

MEBLE NEWS NEWS NEWS



W NUMERZE

WYWIAD

Musimy zacząć budować świadomość konsumentów / **str. 4**

STATYSTYKA

Stabilnie w branży / **str. 6**

INFORMACJE

Badania WWA konieczne do przyznania znaku GS / **str. 8**

Nie ma innowacyjności bez IT / **str. 10**

Wszystko o B+R / **str. 12**

„Skazane” na eksport / **str. 14**

WYDARZENIA

Innowacje dla producentów mebli / **str. 16**



str. 16



04-028 WARSZAWA

al. Stanów Zjednoczonych 51, pokój 614

tel. 22/517 78 39

fax 22/517 77 19

www.oigpm.org.pl

www.meble.org.pl

oigpm@oigpm.org.pl

Prezes

Jan Szynaka

Wiceprezesa

Władysław Strykowski

Tadeusz Respondek

Wydawca:



INWESTOR
wydawnictwo

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53

531 71 77, 531 30 23

www.wydawnictwoinwestor.pl

info@wydawnictwoinwestor.pl

Prezes

Zbigniew Owskiak

Wiceprezes

Rafał Sidor

Redakcja

Małgorzata Gackowska

na podstawie materiałów OIGPM

Korekta

Sylwia Wojtanowska

Dział DTP

Katarzyna Łukowicz

Redakcja Meblarstwo - Komponenty i Technologie

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53, 531 71 77

531 30 23

www.meblarstwo24.pl



JÓZEF SZYSZKA, DYREKTOR TARGÓW
FURNICA, SOFAB, MEBLE POLSKA

Meble od lat są polskim hitem eksportowym. Jesteśmy trzecim eksporterem mebli w Europie i czwartym na świecie. Dane dotyczące produkcji w polskiej branży meblarskiej nieustannie biją kolejne rekordy. Jak podało ostatnio B+R Studio wartość mebli wyprodukowanych w Polsce w pierwszym półroczu 2015 r. przekroczyła 17 mld zł i była o ponad 10 pkt. proc. wyższa w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Jeśli tylko chiński kryzys nie dotknie w jakiś katastrofalny sposób globalnej gospodarki, możemy mieć pewność, że rok 2015 będzie dla branży meblarskiej kolejnym rekordowym rokiem.

Zainteresowanie polskimi meblami przekłada się oczywiście także na zainteresowanie zagranicznych kupców meblowych polskimi targami meblowymi. Udział dystrybutorów mebli z zagranicy podczas ostatniej edycji targów Meble Polska w Poznaniu wyniósł aż 31 proc. To oczywiście w znacznej mierze efekt szeroko zakrojonej kampanii promocyjnej, którą Międzynarodowe Targi Poznańskie od kilku lat prowadzą na kluczowych, zagranicznych rynkach. Dzięki temu w opinii wystawców, zwiedzających i przedstawicieli mediów udało się stworzyć w Poznaniu silne merytorycznie targi na miarę potencjału polskiej branży meblarskiej.

Przed poznańskimi targami stoi teraz kolejne ambitne zadanie. Chcemy powtórzyć ten sukces przy okazji jesiennych Międzynarodowych Targów Komponentów do Produkcji Mebli FURNICA i Międzynarodowych Targów Materiałów Obiciowych i Komponentów do Produkcji Mebli Tapicerowanych SOFAB, i przeobrazić je w najważniejsze centrum zakupu komponentów i materiałów do produkcji mebli dla producentów z całej Europy Wschodniej. Pierwsze pozytywne zmiany będzie można zaobserwować już podczas tegorocznej edycji, na którą mam zaszczyt serdecznie Państwa zaprosić. Więcej informacji o tych wydarzeniach znajdą Państwo na łamach tego wydania biuletynu OIGPM.

Do zobaczenia w Poznaniu!

SZANSE I WYZWANIA DLA PRODUCENTÓW MEBLI

MUSIMY ZACZAĆ BUDOWAĆ ŚWIADOMOŚĆ KONSUMENTÓW

Rozmowa z Janem Szynaką, prezesem Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli

Meble News: W sierpniu w wyniku decyzji Rady Izby został pan mianowany prezesem Izby, czego serdecznie gratulujemy. Jest pan związany z OIGPM niemal od początku. Dlaczego zatem właśnie teraz podjął pan decyzję o przyjęciu tego stanowiska?

Jan Szynaka: Obecny okres jest dla branży meblarskiej wielką szansą dalszego umocnienia i zaznaczenia swojej obecności na rynkach światowych. Izba jako organizacja zrzeszająca kilkadziesiąt podmiotów ma dużo większą „siłę przebicia” aniżeli pojedyncze przedsiębiorstwa. Ma potencjał, który w dobie coraz to większych wymagań prawnych (bezpieczeństwo produktu, dopuszczalne emisje na stanowiskach pracy) i jakościowych stawianych wobec producentów mebli może ułatwić funkcjonowanie zakładów produkcyjnych i jednostek handlowych. Jako osoba funkcjonująca w branży od kilkudziesięciu lat znam aktualne problemy i potrzeby, które – jak mniemam – dotyczą nie tylko moich zakładów wchodzących w skład Grupy Meblowej Szynaka Meble, ale także innych działających w przemyśle meblarskim.

Meble News: Zgodnie ze statutem misją Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli jest integracja polskiej branży meblarskiej w celu skutecznego współuczestnictwa w kształtowaniu jej rozwoju, aktywne promowanie polskich mebli w kraju i na świecie oraz wspieranie dążeń do zapewnienia konsumentom pełnej satysfakcji z zakupu i użytkowania wyrobów polskiego przemysłu meblarskiego. Jakie kroki zamierza pan podjąć, aby jeszcze skuteczniej realizować te cele?

J.S.: Istotną kwestią jest zmiana pozycji producenta w relacji do dystrybutorów mebli (sieci handlowe, zrzeszenia kupieckie). W tej chwili większość polskich firm produkcję eksportową wykonuje według wzorów i projektów otrzymywanych od odbiorców hurtowych. Tym samym rola polskiego przedsiębiorcy sprowadzona zostaje do anonimowego producenta, a nie twórcy w znaczeniu designu produktu. W efekcie ekonomicznym oznacza to również zmniejszone marże i brak wpływu na bezpośredni rynek konsumenta.

Producentów zatem nie zawsze stać na wielkie akcje marketingowe, inwestowanie w innowacyjne rozwiązania bądź nowatorskie projekty. Musimy zacząć budować świadomość konsumentów zarówno w kraju, jak i za granicą, że produkty, które oferuje nasz polski producent jakościowo nie tylko dotrzymują kroku wielkim markom, ale częstokroć je wyprzedzają. Co za tym idzie, nasz rodzimy produkt powinien być wyceniony znacznie wyżej aniżeli jest obecnie. Z drugiej strony, wielkie marki dość często oferują towary w cenach znacznie poniżej progu opłacalności dla polskiego producenta, a to z kolei mocno hamuje rozwój inwestycji, w tym również wprowadzania innowacyjnych technologii (B+R).



JAN SZYNAKA

Meble News: Jeden z głównych celów działalności OIGPM, a mianowicie kontakty międzynarodowe, w ostatnich latach został osiągnięty. Świadczą o tym zaskakujące wręcz wskaźniki eksportu polskich mebli, które rosną z roku na rok. To właśnie eksport mebli jest dumą całej branży.

