



*Wesołych Świąt  
Wielkiej Nocy  
życzy Zarząd i pracownicy  
Wielkopolskiej Agencji  
Rozwoju Przedsiębiorczości*

## Zapraszamy na II Konferencję Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego

**30. 05. 2007 r., sala A, pawilon 14B, teren  
Międzynarodowych Targów Poznańskich  
Program konferencji**

10:00 - 10:10	Prezes Zarządu WARP Sp. z o.o.	Otwarcie konferencji
10:10 - 10:30	Bartosz Warniełło Dyrektor ds. rozwoju WARP Sp. z o.o.	Sprawozdanie z funkcjonowania inicjatywy klastrowej w ostatnim roku
10:30 - 10:45	Jerzy Pawlak, Bartosz Warniełło	Plan działania inicjatywy klastrowej w latach 2007-2013
10:45 - 11:00	Dyskusja	
11:00 - 11:15	Przerwa kawowa	
11:15 - 11:30	prof. Jerzy Smardzewski, Katedra Meblarstwa Akademii Rolniczej w Poznaniu	Wyzwania technologiczne stojące przed Wielkopolskim meblarstwem: otwarcie prezentacji studiów przypadku
11:30 - 12:00	Adam Grzeško, Optimal Software	Wdrożenie systemu zarządzania produkcją w firmie Optimal Furniture Company
12:00 - 12:30	Prezentacja studium przypadku	
13:00 - 13:30	Prezentacja studium przypadku	
13:30 - 14:00	Lunch	

Formularz rejestracyjny znajdują Państwo w załączeniu do „Biuletynu”  
i na stronie [www.klastermieblarski.warp.org.pl](http://www.klastermieblarski.warp.org.pl)

## Przedstaw swój pomysł na innowację!

Jeśli wdrożyłeś rozwiązanie, które:

- usprawnia produkcję,
- prowadzi do oszczędności,
- podnosi konkurencyjność firmy

i chcesz podzielić się wiedzą w gronie potencjalnych nabywców  
zaprezentuj studium przypadku w Biurze Projektu.

Autorom najciekawszych propozycji oferujemy:

- publikację studium przypadku w kolejnym numerze „Biuletynu”,
- możliwość przedstawienia studium na II Konferencji Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego

Osoba do kontaktu:

Bartosz Warniełło  
tel. 61 65 63 509  
[bartosz.warniello@warp.org.pl](mailto:bartosz.warniello@warp.org.pl)

W aktualnym wydaniu na stronie 7 prezentujemy artykuł p. Adama Grzeško z firmy Optima Software na temat wdrożenia systemu do zarządzania produkcją w firmie Optimal Furniture Company z Nowego Tomyśla.

## Zapraszamy na stoisko Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego Targi Meble 2007, Pawilon 5, sektor C, nr 48

W tym roku nasza inicjatywa klastrowa będzie promowała własne usługi, idee Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego oraz ofertę firm, które podjęły z nami współpracę w zakresie promocji (artykuł na temat wspólnej promocji na stronie 8) na stoisku targowym podczas imprezy Meble. Zapraszamy na stoisko wszystkich, którzy są zainteresowani działaniem naszej inicjatywy. Rozmowy można umawiać pod numerem telefonu 61 65 63 511. Osoba do kontaktu: Anna Barwińska.



Europejski Fundusz Społeczny



**ZPORR**  
Zintegrowany Program  
Operacyjny  
Rozwoju Regionalnego



# Dotacje inwestycyjne dla firm w latach 2007-2013



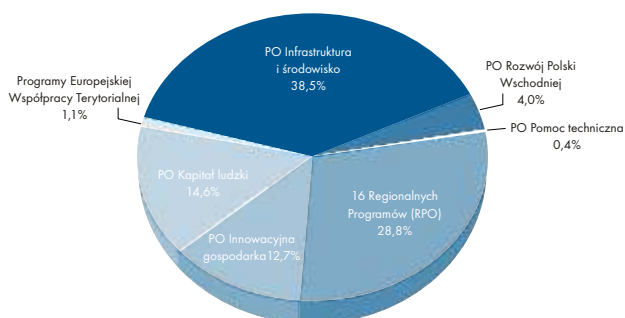
Od początku roku przedsiębiorcy z niecierpliwością oczekują na nowe programy dotacji, o których tak głośno jest w mediach. Wiadomo już, że szykuje się wiele zmian i na pierwszy rzut oka trudno się zorientować, gdzie tak naprawdę można szukać wsparcia unijnego.

Jedną z największych zmian w dotacjach jest ustanowienie nowych maksymalnych pułapów dofinansowania. I tak w Wielkopolsce zamiast podstawowego 30% (m. Poznań) i 50% (reszta województwa) jest pułap 60% dla mikro i małych firm oraz 50% dla średnich niezależnie od lokalizacji - miasta Poznań czy poza nim.

Łączna wielkość zaangażowanych środków finansowych z Unii Europejskiej w latach 2007-2013 wyniesie ponad 67 mld euro. W nowej perspektywie finansowej dostępne będą 2 główne typy programów: sektorowe oraz regionalne.

