

MEBLE NEWS NEWS NEWS

CREATED
MADE
IN POLAND



W NUMERZE

WYWIAD

Meblowe okno na świat / **str. 4**

STATYSTYKA

Zaskakująco dobre wyniki polskiego meblarstwa / **str. 6**

INFORMACJE

Inteligentny rozwój, czyli nowa perspektywa unijna / **str. 8**

Efektywne sterowanie przepływem produkcji / **str. 10**

Wciąż pracujemy nad rozwojem oferty / **str. 12**

Sektorowy program operacyjny szansą na rozwój B+R w przedsiębiorstwach meblarskich / **str. 13**

WYDARZENIA

PRAWDZIWIE MIĘDZYNARODOWE TARGI / **str. 14**



OGÓLNOPOLSKA IZBA
GOSPODARCZA
PRODUCENTÓW MEBLI

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

Jacek Twaróg

Wiceprezisi

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

Katarzyna Orlikowska

na podstawie materiałów OIGPM

Korekta

Irena Muszałowska

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



TOMASZ WĘCŁEWSKI,
MARTELA

Są powody do gratulacji. Eksport mebli za I półrocze 2014 roku wyniósł ok. 17 mld zł, a cały rok 2014 powinien zamknąć się na poziomie 34-35 mld zł. Bez fałszywej skromności polscy producenci mebli mają z czego być dumni. Dodatkowo, fundusze unijne powinny ruszyć w I kwartale 2015 roku pod hasłem „inteligentny rozwój”, co stworzy warunki do dalszego rozwoju polskiego meblarstwa.

Poza liczbami, które cieszą, jest jeszcze jedna rzecz, którą zaobserwowałem w tym roku i napawa szczególnym zadowoleniem. To wejście polskiego meblarstwa na wyższy poziom rozwoju, w którym liczy się nie tylko produkcja, ale i promocja własnego wzornictwa oraz innowacyjność. Uważam, że coraz bardziej jesteśmy zauważani na międzynarodowych targach, m.in. w Mediolanie czy w Kolonii. Nie boimy się wyzwań i działamy strategicznie: od analizy i rozpoznania rynku, projektu, produkcję, promocję i budowanie wartości dodanej dla odbiorcy końcowego. Niejednokrotnie wygrywamy wysoką jakością, terminowością, jakością obsługi, ale coraz częściej koncepcją i pomysłem.

Dla mojej branży szczególnie ważne są wnętrza biurowe i przestrzenie wspólne, rozwój biur opartych na ergonomii i dostosowanych do nowoczesnych mobilnych stylów pracy. W Polsce coraz szybciej i efektywniej adaptujemy te wzorce, zarówno w sferze produkcji, jak i aranżacji. Dzisiaj bardzo często już nie ma różnicy pomiędzy rozwiązaniami wdrażanymi w Europie Zachodniej i w Polsce.

Myślę, że kombinacja tych dwóch rzeczy: rekordowego eksportu, co jest dowodem naszej siły i wyjścia poza sferę czysto produkcyjną, oraz kreatywności dobrze rokują branży na nadchodzący czas.

NAJWIĘKSZA EKSPOZYCJA POLSKICH MEBLI NA ŚWIECIE

MEBLOWE OKNO NA ŚWIAT

Rozmowa z dyrektorem targów Meble Polska Józefem Szyszką.

Meble News: Targi Meble Polska odzyskały swoją dawną pozycję, stając się na powrót największą prezentacją potencjału polskiej branży meblarskiej. Jak tego dokonaliście?

Józef Szyszka: Myśmy tylko stali się wrażliwi na potrzeby naszych klientów, którymi są również klienci naszych klientów. Ta wrażliwość pozwoliła nam stworzyć warunki sprzyjające interakcji między zwiedzającymi a wystawcami, a oni skrzętnie to wykorzystują, czego wynikiem są największe, ściśle biznesowe, międzynarodowe kontraktacje meblowe w Europie. O tym, że Meble Polska są jedynymi liczącymi się w skali globalnej targami polskich mebli na świecie, zdecydowali polscy producenci, którzy uznali naszą ofertę za najlepszą i wybrali Poznań na miejsce prezentacji swojej oferty. Zdecydowali o tym też kupcy meblowi z Polski i zagranicy, którzy przyjęli ich zaproszenie i masowo przyjeżdżają tu w lutym, by zakontaktować kolejne dostawy i wyszukać nowych dostawców. Efekt jest taki, że poznańskie targi meblowe znów stały się najlepszym narzędziem promocji oferty polskiej branży meblarskiej na świecie. Bardzo nas to cieszy i czujemy się tym faktem wyróżnieni.

Meble News: Na czym polegało owo stworzenie warunków, co konkretnie zrobiliście?

J.S.: Myśmy te targi w 2010 roku zbudowali w zasadzie od nowa. Podstawowe założenie polegało na nadaniu im całkowicie biznesowego charakteru. Żadnych zbieraczy długopisów, ani nawet Kowalskich poszukujących mebli do nowego salonu. Królem na targach ma być profesjonalny zwiedzający – w naszym wypadku kupiec meblowy. O jego komfort pracy na targach dbamy w pierwszej kolejności. Dystrybutorzy mebli odwiedzający targi Meble Polska mogą liczyć na szereg udogodnień – bezpłatny wstęp na targi jest oczywistością. Wyeliminowanie z ekspozycji postronnych zwiedzających sprawiło, że wystawcy mogą w 100 procentach skoncentrować się na swoich najważniejszych klientach. Efektem tej polityki jest zaporowa cena biletów wstępu dla osób spoza branży, za które już nie raz dostało nam się od lokalnych mediów, które czasem nie rozumieją, że era targów Meble jako wydarzenia b2c już dawno minęła. Istnieje wprawdzie koncepcja wydłużenia targów o sobotę, która wzorem Kolonii byłaby dniem dla szerokiej publiczności, ale w pierwotnej formie idea musiałaby zyskać poparcie znaczącej większości wystawców, o czym na razie nie ma mowy. Osobiście nie jestem zwolennikiem mieszania formuły biznesowej z konsumencką. Raczej dążyłbym do jeszcze większej profesjonalizacji ekspozycji i udoskonalania kontraktacyjnej formuły targów.



– Królem na targach ma być profesjonalny zwiedzający – w naszym wypadku kupiec meblowy. O jego komfort pracy na targach dbamy w pierwszej kolejności. Wyeliminowanie z ekspozycji postronnych zwiedzających sprawiło, że wystawcy mogą w 100 procentach skoncentrować się na swoich najważniejszych klientach – mówi Józef Szyszka.



Meble News: Czy zmieniając wówczas całkowicie targi meblowe, nie obawialiście się negatywnej odpowiedzi rynku?

J.S.: Wiedzieliśmy jedno – obiektywnie rzecz biorąc, Poznań dysponuje najlepszymi warunkami do organizacji największych targów meblowych w Polsce. Dotyczy to między innymi lokalizacji. Choćby ktoś stanął na głowie, to do położonego gdzieś na peryferiach ośrodka targowego nie sprowadzi 17 500 kupców meblowych z prawie 50 krajów. Mamy międzynarodowy port lotniczy z gęstą siatką połączeń, oddalony o kilka kilometrów od terenów targowych. Dworzec kolejowy leży dosłownie tuż za rogiem. Kupcy z Berlina są w stanie rano wyjechać z domu pociągiem, dokonać kontraktacji w Poznaniu i jeszcze tego samego dnia świętować wieczorem z żoną przy lampce szampana udany biznes. Do tego dochodzi odpowiednia infrastruktura – najmniej istotny element naszej przewagi, który także miał swoje znaczenie. Najważniejsze jest jednak know-how. Posiadamy doświadczony zespół, który dobrze zna się na organizacji targów. Jednym słowem, mieliśmy wówczas wszelkie atuty, by nam się udało. Jednego tylko nie byliśmy pewni – czy nasi klienci ponownie nam zaufają. Jak widać po wynikach, zaufali i właśnie to zaufanie jest w tej chwili naszym najcenniejszym kapitałem. Dlatego nie zamierzamy sztucznie nadmuchiwać liczby zwiedzających czy kusić się na kreatywną statystykę. Wolę, aby mój zespół zajmujący się obsługą zwiedzających sprowadził na targi kolejną setkę kluczowych klientów zarządzających milionowymi budżetami i na nich się skoncentrował, nawet gdyby w efekcie liczba zwiedzających przestała rosnąć, bądź nawet minimalnie spadła. Wystawcy przecież sami najlepiej potrafią ocenić jakość publiczności na targach. Cóż z tego, że organizator targów napisze w podsumowaniu, że odwiedziły go tysiące zwiedzających, jeśli każdy uczestnik targów będzie wiedział, jak było w rzeczywistości, a kupcy z zagranicy, których niby było tak dużo, dziwnym trafem omijali z daleka jego stoisko.