J.S.: Eksport mebli rzeczywiście jest aktualnie lokomotywą naszego krajowego eksportu. Jednakże wskaźniki, jak to statystyki, nie do końca oddają rzeczywisty stan rzeczy. W chwili obecnej oglądając „mapkę” polskiego eksportu na Europę i świat, można z łatwością stwierdzić, że poza „starą Europą”, a więc krajami położonymi na zachód od Polski, eksportujemy nieznaczne ilości. Ryzyko, jakie niesie ze sobą współpraca naszych producentów mebli z rynkami wschodnimi jest nie do udźwignięcia. Sprzedaż odbywa się w głównej mierze gotówkowo. Należy to zmienić i uzyskać zadowalające wsparcie ze strony państwa, które częściowo wzięłoby na siebie ryzyko transakcji z rynkami mniej stabilnymi finansowo. Takie działania, przy partnerstwie publiczno-prywatnym, pozwoliłyby ten eksport zabezpieczyć, a tym samym stworzyć warunki do jego rozkwitu. Jednocześnie w ślad za tak potężnym eksportem musi iść informacja do odbiorców końcowych tych produktów, że kupują produkt z Polski. Na chwilę obecną zaledwie niewielki procent naszych towarów sprzedawany jest pod rodzimą marką. Wielokrotnie eksportujemy produkty, które sprzedawane są pod markami wielkich koncernów. To musi się zmienić i nasz polski produkt musi rozpocząć budowę marki jego producentów. Polski przemysł meblarski musi obrać wspólny i jednolity kierunek

(m.in. określenie wspólnego dla wszystkich polskich producentów minimalnego pułapu cenowego). Jak wspominałem wcześniej, pojedynczo żaden producent nie jest równorzędnym partnerem dla wielkiego zagranicznego odbiorcy, ale wspólnie możemy pokusić się o wielkie rzeczy.

Meble News: Rozwój polskiego meblarstwa nie może opierać się wyłącznie na eksporcie. A jak sam pan przyznaje, biorąc pod uwagę rozpoznawalność polskiej marki, mamy jeszcze wiele do zrobienia. Co pan proponuje w tym temacie?

J.S.: Budowanie świadomości polskiej marki jest fundamentem rozpoznawalności. Z pozoru wszystko w polskim przemyśle meblarskim funkcjonuje tak jak powinno, przedsiębiorstwa się rozwijają, produkują towary, sprzedają i tak w kółko. Jest to spojrzenie laika, który nie wie, ile elementów się za tym kryje i ile potrzeba pracy i zaangażowania, żeby to wszystko działało jak należy. Konsument musi być świadomy tego, jakie nakłady producenci mebli ponoszą, aby mebel był wykonany z materiału pochodzącego z pewnego źródła, aby zastosowane surowce, w tym kleje, lakiery itd. były przyjazne środowisku i aby ten mebel nie powodował „ból głowy”, stojąc w zamkniętym pomieszczeniu. Zamierzam znacząco i bardziej intensywnie wypromować Znak Branżowy przyznawany przez OIGPM „POLSKIE MEBLE – POTWIERDZONA JAKOŚĆ”, który będzie swoistym certyfikatem jakości i gwarantem zadowolenia z produktu. Konsument nie będzie musiał się martwić, czy dany mebel jest bezpieczny i czy aby na pewno nie zużyje się po kilku miesiącach od zakupu. Znak branżowy będzie przyznawany jedynie podmiotom, które będą dawały gwarancję satysfakcjonującego poziomu wykonania, a tym samym konsument będzie zadowolony z zakupu wartościowego produktu z Polski, od rodzimego producenta.

Meble News: Izba Gospodarcza Producentów Mebli ma spore doświadczenie w działalności B+R+I. Proszę wskazać główne cele, jakie pan stawia przed Izbą właśnie w tym zakresie.

J.S.: Priorytetem jest opracowanie nowych, bardziej przyjaznych środowisku rozwiązań, które nie tylko spowodują szybszą i tańszą produkcję, ale pozwolą na obniżenie zużycia energii elektrycznej, emisji oraz poziomu powstawania odpadów produkcyjnych. Nowe rozwiązania technologiczne nie muszą być narzucane przez największych „graczy” na rynku mebli, w tym producentów maszyn, ale mogą wyjść także ze strony naszego rodzimego przemysłu i stanowić innowacyjność, która nie przyjdzie do nas „z zachodu”, będzie to innowacyjność, która przyjdzie do innych „ze wschodu”.

Meble News: Jednym z działań Izby, na rzecz ochrony interesów jej członków oraz branży meblarskiej w ogóle, było zaangażowanie się w kwestie związane z surowcem drzewnym. Jak pan, w świetle obecnych nastrojów społecznych (mowa o straszeniu obywateli prywatyzacją lasów, wizją przeprowadzenia referendum dotyczącego funkcjonowania Lasów Państwowych etc.), ma zamiar realizować cele Izby na szczeblu współpracy z samorządami i administracją państwową?

J.S.: Dobrze, że zadano to pytanie. Drewno w obecnym czasie jest surowcem ekskluzywnym i deficytowym. Jest to towar, którego w niedługim czasie może w zadowalającej ilości zabraknąć na rynku. Ceny są rozchwiane i na dobrą sprawę nie można spodziewać się tego, co przyniesie jutro. Administracja zarówno na szczeblu państwowym, jak i samorządowym z problemem sobie nie radzi. Trudno powiedzieć, czy wynika to z braku czasu i uwagi poświęconych temu zagadnieniu, czy może z braku doświadczenia w tej materii. Niezbędne jest podjęcie działań lobbujących, które urzeczywistnią ludziom ze strony administracji, o jak wielką stawkę grają. Na szali stoją tysiące miejsc pracy i potężny eksport. Ceny surowca i cała gospodarka muszą być skoordynowane i dostosowane do obecnej sytuacji gospodarczej. Musimy bardziej się zaangażować w projekty ustaw i rozporządzeń dotyczących nie tylko Lasów

Państwowych, ale także dotyczących gospodarki drzewnej. Muszą być pewne priorytety, jeśli chodzi o możliwość zakupu drewna i pewne limity określone dla innych gałęzi gospodarki, które także z tego surowca korzystają. W tym właśnie momencie winno wejść państwo jako podmiot regulujący obrót tym surowcem. Istotną sprawą jest to, aby drewno było przetwarzane na półprodukty i materiały drewnopochodne, a dalej znajdowało zastosowanie w meblach, a nie było stosowane jako materiał do spalania w pseudoekologicznych elektrowniach (odnawialne źródła energii).

Meble News: Jak ocenia pan obecną kondycję branży meblarskiej, biorąc również pod uwagę własne doświadczenia?

J.S.: Rynek robi się coraz bardziej ciasny i potrzebne jest szybkie dostosowanie naszej branży do standardów światowych. Przedsiębiorstwa meblarskie są takimi samymi podmiotami produkcyjnymi jak największe i najbardziej dynamiczne światowe przemysły. Powoli nasz sektor meblarski osiąga poziom, który te przemysły osiągnęły już kilka lat temu. Co za tym idzie, ich problemy niebawem dotkną także i nas. Walka o rentowność, jakość i szybkość produkcji, walka o klienta wchodzi obecnie na kolejny poziom. Te podmioty, które nie zdołają utrzymać tempa rozwoju i dostosować się, czeka niezwykle ciężki czas, który może w niektórych przypadkach skutkować zakończeniem działalności. Z drugiej strony ci, którym uda się przetrwać będą mieli możliwość wejścia w nowe obszary. Generalnie kondycja branży meblarskiej w Polsce jest raczej zadowalająca. Wielu znaczących dystrybutorów mebli z Europy Zachodniej ponownie przenosi moce produkcyjne z krajów azjatyckich do Europy, w tym również do Polski.

Meble News: Przez lata działalności nie brakowało panu odwagi i determinacji w podejmowaniu trudnych, aczkolwiek strategicznych dla rozwoju firmy decyzji. Czy dzisiejsze firmy meblarskie potrafią wykorzystać szanse, jakie daje im rynek, czy są w stanie zaryzykować, na przykład poprzez nowe inwestycje, przejęcia, otwieranie się na nowe kierunki eksportu?

