

nameštaj

DRVO

tehnika

ekologija
prerada
biznis

91771451512008

Broj 21 · Godina VII · Beograd, januar 2009. · Godišnja pretplata 2160 dinara, za inostranstvo 50 €



BUTIK
EGZOTIČNOG DRVETA
STRAJKO OO

Beckers



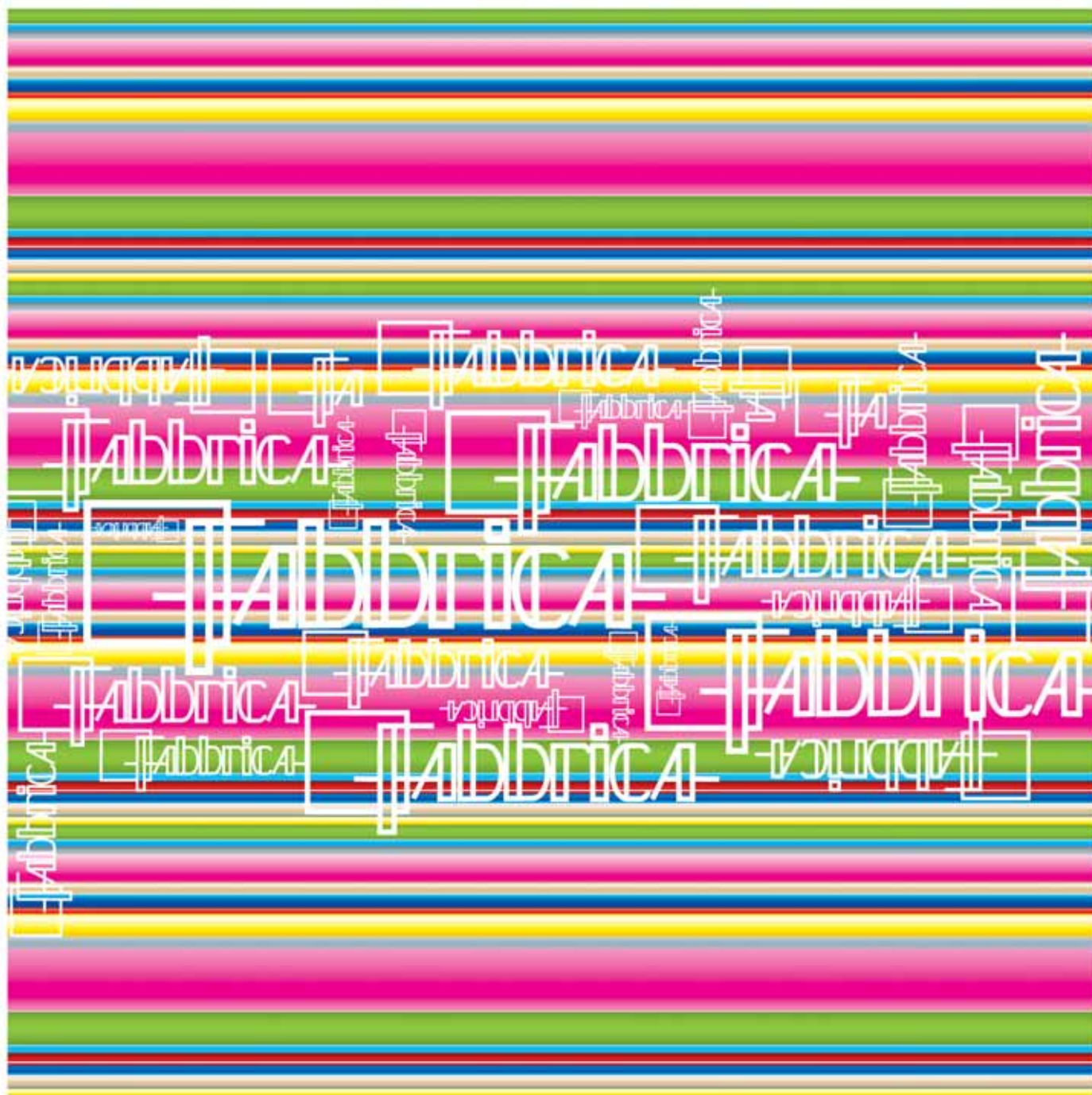
Becker Acroma

Kreiramo Vaš životni prostor



OMEGA PROFEKS

darex



PREMAZI ZA DRVNU INDUSTRIJU.

BOSANSKA 65, 11080 ZEMUN, SRBIJA
TEL: +38111316 99 77, 316 99 88
WWW.FABBRICA.CO.RS

Sjajna ideja:
Kaindl SPECTRUM dekori u sjaju.

Toliko su sjajni da se možete u njima ogledati. Kaindlovih 12 veličanstvenih glos dekora općinjavaju i stručnjake, nije ni čudo sa sjajem od 100%! Naročito su u trendu crne i bele površine. I sama noseća ploča od iverice je posebna, P2/Super E0, bez formaldehida, potpuno ekološka ploča. Uzgred, 2009-ta će biti još sjajnija

Detektiv inspektor
M.H.

SPECTRUM kolekcija

jednobojsnih dekora 52
drvnih dekora 48
radnih ploča 36
prozorskih daske 9
furniranih ploča 32
Finoboard ploča 15
dekora u sjaju 12
real-metalik dekora 4



KAINDL

ZA KORAK ISPRED

Fax: +49 5131 92241

NIKOLIC

GABELSTAPLER

Generalni zastupnik za HYUNDAI
i BAUMANN viljuškare u Srbiji,
Crnoj Gori, Hrvatskoj,
Bosni i Hercegovini i Makedoniji:

Internet: www.nikolic-gabelstapler.de



ČEONI 1 - 16t

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES EUROPE



ELEKTRO-BOČNI 3 - 7t

elektro
NIKOLIC



DIZEL - GAS - BOČNI 3 - 40t

CAVAION SIDELOADERS
BAUMANN



ČETVOROSMERNI 1 - 12t

HUBTEX



REGALNA TEHNIKA 1 - 3t

Stöcklin



KONTEJNERSKI I
VILJUŠKARI VELIKIH
NOSIVOSTI 8 - 45t



ELEKTRO KOMPAKTNI
VILJUŠKARI 1 - 25t

CARER

MOBILNA PRESA

MONTAŽA INDUSTRIJSKIH GUMA NA LICU MESTA



INDUSTRIJSKE GUME



*30 godina iskustva
ostavlja tragove*

BEOGRAD

IZLAZ

BATOČINA - KRAGUJEVAC

50m OD
NAPLATNE
RAMPE

NIŠ

tel: +381 34 300 555

fax: +381 34 300 550

e-mail: nikolic-viljuskari@microsky.net

www.nikolic-viljuskari.net

KRAGUJEVAC



NIKOLIĆ

VILJUŠKARI

DRVO-tehnika

Revijalni časopis za poslovnu saradnju, marketing, tržište, ekologiju i tehnologiju u preradi drveta, proizvodnji nameštaja, šumarstvu i graditeljstvu

Časopis izlazi tromesečno

Osnivač i izdavač

EKO press Blagojević

NOVI BEOGRAD

Antifašističke borbe 24

Tel/fax: +381 (0) 11 213 95 84; 311 06 39

www.drvotehnika.com

e-mail: ekopress@eunet.rs; drvotehnika@eunet.rs

Suizdavač:

Agencija za drvo - Klaster drvoprerađivača Srbije

Izdavački savet

- Dragan Bojović, UNIDAS, Beograd
- Lajoš Đantar, AKE Djantar, Bačka Topola
- Božo Janković, ENTERIJER Janković, Novi Sad
- Vladislav Jokić, XILIA, Beograd
- Stevan Kiš, EuroTehno, Sremska Kamenica
- Dr Vojislav Kujundžić, LKV CENTAR, Beograd
- Radoš Marić, MARIĆ, Čačak
- Rajko Marić, MICROTRI, Beograd
- Dr Živka Meloska, Šumarski fakultet Skoplje
- Mr Goran Milić, Šumarski fakultet Beograd
- Golub Nikolić, NIGOS elektronik, Niš
- Zvonko Petković, doc. FPU Beograd
- Dr Zdravko Popović, Šumarski fakultet, Beograd
- Tomislav Rabrenović, DRVOPROMET, Ivanjica
- Miroljub Radovanović, JELA JAGODINA, Jagodina
- Gradimir Simijonović, TOPLICA DRVO, Beograd
- Vesna Spahn, WEINIG, MW Group, Kruševac
- Milić Spasojević, Fantoni ŠPIK IVERICA, Ivanjica
- Mr Borisav Todorović, BMSK, Beograd
- Ranko Trifunović, TRIFUNOVIĆ, Pranjani
- Dragan Vandić, KUBIK, Raška
- Milorad Žarković, ORAGO TERMO-T, Hrtkovci

Direktor, glavni i odgovorni urednik

- Mr Dragojlo Blagojević

Stručni konsultant

- Dipl. ing. Dobrivoje Gavović

Redakcioni odbor

- Dragan Bosnić, Beograd
- Marina Jovanović, Leskovac
- Snežana Marjanović, AMBIENTE, Čačak
- Jelena Mandić, tehnički urednik
- Ivana Davčevska, novinar – producent
- Svetlana Preradović, Beograd
- Aleksandar Radosavljević, Beograd
- Sandra Zec, INTERLIGNUM NS, Novi Sad

Uplate za pretplatu, marketinške i druge usluge na tekući račun broj

160-176289-53, BANCA INTESA ad Beograd

Devizni račun - IBAN: RS35160005010001291720

Rukopisi i fotografije se ne vraćaju

Redakcija se ne mora slagati sa mišljenjem autora i izjavama sagovornika

Redakcija ne preuzima odgovornost za sadržaj reklamnih poruka

Priprema, štampa i distribucija
EKO press Blagojević

CIP – Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

ISSN 1451-5121

COBISS.SR-ID 112598028

*Ništa nam ne pomaže što
trčimo, treba krenuti
na vreme.*

**Tražimo rešenja za
probleme koji
nas prate**

Kriza politika pesimizam i samo dve žabe

Kriza se ozbiljno uselila u naše živote uprkos nekim neodgovornim tvrdnjama i razmišljanjima da će finansijska i ekonomska kriza koja tresce ceo svet zaobići Srbiju ili da će naša zemlja na krilima krize, tobože, profitirati. Vreme koje dolazi nikome neće pogodovati, ali će ga lakše podneti oni koji imaju keš ili bar nisu preterano zaduženi. Inače, u lancu potpuno nelikvidne privrede, kakva je naša, najpre će stradati najmanje kompanije koje neće moći da naplate svoja potraživanja, niti će moći da servisiraju svoje obaveze. U takvoj situaciji se pruža mogućnost kompanijama koje imaju rezerve gotovine da preuzmu dobra, a nelikvidna preduzeća.

Direktni negativni efekti krize vidljivi su odavno u padu izvoza, smanjenom prilivu stranog kapitala, visokom spoljnotrgovinskom deficitu, visokim bankarskim kamatama. Industrijska proizvodnja u prvih osam meseci prošle godine bila je za 1,7 odsto niža nego u istom periodu 2007. godine. Recesiju posebno beleže izvezno orijentisane firme.

Izgleda, međutim, da kreatori ekonomske i monetarne politike odlažu odlučan i efikasan susret i suočavanje sa krizom, a o posledicama krize kao da i ne razmišljaju. U međuvremenu kriza postaje alibi za skok cena, pad vrednosti dinara i otpuštanja sa posla. Za to vreme banke se utrkuju ko će štedišama dati veću kamatu, koja za oročene uloge dostiže desetak procenata, uz prilično nerealnu računicu da će te uloge posrnulj privredi prodati uz bar 5% zarade...

Ne bismo govorili o padu kupovne moći stanovništva, ali po onoj narodnoj koga su guje ujedale i guštera se boji, naši građani su u regionu i svetu vodeći pesimisti, kada su u pitanju očekivanja vezana za ovu godinu. To su pokazali rezultati globalne studije koju je sproveo Medijum galup u tri zadnja meseca prošle godine. Istraživanje je sprovedeno u 46 zemalja, a prema broju pesimista građani Srbije su na drugom mestu u regionu, odmah iza Hrvatske, a pre Bosne i Hercegovine. Zanimljivo je da su građani Kosova najveći optimisti u regionu, ali i svetu.

U Srbiji 53 odsto građana smatra da će ove godine biti lošije nego prošle, 27 odsto da će biti isto, dok 16 odsto očekuje da će ova godina biti bolja nego lane.

Prema istom istraživanju u Hrvatskoj 56 odsto građana očekuje da će ova godina biti lošija nego prošla, 23 odsto da će biti isto, a 17 odsto očekuje da će biti bolje. U BiH 44 odsto građana očekuju lošiju, a 28 odsto bolju godinu...

Dakle, ponovo kriza, politika, pesimizam. I opet aktuelna priča o mleku i dve žabe. Čuli ste, možda, kako su dve žabe upale u veliku šerpu mleka... Jedna se zbuni, uplaši i ubrzo udavi. Druga, takođe nenaviknuta na novu sredinu, počne grčevito da se bori, da mlati nogama, da pliva, da bučka, bučka... I tako, druga žaba, od mleka napravi puter! ■



WEINIG GRUPA:

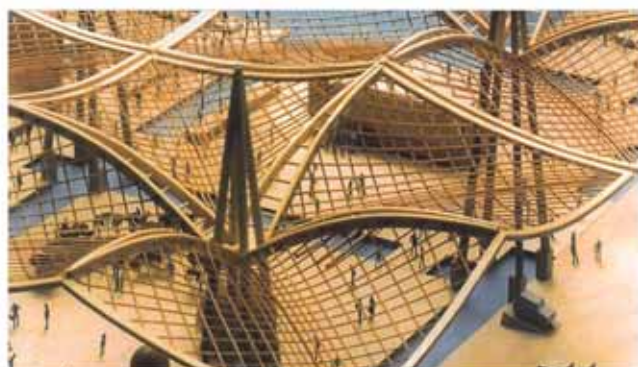
Mi spajamo sve komponente obrade masivnog drveta bez šava

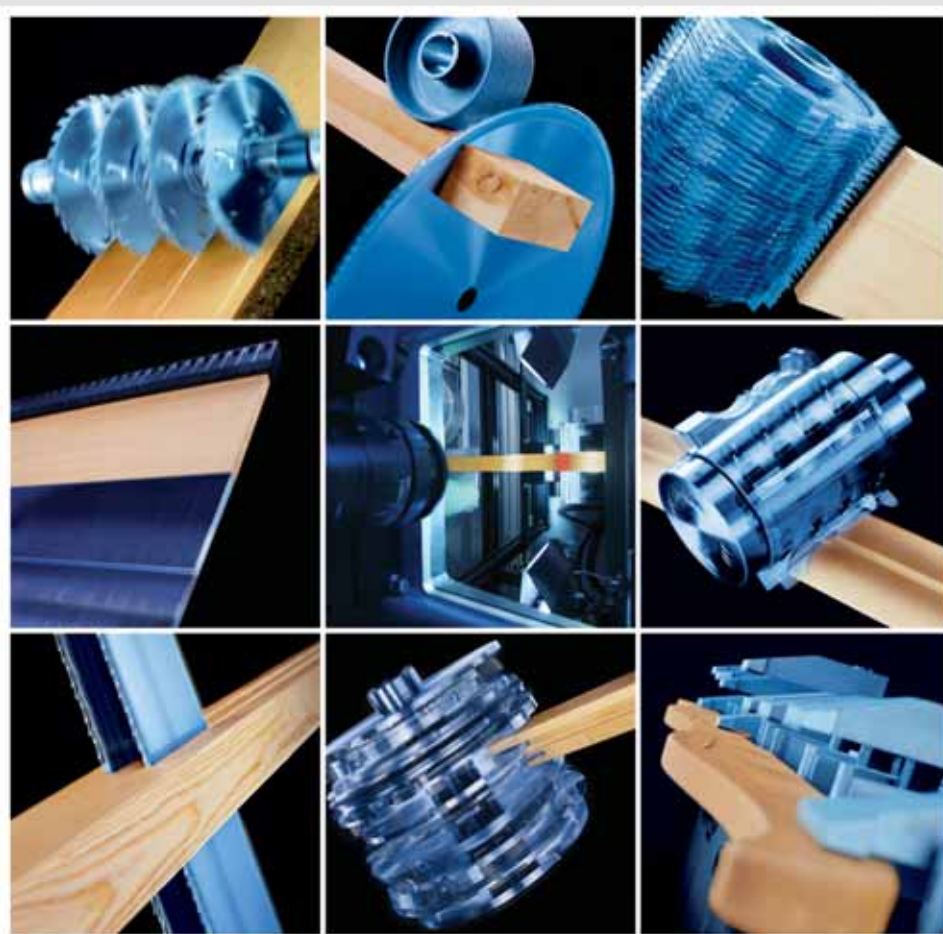


Drvo: priroda, zdravlje i toplina za juče, danas i sutra. Svakog dana pronalazimo nova rešenja za uvećanje vrednosti ovog plemenitog materijala, koji nam pruža nebrojene mogućnosti primene u svakodnevnom životu. Treba se samo osvrnuti oko sebe i ... ideje su tu.

Da li hrast, bukva, mahagoni, jela ili smrča? Svako će već naći svoje mesto.

Vrlo je važno ne zaboraviti: **Koristiti racionalno znači koristiti maksimalno.** Kako to postići? Pitajte, saznajte, primenite i postignite svoj cilj.





WEINIG

Vodeći na svetskom tržištu za profilirke

WACO

Broj 1 za automate za blanjanje i profilisanje visoke klase kapaciteta

GRECON

Efektne linije za podužno nastavljjanje

DIMTER

Specijalist za optimizirajuće testere i prese za lepljenje

RAIMANN

Vrhunska tehnika za optimiranje krojenja

CONCEPT

Kompetentni partner za projektna rešenja

Zastupnik za Srbiju i Crnu Goru:

MW-GROUP

Vesna Spahn

Čupićeva 1/1, 37000 Kruševac

Tel.: 037 445 077

Fax: 037 445 070

Mob: 063 622 906

E-mail: mwgroup@nadlanu.com

MICHAEL WEINIG AG

Weinigstrasse 2/4

97941 Tauberbischofsheim

Nemačka

Tel.: +49 (0) 93 41/8 60

Fax: +49 (0) 93 41/70 80

E-mail: mcost@weinig.de

www.weinig.com

Agencija za drvo -

1) Tokom oktobra 2008. godine počela je realizacija projekta CoC sertifikacije članica klastera drvoprerađivača. Najpre su raspisani javni konkursi za prijavljivanje zainteresovanih drvnoindustrijskih preduzeća za sufinansirano osposobljavanje i pripremu za dobijanje FSC CoC sertifikata, kao i za osposobljavanje kadrova za sprovođenje projekta CoC sertifikacije. U saradnji sa SGS-om iz Beograda održana je obuka za interne proverivače za ISO 9001:2000 i FSC CoC koju je uspešno završilo 11 polaznika iz klastera. Nakon toga je odabrano 5 preduzeća koja su ušla u pilot projekat i u toku je njihova priprema za dobijanje sertifikata. Ovaj projekat će se nastaviti i u 2009. godini sa značajno većim brojem učesnika.

2) Od 26. do 31. oktobra 2008. godine, velika grupa od 21-og člana iz 12 preduzeća našeg klastera je bila u radnoj poseti Austriji. Organizacija ove posete je obavljena u saradnji sa WIFI IKT Institutom iz Beča. Delegacija je posetila 5 velikih austrijskih fabrika za preradu drveta u Koruškoj i Štajerskoj (STIA, MAYR MEINHOF, TILLY, FUNDER-

MAX, LEITINGER), zatim bila gost drvnoindustrijskog udruženja pri Privrednoj Komori Austrije i Holzcluster-a u Beču, posetila Institut za preradu drveta Univerziteta BOKU u Beču, prisustvovala celodnevnom B2B sastanku u Beču sa drvoprerađivačima iz Austrije koji su zainteresovani za bilateralnu saradnju, te bila na svečanosti dodele diploma za uspešno završene WIFI seminare koji su prethodno održani u Beogradu.

Nepodeljen utisak svih prisutnih je da je poseta bila pre svega poslovno korisna i besprekorno organizovana, da do sada nisu bili u prilici da vide u radu neke od najvećih fabrika u Evropi koje godišnje prerađuju i preko milion m³ trupaca, da se uvere u vrlo dobru saradnju nauke i prakse i strukovne organizovanosti u Austriji, i tome slično. Na bazi nesumnjivo velikih koristi koje je ovaj vid saradnje svima već doneo u protekle dve godine, sa WIFI Institutom je dogovoren njen nastavak i u 2009. godini, tokom koje će se najpre organizovati 3 stručna seminara, a potom i ponovna poseta Austriji.

3) Već treću godinu zaredom Agencija za drvo je bila učesnik Beogradskog sajma nameštaja koji je održan od 10. do 16. novembra 2008. godine. Na ovom sajmu su kuhinje, građevinsku stolariju, furnir, klizne plakare i drvene garniše izložila četiri preduzeća iz klastera. Sajam je obilovao raznovrsnim poslovnim kontaktima i dobrom posećenošću.

4) U saradnji sa Beogradskim sajmom, preduzećem Pinoles iz Beograda i Quality Austria, Agencija za drvo je od 11. do 13.11.2008. organizovala tro-

dnevno stručno Savetovanje pod nazivom „3K – kvalitet, klasterizacija, kooperacija – budućnost drvne industrije Srbije“.

Uz besprekornu organizaciju kojoj je najviše doprineo Beogradski sajam i uz prisustvo oko 300 učesnika tokom tri dana trajanja, Savetovanje je prvog dana bilo posvećeno kvalitetu, drugog dana klasterizaciji i trećeg dana kooperaciji.

Prvog dana su referate imali gospodin Viktor Seitschek, predsednik evropskog udruženja za kvalitet, te dipl.ing. Thomas Szabo, dr Nenad Injac i dipl.ing. Axel Dick, svi predstavnici Quality Austria, koji su govorili o evropskim trendovima, menadžmentu kvalitetom i obezbeđenju kvaliteta, integrisanom sistemu menadžmenta, kao i o razlozima i načinima uvođenja FSC CoC sertifikata.

Drugi dan je protekao u prezentacijama programa, izloženih od strane predstavnika Ministarstva ekonomije, Ministarstva trgovine i SIEPE, koji se odnose na različite vidove pomoći i podsticaje koje Republika Srbija obezbeđuje drvnoj industriji, naročito u segmentu razvoja klastera i povećanja izvoza.

Vrlo živa i argumentovana diskusija se vodila i oko najavljenog dolaska IKEA-e na srpsko tržište pod obećanim povlašćenim uslovima, u kojoj je veliki broj domaćih privrednika izrazio svoje duboko neslaganje sa politikom države koja bi njih, na taj način i za njihove pare, stavila u izrazito neravnotežan položaj sa konkurencijom iz inostranstva. To bi, u bliskoj budućnosti,



Detalji posete Austriji



DRVNOINDUSTRIJSKI KLASER

PIŠE: prof. dr Zdravko Popović

Klaster je grupa srodnih preduzeća ili udruženja proizvođača iz jedne grane, uključujući i proizvođače sirovina, kao i vladinih i nevladinih organizacija i naučnih i obrazovnih institucija koje udružene rešavaju zajedničke probleme, unapređuju poslovanje, postižu uspeh u određenom segmentu delatnosti i natprosečnu konkurentnost i promociju u zemlji i inostranstvu.

Agencija za drvo
Viline vode 6
11000 Beograd
tel: +381 11 3392 473
fax: +381 11 3217 494
office@agencijazadrvo.rs
www.agencijazadrvo.rs



Detalji sa trodnevnog stručnog **Savetovanja 3K** u Beogradu

smatraju oni, moglo dovesti do značajnog smanjenja obima posla i otpuštanja radnika, naročito u najzdravijem segmentu drvne industrije Srbije koji se bavi proizvodnjom i izvozom nameštaja. Zaključak ove diskusije je bio da se od države zahtevaju isti uslovi za fer tržišnu utakmicu i za domaće i za strane firme.

Treći dan skupa je bio organizovan kroz direktne poslovne susrete privred-

nika iz zemlje i inostranstva (Slovenija, Austrija, BiH, Hrvatska, Crna Gora, Makedonija) na okruglim stolovima, sa različitim tematskim jedinicama, radi stimulisanja njihove kooperacije i međusobne saradnje.

5) U novembru 2008. završen je treći Konkurs za dizajn nameštaja koga je Agencija za drvo raspisala za kategorije studenata i đaka. Na ovogodišnji Konkurs je pristiglo oko 60 radova sa

desetak fakulteta i srednjih škola iz cele Srbije. Zbog vrlo jake konkurencije Žiri je imao težak posao u odabiru najkvalitetnijih radova, tako da je na kraju odlučeno da se dodele po dve druge i dve treće nagrade uz jednu prvu nagradu u kategoriji studenata i jednu prvu nagradu u kategoriji srednjoškolskih učenika. Uz ove nagrade preduzeće Simetrija iz Beograda je dodelilo i dve specijalne nagrade za konstruktiv-



Pokrovitelj 5. SABORA DRVOPRERAĐIVAČA Srbije je Kabinet potpredsednika Vlade Republike Srbije za evropske integracije.

Centralna rasprava na temu: Šumarstvo, prerada drveta i proizvodnja nameštaja u svetlu evropskih standarda i integracija.



Detalji sa dodele nagrada studentima i đacima za dizajn nameštaja

no i originalno rešenje. Dobitnici ovogodišnjih nagrada su:

- Prva nagrada u visini 25.000 dinara u kategoriji studenata: Željko Pantić
- Prva nagrada u visini 20.000 dinara u kategoriji đaka: Branislav Dimov
- Prva II nagrada u visini od 10.000 dinara: Marija Bjelaković
- Druga II nagrada u visini od 10.000 dinara: Marko Obradović
- Prva III nagrada u visini 5.000 dinara: Ivana Milovanović
- Druga III nagrada u visini 5.000 dinara: Aleksandar Blagojević
- Specijalna nagrada za tehničko rešenje: Nemanja Aleksić
- Specijalna nagrada za originalno rešenje: Nikola Petković

Žiri je dodelio i Pohvale za učesnike na Konkursu: Tehničkoj školi Drvo Art iz Beograda, Šumarskoj školi iz Kraljeva, Tehničkoj školi Jovan Vukanović iz Novog Sada i Hemijsko-tehnološkoj školi iz Vranja.

6) Agencija za drvo je 14.11.2008. godine u Beogradu održala svoju treću redovnu godišnju Skupštinu. Na njoj je od strane rukovodstva prezentovan, a potom i usvojen, izveštaj o dosada-

šnjem radu Agencije i klastera. Skupština je donela Odluku da se, zbog operativnosti, broj članova Upravnog odbora smanji sa 9 na 7 članova. Takođe, Skupština je donela odluku o izmeni osnivačkog akta gde se Agencija za drvo proglašava neprofitnim društvom sa ograničenom odgovornošću, odnosno društvom čiji osnivači neće međusobno raspoređivati potencijalnu buduću dobit nego će je investirati u jačanje kapaciteta Agencije i klastera. Skupština je jednoglasno izabrala predsednika Skupštine, dipl.ing. Petar Bajić i novi sedmočlani Upravni odbor za naredni dvogodišnji mandat. Novi Upravni odbor je održao konstitutivnu sednicu u decembru 2008. u Beogradu. Osim izbora predsednika i zamenika predsednika UO, na toj sednici je donešena i odluka da se u okviru Agencije za drvo formira Klub parketara.

O ovim i svim drugim detaljima vezanim za rad klastera drvoprerađivača možete se informisati telefonom ili e-mail-om u sedištu Agencije za drvo. Ukoliko želite da postanete novi član Agencije za drvo, posetite web stranicu www.agencijazadrvo.rs, preko koje se možete učlaniti on-line. ■



Buje-export d.o.o. Buje
Istarska 22, Buje, Hrvatska
www.buje-export.hr
Tel: +385 (0)52 725 130
Fax: +385 (0)52 772 452

Kontakt osoba: Dario Kozlović
Tel: +385 (0)52 725 132
Mob:+385 (0)98 254 193
dario.kozlovic@buje-export.hr

Poslovnica Zagreb
Tel: +385 (0)1 6117 171
Fax:+385 (0)1 6117 029

Kontakt osoba: Ratimir Paver
Mob: +385 (0)98 254-192

BUJE-EXPORT d.o.o.
IMA 40 GODINA
KONTINUIRANOG ISKUSTVA
U TRGOVINI DRVETOM:
REZANA GRAĐA, ELEMENTI,
PARKET, FURNIR
I UVOZ OPREME ZA
DRVNU INDUSTRIJU.
POSEDUJEMO FSC CERTIFIKAT
OD 2000. GODINE I PRUŽAMO
USLUGE KONSALTINGA
ZA FSC CERTIFIKOVANJE.



PODSTICANJE I KREDITIRANJE IZVOZA SRBIJE



AGENCIJA ZA OSIGURANJE I FINANSIRANJE IZVOZA
REPUBLIKE SRBIJE a.d.

Osiguranje izvoznih potraživanja ●

Kreditiranje izvoznika ●

Kreditiranje ino-kupaca ●

Factoring ●

Specijalna cena za sajamski eksponat

- Brusilica sa spiralnom glavom za kalibriranje i završno brušenje



Spiralna glava



AW1 CT1350

Linije za kalibriranje i završno brušenje



Svečano obeleženo

U funkciji

Kao i prethodnih godina i proteklog decembra na Šumarskom fakultetu u Beogradu svečano je obeležen dan osnivanja ove visokoškolske ustanove. Pre osamdesetosam godina, 5. decembra 1920. godine, počela je nastava za prvu generaciju studenata šumarstva na jednom od do tada šest fakulteta u Beogradu. Dan Šumarskog fakulteta se već godinama tradicionalno obeležava na ovoj visokoškolskoj i naučnoj ustanovi, a proteklog decembra svečano je obeleženo 88 godina od osnivanja.

Svečanoj akademiji prisustvovali su brojni gosti sa više fakulteta Univerziteta iz Beograda i Banja Luke, naučnih instituta, ministarstava, javnih preduzeća i brojnih kompanija, studenti i zaposleni na Šumarskom fakultetu. Podeljena su priznanja za uspešnu saradnju pojedincima i organizacijama, a priznanja su dobili i najbolji studenti. Takođe, priznanja su dobili i zaposleni za višegodišnji rad u ovoj visokoškolskoj ustanovi, kao i zaposleni koji su tokom protekle godine stekli uslove za odlazak u penziju. Dekan Šumarskog fakulteta,

prof. dr Ratko Kadović, je pozdravio prisutne i ukratko govorio o aktivnostima profesora i studenata tokom protekle godine, kao i o planovima za dalji razvoj.

Prvo predavanje u istoriji Šumarskog fakulteta održao je tadašnji dekan profesor dr Petar Đorđević 5.12.1920. godine na Šumarskom odseku Poljoprivrednog fakulteta u Beogradu. Desetak godina potom, 1930. godine Poljoprivredni fakultet menja naziv u POLJOPRIVREDNO ŠUMARSKI, a 1949. godine Šumarski fakultet postaje samostalan, dok se 1953. useljava u novu zgradu gde se i danas nalazi.

Od 1960. godine Šumarski fakultet čine dva odseka: ŠUMARSKI i DRVNO-INDUSTRIJSKI. Tokom daljeg razvoja uvodili su se i manjali nazivi studijskih odseka na Šumarskom fakultetu, a od školske 2006. godine Šumarski fakultet u Beogradu čine četiri odseka, i to: Odsek za šumarstvo, Odsek za drvenu industriju, Odsek za pejzažnu arhitekturu i hortikulturu i Odsek za ekološki inženjering u zaštiti zemljišnjih i vodnih resursa. Reforma nastavne plan i programa Šu-



88 godina postojanja Šumarskog fakulteta u Beogradu

strategije održivog razvoja

Od kada je osnovan, davne 1920. godine, pa do danas sa Šumarskog fakulteta u Beogradu je izašlo 7.771 diplomiranih inženjera, 385 magistara i 236 doktora nauka.

U toku školske 2008/2009. godine prvu godinu studija je upisalo 319 studenata.

Šumarskog fakulteta, prema Zakonu o visokom obrazovanju Republike Srbije, započeta je na osnovu prihvatljivih promena iniciranih Bolonjskom deklaracijom.

Od kada je osnovan pa do sada sa Šumarskog fakulteta je izašlo 7.771 diplomiranih inženjera, 385 magistara i 236 doktora nauka. U toku školske 2008/2009. godine prvu godinu studija je upisalo 319 studenata.

Šumarski fakultet Univerziteta u Beogradu je priznata visokoškolska institucija koja se bavi obrazovanjem stručnih, naučnih i istraživačkih kadrova iz obla-



Foto: S. Šarenac



sti šumarstva, prerade drveta, pejzažne arhitekture i hortikulture, kao i ekološkog inženjeringa u zaštiti

zemljišnjih i vodnih resursa, a time i u oblasti zaštite i unapređivanja životne sredine kao dela strategije održivog razvoja Republike Srbije. Šumarski fakultet je kroz obrazovanje stručnjaka na osnovnim i postdiplom-

skim akademskim studijama, kao i specijalističkim akademskim i doktorskim studijama, kao i kroz naučna istraživanja i podršku nacionalnoj politici u ovom sektoru, imao i ima vodeću ulogu u razvoju i oblikovanju šumarskog sektora u Srbiji poslednjih decenija.

Ova institucija svoju budućnost vidi u daljoj promociji i intenziviranju univerzitetske saradnje i mobilnosti studenata na institucionalnom, nacionalnom i međunarodnom novou, u cilju poboljšavanja kvaliteta visokog obrazovanja u oblasti šumarstva, prerade drveta, pejzažne arhitekture i hortikulture i ekološkog inženjeringa u zaštiti zemljišnjih i vodnih resursa. ■

Na sednici održanoj krajem novembra 2008. godine Vlada RS je imenovala dipl. inž. Duška Polića za generalnog direktora JP *Srbijašume*. U obrazloženju za imenovanje se kaže da je Vlada cenila stručnost, menadžerske sposobnosti i poslovne rezultate koje je Duško Polić postigao u dosadašnjem radu. Nakon završenog studija šumarstva na Šumarskom fakultetu u Beogradu, Polić je počeo da radi u ŠU Priboj 1987. godine kao revirni inženjer, a onda je bio šef ŠU i direktor ŠG Prijepolje. Reč je, dakle, o menadžeru koji je prošao sve faze rada u šumarskom poslu, od revirnog inženjera, na početku svog radnog angažovanja, zatim šefa šumske uprave i direktora šumskog gazdinstva do izvršnog direktora za komercijalne poslove u sistemu JP *Srbijašume*. Inženjer Polić se potvrdio i kao sposoban menadžer u privatnom biznisu.

Tržišna valorizacija

Neophodno je da se Javno preduzeće *Srbijašume* otvori u svakom pogledu, prema tržištu i socijalnoj sredini, prema okruženju i novim tehnologijama, posebno prema novim idejama i ljudima, prema mlađim kadrovima, nauci i struci uopšte. Takva orijentacija zahteva kadrovski potencijal, a mi smo preduzeće u kome je zaposleno blizu 1000 šumarskih tehničara i oko 500 šumarskih inženjera čiju kreativnost treba uvažiti i usmeravati u pravcu realizacije naših programa rada, isto kao što treba uticati na sistem obrazovanja, posebno na afirmaciju očigledne i praktične nastave – kaže generalni direktor JP *Srbijašume* Duško Polić.



Povodom imenovanja na ovu značajnu funkciju zamolili smo gospodina Polića za intervju, uvereni da će njegove ocene i stavovi o nizu društvenih pitanja vezanih za šume i šumarstvo interesovati naše čitaoce. Pogotovo smo sigurni da će stavovi generalnog direktora JP *Srbijašume* zanimati ekologe, institucije i pojedince koji se bave zaštitom prirode i životne sredine kao i drvoprerađivače koji su prvi u replancu šumarske proizvodnje.

