

# MEBLE NEWS NEWS NEWS



Ludwik Styl – kolekcja Davos w całości z orzecha amerykańskiego.

# W NUMERZE

## WYWIAD

Meblowy świat przyjeżdża do Poznania / **str. 4**

## STATYSTYKA

Jeszcze bardziej obiecujący / **str. 6**

## INFORMACJE

Działalność badawczo-rozwojowa w praktyce przedsiębiorstw / **str. 8**

Pierwsze doświadczenia z nowymi dotacjami / **str. 10**

Oferta dostosowana do najśmielszych oczekiwań / **str. 12**

Zmiany w strukturze polskiego eksportu mebli / **str. 14**

Nowa możliwość oceny jakości wymiarowej elementów płaskich i ramowych / **str. 15**



str. 5



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 Owsiak

### Wiceprezes

Rafat Sidor

### Redakcja

Katarzyna Orlikowska

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



JAN SZYNAKA,  
PREZES OGÓLNOPOLSKIEJ IZBY  
GOSPODARCZEJ PRODUCENTÓW MEBLI

---

Szanowni Czytelnicy,

Nadszedł grudzień, a tym samym dobiega końca kolejny pracowity okres. Czas zatem na krótkie podsumowanie wydarzeń roku 2015.

Dla Izby jest to już dziewiętnasty rok ciągłej pracy na rzecz poprawy wizerunku, statusu oraz sytuacji całego przemysłu meblarskiego w Polsce. Ten rok, podobnie jak poprzednie, obfitował w wiele działań, które w dłuższej perspektywie przełożą się na wymierne korzyści dla wszystkich przedsiębiorstw z branży meblarskiej/drzewnej. Wśród tych o szczególnie istotnym charakterze należy wyszczególnić realizację przez Izbę takich projektów, jak: ALL ON EDGE realizowany w ramach inicjatywy CORNET oraz projektów ECO4VET, VETTAL i IQ4VET, osiągnięcie wpisania przez Ministerstwo Gospodarki branży meblarskiej na listę dwunastu branż, które w ramach nowej perspektywy finansowej UE w latach 2016-2023 objęte zostaną wsparciem finansowym, uzyskanie dofinansowania projektu w ramach programu ERASMUS+, którego celem jest aktywizacja zawodowa osób w wieku 45+, wywodzących się i reprezentujących tradycyjne sektory gospodarki, jak również partycypacja w pracach mających na celu ustanowienie Sektorowego Programu Operacyjnego INNOMEBLE dla branży meblarskiej.

Nie można także pominąć współpracy OIGPM z Ministerstwem Środowiska w celu przygotowania projektu zmian w zasadach sprzedaży drewna przez Lasy Państwowe oraz uczestnictwa w pracach zmierzających do zmiany klasyfikacji pozostałości z obróbki płyt drewnopochodnych i drewna klejonego.

Ten rok był dla nas niezwykle aktywny i pełen wyzwań, które, mam nadzieję, w przyszłych latach przełożą się na zwiększenie konkurencyjności naszej gałęzi przemysłu, a tym samym poprawią i tak rewelacyjne wskaźniki sprzedaży i zatrudnienia. Takie optymistyczne spojrzenie w przyszłość jest tym bardziej możliwe w świetle nakreślonego kierunku działania przez nowo powstałe Ministerstwo Rozwoju, które zamierza blisko współpracować z sektorem prywatnym.

Oddając w Wasze ręce grudniowe wydanie „Meбли News” Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli, chciałbym w imieniu Izby oraz w imieniu Grupy Szynaka-Meble życzyć Państwu Wesołych Świąt Bożego Narodzenia, aby był to czas wytchnienia od codziennej gonitwy i trosk. Spędźcie ten okres otoczeni miłością najbliższych, przy rodzinnym stole i w wśmienitych humorach. Odstawcie na bok wszelkie sprawy zawodowe, aby nic nie zakłóciło tych wyjątkowych chwil, a jedynym zmartwieniem była odpowiednia ilość potraw na wigilijnym stole. A w Nowym 2016 Roku życzę szczęścia, aby był bardziej udany niż ten 2015, zapału do działania, samych dobrych decyzji zarówno w sferze biznesowej, jak i osobistej oraz przede wszystkim zdrowia.

Sobie natomiast życzę, abyśmy 20-lecie OIGPM w 2016 roku obchodzili w jeszcze większej liczbie członków i byśmy wszyscy uświadomili sobie, że razem możemy więcej.

# MEBLOWY ŚWIAT PRZYJEŹDŹA DO POZNANIA

Rozmowa z Józefem Szyszką, dyrektorem targów MEBLE POLSKA, FURNICA i SOFAB

**Meble News:** W 2016 roku poznańskie targi meblowe MEBLE POLSKA odbędą się w marcu. Skąd ta zmiana?

**Józef Szyszka:** To raczej powrót do terminu, w którym to wydarzenie było już wielokrotnie organizowane. Po krótkiej przerwie, kiedy to przesunęliśmy targi na drugą połowę lutego, w 2016 roku MEBLE POLSKA odbędą się od 8 do 11 marca. Zmiana wynika z konieczności dostosowania terminu do kalendarza targów organizowanych w Poznaniu oraz innych wydarzeń branży meblarskiej na całym świecie. Tym razem najbardziej optymalny wydał nam się początek marca. Dodatkowy pozytywny skutek tej zmiany to większa ilość czasu, jaką wystawcy będą mieli na przygotowanie nowych produktów na kolejny sezon. Liczymy, że dzięki temu na stoiskach wystawców na zwiedzających czekać będzie jeszcze więcej interesujących nowości.

**Meble News:** Jak ocenia pan w tym roku zainteresowanie wystawców udziałem w targach?

**J.S.:** Wygląda na to, że na tysiące kupców meblowych z całego świata, którzy w marcu 2016 roku przyjadą do Poznania, by wziąć udział w największych międzynarodowych kontraktacjach meblowych w Europie Środkowo-Wschodniej, czekać będzie naprawdę godna reprezentacja producentów mebli. W listopadzie, tuż po zakończeniu promocji cenowej, liczba wystawców była dokładnie o 40 proc. większa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Ostatecznie pewnie wzrost w stosunku do ubiegłego roku nie będzie aż tak duży, bo jak zauważyliśmy, wystawcy coraz wcześniej rezerwują stoiska, aby zapewnić sobie możliwość wyboru lokalizacji. Z roku na rok na targach Meble Polska przybywa firm, a pawilony nie są z gumy, więc chociaż staramy się zapewnić stałym klientom pierwszeństwo w wyborze lokalizacji, to jednak przy późnym zgłoszeniu czasem nie jest już możliwe spełnienie ich życzeń lokalizacyjnych.