J.S.: Szans w meblarstwie jest wiele, zresztą tak jak i w innych gałęziach przemysłu. Pewne szanse uciekają, inne udaje nam się złapać, uchwycić. Nowych inwestycji w żadnym wypadku nie można nazwać ryzykiem, jeśli zostały poprzedzone szczegółowym i realnym biznesplanem, jest to jedyna droga do rozwoju i utrzymania się na rynku. Polscy przedsiębiorcy od lat inwestują i w zdecydowanej większości przynosi im to korzyści. W tym akurat aspekcie wyrażam uznanie wobec polskich producentów mebli. Polacy są pracowici i rozważni, bynajmniej większość. Łatwiej nam przychodzi zbudowanie czegoś od zera niż przejście czegoś gotowego od konkurencji. Jeśli sami coś budujemy, to znamy to w każdym elemencie. Wyzwaniem jest wejść w coś, co nie do końca dobrze funkcjonuje i doprowadzić to do zadowalającego stanu. Obawy z tym związane to najprawdopodobniej efekt tego, że obecne pokolenie menedżerów zarządzających firmami meblarskimi to osoby, które jeszcze znają system funkcjonujący przed rokiem 1989. W mojej ocenie obecnie wchodzące do zarządów spółek i przedsiębiorstw młode pokolenie w wieku 30-40 lat będzie w stanie to zmienić. Są to osoby wykształcone i gotowe podbijać świat. Przy odpowiednim ukształtowaniu ich świadomości i charakteru przez obecnych właścicieli zakładów meblarskich, mogą nadać branży ten rozpęd i powiew świeżości, którego potrzebujemy. Ja sam osobiście, w odróżnieniu od wielu innych przedsiębiorców, okresy ogólnej stagnacji gospodarczej (kryzys 5-7 lat temu) wykorzystywałem do podejmowania niekiedy dosyć ryzykownych decyzji. Uważam, że w takim czasie należy podejmować śmiałe kroki. Tylko wtedy możemy uciec do przodu naszym europejskim i światowym konkurentom. W moim przypadku takie odważne decyzje przyniosły w ostatnich latach prawie zawsze dwucyfrowe coroczne wzrosty.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.

STABILNIE W BRANŻY

Według danych prezentowanych przez GUS sytuacja w polskim sektorze drzewnym i meblarskim utrzymuje się nadal na dobrym, w miarę stabilnym poziomie.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Jak wynika z danych GUS, sytuacja w polskiej branży meblarskiej i drzewnej zmierza w dalszym ciągu w dobrą stronę, a wiele najważniejszych wskaźników wciąż rośnie. Niezmienny jest fakt, iż nadal znajdujemy się w ścisłej czołówce krajów produkujących meble. Wartość produkcji sprzedanej przez małe, średnie i duże firmy w branży meblarskiej w 2014 roku przekroczyła kwotę 35 mln PLN.

W półproduktach mniej niż prognozowano

Wolumen produkcji półproduktów nie jest tak pozytywny jak to prognozowano. Produkcja płyt pilśniowych z drewna lub materiałów drewnopochodnych wzrosła o 4,8 proc., a produkcja sklejk, płyt fornirowych i podobnych wzrosła o jedynie 3,2 proc. Drastycznie natomiast spadło zapotrzebowanie na okleiny, bo aż o 13,8 proc.



WOLUMEN PRODUKCJI PÓŁPRODUKTÓW

Półprodukt	Jednostka miary	I-VI 2014	I-VI 2015	I-VI 2015/2014
Sklejka, płyty fornirowe i podobne	dam ³	4 501,94	4 646,00	103,2
Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna	dam ³	2 472,71	2 401,00	97,1
Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m ²	305 852,10	320 533,00	104,8
Okleiny	tys. m ²	12 281,00	10 587,00	86,2

WOLUMEN PRODUKCJI WYBRANYCH GRUP MEBLI

Wyroby	Jednostka miary	I-VI 2014	I-VI 2015	I-VI 2015/2014
Meble do siedzenia przekształcane w miejsca do spania	tys. sztuk	1 689,00	1 600,95	105,5
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. sztuk	1 649,00	1 694,76	97,3
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. sztuk	2 283,00	1 765,61	129,3
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stotowych i salonach	tys. sztuk	10 437,00	10 489,45	99,5

oraz na płyty wiórowe i podobne płyty z drewna, których produkcja spadła o 2,9 proc. Sytuacja ta może być spowodowana wcześniejszą nadprodukcją, która powstała w wyniku zbyt dobrych prognoz na zapotrzebowanie półproduktów.

Wzrost produkcji mebli do sypialni

W pierwszym półroczu 2015 roku bardzo wzrosła produkcja mebli stosowanych w sypialni, co skutkuje obecnie wydłużeniem się okresu oczekiwania na ewentualne zamówienie takich mebli. Aktualnie zapotrzebowanie na nie zwiększyło się aż o 29,3 proc. Poza tym wykorzystywanych jest coraz więcej mebli do siedzenia, gdyż ich produkcja już wzrosła o 5,5 proc. Niestety, na pozostałe grupy mebli popyt się zmniejszył.

Wzrasta poziom wynagrodzeń i zatrudnienie

Sektor meblarski i drzewny jest jednym z najważniejszych sektorów gospodarki w naszym kraju. Daje on bardzo duże zatrudnienie, a dzięki ustabilizowaniu się rynku stale wzrasta średni poziom wynagrodzeń w branży. W pierwszym kwartale 2015 roku nastąpił wzrost wynagrodzeń przy produkcji mebli aż o 6,9 proc. w stosunku do analogicznego okresu roku 2014, a w przypadku produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny nastąpił wzrost o 2,3 proc.

Większa produkcja mebli skutkowałą wzrostem zatrudnienia w branży, co odnotowano w ubiegłym roku. Poziom zatrudnienia przy produkcji mebli wzrósł o 2,7 proc., a w przypadku produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny nastąpił wzrost o 3,3 proc.

Rekordowy eksport

W 2014 roku został pobity kolejny rekord eksportu polskich mebli za granicę. Aktualnie niezmiennie głównym odbiorcą polskich mebli są Niemcy, Francja i Wielka Brytania. Kolejnymi głównymi kupcami są Hiszpanie, Portugalczycy, Węgrzy i Rumuni. Aktualnie 80 proc. polskich mebli jest eksportowanych do krajów Unii Europejskiej.

Według danych B+R Studio polskie meble znalazły swoje nowe miejsce w świecie. Nowym potencjalnym kierunkiem sprzedaży są kraje arabskie. Są one dla nas obiecujące i prognozowany jest wzrost eksportu do tej części świata. Na poziomie dodatnim już od kilku lat znajdują się wskaźniki odpowiedzialne za eksport do Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Kataru i Arabii Saudyjskiej. Od stycznia do kwietnia 2015 roku, według danych B+R Studio, Arabia Saudyjska

kupiła od polskich producentów mebli towar o wartości 10,6 mln euro.

Podsumowanie

Aktualne wskaźniki wolumenu produkcji półproduktów nie przedstawiają się pozytywnie. Szczególnie problematyczny wydaje się duży spadek produkcji okleiny. Lepiej wyglądają wskaźniki produkcji mebli, które w większości utrzymały się na podobnym poziomie w stosunku do okresu styczeń – czerwiec 2014. Natomiast w przypadku produkcji mebli drewnianych, w rodzaju stosowanych w sypialni, zanotowano wzrost produkcji o blisko 30 proc.

Bardzo dobrze przedstawia się również sytuacja polskiego eksportu. W pierwszym kwartale 2015 roku odnotowano wzrost wartości eksportowanych mebli w stosunku do analogicznego okresu roku 2014. Mimo tak dobrych wskaźników eksportu trzeba nadal pracować nad rozpoznawalnością polskich, dobrych marek meblarskich. W większości użytkownicy polskich mebli nie wiedzą, skąd one pochodzą. Drogą do rozpoznawalności jest wzornictwo i innowacyjne technologie. Taki cel jest możliwy do osiągnięcia poprzez fundusze unijne przeznaczone na lata 2014-2020.

Ministerstwo Gospodarki sfinansowało program promocji polskich mebli, który zakończył się w kwietniu 2015 roku. Za realizację programu odpowiedzialna była Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli we współpracy z Międzynarodowymi Targami Poznańskimi. Program miał na celu dostarczenie zagranicznym odbiorcom najważniejszych wiadomości o naszych produktach i możliwościach, informowanie o nas jak największej liczby odbiorców i nawiązanie jak największej liczby kontaktów gospodarczych.

