

Notatka prasowa ze spotkania na Wydziale Mechanicznym Politechniki Gdańskiej

Klaster branżowy KLIMA POMERANIA



W dniu 9 listopada 2010 r. w murach Politechniki Gdańskiej (Wydziału Mechanicznego) odbyło się spotkanie inicjatywy klastrowej branży HVAC na Pomorzu – **KLIMA POMERANIA**. W spotkaniu udział wzięli Prof. dr hab. inż. Jan Stąsiek (Dziekan Wydziału Mechanicznego) w roli gospodarza i przedstawiciela NAUKI, Pan Włodzimierz Szordykowski, Dyrektor Departamentu Rozwoju Gospodarczego Urzędu Marszałkowskiego, reprezentujący SAMORZĄD, oraz przedstawiciele ważnych pomorskich PRZEDSIĘBIORSTW branży HVAC, zaproszeni do tego spotkania przez inicjatorów pomysłu: Euro-Went Sp. z o., Klimawent S.A., Klima-Therm S.A., Ciecholewski wentylacje sp. z o.o., PPU Creon Sp.z o.o., VBW Engineering, A.W. Klima, Biuro Projektowe KliMaster Sp. j., IPPU MASTA sp z o.o. – m. innymi wydawca miesięcznika „Technika Chłodnicza i Klimatyzacyjna”. Są to firmy o wieloletniej tradycji i ugruntowanej pozycji na rynku. Zarówno grono reprezentujące naukę i samorząd, jak również pomorskie firmy będzie się powiększało w miarę rozwoju inicjatywy klastrowej, która jest przedsięwzięciem otwartym dla wszystkich, związanych z branżą oraz z Pomorzem.

Podstawowym celem spotkania było wyjaśnienie i przedyskutowanie idei klastra branżowego na Pomorzu, pokazanie doświadczeń podobnych inicjatyw w kraju i na świecie, oraz roli poszczególnych partnerów, którzy wywodzą się i reprezentują tak różne światy: BIZNESU – NAUKI – SAMORZĄDU. Idea klastra jest znana i wykorzystywana na zachodzie od kilkudziesięciu lat. Najlepiej przedstawia ją chyba autor i pomysłodawca, koncepcji klastra przemysłowego - Michael Porter: „W klastrze, wielkie i małe przedsiębiorstwa osiągają znacznie więcej niż gdyby miały pracować same, dzięki sieci związanych przedsiębiorstw, dostawców, usług, instytucji akademickich oraz producentów skoncentrowanych na tym samym obszarze.

Koncentracja wspomaga tworzenie nowych przedsiębiorstw, produktów oraz nowych miejsc pracy dla wysoko wykwalifikowanych, dobrze opłacanych pracowników. Klustry stanowią o sile każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomiejskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych”. Ogólne założenia dotyczące powstawania i zarządzania klastrami przedstawił pan Marcin Jabłoński, przedstawiciel Europa Intercluster Paris – Brussels, eksperta w dziedzinie tworzenia klastrów w państwach Europy Środkowej. Przedstawiona została zalecana „mapa drogowa” rozwoju inicjatywy klastrowej oraz cele, korzyści i bariery na drodze budowy klastra. Z doświadczeń zagranicznych wynika, że tworzenie klastrów jest procesem mozolnym, powolnym, systematycznym, ale gwarantującym realne efekty. Klaster umożliwia łatwy dostęp do laboratoriów badawczo-rozwojowych, do stanowisk kontrolno-pomiarowych zlokalizowanych na uczelniach i w parkach naukowo-technologicznych. Usprawnienie transferu technologii z sektora nauki do firm umożliwia szybką komercjalizację wyników badań i wprowadzenie nowych produktów oraz usług na rynek. W dobie możliwości szybkiego przenikania rozwiązań innowacyjnych do konkurentów, lepszą strategią rozwoju firmy jest szybkie wprowadzanie udoskonaleń niż utrzymywanie tajemnicy produkcyjnej. Wspólne projekty mają znacznie większe szanse na pozyskanie zewnętrznych środków, gdzie dodatkowo premiowana jest współpraca partnerów z różnych sektorów.