Meble News: Efekt międzynarodowej promocji targów Meble Polska jest niesamowity. Nie ma w Polsce innych targów branży meblowej, które odwiedzane byłyby przez tak dużą liczbę zwiedzających z zagranicy.

J.S.: To prawda. Od początku nowa formuła zakładała aktywną i intensywną promocję zagraniczną. Wydaje mi się, że punktem przełomowym, po którym nastąpił skokowy wzrost świadomości marki targów Meble Polska wśród zagranicznych kupców meblowych była konferencja na temat polskiego przemysłu meblowego, którą zorganizowaliśmy wspólnie z OIGPM w styczniu 2013 r. podczas targów w Kolonii. Niemiecki magazyn branżowy „Moebel Kultur” uznał wówczas tę konferencję i promocyjną ofensywę polskiej branży meblowej za jedno z kilku najważniejszych wydarzeń imm cologne 2013. Odbywające się miesiąc później w Poznaniu targi Meble Polska zanotowały wówczas ogromny wzrost liczby zwiedzających z zagranicy. Po targach w międzynarodowej prasie ukazały się entuzjastyczne relacje z Poznania. „Targom Meble Polska udało się w tym roku dokonać ostatecznego przełomu i ponownie stały się wiodącymi targami czołowego eksportera mebli na świecie” – pisał niemiecki „Moebelmarkt”. Zdaniem zastępcy redaktora naczelnego Gerarda Schultheissa, Poznań odzyskał stałe miejsce w europejskim kalendarzu najważniejszych targów branży meblowej – obok Kolonii, Moskwy, Mediolanu i Brukseli. Brytyjski „Cabinet Maker” stwierdził, że targi Meble Polska to bezcenna inwestycja w przyszłość. „Jeśli chcesz, by Twoja firma wyprzedzała konkurencję, odwiedź Meble Polska i zajmij pole position” – radził artykuł pod-

sumowujący poznańskie wydarzenie. Podobnie pochlebnie pisał o targach Meble Polska konkurencyjny magazyn „The Furniture News”. Także media z Europy Wschodniej doceniły siłę tego wydarzenia. „Poznańskie targi meblowe to doskonała trampolina do europejskich rynków, nie tylko dla polskich, ale także zagranicznych firm” – podsumowała raport z Poznania dziennikarka rosyjskiego magazynu „Mebelszik”. Efektem naszych działań są teraz urywające się telefony od zagranicznych kupców meblowych, którzy planują przyjazd na kolejną edycję. Mało tego – zgłaszają się do nas renomowane grupy kupieckie z prośbą zorganizowania w ramach targów Meble Polska zamkniętych kontraktacji asortymentu dedykowanego im na wyłączność.

Meble News: Czyli w Poznaniu powstały idealne targi meblowe?

J.S.: Nic nie jest tak idealne, by nie mogło być jeszcze lepsze (śmiech). Zresztą nieustannie zmienia się otoczenie biznesowe i oczekiwania naszych klientów, do których oczywiście trzeba się na bieżąco dostosowywać. Pojawiają się na przykład problemy, których wcześniej nigdy byśmy się nie spodziewali. Jednym z nich jest niedocenywanie przez zwiedzających wielkości ekspozycji. W tej chwili uczulamy kupców meblowych, aby, przyjeżdżając do Poznania, nastawili się co najmniej na dwudniowy pobyt. Dotarcie do wszystkich potencjalnych dostawców, oferujących na targach interesujące nas produkty, i odbycie na ich stoiskach efektywnych rozmów w ciągu jednego dnia zazwyczaj nie jest możliwe – chyba że jesteśmy zainteresowani tylko bardzo ograniczonym zakresem tematycznym. Dlatego zachęcamy teraz kupców do planowania dłuższego pobytu na targach i oferujemy im pomoc w organizacji zakwaterowania i pobytu w Poznaniu. Innym nieoczekiwanym problemem, który się pojawił jest niedostateczne przygotowanie niektórych wystawców do obsługi klientów zagranicznych. Podczas minionej edycji docierały do nas uwagi, że na niektórych ważnych stoiskach brakowało materiałów promocyjnych i informacyjnych w języku angielskim, a zdarzało się nawet, że personel nie potrafił porozumieć się w innym języku niż polskim. Były też firmy, na szczęście stanowiące mniejszość, które nie były przygotowane na konkretne pytania dotyczące cen hurtowych konkretnych modeli przy konkretnych wielkościach zamówienia. Bez takiego zestawienia, będącego choćby wstępem do negocjacji, nie ma szans na szybki efekt kontraktacji w postaci transakcji. W tym roku przed targami zamierzamy przeprowadzić akcję informacyjną wśród wystawców, której celem będzie uczulenie ich na ten problem. Ze swojej strony zapewnimy spory oddział tłumaczy, z których usług wystawcy będą mogli korzystać w razie potrzeby.

Meble News: Czy nie łatwiej dotrzeć z ofertą firmy do zagranicznych kontrahentów, uczestnicząc w targach meblowych za granicą?

J.S.: Jesteśmy przekonani, że nie ma lepszego sposobu na zagraniczną promocję niż udział w targach meblowych w Poznaniu. Odwiedzają je kupcy, którzy poszukują dostawców z naszego kraju. Uczestnicząc w którychś z wielkich targów meblowych za granicą, jest się jednym z tysięcy wystawców z całego świata. Szanse, że w tych warunkach zostaniemy zauważeni są minimalne. Chyba że dysponowałoby się ogromnym budżetem, który zdecydowanie przekracza możliwości polskich producentów. A i efektywność tych działań nie byłaby najprawdopodobniej zadowalająca.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.

Rok 2014 w LICZBACH

ZASKAKUJĄCO DOBRE WYNIKI POLSKIEGO MEBLARSTWA

W ostatnich latach wskaźniki osiągnane w przemyśle drzewnym, w tym w branży meblarskiej, wypadły słabo lub średnio. Od dwóch ostatnich kwartałów sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Możemy przewidywać, że w niedługim czasie polskie meblarstwo całkowicie zażegna kryzys, gdyż aktualne wskaźniki są zaskakująco dobre.

 BIURO OIGPM

Wraz z kolejnym wzrostem eksportu i produkcji mebli zwiększyło się zapotrzebowanie na półprodukty, a co za tym idzie, wzrosła ich wytwarzana ilość. Produkcja sklejk, płyt forniowych i podobnych wzrosła o 3 proc., płyt pilśniowych z drewna lub materiałów drewnopochodnych o 17,9 proc., oklein o ponad 12 proc.

Niestety, nie wszystkie wskaźniki wyglądają tak dobrze. Zmniejszyło się zapotrzebowanie na płyty wiórowe i podobne płyty z drewna. Ich produkcja spadła o 0,06 proc. Jest to nieznaczny spadek i można mieć nadzieję, że jest to raczej chwilowa tendencja.

