie, Stargardzie Gdańskim i Opolu.

3000 autobus wyprodukowany w Scanii Słupsk opuścił linię produkcyjną 1 lipca 2009 r. W tym samym roku całkowita produkcja wzrosła do 903 pojazdów. W I kwartale 2009 r. Scania Production była wiceliderem eksportu autobusów. Zagraniczni klienci odebrali 222 autobusy, które trafiły głównie do Wielkiej Brytanii, Szwecji i Estonii. Jednocześnie słupska fabryka jako jedyny producent autobusowy w Polsce eksportowała podwozia i nadwozia na rynek rosyjski.

W pierwszym roku zmontowano 5 autobusów. W kolejnych latach ta liczba systematycznie rosła (np. 1995 r. – 15 szt, w 1998 r. – 47, 2008 – 729). Rok 2007 był przełomowy. Wprowadzono do produkcji nowe pojazdy. Uruchomiono na liniach produkcyjnych: międzymiastowy autobus Omniline, miejski 10,9-metrowy, dwupokładowy serii P5 oraz autobus o napędzie na etanol. Zatrudnienie w omawianym roku wzrosło do 690 osób. Wprowadzono także do produkcji silniki spełniające rygorystyczne normy emisji spalin EURO 5. Stopniowo rosła sprzedaż na polskim rynku (30 pojazdów w 2003 r.) – W roku 2008 padł rekord – mówił Maciej Sylwanowicz, kierownik sprzedaży autobusów firmy Scania Polska. – Sprzedaliśmy sto autobusów polskim przewoźnikom. Niestety rok



W myśl porzekadła, że co nas nie zabije, to nas wzmocni, wstrząs, jakim było zwolnienie dużej grupy pracowników, przyczynił się do bardzo wielu pozytywnych zmian. Oceniając rok 2009 Eghert Holm, dyrektor ds. produkcji, stwierdził, że szybko zostanie zapomniany jego przykry początek, natomiast w pamięci pozostanie wspólnie osiągnięty sukces: – *Mogę mówić o wielkim skupieniu się na jakości, testowaniu różnych sposobów pracy, standaryzacji czynności na poszczególnych stanowiskach i dążeniu do jak najlepszego wykorzystania czasu.* Mimo wszystkich niekorzystnych zjawisk, rok 2009 był rokiem sukcesu dla słupskiej Scanii także pod względem ekonomicznym. Jak ocenił dyrektor ekonomiczny i członek Zarządu – Hans Andersson: – *Rok 2009 r. nie wpłynął tak radykalnie na Słupsk, jak na sytuację całego koncernu. Trzeba pamiętać, że funkcjonujemy na rynku wielu producentów, a kryzys dotknął cały przemysł motoryzacyjny. Zabrzmi to paradoksalnie, ale mimo kryzysu, dla grupy Omni,*



Scania Production Słupsk

był to najlepszy rok zarówno pod względem ilości sprzedanych autobusów jak i usprawnień procesów produkcji.

Mimo kryzysu, w 2010 r. zarząd koncernu zainwestuje duże pieniądze w gruntowną przebudowę zakładu. Efektem zmian ma być

podwojenie produkcji, a więc montowanie w Słupsku 2000 autobusów rocznie.

System wartości Scanii

Scania Production Słupsk SA. kieruje się zasadami wypracowanymi w Szwecji w la-



selekcja, kontrola, naprawa

komponentów dla przemysłu motoryzacyjnego

właściwie o jakości



Exact Systems Sp. z o.o.
HQ POLSKA:
Częstochowa, ul. Focha 53/5
office@exactsystems.pl

Exact Systems Czech Republic s.r.o.
HQ CZECH REPUBLIC:
Ostrava, Hornopolni 3308
office@exactsystems.cz

Exact Systems Slovakia s.r.o.
HQ SLOVAKIA:
Zilina, Radlinskeho 19
office@exactsystems.sk

Exact Systems GmbH
HQ GERMANY:
Gorlitz, Emmerich Strasse 43
office@exactsystems.de



miała w swoim dorobku certyfikat ISO 9001 dotyczący zarządzania jakością i ISO 14001 dotyczący zarządzania środowiskowego. Jak mówi Adam Klauziński:

– Certyfikaty są potwierdzeniem poprawnego funkcjonowania systemu wytwarzania, którego efekty widać w wysokiej jakości wyrobów. Posiadane certyfikaty zmuszają do stałej pieczy nad systemem. Eliminujemy w naszych działaniach elementy przypadkowe, pracujemy według określonych reguł i procedur. Na każdym etapie produkcji wiemy co i jak robimy, jak wygląda nasz produkt. Obecnie przymierzamy się do jednego certyfikatu globalnego, wspólnego dla wszystkich zakładów naszego koncernu.

Solidność, wysoka jakość i troska o środowisko

Scania zdobyła bardzo wiele nagród i wyróżnień, potwierdzających rzetelność, uczciwość, wysoką jakość, dbałość o ludzi i środowisko. Można tu wymienić kilka z nich: Srebrny Niedźwiedź – Lider Promocji Słupskiej Gospodarki, Solidny Pracodawca Pomorza, Gazeta Biznesu, Laury Klienta, Firma Nieprzeciętnie Przyjazna Matkom, Solidny Przedsiębiorca.

Od czterech lat kapituła Programu Gospodarczo-Konsumenckiego „Solidna Firma”

tach 90. XX w. Fundamentem tego systemu, czyli tzw. „domku Scanii” jest filozofia firmy: bezwzględny priorytet klienta, szacunek dla każdego pracownika i eliminacja wszelkiego rodzaju strat. Wartości odzwierciedlają kulturę firmy oraz to, nad czym wspólnie pracuje cała załoga. Każdy z tych aspektów jest jednakowo ważny, ponieważ wszystkie one tworzą fundament domu. Z niej wynikają standardowe metody pracy i ciągłe doskonalenie.

– Wysoką produktywność osiągamy dopiero wtedy, gdy spędzamy jak najwięcej czasu na pracy dającej korzyść firmie i jej klientom. Wcale nie trzeba coraz szybciej biegać, by dobiec do celu. Wystarczy biegać w zgodnym rytmie z całym zespołem. – twierdzi Adam Klauziński, menedżer Działu Jakości i Systemu Zarządzania Scanii.

Troska o wysoką jakość produktów dotyczy każdego pracownika Scanii. Do tej pory firma



przyznaje corocznie słupskiej Scanii certyfikat potwierdzający rzetelność w biznesie.

Gert Flodkvist, dyrektor zarządzający z zadowoleniem stwierdza, że następuje stopniowy rozwój polskiego lobby „czystego biznesu”. Dla Szwedów jest to on ważny, bowiem biznesowa solidność jest wizytówką ich kraju i chcieliby, by stała się ona także wyróżnikiem ich południowego sąsiada, połączonego z nimi wieloma, różnorodnymi więzami gospodarczymi. Od 2005 r. Scania uczestniczy w programie „Przedsiębiorstwo Fair Play”, promującym firmy prowadzące etycznie działalność gospodarczą, rozumianą jako zespół norm rzetelnego postępowania we wzajemnych relacjach przedsiębiorców z klientami, kontrahentami, pracownikami, wspólnikami, społecznością lokalną, a także władzą lokalną i państwową.

Do zgromadzonych trofeów słupska Scania dołączyła w czerwcu 2009 r. tytuł laureata i srebrne godło Quality International Forum Jakości 2009, co pozwala autobusowi Omni City szczerzyć się godłem QI – produktu najwyższej światowej jakości. Autobusy Omni City są typowymi pojazdami miejskimi, o różnych rodzajach zasilania – od gazu, poprzez meta-



Scania Production Słupsk

nol do napędów hybrydowych. Autobus Scania Omni przyniósł także firmie Scania Production Słupsk wyróżnienie w konkursie „Nasze Dobre z Pomorza”. Kapituła konkursu wysoko oceniła ekologiczne walory miejskiego autobusu napędzanego etanolem. Obecnie pojazdy te jeżdżą po ulicach Uppsali, Sztokholmu, Råstad, Öster-

sund i wielu innych miast szwedzkich. A także we Włoszech, Wielkiej Brytanii, Belgii. Spotkać je można na ulicach Madrytu, Pragi, a nawet w dalekim Pekinie, gdzie pojawiły się pod koniec 2008 roku.

Troska o środowisko jest bardzo często ważniejsza, niż szybkie zyski ze sprzedaży

idealnie zgrane



THE LEADING AUTOMOTIVE LOGISTICS COMPANY
www.groupecat.pl



Scania Production Słupsk

produktów. Dowodem na to może być choćby zrealizowana w 2009 r., na terenie słupskiego zakładu, bardzo kosztowna inwestycja chroniąca czyste powietrze, która nie przekłada się na wzrost dochodów. Powstało tutaj prototypowe rozwiązanie konstrukcyjne – najnowocześniejszy w Polsce system oczyszczania powietrza wydalanego do atmosfery.

W zdrowym ciele zadowolony człowiek

Zarząd koncernu Scania przywiązuje ogromną wagę do działań prozdrowotnych. W 2009 r. Słupszczanie zostali nagrodzeni Białym Krukiem przez Fundację Promocji Zdrowia. Nagrodę przyznano za „troskę oraz działania podjęte na rzecz zdrowia pracowników, a zwłaszcza za motywację i pomoc niesioną im w rzucaniu palenia”.

Od 2007 r. obowiązuje na terenie zakładu

zakaz palenia tytoniu. Wydzielono kilka miejsc, gdzie jest ono dopuszczalne, ale tylko w określonym czasie. Niepalący co miesiąc otrzymują 50 złotych bonus od firmy. Oprócz bonusów, które pobiera w tej chwili 555 osób, co roku odbywają się spotkania z lekarzami specjalistami motywującymi kolejnych palaczy do rozstania się papierosami.

Działania prozdrowotne Scanii nie są zbiorem przypadkowych pomysłów, ale tworzą bardzo przemyślaną politykę pracowniczą koncernu. Jej celem jest dążenie do pełnej fizycznej, psychicznej i społecznej równowagi pracownika. Środkami do osiągnięcia tego celu jest profilaktyka prozdrowotna, zapobieganie chorobom, eliminowanie czynników szkodliwych, a w razie zachorowań leczenie i rehabilitacja.

Scania sponsoruje także sale do gry w piłkę, dopłaca do wycieczek rowerowych. Utrzy-

muje zakładową przychodnię „Medicover”, zapewniając pracownikom szybki dostęp do lekarzy oraz badania diagnostyczne. – *Kładziemy największy nacisk na profilaktykę* – mówi dr Wojciech Wenecki, kierownik zakładowej przychodni. – *Corocznie przeprowadzamy co najmniej 4 akcje profilaktyczne służące ujawnieniu chorób najczęściej trapiących pracowników. Jedną z takich akcji był ergonomiczny przegląd miejsc pracy, który pozwolił na zmniejszenie ilości osób chorujących na zespoły bólowe kręgosłupa.*

„Pryncypia zdrowia” nie są w Scanii tylko papierowym dokumentem. Troskę o pracowników widać na każdym kroku, bowiem zdaniem kierownictwa koncernu tylko zdrowi, zadowoleni ludzie mogą być twórcami sukcesów produkcyjnych. Dyrekcja nie kryje, że taki sposób postępowania łączy się ze szwedzką filozofią zdrowego życia, w zdrowym środowisku, wśród zdrowych, pozytywnie nastawionych do świata ludzi.



SCANIA

SCANIA PRODUCTION SŁUPSK S.A.

ul. Grunwaldzka 12

76-200 Słupsk

tel. 59 848-40-00

e-mail: sylwester.wojewodzki@scania.com

www.scaniaproductionslupsk.pl

ENGLISH SUMMARY

Scania Production Słupsk S.A. began its operation in 1993, initially engaged in the production of lorries, which was discontinued in mid-2002.

In 1994, the company was gradually switching to the production of buses. Two years later, production of bus chassis was launched.

The Słupsk based company is a manufacturer of city buses, most of which are supplied to foreign markets. Scania Production Słupsk specialises in the production of double-deckers for customers in the United Kingdom.

In 2009, 729 vehicles rolled off the assembly line in Słupsk, up by 110 compared to 2008 (+17.77%).



System D2D

„**Door to Door**”
czyli
„**Dostawa na 2-gi Dzień**”.



„**Szybciej niż drobnica, taniej niż kurier**”.

Dodatkowo:

- spedycja morska,
- spedycja lotnicza,
- transport międzynarodowy,
- spedycja międzynarodowa,

W odpowiedzi na Wasze potrzeby rozszerzyliśmy zakres usług:

- Drobnica z i do: Francji, Hiszpanii, Portugalii, Maroka, Tunezji oraz Chin.
- składowanie i konsolidacja przesyłek w: **Paryż, Lyon, Madryt, Barcelona, Porto, Lizbona, Tunis, Casablanka** oraz **Szanghaju i Ningbo**

Siedziba:

Os. Słoneczne 23 B
66-200 Świebodzin
tel.: + 48 68 382 60 43
faks.: + 48 68 382 60 44


Oddział:

ul. Katowicka 53 C
61-131 Poznań
tel.: + 48 61 222 49 75
faks.: + 48 68 382 60 44

email: sprzedaz@2s-logistics.com.pl

www.2s-logistics.com.pl



Planowanie to Terminowość
Zarządzanie ryzykiem to Profesjonalizm
Profesjonalizm to 

Professional disassembly and reassembly of manufacturing lines

W zakresie kompleksowej relokacji wykonujemy m.in.:

- demontaż linii technologicznych i/lub pojedynczych urządzeń,
- pakowanie i zabezpieczanie urządzeń na czas transportu,
- załadunek,
- transport lądowy, morski lub lotniczy,
- rozładunek,
- ponowny montaż,
- prace instalacyjne (elektryczne, gazowe, teleinformatyczne),
- pomiary (elektryczne i gazowe) – wystawiamy protokoły,
- uruchomienie ustawionych i zmontowanych linii/ urządzeń



Jesteśmy świadomi znaczenia redukcji czasu wyłączenia linii produkcyjnych dlatego staramy się aby nasze usługi były jak najwyższej jakości, wykonywane terminowo, a jednocześnie elastycznie reagujemy na zmiany zachodzące w procesie produkcji - relokacji - dostaw.

We move your business

Wherever you want

D&A Sp. z o.o., ul. Katowicka 53 C 3, 61-131 Poznań

tel. + 48 61 222 49 76, faks. + 48 68 382 60 44, info@dandapro.com,

www.dandapro.com



Fiat Auto Poland

Pod koniec 2009 r. branża odrabiała spadki w eksporcie

W kolejnych miesiącach 2009 r. przemysł motoryzacyjny stopniowo odrabiał straty w eksporcie. Nie byłoby to możliwe, gdyby w poszczególnych krajach Europy nie funkcjonowały systemy dopłat. Dzięki temu doczekaliśmy się pierwszego od 13 miesięcy wzrostu.

Wrzesień 2009

W ostatnim miesiącu III kwartału zeszłego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł 1,47 mld euro. Wartość ta była o 13,96 proc. niższa od uzyskanej przed rokiem. Jednocześnie była najwyższą w okresie 9 miesięcy zeszłego roku.

Na rynki unijne trafiło ponad 91 proc. całości. Jednak w odróżnieniu do sierpnia, we wrześniu dynamika eksportu była malejąca (96,15 proc.).

Podobnie jak miesiąc wcześniej, na największe rynki najważniejszych rynków zbytu zanotowano rosnącą dynamikę eksportu. We wrześniu 2009 r. największym odbiorcą były, jak w poprzednich miesiącach, Niemcy (30,92 proc. całości). Dynamika eksportu wyniosła 104,62 proc. Na drugim miejscu utrzymały się Włochy (16,20 proc.), z dynamiką jedynie 80,92 proc. Trzecim rynkiem zbytu była Francja. Eksport na ten rynek stanowił we wrześniu 8,61 proc. całości i charakteryzował się niespełna 31 proc. wzrostem. Kolejne trzy miejsca zajmują kraje, do których także nastąpił wzrost eksportu: Wlk. Brytania (dynamika 104,60 proc.), Czechy (dynamika 116,45 proc.) i Hiszpania (dynamika 106,59 proc.). Szóstym rynkiem, do którego eksport miał tendencję rosnącą była Austria (10. pozycja – 154,23 proc.).

O wynikach eksportu zdecydowały ponownie trzy grupy produktów. We wrześniu samochody osobowe i towarowo-osobowe oraz części i akcesoria, a także silniki wysokoprężne, stanowiły 84,80 proc. całego eksportu branży. Przed rokiem te trzy grupy stanowiły 79,93 proc. całości.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 599,73 mln euro. To niemal 10 proc. mniej niż przed rokiem. W przy-

padku eksportu zarówno do krajów UE jak i na rynki pozaunijne, dynamika była malejąca (odpowiednio: 95,03 proc. i 54,87 proc.).

Wśród „dziesiątki” najważniejszych rynków zbytu w 6. przypadkach utrzymano wzrost eksportu. We wrześniu, po spadku w sierpniu na 2. miejsce, na pozycję lidera wróciły Włochy. Na rynek włoski trafiło 28,44 proc., ale dynamika wyniosła jedynie 80,09 proc. Na 2. pozycję spadły Niemcy (25,62 proc. udziału i dynamika 141,99 proc.). Pierwszą „piątkę” uzupełniają trzy kraje, gdzie zanotowano również wzrosty: Wlk. Brytania (9,83 proc., dynamika 125,30 proc.), Francja (9,76 proc, dynamika 118,63 proc.) i Holandia (4,10 proc., dynamika 117,31 proc.). 6. pozycję zajmuje kolejny kraj – Austria, do której eksport zanotował rosnącą dynamikę (2,88 proc. całości, dynamika 139,94 proc.).

Wartość eksportu części i akcesoriów osiągnęła poziom 474,23 mln euro, o 12,78 proc. mniej niż przed rokiem. Na tę grupę przypało 32,20 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do września 2008 r. udział części wzrósł o 0,44 proc.

Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu w czterech przypadkach nastąpiły wzrosty. Największym odbiorcą komponentów pozostają Niemcy, na które przypało 37,79 proc. eksportu części i komponentów, ale dynamika wyniosła 83,50 proc. Kolejne dwa miejsca przypadły na kraje, do których eksport wzrósł: Francję (dynamika 143,58 proc.) i Czechy (dynamika 103,82 proc.). 4. lokatę we wrześniu zajmowały Włochy (dynamika 99,23 proc.). Rosnącą dynamikę odnotowano również w przypadku Hiszpanii (5. pozycja, dynamika 140,65 proc.) i Belgii (6. pozycja, dynamika 105,42 proc.).

Eksport silników wysokoprężnych drugi miesiąc z rzędu miał tendencję rosnącą i wy-

niósł ponad 174,74 mln euro, o 10,52 proc. mniej niż rok wcześniej. W ostatnim miesiącu III kwartału jednostki napędowe tego typu stanowiły 11,87 proc. całości sektora, o 2,63 proc. więcej niż rok wcześniej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, tylko w dwóch przypadkach odnotowano wzrosty – autobusy (dynamika 171,58 proc.) i podwozia z silnikami (dynamika 200,07 proc.). W pięciu innych miały miejsce spadki. Najniższy spadek dotknął eksport silników spalinowych (dynamika 71,21 proc.) a największy – nadwozia (dynamika 7,28 proc.).

Styczeń-wrzesień 2009

W okresie trzech kwartałów zeszłego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł niespełna 11,5 mld euro. Wartość ta była o 21,71 proc. niższa od uzyskanej przed rokiem. Do krajów Unii Europejskiej trafiło 90,30 proc. całości.

Największym odbiorcą pozostały Niemcy. Udział tego rynku po trzech kwartałach wyniósł 31,12 proc. całości eksportu branży, a dynamika miała wartość rosnącą (101,13 proc.). Drugim rynkiem pozostały niezmiennie Włochy (18,92

AUTOR

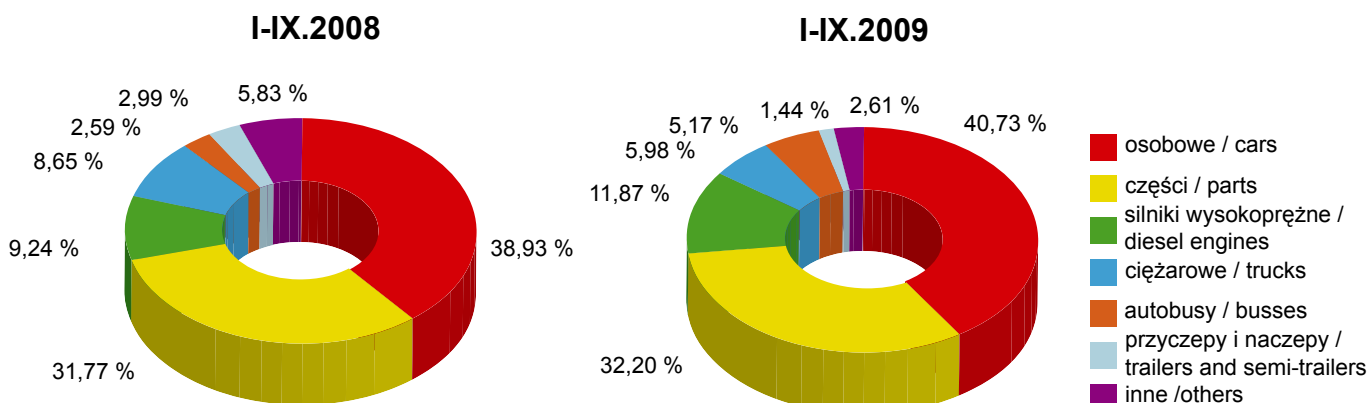


Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Eksport według produktów

Export according to products



proc.). Dynamika w tym przypadku była zdecydowanie niższa niż przed rokiem (90,50 proc.). Trzecim rynkiem zbytu pozostała Francja. Na ten rynek trafiło 7,08 proc. całego eksportu branży – a dynamika była rosnąca (102,20 proc.). Eksport do Wlk. Brytanii (4. pozycja) stanowił 6,87 proc. całości a dynamika wyniosła 76,69 proc. Czechy, jako jeden z trzech w pierwszej „dziesiątce” krajów, odnotowały wzrost eksportu (dynamika 108,68 proc.). Na czeski rynek trafiło 5,87 proc. całego motoryzacyjnego eksportu.

