

DRVO tehnika ekologija prerada biznis nameštaj

broj 41 • godina XI • januar 2014. • cena 300 dinara
godišnja pretplata 1980 dinara, inostranstvo 50 eura

9 771431 512008



DRVO TRADE NV

Drvenim proizvodima u Vrhovcu

Proverite zašto je
štand DRVO TRADE NV
bio najposećeniji
na Sajmu nameštaja 2013.

 OMEGA PROFEXS

Eurokant

Weinig 

**PROGETTO
FUOCO**

 **abbriccola**

10
GODINA

**FABBRICA,
VAŠ SIGURAN
I POUZDAN PARTNER**



**Najbolja rešenja za površinsku obradu
i dekoraciju drvenih površina**

Fabbrica doo
Bosanska 65, 11080 Zemun
BG, Srbija

+381 11 316 99 77, 316 99 88
+381 11 307 79 05, 307 79 06
www.fabbrica.co.rs



- nameštaj po meri, projektovanje i opremanje prostora
- univer, radne ploče, medijapan, lesanit, špreploče
- obrada na CNC mašini
- krivolinijska sečenja i kantovanje
- okov i galanterija
- furniranje po želji kupca
- veliki izbor furnira
- unutrašnja vrata savremenog dizajna



 **AGACIJA**

Novi Beograd

Tošin bunar 232g

tel/fax. 011 319 0974, 319 2600

Batajnica

Majora Zorana Radosavljevića 370

tel/fax. 011 848 8218, 377 4699

Batajnički drum 303

(Auto-put Beograd-Noví Sad)

www.agacija.com





dobar san za zdrav život

www.bernarda.rs

FALKENSTEINER

Rooms & Residences

CROWNE PLAZA

Marrriott

MÖVENPICK

Hotels & Resorts

Holiday Inn

Kempinski

Hotels & Resorts

STEIGENBERGER

Hotels & Resorts

RAMADA-TREFF

Radisson

Hotels & Resorts

INTERCONTINENTAL

Hotels & Resorts

Park Plaza

Hotels & Resorts

Hilton

Hotels & Resorts

maritim

Park Hotel Riga

ArabellaSheraton

NH
HOTELS

Tamna boja oraha
nameštaju
daje toplinu a
svetlucavi detalji s
kristalima Swarovski
osvetljavaju prostor u
većitoj eleganciji.

STILLES

EST 1945



Drvetu poklanjamo besmrtnost



BERNARDA
DUŠECI I KREVEĆI

APARTMAN - UŠĆE Shopping Center • CARPE DIEM - Jurija Gagarina 151a TC Piramida, I. sprat
VITOROG H. Veljkova 11, Hala Novosadskog sajma, Novi Sad • VILIVER - Bulevar M. Pupina 10d/31-YBC
Prodaja Stilles: **BERNARDA, STUDIO ZA ZDRAVO SPAVANJE** - D. Tucovića 77, Beograd, tel 011 2 456 300

DRVOtehnika-nameštaj

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

Godišnja pretplata 2.160 dinara

Pretplata za inostranstvo 50 evra

Izdavački savet

- Dragan Bojović, UNIDAS, Beograd
- Lajoš Đantar, AKE Đantar, 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
- Dr Goran Milić, Šumarski fakultet Beograd
- Golub Nikolić, NIGOS elektronik, Niš
- Zvonko Petković, vanr. prof. FPU Beograd
- Dragan Petronijević, MOCA, Jablanica
- 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
- Dragan Vandić, KUBIK, Raška
- Milorad Žarković, SAVA, Hrtkovci

Direktor

- Jelena Mandić

Direktor marketinga

- Dipl. ing. Ivana Davčevska

Glavni i odgovorni urednik

- Mr Dragojlo Blagojević

Stručni konsultant

- Dipl. ing. Dobrivoje Gavović
- Snežana Marjanović d.i.a., AMBIENTE, Čačak

Uplate za pretplatu, marketinške i druge usluge izvršiti 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, niti za informacije u autorskim tekstovima

**Priprema, štampa i distribucija
EKO press Blagojević**

**Registarski broj APR: NV000356
CIP – Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd
ISSN 1451-5121
COBISS.SR-ID 112598028**