Poslovna politika utemeljena na zakonskim osnovama

– Prvo treba naglasiti da je, na osnovu Zakona o šumama, Javnom preduzeću *Srbijašume* poverena zaštita, unapređenje, korišćenje i upravljanje šumama, šumskim zemljištem i drugim šumskim potencijalima. Šume su prema Zakonu definisane kao dobro od opšteg interesa koje se održavaju, obnavljaju i koriste tako da se uvek očuva i poveća njihova vrednost, da se obezbedi trajnost i njihova zaštitna funkcija, poveća prirast i prinos. U tom pravcu je, na zakonskim okvirima utemeljena i poslovna politika u čijoj osnovi je integralno gazdovanje šumom i šumskim područjima. Šuma je, dakle, uvažena kao kompleks u kome je, uz održivi razvoj, moguće valorizovati sve šumske resurse – kaže generalni direktor JP *Srbijašume*, gospodin **Duško Polić**. – Znači, koncept trajnog razvoja šumarstva zasniva se na integralnom gazdovanju šumskim ekosistemima na principima održivog

svih šumskih resursa



Dipl. inž. Duško Polić, generalni direktor JP *Srbijašume*

razvoja i profitabilnosti, a to podrazumeva maksimalno korišćenje proizvodnog potencijala staništa i genetskog potencijala svih vrsta šumskog drveća. To dalje znači očuvanje šumskih ekosistema i prirodnog biodiverziteta, očuvanje prirodnih retkosti, endemičnih i reliktnih vrsta i šumskih zajednica, a treba istaći da se isti principi gazdovanja primenjuju u državnim i u privatnim šumama.

– Imajući upravo u vidu preciznu zakonsku regulativu kao i činjenicu da su šuma i šumarstvo kvalitetno naučno istražene i objašnjene kategorije, nama ostaje da, na osnovu dosadašnje prakse i iskustva, uz uvažavanje nauke i svetskih dostignuća u ovoj oblasti, realizujemo programe rada koji će na principima održivog razvoja tržišno valorizovati sve šumske resurse. Šume i šumska područja pružaju velike mogućnosti za kreativan i profitabilan rad, a integralni principi gazdovanja podrazumevaju jedan elementarno domaćinski odnos prema kompletnom šumskom resursu, čijom bi se afirmacijom uticalo na niz socijalnih elemenata života stanovništva u brdsko planinskim područjima. Nekada su sela Srbije u brdsko planinskim područjima vrvela od života, imala su učitelje, policiju, poštare, popove... Danas su sela pusta, bez puteva, zaraslih njiva i trošnih kuća, a retko i ostarelo stanovništvo jedino preko šumara ima vezu sa civilizacijom i

svetom. U tim sredinama je uloga, značaj i obaveza JP *Srbijašume* i šumara veća.

Otvaranje šumarstva uslov daljeg razvoja

– Neophodno je, dakle, da se Javno preduzeće *Srbijašume* otvori u svakom pogledu, prema tržištu i socijalnoj sredini, prema okruženju i novim tehnologijama, posebno prema novim idejama i ljudima, prema mlađim kadrovima, nauci i struci uopšte. Takva orijentacija zahteva kadrovski potencijal, a mi smo preduzeće u kome je zaposleno oko 1000 šumarskih tehničara i oko 500 šumarskih inženjera čiju krativnost treba uvažiti i usmeravati u pravcu realizacije naših programa rada, isto kao što treba uticati na sistem obrazovanja, posebno na afirmaciju očigledne i praktične nastave – objašnjava Polić.

Specifičnost šumarstva je u činjenici da se produktivnost ne može povećati većim obimom proizvodnje, jer je obim proizvodnje, odnosno seča šuma limitirana godišnjim etatom propisanim šumskim osnovama. Može se, međutim, uticati na kvalitet i organizaciju rada, na uspostavljanje šumskog reda, gradnju šumskih komunikacija, a posebno na veći obim pošumnjavanja gde je neophodno veće angažovanje države. U tom pravcu bi saradnja javnih preduzeća šumarstva, (ovde mislim i na nacionalne parkove), a posebno saradnja JP *Vojvodinašume* i JP *Srbija-*

šume trebalo da bude u svakom pogledu tešnja. Mi po nizu stručnih pitanja moramo zajednički i odlučno nastupiti prema državi i društvu u celini. U tom pravcu smo već imali jedan sastanak i naša saradnja će biti konkretizovana i obostrano korisna.

– Šumarstvo Srbije nije izdvojeno, nego bi, praktično, trebalo biti integralni deo čitavog šumarstva jugoistočne Evrope i Balkana. Šuma funkcioniše kao jedna celina, kao živ organizam, pa bi u tom smislu trebalo sarađivati sa svim šumarskim institucijama i organizacijama iz okruženja uz obavezu praćenje novih trendova, tendencija i pravaca u gazdovanju, u nezi, zaštiti i korišćenju šuma. Takva praksa nije novost, na to obavezuje struka i to se u Srbiji negovalo i pre dvadesetak, trideset i više godina. Među šumarskim stručnjacima i u šumarskoj praksi je na širem nivou, manja više, uvek postojala saradnja. Šumarstvo Srbije ima svoje mesto u šumarstvu ovog dela sveta i nije mimo toga, pa danas ne treba nešto posebno da se usklađuje. Dovoljno je da se, kao što rekoh, otvorimo i da pratimo nova saznanja, tokove i tendencije što se radi u okviru naših naučnih institucija, posebno Šumarskog fakulteta, sa kojima uvek imamo dobru saradnju. Mi takođe negujemo dobru saradnju sa Zavodom za zaštitu prirode Srbije, a na prostorima kojim gazduje JP *Srbijašume* nalazi se preko polovine zaštićenih prirodnih dobara u našoj zemlji. Njima upravljamo u skladu sa normama o zaštićenim prirodnim dobrima i kao dobri domaćini radimo to korektno i na propisan način... Kada govorim o otvorenosti i saradnji sa institucijama iz okruženja treba spomenuti Srbijavode, zatim Lovački savez i druge. Mi tradicionalno negujemo dobru saradnju sa svim lokalnim samoupravama od mesne zajednice i opštine do svih gradskih struktura. Tako je i na nivou grada Beograda. To ističem kao izuzetno dobar primer razumevanja i saradnje, a sarađujemo po svim pitanjima od uređenja i održavanja parkova i park šuma do niza ekoloških aktivnosti i edukativnih akcija vezanih za zaštitu životne sredine i ekologiju.

– Posebno valja istaći našu saradnju sa Ministarstvom za poljoprivredu, šumarstvo i vodoprivredu i Upravom za šume – ističe generalni direktor JP *Srbijašume*, gospodin Duško Polić. – Ovde treba istaći jedan od ključnih poslova koji je u toku i koji ćemo, verujem, prema planu, zajedno sa resornim ministarstvom i Upravom za šume privesti

kraju. Reč je o sertifikaciji šuma koju smo već završili u jednom šumskom gazdinstvu, a trenutno sertifikujemo šume u pet šumskih gazdinstava. Sertifikacija šuma je razvojni proces kojim se šumarstvo prilagođava savremenim shvatanjima održivog upravljanja. JP *Srbijašume* se opredelilo da šumskim resursima gazduje na održiv način, što pretpostavlja ekonomski isplativ, ekološki prihvatljiv i socijalno pravedan način gazdovanja, kroz usavršavanje metoda rada i razvijanje odgovornosti za stanje i unapređenje šumskih resursa. Ovo je naročito značajno za drvnu industriju koja na ovaj način ima obezbeđenu sertifikovanu sirovinu, a za proizvode iz sertifikovanih šuma ne postoje ograničenja plasmana na tržišta razvijenih zemalja. Treba međutim istaći da se istinska verifikacija certifi-

kacije šuma može ostvariti jedino ukoliko drvoprerađivači pristupe procesu sertifikacije tehnološkog procesa prerade drveta što će stvoriti uslove za nesmetan pristup međunarodnom tržištu – kaže gospodin Duško Polić.

Dinamičniji karakter šumarstva

– Šumarstvo je, dakle, živi organizam, pa je u tom smislu bilo značajnih promena i tendencija, pogotovo u oblasti energetike i upotrebe biomase u te svrhe. U svemu tome je i šumarstvo, prilagođavajući se promenama, menjalo svoje prioritete, načine rada, ciljeve i put razvoja. Praćenje svih tih tendencija i tokova je jedan od prioriteta JP *Srbijašume*, posebno zato što smo mi, evidentno, na razmeđu između uticaja zapada i istoka. Te granice su se

proteklih decenija izmešale, ali postaju sve manje izražene. Globalno tržište briše prepreke u komunikaciji i plasmanu roba. Mi smo ovde, na ovom razmeđu, možda, baš zato u situaciji da iskoristimo neke prednosti i anuliramo eventualne slabosti koje imamo baš zato što smo između svih tih uticaja.

– Ne treba zanemariti naša iskustva, jer je preduzeće koje ove godine puni 18 godina postojanja sad, rekao bih, u fazi sazrevanja i sticanja punoletstva... Objektivno, sa reorganizacijom šumarstva koja je počela pre osamnaest godina šumarstvu je dat značaj, ali je trebalo vremena da sve to sazri i možda je sad tek period sazrevanja i definisanja ciljeva koji će šumarstvu dati dinamičniji i otvoreniji karakter. Naravno, to ne znači da je šumarstvo bilo ili da je došlo u fazu mirovanja. To prvenstveno znači da je potrebno u skladu sa promenama kritički tražiti nove puteve i načine prilagođavanja potrebama i promenama u svetu i kod nas – objašnjava inženjer Polić.

– Tržišno ponašanje nas usmerava da se prema resursima odnosimo na kvalitetno nov način, da se edukujemo i da dobra iskustva iz okruženja primenimo ovde kod nas kako u oblasti gazdovanja šumama, tako i u oblasti tržišnog komuniciranja. Ekonomska situacija i globalna finansijska kriza će, bez sumnje, zadati ozbiljne probleme velikom delu naše privrede. To ne oslobađa *Srbijašume* obaveze i odgovornosti u realizaciji planiranih poslova vezanih za gazdovanje šumama. Podsećamo, razlog formiranja i postojanja preduzeće je sprovođenje Zakona o šumama sa prevashodnim zadatkom realizacije mera nege, zaštite i uzgoja šuma. U tom smislu posebnu pažnju treba posvetiti odnosima u repro lancu. Seča šuma i proizvodnja drvnih sortimenata je posledica uzgojnih radova, što uvek treba imati na umu i voditi računa o uzgojnim potrebama šume. Uz taj princip, ono što se proizvede treba da bude najboljeg mogućeg kvaliteta, u maksimalnom obliku i maksimalnoj količini, proizvedeno na maksimalno kvalitetan način i sa što manjim troškovima. To treba da bude jedan od pravaca delovanja nas kao stručnjaka i šumara. Istovremeno naš cilj treba da bude uvođenje sistema menadžmenta kvalitetom, čime će na adekvatan način biti rešena neka bitna pitanja struke. Drvoprerađivači uvek mogu računati na šumare, ali se i u toj delatnosti mnogo toga mora promeniti. Tržište je neumoljivo, a mi smo napravili jasne kriterijume kojih ćemo se držati prili-

Intervju sa generalnim direktorom JP *Srbijašume* sam, kroz nekoliko razgovora, pripremio desetak dana pred novogodišnje praznike.

Integralni tekst pripremljenog intervjuja, koji ovde objavljujem, ustupio sam JP *Srbijašume*.

D.B.



Foto: J. Radojičić

Šumarstvo i prerada drveta

Zna se da su ove delatnosti upućene jedna na drugu, da su vezane kao nokat i meso, pa su česte tvrdnje da bez dobre prerade drveta nema dobrog šumarstva i obratno. Tačno je, ima tu istine, ali potsećam da neki ozbiljni analitičari tvrde da kvalitativna i kvantitativna struktura šuma nije primaran faktor razvoja drvne industrije. Italija je tipičan primer jer, poznato je da ova zemlja ima mali etat, a do skora je bila najveći izvoznik nameštaja u svetu. Ili Engleska koja ima razvijenu primarnu preradu drveta, a od ukupne količine drveta koja se godišnje preradi samo 20% je iz domaćih sirovinskih resursa. Ostalih 80% sirovine Velika Britanija uvozi iz svih delova sveta...

Sirovinska osnova iz naših šuma ne može biti garancija niti osnovni faktor razvoja prerade drveta, prvo zato što su kapaciteti primarne prerade drveta skoro tri puta veći od etata, odnosno od mogućnosti šuma. Primarni, ali ne i jedini, faktor koji utiče na razvoj drvne industrije kod nas su proizvodni programi u svim njihovim elementima: vrsta proizvoda, njihov kvalitet i cena, tehnološka opremljenost i produktivnost, posebno dizajn, ali i ostalo. Dakle, veći nivo finalizacije je potreba i jedan od uslova razvoja prerade drveta.

Negde sam pročitao neverovatan podatak da je izvoz nameštaja iz Srbije, koja ima osam miliona stanovnika, pre tri godine, bio 12 puta manji od izvoza koji je u istoj godini ostvarila Slovenija, sa četiri puta manjim brojem stanovnika... Verujem da su tu učinjeni neki pomaci jer je izvoz nameštaja u protekle dve godine kod nas zabeležio značajan porast...

Naravno vrlo je važno da imamo tačne podatke o resursu, isto kao što treba reći da se sirovinski resursi iz naših šuma smanjuje kako zbog velikog udela izdanačkih šuma, tako i zbog mladih šuma koje su odavno prispele za mere nege i proredne seče. Na drugoj strani, ako posmatramo samo proteklih šezdesetak godina, treba reći da mere nege i uzgoja šuma nisu uvek bile adekvatne, da se seklo preko dozvoljenog etata, da se sirovina pretežno izvozila u obliku trupaca i slično. Podsetimo da je šumovitost Srbije 1957. godine iznosila svega 19,7% i da je u dvanaest godina posle Drugog svetskog rata posećeno 80,7 miliona metara kubnih drveta, ili 6,7 miliona metara kubnih prosečno godišnje, što je skoro tri puta više od godišnjeg prirasta i mogućnosti šume. Masovne seče su dovele do destabilizacije šumskih ekosistema, pa je šuma postala osetljiva na štetno delovanje biotičkih i abiotičkih faktora... Među šumarima je pre pedesetak godina počela sazrevati svest o potrebi intenzivnih pošumljavanja koja su praktično započela sedamdesetih godina prošlog veka. Dvadesetak godina se u našoj zemlji prosečno pošumljavalo oko 19.000 hektara godišnje, a JP *Srbijašume* su zadržale tendenciju pošumljavanja i u najtežim godinama sankcija. Izgrađen je i Semenski centar u Požegi kroz čiji rad će se adekvatno valorizovati genetski potencijal naših šuma i povećati šumovitost naše zemlje.

Danas šumovitost Srbije iznosi oko 29% što je za skoro deset procenata više nego 1957. godine, a seče šuma u JP *Srbijašume* ne prelaze optimalni nivo godišnjeg prirasta, tačnije, seč se oko trećina godišnjeg prirasta. Treba još reći da, prema Prostornom planu, naša zemlja do 2050. godine treba da dostigne šumovitost od 41,4% pa bi u tom pravcu trebalo usmeriti akcije svih subjekata šumarstva na što tešnju i konkretniju saradnju.

Naša zemlja je već dugo u teškoćama, a prerada drveta je delom preživela vlasničku transformaciju koja još nije završena, a u nekim situacijama nije adekvatno sprovedena. Istina afirmisao se jedan značajan broj privatnih firmi zavidnog nivoa tehničko tehnološke opremljenosti i sa visokim nivoom finalne proizvodnje.

Šumari i drvoprerađivači moraju više i konkretnije sarađivati i razgovarati. Problemi su nam isti, a ciljevi nam ne bi trebali biti različiti. U svakom slučaju, mi smo na zajedničkom zadatku i samo dogovorom možemo rešavati probleme – kaže generalni direktor JP *Srbijašume*, gospodin Duško Polić.

kom ugovaranja i prodaje trupaca. Bitno je da i prerada drveta, po tom pitanju, učini jedan kvalitetan iskorak. Istina, oni na tome rade i nije im lako. I

oni su u jednoj ozbiljnoj, nezavidnoj situaciji, ali moraju napraviti taj iskorak. Dvopredrađivači sami među sobom treba da stvore kriterijume raspodele

sirovine, oni znaju ko je ko. Potrebno je, dakle, odrediti prioritete i to mora drvoprerađivačka struka da učini unutar svojih institucija. Ima tu pomaka, a u okruženju se to radi na različite načine. Kriterijumi su nivo tehnološke opremljenosti, broj zaposlenih, nivo finalizacije u preradi drveta, količina izvoza i td. To su neki parametri koji bi trebalo da funkcionišu i ovde, a mi smo ih usvojili i uvešćemo ih u praksu – kaže generalni direktor JP *Srbijašume*.

Šumarstvo neograničenih mogućnosti

– Na kraju da spomenem još neke mogućnosti, ali i obaveze koje bi, u okviru integralnog gazdovanja šumama, valjalo više razvijati. U okviru šumarstva, naime, ima prostora za razvoj drugih delatnosti, turizma na primer, što bi kvalitetnije vrednovalo šumu i šumska područja. U našim šumama je veliki broj objekata koji nisu u funkciji, koji nisu dovoljno opremljeni i iskorišćeni. Neki od njih bi, uz adekvatna ulaganja mogli postati rezidencijalni... Jedna od mogućnosti koja se kroz programe šumarstva može znatno afirmisati je razvoj rurarnih sredina, odnosno poboljšanje života u brdsko planinskim područjima... Tu su dalje šumski plodovi, lekovito bilje, pečurke, kupine, borovnice... Posebno, tu je lovni turizam i briga o divljači. JP *Srbijašume* su, bez sumnje, u proteklih osamnaest godina imale značajne rezultate u naseljavanju divljači, u otvaranju novih lovišta i uopšte zabeleženi su veliki pomaci, ali i finansijski efekti u ovoj, za šumarstvo značajnoj delatnosti. Tu je dalje ribolov, a u sastavu JP *Srbijašume* su lovna i ribolovna područja za koja su izrađene osnove gazdovanja. Tu ništa nije prepušteno slučaju, sve je rađeno uz uvažavanje savremenih iskustava i naučnih saznanja, pa su zato i rezultati zavidni. Takvu praksu treba i dalje razvijati... Pored toga valjalo bi se više okrenuti korišćenju vlastitih obnovljivih izvora energije, posebno drvne biomase iz naših šuma čime bi se obezbedila supstitucija dela uvozne energije. Projekti ove vrste su vrlo aktuelni, u trendu su i predstavljaju izazov. Godine koje su pred nama će to potvrditi – kaže na kraju našeg razgovora generalni direktor JP *Srbijašume*, Duško Polić. ■

PRIPREMIO: D. Blagojević

TANDEMBOX intivo

Сваки пут другачије, увек посебно



Copyright Blum · BX75SR21_HIT ■ LightHaus

Оквири у изражајним варијантама свилено бела, тера црна или инокс.

Са карактером и безвременски једноставно: може да се комбинује

са BOXCAP-ом, наставком за оквир. Са карактером и индивидуално:

може да се комбинује са елементима за уметање од сваког жељеног

материјала – држи их BOXCOVER.

Откријте многобројне могућности примене система TANDEMBOX intivo!

Три боје, бескрајно много могућности.



BOXCAP свилено бела



BOXCAP тера црна



BOXCAP инокс



Свилено бела/плексиглас бела



Свилено бела/зебрано дрво



Тера црна/стакло сатинирано



Тера црна/неро маркина



Тера црна/стакло сатинирано



Свилено бела/Карара мермер



Тера црна/ плексиглас црна



Тера црна/кожа



Инокс/стакло сатинирано



Свилено бела/орах



Тера црна/лава камен

Пустите машти на вољу!



Perfecting motion 

AHIL



Spoj klasičnog i modernog, kvalitetnog i funkcionalnog na putu elegantnog rešenja.



Dezeni

Matisstyle
moderan nameštaj

AFRODITA



Jednostavne i elegantne linije dizajna čine ovaj komad nameštaja potpuno prilagodljivim manjim prostorima, istovremeno ga čineći maksimalno iskorišćenim.

ATINA

Klasičnost linija u spoju sa nizom korisnih elemenata, a pritom zauzimajući mali prostor čine ovaj komad elegantnim i u isto vreme savršeno funkcionalnim.



Ugodite sebi!

Matis

Matis d.o.o.
32250 Ivanjica
Senjak bb
Tel: +381 32 65 11 59
Fax: +381 32 65 10 60
www.matis.rs

Interlignum-ns

MAŠINE ZA OBRADU DRVETA I REPROMATERIJALI ZA DRVNU INDUSTRIJU

21000 Novi Sad, MASTER CENTAR
Hajduk Veljkova 11, I sprat
tel: +381 21 66 111 90
66 111 91, 66 111 92
fax: +381 21 30 21 25
e-mail: ligns@ptt.rs

11000 Beograd, Prilučka 1
tel: +381 11 24 71 768
24 73 336, 24 66 605
fax: +381 11 24 67 321
e-mail: ligbg@sbb.rs
www.interlignum-ns.co.rs

SHOW ROOM: 22330 Nova Pazova, Industrijska zona bb, tel: 022 32 73 33

Zadovoljstvo nam je da vam predstavimo, iz našeg zastupničkog programa,
nemačku firmu IMA KLESSMANN!



Novi CNC obradni centar i automatska mašina za obradu rubova, plod su višegodišnjeg iskustva od preko 30 godina.
Namenjeni su za fleksibilnu proizvodnju u pojedinačnim malim serijama ili specifičnu
proizvodnju nameštaja i delova opremanja - enterijera.
Ovim proizvodima firma IMA KLESSMANN opravdava naziv *trendsetting* u oblasti tehnološkog *know-how*.



Advantage 60

*Najbolji su uvek uz vas.
The best are always with you.
I migliori sono sempre con voi.*



Horizontalni formatizeri sa pritiskom gredom



CNC Obradni centri



Kant mašine i vertikalni raskrajači ploča Horizontalni formatizeri i standardne stolarske mašine



Rezni alat



Pneumatski alat za spajanje



Beograd

Zadrugarska 18, 11080 Zemun

Tel: 011 307 79 47

307 79 49

Fax: 011 307 79 57

e-mail: office@radmilovic.net

web: www.radmilovic.net



LEUCO

HOLZ-HER
Spezialmaschinen

FELDER

HOLZ-HER
REICH



Priča sa naslovne strane
STEFANI mobili – 15 godina rada i razvoja

Kreiramo Vaš životni prostor



Već desetak godina firma **STEFANI mobili** iz Smedereva redovno izlaže na Beogradskom sajmu nameštaja. Tako je bilo i proteklog novembra kada je ova firma, među šeststotina izlagača, imala izuzetno zapažen nastup. Firma **STEFANI mobili** je u nekoliko navrata osvajala sajamska priznanja za kvalitet proizvoda i za sajamski nastup.

- Naša najveća nagrada je činjenica da se naši kupci uvek vraćaju. Naši klijenti i poslovni partneri uvek imaju pozitivne komentare za naše nove kolekcije – kaže Živko Anđelković, vlasnik i direktor preduzeće **STEFANI mobili** iz Smedereva.

STEFANI mobili prati trendove u proizvodnji nameštaja. Njihove modeli i kreacije se odlikuju visokim kvalitetom izrade i prednjače kako u dizajnu tako i u dezenima mebl štofova. U proizvode ove firme ugrađuje se kvalitetan uvozni repromaterijal koji, uz višegodišnje iskustvo i stručnost u radu, rezultira proizvodima visokog kvaliteta i dizajna.

- Naši kupci su u mogućnosti da, uz naše kreacije, veliki izbor dezena i stručne sugestije, sami kreiraju svoj životni prostor. Inače, nastojimo da uvek udovoljimo zahtevima naših kupaca – kaže gospodin Anđelković.

STEFANI mobili izvozi nameštaj u Grčku, Holandiju, Rusiju i sve zemlje bivše Jugoslavije, a na domaćem tržištu se proizvodi ove firme mogu naći u većini dobro opremljenih salona nameštaja od kojih izdajamo dva salona u Beogradu: ROSSO ENTERIJERI, D.Tucovića 63a (011-3446-893) i MAHAGONI DESIGN, Gandijeva 148a (011-2154-509).

Sa jasnim ciljem i vizijom razvoja, uz uporan i kreativan rad, firma **STEFANI mobili** se postepeno razvijala i rasla kreirajući životni prostor velikom broju kupaca. Danas se ovo preduzeće, po kvalitetu i dizajnu svojih proizvoda, bez sumnje, može svrstati u sam vrh proizvođača nameštaja u našoj zemlji.

- Posle petnaest godina iskustva, sa ponosom možemo reći da smo izrasli u fabriku lepih stvari. Zapošljavamo mlade i kreativne ljude koji svojim znanjem i entuzijazmom doprinose da naš proizvodni program svakoga dana bude oplemenjen novim komadima nameštaja, koji svojim izgledom i lepotom zaslužuju mesto u svakom domu – kaže naš sagovornik. ■

Najbolji



Poslovni objekat firme TOJO u Požegi

Početkom decembra 2008. godine, podstaknuti dešavanjima na Sajmu nameštaja, nagrađenim inovacijama i interesantnom pričom, posetili smo Požegu i firmu TOJO. Gužva sa njihovog štanda sa Sajma kao da se prenela u firmu, pa smo razgovor sa Milicom i Dragoslavom Blagojevićem vodili u radnoj atmosferi uvereni da se nalazimo u veoma uspešnom kolektivu.

Kako bi se, pre aktuelnih tema, upoznali sa domaćinom pitali smo gospodina Blagojevića, vlasnika da nam ukratko predstavi firmu TOJO.

- Naša porodica se bavi okovima od 1993. godine. Moji roditelji, Milanka i Rade Blagojević počeli su ovaj posao vrlo temeljno i ambiciozno. Od početka su se trudili da u rad uključe čitavu porodicu i da kod moje sestre, brata i mene razviju odgovornost prema obavezama i osećaj za domaćinsko rukovođenje.

Danas sa Blagojevićima u njihovoj firmi radi još četrdesetak zaposlenih koji proizvode preko 150 artikala okova za nameštaj i građevinsku stolariju, od kojih su na tržištu odavno prepoznatljive nogice za nameštaj, brave i okov za prozorske kapke SAVA.

- Firma TOJO se ranije primarno bavila proizvodnjom i prometom okova za građevinsku stolariju. Prateći trendove, pre desetak godina počeli smo da vršimo promet i sečenje pločastih materijala, a pre pet i ozbiljniju proizvodnju okova za nameštaj. Prvi i do sada najprodavaniji model nogice je TOJO. Tako danas posle skoro 16 godina rada možemo reći da smo podjednako poznati i kod proizvođača stolarije i kod "nameštajaca".

- Među okovima za građevinsku stolariju, sigurno smo najponosniji na okov za kapke SAVA.

Već na prvi pogled postaje nam jasno i zbog čega. Gotovo pet puta teži od istonamenskih okova sa kojima se su-

srećemo na tržištu stvarno izgleda moćno i uliva poverenje.

- Naš okov je konstruktivno odlično rešen, veoma lak za montažu i pouzdan kako zbog čvrstine tako i zbog visokog kvaliteta površinske zaštite. To je naš prvi artikal koji je ugrađivan na objekte u Hrvatskoj i Grčkoj, na tržištima koja su ipak dosta zahtevnija od našeg.

Verovatno će većina naših čitalaca firmu TOJO odmah povezati sa nogicama za nameštaj i to sa velikim razlogom. Oni ih proizvode od čelika, aluminijuma, zamka, plastike, drveta, inoxa... Zaštićuju ih hromirenjem, eloksažom, plastifikacijom, lakiranjem...

- Što se tiče našeg standardnog programa nogica za nameštaj gotovo da je sve poznato. Ono što je, međutim, naj-



Deo programa firme TOJO izložen na svečanom otvaranju ARTI centra u Staro Pazovi

odnos cene i kvaliteta

Firma TOJO proizvodi preko 150 artikala okova za nameštaj i građevinsku stolariju, od kojih su na tržištu odavno prepoznatljive nogice za nameštaj, brave i okov za prozorske kapke SAVA.

Izrada okova po specifičnim zahtevima kupaca je mogućnost koja će nas u narednom period, verovatno, pozicionirati kao ljude koji drvoprerađivačima rešavaju probleme iz oblasti okova – kaže Dragoslav Blagojević.



Zlatni ključ Beogradskog sajma nameštaja 2008. godine za firmu TOJO iz Požege, Milica i Dragoslav Blagojević

aktuelnije i što je na neki način obeležilo proteklu godinu je izrada nogica i drugog okova po specifičnim zahtevima kupaca. **Ova naša mogućnost će nas verovatno u narednom periodu i pozicionirati kao ljude koji drvoprerađivačima rešavaju probleme iz oblasti okova.**

Pored proizvodnje naši domaćini se veoma uspešno bave i trgovinom repromaterijalima i okovom za drvnu industriju. U okviru preduzeća su veleprodaja i dva maloprodajna objekta u Požegi i Užicu, kao i pogon za sečenje i pripremu pločastih materijala za ugradnju.

- Karakteristika naše firme je kontinuiran razvoj, neprekidno proširivanje asortimana i povećanje obima poslova-

nja. **Jedno od osnovnih načela u firmi TOJO je stvaranje ambijenta najboljeg odnosa kvaliteta i cene,** bilo da je reč o proizvodima ili o uslugama. U našim trgovinama, kupci mogu pronaći proizvode gotovo svih vodećih evropskih proizvođača kao i domaće proizvode.

- Takođe, prioritet u organizovanju našeg poslovanja, je stavljen na smanjenje rokova isporuke na najkraći mogući rok i na adresu kupca. Kod naše standardne ponude taj rok je najviše sedam dana i to za izuzetno velike narudžbine. Ovakva poslovna politika je naišla na izuzetan odziv industrijalaca iz svih zemalja sa prostora bivše Jugoslavije, ali i Italije i Rumunije, koji ne smeju da dozvole za-

stoj u svojoj proizvodnji zbog kašnjenja u isporuci okova. Nakon prvog pozitivnog iskustva, kupci nam se obraćaju za gotovo sve što im predstavlja problem: nov proizvod po njihovom zahtevu, promenu na nekom od naših postojećih artikala kao i za sugestiju i pomoć. Na ovaj način, iz neposredne komunikacije sa kupcima, mi često otkrijemo i neko bolje rešenje za nas ili eventualno neki propust u radu koji je neophodno ispraviti.

Ova tvrdnja je na poslednjem Sajmu nameštaja u Beogradu dobila najbolju potvrdu. TOJO je u kategoriji repromaterijala u konkurenciji Hettich-ija i Lame, osvojio **Zlatni ključ**.

- Sve je počelo maja meseca prošle godine kada su naši prijatelji iz firme ATLAS u razgovoru sa nama izneli ideju o proizvodnji ugaone garniture koja se veoma lako pretvara u "francuski" ležaj i dve noćne police, ali tako da se tapacirani deo za spavanje ne lomi i tako čini ležaj udobnijim. Njihova ideja nam je postala veliki izazov i u višemesečnom, svakodnevnom kontaktu mi smo konstruisali okov, a oni ostale elemente garniture. Šest meseci kasnije dogodio se kuriozitet Sajma, praktično jedan projekat je osvojio dva Zlatna ključa.

Prva nagrada sajma je za firmu TOJO bila kruna uspešnog rada, ali ono na šta su zaposleni u TOJU takođe vrlo ponosni je činjenica da su u potpunosti uspeali da odgovore na složen zahtev jednog velikog proizvođača nameštaja. Da se poslovanje mora neprekidno unapređivati potvrđuju za kraj i reči gospodina Blagojevića:

- **Ova nagrada za nas znači samo podizanje normi kvaliteta na viši nivo, a nikako nas ne sme uvesti u opuštanje zadovoljstvom zbog osvojene nagrade.** ■



www.tojo.rs, e-mail: office@tojo.rs
Veleprodaja Požega, Bakionička bb, tel. +381 31 713 306, 823 168
Maloprodaja Požega, Knjaza Miloša 57, tel: +381 31 825 033
Maloprodaja Užice, Kneza Lazara 3, tel. +381 31 522 502



Ove godine će užički ATLAS napuniti 15 godina rada i razvoja. Ovo preduzeće je 1. aprila 1994. godine osnovao dipl.ing. Živorad Jovović i od osnivanja preduzeće ATLAS proizvodi tapacirani nameštaj od kože i mebl štofa. Iskustva starih majstora upotpunjuju se novim, savremenim tehnologijama i modernim dizajnom što ovaj nameštaj čini jedinstvenim. Saradnja sa partnerima iz Italije i Francuske dala je dodatni zamah proizvodnji. Dokazani dizajn, kvalitetna italijanska koža oblikovana veštom rukom vrhunskih majstora, rezultirala je modernim i kvalitetnim proizvodom.

U firmi ATLAS naš sagovornik je bila dipl.ing. Zorica Polić, zamenikom direktora, od koje smo saznali niz pojedinosti, kao i to da je ovo preduzeće, kao i većina privatnih preduzeća kod nas, u svom startu bilo mala radionica, dok današnja proizvodnja premašuje dve stotine garnitura mesečno.

- Garniture izrađene u firmi ATLAS su vrhunskog kvaliteta, napremljene od visokokvalitetnih repromaterijala, koji su delom domaće proizvodnje, a delom iz uvoza. Do sada je ATLAS proizvodio uglavnom kožni nameštaj, čak 90%, ali prateći nove trendove, tendencija je da se sve više radi nameštaj tapaciran štofovima. ATLAS sada umesto vrhunske kože sve češće koristi vrhunske mebl štofove pa je i dalje među najboljim proizvođačima ekskluzivnog nameštaja u Srbiji – kaže gospođa Polić.

Da bi proizvod bio izuzetan, poput bilo koje od garnitura firme ATLAS, akcenat mora da se stavi na repromaterijale koji moraju biti besprekorni. Drvena konstrukcija za nameštaj proizveden u firmi ATLAS je od masivnog bukovog drveta, a manjim delom je zastupljena topola i čamovina. Od

pločastih materijala koriste se šperploče i u vrlo malom procentu je zastupljena iverica.

Iz proizvodnje su uglavnom izbačeni veštački materijali, a sunder koji se upotrebljava za izradu garnitura je visokoelastičan i ima svojstva žičanog jezgra. Žičano jezgro se koristi samo kod garnitura čiji dizajn to zahteva. Koža za tapaciranje je uvoz iz Italije, a manje je korišćena koža domaćih proizvođača – objašnjava dipl.ing. Zorica Polić.

Do skoro je ATLAS proizvodio klasični tapacirani nameštaj sa drvenim aplikacijama, ali kretanja i trendovi u proizvodnji nameštaja usmerili su ovog proizvođača da svoj dizajn i proizvodnju uskladi sa zahtevima tržišta, pa je sada nameštaj firme ATLAS uglavnom ravnih linija i višefunkcionalan, izrazito modernog dizajna. Kao rezultat toga je i potpuno drugačije predstavljanje preduzeća ATLAS na prošlogodišnjem Sajmu nameštaja u Beogradu, gde je većim delom dominirao nameštaj urbanog dizajna, nameštaj za savremeni način života i stanovanja, svojim gabaritom prilagođen i stanovima manje kvadrature. Novi dizajn je proizašao iz težnje dizajnera firme ATLAS da se napravi sklad između modernog i funkcionalnog.

Užički ATLAS je vlasnik nekoliko prestižnih sajamskih priznanja i nagrada, pa je Zlatni ključ na prošlogodišnjem Beogradskom sajmu nameštaja, drugi u nizu. Takođe, dobitnik je i većeg broja najviših nagrada za kvalitet i dizajn na sajmu Ambijenta u Novom Sadu.

Na prošlogodišnjem Sajmu nameštaja u Beogradu, po prvi put u istoriji Sajma desilo se da jedna garnitura praktično osvoji dva Zlatna ključa. Garnitura Antlantik, napravljena je u kooperaciji dva domaća proizvođača, a nagrađena je sa dva

i funkcionalnog

Zlatna ključa. Preduzeće ATLAS dobilo je Zlatni ključ za kvalitet i dizajn, dok je firma TOJO iz Požege nagrađena Zlatnim ključem za mehanizam za rasklapanje ugrađen u garnituru Atlantik.

Nakon ovako velikih priznanja i bitnih inovacija firma ATLAS će nastaviti da usavršava funkcionalnost nameštaja i nastojati da svoja dostignuća na što bolji način prezentuje kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu, kaže naša sagovornica.

ATLAS poseduje nekoliko maloprodajnih objekata, ali s obzirom da je primarno proizvodno preduzeće, planira da proširi kapacitete i kvalitet proizvoda, a da preko trgovačkih kuća proširi svoju distributivnu mrežu u Srbiji i u inostranstvu. U planu je, takođe, poboljšanje uslova prodaje kako bi se firma još više približila krajnjem kupcu.