**Meble News:** Czy to znaczy, że obecnie w pawilonach nie ma już wolnego miejsca?

**J.S.:** Na szczęście dysponujemy największym i jednym z najnowocześniejszych terenów targowych w kraju. Dzięki temu nawet gdyby powierzchnia ekspozycji znacząco wzrosła, nie będziemy mieli problemu z pomieszczeniem wszystkich chętnych. Ale jeśli zgłoszenie nastąpi bardzo późno, wybór dostępnych lokalizacji będzie bardzo ograniczony. Dlatego zachęcamy producentów, którzy myślą o udziale w targach, ale jeszcze nie przesłali zgłoszenia, do jak najszybszego dopełnienia formalności.



– MIĘDZYNARODOWE KONTRAKTACJE MEBLOWE W POZNANIU TO W TEJ CHWILI NAJBARDZIEJ EFEKTYWNA FORMA PROMOCJI SPRZEDAŻY POLSKICH MEBLI – MÓWI JÓZEF SZYSZKA. – DZIĘKI SZEROKO ZAKROJONEJ AKCJI MARKETINGOWEJ, PROWADZONEJ OD KILKU LAT NA KLUCZOWYCH RYNKACH ZAGRANICZNYCH, ZBUDOWALIŚMY POZYTYWNY WIZERUNEK TARGÓW MEBLE POLSKA, JAKO GLOBALNEGO CENTRUM KONTRAKTOWANIA PRODUKCJI POLSKIEJ BRANŻY MEBLARSKIEJ. Fot. MTP





PODZAS MINIONEJ EDYCJI MEBLE POLSKA EKSPOZYCJĘ ODWIEDZIŁO PONAD 20 000 HANDLOWCÓW, W TYM PONAD 30 PROC. STANOWILI PROFESJONALNI ZWIEDZAJĄCY Z ZAGRANICY. Fot. MTP

### **Meble News: Jak przedstawia się ekspozycja targów MEBLE POLSKA 2016?**

**J.S.:** Ze wstępnej analizy nadesłanych zgłoszeń wynika, że w przyszłym roku znacząco wzrośnie ekspozycja producentów mebli tapicerowanych. Do grona wystawców dołączyło też kilka liczących się na rynku firm oferujących materace, które do tej pory nie uczestniczyły w poznańskich targach meblowych. Wzrost liczby wystawców widoczny jest także w innych segmentach produkcji meblowej.

### **Meble News: Skąd tak duże zainteresowanie poznańskimi kontraktacjami meblowymi?**

**J.S.:** Chętnych do udziału w targach MEBLE POLSKA przybywa, gdyż ich ostatnich kilka edycji przekonało rynek o wyjątkowej skuteczności tego narzędzia. Międzynarodowe kontraktacje meblowe w Poznaniu to w tej chwili najbardziej efektywna forma promocji sprzedaży polskich mebli. Dzięki szeroko zakrojonej akcji marketingowej, prowadzonej od kilku lat na kluczowych rynkach zagranicznych, zbudowaliśmy pozytywny wizerunek targów MEBLE POLSKA, jako globalnego centrum kontraktowania produkcji polskiej branży meblarskiej. Efektem jest co roku liczna obecność w Poznaniu hurtowych i detalicznych dystrybutorów mebli z około 50 państw, dla których targi MEBLE POLSKA stanowią stały punkt w kalendarzu. Podczas minionej edycji ekspozycję odwiedziło ponad 20 000 handlowców, w tym ponad 30 proc. stanowili profesjonalni zwiedzający z zagranicy.

### **Meble News: Czy podczas tej edycji też zamierzacie aktywnie zabiegać o przyjazd kupców meblowych z zagranicy?**

**J.S.:** Oczywiście. Podczas edycji 2016 kontynuujemy udany program „hosted buyers”, w ramach którego zapraszamy do Polski kluczowych zagranicznych kupców dysponujących największymi budżetami zakupowymi. Nieustannie rozbudowujemy także nasze bazy adresowe handlowców, koncentrując się szczególnie na najważniejszych rynkach dla rozwoju polskiego eksportu meblowego, jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Europa Środkowo-Wschodnia, ale także

na tak perspektywicznych kierunkach, jak Stany Zjednoczone, Zjednoczone Emiraty Arabskie, a nawet Chiny.

### **Meble News: Ale targi MEBLE POLSKA nie są jedynym wydarzeniem organizowanym w Poznaniu dla branży meblarskiej. W ubiegłym roku przejął pan także pod swoje skrzydła organizację targów FURNICA i SOFAB. Jak ocenia pan ich pierwszą edycję w nowej formule?**

**J.S.:** Rzeczywiście mamy w Poznaniu dwa terminy spotkań producentów mebli. Na początku roku przyjeżdżają na targi, by sprzedawać swoje produkty. A jesienią – w tym roku od 13 do 16 września – zapraszamy ich do zakupu maszyn, komponentów i materiałów do produkcji mebli. W tym roku zapoczątkowaliśmy znaczące zmiany w formule tych wydarzeń, których celem jest, by w perspektywie kilku lat Międzynarodowe Targi Komponentów do Produkcji Mebli FURNICA i Międzynarodowe Targi Materiałów Obiciowych i Komponentów do Produkcji Mebli Tapicerowanych SOFAB, odbywające się w jednym bloku z renomowanymi targami DREMA, stały się najważniejszym centrum zakupu komponentów i materiałów do produkcji mebli dla producentów z całej Europy Środkowo-Wschodniej. Już w tym roku zauważalnie zwiększyła się liczba zagranicznych zwiedzających. Do zapoznania się z ekspozycją zaprosiliśmy przedstawicieli kilkuset najważniejszych fabryk mebli z krajów sąsiadujących, które w zakresie produkcji mebli rozwijają się równie dynamicznie jak Polska. Wielu z nich przyjęło nasze zaproszenie i wyjechało z Poznania zadowolonych z oferty wystawców. Staramy się także rozszerzyć formułę targów SOFAB, których tematyka ograniczona była głównie do tkanin. Chcemy, aby SOFAB stał się kompleksowymi targami zaopatrzenia dla producentów mebli tapicerowanych, którzy znajdą tu pełną gamę innych komponentów, ale także specjalistycznych urządzeń i narzędzi przeznaczonych dla tej gałęzi przemysłu meblarskiego. Podsumowując, liczymy, że w kolejnych latach uda nam się przekonać rynek, że FURNICA i SOFAB to najlepsze miejsce do zakontraktowania komponentów i materiałów oraz zakupu maszyn i narzędzi do produkcji mebli.