*Poslodavac plaća radnike
samo toliko da ga ne napuste,
a radnici rade samo toliko koliko
je potrebno da ne dobiju otkaz.*

**Mudar čovek ne kaže
sve šta misli, ali misli
sve što kaže.**

Srećni pesimisti



Našim čitaocima i ovoga puta na stranicama časopisa *DRVOtehnika* nudimo obilje informacija iz oblasti tehnologije, mašina, opreme, repromaterijala i tržišta vezanog za preradu drveta i proizvodnju nameštaja. Već tradicionalno u januarskom izdanju opširno pišemo o Sajmu nameštaja koji je održan polovinom proteklog novembra. Uz detaljne informacije govorimo i o sajamskim priznanjima, nagrađenim eksponatima i firmama, a bez većih intervencija objavljujemo razmišljanja i sugestije petnaestak privrednika. Na Sajmu nameštaja smo, naime, razgovarali sa većim brojem vlasnika ili menadžera firmi, a cilj nam je bio da daju svoje viđenje Sajma nameštaja. Neke od tih izjava smo objavili uvereni da za organizatore sajma ova razmišljanja i stavovi mogu biti predmet razmatranja, a inovacije bi, u ovo teško vreme, bile ne samo izazov, nego i potreba koja bi, verujemo, istovremeno motivisala izlagače i posetioce.

Pišemo i o restartu srpske privrede, odnosno sastanku srpskih privrednika sa ministrom Radulovićem gde je u potrazi za pravcima razvoja konstatovano da reforme srpske privrede kasne dvadesetak godina. Naglašeno je da država ne poklanja dovoljno pažnje malim i srednjim preduzećima, da okleva u reorganizaciji javnog sektora, a toleriše sivu ekonomiju, pa i stabilne privatne firme ulaze u probleme i sve više brinu o opstanku, a ne o razvoju. Zato tvrdimo da je danas i opstanak razvoj, što na izvestan način potvrđuju i podaci o fizičkom obimu proizvodnje u drvenoj industriji koja je od januara do oktobra prošle godine zabeležila pad od 2,5% u odnosu na isti period 2012. godine. U istom periodu proizvodnja nameštaja je povećana za jadan procenat...

Inače, spoljni dug Srbije je na kraju oktobra 2013. godine iznosio 25,5 milijardi evra, i za 0,8 odsto je manji nego krajem 2012. godine, objavljeno je u novom biltenu *Instituta za tržišna istraživanja* (IZIT). U odnosu na stanje iz 2001. godine ukupan spoljni dug je porastao čak 2,3 puta, što je izuzetno veliki rast zaduženosti, posebno u uslovima masovnih prihoda od privatizacije koje je trebalo iskoristiti za investiranje u nove ekonomski opravdane projekte koji bi podizali produktivnost i konkurentnost. Odnos spoljnog duga i BDP-a je na nivou od 80,3 odsto, što ukazuje da je Srbija u zoni visoke zaduženosti, sa tendencijom daljeg pogoršanja, zaključuje se u biltenu IZIT-a.

Upravo radi sporosti u rešavanju društvenih teškoća i gomilanja ekonomskih problema, građani Srbije su među najvećim pesimistima. Prema istraživanju, objavljenom na sajtu *Galupa* nalazimo se na šestom mestu vodećih pesimista u svetu, jer polovina građana očekuje ekonomske poteškoće u 2014. godini, skoro svaki treći očekuje da će ekonomska situacija ostati ista, dok samo 13% očekuje ekonomski prosperitet... Međutim, i pored pesimizma koji preovladava u ekonomskim očekivanjima, osećaj lične sreće kod građana Srbije je u protekle tri godine u permanentnom rastu: krajem 2013. godine indeks sreće je iznosio 32%, godinu ranije 21%, a pre dve godine samo 8%. Kako i koliko su pesimisti srećni, taško je reći. U svakom slučaju, odgovor na ovo pitanje ne bi znali ni oni koji već dugo otmeno propadaju. To ih se, ustvari, skoro i ne tiče.