Eksport dwóch najważniejszych grup produktów: samochodów osobowych i samochodów

malejące: Wlk. Brytania – 7,48 proc. udziału i dynamika 79,52 proc. oraz Hiszpania – 2,91 proc. i dynamika 84,93 proc.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła niemal 3,43 mld euro, o 23,31 proc. mniej niż przed rokiem. Na tę grupę przypadło 29,82 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do analogicznego okresu 2008 r. udział części spadł o 0,63 proc.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło 91,43 proc. eksportowanych części i komponentów.

Eksport przemysłu motoryzacyjnego w styczeń-wrzesień 2009 r.

Export in the Automotive Industry from Poland after nine months of 2009

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	10 381,48	87,17%	90,30%
Eksport poza UE	1 115,04	40,18%	9,70%
Razem	11 496,53	78,29%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych styczeń-wrzesień 2009 r.

Export of cars after nine months of 2009

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	4 695,65	101,01%	94,24%
Eksport poza UE	287,14	46,42%	5,76%
Razem	4 982,79	94,60%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl

towarowo-osobowych oraz części i akcesoriów w omawianym okresie stanowił 73,17 proc. całości.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 4,98 mld euro, o 5,40 proc. mniej niż rok wcześniej. Udział tej grupy w całości eksportu branży wyniósł 43,34 proc., o 7,47 proc. więcej niż w okresie styczeń-wrzesień 2008 r.

Na rynki unijne trafiło ponad 94,2 proc. eksportowanych aut – eksport do krajów UE po 9 miesiącach zachował rosnącą dynamikę (101,01 proc.). Największym odbiorcą pozostały Włochy. Na ten rynek trafiło 33,53 proc. wszystkich aut. Dynamika była niemal taka jak przed rokiem (99,99 proc.). W dalszym ciągu utrzymany został bardzo pozytywny trend w eksporcie do Niemiec (2. miejsce, 28,23 proc.), ponieważ dynamika była bardzo wysoka (187,6 proc.). W przypadku Francji (3. pozycja, 7,92 proc.) po 8 miesiącach miał rosnącą dynamikę (103,04 proc.) W pozostałych najważniejszych rynkach eksport miał tendencje

Największym rynkiem pozostały Niemcy (39,14 proc. i dynamika 84,41 proc.). Na 2. miejsce, dzięki rosnącej dynamice (101,85 proc.) awansowała Francja (8,52 proc.). Kolejni odbiorcy to:

Eksport części i akcesoriów styczeń-wrzesień 2009 r.

Export of parts and accessories after nine months of 2009

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	3 135,07	82,38%	91,43%
Eksport poza UE	293,72	44,14%	8,57%
Razem	3 428,79	76,69%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl

Czechy (8,46 proc. i dynamika 92,97 proc.) oraz Włochy (7,65 proc. i dynamika 78,68 proc.). 5. pozycję zajmuje rynek hiszpański (7,03 proc., dynamika 92,45 proc.).

Eksport trzeciej najważniejszej grupy produktowej, silników wysokoprężnych wyniósł niespełna 1,42 mld euro, co daje dynamikę na poziomie 66,68 proc. Udział silników wysokoprężnych w całości eksportu spadł w ciągu 12 miesięcy o 2,16 proc. do 12,38 proc.

Ponad 88,5 proc. wyprodukowanych silni-

ków wysokoprężnych znalazło odbiorców na terenie Unii Europejskiej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, tylko w dwóch przypadkach utrzymano wzrost eksportu: autobusy (114,60 proc.) i podwozia z silnikami (299,84 proc.). Natomiast największe spadki dotknęły przyczepy i naczepy (dynamika 48,06 proc.) oraz nadwozia (15,84 proc.)

Październik 2009

W październiku zeszłego roku eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł niespełna 1,47 mld euro. Wynik ten jest trzecim w 2009 r. Jednocześnie uzyskana wartość była wyższa o 1,83 proc. od uzyskanej przed rokiem. To pierwszy wzrost od 13 miesięcy. Tak jak w poprzednich miesiącach o wynikach eksportu zdecydowały wyniki na rynkach unijnych, na które trafiło 90,72 proc. całości. Dynamika była rosnąca i wyniosła 110,85 proc.

Spośród pierwszych 10 najważniejszych krajów-odbiorców aż w 8 przypadkach zanotowano wzrost.

W październiku zeszłego roku największym odbiorcą były, tak jak w poprzednich miesiącach, Niemcy (30,72 proc. całości). Dynamika eksportu wyniosła 114,11 proc. Na drugim miejscu utrzymały się Włochy (17,38 proc.), z malejącą dynamiką 92,04 80,92 proc. Trzecim rynkiem zbytu była Francja. Eksport na ten rynek stanowił 8,14 proc. całości i charakteryzował 137,33 proc. dynamiką. Kolejne cztery miejsca zajmują

kraje, do których także nastąpił wzrost eksportu: Wlk. Brytania (dynamika 169,48 proc.), Czechy (dynamika 124,95 proc.), Hiszpania (dynamika 205,27 proc.) i Belgia (122,16 proc.). Pozostałe wzrosty w pierwszej „dziesiątce” dotyczyły rynku austriackiego (9. pozycja, dynamika 104,45 proc.) i szwedzkiego (10. pozycja, 102,05 proc.).

O wynikach eksportu w omawianym miesiącu zdecydowały ponownie trzy grupy produktów. W październiku samochody osobowe i towa-

Eksport silników wysokoprężnych styczeń-wrzesień 2009 r.

Export of diesel engines after nine months of 2009

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska	1 259,38	65,15%	88,51%
Eksport poza UE	163,53	81,35%	11,49%
Razem	1 422,92	66,68%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl

Eksport części i akcesoriów styczeń-wrzesień 2009 r.

Export of parts and accessories after nine months of 2009

	w mln euro	Dynamika	udział
Unia Europejska	3 135,07	82,38%	91,43%
Eksport poza UE	293,72	44,14%	8,57%
Razem	3 428,79	76,69%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl

rowo-osobowe oraz części i akcesoria, a także silniki wysokoprężne, stanowiły 84,80 proc. całego eksportu branży.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 642,43 mln euro, o 18,5 proc. więcej niż w październiku 2008 r. Na tę grupę przypadło 31,91 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego.

Wśród „dziesiątki” najważniejszych rynków zbytu w 8. przypadkach utrzymano wzrosty. W październiku, ponownie liderem był rynek włoski. Do Włoch trafiło 30,23 proc. całości, ale dynamika była niższa niż przed rokiem (87,74 proc.). Drugim rynkiem były Niemcy (25,71 proc. udziału i dynamika 183,49 proc.). Pierwszą „piątkę” uzupełniają kraje, do których zanotowano również wzrosty: Francja (9,51 proc., dynamika 147,33 proc.), Wlk. Brytania (8,7 proc., dynamika aż 284,47 proc.) i Hiszpania (3,65 proc., dynamika 278,27 proc.). Rosnącą dynamikę zanotowano także w przypadku: Austrii (6. pozycja), Holandii (7. pozycja), Belgii (8. pozycja) i Szwajcarii (9. pozycja).

Wartość eksportu części i akcesoriów była na poziomie 468,73 mln euro, o 4,14 proc. mniej niż przed rokiem. Na tę grupę przypadło 31,91 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. Wśród 10. najważniejszych rynków zbytu w sześciu przypadkach nastąpiły wzrosty. Największym odbiorcą komponentów pozostają Niemcy, na które przypadło 38,43 proc. eksportu części i komponentów, ale dynamika wyniosła 89,89 proc. Ko-

lejne trzy miejsca przypadły krajom, do których wzrósł eksport: Francji (dynamika 146,88 proc.), Czechom (dynamika 116,19 proc.) i Hiszpanii (dynamika 178,66 proc.). Rosnącą dynamikę odnotowano również w przypadku Wlk. Brytanii (6. pozycja, dynamika 115,14 proc.), Belgii (7. pozycja, dynamika 103,14 proc.) i Słowacji (8. pozycja, dynamika 102,88 proc.).

Eksport silników wysokoprężnych, trzeci miesiąc z rzędu, miał tendencję rosnącą i wyniósł blisko 159,35 mln euro, o 40,01 proc. więcej niż rok wcześniej. W październiku 2009 r. jednostki napędowe tego typu stanowiły 10,85 proc. całości sektora, o 2,93 proc. więcej niż rok wcześniej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, tylko w przypadku podwozi z silnikami zanotowano wzrost (178,85 proc.).

Podsumowanie

Wprowadzenie na początku 2009 r. dopłat do zakupu nowych samochodów w poszczególnych krajach Europy wpłynęło pozytywnie na znaczną część producentów aut jak i ich dostawców, w tym także w Polsce. W kolejnych miesiącach zeszłego roku, przemysł motoryzacyjny w naszym kraju niwelował spadki w wynikach eksportu, aby w październiku po raz pierwszy od 13 miesięcy zanotować minimalny wzrost.

Stymulowanie rynków europejskich dopłatami przy drastycznym zahamowaniu eksportu na rynki pozauinijne pogłębiło uzależnienie Pol-

ski od rynków zbytu w krajach UE (blisko 89,5 proc. eksportu). Na dwóch największych odbiorców Niemcy i Włochy, przypadła po 10 miesiącach 2009 r. niespełna połowa całości eksportu – o 3,2 proc. więcej niż rok wcześniej.

AutomotiveSuppliers.pl prognozuje, że w całym 2009 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski powinien osiągnąć poziom 15 mld euro.

Czy produkcja motoryzacyjna wraca do tendencji wzrostowej? W perspektywie wyników za listopad i grudzień 2009 r. zapewne tak, ale wynika to z faktu, że na dwa ostatnie miesiące 2008 r. przypadła kumulacja spadków w pierwszych miesiącach kryzysu. Obecnie trudno precyzyjnie prognozować, ale należy przyjąć po zakończeniu ostatnich systemów dopłat, w 2010 r. branża może znów wrócić do trendów spadkowych.

Analiza przygotowana na podstawie danych Eurostat.

Więcej w serwisie www.automotivesuppliers.pl

Zwiększenie aktywności dostawców motoryzacyjnych oraz wzrost eksportu do krajów UE zauważamy od września 2009 r.

Kierunki, na które należy zwrócić szczególną uwagę to Niemcy i Francja. W zeszłym roku „motorem” napędowym dla branży były dopłaty przy zakupie nowego auta. Teraz, na początku 2010 r. zwiększająca się aktywność eksportowa spowodowana jest utrzymywaniem się dotychczasowego poziomu sprzedaży samochodów oraz zapotrzebowaniem na komponenty do nowych modeli, które wejdą do produkcji w najbliższych miesiącach. Korzyści, jakie z tego wynikają bezpośrednio wpływają na dostawców produkcyjnych jak również na dostawców usług logistycznych.

Marcin Kot

Kierownik Działu Spedycji
CAT LC Polska**ENGLISH SUMMARY**

In the last months of 2009, Polish motoring industry exports made up for the losses suffered in the early part of the year. In the first nine months, exports were EUR 7.76 billion, down by 24.35 percent against the same period of the previous year. In July exports fell to EUR 1.29 million by 21.48 percent compared to the same period of the previous year.



Gestamp Polska

Gestamp Polska Już ponad 5 lat tłoczy przyszłość

W Polsce zainwestowało wielu dostawców motoryzacyjnych decydując się na uruchomienie fabryk samochodów lub rozbudowanie produkcji istniejących już zakładów w Polsce. Tak było również w przypadku rozwoju Volkswagen Poznań. Do grupy najważniejszych dostawców fabryki w poznańskim Antoninku należy Gestamp Polska.

5 lat tłoczenia

W grudniu 2009 r. minęło 5 lat, odkąd dostawca z Wrześni ruszył z pierwszymi dostawami dla swojego najważniejszego klienta. Zanim jednak do tego doszło, hiszpański właściciel szukał lokalizacji dla swojego zakładu. Powodem inwestycji w Polsce stało się uzyskanie kontraktu na tłoczenie części karoserii do modelu VW Caddy.

Pod budowę fabryki brano pod uwagę kilka lokalizacji na terenie województw wielkopolskiego i lubuskiego. – *Ostatecznie o wyborze Wrześni* – mówi Mario Eikermann, który od ponad dwóch lat jest dyrektorem generalnym Gestamp Polska – *zadecydowały bardzo atrakcyjne warunki, jakie zaproponowały lokalne władze. Ważnym elementem był również dostęp do zasobów ludzkich, a jednocześnie oddalenie od tak „gorącego” rynku pracy, jakim jest Poznań* – dodaje.

Prace budowlane nad kompleksem o powierzchni 25 tys. metrów kwadratowych rozpoczęto w sierpniu 2003 r., a na początku roku 2004 ruszyła rekrutacja pierwszych pracowników.

Kompleks był gotowy po 12 miesiącach. We wrześniu 2004 r., cztery miesiące przed terminem, rozpoczęto rozruch zakładu, zaś w grudniu tego samego roku miała miejsce pierwsza dostawa do VW Poznań. Produkcja Gestampu zaczynała się skromnie od jednej referencji (tzw. słupek D do Caddy).

Pierwszy etap inwestycyjny zakładał zatrudnienie do 220 pracowników. Początkowo wyposażenie produkcyjne obejmowało 3 automatyczne linie pras o nacisku 2000, 2100 oraz 2500 ton.

Kolejne lata to czas rozwoju firmy. W 2006 roku zakład uzyskał certyfikaty jakości serii ISO 9001 oraz ISO/TS 16949:2002. Rok później Gestamp Polska rozpoczął produkcję komponentów do modelu VW Caddy Maxi. Produkcja na pierwszych posiadanych liniach była w 100 proc. dedykowana zamówieniom z VW Poznań.

Gestamp dostarcza do fabryki w Antoninku:

- dachy,
- boki, drzwi i błotniki,
- pokrywy,
- wzmocnienia deski rozdzielczej.

Chęć dywersyfikacji produkcji i potrzeba poszukiwania nowych odbiorców spowodowała, że w 2007 r. nastąpiła rozbudowa hal produkcyjnych. Hala została wyposażona w kolejną zautomatyzowaną linię pras o nacisku do 2000 t oraz w zautomatyzowaną linię spawalniczą.

Dzięki pozyskaniu nowych kontraktów dostawca z Wrześni poszerzył grono swoich klientów. Dostarcza, między innymi, wzmocnienia boków do produkowanego w Gliwicach modelu Zafira, a także część dash pa-

nel do Bochum do Astry. Ponadto produkuje wzmocnienia deski rozdzielczej do minivana VW Turan. Gestamp Polska znalazł się także wśród wąskiego grona dostawców z Polski, którzy zostali nominowani do produkcji podzespołów do Chevroleta Aveo, wytwarzanego na warszawskim Żeraniu. Fabryka z Wrześni produkuje tylną oś do tego modelu.

Pod koniec 2009 r. Gestamp Polska rozpoczął produkcję pierwszych komponentów do uruchomionego w Gliwicach modelu Astra IV.

Liczba referencji w ciągu pięciu lat wzrosła do ponad 180.

AUTOR



Rafał Orłowski

Analitik
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Gestamp Automoción to międzynarodowa grupa o hiszpańskich korzeniach, która od 50 lat jest związana z przemysłem motoryzacyjnym. Grupa obecna jest w blisko 20 krajach i posiada 57 lokalizacji produkcyjnych oraz 11 ośrodków R&D. Łączne zatrudnienie przekracza 13,5 tys. pracowników.

Grupa produkuje elementy i podzespoły ze stali i aluminium:

- elementy konstrukcyjne (podłogi, front-endy, słupki, wzmocnienia),
- elementy karoseryjne (pokrywy, zawiasy, drzwi, konstrukcje zderzaków),
- podzespoły zawieszenia (łoża silnika, osie).

Klientami Gestampu jest większość producentów pojazdów na świecie (m.in. VW Group, Toyota, GM, Opel, Ford, Fiat, PSA,

BMW, Daimler czy Mazda), w tym również ciężarowych.

Jesienią 2009 r. Gestamp podpisał umowę zakupu działu komponentów nadwozia od niemieckiego dostawcy Edscha, który kilka miesięcy wcześniej ogłosił niewypłacalność.

Poza sektorem motoryzacyjnym (grupa Gestamp Automoción), hiszpańska korporacja działa między innymi w technikach związanych z energią odnawialną, w tym Gestamp Eólica (energia wiatrowa) oraz Gestamp Solar (energia słoneczna).

W 2009r. obroty całej korporacji Gestamp wyniosły 4 mld euro, przy ponad 20.000 pracowników w 75 fabrykach na terenie 25 krajów.



AutomotiveSuppliers.pl

kład we Wrześni ma około 20 proc. udziału. Ale właśnie dynamiczny rozwój zakładu, jak i wysokie umiejętności pracowników, spowodowały, że Gestamp Polska przejął część kompetencji od hiszpańskich fabryk. Jest to szczególnie widoczne w tym, że zakład we Wrześni pełni obecnie rolę centrum szkoleniowego. To właśnie w Wielkopolsce przeszkolono w 2009r. ponad 30 pracowników nowo powstających zakładów grupy w Rosji i Indiach. – Zakład we Wrześni ma taką samą technologię, park maszynowy i problematykę z klientami – mówi Mario Eikermann – ale nasza rola nie ogranicza się tylko do szkolenia nowych pracowników. Wspieramy również uruchomienia w Rosji i Indiach, wysyłając tam jako wsparcie naszych polskich inżynierów – dodaje Eikermann.

Obecnie Gestamp Polska posiada:

- 3 automatyczne linie pras,
- 1 linię transferową,
- 1 prasę TRY-OUT,
- 2 automatyczne linie spawalnicze.

W szczytowym momencie w 2008 r. zatrudnienie w Gestamp Polska sięgnęło poziomu 379 pracowników.

Wzorcowy zakład w grupie

Dyrektor Eikermann podkreśla zaangażowanie i zdolność do szybkiego przyswajania wiedzy przez załogę. – Mam tutaj grupę pracowników, która świetnie mówi po hiszpańsku. To bardzo pomaga w kontaktach pomiędzy zakładami w grupie – mówi dyrektor zakładu.

Podkreśla również zmiany, jakie następują w strukturze menadżerskiej. Na początku stanowiska kierownicze piastowali specjaliści z Hiszpanii. Teraz, gdy cała wiedza została już przekazana, większość kadry stanowią Polacy. – Poza mną, Niemcem, zostało jesz-

cze tylko 2 Hiszpanów – dyrektor przemysłowy i dyrektor do spraw jakości, przy czym za kilkanaście miesięcy pierwszego z nich ma zastąpić jego polski inżynier.

Polska fabryka jest ważnym elementem w europejskiej strukturze Gestamp Automacion. W dywizji Europa 1 (duże tłoczenie) za-

Hiszpańska grupa w ostatnim czasie bardzo silnie rozwija się w Ameryce Północnej, Południowej oraz w Azji.

Zakład działa także na rzecz lokalnej społeczności. Firma ufundowała między innymi



Września – trzy w jednym

Działalność hiszpańskiej grupy we Wrześni to nie tylko tłocznia. Na terenie należącym do Gestampu działają jeszcze dwa zakłady:

- Gonvarri Polska Sp. z o.o. – spółka należąca do grupy Gonvarri, która jest częścią korporacji Gestamp. Zakład we Wrześni jest

jednym z centrów stalowych działających na rzecz dostawców, w tym Gestamp Polska.

- Gescrap Polska – zakład zajmujący się utylizacją, przetwarzaniem, handlem i dystrybucją odpadów metalowych.
- Łączne obroty fabryk w Polsce, to 200 milionów euro rocznie.