- Trenutno ATLAS ima osamdesetak zaposlenih, a od svog osnivanja ova firma je permanentno u razvoju. ATLAS je ekspanziju doživeo u prethodnih pet-šest godina, a sve to zahvaljujući velikom radu i naporu svih zaposlenih, kojima je pored zarade satisfakcija i korektan odnos, dobra organizaci-



Garnitura Atlantik nagrađena Zlatnim ključem
na Beogradskom sajmu nameštaja



ja i odlična menadžerska sposobnost njenog osnivača i vlasnika, gospodina Živorada Jovovića. On je dalekovid strateg našeg razvoja, on pravi tim kreativnih ljudi, uvažava i poštuje svoje saradnike i uvek odreaguje na vreme i kako treba, a to je ključ našeg uspeha, kaže na kraju našeg razgovora dipl. ing. Zorica Polić. ■

Budućnost je sagrađena u tradiciji



KVALITET KAO TRADICIJA

Visok, sertifikovan kvalitet svih proizvoda je rođen iz naše višegodišnje tradicije i iskustva, zajedno sa primenom najnovijih tehnologija i visoko obučanim kadrovima.



TOPLICA DRVO

PROIZVODNJA GRAĐEVINSKE STOLARIJE
OD DRVETA, ALUMINIJUMA I PVC-a
INŽINJERING I IZRADA OBJEKATA

11000 Beograd
Visokog Stevana 43 A
Tel/fax: 011/32-82-192, 26-34-264, 21-86-488
Proizvodnja Trstenik:
Tel/fax: 037/716-209, 711-569

www.toplicadrvo.co.yu
e-mail: gradimir@toplicadrvo.com



Mesto za



ID INTERACTIVE DESIGN, Beograd



KONTURA, Beograd

Za veliki broj firmi koje se bave preradom drveta i proizvodnjom nameštaja, kao i firmi koje svoj program rada zasnivaju na saradnji sa drvoprerađivačima, koje se bave proizvodnjom i prodajom mašina, alata, boja i lakova, abraziva i drugog repromaterijala, centralni događaj protekle jeseni, bez sumnje, bio je Sajam nameštaja koji je održan u Beogradu od 10. do 16. novembra 2008. godine.

- Sajam nameštaja ima dugu tradiciju, član je Međunarodne unije sajmovi - UFI, a prevazišao je i okvire regionalnog lidera i nalazi se u grupi velikih evropskih sajmovi, rekao je **Andelko Trpković**, generalni direktor Beogradskog sajma, najavljujući ovu manifestaciju na konferenciji za novinare. - Sigurno će biti i onih koji u ovom trenutku neće moći da kupe željeni nameštaj, ali svima ostaje mogućnost da maštaju i izmaštaju svoj nameštaj iz snova, dodao je Trpković i podsetio na moto održanog sajma *Maštaj nameštaj*, koji nikako nije doslovce bio oličenje sajma na kom se bez obzira na trenutna svetska dešavanja i aktuelnu svetsku ekonomsku krizu, zahvaljujući velikom broju popusta trgovalo i kupovalo, ali se nameštaj, zahvaljujući generalnom sponzoru, i dobijao.

Govoreći u ime generalnog sponzora, firme **ALEKSANDRO**, **Mirko Rakonjac** je rekao da iza ove firme stoji veliki rad i dugogodišnje iskustvo. Firma je kvalitetom izborila svoju poziciju u industriji nameštaja, samim tim i značajno učešće na tržištu ovih proizvoda, a Sajam nameštaja su videli kao dobru priliku da na pravi način predstave svoj rad.

Sajam nameštaja je svečano otvorio **Slobodan Milosavljević**, ministar trgovine, turizma i usluga u Vladi Srbije, koji je rekao da je ova manifestacija odlična prilika da se što bolje prezentuje drveno-prerađivački potencijal zemlje:



Na BEOGRADSKOM SAJMU od 10. do 16. novembra 2008. godine održan 46. međunarodni sajam nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije i 46. međunarodna izložba mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju

maštu, kreativnost i kupovinu

PRIPREMILA: dipl.ing. Ivana Davčevska

Maštaj nameštaj, bio je moto 46. međunarodnog sajma nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije koji je održan od 10. do 16. novembra 2008. godine na Beogradskom sajmu. Istovremeno održana je i 46. međunarodna izložba mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju.

Dakle, maštajte, ako ništa drugo, poručili su nam sa Beogradskog sajma, mada je Sajam nameštaja uz obilje popusta tih dana bio pravo mesto za kupovinu.

Na 46. međunarodnom sajmu nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije i 46. međunarodnoj izložbi mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju u Beogradu, na površini od 40 hiljada kvadrata učestvovalo je 550 izlagača od kojih oko 150 iz dvadeset zemalja sveta.

- Moji prvi utisci o ovogodišnjem Sajmu nameštaja su izuzetno dobri, a pored toga što je potreba, nameštaj je i ugodaj i zadovoljstvo. Građanima želim da, u skladu sa maksimumom ovogodišnjeg sajma *Maštaj nameštaj*, što pre svoje snove pretvore u realnost. Siguran sam da će godine koje dolaze doneti i bolje uslove za privređivanje, a veoma me raduje što na našem tržištu vidim veliki broj novih proizvođača nameštaja i trgovaca, koji prate evropske i svetske trendove, rekao je ministar Milosavljević.

- Kada nešto traje toliko godina jasno je da je reč o velikom projektu, a mi se trudimo da svaka manifestacija bude uspešnija od prethodne. S obzirom da je prošlogodišnji sajam ocenjen kao odličan, ovaj je, znači, bolji od odličnog, ocenio je Anđelko Trpković, generalni direktor Beogradskog sajma. - Kao i svaka manifestacija i ova je namenjena posetiocima, a izlagače doživljavamo kao poslovne partnere. Kao organizato-

ri Sajma nameštaja prodajemo kvadrate, a siguran sam da bi bilo bolje da naplaćujemo ostvarene kontakte, prezentaciju, realizaciju. Nadam se da će velika konkurencija svim izlagačima pomoći da budu još bolji i uspešniji, a da će im ova manifestacija pomoći da nađu put do potrošača.

Uz poslovne susrete, Sajam nameštaja je bio prilika da veliki broj posetilaca uz povoljnije uslove promeni nameštaj, ili da barem izmašta svoj nameštaj iz snova, što je bio i moto proteklog Sajma nameštaja na kome se okupilo 550 izlagača, od čega oko 150 inostranih koji su došli iz 20 zemalja sveta. To potvrđuje veliki međunarodni značaj Sajma nameštaja i svrstava ga u red velikih evropskih sajmova, a to su potvrdili kvalitet i raznovrsnost ponuđenih proizvoda. Za ovu manifestaciju Beogradski sajam je angažovao kompletan izložbeni prostor, od 40000 metara kvadratnih.





VIZOR, Temerin



GAJ INŽENJERING I OPREMANJE, Zemun



TMB DIAMOND, Pančevo

Sajam nameštaja se već nekoliko godina organizuje na konceptualno nov način - grupisanjem izlagača po robnim grupama, što poslovnim posetiocima i širokoj publici omogućuje brzo i lako snalaženje. Pored toga proteklom sajmu nameštaja izvesno, nije manjkalo stila i maštovitosti. Izlagači su se baš potrudili oko uređenja i aranžiranja štandova. Moderni, stilski, patinirani, oni koji dočaravaju potpuno prirodnu varijantu - i nameštaja i ambijenta, dečji, veseli ili pomalo ekscentrični, ali svakako, može se sa sigurnošću reći da je većina štandova *imala dušu*. Šetnja kroz tako uređene hale prijala je svakom oku, ali što je još važnije, izlagači su pokazali da uz odgovarajući nameštaj, malo mašte i truda, svaki dom može da izgleda kao na *slici*.

U okviru 46. međunarodnog sajma nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije održano je savetovanje sa temom **Budućnost drvne industrije Srbije** ili **3K - kvalitet, klasterizacija, kooperacija**. Organizatori ovako osmišljenog pratećeg programa bili su Beogradski sajam i poslovnica Sajma nameštaja, Agencija za drvo, austrijska firma Quality i PINOLES. Na Savetovanju, koje se održano od 11. do 13. novembra, eksperti i predstavnici drvne industrije razmatrali su najaktuelnije teme i probleme iz ove oblasti.

Sajamska priznanja najuspešnijima

U okviru 46. međunarodnog sajma nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije dodeljene su tradicionalne sajamske nagrade ZLATNI KLJUČ i DIPLOME najuspešnijim izlagačima beogradskog Sajma nameštaja, koje je proglasio stručni žiri, a činili su ga **mr Jelena Matić** (predsednik) i **mr Igor Džinčić** sa Šumarskog fakulteta u Beogradu, zatim **docent Aleksandar Kutrički** sa Akademije lepih umetnosti, **dipl.arh. Zoran Abadić** sa Arhitektonskog fakulteta i glumica **Danica Maksimović**.

Zlatni ključ, koji se dodeljuje u devet robnih grupa, ove godine na 46. međunarodnom sajmu nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije i 46. međunarodnoj izložbi mašina, alata i re-promaterijala za drvnu industriju nije dodeljen u kategoriji Proizvodi za opremanje i unutrašnje uređenje stanova i javnih objekata. **Diplomu**, koja se dodeljuje za kvalitet proizvoda, dobilo je 17 izlagača u devet robnih grupa, a za kvalitetan nastup i izgled štanda nagrađena su tri učesnika Sajma nameštaja.

U okviru robne grupe **NAMEŠTAJ ZA SEDENJE – STOLICE** **Zlatni ključ** je dodeljen firmi **TON a.s.** iz Republike Češke za stolicu Cordoba, autor **Tom Kelly**, a **Diploma za kvalitetan proizvod** nagrađene su firme **KONJUH** Živinice BiH za trpezarijsku stolicu Omega i **ECOTEQ d.o.o.** Beograd – **JASEN** Kraljevo za stolicu Morava.



Za robnu grupu **NAMEŠTAJ ZA ODMOR – KREKETI, TROSEDI, DVOSEDI I FOTELJE** *Zlatni ključ* je dodeljen preduzeću **ATLAS** d.o.o. Užice za ugaonu garnituru Atlantik, dok su *Diplomu za kvalitetan proizvod* dobili **LAGADO** d.o.o. Bujanovac za garnituru Family i firma **PERFECTA** d.o.o. Zagreb, Hrvatska za krevet Oval.

Kada je u pitanju robna grupa **NAMEŠTAJ ZA KUHINJE I OBEDOVANJE – TRPEZARIJE** treba istaći da je *Zlatnim ključem* nagrađena **UMETNIČKA RADIONICA NOVAKOVIĆ** Petrovaradin za trpezarijski sto Zebra, autor **Željko Novaković**, a *Diplomu za kvalitetan proizvod* dobila su preduzeća **ENEL** d.o.o. Požarevac za kuhinju Enel Art i **TMB DIAMOND** Pančevo za trpezarijski sto.

U okviru robne grupe **NAMEŠTAJ ZA ODLAGANJE U STANU** *Zlatni ključ* je dobilo preduzeće **KONTURA** d.o.o. Beograd za nameštaj za odlaganje u dnevnom boravku Piano, dok su se *Diplomama za kvalitetan proizvod* okitila preduzeća **DTR - AMERIČKI PLAKAR** Beograd za ugradni plakar, **Mc MILAN** d.o.o. Banja Luka za ugradni plakar i **SAGA DRVO** d.o.o. Beograd takođe za ugradni plakar.

Za robnu grupu **NAMEŠTAJ ZA OPREMANJE PROSTORA ZA MLADU (PREDŠKOLSKI I ŠKOLSKI UZRAST)** *Zlatni ključ* je pripao UNIVERZITETU U BEOGRADU, ŠUMARSKI FAKULTET – **Odsek za preradu drveta** za sistem Link, čiji je autor **Milica Jović**, a *Diploma za kvalitetan proizvod* pripala je preduzeću **PEGAZ** d.o.o. Stara Pazova za dečju sobu Linea.

U okviru robne grupe **NAMEŠTAJ ZA OPREMANJE RADNOG PROSTORA – KANCELARIJSKI NAMEŠTAJ** *Zlatni ključ* je pripao preduzeću **NEW LINE SUPPORT** d.o.o. Beograd za podkonstrukciju kancelarijskih stolova, autor **Aleksandar Jovanović**, dok je *Diploma za kvalitetan proizvod* pripala preduzeću **ID INTERACTIVE DESIGN** Subotiče za sistem nameštaja za opremanje kancelarija BG.

Što se tiče robne grupe **NAMEŠTAJ ZA OPREMANJE JAVNIH OBJEKATA (ŠKOLE, HOTELI, BOLNICE...)** *Zlatni ključ* je dodeljen firmi **GAJ – INŽENJERING I OPREMANJE** d.o.o. Beograd za apartmanski nameštaj Egzotic, autori **Snežana Vilotijević** i **Sladana Lukić**, dok su *Diplomu za kvalitetan proizvod* dobila preduzeća **TMB DIAMOND** Pančevo za kupatilske elemente i **FOREST S.Z.S.T.R.** Požega za garnituru Monaco.

Za robnu grupu **PROIZVODI ZA OPREMANJE I UNUTRAŠNJE UREĐENJE STANOVA I JAVNIH OBJEKATA** *Zlatni ključ* nije dodeljen, a *Diploma za kvalitetan proizvod* pripala je preduzeću **EUROFLEX** d.o.o. Ulcinj, Crna Gora za dušek Regency, kao i firmi **DTR – AMERIČKI PLAKAR** d.o.o. Beograd za enterijerska vrata.



UMETNIČKA RADIONICA NOVAKOVIĆ, Petrovaradin



ATLAS, Užice



JELA, Jagodina





PEGAZ, Stara Pazova



SAGA DRVO, Beograd



LAGADO, Bujanovac



JASEN, Beograd



TON, R. Češka

Kada je u pitanju robna grupa **REPROMATERIJALI** *Zlatni ključ* pripao je preduzeću S.B.S.R. **TOJO** Požega za mehanizam, makaze i nožice za ugaonu garnituru, čiji su autori **Dragoslav Blagojević, Milijan Kovačević i Vladimir Joković**, dok je *Diploma za kvalitetan proizvod* uručena preduzećima **TITUS + LAMA + HUWIL, LAMA d.d.** Dekani, Slovenija za lift-up sistem i **HETTICH FURNITECH GmbH & Co KG** za fioku na električni pogon.

Nagradu pod nazivom *Diploma za kvalitetan nastup i estetski izgled izložbenog prostora – štanda* osvojili su: **ITALIAN DESIGN CENTER WORX** Beograd, **VIZOR d.o.o.** Temerin i **UNIVERZITET UMETNOSTI U BEOGRADU, FAKULTET PRIMENJENIH UMETNOSTI** (Odsek za industrijski dizajn, Odsek za unutrašnju arhitekturu i Odsek za tekstil).

Pored sajamskih i ove godine su tradicionalno dodeljene nagrade **ULUPUDS-a** i **UEPS-a**. Stručni žiri **ULUPUDS-a** u sastavu arhitekta **Zoran Bulajić**, predsednik žirija, arhitekta i pisac **Radmila Milosavljević** i dizajner **Marko Luković** na prošlogodišnjem Sajmu nameštaja dodelio je dve diplome i posebno priznanje pre svega visoko vrednujući inventivnost, nove ideje i mogućnosti domaćih stručnjaka. Tako je diploma za komadni nameštaj uručena studentima Šumarskog fakulteta **Bojani Marić, Mariji Bjelaković i Milici Jović** i to za multifunkcionalne prototipove nameštaja sveže konstrukcije iz kojih mogu da se razviju novi kvalitetni komadni elementi za opremanje prostora. Diploma za sistem nameštaja dodeljena je timu dizajnera **ENEL Zorani Gnjatić i Ivani Vukčević** za sistemsku kuhinju i održavanje prepoznatljivog kućnog stila. Posebno priznanje dobili su **studenti Fakulteta Primenjenih umetnosti odseka unutrašnja arhitektura i industrijski dizajn** za prikazane radove, plasiranje novih ideja i autentičnog potencijala dizajnera sa našeg tla.

Žiri udruženja ekonomskih propagandista Srbije koji je radio u sastavu **Nikola Vujović**, predsednik UO **UEPS-a** i predsednik žirija, **Marija Jeličić**, New Business Director markentinške agencije **Communis**, **Svetlana Blagojević**, General Manager - Cross Communications, **Tijana Adamov**, Managing & Creative Director - Scholz & Friends Belgrade i **Mirjana Milutinović**, generalni sekretar **UEPS-a**, dodelio je na **46. Međunarodnom sajmu nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije** priznanja za promotivni nastup izlagača. **DIPLOME** za uspešan **PROMOTIVNI NASTUP** dobili su: **JELA JAGODINA d.o.o.**, Jagodina, **JASEN d.o.o.**, Beograd, **WABI – SABI d.o.o.**, Beograd, **VIZOR d.o.o.**, Temerin i **WORX**, Beograd. **GRAND PRIX** sa **DIPLOMOM** i **STATUETOM**, dar **UMETNIČKE LIVNICE VOŽDOVAC**, **BRAĆA JEREMIĆ** za **NAJBOLJI PROMOTIVNI NASTUP** dobila je firma **ALEXSANDRO d.o.o.**, Sombor, dok je **SPECIJALNO PRIZNANJE** za izuzetan doprinos i zalaganje u organizaciji i promociji Sajma nameštaja i 20 godina uspešne poslovne saradnje dodeljeno **Poslovnici sajma nameštaja**.

Beogradski Sajam nameštaja je, bez sumnje, bila izvanredna prilika za domaće proizvođače nameštaja da prikažu svoje mogućnosti. Istovremeno to je bila šansa da se domaća i inostrana konkurencija sagleda izbliza. Sajam je stručnim krugovima, ali i široj publici omogućio uvid u vrhunske domete oblikovanja nameštaja i uređenja prostora za stanovanje. Na Sajmu nameštaja svoje mesto su pronašli i izlagači koji su pripremili detalje, različitu opremu i sve one *sitnice* koje kuću pretvaraju u dom.

Uporedo sa 46. međunarodnim sajmom nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije na Beogradskom sajmu je održana i 46. međunarodna izložba mašina, alata i repromaterijala za drvenu industriju. Ona je pre svega namenjena poslovnim posetiocima, mada je najčešće obidu svi, jer je smeštena u produžetku hale 3 i na donjem nivou hale 2. Svakako, posetioci zainteresovani za najsavremenije mašine i alate za obradu drveta i najrazličitije materijale od kojih se izrađuje nameštaj ne zaobilaze ovu bogatu ponudu. ■

KASTOR

35000 JAGODINA · Ribarski put bb
tel. + 381/ 35 24 49 87, 24 49 88, 24 59 81, 24 59 87 · fax. 24 59 88
e-mail: kastordoo@nadlanu.com

wodego

NOVI DEKORI IVERICE



F7223 RU ESPRIT
BLACK



F7225 RU STREAKS



R4211 RU COUNTRY
OAK



R4893 RU NOCE
MILANO

RADNE PLOČE



U 1358



U 1677



F 7203



R 6480



R 5152

WODEGO & DUROPAL
FROM PFLEIDERER INDUSTRIE
MADE IN GERMANY

DUROPAL

HIGHEST QUALITY



R 8251

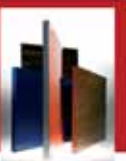


R 8251

NOVO NA EVROPSKOM TRŽIŠTU

NIEMANN
MÖBELTEILE

Perfektan visoki sjaj.
MDF sa melaminskom folijom u visokom sjaju.



OLIVE HELL



OLIVE DUNKEL



WALNUS



BUCHE



ZWETSCHGE

KASTOR JE ZVANIČNI EKSKLUZIVNI UVOZNIK I DISTRIBUTER:

WODEGO - oplemenjene iverice

WODEGO - medijapana najvišeg kvaliteta

WODEGO - MFP - specijalnih multifunkcionalnih vlagootpornih ploča
za građevinsku industriju

DUROPAL - najkvalitetnijih HPL kuhinjskih radnih ploča i HPL ultrapasa

NIEMANN - POLYGLOSSI - MDF ploča sa folijom u visokom sjaju

KAO I UVOZNIK OPLEMENJENE IVERICE
I KUHINJSKIH PLOČA
MAĐARSKOG PROIZVOĐAČA FALCO



KASTOR JE GENERALNI ZASTUPNIK ZA SRBIJU ITALIJANSKIH FIRMI:

emuca
life inside furniture

DANCO

KAO I ZASTUPNIK ITALIJANSKE FIRME STD I GRČKE FIRME MARMOURIS:



τα του επίπλου
α.ε.
μαρμούρης

KASTOR
MALOPRODAJA u Beogradu

Uvozni program firme KASTOR doo od sada dostupan
i u novootvorenom maloprodajnom objektu u Beogradu.

PH **PROFI HOUSE**

Altina - Zemun
Pavla Vujisića 22
tel. 011/ 377 4690
011/ 377 4694, 3774695

SYSTEM

Drvene
konstrukcije u
arhitekturi i
građevinarstvu



LKV

Laki Krovni
Vezači



LLD

Lepljeno
Lamelirano
Drvo



LKV CENTAR

Ugrinovačka 270p
Dobanovci, Beograd
tel./fax: 011/ 8468 090, 8468 096
e-mail: office@lkvcentar.com

www.lkvcentar.com



Počela probna termotretiranog

Nakon termo tretiranja drvo ima vrlo širok spektar primene, od podova, nameštaja, enterijara, vanjskih fasda, do pokrivanja drvenih kuća, pa čak i oblaganja bazena, tako da je veoma veliki broj drvoprerađivačkih firmi sa kojima se može sarađivati.

Naš sagovornik gospodin Milorad Žarković, bio je deset godina direktor preduzeća SAVA iz Hrtkovaca, a od pre godinu dana suvlasnik je i direktor preduzeća ORAGO TERMO-T iz Hrtkovaca. Gospodin Žarković je, takođe, bio postdiplomac prve generacija polaznika specijalističkih studija na Odseku za preradu drveta na Šumarskom fakultetu u Beogradu, gde je krajem prošle godine odbranio rad na temu: *Tržište podova od drveta u Srbiji - razvoj i problemi*, i zvanično postao specijalista u ovoj oblasti.

– Specijalizacija mi je pomogla da, uz pomoć strateškog partnera iz Slovenije, u Srbiji pokrenem novi posao. Zajedno smo napravili fabriku namenjenu za modifikovanje drveta, tačnije za termotretiranje drveta. Ova fabrika je prva ove vrste u Srbiji i verujem da ima perspektivu – kaže gospodin Žarković.

– Imam nameru da uspostavim saradnju sa što većim brojem drvoprerađivača, jer nakon termo tretiranja drvo ima vrlo širok spektar primene, od podova, nameštaja, enterijara, vanjskih fasda, do pokrivanja drvenih kuća, pa čak i oblaganja bazena, tako da je veoma veliki broj drvoprerađivačkih firmi sa kojima se može sarađivati. Nakon termo obrade drvo je otporno na truljenje i postojanije je u odnosu na vremenske uslove – kaže Milorad Žarković. – Ovaj način tretiranja drveta primenjuje se na one vrste drveta sa kojima Srbija raspolaže u velikim količinama, a koje nemaju visoku tehničku vrednost kakve, recimo, ima hrast. Radi se o vrstama kao što su jasen, grab ili bukva, a nakon obrade, odnosno termo tretiranja, dobijaju se proizvodi koji su po kvalitetu u rangu hrasta. Ovim procesom drvetu se ujednačava boja, umanjuju se



Milorad Žarković, direktor firme ORAGO TERMO-T

vidljive greške, kao što je plavetnilo na grabu. Nakon termičke obrade drveta od sirovine niske vrednosti dobija se proizvod koji po svom kvalitetu i vrednosti može konkurisati hrastu. Ovako obrađeno drvo, budući da je novina na tržištu, otvara nove mogućnosti u kombinovanju i trenutno je izazov za projektante i dizajnere.

Kapacitet sušare koju poseduje preduzeće ORAGO TERMO-T je 8 kubika, a proces termo tretiranja traje oko 75 sati. U planu je instaliranje još jedne komore za termo tretiranje. Vreme tretiranja zavisi od dimenzija robe koja se tretira, a debljina tretiranih elemenata je zavisna od namena, dok najveća dužina može biti do 6 metara, koliko je dugačka i komora. Boja zavisi od visine temperature i vremena trajanja procesa termo tretiranja. Proces se započinje sa temperaturom od 180 stepeni Celzijusa, a maksimalna tem-

perature može iznositi 240 stepeni Celzijusa. Na ovoj temperaturi tretirani elementi se mogu zadržati najviše dva do tri sata.

Od želje kupca za određenom bojom zavisi temperature i dužina trajanja procesa tretiranja. Za tamniju boju temperatura je viša i proces duže traje. Termički obrađeno drvo ima vlažnost 3 do 6 % i dobro se obrađuje, na isti način kao i klasično, netretirano drvo. Ima karakteristike iste kao i drvo sušeno na klasični način, samo što je postojanije i kasnije tretiranja, kao što je naprimer lakiranje, bolje prihvata. Pre ulaska u komoru za termo tretiranje drvo mora biti osušeno na 8 % vlage.

– Zainteresovanost naših, domaćih preduzeća za termo drvo je velika. Već smo napravili prvu probnu proizvodnju parketa za firmu SAVA iz Hrtkovaca, potom prvu probnu proizvodnju broskog poda za firmu SAGA iz Stare



Komora za termotretiranje drveta

direktor firme ORAGO TERMO-T

proizvodnja drveta

Pazove, a sada počinjemo sa obradom dasaka za enterijere i nameštaj – kaže naš sagovornik i dodaje: – Uveren sam da ovaj proizvodi ima mesto kako na domaćem tako i na evropskom tržištu.

Da podsetimo, u dogovoru sa firmom ORAGO iz Slovenije napravljeno je zajed-

– Želim ovom prilikom da se iskreno zahvalim vlasniku firme SAVA iz Hrtkovaca, gospodinu Čedi Nikoliću. On mi je omogućio da 17 godina rada provedem u njegovoj firmi gde sam deset godina bio direktor. Tu mi je omogućen specijalistički studij, tu sam se potvrdio kao stručnjak i čovek, tu sam stvarao i



Uzorci termotretiranog drveta

ničko preduzeće ORAGO TERMO-T u Hrtkovcima. Firma ORAGO iz Slovenije ima dugogodišnje iskustvo u bavljenju drvetom i termo tretiranju drveta, a njem vlasnik gospodin Pauel Uršić je u ovopm poslu već četrdeset godina. Uz strpljenje, stručnost i iskustvo gospodina Žarkovića, ovaj program će sigurno imati uspeh na našem tržištu.

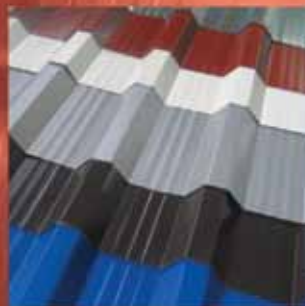
usavršavao se u struci, tu sam stekao veliko iskustvo i upoznao veliki broj ljudi iz branše... Među prvima sam počeo saradnju sa firmom SAVA iz Hrtkovaca i u oblasti termo tretiranja drveta i nadam se da će saraadnja biti nastavljena, a moj cilj je da sarađujem sa što većim brojem drvoprerađivača – kaže na kraju naš sagovornik, gospodin Milorad Žarković. ■

ORAGO TERMO-T
Kraiška 14, 22427 HRTKOVCI
tel/fax: +387 (0)22 455 848 455 810

januar 2009.



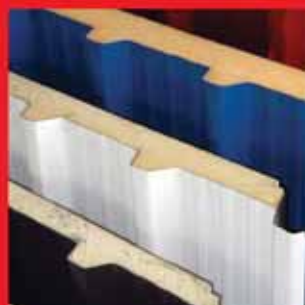
↓
**Proizvodnja
čeličnog
pocinkovanog
bojenog
trapeznog lima
LKV PRIME®**



↓
**Horizontalni i
vertikalni OLUČI
sa svim pratećim
priborom**



↓
**Krovni i fasadni
PANELI**



↓
**Antikondenz
FOLIJA**



↓
**VIJCI i ostala
prateća oprema**

 **LKV CENTAR**

Ugrinovačka 270p
Dobanovci, Beograd
tel./fax: 011/ 8468 090; 8468 096
e-mail: office@lkvcentar.com

www.lkvcentar.com



Čekanje

Među šeststotina izlagača koji su učestvovali na proteklom Sajmu nameštaja u Beogradu, izuzetno zapažen nastup imala je firma SPIN VALIS, jedan od najvećih proizvođača nameštaja od masiva u Evropi. Fabrika se nalazi u srcu Slavonije, bogate drvetom, gde posebno mesto zuzimaju poznati slavonski hrast (*Quercus*) i bukva (*Fagus*). Ta prirodna blaga cenjena su na tržištu zbog svoje izuzetno visoke upotrebne, ekološke i estetske vrednosti.

Najreprezentativniji proizvodi firme SPIN VALIS su hrastove i bukove masivne garniture za sedenje tapacirane kožom ili tkaninom, masivni klub i ugaoni stočići, komode, kreveti, dužinsko-širinski lepljene ploče, trpezarijski stolovi i stolice, a pored nameštaja, u programu proizvodnje je rezana građa i elementi.

U Požegi je naš sagovornik bio **Zdravko Jelčić**, predsednik Uprave firme SPIN VALIS, koji nam je govorio o stanju i perspektivi ovog preduzeća kao i saradnji sa firmama u Srbiji.

Gospodin Jelčić je istovremeno predsednik Udruženja drvo-prerađivačke industrije pri Hrvatskoj gospodarskoj komori, pa verujemo da će njegove ocena stanja u drvnoj industriji i proizvodnji nameštaja u Hrvatskoj i šire, interesovati naše čitaoc.

Stanje u drvnoj industriji RH

- Hrvatska drvena industrija je tradicionalno izvozno orijentisana te je zbog toga sve više izložena konkurenciji na globalnom tržištu. Pojavila se snažna konkurencija sa dalekog istoka i istoka Evrope te nagli razvoj proizvodnje nameštaja, parketa i drvnih proizvoda u donedavno industrijski nerazvijenim zemljama. Period promene trendova na tržištu je sve kraći te je savremeni dizajn uslov opstanka na sve zahtevnijem tržištu – kaže direktor Jelčić. - Smatram da je drvena industrija strateška grana hrvatske privrede, jer je bazirana na domaćoj sirovini (preko 90%), radno je intenzivna i disperzirana po celoj RH, pogotovo po slabije razvijenim regijama. Iako sudeluje u stvaranju BDP-a sa samo oko 2% i ostvaruje ukupni prihod od oko 8,5 mlrd kn, izvoz je dostigao milijardu USD što čini čak 8,5% ukupnog hrvatskog izvoza. Nažalost, upravo zbog velike izvozne orijentacije naši iz-

voznici ostvaruju velike monetarne gubitke što je naročito vidljivo u protekloj godini za koju možemo reći da je monetarni gubitak izvoznika iznosio 3%.

- Zbog velike izvozne orijentacije, drvena industrija je jedna od prvih delatnosti koja je počela osećati posledice globalne ekonomske i finansijske krize. Nekoliko firmi je završilo u stečaju, a slično je i u zemljama regije... Mi u Hrvatskoj očekujemo da će Vlada RH intervenisati na adekvatan način i podržati drvenu industriju. Kroz Udruženje, a preko HGK pokušavamo snažno artikulirati i zaštititi interese drvne industrije. Recesija je neke firme odvela u stečaj, a bez posla je ostalo oko četiri hiljade radnika u drvnoj industriji koja zapošljava oko 26.000 ljudi, a sa šumarstvom, kooperacijom i obrtom ukupno je zaposleno oko 60.000 radnika. Slabljenje drvne industrije će osetiti svi u lancu, tim više što hrvatska drvena industrija u svojoj izvoznj orijentaciji ima velike komparativne prednosti jer, recimo, u strukturi troškova, u proizvodnji nameštaja od masiva, uvozna komponenta učestvuje ispod 5%. Znači, ostvarujemo visoki devizni neto efekat, a pokrivenost uvoza izvozom na nivou Hrvatske je 115%. Već sam istakao da je ukupan izvoz drvnog sektora u Hrvatskoj prošle godine premašio milijardu dolara što je u strukturi izvoza Hrvatske negde oko 8,5%. Radi svega toga verujem da će drvena industrija imati značajnu, određeniju i konkretnu podršku Vlade RH kako se ne bi dogodilo urušavanje ove radno intenzivne industrije koja je niskoakumulativna i sa malim koeficijentom obrta - kaže gospodin Jelčić.

Trenutno stanje u firmi SPIN VALIS

- SPIN VALIS trenutno zapošljava preko 500 radnika (gde je uključena i firma kći, VALIS FAGUS) i ima tradiciju dugu 50 godina. Visokokvalitetna tehnologija i konstantno ulaganje u postojeću infrastrukturu omogućili su nam da iz kvalitetnog prirodnog resursa proizvodimo nameštaj koji zadovoljava zahteve svih naših kupaca. Firma je izrazito izvozno orijentisana, a trenutno izvozi na tržišta 26 zemalja. Posedujemo FSC sertifikat i znak HRVATSKA KVALITETA, a trenutno je u toku uvođenje ISO standarda (ISO 9001 i 14000) – objašnjava predsednik Uprave, gospodin Zdravko



nije rešenje

Ako želite kvalitetan, udoban i trajan nameštaj, nameštaj koji će vam dati toplinu doma, koji će trajati i u kom će uživati više generacija, kupite nameštaj SPIN VALIS, poručuju iz slavonskopožeškog giganta u kome se ozbiljno pripremaju da kvalitetom svojih proizvoda osvoje nova tržišta.



dipl.ecc. Zdravko Jelčić, predsednik uprave preduzeća
SPIN VALIS iz Požege - Hrvatska

Jelčić. - Posledice globalne ekonomske i finansijske krize počeli smo osećati još sredinom prošle godine od kada beležimo bitno smanjenje narudžbi od kupaca iz zapadne Evrope, a preostali kupci traže smanjenje cena. Zbog znatno povećanih troškova proizvodnje u prošloj godini (energenti, repromaterijal i rad) nemamo većih prostora za smanjenje cena, pa u odnosima s kupcima naglasak stavljamo na kvalitet i kratke rokove isporuke. Trenutno radimo na podizanju dizajna naših proizvoda na viši nivo, te na povećanju produktivnosti i to putem investicija.

- Kao tradicionalni proizvođači nameštaja od masiva mi pratimo trendove i sada uvodimo ravnije linije. Naše dominantno tržište je Francuska, Belgija, Holandija, Nemačka, Engleska, zapravo Evropska Unija gde tradicionalno na ta tržišta plasiramo gro naše proizvodnje. Finansijska kriza je, međutim, snažno pogodila ta tržišta, ona se preliva i već pogađa i nas smanjenjem narudžbi. To će pogoditi sve izvezno orijentisane firme, a kvalitetan nameštaj od masiva je trajno dobro i relativno skup proizvod čija se kupovina u kriznim vremenima odlaže. Posle automobilske industrije nameštaj je prvi na udaru... Mi smo ozbiljno zabrinuti, ali imamo planove za dalji razvoj. Jedan od puteva je izlazak na rastuća tr-

SPIN VALIS Hrvatska, 34000 POŽEGA, Industrijska 24
tel: ++385 34 311-151, fax: ++385 34 272-414
e-mail: zdravko.jelcic@spinvalis.hr
www.spinvalis.hr

žišta, gde je procenat rasta BDP veći, recimo, tržište Rusije koje će, prema procenama, ove godine imati rast BDP od 8%, a u planu je saradnja i kooperacija i sa partnerima iz Srbije. Takođe, intenzivno obrađujemo tržišta nekih zemalja iz Afrike i tržište Pakistana, a ušli smo i na tržište Bugarske gde imamo neke konkretne poslove, opremanja hotela i ulazak u određene distribucijske kanale, odnosno trgovačke lance – kaže Jelčić.