D. Blagojević

Svečano obeleženo 93 godine postojanja i rada Šumarskog fakulteta u Beogradu

93 godine u službi

Već godinama Dan Šumarskog fakulteta se tradicionalno obeležava, a proteklog 5. decembra u amfiteatru Šumarskog fakulteta svečano su obeležene 93 godine od osnivanja ove visokoškolske ustanove. Podsećamo, u Srbiji je 5. decembra 1920. godine, pored pet postojećih, osnovan šesti, Poljoprivredni fakultet sa dva nezavisna odseka: POLJOPRIVREDNIM i ŠUMARSKIM. Tada je počela nastava za prvu generaciju studenata šumarstva na jednom od šest fakulteta u Beogradu.

Svečanosti na Šumarskom fakultetu 5. decembra prošle godine su, uz tradicionalno veliki broj šumarskih stručnjaka, inženjera zaposlenih širom Srbije, prisustvovali i gosti sa više fakulteta i naučnih instituta, ministarstava i Uprave za šume, kao i drugih društveno političkih zajednica, javnih preduzeća i brojnih kompanija, zatim studenti i zaposleni na Šumarskom fakultetu kao i penzionisani radnici ove visokoškolske ustanove. Podeljene su priznanja i nagrade najboljim studentima, kao i zaposlenima koji su tokom protekle godine stekli uslove za odlazak u penziju.

Pozdravljajući prisutne, profesor dr Milan Medarević, dekan Šumarskog fakulteta, je govorio o nastanku, razvoju, organizaciji, naučnim i nastavnim aktivnostima profesora i studenata tokom proteklih decenija, kao i o

Danas Šumarski fakultet čine četiri odseka: Odsek za šumarstvo, Odsek za tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta, Odsek za pejzažnu arhitekturu i hortikulturu i Odsek za ekološki inženjering u zaštiti zemljišnih i vodnih resursa.

Od kada je osnovan, davne 1920. godine, pa do danas sa Šumarskog fakulteta u Beogradu je izašlo 8.700 diplomiranih inženjera, 406 magistara i 271 doktora nauka, a na svim studijskim programima master studija diplomiralo je 188 studenata.

planovima za dalji razvoj ove ustanove. On je podsetio da je prvo predavanje u istoriji Šumarskog fakulteta održao 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 POLJOPRIVREDNOŠUMARSKI, a 1949. godine Šumarski fakultet postaje samostalan. Prvi dekan samostalnog Šumarskog fakulteta bio je prof. inž. Sreten Rosić. Takođe je značajno istaći da se Šumarski fakultet 1953. godine uselio u novu zgradu na

Banovom brdu u Beogradu, gde se i danas nalazi... Od 1956. godine Šumarski fakultet čine dva odseka: ŠUMARSKI i DRVNO-INDUSTRIJSKI, a 1960. godine ustanovljena su četiri odseka. Tokom daljeg razvoja manjali su se nazivi studijskih odseka, tako da danas Šumarski fakultet čine: Odsek za šumarstvo, Odsek za tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta, Odsek za pejzažnu arhitekturu i hortikulturu i Odsek za ekološki inženjering u zaštiti zemljišnih i vodnih resursa.



šumarstva i prerade drveta



Profesor dr Milan Medarević,
dekan Šumarskog fakulteta



NAJBOLJI diplomirani studenti u školskoj 2012./13. godini su: Studijski program ŠUMARSTVO – Marko Kazimirović, prosek ocena 9,39; Studijski program TEHNOLOGIJE, MENADŽMENT I PROJEKTOVANJE NAMEŠTAJA I PROIZVODA OD DRVETA – Ines Bajić, prosek ocena 9,66 (Ines nije bila na svečanosti, tada je bila u Pojskoj na studijskom putovanju); Studijski program PEJZAŽNA ARHITEKTURA I HORTIKULTURA – Vesna Igrutinović, prosek ocena 9,39 i Studijski program EKOLOŠKI INŽENJERING U ZAŠTITI ZEMLJIŠNIH I VODNIH RESURSA – Aleksandar Drobniak, prosek ocena 8,6

– Kako je visoko obrazovanje osnov razvoja i ekonomskog napretka društva, zasnovanog na znanju, unapređenju ljudskih prava i osnovnih sloboda, misija Šumarskog fakulteta je da omogućiti najviše akademske standarde i obezbedi sticanje znanja i veština u skladu sa potrebama društva i projektovanim nacionalnim razvojem. Polazeći od osnova utvrđenih misijom, Šumarski fakultet je trajno opredeljen da teži unapređenju kvaliteta visokog obrazovanja i uključivanja u jedinstven Evropski prostor visokog obrazovanja. Delatnost Fakulteta usmerena je ka stalnom podizanju kvaliteta studijskih programa, efikasnosti studija i kvaliteta studiranja, obezbeđivanju uslova za nastavni i naučnoistraživački rad, usavršavanje nastavnika, saradnika i nenastavnog osoblja u skla-

du sa utvrđenim normativima i standardima – rekao je dr Medarević.