Wykres 1. Podział środków między programy operacyjne w latach 2007-2013.

**Podział środków między programy operacyjne w latach 2007 - 2013 [w mld. EUR]**



Źródło: „Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie”.

## Regionalne Programy Operacyjne (RPO)

Każde województwo otrzymało pulę pieniędzy do wykorzystania zgodnie z ze swoim zapotrzebowaniem. W ramach RPO w Wielkopolsce wspierane będą projekty inwestycyjne m.in. z zakresu: wprowadzania innowacji, utrzymania istniejących i tworzenie nowych miejsc pracy, tworzenie firm na terenach o niskim poziomie przedsiębiorczości, związane ze wzrostem eksportu, czyli typy dobrze znane już z dotychczasowych dotacji strukturalnych. Należy zwrócić uwagę, że wskazane obszary wsparcia są zdefiniowane dość szeroko, co oznacza wspie-

ranie inwestycji o istotnym znaczeniu dla rozwoju firmy, a nie tylko pojedyncze zakupy drobnego sprzętu. Na wsparcie ze środków unijnych będą mogły liczyć także inwestycje z podnoszeniem atrakcyjności turystycznej regionu.

Firmy, które będą planować inwestycje związane z dostosowaniem do wymogów środowiska także będą mogły liczyć na refundację części kosztów. W tym obszarze promowane będą m.in.: działania wpływające na zwiększenie roli przedsiębiorstw w ochronie środowiska, projekty w zakresie ochrony powietrza (wspierane będą inwestycje w istniejących obiektach spalania o mocy wprowadzone w paliwie mniejszej niż 50 MW), gospodarki odpadami, gospodarki wodno-ściekowej oraz wprowadzaniu czystych technologii produkcyjnych.

## Sektorowe programy

Podobne projekty inwestycyjne jak wymienione powyżej, lecz mające zasięg ponadregionalny, będą wspierane w ramach programów sektorowych. Z punktu widzenia inwestycji w przedsiębiorstwach najistotniejsze są Program Operacyjny „Innowacyjna Gospodarka”, mający na celu wspieranie przedsiębiorczości oraz „Infrastruktura i Środowisko” - dotujący inwestycje związane z ochroną środowiska w przedsiębiorstwach. Dostęp do programów sektorowych będzie uzależniony także od wartości inwestycji. I tak, Innowacyjna Gospodarka będzie wspierała innowacyjne inwestycje o wartości ponad 2 mln EUR. Podobne limity są ustanowione dla drugiego programu.

Z punktu widzenia średniej wartości inwestycji w przedsiębiorstwach prawdopodobnie niewiele projektów będzie się kwalifikowało do wsparcia w ramach sektorowych dotacji.

## Program Rozwoju Obszarów Wiejskich

Na uwagę zasługuje także Program Rozwoju Obszarów Wiejskich, który wbrew powszechnej opinii nie tylko wspiera rolnictwo. Jeden z programów „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw” będzie mógł stanowić potencjalne źródło finansowania inwestycji. Wnioskodawcą będzie mogło być mikroprzedsiębiorstwo, które planuje zlokalizować inwestycję w miejscowościach gmin wiejskich albo miejsko-wiejskich z wyłączeniem miast powyżej 5 tys. mieszkańców oraz z uwzględnieniem miast do 5 tys. mieszkańców gmin miejskich.

Pomoc z dotacji może być przeznaczona na tworzenie lub rozwój przedsiębiorstwa działającego w wielu różnych dziedzinach, m.in.: usług dla ludności, drobnej wytwórczości, robót i usług budowlanych i instalacyjnych, usług turystycznych oraz związanych ze sportem, rekreacją i wypoczynkiem, usług transportowych i komunalnych, wytwarzania materiałów energetycznych z biomasy, usług informatycznych i innych. Dotacja będzie miała postać refundacji poniesionych kosztów na inwestycję w wysokości do 50% kosztów kwalifikowanych i nie więcej niż 500 tys. zł.

Z punktu widzenia zapotrzebowania na kapitał sektora małych i średnich przedsiębiorstw i wartości czynionych przez nie inwestycji prawdopodobnie największym zainteresowaniem cieszyć się będzie programy regionalne oraz program dla mikroprzedsiębiorstw z obszarów wiejskich i małych miasteczek. Już widać, że większość programów bazuje na dotychczasowych doświadczeniach. Wszystko wskazuje na to, że nabory wniosków rozpoczną się jesienią, więc jest jeszcze trochę czasu na dobre zaplanowanie zakresu inwestycji i przygotowanie się do niej. Dotacje są bardzo atrakcyjnym źródłem finansowania inwestycji - chyba nawet bezkonkurencyjnym - ale wymagają sporej wiedzy, czasu, doświadczenia i cierpliwości od potencjalnego wnioskodawcy. Warto już teraz dokonać dobrego rozeznania w temacie dotacji, aby nie zaprzepaścić szansy na bezzwrotne środki z unijnych funduszy.