AutomotiveSuppliers.pl

plac zabaw dla jednego z wrześnińskich przedszkoli. Umożliwiła również zrealizowanie wycieczki uczniom Zespołu Szkół Specjalnych

Z nadzieją w przyszłość

Kryzys, który na jesieni 2008 r. zaczął dotyczyć sektor motoryzacyjny, obszedł się z miarę łaskawie z fabryką we Wrześni. Zanim nadeszło załamanie, z racji dużych zamówień z VW Poznań, pracę prowadzono

nawet przez 7 dni w tygodniu. Kryzys spowodował, że Gestamp Polska powrócił do standardowego trybu pracy przez 5 dni w systemie 3-zmianowym. Uniknięto zwolnień grupowych, choć zatrudnienie spadło, głównie w przypadku pracowników najmowanych za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej.

Co przyniesie 2010 rok? – *W tym roku kryzys może być jeszcze poważniejszy, –*

mówi dyrektor zakładu – *ponieważ rynek nasycił się dzięki dopłatom. Dlatego nasze plany koncentrujemy na pozyskaniu nowych klientów. Ale jest jeszcze za wcześnie, by zdradzać konkrety* – dodaje Mario Eikermann. Cel działania Gestamp Polska, jak i całej grupy, jest prosty – zwiększyć wolumen produkowanych komponentów. Dyrektor Eikermann zwraca uwagę na zachodzący proces transferu produkcji od dostawców, którzy ogłosili upadłość w krajach Europy Zachodniej. Coś takiego stało się już w siostrzanym zakładzie Gestampu na Węgrzech. Czy nastąpi to również we Wrześni?

Polski zakład, jak podkreśla jego dyrektor generalny, ma jasno nakreśloną wizję na najbliższych kilkanaście lat – ma stać się ważnym ośrodkiem grupy na takie rynki jak Ukraina, Białoruś i kraje nadbałtyckie.

– *W ciągu 5 lat działalności produkcyjnej dokonany został znaczący postęp* – podsumowuje Mario Eikermann. – *Dzięki szkoleniom, odpowiedniemu doborowi pracowników, uzyskano odpowiednią jakość wytwarzanych komponentów. Jednocześnie fabryka stała się wzorem dla innych i jednym z najbardziej rentownych zakładów w dywizji Europa 1.*



Dyrektor Generalny Gestamp Polska Mario Eikermann

Małżona Zbierska. Wiadomości Wrzeńskie

Gestamp Polska Sp. z o.o.

ul. Działkowców 12,
62-300 Września
tel. (61) 436-96-00
faks (61) 436-96-01
e-mail: gestamp@pl.gestamp.com
www.gestamp.com
Posiadane certyfikaty: ISO 9001:2000,
ISO/TS 16949:2002
zatrudnienie: 264 osób (grudzień 2009)

ENGLISH SUMMARY

Gestamp Polska is a Spanish-owned supplier and manufacturer of metal components for vehicles. The company's factory in Września manufactures:

- roofs, exterior closure systems doors and fenders, dashboard crossmembers, rear axles.

The main customer for the components is the VW factory in Poznań. Other customers of Gestamp Polska include General Motors Manufacturing Poland and FSO.

The company has a quality management system certified to the ISO 9001:2000 and ISO/TS 16949:2002 standards.

LeanTek

Narzędzie do optymalizacji produkcji

Zmienna sytuacja w sektorze motoryzacyjnym wymusza na producentach samochodów oraz ich dostawcach szukanie nowych oszczędności w całym przebiegu procesu produkcyjnego, zarówno podczas dostawy komponentów na stanowisko produkcyjne, w trakcie montażu czy podczas magazynowania.

Oferowany przez firmę Trilogiq modułowy system LeanTek utożsamiany jest z Lean Manufacturing, który, ze swoim dążeniem do odchudzenia produkcji, wykracza obecnie poza ramy swoich pierwotnych założeń.

Firmy produkcyjne, licząc na szybki zwrot z inwestycji liczą na wymierne korzyści, w postaci, m.in.:

- zwiększenia produktywności,
- podniesienia poziomu jakości,
- redukcji zapasów i materiałów pośrednich,
- obniżenia kosztów produkcji a w konsekwencji poprawy cash flow.

LeanTek dzięki swojej uniwersalności ułatwia optymalizację przestrzeni, generując w ten sposób istotne oszczędności oraz podnosząc zwrot inwestycji. Możliwe jest budowanie dowolnych konstrukcji zarówno w produkcji, jak i gospodarce magazynowej, poczynając od regałów przepływowych, a kończąc na zintegrowanych stanowiskach montażowych.

System umożliwia konfigurację wszystkich parametrów: długości, szerokości, wysokości – konstrukcje można w każdej chwili modyfikować. Ponadto jeśli przestaje być ona potrzebna, po prostu się ją demontuje, a elementy czekają na kolejny projekt. Konstrukcje mogą funkcjonować od kilku dni (jeśli okaże się, że projekt odbiega od potrzeb) do wielu lat. System LeanTek to bardzo proste, ale zarazem wytrzymałe rozwiązanie. Składa się ze stalowych rurek (pokrytych warstwą polimerową, zapewniającą dodatkowe zabezpieczenie), złączek (za pomocą, których są łączone rurki), rolek grawitacyjnych (wśród nich jest flagowy produkt RR400) oraz akcesoriów, takich jak: kółka, prowadnice na rolki, metalowe bazy, holdery i wiele innych.

LeanTek w magazynie to przede wszystkim zwiększenie szybkości przenoszenia towaru i likwidacja kosztów związanych z nieodpowiednim zagospodarowaniem pomieszczeń. Dzięki zastosowaniu tego systemu można magazynować więcej wyrobów na tej samej co dotychczas powierzchni. Umożliwia on standaryzowaną pracę i redukuje straty związane ze zbędnym transportem wewnętrznym.

LeanTek pozwala tworzyć nieograniczoną liczbę konstrukcji, w tym głównie produkty: regały przepływowe, stanowiska pracy i supermarkety, czyli duże regały.

Regały Przepływowe

Modułowe regały przepływowe LeanTek umożliwiają lepsze wykorzystanie przestrzeni magazynowej. Przekazywanie materiałów jest łatwiejsze, a stanowisko pracy staje się bardziej przyjazne i dostosowane do potrzeb użytkownika. W przypadku tego produktu istnieje możliwość konfiguracji wszystkich danych – długości, szerokości, wysokości, konstrukcji itd. Regały można ulepszać tak, aby podnieść poziom zadowolenia pracownika. LeanTek wykorzystuje zrozumiałe dla każdego koncepcje montażowe. Oznacza to, że wymagane szkolenia można ograniczyć do minimum oraz że personel magazynu za pomocą kilku prostych zasad może w krótkim czasie zbudować solidne i trwałe konstrukcje.

Stanowiska pracy

Stanowiska pracy LeanTek bardzo dobrze harmonizują z pozostałymi produktami systemu i ułatwiają przekazywanie towaru z jednego regału na drugi. LeanTek pozwala też na tworzenie systemów hybrydowych – stanowisk pracy połączonych z regałami przepływowymi.

Supermarkety

Wielofunkcyjne supermarkety stanowią istotną część systemu LeanTek,



LeanTek – prosty system do złożonych zadań



Regał przepływowy

który umożliwia dodanie do nich różnych funkcji, takich jak zasilanie komponentami oraz udoskonalenie ergonomii frontu regałów. Konstrukcja supermarketów LeanTek nigdy nie jest stała – w każdej chwili można ją zmienić. Te duże regały rozwijają się wraz z tempem wdrażania udoskonaleń w zakresie magazynowania. Zaletą supermarketów jest także ich mobilność. Należy podkreślić, że elementy systemu LeanTek można wielokrotnie stosować w różnych konstrukcjach – np. części składowe regałów mogą być wykorzystane jako komponenty wózków czy stanowisk roboczych.

Czas na montaż

Trilogiq oferuje cztery możliwości wdrażania systemu LeanTek, poprzez:

1. Dostawę komponentów i wstępne szkolenie,
2. Dostarczenie zmontowanych konstrukcji,
3. Skorzystanie z pomocy zespołu Hoshin,
4. Dostawę częściowo zmontowanych regałów.

Dostawa komponentów w zestawach obejmuje rurki, rolki, łączniki i akcesoria. W ramach takiej dostawy klient otrzymuje materiały w postaci palet zawierających wszystkie elementy. Kompletnie zmontowane konstrukcje dostarczane są przez najbliższy oddział Trilogiq.

Rozpoczyna się od projektu

Aby uzyskać jak najlepsze efekty, ważne jest, aby system był zastosowany w odpowiedni sposób. Firma Trilogiq wspiera swoich odbiorców również w tym elemencie współpracy. Dzięki temu producenci mogą bardzo szybko zaobserwować korzystne zmiany, które można łatwo powiązać z konkretnymi oszczędnościami.

Istnieją dwie możliwości: centrum CAD przygotowuje projekt oraz wstępną wersję proponowanych aplikacji w trzech wymiarach lub centrum techniczne zapewni pełną obsługę pod kątem opracowania prototypów.

Tam, gdzie konieczne jest szybkie uruchomienie skomplikowanych aplikacji, najskuteczniejszym rozwiązaniem jest skorzystanie z usług zespołu Hoshin. W przypadku tej opcji menedżer ds. zakupów firmy zamawiającej powinien podać, jakie chce mieć komponenty, stanowiska, regały czy wózki, oraz określić termin wizyty zespołu montażowego, który złoży aplikacje w jego przedsiębiorstwie. Technicy montażowi z zespołu Hoshin są specjalistami w zakresie nawet najbardziej skomplikowanych aplikacji.

Dostawa częściowo zmontowanych regałów jest pożyteczna w sytuacji, gdy klient pragnie złożyć serię regałów przepływowych we własnym zakresie i ograniczyć zadania montażowe do minimum. W tym wypadku firma Trilogiq składa boczne ściany regałów i tym samym wykonuje ok. 60% pracy montażowej. Ta opcja dostawy umożliwia klientom dowolne złożenie przedniej i tylnej części regału oraz dopasowanie rodzaju i liczby rolek. Jest to bardzo szybkie i proste rozwiązanie montażowe.

Zamówienia można składać u przedstawiciela Trilogiq pocztą, faksem, e-mailem lub za pomocą systemu online (www.trilogiq.pl).

Z systemu LeanTek korzystają zarówno koncerny motoryzacyjne, jak też firmy z branży AGD czy elektronicznej. System stosują tak znane firmy, jak np.: Toyota, BMW, Audi, GM, Daimler, Fiat, Renault, Delphi, Bosch, Sony, Hewlett-Packard, Siemens czy Airbus.



Wózek bezsilnikowy



Stanowisko pracy



Supermarket, czyli duży regał

Trilogiq Poland Sp. z o.o.

tel. 22 243 21 67

faks: 22 398 88 45

www.trilogiq.pl

info@trilogiq.pl



Form-Plast



Wprowadzenie

Historia FORM-PLAST S.A. z siedzibą w Bydgoszczy sięga roku 1978. Powołana przez państwa Macieja i Halinę Pietraszek firma rodzinna początkowo funkcjonowała jako mały zakład rzemieślniczy, specjalizujący się w wytwarzaniu artykułów z tworzyw sztucznych metodą wtryskową, głównie dla gospodarstw domowych.

Trafność przyjętych założeń potwierdził fakt, że firma w szybkim czasie rozwinęła swoje moce produkcyjne jednocześnie zwiększając asortyment i zatrudnienie.

W historii firmy nie brakowało również sytuacji problemowych, ale napotkane bariery nie stanowiły dla właścicieli czynnika wstrzymującego rozwój ich działalności, a wręcz przeciwnie, stanowiły wyzwanie do podjęcia kolejnych działań gospodarczych. W latach osiemdziesiątych XX w. trudna polityka narzędziowa i brak możliwości zaopatrzenia się w formy u dostawców zewnętrznych, przekonała właściciela Form-Plast do rozwoju własnej działalności w zakresie budowania form wtryskowych. Potencjał ten doceniło również wielu kontrahentów z branży, co zapewniło dostawcy miejsce w gronie liderów o tej specjalizacji w swoim regionie. Najwyższej jakości produkty z bydgoskiej fabryki spotkały się z zainteresowaniem i uznaniem, przede wszystkim kontrahentów zagranicznych.

Niewątpliwym przełomem w historii przedsiębiorstwa było rozpoczęcie produkcji wyprasek i form dla branży motoryzacyjnej. Pierwszym

klientem Form-Plastu była niemiecka firma Möller Plast. W roku 1998 nawiązano współpracę z Volvo Car Corporation, co stało się motorem rozwoju i doskonalenia Form-Plast w dziedzinie technik wytwórczych i jakości.

Form-Plast to firma ze 100% polskim kapitałem, która prowadzi dwa podstawowe kierunki działalności:

- przetwórstwo tworzyw sztucznych metodą wtrysku;
- wytwarzanie form wtryskowych.

W zakresie przetwórstwa tworzyw sztucznych produkowane są wyroby z tworzyw termoplastycznych metodą wtrysku jednokomponentowego, dwukomponentowego oraz wtrysku z gazem obojętnym dla przemysłu motoryzacyjnego, elektrotechnicznego, elektronicznego oraz do innych zastosowań.

W zakresie wytwarzania form wtryskowych wykonywane są nie tylko pojedyncze elementy składowe form, ale również kompletne narzędzia o ciężarze do 15 ton z możliwością wykonywania prób wtrysku na posiadanym parku maszynowym.

W roku 2006 zostały poczynione inwestycje na rzecz rozszerzenia możliwości produkcyjnych o lakierowanie wyprasek z tworzyw sztucznych. W tym celu uruchomiono nowoczesną, w pełni zautomatyzowaną linię lakierniczą, zapewniającą najwyższą jakość wyrobów oraz efektywność procesu, która umożliwia lakierowanie komponentów płaskich o maksymalnych wymiarach 1000x2000 mm. Ponadto uruchomiono technologię wtrysku z azotem wyprasek

wielkogabarytowych. W roku 2008 wprowadzono innowacyjną technologię, stosowaną w produkcji wyrobów o dużych wymaganiach estetycznych, tzw. „heat and cool”, a od 2009 roku technologię „E-mold”.

Firma posiada obecnie 66 wtryskarek o silie zwarcia od 35 do 2500 ton o sterowaniu CNC oraz o napędzie elektrycznym i hybrydowym z tzw. serwopompami. Wtryskarki są wyposażone w urządzenia peryferyjne, takie jak: manipulatory, urządzenia odbierające, urządzenia termostatuujące oraz podłączone do scentralizowanego systemu suszenia i podawania tworzywa.

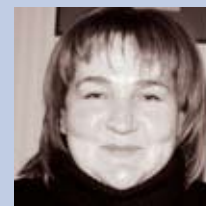
Wyroby produkowane i stosowane

Form-Plast specjalizuje się w kompleksowej obsłudze klientów w pełnym zakresie: od idei produktu, poprzez jego rozwój, prototypy, produkcję form wtryskowych do produkcji seryjnej detali z tworzyw sztucznych wraz z towarzyszącymi im procesami uszlachetniającymi (tj. lakierowanie, tampodruk i sitodruk) oraz montaż komponentów.

Obecnie produkowane są wyroby dla przemysłu samochodowego tj:

- elementy układów klimatyzacji,
- elementy pochłaniaczy paliwa,
- obudowy wiązek przewodów elektrycznych,
- elementy przełączników światel,
- zewnętrzne elementy dekoracyjne.

AUTORZY



Ewa Jakubowska

Redaktor współpracujący
AutomotiveSuppliers.pl



Joanna Szwaracka

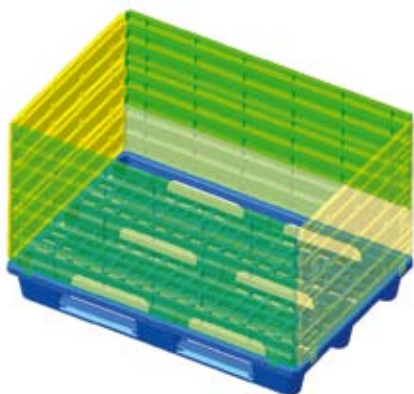
Quality Manager
Form-Plast S.A.



Form-Plast



Form-Plast



Form-Plast

Własne laboratorium pomiarowe z maszyną współrzędnościową do pomiarów wyprask tworzywowych i elementów form zapewnia kontrolę wymiarową w całym procesie wytwórczym.

Zintegrowany System Zarządzania

Prezes Zarządu, Maciej Pietraszek podkreśla, że „Form-Plast postawił sobie przed kilku laty ambitne zadanie nie tylko osiągnięcia, ale i utrzymania liczącego się miejsca wśród przetwórców tworzyw sztucznych i wytwórców form, w szczególności dla przemysłu samochodowego i innych technicznych gałęzi przemysłu. Zadanie to jest realizowane poprzez ciągłe doskonalenie w zakresie technologii i środków produkcji, podnoszenie kwalifikacji kadry oraz zapewnianie wysokiej jakości produkowanych wyrobów”.

W roku 1999 Form-Plast uzyskał pierwszy certyfikat jakości wg ISO 9002. Kolejnym krokiem było doskonalenie systemu, mające na celu spełnienie specyficznych wymagań rynku motoryzacyjnego. Zostało to potwierdzone

w październiku 2001 uzyskaniem certyfikatu wg normatywu ISO/TS 16949:1999. Form-Plast stał się wtedy jednym z pierwszych polskich dostawców posiadających certyfikowany system jakości dla branży motoryzacyjnej. Jednocześnie zaczęto dostrzegać znaczenie ciągłego doskonalenia we wszystkich sferach działalności firmy, czego dowodem jest integracja systemu jakości z systemem zarządzania środowiskowego. Uwieńczeniem tych zamierzeń stało się wdrożenie i uzyskanie w październiku 2002 roku certyfikatu systemu zarządzania środowiskowego, zgodnie z wymaganiami normy ISO 14001:1996.

Kolejnym etapem na drodze ciągłego doskonalenia Zintegrowanego Systemu Zarządzania, było wdrożenie w 2005 roku systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, dostosowującego warunki bhp w firmie do normy PN-N-18001:2004 oraz obowiązujących i zmieniających się wymagań prawnych i innych.

W 2007 roku Form-Plast zdobył nagrodę nadawaną przez koncern Ford – „Q1 Award” jako potwierdzenie spełnienia specyficznych wymagań tego klienta.

W chwili obecnej Form-Plast S.A. posiada certyfikaty:

- ISO/TS 16949:2009,
- ISO 14001:2004,
- PN-N 18001:2004.

W ostatnich miesiącach przeszedł również pozytywnie audyty jakościowe dla takich firm jak: VW, Scania, Johnson Controls, FIAT, a także Philips.

Form-Plast jest kilkukrotnym laureatem ogólnopolskiego konkursu „Liderzy Eksportu”.

Klienci i rynki zbytu

Zaawansowany poziom technologiczny, wraz z długoletnią wysoką jakością produkowanych komponentów, spowodował, że Form-Plast S.A. zyskał opinię wiarygodnego i solidnego partnera zarówno wśród krajowych jak zagranicznych klientów. Należą do nich m.in. tak znane koncerny motoryzacyjne, jak: Volvo Car Corporation, Volvo 3P, Delphi, Lear, Bitron, Thule, jak również firmy z branży elektronicznej – Sharp, Tensho, LG oraz szereg innych. Form-Plast dostarcza swoje wyroby nie tylko do klientów na terenie Europy, ale również do montowni samochodowych i producentów podzespołów w USA, Brazylii, Chinach, Turcji, Korei, Meksyku.

Form-Plast to nowoczesna firma o bardzo

dużych możliwościach technicznych, która jest w stanie sprostać wymaganiom stawianym przez najbardziej wymagających klientów z branży motoryzacyjnej, dostosowując się do rosnących wymagań i nowych trendów.

Działalność innowacyjna i perspektywy rozwojowe

Od 10 lat Form-Plast pozyskuje dotacje z Unii Europejskiej na rozwój infrastruktury technicznej, działalność innowacyjną, doskonalenie systemu zarządzania, poprawę warunków bhp oraz szkolenie pracowników.

Obecnie firma realizuje 3 projekty dofinansowane przez Unię. Jeden z nich związany jest z zaprojektowaniem i wprowadzeniem do produkcji innowacyjnych i proekologicznych palet i zestawów pojemników transportowych KANBAN.

W wyniku wdrożenia nowego projektu zostanie zbudowana do 2012 nowa hala produkcyjna o powierzchni 7.000 m² wraz z linią produkcyjno-montażową. Planowane jest także unowocześnienie laboratorium pomiarowego oraz wyodrębnienie jednostki B+R.

Projekt zakłada wprowadzenie do produkcji palety wraz zestawem koszy składanych o czterech różnych wielkościach stanowiących pojemniki KANBAN. Będą one stanowiły system modułowy dostosowany do potrzeb producentów branży motoryzacyjnej oraz innych. Dzięki zastosowaniu tworzyw sztucznych będzie moż-



Form-Plast

liwe uzyskanie korzyści ekologicznej i ekonomicznej polegającej na:

- możliwości wyeliminowania palet drewnianych,
- eliminacja opakowań kartonowych,
- zmniejszenie opłaty opakowaniowej dzięki większej trwałości opakowań tworzywowych,
- możliwość 100% recyklingu opakowań z tworzyw sztucznych

- większe standardy higieniczne,
- odporność opakowań na czynniki atmosferyczne,
- mniejsze koszty magazynowania opakowań dzięki zastosowaniu koszy składanych,
- możliwość produkcji opakowań w kolorach na życzenie klienta.