Podejmowane działania w zakresie promocji skutkują rozwojem polskich mebli, o czym świadczy między innymi zdobycie trzech nagród meblarskich w konkursie „Red Dot”, które zostały zdobyte przez markę Profim. Sukcesy odnoszą także inni Polacy, w tym roku w konkursie „iF Design” w kategorii „Home Furniture” (nagrodę otrzymała polska projektantka za dziecięce łóżko piętrowe).

27 maja 2015 roku na spotkaniu pod tytułem „Badania, rozwój oraz innowacje jako priorytety branży meblarskiej w kontekście polityki przemysłowej RP i UE” zorganizowanym przez OIGPM uzgodniono, że polskich meblarzy należy wspierać we wzornictwie i wdrażaniu innowacyjnych technologii. Ten kierunek działania może być nowym etapem w rozwoju i rozpoznawalności polskich marek, a co za tym idzie drogą do stałego wzrostu eksportu polskich mebli.



DYNAMIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO

	I-III 2014 tys. PLN	I-III 2015 tys. PLN	I-III 2014 tys. EUR	I-III 2015 tys. EUR
Eksport mebli do siedzenia i do spania	4 530 389,32	4 793 151,90	1 086 546,95	112 403,00
Eksport mebli (bez mebli do siedzenia i lekarskich) i ich części	3 327 814,74	3 384 387,60	792 298,00	797 883,18
Import mebli do siedzenia i do spania	763 602,75	945 340,2	183 137,30	221 413,00
Import mebli (bez mebli do siedzenia i lekarskich) i ich części	485 115,23	547 695,10	116 376,59	128 247,00

BEZPIECZEŃSTWO WYROBÓW MEBLOWYCH

BADANIA WWA KONIECZNE DO PRYZYKNANIA ZNAKU GS

Od 1 kwietnia 2008 roku wszystkie produkty muszą być przebadane przez niezależne laboratorium dla certyfikacji GS w odniesieniu do WWA. W sierpniu 2014 Komitet ds. Bezpieczeństwa Produktów (AfPS) opublikował nowe wymagania dotyczące badania WWA.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW INTERTEK

Opublikowanie nowych wymagań dotyczących badań WWA skutkuje nowymi okresami przejściowymi i opracowaniem korekt, między innymi nowego prawa dotyczącego Bezpieczeństwa Produktów (ProdSG). Zmiany dotyczą świadectw, które będą wydawane od 1 lipca 2015 r. Stare świadectwa będą stopniowo aktualizowane do 30

czerwca 2016 r., a od 1 lipca 2016 r. zmiany będą obowiązkowe dla wszystkich świadectw GS.

Certyfikacja wymagać będzie wyników badań wskazujących dopuszczalne poziomy WWA w materiałach dostępnych dla użytkowników i na powierzchniach produktów lub w przypadkach



INTERTEK WSPIERA PRODUCENTÓW W UTRZYMANIU BIEŻĄCYCH WYMOGÓW
DOTYCZĄCYCH WYDANIA ZNAKU GS. FOT. INTERTEK

LIMITY DLA WWA, KTÓRE MUSZĄ BYĆ SPEŁNIONE DLA MATERIAŁÓW TOWARÓW KONSUMPCYJNYCH

Parametr	Kategoria 1	Kategoria 2		Kategoria 3	
	Substancje, które mają kontakt z jamą ustną lub zabawki wykonane z materiałów mających kontakt ze skórą przez ponad 30 sekund	Materiały, niezaliczane do kat. 1, które mogą mieć kontakt ze skórą dłużej niż 30 sekund (długotrwały kontakt ze skórą) lub powtarzalny krótkotrwały kontakt ze skórą		Materiały, niezaliczane do kat. 1 lub 2, które mogą mieć kontakt ze skórą powyżej 30 sekund (krótkotrwały kontakt ze skórą)	
w mg/kg		Zabawki wg Dyrektywy 2009/48/EG	Inne produkty wg ProdSG	Zabawki wg Dyrektywy 2009/48/EG	Inne produkty wg ProdSG
Benzo[a]piren	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Benzo[e]piren	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Benzo[a]antracen	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Benzo[b]fluoranten	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Benzo[j]fluoranten	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Benzo[k]fluoranten	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Chryzen	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Dibenzo[a,h]antracen	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Benzo[ghi]perylen	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Indeno[1,2,3-cd]piren	< 0,2	< 0,2	< 0,5	< 0,5	< 1
Acenaftylen, Acenaften, Fluoren, Fenantren, Piren, Antracen, Fluoranten	< 1 Suma	< 5 Suma	< 10 Suma	< 20 Suma	< 50 Suma
Naftalen	< 1	< 2	< 2	< 10	< 10
Suma 18 WWA	< 1	< 5	< 10	< 20	< 50

* Sformułowanie „powtarzalny krótkotrwały kontakt ze skórą” z rozporządzenia REACH Załącznik XVII, Poprawka nr 50 (Rozporządzenie (UE) Nr 1272/2013)



występowania wyraźnego zapachu. Części wewnętrzne produktów, z którymi użytkownik nie ma bezpośredniego kontaktu, nie muszą przechodzić badań. Metodologia badań ma być ujednoczona we wszystkich akredytowanych laboratoriach.

Rodzina chemikaliów WWA zawiera związki z rozszerzoną rezonansową strukturą cykliczną, takie jak naftalen, antracen, tetracen, pentacen i wyższe związki. Są one wykorzystywane jako dodatki do gumy wulkanizowanej jako plastyfikatory i jako czarne pigmenty w polimerach, wśród innych aplikacji. Niektóre systemy prawne, takie jak np. kanadyjski, przewidują umieszczenie WWA i substancji toksycznych w rejestrach.

Limity dla WWA w Rozporządzeniu REACH

Przedmioty codziennego użytku zawierające więcej niż 1 mg/kg jednego z ośmiu WWA są zabronione od 27 grudnia 2015 r. Ten nowy zapis oparty jest o Załącznik XVII Rozporządzenia REACH Nr 1907/2006. Dla zabawek i artykułów dla niemowląt limit jest jeszcze bardziej rygorystyczny i wynosi 0,5 mg/kg.

INTERTEK jest wiodącym dostawcą rozwiązań bezpiecznych i wysokiej jakości, obsługującym szeroki wachlarz branż na całym świecie. Od audytu i inspekcji do testów, kontroli jakości i certyfikacji, pracownicy Intertek są zorientowani na doskonalenie wartości produktów i procesów klientów, wspierając ich sukces na globalnym rynku. Intertek dysponuje wiedzą, doświadczeniem, zasobami i globalnym zasięgiem, by wspomagać swoich klientów poprzez sieć ponad 1 000 laboratoriów i biur oraz 36 000 osób w ponad 100 krajach na całym świecie.

www.intertek.com



NIE MA INNOWACYJNOŚCI BEZ IT

Mimo zwiększenia wolumenu sprzedaży, jaka polska branża meblarska odnotowuje w ostatnim czasie, można się spodziewać dalszego spadku rentowności produkcji. Jediną możliwością obniżenia kosztów produkcji jest jej automatyzacja i informatyzacja.



 PIOTR KUBOSZEK, AKADEMIA TECHNOLOGII

Po lekturze majowego miesięcznika „Meblarstwo – Komponenty i Technologie” i zamieszczonych w nim danych statystycznych opracowanych przez B+R Studio oraz InfoConcept można by wykrzyknąć, parafrazując słowa poety Kochanowskiego: „Serce rośnie, patrząc na te słupki!”. Wzrost sprzedaży mebli w 2014 roku sięgnął poziomu ponad 42 mld PLN obrotów, przy czym większość tego obrotu stanowił eksport. Podobnie rok bieżący rozpoczął się dla branży bardzo dobrze, a zanotowany obrót z dwóch pierwszych miesięcy to prawie 6 mld PLN. I na tym dobre wiadomości się kończą. Te same źródła podają, że średnia rentowność w branży w ubiegłym roku oscylowała w granicach 5 proc., a nakłady inwestycyjne nie przekroczyły 3 proc., a więc nie pozwalają na odtworzenie wartości środków trwałych przedsiębiorstwa. Jeśli do tej układanki dodamy wzrost zatrudnienia w branży, możemy spodziewać się dalszego spadku rentowności produkcji mimo zwiększenia wolumenu sprzedaży.