Anna Szymczak  
a.szymczak@ms-consulting.pl



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

Projekt realizowany na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## Szkolenia językowe dla branży drzewnej i meblarskiej

W całej Polsce trwa realizacja projektu szkoleniowego pt.: „**Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu drzewnego**”, adresowanego do wszystkich przedsiębiorstw, funkcjonujących w sektorze drzewnym (produkcja wyrobów z drewna - dział 20 PKD i produkcja mebli - grupa 36.1 PKD) oraz współpracujących z tym sektorem.

Celem projektu jest wzrost konkurencyjności tych przedsiębiorstw poprzez podniesienie wiedzy i kwalifikacji kadry zarządzającej i pracowników przemysłu drzewnego i meblarskiego.

Konsorcjum w składzie: F5 Konsulting Sp. z o.o., Instytut Technologii Drewna oraz Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej od czerwca 2006 roku organizuje szkolenia dla przemysłu drzewnego i meblarskiego.

Poza bogatą ofertą szkoleń z zakresu szeroko pojętego zarządzania mikro-, małą czy średnią firmą, współpracy MMSP z przedsiębiorstwami dużymi oraz szkoleń zawodowych, związanych z drewnem i technikami jego obróbki, zostały uruchomione **SZKOLENIA JĘZYKOWE**.

**Atrakcyjność oferty szkoleniowej** w tym zakresie polega przede wszystkim na tym, że:

- program szkolenia może zostać przygotowany praktycznie **w każdym języku**, przy założeniu, że powstanie grupa min. 12 osobowa (obecnie są realizowane szkolenia w języku angielskim, niemieckim i hiszpańskim),
- istnieje duża dostępność szkoleń dzięki możliwości zorganizowania ich **w dowolnym terminie i miejscu w kraju**,
- **harmonogram każdego szkolenia dobierany jest indywidualnie** do potrzeb grupy (najczęściej są to 4 godziny lekcyjne tygodniowo),
- **poziom i zakres słownictwa** ustalany jest zgodnie z oczekiwaniami i zapotrzebowaniem beneficjentów,
- pomocowy charakter projektu zapewnia pokrycie 80% kosztów każdego szkolenia w przypadku firm mikro, małych i średnich. Oznacza to, że przy założeniu 40 godzinowego szkolenia **koszt uczestnictwa wynosi ok. 1450 zł od osoby**.

Szkolenia organizowane będą do czerwca 2007 roku (rekrutacja trwa do końca kwietnia), a każdy uczestnik ma zapewnione interesujące materiały dydaktyczne, odpowiednie dokumenty potwierdzające ukończenie szkolenia oraz możliwość współpracy z najlepszymi lektorami.

Projekt realizowany jest na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego w zakresie Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich, Działanie 2.3.

Szczegółowe informacje o projekcie można uzyskać na stronie: [www.drewno-efs.pl](http://www.drewno-efs.pl), dzwoniąc na numer infolinii 0-801 33 88 34 lub do Biura Projektu - 061 856 69 60.

### KONSORCJUM:

F5 Konsulting Sp. z o.o.  
Instytut Technologii Drewna  
Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej

### BIURO PROJEKTU:

ul. Składowa 5, 61-897 Poznań  
e-mail: [drewno-efs@f5.pl](mailto:drewno-efs@f5.pl)  
[www.drewno-efs.pl](http://www.drewno-efs.pl)

## Pożyczki WARP - źródło finansowania małych przedsiębiorstw



### Na jakich warunkach udzielane są pożyczki?

Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości udziela przedsiębiorcom pożyczek w wysokości do 120.000 zł

Pożyczkę należy przeznaczyć na:

- przedsięwzięcia, których celem jest zachowanie lub stworzenie nowych miejsc pracy
- finansowanie potrzeb produkcyjnych związanych z zaopatrzeniem i sprzedażą oraz procesem rozliczeń, jak również potrzeb związanych z obrotem towarami i usługami
- finansowanie przedsięwzięć, których celem jest stworzenie nowych lub powiększenie już istniejących środków trwałych oraz na odtworzenia, remonty i modernizację majątku trwałego

Pożyczka stanowi uzupełnienie środków własnych pożyczkobiorcy przeznaczonych na finansowanie wnioskowanego przedmiotu pożyczki. Minimalna wielkość wkładu własnego pożyczkobiorcy wynosi 25 % przedsięwzięcia inwestycyjnego. Pożyczka jest udzielana maksymalnie na okres **do 60 miesięcy** natomiast najdłuższy okres karencji wynosi 6 miesięcy.

### Oplaty

Oprocentowanie wynosi 5,94 % w skali roku. Od przyznanej pożyczki pobiera się prowizję w wysokości od 0,1 do 3 %. Za rozpatrzenie wniosku o pożyczkę należy zapłacić od 100 - 150 zł w zależności od kwoty wnioskowanej pożyczki. Rozpatrzenie przez Agencję wniosku o pożyczkę nie może przekroczyć 20 dni roboczych od daty złożenia kompletnego wniosku.

### Kto może uzyskać pożyczkę?

O udzielenie pożyczki ubiegać mogą się wyłącznie **mali przedsiębiorcy** mający siedzibę, prowadzący działalność gospodarczą i realizujący przedsięwzięcie na terenie Województwa Wielkopolskiego oraz osoby rozpoczynające działalność gospodarczą na terenie Województwa Wielkopolskiego.