Program spotkania zakładał krótkie wystąpienia oraz dyskusję pomagającą osiągnięciu wspólnego zrozumienia czym jest klaster oraz porozumienia odnośnie dalszego rozwijania inicjatywy. Dr inż. Andrzej Tonderski (POMCERT) przedstawił podwaliny pomysłu stworzenia klastra branży HVAC na Pomorzu. Mimo tego, że Pomorze jest najbardziej rozwiniętym regionem w obszarze Ogrzewania, Wentylacji, Klimatyzacji i Chłodnictwa skupiającym największy potencjał tych branż w skali kraju, branża jako taka nie została zauważona w strategicznych analizach regionalnych jako kluczowa. Na obecnym etapie rozwoju, firmy tworzące tą branżę radzą sobie samodzielnie w zadowalający sposób. Ale jak się weźmie długofalowe zagrożenia wynikające z globalizacji rynku, to pojawiają się potrzeby konsolidacji, współpracy, tworzenia nowych wartości w produktach i usługach, oferowanych w ramach branży. Podsumowanie analizy potrzeb i oczekiwań przedstawił specjalista branżowy z dużym doświadczeniem biznesowym – p. Marek Kamiński. W miesiącu wrześniu i październiku inicjatorzy odbyli szereg spotkań z zarządami wybranych firm celem rozpoznania branży, co dało możliwość podsumowania w postaci konkretnych i pilnych problemów branży, a są to:

- wspólna informacja gospodarcza (np. nierzetelni inwestorzy, dostawcy, brak płatności, rozwój rynku, konkurencja międzynarodowa);
- opracowanie wspólnych ofert i budowanie konsorcjów;



- promocja branżowa firm z Pomorza (organizacja wystaw międzynarodowych, udział w misjach gospodarczych, koordynacja zapytań ofertowych z zagranicy);
- bieżąca wymiana informacji w relacji samorząd – biznes, kierunki polityki gospodarczej i wpisanie w nią branży;
- pomoc i zasady wsparcia w zakresie pozyskania środków z wniosków o dofinansowanie z funduszy unijnych;
- wymiana stażystów pomiędzy nauką i przemysłem (doktoranci, studenci, pracownicy firm, wspólne szkolenia);
- badania wyrobów branżowych (np. badania konstrukcyjne, sprawności urządzeń, badania przepływowe, hałasu, nowe materiały, dostęp do informacji o prowadzonych pracach na uczelni).

Przedstawiona analiza stała się zaczynem dyskusji poprowadzonej przez pana Henryka Zemstę, w której udział wzięli wszyscy uczestnicy spotkania. Wśród bolączek pojawiających się w trakcie dyskusji padały takie tematy, jak brak zaufania i trudność współpracy z firmami, które są konkurentami, trudność utrzymania wysokiej jakości produktów i usług ze względu na nierzetelność konkurencji, problem z uprawnieniami branżowymi, problem z kompetentnymi pracownikami, brakiem możliwości testowania nowych produktów oraz pozyskiwania certyfikatów dla już istniejących. Dyskusja mogłaby się toczyć jeszcze przez wiele godzin i organizatorzy mają wrażenie, że ten element spotkania nie został zrealizowany w sposób wyczerpujący. O kolejnych krokach tej inicjatywy będziemy informować na łamach czasopisma. Więcej informacji można też znaleźć na stronie: www.klimapomerania.pl.

Andrzej TONDERSKI
Marek KAMIŃSKI
Henryk ZEMSTA



Nowoczesne i niezawodne pompki kondensatu oraz akcesoria do montażu urządzeń klimatyzacyjnych i chłodniczych



GEOCLIMA

SYSTEMY KLIMATYZACYJNE

Dystrybutor Aspen

tel. (022) 353 41 44

tel. (022) 353 41 45

fax. (022) 751 85 49

geoclima@geoclima.com.pl

www.geoclima.com.pl
www.aspenpumps.com