Produkcja mebli według danych GUS wygląda bardzo optymistycznie. Zapotrzebowanie na wszystkie rodzaje wyposażenia ciągle wzrasta. Największą popularnością cieszą się meble drewniane w rodzaju stosowanych w kuchni. Ich zapotrzebowanie zwiększyło się aż o 36,8 proc. Następną dobrze rozwijającą się grupą są meble drewniane w rodzaju stosowanych w sypialni, których pro-

dukcja w okresie I-IX 2014 wzrosła aż o 29,2 proc. w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim. O 17,8 proc. wzrosła produkcja mebli drewnianych w rodzaju stosowanych w pokojach. Najmniejszy wzrost produkcji został odnotowany w meblach do siedzenia przekształcanych do spania, których produkcja zwiększyła się o 13,1 proc.

W ostatnich latach branża meblarska rozwijała się dość dynamicznie. Wiele źródeł przedstawia nasz kraj jako trzecie i czwarte państwo na świecie pod względem eksportu mebli. Zmniejszenie eksportu nastąpiło jedynie podczas kryzysu. Aktualnie 90 proc. produkowanych mebli przeznaczonych jest na eksport.

W pierwszych dwóch kwartałach 2014 roku odnotowano wzrost eksportu o 2 299 060 900 zł, porównując do analogicznego okresu w 2013 roku. Niestety, wzrósł także import mebli do Polski i to aż o 1 020 067 390 zł w stosunku do pierwszego półrocza roku 2013.

WOLUMEN PRODUKCJI PÓŁPRODUKTÓW:

Półprodukt	Jednostka miary	I-IX 2013	I-IX 2014	I-IX 2014/2013
Sklejka, płyty forniowe i podobne	dam ³	6 564	6 761	103
Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna	dam ³	3 662,98	3 641	99,4
Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m ²	393 721,37	460 654	117,9
Okleiny	tys. m ²	15 707,82	17 687	112,6

WOLUMEN PRODUKCJI WYBRANYCH GRUP MEBLI:

Wyroby	Jednostka miary	I-IX 2013	I-IX 2014	I-IX 2014/2013
Meble do siedzenia przekształcane w miejsca do spania	tys. sztuk	2 106,1	2 382	113,1
Meble drewniane w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. sztuk	1 892,54	2 589	136,8
Meble drewniane w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. sztuk	2 263,93	2 925	129,2
Meble drewniane w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. sztuk	13 808	16 266	117,8



POLSKIE MEBLE CIESZĄ SIĘ CORAZ WIĘKSZĄ POPULARNOŚCIĄ, A ICH EKSPORT WCIĄŻ WZRASTA. FOT. K. ORLIKOWSKA

Przez zwiększenie się eksportu w branży meblarskiej firmy potrzebują nowych pracowników. Przy produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny zatrudnienie zwiększyło się o 1 proc., natomiast przy produkcji mebli o 5,6 proc. W przyszłości możemy spodziewać się dalszego wzrostu liczby osób zatrudnionych, gdyż otwarcie nowych polskich fabryk zapowiadają kolejne firmy.

Rozwój branży meblarskiej oraz jej tradycja wymagają od pracowników wykształcenia i pewnych umiejętności. Co za tym idzie, w Polsce poszukuje się wykwalifikowanych pracowników, dzięki czemu ich wynagrodzenia stale się zwiększają. W produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny personel zarabia aktualnie o prawie 5 proc. więcej niż w analogicznym okresie rok temu. Przy produkcji mebli pracownicy aktualnie zarabiają średnio prawie o 7 proc. więcej niż rok temu w analogicznym okresie.

Podwyższenie się płac jest dodatkowo dobrą informacją, gdyż

w ostatnim kwartale w Polsce odnotowano ogólny spadek wysokości pensji na poziomie około 5 proc.

PODSUMOWANIE

Aktualne dane statystyczne GUS pokazują, że pomyślne wskaźniki w meblarstwie, które zostały już odnotowane w poprzednim okresie nie były jedynie dziełem przypadku. Prawie wszystkie aktualne wskaźniki znacznie wzrosły w stosunku do poprzedniego roku. W okresie styczeń - wrzesień 2014 bardzo dobrze wypadły wskaźniki dotyczące produkcji polskich mebli, która wzrosła ogólnie o ponad 25 proc. w stosunku do analogicznego okresu roku 2013. Polskie meble cieszą się coraz większą popularnością, a ich eksport wciąż wzrasta. Zapotrzebowanie na polskie meble rośnie zarówno w kraju, jak i za granicą. Wskaźniki pokazują więc, że polska branża meblarska i drzewna wyszła na dobre z kryzysu.

DYNAMIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO:

	I-VI 2013 tys. PLN	I-VI 2014 tys. PLN	I-VI 2013 tys. EUR	I-VI 2014 tys. EUR
Eksport mebli*	19 272 822,3	21 571 883,2	4 654 851,99	5 157 576
Import mebli*	5 604 765,91	6 624 833,3	1 583 806	1 353 680,34

*dane dotyczą całej grupy PKD 94 uwzględniającej również fotele samochodowe i pościel. Na meble przypada około 17 mld złotych.

ZATRUDNIENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-VI 2013	I-VI 2014	I-VI 2014/I-VI 2013
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	86,83 tys.	87,7 tys.	101
Produkcja mebli	124,05 tys.	131,00 tys.	105,6

PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-VI 2013	I-VI 2014	I-VI 2014/I-VI 2013
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	2 769	2 905,19	104,92
Produkcja mebli	2 717	2 896,8	106,61

INNOWACYJNOŚĆ WSPIERANA INFORMATYKĄ W RAMACH DOTACJI UNIJNYCH

INTELIGENTNY ROZWÓJ, CZYLI NOWA PERSPEKTYWA UNIJNA

Przygotowując się do wzięcia udziału w składaniu wniosków o dotacje, należy pamiętać, iż uzyskanie dotacji na inwestycje w ramach perspektywy 2014-2020 będzie uzależnione od współpracy biznesu z jednostkami badawczo-naukowymi lub projektami obejmującymi klastry przedsiębiorców.

 PIOTR KUBOSZEK

Według informacji zamieszczanych na stronach PARP oraz różnorodnych organizacji związanych z dystrybucją środków unijnych, w nowej perspektywie finansowej „Horyzont 2014-2020” przedsiębiorstwa będą mogły pozyskać środki na dotację w ramach nowego programu operacyjnego Inteligentny Rozwój. Każdy przedsiębiorca będzie mógł ubiegać się o dofinansowanie takich zadań, jak: wsparcie współdziałania B+R, zwiększenie potencjału naukowo-badawczego czy wspieranie innowacyjności. Jednakże, aby móc się o nie ubiegać, niezbędne będzie wykazanie wdrożenia w przedsiębiorstwie innowacyjności, nie tylko tej technologicznej, ale także organizacyjnej i procesowej.

Przede wszystkim sprawnie działający ERP

Planowana pula środków przeznaczona do wykorzystania w tym programie będzie wynosić ok. 8,5 mld EUR. Bardzo źle by się stało, gdyby tak duża kwota nie została wykorzystana i nie przyczyniła się do zwiększenia konkurencyjności i innowacyjności polskich firm, a tym samym polskiej gospodarki.

Dlatego też artykuł ten został poświęcony zagadnieniu innowacyjnych wdrożeń opartych o systemy informatyczne, w tym internetowe aplikacje dla branży meblarskiej. Postaram się pokazać, w jaki sposób informatyka może się przyczynić do podniesienia innowacyjności poprzez zastosowanie rozwiązań zwiększających wydajność i bezpieczeństwo prowadzonych przez państwa firm. Systemów wymagających nie tyle dużych nakładów finansowych, co zmiany myślenia o sposobie prowadzenia biznesu i kontaktach z klientami.