### Dalsze informacje

Osobom zainteresowanym pożyczką polecamy zapoznanie się z treścią strony internetowej Wielkopolskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości: [www.warp.org.pl](http://www.warp.org.pl).

Kolejnym krokiem będzie kontakt z pracownikami Funduszu Pożyczkowego:

- telefonicznie pod numerami **(061) 656 35 03, -4, -6**
- e-mailem pod adresem: [info@warp.org.pl](mailto:info@warp.org.pl)

# Dofinansowane szkolenia specjalistyczne z eksportu w ramach Projektu „Wsparcie Rozwoju Polskiego Eksportu”

Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. w miesiącu lutym rozpoczęła cykl sześciu szkoleń w ramach Projektu „Wsparcie rozwoju polskiego eksportu” realizowanego na zlecenie Polskiej Agencji rozwoju Przedsiębiorczości współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

## Uczestnicy szkolenia:

Szkolenia te kierowane są do mikro-, małych i średnich przedsiębiorców, jak również ich pracowników, którzy planują podjęcie działalności eksportowej bądź też ją prowadzą, jednak nie dysponują jeszcze pełną fachową wiedzą.

## Cele szkolenia:

Celem projektu jest przygotowanie polskich Przedsiębiorstw MMŚP do intensyfikacji działań eksportowych na rynkach krajów rozwijających się (KR) i przechodzących transformację społeczno gospodarczą (KTSG), które są perspektywiczna z punktu widzenia możliwości rozwoju polskiego eksportu.

## Korzyści:

- Poszerzenie wiedzy na temat obecnej sytuacji społeczno - gospodarczej oraz ekonomicznej w kraju
- Poznanie specyfiki danego rynku i regionu
- Poznanie prognoz rozwojowych regionu / rynku
- Ocena możliwości i szans na analizowanych rynkach
- Uzyskanie praktycznych porad i wskazówek dotyczących wymiany handlowej i współpracy gospodarczej z poszczególnymi krajami
- Poszerzenie wiedzy dotyczącej możliwych strategii wejścia na rynek zagraniczny oraz uzyskanie wskazówek dotyczących wyboru odpowiedniej strategii
- Zapoznanie się z zasadami udziału w przetargach zagranicznych, tworzenia i działania konsorcjów eksportowych
- Zapoznanie i wybór odpowiedniej formułami handlowymi w handlu międzynarodowym, sposoby rozliczeń występujące w handlu zagranicznym
- Poznanie zasad prawidłowego przygotowania transakcji w eksporcie, sposobów kalkulacji ceny dla produktów, sztuka negocjacji kontraktowych
- Nabycie umiejętności wypełniania dokumentów występujących w handlu zagranicznym, rozwiązywanie problemów pojawiających się w trakcie realizacji transakcji, poszerzenie wiedzy na temat rozstrzygania sporów z partnerami zagranicznymi.

Warto podkreślić tu, iż po ukończeniu cyklu szkoleń przedsiębiorstwo może starać się o wyjazd na szkolenie zagraniczne. Szczegóły naboru znajdują Państwo na stronie internetowej Projektu [www.polskieksport.pl](http://www.polskieksport.pl)

W najbliższym czasie planujemy również rozszerzyć gamę proponowanych przez nas szkoleń w ramach Komponentu I o kolejne kraje m.in. Ukrainę, Białoruś, Bułgarię, Rumunię, Czechy, Słowację, Chiny i Hongkong, Uzbekistan, Mołdawię, Meksyk i inne, jak również o dodatkowe tematy z Komponentu II. Więcej informacji będzie można znaleźć na naszej stronie internetowej [www.warp.org.pl/polskieksport](http://www.warp.org.pl/polskieksport) lub pod numerem telefonu 061 656 35 13.

## Zapraszamy serdecznie na następujące szkolenia.

Lp.	Temat	Data
2.	Charakterystyka rynku eksportowego w Kazachstanie	4 kwiecień 2007 (szkolenie jednodniowe)
3.	„Przygotowanie transakcji eksportowej: kalkulacja kosztów, badanie wiarygodności partnera, sposoby zawarcia transakcji”	19-20 kwiecień 2007 (szkolenie dwudniowe)
4.	„Strategie wejścia na rynki krajów rozwijających się oraz krajów przechodzących transformację gospodarczą”	maj 2007 (szkolenie dwudniowe)*
5.	"Realizacja kontraktów eksportowych na rynkach krajów KTSG i KR"	czerwiec 2007 (szkolenie dwudniowe)*
6.	„Międzynarodowe zwyczaje i uzanse handlowe. Finansowanie handlu zagranicznego i rozliczenia międzynarodowe”	czerwiec 2007 (szkolenie dwudniowe)*

\* Dokładne daty kolejnych szkoleń oraz miejsce i godziny będą podawane systematycznie na stronie internetowej [www.warp.org.pl/polskieksport](http://www.warp.org.pl/polskieksport) oraz drogą mailową.

Szkolenia są prowadzone metodami aktywnymi, z wykorzystaniem dynamiki grupy.