Nowa paleta ma w pełni zastąpić dotychczas stosowaną paletę drewnianą pod względem funkcjonalności, a także przewyższać ją w zastosowaniach specjalnych, gdzie są wymagane atesty higieniczne (przemysł spożywczy czy farmaceutyczny) i być przy tym konkurencyjną cenowo.

Form-Plast istnieje na polskim rynku od 32 lat

i zyskał opinię wiarygodnego dostawcy dla wielu branż. W trudnym czasie światowego kryzysu firma podejmuje działania mające na celu nie tylko przetrwanie i utrzymanie swojej pozycji, ale również dalszy wzrost możliwości wytwórczych i wdrażanie nowych technologii.

Globalna konkurencja zmusza polskich przedsiębiorców do ciągłego doskonalenia swoich procesów biznesowych. Szczególnie trudne jest konkurowanie z azjatyckimi producentami wyrobów z tworzyw sztucznych i wytwórcami form. Jak wskazują właściciele bydgoskiej firmy, przewagą konkurencyjną Form-Plast jest niewątpliwie: dbałość o jakość, elastyczność w stosunku do różnorodnych potrzeb klientów oraz dążenie

do bycia liderem we wdrażaniu nowych technologii.

„Naszym celem jest wykorzystanie pojawiających się okazji, również w okresie kryzysu. Dzięki strategii ukierunkowanej na dywersyfikację produkcji i ciągły rozwój potencjału produkcyjnego przetrwamy w tym trudnym dla dostawców motoryzacyjnych okresie. Ten czas musimy wykorzystać na naukę i podnoszenie naszych kwalifikacji, aby być dobrze przygotowanym na wyzwania, które są nam stawiane” – to motto pracowników Form-Plast S.A.





Form-Plast S.A.
ul. Toruńska 143
85-831 Bydgoszcz
tel. +48 52 370 33 00, faks +48 52 370 33 50
e-mail: form-plast@form-plast.com.pl
www.form-plast.com.pl

Certyfikaty: ISO/TS 16949:2009, ISO 14001:2004, PN-N-18001:2004, Q1 Award

Zatrudnienie: 225 osób

Możliwości produkcyjne:

- Wytwarzanie elementów z tworzyw sztucznych
- Wytwarzanie form wtryskowych

Park maszynowy:
66 wtryskarek o sile zwarcia od 35 do 2500 ton o sterowaniu CNC oraz o napędzie elektrycznym i hybrydowym z tzw. serwopompami.

ENGLISH SUMMARY

Form-Plast S.A. is private owned firm established in 1978. The company has been directly involved in making the injection moulded parts and through years has gained experience in manufacturing technical moulded parts, especially those for automotive (e.g. Volvo Car Corporation, Volvo 3P, Delphi, Lear, Bitron, Thule) and electronics (Sharp, Tensho, LG). sector.

Machinery park consist of 66 CNC injection moulding machines, ranging from 35 tons up to 2500 tons of clamping force. Form-Plast has implemented a Quality Management Systems according to ISO/TS16949:2009, ISO14001, PN-N 18001. Currently, the company employs 225 peoples.



TRW

Centra R&D w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce (cz. 2)

W poprzednim wydaniu przedstawiliśmy ośrodki badawczo-rozwojowe w Polsce, należące do koncernów Delphi, Faurecia, Tenneco oraz BeijingWest Industries. Obecnie prezentujemy kolejne wraz z informacją o centrach w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

TRW

Centrum Inżynieryjne TRW zostało utworzone w listopadzie 2004 roku, bezpośrednio przy fabryce poduszek i w pobliżu fabryki pasów bezpieczeństwa, istniejących już kilka lat wcześniej.

Do decyzji o powstaniu centrum w obecnej lokalizacji przyczyniły się dobre doświadczenia firmy we współpracy z inżynierami obu fabryk TRW, zaangażowanie, motywacja i niższy koszt pracy polskich pracowników oraz istniejąca w Częstochowie infrastruktura firmy.

Motorem rozwoju w branży bezpieczeństwa są rosnące wymagania prawne, dotyczące ochrony pasażera podczas wypadku, co bezpośrednio przekłada się na ilość rannych i zabitych na drogach. Klienci chcą mieć produkty, które oprócz tradycyjnych funkcji będą miały nowe rozwiązania. Cena wyrobu musi być konkurencyjna, istotną cechą wyrobu jest także jego waga. Zadaniem CEC (Częstochowa Engineering Center) jest przygotowywanie i wdrażanie projektów nowych rozwiązań w zakresie samochodowych systemów bezpieczeństwa: pasów bezpieczeństwa, poduszek powietrznych, układów kierowniczych, elektroniki samochodowej

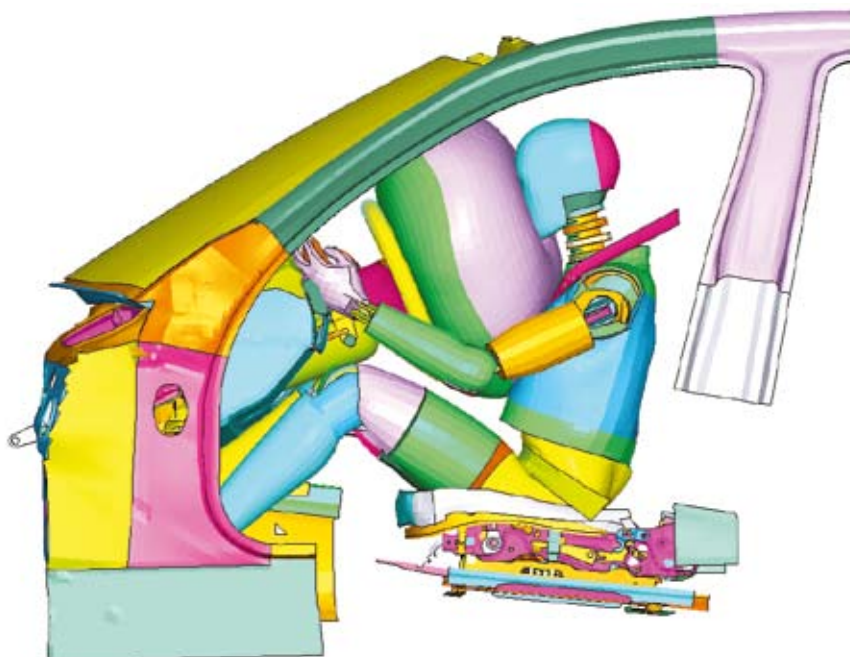
Centrum współpracuje bezpośrednio z ośrodkami R&D w Niemczech i USA. Pracownicy Centrum wykonują swoje zadania w międzynarodowych zespołach, w których

pracują nad globalnymi rozwiązaniami dla TRW. Wiąże się to z częstymi pobytami pracowników w tych lokalizacjach. W tej chwili centrum zatrudnia ok. 170 inżynierów i składa się z dwóch zasadniczych działów:

Dział Mechaniczny

Grupa Core Engineering zajmuje się projektowaniem komponentów i innowacyjnych systemów bezpieczeństwa. Wszystkie te części muszą spełniać wymogi technologii wytwarzania oraz wymagania prawne rynku europejskiego lub amerykańskiego. Muszą także odpowiadać wymaganiom indywidualnych klientów oraz zapewnić największą ochronę pasażerowi, która jest weryfikowana ilością gwiazdek przyznawanych w testach NCAP (badanie bezpieczeństwa nowych samochodów). Cały system musi być w pełni funkcjonalny, a czasami oferować nowe funkcje dla wymagających klientów. Dodatkowo musi mieć zwartą konstrukcję, małą wagę i niską cenę. Wszystkie te wymagania trudno ze sobą pogodzić, a znalezienie kompromisu jest zadaniem inżynierów z tej grupy.

Grupa Customer Design ma za zadanie dopasowanie istniejących technologii do pojazdu klienta, projektowanie takich części, jak np. zaczepy, a ostatecznie wykonanie końcowego rysunku wyrobu gotowego, który jest wydawany na linię produkcyjną. Nowe systemy są proponowane jako gotowe rozwiązania klientowi przez dział Inżynierii Aplikacji. Ich



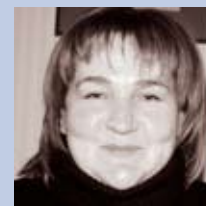
zadaniem jest również przedstawienie technicznej zawartości klientowi, wymiana informacji oraz czuwanie nad wprowadzaniem zmian inżynieryjnych w bieżącej produkcji.

Działami wspomagającymi są: Prototypownia i dział Symulacji, mający coraz większe znaczenie w projektowaniu, ze względu na obniżenie kosztów przez komputerowe badanie funkcji wyrobu. Dział ten używa specjalistycznego oprogramowania do sprawdzenia parametrów materiału, prób wytrzymałościowych albo funkcji, na przykład, czy nowy zwiacz pasów i poduszka powietrzna zapewnią pasażerowi należytą ochronę.

Dział Elektroniczny

Centrum Inżynieryjne Elektroniki w Częstochowie zajmuje się głównie badaniami i rozwojem w obszarze pasywnych systemów bezpieczeństwa. Są to przede wszystkim elektroniczne moduły poduszek powietrznych, systemy kontroli trakcji, jak również elektroniczne systemy napinaczy pasów bezpieczeństwa. Zakres prac jest bardzo szeroki i obejmuje praktycznie wszystkie fazy rozwoju produktu, od wypracowania koncepcji, aż po zwolnienie produktu. Dział elektroniczny zajmuje się projektowaniem modułów elektronicznych – od płytki elektronicznej i elementów elektronicz-

AUTOR



Ewa Jakubowska

Redaktor współpracujący
AutomotiveSuppliers.pl

TRW Polska

nych, przez opracowania i wdrożenie oprogramowania, które biorąc pod uwagę obecnie pracujące systemy elektroniczne, odgrywa kluczową rolę. W kolejnych fazach nowo zaprojektowany moduł elektroniczny zostaje przetestowany pod względem systemowym (parametry elektryczne) oraz odporności na inne czynniki zewnętrzne (temperatura, wilgoć, kurz, itd.). Ponadto dział elektroniczny samodzielnie zarządza programami projektowymi, ma także wdrożony system zarządzania jakością ISO TS 16949, potwierdzony zewnętrznym certyfikatem DQS.

Centrum Inżynieryjne Elektroniki jest organizacją globalną, współpracującą z innymi jednostkami inżynieryjnymi na całym świecie. Realizuje projekty dla klientów w Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych: Toyota, Honda, GM, Porsche, VW, Hyundai, Chrysler, Mercedes, Fiat, Ferrari, Mahindra, GM-Avtovaz.

Stanowiska w Centrum są obsadzone przez doświadczonych inżynierów, ale także przez absolwentów wyższych uczelni technicznych. TRW współpracuje z kilkoma wyższymi uczelniami w Polsce, dając szanse rozwoju młodym, aktywnym i utalentowanym

inżynierom. Praca w międzynarodowym środowisku jest dla nich przepustką do zdobycia doświadczenia i podniesienia kwalifikacji zawodowych.

Biorąc pod uwagę obecny poziom kompetencji, infrastrukturę, relacje z partnerami biznesowymi, w kolejnych latach obszar działalności firmy w obszarze R&D niewątpliwie powinien się poszerzyć, pod względem nowych produktów i aktywności. Duże znaczenie ma tu utrzymanie niskich kosztów Centrum w bardzo trudnych obecnie warunkach ekonomicznych.

Ośrodki R&D w Czechach

Producenci pojazdów

Najważniejszą inwestycją, która miała miejsce po upadku komunizmu, a związana była także z centrum R&D, było przejęcie pakietu większościowego Škoda Auto przez koncern Volkswagen. Wszystkie samochody Škoda Auto projektowane są w centrum projektowym w centrali firmy w mieście Mladá Boleslav. Ponad 2 tys. inżynierów pracuje nad rozwojem poszczególnych systemów (np. silniki i skrzynie biegów, zawieszania), jak również konstrukcji całych pojazdów. Swoje centrum badawczo-rozwojowe ma także producent autobusów – Iveco Czech.

Dostawcy

Dyrektor zarządzająca Czechinvest, Alesandra Rudysarova podkreśla, że ośrodki badawczo-rozwojowe to silny trend wśród projektów inwestycyjnych, napływających do Czech. – Obecnie częściej rozbudowuje się istniejące już centra, niż powstają nowe projekty typu greenfield – mówi Alesandra Rudysarova, – nie tylko w sektorze motoryzacyjnym.



Przykładowo amerykański koncern Visteon ulokował w Nowym Jicinie dwa centra R&D, systemów klimatyzacji i ogrzewania oraz jedyny, dla wszystkich europejskich zakładów grupy, ośrodek rozwojowy przedniego oświetlenia.

Najnowszą inwestycją w ośrodek badawczo-rozwojowy jest rozbudowa centrum koncernu Denso Corp. W Libercu, niedaleko granicy z Polską, japoński dostawca rozwija systemy klimatyzacji. Denso jest obecne w Czechach od 2001 r., i jak podkreśla Alesandra Rudysarova, po uruchomieniu produkcji koncern zdecydował się uruchomić i rozwijać w kolejnych latach także centrum R&D.

Tylko w okresie ostatnich sześciu lat w Czechach, przy kilkunastu projektach rozbudowy istniejących lub budowy nowych ośrodków badawczo-rozwojowych w sektorze motoryzacyjnym, zagraniczni inwestorzy zadeklarowali utworzenie ponad 1,2 tys. miejsc pracy.

Inwestycje zagraniczne w ośrodki R&D w Czechach w ostatnich latach (wybór)

	rok	lokalizacja	kapitał	wartość inwestycji (w USD)	utworzone miejsca pracy	zakres działalności
TRW Automotive	2005	Jablonec	USA	3,70	77	systemy hamulcowe
TRW Automotive	2005	Dačice	DE	4,22	26	systemy kierowania i zawieszania
Visteon	2006	Novy Jicin	USA	0,68	62	oświetlenie
Denso Corp.	2007	Liberec	JAP	1,39	30	klimatyzacje
MANN+HUMMEL	2007	Brno	DE	1,18	74	filtry
Denso Corp.	2009	Liberec	JAP	3,77	9	klimatyzacje

Źródło: Czechinvest

Ośrodki R&D na Węgrzech

Na Węgrzech koncerny motoryzacyjne uruchomiły kilkanaście centrów R&D, które działają głównie w trzech obszarach:

Rozwój silników

- AUDI (Győr) – centrum utworzone w czerwcu 2001 r. Praca ponad 70 inżynierów związana jest, ze wsparciem w projektowaniu silników Audi oraz uruchamianiem nowych linii produkcyjnych.
- AVL (Budapeszt) – badanie i rozwój silników. 55 inżynierów
- General Motors (Szentgotthárd) – badanie i rozwój technologii produkcji silników

Elektronika

- Bosch (Budapeszt) – centrum utworzone w 1999 r., w 2008 r. powiększone o 120 inżynierów. Zakres prac związany jest z interaktywnymi systemami sterowania multimediami oraz diagnostyką. Zatrudnienie: 430 inżynierów
- Thyssen Krupp (Budapeszt) – ośrodek zatrudniający około 110 inżynierów prowadzi prace rozwojowe kół kierowniczych wyposażonych w zaawansowaną elektronikę.



Nadwozie

- EDAG (Győr) – projektowanie poszycia samochodów oraz systemów
- Draexlmaier (Érd) – projektowanie systemów (deski rozdzielcze przyrządy sterujące). 33 inżynierów

Ponadto na Węgrzech swoje centra mają także: Continental Teves, Continental, Denso, GE, Hankook, Knorr-Bremse, Magna, Semcon, Visteon, WET, ZF Friedrichshafen.



LEIPZIGER MESSE

ZGŁOŚ SWÓJ UDZIAŁ JUŻ DZIŚ!

AMITEC 2010 – spotkanie branży w zakresie serwisowania, konserwacji i naprawy samochodów osobowych i użytkowych oraz wyposażenia warsztatów.

AMITEC to:

- jedne z ważniejszych targów branżowych w Niemczech i Europie Środkowo-Wschodniej
- trendy, najnowsze rozwiązania techniczne i know-how
- targom towarzyszą **Międzynarodowe Targi Samochodowe AMI**
- nowość: do duetu targowego AMITEC/AMI dołącza nowa impreza targowa: **AMICOM- Branżowe Targi: Audio · Multimedia · Nawigacja**

Wszystkie zainteresowane udziałem firmy prosimy o kontakt:
Targi Lipskie Polska Sp. z o.o., Al. Jana Pawła II 29, 00-867 Warszawa
tel: 22 653 65 53, fax: 22 653 65 51, e-mail: info@targilipskie.pl, www.targilipskie.pl

SPOSÓB NA
BIZNES!



10-14 KWIETNIA 2010
WWW.AMITEC-LEIPZIG.DE



Fiat Auto Poland

PIERWSZE LANCIE Z TYCHÓW JESZCZE W TYM ROKU

Dostawcy fabryki Fiat Auto Poland w Tychach poinformowali o przyspieszeniu w ostatnich dniach działań związanych z przygotowaniem do produkcji nowej Lancii Ypsilon. - *Pod koniec stycznia rozpoczęły się rozmowy na temat dostaw części do tego modelu* - powiedział przedstawiciel jednej z firm. Inna firma zwróciła uwagę, że czasu do planowanego rozpoczęcia produkcji zostało niewiele.

Jak ustalił AutomotiveSuppliers.pl, produkcja przedsejnyjną ma rozpocząć się w najdalej w połowie października tego roku. SOP jest zaplanowany na luty 2011 r. Interesujący jest również docelowy wolumen produkcyjny nowego Ypsilon. Fiat zakłada, że samochód ten może być produkowany około 100 tys. sztuk rocznie. Informacje postanowiliśmy zweryfikować w Fiat Auto Poland.

- *Na ten moment jest za wcześnie aby komentować te doniesienia* - powiedział Bogusław Cieślak, rzecznik firmy. - *Oficjalne informacje w tej sprawie będą najprawdopodobniej w marcu tego roku* - dodaje.



Fiat

Czy nowy Ypsilon zdobędzie większą popularność od aktualnej wersji (na zdjęciu)?



Kirchhoff Polska

POLSKIE SPÓŁKI KIRCHHOFF AUTOMOTIVE POŁĄCZONE

Od dnia 29.12.2009 r. Kirchhoff Automotive działa w Polsce jako jeden podmiot prawa handlowego - Kirchhoff Polska.

Działające dotychczas dwa odrębne przedsiębiorstwa Kirchhoff Polska Sp. z o.o. i Kirchhoff Polska Assembly Sp. z o.o. zostały połączone, zgodnie z art. 492 § 1 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych. Spółką przejmującą był Kirchhoff Polska Sp. z o.o.

W wyniku połączenia działalność gospodarcza Kirchhoff Polska Sp. z o.o. jest prowadzona w zakładzie głównym w Mielcu oraz w 2 zakładach w Gliwicach.

- *Celem połączenia było przede wszystkim uproszczenie struktury, scentralizowanie funkcji administracyjnych oraz podniesienie sprawności w zarządzaniu działalnością spółki* - powiedział Prezes Zarządu Janusz Soboń.

Kirchhoff Polska z początkiem roku 2010 zatrudnia ponad 700 osób w zakładzie w Mielcu oraz ponad 450 osób w gliwickich oddziałach.

Dostawca wytwarza części oraz komponenty metalowe do samochodów osobowych koncernów takich jak: General Motors, Ford, Volkswagen, Suzuki, Skoda, Audi, Porsche, Daimler, BMW, PSA. Obecnie gliwicki oddział Kirchhoff Polska produkuje i dostarcza m.in. kompletne struktury ramy zawieszenia silnika oraz podłogi do modelu Astra IV produkowanego w gliwickim zakładzie Opla.

Warto przypomnieć, że Kirchhoff Automotive po raz kolejny został nagrodzony przez General Motors tytułem najlepszego dostawcy roku „Supplier of the Year 2009”.



Kirchhoff Polska

Nowa seria H

Po prostu HELLER. Made to work.