Innowacyjność we wszystkich trzech swoich wymiarach musi opierać się o sprawnie działający system klasy ERP. Skrót ten – Enterprise Resources Planning – oznacza Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa. Nie ma możliwości dobrego zarządzania zasobami przedsiębiorstwa – rozumianymi jako: materiały, park maszynowy, logistyka, sprzedaż, personel i księgowość – bez zastosowania systemów informatycznych. Co więcej, w mało której polskiej firmie branży meblarskiej jest wdrożony system klasy ERP. Jeszcze gorzej ma się sytuacja, jeśli mówimy o wdrożeniu modułów produkcyj-



PEŁNĄ INNOWACYJNOŚĆ, A CO ZA TYM IDZIE, SPORĘ DOFINANSOWANIE W RAMACH UNIJNEJ POMOCY, MOŻNA UZYSKAĆ ŁĄCZĄC NOWOCZESNĄ TECHNOLOGIĘ INFORMATYCZNĄ Z NUMERYCZNIE STEROWANYM PARKIEM MASZYNOWYM. FOT. K. ORLIKOWSKA

nych. W rodzimych przedsiębiorstwach zazwyczaj wdrożone są moduły sprzedażowe, połączone z gospodarką materiałową i zaopatrzeniem, które przekazują dane do modułów księgowych, służących miesięcznej sprawozdawczości. Systemy te w większości rejestrują zdarzenia gospodarcze, takie jak przyjęcie do magazynu, sprzedaż, przesunięcie na produkcję. Nie służą więc do planowania zasobów przedsiębiorstwa. Sytuacja nie wynika z braku tego typu systemów na rynku, lecz z braku świadomości właścicieli i osób decyzyjnych o konieczności wdrożenia tego typu systemów, jak i wymiernych korzyściach, które dają. Co więcej, znaczna część tych systemów działa jeszcze w środowisku DOS, a więc zostały wdrożone w latach 90. XX wieku.

Jak więc można konkurować z w pełni zautomatyzowanymi i zinformatykanymi przedsiębiorstwami Europy Zachodniej, nie mając podstawowej wiedzy o zdolnościach produkcyjnych, wąskich

gardłach, stanowiskach bez obłożenia, stanach magazynowych dopasowanych do czasu realizacji zleceń, etc?

Systemów klasy ERP posiadających moduły produkcyjne jest bardzo dużo. Są to rozwiązania zarówno światowe, jak i polskich producentów. Wśród najpopularniejszych rozwiązań są systemy firm SAP, Comarch, BPSC, Simple czy Wapro/Asseco. Należy pamiętać, że popularne systemy ERP, nawet jeśli posiadają moduły produkcyjne, są na tyle uniwersalne, że mogą być zastosowane w dowolnej branży. A branża meblarska rządzi się swoimi prawami. Rozwiązania klasy ERP dedykowane stricte branży meblarskiej to przykładowo niemiecki system 3Tec dla dużych przedsiębiorstw czy polski ITM Saturn.

Zautomatyzowana obsługa klienta

Wydajny i nowoczesny system klasy ERP to podstawa rozwoju przedsiębiorstwa, ale jednocześnie jeszcze za mało, aby można było mówić o innowacyjności. Innowacyjne natomiast są wszystkie rozwiązania, które pozwalają na pełną automatyzację obsługi klienta, począwszy od złożenia zlecenia przez Internet w kanale B2B lub B2C, poprzez jego automatyczną kalkulację i rezerwację zasobów w systemie ERP, aż do przygotowania plików dla maszyn sterowanych numerycznie. Jednak jak możemy mówić o wdrożeniu rozwiązań B2B czy B2C, kiedy mimo że Internet w Polsce dostępny jest od 23 lat, nadal mnóstwo firm z branży meblarskiej nie posiada strony internetowej. Duża grupa przedsiębiorstw nadal prezentuje strony, które są wykonane w technologii nie pozwalającej na wyświetlanie na urządzeniach mobilnych bądź też tak przestarzałej, że zamiast przyciągać uwagę klientów, odstrasza ją.

Pełną innowacyjność, a co za tym idzie, spore dofinansowanie w ramach unijnej pomocy można uzyskać, łącząc nowoczesną technologię informatyczną z numerycznie sterowanym parkiem maszynowym. Zlecenia składane przez Internet systemy biurowe przekształcają na pliki sterujące maszynami, które za pomocą wewnętrznej sieci trafiają na maszyny w momencie podjęcia przez operatora zlecenia. Śledzenie realizacji zleceń odbywa się w oparciu o kody kreskowe – umieszczone na etykietach formatek czy też na papierowych zleceniach. W bardziej zaawansowanych systemach możliwe jest całkowite wyeliminowanie obiegu papierowego zleceń, dzięki zastosowaniu ręcznych skanerów z wyświetlaczem, takich jak Motorola 90xx.

Konieczna współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi

Przygotowując się do wzięcia udziału w składaniu wniosków o dotacje, należy pamiętać, iż uzyskanie dotacji na inwestycje w ramach perspektywy 2014-2020 będzie uzależnione od współpracy biznesu z jednostkami badawczo-naukowymi lub projektami obejmującymi klastry przedsiębiorców. Na polskim rynku istnieje duża liczba firm zajmujących się pomocą w przygotowaniu wniosków o unijne dotacje. Nie umniejszam żadnej z nich umiejętności i wiedzy, ale przestrzegam przed obietnicami łatwego uzyskania środków na zakup maszyny czy linii produkcyjnej.

Jedną z ciekawszych inicjatyw przygotowania branży meblarskiej do nowego programu pomocowego UE jest Audyt Innowacyjności i Doradztwo we Wdrożeniu Innowacji. Usługa jest finansowana w ramach pomocy de minimis na poziomie 90% jej wartości.

Celem usługi jest sprawdzenie, czy planowane przez firmy projekty wykorzystają finansowanie w sposób bardziej efektywny niż mia-

ło to miejsce w latach 2007-2013. Poziom dofinansowania zależny będzie od przekonania decydentów, że planowany projekt jest rzeczywiście innowacją w firmie. Jednym z wymogów formalnych przyszłych programów będzie współpraca z jednostkami naukowo-badawczymi, takimi jak uczelnie wyższe, które pod kątem naukowym ocenią wartość projektu. Z tego powodu niezbędne jest zaangażowanie, już na etapie poprzedzającym przygotowanie wniosków, specjalistów z różnych dziedzin ekonomii, informatyki i technologii, którzy potwierdzą (lub nie) innowacyjność planowanego projektu. Usługa doradztwa realizowana jest w dwóch etapach: Audyt innowacyjności oraz Doradztwo we wdrożeniu innowacji.

Audyt jest oceną potencjału i potrzeb firmy w zakresie możliwości i zasadności wdrożenia nowego lub istotnie ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi), nowego lub istotnie ulepszanego procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez przedsiębiorstwo zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem. Efektem prac w ramach tego etapu jest Raport zawierający rekomendacje dotyczące możliwości wdrożenia w przedsiębiorstwie innowacji.

Doradztwo we wdrożeniu innowacji to usługa służąca rozwojowi przedsiębiorstwa przez poprawę istniejącego lub wdrożenie nowego produktu (wyrobu lub usługi), procesu, metody marketingowej lub organizacyjnej w zakresie zasad działania przedsiębiorstwa, organizacji miejsca pracy lub relacji z otoczeniem, polegającej na przekazaniu informacji oraz procedur niezbędnych, aby jeden podmiot był w stanie powielić pracę innego podmiotu lub stosować rozwiązania będące w posiadaniu innego podmiotu lub stosować rozwiązania nowe, zaprojektowane na swoje potrzeby przez inny podmiot. Warunkiem koniecznym rozpoczęcia Etapu II są rekomendacje wynikające z Raportu z Audytu. Rezultatem realizacji Etapu II jest jeden z dwóch poniżej opisanych scenariuszy. Pierwszy z nich przewiduje podjęcie przez państwa firmę współpracy z innym podmiotem (potwierdzonej podpisaniem przez strony stosownej umowy), w szczególności jednostką naukowo-badawczą w zrozumieniu przepisów o zasadach finansowania nauki, mającej na celu opracowanie na wyłączne państwa potrzeby rozwiązania innowacyjnego. Drugi scenariusz przewiduje nabycie od innego podmiotu, w szczególności jednostki naukowo-badawczej, rozwiązania innowacyjnego lub prawa do jego wykorzystania w prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej mającej postać gotowego rozwiązania, w szczególności maszyny lub urządzenia.