Od osnivanja Šumarskog fakulteta, zaključno sa 30.09.2013. godine, na svim odsecima osnovnih studija, akademsku diplomu je steklo 8.700 diplomiranih inženjera (Šumarstvo 4.593; Tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta (prerada drveta) 1.795; Pejzažna arhitektura i hortikultura 1.677 i Ekološki inženjering u zaštiti zemljišnih i vodnih resursa 635). U istom periodu 406 kandidata je magistriralo i 271 steklo diplomu doktora nauka, a na svim studijskim programima master studija diplomiralo je 188 studenata.

U prvu godinu osnovnih akademskih studija u školskoj 2013/14. godini upisano je: na Studijski program Šumarstvo 121 (103 na budžetu i 18 samofinansirajućih) studenata; na Studijski program Tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta 96 (70 na budžetu i 26 samofinansirajućih); na Studijski program Pejzažna arhitektura i hortikultura 65 (42 na budžetu i 23 samofinansirajućih) i na Studijski program Ekološki inženjering u zaštiti zemljišnih i vodnih resursa 60 (24 na budžetu i 36 samofinansirajućih) studenata. U odnosu na prošlu školsku godinu kada je upisano 317 studenata (239 na budžetu i 78 samofinansirajućih), u školskoj 2013./14. godini upisano je ukupno 342 studenata (239 na budžet i 103 samofinansirajućih).

– Šumarski fakultet Univerziteta u Beogradu je priznata visokoškolska ustanova koja se, uz sve teškoće, uspešno bavi obrazovanjem stručnih, naučnih i istraživačkih kadrova iz oblasti šumarstva, prerade drveta, pejzažne arhitekture i hortikulture, kao i ekološkog inženjeringa u zaštiti zemljišnih i vodnih resursa, a time i u oblasti zaštite i unapređivanja životne sredine kao dela strategije održivog razvoja Republike Srbije. Više od devet decenija je razlog za slavlje, ali je jednako i razlog za veću odgovornost – naglasio je dekan Medarević.

Svoju budućnost Šumarski fakultet vidi u daljoj promociji i intenziviranju univerzitetske saradnje i mobilnosti profesora i studenata na institucijalnom, nacionalnom i međunarodnom novou, u cilju poboljšavanja kvaliteta visokog obrazovanja. U nekoliko navrata je istaknuto da, s obzirom na krizu i ekonomsku situaciju, u realizaciji dela svojih namera, Šumarski fakultet očekuje podršku i veće razumevanje društvene zajednice, kao i to da je saradnja sa šumarskim preduzećima dobra, ali da uvek ima prostora za još bolju saradnju. ■



buje - export

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 osobe:
Dario Kozlović

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

Darko Milos

Tel: +385 (0)52 725 134
Mob: +385 (0)99 2182 678
darko.milos@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 45 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.



Presudna porodična tradicija

Svake godine u okviru obeležavanja Dana Šumarskog fakulteta u Beogradu, ova visokoškolska ustanova dodeli priznanja i nagrade svojim najboljim studentima. Tako je bilo i proteklog 5. decembra, a najbolji diplomirani studenti u školskoj 2012./13. godini su bili: Studijski program ŠUMARSTVO – Marko Kazimirović, prosek ocena 9,39; Studijski program TEHNOLOGIJE, MENADŽMENT I PROJEKTOVANJE NAMEŠTAJA I PROIZVODA OD DRVETA – Ines Bajić, prosek ocena 9,66; Studijski program PEJZAŽNA ARHITEKTURA I HORTIKULTURA – Vesna Igrutinović, prosek ocena 9,39 i Studijski program EKOLOŠKI INŽENJERING U ZAŠTITI ZEMLJIŠNIH I VODNIH RESURSA – Aleksandar Drobnjak, prosek ocena 8,60.