## Zakres tematyczny szkoleń na temat rynków eksportowych:

- Ogólna charakterystyka kraju: informacje społeczno - polityczne, charakterystyka gospodarki, przekształcenie strukturalne, system finansowy i bankowość, system podatkowy
- Warunki prowadzenia działalności gospodarczej: ramy prawne, formy działalności gospodarczej, licencjonowanie działalności gospodarczej, rejestracja przedsiębiorstw, klimat i warunki działania dla bezpośrednich inwestorów zagranicznych, funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych (jeśli występują), przetargi i negocjacje, zatrudnianie pracowników, infrastruktura dla biznesu, inne praktyczne informacje
- Warunki prowadzenia handlu zagranicznego: ramy prawne, licencje w imporcie, eksporcie, reeksporcie, certyfikacja, ochrona sanitarna, świadectwa pochodzenia towarów, cła i polityka celna, kontyngenty i inne pozataryfowe instrumenty polityki handlowej, ochrona produkcji krajowej i wspieranie eksportu
- Możliwość rozwoju współpracy przedsiębiorstw polskich z przedsiębiorstwami lokalnymi: ocena konkurencyjności polskich produktów na rynku, możliwości rozwoju BIZ, Możliwości wspieranie polskiego eksportu na rynku, źródła informacji o rynku

- Handel z rynkiem w praktyce - porady dla biznesmenów: praktyczne informacje dotyczące specyfiki rynku i realizacji eksportu na ten rynek, studium przypadku, analiza SWOT

Ze szczegółowym zakresem tematycznym wszystkich szkoleń mogą Państwo zapoznać się na naszej stronie internetowej [www.warp.org.pl/polskieksport](http://www.warp.org.pl/polskieksport)

Ponadto istotnym faktem jest to, iż przedsiębiorstwo pokrywa tylko 20% kosztów szkolenia (wkład własny w formie pieniężnej), natomiast pozostałe 80% kosztów szkolenia finansowane jest z Europejskiego Funduszu Społecznego.

**Istnieje również możliwość wniesienia wkładu własnego w formie wynagrodzenia.**

Opcja ta dotyczy przedsiębiorstw, które zadeklarują, że pracownik/właściciel delegowany na szkolenie odbierze za dzień pracy, w którym uczestniczył w szkoleniu, wynagrodzenie (wkład własny w formie wydatków na wynagrodzenia) w wysokości co najmniej 62,5 zł dla szkoleń jednodniowych oraz 100 zł dla szkoleń dwudniowych i w tej sytuacji nie ponoszą opłaty za udział w szkoleniu.

Natomiast w pozostałych przypadkach wkład własny w formie pieniężnej wynosi 50 zł dla szkoleń jednodniowych oraz 80 zł dla szkoleń dwudniowych.

O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszenia.

**Z wyników przeprowadzonej ankiety wynika, iż osoby uczestniczące w szkoleniu na temat rynku eksportowego w Rosji potwierdziły, że wiedza zdobyta podczas szkolenia okazała się zdecydowanie przydatna w pracy zawodowej. Ponadto poziom przeprowadzonego szkolenia został oceniony bardzo wysoko oraz potwierdzona została potrzeba kontynuowania podobnych szkoleń.**



Atrakcyjność oferty szkoleniowej projektu to przede wszystkim możliwość skorzystania z bogatej i różnorodnej oferty programowej, jak również ogromnych zasobów wiedzy prowadzących szkolenia.

**Więcej informacji:**

**Osoba do kontaktu: Anna Barwińska**

**Telefon: 061 656 35 13 (w dni robocze w godz. 8.00 16.00)**

**E-mail: [anna.barwinska@warp.org.pl](mailto:anna.barwinska@warp.org.pl)**

**Strona internetowa: [www.warp.org.pl/polskieksport](http://www.warp.org.pl/polskieksport)**



Szkolenie „Charakterystyka rynku eksportowego w Rosji”



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT



Doskonalenie  
Kadr  
Gospodarki



Projekt „Wsparcie rozwoju polskiego eksportu” realizowany jest na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. WARP Sp. z o.o. jest podwykonawcą konsorcjum złożonego z firmy WYG International Sp. z o.o. oraz Krajowej Izby Gospodarczej Centrum Promocji. Strona internetowa Projektu: [www.polskieksport.pl](http://www.polskieksport.pl).

# Case study: SYSTEM OPTIMAL

## Firma Optimal

Firma Optimal działa na rynku meblarskim od początku lat 90. Produkuje pokrowce na meble tapicerowane. Zdecydowaną większość produkcji stanowią pokrowce ze skóry, reszta to pokrowce z tkanin i innych materiałów wykonywane z powierzonego surowca. Pracownicy pracują w systemie akordowym. W ciągu ostatnich pięciu lat nastąpił dynamiczny rozwój firmy. Sprawne zarządzanie nie byłoby możliwe bez wdrożenia odpowiedniego systemu komputerowego.