Saradnja sa tržištem i preduzećima u Srbiji

- Nama je tržište Srbije vrlo interesantno, prvo zato što je blizu, što se poznajemo, što imamo slične navike, potrebe i trendove, a nemamo govorne barijere... Tržište Republike Srbije nam je, međutim, slabo pokriveno te smo zbog toga izlagali na nedavno završenom Sajmu nameštaja u Beogradu. Trenutno imamo samo dva kupca koji ostvaruju zanemarljive promete u odnosu na našu ukupnu prodaju. Činjenica je da ostvarujemo odlične rezultate na tržištu zapadne Evrope, a na tržištima zemalja regije nismo uspeli i to zbog više razloga (velika konkurencija domaćih proizvođača, ali i skromnija ulaganja u marketing i promociju). Prve povratne informacije i kontakti govore da su mogućnosti za poslovnu saradnju s firmama iz Srbije velike, te da bi se vrednosti prihoda ostvarenog na tom tržištu u ovoj godini mogla utrostručiti u odnosu na prošlu godinu - kaže direktor Jelčić.

- Na Beogradskom sajmu nameštaja smo imali veći broj kontakata, a distributeri i proizvođači su pokazali interesovanje za naše proizvode. Sa nekima od njih imamo dugogodišnju saradnju. Spomenimo BUDUĆNOST iz Subotice, zatim SIMPO i ALEKSANDRO... Imali smo i neke razgovore za proširenje saradnje i kooperacije koja bi mogla rezultirati izlaskom na treća tržišta, pogotovo rusko tržište – dodao je komercijalni direktor Zdenko Biondić.

- Dakle, čekanje nije rešenje, pa mi pokušavamo amortizovati ovaj udar dok se situacija ne stabilizuje, jer je sada važan taj psihološki momenat koji će krizu u početku učiniti težom. Neki naši tradicionalni kupci, recimo, nemaju robu na zalihama, ali iz straha da je neće prodati otkazuju narudžbe... Psihološki uticaj je, dakle, vrlo jak, ali mi pratimo kretanja i imamo pouzdane informacije o konkretnim i organizovanim merama koje preduzimaju vlade nekih zemalja za revitalizaciju prerade drveta. Italijanska vlada je, recimo, izdvojila milijardu eura za spas drvne industrije u Italiji. Pratimo, takođe, šta rade u Sloveniji i u drugim okolnim zemljama. Mi verujemo u sebe, u svoje sposobnosti i iskustvo. Tehnološki smo opremljeni i imamo kvalitetne proizvode, ali je suština da će i vitalnijim preduzećima trebati podsticaj države. Zato verujem da će mere koje preduzima Vlada RH biti u funkciji privrede, isto kao što verujem da će, brže nego što mnogi očekuju, kriza biti deo naše prošlosti i iskustva. ■

Finansijska kriza i problemi

PIŠE: dipl.ing. Rašo Milić

Direktna posledica finansijske krize je smanjena ponuda ino-kredita, a na domaćem tržištu to će se osetiti kroz: smanjenje stranih investicija, lošije uslove kreditiranja i zaduživanja banaka u inostranstvu, otežanu naplatu ino-potraživanja i drugo.

Kod realnog sektora dolazi do pada ino-tražnje, a posledica toga je smanjenje izvoza i pad proizvodnje.

Produženo trajanje finansijske krize neminovno će dovesti do opšte nelikvidnosti u privredi, problema u vraćanju kredita što direktno utiče na stabilnost finansijskog sektora, drastičnog smanjenja proizvodnje i izvoza, smanjenja zarada i probleme vraćanja kredita od fizičkih lica, narušavanja stabilnosti finansijskog sektora, pada zaposlenosti i životnog standarda i privredne recesije.

Posebno pogođeni sektori ovom krizom su: crna i obojena metalurgija, automobilska industrija, građevinarstvo, ali i kompletna izvozna privreda.

Ova svetska finansijska kriza i recesija svetske privrede potenciraju neke probleme koji su već dugi niz godina prisutni u našoj privredi.

Privreda Srbije u spoljno-trgovinskoj razmeni ostvaruje ogroman deficit, koji se iz godine u godinu povećava, a sada će zbog ozbiljnog smanjenja stranih investicija i kredita, neminovno dovesti do značajne depresijacije dinara, smanjenja deviznih rezervi i teškoća u spoljnoj likvidnosti.

Nelikvidnost je izražena u svim oblastima privređivanja (čemu posebno doprinosi neefikasan rad sudskih organa u postupcima dužničko-poverilačkih odnosa između privrednih subjekata), a pogoršani uslovi finansiranja i finansijska nedisciplina u međusobnom izmirivanju obaveza u privredi, učiniće ovaj problem još izraženijim.

U svim sektorima privrede izraženo je visoko prisustvo sive ekonomije, a država i njeni nadležni organi ne čine ništa na otklanjanju rada "na crno" kod neprijavljenih preduzeća i radnji, pa uvođenje novih opterećenja privrednim društvima, pored postojećih visokih poreza i administrativnih troškova, direktno će se odraziti na povećanje poslovanja u zoni sive ekonomije.

Javna potrošnja je neprimerena postojećem stepenu privrednog razvoja, pa istu treba svesti u normalne okvire, kako bi se stvorili uslovi za poresko rasterećenje privrede.

Svi naznačeni tokovi proizašli iz finansijske krize će znatno uticati na veliki broj problema sa kojima se dugo susreće naša kompletna privreda, pa, naravno, i prerada drveta koja se već ozbiljno suočava sa krizom.

Na više sastanaka odbora i grupacija Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira Privredne komore Srbije, razmatrani su aktuelni problemi u poslovanju privrednih društava drvne industrije i donošeni određeni zaključci, koji su upućivani odgovarajućim ministarstvima i javnim preduzećima za gazdovanje šumama, ali su završavali bez odgovora, ili sa vrlo malim efektima.

Poslednji sastanak **Grupacije za primarnu preradu drveta** Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira Privredne komore Srbije, održan je 16. decembra 2008.

godine u privrednom društvu "SAGA – sremski hrast" u Moroviću. Na tom sastanku je razmatrana problematika drvne industrije za prvih deset meseci 2008. godine, kao i uticaja finansijske krize na ovu granu i **konstatovano je da drvna industrija nije bila u težem položaju u poslednjih desetak godina.**

Na ovom sastanku su izneti podaci:

- da su cene sirovina kod nas više za oko 20% nego u državama okruženja, a rokovi plaćanja i kvalitet sirovina znatno lošiji nego što je to u okruženju;
- da se poslednjih nekoliko meseca oseća stravičan pad tražnje ino-kupaca za proizvodima drvne industrije, da su privredna društva došla u vrlo tešku finansijsku krizu i nisu u stanju da vraćaju kredite, opšta je nelikvidnost, pa ukoliko se ne preduzmu određene mere, doći će vrlo brzo do otpuštanja radnika i zaustavljanja proizvodnje;



Detalji sa sastanka drvoprerađivača i šumara održanog ...

- istaknut je problem cena elektro-energije i roka plaćanja, problem carina na uvoz mašina i repromaterijala koji se ne proizvode u zemlji, uvoz određenih roba – proizvoda bez kontrole kvaliteta istih, kao i to da kod javnih nabavki naša proizvodna privredna društva retko dobijaju poslove (u naselju za Univerzijadu, poslove oko parketa dobili su trgovci i uvoznici, a ni jedan proizvođač);
- problem sive ekonomije i visokih opterećenja privrednih društava porezima i doprinosima.

Na bazi svih diskusija konstatovano je da, **ukoliko se hitno ne preduzmu mere po predloženim zaključcima sa sastanka Grupacije, doći će u pitanje opstanak drvne industrije Srbije.** Zaključeno je da se još jednom upute dopisi resornim ministarstvima i javnim preduzećima za gazdovanje šumama sa molbom da



Pokrovitelj 5. SABORA DRVOPRERAĐIVAČA Srbije je Kabinet potpredsednika Vlade Republike Srbije za evropske integracije.

Centralna rasprava na temu: Šumarstvo, prerada drveta i proizvodnja nameštaja u svetlu evropskih standarda i integracija.

u drvnoj industriji Srbije

razmotre zaključke Grupacije primarne prerade drveta sa sastanka održanog 16. jula 2008. godine u privrednom društvu "Eko – Studenica" u Ušću, a koji su usvojeni i na sednici Odbora Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira Privredne komore Srbije, održanom 3. septembra 2008. godine u prostorijama PKS:

- da se **HITNO** sa odgovarajućim ministarstvima i javnim preduzećima za gazdovanje šumama i predstavnicima Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira Privredne komore Srbije, razmotri poslovna politika za 2009. godinu i da JP Srbijašume i JP Vojvodinašume usklade cena drvnih sirovina sa trenutnom situacijom, da se produže rokovi plaćanja i da se kvalitet trupaca utvrđuje realno, po standardima. Ovaj zahtev obrazložen je vrlo teškom situacijom u privrednim društvima primarne prerade drveta, kao i činjenicom da su cene drvnih sirovina u Srbiji više za 10 do 30% nego u državama okruženja, a rokovi plaćanja su znatno kraći nego u okruženju (u okruženju su rokovi plaćanja sirovine 60-120 dana, a kod nas 30 dana).



... krajem decembra u Javnom preduzeću Srbijašume

- za **razgovore po ovim pitanjima predloženi su** predstavnici Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira: Milić Spasojević – Fantoni group ŠPIK Ivanjica; Gradimir Smiljković – Novi drveni kombinat, Sremska Mitrovica; Vladimir Đumić i Milan Latas SAGA, Beograd; Ljubinko Zlatić – ZLATIĆ Kraljevo; Dragan Zeljić Kanimpeks Beograd i Rašo Milić, sekretar Odbora Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira Privredne komore Srbije.
- da se pokrene akcija **kupujmo domaće**, kako bismo sačuvali našu privredu i da se vrši stroga kontrola kvaliteta pri uvozu gotovih proizvoda i repromaterijala;
- da Ministarstvo energetike preispita cene elektro-energije za industriju i rokove plaćanja (elektroenergija je mnogo skuplja za industriju nego za domaćinstva).

Autor ovog teksta je sekretar Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira u Privrednoj komori Srbije

- da Fond za razvoj razmotri mogućnost reprogramiranja kredita i, eventualno, stavi moratorijum na otplatu u 2009. godini.
- da se stimulišu izvoznici, koji u spoljno-trgovinskoj razmeni ostvaruju neto devizni efekat, kreditima sa povoljnijim kamatama od strane Fonda za razvoj, AOFI i preko regresiranja dela kamatnih stopa za izvozne kredite poslovnih banaka;
- učiniti efikasnijim rad sudskih organa u postupcima dužničko-poverilačkih odnosa između privrednih subjekata;
- u postupcima javnih nabavki usmeriti poslove na domaće proizvođače, posebno zbog efekata globalne finansijske krize;
- smanjiti opterećenja privrednih društava – porezi, doprinosi, u cilju povećanja konkurentnosti i smanjenja sive ekonomije, koju država mnogo ozbiljnije treba da suzbija.

Nakon ovoga, održan je sastanak 26.12.2008. godine u direkciji JP Srbijašume sa ciljem da se utiče na cene, rokove plaćanja i kvalitet sirovine. Sastanku su prisustvovali: ispred Direkcije za upravu šuma – Aleksandar Radosavljević, zamenik direktora Uprave za šume; Duško Polić, generalni direktor JP Srbijašume; Tihomir Murić – izvršni direktor za komercijalne poslove u JP Srbijašume; Branislav Ilčić, izvršni direktor sektora za korišćenje šuma, Milić Spasojević – direktor Fantoni ŠPIK Iverica – Ivanjica; Ljubinko Zlatić, direktor preduzeća ZLATIĆ Kraljevo; Dragan Zeljić – direktor preduzeća Kanimpeks Beograd i Rašo Milić, sekretar Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira Privredne komore Srbije.

Na sastanku su uzeli učešće u diskusiji svi prisutni i jednoglasno zaključili da nema jake drvne industrije bez jakog šumarstva i obratno.

Na predlog Duška Polića, generalnog direktora JP Srbijašume, dogovoreno je da se posle praznika ponovo razmotri videenje JP Srbijašume u vezi zahteva potrošača sirovina za izmenu poslovne politike za 2009. godinu i da se formira radna grupa od predstavnika JP Srbijašume, JP Vojvodinašume, prerađivača drveta i Komore, čiji bi zadatak bio da **jedinstveno nastupa prema odgovarajućim ministarstvima radi rešavanja problema od zajedničkog interesa, kao i rešavanje problema u repro-lancu.**

Ispred JP Srbijašume, u ovu radnu grupu, predloženi su: Tihomir Murić – izvršni direktor za komercijalne poslove JP Srbijašume; Branislav Ilčić, izvršni direktor sektora za korišćenje šuma; predstavnici JP Vojvodinašume: Jeca Ilić -komercijalni direktor JP Vojvodinašume i Aca Obradović, direktor šumskog gazdinstva Pančevo, zatim predstavnici drvne industrije: Gradimir Smiljković – direktor preduzeća Novi drveni kombinat Sremska Mitrovica; Milan Latas direktor preduzeća SAGA Beograd; Milić Spasojević – direktor Fantoni ŠPIK Iverica – Ivanjica; Ljubinko Zlatić, direktor preduzeća ZLATIĆ Kraljevo, Dragan Zeljić, direktor preduzeća Kanimpeks Beograd i Rašo Milić, sekretar Udruženja za šumarstvo, industriju za preradu drveta, celuloze i papira Privredne komore Srbije.

Sa JP Vojvodinašume dogovoreno je da će se o poslovnoj politici za 2009. godinu, odnosno o odnosima sa kupcima u vezi cena i rokova plaćanja, obaviti razgovori do kraja januara 2009. godine do kada se neće potpisivati kupoprodajni ugovori.

Zaključak je da treba držati češće sastanke između šumarstva i drvne industrije, kako bi se što pre rešavali međusobni i zajednički problemi, a to će operativno obavljati i formirana radna grupa. ■

Naš sagovornik Miroljub Radovanović, osnivač

Uska specijalizacija

Od osamnaest godina svoga postojanja, JELA JAGODINA već petnaest godina proizvodi nameštaj, a prepoznatljiva je po *KIKI programu* koji danas ima 110 različitih elemenata u 11 boja.

KIKI program se uklapa u sve vrste prostora, odlikuje se čistim linijama, vedrim bojama i odaje notu elegancije. On je drugačiji, lep i funkcionalan, on unosi toplinu u svaki dom.



Mada spada u srednja preduzeća i zapošljava oko 160 ljudi, firma JELA JAGODINA iz Jagodine je tipična porodična firma u kojoj pored njenog vlasnika i osnivača, gospodina Miroljuba Radovanovića, radi i njegova supruga Snežana. Radovanović je JELU osnovao 02. februara 1991. godine, ali je prerađivač drveta u njegovoj porodici prisutna više od sedam decenija. Njegov deda Ljubiša je krajem pedesetih godina prošlog veka bio jedan od prvih majstora i pokretača proizvodnje nameštaja u fabrici *Budućnost*, i u to vreme jedan od inovatora u proizvodnji i dizajnu kredenaca i vitrina. Preradom drveta se deda Ljubiša bavio i pre Drugog svetskog rata, a svoje iskustvo i znanje je preneo na sina Slobodana. Zajedno su radili u fabrici, ali i posle posla u kućnoj radionici.

– Rastao sam uz zvuk abrihtera i cirkulara iz kućne radionice i miris drveta koji se širio dvorištem. Kao dete sam već pomagao ocu i uz stvaranje radnih navika i odgovornosti, postepeno shvatao da je stvarati od drveta lepo i plemenito. Rad sa drvjetom u čoveku rađa toplinu i podstiče kreativnost, a miris drveta je i danas moja prva asocijacija na detinjstvo – kaže Miroljub Radovanović.

Svoje radne početke naš sagovornik beleži u *Fabrici kablova* gde je bio do 1989. godine. Nakon toga sistematski i postepeno krči put i postavlja temelje svom privatnom biznisu. JELU je osnovao 1991. godine, a danas ta firma, uz punoletstvo, beleži 18 godina uspešnog rada i permanentnog razvoja.

U početku se JELA bavila tokarenjem drveta, pravljeni su stubići za ograde, gelendere i stalaže. Zatim je počela proizvodnja balkonskih ograda, takozvani *alpski stil*. U to vreme su ove balkonske ograde bile vrlo popularne i zastupljene. Prvu proizvodnju nameštaja JELA je pokrenula 1994. godine.

– Među prvim u Srbiji smo počeli proizvodnju nameštaja od medijapana. Proizvodili smo kuhinje, sobe, opremali enterijere, razne prodavnice, apoteke, banke, poslovne objekti u Jagodini

i okolini, kao i u Beogradu. Jedno vreme smo uspešno sarađivali sa jednom dizajnerskom firmom iz Beograda koja je radila projekte za uređenje enterijera, a JELA je izvodila radove – kaže gospodin Radovanović.

Vizija našeg sagovornika je, međutim, bila serijska proizvodnja tako da je 2000. godine JELA startovala sa *KIKI programom* koji se i danas radi i razvija u ovoj firmi.

– U to vreme ponuda nameštaja, posebno za dečije sobe, bila je vrlo loša, boje su bile jednolične i nevesele, a dizajn pregažen vremenom. Proizvodnja nameštaja je bila izazov i, ispostavilo se, odličan korak. Na svom početku *KIKI program* je imao devet elemenata u tri boje, a danas ima 110 različitih elemenata u 11 boja. Svaki elementat *KIKI programa* je zaseban, demontažan, posebno pakovan u kutiju i ima svoju cenu, pa kupac u salonu na osnovu izložbenog prostora sam kreira i pravi za sebe najprihvatljiviju kombinaciju koju prilagođava svom prostoru, dnevnim, dečijim i spavaćim sobama i predsobljima. JELA JAGODINA poseduje i svoji



i vlasnik firme JELA JAGODINA

je ključ uspeha

program za planiranje enterijera **3D Planer**, koji je prvi put promovisan na Sajmu nameštaja u Beogradu pre tri godine. Ovaj program kupcima pruža mogućnost da sami kombinuju elemente iz programa *KIKI* i uklape ih u dimenzije svog životnog prostora, a zatim sve to mogu da vide u realnom, trodimenzionalnom prikazu. Postupak ide tako što kupac najpre unese dimenzije svoje prostorije, obeleži prozore i vrata i napravi razmeštaj, zatim odredi boje i vidi kako bi izgledao njegov prostor opremljen nameštajem iz *KIKI* programa. Takođe, na 3D Planeru postoji cenovnik i porudžbenica. Za sve regione postoji poseban sajt sa 3D Planerom. U Hrvatskoj i Sloveniji se oko 90% porudžbina ostvaruje elektronskim putem, a i u Srbiji raste broj ovakvih narudžbi – objašnjava Miki Radovanović.

KIKI program se uklapa u sve vrste prostora, odlikuje se čistim linijama, vedrim bojama i odaje notu elegancije. On je drugačiji, lep i funkcionalan, on unosi toplinu u svaki dom.

Inače, distribuciju nameštaja JELA vrši u preko tri stotine salona nameštaja u svim zemljama bivše Jugoslavije. U planu je izvoz na tržišta Albanije, Bugarske i Grčke.

– JELA JAGODINA je isključivo proizvođač, a ja smatram da je uska specijalnost uvek ključ uspeha – kaže gospodin Radovanović. – Rok isporuke naše robe je sedam do deset dana. To privlači trgovce, nema lagera, a roba uvek stiže na vreme. Cena našeg nameštaja iz *KIKI* programa je uvek primerena kvalitetu, čak je i niža. Trudimo se da svaki prodat komad nameštaja proda drugi i da nam kupci uvek budu zadovoljni, da se ponovo vrate i dovedu druge. Preporuka je uvek najbolja reklama.

Inače, JELA JAGODINA je potpuno tehnički opremljena mašinama iz firme BIESSE, a od ovog italijanskog giganta je dobila i priznanje za najboljeg partnera u ovom regionu. Među brojnim nagradama ističemo da je u 2007. godini JELA proglašena *Probitis liderom* u kategoriji srednjih preduzeća po mišljenju stručnog žirija Kluba privrednih novinara i Procredit banke. Tradicionalno JELA JAGODINA izlaže na Beogradskom sajmu nameštaja, gde svake godine osvoji po neko priznanje, dok dileri sa kojima sarađuje prezentuju JELU na sajmovima u regionu.

– Ove godine će naša punoletna firma nešto više raditi na proširenju tržišta jer smatramo da će se ekonomska kriza odraziti na kupovnu moć građana. Manju prodaju treba nadomestiti sticanjem novih klijenata i proširenjem distributivne mreže – kaže osnivač i vlasnik preduzeća JELA, gospodin Miroljub Radovanović, i dodaje – Nije nam u interesu da smanjujemo broj zaposlenih i eventualno redukujemo proizvodnju, jer godinama radimo na formiranju dobrih radnih ekipa. Prethodne dve godine smo sproveli intenzivne obuke i sada imamo dobre radnike, a to je jako



JELA JAGODINA D.O.O.
Kablovska b.b. · 35000 Jagodina
tel/fax: 035/240-860
www.jela.rs · e-mail: office@jela.rs

važno i bila bi velika šteta da izgubimo takve ljude, pa se nadamo i radimo na tome da do toga nikako ne dođe. Dobar radnik u ovakvoj proizvodnji puno znači, možemo imati sve najnovije tehnologije i mašine, ali bez dobrog radnika to ne vredi. Upravo zato, mi u JELI cenimo i poštujemo zaposlene, a ako smo mi zadovoljni njima, trudimo se da i oni budu zadovoljni nama – završava naš sagovornik, gospodin Miroljub Radovanović. ■



špik iverica
fantoni group

Srpska iverica - sa ponosom!

- iverica je proizvedena od masivnog drveta
- ploča je klase E1
- izuzetne unutrašnje čvrstoće

Špik Iverica A.D.
V. Marinkovića 139
32250 Ivanjica
Centrala: +381 032/661-166
Fax: +381 032/663-320
Srbija
www.iverica.co.yu
info@iverica.co.yu



Korak bliže proizvođačima nameštaja

PIŠE: dipl. ing. Milić Spasojević

Početkom februara Fantoni nastavlja sa ulaganjima u ŠPIK IVERICU, ovoga puta u novu liniju za oplemenjavanje ploča iverica

Razvojni ciklus u firmi ŠPIK Iverica iz Ivanjice nastavlja se nesmanjenim intenzitetom, a sve sa ciljem da se tržištu plasira najprihvatljivija ponuda repromaterijala. Samo što je završen investicioni projekat na modernizaciji linije za proizvodnju sirove ploče iverice i projekta izgradnje postrojenja za korišćenje drvnog ostatka, ukupne vrednosti preko pet miliona eura, Fantoni nastavlja sa ulaganjima, ovog puta u novu liniju za oplemenjavanje ploča iverica.

Analizirajući zahteve tržišta u regionu u ŠPIKU su procenili da treba napraviti jedan korak u približavanju proizvođačima nameštaja, odnosno da treba ponudu proširiti i proizvodima koji su delimično formatizovani na dimenzije koje se najčešće sreću u serijskim proizvodnjama.

Početkom februara počinje montaža nove linije za oplemenjavanje ploča koja je koncipirana na oplemenjavanju različitih formata i koja dozvoljava primenu oplemenjavanja folijama različite strukture lepila.

Ovom investicijom Fantoni postaje prvi proizvođač iverice u zemljama eks Jugoslavije koji proizvodi i oplemenjuje ne-standardne dimenzije iverice i koji fazama krojenja približava svoj proizvod proizvođačima nameštaja zadržavajući približno

isti nivo troškova čime proizvođačima omogućuje izradu jeftinijeg proizvoda.

Prednosti koje ovakav vid površinske obrade nudi su mnogostruke, a najveća prednost im je prilagođena primena kod svih proizvođača nameštaja sa malim manipulativnim prostorom i brza realizacija naloga za izradu. Osim uštede na prostoru i vremenu značajno se smanjuju troškovi i broj radnika uključen u izradu konačnog proizvoda i izbegava stvaranje zalih nepotrebnih veličina koje se javljaju nakon krojenja standardnih formata ploča.

Probna proizvodnja očekuje se krajem marta meseca, a u cilju upoznavanja sa prednostima novog proizvoda ŠPIK Iverica će održati prezentaciju novog proizvoda i iskoristiti priliku da sve značajnije potrošače oplemenjene iverice upozna sa tehnologijom izrade i prednostima novog proizvoda.

Nova linija za oplemenjavanje imaće kapacitet oko 3.000 m³ ploča iverice na mesečnom nivou, a što će zavisiti od formata koji se oplemenjuju.

Nova linija je potpuno automatizovana i ono što je novina je pakovanje oplemenjenih ploča koje je takođe automatizovano uključujući i fazu ambalažiranja čime se proizvod maksimalno zaštićuje od oštećenja u toku transporta i manipulacije. ■

Autor ovog teksta je direktor firme ŠPIK IVERICA iz Ivanjice

špik iverica
fantoni group

ŠPIK Iverica AD
32250 Ivanjica, V. Marinkovica 139
tel. +381 (0)32 661 166, fax. +381 (0)32 663 320
www.iverica.rs, info@iverica.rs

NOVO NA TRŽIŠTU SRBIJE

EKSKLUZIVNI SISTEM

Drvo je prirodan obnovljiv materijal pogodan za više namena i jedan od najvažnijih resursa na našoj planeti. Kao prirodni materijal, drvo svojom lepotom i kvalitetom uspešno odoleva trenutnim modnim varijacijama, a mi se godinama trudimo da zadovoljimo sve zahteve naših kupaca. U skladu sa principima struke proizvodimo robu koja će kvalitetom i lepotom zadovoljiti istančane ukuse velikog broja naših kupaca.

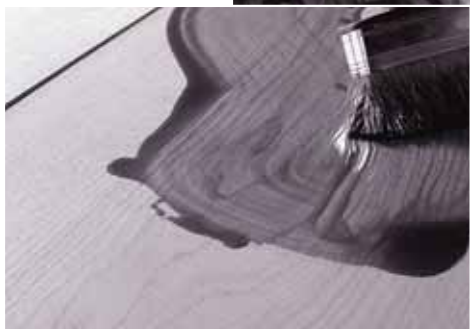
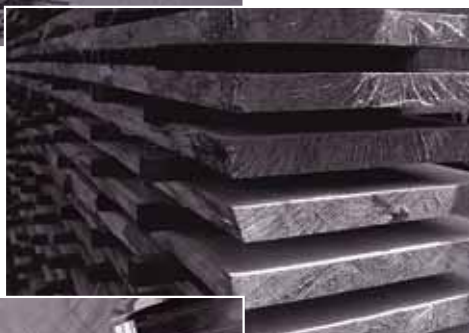
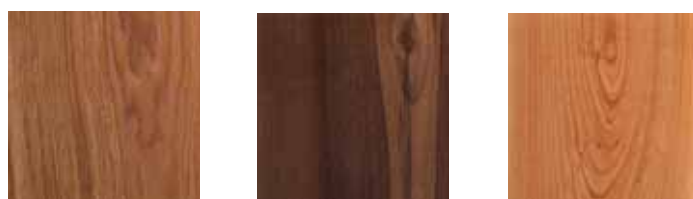
Drveni proizvodi su ekološki čisti i za čoveka najprihvatljiviji. Drvo pruža osećaj topline doma i ugodan boravak u ambijentu. U tom pogledu drvo je nezamenjivo, ono je jedan od najdragocenijih materijala u prirodi.

Način na koji mi postupamo s DRVETOM otkriva napredak u tehnologiji. Generacije zanatlija i majstora su godinama kumulirale bogato iskustavo, a od 1965. godine porodična kompanija *Weiss* garantuje vrhunski kvalitet i odlične usluge u oblasti prerađivanja DRVETA.

Naša kompanija za preradu DRVETA je moderna i tehnološki opremljena za kvalitetnu proizvodnju, a nalazi se u regiji gde rad sa drvom ima dugu tradiciju. Mi isporučujemo visoko kvalitetne proizvode: čvrste drvene panele, okvire za prozore, *čvrste DRVENE sisteme za podove* i spleljene drvene elemente široke upotrebe, nezamenjive u proizvodnji nameštaja, građevinske stolarije i u graditeljstvu.

U našoj kompaniji posebno smo ponosni na *SIGNATUR*, naš novi, ekskluzivni sistem DRVENIH podova od hrasta, jasena, ora-ha, trešnje, zebrana, vengea, merbaua, jatove. Ovaj izvanredni podni sistem pruža vašim sobama, vašem stambenom i poslovnom prostoru, prelepu atmosferu, toplinu i komfor. *SIGNATUR* je naš EKSKLUZIVNI UNIKATNI SISTEM DRVENIH PODOVA.

Zaštita i održavanje podova produžava njihovu trajnost i čuva lepotu. Da bi naše drvene podove zaštitili od spoljnih uticaja, produžili vek i dali im završni plemeniti izgled i šarm, tretiramo ih isključivo prirodnim uljima, voskom i lakom.





DRVENIH PODOVA - SIGNATUR

Sva sredstva, koja koristimo u svrhu zaštite podova, su prirodnog porekla i na najvišem ekološkom nivou.

Prirodno ulje prodire duboko u drvo i tako pruža visok nivo zaštite. Površine tretirane prirodnim uljem su propustljive za vazduh i tako regulišu vlažnost i garantuju zdravu životnu sredinu.

Površina tretirana sa čvrstim uljanim voskom je idealna za prirodne površine po kojima se dosta gazi. Čvrsti uljani vosak prodire u drvo i formira veoma izdržljivu i otpornu površinu.

Lakirane podne površine izgledaju savršeno, jer lak površini daje plemenit izgled sa svilenkastim neprozirnim sjajem. Lakovi se prave od ekološki čistih materijala i osiguravaju zatvorenu površinu otpornu na prljavštinu.

Za stabilnost forme vašeg podnog sistema od prirodnog drveta veoma je važno obezbediti relativnu atmosfersku vlažnost između 50%-60%.

Dopustite sebi prirodnu potrebu i komfor. Uđite u svet blagostanja i duševnog mira koji pruža toplina podnog sistema od prirodnog drveta *SIGNATUR*. ■



PRIRODNI DRVENI PODNI SISTEM ... UNIKATAN ... KAO OTISAK PRSTA

Kada su u pitanju poslovi sa drvetom, mi smo Vaš pouzdan partner.
Prvoklasni proizvodi od DRVETA za naše klijente – Weiss & Beoweiss & Šipad Komerc



ŠTO NEMA U GRADU IMA U ŠIPADU

ŠIPAD KOMERC – NOVI KOLEKTIV, BEOGRAD, Dunavska 27
telefoni: 011 343-9815; 065 237-4410; 063 882-6962; 063 717-3563; 065 392-8450





DAREX – uvek u trendu



Kao i prethodnih godina, i ovaj 46. međunarodni sajam nameštaja u Beogradu je okupio arhitekte, dizajnere, proizvođače i sve one koji predstavljaju standard u industriji nameštaja. Izlagači su došli da bi nametnuli svoje trendove, a posetioци, ne samo da bi kupili, već i da bi se upoznali sa najnovijim tendencijama u dizajnu i tehnologiji.

U skladu sa takvim nastojanjima, *Darex* se i na ovogodišnjem Sajmu nameštaja potrudio da ponudi nešto novo i kvalitetno. Ovog puta akcenat je bio na *eurolight* pločama, laminatima i okovu za nameštaj.

Eurolight, sačasta ploča, je sendvič konstrukcija sa spoljnjim slojem od tanke iverice visokog kvaliteta ili tankih MDF-ploča. Srednji sloj je od šupljikave kar-

www.darex.rs, info@darex.rs

tonske strukture sa šestougaonim otvorima širine 15 mm, dizajniranim prema visokostabilnoj geometrijskoj strukturi iz prirode - pčelinjem saću.

Darex je u svoju kolekciju uvrstio za sada 8 dekora *eurolight* ploča 2.800 x 2.070 debljine 50 mm, kao i sav prateći materijal za njih (kant traka, okov...)

Neke od prednosti *eurolight* ploča su smanjena težina, optimalna stabilnost, a samim tim i veća fleksibilnost i brzina manipulacije nameštajem i materijalom, maksimalna sloboda oblikovanja, moderno i kvalitetno izražavanje u dizajnu.

Darex-ovu lager kolekciju laminata čini 18 dekora u standardnim dimenzijama 2.800 x 1.300 x 0.8 mm. Dekori i strukture laminata identični su Egger-ovim *Eurodekor* oplemenjenim pločama sto pruža bezbroj mogućnosti za prostorno uređenje. Odabrani dekori su trenutno najtraženiji na tržištu u oblasti unutrašnjeg uređenja što je i jedan od razloga zbog kog se Darex odlučio baš za njih.

Najčešću primenu laminati nalaze u proizvodnji kuhinjskih radnih ploča i postforming-fronta, podova, vrata, radnih pultova, opreme za sajamske štandove itd. Tehnička i estetska svojstva laminata čine ih nezamenjivim u modernim enterijerima i nameštaju za javne ustanove, kancelarije, hotele, ugostiteljske objekte.

Poseban akcenat na Sajmu nameštaja u prezentaciji okova stavljen je na ručice turskog proizvođača *Cebi* kao i na Darex kuhinjske žičane elemente. U najavi su i kuhinjski žičani elementi koji su u celosti izrađeni od aluminijuma.

Kompletan asortiman firme Darex može se videti u Darex-ovom poslovnom centru na Novom Beogradu.



DAREX d.o.o. Beograd, 11077 Beograd, Autoput Beograd Zagreb bb, tel. 011 209 1600, fax: 011 209 1699
DAREX d.o.o. Beograd - PJ Zvezdara, 11050 Beograd, Živka Davidovića 81, tel/fax: 011 347 2673, 347 2674, 288 8765
DAREX d.o.o. Beograd - PJ Niš, 18000 Niš, Bulevar Cara Konstantina 80-84, tel. 018 207 353, fax: 018 207 369



Proizvodimo i montiramo

- nameštaj za opremanje stambenih objekata: kuhinje, spavaće sobe, dečije sobe, kupatila, sobna vrata
- sve vrste kancelarijskog nameštaja
- opremanje apoteka i laboratorija
- opremanje svih drugih poslovnih i javnih objekata
- izrada frontova za nameštaj i uslužno lakiranje drveta
- projektovanje svih vrsta nameštaja, kao i konsultacije u realizaciji željenih formi i izgleda

11080 Zemun, Batajnički drum 6n, tel/fax: 011/316 42 51, 197 632, 198 625, estia@eunet.yu, www.estia.co.yu





VULF

SUBOTICA
Masarikova 60
tel. 024/ 553 -194



ALATI ZA OBRADU DRVETA

PROIZVODNI PROGRAM:

burgije
nadstolna glodala
hobi glodala (za ručni frezer)
glodala za stolnu glodalicu
garniture za parket, brodski pod i lamperiju
garniture za građevinsku stolariju (prozori i vrata)
testere
abrihter noževi
alati sa izmenjivim pločicama
dijamantski alati
oštrenje dijamantskog alata
ostali alati po narudžbi



Predstavništvo švedske firme IKEA
za saradnju sa proizvođačima nameštaja sa područja
Srbije, Crne Gore, Bosne i Hercegovine i Makedonije



Tražimo fabrike sa 50 i više zaposlenih
koje se bave proizvodnjom nameštaja od masivnog drveta,
kombinacije masiv i iverica, masiv i metal,
a koje su zainteresovane za izradu naših proizvoda za izvoz.
Sva roba se plasira u IKEA-ine robne kuće širom sveta.

Kupujemo direktno od proizvođača.

IKEA Trading Services Ltd.

Omladinskih brigada 31

11000 Beograd

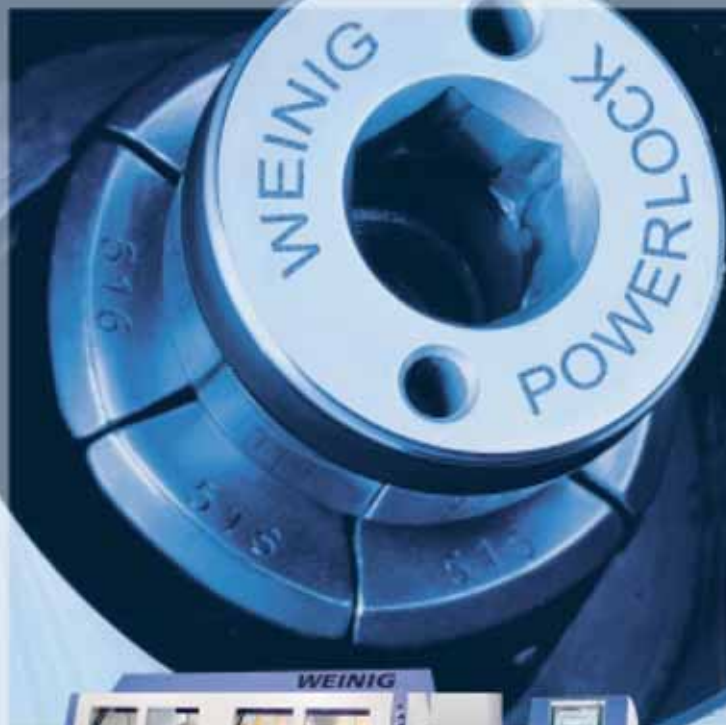
Tel.: +381.11.2098800

Fax: +381.11.2098895

E-mail: miljan.popovic@memo.ikea.com

Powermat-Serija

- Ekran na dodir
- Powerlock
- 12.000 obrtaja



Nova revolucionarna WEINIG tehnologija
profilisanja za maksimalno privređivanje
u proizvodnji. Bezgranična fleksibilnost čak
i kod malih serija. Powerlock-sistem za izmenu
alata pritiskom na dugme i broj obrtaja do
12.000 u min. a brzina do 80 m/min. i do sada
nedostignuti površinski finiš.