Svako od ovih studenata, sada diplomiranih inženjera, zaslužuje i naše čestitke, a našu nameru da razgovaramo sa najboljim od najboljih, ostvarili smo nekoliko dana nakon fakultetske svečanosti, jer Ines Bajić je tih dana sa grupom kolega završavala studijsko putovanje u Poljskoj... Kako se opredelila za studije prerade drveta, kakvo iskustvo nosi sa Šumarskog fakulteta i studija za tehnologiju, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta i šta namerava ova tiha i razborita devojkica, bila su naša pitanja koja će, nadamo se, interesovati naše čitaoce.

– Pa ja sam imala sreću, moji roditelji su inženjeri prerade drveta, završili su Šumarski fakultet i rade u svojoj struci. Imaju svoje preduzeće, te sam od malih nogu bila u kontaktu sa drvatom, koga sam, kao jedan magičan i topao materijal, još davno zavolela. Stoga je odluka da posle završene Desete beogradske gimnazije upišem Prerad drveta došla sama po sebi – kaže Ines.

– Same studije, za nekog ko ima gimnazijsko predznanje, radne navike i ljubav prema drvetu, nisu bile preterano naporene, a rezultat, ocene i nagrade uvek dođu kao posledica dobro obavljenog posla. Za ovih skoro pet godina studiranja na Šumarskom fakultetu upoznala sam pregršt stvarno divnih ljudi i stekla dosta znanja o celokupnom proizvodnom procesu predmeta od drveta, doduše mahom teorijskog. Pred sam kraj mojih studija ukazala mi se odlična prilika da posetim fakultet Tehnologije drveta u Poznanju, u Poljskoj. Naime, prošle godine naš fakultet je postao deo CEEPUS-ove mreže za razmenu studenata i dvoje mojih kolega i ja smo protekle jeseni dobili šansu da provedemo tri meseca na fakultetu u Poznanju, što je za nas bilo fenomenalno iskustvo i prilika da se upoznamo sa jednim boljim načinom rada i učenja, za kojim naš sistem školstva, nažalost, zaostaje. Iako su predmeti koji se obrađuju na ova dva fakulteta skoro isti, njihovi studenti, za razliku od naših, u prilici su da stiču više praktičnog znanja, počevši od samostalnog rada u fakultetskim radionicama, preko učenja raznih računarskih programa za projektovanje proizvoda od drveta kao i programa za samu organizaciju proizvodnje. Iskreno se nadam da će se u budućnosti nešto od toga primenivati i na našem fakultetu, jer položaj naših studenata kada završe svoje studije, kao što znate, nije preterano zavidan. Sa jedne strane suočavaju se sa tragičnim stanjem u privredi i vrlo malim brojem slobodnih radnih mesta u struci, a sa druge strane, posle tek završenog fakulteta, oni često nemaju dovoljno praktičnog znanja da bi neko od tih radnih mesta i dobili.

– Sve vreme studiranja ja sam bila u prilici da stičem i praktična znanja, i čini mi se da

Studentima prerade drveta je potrebno više praktične nastave, kaže dipl. ing. Ines Bajić, najbolji student Šumarskog fakulteta prošle školske godine



Tromesečno studijsko putovanje – Ines Bajić sa kolegama na Fakultetu tehnologije drveta u Poznanju, u Poljskoj

značajan broj mojih kolega dolazi iz sličnog okruženja, dakle, potiču iz porodica koje se bave preradom drveta, i to je dobro. Uz činjenicu da već imam neko iskustvo, na sreću, ja u porodičnoj firmi imam osigurano i radno mesto, ali ja bih, pre toga, volela da radim u nekoj velikoj fabrici, kakvih je kod nas malo, i da tu steknem nova i značajna radna iskustva.