Obniżenie kosztów produkcji

Jediną możliwością obniżenia kosztów produkcji jest jej automatyzacja. Można ją osiągnąć na trzy, powiązane ze sobą sposoby. Pierwszy dotyczy zakupu wydajnych i dopasowanych do skali i rodzaju produkcji maszyn. Drugi to zastosowanie rozwiązań informatycznych umożliwiających maksymalną automatyzację procesu i integrację poszczególnych systemów, tak aby procesy: sprzedażowy, gospodarki materiałowej, przygotowania i prowadzenia produkcji, rozliczenia kosztów i przychodów były wykonywane z jak najmniejszą ingerencją człowieka. Trzeci sposób to taka organizacja działalności zakładu, aby dzięki dwóm powyższym krokom zapewnić ciągłą produkcję w trybie 2-3-zmianowym, w celu maksymalnego wykorzystania parku maszynowego. Rachunek kosztów stałych mówi sam za siebie – maszyny i urządzenia czy stoją, czy pracują, obciążają

miesięczny koszt przedsiębiorstwa (rata kredytowa, leasingowa, kapitał własny zamrożony w urządzeniu). Tylko zapewnienie maksymalnego obciążenia w ciągu dnia pracy umożliwi osiągnięcie realnego zwrotu z inwestycji, nawet jeśli część zakupów została dofinansowana ze środków Unii Europejskiej.

Informatyzacja to konieczność

Analizując przytoczone dane, nie sposób odgadnąć, że w ostatnich miesiącach kolejny raz odnotowano w branży meblarskiej spadek inwestycji w rozwiązania informatyczne. Być może wynika to z oczekiwania na środki unijne z perspektywy 2014-2020, w ramach których nabór projektów rozpocznie się najwcześniej we wrześniu 2015 roku, a środki będą przyznawane na początku 2016 i później. W tej perspektywie rozwiązania informatyczne będą szczególnie istotne z punktu widzenia wykazania innowacyjności: technologicznej, procesowej i organizacyjnej, a tej innowacyjności bez IT uzyskać się nie da. Z rozmów prowadzonych wśród kierownictwa polskich firm informatycznych wyłania się obraz bieżącej sprzedaży: dodatkowe licencje oprogramowania lub usługi informatyczne sprzedawane są w większości obecnym już klientom, którzy zdecydowali się na informatyzację swoich przedsiębiorstw i zaobserwowali pozytywne zmiany wynikające z tego działania. Niewielka liczba nowych przedsiębiorstw decyduje się na rozpoczęcie projektów informatycznych.

Jest w czym wybierać

Tymczasem rynek oprogramowania w Polsce oferuje szeroki zakres zarówno systemów, jak i sprawdzonych dostawców rozwiązań. Wśród rodzajów systemów należy wyróżnić rozwiązania klasy ERP (zaopatrzenie, gospodarka magazynowa, sprzedaż, finanse i księgowość, kadry i płace), CRM (zarządzanie relacjami



JEDNĄ Z MOŻLIWOŚCI OBNIŻENIA KOSZTÓW PRODUKCJI JEST ZAKUP WYDAJNYCH I DOPASOWANYCH DO SKALI I RODZAJU PRODUKCJI MASZYN. FOT. JANUSZ BEKAS

z klientami), PPS (planowanie i zarządzanie produkcją), CAD/CAM/Optymalizacja, internetowe systemy wspomagające konfigurację i sprzedaż produktów. Wśród dostawców rozwiązań na rynku krajowym można wyróżnić takie firmy, jak: Comarch, ITM Software House, IMOS, CNS Solutions, CNC Software, Top Solutions, AGMASoft czy neronIT. Tym bardziej dziwi fakt, że przy tak dużej różnorodności dostępnych rozwiązań polski rynek meblarski należy do jednego z najsłabiej z informatyzowanych. Wynika to z kilku podstawowych faktów: bardzo słaba wiedza właścicieli i kadry zarządzającej dotycząca systemów informatycznych i możliwości ich wykorzystania w przedsiębiorstwie meblarskim, brak kalkulacji kosztów produkcji opartych na rzeczywistych danych i kalkulacji planów produkcji rocznych i długoterminowych, przyzwyczajenie do aktualnego stanu i niechęć do podejmowania zmian, negatywna opinia na temat branży informatycznej wynikająca z nieudanych wdrożeń systemów informatycznych w branży meblarskiej, postrzeganie inwestycji w rozwiązania informatyczne wyłącznie w kategoriach kosztów.

System informatyczny, na który składa się sprzęt, oprogramowanie, usługi analityczne, wdrożenie, szkolenia i wsparcie powdrożeniowe, jest dobrem takim samym jak maszyny czy hale produkcyjne. Wytworzenie systemu, dostosowanie go do sposobu funkcjonowania przedsiębiorstwa, wdrożenie, wymaga poniesienia kosztów przez dostawcę rozwiązania. Dlatego też za zakup usług informatycznych, jak i każdego innego dobra należy się zapłacić. Dlaczego o tym tak wyraźnie piszę? Niech wytłumaczeniem będzie kilka standardowych odpowiedzi potencjalnych czy też niedoszłych nabywców systemów:

- Skoro dostawca oprogramowania dostarczył już kilkadziesiąt, kilkaset licencji oprogramowania do różnych firm, to jego kolejne wersje dla nowych firm powinien rozdawać za darmo lub po mocno obniżonych cenach.

- Oprogramowania „nie widać”, więc nie kosztuje i za co tu płacić.
- Oprogramowanie można ściągnąć za darmo z Internetu albo skopiować sobie od kolegi.
- Dlaczego mam płacić za nowy zintegrowany system, skoro używam kilku systemów, a dane wklepują do systemu ręcznie pracownicy, których przecież nie zwolnię.
- To ile wy w tej branży zarabiacie, skoro sprzedajecie tak drogo...

Przykłady można mnożyć, jednakże nie można zapominać o jednym: oprogramowanie i towarzyszący mu sprzęt to środek trwały, który w przeciwieństwie do kosztu pracownika buduje wartość księgową firmy, jest wykorzystywany przez wiele lat, jest niezależny od pracowników go obsługujących, pozwala na prowadzenie zautomatyzowanej działalności, tańszej, szybszej, wydajniejszej, 24 godziny 7 dni w tygodniu.

Będąc aktywnym uczestnikiem polskiego rynku oprogramowania i twórcą wielu innowacyjnych aplikacji dla branży meblarskiej, z pewnością mogę być posądzony przez czytelnika o jednostronne spojrzenie i zachęcanie do dużych i drogich inwestycji w informatykę. Jednakże bez podjęcia działań zmierzających do uruchomienia projektów informatycznych, w tym również z pomocą środków unijnych, polska branża meblarska jeszcze długo nie będzie się mogła pochwalić wysoką rentownością.

Przed podjęciem decyzji o zrobieniu trzech kroków: zakupie maszyn, inwestycji w informatykę i sprawieniu, aby te dwa elementy ze sobą współgrały, warto skorzystać z doświadczeń praktyków technologii obróbki drewna, meblarstwa, informatyki i organizacji procesów biznesowych. Na rynku polskim takie usługi świadczy Akademia Technologii, polska spółka konsultingowa, która dba o efektywność inwestycji, a także świadczy nadzór nad wdrożeniami nowych technologii w przedsiębiorstwach branży meblarskiej.

DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO-ROZWOJOWA



WSZYSTKO O B+R

Istotna część środków europejskich w perspektywie budżetowej 2014-2020 została przeznaczona na wsparcie działalności badawczo-rozwojowej w przedsiębiorstwach.

 DR INŻ. JACEK HAMERLIŃSKI, KOORDYNATOR DS. NAUKOWYCH, CENTRUM BADAWCZO-ROZWOJOWE INFOSYSTEMS SA

Praktyka wskazuje, że działalność B+R może być czynnikiem wyróżniającym przedsiębiorców na rynku, ale tradycyjnie uważana jest za obszar zarezerwowany dla jednostek naukowych. W niniejszym tekście postaramy się wyjaśnić, czym jest działalność B+R i jakie może mieć znaczenie dla przedsiębiorców ubiegających się o dofinansowanie swoich projektów.