Super brza zamena alata, a sa Powerlock-ekranom
na dodir rukovanje je veoma jednostavno.

Weinig  **WEINIG GRUPA**

MICHAEL WEINIG AG

Weinigstrasse 2/4 • 97941 Tauberbischofsheim • Nemačka

Tel.: +49 (0) 93 41/8 60

mcost@weinig.de • www.weinig.com

Zastupnik za Srbiju i Crnu Goru:

MW-GROUP • Vesna Spahn • Čupićeva 1/1

37000 Kruševac • Tel.: 037 445 077 • Fax: 037 445 070

Mob: 063 622 906 • E-mail: mwgroup@nadlanu.com

SOLID



Kvarcne ploče u kuhinji sa antibakterijskim svojstvima - Oreolite®

Retki su materijali koji pružaju toliko mogućnosti primene i oblikovanja kao što su tzv. Solid surface materijali. Svaki susret sa ovom vrstom materijala i proizvodima izrađenim od njih, zasigurno vas ne ostavlja ravnodušnim. Veliki broj svetski priznatih dizajnera, arhitekata i proizvođača nameštaja dugi niz godina koriste Solid surface materijale prilikom realizacije svojih ideja i proizvoda.

Istorija Solid surface materijala (u daljem tekstu - SSV) započela je šezdesetih godina prošlog veka, u vreme hladnog rata, kada su se naučnici i eksperti iz raznih oblasti takmičili u inovacijama, uz podršku najviših državnih organa. Američka kompanija DuPont, okupila je tim od šest inženjera, čiji je zadatak bio da, koristeći nove tehnologije i dostupne materijale, proizvedu novi materijal za komercijalnu upotrebu. Iako je prva SSV ploča proizvedena 1964. godine, za zvanični početak istorije Solid surface materijala se smatra 8. oktobar 1968. godine, kada je izdat patent za novi materijal pod imenom Corian. Najzaslužniji u timu stručnjaka koji su proizveli Corian, bio je hemijski inženjer dr Don Slocum, čije se ime nalazi na originalnom patentu. Prva i osnovna primena SSV materijala, bila je u oblasti izrade kuhinjskog i kupatilskog nameštaja tj. radnih površina

u ovim prostorima. Vremenom se primena širila, tako da je danas, 40 godina nakon svog nastanka, postao nezaobilazan materijal pri izradi nameštaja i opremanju enterijera svih vrsta.

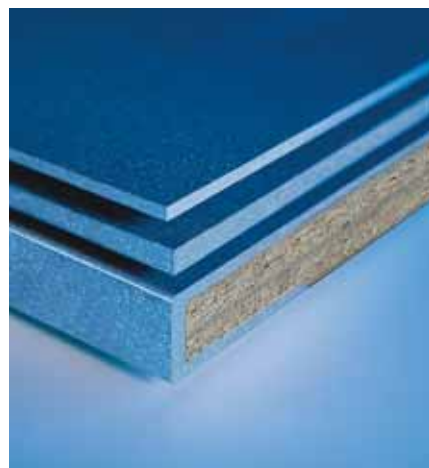
Pojam - Solid surface (u bukvalnom prevodu - masivne, kompaktne, čvrste površine), postao je univerzalni naziv za sve kompozitne materijale slične namene, homogene i neporozne strukture po celom preseku, a izrađene po receptu - punioc/vezivno sredstvo/aditivi.

Većina SSV materijala sadrže, kao osnovnu komponentu, prirodni mineral aluminijum trihidroksid $Al(OH_3)$ - ATH (od 70 - 90%). Svojim osobinama ATH pruža veliku čvrstoću, laku obradivost i visoku prirodnu vatrootpornost. Najpoznatiji materijali iz ove grupe su: Corian®, Oreolan® (ex Cristalan®), Kerrock®, Staron®, Gibraltar® - Wisonart, LG-HI MACS®, Rausolid®, Avonite®, Formica®...

Grupa SSV materijala čiji je punioc kvarc (SiO_2), predstavljaju ploče izuzetne čvrstoće i površinske otpornosti. Proces izrade kvarcnih ploča (komercijalni naziv - inženjerski kamen) patent je italijanske kompanije Breton. Radi poređenja, kvarc kao najtvrdi sastojak granita iz prirode, u njemu je zastupljen sa približno 30%. U

SSV kvarcnim površinama procenat kvarcnog peska je oko 90%, što ovim materijalima, pored apsolutne neporoznosti, daje prednost u odnosu na prirodni granit i mermer. Ovi materijali mogu se obrađivati isključivo sa dijamantskim alatima. Predstavnici su: Oreolite®, Zodiaq®, Silestone®, Caesarstone®, Technistone®, Compac®, Okite®...

Kao vezivno sredstvo, koriste se visoko kvalitetni akril (Polimetilmetakrilat - PM-



SSV materijali se proizvode u obliku ploča različitih dimenzija i debljina



Solid surface materijal u kuhinjama, tamo gde je higijena najpotrebnija



SSV ploče neograničenih dužina u jednom komadu u javnim kupatilima - Oreolan®

SURFACE MATERIJALI

PIŠE: Željko Grijaković, dipl. inž.

Materijali neograničenih mogućnosti i široke primene u industriji nameštaja i opremanju enterijera



Mogućnost oblikovanja i savijanja SSV materijala u 3D oblike - termoformiranje

MA) ili poliesterski polimeri. SSV materijali sa akrilnim vezivom spadaju u grupu najkvalitetnijih materijala ove vrste. Akrilne smole omogućavaju SSV materijalima izuzetnu savitljivost tj. mogućnost termoformiranja bez gubitka kvaliteta materijala nakon termo obrade. Osim toga akril pruža veliku otpornost na UV zrake čime materijal pri uticaju sunčevih zraka ne gubi boju. Sa poliesterskim polimerima, kao vezivnim sredstvom, površinska tvrdoća materijala je veća, međutim mogućnosti savijanja kao i primena u medicinskim, farmaceutskim i prostorima gde se radi sa hranom, je znatno ograničena. SSV materijali

koji se koriste kao eksterijerski elementi uglavnom sadrže poliestarsko vezivo.

Aditivi podrazumevaju, pigmente koji određuju boju materijala, UV absorbere, katalizatore, stabilizatore i sl.

SSV materijali proizvode se u obliku tabli i to u različitim dimenzijama (najčešća dimenzija je 3680 x 762mm) i debljinama (3, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 18 mm), u zavisnosti od proizvođača.

Potrebno je navesti najvažnije osobine SSV materijala koje ih izdvajaju u poređenju sa konvencionalnim materijalima:

- apsolutno su homogene i neporozne strukture,



Translucencnost kao osobina SSV materijala - Corian®

- imaju visoku otpornost na kiseline i hemijska sredstva,
- ne podržavaju razvoj bakterija i gljiva,
- površine se lako održavaju i čiste,
- ne izazivaju alergiju kod ljudi i životinja,
- otporni su na UV zrake,
- temperaturne otpornosti do 230°C,
- translucencnost,
- mogu se proizvesti elementi u 2D i 3D oblicima nakon termoformiranja,
- lako se obrađuju i repariraju, alatima za drvo,
- veliki izbor boja i tekstura prilagodljivih prostorima različitih namena.

Prilikom izrade proizvoda od SSV materijala, nakon lepljenja specijalnim dvokomponentnim lepkovima u odgovarajućim bojama, i obrade, spojevi nisu vidljivi, što pruža mogućnost izrade površina neograničenih dužina i oblika u jednom komadu (npr. kuhinjske i kupatilske radne ploče, recepcijski i bar pultevi, zidne obloge i sl.). Termičkom obradom moguće je oblikovati ploče – savijati u svim pravcima. Sudopere i lavabo od SSV materijala omogućavaju



Monolitan oblik ploče i lavaboa u kupatilu



Primena u zdravstvenim ustanovama

NOVI MATERIJALI U PROIZVODNJI NAMEŠTAJA

Treba izdvojiti pionire u fabricaciji i promociji *Solid surface materijala* na našem tržištu. To su: ZOMONT iz Beograda sa programom ploča Oreolan® (ex Cristalan) i Oreolite® kvarcnih površina, nemačkog proizvođača SCHEER (ex SCHOCK) i BANE iz Subotice sa SSV materijalom KERROCK®, slovenačkog proizvođača KOLPA.



Jedinstveni oblik ploče i sudopera od SSV materijala - Staron®

da nakon ugradnje u radnu ploču dobijate monolitnu površinu bez spojeva i zazora, izuzetne higijenske i estetske vrednosti. Oštećenja koja se javljaju kod laminata, granita, mermera... praktično su nepopra-



SSV u laboratorijama i stomatološkim ordinacijama

vljiva. Kod SSV materijala u slučajevima kada dođe do eventualnih oštećenja, nakon reparacije, izgled i kvalitet površine ostaje kao i u trenutku ugradnje. U kombinaciji sa drugim materijalima kao što su drvo, staklo, metal, mogu se postići efekti koji privlače i najzahtevnije kupce.



Mogućnost termoformiranja i insertovanja drugih boja - Oreolan®

Pomenute karakteristike materijala i mogućnosti izrade dovele su SSV materijale u grupu nezaobilaznih rešenja kada su u pitanju frekventni prostori u kojima se zahteva posebna trajnost i postojanost površina i enterijera kao što su: zdravstvene ustanove, farmaceutska industrija, apoteke, hoteli, restorani, banke, pošte...

Zbog svojih izuzetnih osobina i lake obradivosti alatima za drvo, mnoge stolarske radionice i proizvođači nameštaja uvrstili su SSV materijale u svoju standardnu ponudu.

Nešto više o fabricaciji i tehnologiji rada sa Solid surface materijalima, možete pročitati u narednom broju revije *DRVOtehnika*. ■



Wood-Mizer®

from forest to final form

Prirodno najbolje testere



Wood-Mizer Balkan d.o.o.
ul. Svetosavska GA 3/3, P. fah 25
23300 Kikinda

Tel: +381 (063) 230 25 754
Tel: +381 (063) 230 23 567

Tel/Fax: +381 (063) 230 402 050
GSM: +381 (063) 568 658

GSM: +381 (063) 108 21 33
GSM: +381 (063) 513 005

office@woodmizer.co.yu
www.woodmizer.co.yu

Izrada kuhinja od masiva bez po muke

Firma ZLATNI HRAST iz Mrčajevaca proizvodi kvalitetne FRONTOVE OD MASIVA, lajsne, maske, cikle, radne ploče – sve po želji i merama kupca.

Ovi proizvodi su namenjeni stolarima, dizajnerima enterijera i svim proizvođačima nameštaja.

Isporuka za samo 15 dana od dana narudžbe!

Svaki stolar ili drvopre-
rađivač koji je u svojoj
praksi imao narudžbu ili
zahtev za izradu kuhinje od
masiva, sreo se sa mnogo-
brojnim problemima. Od
nabavke kvalitetnog drveta
i izdvajanja upotrebljivog
dela, skladištenja i
upotrebe ostataka, dugo-
trajnog i skupog sušenja,
prevoza do sušare i nazad,
odabira lepka, skučenosti
ponude različitih modela
alata, pa još ako se na kra-
ju desi greška, onda sve iz
početka za jedna jedina
vrata od masivnog drveta...

Svu tu glavobolju na
sebe je preuzeo ZLATNI
HRAST iz Mrčajevaca, firma
koja se sa svim tim i još
mnogim izazovima nosi još
od 2001. godine. Za to
vreme ZLATNI HRAST je
stekao veliko i bogato
iskustvo zahvaljujući kome
ova firma ima preko 160
saradnika - kupaca iz čitave
Srbije i Crne Gore, koji uvek
ponovo dolaze i naručuju
frontove od masiva po
merama koje oni zahtevaju.

- Ljude koji nas pozivaju
ne tretiramo kao kupce već

kao svoje saradnike, jer oni
rešavaju jednu grupu pro-
blema koji se odnosi na
meranja, nacрте, ponudu i
sklapanje kuhinja, dok se
mi brinemo da oni u roku
do 15 dana dobiju vrata od
masiva (frontove) po mera-
ma koje zahtevaju u vrhu-
nskom kvalitetu izrade,
kaže Perica Lukić zadužen
za prodaju.

- O kvalitetu naše ponu-
de je neskromno govoriti sa
naše pozicije pa to ostavlje-
mo našim saradnicima,
odnosno kupcima. Ono što
mi možemo izjaviti jeste
da, od kada je gospodin

David Baralić osnovao ovu
firmu 2001. godine još ni-
smo primili reklamaciju na
kvalitet proizvoda. Naravno
da je dolazilo do sitnih
grešaka, ali smo to uvek
saradnički, korektno
rešavali u najkraćem roku –
kaže direktor preduzeća
Branko Milošević i dodaje:

- Suština naše ponude
jeste da svaki stolar, diza-
jner enterijera ili proizvo-
đač nameštaja može bez po
muke da ponudi kvalitetan
masivni nameštaj, a da svoj
način rada sa nameštajem
od pločastih materijala ni
najmanje ne menja. ■

ZLATNI HRAST
32210 Mrčajevci
tel. 032 800 400 · fax. 032 800 740
e-mail: zlatnihrast@yahoo.com



Zlatno doba

TEŽNJA ka višem standardu života, kako materijalnom tako i sociološkom i to za sve klase u društvu, je bila glavni pokretač razvoja arhitekture, enterijera i nameštaja početkom 20. veka. Nekoliko socijalnih pokreta i organizacija tokom 19. veka su napravili dobru osnovu za osvešćenje takvih težnji kod Danaca. Bili su to pokreti farmara koji su udruživanjem povećali svoj izvoz, ženski pokret koji je poboljšao položaj žene u društvu, Narodna škola koja je obrazovala podjednako građane i farmere... Svi oni su propagirali javne interese i uticali na poboljšanje života zajednice u celini. Nastojanja Visokih škola koje su još 1770. godine uvele ispite za one studente koji su hteli licencu za crtanje i izradu nameštaja, kao i Kraljevskog trgovačkog udruženja za nameštaj, osnovanog 1777. godine, koji je odigrao glavnu ulogu u promovisanju tradicionalnih formi u izradi nameštaja, uticali su na uspostavljanje visokih standarda kada je u pitanju kvalitet proizvoda. Još dublji koreni u udruživanju danskih proizvođača vode čak u 1554. godinu, kada je osnovano Udruženje industrije nameštaja grada Kopenhagena, koje je istrajalo u razvijanju kvaliteta proizvoda, čak i u

veoma teškim ekonomskim i socijalnim prilikama. Jedan vid zajedničkog delovanja proizvođača je bilo i otvaranje prve prodavnice 1780. godine gde su članovi udruženja mogli da prodaju svoje proizvode.

Postojanje i aktivnosti svih ovih pokreta su učinile da se očuva izuzetno umeće izrade proizvoda i spreči nestanak tradicionalno dobrog zanatstva što se desilo u drugim evropskim zemljama. Oni su napravili dobru osnovu za osvešćene težnje Danaca ka boljem životu, a kasnije i uslovili nastanak danskog dizajna, poznatog širom sveta. Tako je ono što je izgledalo kao iznenadna eksplozija danskog nameštaja početkom 20. veka bilo ustvari proizvod događaja iz nekoliko vekova.

Na početku dvadesetog veka, danski nameštaj se oslanjao na stilove nameštaja Francuske i Engleske kao i ostale zemlje Evrope i njihovi proizvodi su bili namenjeni uglavnom višoj klasi. Ali tokom dvadesetih godina bilo je mnogo eksperimenata iz raznih oblasti umetnosti širom Evrope što je naišlo na veliki odjek u svim skandinavskim zemljama. U Švedskoj je Gregor Paulson, istoričar umetnosti, postavio moto „Bolja dobra za svakodnevni

život“, koji je postao slogan Švedskog zanatskog instituta, a ostavio je snažan uticaj i na danske autore. Po njemu, dizajner mora da uskladi estetski, funkcionalni i sociološki faktor kod osmišljavanja proizvoda i tako ljudima pruži proizvode koji će biti u skladu sa njihovim životnim stilom i prirodom koja ih okružuje.

Priliku za visokim obrazovanjem dobili su Danci 1924. godine, kada je osnovan prvi odsek za dizajn nameštaja na Kraljevskoj akademiji lepih umetnosti, koji je od samog početka postavio vrlo visoke standarde za danski nameštaj. Godišnja izložba Udruženja industrije nameštaja u Danskoj je 1927. godine pružila po prvi put priliku da se pred-



Kreativnost dizajnera i izvrsna proizvodnja su udruženi u danskom nameštaju. Veštine dizajnera se nadopunjuju onima koje poseduju tehnolozi i obrnuto. Visok kvalitet dizajna i dug vek trajanja nameštaja čine da se stvori neka vrsta intimnosti između korisnika i proizvoda. Danski dizajn na najbolji način demonstrira razumevanje i upotrebu materijala i njegovih kvaliteta s obzirom na ljudske potrebe. Drvo koje je tradicionalni materijal, upotrebljavaju na kreativan i inovativan način i proizvode forme koje nikad ne zastarevaju. Generalno se može reći da danski nameštaj prati izuzetna izrada, potpuno razumevanje upotrebe materijala, razumevanje funkcije i uloge nameštaja u ljudskom životu, jasna ekspresija lepote, poštovanje prema kreativnosti dizajnera i krajnja posvećenost kvalitetu dizajna i proizvoda.

i za danas i za sutra
UNIVERZALNA DRVO-ALUMINIJUMSKA STOLARIJA
 Montiramo aluminijum na drvenu stolariju

UNIDAS
 Beograd, Đuje i Dragoljuba-4b
 tel/fax: 011/ 233-46-99, 232-28-88
 www.unidas.co.yu, e-mail: unidas@eunet.yu

danskog dizajna nameštaja

PIŠE: mr Jelena Matić

Zašto je baš Danska postala jedan od lidera u industriji nameštaja i kako to da se dobar dizajn tako visoko ceni među Dancima?

U zlatno doba za danski dizajn između dvadesetih i šezdesetih godina 20. veka, njihov nameštaj, a kroz njega i prepoznatljiv životni stil, preplavio je međunarodnu scenu. Više od pola veka kasnije, veliki broj tadašnjih remek dela u nameštaju još uvek se proizvode.

stave i mladi dizajneri sa svojim proizvodima i tako pokažu svoj talenat. Na samom početku ova izložba je stekla internacionalnu reputaciju jer su bili izloženi autentični komadi, visokog kvaliteta, namenjeni široj populaciji. Iako su izlagala samo tri dizajnera, proizvođači nameštaja su prepoznali važnost međusobne saradnje. Moderna industrija nameštaja je tražila okretanje ka široj ciljnoj grupi, a ne samo ka eliti i ubrzo su uspešno realizovani konkursi za novi

dužnost dizajnera da to nikad ne previdi. Avangardni časopis *KRITIKA* koji se izdavao u to vreme i podržavao mlade danske dizajnere dodatno je proširio ovakve stavove i uticao da se uloga dizajnera koji promovišu bolji način života smatra vrlo odgovornom i cenjenom u društvu.

Dugogodišnje saradnje i relacije uticale su da se održi i usavršava tehnički kao i estetski nivo nameštaja i izvedu Dansku na internacionalnu scenu. Ne samo da su



stil i dizajn koji su učvrstili odnose dizajnera i proizvođača na duže staze. Mladi danski dizajneri imali su izraženo sociološko gledište na dizajn i brigu za zadovoljavanje potreba ljudi. Po njima, svakodnevna dobra koje čovek koristi utiču na kvalitet njegovog života i zato je moralna

imali veliki uticaj na razvoj modernog nameštaja u svetu, oni su stvorili jednu od svojih najjačih izvoznih grana. Danski nameštaj nije postao poznat samo zbog podrške koju je imao od danske vlade ili kraljevske porodice već zato što suštinski zadovoljava ljudske potrebe. Razlozi

za njegov kontinuirani uspeh su kompleksni i ne leže samo u formi i dizajnu, već i u razumevanju tradicije obrade drveta, modernim tehnologijama, ekonomskim faktorima, kvalitetnoj radnoj snazi i paralelno sa tim u postojanju kreativnosti i razumevanju potreba ljudi. U razdoblju od 1920. do 1970. godine danski dizajnerski pokret je bio pionir u osvajanju mnogih novih

tehnologija u preradi drveta, promotor obrazovanja kako proizvođača tako i dizajnera i organizator konkursa i nagrada koji su stimulisali dalji napredak i bolji status celokupne industrijske grane. Svi ovi faktori su bili neophodni da jedna mala zemlja s obzirom na broj stanovnika izvrši ogromni kulturni uticaj na ostatak sveta i utiče na bolji način života ljudi. ■

Autor ovog teksta je asistent na Šumarskom fakultetu u Beogradu

Prostori sa ograničenim rokom upotrebe

PIŠE: Jugoslava Kljakić, arhitekta

Koliko je logično da u vremenu savremenih tehnoloških dostignuća na različitim poljima delovanja, kao rezultat imamo proizvode sa vrlo ograničenim rokom upotrebe? Uzimajući u obzir vreme trajanja tehničkih uređaja proizvedenih pod okriljem poznatih svetskih brendova u vreme '60-ih ili '70-ih, od kojih su mnogi i dalje u našim stanovima i kućama, da li je čudno to što je tehnika, masovno kupovana kasnije, pogotovo u protekloj deceniji, često bila servisirana? Pri čemu se pokazalo da je servisiranje mnogo skuplje od kupovine novog proizvoda!

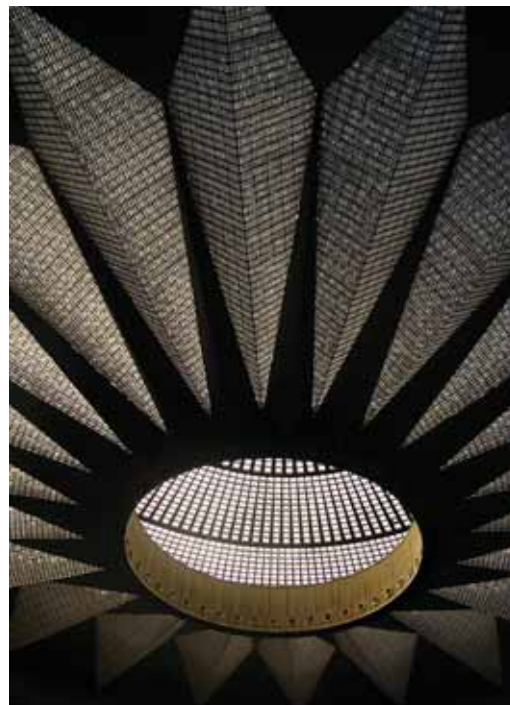
Iako je taj trend započet pre nekoliko decenija, moglo bi se reći da su tek s novim milenijumom, uređaji te masovne pop proizvodnje, pored svojih brend nalepnica, dobili i svoj ograničeni životni vek. Nekako izostaje iz vidokruga da se nešto slično dešavalo i sa arhitektonskim objektima, bez obzira na to da li su oni većih ili manjih gabarita. Uprkos sve savremenijim materijalima i metodama u rea-



Lift za hranu u kuhinji Saveznog izvršnog veća



Glavni hol
Saveznog izvršnog
veća - zgrada
sagrađena
1959. godine.
Arhitekta
Mihailo Janković



Kristalni luster
u Sali za
konferencije
Saveznog
izvršnog veća

lizaciji objekata različitih namena, sve više se skraćuje vreme njihovog korišćenja.

Dovoljno je da se vratimo samo nekoliko decenija unazad i da „bacimo pogled” na objekte u Beogradu. Shvatićemo da se u ovom gradu nalaze dela koja sada imaju istu vrednost i značaj kao i onih godina kada su sagrađena. Pored njihove arhitekture, objekti poput zgrade hotela JUGOSLAVIJA, SIV-a, Sava Centra, Beogradanke, zgrade nekadašnjeg CK, imale su i prepoznatljive, odlično definisane enterijere.

Dobro povezani od spoljašnjeg ka unutrašnjem, ovi objekti su činili kompleksne sisteme. O trajnosti i kvalitetu njihove izrade svedoči mi svi koji neke od tih objekata koristimo često danas; poput Sava Centra. Pored arhitektonskih objekata, postojali su i čitavi lanci različitih enterijera, koji su svojim vizuelnim utiskom i imenom na fasadi stvorili, danas popularno rečeno, brendove koje ćemo uvek pamtit... Bez obzira što su, za razliku od „velike” arhitekture, o tim objektima ostale da svedoče samo fotografije i po koja dobra stolica u nekom od fundusa ili magacina.

Uprkos tome, imamo jasnu sliku kada spomenemo neko davno „zaključano” ime. Prodavnice obuće Peko, zatim lanac Beteks ili Beko, Centrotekstil ili Robne kuće Beograd, bile su mini sistemi u kojima je gotovo besprekorno funkcionisao prostorni red i balans pri korišćenju različitih materijala u prostoru.

Gde je razlika u odnosu na današnje vreme i da li je uopšte ima? Danas umesto starih, imamo nove brendove i njihove „shopove”.

Zemljišta, drveća i zelenih površina u Beogradu sve je manje, ali broj hipermarketa i tržnih centara konstantno raste. Enterijeri se prave preko noći, tako da za otvaranje deluju glamurozno. O njihovoj budućnosti se razmišlja na osnovu profita, ostvarenog u nekoliko prvih meseci rada. Mnogi od tih centara bivaju brzo zatvoreni i u te prostore dolaze novi vlasnici, sa novim ulaganjima, ponovnim rekonstrukcijama i istom idejom.

Materijali koji se često koriste, da bi bili ušteda pri izradi današnjih enterijera, brzo postaju pohabani i to povlači ponovnu izradu mnogih elemenata u prostoru. Šta se na kraju dogodi sa materijalima koji se bahato koriste u neograničenim količinama? Ako uzmemo u obzir da su nekada enterijeri trajali decenijama, a da danas traju mesecima, jasno je da smo u kovitlacu jednog novonastalog potro-



Detalji fasade zgrade Sava Centra - zgrada sagrađena 1979. godine.
Arhitekta Stojan Maksimović



Detalji instalacija na tavanici zgrade Sava Centra

šačkog društva koje je još u tranziciji. Problem postoji u nesagledivosti procesa ideja+projekat+realizacija+trajanje=kvalitet brend-a. Pogled ka prošlom i povratak na sadašnje, daju mogućnost racionalnog upoređivanja različitih odsečaka vremena i onoga što je bilo ili jeste pozitivno.

Naizgled stare vrednosti i funkcionalno-estetski pristup '60-ih i '70-ih u Beogradu, uz oplemenjivanje novim tehnologijama, njihovu pametnu primenu i podrazumevajući osvrt na evropsku arhitekturu i enterijere, možda su dobar početak za stvaranje novih kvalitetnih prostora u ovom gradu. ■

januar 2009.



Parket linije

Korišćenje kreditne linije Vlade Republike Italije

**BIRAJTE
UČEŠĆE
I ROK
OTPLATE**

**BEZ
ŽIRANATA
HIPOTEKA
I INTERKALARNE
KAMATE**

**PROVERITE
ZAŠTO
SMO
NAJPOVOLJNIJI**

VB LEASING
POVERENJE POVEZUJE.

011 / 201 65 00

Budućnost Srbije čeka

PIŠE: Uroš Vitas, student apsolvant

Kažu da studenti prerade drveta sa Šumarskog fakulteta u Beogradu mogu da sklope svoj izložbeni štand za jedan sat, a da je bela boja na njemu dominantna između ostalog zato što je štand jako mali pa ga je teško iz prve uočiti... Šalu na stranu, u ovoj šali ima puno istine utemeljene na malim trikovima ergonomije, funkcije, estetike, ekonomije i drugih elemenata teorije modernog dizajna čijom se primenom u datim ograničenim uslovima obezbeđuje najoptimalniji efekat. Ukoliko uzmemo u obzir i trend produktivnosti tj. broj radova koji na godišnjem nivou izađe iz kreativnih ra-



Sistem Link, autor Milica Jović



FOTO: Orange Studio Beograd

Tabure Pipni, autor Aleksandar Blagojević

dionica koje se sprovode u Centru za mašine i alate na Šumarskom fakultetu, biće sasvim jasno da oni, po količini i kvalitetu rešenja, uveliko prerastaju trenutne kapacitete izložbenog prostora Šumarskog fakulteta na Beogradskom sajmu nameštaja.

Napor mentora mr Jelene Matić, profesora dr Dušana Skakića i Šumarskog fakulteta da na tako malom prostoru iz godine u godinu uspešno predstave veliki broj različitih studentskih prototipova nameštaja višestruko je nagrađen različitim priznanjima za rešenja izložbenog prostora u proteklih godinama. S druge strane, unapred svesni raspoloživog prostora, transportnih uslova i tehničkih mogućnosti,

studenti Šumarskog fakulteta prave brojne proizvode koji pored oblikovno-funkcionalnih kvaliteta i činjenice da su izrađeni od drvnog ostatka, uspešno odgovaraju i tim posebnim zahtevima usput odišući multifunkcionalnošću, jednostavnošću, održivim rešenjima i inovacijama zbog čega svake godine u velikom broju bivaju nagrađeni.

Tako je bilo i protekle godine. Jedan od svakako najznačajnijih rešenja, nagrađen na novembarskom Sajmu nameštaja Zlatnim ključem i priznanjem ULUPUDS-a, a koji je sa uspehom predstavljen i na Milanskom sajmu Salone Satellite 2008, je rad Milice Jović, Sistem *Link* – skup modularnih elemenata u obliku kocki, povezanih rastegljivim kanapom, koje se po želji mogu kombinovati na način da grade stolić, police, ugaone elemente itd.

Takođe izuzetno značajan rad koji je pobudio jednako interesovanje na Sajmu nameštaja u Beogradu i na sajmu u Milanu, a koji je novembra prošle godine nagrađen prvom nagradom Agencije za drvo, je rad Željka Pantića, stolica *Popchair* – sa sedištem i naslonom napravljenim od jedne prorezane furnirske ploče koja se pri sedenju ugiba prilagođavajući se telu korisnika.

Zatim nagrađeni su još: II nagradom Agencije za drvo i priznanjem ULUPUDS-a rad Marije Bjelaković, sto *Flexy* – napravljen od prorezane furnirske ploče koja se

na domaće proizvođače

I pored kvalitetnih rešenja, brojnih nagrada i interesovanja stranih firmi i građana da naruče proizvod, studentski prototipovi već godinama ne zavređuju ozbiljnu pažnju domaćih proizvođača nameštaja.

u centralnom delu ugiba formirajući čini-ju; nagradom ULUPUDS-a rad Bojane Marić, sto/hoklica *Lavirint* istoimenog oblika, od punog drveta Paulovnije, koji se može različito međusobno uklapati tj. setovati; III nagradom Agencije za drvo, rad Ivane Milovanović, *Torso* – modularni elementi u obliku hoklica koji se mogu različito kombinovati i graditi kao police; III nagradom Agencije za drvo rad Aleksandra Blagojevića, tabure *Pipni* – koji je na elastičnoj opruzi čime se omogućava dinamično sedenje; Specijalnom pohvalom Agencije za drvo rad Nikole Petkovića, čiviluk *Chi* – napravljen od dugačkih oblica povezanih elastičnim kanapom; Specijalnom pohvalom Agencije za drvo rad Nemanje Aleksića, komoda *Crossroad* – koja zahvaljujući posebnom rešenju okova ima mogućnost unakrsnog izvlačenja fioka.

I pored kvalitetnih rešenja kojima se prethodno na sajmu u Milanu divio veliki broj posetilaca, brojnih nagrada i interesa-



Studenti Šumarskog fakulteta na sajamskom štandu u Beogradu

Autori fotografija: Milica Jović, Ivana Milovanović



U prvom planu desno - Čiviluk CHI, autor Nikola Petković



Sto Flexy, autor Marija Bjelaković, sto /hoklica Lavirint, autor Bojana Marić, stolica Popchair, autor Željko Pantić

nja stranih firmi i građana da naruče proizvode, studentski prototipovi već godinama ne zavređuju ozbiljnu pažnju domaćih proizvođača nameštaja. Po mišljenju studenata razlog tome ne leži u neznanju već u neinformisanosti, pogrešnoj orijentaciji i nepoverenju industrije u domaće ideje. S tim u vezi, na trodnevnom savetovanju Agencije za drvo, održanom u vreme sajmske izložbe, bilo je korisno čuti koji su to glavni problemi koji u poslednje vreme brinu naše proizvođače. Neki od apostrofiranih problema su svakako potencijalno neravnomerni uslovi poslovanja koji mogu nastati kao posledica očiglednih prednosti koje pojedine strane kompanije imaju ili nastoje da obezbede pri ulasku na srpsko tržište, u ovom slučaju je konkretno bilo reči o IKEI. U skladu s tim proizvo-

đači bi trebalo da se zapitaju da li moderna tržišna utakmica zavisi isključivo od proizvodnih uslova, strukture tržišta, pristupa fondovima itd., ili zaboravljamo da razmotrimo jedno izuzetno važno pitanje, a ono glasi: *Gospodo, šta proizvodimo? I za koga?* Danas kad industrije svakodnevno emigriraju i kad globalizacija uzima svoj danak, ideja, znanje i informacija sve više dobijaju na značaju. Pitanje je da li ćemo i naše ideje i znanje kao do sada prepuštati drugima ili je možda upravo u idejama naša najveća i možda jedina šansa?

Na kraju, valjalo bi da se prisetimo čuvene rečenice koju je izrekao John F. Kennedy: *Čovek može da umre, nacije da se uzdignu ili propadnu, ali ideja živi dalje.* ■

Krajem oktobra prošle godine održan je dvadesetprvi po redu INTERFOB, seminar studenata prerade drveta u Olpeu, u Nemačkoj, u organizaciji Univerziteta za primenjene nauke, Hochschule Ostwestfalen-Lippe u Lemgu.

Podržan od strane Euro-ligne (*The European Network for Advanced Wood Processing and Engineering Education*) INTERFOB se tradicionalno održava svake godine u različitim gradovima Evrope još od 1987. godine i ima za cilj povezivanje budućih inženjera obrade drveta iz svih evropskih država, usavršavanje studenata i mladih ljudi u ovoj oblasti, upoznavanje sa najnovijim tehnološkim dostignućima drvne industrije kao i uspostavljanje poslovnih kontakata širom sveta. Kongresu je prisustvovalo 250 studenata iz oblasti prerade drveta i šumarstva sa 19 Univerziteta iz Evrope.

Međunarodna saradnja studenata šumarskih fakulteta

Održan seminar studenata

INTERFOB 2008.

PIŠE: Goran Bodiropić, student

S obzirom da je statut Bologne u primeni već dve godine i na Šumarskom fakultetu u Beogradu, ovakve manifestacije pomažu da se fakultet poveže sa ostalim fakultetima Evrope, da ostvari međusobnu saradnju, transfer znanja kao i razmenu stručnog kadra. Šumarski fakultet i Odsek za preradu drveta iz Beograda vrlo uspešno i zapaženo predstavljalo je devet studenata koji su na seminaru imali priliku da uporede stečena znanja, testiraju svoje sposobnosti i upoznaju se sa načinom funkcionisanja nekih firmi drvne industrije.