Trenutno razmišljam da li ću master studije upisati na našem fakultetu ili negde u inostranstvu, a ako se odlučim za ovu drugu opciju i tamo mi se ukaže prilika da radim u nekoj fabrici, sigurno ću je iskoristiti kako bih tamo stekla ta bolja iskustva koja bih po povratku u Srbiju mogla da primenim ovde – kaže na kraju našeg razgovora dipl. ing. Ines Bajić. ■

XYLEXPO 2014



**24. svetski bijenale drvoprerađivačke
tehnologije i komponenti za
industriju nameštaja**

**13-17. maj 2014.
Fieramilano – kvart Rho
Milano, Italija**

XYLEXPO.COM



INFO@XYLEXPO.COM

Sporiji rast srpske privrede u 2014. godini

Analitičari Rajfajzen banke ocenjuju da će srpska privreda u 2014. godini usporiti rast koji će, kako očekuju, iznositi tek jedan odsto. Do usporavanja rasta srpske privrede će doći i pored oporavka Evropske unije, ključnog izvoznog tržišta Srbije, i uobičajenog prelivanja ovog efekta na zemlju, a usled implementacije mera fiskalne konsolidacije, ocenjuju analitičari Rajfajzen banke, napominjući da su zbog toga rast ekonomije u 2014. godini korigovali sa dva na jedan odsto godišnje.

– Svakako pozdravljamo mere fiskalne konsolidacije, jer je u ovom trenutku ključna fiskalna stabilizacija, odnosno zaustavljanje daljnjeg rasta javnog duga i deficita budžeta. Međutim, te mere će na kratak rok, bar u 2014. godini, uticati na pad javne i privatne potrošnje koje imaju značajno učešće u stvaranju bruto društvenog proizvoda, ističu finansijski stručnjaci Rajfajzena za Tanjug.

To će, kako napominju, zajedno sa slabijom kreditnom ponudom banaka, usporavanjem rasta izvoza automobila i nemogućnošću države da deluje kontracikličnim merama, odnosno preko subvencionisanih kredita, usled iscrpljenih javnih finansija, sve zajedno usporiti rast bruto društvenog proizvoda.

– Sa druge strane, očekujemo da će nova recesija biti izbegnuta zahvaljujući prilivu privatnih investicija iz inostranstva, koje će biti podstaknute početkom pregovora o pridruživaju EU i dolaskom novih strateških investitora kroz proces okončanja restrukturiranja javnih preduzeća, kažu u Rajfajzenu.

Vlada je prvi put u novoj Fiskalnoj strategiji veoma transparentno prikazala takozvane „troškove ispod linije“, a donete mere, kao i trendovi u toku 2013. godine ukazuju da je moguće staviti rast javnih rashoda pod kontrolu, smatraju analitičari.

Međutim, u ovoj godinama će veći problem, po njihovom mišljenju, predstavljati usporavanje rasta budžetskih prihoda usled mnogobrojnih razloga – usporavanja potrošnje, promene modela ekonomije, od one podstaknute potrošnjom ka izvoznoj ekonomiji, nezavršenih strukturnih reformi, velikog broja preduzeća koja posluju u negativnoj zoni, itd.

– Ne očekujemo novo povećanje poreskih stopa, već okretanje države ka efikasnijoj naplati poreza i moguć rebalans budžeta u toku godine usled podbacivanja poreskih prihoda, naglašavaju analitičari Rajfajzena.

Ono što je pozitivno, dodaju dalje, jeste da će izvoz, pad uvoza energenata, te stabilan rast doznaka iz inostranstva, rezultirati veoma niskim deficitom platnog bilansa u odnosu na BDP u 2014. godini (5,1 odsto) i delimično podržati stabilnost kursa dinara prema evru u toku ove godine.

– Privremeno slabljenje dinara u odnosu na evro možemo očekivati u prvom kvartalu zbog početka „kvantitativnog popuštanja“, to jest smanjivanja ekspanzivnosti monetarne politike američke Centralne banke (Fed), koje će preći u jačanje u narednim kvartalima usled početka priliva stranih direktnih investicija – navode u Rajfajzen banci.

– Na kraju 2014. godine očekuje se da će odnos dinara prema evru dostići nivo od 117, uz pretpostavku da će blaga depresijacija biti podstaknuta s ciljem da se pospeši izvoz čije blago usporavanje može da se desi zbog već postignute iskorišćenosti kapaciteta proizvodnje automobila, bar na osnovu do sada planiranih kapaciteta proizvodnje, isključuju-

– Trend pada referentne kamate i prinos na zapise Trezora Ministarstva finansija je siguran, međutim očekuje se da će, ipak, biti oko 250-300 baznih poena iznad inflacije usled gore navedenih rizika.