**Meble News: Dziękuję za rozmowę.**

Rok 2015 w LICZBACH

## JESZCZE BARDZIEJ OBIECUJĄCY

Aktualne wskaźniki wolumenu produkcji półproduktów nie przedstawiają się pozytywnie. Wciąż zmniejsza się zapotrzebowanie na produkcję okleiny. Zdecydowanie lepiej wypadają wskaźniki produkcji mebli, które utrzymały się na podobnym poziomie lub wzrosły w stosunku do okresu styczeń – wrzesień 2014. Bardzo dobrze przedstawia się również sytuacja polskiego eksportu. W pierwszym półroczu 2015 roku odnotowano wzrost wartości eksportowanych mebli w stosunku do analogicznego okresu roku 2014 aż o ponad 2,5 mld zł.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Wolumen produkcji półproduktów w dalszym ciągu nie jest tak pozytywny jak było to prognozowane. Produkcja sklejek, płyt fornirowych i podobnych wzrosła o 4,10 proc., co jest najlepszym wynikiem w tej kategorii. Wzrosło także zapotrzebowanie na płyty fornirowe o 2,70 proc. W dalszym ciągu spada zapotrzebowanie na okleiny, które w okresie I-IX 2015 jest mniejsze aż o 13,60 proc. w stosunku do analogicznego okresu roku 2014. W przypadku płyt wiórowych odnotowano spadek ich produkcji o 0,1 proc.

Rok 2014 był dobrym rokiem w kategoriach rozwoju meblarstwa, jednak kończący się rok jest jeszcze bardziej obiecujący, gdyż produkcja mebli do siedzenia przekształcanych w miejsca do spania oraz mebli drewnianych, w rodzaju stosowanych w sypialni wciąż wzrasta i w pierwszych trzech kwartałach 2015 roku była wyższa o blisko 3 proc. w stosunku do I-IX roku 2014. Produkcja mebli drewnianych stosowanych w kuchni spadła o 1 proc., lecz do końca roku ta strata może zostać wyrównana.

Pozytywnie nastraja fakt stałego wzrostu wynagrodzeń w branży meblarskiej i drzewnej. Wraz z rosnącym eksportem wzrasta potrzeba zatrudniania nowych osób, które są przyciągane do branży atrakcyjnymi wynagrodzeniami zarówno na stanowiskach wyższego, jak i niższego szczebla. Mimo to w branży cały czas panuje niedosyt wykwalifikowanych pracowników, którzy są cały czas poszukiwani. Zatrudnienie w branży drzewnej wzrosło o 2,30 proc., zaś przy produkcji mebli aż o 6,70 proc. Mimo ciągłego wzrostu zatrudnienia w tej branży według danych portalu biznesmeblowy.pl w Polsce istnieje w dalszym ciągu problem z brakiem pracowników. Może to być jedną z przyczyn problemów w polskiej branży meblarskiej. Poszukiwani są doświadczeni pracownicy fizyczni i produkcyjni, a także specjaliści wyższego szczebla, tacy jak menadżerowie, dyrektorzy. Z tego też powodu mimo panującego bezrobocia w kraju, producenci mebli są zmuszeni do sprowadzania pracowników głównie ze Wschodu. Eksport mebli w dalszym ciągu rośnie. Sytuacja ta jest skutkiem



### WOLUMEN PRODUKCJI PÓŁPRODUKTÓW:

Półprodukt	Jednostka miary	I-IX 2014	I-IX 2015	I-IX 2015/2014
Sklejka, płyty fornirowe i podobne	dam <sup>3</sup>	6 736,79	7 013,00	104,10
Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna	dam <sup>3</sup>	3 650,41	3 614,00	99,90
Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m <sup>2</sup>	460 712,76	473 152,00	102,70
Okleiny	tys. m <sup>2</sup>	17 688,22	15 318,00	86,60



Wzrost zapotrzebowania na polskie meble skutkuje stałym, rosnącym zapotrzebowaniem na pracowników branż drzewnej i meblarskiej. Dodatkowym pozytywnym wskaźnikiem zatrudnienia jest kolejny wzrost średniej płacy w branżach, która w przypadku meblarstwa wzrosła o ponad 3 proc. w okresie styczeń-czerwiec 2015 w stosunku do analogicznego okresu roku 2014.



wysokiej pozycji polskich mebli na świecie. Według danych B+R Studio największym odbiorcą polskich mebli są w dalszym ciągu Niemcy. Prognozy B+R są bardzo optymistyczne, gdyż zakładają, że sprzedaż naszych mebli na rynku niemieckim będzie jeszcze wyższa niż rok temu i osiągnie 3 220 mln euro. Prognozy mówią, że najwięcej zostanie wysłanych mebli tapicerowanych oraz elementów meblowych. Poza Niemcami największymi odbiorcami naszych mebli są Wielka Brytania, Francja oraz Czechy. Rozwój branży meblarskiej jest szansą dla polskiej gospodarki, jednak niesie ze sobą różne wyzwania, takie jak sprostanie oczekiwaniom zagranicznych inwestorów i klientów, którzy są w większości naszymi odbiorcami i oczekują wysokiej jakości produktów.

Niezadowalającą informacją jest wzrost importu mebli do Polski. Mimo świadomości Polaków co do jakości naszych mebli w dalszym ciągu są one sprowadzane do naszego kraju. Świadczy to o tym, że Polsce potrzebne są środki finansowe przeznaczone nie tylko na promowanie mebli na rynkach międzynarodowych, lecz także na rynku lokalnym. Rozwój eksportu zależy także od wydajności polskich fabryk, które są ograniczane często przez zbyt niskie zdolności produkcyjne w czasie zapotrzebowania rynku. Ważnym aspektem jest także brak odpowiedniej kadry zarządzającej w racjonalny sposób procesami produkcyjnymi. Polskie fabryki często nie posiadają narzędzi technologicznych, które wpłynęłyby pozytywnie na pracę maszyn.