Całość usługi objęta jest dofinansowaniem w ramach projektu systemowego „Doradztwo KSI KSU dla innowacyjnych” współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Priorytetu 5 „Dyfuzyja Innowacji” działania 5.2 „Wspierania instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne oraz ich sieci o znaczeniu ponadregionalnym” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007 – 2013.

Autor jest prezesem zarządu polskiej firmy neronIT. Praktyk zarządzania w branży informatycznej, z którą jest związany od ponad 17 lat. Jest certyfikowanym Project Managerem (PRINCE2, PMP IPMA, ASAP), absolwentem katowickiej Akademii Ekonomicznej, podyplomowych studiów MBA SGH oraz prawa gospodarczego na Uniwersytecie Śląskim. Od ponad 10 lat prowadzi projekty informatyczne, w tym Bank Internetowy Nordea, który otrzymał nagrodę System Informatyczny roku 2001, czy też Broker Usług Publicznych dla Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

EFEKTYWNE STEROWANIE PRZEPIŁYWEM PRODUKCJI

Racjonalne harmonogramowanie zleceń i operacji technologicznych jest przedmiotem dociekań od ponad stu lat, jednakże dopiero powszechna informatyzacja stworzyła z niego potężne narzędzie dla inżynierów produkcji.

 TOMASZ GAWROŃSKI, E-MEBLARSTWO

W wielu fabrykach mebli, ze względu na różnorodność zamówień indywidualnych klientów, efektywne sterowanie przepływem produkcji jest niezmiernie trudne bez odpowiedniego wsparcia informatycznego. Z kolei wysoka jakość harmonogramu produkcji może przekładać się na wiele wysoce pożądaných efektów, jak na przykład: skrócenie czasu realizacji zleceń, ograniczenie przestoju, ograniczenie nadgodzin, redukcja spóźnionych wysyłek, minimalizacja liczby i czasów przebrojeń czy minimalizacja robót w toku i powierzchni buforowej przy stanowiskach roboczych.

Poprawa funkcjonowania przedsiębiorstwa w powyższych obszarach może przyczynić się do redukcji kosztów działalności przedsiębiorstwa, a także pozyskania nowych odbiorców, dzięki skróceniu terminów realizacji dostaw do klienta. Warto przy tym zauważyć, że wzrost potencjału uzyskany w wyniku harmonogramowania nie pociąga za sobą wysoce kosztownych inwestycji w nowe środki produkcji czy infrastrukturę.

Ustalenie kolejek realizacji operacji

Jednym z celów harmonogramowania jest zaplanowanie racjonalnej kolejności operacji i zleceń. Przedmiotem dociekań wielu międzynarodowych specjalistów są heurystyczne reguły kolejowania operacji i zleceń oraz ich wpływ na całokształt funkcjonowania systemu produkcyjnego. Reguły te pozwalają na błyskawiczne ustalenie kolejek realizacji operacji na maszynach. Prawidłowo dobrana reguła harmonogramowania powinna przyczynić się do poprawy danego wskaźnika lub zestawu wskaźników odzwierciedlających jakość przepływu produkcji. Wskaźniki takie mogą być oparte na czasie przepływu, terminowości realizacji, udziale przebrojeń itp. Prestiżowe międzynarodowe czasopisma poświęcone inżynierii produkcji, takie jak *Annals of Operations Research* czy też *International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, publikują wiele prac dotyczących formułowania, doboru czy jakości takich reguł. Przykładami prostych reguł priorytetów są: SPT – realizacja w pierwszej kolejności operacji o najkrótszym czasie wykonania,

SIMSET – realizacja w pierwszej kolejności operacji o najkrótszym czasie przebrojenia, EDD – realizacja w pierwszej kolejności zleceń o najwcześniejszym terminie realizacji oraz CR – realizacja w pierwszej kolejności operacji o najmniejszej wartości tzw. wskaźnika krytycznego (wskaźnik ten definiuje się jako stosunek czasu, który pozostał do terminu realizacji zlecenia do sumy czasów operacji pozostałych do wykonania tego zlecenia).

Pomimo że tak zdefiniowane reguły opierają się o bardzo proste kryteria, to jednak w konkretnych zastosowaniach mogą okazać się niezwykle skuteczne. Przykładowo, w badaniach opublikowanych przez czasopismo *Robotics and Computer-Integrated Manufacturing 1* udało się o ponad 50% skrócić średni czas realizacji zleceń produkcyjnych, zmieniając zasadę realizacji operacji na poszczególnych gniazdach „pierwsze weszło-pierwsze wyszło” na harmonogram ułożony na podstawie reguły SPT.

W praktyce często stosuje się reguły stanowiące kombinacje powyższych i wielu innych prostych reguł. W ten sposób w wielu przypadkach możliwe jest osiągnięcie poprawy wielu wskaźników jakości jednocześnie.

Z pomocą APS

Ostateczny wybór reguły harmonogramowania powinien być poprzedzony wieloma symulacjami oraz oceną efektywności w kontekście konkretnie postawionego kryterium. Oczywiście ich stałe wdrożenie do sterowania przepływem produkcji wymaga zastosowania odpowiednich technik komputerowych.

Jednym z rozwiązań wsparcia informatycznego produkcji są zintegrowane systemy ERP. Dostarczają funkcjonalności umożliwiające planowanie produkcji oraz szacowanie obciążeń poszczególnych gniazd roboczych. Jeśli chodzi jednak o szczegółowe budowanie harmonogramów produkcji, to możliwości tych systemów są w wielu przypadkach dość ograniczone. Systemy te same w sobie przeważnie nie posiadają funkcjonalności pozwalających na realizację kolejowania zleceń według opisanych powyżej koncepcji reguł priorytetów.

Innym przykładem ograniczeń dotyczącym znacznej części tych rozwiązań jest chociażby brak uwzględnienia różnych czasów przebiegów w zależności od kolejności realizacji operacji na danym stanowisku. Limituje to zatem możliwości analizy i redukcji tych czasów. Bilansowanie zdolności produkcyjnych odbywa się przeważnie z dokładnością do pewnego okresu, bez uwzględnienia poszczególnych ograniczeń kolejnościowych występujących w ramach danego zlecenia lub ograniczeń uwzględniających dostępność stanowiska w danym momencie. W wielu przypadkach taka dokładność planowania produkcji jest całkowicie satysfakcjonująca. W miarę jednak wzrostu złożoności systemu produkcyjnego może zaistnieć konieczność sięgnięcia po bardziej precyzyjne metody planowania i harmonogramowania produkcji.

Jednym z rozwiązań oferowanych przez dostawców IT jest powiązanie zintegrowanych systemów ERP z oprogramowaniem do zaawansowanego harmonogramowania produkcji, określanym jako APS. Rozwiązania APS dostarczają wielu bogatych funkcjonalności pozwalających na planowanie terminów rozpoczęcia i zakończenia poszczególnych operacji i zleceń produkcyjnych. Istotą systemów APS jest kompleksowe uwzględnianie ograniczeń charakteryzujących system produkcyjny w danym okresie. Są to między innymi: kalendarze pracy maszyn i urządzeń, w tym planowane przestoje wynikające z remontów i przeglądów, dostępność pracowników oraz narzędzi i pomocy warsztatowych, materiałów bezpośrednich oraz powierzchni buforowej lub środków transportowych.