## Problemy

Jeszcze na początku 2002 roku, prosty system komputerowy wraz ze wsparciem w postaci papierowej dokumentacji wydawał się wystarczający. Jednak rosnąca skala działalności powodowała wiele problemów w produkcji i zarządzaniu. Szukanie danych dotyczących zlecenia czy produktu stało się zbyt czasochłonne. Ich dalszy przekaz napotykał na wiele szumów informacyjnych. Kontrola akordów pracowników i koordynacja produkcji stała się poważnym wyzwaniem. Potrzebne było nowe rozwiązanie, które skutecznie usprawni pracę oraz ułatwi kontrolę i całościowe zarządzanie we wszystkich obszarach działania, a w szczególności w obszarze zarządzania produkcją.

## Szwalnia

Ewidencja produkcji na szwalni wymagała utrzymywania dziennych kart pracy. Pracownicy odnotowywali wykonywane operacje, następnie zatwierdzał je brygadzysta. Wypełnione karty wprowadzano do systemu dopiero następnego dnia. Nie gwarantowało to pełnej kontroli nad obliczaniem akordu, powodowało opóźnienia. Pewna grupa operacji np.: operacje na overlocku czy dwuigłowiec były ujęte tylko w rozumieniu ilościowym, bez powiązania z konkretnym produktem.

## Krojownia

Tutaj do obowiązków brygadzystów należy ewidencja materiałów i produktów. Operacje te odnotowywane były na papierowych dokumentach. Taki zapis powodował powstanie wielu niejasności i niezgodności np.: pomylenie szablonów lub surowca przez złe odczytanie ręcznych adnotacji. Usne polecenia nie są zawsze były dobrze rozumiane. Podobne błędy popełniane były przy zwrocie materiałów. W/w błędy oraz brak ścisłej ewidencji pracy utrudniały wykrycie nieprawidłowości i wydłużały proces rozliczania surowca oraz przygotowywania listy płac.

## Zarządzanie produkcją

Brak możliwości śledzenia realizacji zamówień w czasie rzeczywistym i odpowiedniego systemu komputerowego, umożliwiającego szybką i łatwą ewidencję operacji opóźniał sporządzanie listy płac, rozliczenia zamówień i surowców oraz kontrolę pracowników. Niemożliwe do zaakceptowania były również błędy związane z prowadzeniem dokumentacji papierowej. Przykładem może być wymiar czasu poświęcanego na sporządzenie listy płac. Proces ten pochłaniał średnio 100 osobogodzin. Koordynacja produkcji dokonywana przez komórkę planowania zaczęła pochłaniać coraz więcej czasu. Kadra zarządzająca skupiała się na analizowaniu papierowej dokumentacji, zamiast na planowaniu i zarządzaniu. W przypadku ewentualnej reklamacji klienta niemożliwe było precyzyjne określenie osób odpowiedzialnych za błędy. Z powodu problemów z ewidencją operacji magazynowych proces rozliczenia zamówienia wydłużał się czasami do 2-3 tygodni.

## Wysyłki

Paczka w magazynie wyrobów gotowych może zawierać kilka produktów. Jeśli magazynier nie przywiązywał zbytnej wagi do jakości, okazywało się, że są to produkty z różnych zleceń lub nawet produkty różnych klientów, co było nie do

zaakceptowania. Każda paczka przed transportem musiała być wpisywana na papierową listę i po jej zapisaniu wymagała sprawdzenia zgodności ze specyfikacją zlecenia/zleceń (dana wysyłka może zawierać produkty z kilku zleceń). Po zakończeniu załadunku ponownie sprawdzano zgodność. Wielokrotne sprawdzanie tych samych informacji było przyczyną wielu pomyłek. Czas załadunku wysyłki obejmującej kilkaset paczek (np. łącznie 600 produktów) zajmował od kilku godzin do dwóch dni. Przygotowanie raportu i faktury dla klienta wymagało przepisania produktów z kartki do komputera.

## Wdrożenie Systemu Optimal

W sierpniu 2006 w firmie wdrożono System Optimal, sieciową aplikację, umożliwiającą pracę na wielu stanowiskach jednocześnie, także ze zdalnych lokalizacji, ze wspólnym repozytorium danych, wykorzystującą kody kreskowe do oznaczania każdego produktu i każdej paczki. Zastosowanie znakowania produktów i paczek kodami kreskowymi powoduje, iż każdy produkt, staje się niepowtarzalnym obiektem, który można w każdej chwili zidentyfikować i dobrać do historii jego wytworzenia.