#### WOLUMEN PRODUKCJI WYBRANYCH GRUP MEBLI:

Wyroby	Jednostka miary	I-IX 2014	I-IX 2015	I-IX 2015/2014
Meble do siedzenia przekształcane w miejsca do spania	tys. sztuk	2 382,67	2 447,00	102,70
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. sztuk	2 589,90	2 564,00	99,00
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. sztuk	2 928,87	3 541,00	102,9
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. sztuk	16 289,42	16 322,00	100,20

#### DYNAMIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO:

	I-VI 2014	I-VI 2014	I-VI 2015	I-VI 2015
	Tys. zł	Tys. euro	Tys. zł	Tys. euro
Eksport mebli	21.972.027,39	5.253.452	24.542.754,6	5.883.866
Import mebli	6.871.344	1.642.144	7.963.887,4	1.909.814

#### PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-VI 2014	I-VI 2015	I-VI 2015/I-VI 2014
Produkcja wyrobów z drewna, korka, stomy i wikliny	2 905,63 zł	2 972,46 zł	102,30
Produkcja mebli	2 896,33 zł	2 991,91 zł	103,30

#### ZATRUDNIENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-VI 2014	I-VI 2015	I-VI 2015/I-VI 2014
Produkcja wyrobów z drewna, korka, stomy i wikliny	87,78 tys.	89,80 tys.	102,30
Produkcja mebli	131,02 tys.	139,80 tys.	106,70

DOTACJE UNIJNE NA LATA 2014-2020

# DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO-ROZWOJOWA W PRAKTYCE PRZEDSIĘBIORSTW

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



🕒 SŁAWOMIR NOWAK, KONSULTACJA NAUKOWA DR INŻ. JACEK HAMERLIŃSKI

Jak można zdefiniować działalność B+R? Istnieją dwie podobne, lecz nie identyczne definicje tej działalności. Pierwsza definicja UE mówi, że 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. Natomiast druga definicja polska (Ustawa o finansowaniu nauki z 30 kwietnia 2010 r.) mówi, że 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.

Samą działalność badawczo-rozwojową można podzielić na fazę I i II. Faza I to badania naukowe, obejmujące badania podstawowe (efekt – wiedza ogólna), badania przemysłowe (efekt – wiedza o konkretnym

zastosowaniu), dawniej „badania stosowane”. Natomiast faza II to prace rozwojowe, obejmujące: tworzenie projektów i dokumentacji, opracowanie prototypów i projektów pilotażowych, produkcja eksperymentalna oraz testowanie produktów, procesów i usług.

Aby przedsiębiorca został uznany za jednostkę realizującą prace badawczo-rozwojowe, musi także wziąć pod uwagę pewne uwarunkowania tej działalności. B+R to działalność ciągła – tj. prace te muszą być wykonywane w sposób planowy, przez osoby zatrudnione na etatach (stanowiskach badawczych). Badania naukowe (I 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 (II 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-





W POLSKIEJ PRAKTYCE DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO-ROZWOJOWA MUSI MIEĆ CHARAKTER SYSTEMATYCZNY, A NIE DORAŻNY. FOT. K. ORLIKOWSKA

-Rozwojowego na podstawie art. 18 Ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej).

Prace B+R wymagają często określenia stopnia ich zaawansowania. Do tego celu najczęściej wykorzystuje się tzw. poziomy gotowości technologii – dziewięć 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.

Artykuł Centrum Badawczo-Rozwojowego INFOSYSTEMS SA

#### CO MOŻE BYĆ WYNIKIEM B+R? W ZALEŻNOŚCI OD RODZAJU PRAC I ICH CELU MOŻEMY UZYSKAĆ NP.:

- utwór w rozumieniu prawa autorskiego – np. publikacja wyników w czasopiśmie naukowym, dokumentacja prac badawczych, projekt techniczny prototypu itp.;
- nieopatentowana wiedza techniczna (know-how), tj. wiedza spełniająca łącznie trzy kryteria: jest niejawną (znana tylko wykonawcy prac), istotną (mająca znaczenie dla praktyki przedsiębiorcy) i identyfikowalną (można ją szczegółowo opisać); wiedza taka może być chroniona na podstawie prawa ogólnego (kodeks cywilny, ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji);
- 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. Wzór przemysłowy może mieć odmiany (np. różniące się barwą, kształtem itp.).



DOTACJE NA INSTALACJE ENERGII ODNAWIALNEJ

## PIERWSZE DOŚWIADCZENIA Z NOWYMI DOTACJAMI

Nowa perspektywa unijna to zdecydowanie szersze możliwości w zakresie dofinansowań, jakie możemy pozyskać na działalność przedsiębiorstw. Każda firma, a już w szczególności zakład produkcyjny to wysokie i rosące koszty energii cieplnej i elektrycznej. Zarówno w programach regionalnych, jak i ogólnopolskich znajdziemy szereg możliwości pozyskania znacznych środków na modernizację energetyczną i – prawie zawsze – na instalacje energii odnawialnej.

 JOANNA I DOMINIK BOBOWSCY

Za nami pierwsze doświadczenia z przygotowaniem projektów inwestycyjnych w ramach nowej perspektywy finansowania na lata 2015-2020. Województwa: wielkopolskie, dolnośląskie i śląskie jako pierwsze ogłosiły nabór konkursowy. W ramach prac, jakie prowadziliśmy dla naszych klientów mieliśmy możliwość zmierzyć się z dużymi inwestycjami, m.in. z budową zakładu produkcyjnego, zakupem linii technologicznych i specjalistycznych maszyn i oprogramowania. Znaczne kwoty dofinansowania, jakie można było otrzymać, nawet 5 mln PLN, w pełni rekompensują niższe wartości samej bezzwrotnej dotacji: dla mikro- i małych firm z województw: wielkopolskiego i dolnośląskiego to 45 proc. Tu jednak trzeba podkreślić, że akurat te regiony ze względu na wyższą wartość generowanego PKB w skali kraju otrzymują jedne z niższych dotacji na projekty inwestycyjne. Dla przykładu województwa: podlaskie, warmińsko-mazurskie, podkarpackie mogą liczyć nawet na 70 proc. To, co potwierdziły pierwsze nabory to wysoko postawiona poprzeczka związana z innowacyjnością planowanych do wdrożenia rozwiązań. Warunkiem koniecznym w wybranych lokalizacjach było pozyskanie opinii o innowacyjności od jednostki naukowej. Jak pokazało nasze doświadczenie, spełnienie tego warunku i pozyskanie takiej opinii wymaga odpowiedniego przygotowania i selekcji planowanych do zakupu technologii, ale także wskazania odpowiedniego podmiotu, który o naszej innowacji zaświadczy – niemniej jest to jak najbardziej wykonalne.