Frezarskie centra obróbkowe

Serii H1000 / H3000 H2000 / H4000 H5000 / H6000

Dane techniczne:

Przestrzeń robocza:

X= 630/800/1000 mm, Y= 630/800/1000 mm, Z=630/800/1000 mm

Wielkość palet:

400x500 mm / 500x630 mm / 630x630 mm

Wysokość przedmiotu obrabianego:

850/1000/1290 mm

Masa przedmiotu obrabianego:

500/800/1400 kg

Posuw przyspieszony:

50/60/90 m/min

System narzędzi:

SK40/SK50/HSKA63/HSKA100/BT40/BT50

Dostępne wrzeciona do wyboru:

Obroty [1000/min]

6, 8, 10, 12.5, 16, 24

Moment obrotowy [Nm]

2 292, 822, 81, 242, 166, 500, 95, 40

Moc [kW]

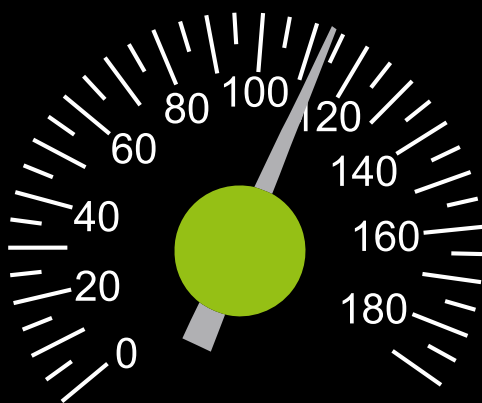
60, 43, 17, 38, 52, 40, 25

Do zalet serii HELLER H zaliczane są:

- kompaktowa konstrukcja ograniczająca zapotrzebowanie na miejsce posadowienia
- przestrzeń robocza zapewniająca swobodny spadek wiórów, oraz dobry odpływ ciepła
- wrzeciono produkowane kompletnie we własnym zakładzie przez HELLER



HELLER
Machines



Stosując nasze rozwiązania, nigdy nie zwolnisz

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

Dzięki temu nie zwalniają tempa.

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

Deloitte.

Wydatki przedinwestycyjne oraz koszty zaniechanych inwestycji – skutki w PDOP

Skutki poniesionych kosztów zaniechanych inwestycji oraz wydatków inwestycyjnych budzą liczne wątpliwości. Problem ten występuje w każdej branży, ale ma szczególne znaczenie w branży motoryzacyjnej, dotkniętej ostatnio problemem zawieszenia szeregu planowanych wcześniej działań inwestycyjnych. Warto zatem przyjrzeć się bliżej temu zagadnieniu, zwłaszcza w świetle wyroku NSA, wydanego 15 stycznia b.r. (sygn. II FSK 1284/08), który nawiązuje zasadniczo do linii orzeczniczej ukształtowanej w tym zakresie przez wyrok NSA z 8 sierpnia 2008 r. (sygn. II FSK 744/07).

Problem wydatków przedinwestycyjnych

W analizie zagadnienia należy zwrócić uwagę na rozróżnienie wydatków na samą inwestycję od tzw. wydatków przedinwestycyjnych. W zależności od tego rozstrzygnięcia wydatki będą podlegać kapitalizacji do wartości początkowej inwestycji (koszt poprzez odpisy amortyzacyjne w przypadku wydatków inwestycyjnych) bądź też możliwe będzie ich rozpoznanie w momencie poniesienia, jako tzw. kosztów pośrednich (czyli jako wydatków przedinwestycyjnych).

W konsekwencji wydatki o charakterze ogólnych analiz, dotyczące wykonalności inwestycji, potencjalnych źródeł finansowania itd. powinny być raczej uznane za wydatki przedinwestycyjne (niezwiązane z inwestycją) i jako koszty pośrednie, podobnie jak szereg usług doradczych nabywanych przez podatników w ramach codziennych czynności, rozpoznane na zasadach ogólnych.

Na podstawie bowiem ich rezultatów podatnik podejmuje dopiero decyzje o dalszym kierunku rozwoju swojej działalności gospodarczej – czyli rozpoczęciu (bądź nie) danej inwestycji. Podatnik, ponosząc tego rodzaju wydatki, wypełnia tym samym trzy warunki, które uznane zostały wielokrotnie w doktrynie i praktyce organów podatkowych za fundamentalne dla uznania ich kosztowości:

1. wydatek powinien być przez podatnika poniesiony,
2. poniesienie wydatku powinno wiązać się z przychodem lub zachowaniem źródła przychodów oraz
3. nie powinny istnieć przesłanki negatywne, wynikające z art. 16. ust. 1 ustawy o PDOP.

Dopiero, gdy zostanie podjęta decyzja o rozpo-

zaniu inwestycji, odpowiednie wydaje się stosowanie przepisów w zakresie kalkulacji jej wartości początkowej i zasad zaliczania odpisów amortyzacyjnych do kosztów uzyskania przychodów – np. koszty przygotowania planów architektonicznych budynku, przeprowadzenia instalacji, koszty samej budowy środka trwałego itp. Charakter tych wydatków zdecydowanie różni się bowiem od wydatków związanych ze studium wykonalności danego zadania inwestycyjnego. Powyższe znajduje m.in. uzasadnienie w stanowisku zaprezentowanym przez NSA (II FSK 744/07).

Takie rozróżnienie, choć niejednolicie, znajduje podstawy w niektórych wypowiedziach organów podatkowych. Przykładowo wskazać można na stanowisko DIS w Warszawie (interpretacja z 31.03.2009, IPPB3/423-35/09-2/JG) czy też DIS w Poznaniu (interpretacja z 19.12.2008, ILPB3/423-629/08-2/LM).

Tym samym ze względu na powyższe wskazanym wydaje się być przeprowadzenie dokładnej analizy poszczególnych wydatków ponoszonych przez podatnika oraz zaklasyfikowanie ich do grupy wydatków związanych z samą wykonalnością i opłacalnością projektu inwestycyjnego (koszty pośrednie) oraz na wydatki związane z jej realizacją (koszt podatkowy poprzez odpisy amortyzacyjne).

Koszty zaniechanych inwestycji – zasady ogólne

Innym, blisko związanym z tematem, zagadnieniem wydaje się być kwestia zaniechanych inwestycji.

Art. 16. ust. 1, pkt 41 ustawy o PDOP obowiązującej do końca 2008 r. stanowił, że „nie uważa się za koszty uzyskania przychodów poniesionych kosztów zaniechanych inwestycji”. Obecnie koszty te pod pewnymi warunkami mogą stanowić koszty podatkowe na zasadach ogólnych.

Ustawa o PDOP definiuje pojęcie inwestycji (art. 4a, pkt 1), stanowiąc, że pojęcie to oznacza „środki trwale w budowie w rozumieniu ustawy o rachunkowości”, zgodnie z którą są to „zaliczane do aktywów trwałych środki trwałe w okresie ich budowy, montażu lub ulepszenia już istniejącego środka trwałego”.

W konsekwencji uchylenia art. 16. ust. 1, pkt 41 ustawy o PDOP powstała wątpliwość dotycząca tego, jak stosować powołane przepisy do wydatków ponoszonych i rozpoznawanych jako środki trwałe w budowie w przeszłości (przed 2009 r.), a które nadal pozostają „nierozliczone” podatkowo. Innymi słowy,

AUTORZY



Tomasz Pałka

Menedżer
Deloitte Doradztwo Podatkowe



Karolina Klehr

Konsultant
Deloitte Doradztwo Podatkowe

wątpliwość dotyczy tego, co decyduje o tym, że dane koszty zaniechanych inwestycji możemy zaliczyć do kosztów podatkowych po 31.12.2008 r.

Pomocny w tym zakresie może być art. 15. ust. 4f ustawy o PDOP, zgodnie z którym „koszty zaniechanych inwestycji są potrącane w dacie zbycia inwestycji lub ich likwidacji”. Z przepisu tego można wnioskować, że jeżeli inwestycja została zbyta lub zlikwidowana po 1.01.2009 r., wówczas pod pewnymi warunkami możliwe jest zaliczenie jej wartości do kosztów podatkowych.

Wątpliwe jednak pozostaje cały czas znaczenie terminu „likwidacja”. Szczególnie, jeżeli chodzi o likwidację inwestycji, która była na etapie wstępnych planów. Praktyka organów podatkowych niestety nie wyjaśnia jednoznacznie tego pojęcia.

Dotychczas orzecznictwo zajmowało się pojęciem „likwidacji” przede wszystkim w kontekście zaliczenia do kosztów podatkowych podatkowej wartości netto środków trwałych. Organy podatkowe co do zasady twierdzą, że likwidacja to fizyczne zniszczenie środka trwałego. Odmiennie zdają się wypowiadać sądy. NSA orzekł przykładowo, że do likwidacji środków trwałych dochodzi w wyniku wykreślenia środków

ENGLISH SUMMARY

Pre-investment expenses as tax deductible costs

Tax consequences of borne costs of abandoned investments and pre-investment costs, seem to cause many practical doubts that arise in particular during the economic crisis, determining discontinuation of many investments. The National Administrative Court has recently judged that pre-investment costs (i.e. costs of general analysis, referring to project's feasibility study, potential financing sources etc.) should be treated as expenses not related with the investment and therefore tax deductible as indirect costs and reconciled based on general rules.

trwałych z ewidencji i zwrotu przedmiotu najmu wynajmującemu (wyrok NSA z 4.11.2008, II FSK 1035/07). WSA we Wrocławiu orzekł natomiast, że pojęcia likwidacja środka trwałego nie można utożsamiać wyłącznie z fizycznym unicestwieniem rzeczy (wyrok z 14.03.2008, sygn. akt I SA/Wr 1702/07) oraz, że po-

jęcie to należy odnosić raczej do sfery użytkowania środka trwałego, a nie do jego atrybutów fizycznych.

Podsumowując powyższe należy wskazać, że istotnymi okolicznościami z punktu widzenia analizowanego zagadnienia jest to, aby podatnik świadomy był, kiedy nastąpiło: (i) zaprzestanie dokonywania czynności inwe-

stycyjnych, (ii) podjęcie decyzji o likwidacji inwestycji – tj. o dalszym jej niekontynuowaniu, (iii) likwidacja inwestycji w sensie rachunkowym lub ewentualnie fizycznym. Na tej podstawie możliwym bowiem jest określenie czy dane wydatki mogą lub nie stanowić koszt podatkowy w rozumieniu ustawy o PDOP.

Czy pożyczka dla spółki zagranicznej jest opodatkowana polskim podatkiem od czynności cywilnoprawnych?

W praktyce gospodarczej często zdarzają się sytuacje, w których umowa pożyczki zawierana jest pomiędzy podmiotami, mającymi siedzibę w różnych krajach. W takich sytuacjach powstają często praktyczne wątpliwości co do podlegania takiej umowie pożyczki opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych („PCC”) w Polsce.

Przedmiotowe zagadnienie było w ostatnim czasie przedmiotem analizy Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego („WSA”) w Warszawie (wyrok WSA z dnia 11 stycznia 2010 r.; sygn. III SA/Wa 1525/09 – na dzień przygotowania materiału bez pisemnego uzasadnienia).

W sprawie, w której podmioty polskie (osoba fizyczna, niebędąca podatnikiem VAT i osoba prawna, nieświadcząca profesjonalnie usług pośrednictwa finansowego, ani też niebędące udziałowcami pożyczkobiorcy) miały udzielić pożyczki podmiotowi zagranicznemu (spółka prawa holenderskiego z siedzibą w Holandii), WSA orzekł, iż do praw majątkowych z tytułu takiej umowy pożyczki wykonywanych poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej nie mają zastosowania przepisy polskiej ustawy o PCC, choćby w chwili zawarcia umowy środki pieniężne znajdowały się na terytorium kraju.

W związku z tym, że organy podatkowe prezentują w tym zakresie nie zawsze jednolite stanowisko, warto poddać przedstawione zagadnienie bardziej szczegółowej analizie.

Przede wszystkim w sytuacji, gdy pożyczka udzielana jest podmiotowi zagranicznemu



należy rozważyć terytorialny aspekt opodatkowania. Nie wszystkie bowiem czynności dokonywane przez polskie podmioty, w relacjach z podmiotami zagranicznymi, podlegają opodatkowaniu PCC w Polsce. Stosownie do art. 1, ust. 4 ustawy o PCC czynności cywilnoprawne podlegają temu podatkowi, jeżeli ich przedmiotem są: (i) rzeczy znajdujące się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub prawa majątkowe wykonywane na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz (ii) rzeczy znajdujące się za granicą lub prawa majątkowe wykonywane za granicą, w przypadku gdy nabywca ma miejsce zamieszkania lub siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i czynność cywilnoprawna została dokonana na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Tym samym, w przypadku pożyczek pieniężnych, dla rozstrzygnięcia ewentualnych skut-

ków na gruncie PCC, kluczowym wydaje się być ustalenie miejsca położenia rzeczy lub miejsca wykonywania prawa majątkowego, będącego przedmiotem umowy, miejsca zamieszkania / siedziby pożyczkobiorcy oraz miejsce dokonywania samej czynności cywilnoprawnej.

Organy podatkowe stoją często na stanowisku (w tym również w analizowanym przypadku), że o miejscu opodatkowania pożyczki przesądza to, gdzie znajdowały się pieniądze w momencie zawarcia umowy pożyczki, uznając że jeśli pieniądze są przelewane z Polski, to wówczas pożyczka powinna podlegać opodatkowaniu PCC w Polsce.

Jak jednak stwierdził sąd w analizowanej sytuacji, nie ma znaczenia miejsce zawarcia umowy oraz miejsce, z którego dokonywany jest transfer środków pieniężnych, gdyż prawa majątkowe wynikające z umowy pożyczki będą we wskazanym przypadku wykonywane za granicą zaś siedziba pożyczkobiorcy położona jest również poza terytorium Polski. Tym samym nie będzie istniał w analizowanym przypadku obowiązek uiszczenia podatku PCC.

Autorzy:

Tomasz Pałka

Menedżer

Karolina Klehr

Konsultant, Deloitte Doradztwo Podatkowe

ENGLISH SUMMARY

Loan granted to foreign entities

In business practice it often happens that a loan transaction is executed between parties from different countries. In such situations some practical doubts may appear, i.e. whether they are subject to Polish Tax on Civil Law Transactions is concerned. The Polish District Administrative Court, in a verdict published recently, is of an opinion that if the rights sourcing from the loan will be executed and the seat of the borrower is outside of Poland, such loan is out of the scope of Polish TCLT Act, regardless where the money are located at the moment of concluding the contract.



Branża motoryzacyjna, a fundusze europejskie – za, czy przeciw?

Przełom roku to dobry czas na podsumowania oraz przygotowywanie planów na kolejny rok. W jaki sposób branża motoryzacyjna korzystała z funduszy europejskich w 2009 roku? Czy projekty z tej branży miały większe, czy mniejsze szanse niż inne branże? Co dla sektora motoryzacyjnego niesie ze sobą rok 2010?

AUTOR



Beata Tylman

Starszy Menedżer
Zespół dotacji i ulg inwestycyjnych
Deloitte

Rok 2009 pod kątem organizacji konkursów w ramach polskich Programów operacyjnych był bardzo intensywny. W większości przypadków uruchomiono przynajmniej jeden konkurs oraz dodatkowo przesunięto na nie alokacje budżetu z innych okresów. Oznacza to, że w 2009 roku beneficjenci mieli do dyspozycji znaczące budżety, co dawało

im większą szansę na pozyskanie dotacji.

Poza programami regionalnymi w 2009 roku uruchomiono m.in. następujące konkursy dla przedsiębiorców w ramach programów centralnych przedstawionych w Tabeli nr 1.

W tych konkursach firmy z branży motoryzacyjnej odnalazły się z dużym sukcesem. Najwięcej dotacji przedsiębiorstwa z tej branży pozyskały w ramach działania 1.4 – 4.1 PO IG skierowanego na prowadzenie badań i wdrażanie ich wyników do produkcji. To oznacza, że branża motoryzacyjna stawia na rozwój, na opracowywanie nowych produktów i technologii. Wśród dofinansowanych projektów można wymienić takie, jak:

- opracowanie wyrobów uszczelniających i tłumiących drgania dla motoryzacji,
- badania nad redukcją masy amortyzatorów,
- opracowanie systemu redukcji emisji węglowodorów lotnych,
- zaprojektowanie innowacyjnego ciągnika,
- opracowanie i wdrożenie do produkcji małego samolotu odrzutowego klasy Business Jet,
- zaprojektowanie lekkich i ekologicznych foteli.

Wielu producentów części pozyskało dotacje w ramach działania 4.2 PO IG na opracowanie swoich wzorów przemysłowych i użytkowych. W ramach dofinansowanych projektów znalazły się fotele samochodowe, pianki typu PU, czy lampy samochodowe.

Przedsiębiorcy z sektora motoryzacyjnego zaznaczyli także swoją obecność w ramach działania 4.5, gdzie dofinansowanie znalazły ich centra badawczo – rozwojowe, a także jedna inwestycja produkcyjna w ramach poddziałania 4.5.1, gdzie wspierane były projekty o wartości powyżej 160 mln PLN oraz zakładające utworzenie minimum 200 nowych miejsc pracy.

Producenci z branży motoryzacyjnej bardzo chętnie sięgają także po fundusze w ramach działania 4.4 PO IG i dzięki nim wdrażają innowacyjne technologie oraz wprowadzają na rynek nowe lub znacząco ulepszone produkty. Wśród dofinansowanych projektów można wyróżnić uruchomienie produkcji palet transportowych, foteli do samochodów ciężarowych, napędów do pojazdów elektrycznych, detali magnezowych i aluminiowych, czy zespołów i modułów turbinowych silników lotniczych.

Branża motoryzacyjna bardzo aktywnie dba także o rozwój kompetencji swoich pracowników. Dofinansowanie w ramach działań 2.1.1 i 8.1.1 PO KL znalazło wiele ogólnorozwojowych projektów szkoleniowych, skierowanych do różnych szczebli organizacyjnych. Wśród szkoleń otwartych (ogólnie dostępnych) znalazło się kilka skierowanych na podniesienie kompetencji kierowców zawodowych.

Jak wynika z powyższego, branża motoryzacyjna zdecydowanie może zaliczyć rok 2009 do udanych pod względem ilości oraz różnorodności pozyskanych funduszy europejskich. Szybki rozwój branży, dążenie do coraz nowocześniejszych produktów oraz rozwój innowacyjnych technologii czyni sektor motoryzacyjny naturalnym odbiorcą dotacji.

Z tak ogromnym potencjałem rozwojowym branża motoryzacyjna powinna również w 2010 roku odnosić sukcesy w pozyskiwaniu dotacji europejskich. Tym bardziej, że konkursy są planowane w ramach wszystkich opisanych działań. Nie planuje się znaczących zmian w zasadach aplikowania, co umożliwi przedsiębiorcom rozpoczęcie przygotowań już dzisiaj. W Tabeli nr 2 przedstawiono planowany na rok 2010 harmonogram konkursów.

Tabela nr 1: Konkursy dla przedsiębiorców w ramach programów centralnych

L.p.	Program Operacyjny	Działanie
1.	Innowacyjna Gospodarka (PO IG)	4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym – dwa konkursy, z czego jeden tylko dla małych i średnich przedsiębiorstw
2.	Innowacyjna Gospodarka	1.4 – 4.1 Wsparcie projektów celowych i wdrożeń wyników prac B+R – trzy konkursy (z czego dwa dostępne dla dużych przedsiębiorstw)
3.	Innowacyjna Gospodarka	4.2 Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego – 2 konkursy
4.	Innowacyjna Gospodarka	4.5 Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki – nabór ciągły do końca roku
5.	Kapitał Ludzki (PO KL)	2.1.1 Ponadregionalne projekty szkoleniowe – 1 konkurs 8.1.1 Regionalne projekty szkoleniowe – przeważnie 1 konkurs w każdym województwie

Tabeli nr 2: Konkursy dla przedsiębiorców (plan na 2010 r.)

L.p.	Działanie	Planowany termin konkursu*
1.	1.4 – 4.1 PO IG	Dwie rundy: 1) 5 marca 2010 – ogłoszenie konkursu 2-30 kwietnia 2010 – nabór wniosków 2) 3 września 2010 – ogłoszenie konkursu 1-30 października 2010 – nabór wniosków Wnioski są przyjmowane do wyczerpania budżetu.
2.	4.2 PO IG	Dwie rundy: 1) 29 stycznia 2010 – ogłoszenie konkursu 15 lutego – 12 marca 2010 – nabór wniosków 2) 16 sierpnia 2010 – ogłoszenie konkursu 6 września – 30 września 2010 – nabór wniosków Wnioski są przyjmowane do wyczerpania budżetu
3.	4.4 PO IG	Aktualnie alokacja w ramach działania 4.4 PO IG została wyczerpana. Konkurs zostanie uruchomiony, o ile zwiększeniu ulegnie budżet tego działania.
4.	4.5 PO IG	I kwartał 2010, nabór ciągły do wyczerpania budżetu

* Na podstawie Harmonogramu realizacji działań w trybie konkursowym w ramach PO IG w 2010 r. z dn. 30.12.2009 r.

Dobór najbardziej odpowiedniego schematu uzależniony jest od etapu rozwoju projektu oraz rodzaju kosztów, które przedsiębiorca chce sfinansować. Załóżmy, że przedsiębiorca ABC zamierza opracować linię innowacyjnych produktów, jak również technologię do ich produkcji. Jeżeli przedsiębiorca jest przed etapem koncepcji i badań, najodpowiedniejsze będzie dla niego działanie 1.4 – 4.1 PO IG, w ramach którego może złożyć jeden wniosek o dofinansowanie, obejmujący dwie fazy: badawczą (opracowanie prototypów produktów i technologii) oraz inwestycyjną (budowa i wyposażenie hali produkcyjnej). Działanie to jest o tyle interesujące, iż w przypadku niepowodzenia badań przedsiębiorca może zakończyć projekt po pierwszej fazie i pobrać dotację tylko za ten etap. Dotacja może wynieść 25% – 70% na część badawczą oraz 30% – 70% na część inwestycyjną.