Jak można zdefiniować działalność B+R?

Według definicji Unii Europejskiej jest to każda działalność dotycząca podstawowych badań, badań stosowanych i projektów eksperymentalnych, przy czym te ostatnie mogą obejmować tworzenie technologicznych egzemplarzy próbnych, tj. sprzętu pokazującego zastosowanie nowego zamysłu lub nowej technologii w odpowiednich lub reprezentatywnych warunkach.

Z kolei według definicji polskiej (Ustawa o zasadach finansowania nauki z 30 kwietnia 2010 r.) działalność B+R to działalność twórcza obejmująca badania naukowe i prace rozwojowe, podejmowana w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy oraz wykorzystywania zasobów wiedzy do tworzenia nowych zastosowań. Warto zwrócić uwagę, że w polskiej praktyce działalność B+R musi mieć charakter systematyczny, a nie doraźny.

Nie wszystkie zmiany technologiczne i prace nad produktem są uznawane za działalność badawczo-rozwojową. Działalność nieuznawana za prace B+R obejmuje np.: wprowadzanie rutynowych zmian w produktach, procesach i usługach, kontrolę i zapewnienie jakości, opracowanie norm i standardów, pomiary zgodności z normami, opracowywanie oprogramowania, które nie jest związane z poszerzaniem wiedzy.

Aby przedsiębiorca został uznany za jednostkę realizującą prace badawczo-rozwojowe, musi także wziąć pod uwagę pewne uwarunkowania tej działalności. W szczególności, B+R to działalność ciągła, tj. prace te muszą być wykonywane w sposób planowy przez osoby zatrudnione na etatach (stanowiskach badawczych). Badania naukowe (1. faza prac B+R) mają na celu pozyskiwanie wiedzy (ogólnej lub szczegółowej), a zatem mogą zakończyć się zarówno negatywnie, jak i pozytywnie. Muszą także spełniać pewne standardy,

np. powtarzalności i weryfikowalności. Badania naukowe mogą być publikowane.

Prace rozwojowe (2. faza prac B+R) mają na celu zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce, a zatem ich celem jest uzyskanie konkretnego (pozytywnego) rezultatu, mającego znaczenie rynkowe (np. nowy produkt lub usługa). Prace rozwojowe stanowią zawsze tajemnicę przedsiębiorcy, chronioną na jeden z kilku sposobów.

Prace rozwojowe nie mogą mieć charakteru komercyjnego (tj. nie można ich wykonywać usługowo na koszt zleceniodawcy), choć ich efekty (prototypy, projekty, wyniki itp.) można sprzedawać.

Przy komercjalizacji wyników prac B+R należy zadbać o to, aby posługiwać się odpowiednim kodem PKD. W przypadku działalności technicznej będzie to np. kod 72.1. Ma to istotne znaczenie w pewnych sytuacjach (np. możliwość ubiegania się o status Centrum Badawczo-Rozwojowego na podstawie art. 18 Ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej).

Co może być wynikiem B+R?

W zależności od rodzaju prac i ich celu, z działalności B+R można uzyskać np. utwór w rozumieniu prawa autorskiego, np. publikacja wyników w czasopiśmie naukowym, dokumentacja prac badawczych, projekt techniczny prototypu itp.

Wynikiem B+R może być również nieopatentowana wiedza techniczna (know-how), tj. wiedza spełniająca łącznie trzy kryteria: jest ona niejawna (znana tylko wykonawcy prac), istotna (mająca znaczenie dla praktyki przedsiębiorcy) i identyfikowalna (można ją szczegółowo opisać). Wiedza taka może być chroniona na podstawie prawa ogólnego (kodeks cywilny, ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji).

Może to być także wynalazek – chroniony na podstawie ustawy Prawo własności przemysłowej, jeśli spełnia odpowiednie kryteria (jest nowy, nie jest oczywisty dla znawcy danej dziedziny techniki, a także nadaje się do przemysłowego zastosowania). Wynalazkiem może być zarówno sposób uzyskania pewnych efektów, jak i sam produkt uzyskany w ten sposób.

Wzór użytkowy, chroniony również na podstawie ustawy Prawo



własności przemysłowej, ale dotyczący wyłącznie przedmiotu o trwałej postaci, musi analogicznie jak wynalazek spełnić kryterium nowości i użyteczności.

Wzór przemysłowy, chroniony na tej samej podstawie, ale dotyczący jedynie postaci (wyglądu, funkcjonalności) danego wyrobu, może mieć odmiany (np. różniące się barwą, kształtem itp.).

Poziom gotowości technologii

Prace B+R wymagają często określenia stopnia ich zaawansowania. Do tego celu najczęściej wykorzystuje się tzw. poziomy gotowości technologii – 9 poziomów określających stopień przygotowania technologii do praktycznego wykorzystania. Jest to koncepcja rozwinięta przez NASA pod nazwą Technology Readiness Index/Level (TRI/TRL). W tym modelu poziom 1 (najniższy) to badania koncepcyjne, poprzedzające właściwe prace B+R, a poziom 9 (najwyższy) to gotowość do zastosowania przemysłowego. W praktyce przyjmuje się, że poziomy od 2 do 6 opisują badania przemysłowe (przy czym poziom 6 oznacza opracowanie funkcjonującego prototypu), natomiast poziomy 7-9 dotyczą prac rozwojowych. Zazwyczaj przyjmuje się, że koszty przejścia do kolejnego poziomu znacząco (nawet wykładniczo) rosną, tj. koszt przejścia z poziomu 6 do poziomu 7 może być znacznie większy niż koszty poniesione na dojście do poziomu 6. W praktyce im bliżej faktycznego wdrożenia (poziomu 9), tym większe są nakłady potrzebne na realizację prac w wymaganym zakresie. Sprawia to, że przedsiębiorcy niechętnie przystępują do realizacji prac B+R, o ile nie mają pewności, że poniesione nakłady można odzyskać przez wprowadzenie produktu na rynek.

W typowych środowiskach badawczych poziomy TRI od 1 do 6 są często przedmiotem zainteresowania instytutów badawczych i w związku z tym mogą być finansowane z wielu źródeł (środki na naukę, granty badawcze itp.) Uzyskanie gotowości technologii do wdrożenia to z kolei wymaganie przedsiębiorców (przemysłu), którzy muszą sami pozyskać środki na ten cel. Powoduje to powstawanie tzw. „doliny śmierci”, tj. braku możliwości sfinansowania prac na ich

najbardziej krytycznym etapie – przejścia od prototypu do wymagań produkcji seryjnej. W rezultacie tylko niektóre rozwiązania potrafią zdobyć wystarczające zasoby (= pieniądze), aby zaistnieć w praktyce przemysłowej. Trudno też oczekiwać, że uczelnie i instytuty badawcze doprowadzą pomysł do poziomu praktycznego wdrożenia. Jednym ze sposobów na rozwiązanie tego problemu są właśnie programy operacyjne i działania wspierające działalność badawczo-rozwojową samych przedsiębiorców, co pozwala na sfinansowanie wszystkich prac niezbędnych do komercjalizacji własnych pomysłów.



Działalność badawczo-rozwojową można podzielić na:

- Faza I – Badania naukowe, obejmujące:**
 - Badania podstawowe (efekt – wiedza ogólna)
 - Badania przemysłowe (efekt – wiedza o konkretnym zastosowaniu), dawniej „badania stosowane”.
- Faza II – Prace rozwojowe, obejmujące:**
 - Tworzenie projektów i dokumentacji
 - Opracowanie prototypów i projektów pilotażowych
 - Produkcja eksperymentalna
 - Testowanie produktów, procesów i usług.





„SKAZANE” NA EKSPORT

Jednym z kontynuowanych w obecnej perspektywie finansowanej UE instrumentem wsparcia dla polskich przedsiębiorstw jest promocja ekspansji polskich firm na rynki zagraniczne. Branża meblarska z racji dynamicznego wzrostu wielkości eksportu rok do roku może być tym wsparciem szczególnie zainteresowana.