Już teraz pojawiają się harmonogramy konkursów na rok 2016, dlatego proponujemy państwu pozyskiwanie środków na inwestycje w województwach m.in.: łódzkim, zachodniopomorskim, lubuskim, opolskim, podkarpackim. Należy przyjąć, że tego rodzaju możliwość pozyskania środków tylko w zakresie projektów strictly inwestycyjnych zaistnieje w każdym z województw w perspektywie maksymalnie



JOANNA I DOMINIK BOBOWSCY – WŁAŚCICIELE FIRMY DORADCZEJ EXECUTIVE HOUSE, SPECJALIZUJĄCEJ SIĘ W PROWADZENIU PROJEKTÓW POZYSKANIA FUNDUSZY NA ROZWÓJ FIRM. FOT. M. BŁOCH-BEDNARCZYK

Już teraz pojawiają się harmonogramy konkursów na rok 2016, dlatego proponujemy państwu pozyskiwanie środków na inwestycje w województwach m.in.: łódzkim, zachodniopomorskim, lubuskim, opolskim, podkarpackim. Należy przyjąć, że tego rodzaju możliwość pozyskania środków tylko w zakresie projektów stricte inwestycyjnych zaistnieje w każdym z województw w perspektywie maksymalnie pierwszego półrocza 2016. W ramach każdego z województw taka szansa będzie pojawiała się przynajmniej raz do roku. Bazując na analizach, jakie przeprowadzaliśmy razem z wnioskodawcami, wsparcie, jakie można pozyskać, często przyspiesza rozwój firm nawet o 5 lat, w niektórych przypadkach jest determinantą rozwoju w ogóle.



pierwszego półrocza 2016. W ramach każdego z województw taka szansa będzie pojawiała się przynajmniej raz do roku.

Bazując na analizach, jakie przeprowadzaliśmy razem z wnioskodawcami, wsparcie, jakie można pozyskać, często przyspiesza rozwój firm nawet o 5 lat, w niektórych przypadkach jest determinantą rozwoju w ogóle.

Nowa perspektywa unijna to zdecydowanie szersze możliwości w zakresie dofinansowań, jakie możemy pozyskać na działalności przedsiębiorstw. Każda firma, a już w szczególności zakład produkcyjny to wysokie i rosnące koszty energii cieplnej i elektrycznej. Zarówno w programach regionalnych, jak i ogólnopolskich znajdziemy szereg możliwości pozyskania znacznych środków na modernizację energetyczną i – prawie zawsze – na instalacje energii odnawialnej. O ile w przypadku jednorodzinnych domów kwestia zastosowania instalacji np. fotowoltaicznej wymaga zawsze precyzyjnej kalkulacji opłacalności, to już w przypadku zakładów produkcyjnych, szczególnie tych pracujących na więcej niż jedną zmianę, to właściwie czysty zysk.

Tym bardziej, że modernizację: kotłowni, pieców, oświetlenia, instalacji do produkcji energii elektrycznej i/lub cieplnej możemy sfinansować z preferencyjnej pożyczki lub dotacji. Dla przykładu z Działania 3.2 Efektywność energetyczna w MŚP w województwie dolnośląskim można pozyskać preferencyjną pożyczkę do 10 mln PLN. Preferencja będzie polegała na zagwarantowaniu minimalnych kosztów rocznych oscylujących w przedziale 0-2 proc./rok. Jak wykazały nasze analizy: na kwocie pożyczki 1 mln PLN na okres 15 lat z preferencyjnym oprocentowaniem versus pożyczka bankowa na 5 proc. w skali roku zaoszczędzimy do 0,5 mln PLN dzięki niższemu oprocentowaniu i minimalnym kosztom dodatkowym. Do tego zyskujemy na bieżąco dzięki niższym kosztom energii.

Dla przykładu: jedna ze szwedzkich sieci handlowych z branży meblarskiej ogłosiła plan na najbliższy okres polegający na tym, że wszystkie jej sklepy w Polsce mają być samowystarczalne energetycznie dzięki wykorzystaniu m.in. instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i kotłów na biomasę. Zgodnie z globalną strategią firmy wymóg ten ma w kolejnych latach dotyczyć także dostawców sieci.

W przypadku instalacji fotowoltaicznych należy wiedzieć, że warunki klimatyczne, jakie panują w Polsce każdemu regionowi dają podobne możliwości korzystania z energii słonecznej. W dni pochmurne instalacje te także są wydajne, co pozornie mogłoby wydawać się niemożliwe. Dla budynków jednorodzinnych przyjmuje

się w najbardziej optymistycznym wariantcie efektywność do 90 proc. zapotrzebowania na energię elektryczną. Dla zakładów produkcyjnych wartość ta musi być szacowana indywidualnie. W takim przypadku istnieje zazwyczaj więcej możliwości instalacji większej ilości paneli. Informacje z oficjalnych źródeł renomowanych producentów pomp ciepła mówią, że systemy grzewcze z pompą ciepła mogą być ponadczterokrotnie efektywniejsze od takich źródeł ciepła jak gaz płynny czy olej opałowy. Tego rodzaju instalacje od dziesięcioleci funkcjonują z powodzeniem na terenie Skandynawii, gdzie zimy są dłuższe i znacznie mroźniejsze. Co ważne, pompa ciepła może także w pewnym zakresie funkcjonować odwrotnie jako klimatyzator. Wszystko to m.in. dzięki stałej w skali całego roku temperaturze gruntu od pewnej głębokości odwiertu – przy pompie „gruntowej”. Śledząc branżę instalacyjną OZE (Odnawialne Źródła Energii), często występujące problemy to nie brak efektywności czy brak źródeł albo środków na finansowanie inwestycji, ale raczej długi okres oczekiwania na realizację.

W poszczególnych województwach można znaleźć wsparcie w postaci dotacji na inwestycje w odnawialne źródła energii i modernizację. Dodatkowym wsparciem służy m.in. Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska czy też ogólnopolski Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (tutaj znajdziemy: Działanie 1.2 Promowanie efektywności energetycznej i korzystania z odnawialnych źródeł energii w przedsiębiorstwach). Źródła środków na ten cel jest wiele i można przyjąć, że prawie w każdym przypadku są one osiągalne.