Seminara je otvorio prof. Friedel Heuwinkel, a govorio



Detalj sa predavanja



Deo fakulteta za praktičnu nastavu i razvoj

je o važnosti razmene informacija u drvnjoj industriji i važnosti razmene studenata između zemalja kako bi oni kasnije što lakše sarađivali. Zatim su studente pozdravili predstavnici kompanija koje su bili ovogodišnji sponzori seminara, nakon čega je prof. Nicolas Boone održao zapaženo predavanje o važnosti logistike i brzog isporuci proizvoda potrošačima i mogućnostima za ubrzavanje isporuke. Zatim je usledilo još jedno predavanje o razvoju i sadašnjem stanju

nemačke drvne industrije. Organizatori su u saradnji sa industrijskim partnerima upriličili niz radionica u njihovom Centru za mašine, alate i razvoj, gde su studenti mogli iz prve ruke da vide i isprobaju rad na najsavremenijim mašinama.

Učesnici su kroz razne zanimljive igrice i šetnje imali priliku da se još bolje upoznaju i kroz interakciju razmene kontakte. Svakako najzanimljiviji deo seminara je poseta fabrikama zemlje domaćina. Stu-

tračne testere i gateri

UDDEHOLM

kružne testere za: drvo, PVC aluminijum

SERVIS

oštrjenje testera i alata za: drvo, aluminijum, PVC

oštrjenje grafičkih noževa do 2 m

BRATSTVO

mašine za obradu drveta i oštrilice

Kordun grupa doo
Beograd, Kneza Višeslava 1 (zgrada Šumarskog fakulteta)
011/35-46-219
kordun3@verat.net, www.kordun.co.yu

prerade drveta u Nemačkoj



Studenti iz Srbije - učesnici INTERFOB-a 2008.

dente je ostavio bez daha stepen automatizacije i kvalitet izrade proizvoda u Nemačkoj.

Naši studenti posetili su najveću fabriku kuhinja u Evropi, **Nobilia** koja dnevno proizvodi 2.000 kuhinja i skoro je potpuno automatizovana, a posluje bez zaliha i proizvodnja se obavlja po sistemu just in time. Pored toga studenti su posetili kompanije: **Pfleiderer, Niveau, Fingerhut, Miele die Küche** i **Weeke** gde se uistinu imalo šta videti. Obilazak pogona bio je koristan za studente, jer su se u razgovoru sa zaposlenim inženjerima i tehnolozima direktno upoznali sa tokom proizvodnje i problemima koji ga prate.

U razgovoru sa kolegama iz drugih zemalja dalo se zaključiti da je saradnja između studenata i preduzeća drvne industrije mnogo više izražena nego kod nas.

Ovaj seminar bio je od velike koristi za naše studente, jer su ostvarili mnoge kontakte i razmenili iskustva sa kolegama iz struke širom Evrope koji će jednog dana voditi proizvodne pogone drvne industrije u svojim zemljama.

Studentsku ekskurziju su podržale firme: **RADMILOVIĆ** Zemun, **ENTERIJER JANKOVIĆ** Novi Sad, **SAGA DRVO** Beograd, **EM COMMERCE** Bačka Topola, **ELEKTROPRIVREDA SRBIJE**, **GIUGIA** Kraljevo, **ŠUMARSKI FAKULTET** Beograd i **GIR** Kraljevo. Zahvaljujemo se ovim firmama kao i medijskim sponzorima, časopisima: **DRVOtehnika** i **Paleta**. Takođe se zahvaljujemo portalima: www.svetnamestaja.com i www.serbiansfurniture.org.

Nadamo se da će se saradnja preduzeća i studenata u budućnosti nastaviti na obostrano zadovoljstvo, isto kao što verujemo da bi saradnju trebalo proširiti na više subjekata iz oblasti prerade drveta. Takođe se nadamo da će preduzeća iz naše zemlje uvideti koliko je važno da naši studenti, budući inženjeri putuju po Evropi, da se upoznaju sa novim tehnologijama, da stiču nova saznanja, koja će kasnije upotrebiti da razvijaju drvnu industriju Srbije.

Naredni seminar INTERFOB 2009. održaće se u Poljskoj u organizaciji Univerziteta u Poznau. ■



Boje bez granica

Milesi spa je jedna od vodećih svetskih firmi specijalizovanih za proizvodnju boja za drvo sa proizvodnim pogonima i trgovinama u većini evropskih zemalja i distributerima u Južnoj Americi, Aziji i Severnoj Africi.

Milesi spa nudi svojim kupcima najbolja rešenja za zaštitu svih vrsta drveta širokom paletom proizvoda pogodnih za nanošenje svim načinima.

Podatak da *Milesi* učestvuje sa približno 30% ukupne prodaje na svim značajnijim tržištima koje pokriva (Italija, Španija, Mađarska...), govori sam za sebe.

Maksimalna podrška, rešavanje postavljenih zahteva i otklanjanje eventualnih problema u lakirnicama su naš prioritet.

Asortiman Milesijevih proizvoda uključuje dve kompletne linije, na bazi vode i na bazi rastvarača, koje su odlične za široki opseg ciklusa bojenja i metoda primene, ručno ili industrijskim tehnikama.

Ceo asortiman proizvoda se isporučuje u različitim pakovanjima kako bi zadovoljili kako male tako i velike profesionalne korisnike.

Idealni za zaštitu drveta i restauraciju starih prozora i vrata, ovi proizvodi su takođe perfektni za sve vrste drveta, četinarskog i listopadnog koje se uobičajeno koriste za spoljašnju upotrebu.



GRANTEX d.o.o.
11000 Beograd
Koste Glavinića 2
tel. 011 2651-462, 3067-415
tel/fax. 011 3691-815

Mogućnosti uštede racionalnim korišćenjem tračnih testera

Adekvatnim korišćenjem i održavanjem radni vek upotrebe tračnih testera može biti povećan tri puta.

U drvnj industriji kod nas još uvek se ne poklanja dovoljno pažnje sniženju proizvodnih troškova. Međutim globalizacija svetskog tržišta, povećanje konkurencije, poskupljenje energenata i sve oštriji zahtevi u pogledu kvaliteta primoravaju menadžere da što je više moguće racionalizuju proizvodnju. Ovde će biti reči o mogućnostima uštede pri racionalnom korišćenju tračnih testera.

U toku procesa rezanja oštrica sečiva se zatupljuje i nakon određenog vremena sečivo se mora oštритi. Vremenski period efektivnog rezanja sečiva između dva oštrenja naziva se postojanost alata. Usled trenja između površine reznog elementa (sečiva) i materijala predmeta obrade nastaje habanje sečiva i njegovo zatupljenje. Period efektivnog rezanja zavisi od: vrste materijala sečiva, vrste i stanja drveta, režima obrade, uslova obrade, stanja mašine, načina pripreme alata i drugo.

Tračne testere oštře se u tri faze. Prva faza predstavlja grubo oštrenje. Druga faza je fino oštrenje, u kojoj se fino izbruse površine sečiva i dostigne određena mikrogeometrija oštrice. U trećoj fazi se obavlja završno oštrenje ili lepovanje i

glačaju se površine koje će biti u dodiru sa strugotinom.

Istraživanje sprovedeno u okviru održavanja redovnih vežbi iz predmeta *Mašine i alati u preradi drveta* na Šumarskom fakultetu Odsek za preradu drveta pokazalo je da je debljina sloja koja se skida pri oštrenju tračnih testera mnogo veća od one koja se preporučuje u literaturi, kao i to da je radni vek jedne testere u praksi mnogo kraći od teorijskog.

Radni vek testere se završava kada se skine 1/3 njene početne ukupne širine. Pri jednom oštrenju testere sa dobrom geometrijom sečiva se skida prema uputstvima proizvođača debljina sloja od prosečno 0,2 mm, a na svakih 10 oštrenja potrebno je izvršiti jedno stlačivanje (štahovanje). Na osnovu merenja došlo se do podatka da prosečna debljina sloja koji se skida pri jednom oštrenju kod testera u upotrebi u praksi iznosi 0,53 mm. Ova vrednost je za **2,6 puta** veća od prosečne vrednosti koja se preporučuje u literaturi (0,2 mm), što predstavlja značajan finansijski i vremenski gubitak koji se može izbeći pravilnom upotrebom testere i izborom pravilnog režima rada sa testerom i kasnije, njenog pravilnog oštrenja. Jedna od čestih grešaka kod nas je i to što radnik nakon završenog procesa oštrenja ne izvrši izoštravanje finim točilom (belegijom). Zbog toga na zubima ostaje špon i sa prvim kontaktom testere sa drvetom dolazi do zatupljenja (otkidanja vrha sečiva zajedno sa šponom), i pri tome na samom početku rezanja imamo gubitak naoštrenosti alata od 30%.

Ovde bismo još mogli napomenuti i to da veliki broj pilanskih postrojenja kod nas nema uređaje za pranje trupaca, i za detekciju metala, tako da se vrlo često dešava da tek postavljena naoštrena testera tokom prvih rezova naiđe na kamen, pesak, ostatke uraslih šrapnela, eksera i drugo, pri čemu dolazi do havarije alata.

Osnovni problem kod nas je što se zaposleni na pilanama u većini slučajeva ne pridržavaju preporučenog vremena za zamenu alata koje za tračne pile iznosi 2 sata. Tokom rada testera trpi napreza-

nje na savijanje u četiri karakteristične tačke, koje su obeležene na *slici 1*.

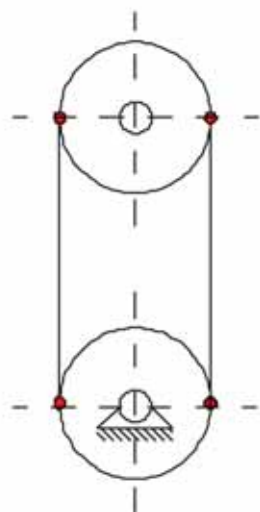
Usled trenja dolazi do zagrevanja i toplotnih dilatacija. Kao posledica gore navedenih faktora dolazi do zamora materijala. Ukoliko se testera više puta tokom svog radnog veka izloži dužem periodu efektivnog rezanja od preporučenog, ona kasnije postaje veoma osetljiva i vrlo lako može doći do pucanja testere, što ugrožava bezbednost zaposlenih radnika.

Najveći broj problema kod nas javlja se zbog toga što se prerađivači ne pridržavaju preporuka koje daju proizvođači alata, a to se pre svega odnosi na period zamene testere nakon efektivnog rezanja od 2 sata. Mnogi smatraju da je ovaj period suviše kratak, i da proizvodnja trpi velike vremenske gubitke. Ti gubici ne moraju biti toliko veliki, pogotovo ukoliko se testere menjaju u vreme redovnih pauza. Skinuta testera ne mora ići odmah na oštrenje, već samo na odmor, kako ne bi došlo do zamora materijala, a ona kasnije može biti ponovo vraćena na tračnu pilu. Ovakvim načinom rada zasigurno će se povećati radni vek testere (skoro 3 puta), tako da će biti potreban manji broj testera na godišnjem nivou. Takođe ukoliko se na pilani instaliraju i uređaji za pranje ili koranje trupaca i detekciju metala sprečiće se oštećenja zuba testere, tako da se pri oštrenju može skidati znatno manji sloj, čime će se izbeći gubici u ceni alatnog materijala koji se odstranjuje oštrenjem.

Ovaj tekst je posvećen nedavno preminulom mr Zoranu Đurišiću, asistentu Šumarskog fakulteta na predmetu Mašine i alati. Njegova neiscrpana energija i entuzijizam ostaće dugo u sećanju svima koji su ga poznavali.

Goran Bodirogić
apsolvent na Odseku za preradu
drveta Šumarskog fakulteta

e-mail: gbodirogic@yahoo.com



Slika1. Skica tračne pile sa obeleženim kritičnim tačkama



UKRAS iz Velikog Popovića proširio delatnost

Vrata - deo nameštaja



UKRAS - detalj sa štanda na Sajmu nameštaja u Beogradu

FIRMA UKRAS iz Velikog Popovića postoji skoro četiri decenije, ili tačnije, uspešno se razvija i radi već više od 38 godina. UKRAS se dugi niz godina bavi proizvodnjom raznih profila lajsni za razne namene. U proizvodnom programu su lajsne za laminat pod (sedam profila u 25 dekora), lajsne za parkete (tri profila u 19 vrsta furnira), lajsne za slike (350 različitih tipova lajsni za uraljivanje slika), lajsne za nameštaj, razne građevinske lajsne, lajsne za završne radove u uređenju prostora, zidne obloge, drvene garniše itd.

Ovom prilikom želimo da obavestimo tržište i poslovne partnere da smo proširili delatnost i da smo počeli sa proizvodnjom unutrašnjih vrata – piše u saopštenju firme UKRAS. – Do sada smo radili samo futere i pervajze, ali pošto smo montirali mašine za krojenje futera (gerovanje i tiplovanje, tiplovanje u geru, bušenje rupa za prihvatnik i za bravu na vratima i futeru ali kada su vrata i futer u fini stanju, mašin-

ske bušenje i uvrtnje dvokrakih 3D šarki), otpočela je proizvodnja vrata.

Takođe smo u mogućnosti odraditi bilo koju šaru na MDF farbanim vratima na savremenoj CNC – mašini za drvo. Posedujemo savremenu lakirnicu već dugi niz godina i radimo isključivo sa Italijanskim farbama. Prilikom farbanja vrata obavezno stavljamo izolant, dva sloja poliuretanske podloge i jedan sloj završne poliuretanske farbe. Futere za vrata radimo u kombinaciji MDF – drvo – MDF tako da drveni deo

uvek dođe na mesto gde se uvrće šarka, a sve to iz razloga da bi naš finalni proizvod bio što dugotrajniji i kvalitetniji. Takođe naši futeri prekrivaju celu debljinu zidova i još su ukrašeni sa podešavajućim L-pervajzima, a sa lepezom naših futera smo pokrili sve moguće debljine zidova. Naši L-pervajzi se mogu izvlačiti i sa spoljne i sa unutrašnje strane vrata ukupno do 3 cm, pa se na ovaj način mogu ispraviti sve zidarske greške na najjednostavniji način, takođe se L-pervajzi montiraju sa ekscentrima tako da nije potrebno njihovo lepljenje u geru. U naša vrata ugrađujemo dvokrake 3D šarke (podešavanje uz pomoć imbus ključa u sva tri smera bez skidanja vrata) i brave AGB Italija. Naša vrata se isporučuju sa montiranom bravom i prihvatnikom, uvrnutim šarkama, ugerovanim i tiplovanim futerom, ugerovanim L-pervajzima i sa rupama za postavljanje ekscentra za suvo sezanje. Sve ove operacije se rade mašinskim putem tako da se naša vrata postavljaju na brz i jednostavan način uz smo jedan uslov – da se ispoštuju zadate mere zidarskog otvora.

– Naša vrata se montiraju isključivo kada se završe svi građevinski radovi, pa zato kažem da to više nije građevinska stolarija, nego deo nameštaja – kaže gospodin Zdravko Rajić, osnivač i vlasnik firme UKRAS. Treba istaći da je ovu firmu Rajić osnovao 3. marta 1970. godine. Danas je to ugledno preduzeće, tehnološki adekvatno opremljeno, a vodi ga iskusnim stručnjakima.

Ako ste zainteresovani za bilo kakvu saradnju ili ako imate bilo kakva pitanja slobodno nas pozovite, poručuju iz Velikog Popovića. ■



Sedište firme i proizvodnja:

UKRAS SR
35223 Veliki Popović
Srbija
tel. (035) 621-331
fax. (035) 621-592

www.ukras.com
info@ukras.com



Poslovno prodajni prostori firme UKRAS:

Beograd, ul. Ljutice Bogdana 1A, tel. (011) 367-0542
Novi Sad ul. Vuka Karadžića 7, tel. (021) 6616-872
Niš, ul. Vojvode Mišića 95, tel. (018) 521-995
Petrovac na Mlavi, ul. Srpskih Vladara 213, tel. (012) 332-674
Svilajnac, ul. Žikice J. Španca bb, tel. (035) 321-057



SUŠARE ZA DRVO AUTOMATI ZA SUŠARE VLAGOMERI ZA DRVO I BETON

NIGOS
ELEKTRONIK - NIŠ

18000 Niš, Srbija
Borislava Nikolića - Serbože 12
Tel/Fax: +381(0)18 / 211-212, 217-468, 217-469
E-mail: office@nigos.co.yu, golub@nigos.co.yu
Internet: www.nigos.co.yu



AGACIJA

Sve za Vaš nameštaj i enterijer...



opremanje po meri
univer, radne ploče, medijapan, lesanit, šper ploča
obrada na CNC mašini
krivolinijska sečenja i kantovanje, okov i galanterija,
furniranje po meri i želji kupca
veliki izbor prirodnih furnira
unutrašnja vrata savremenog dizajna

www.agacija.com

Novi Beograd, Tošin Bunar 232g, Tel./fax: 011/ 319 0947, 319 2600
Batajnica, Majora Zorana Radosavljevića 370, tel./fax: 011/ 848 8218, 377 4699

Kvalitet proizvoda garancija uspešnog razvoja



Krajem proteklog decembra posetili smo preduzeće *FormaNova* d.o.o. u Somboru, gde je naš sagovornik bio vlasnik, osnivač i direktor ove firme, gospodin Zoran Stričević. Privatnim biznisom Stričević se počeo baviti još 1988. godina, a preduzeće za proizvodnju nameštaja, stolarije i enterijera, osnovao je 1.7.2001. godine. Danas su u proizvodnom programu firme *FormaNova* ormarčići, ogledala, wc sedišta i izrada nameštaja po meri.

– Proizvodnja kupatilskog nameštaja i wc dasaka je bila naša osnovna delatnost do 2005. godine, a zatim je došlo do proširenja proizvodnog programa – kaže Zoran Stričević. – Uz proizvodnju kupatilskog nameštaja, sve više smo počeli da se bavimo uslužnim krojenjem i sečenjem po meri, zatim prodajom okova, kao i uslužnom izradom nameštaja i opremanjem enterijera... Proizvodnja kupatilskog nameštaja i wc dasaka je vrlo zahtevna, a mi smo savladali tehnologiju proizvodnje i sada ima jako malo reklamacija.

Saznali smo da je 2001. godine ova firma preuzeta od jedne proizvodne kuće. U početku je gospodine Stričević imao partnera i obojica su u vlasništvu imala po 50% preduzeća. Od 2003. godine Zoran Stričević je postao jedini vlasnik preduzeća *FormaNova* iz Sombora. Nakon toga nastaje intenzivniji razvoj ovog preduzeća, a 2004. godine počinje izgradnja novog poslovnog objekta na novoj lokaciji u industrijskoj zoni Sombora. Objekat je završen i useljen u rekordnom roku od godinu dana, a o klasičnim problemima koji kod nas prate gradnju, o problemima sa infrastrukturom, trafostanicom, o papirima, građevincima i čekanjima na kojeikakve dozvole, Stričević bi, kaže, mogao napisati roman.



Zoran Stričević, vlasnik firme *FormaNova* iz Sombora

FormaNova je po svemu tipična porodična firma u kojoj pored supruge gospodina Stričevića, radi i njegov brat. Ovo preduzeće trenutno zapošljava 40 ljudi, koji se međusobno dobro razumeju i korektno saraduju. Već na prvi pogled se stiče utisak da se ovde očigledno zna šta ko radi i za šta odgovara...

– Zahvaljujući kvalitetnoj proizvodnji i dizajnu naš proizvodni program ima dobar plasman na tržištu. Tridesetak posto proizvodnje se izvozi, a naša trenutna namera i tendencija je da se broj zemalja u koje izvozimo poveća. Najviše izvozimo u okolne zemlje i to u Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru i Rumuniju. U planu je početak saradnje sa nekim firmama iz Makedonije i Hrvatske – kaže gospodin Zoran Stričević. – Najbolji dokaz da su naši proizvodi, po kvalitetu i dizajnu, u samom vrhu u našoj zemlji je međunarodni sertifikat ISO 9001 koji posedujemo više od godinu dana, a prva provera je prošla uspešno. Bez problema možemo konkurisati na evropsko tržište. Novo u našem programu je da su svi naši elementi proizvedeni od MDF ploča presvučeni folijom. Ras-

polazemo velikim spektrom dezena, tako da postoje različite mogućnosti kreiranja i kombinovanja. Folija je vlago otporna i ne postoji mogućnost oštećenja prilikom upotrebe. Što se tiče wc poklopaca i bide daske, treba reći da su izređene od medijapana presvučenog poliester smolom debljine 4 mm, a metalni delovi su od nerđajućeg čelika.

FormaNova je već nekoliko puta izlagala svoje proizvode na sajmovima, a na prošlogodišnjem Sajmu nameštaja u Beogradu, kupljene su nove mašine, krojač ploča i obradni centar italijanskog proizvođača BIESSE. Mašine su već instalirane i rade, a postavljena je i adekvatna aspiracija, takođe, italijanskog proizvođača. Firma je, dakle, primereno proizvodnom programu adekvatno tehnološki opremljena. Zato su dosadašnje iskustvo i jasni razvojni ciljevi vlasnika ove firme, uz već spomenutu adekvatnu tehnološku opremljenost i kvalitet proizvoda, dovoljne garancije razvoja ovog preduzeća. Biće nam drago da i dalje pratimo uspehe i razvojni put preduzeća *FormaNova* iz Sombora. ■

FormaNova d.o.o.

SOMBOR Filipa Kljajića bb

tel: + 381 (0)25 421 767, 421 844, 427 433

www.formanova.co.yu · e-mail: formanova@nadlanu.com



MÜHLBOCK VANICEK DRYING-TECHNOLOGY

Poštovana gospodo!

Sa više od 9000 montiranih sušara u celom svetu, firma Mühlböck postiže odlične rezultate i prisutna je svuda gde se vrši sušenje drveta.

Iskoristite naše inovacije za Vaš uspeh!

Klasične sušare za drvo

Sasvim je svejedno da li želite sušiti odjednom 30, 60, 100 ili 1000 m³. Mühlböck univerzalne sušare čine to mogućim.

Vakumske sušare

Brzo. Bez menjanja boje. Ekonomično.

Mala cena, jednostavno upravljanje za visok kvalitet sušenja.

Parionice

Svuda podjednako menjanje boje je specijalnost.

Mühlböckove tehnike parenja drveta.

Dodatne tehnička oprema

Držači razmaka paketa drveta, španeri paketa, sigurnosni podupirači paketa, oprema za grejanje, navlaživanje pod visokim pritiskom.



Mnogi patentirani proizvodi su omogućili da uz vrlo ekonomičan proces sušenja postanemo vodeći svetski proizvođač tehnologije za proces sušenja drveta.

- | | |
|---------------------------------------|---|
| ■ Mühlböck Holztrocknungsanlagen GmbH | ■ Predstavnik za Srbiju i za Crnu Goru |
| ■ A-4906 Eberschwang 45 | ■ Mandić Lale |
| ■ Tel. +43 7753 2296-0 | ■ 11300 Smederevo, Voćarska 11 |
| ■ Fax. +43 7753 3302 | ■ Tel. +381 26 651 561 fax. +381 26 645 200 |
| ■ E-mail: office@muehlboeck.com | ■ mob: +381 63 875 15 78 |
| ■ www.muehlboeck.com | ■ E-mail: lale.m@sezampro.yu |

Kompleti alata za drveni prozor, prozor drvo-aluminijum i vrata



Membranska presa
sistem KOLMAG



Horizontalni formatizeri
LAZZARI



Vertikalni CNC obradni centar – VICTORIA



Ugaoni obradni centar
za građevinsku stolariju – SAC F4



Automatske kanterice
BI-MATIC



CNC obradni centri
MASTERWOOD

mašine, alati i tehnologije za obradu drveta

Xilia d.o.o. - Beograd

tel. 011-219-8516, 011-190-449, tel/fax. 011-192-233, 065-219-8516, mob. 063-213-549, 063-428-562

www.xilia.rs / info@xilia.rs

xilia



MAJOR ENTERIJER - obrade na CNC mašini

Vrhunska usluga i kvalitet

Krajem novembra protekle godine, na jednoj prisnoj i prikladnoj svečanosti, u firmi MAJOR ENTERIJER iz Železnika, okupilo se pedesetak ljudi, poslovnih partnera i prijatelja Dragana Gligorića, osnivača i vlasnika ove firme. Povod jednostavan, ljudski: firma MAJOR ENTERIJER se preselila u nove prostorije i sada, praktično, posluje na dve lokacije, sve sa



Firma MAJOR ENTERIJER radi na svom materijalu, ali i na materijalu kupaca uz mogućnost prevoza ukoliko se posao obavlja u kontinuitetu. Radi sa velikim brojem stolara kao i firmi koje se bave enterijerom i građevinarstvom, odnosno koje se bave opremanjem poslovnog ili stambenog prostora plakarima, stolovima, policama i drugim elementima enterijera.



Nekoliko detalja iz firme MAJOR ENTERIJER

ciljem da svojom vrhunskom uslugom i kvalitetom proizvoda bude uvek na usluzi kupcu. Tom prilikom je ovaj prostor, primereno našoj tradiciji, osveštan.

- Otvoren je prostor sa opremom za CNC obradu pločastih materijala, pa smo tako, praktično, zaokružili našu ponudu i usluge u oblasti pločastih materijala. Mi imamo jedinstvenu ponudu obrade na CNC mašini sa uslugom krivolinijskog kan-

tovanja, kao i posebnu ponudu usluge *šaranja* sobnih i ulaznih vrata na medijapanu gde koristimo široku paletu alata – objašnjava gospodin Dragan Gligorić. – Ono što je kod vrata vrlo bitno, treba reći da je naša usluga izrade, na poziciji kod brave, besplatna, što je pogodno za naše kupce. Naša usluga je kompletna i kvalitetna, a radimo na novim mašinama koje su precizne i imaju velike mogućnosti. Takođe treba



naglasiti da je naš kadar stručan i obrazovan, da imamo dva inženjera, što, bez sumnje, upotpunjuje našu ponudu i daje joj kvalitet, kaže naš sagovornik.

Takođe treba naglasiti da je CNC mašina u firmi MAJOR ENTERIJER otvorena i da može obrađivati ploče čija širina prelezi preko 130 cm i dužina preko 250 cm.

Veliki broj kupaca ove firme se vraća ili dolazi po preporuci što je dokaz kvalitetnog rada i korektnog poslovnog odnosa.

Preporuka je najbolja reklama, kaže Dragan Gligorić i dodaje da obrada drveta ima dugu tradiciju u njegovoj porodici. Njegov otac Mirosлав se pola veka, punih 50 godina, bavio obradom drveta i u penziju otišao sa čistim i zdravim prstima. Još je vitalan i zdrav, voli da radi i često je u radionici. I pored pažnje i velikog iskustva, Mirosлав je pre nekoliko godina, ipak, imao manju povredu, tek toliko da se po prstima vidi da je stolar...

Otvoreni za svaku korektnu saradnju u firmi MAJOR ENTERIJER se čvrsto drže svojih pozicija i trasiraju pravce razvoja o kojima ćemo, možda, imati priliku da još pišemo. ■

MAJOR ENTERIJER
11250 ŽELEZNIK, Živana Panića 2
tel. 011-2580-266, 589-266 fax. 011-2580-266
i Svete Milutinovića 2
tel. 011-2577-415 mob. 063-580-581
e-mail: major.enterijer@gmail.com



Već godinama firma Baschild je poznata na tržištu kao neko ko nudi komore za sušenje visokog tehnološkog nivoa. Samo proizvod koji ima zagarantovane karakteristike, pouzdanost i trajnost tokom vremena omogućuje bolje i brže sušenje uz manje troškove.

Generalni zastupnik za Srbiju i za Crnu Goru:

Agencija BASCHILD-S, Dragice Končar 23/11, 11000 Beograd

tel/fax. +381 (0)11 2492104, GSM: +381 (0)63 7696134, e-mail: s.nikov@baschild.it

BASCHILD®

DRYING TECHNOLOGIES

www.baschild.it



Godovi su istorija jednog drveta

Šta je zapisano na panju

Nekada je za topljenje jedne tone gvozdene rude spaljivano osam ovećih stabala bukve.

Pre nekoliko godina u Kaliforniji je palo stablo staro 7.000 godina. Gledano vremenski, njegova istorija je istorija ljudske civilizacije jer je vršnjak Jerihona, najstarijeg poznatog grada. Kako objavljuje Fokus, botaničar *Mihael Fridrih* sa univerziteta *Hoehajm*, je našao način da dešifruje poruke koje je vreme upisalo u godove drveta. Proučavajući stabla različite vrste i godišta, uspeo je da uobliči sliku klimatskih promena prethodnih sto dvadeset vekova. Godovi pokazuju da nagle vremenske promene, koje danas pripisujemo industrijskim zagađenjima, nisu nikakva novina. Takvih promena je bilo više u bližoj i daljoj prošlosti. Pretpostavlja se da je klima ledenog doba promenjena relativno naglo, tokom trajanja jednog ljudskog veka.

Kod drveta je relativno jednostavan. Uži godovi označavaju hladniju godinu i obrnuto. Pored toga, ne reaguje svako drvo podjednako na vremenske uslove. Hrast je osetljiviji na temperaturu, a smreka na vlagu. Podaci pročitani u godovima se uglavnom podudaraju sa istorijskim hronikama. Izuzetno niske temperature, registrovane u godovima se poklapaju sa velikim seobama ili periodima gladi, zabeleženim u knjigama.

Pronađeni su i mnogi tragovi uništavanja životne sredine. Tako je potvrđeno da je pre 6.000 godina čovek nemilice sekao šumu zbog čega je bilo mnogo poplava. Nešto slično se događalo u Evropi tokom srednjeg veka, koji je počivao na drvetu. Od drveta su pravljene kuće, brodovi, oruđe i oružje. Drvo je korišćeno za grejanje i za topljenje metala. Za topljenje jedne tone gvozdene rude spaljivano je osam ovećih bukavih stabala. Engleska je kao vodeća ekonomska sila, bukvalno ostala bez šuma. Situacija je bila toliko kritična da su počeli čak i ugalj da lože! ■

KIMEL-FILTRI d.o.o.

SUSTAVI OTPRAŠIVANJA I LAKIRANJA

Siget 18b • 10 020 Zagreb, T. +385 1 6554 023, F. +385 1 6523 275

projekiranje, izrada i aerodinamička mjerenja

sustavi otprašivanja i prateća oprema

sustavi lakiranja i prateća oprema

NOVO! Projektiranje PLC-om

za zaštitu čovjeka,
tehnologije i okoliša
te uštedu energije

www.kimel-filtri.hr

osigurana montaža, održavanje i servis

5. SABOR drvoprerađivača SRBIJE

Tara, 10. do 12. 05. 2009.

Pokrovitelj 5. SABORA DRVOPRERAĐIVAČA Srbije je
Kabinet potpredsednika Vlade Republike Srbije
za evropske integracije.

Centralna rasprava na temu:
Šumarstvo, prerada drveta i proizvodnja nameštaja
u svetlu evropskih standarda i integracija.

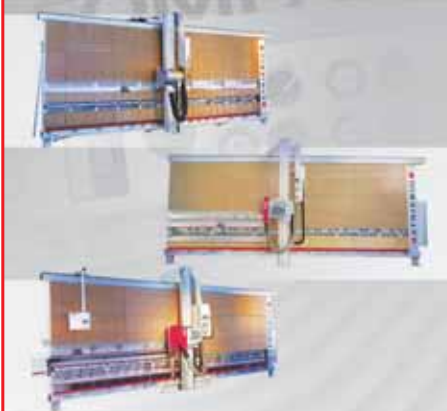
**PRIPREMA I ŠTAMPA
REKLAMNOG MATERIJALA
sve od vizit karte do kataloga**

EKO press Blagojević
Proleterske solidarnosti 24 • Beograd
+381 (0)11 311 06 39 • 213 95 84
ekopress@eunet.rs
www.drvotehnika.com

INTER HOLZ BALKAN

Velika Plana, ul. Miloša Velikog 14, (026) 515 491, (063) 71 73 563, (063) 88 26 962, e-mail: zvucen@nadlanu.com

Za razliku od drugih, mi imamo masine na lageru!



od 03.11.2008. zvaničan distributer

STRIEBIG
compact | standard | evolution | control

www.samstagbalkan.co.yu



MAKO

24000 SUBOTICA, Platonova 18
tel/fax. 024/548-055
e-mail: mako@suonline.net



Kvalitetno i povoljno
iz proizvodnog
programa
firme SPAČVA,
na malo i veliko:
vrata, parket,
furnir i seljački pod.



**ALATI
ZA OBRADU
DRVETA**

Kružne testere
Gater testere
Tračne testere
Abrihter noževi
Noževi za sekirostrój
Noževi za drobilicu
Glodala
Nadstolna glodala
Burgije



C. L. M.
SARAJEVO



Povratak prirodom!

Furnirana ploča iz **Iverice.**



www.iverica.hr

iverica
BJELOVAR

Iverica d.o.o. | Slavonska cesta 17 | HR - 43000 Bjelovar | Hrvatska | T: + 385 (0) 43 247 931 | F: + 385 (0) 43 247 950 | e-mail: prodaja@iverica.hr

Nekoliko saveta od neprocenjive vrednosti
za postizanje veće efikasnosti na radnom mestu

Svađajte se konstruktivno

Konflikte na poslu – i sprečiti i lečiti

Od tri tipa konflikata, oni koji se tiču ciljeva i procesa su u umerenim količinama podsticajni, ali konflikte vezane za međuljudske odnose na radnom mestu treba svesti na najmanju moguću meru.

VEĆINA ljudi povremeno doživljava konflikte sa bliskim osobama, sa prijateljima ili članovima porodice. Ponekad dodemo u sukob i sa potpunim strancima, sa osobom koja nas bezobzirno gura u tramvaju.

Konflikti su obično rezultat nespo razuma, suprotstavljenih interesa ili nesposobnosti u izražavanju sopstvenih osećanja i mišljenja. Kao najčešće posledice konflikta imaju zahlađenje odnosa, ali ukoliko je reč o konfliktima na radnom mestu i u radnoj sredini, onda oni mogu izazvati i druge, mnogo ozbiljnije probleme.

Ponekad su konflikti potrebni, ukoliko dovode do konstruktivnih promena i deluju kao sila koja pokreće grupu ka većem radnom učinku. Uopšte gledano, do konflikata dolazi kada mislimo da druge osobe negativno deluju ili bi mogle negativno delovati na ciljeve koji su nam bitni. Konflikti su praćeni snažnim emocijama, osećanjem uznemirenosti, neshvaćenosti, ljutnje. Ukoliko se radi o ljudima koji su međusobno bliski, dozu tolerancije će pratiti manje više iskrena želja i napor da se nesuglasice reše i zadrže dobri odnosi.

Na radnom mestu ljudi su retko u prilici da biraju saradnike, isto kao što nisu u prilici da jednostavno izađu iz situacije koja im je neprijatna. Kolege slabije poznajemo, pa nam često nisu posebno dragi, ali je s njima neophodno zadržati dobar, barem poslovni odnos. Kako bi bili produktivni, pa čak i srećni na radnom mestu, u takvim uslovima je posebno važno da ponekad budete i *diplomata* i da naučite neke veštine uspešnog izbegavanja i rešavanja konflikata.

Postoje tri različita tipa konflikta: konflikti vezani za odnose, za procese i za ciljeve. Konflikti ciljeva i procesa su u umerenim količinama potrebni jer podstiču na preispitivanje načina i ciljeva rada, stimulišu diskusiju i proizvodnju ideja. S druge strane, istraživanja su pokazala da su konflikti vezani za međuljudske odnose gotovo uvek disfunkcionalni i da ih je potrebno svesti na najmanju moguću meru.

Predlažemo vam nekoliko saveta na tu temu:

Naučite da prihvatite različitost. Dobar odnos se gradi na osnovama međusobnog poštovanja i priznavanja svačije individualnosti, sa stavom da nema ispravnog ili pogrešnog kulturnog modela; poštovanje različitosti čini nas bogatijim – razmena gledišta u komunikaciji s drugim osobama je do-

bar proces – jedan uči od drugog. Ukoliko pokušate samo da ignorirate razlike, stvara se neprijatna atmosfera. Ne moraju svi da misle kao vi, nije ni dobro da svi mislimo isto, jer različita razmišljanja bogate jedan tim i čine ga uspešnijim.

Komunicirajte otvoreno, jasno, direktno i konstruktivno. Time olakšavate drugima da razumeju vašu poziciju i dajete primer kako želite da i drugi razgovaraju sa vama.

Naučite da slušate. Efikasno slušanje je preduslov za efikasnu komunikaciju. Umeće slušanja polazi od nas samih. Osvestite svoje emocije, očekivanja i verovanja. Samo tako možete da imate otvorene uši za ono što vam druga osoba govori. Ako razumemo sebe, onda smo na dobrom putu da razumemo i druge.