DOMINIK BOBOWSKI, EXECUTIVE HOUSE



Zdaniem ekspertów polskie firmy meblarskie są „skazane” na eksport, biorąc pod uwagę utrzymującą się wysoką wartość produkcji sprzedanej i malejący popyt na meble w Polsce. Warto więc wiedzieć, jak ten pozytywny trend wykorzystać przy jednoczesnym wsparciu funduszy europejskich.

Dla kogo wsparcie

Adresatami szerokiego spektrum konkursów o dotacje unijne są mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, tzw. MŚP. O przynależności przedsiębiorstwa do danej kategorii decyduje wielkość zatrudnienia i/lub wielkość obrotów lub sumy bilansowej, gdzie wielkościami granicznymi, tzn. takimi, gdzie firma nie kwalifikuje się już jako MŚP, są: 250 pracowników i odpowiednio 50 mln EUR lub 43 mln EUR. Istotne w tej weryfikacji są ewentualne powiązania przedsiębiorstwa.

Intensywność wsparcia

Co do zasady, każdy region ma przypisany pewien minimalny poziom wsparcia. Uśredniając w skali kraju MŚP mogą liczyć na bezwzględne 45 proc. refundacji. W przypadku projektów dedykowanych inicjatywom proeksportowym intensywność wsparcia powinna być wyraźnie wyższa i wynosić około 80 proc.

Jakie konkursy wybierać

Projekty związane z internacjonalizacją są wspierane bądź w Regionalnych Programach Operacyjnych – niestety, nie wszystkich, bądź w tzw. ponadregionalnych i krajowych, tj. Polska Wschodnia bądź Program Operacyjny Innowacyjny Rozwój. W oparciu o analizę harmonogramów konkursów jeszcze w 2015 r. z dużym prawdopodobieństwem ogłoszone zostaną konkursy w województwach: warmińsko-mazurskim, lubuskim, dolnośląskim, Łódzkie, Wielkopolskie i Opolskie jako pierwsze w tym półroczu ogłosiły konkursy na internacjonalizację przedsiębiorstw. W tych lokalizacjach już można pracować nad dokumentami.

Niestety, nie wszystkie województwa przewidziały tego typu dotacje dla MŚP. Tym niemniej dotacje na pewne wybrane działania związane z rozwojem działalności eksportowej można czasem znaleźć w konkursach



DOMINIK BOBOWSKI, WSPÓŁWŁAŚCICIEL FIRMY DORADZCZEJ EXECUTIVE HOUSE, SPECJALIZUJĄCEJ SIĘ W PROWADZENIU PROJEKTÓW POZYSKANIA FUNDUSZY NA ROZWÓJ FIRM, PARTNER POLSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ IMPORTERÓW, EKSPORTERÓW I KOOPERACJI. FOT. M. BLOCH-BEDNARCZYK



Wzmocnienie przewagi konkurencyjnej i innowacyjność, jaką można osiągnąć dzięki środkom z dotacji i innych preferencyjnych form finansowania, jest pewnikiem. Warto próbować i nie zrażać się ewentualnymi trudnościami w staraniu się o tego rodzaju pomoc. Jak pokazuje doświadczenie poprzedniej perspektywy finansowej, zmienne charakterystyki i warunki brzegowe poszczególnych konkursów otwierają nowe możliwości dla każdego.



na inwestycje przedsiębiorstw związane ze wzrostem konkurencyjności, które są co do zasady stricte dedykowane wsparciu rzeczowych inwestycji przedsiębiorstwa. Tak jest dla przykładu w województwie śląskim, które w planowanym na ten rok konkursie dla przedsiębiorstw w ramach Działania 3.2 „Innowacje w MŚP” przewiduje wsparcie promocji efektów projektu inwestycyjnego na arenie krajowej i międzynarodowej.

Działanie w ramach Programu dla Polski Wschodniej jest ramowo zbieżne z działaniami w ramach programów regionalnych. Przedsiębiorstwa z województw Polski Wschodniej poszukujące wsparcia działalności proeksportowej mogą skorzystać z Działania 1.2 Polski Wschodniej pt. „Internacjonalizacja MŚP” i z Poddziałania 3.3.3 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand.PL”. Województwo warmińsko-mazurskie jest dodatkowo uprzywilejowane, ponieważ ma do dyspozycji również Poddziałanie 1.4.4 Internacjonalizacja MŚP w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego. Jest to tym lepsza informacja, że branża meblarska jest szczególnie promowana w tym regionie. Szerokie spektrum możliwości powinno zmotywować reprezentantów branży z Warmii i Mazur.

Na co wsparcie

W programach Polska Wschodnia i Regionalnych Programach Operacyjnych poszczególnych województw wsparcie może obejmować kompleksowe i sprofilowane pod odbiorcę działania związane z opracowaniem strategii wejścia na rynki zagraniczne. W ramach projektu przedsiębiorca będzie mógł ubiegać się o fundusze na analizę rynku docelowego, przedstawienie możliwych i optymalnych kanałów dystrybucji, wsparcie działań marketingowych, nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi. W ramach projektu można pozyskać środki na inwestycje rzeczowe związane z dopasowaniem oferty do wymogów rynków zagranicznych, jak również pokryć koszty związane z pozyskaniem niezbędnych dokumentów na wprowadzenie produktów/usług na rynki zagraniczne. Refundowane mogą być koszty reorganizacji przedsiębiorstwa i doradztwa w zakresie pozyskania zewnętrznych dedykowanych źródeł finansowania. W ramach działania możliwe jest finansowanie zakupu oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych dla rozwijającego się przedsiębiorstwa. Dodatkowo MŚP będą mogły także uzyskać wsparcie na udział w międzynarodowych targach gospodarczych i branżowych, na organizację misji gospodarczych (koszty najmu powierzchni targowych, koszty budowy stoiska targowego, koszty zakwaterowania, koszty transportu, koszty usług cateringowych, koszty tłumaczeń).

Wybór właściwego konkursu dyktuje, co do zasady, lokalizacja prowadzonej działalności czy też siedziby przedsiębiorstwa. Wymogiem bezwzględny może okazać się posiadanie przez przedsiębiorstwo tzw. planu rozwoju eksportu.

Krajowy Program Operacyjny Inteligentny Rozwój „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand.PL” oferuje bardziej zaawansowane wsparcie dla przedsiębiorstw, które mogą wyróżnić

się w skali międzynarodowej w zakresie stosowanej innowacji czy też prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej. Poszukiwane innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora leśno-drzewnego, jako Krajowa Inteligentna Specjalizacja, czyli obszar szczególnie wspierany, to pole do popisu dla innowacyjnych przedsiębiorstw z branży meblarskiej. W cenie są innowacyjne produkty drzewne i drewnopochodne oraz rozwiązania z zakresu indywidualizacji produkcji meblarskiej.

W ramach działania będzie można zrefundować koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego, delegacji i zakwaterowania pracowników, transportu i ubezpieczenia w związku z udziałem w targach, opłaty rejestracyjne, w tym rezerwacji miejsca wystawowego na targach, a także działań informacyjno-promocyjnych.

Zakres przedmiotowy dofinansowania jest kuszący. Wsparcie skierowane jest zarówno do początkujących eksporterów, jak i przedsiębiorstw z wieloletnią tradycją w tym obszarze. Tym niemniej poprzeczka jest na tyle wysoko zawieszona, że na powodzenie w konkursie mogą liczyć raczej wysoko innowacyjne przedsiębiorstwa.

Gdzie szukać informacji

Dysponentami funduszy unijnych w perspektywie finansowej 2014-2020 dla przedsiębiorstw są urzędy marszałkowskie poszczególnych województw lub desygnowane przez nie instytucje pośredniczące – w odniesieniu do funduszy regionalnych oraz Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Centrum Unijnych Projektów Transportowych w odniesieniu do konkursów ogólnokrajowych lub dedykowanych Polsce Wschodniej, czyli województwom: podlaskiemu, świętokrzyskiemu, warmińsko-mazurskiemu, podkarpackiemu, lubelskiemu.