#### **DOTACJE Z ZUS NA POPRAWĘ WARUNKÓW BHP**

Każdy z zakładów produkcyjnych i każdy pracodawca podlega kontroli w zakresie BHP i zazwyczaj spełnia wymogi w tym zakresie. Nie oznacza to jednak, że nie można zrobić więcej dla swoich pracowników. ZUS oferuje nawet do 90 proc. dofinansowania inwestycji dla mikrofirm i maksymalnie do 500 000 PLN dla dużych firm. Przykładowe i zrealizowane przez nas projekty to m.in.: budowa nowego układu filtrowentylacji w zakładzie produkcyjnym, kompleksowa wymiana oświetlenia, zakup maszyn i urządzeń typu podnośnik. Zdecydowanie polecamy tę formę finansowania inwestycji.

ELEMENTY ZŁĄCZNE DLA PRODUCENTÓW MEBLI

# OFERTA DOSTOSOWANA DO NAJŚMIELSZYCH OCZEKIWAŃ

Dzięki wysokiej jakości, trwałości i precyzyjnemu wykonaniu produkty firmy Marcopol stanowią filary, na których opiera się funkcjonowanie przedsiębiorstw z różnych branż. Od 30 lat spółka dostarcza najwyższej jakości produkty dla wielu gałęzi przemysłu, w tym między innymi dla branży meblarskiej. Nieustanny rozwój, wiedza oraz doświadczenie sprawiły, że firma utrzymuje wysoką pozycję nie tylko na rynku krajowym, ale i europejskim.

Marcopol Sp. z o.o. z siedzibą w Chwaszczynie istnieje na rynku od 1985 r. i obecnie zatrudnia blisko 500 osób. Dzisiaj jest to wiodący producent elementów złącznych dla wielu gałęzi przemysłu. Innowacyjne podejście do rozwiązań dopasowanych do potrzeb klientów oraz szerokie portfolio produktów dedykowanych branży meblarskiej czynią z Marcopolu bezpiecznego partnera biznesowego oraz preferowanego dostawcę elementów złącznych dla liderów branży meblarskiej, takich jak IKEA, Forte, BRW, VOX, Klose, Szynaka, Bodzio Meble, Wójcik czy Kler. Powszechna dostępność produktów, szeroki wachlarz asortymentu dedykowanego branży meblarskiej, własne zaplecze produkcyjne i logistyczne oraz pakownia to jedne z wielu atutów firmy Marcopol. Dysponując powierzchniami magazynowymi na terenie całego kraju, zapewnia ona przedsiębiorstwom produkcyjnym i usługowo-wykonawczym sprawne i terminowe dostawy.

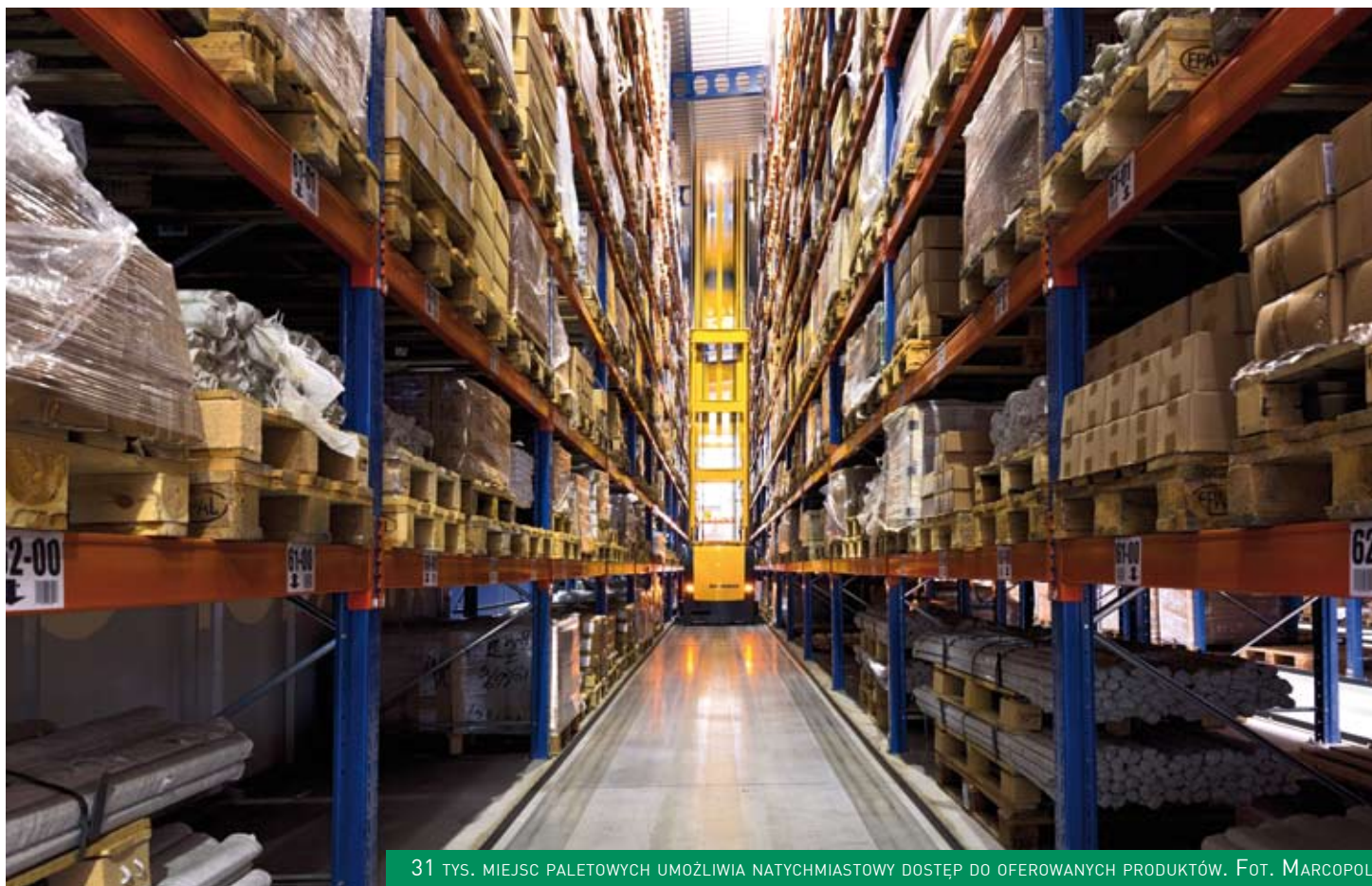
Przez ponad 30 lat istnienia i ciągłego rozwoju firma stworzyła szeroko rozbudowaną sieć sprzedaży. Dziś eksportuje swoje produkty do 32 krajów.