Dla przedsiębiorcy zamierzającego rozwijać działalność badawczo-rozwojową w przyszłości np. w celu rozwoju kolejnych linii produktów,

interesujące będzie działanie 4.5.2 PO IG. Pozwala ono na sfinansowanie utworzenia lub rozwoju centrum badawczo-rozwojowego (CBR), które zakłada utworzenie minimum 10 nowych miejsc pracy. Wartość projektu powinna być większa niż 2 mln PLN. W ramach tego działania przedsiębiorca decyduje, czy chce pozyskać dotację na dwuletnie koszty pracy nowych pracowników, czy na środki trwałe i wartości niematerialne i prawne. Poziom dofinansowania wynosi od 30 do 70% i nie ma ograniczeń maksymalnych co do wartości dotacji.

Kolejny, interesujący schemat to działanie 4.4 PO IG. O dofinansowanie ubiegają się w nim producenci, którzy ukończyli fazę badawczą i posiadają koncepcję produktu oraz technologii. Jest to najbardziej popularne działanie wśród przedsiębiorców i jednocześnie działanie, w którym jest największa konkurencja. Wartość projektu powinna wynieść pomiędzy 8 – 160 mln PLN, zaś wysokość dotacji waha się

pomiędzy 30%, a 70% i nie może wynieść więcej niż 40 mln PLN. W wyniku ostatnich zmian kryteriów oceny najwyższe punktowane kryterium dotyczy wprowadzania na rynek produktów innowacyjnych na skalę świata. Wśród pozostałych czynników sukcesu należy wymienić wykorzystywanie wyników prac badawczo-rozwojowych w projekcie, posiadanie praw własności przemysłowej, czy rozwój działalności B+R w przyszłości. Działanie to cieszyło się ogromnym zainteresowaniem i aktualnie budżet w jego zakresie został wyczerpany. Kolejne konkursy będą uruchomione o ile zwiększeniu ulegnie alokacja na to działanie.

Na podobnym etapie, jak powyżej w działaniu 4.4 PO IG, rozpoczynają swoje projekty przedsiębiorcy ubiegający się o dofinansowanie na opracowanie wzorów przemysłowych lub użytkowych i wdrożenie ich do produkcji. Tego typu projekty znajdują dofinansowanie w ramach działania 4.2 PO IG.

Na zakończenie należy wspomnieć o rozwoju kadr, gdzie dotacja wynosi od 60% do 80% z możliwością sfinansowania nawet 100% kosztów szkoleń. Przedsiębiorcy mają w tym zakresie do wyboru działanie 2.1.1 PO KL dla projektów ponadregionalnych (uczestnicy projektu pochodzą z więcej niż 2 województw) i 8.1.1 PO KL dla projektów regionalnych. Programy te pozwalają na sfinansowanie wszystkich, niezbędnych kosztów do przeprowadzenia szkoleń, zaś projekty szkoleniowe mogą trwać aż do 2 lat. Jest to wyjątkowo efektywne źródło.

Możliwości w roku 2010 jest wiele. Odpowiednio skonstruowana strategia ubiegania się o dotacje europejskie pozwoli sięgać po nie z sukcesem wielokrotnie, w różnych działaniach, czego dowiodło już kilka przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej. Do najbliższych konkursów pozostało już niewiele czasu, jest to więc niemal ostatni moment na rozpoczęcie niezbędnych przygotowań.

ENGLISH SUMMARY

UE grants- check for the opportunities

In the year 2009 the potential beneficiaries of the UE funds had a significant possibility to benefit from different UE grants. In the organized calls companies from the automotive sector enjoyed a particularly great success as far as the number and diversity of the granted UE funds is concerned, especially within operational program 1.4 – 4.1 OP IE designed for research and development and implementation of its results to the production process. A fast growth of the branch, aiming at high-tech products and innovative technologies – despite the crisis - place the automotive sector in a position of a natural beneficiary of UE grants. The year 2010 seems to be promising too. See what your company may benefit from and apply as soon as possible!



Wynagrodzenia w górę w IV kwartale 2009

Zgodnie z prognozami, rok 2009 zakończył się wzrostem płac inżynierów. Średnie wynagrodzenie brutto w IV kwartale 2009 wzrosło aż o 10,6% w stosunku do poprzedniego kwartału i wyniosło 5 302 PLN.

Według najnowszego numeru Branżowego Raportu Płacowego, opracowanego przez analityków BDI, branża motoryzacyjna na tle średniej krajowej wypadła równie korzystnie. Przeciętne wynagrodzenie w tym sektorze wyniosło 5 183 zł brutto i wzrosło o 9,9% (kwartał do kwartału). To najwyższa, jak do tej pory, średnia płac notowana w tej branży.

Na tle pozostałych branż, które podajemy cokuwartalnej analizie, motoryzacja uplasowała się na 5. miejscu zarówno pod względem wysokości płac, jak i wielkości wzrostu.

Podwyżki dostali zarówno inżynierowie zarabiający najmniej, jak i osoby zarabiające najwięcej. 10% specjalistów otrzymało pensje poniżej 2 444 zł. Próg ten wzrósł o 14,7% w skali kwartału. Co drugi inżynier zarobił ponad 4 568 zł. To o 10,1% więcej niż w III kwartale. Natomiast 25% osób, spośród tych, którzy przekazali nam informacje o swoich wynagrodzeniach w IV kwartale, otrzymało płace powyżej 6 286 zł. Miesiąc wcześniej próg ten był niższy o 14,3%.

W ostatnim badaniu wynagrodzeń w branży motoryzacyjnej kobiety stanowiły 6,3%, natomiast mężczyźni 93,7%.

Najwyższe zarobki deklarowały osoby pracujące w dziale zarządzania (8 333 zł brutto, wzrost +15%), logistyki i zaopatrzenia (7 337 zł brutto, wzrost +12%), inwestycji i wdrożeń (6 165 zł brutto, wzrost +15%), badań/w laboratoriach (5 868 zł brutto, wzrost +30%), obsługi klienta i wsparcia technicznego (5 299 zł brutto, wzrost +23%).

Największy wzrost płac odnotowaliśmy w województwie łódzkim (+27%, średnia 4 718 zł brutto). Najlepiej opłacany był tu 41-letni Dyrektor ds. Jakości i Zarządzania Ryzykiem (21 782 PLN), 33-letni Kierownik Działu Zarządzania Jakością (11 436 PLN), 32-letni Kierownik LCA (Life Cycle Assessment, 11 027 PLN), 31-letni Kierownik Projektu (10 615 PLN). Duża rozpiętość zarobków wystąpiła na stanowisku Inżyniera Procesu i uzależniona była od wieku pracownika. 24-letni Inżynier Procesu mógł liczyć na zarobki na poziomie 1 397 PLN, natomiast 30-letni już na 7 383 PLN. Zarobki pomiędzy 2 000 a 3 000 PLN otrzymali: 23-letni Młodszy Montażysta, 24- i 26-letni Konstruktor oraz 23-letni Elektromonter.

Województwo kujawsko-pomorskie uzyskało równie wysoki wzrost płac (+22%). Średnia płaca wyniosła tu 4 121 zł brutto. Najwyższą pensję otrzymał 26-letni Kierownik Utrzymania Ruchu (5 146 zł) oraz 31-letni Kierownik Montażu (4 780 zł). Najniższe 34-letni Konstruktor (2 356 zł).

W województwie małopolskim wzrost wynagrodzeń wyniósł w IV kwartale 2009 roku 15,5%, zaś średnie wynagrodzenie 4 762 zł brutto. Najwięcej zarobili: 35-letni Program Manager (11 358 zł), 33-letni Lider Zespołu/Programista (9 977 zł) oraz 28-letni Kierownik ds. Produkcji (9 234 zł). Najmniej 23-letni Grafika Komputerowy (1 143 zł), 24-letni Operator Linii Produkcyjnej (1 228 zł), 26-letni Specjalista ds. Obsługi Klienta (1 372 zł)

oraz 26-letni Specjalista ds. Akcesoriów (1 474 zł).

W lubuskim płace wzrosły o 14% w skali kwartału. Średnie wynagrodzenie wyniosło 4 371 zł brutto. Najwyższą pensję otrzymali 27-letni Specjalista ds. Rozwoju Dostawców (7 080 zł) oraz 30-letni Konstruktor (6 192 zł). Najmniej zarobili 38-letni programista CNC (2 839 zł) oraz 27-letni Specjalista ds. Zapewnienia Jakości (2 933 zł). Jednak 37-letni Specjalista ds. Zapewnienia Jakości mógł liczyć na wynagrodzenie już o 2 000 wyższe (4 999 zł).

Taki sam wzrost płac jak w woj. lubuskim odnotowało województwo mazowieckie (+14%). Tutaj średnie wynagrodzenie było najwyższe na tle innych województw i wyniosło 6 403 zł. Najwyższe płace zadeklarowali: 30-letni Dyrektor ds. Logistyki (18 173 zł), 56-letni Kierownik Działu (16 761 zł), 34-letni Koordynator Projektów (11 436 zł), 38-letni Kierownik Segmentu Części Zamiennych (11 174 zł), 32-letni Inżynier Procesu (10 569 zł) oraz 37-letni Starszy Projektant (10 449 zł). Najniższą pensję otrzymał 24-letni Kontroler Jakości (1 477 zł). Wynagrodzenia pomiędzy 2 000 a 3 000 zł otrzymali: 25-letni Konstruktor Technolog (2 973 zł), 26-letni Projektant (2 771 zł) oraz 23-letni Operator Urządzeń Komputerowych (2 032 zł).

W województwie zachodniopomorskim płace wzrosły o 13%, zaś średnia wyniosła 3 583 zł brutto. Z całej grupy inżynierów, którzy wzięli udział w badaniu, najwięcej zarobił 29-letni Doradca Serwisowy (4 307 zł) oraz 25-letni Inży-

AUTOR



Anna Strożek

Starszy Specjalista ds. Analiz Bank Danych o Inżynierach

Wynagrodzenia inżynierów w poszczególnych branżach w IV kwartale 2009

branża	średnie wynagrodzenie (PLN)	wzrost/spadek
		wynagrodzenia w porównaniu z kwartałem ubiegłym (%)
budownictwo, nieruchomości, development	6 522 PLN	+7,8%
tworzywa sztuczne, chemiczna i petrochemiczna	5 970 PLN	+20,9%
elektrotechnika, energetyka	5 349 PLN	+15,7%
informatyka - oprogramowanie, sieci, telekomunikacja	5 291 PLN	+9,9%
motoryzacja	5 183 PLN	+9,9%
maszyny, urządzenia, narzędzia	5 051 PLN	+12,5%
hutnictwo, metalurgia, branża metalowa	4 414 PLN	11,8%

*dane pochodzą z BDI

Wynagrodzenie inżynierów w zależności od działu/pionu w branży motoryzacyjnej

dział/pion	średnie wynagrodzenie inżynierów	wzrost/spadek wynagrodzenia w porównaniu z ubiegłym kwartałem (%)	połowa inżynierów zarobiła powyżej a połowa poniżej	średni wiek inżynierów biorących udział w badaniu
analizy, planowanie, dokumentacja	3 635 PLN	+4,3	3 646 PLN	25 lat
informatyka	4 904 PLN	+23,9	5 928 PLN	28 lat
inwestycje, wdrożenia	6 165 PLN	+15,2	5 963 PLN	29 lat
jakość	5 429 PLN	+13,1	4 578 PLN	29 lat
laboratorium, badania	5 868 PLN	+29,8	6 247 PLN	35 lat
logistyka, zaopatrzenie	7 337 PLN	+12,3	4 667 PLN	31 lat
marketing, sprzedaż	5 176 PLN	+15,3	4 574 PLN	30 lat
obsługa klienta, wsparcie techniczne	5 299 PLN	+23,2	5 452 PLN	31 lat
projektowanie	4 679 PLN	+5,0	4 333 PLN	29 lat
przygotowanie produkcji, produkcja	4 867 PLN	+5,4	4 481 PLN	29 lat
serwis, utrzymanie ruchu	4 193 PLN	+15,5	3 906 PLN	28 lat
zarządzanie	8 333 PLN	+15,3	7 375 PLN	34 lata

*dane pochodzą z BDI

inier Serwisu (4 208 zł). Najmniej 24-letni Zaopatrzeniowiec Magazynier (2 235 zł).

Województwo wielkopolskie odnotowało 12-procentowy wzrost płac. Średnie wynagrodzenie uplasowało się tu dość wysoko: 5 292 zł. Najwyższe płace zade-

klarowali: 44-letni Kierownik Utrzymania Ruchu i Produkcji (13 716 zł), 41-letni Kierownik Wydziału Produkcji (11 836 zł), 27-letni Inżynier Procesu (9 144 zł), 31-letni Specjalista ds. Pomiarów (8 904 zł). Poniżej 3 000 zł zarobili: 24-letni In-

żynier Serwisu Sprzętu Pożarniczego, 23-letni Konstruktor, 24-letni Serwisant Elektroniki.

W województwie pomorskim płace wzrosły również o 12% zaś średnia wyniosła 6 270 zł. Najwyższą pensję odnotowaliśmy u 35-letniego Prezesa Zarządu (17 037 zł) oraz 39-letniego Dyrektora technicznego (11 358 zł). Wysoką pensję otrzymał również 33-letni Kierownik Zmiany (7 263 zł). Najmniej zarobił 29-letni Inspektor ds. Jakości (2 682 zł).

W pozostałych województwach wzrost płac był niewiekszy niż 10%. Natomiast w trzech regionach odnotowaliśmy spadki wynagrodzeń.

Największy wzrost płac odnotowaliśmy głównie wśród osób pracujących w większych firmach motoryzacyjnych, zatrudniających od 50 do 249 osób (+16%). Średnie wynagrodzenie w takich firmach wyniosło 5 103 zł.

Wzrost zasobności portfeli inżynierów, pracujących w branży motoryzacyjnej, nie odbiega od ogólnej sytuacji na rynku. Mamy tendencję wzrostową lub chwilowy wzrost płac. Jak informuje Główny Urząd

Wynagrodzenie inżynierów w branży motoryzacyjnej w zależności od regionu zatrudnienia

województwo	średnie wynagrodzenie inżynierów	wzrost/spadek wynagrodzenia w porównaniu z ubiegłym kwartałem (%)	25% inżynierów zarobiło poniżej	połowa inżynierów zarobiła powyżej a połowa poniżej	25% inżynierów zarobiło powyżej	średni wiek inżynierów biorących udział w badaniu
Dolnośląskie	5 833 PLN	+5,4	3 975 PLN	5 224 PLN	6 701 PLN	30 lat
Kujawsko-pomorskie	4 121 PLN	+22,0	3 805 PLN	4 229 PLN	4 780 PLN	29 lat
Lubuskie	4 371 PLN	+14,0	3 200 PLN	4 158 PLN	5 006 PLN	30 lat
Łódzkie	4 718 PLN	+26,9	3 615 PLN	4 752 PLN	5 534V	29 lat
Małopolskie	4 762 PLN	+15,5	3 316 PLN	4 430 PLN	6 760 PLN	28 lat
Mazowieckie	6 403 PLN	+13,7	3 965 PLN	5 643 PLN	7 776 PLN	32 lata
Opolskie	3 731 PLN	-38,1	3 110 PLN	3 521 PLN	4 561 PLN	31 lat
Podkarpackie	3 860 PLN	-8,8	3 088 PLN	3 659 PLN	4 316 PLN	28 lat
Podlaskie	3 085 PLN	-6,9	2 421 PLN	2 857 PLN	3 336 PLN	28 lat
Pomorskie	6 270 PLN	+11,7	3 888 PLN	5 500 PLN	6 438 PLN	30 lat
Śląskie	5 037 PLN	+7,7	3 202 PLN	4 103 PLN	6 146 PLN	29 lat
Świętokrzyskie	4 080 PLN	-15,6	2 447 PLN	3 894 PLN	5 111 PLN	29 lat
Warmińsko-mazurskie	4 424 PLN	+9,8	3 711 PLN	4 691 PLN	5 028 PLN	31 lat
Wielkopolskie	5 292 PLN	+11,8	3 749 PLN	4 615 PLN	6 675 PLN	30 lat
Zachodniopomorskie	3 583 PLN	+13,4	2 235 PLN	4 208 PLN	4 307 PLN	26 lat

*dane pochodzą z BDI

Wynagrodzenie inżynierów na wybranych stanowiskach w branży motoryzacyjnej

stanowisko	średnie wynagrodzenie inżynierów	połowa inżynierów zarobiła powyżej a połowa poniżej	średni wiek inżynierów biorących udział w badaniu
automatyk	4 806 PLN	4 664 PLN	29 lat
doradca	4 050 PLN	4 307 PLN	27 lat
dyrektor	10 236 PLN	8 487 PLN	33 lata
elektromechanik	2 729 PLN	3 316 PLN	24 lata
elektronik	3 647 PLN	3 636 PLN	29 lat
inżynier	4 755 PLN	4 816 PLN	32 lata
inżynier jakości	5 671 PLN	5 517 PLN	29 lat
inżynier procesu	5 405 PLN	5 110 PLN	28 lat
inżynier produkcji	4 400 PLN	4 089 PLN	29 lat
inżynier produktu	5 538 PLN	4 461 PLN	29 lat
inżynier utrzymania ruchu	4 765 PLN	4 883 PLN	27 lat
kierownik działu	7 061 PLN	5 530 PLN	32 lata
kierownik produkcji	8 660 PLN	7 649 PLN	39 lat
kierownik projektu	8 163 PLN	7 799 PLN	30 lat
kierownik serwisu	6 167 PLN	5 960 PLN	34 lata
kierownik wydziału	7 574 PLN	6 668 PLN	40 lat
kierownik zmiany	5 754 PLN	6 704 PLN	38 lat
konstruktor	3 977 PLN	3 692 PLN	29 lat
mechanik	3 206 PLN	3 200 PLN	27 lat
mistrz	6 104 PLN	5 945 PLN	30 lat
programista	3 445 PLN	3 483 PLN	27 lat
projektant	4 005 PLN	3 748 PLN	27 lat
specjalista ds. zapewnienia jakości	3 866 PLN	3 666 PLN	31 lat
technik	4 111 PLN	4 049 PLN	27 lat
technolog	4 375 PLN	3 729 PLN	31 lat

*dane pochodzą z BDI

Statystyczny przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło w ostatnim kwartale 2009 o 4,6% i wyniosło 3 456 PLN brutto. Sam grudzień to średnia płac na poziomie 3 652 PLN i wzrost 7,3% miesiąc do miesiąca. W skali roku wzrost ten wyniósł 6,5%. Jak widać wynagrodzenia inżynierów nadal przewyższają wynagrodzenia pozostałych pracowników.

Tempo wzrostu wynagrodzeń inżynierów będzie jednak spadać. Koniec roku to tylko chwilowe polepszenie się sytuacji finansowej. Część podwyżek podyktowana jest bowiem wypłaconymi premiami, trzynastkami, nagrodami okresowymi. Dopiero kolejne miesiące pokażą ile de facto wyniósł wzrost płac zasadniczych.

Więcej informacji dotyczących wynagrodzeń inżynierów w branży motoryzacyjnej można znaleźć w pełnym opracowaniu „Branżowego Raportu Płacowego – Motoryzacja – IV kwartał 2009” dostępnego w Banku Danych o Inżynierach.

Na pytania dotyczące rynku pracy inżynierów chętnie odpowiedzą specjaliści BDI.
Anna Strożek
Starszy Specjalista ds. Analiz
ast@bdi.com.pl



Firma dla Inżyniera 2010 - głosowanie rozpoczęte

Z początkiem stycznia ruszyła X edycja rankingu FIRMA DLA INŻYNIERA. Inżynierowie zarejestrowani w bazie danych Banku Danych o Inżynierach wskazują, których z pracodawców uznają za najlepszych.

Celem rankingu jest wyłonienie i promowanie najatrakcyjniejszych firm, a także podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw w zakresie zatrudniania inżynierów.

Pracodawcy, którzy starają się pozyskać najlepszych pracowników chcą wykreować jak najlepszą markę. Aby to osiągnąć powinni dbać o swój wizerunek, ten zewnętrzny, który zainteresuje potencjalnych kandydatów ich ofertą, a przede wszystkim o wizerunek wewnątrz firmy, co pozwoli na zatrzymanie osób już zatrudnionych. Wiadomo, że najlepszą wizytówką na rynku pracy są zadowoleni pracownicy.

W ubiegłorocznej edycji najwyższą lokatę, spośród firm z branży motoryzacyjnej, otrzymała firma Delphi, plasując się w pierwszej dziesiątce laureatów FDI 2009. Jak będą głosować inżynierowie w tym roku? Jak wypadnie branża motoryzacyjna na tle innych branż? Wszystko w rękach inżynierów.