Ne dozvolite da emocije utiču na posao. U stresnim situacijama pokušajte da ostanete mirni i hladnokrvni, pokušajte konstruktivno da reagujete. Ukoliko ne ide, probajte sa starim lekom brojanja do 100...

Naučite da tražite pomoć. Niste Supermen i ne možete sve sami. A, ukoliko možete, to ne znači da morate. Tražiti pomoć nije znak nesposobnosti, a time ćete sprečiti eventualno zameranje kolegama zbog toga što rade manje od vas, jer svi znamo gde to vodi.

Imajte poverenja u svoje saradnike. Ako samo čekate nečiju grešku, si-

gurno ćete kad-tad dočekati i priliku za svađu.

Gledajte na stvari i iz tuđe perspektive. Naučite da *izađete iz svojih cipela*, probajte da gledate na stvari i iz tuđe perspektive. Razumevanje perspektive druge osobe pomaže u upravljanju konfliktom. Prihvatanje drugih načina gledišta, proširuje naš pogled i može pomoći u razumevanju korena problema. Time vežbate empatiju, sposobnost za razumevanje ponašanja i osećanja druge osobe. Jednom kada shvatite kako se vaš kolega oseća, biće vam jasnije i zašto se ponaša na određen način.

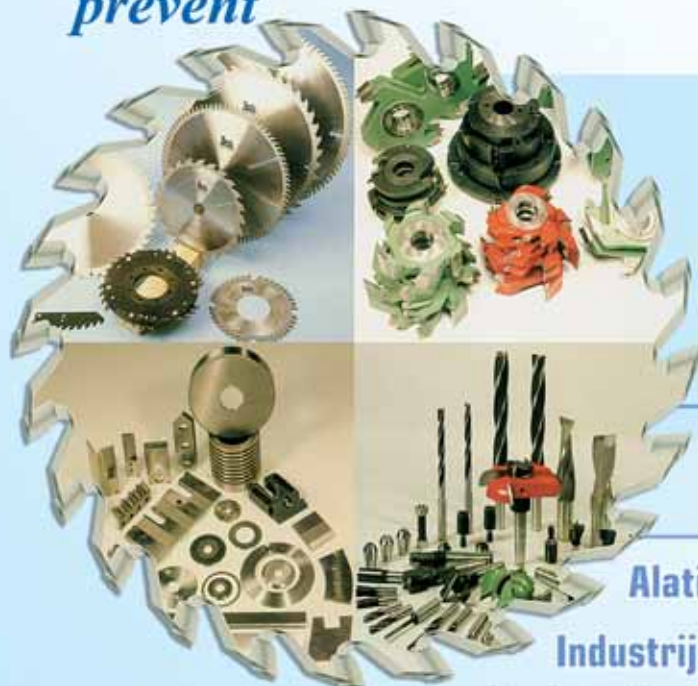
Izvucite korist iz konflikta. Gledajte na konflikt kao na resurs, priliku za učenje, rast i razvoj.

Tražite rešenje na obostranu korist. Ljudi precenjuju vrednost kompromisa. To je ustvari situacija kada i jedna i druga strana odustaju od nečega što je njima vredno, a posledica je obostrano nezadovoljstvo. Mnogo je bolje traženje *win-win* rešenja. Budite kreativni, otvoreni i pokušajte da pronađete zajednički interes sa suprotstavljenom stranom. Rešenje kojim ćete oboje biti zadovoljni sigurno postoji, samo ga treba pronaći.

Ponekad su konflikti neizbežni, pa bi zato trebalo iskoristiti njihove pozitivne aspekte i očuvati dobre međuljudske odnose. Zato, ako se već svađate, svađajte se konstruktivno. ■



Prevent-TRO-S d.o.o.
Bačka Topola



**KRUŽNE TESTERE
BURGIJE
GLODALA
NADSTOLNA GLODALA
SLOGOVI GLODALA
ABRIHTER NOŽEVI
NOŽEVI ZA DROBILICE
TM I HSS PLOČICE**

**IZRADA ALATA
PO ZAHTEVIMA KUPCA**

Alati za obradu drveta

Industrijski noževi

Proizvodi od tvrdog metala

PREVENT-TRO-S d.o.o.

1. maja 26/2, Bačka Topola

tel: 024/ 715-811

tel/fax: 024/ 715-249

e-mail: preventtros@stcable.co.yu

www.prevent-tro.si

Spačva parketi i furnir

Pozivamo investitore, izvođače radova i trgovine građevinskim materijalom da nas kontaktiraju u vezi novog partnerskog programa koji Spačva uvodi od jeseni 2006.



SPAČVA®

Kontakt:
Spačva d.d.
Duga ulica 181
Vinkovci - HR

Tel.: + 385 32 303 399
Fax: + 385 32 303 421

spacva@spacva.hr • www.spacva.hr



Topli dodir hrastovih šuma u vašem domu.



SISTEM HOFFMANN LASTAVICE

... ZA SAVRŠEN REZULTAT

HOFFMANN SISTEM ZA SPAJANJE JE SAVRŠENO EFIKASAN I PRIMENLJIV KAKO ZA MALE STOLARSKE RADIONICE, TAKO I ZA VELIKE INDUSTRIJE. SA OVIM SISTEMOM SE ELIMINIŠU SVI POTENCIJALNI PROBLEMI. RASPON PRIMENE OVOG SISTEMA JE OGROMAN I KREĆE SE OD DELIKATNIH SPOJEVA DO KONSTRUKCIJA KROVOVA I FASADA. POSTIŽE SE DO 70% BRŽE SPAJANJE U ODNOSU NA DRUGE SISTEME.

- SVE VRSTE SPOJEVA U PROIZVODNJI NAMEŠTAJA
- PROZORSKA I VRATNA KRILA
- RUKOHVATI
- LUKOVI I REŠETKASTE KONSTRUKCIJE
- FASADNE KONSTRUKCIJE



MAŠINSKA TEHNOLOGIJA

HOFFMANN NUDI VELIKU LEPEZU MAŠINA ZA SASTAVE LASTAVIČIN REP, OD RUČNIH STONIH MODELA DO VELIKIH KOMPJUTERIZOVANIH MAŠINA SA MNOGOSTRUKIM KARAKTERISTIKAMA.



VAŠ
NAJBOLJI
SBOJ:

HOFFMANN

www.Hoffmann-Schwalbe.de

ZVANIČNI ZASTUPNIK I UVOZNIK:
FURNEX TRADING CO. LTD. D.O.O.
DUBROVAČKA 4, 11000 BEOGRAD, SRBIJA
Tel/fax. +381 /11/ 2639 014; 2639 716
E-mail: furnex@verat.net

Kako

Multinacionalne kompanije (MNC) su obično zainteresovane za dugotrajnu saradnju sa svojim dobavljačima, što sa jedne strane donosi dobit, a sa druge strane podrazumeva vrlo rigorozan proces selekcije dobavljača. Multinacionalne kompanije žele da budu sigurne da će izabrani dobavljač ispuniti zahteve po pitanju kvaliteta proizvoda ili usluga, kapaciteta proizvodnje, stabilnosti nabavke i konkurentnosti cena.

Svaki novi dobavljač predstavlja ne samo priliku za sniženje troškova ili bolju uslugu, već i potencijalni rizik, pa zato jedna MNC pokušava da smanji ili eliminiše eventualni rizik putem rigoroznog procesa selekcije dobavljača.

Većina uslova za preduzeća koja nameravaju da postanu dobavljači multinacionalnih kompanija odnose se na odgovarajuće principe o kojima govorimo u ovom tekstu.

PRE PRISTUPA POTENCIJALNOM MULTINACIONALNOM KLIJENTU

Uobičajeno je da u odnosu klijent-dobavljač između SME (malo i srednje preduzeće) i MNC (multinacionalna kompanija), SME najčešće prodaje svoje usluge. Iako oni proizvode i isporučuju proizvode za MNC, obično njihova sposobnost da naprave proizvod, a ne samo proizvod jeste ono što oni prodaju. Većina dobavljača za MNC proizvodi u skladu sa specifikacijama dobijenim od strane klijenta. Lokalni dobavljač može da proizvede brendirani proizvod pod imenom MNC kompanije.

Važno je da razumete šta ustvari prodajete klijentu. Na primer, ako predstavljate preduzeće za preradu drveta, vi prodajete vašu sposobnost da proizvedete standardizovane ili formirane proizvode, a pri tome koristite uobičajenu tehnologiju proizvodnje, mašine za preradu itd. U okolini može da postoji još takvih preduzeća koja koriste istu tehnologiju i nude iste mogućnosti.

Ovo je kratko objašnjenje šta ustvari roba široke potrošnje predstavlja. Vi morate da izdvojite Vaše preduzeće u odnosu na druge. To možete da učinite na tri različita načina. Možete da ponudite neku jedinstvenu proizvodnu mogućnost koju druga preduzeća nemaju, na primer, proizvodnju velikih delova. Možete da ponudite kapacitet koji druga preduzeća nemaju, na primer proizvodnju velikih količina ili možete da ponudite uspešnije upravljanje poslovanjem... Kao što vidite, cena predstavlja jednu, ali ne jedinu niti glavnu prednost za vašu firmu.

Pod upravljanjem poslovanjem podrazumevamo korporativno upravljanje, menadžment kontrole kvaliteta, proces proizvodnje i održavanja kapaciteta, finansijski menadžment, zaštitu životne sredine i upravljanje ljudskim resursima, zdravlje i bezbednost na radu.

Sledeći tekst nudi više detalja u vezi svake pomenute oblasti u formi pitanja koja bi MNC mogla da postavi. Najbolji način da se pripremite za prvi kontakt sa MNC jeste da pokušate da odgovorite na ova pitanja.

Kako bi se izvršili zadaci i ostvarili ciljevi preporučuje se mudar pristup.

KORPORATIVNO UPRAVLJANJE

MNC kompanije pokušavaju da eliminišu rizik vezan za saradnju sa novim dobavljačima. Jedna od važnih poslovnih oblasti za njih jeste korporativno upravljanje eventualnog dobavljača. Ako se preduzećem ne upravlja adekvatno, zaista bi moglo da

razumeti i ispuniti zahteve multinacionalnih kompanija

PIŠE: doc. dr Dragan Škobalj

Ako čovek zna koju luku traži, svaki mu je vetar - dobar vetar.

Seneka

bude riskantno angažovati takvog dobavljača i ako preduzeće možda jeste sposobno da proizvede i isporuči zahtevanu robu ili usluge. Stoga, MNC postavlja kao prva pitanja:

- Da li je jasno pitanje vlasništva konkretnog dobavljača? Kaka je struktura vlasništva?
- Da li je vlasnik dostupan u slučaju potrebe?
- Da li preduzeće i njegov vlasnik imaju dobru reputaciju?
- Da li preduzeće radi u skladu sa svim pravnim normama?
- Da li preduzeće ima dokumentovan istorijat svog poslovanja?
- Da li preduzeće ima kompetentan rukovodeći tim i da li su sve menadžerske funkcije popunjene?
- Da li je izvor prihoda preduzeća jasan?
- Da li preduzeće stoji dovoljno finansijski solidno da obezbedi stabilnost?
- Da li je preduzeće ugroženo drugim rizicima, na primer, da li preterano zavisi od jednog, dominantnog klijenta?
- Da li je preduzeće uključeno u neke društveno-socijalne aktivnosti?
- Da li protok informacija unutar i sa drugim preduzećima dobro funkcioniše?

Posebno treba skrenuti pažnju na važnost poslovanja preduzeća koje je usaglašeno sa svim zakonskim normama. To predstavlja širok i važan segment, počev od plaćanja doprinosa za zaposlene, dozvola za gradnju, prevenciju mita...

U slučaju da je Vaše preduzeće novoformirano, nećete imati dokumentovan istorijat poslovanja. U ovakvom slučaju, vlasništvo i iskustvo rukovodećeg kadra ima veći značaj.

MENADŽMENT KONTROLE KVALITETA

U današnje vreme, kvalitet ne predstavlja više konkurentsku prednost nego i neophodan uslov. Multinacionalne kompanije traže dobavljače koji će biti sposobni da obezbede robu i usluge istog kvaliteta kao njihovi postojeći dobavljači, bez tolerisanja variranja u kvalitetu. U tom smislu MNC kompanije očekuju da su potencijalni dobavljači već implementirali prihvaćene standarde kvaliteta. Potencijalni klijenti će najčešće postaviti sledeća pitanja:

- Da li su primenjeni standardi kvaliteta i da li su oni sertifikovani od strane prepoznatljivih nezavisnih organa za sertifikaciju? ISO 9001 opšti standard, HACCP, ISO 22000 u industriji hrane i drugi posebni standardi.
- Da li postoje pisane procedure politike kvaliteta sa kojima su zaposleni upoznati?

Autor ovog teksta je zaposlen u preduzeću VUJIĆ Valjevo

- Da li postoje interne i spoljne revizije, koje se planiraju i vrše u redovnim intervalima?
- Da li postoji sistemska procedura za upravljanje reklamacijama klijenata?
- Da li postoji sistemska procedura za upravljanje nestandardizovanim materijalima i proizvodima?
- Da li preduzeće vrši analize uzoraka grešaka u skladu sa sistemskim procedurama?
- Da li je preduzeće u stanju da izvrši sva neophodna merenja sa odgovarajućom i baždarenom opremom za merenje?
- Da li preduzeće koristi odgovarajuće statističke metode za praćenje procesa i/ili proizvoda?
- Da li preduzeće primenjuje kontinuirano poboljšanje procedure koristeći metode TQM (Total Quality Management)?
- Da li se cena kontrole kvaliteta izveštava i prati?

Najbolji način pripreme za ovakva pitanja jeste primena priznatih standarda kvaliteta i upotrebe standarda kao načina upravljanja.

PROCES PROIZVODNJE I ODRŽAVANJE KAPACITETA

Upravljanje procesom proizvodnje je usko vezano sa sistemima kontrole kvaliteta i treba da obezbedi da se proizvodnja vrši prema specifikacijama koje omogućavaju da se proizvede i isporuči kvalitetan proizvod do krajnjeg korisnika. Budite spremni da odgovorite na ovakvu vrstu pitanja:

- Da li preduzeće ima dovoljan kapacitet za traženi obim proizvodnje?
- Da li postoje odgovarajuće mašine i oprema?
- Da li preduzeće poseduje sistem održavanja i da li se čuvaju podaci o održavanju?
- Da li su mašine i radna sredina čisti i uredni (očišćeni od ulja, vode, prašine, otpada i slično)?
- Da li je oprema pravilno instalirana, da li se pravilno održava i obeležava gde je to potrebno? (setite se da u nekim sektorima oprema može da bude u vlasništvu samog klijenta)
- Da li su na raspolaganju i da li se primenjuju jasna i nedvosmislena uputstva za rad?
- Da li postoji primena identifikacije proizvoda i da li takva primena omogućava praćenje toka proizvoda unazad tamo gde je to moguće?
- Da li je kompletan proces proizvodnje organizovan da obezbedi nesmetan tok rada?
- Da li su logističke procedure pod kontrolom, kako bi se obezbedile isporuke na vreme?

PEĆI NA PELET I DRVO

**Unesite u svoj dom
malo sunce.**



**Ekologija,
čista energija,
jednostavnost,
ekonomičnost
i sigurnost.**



**Lepota
i komfor.**

Uživajte u izboru.



LINETA, 11250 BEOGRAD, Avalska 7
tel. +381 11 2572 285, tel/fax. + 381 11 2570 999
office@lineta.rs, lineta2002@mailcity.com

Jedan od najboljih načina sticanja utisaka o tome kako proizvodnja treba da se organizuje jeste da se poseti neka već razvijena kompanija.

Neke MNC kompanije imaju i svoje proizvodne kapacitete sličnog tipa, kao dodatak bazi dobavljača.

FINANSIJSKI MENADŽMENT

Potencijalni klijenti najviše brinu o ovoj oblasti iz dva razloga. Prvi je pokriven u odeljku o korporativnom upravljanju i on se odnosi na izvore finansiranja i odgovarajuće rizike. Drugi razlog je kontrola troškova, jer je ona direktno vezana za ukupne troškove, a samim tim i za cenu proizvoda i usluga. Potrebno je odgovoriti i na ovakva pitanja:

- Da li preduzeće ima pouzdani obračun troškova?
- Da li se stvarna cena proizvoda objavljuje i upoređuje sa obračunom troškova?
- Da li postoji program smanjenja troškova?
- Da li preduzeće koristi odgovarajuće tabele za prikaz novčanih tokova (cash flow)?
- Da li preduzeće prati i upoređuje troškove u toku godine svoje proizvodnje (Trend)?
- Da li preduzeće prati i upoređuje troškove sa drugim preduzećima (Bench marking)?

Potencijalni klijenti želeće da vide detaljan opis troškova, uključujući i obračunatu maržu. Neki klijenti takođe zahtevaju da potpišete ugovor o obračunu troškova, gde se Vi obavezujete na određeni procenat smanjenja cene na godišnjem nivou. Važan segment finansijskog menadžmenta jeste upravljanje novčanim tokovima. Treba da znate da je siplata od strane MNC uglavnom sigurna i da ćete skoro uvek biti isplaćeni na vreme. Na drugoj strani, treba da ste upoznati sa uslovima plaćanja, jer MNC obično traže dosta dugačak rok plaćanja 45, 60 pa i više dana.

www.metal-flex.com · e-mail: metalflex@sezampro.yu

METAL-FLEX

NOVA PAZOVA
INDUSTRIJSKA ZONA BB
022/323-720
022/323-155
022/323-283
Maloprodaja
022/323-348

PROIZVODNI PROGRAM:

- mašinski vijci
- vijci za drvo
- torban vijci
- vijci za lim
- zakovice
- hladno kovani delovi po posebnom zahtevu

**NOVO
U NAŠEM
PROGRAMU!**

ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE

Životna sredina i njena zaštita predstavljaju važan segment poslovanja i veoma utiču na kvalitet današnjeg celokupnog življenja. To je razlog što MNC kompanije ne žele da budu povezane ni u kom smislu sa problemima životne sredine i da bi izbegle bilo kakvu negativnu javnu konotaciju, one zahtevaju od dobavljača da se pridržavaju svih zakonskih regulativa. Potrebno je odgovoriti i na ovakva pitanja:

- Da li se preduzeće pridržava svih zakonskih regulativa u oblasti zaštite životne sredine?
- Da li preduzeće svodi na minimum zagađenje sredine (sve vrste otpada, buke i drugo)?
- Da li se pravilno postupa sa kompletnim opasnim materijalom i da li se on pravilno skladišti i uklanja?
- Da li preduzeće koristi interni program za zaštitu životne sredine (recikliranje, ušteda energije i drugo)?

Jedan od načina kako da se kompanija pridržava svih zakonskih regulativa i učini više od toga, jeste implementacija standarda kvaliteta koje se se odnose na zaštitu životne sredine, poput ISO 14001.

UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA, ZDRAVLJE I BEZBEDNOST

Pravilno upravljanje ljudskim resursima, kao i pridržavanje pravila o bezbednosti i zdravlju zaposlenih, od vitalnog je značaja za sposobnost preduzeća da isporuči robu i/ili uslugu. Potrebno je odgovoriti na sledeća pitanja:

- Da li preduzeće ima odgovarajuće kadrove?
- Da li su ključna radna mesta popunjena?
- Da li je preduzeće konkurentno na tržišti radne snage?
- Da li zaposleni imaju sve neophodne veštine i znanje i da li preduzeće realizuje programe obuke i razvoja zaposlenih?
- Da li se preduzeće pridržava svih zakonskih normi u vezi sa zaštitom i bezbednošću na radu?
- Da li preduzeće obučava svoje zaposlene u oblasti zaštite na radu i da li postoji neki plan za prevenciju incidenata na radu?

Zaposleni, njihovo znanje i motivacija moraju da postoje i da se tretiraju kao prednosti Vaše firme u odnosu na konkurenciju.

PRVI KONTAKTI

Paralelno sa poboljšanjima u svim gore navedenim oblastima, važno je prodati svoj proizvod ili uslugu i približiti se potencijalnom kupcu. Postoji mnogo načina kako se može ostvariti kontakt sa potencijalnim klijentima ili kako oni mogu doći do Vas. Bez obzira koliko ste dobri to je beskorisno ukoliko potencijalni kupci nisu upoznati sa tim. Razmislite prvo o svom marketinškom konceptu.

Marketinški koncept

Budite precizni u svojim ponudama, na primer, u vezi tehnologije, kapaciteta i Vaše sposobnosti da upravljate svim pratećim procesima.

Budite jasni po pitanju ponuđene vrednosti, šta je to što Vi nudite potencijalnom kupcu kao dodatnu vrednost. To svakako ne treba da bude samo niža cena u odnosu na druge dobavljače.

Razmislite i izaberite načine na koje ćete kontaktirati potencijalne klijente. Koristite različite metode i sredstva komunikacije koje odgovaraju Vašoj branši poslovanja.

Upoznajte Vašeg kupca

Teško je pozicionirati Vašu ponudu bez razumevanja potreba potencijalnog kupca i uopšte gledano, izbora ciljne grupe, kao na primer, grupe kupaca koju ćete pokušati da privučete.

Najbolji način da prikupite informacije o Vašem potencijalnom kupcu jeste da upoznate i razgovarate sa njima često. Ponekad to može da bude teško izvodljivo i trebaće Vam alternativni način da dođete do informacija.

Jedan od najočiglednijih načina jeste pretraživanje interneta, direktno na sajtu kupca ili ukucavajući ključne pojmove putem pretraživača. Na primer, možete pronaći druga preduzeća, Vaše potencijalne konkurente, koje navode MNC kompaniju na svojim listama referenci. To Vam može pomoći da vidite koja preduzeća snabdevaju Vašeg ciljnog klijenta. Možete da uporedite Vaše mogućnosti sa postojećim dobavljačima.

Drugi izvor informacija mogu biti sektorska istraživanja, na primer, ona u vezi prerade drveta u Vašem regionu. Ovakve sektorske studije možete dobiti pri relevantnim državnim insti-

Podsećamo vas da prema nekim psihološkim istraživanjima prvi utisak o nekoj osobi stižemo u prvih nekoliko minuta razgovora. U formiranju mišljenja o nekoj osobi, reči, dakle, sadržaj ili ono što osoba govori, učestvuju sa svega 7%. Zanimljivo je da tempo govora, ton i naglašavanje pojedinih reči učestvuju sa 38%, dok pokreti, držanje, boja kože i disanje učestvuju sa čak 55 procenata.

tucijama ili ih kupiti od specijalizovanih agencija ili izdavačkih preduzeća.

Studije istraživanja tržišta takođe predstavljaju mogućnost informisanja, ukoliko želite da steknete bolji uvid u određeno tržište. Članstvo u profesionalnim organizacijama može biti izvor korisnih informacija, a član možete postati kao preduzeće ili kao individualno lice. Konferencije mogu takođe da budu izvor informacija i kontakata.

Prvi kontakt je ne samo prvi sastanak ili prvo pismo. To je čitav period od prvog susreta do prvog ozbiljnog upita ili porudžbine. Treba zapamtiti jednu, najznačajniju stvar – prvi utisak jeste važan.

Profesionalno napisana pisma mogu da utiču da ubedite potencijalnog klijenta da Vas upozna. Profesionalno vođen sastanak može da doprinese da kupac pošalje svoj prvi upit ili izvrši proveru Vašeg preduzeća. Brz, precizan i profesionalan odgovor na upit ili čisti, uredni i dobro održavani kapaciteti mogu da Vas dovedu do ugovora.

ŠTA STALNO TREBA IMATI NA UMU

Ovde smo kratko pokušali da Vam prenesem suštinu zahteva koje MNC kompanije postavljaju pred svoje dobavljače. Najbolji način da se više nauči jeste praksa. Potrebno je tragati za informacijama o potencijalnim klijentima, napraviti izbor ciljne grupe i ostvariti prvi kontakt na različite načine.

Tokom svih pokušaja, treba stalno imati na umu sledeće:

- Sticanje novog kupca ne predstavlja sreću već rezultat ozbiljnog, sistematičnog i upornog rada.
- Posao počinje mnogo pre prvog kontakta sa kupcem.
- Sav prethodni trud može biti izgubljen tokom prvog kontakta, jer prvi utisak je jako važan. ■



CEHISA
SYSTEM - 6PS



EP-C BASIC
KANTARICA ZA
KRIVOLINIJSKO KANTOVANJE



GIS



CEHISA
PREFREZERI



CEHISA
FAVORITE 6.3
NOVO!



VIČANI
KOMPRESORI



SKAR
KETENFREZER

AGREGATI:

- SEČENJE NA MERU SA DVA MOTORA
- GORNJA I DONJA OBRADA IVICA SA DVA MOTORA NA 12.000 OBRTAJA
- CIKLING-GREBAČI RADIUSNI SA GORNJE I DONJE STRANE SA TAČNIM POZICIONIRANJEM R=2 R=3
- ČETKE-POURKE



HORIZONTALNI FORMATIZER
BOOM 3200 **SKAR**



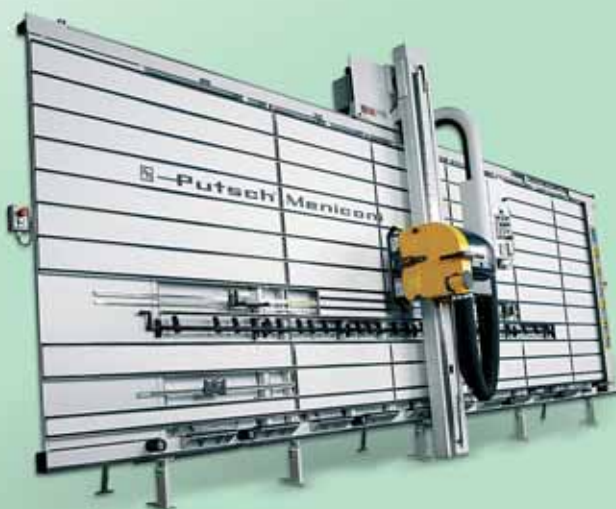
SKAR
DIHT



SKAR
KALIBRIKA



SKAR
NOVO
KOMBINOVANA MAŠINA
Sicar Silver 400 T
SA FREZEROM + - 90°



SVP-980M VERTIKALNI FORMATIZER
SA ODVOJENIM MOTOROM ZA PREDREZAC

Izrađeno od drveta ...



Ploče od iverice
sirove ploče od iverice | oplemenjene ploče od iverice

Unutrašnja vrata
glatka vrata | stihska vrata

Rezana građa
rezana građa građevinskog kvaliteta |
rezana građa stolarskog kvaliteta



LESNA TIP Otiški Vrh d.d.

Ljubazni do prirode i okoline

Lesna TIP Tovarna ivernih plošč Otiški Vrh d.d.,
Šentjanž pri Dravogradu 133, SI – 2373 Šentjanž pri Dravogradu

www.lesna-tip.si | info@lesna-tip.si



Ive Andrića 49
22305 Stari Banovci
tel. 022/ 352 236, 352 416, fax. 022/351 617
e-mail: kovacm@ptt.yu
www.kovacmont.co.yu

Projektovanje, izrada i montaža:

- Čeličnih konstrukcija
- Građevinske bravarije
- Protivpožarnih vrata
- Sigurnosnih vrata
- Čeličnih rolo vrata i rešetki
- Kovano gvožđe i prohrom
- Krovnih i fasadnih panela za hale





AKE-Djantar d.o.o.
24300 Bačka Topola, Glavna 60,
tel/fax. 024/ 715-849, e-mail: ake@ake-djantar.com

**NOVO
KOD NAS**



Oštrenje dijamantskih alata
u našem servisu

CNC mašina
na Sajmu nameštaja



11070 Novi Beograd
Bulevar AVNOJ-a 44a
tel/fax: 011/ 31 10 294, 31 10 295
e-mail: cimdoo@sezampro.yu, www.cim.co.yu



Poznati dobavljač lepkova za drvoprerađu, stolariju i proizvodnju nameštaja **DEPROM** doo Rača predstavlja standardnu i inovativnu ponudu lepkova i vezivnih sredstava vodećeg evropskog proizvođača **KLEIBERIT** iz Nemačke.

- lepkovi za drvo D2, D3, D4 i brzovezujući
- poliuretanski D4 i konstruktivni lepkovi
- kant - lepkovi u granulama i patronima za sve vrste mašina za kantovanje
- urea - lepkovi u prahu za furniranje u vrućim presama
- lepkovi za oblaganje profila - toplivi kao i
- disperzioni termoreaktivni za 3D lepljenje u vakuum i membranskim presama
- tapetarski lepkovi za sunder, meblo i drvo
- silikoni, PUR-pene, diht mase
- učvršćivači, razređivači, čistači, paste itd

Garantovani **KLEIBERIT** kvalitet, originalno pakovanje, brza i redovna dostava, stabilan lager i mogućnost kreditiranja kupaca, tehnička podrška uz optimalne preporuke, neke su od naših osobina koje nas izdvajaju kod odluke proizvođača za saradnju sa nama.

deprom@ptt.rs
t/f 034 752 202
063 88 53 453

Ovlašćeni zastupnik **KLEIBERIT**-a

DEPROM doo
Prodaja lepkova i vezivnih sredstava
Rača KG 34 210



MADE IN ITALY USPEŠNO



SISTEMI OKOVA ZA VRATA I PROZORE

AGB CARINSKI MAGACIN - AGB SERVIS BEOGRAD
Omladinskih brigada 31 - 11070 NOVI BEOGRAD - 011 318 09 98 - www.agb.it



RESTORAN "ALASKA BARKA" - NOVI SAD

HIPERMARKET "VELPRO IDEA" - BEOGRAD



PIRAMIDA DOO
PROMENADA 11
SREMSKA MITROVICA
SRBIJA

LEPLJENE LAMELIRANE KONSTRUKCIJE:

- SPORTSKE I PROIZVODNE HALE
- RESTORANI I BAZENI
- NADSTREŠNICE I MOSTOVI

web. www.piramidasm.co.yu
e. sm.piramida@neobee.net
t. 022 / 639 - 205
f. 022 / 611 - 081

- PROJEKTOVANJE - IZRADA - TRANSPORT - MONTAŽA -



PEŠAČKI MOST OD TIKOVINE - BEČIĆI

RESTORAN "FINE DINING" - BEČIĆI



POLITIČKE i društvene prilike do pada Smedereva u Srbiji već su obrađene u ranije objavljenim delovima. Sledeći period obuhvata vreme od turskih osvajanja susednih zemalja do Velike seobe našeg naroda 1690. godine. Sudbinu srpske despotovine podelile su i druge balkanske države i oblasti, neke pre, neke kasnije: Bugarska 1393. godine i poslednja Crna Gora 1499. godine. Granicama nove carevine obuhvaćen je veliki deo naših naroda. Ne samo Makedonija, Srbija, Bosna, Hercegovina, Crna Gora, već i oblasti preko Save i Dunava, Srem, Bačka, Banat i Slavonija postale su turske pokrajine. Sa nešto izmena, takvo stanje se održalo nekoliko sledećih vekova, te je vladavina Turaka obeležila veliku etapu naše prošlosti.

Među velikim vezirima još u XV, a posebno XVI veku, bilo je mnogo Slovena, naročito Hercegovaca i Bosanaca. To nije slučajno. Kako je civilizacija slovenskih država bila na znatno višem nivou, dogodilo se da su ratni pobednici pali pod uticaj veće kulture pokorenih. Turci su usvojili sa nekim izmenama deo feudalnog prava srpske države, a čuveni rudarski zakon Sulejmana Veličanstvenog samo je prerade-ni prevod srpskog rudarskog zakonika. Karakterističan znak snažnog slovenskog uticaja, posebno srpskog, bilo je rasprostiranje srpskog jezika po celoj turskoj carevini, pa čak i na dvoru.

U diplomatskoj prepisci XV i XVI veka turski sultani često se koriste srpskim jezikom, njime se sporazumevaju mnogi velikodostojnici, naročito janičari Srbi koji su, promenivši veru, zadržali stari jezik.

U sredini gde, izuzev vere, nije postojala druga prepreka za postizanje najviših državnih zvanja i u kojoj su tekovine slovenske civilizacije u najširem smislu reči bile usvojene, svojim ličnim kvalitetima uzdizali su se na najviše položaje mnogi ljudi naše krvi. Sve njih inače sposobne i darovite, natkriljuje moćna ličnost

Srbina Mehmed paše Sokolovića, velikog turskog vezira i državnika. On je poreklom iz Hercegovine i po nekim svedočanstvima kao da je u ranom detinjstvu živio uz rođaka - mileševskog monaha. Veliki vezir postaje 1565. god. a posle 14 godina biva ubijen. Kao i njegovi predhodnici, i on se okružuje našim ljudima, Srbima. Sve najviše položaje u evropskim pograničnim oblastima dodeljivao je svojim rođacima koji su primili islam, te se tako nekoliko decenija na tim odgovornim dužnostima, posebno u Bosni i Hercegovini, bez prekida smenjuju samo članovi kuće Sokolovića.

Obnova Pečke patrijaršije

Privrženost koju je Mehmed - paša Sokolović gajio prema svojim zemljacima i posebno rodbini, izazvala je kod nekih istoričara nedoumicu, da li da i obnovu Pečke patrijaršije protumače donekle kao gest naklonosti vezira prema svome rođaku Makariju, budućem patrijarhu. Obnova patrijaršije 1557. godine, međutim, kao jedan od najkrupnijih događaja za vreme turske vladavine našim krajevima, nesumnjivo ima mnogo dublje razloge vezane za tadašnje političke prilike. Odobravajući obnavljanje Patrijaršije i njeno stvaranje kao samostalne srpske verske organizacije (prema hegemonističkoj ohridskoj arhiepiskopiji), Turci su jače privezali hrišćanske vojničke redove, postavljene većim delom od Srba. Granice obnovljene Pečke patrijaršije obuhvatale su ogromnu teritoriju (sl. 1), od Budima do Štipa i od bugarskog grada Samokova do reke Kupe u Hrvatskoj. Na taj način ona je premašila prostom najveća osvajanja u doba cara Dušana, kao i granice tadašnje Carigradske patrijaršije. Na čelo Pečke patrijaršije došao je Makarije Sokolović za čiji izbor se očigledno zauzeo Mehmed paša. Sledeća tri patrijarha su takođe iz kuće Sokolovića; nepotizam, koji vlada u vrhovima srpske crkve prvih decenija po obnovi Pa-

Srpski srednjevekovni nameštaj

(turski period - XVI i XVII vek)

PIŠE: dr Srđan Žikić

trijaršije, nije imao loše posledice po srpsku crkvu. Naprotiv, mnogi razlozi govore da su patrijarsi Sokolovići bili izrazito sposobne ličnosti, a uz to da su njihove rođjačke veze olakšavale sređivanje odnosa sa turskim vlastima. Uspevši u tome, oni su obezbedili glavne uslove za snažnu umetničku aktivnost, te je više desetina hramova bilo obnovljeno, odnosno sagrađeno, i skoro isto toliko živopisano već u prvim decenijama posle obnove Patrijaršije. Umetnici su pri tom dobrim delom poticali iz monaških i svešteničkih redova.

U XVI veku javljaju se pored laika i monaha umetnika i sveštenici kao slikari fresaka, ikona i minijatura. Na terenu na kome se u najvećoj meri ukrštao uticaj zapadnih i istočnih elemenata u slikarstvu, bio je krajem XVI i početkom XVII veka najplodniji živopisac pop STRAHINJA IZ BUDIMLJA, sela pored današnjeg Berana u kome je Sv.Sava osnovao episkopiju. Odrastao u sredini koja je već ranije davala umetnike, Strahinja je bio u svojim četrdesetim godinama poznat i tražen majstor. Slikarski opus ovog poznatog umetnika već je ispitao. Rade-

ći na prostranoj teritoriji Pećke patrijaršije, Strahinja je ukraasio mnoge crkve u Crnoj Gori, mada je stizao i daleko na sever, čak do manastira Ozren u istočnoj Bosni. Na nekim spomenicima njegov potpis se očuvao bilo u glavnom natpisu o gradnji i živopisanju hrama, bilo na nekom poluskrivenom mestu. Strahinjin osoben slikarski postupak kao i upotrebljeni slikarski predlošci (šabloni) omogućili su da mu se pouzdano pripišu i neki drugi ansambli zidnih slika: osim priprate i naosa u Svetoj Trojici kraj Pljevalja, on je živopisao gornje zone priprate manastira Pive, deo crkve u manastiru Morača, i još neke manje crkve. Izvesni slikarski predlošci koje je Strahinja koristio u Sv.Trojici kod Pljevalja sreću se neizmenjeni i kasnije. Kod njega je prilično uočljiva naklonost da osvežava krute ikonografske šeme nekom pojedinošću viđenom u svakodnevnom životu. Događaji iz života, a posebno predmeti kojim se ljudi služe, očigledno privlače slikara i on ih rado unosi u svoje kompozicije, naravno u meri da ne remeti uobičajenu ikonografiju.