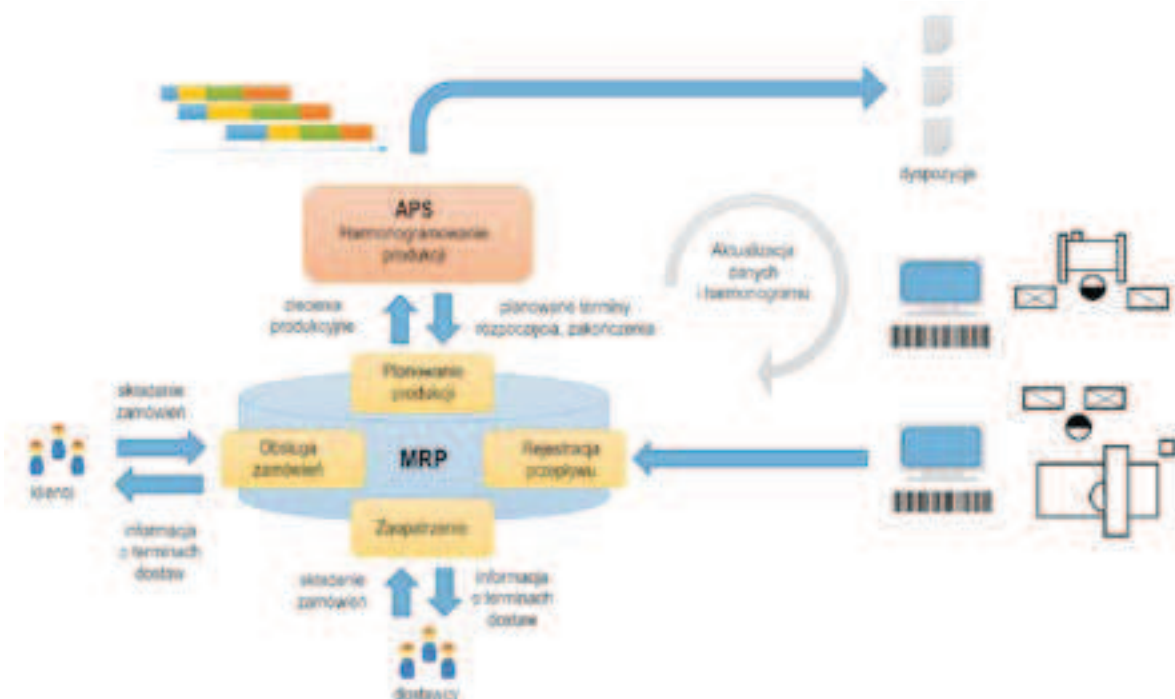
Przygotowywanie nowych harmonogramów produkcji w taki sposób, by zaplanowane terminy nie kolidowały z realizacją poprzednich zleceń, a także aktualizacja harmonogramów w przypadku wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń losowych, wymaga danych o bieżącym stopniu realizacji poszczególnych operacji i zleceń. Aby dane te były wiarygodne, aktualne i jednocześnie uzyskiwane w sposób mało

pracochłonny, wskazana jest ich rejestracja w miejscu i w czasie ich powstania, tj. bezpośrednio na stanowiskach produkcyjnych. Można to w praktyce uzyskać na kilka sposobów. Jednym z nich jest integracja z oprogramowaniem obrabiarek sterowanych numerycznie. Obrabiarki takie coraz częściej wyposażone są w rozwiązania pozwalające na raportowanie zrealizowanych operacji poprzez lokalną sieć komputerową. Dodatkową zaletą takich rozwiązań jest wysoka dokładność rejestracji czasu rozpoczęcia i zakończenia operacji, co z kolei umożliwia na bieżąco prowadzenie statystyki wykorzystania tych maszyn, a także aktualizację rzeczywistych norm czasowych.

Innym sposobem jest wprowadzenie na stanowiskach roboczych stacjonarnych lub mobilnych terminali wyposażonych w czytniki kodów kreskowych. Pozwalają one na rejestrację wykonania operacji poprzez skanowanie kodu kreskowego na przewodniku technologicznym lub karcie pracy oraz wprowadzaniu liczby wykonanych sztuk na ekranie terminala. Wówczas dodatkowo możliwe jest wprowadzenie innych informacji, na przykład o brakach produkcyjnych wraz z liczbą wybrakowanych sztuk oraz z kodem danej usterki.

Niezależnie od sposobu pozyskania informacji, powinna trafić ona do systemów ERP i APS celem aktualizacji informacji o dostępności stanowisk, ewentualnej korekty harmonogramu, rozliczenia zużytych materiałów oraz rozliczenia pracowników wynagradzanych w systemie akordowym. Schemat takiego rozwiązania przedstawiono na rysunku. Informatyka dostarcza wielu różnorodnych narzędzi do planowania i sterowania przepływem produkcji. Poszczególne rozwiązania różnią się znacznie nie tylko pod względem funkcjonalności, ale również kosztów oprogramowania, wdrożenia oraz późniejszej eksploatacji. Dlatego wybór konkretnego dostawcy powinien być poprzedzony wnikliwą analizą potrzeb, tak aby wdrożony system przynosił jak najwięcej korzyści biznesowych oraz pozwolił na dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa.

RYS. 1. SCHEMAT PRZYGOTOWYWANIA I AKTUALIZACJI HARMONOGRAMÓW PRODUKCJI.



WCIAŻ PRACUJEMY NAD ROZWOJEM OFERTY

Założona w 1985 roku firma Marcopol to wiodący producent i dostawca elementów złącznych dla wielu gałęzi przemysłu w Polsce i na całym świecie. Bazując na 30-letniej tradycji i doświadczeniu, firma Marcopol wyspecjalizowała się w ofercie przeznaczonej dla branży meblarskiej.

Własne zaplecze produkcyjne, dział kontroli jakości, wykwalifikowana kadra, innowacyjne podejście do rozwiązań sztych na miarę potrzeb klientów oraz szerokie portfolio produktów dedykowanych dla branży meblarskiej czynią z firmy Marcopol bezpiecznego partnera biznesowego oraz preferowanego przez liderów branży meblarskiej, takich jak IKEA, Forte, BRW czy VOX, dostawcę elementów złącznych.

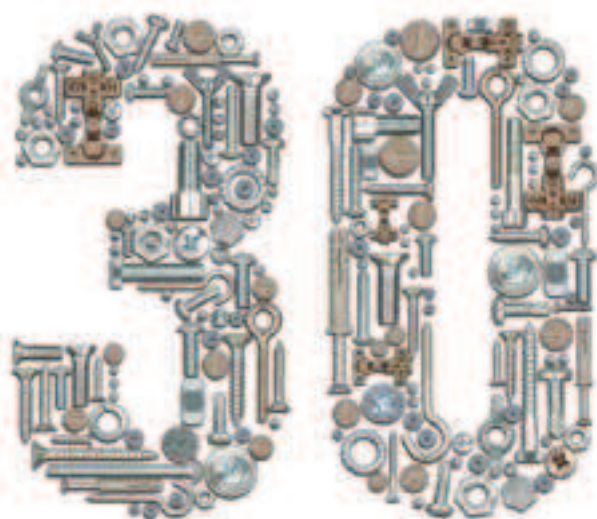
– Współpracując z największymi firmami w Polsce i za granicą, osiągnęliśmy istotną przewagę nad konkurencją, a Marcopol stał się dynamicznie rozwijającym się przedsiębiorstwem produkcyjnym – mówi Sebastian Jakubowski, kierownik ds. kluczowych klientów firmy Marcopol. – Filarami naszej silnej pozycji na rynku są trwałe relacje z klientami i konsekwentna realizacja strategii dostarczania kompleksowej oferty produktów w połączeniu z ich wysoką jakością.

Równoległe z rozwojem działalności produkcyjnej firmy priorytetem w kontaktach handlowych stało się zapewnienie klientów, że produkowane wyroby są najwyższej jakości. Aby sprostać oczekiwaniom oraz zyskać zaufanie na rynku, w firmie wdrożono systemy jakości oraz ZKP.