## Wdrożenie na szwalni

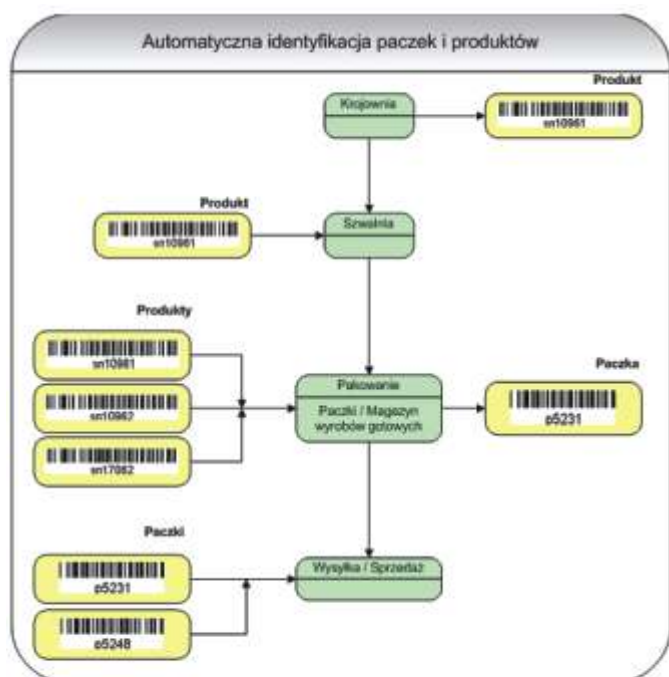
Szwalnię wyposażono w stanowisko komputerowe z czytnikiem kodów kreskowych. Brygadziści posługują się listami produktów do wykonania, które czerpane są bezpośrednio z aplikacji. Na bieżąco mogą śledzić produkty i operacje oczekujące. Mogą także sprawdzić historię każdego produktu. Pracownicy otrzymali plakietki z własnym numerem, zapisanym w postaci kodu kreskowego. Wydanie i zwrot produktu pracownikowi na szwalni zajmuje obecnie dwie sekundy (odczyt skanerem kodu produktu, odczyt kodu pracownika, i akceptacja). Pracownicy nie prowadzą już papierowej dokumentacji oraz nie ewidencjonują samodzielnie wykonywanych przez siebie operacji. Tym samym wyeliminowane zostały ewentualne pomyłki i problemy z naliczeniem akordu każdego pracownika a pracownicy są bardziej produktywni. Kadra zarządzająca ma podgląd stanu produkcji w czasie rzeczywistym bez opóźnienia związanego z wprowadzaniem danych następnego dnia.

## Wdrożenie na krojowni

Stanowisko komputerowe na krojowni zostało wyposażone w drukarkę laserową oraz drukarkę kodów kreskowych. Tutaj zaczyna się proces produkcyjny większości produktów. Brygadzysta ewidencjonuje w systemie każde wydanie materiałów i produktów do skrojenia. Pracownik w momencie otrzymania polecenia, dostaje potwierdzenie, które może zachować. Na tym dokumencie znajdują się informacje o produktach do skrojenia wraz z normami i liczbą szablonów oraz wydanych materiałach wraz z ilością poszczególnych surowców. Każde zadanie pracownika jest ściśle określone. W momencie zwrotu ukończonych produktów następuje ewentualny zwrot surowca do magazynu. W tym momencie System generuje etykietę dla produktu, która wędruje z wyrobem przez cały proces produkcji. Dodatkowo pracownik otrzymuje potwierdzenie zwrotu materiałów i produktów. Dzięki takiej ewidencji każdej operacji, główny brygadzysta szwalni wie, jakie produkty oczekują na odebranie z krojowni.

## Automatyzacja wysyłki

W magazynie wyrobów gotowych ustawiono stanowisko z drukarką i czytnikiem kodów kreskowych. Zanim produkt trafi do paczki, jego kod musi przejść przez czytnik. System nie pozwoli na spakowanie nie zakończonych produktów lub spakowanie produktów nie należących do tego samego zlecenia. Po utworzeniu dobrej paczki, System generuje etykietę z kodem kreskowym, która jest umieszczana wewnątrz paczki (jeśli opakowaniem jest folia). Załadunek samochodu wiąże się z przejściem każdej paczki przez czytnik. System na tej podstawie generuje listę paczek oraz produktów załadowanych na samochód. Bardzo po-



Ilustracja 1: Automatyka identyfikacji paczek i produktów Firmie Optimal

mocnym i praktycznym udogodnieniem jest sygnalizacja dźwiękowa. System generuje „miły” dźwięk jeśli dana operacja przebiegła prawidłowo oraz specyficzny dźwięk sygnalizujący problem (np. paczka nie należy do danego klienta lub jej kod został już uwzględniony w wysyłce). Na podstawie uzyskanych danych można natychmiast przygotować listę paczek i produktów oraz wystawić fakturę.

## Sukces osiągnięty!

Dzięki wdrożeniu Systemu Optimal w firmie zapanował porządek. Cała produkcja kontrolowana jest przez System. Każdy produkt jest w pełni identyfikowalny i można dotrzeć do jego historii. Ewidencja operacji wykonywanych przez pracowników nie stanowi już problemu, akord naliczany jest automatycznie a wygenerowanie listy płac trwa dwa kliknięcia. Wyeliminowano nieporozumienia związane z ustnym wydawaniem poleceń. Uporządkowana została gospodarka magazynowa. Każde zakończone zamówienie można od razu rozliczyć ze zużycia surowca. Właściciel firmy ma nareszcie narzędzie pozwalające na ocenę kondycji i wydajności przedsiębiorstwa oraz podgląd na zachodzące procesy w firmie w czasie rzeczywistym. Koniec z niekończącą się analizą papierkowych dokumentów. System Optimal robi to automatycznie.