Na slici 2. rađenoj u potkupolnom prostoru (zato cr-



Sl. 3. Sveta Trojica na prestolu, ikona, XVI vek

tež nije pravilnih ortogonalnih linija), presto na kome sedi Bogorodica sa detetom je takođe interesantan po svojoj konstrukciji i ukrasima. Sedište je koncipirano kao skrinja, sa bočnim lučnim otvorima u obliku bifore, prednjom stranom ukrašenom po celoj dužini kolonatom od tokarenih stubića i nogama čije su stope nastale kombinacijom kugle i piramide. Ledni naslon je visok, konstruktivno je odvojen od sedišta, sa ugao-nim nosećim stubovima u koje je upasovana sama ledna ploča. Naslon je rađen u kon-

struktivnim pojasevima između kojih su ukrasi - plitka rezbarija i opet mušarabije, ovog puta direktno pod uticajem islamske kulture. Od prve pojave mušarabije na našoj fresci prošlo je skoro tri veka (Sopoćani XIII vek), pa se ne može govoriti o nekom direktnom kopiranju tog ukrasa, pogotovu što slikar Strahinja nikad nije putovao južno od Crne Gore.

Ikona rađena za Sv.Trojicu u Pljevljima (sada u Narodnom muzeju u Beogradu), pripada kritskoj školi, ali se slikar ne zna (sl.3.). Predstava klupe - prestola mnogo je detaljnije i vernije rađena nego na fresci. To je i razumljivo jer su ikonopisci mogli smirenije i detaljnije je opisivati, odnosno iscrtati predmete na svojim delima. Prikazan dvojni presto veoma je sličan prestolu na kome sedi Bogorodica (sl.2.), s tom razlikom što na naslonu u gornjem pojasu nema mušarabije, već je taj deo od punog drveta. Karakteristično je da je cela površina naslona i bočnih strana sedišta ukrašena plitko rezbarenom ornamentikom. Balustrada od tokarenih stubića nalazi se celom dužinom prednje stranice sedišta i uokvirena je

ČAČAK
 Parmenac bb, Magacin: Milana Miloševića 1
 Tel: +381 32 358-644
 Mob. tel: +381 63 601 736, 63 669 273
 E-mail: dado09@eunet.yu * www.lakitrans.co.yu

PROIZVODNJA I PRODAJA

**NOVE I POLOVNE MAŠINE
 ZA OBRADU DRVETA**

ukrasnom lajsnom. Stope nogu su kupaste sa kuglom, različite od predhodnih.

Prva srpska štamparija

Zbog nestašice pravoslavnih ikona, veliku ulogu odigrale su srpske štamparije u Veneciji početkom XV veka. U isto vreme one su postale prenosioци post-vizantijskih uticaja na srpsku umetnost. Osnivač prve srpske štamparije u Veneciji, vojvoda Božidar Vuković iz Podgorice, trudi se da dođe do vizantijskih ikona, ali takvih koje su "živopisane po drevnom grčkom običaju". Vuković je imao veliku zbirku pozno-vizantijskih ikona. Ni jedna Vukovićeва grafika s kompozicijama nije rađena bez predloška koji je predstavljala post-vizantijska ikona. Knjige štampane u srpskim štamparijama u Veneciji, ubrzo su prenošene na Balkan, gde su rasprodavane za liturgijsku upotrebu. Tako se desilo da je grafika Vukovićevih knjiga postala jedan od glavnih izvora predložaka za srpske slikare, koji su prema njoj izrađivali svoja dela. Razume se, tu je posredi mehaničko prenošenje kompozicionih šema, dok je obrada detalja i pozadine u duhu novih shvaćanja srpskih majstora.

Srbi slikari u Hilandaru

Bilo je razume se, i obimnijih saživljavanja u stvaranju post-vizantiskih ikonopisaca i Srba slikara. Naročito je to vidljivo kod srpskih slikara koji su radili i živeli u manastiru Hilandar, gde su dolazili u neposredan dodir s grčkim umetnicima, učeći kod njih ili se na njih ugledajući. Kada je monah Georgije Mitrofanović, početkom XVII v. slikao freske u hilendarskoj trpezariji, njemu su kao primeri za ugled stajale pred očima ostale svetogorske trpezarije. Ipak, on je znao da preradi čiste post-vizantiske uzore, iako se vidi da je od njih pošao. Drugi jedan hilendarski monah i slikar, pop Danilo, koji je 1664. godine slikao freske u hilendarskoj crkvi Sv. Nikole i ikone u istoj kapeli, bio je na liniji stila post-vizantijskih slikara bez nekih bitnih izmena. Ipak, po-

sle nekoliko decenija prilike se stabilizuju. Crkveni dostojnici, ugledni monasi, obogaćeni trgovci i seljaci postaju nosioci umetničkog stvaranja. Make-donci se u drugoj polovini XV veka i kroz ceo XVI vek obraćaju grčkim umetnicima. Hercegovci traže graditelje i umetnike u Dubrovniku ili sami tu uče umetničke zanate, a Sremci, pogotovo preostala izbegla srpska vlastela, okreću se za materijalnu i umetničku pomoć vlaškim vojvodama sa kojima su u rodbinskim vezama. Takve kulturne i umetničke prilike traju sve do 1557. godine, do obnove Pečke patrijaršije, kada novo versko središte Srba preuzima na sebe ulogu obnovitelja srpske umetnosti pod Turcima.

Istorija srpskog slikarstva i umetnosti pod Turcima može se podeliti na tri perioda: prvi do obnove patrijaršije (kada nastaju povoljne prilike za razvitak kulture), drugi od obnove do prvih decenija XVII veka, i treći period ceo XVII vek do Velike Seobe SRBA 1690. godine.

Slikarska radionica Pečke patrijaršije

Posle obnove patrijaršije, novi patrijarh Makarije okuplja oko sebe najbolje srpske umetnike toga doba. Namera mu je bila da obnovi zapuštene i oštećene crkve, sa freskama i ikonama. U Peči, pri patrijaršiji, formira se jedna gru-

pa izvrsnih majstora ikonopisaca i živopisaca na čelu sa majstorom Andrejom. Ta slikarska radionica dobila je kao svoj prvi zadatak da živopíše novu pripratu u Pečkoj patrijaršiji. Za ikonografiju druge polovine XVI veka karakteristično je da se vrlo mnogo oslanja na rešenja prve polovine XIV veka. To se odnosi ne samo na ikonografska nego i na stilska rešenja. U vizantijskom slikarstvu postojale su stalne sklonosti da se podržavaju stari obrasci u kojima su se gledali nenadmašni uzori. Srpska sredina po obnovi patrijaršije imala je svoje posebne razloge da podrži ugledanje na nekadašnja ostvarenja i pokušaj obnove starih oblika. U uslovima ropstva srpska crkva i narod gledali su u umetničkim ostvarenjima srednjovekovne slobodne države ideale koje treba slediti i podržavati. Zašto su se pri tome, priklonili baš slikarstvu prve polovine XIV veka, a ne ranijem ili kasnijem, može se dosta pouzdano objasniti. Taj period, u kome su vladali kraljevi Milutin, Stefan Dečanski i car Dušan, predstavljao je nesumnjivo doba najveće političke, vojne i ekonomske moći srpske srednjovekovne države. U shvatanjima ljudi XVI stoleća u takvom vremenu je i umetničko stvaranje, u ovom slučaju živopis i izrada ikona, dostiglo najviši domet. Stoga ima puno razloga za pretpostavku da je patrijarh Makarije, kao naruči-



Sl. 4. "Sabor Simeona srpskog", Pečka patrijaršija, 1565. god

lac, 1561. godine postavio zahtev da se u priprati Pečke patrijaršije u najvećoj mogućoj meri podražava način slikanja iz prvih decenija XIV veka. To je bilo olakšano već samim tim što je u pečkoj priprati bio obnavljan živopis baš iz tog doba. Činjenica da je zidna dekoracija u Peči, zatim kasnije i u Gračanici, nastala preko oštećenih fresaka XIV veka, svakako je bio značajan momenat u orijentaciji pečke slikarske grupe na stilske uzore XIV veka. Međutim, to nije bio presudan momenat. Ti isti slikari su radili u Studenici i Mileševu, u crkvama gde su stare freske poticale iz XIII veka, pa ipak nisu usvojili način slikanja kakav se



Sl. 5. Stefan Dečanski, ikona Longina, 1572. god.



Sl. 6. Hristos na prestolu, ikona, Gračanica, XVI vek

negovao u to vreme. Srećna je okolnost što su Andreja, njegov učenik Longin i ostali nepoznati živopisci iz pečke radionice bili takvih sposobnosti da su u priličnoj meri mogli da usvoje pouke jednog slikarstva visokog zanatskog i umetničkog dometa.

Slikar Longin

Iz takve duhovne i umetničke klime iznikao je najveći srpski slikar toga vremena, pečki monah Longin. Prve pouke primio je od svog učitelja Andreje i grupe umetnika koji su u sedmoj deceniji XVI veka živopisali spoljnu pripratu Pečke patrijaršije. Na sl.4. vidi se freska iz pomenute priprate (sa pretstavom "Sabor Simeona srpskog"), koju je radio Andreja sa pomoćnikom Longinom 1565. god. Presto na kome sedi Stevan Nemanja pretstavljen je konstruktivno kao jedna čvrsta celina. Bočne stranice sa naslonom za ruke i četvrtastim otvorom su odvojene konstruktivne celine koje se spajaju sa lednim polukružnim naslonom i sedištem u obliku skrinje u jednu celinu. Na crtežu se ne vide nikakvi posebni ukrasi sem jedva naznačene plitke rezbarije. Ni traga od tokarenih koloneta ili mušarabija, ukrasa koji su upotrebljavani pre (XIII vek) i posle XIV veka.

Ista slikarska grupa sedam godina kasnije radi u Studenici na restauraciji oštećenih i uništenih fresaka iz XIII veka. Slikari su se u Studenici sa velikim poštovanjem odnosili prema starom živopisu; gde god su postojali i najmanji značajniji ostaci fresaka iz doba Nemanjića, majstori XVI veka su ih ostavljali doslikavajući samo one partije koje su bile propale, a i njih tako da se ne naruši celina. Tamo gde je stari živopis bio u toj meri oštećen da se nije mogao restaurirati, slikari su 1568. god. pravili skicu po ostacima stare kompozicione šeme, pa su potom, prekrivši je malterom, nastojali da je ponove kakva je bila nekad. Zbog toga se i dogodilo da su u XVI veku tako verno oponašana neka vrlo starinska kompoziciona rešenja. Podređenost staroj ikonografiji ne sprečava da se uoče vrlo velike bliskosti studeničkog živopisa sa onim sedam godina starijim u pečkoj priprati. Godine 1572. radio je

Longin čuvenu ikonu Stefana Dečanskog u Dečanima (sl.5.), gde je u pretstavljanju prestola koristio približno isti crtež i proporcije kao u Studenici samo sa nešto izmenjenim detaljima. Sedište prestola je kao skrinja sa četvrtastim otvorima ali sa zakošenom gornjom pločom, dok je naslon polukružan sa malim lučnim otvorima u dva niza. Površina prestola je plitko rezbarena i bez nekih drugih ukrasa.

Iz druge četvrtine XVI veka potiče ikona koja se nalazi u Gračanici (sl.6.), na kojoj je prikazan Hristos kako sedi na jednom vrlo interesantnom prestolu. Presto je konstruktivno rešen tako što su bočne stranice rađene kao jedna celina i one su noseći deo konstrukcije čitavog prestola, dok su sedišta (u obliku sanduka) i naslon za leđa uglavljeni u stranice, imaju naslon za ruke i prednji i zadnji noseći stub. Novost na tim stubovima je da oni imaju gornji završetak u obliku neke vrste kapitela, sa četvrtastom pločom, na kojoj je stojeći tokareni ukras. Prednji i bočni otvori na prestolu su pokriveni mušarabijom, dok je cela površina naslona rađena kao arabeska.

Već smo napred spomenuli da su majstori sa našeg Primorja radili po Hercegovini i Crnoj Gori. Međutim, dosta su radili u Vlaškoj i Moldaviji, naročito početkom XVI veka. Do tih teritorija su stizali preko Atosa i Hilandara a na poziv vlaške vlastele koja je bila u rodbinskim vezama sa našim despotima. U slobodnim zemljama Vlaške i Moldavije, blagodareći bogatim kitorima tokom XVI i XVII veka razvija se živa aktivnost umetnika, pri čemu su mnoge crkve živopisane, posebno od strane naših majstora. Tako npr. crkvu u Koziji živopisali su 1535-42. god. dva Srbina David i Radoslav. Majstor Dobromir, jedan iz primorskih slikarskih radionica, slikao je fresku u Njegojevoj crkvi u Ardešu (Rumunija) 1526. godine.

Dugotrajnost uticaja Pečke patrijaršijske radionice najbolji je znak njenog značaja za veliku umetničku obnovu koja je započela 1557. godine. Pouke ovih majstora kasnije nisu bile zaboravljene, već su samo, donekle modifikovane, imale svog odjeka u slikarstvu celog XVI veka. ■



- SUDOPERE
- ASPIRATORI
- GN POSUDE



- OKOV ZA PVC, DRVENU I ALU-STOLARIJU
- KROVNI PROZORI
- TAVANSKE STEPENICE



Zastupnik i distributer za Srbiju

LOŽ d.o.o. ŠIMANOVCI

22310 Šimanovci · Krnješevačka bb
tel. 022 480 175, 480 176 · fax. 022 480 050
e-mail: office@lozbgd.co.yu

JELA JAGODINA **PROGRAM KIKI**

JELA JAGODINA D.O.O.
Kablovska b.b.
35000 Jagodina
tel/fax: 035/240-860
www.jela.rs · e-mail: office@jela.rs

**STOLARSKA RADNJA
NEDELJKOVIĆ & SIN**
Loznica

Jelav, Vuka Karadžića 68
Proizvodnja: 015/851-471
Tel/fax: 015/897-925
e-mail: nedeljkojovicin@yahoo.com

TERMO DRVO

ORAGO TERMO-T

HRTKOVCICI 22427, Kraiška 14
Tel/fax 022 455 848, 455 810

Mondial '90

Beograd, Žarkovo
Vodovodska 158
tel/fax: 011/ 239-1706
e-mail: mondialweb@sezampro.yu

**PROIZVODAČ KANT TRAKE
ZA NAMEŠTAJ**

11000 Beograd
Novo Mokroluška 19
Tel: +381 11 2890-777
+381 11 3476-036
Tel/fax: +381 11 2886-221
E-mail: kantex@adsl.yubc.net
www.kantex.co.yu

MMM **Loznica**
Zaobilazni put bb

**TRGOVINA SVIM VRSTAMA
GRAĐEVINSKOG MATERIJALA
NA VELIKO I MALO**
tel. 015/ 872-000, 871-999
e-mail: mmmlo@verat.net

**FURNITURE FITTINGS
KASTOR DOO**
PRODUCTION EXPORT-IMPORT TRADE

**UVOZ I VELERPODAJA OPLEMENJENE IVERICE
I ITALIJANSKOG OKOVA ZA NAMEŠTAJ**
35000 JAGODINA, Ribarski put bb
Tel.: + 381/ 35 24 49 88, 24 59 87
Fax: + 381/ 35 24 59 88

PERIN d.o.o.
11080 Zemun, Sime Šolaje 30
tel: 011/2195-701, tel/fax: 316-33-27

**UVOZ, PRODAJA
I OBRADA PLOČASTIH MATERIJALA
I PROIZVODNJA NAMEŠTAJA**
e-mail: perin1@yubc.net · www.perin1.com

Kovač Mont

Ive Andrića 49
22305 Stari Banovci

tel. 022/ 352 236, 352 416, fax. 022/351 617
e-mail: kovacm@ptt.yu
www.kovacmont.co.yu

**TRGOVINA GRAĐEVINSKIM MATERIJALOM
NA VELIKO I MALO**

S.R.M.A. ZEMUN
11080 ZEMUN · SRBIJA
Vojni put 165C/II
Tel/fax: +381 11/ 316 02 66
www.sрма-zemun.co.yu
E-mail: srmazemun@beotel.net

Interlignum-ns

21000 Novi Sad
Hajduk Veljkova 11
Tel: 021/ 66 111 90
66 111 91, 66 111 92
Fax: 021/ 30 21 25
E-mail: ligns@ptt.yu

11000 Beograd
Prilučka 1
Tel: 011/ 24 71 768
24 73 336, 24 66 605
Fax: 011/ 24 67 321
E-mail: ligbg@sbb.co.yu

www.interlignum-ns.co.yu
**Mašine za obradu drveta
i repromaterijali za drvenu industriju**

ARTINJAN

36210 Vrnjačka Banja
Rudinacki put bb
+381 36 614-020
+381 36 611-520
+381 36 611-521
www.artinjan.co.yu
e-mail: artinjan@commax.co.yu

Stilles group **CEHISA**
SKAR **SKAR**
Generalni distributer
i serviser za Srbiju
i za Crnu Goru

PANHANS
Putsch-Mercent

21000 Novi Sad, Koči Ivana 6a
tel/fax: +381 21 6800 900, 6800 942
www.stilles.co.yu · e-mail: stilles@neobee.net

proizvodnja drvene građe

BA-KO
BORDURE - LAJSNE - GAZIŠTA

Tel: 011/3295-030 · 063/301-204
Beograd
Bul. Stefana Dečanskog 121 (29. novembra)
Borča, Mlira Trifunovića 15

RADDEX
36212 RATINA, KRALJEVO
Tel: +381 (0)36 862 099, 862 247
Fax: +381 (0)36 862 248

GRAĐEVINSKE MAŠINE
www.radex-kv.com
e-mail: radex_yu@ptt.yu

TOPLICA DRVO
PROIZVODNJA GRAĐEVINSKE STOLARIJE
OD DRVETA, ALUMINIJUMAT PVC-a
INŽENJERING I IZRADA OBJEKATA

11000 Beograd
Visokog Stevana 43 A
Tel/fax: 011/32-82-192, 26-34-264, 21-86-488
Proizvodnja Trstenik:
Tel/fax: 037/716-209, 711-569

**BETONSKE
MONTAŽNE
SKELETNE
KONSTRUKCIJE**

Visokog Stevana 43 a, 11000 Beograd
e-mail: bmsk@yubc.net
tel/fax: (+381) 11 2634393

Ovlašćeni
zastupnik **KLEIBERIT**
LEPKOVI

DEPROM
Prodaja lepkova i vezivnih sredstava
Rača KG 34 210
deprom@ptt.rs
t/f 034 752 202, 063 88 53 453

**kompanija d.o.o.
JOVAN**
PRERADA DRVETA

76278 LONČARI, Republika Srpska
tel. +387 (0) 54 861-220, (0)65 529-771

**PILJANA
PARKETI
PARKET LAJSNE
PARKETI
BRODSKI POD
LAMPERIJA
SUŠENJE DRVETA**

"QUERCUS ROBUR"
Sremska Mitrovica
tel. 022 745 716
064 38 55 755 · 063 519 452
Proizvodnja: Visnjicevo, Bosutski sokak bb

NESTA
PARKET · PROIZVODNJA · PRODAJA

11223 Beograd, Beli potok, Kružni put 20
Tel/fax: +381 (0) 11 3943-255, 3943-256
mob. +381 (0) 63 334-735
nesta_doo@yahoo.com · www.nestatika.co.yu

biznis klub

DRVO

tehnika ekologija
precena biznis

BUK EGZOTIČNOG DRVETA STRAJKO CO

Lole Ribara 14
11215 Slanci - Beograd
tel. +381 (0) 11 299 42 78
fax. +381 (0) 11 299 42 77
mob. 064 422 3132 • 064 395 56 56
e-mail: strajko@kbcnet.co.yu

Estia
BEOGRAD - SRBIJA

11080 Zemun
Batajnički drum 6n
tel/fax: 011/316-42-51
197-632, 198 625

estia@eunet.yu
www.estia.co.yu

SAGA DRVO

Saga drvo d.o.o. Beograd
proizvodnja
Kamenareva 29
22300 Stara Pazova
Tel: (022) 310 674, 312 462
Tel/fax: (022) 314 977
e-mail: pilana@saga.rs
www.sagawood.com

PARKET • BROSKI POD
OD NAJVALITETNIJEG
DRVETA

Naš drveni pod je za ceo život.

Sand

Vuka Karadžića 7
Mali Zvornik
Tel/Fax 381 (0)15 470 470

Златни ХРАСТ

Proizvodnja vrata za nameštaj

32210 Mrčajevci
Tel. 032 800 400 - Fax. 032 800 740
E-mail: zlatnihrast@yahoo.com

Tojo www.tojo.rs

Veleprodaja Požega
Bakionička bb, tel. +381 31 713 306, 823 168
Maloprodaja Požega
Knjaza Miloša 57, tel: +381 31 825 033
Maloprodaja Užice
Kneza Lazara 3, tel. +381 31 522 502
e-mail: office@tojo.rs

MatVerder

Beograd
Zrenjaninski put 147a, 11211 Borča
REZANA ČAMOVA GRAĐA
Telefon: 011/33-29-515

VRHUNSKI LEPKOVI RENOMIRANOG
NEMAČKOG PROIZVOĐAČA

Jowat

marketing • distribution • support

Velvet

Velvet doo • Vile Raviole 3g • BEOGRAD
tel. +381 11 367 42 41 • 367 42 43
www.velvet.co.yu • e-mail: office@velvet.co.yu

IKEA

IKEA Trading Services Ltd. Tel: +381.11.2098800
Omladinskih brigada 31 Fax: +381.11.2098895
11000 Beograd milan.papovic@memo.ikea.com

**KUPUJEMO FINALNE PROIZVODE OD DRVETA
DOMAĆE PROIZVODNJE ZA IZVOZ**

PAVLE

Stevana Šupljika 16
tel. 013/313-111
tel/fax. 013/310-934
e-mail: office@pavle.co.yu

fasadna, drvena i drvo-aluminijumska stolarija
unutrašnja stolarija • enterijer

Bulevar Vojvode Mišića 55
11000 Beograd
tel: 011/3695 047
3695 048
fax: 011/3695 049
mob: 064/1312 119

**IZRADA NAMEŠTAJA
PLOČASTI MATERIJALI
SEČENJE PO MERI
KANTOVANJE ABS TRAKOM
OKOV ZA NAMEŠTAJ**

SAVOX

Republika Srpska
75440 Milići
+387 56 741 500
+387 56 741 505
+387 56 741 066
+387 56 740 468

JAF
J.u.A. FRISCHEIS

J.u.A. Frischeis doo
Industrijska zona „Berbernica“
22300 Nova Pazova
tel. 022/32 81 25, fax. 022/32 81 26

www.frischeis.rs

EUROHRAST

UNIVER ZA 21. VEK

SEČENJE PO MERI

EUROHRAST, Beograd, Vidikovački venac 2d
tel. 011 2331 463, 2340 734, 2321 835
fax. 2340 735

„Шербетовац“
d.o.o.

PROIZVODNJA I PROMET
REZANE GRAĐE • USLUGE PREVOZA
BABINE, PRIJEPOLE

Moć. 063/7750 923, 064/15 10 800; Ten. 033/73 195, 54 600

darex

www.darex.co.yu
e-mail: info@darex.co.yu

Darex d.o.o. Beograd, 11077 Beograd
Autoput Beograd - Zagreb bb, tel: 011 3195 240, fax: 011 31 95 248

Darex d.o.o. Beograd - P.J. Zvezdara, 11000 Beograd
Žvka Davidovića 61, tel/fax: 011 3472 673, 3472 674, 2888 765

Darex d.o.o. Beograd - P.J. Niš, 18000 Niš
Bulevar Cara Konstantina 80-84, tel. 018 207 353, fax: 018 207 369

xilia

tel. 011-219-8516
011-190-449
tel/fax. 011-192-233
065-219-8516
mob. 063-213-549
063-428-562
www.xilia.rs / info@xilia.rs

Mašine, alati i tehnologije
za obradu drveta

PROIZVODNJA I PRODAJA TRACNIH TESTERA I USLUŽNO OŠTRENJE

PETERVARI

24430 ADA, Obiličeva 20
tel. 024 85 20 66
fax: 024 85 12 92
mob. 063 776 47 17

www.petervari.co.yu

D.O.O. STEFANI-A
PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU I PROMET NAMEŠTAJA

STEFANI
mobili

11300 SMEDEREVO
MOSTARSKA 19
026/224-742, 617-072

ALATI ZA DRVO I PVC STOLARIJE

MAX

Tel: + 381 32 352 734
356 431, 356 439
e-mail: tmax@eunet.yu

GIUGIA vrata i prozori

behind imagination

Djudja d.o.o. Zica 756, 36000 Kraljevo - SERBIA
Tel/fax +381 36 816 615; 817 125; 817 126
e-mail: djudja@tron-inter.net, djudja@nasamreza.com
office@giugia.com www.giugia.com

HANNOVER
Telefax: +49 5131/92241; www.nikolic-gabelstapler.de
KRAGUJEVAC
Tel: +381 34 300 555; Fax: +381 34 300 550
e-mail: nikolic-viljuskari@microsky.net
www.nikolic-viljuskari.net
NIKOLIĆ
VILJUSKARI
Generalni zastupnik za HYUNDAI i BAUMANN stupakare
u Srbiji, Crnoj Gori, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini i Makedoniji

QUERCUS
PROIZVODNJA I PROMET GRADE I TRGOVINA
Ante Mijić
Bročice bb, NOVSKA, HRVATSKA
tel/fax: +385 (44) 614 247
+385 (44) 691 951
quercus@quercus-am.hr · www.quercus-am.hr

Kordun 1916
Kordun grupa doo
Beograd, Kneza Višeslava 1
(zgrada Šumarskog fakulteta)
011/35-46-219
kordun3@verat.net · www.kordun.co.yu
• alati za obradu drveta (kružne, tražne
i gaterske testere, glodala, burgije, ručni alat)
• mašine za obradu drveta i oštrilice
• servis i oštrenje testera i grafičkih noževa

lineta
MAŠINE ZA
OBRADU DRVETA
Beograd, Železnik, Avalska 7
tel: +381 11 2570 999, 2572 285
www.lineta.rs
e-mail: office@lineta.rs
lineta2002@mailcity.com

Ginko
Bana Milutina bb
31210 Požega
www.ginko.co.yu
tel: +381 31 816 413, 812 594
e-mail: ginko@prolink.c.yu
ginko@ptt.yu
Predstavništvo:
Sarajevska 76, 11000 Beograd
tel: +381 11 361 11 97, 2684 340

Fabbrica
PREMAZI ZA DRVNU INDUSTRIJU
BOSANSKA 65, 11080 ZEMUN, SRBIJA
TEL: +381 11 316 99 77
316 99 88, 261 63 05
WWW.FABBRICA.CO.RS

USLUGA OBRADE NA CNC MASINAMA
MAJOR ENTERIJER
Samostalna zanatska
stolarska radnja
Živojina Pantić 2
11250 Železnik
tel/fax. 011/2580 266
tel. 2589 266, 2577 415
mob. 063 580 581
e-mail: major.enterijer@gmail.com

D.O.O.
DIS-KOMERC
KAC
Kač, Svetosavska 45a
tel/fax: 021/6213-139
mob. 064/3525-086

KARIŠIĆ
ENGINEERING
MAŠINE ZA
OBRADU DRVETA
11000 BEOGRAD
Kičevska 20
Tel. 011 386 18 38
Fax: 011 444 29 04
karisic@eunet.yu

D.O.O. ZA PROIZVODNJU NAMEŠTAJA,
STOLARIJE, ENTERIJERA I PROMET
FORMANOVA
25000 Sombor, Filipa Klajića bb
tel. 025/421-767, 421-844, 427-433

INTERTRANS
LOZNICA
Klanički put bb
tel/faks: 015/ 873-909, 015/873-910
• trgovina građevinskim materijalom
• trgovina tehničkim gasovima
• trgovina ogrevom
• transportne usluge
• drvena ambalaža

FABRIKA AMBALAŽE KOVILJAČA doo
Loznica, Klanički put bb
tel/fax: +381 15 898 280
fax/tel: +981 15 875 335

DEPROM
DOO
HAN PUJSAK
REZANA GRAĐA, LAMPERIJA
BRODSKI POD, ŠTIKLANI ELEMENTI
tel: + 387 (0) 57/557-356
mob. + 387 (0) 65/581-214

agroflora
Kozarnica Dubica
tel. +387 (0)52/421-930, 421-931
fax. +387(0)52/410-034
e-mail agroflora@d@yahoo.com

Nameštaj Mitrović
DIVAN • kuhinje
• stolovi
• dnevne sobe
• sobna vrata
12313 BOŽEVAC
tel. 012/281-202
fax. 012/281-303
• CNC obrada MDF
• Furniranje MDF

PROIZVODNO TRGOVINSKO PRODUŽE
BRIJEST
BIJELEJINA
PROIZVODNJA REZANE GRAĐE,
LAMPERIJE I BRODSKOG PODA
Pavlovića put bb
+ 387 65/ 527-333, 512-469

montažne kuće
ELEKTROLUKS
32250 Ivanjica
V. Marinkovića 154
tel/fax: 032/ 660 185
mob: 063/ 651 891
www.montaznekuce-eluks.co.yu
e-mail: info@montaznekuce-eluks.co.yu

preduzeće za obradu drveta
DRVOPRODUKT KOCIĆ
Strojkovce · 16000 Leskovac
tel: 016/ 795 555 · 063/ 411 293
PROIZVODNJA PARKETA,
REZANE BUKOVE GRAĐE I ELEMENATA

TESTERE, ALATI I MAŠINE
ZA OBRADU DRVETA
AKE
Djantar
AKE-Djantar d.o.o.
24 300 BAČKA TOPOLA, Glavna 60
tel/fax: 024/ 715-849, 711-053
ake@ake-djantar.com, www.ake.de

IZVOZ NAMEŠTAJA, ZASTUPNIŠTVO, UVOZ,
DISTRIBUCIJA I VELEPRODAJA MATERIJALA
ZA DRVNU INDUSTRIJU
FURNEX
TRADING Co. D.O.O.
Dubrovačka 4, 11000 Beograd
tel/fax. +381 11 2639 014, 2639 716
e-mail: furnex@verat.net

PROIZVODNJA REZANE GRAĐE
I MASIVNIH PLOČA
DRVOPROMET
32250 IVANJICA
V. Marinkovića 306
Tel/fax: 032/ 631-612

MAŠINE ZA OBRADU DRVETA



BEOGRAD, 11250 Železnik, Avalska 7
tel. +381 11 2572 285
tel/fax. + 381 11 2570 999
office@lineta.rs, lineta2002@mailcity.com
www.lineta.rs



PRESA ZA LAMELIRANJE DRVETA



ZVEZDA PRESA ZA MASIVNE DRVENE PLOČE



NANOSAČI LEPKA



VAKUUMSKO-MEMBRANSKA
PRESA OMNIFORM 70



MAŠINA ZA BRUŠENJE PROFILA



VAKUUM SUŠARA

MAŠINE ZA OBRADU DRVETA





DRVNI CENTAR

ŠABAC, Loznički put bb

LOZNICA, Šabački put bb

OMEGA PROFEKS

tel: 015/377 707 e-mail: omegapro@sezampro.rs

tel: 015/ 811 100 e-mail: omegapro@verat.net

Sve na jednom mestu!

GRAĐEVINSKI MATERIJALI

THERMOPAL

- Thermopal - nemački kvalitet
- Oplemenjena iverica - jedinstveni dekori, vrhunski kvalitet (AIT material test), nagrade za dostignuća na polju unapređenja tehnologije
- Interior ploče
- HPL
- Radne ploče
- Prateće kant i ABS trake uz odgovarajuće dekore



thermopal



- OSB 3 i QSB 3 ploče
- Građevinska oplata - blažujka
- DOKA - žuta vodootporna ploča
- KVH grede, podne obloge i lamperija - Laitinger Austrija
- Masivne, panel i šper ploče
- Građevinska stolarija

LAMINATNI POD

Krono Original

KAINDL

- Klasični i egzotični podovi
- Debljine 7, 8, 10 mm



INDUSTRIJA NAMEŠTAJA

- Oplemenjena iverica
Preko 100 dezena univera, različitih proizvođača, sa varijetetom tekstura i završne obrade
- Radne ploče
- MDF, HDF i lesomit
- Frontovi POST i SOFTFORMING
- Rebrasti MDF

KAINDL

kronospan

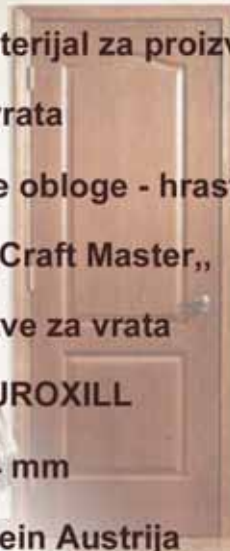


METALNI LEG SISTEMI ZA STOLOVE



PROIZVODNJA VRATNIH KRILA

- Repromaterijal za proizvodnju plotova vrata
- Furnirane obloge - hrast
- Obloge „Craft Master,,
- Saće i letve za vrata
- Lepak DUROXILL
- MDF 3 i 4 mm
- MDF Hallein Austrija



Poštovani!

Firma J.u.A. Frischeis, koja se bavi proizvodnjom i trgovinom repromaterijalima za drvnu industriju, trenutno najveća kuća te vrste u Evropi, stigla je i na srpsko tržište!

NOVO!!! NOVO!!! NOVO!!!

Skladište i prodaja u industrijskoj zoni u **NOVOJ PAZOVI** pored Beograda!

DRVO JE NAŠ SVET



Suva stolarska građa



BSH i KVH grede



MaxCompact ploče

- Furniri - obični, mazeravi, fineline i farbani u svim debljinama, širinama i klasama
Od preko 100 vrsta drveta!!!
- Rezana građa – suva građa evropskih lišćara i četinaru, kao i raznih vrsta egzota
- Iverica - sirova, oplemenjena, furnirana, protivpožarna i šuplja iverica za proizvodnju vrata
- Radne ploče
- Laminati
- Kant trake i prateći materijal
- MDF/HDF/Lesonit ploče
- MaxCompact ploče interior
- MaxCompact ploče exterior
- Šper i panel ploče za proizvodnju nameštaja
- Masivne ploče za proizvodnju nameštaja
- OSB ploče
- Grede i gređice - dužinski nastavljane/leamlirane odn. KVH i BSH
- Lamelirane gređice za proizvodnju prozora, profil 72X86 mm u više klasa i dužina
- Fasadni profili od masivnog drveta za gradnju drvenih kuća
- Razne vrste podnih i zidnih obloga: bangkirai, teak, termodrvo i drvnoplastične mase.
Za spoljnu i unutrašnju upotrebu!



Sve vrste furnira



Sve vrste ploča od drveta



Fasadni profili od masivnog drveta

NOVO U NAŠOJ PONUDI - PLOČASTI MATERIJALI



J.u.A. Frischeis doo
Industrijska zona „Berbernica“, 22300 Nova Pazova
tel. 022/32 81 25, fax: 022/32 81 26
www.frischeis.rs



HARMONIJA!

KANT TRAKE, KOJE IMAJU ODLIČAN ZVUK

IZABERITE IZ NAJŠIRIJE PONUDE POTPUNO IDENTIČNIH KANT TRAKA I BIĆETE SIGURNI, DA ĆE BITI SAVRŠENO USKLAĐENE SA VAŠIM NAMEŠTAJEM.



HRANIPEX
KANT TRAKE ZA VAŠ NAMEŠTAJ

HRANIPEX CZECH REPUBLIC K.S.
J. RYZNEROVÉ 97, KOMOROVICE
396 01 HUMPOLEC, ČESKÁ REPUBLIKA
TEL.: +420 565 501 224; FAX: +420 565 501 242
E-MAIL: HRANIPEX@HRANIPEX.CZ, WWW.HRANIPEX.COM