– Posiadanie przez Marcopol certyfikatów zobowiązuje do nieustannego doskonalenia systemu i podnoszenia jakości produkowanych wyrobów – dodaje Sebastian Jakubowski. – Produkt opuszczający firmę musi spełniać surowe, obowiązujące normy oraz wymagania jakościowe klientów. Certyfikowane systemy jakości podlegają regularnym kontrolom wewnętrznym oraz audytom.

Bogata oferta Marcopolu to nie tylko 40 grup asortymentowych, ale przede wszystkim dedykowane rozwiązania pod klientów. Autorski system zarządzania asortymentem, podwójna kontrola wysyłek, własna pakownia, terminowość dostaw na poziomie 97 procent skuteczności oraz możliwość współpracy na zasadach składu konsygnacyjnego to dodatkowe atuty Marcopolu.

Wachlarz produktów przeznaczonych dla branży meblarskiej Marcopol rozwija równoległe z tendencjami designerskimi, które wyznaczają trendy we współczesnym wzornictwie. Mając na uwadze światowe trendy w branży meblarskiej, w ofercie firmy można znaleźć m.in. nowoczesne prowadnice rolkowe, kulkowe, metalbox



LAT DOŚWIADCZENIA

w każdym wymiarze

oraz pełną gamę zawiasów hydraulicznych oraz kątowych. Gama oferowanych produktów stale rośnie.

Dzięki własnemu zapleczu produkcyjnemu Marcopol w współpracy z technologami działów R&D firm produkcyjnych rozszerza portfolio produktów o zaawansowane technologicznie wkręty i złącza meblowe.

– Pracujemy nad rozwojem oferty specjalistycznej, która powstaje według specyficznych wymagań odbiorców na podstawie rysunku lub wzoru klienta – dodaje Anna Grzech, Product Manager w Marcopolu.

SEKTOROWY PROGRAM OPERACYJNY SZANSĄ NA ROZWÓJ B+R W PRZEDSIĘBIORSTWACH MEBLARSKICH

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR), wychodząc naprzeciw potrzebom i wyzwaniom rozwojowym innowacyjnych polskich przedsiębiorstw oraz instytucji z nimi powiązanych, takich jak stowarzyszenia i izby gospodarcze, uruchomiło tzw. programy sektorowe. Są to programy finansowania prac B+R w przedsiębiorstwach w danym sektorze gospodarki ze środków unijnych z I Osi Priorytetowej Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój.

 SYLWIA MALIŃSKA, INSTYTUT TECHNOLOGII DREWNA

W ramach zatwierdzonego przez NCBR programu sektorowego ogłaszane będą nabory wniosków o dofinansowanie projektów badawczo-rozwojowych zgodnych z agendami badawczymi wskazanymi w programie. Nabory te będą otwarte dla wszystkich przedsiębiorców, w tym działających w ramach konsorcjów obejmujących podmioty danego sektora (tj. nie tylko dla podmiotów zrzeszonych w ramach podmiotu składającego wniosek o ustanowienie programu).

W celu przygotowania programów, które w najwyższym stopniu będą spełniały oczekiwania poszczególnych branż, konieczne jest rozpoznanie potrzeb i potencjału badawczo-rozwojowego i innowacyjnego poszczególnych sektorów gospodarki. Warto pamiętać, iż programy sektorowe mogą służyć realizacji przedsięwzięć ważnych dla rozwoju regionalnych i krajowych inteligentnych specjalizacji.

Stworzenie takiego programu dla meblarstwa otworzy możliwości rozwoju branży poprzez tworzenie unikatowego know-how, które w efekcie powinno przyczynić się do kreowania przewagi konkurencyjnej rodzimych przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej.

Wnioskodawcami mogą być podmioty zrzeszające, na zasadzie dobrowolności i według kryterium przynależności do danej branży, przedstawiciele danego sektora gospodarki (przedsiębiorstwa, jednostki naukowe itp.), reprezentujących interesy swoich członków i organizujących działalność danego sektora (np. izba gospodarcza, stowarzyszenie branżowe, platforma technologiczna). W przypadku, gdy wnioskodawca nie posiada osobowości prawnej, studium w jego imieniu może złożyć tylko jego uprawniony reprezentant będący przedsiębiorcą, izbą, stowarzyszeniem itp., czyli posiadający osobowość prawną.

W celu ubiegania się o stworzenie puli środków finansowych dla konkretnej branży, należy złożyć w NCBR studium wykonalności zawierające określone przez Centrum elementy. Studium wykonalności

stanowi uzasadnienie uruchomienia przez Centrum nowego programu sektorowego. Zawiera ono m.in. pogłębioną analizę danego sektora, opis najistotniejszych wyzwań i przedstawienie problemów, których rozwiązaniu ma służyć realizacja danego programu.

Głównymi celami studiów wykonalności są: zebranie informacji o potencjale badawczo-rozwojowym i innowacyjnym poszczególnych sektorów gospodarki, zebranie informacji o potrzebach poszczególnych sektorów gospodarki oraz uzyskanie propozycji strategicznych agend badawczych, których wdrożenie przyczyni się do rozwiązania zdefiniowanych problemów poszczególnych sektorów gospodarki.

Informacje o intensywności pomocy publicznej dla programów sektorowych zawarte są w Rozporządzeniu Komisji (UE) Nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 traktatu.

Zgodnie z interpretacją NCBR, w przypadku badań przemysłowych dla wszystkich przedsiębiorstw pomoc publiczna wyniesie 50 proc. kosztów kwalifikowanych, a w przypadku prac rozwojowych 25 proc. Możliwe są dodatkowe zwwyżki intensywności pomocy publicznej w wysokości 15 punktów procentowych za skuteczną współpracę albo rozpowszechnianie wyników projektu (obecnie dopóki nie jest uruchomiony Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, są to wielkości przewidywane).

W budżecie programu należy określić: innowacyjną tematykę badawczą, wartość środków własnych oraz wartość dofinansowania z NCBR.

Szczegółowe informacje dotyczące programów sektorowych znajdują się na stronie internetowej: <http://www.ncbir.pl/programy-krajowe/programy-sektorowe/informacje-ogolne/art,2796,informacja-o-zasadach-skladania-wnioskow-o-ustanowienie-programow-sektorowych.html>

Źródło: dane NCBR, opracowanie własne ITD

DREMA 2014

PRAWDZIWIE MIĘDZYNARODOWE TARGI

W roku 2014 pierwszy raz odbył się blok targów łączyący trzy imprezy: Dremę, Furnicę i Sofab, w nowym, jesiennym terminie. Prawdziwa międzynarodowa reprezentacja liderów rynku światowego, wraz z silną grupą najważniejszych dla polskiej branży firm, ściągnęła do Poznania w dniach 16-19 września 21 tysięcy profesjonalistów.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW MTP

Sektor drzewny i meblarski w Polsce stanowi istotny element gospodarki, a polski przemysł meblarski jest w czołówce światowych eksporterów. Prócz doskonałych wyników w eksporcie, polskie meblarstwo jest czołowym pracodawcą w przemyśle. Te doskonałe wyniki to efekt rozwoju przemysłu meblarskiego w Polsce, opartego na stosowaniu nowoczesnych technologii, wiedzy i doświadczeniu kadry zatrudnionej w tym przemyśle. Targi Drema to kompleksowa oferta dla przemysłu drzewnego i meblarskiego oraz zakładów obróbki drewna, prezentowana przez liderów branży, zarówno światowych, jak i polskich, dlatego udział w nich wspomaga rozwój tych przemysłów. Mimo kryzysu odczuwanego na światowych wystawach maszyn i narzędzi do obróbki drewna, tegoroczna Drema zanotowała wzrosty we wszystkich wskaźnikach, dlatego podsumowanie tego mijającego roku wypada bardzo pozytywnie.