Ilustracja 2: Czytnik kodów kreskowych Eclipse MS 5145 USB



Ilustracja 3: Drukarka kodów kreskowych Zebra TLP-2844

Adam Grzeško  
System Komputerowego Wspomagania i Sterowania Produkcją Mebli PIFPAF s.c.  
60 - 276 Poznań, Promienista 55  
<http://www.optimal-software.pl>, [office@optimal-software.pl](mailto:office@optimal-software.pl)  
tel.+48 61 623 21 92, fax +48 61 623 23 61

# Targi i misje gospodarcze



Ostatnio zaobserwowano wzrost zainteresowania polskich firm wystawianiem się na targach w tym szczególnie zagranicznych. Jednym z czynników tworzących ten wzrost jest możliwość uczestnictwa w targach za granicą przy mniejszym nakładzie kosztów. Pierwszym czynnikiem je obniżającym jest możliwość uzyskania dotacji. Szczególną rolę w tym rolę zwłaszcza dla członków Klastera Meblowego odgrywa Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Drugim grupowanie firm w misje i wystąpienia na wspólnej powierzchni targowej.

W tego rodzaju działaniach jak uczestnictwo w targach każdy z wystawców chciałby skupić swą uwagę na bezpośrednim kontakcie z potencjalnym klientem. Wiele spraw jak zakup powierzchni, zamówienie energii i innych mediów u organizatora targów, transport hotele, poruszanie się na miejscu, związanych z organizacją wystąpienia targowego za granicą pochłaniają mnóstwo energii i czasu. Zdjęcie tego ciężaru z wystawcy ułatwiłoby diametralnie jego pobyt na targach i przygotowania do nich.

Zwrócenie się z tym do profesjonalnej firmy pozwoli obniżyć koszty i czas. Chciałbym zwrócić Państwa uwagę na tak ważne zagadnienie jak sama zabudowa stoiska. Coraz bardziej wyszukane formy prezentacji firmy na targach utraczają wizerunek firmy. Wydruki wielkoformatowe i prezentacje multimedialne pozwalają obniżyć kosztów związanych z powierzchnią targową. Ma poszczególne znaczenie w przypadku branż zajmujących się produkcją dużych gabarytowo wyrobów. Do nich należy branża meblowa. Oczywiście zastępcze formy prezentacji nie zmieniają do końca klasycznej formy wystawiania eksponatów. Pozwalają je jedynie częściowo w sposób skuteczny zastąpić. Zapraszamy do uczestnictwa w targach w całej Europie. Wierzmy iż pozwoli to Państwu na poszerzenie zakresu owocnych kontaktów.

Adam Konieczny, Expo-plan  
[www.expo-plan.com.pl](http://www.expo-plan.com.pl), E-mail: [info@expo-plan.com.pl](mailto:info@expo-plan.com.pl)



# Wspólna promocja Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego

Konferencja zorganizowana w zeszłym roku na targach „Meble” oraz szereg spotkań z przedsiębiorcami i osobami związanymi z branżą meblarską uzmysłowiły nam, jak bardzo różne mogą być indywidualne potrzeby przedsiębiorstw jeśli chodzi o wspólne działanie. W związku z tym postanowiliśmy przesunąć naszą uwagę z działań związanych z promocją idei i marki Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego wśród szerokiej grupy przedsiębiorców na spotkania z mniejszą grupą liderów, w celu lepszego zrozumienia aktualnych potrzeb biznesu. Seria warsztatów objęła 3 sesje zorganizowane w drugiej połowie 2006 r. z udziałem 8-12 właścicieli lub menedżerów firm meblarskich i pokrewnych. Zwróciliśmy ich uwagę na możliwość zainicjowania wspólnego działania m.in. na następujących obszarach: wspólna promocja, integracja, szkolenia, działalność badawczo-rozwojowa i certyfikacyjna, wspólne zakupy. Po konsultacjach prowadzonych podczas warsztatów nasz wybór padł na podjęcie wspólnej promocji. W dniu 19.01 odbyły się kolejne warsztaty poświęcone zawartości katalogu klastra oraz obecności klastra na targach „Meble”. Szybko udało się nam wypracować kompromis w zakresie treści i kierunków dystrybucji katalogu. Natomiast pomysł na finansowanie przez firmy powierzchni wystawowej na własne potrzeby wokół stoiska klastra okazał się zbyt odważny. Wkrótce po warsztatach rozpoczęła się praca koncepcyjna nad formą graficzną katalogu. Obok prezentujemy jej rezultaty. Katalog będzie dostępny na naszym stoisku targowym.

Bartosz Warniełto



Informacje o podobnych projektach promocyjnych w przyszłości będą rozsyłane na listę mailingową Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego. Aby zapisać się na listę należy skontaktować się z p. Anną Barwińską, tel. 61 65 63 509 e-mail: [klastermeblarski@warp.org.pl](mailto:klastermeblarski@warp.org.pl).



**Biurowo Projektu:** „Wsparcie dla rozwoju Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego”  
Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o.  
61-823 Poznań, ul. Piekary 19, X piętro, fax 061 656 5366, tel. 061 65 63 509  
e-mail: [klastermeblarski@warp.org.pl](mailto:klastermeblarski@warp.org.pl), [www.klastermeblarski.warp.org.pl](http://www.klastermeblarski.warp.org.pl)