*– Współpracując z największymi firmami w Polsce i za granicą, osiągnęliśmy istotną przewagę nad konkurencją, a Marcopol stał się dynamicznie rozwijającym się przedsiębiorstwem produkcyjnym. Filarami naszej silnej pozycji na rynku są trwałe relacje z klientami i konsekwentna realizacja strategii dostarczania kompleksowej oferty produktów w połączeniu z ich wysoką jakością. Posiadane zaplecze produkcyjne oraz magazynowe, własna pakownia i dział transportu czynią z firmy Marcopol bezpiecznego partnera biznesowego – mówi Anna Grzech, product manager w Marcopol.*

Nowoczesne magazyny o łącznej powierzchni 10 660 m<sup>2</sup> współpracują bezpośrednio z działem transportu i spedycji, co zapewnia szybką



ZAPLECZE PRODUKCYJNE, LOGISTYCZNE, PAKOWNIA ORAZ SIEDZIBA FIRMY ZNAJDUJĄ SIĘ W CHWASZCZYŃNIE NA POMORZU. FOT. MARCOPOL



31 TYS. MIEJSC PALETOWYCH UMOŻLIWIA NATYCHMIASTOWY DOSTĘP DO OFEROWANYCH PRODUKTÓW. FOT. MARCOPOL

obsługę zamówień. Marcopol, posiadając 31 tys. miejsc paletowych, umożliwia natychmiastowy dostęp do oferowanych produktów. Autorski system zarządzania asortymentem znajdującym się na stanie oraz podwójna kontrola wysyłki pozwala utrzymać wysoki standard świadczonych usług. Flota ponad 150 samochodów osobowych i dostawczych oraz współpraca z wiodącymi firmami kurierskimi pozwalają w jak najwyższym stopniu spełniać oczekiwania odbiorców. Marcopol osiągnął sukces nie tylko dzięki odpowiedniemu modelowi biznesowemu, ale dzięki wysoko wykwalifikowanej i kompetentnej kadrze ludzi. Zespół 150 handlowców w kraju i za granicą pracuje nad utrzymaniem jakości obsługi klientów. Wieloletnie doświadczenie i wiedza specjalistów zapewniają odbiorcom fachowe doradztwo na każdym etapie rozmów handlowych lub biznesowych.

W pełni wykorzystując zdolności produkcyjne, Marcopol oferuje swoim kontrahentom możliwość zamówienia wyrobów opracowanych na specjalne zlecenie. Posiadane przez spółkę wieloletnie doświadczenie i nowoczesne systemy wspomagania projektowania pozwalają na poddanie modyfikacjom wyrobów standardowych. Możliwe do zrealizowania są również indywidualne projekty – optymalne rozwiązania do zastosowania wskazanego przez nabywcę.

– *Wyroby produkcyjne, które powstają na zlecenie klientów, są pod stałą opieką technologów zarówno w fazie projektowej, jak i produkcyjnej, co pozwala nam gwarantować najwyższą jakość wykonania i bezpieczeństwo wykorzystania oferowanych przez nas wyrobów końcowych* – mówi Anna Grzech.

Klientom ceniącym sobie współpracę na zasadach partnerskich Marcopol oferuje dedykowane rozwiązania, których celem jest także wspieranie ich biznesu. Do takich rozwiązań należą składy konsygnacyjne IDEA.

– *Jesteśmy przede wszystkim bardzo elastyczni i potrafimy dostosować*

*naszą ofertę i rozwiązania do oczekiwań klientów. Zapewniamy pełną odpowiedzialność za dostawy i jakość towarów oraz indywidualną opiekę od strony handlowej, logistycznej i informatycznej. Nasi odbiorcy mogą także liczyć na wyposażenie we wszystkie środki do obsługi systemu składu konsygnacyjnego IDEA* – mówi Sebastian Jakubowski, kierownik ds. kluczowych klientów w Marcopol.

Marcopol nieustannie rozwija sieć sprzedaży, zdobywając nowych klientów, co znacząco wpływa na wyniki finansowe firmy. Tylko w III kwartale 2015 r. firma zanotowała 8-proc. wzrost sprzedaży rok do roku. Dobre wyniki spółki w br. są efektem wielu działań podjętych w firmie jeszcze w 2014 r. Marcopol stawia na innowacje i rozwój. Firma rozbudowuje i unowocześnia magazyn, doposaża kontrolę jakości, rozwija produkcję, pakownię oraz sieć sprzedaży.

– *Wzrost sprzedaży w kolejnym kwartale tego roku jest efektem przyjętej przez nas długoterminowej strategii rozwoju. Jesteśmy w środku bardzo dużego procesu zmian, które wprowadzamy w firmie. Wszystkie działania zmierzają do jeszcze lepszej obsługi naszych klientów oraz wsparcia rozwoju ich biznesu. Poszerzamy naszą ofertę produktową, wprowadzamy pakiet usług dodatkowych, redefiniujemy ofertę wartości. Nasi klienci będą mogli liczyć na duże korzyści wynikające ze współpracy z Marcopolem* – mówi Piotr Pierowicz, dyrektor handlowy Marcopol.

Marcopol w ciągu 30 lat stał się preferowanym dostawcą elementów złącznych dla wielu gałęzi przemysłu. Wysoką jakość produktów oraz obsługę na najwyższym poziomie doceniają również klienci zagraniczni. Tylko w tym roku spółka poszerzyła zasięg swojego eksportu z 27 do 32 krajów zagranicznych. Wiodącymi rynkami, na które docierają produkty firmy Marcopol są w większości kraje europejskie, jak m.in.: Niemcy, Rosja, Ukraina, Białoruś, Szwecja, Węgry, Czechy, Finlandia, Rumunia, Francja, Słowacja, Norwegia, Dania oraz Wielka Brytania.

RAPORT B+R STUDIO

# ZMIANY W STRUKTURZE POLSKIEGO EKSPORTU MEBLI

Po raz kolejny eksperci firmy B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego podsumowali dane na temat wartości i wolumenu eksportu polskich mebli. Wyniki wskazują na to, że prognozowana wartość eksportu mebli na koniec 2015 r. będzie wyższa o 8 proc. względem wartości roku ubiegłego.