Od 36 lat

Pierwsza edycja targów Drema odbyła się w roku 1978 i od początku istnienia wydarzenie to cieszyło się ogromnym zainteresowaniem. Targi odbywały się początkowo w cyklu dwuletnim, na przemian z Wystawą Maszyn i Urządzeń do Produkcji Meblarskiej, podczas której swą ofertę prezentowali wyłącznie polscy wystawcy. W roku 1994 zdecydowano o zmianie formuły na coroczną, na co wpływ miała dynamika rozwoju i ogromny potencjał branży drzewnej w Polsce.

Na przestrzeni lat poszerzono i uszczegółowiono zakres tematyczny targów Drema. Wydarzenie budziło również coraz większe zainteresowanie polskich, jak i zagranicznych wystawców oraz zwiedzających. Szczególna intensyfikacja zainteresowania nastąpiła w latach 90., w których możliwe stało się całkowite otwarcie polskiego rynku. Ten czas we wspomnieniach organizatorów oraz gości targowych Dremy kojarzy się przede wszystkim z promowaniem nowych technologii oraz dołączaniem coraz to nowych firm do grona wystawców.

Targi Drema po raz dziewiąty znalazły się na liście największych światowych imprez, popieranym przez Europejską Federację Producentów Maszyn do Obróbki Drewna EUMABOIS. Tworzone są one we współpracy ze Stowarzyszeniem Producentów Maszyn, Urządzeń i Narzędzi



W CZASIE TEGOROCZNEJ DREMY NA POWIERZCHNI WYSTAWIENNICZEJ O WIELKOŚCI PONAD 24 000 M², W 5 PAWILONACH I NA TERENIE OTWARTYM, SWOJE PRODUKTY PREZENTOWAŁO 500 WYSTAWCÓW Z 21 KRAJÓW. FOT. MTP



1/3 WYSTAWCÓW TARGÓW DREMA REPREZENTOWAŁA FIRMY ZAGRA-NICZNE. FOT. MTP



NAJLICZNIEJSZĄ GRUPĘ ZWIEDZAJĄCYCH Z ZAGRANICY STANOWILI PRZEDSTAWICIELE NIEMIEC, LITWY, WŁOCH, UKRAINY, CZECH, ROSJI I WIELKIEJ BRYTANII. FOT. MTP

do Obróbki Drewna DROMA. Podczas Dremy prezentowana jest kompleksowa oferta maszyn i urządzeń dla sektora drzewnego i meblarskiego. W jednym miejscu można zapoznać się z szeroką gamą rozwiązań: od obróbki drewna okrągłego do zaawansowanych technologii w przemyśle meblarskim. Oprócz firm i przedstawicieli tych dziedzin, na targach znaleźć można również ofertę z zakresu leśnictwa, szerokiej gamy chemii do drewna oraz biomasy. Wśród zwiedzających przeważają przedstawiciele dużych przedsiębiorstw specjalizujących się w obróbce drewna, produkcji mebli i szeroko pojętym przetwórstwie surowca drzewnego oraz właściciele małych i średnich firm stolarskich.

Pierwszy raz targowe trio

W roku 2014 pierwszy raz odbył się blok targów łączący trzy imprezy: Dremę, Furnicę i Sofab, w nowym, jesiennym terminie. Prawdziwa międzynarodowa reprezentacja liderów rynku światowego, wraz z silną grupą najważniejszych dla polskiej branży firm, ściągnęła do Poznania w dniach 16-19 września 21 tysięcy profesjonalistów. Na powierzchni wystawienniczej o wielkości ponad 24 000 m², w 5 pawilonach i na terenie otwartym, swoje produkty prezentowało 500 wystawców z 21 krajów.

Na Dremie 2014 można było zapoznać się z ofertą firm: Austrii, Czech, Danii, Estonii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Litwy, Portugalii, Słowenii, Szwajcarii, Szwecji, Turcji, Ukrainy, USA czy Wielkiej Brytanii. Nie dziwiła również liczna grupa wystawców z Niemiec (najliczniejsze wystąpienie – prawie 50 firm) oraz Włoch (drugie pod względem liczebności – 19 firm). Jednoznacznie można więc stwierdzić, że 1/3 wystawców targów Drema reprezentowała firmy zagraniczne.

Najliczniejszą grupę zwiedzających z zagranicy stanowili przedstawiciele Niemiec, Litwy, Włoch, Ukrainy, Czech, Rosji i Wielkiej Brytanii.

– Drema radzi sobie świetnie, szczególnie tutaj w Polsce, której gospodarka szybko rośnie, zarówno jeśli chodzi o produkcję mebli, ale również gospodarkę w ogóle. Jestem naocznym świadkiem rozwoju Polski przez ostatnie 25 lat i mogę powiedzieć, że jest to silny rozwój, z którego możecie być dumni, tak samo jak z rozwoju targów Drema – powiedział na otwarciu targów Juergen Köppel, wiceprezydent EUMABOIS oraz członek zarządu Homag Group.

– Wystawiamy się na targach Drema już od wielu lat, zawsze z bardzo

dużą ekspozycją, no i nie wyobrażamy sobie, żebyśmy nie mogli być obecni na tak ważnej imprezie. Targi Drema są tak prestiżową imprezą, są bardzo znane nie tylko w Polsce, ale również w Europie – mówiła Agnieszka Piotrowska, menadżer do spraw serwisu firmy Teknika S.A. – 30. edycja targów Drema – Stowarzyszenie Droma od samego początku wspierało rodzące się targi specjalistyczne maszyn i narzędzi do obróbki drewna. (...) – mówił na uroczystym otwarciu Andrzej Półrolniczak, prezes zarządu stowarzyszenia Droma. – Cieszę się bardzo, że przy tym projekcie możemy liczyć na współpracę z europejską federacją producentów obrabiarek do drewna EUMABOIS. W końcu ubiegłego tygodnia zakończył się kongres w Weronie, który podjął decyzję o poparciu Dremy na 2015 rok. (...) Dla mnie targi Drema to również sentymentalna podróż w czasie, bo jako bardzo młody człowiek rozpocząłem swoją karierę w branży obrabiarek do drewna właśnie od targów Drema. Byłem praktycznie na wszystkich edycjach od samego początku funkcjonowania targów. Tutaj zdobywałem pierwsze prospekty, tutaj podpisywałem pierwsze kontrakty. Tu również rodziły się pierwsze znajomości i przyjaźnie. Nie ma już dzisiaj pawilonu 2b, nie ma pawilonu 43, 44 – jest nowoczesna infrastruktura Targów Poznańskich. Na targach są prezentowane najnowsze światowe technologie. To jednak co zostało, to są przyjaźnie zawarte na tych targach. Tu dzisiaj na tej sali widzę twarze moich przyjaciół, którzy rozpoczęli niekiedy 30 lat temu przygodę z targami Drema. Chciałbym, żeby kolejne edycje targów Drema były właśnie platformą tworzenia nowych i dobrych kontaktów.

Kolejna edycja targów Drema odbędzie się w dniach od 6 do 9 października 2015.

Już dziś przedstawiamy także konkurs „Wykreuj Fabrykę Mebli na Żywo” skierowany do studentów Wydziału Technologii Drewna Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, którego organizatorem jest Katedra Meblarstwa pod patronatem Dziekana Wydziału Technologii Drewna oraz targów Drema. Tematem konkursu jest projekt mebli do pokoju dziecięcego stanowiącego jego wyposażenie: łóżko, szafka lub komoda, półka ścienna lub regał, biurko. Wyłonimy w nim najlepsze projekty, które wyprodukujemy podczas „Fabryki Mebli na Żywo” na targach Drema 2015. Meble będące tematem konkursu, a następnie produktem FMnŻ 2015, staną się wyposażeniem domów dziecka.



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



**JACEK TWARÓG – PREZES,
RADA,
KOMISJA REWIZYJNA,
SĄD KOLEŻEŃSKI
ORAZ BIURO IZBY.**