Głosy zbieramy do końca 2010 a wyniki poznamy w I kwartale 2011 roku.



Dla kogo ISO/TS 16949? Potencjały doskonalenia dostrzegane podczas auditów jednostki certyfikującej

System zarządzania jakością nie powinien być traktowany jako odrębny twór umożliwiający spełnienie wymagań zawartych w specyfikacji ISO/TS 16949, dyktowanych przez klientów branży motoryzacyjnej. Powinien stanowić integralną część funkcjonującego w firmie systemu zarządzania biznesem, a oparta na podejściu procesowym struktura powinna zapewniać przejrzystość i podnosić efektywność prowadzonych działań... Jak jest w rzeczywistości?

ISO/TS 16949:2009 – norma, specyfikacja techniczna, zbudowana na wymaganiach ISO 9001:2008, uzupełniona o specyficzne wymagania branży motoryzacyjnej przeznaczona jest dla dostawców wyrobów dla producentów samochodów oraz ich sieci serwisowej.

Dla uściślenia odpowiedzi możemy odwrócić pytanie i zapytać dla kogo w obszarze szeroko pojętej motoryzacji nie jest przeznaczona specyfikacja ISO/TS16949?

Odpowiedź brzmi: nie dla producentów wyrobów na rynek wtórny, nie dla producentów komponentów do pojazdów specjalistycznych oraz nie dopuszczonych do ruchu drogowego.

Pytanie w tytule zostało sformułowane w dwóch kontekstach – pierwszy został właśnie wyjaśniony, a drugi dotyczy już samych organizacji posiadających lub ubiegających się o certyfikat zgodności z ISO/TS 16949.

System zarządzania jakością czy system zarządzania biznesem?

Odpowiedź wydawałaby się prosta.

ISO/TS 16949 stawia wymagania dotyczące systemu zarządzania jakością w organizacji. System zarządzania jakością to element systemu zarządzania biznesem. System zarządzania każda organizacja posiada jeden, stosowany, planowany przez zarząd, stanowiący bazę do działań operacyjnych.

Niestety pewna rozbieżność w pojmowaniu wyżej wymienionych spójności przejawia się w różnych obserwowanych sytuacjach. Jedną z nich było pytanie klienta, dlaczego na certyfikacie wydawanym przez naszą jednostkę umieszczony jest zapis, że firma stosuje system zarządzania zgodny z ISO/TS 16949, a nie system zarządzania jakością. Poproszono nas o korektę, niemożliwą zresztą do dokonania, gdyż jest to część szablonowa. Korygować możemy tylko informacje dotyczące danych klienta, jeśli wkrały się jakieś błędy. Z drugiej strony właśnie takie określenie na certyfikacie pokazuje nam, że nie chodzi o jakiś inny, dodatkowy system zarządzania.

Niestety, nie tylko ten jeden przykład świadczy o traktowaniu przez firmy wymagań standardu ISO/TS 16949 jako wymagań dodatkowych, za realizację których odpowiedzialny jest pełnomocnik, a nie zarząd firmy.

Często w biznesplanie pokazywanym nam podczas audytów jednym z celów jest „utrzymanie certyfikatu”, a osobą odpowiedzialną jest właśnie pełnomocnik.

Zdarzają się również sytuacje, kiedy wystraszony pełnomocnik mówi nam, że jeśli napiszemy niezgodność na audycie (niezależnie dla którego procesu), to on na pewno poniesie tego konsekwencje.

Gdzie tu miejsce na zaangażowanie „najwyższego kierownictwa” i traktowanie wymagań standardu na równi z innymi stawianymi kierownictwu w biznes planie celami? Na szczęście coraz częściej zdarzają się sytuacje podczas audytów zewnętrznych, podczas których możemy zaobserwować rzeczywiste zaangażowanie osób zarządzających, zrozumienie sensu wymagań zawartych w specyfikacji, czyli zapewnienie w swoim systemie zarządzania bezpieczeństwa realizowanych procesów oraz ustalanie kierunków ich doskonalenia

dla poprawy wskaźników biznesowych.

Pełnomocnik ds. SZJ czy członek Najwyższego Kierownictwa?

Jedną ze zmian wprowadzonych w ostatniej edycji normy ISO 9001:2008 jest wymaganie odnoszące się do pozycji pełnomocnika ds. Systemu Zarządzania Jakością. Celem tych zmian było podkreślenie znaczenia funkcji pełnomocnika, który ma pełnić rolę zarządczą w firmie, mając udział w tworzeniu jej strategii, a nie tylko zajmując się stroną wykonawczą, dotyczącą realizacji założeń systemu zarządzania jakością bez odpowiednich uprawnień.

Dotychczas zdarzały się sytuacje, w których pełnomocnik rozkładał ręce, tłumacząc się brakiem własnego budżetu czy brakiem możliwości realizacji założeń systemu spowodowanym niedostatecznymi uprawnieniami związanymi z kierowaniem pracownikami. Niejednokrotnie pełnomocnik nie był obecny na spotkaniach kierownictwa, nie mając w związku z tym ani wiedzy na tematy biznesowe, ani odpowiedniej pozycji w zespole zarządzającym firmą.

Nowe uregulowanie ma zapobiec wyżej wymienionym sytuacjom i przede wszystkim nadać rangę osobie pełnomocnika, jednocześnie włączając, tam gdzie to jeszcze nie ma miejsca, elementy zarządzania jakością do systemu zarządzania całą firmą.

W związku z powyższą zmianą pojawiają się pytania, czy pełnomocnik musi być zatrudniony w firmie na umowę o pracę czy dopuszcza się inne formy zatrudnienia? O ile nadają danej osobie uprawnienia zarządcze (np. w ramach kontraktu menedżerskiego), to dlaczego nie....

Podejście procesowe czy zarządzanie procesami?

Wymagania specyfikacji opierające się na ISO 9001 odnoszą się do podejścia procesowego, czyli określania procesów, ich powiązań, a dodatkowo zapewnienia ich skuteczności i efektywności (punkt 5.1.1). Większość firm funkcjonuje w oparciu o strukturę podzieloną na działy. Podejście procesowe zostało wprowadzone do normy ISO 9001 w wydaniu z 2000 roku w celu zapobiegania problemom komunikacyjnym na styku różnych obszarów organizacyjnych przedsiębiorstw. Procesy przebiegają niejednokrotnie przez więcej działów, ponieważ zorientowane są na dodanie wartości i przetworzenie danych wejściowych zgodnych z wymaganiami klientów (zewnętrznych lub wewnętrznych) w dane wyjściowe, czyli oczekiwany przez klienta wyrób (końcowy bądź pośredni).

W strukturze procesowej bardzo ważną rolę odgrywają właściciele procesów, których zadaniem jest zarządzanie podległymi sobie procesami. W audytowanych przez nas firmach dość częstym

AUTOR



Beata Praszczk

ISO/TS 16949 Lead Auditor
TUV NORD Polska Sp. z o.o.

zjawiskiem są trudności w pogodzeniu podejścia procesowego ze strukturą organizacyjną na korzyść tej drugiej. Czyli pracujemy w działach, a procesy opisane są w dokumentacji. Zdarza się, że właściciele procesów nie znają szczegółów opisanych w dokumentacji i z ogromną prośbą w oczach zerkają na pełnomocnika, żeby ten im pomógł odpowiedzieć na zadawane przez nas, często dość ogólne pytania.

Właściciel utożsamia się czasem tylko z częścią swojego procesu, należąca do jego działu. Np. proces przepływu materiału zdefiniowany w przedsiębiorstwie obejmujący zarówno logistykę, jak i kontrolę wyrobów, którego właścicielem jest np. szef logistyki traktowany jest przez niego wybiórczo i na pytanie dotyczące kontroli właściciel odpowiada, że nie ma z tym nic wspólnego, gdyż to nie jego dział jest odpowiedzialny.

Biznes plan zredagowany pod kątem zdefiniowanych w firmie procesów to rarytas dla audytora zewnętrznego – najczęściej znajdują się w nim cele, które możemy odnaleźć częściowo w procesach, ale przypisane działom firmy. Brak spójności pomiędzy planowaniem biznesu, a stawianiem celów czyli również planowaniu, ale poszczególnych procesów jest bardzo częstym zjawiskiem świadczącym niejednokrotnie o braku zarządzania procesami na poziomie managementu, a jedynie o zdefiniowanym podejściu procesowym...

Próby odejścia od struktur opartych na działach mają miejsce w nielicznych przedsiębiorstwach, czasami całkowicie rezygnujących (przyznam się, że o takich przypadkach słyszałam, ale nie miałam okazji ich osobiście poznać), częściej jednak tworzących model pośredni, w którym funkcjonują:

- centralne funkcje oparte na obszarach (jakość, logistyka, produkcja, proces...) oraz
- moduły wykonawcze tworzone dla poszczególnych projektów (klientów)

Mamy w takich przypadkach zespoły multidyscyplinarne (produkcja, proces, jakość, logistyka, utrzymanie ruchu) pracujące dla poszczególnych projektów, zarządzane przez np. project managerów.

Nasuwa się w takich przypadkach pytanie, jak taka struktura wpasowana jest w procesy zdefiniowane na potrzebę spełnienia wymagań ISO/TS 16949 i jak wygląda sprawa podległości pracowników. W przypadku najbardziej niespójnym jeden pracownik, np. inżynier jakości, może mieć 3 „szefów”, którym podlega (manager projektu, szef jakości i właściciel procesu). W takim przypadku trudno jest wyobrazić sobie przejrzyste i efektywne procesy zarządzane w sposób jednoznaczny. Niestety trudno też podać przepis na najlepszą strukturę firmy – każda powinna wypracować swoją mając na uwadze fakt, że im prościej tym lepiej...

Ktoś powiedział, że najłatwiej jest komplikować, a wiele trudniej upraszczać i chyba miał wiele racji...

Skuteczność czy skuteczność i efektywność?

Skuteczność procesów jest bardzo często oceniana przez firmy podczas przeglądów zarządzania bazując na wynikach audytów

wewnętrznych, wynikach wskaźników oraz realizacji założonych celów. Trudniej jest z efektywnością. Często właściciele procesów nie znają różnicy pomiędzy skutecznością i efektywnością, a nawet ci, którzy znają, wielokrotnie nie potrafią odnieść jej do własnego procesu. Pamiętajmy, że efektywność oznacza najlepsze rezultaty w produkcji czy dystrybucji towarów i usług po najniższych kosztach, czyli odnosi się zawsze do nakładów – proces jest tym bardziej efektywny, im mniejszym kosztem jest realizowany, ale – UWAGA – bez uszczerbku dla jego jakości.

Wszystkie działania, mające na celu redukcję czynności, nie dodających procesom wartości, upraszczanie ich przebiegu, przyczyniają się do zwiększenia ich efektywności. Mamy do tego rodzaju działań do dyspozycji wiele metodologii i narzędzi (lean manufacturing, Six sigma, WCM itp.) – wybór należy do firmy. Aby pracować nad zwiększaniem efektywności procesów, musimy je we właściwy sposób oceniać. Służą nam do tego wskaźniki – im optymalnej je zdefiniujemy, tym efektywniej będziemy zarządzać – dane, które generuje nam proces, powinny być rzetelne, ale też ich ilość powinna być optymalna – musimy pamiętać, że nie tylko niedobór informacji może zaszkodzić, również ich nadmiar, który może nam obraz procesu bardzo zatuszować.

Audyt – kontrola czy potwierdzenie zgodności?

Audyty wewnętrzne, prowadzone w celu potwierdzenia zgodności realizowanych procesów z tzw. kryteriami, czyli opisami procesów, procedurami czy instrukcjami (sporządzonymi na bazie wymagań specyfikacji ISO/TS 16949) powinny być doskonałym narzędziem służącym zatrzymaniu się w ciągłym braku czasu i zastanowieniu:

- czy proces jest właściwie prowadzony?
- czy nie pojawiły się jakieś zagrożenia?
- jak można by go udoskonalić?

Ww efektywność to też doskonały temat na audyt wewnętrzny. To tak jak z corocznymi wiosennymi porządkami. Powinno zawsze być czysto, wówczas nie potrzebne wielkie porządki. Prawda.

Ale czy każdy z nas zastanawia się codziennie, czy zawartość szaf można by „odchudzić”, czyli pozbyć się rzeczy niepotrzebnych, nieużywanych, za małych, niemodnych? Czy na bieżąco odkurzamy największe zakamarki domu za sprzętami, komodami, strychy czy piwnice?

Przygotowanie do audytu wewnętrznego i jego przebieg powinien więc być takim czasem, kiedy przeglądamy proces, sterty dokumentów, zastanawiamy się, czy wszystkie prowadzone zapisy są rzeczywiście potrzebne, czy 60-cio stronicową procedurę czy też instrukcje moglibyśmy odchudzić, stosując wizualizację, umieszczając w niej jedynie niezbędne informacje?

Z naszych dokumentów wyrastamy jak z ubrań poprzez zmiany organizacyjne, strukturalne. Niektóre z nich stają się niemodne z powodu obszerności, sposobu zarządzania nimi – to, co było trendy kilka lat temu, wypierane jest przez nowe możliwości, oprogramowania.

Jeśli właściciel audytowanego procesu w ten sposób podejździe

do audytu, czyli potraktuje ten czas z korzyścią dla siebie i przede wszystkim nie przyjdzie mu do głowy myśl, że ktoś będzie mu przeszkadzał w pracy, oznacza to, że system firmie, a przynajmniej jemu, służy, a nie przeszkadza.

Warunkiem jednak musi być odpowiednie podejście i kompetencje audytorów.

Audytorzy w firmie powinni być traktowani jako zespół ludzi, który musi być rozwijany poprzez liczne szkolenia, (nie tylko zewnętrzne ale i wewnętrzne) umożliwiające im poprowadzenie audytu w profesjonalny sposób, polegający nie tylko na odpytaniu i zaznaczeniu niezgodności i spostrzeżeń.

Audytor powinien być partnerem dla audytowanego:

- znającym jego proces (oczywiście nie chodzi o szczegóły, których nie zna nikt inny, tylko osoby pracujące w danym obszarze) i wymagania do niego kierowane
- mającym do zaoferowania dodatkową wiedzę, dotyczącą np. wymagań specyficznych klientów, wiedzę wynikającą z innych procesów
- umiejącym wspólnie z audytowanym ocenić nie tylko zgodność procesu z wymaganiami, ale i podyskutować o potencjale doskonalenia, o trendach wskaźników, zagrożeniach itp.

Inwestycja w audytorów przynosi więc korzyści całej firmie, może nie od razu dające przeliczyć się na pieniądze, ale pośrednio i w dłuższym przedziale czasu na pewno...

Ale żeby tak było, wiele firm powinno również zweryfikować swoje podejście do niezgodności.

Niezgodności – zło konieczne, czy możliwość bycia lepszym?

Audytowani nie chcą niezgodności!!!!

Bronią się przed nimi jak przed ogniem, ukrywają przed audytorami wszystko co się da byleby tylko „nie wpaść”. Dodatkowo w niektórych firmach procesy ocenia się po ilościach niezgodności (czyli audytor wewnętrzny ma, delikatnie mówiąc, nieciekawą rolę...) Nie mówiąc już o sytuacji, gdy szuka się tylko winnych, nie koncentrując się na rozwiązaniu problemów... A tymczasem audytorzy zewnętrzni, widząc zdefiniowane podczas audytów wewnętrznych niezgodności, widzą, że „coś się dzieje”, audyty dają możliwości poprawy – oczywiście nie chodzi tu znów o to, aby audytor nie wyszedł, póki czegoś nie znajdzie, jednak w sytuacji, z którą osobiście miałam do czynienia, 0 niezgodności na audytach wewnętrznych we wszystkich procesach, czyli 0 niezgodności w firmie, musiałam zastanowić się, po co w ogóle audyty (dodam, że nie było również spostrzeżeń

ani potencjałów doskonalenia – po prostu nic...) – a jak każda firma, tak i ta potencjał do poprawy i doskonalenia miała...

Chciałabym więc poprosić o zdrowe podejście do tematu niezgodności podczas audytów wewnętrznych – jeśli jest coś nie tak – działajmy proceduralnie, definiujmy niezgodności, ustalajmy sobie czas na ich usunięcie, zastanówmy się, dlaczego do nich doszło i jakie działania powinniśmy wprowadzić, aby w przyszłości się nie powtórzyły. Aby tę szansę zwiększyć i zminimalizować ryzyko powtórnych błędów/problemów, ustalmy sobie sposób definiowania przyczyn powstania niezgodności.

Audytowani bardzo często zatrzymują się na przyczynach pośrednich, wdrażając działania korekcyjne, a przecież norma wymaga definiowania przyczyn źródłowych i wprowadzania działań korygujących. Tzw. „błąd operatora” często podawany jako przyczyna wszelkich niezgodności, a jako działanie korygujące przeprowadzenie jego szkolenia, to niejednokrotnie zupełnie niewłaściwy kierunek w postępowaniu z niezgodnościami.

Wystarczy następane „dlaczego?”, czyli dlaczego operator popełnił błąd? I już może się okazać że szkolenie nie wystarczy, że trzeba jakoś zabezpieczyć proces itp..

Metoda 5 dlaczego (dlaczego problem powstał?, dlaczego nie został wykryty? dlaczego system zawiódł?) poprzedzona analizą Ishikawy jest jednym ze sposobów analizy przyczyn źródłowych powstania niezgodności – oczywiście nie zawsze trzeba stosować takie metody, firma powinna sama podjąć decyzje co i kiedy, jednak na pewno przy powtórzonych problemach trzeba zastanowić się, dlaczego przyczyna źródłowa nie została właściwie zdefiniowana?

Oczywiście podczas audytów naszej jednostki certyfikującej definiujemy różne spostrzeżenia czy niezgodności, trudno tu pisać o wszystkich, każda firma ma inne mocne i słabsze strony. Do tych pierwszych na pewno można zaliczyć kompetencje pracowników, ich otwarcie na zmiany – osoby zarządzające procesami muszą pamiętać, że ich proces będzie tak dobry jak dobra praca wszystkich zatrudnionych w nim osób, a ta wiąże się ze świadomością i odpowiedzialną motywacją.

Musimy pamiętać, że ISO/TS 16949 wymaga od nas przede wszystkim efektywnego zarządzania procesami przebiegającymi w przedsiębiorstwach w celu minimalizowania ryzyka dla klientów oraz ciągłego doskonalenia nie tylko naszych wyrobów ale i wszystkich prowadzonych w firmie działań.

ENGLISH SUMMARY

Audits conducted by certification bodies show that the audited organisations are continuously improving their attitudes to the requirements of the ISO/TS 16949 specification. Quality management systems are increasingly often seen as a way to improve the effectiveness of the organisation's processes. Among the issues that organisations most often have difficulty with are the following: integrating the quality management system with the business management processes, the qualifications of Quality Management System personnel, understanding the process approach, assessing the effectiveness of processes, and using internal audits to improve and to eliminate the source causes of problems.



Praktyczne aspekty wdrożenia systemu ISO/TS 16949

Podjęcie procesowe a re-engineering struktury informacyjnej organizacji

Historia podejścia

Historię rozwoju podejścia procesowego w zarządzaniu przedsiębiorstwami datować można co najmniej na drugą połowę XX wieku. Tradycyjny model organizacji przedsiębiorstwa, oparty na hierarchicznej strukturze podległości, zwany często modelem Tylora, coraz częściej ustępować zaczyna przekształceniom w kierunku modelu zarządzania procesowego – modelu Deminga.

Bogacenie się społeczeństw, technicyzacja, automatyzacja i komputeryzacja wywołują gwałtowny skok z jednej strony produktywności, z drugiej zaś potrzeby nowego spojrzenia na przedsiębiorstwo – już nie tylko wydajność, ale jakość oferowanych produktów – zaczynają stanowić o zdolności utrzymania się na rynku. Tak więc świat rozpoczyna ewolucję od Tylorowskiej epoki walki o wydajność do Demingowskiej epoki walki o jakość.

Istotą modelu zarządzania procesowego są *procesy działalności podstawowej*, które ściśle wiążą się z osiąganiem zysku: sprzedaż, rozwój, produkcja i zbył – określane przez Japończyków jako *gemba* – szeroko opisuje to Masaaki Imai w swoich książkach „Kaizen: Klucz do sukcesu Japonii” i „Gemba Kaizen. Zdroworozsądkowe, niskonakładowe podejście do zarządzania”. Pozostałe procesy, jak finanse, controlling, obsługa kadrowa, utrzymanie ruchu, sterowanie jakością i inne, dla *gemba* stanowią rolę wspomagającą.

Jednakże model zarządzania procesowego obejmuje nie tylko *procesy podstawowe i wspomagające*, ale także *procesy zewnętrzne* (czyli relacje z dostawcami i odbiorcami), a także *procesy zarządcze* związane z decyzjami o zasobach organizacji.

Ważne staje się zrozumienie, że zarządzanie procesowe dokonuje się na dwóch poziomach zarządzania: operacyjnym – w poszczególnych procesach i systemowym – zmieniającym strukturę procesową, relacje pomiędzy nimi oraz przebiegi samych procesów.