Jak zwiększyć swoje szanse

Złożoność, trudność oraz szerokie spektrum programów wsparcia rodzi oczywiste problemy związane z rozpoznaniem zagadnienia. Dobrym rozwiązaniem jest skonsultowanie swoich pomysłów w jednym z punktów konsultacyjnych funduszy unijnych. Najświeższe informacje z pierwszej ręki znajdziemy również w serwisie www.funduszeuropejskie.gov.pl.

Docelowo polecamy zaangażowanie menadżera, który w sposób kompleksowy również na etapie zbierania informacji z rynku zajmie się przedsięwzięciem. Z doświadczenia wiemy, że udźwignięcie projektu opracowania dokumentów aplikacyjnych i przeprowadzenie całej procedury konkursowej samodzielnie przez przedsiębiorcę jest z reguły zbyt dużym obciążeniem.

Na pewno warto podjąć starania w kierunku pozyskania funduszy unijnych w szerokim spektrum konkursów, które przed nami. To bowiem ostatnia tego typu szansa dla polskich przedsiębiorstw. Wielu polskich przedsiębiorców traktuje dotacje jako narzędzie do regularnego podnoszenia własnej konkurencyjności, zresztą bardzo słusznie, bo skutecznie.

Zapraszamy do kontaktu, przygotujemy plan rozwoju dla twojej firmy: dotacje@exehouse.com, www.exehouse.com.

FURNICA/SOFAB/DREMA 2015

INNOWACJE DLA PRODUCENTÓW MEBLI

Najbardziej znane marki zaprezentują najnowsze akcesoria, komponenty i materiały meblowe podczas największego i najbardziej kompleksowego w Polsce bloku targów dla producentów mebli, który odbędzie się w Poznaniu od 6 do 9 października 2015.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW MTP

Około 500 wystawców z Polski i zagranicy przedstawi swoje innowacyjne rozwiązania w produkcji mebli w ramach Międzynarodowych Targów Komponentów do Produkcji Mebli FURNICA i Międzynarodowych Targów Materiałów Obiciowych i Komponentów do Produkcji Mebli Tapicerowanych SOFAB. Bogatą ofertę maszyn do produkcji mebli będzie można zobaczyć na odbywających się równolegle Międzynarodowych Targach Maszyn i Narzędzi dla Przemysłu Drzewnego i Meblarskiego DREMA.

– Te trzy wydarzenia to doskonały adres dla wszystkich producentów mebli, którzy w innowacji upatrują przewagi konkurencyjnej – mówi Józef Szyszka, dyrektor targów FURNICA i SOFAB. – Oferowane w ich ramach najnowsze rozwiązania pozwolą zoptymalizować proces produkcji, a zaznajomienie się z aktualnymi trendami pomoże odnosić sukcesy sprzedażowe, a w rezultacie wyprzedzić konkurencję.

Okazją do zapoznania się z kilkudziesięcioma nowościami rynkowymi będzie wystawa Premiery Meble.pl, która w tym roku towarzyszyć będzie targom FURNICA i zastąpi znaną z poprzednich lat ekspozycję Urok Detalu. W jej ramach prezentowane będą najnowsze akcesoria i komponenty meblowe najbardziej znanych marek, które znajdują się w ofercie Meble.pl. Wśród partnerów serwisu obecni są m.in. tak renomowani dostawcy rozwiązań dla przemysłu meblarskiego, jak Hettich, Haefele, Salice, Egger, Rehau, Camar, Rejs czy Gamet.

Możliwość zaznajomienia się z kierunkami, w których podąża wzornictwo i projektowanie mebli, przyniesie towarzyszące targom SOFAB 2015 Forum Trendów – Trend Design 2016. Na tej specjalnej przestrzeni zaprezentowane zostaną najnowsze rozwiązania w tkaninach obiciowych i dekoracyjnych, a także w projektowaniu wnętrz oraz prognozy kolorystyczne na rok 2016. Przedstawi je dr Marek Borowiński, który dodatkowo w ramach Forum Trendów poprowadzi również cykl wykładów i warsztatów.

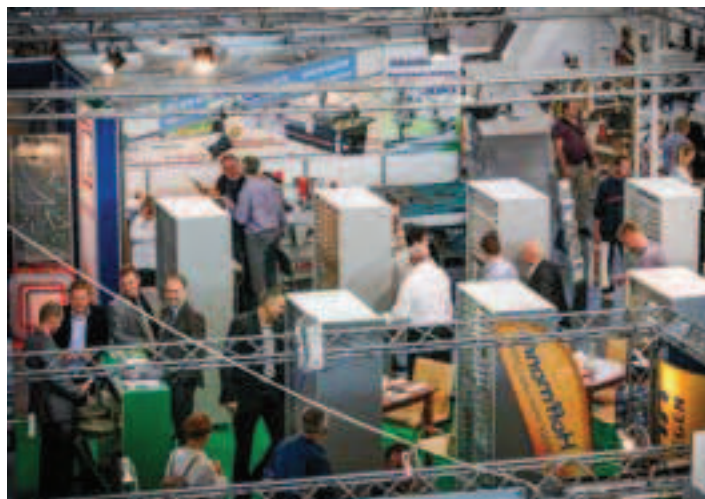
Jednym z wiodących tematów w programie targów będą również fundusze europejskie przeznaczone dla branży meblarskiej na lata 2014-2020. Poświęconych będzie mu kilka osobnych konferencji. W ramach jednej z nich, organizowanej przez OIGPM oraz MTP, przedstawione zostaną ogólne założenia, programy operacyjne oraz projekty badawczo-rozwojowe i inwestycyjne w perspektywie finansowej na lata 2014-2020. Podczas targowych (płatnych) warsztatów będzie można także zdobyć wiedzę, jak w kontekście wyników specjalistycznych raportów „Polskie Meble Outlook 2015” oraz „Polaków wydatki na meble” budować

strategię rozwoju firmy oraz właściwie planować działania sprzedażowe na rynku detalicznym w roku 2016.

– Zapoczątkowaliśmy znaczące zmiany w formule tych wydarzeń, których celem jest, by w perspektywie kilku lat FURNICA i SOFAB stały się najważniejszym centrum zakupu komponentów i materiałów do produkcji mebli dla producentów z całej Europy Środkowo-Wschodniej – mówi Józef Szyszka.

Już w tym roku powinna zauważalnie zwiększyć się też liczba zagranicznych zwiedzających. Do zapoznania się z ekspozycją organizatorzy zaprosili nie tylko producentów mebli z Polski, ale także przedstawicieli kilkuset najważniejszych fabryk mebli z krajów sąsiadujących, które w zakresie produkcji mebli rozwijają się równie dynamicznie. Organizatorzy chcą powtórzyć sukces poznańskich targów MEBLE POLSKA, które w ciągu ostatnich kilku lat czterokrotnie zwiększyły liczbę zwiedzających i prawie trzykrotnie powierzchnię ekspozycji. Wszystko za sprawą zmiany formuły targów na ściśle biznesową i skoncentrowania działań na skutecznym zaproszeniu na targi kluczowych kupców meblowych z Polski i z zagranicy.

Więcej informacji na www.drema.pl, www.furnica.pl i www.sofab.pl.



– ZAMIERZAMY PRZEKONAĆ ZWIEDZAJĄCYCH, ŻE FURNICA I SOFAB TO NAJLEPSZE MIEJSCE DO ZAKONTRAKTOWANIA KOMPONENTÓW I MATERIAŁÓW ORAZ ZAKUPU MASZYN I NARZĘDZI DO PROWADZONEJ PRODUKCJI – MÓWI JÓZEF SZYSZKA. Fot. MTP

XIV MISTRZOSTWA POLSKI WE WBIJANIU GWOŹDZI

FINAŁ /9 października 2015 r. /godzina 13.30/

Mistrzostwa będą trwały przez wszystkie dni targów

5
Wbij
gwoździ
najmniejszą
liczbą uderzeń!

**zostań
mistrzem**

**PULA NAGRÓD
12 000 ZŁ**