Firma B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego przekazuje państwu najnowszą wersję raportu „Prognoza eksportu mebli 2015”.

Wykonana przez B+R Studio prognoza eksportu mebli to bardzo ważna pozycja przy planowaniu budżetów i strategii na kolejny rok, gdyż wskazuje, w których kierunkach eksport mebli napotyka trudności, a w których dynamicznie rośnie. W opracowaniu przedstawiono dane o eksporcie mebli po sześciu miesiącach 2015 r. w ujęciu geograficznym (kraje eksportu) oraz według grup mebli (wartości i masa). Przedstawiono także prognozy wartości na koniec 2015 r. Według prognozy wartość eksportu mebli w 2015 r. wyniesie 36 mld zł, czyli 8,6 mld euro. Oznacza to, że polska branża meblarska znowu pobije rekord i wyeksportuje meble za większą kwotę niż w ubiegłym roku. Wśród dwudziestu wymienionych w raporcie odbiorców polskich mebli niezmiennie od kilku lat liderem są Niemcy z dynamiką 1,05. Na kolejnych wysokich miejscach uplasowały się Wielka Brytania oraz Francja. Warto nadmienić, iż w Chinach od II półrocza 2015 r. trwa kryzysowa sytuacja związana m.in. z osłabieniem juana, krachem na giełdzie i zahamowaniem chińskiej gospodarki, która może zaburzyć przewidzianą w raporcie prognozę eksportu do tego kraju. Prawdopodobnie będzie to miało również swoje przełożenie na wymianę handlową z tym krajem w bieżącym roku.

Opracowanie „Prognoza eksportu mebli 2015” zawiera prognozę uwzględniającą grupy mebli i przeciętne ceny w eksporcie, jak również przewidywaną strukturę geograficzną eksportu mebli. Analizy zostały przedstawione w ujęciu wartościowym w euro i ilościowym w tonach. Takie podejście pozwala na wskazanie zmian w strukturze polskiego eksportu.

Posiadając informacje o nastrojach panujących na konkretnych rynkach, łatwiej będzie państwu zaplanować wysokość sprzedaży, jak i działania marketingowe.



Raport „Prognoza eksportu mebli 2015” to doskonałe źródło nie tylko dla producentów mebli, ale i wszystkich związanych z branżą meblarską, którzy myślą o rozpoczęciu bądź rozwijaniu eksportu na poszczególne rynki przy minimalnym ryzyku.

Podstawową wersję raportu „Prognoza eksportu mebli 2015” mogą państwo pobrać za darmo na stronie firmy B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego.

PROGRAM TANGO1

# NOWA MOŻLIWOŚĆ OCENY JAKOŚCI WYMIAROWEJ ELEMENTÓW PŁASKICH I RAMOWYCH

W ramach programu TANGO1 opracowano konstrukcję stanowiska pomiarowego do badania deformacji kształtu elementów mebli skrzyniowych i ram w stolarce otworowej.

Deformacje kształtu elementów mebli skrzyniowych i ram, a szczególnie ram w stolarce otworowej są jednym z najważniejszych czynników oceny ich jakości i funkcjonalności. Obecnie w celu oceny odkształceń stosowana jest metoda wizualna. Metoda wizualna jest z racji swojego charakteru metodą subiektywną. Stąd identyfikacja odkształcenia nie jest oznaczona ani ilościowo, ani jakościowo. Istnieją metody pomiaru odkształceń elementów płaskich. Metoda pomiaru płaskości zaczerpnięta jest z technologii pomiaru stabilności geometrycznej podłóg. W metodzie tej mierzony element ułożony jest w pozycji poziomej na płaskim podłożu lub na zestawie podpór. Płyta ułożona jest pomiędzy dwoma prowadnicami, po których porusza się listwa, do niej zaś zamocowane jest urządzenie pomiarowe.

Wadą metody z elementem umieszczonym na płaskim podłożu, w przypadku jej adaptacji do pomiaru odkształceń elementów mebli skrzyniowych, jest jednak pozycja elementu w trakcie pomiaru. Umieszczenie go na poziomym podłożu prowadzi do nienaturalnego ugięcia lub wyprostowania, co powoduje błędne wnioskowanie o jego stabilności wymiarowej. Mnożenie w tym przypadku ilości punktów podporowych prowadzi jedynie do dalszego obarczania wyników błędnymi pomiarami.



Konstrukcja opracowanego stanowiska pomiarowego wykonana jest w postaci stabilnej ramy z profili stalowych zamkniętych (bezszybowych). Rama jest spawana i skręcana z elementem niwelującym odkształcenia (kompensacja temperaturowa). Dokładność wykonania ramy wynosi 0,05 mm/m. Stanowisko posiada możliwość pomiaru elementów o rozmiarach minimalnych 200 x 200 mm oraz maksymalnych 2000 x 1000 mm o grubości elementu do 100 mm z mechaniczną regulacją rozstawu. Punkty podparcia są ruchome, prowadzone w wysokiej klasy prowadnicach, z regulacją wysokości oraz mechanizmem blokowania detalu poddawanego pomiarom z konieczną dokładnością. Przyrząd pomiarowy posiada możliwość dokonania pomiaru w trzech płaszczyznach XY, YZ oraz XZ (odkształcenie poziome oraz deformacja). Zmiana miejsca pomiaru

realizowana jest poprzez system sterowania elektrycznego napędami z kontrolą punktów granicznych. Całość sterowania wykonywana jest na pulpicie sterowniczym dołączonym do stanowiska. Akwizycja danych realizowana jest bezpośrednio w opracowanym programie. Pomiar deformacji jest realizowany z dokładnością do 0,01 mm, a dokładność pozycjonowania wynosi 0,01 mm.



Projekt finansowany jest ze środków Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w ramach programu TANGO1.



STANOWISKO POMIAROWE, MIERZONE SKRZYDŁO DRZWIOWE  
O WYMIARACH 1600 x 670 MM.



*Zdrowych i spokojnych  
Świąt Bożego Narodzenia  
oraz szczęśliwego Nowego Roku  
Członkom i Sympatykom Izby  
oraz wszystkim pracownikom  
branży meblarskiej i ich rodzinom życzą:*



Jan Szyńska - Prezes,  
Rada,  
Komisja Rewizyjna,  
Sąd Koleżeński  
oraz Biuro Izby