Zarządzanie procesowe jest więc rewolucją, gdyż myślenie „kto komu podlega” trzeba zastąpić pojęciem „kto kogo wspiera” czy „kto dla kogo jest dostawcą bądź klientem”. Zaś koordynacja zmian systemowych na poziomie właścicieli procesów, czasami nazywana „steering committee” – komitetem sterującym, wydaje się być jednym z kluczowych czynników budowania efektywnego modelu.

Istotną rewolucją jest również spojrzenie na pracę nie jako ciąg realizowanych codziennych czynności przez pracowników, lecz jako realizację czynności danego pracownika w wielu procesach. Np. handlowcy w firmie XYZ sprzedają (proces *sprzedaż*), prowadzą promocje (proces marketing), kupują papier do drukarek (proces *zakupy*), archiwizują dane z komputerów (proces *informatyka*), wymieniają pojemniki z tuszem w drukarkach (proces *utrzymanie ruchu*) czy tworzą matrycę zastępowalności w dziale (proces *kadry*). Wymaga to coraz lepszego opisu pracy realizowanej na jednym stanowisku (w ramach struktury hierarchicznej), ale w wielu procesach (w ramach struktury procesowej).

Menedżerowie coraz lepiej zaczynają rozumieć, że wiedza pracowników stanowi taki sam kapitał jak zasoby materialne przedsiębiorstwa i że gromadzenie i wykorzystanie tej wiedzy jest szansą na dalszy rozwój przedsiębiorstwa i budowanie zaufania klientów.

Motoryzacja – lokomotywa zmian

Zasady podejścia procesowego zaczynają być szybko wdrażane przez motoryzację. Jednak prawdziwy rozkwit następuje, gdy przykład ekonomicznego i technologicznego sukcesu Japonii, którego kluczo-

wym współtwórcą stał się amerykański profesor William Edwards Deming, pokazał, jak złamany zostaje kolejny paradygmat myślenia, dotyczący modelu zarządzania przedsiębiorstwami. Procesowe zarządzanie przynosi konkretne, mierzalne skutki zwiększające efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa, co w miarę coraz większej „wielkoseryjności” przekłada się na konkretne efekty ekonomiczne.

Coraz częściej też certyfikacja systemu zarządzania staje się gwarantem dobrego funkcjonowania firmy, a więc i pewnością dla klienta motoryzacyjnego, że wybrał właściwego dostawcę.

Wytyczne dotyczące systemów zarządzania dostawców „Automotive” i szczegółowe wytyczne dotyczące jego elementów zawarte w podręcznikach referencyjnych lokalnych zrzeszeń motoryzacyjnych, jak AIAG czy VDA, od początku istnienia opierały się na modelu proponowanym przez ISO w serii 9000. Jednakże z racji swojego zaawansowania branża ta zawsze wyprzedzała działania ISO, wprowadzając dodatkowe wytyczne dotyczące tychże systemów.

Takimi przykładami są wytyczne IATF i takich narodowych zrzeszeń przemysłu motoryzacyjnego, jak niemieckie VDA – podręcznik „VDA 12”, czy amerykańskie AIAG – podręcznik „ISO/TS 16949:2002 Implementation Guide”, bogato opisujących, jak przedsiębiorstwo, będące dostawcą dla przemysłu motoryzacyjnego, powinno wdrożyć system zarządzania oparty na podejściu procesowym. Zakładając stosowanie modelu „ośmiornicy” do opisu procesowej struktury firmy i jej powiązań ze światem zewnętrznym oraz modelu „żółwia” do opisu pojedynczego procesu. Według proponowanych modeli, przyjąć należy, że dwa podstawowe dokumenty organizacji to: **mapa procesów**, obejmująca wszystkie procesy i powiązania pomiędzy nimi oraz indywidualne opisy procesów, nazywane często **kartami procesu**.

Teoria zmienia się w praktykę

Jak do tej pory w zasadzie teoretycznie wszystko jest jasne, jednak dopiero tu zaczynają się schody. Większość organizacji rozpoczyna wdrożenie podejścia procesowego na bazie istniejących wcześniej systemów zarządzania. Znaczy to, że najczęściej akceptują istniejącą strukturę dokumentacji, której podstawowym poziomem są ciągłe procedury, a nie opisy procesów. Procedury często mylnie nazywa się procesami i nie widzi się różnic pomiędzy nimi.

Aby lepiej zrozumieć, co powinno być istotą zmian związanych z wdrożeniem „dobrego” podejścia procesowego, przeanalizujemy poniższy model organizacji zorientowanej na procesy według hipotetycznej mapy procesów.

Według niego organizacja to zbiór powiązanych ze sobą procesów,

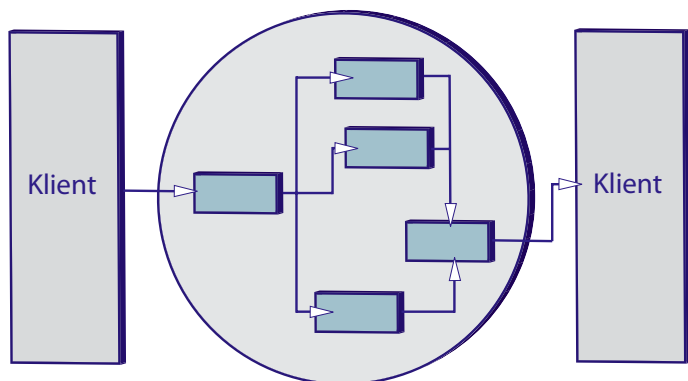
AUTOR



Maciej Nowiński

Prezes Zarządu
Grupa Doradztwa Kreatywnego
PRONOST Sp. z o.o.
Audytor ISO/TS 16949

których wyjścia stanowią wejścia do jednego bądź wielu innych. Jednakże kiedy zapytać, czy to podczas audytu czy w czasie modelowania – co stanowi powiązanie pomiędzy procesami – to rzadko odpowiedź jest prawidłowa. Czy umielibyśmy na to pytanie odpowiedzieć bez zająknięcia?



Zgodnie z teorią są to trzy strumienie: pieniądza, wartości i informacji. Pieniądza tłumaczyć nie trzeba, wartość to produkt, usługa materiał czy maszyna, a informacja ... No właśnie, czym jest informacja w systemie zarządzania? A właściwie istotniejsze pytanie, jak informacja przenoszona jest pomiędzy procesami?

Informacja w systemach zarządzania gromadzona jest na kilku poziomach dokumentacji, które najczęściej opisywane są modelem „trójkąta”. Jednak inaczej widzi go „nie-motoryzacja”, a inaczej motoryzacja. Dla niej bazowym wymaganiem dokumentacyjnym, z punktu widzenia wymagań TS-owych, jest biznes plan i jego kluczowe elementy, jak: strategia, kosztowy model kontrolingowy czy cele dla mierników, a w dalszej kolejności (nie zapominając o polityce i księdze jakości) mapa procesów i opisy procesów przywoływane w podręcznikach wyjaśniających (AIAG, VDA – na bazie modeli ośmiornicy i żółwia).

Tak więc tradycyjny model dokumentacji systemu zarządzania dla motoryzacji można by przedstawić w sposób następujący:



Model ten definiuje kilka podstawowych zależności dla systemu zarządzania dostawcy motoryzacyjnego:

1. jasno określony związek pomiędzy strategicznymi celami biznesowymi, a celami operacyjnymi dla procesów zawarty w biznes planie;
2. przegląd zarządzania musi odnosić się do trendów i podsumo-

wywać realizację biznes planu w kontekście osiągania i definiowania kierunków doskonalenia;

3. opisy procesów są ważniejsze niż procedury i instrukcje, zaś zależność pomiędzy nimi jest taka, jak między całością a częścią;
4. zapisy to inaczej wypełnione formularze.

Wróćmy do naszego kluczowego pytania – jak informacja przenoszona jest pomiędzy procesami? Odpowiedź jest prosta – **poprzez zapisy**, zaś nośnikami zapisów są **prawie wyłącznie formularze** (zarówno te w Excell i Word, ale też te w SAP np. karta nr 635 – raport braków, czy innych software służących do gromadzenia i analizy informacji).

Co więcej, przywołane wcześniej kolejne dwa strumienie, a więc pieniądź i wartość, nie istnieją bez informacji (faktura, potwierdzenie przelewu, przesunięcie magazynowe, zgłoszenie awarii, świadectwo kontroli itp.), co suma sumarum daje nam następującą konkluzję:

POWIĄZANIA MIĘDZY PROCESAMI = INFORMACJA (JAKO ZAPISY NA FORMULARZACH)

Tak więc jedną z najistotniejszych aktywności, z punktu widzenia re-engineeringu struktury informacyjnej (czytaj dokumentacyjnej) systemów zarządzania, powinna być praca nad rozwojem opisów procesów oraz formularzy jako nośników informacji pomiędzy procesami.

Powinny one zawierać zarówno czytelnie określone kroki, jak również w stosunku do tych kroków, precyzyjnie zdefiniowane wejścia i wyjścia, pozwalające określić, jakie informacje (czytaj zapisy na formularzach) potrzebne są do zrealizowania danego kroku i jakie w wyniku jego realizacji powstaną.

Pamiętać należy, iż sposób funkcjonowania procesu nigdy nie jest taki, że 100% informacji wyjściowej przenoszona jest do innego bądź innych procesów. Tylko około 20% informacji przenoszona jest dalej, zaś 80% wraca z powrotem do tego samego procesu – np.:

Proces - Utrzymanie ruchu, krok procesu – planowanie obsługi zapobiegawczej, wyjście z tego kroku to np. „harmonogram utrzymania ruchu”, idący z jednej strony do procesu produkcji (jako informacja potrzebna do zaplanowania przestoju), ale też z powrotem do procesu utrzymania ruchu jako wejście do następnego kroku – realizacja obsługi zapobiegawczej. Zjawisko to określa się często nazwami sprzężenia zwrotnego, czy też iteracji. Ilustruje to poniższy rysunek.



Procedury i instrukcje powinny być jednoznacznie odnoszone do poszczególnych kroków procesu, co pozwala na coraz silniejszą orientację procesową, a jednocześnie budowanie coraz silniejszej świadomości pracowników na wszystkich poziomach organizacji, odnośnie uczestnictwa w procesach, a nie tylko działania w strukturze hierarchicznej.

Dawniej segregatory – dziś serwery

Technicyzacja, automatyzacja i komputeryzacja – te trzy słowa w dobry sposób charakteryzują istotę przemian, która dokonała się (i wciąż dokonuje) na naszych oczach w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw. W dzisiejszych czasach systemu zarządzania nie można budować w oderwaniu od tej rzeczywistości.

Jak już wspominaliśmy, podstawę powiązań pomiędzy procesami stanowi informacja w postaci zapisów na formularzach. Zastanówmy się więc, gdzie w organizacjach jest przechowywana nasza „podstawa”?

Historycznie patrząc, sytuacja jest dość jasna, podstawowym zasobem informacji w organizacjach były segregatory. Jednak jedno z trzech słów – komputeryzacja zmieniło tę sytuację zasadniczo. Dziś nie ma już chyba przedsiębiorstwa (i to niezależnie od jego wielkości), dla którego komputer nie byłby podstawowym źródłem przechowywania informacji.

Czy możemy zatem rozwijać systemy zarządzania i ideę zarządzania procesowego, nie integrując tego modelu z miejscem, gdzie znajduje się praktycznie 100% zasobów informacyjnych organizacji – serwerem? Odpowiedź znów jest prosta i jednoznaczna – NIE.

Podstawowym modelem systemów zarządzania jest model PDCA. To wiedzą wszyscy, no prawie wszyscy. Jednak model demingowski i filozofia Kaizen przywołują jeszcze jeden model, jako początek działań z systemem – SDCA. Czyli nie zaczynamy Planowania bez Standaryzacji.

Tym elementem standaryzacji, w odniesieniu do sytuacji historycznej, była np. ukośna kreska na szeregu segregatorów, która w prosty wizualny sposób pozwalała zarządzać przechowywaną informacją. Do dziś można zobaczyć w niektórych firmach, jak pseudo doradcy, pracujący zgodnie z zasadami filozofii Kaizen, standaryzują miejsce postoju myszki i klawiatury na biurku, na którym stoi również monitor, a na nim (choć to zwykle tylko obraz tego co w podobnym układzie znajduje się na dyskach serwera) zamiast 5S, standaryzacji i porządku – bezmiar chaosu z poziomem entropii porównywalnym z tym z Big Bangu. No, ale dość sarkazmu... Czy kluczowe miejsce przechowywania informacji w organizacjach nie wymaga porządku i standaryzacji!!!!????

Jak powinna być zorientowana standaryzacja na serwerze?

Przyjmując, że organizacja to zbiór procesów, a powiązania pomiędzy procesami (informacja jako zapisy na formularzach) to nasz główny zasób zgromadzony na serwerze, to odpowiedź kolejny po raz jest prosta – struktura zbierania informacji powinna być standaryzowana procesami np.:

- 📁 [01 Z01 Zarządzanie biznesem]
- 📁 [02 Z02 Zarządzanie zasobami ludzkimi]
- 📁 [03 Z03 Zarządzanie infrastrukturą]
- 📁 [04 Z04 Zarządzanie systemami]
- 📁 [05 G01 Ofertowanie]
- 📁 [06 G02 Projektowanie]
- 📁 [07 G03 Zakupy]
- 📁 [08 G04 Produkcja]
- 📁 [09 G05 Logistyka]
- 📁 [10 P01 Sterowanie jakością]
- 📁 [11 P02 Utrzymanie ruchu]
- 📁 [12 P03 Optymalizacja procesów produkcyjnych]
- 📁 [12 P04 Obsługa finansowa]

Ponieważ procesy powinny funkcjonować w modelu PDCA, więc w każdym katalogu procesu struktura powinna być zestandaryzowana w następujący sposób:

- 📁 [01 Dokumentacja]
- 📁 [01a Opis Procesu]
- 📁 [02 Zapisy]
- 📁 [03 Mierniki]
- 📁 [04 Plan Działań]

Folder dokumentacja to puste formularze, procedury i instrukcje, a folder zapisy to kolejny poziom struktury standaryzowany krokami danego procesu. Np. dla procesu – Sterowanie Jakością katalog zapisy

- 📁 [01 Audyt procesów produkcji]
- 📁 [02 Audyty Wyrobu]
- 📁 [03 Kontrola dostaw]
- 📁 [04 Kontrola procesu]
- 📁 [05 Kontrola wyjściowa]
- 📁 [06 Nadzór na wyrobem niezgodnym]
- 📁 [07 Nadzór nad narzędziami pomiarowymi]
- 📁 [08 Udział w nowych uruchomieniach]

może mieć następującą strukturę:

Podsumowanie

Prowadząc audyty, jako audytor ISO/TS oraz wdrożenia systemów zarządzania, u wielu dostawców przemysłu motoryzacyjnego, zarówno tych kilku osobowych, jak i kilku tysięcy, zauważyć można zasadniczy problem rozumienia podejścia procesowego, zarówno na najwyższym poziomie zarządzania – co stanowi podstawę rozwijania tego modelu, jak i na niższych poziomach organizacji.

Nasze doświadczenie, zebrane już z wielu działań re-engineeringu struktur informacyjnych różnych organizacji, potwierdza, że aby rozwijać zarządzanie procesowe i zwiększyć znacząco efektywność działania przedsiębiorstwa, istotne jest spełnienie kilku wymogów:

1. rozwój systemowego zarządzania procesowego opartego na pracy grupowej właścicieli procesów – steering committee;
2. kompleksowe podejście do zarządzania informacją w ramach organizacji przedstawione powyżej – zarówno model dokumentacji, jak i sposobu jej zbierania i przechowywania na serwerze;
3. wyraźne mierzenie procesów i analiza trendów zorientowane na wynik finansowy przedsiębiorstwa rozliczane w cyklicznych przeglądach zarządzania;
4. budowanie modelu kompetencyjnego zorientowanego na funkcje procesowe, a nie stanowiska organizacyjne;
5. budowanie świadomości wszystkich pracowników, co do swojej roli w procesach, a nie tylko strukturze organizacyjnej.

2010

04.-14.03 Genewa Szwajcaria	Geneva International Motor Show www.salon-auto.ch	20-21.04 Kraków	Moto-Idea http://moto-idea.pl
23-26.03 Kielce	STOM Salon Technologii Obróbki Metali Targi Kielce www.targikielce.pl	18-19.05 Ludwigsburg Niemcy	21. Automobil-Forum www.automobil-forum.de
23-26.03 Kielce	SPAWALNICTWO Międzynarodowe Targi Technologii i Urządzeń dla Spawalnictwa Targi Kielce, www.targikielce.pl	15-28.06 Kielce	PLASTPOL Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych Targi Kielce, www.targikielce.pl
23-26.03 Kielce	Expo-Surfaceexpo-Surface Targi Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni Targi Kielce, www.targikielce.pl	08-11.06 Poznań	Mach-Tool Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://machtool.mtp.pl/
13-15.04 Sosnowiec	LOGISTEX Targi Logistyki, Magazynowania i Transportu Kolporter Expo Sp. z o.o., www.exposilesia.pl	08-11.06 Poznań	Welding Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://welding.mtp.pl/
10-14.04 Lipsk Niemcy	AMITEC Branżowe Targi: Części – Warsztaty – Serwis Targi Lipskie Polska Sp. z o.o., www.amitec-leipzig.de	08-11.06 Poznań	Metalforum Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://metalforum.mtp.pl/
10-18.04 Lipsk Niemcy	AMI Międzynarodowe Targi Samochodowe Targi Lipskie Polska Sp. z o.o., www.ami-leipzig.de	Poznań	Surfex Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://surfex.mtp.pl
19-23.04 Hanower Niemcy	Hannover Messe www.hannovermesse.de		

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl



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



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

www.srubena.com.pl



Oferujemy usługowe nanoszenie powłok zabezpieczających przedsamoodkręceniem oraz uszczelniających połączenia gwintowe. Stosujemy materiały i technologie wiodących firm na rynku klejów i uszczelniaczy przemysłowych: Henkel Loctite, Omnitech Mikroverkapselungs oraz 3M

www.konwert.eu



Zajmujemy się relokacją linii technologicznych oraz pojedynczych urządzeń. Nasze usługi obejmują demontaż urządzeń, projektowanie jednostek transportowych, zabezpieczenie urządzeń na czas transportu, ich załadunek, ubezpieczenie CARGO, transport, rozładunek, ponowny montaż oraz uruchomienie zmontowanych linii produkcyjnych

www.dandapro.com



Distribution

Oferujemy doskonałej jakości wyroby ze stali rodzimych i zagranicznych producentów oraz szeroki zakres usług, od doradztwa technicznego, po pomoc w rozwoju działalności.

www.benteler-distribution.pl



Obsługa logistyczna przemysłu motoryzacyjnego. Świadczymy kompleksowe usługi logistyczne dla producentów samochodów osobowych, ciężarowych, autobusów i motocykli oraz dostawców komponentów i części zamiennych.

www.groupecat.pl



Ściśle współpracujemy z firmami z branży automotive przy projektowaniu, wdrożeniu do produkcji i modernizacji samochodów, ich zespołów napędowych oraz podzespołów i komponentów. współpracujemy z wieloma znanymi ośrodkami i instytucjami, zarówno w kraju, jak i za granicą.

www.bosmal.com.pl



Producent wyrobów długich ze stali specjalnych dla przemysłu pojazdów ciężkich, przemysłu motoryzacyjnego i maszynowego. Oferujemy m.in.: pręty gorącowalcowane okrągłe i kwadratowe w stanie surowym lub po obróbce cieplnej; pręty luszczzone, ciągnione, chromowane, płaskowniki, rury bezszwowe, chromowane, pierścienie, profile specjalne.

www.ovako.com

MIEJSCE NA
TWOJĄ FIRME
DOŁĄCZ DO
INNYCH DOSTAWCÓW

Szczegóły: 022 435-88-22, 022 215-05-05

www.automotivesuppliers.pl



MotoIdea

20 - 21 kwietnia 2010, Kraków, Hotel Best Western Premier****

Nowe wydarzenie na mapie konferencyjnej, skierowane do menedżerów i przedstawicieli sektora motoryzacyjnego w Polsce



Antonio Francavilla

Dyrektor Zarządzający
GM Manufacturing Poland



Patrick Garcia

Dyrektor w Tenneco
Automotive Polska



Jakub Faryś

Prezes Polskiego Związku
Przemysłu Motoryzacyjnego



Tomasz Szpikowski

Współzałożyciel agencji zatrudnienia
Work Service



Krzysztof Olszewski

Przewodniczący rady nadzorczej,
Solaris Bus & Coach S.A.



Małgorzata Zięba

Public relations manager
for Poland, Faurecia

Największa impreza branży *Automotive*



- **Wybitni eksperci**
- **Wieczorna gala**
- **Wręczenie nagród
Moto Idea 2010**

www.moto-idea.pl

Polski Związek Przemysłu
Motoryzacyjnego



DELPHI



Partnerzy medialni



Partner merytoryczny