Kamate na dinarske kredite će, takođe imati silazni trend, ali sa vremenskim pomakom, jer na cenu kredita utiče i veliki iznos problematičnih kredita koji ne pokazuje znake opadanja, visoka nelikvidnost realnog sektora, a s obzirom na višedecenijske visoke stope inflacije, tržište će ipak biti oprezno u smanjivanju kamata posmatrajući da li je niska i stabilna inflacija postala trend, objašnjavaju analitičari Rajfajzen banke.

Iako se u toku 2013. godine mnogo pričalo o vanrednim parlamentarnim izborima i



ći najave o mogućoj proizvodnji novih Fijatovih modela, tvrde analitičari.

Što se tiče kretanja kamatnih stopa, niska inflacija, koja je prognozirana za 2014. godinu na 5,5 odsto, nešto više u odnosu na 2013. godinu zbog efekta baze, neizvesnosti u pogledu poljoprivredne sezone, povećanja posebne stope PDV-a za određene proizvode od 1. januara i moguće korekcije regulisanih cena, prema oceni stručnjaka u Rajfajzenu, podstaknuće Narodnu banku Srbije da smanjuje referentnu kamatu.

S jedne strane, NBS će morati, kako kažu, da balansira između davanja podrške ekonomiji koja će pokazati znake usporavanja, što je činjenica koja traži smanjenje kamatne stope, i s druge strane izmenjenog sentimenta na globalnim tržištima i rizicima vezanim za implementaciju fiskalnog paketa, koji traže oprez u smanjivanju kamate.

novom aranžmanu sa MMF-om, očekivanja u Rajfajzenu su da eventualno održavanje vanrednih izbora neće imati negativan efekat na nastavak sprovođenja reformi, već će samo pojačati reformsko opredeljenje.

– U slučaju da dođe do potpisivanja aranžmana sa MMF-om, to će biti ugovor iz predostrožnosti, s obzirom da je ovaj ugovor nešto fleksibilniji u smislu zahteva ka Vladi. Ali, u slučaju da ne dođe do potpisivanja ovog ugovora, nastavak pregovora i neka vrsta praćenja sprovođenja reformi od strane MMF-a je moguća. Naravno, pored postojanja ovog aranžmana, investitorima je od ključnog značaja kredibilitet Vlade u smislu doslednosti sprovođenja svega što je preuzeto kao obaveza, a što je Vlada jednim delom već i pokazala u toku 2013. godine, zaključuju finansijski eksperti Rajfajzen banke u analizi za Tanjug.

Izvor: Tanjug

Proizvodnja drvene industrije u Srbiji 2013. godine

Ako posmatramo fizički obim proizvodnje u drvnoj industriji, možemo konstatovati da proizvodnja proizvoda od drveta i plute, osim nameštaja, u periodu januar – oktobar 2013. godine beleži pad od 2,5%, a da proizvodnja nameštaja beleži povećanje od 1,0% u odnosu na isti period 2012. godine.

Izvoz proizvoda prerade drveta i plute, osim nameštaja, u periodu januar – oktobar 2013. godine iznosi 214,6 miliona dolara, što je za 13,1% više nego u istom periodu preklane, dok je uvoz iznosio 175,6 miliona dolara i veći je za 1,3% nego u prvih devet meseci 2012. godine.

Suficit proizvoda od drveta se konstantno povećava poslednjih godina i za devet meseci 2013. godine iznosi 162,7 miliona dolara. Deficit je i dalje kod ploča i iznosi 47,5 miliona dolara za prvih devet meseci 2013. godine.

Vrlo dobri rezultati su kod izvoza nameštaja do drveta. Izvoz nameštaja za period januar-oktobar 2013. godine je 166 miliona dolara, a suficit 122 miliona dolara. Izvoz nameštaja od drveta je skoro četiri puta veći od uvoza, tako da se za ovu granu industrije može reći da je izrazito izvozno orijentisana. Veoma je poznata činjenica da su ovo proizvodi sa visokim stepenom obrade, odnosno da se radi o finalnim proizvodima.

Za deset meseci prošle godine naši drvoprerađivači su izvozili proizvode primarne prerade drveta u Rusku Federaciju (44 miliona dolara), Italiju (31 milion dolara), BiH (14 miliona dolara) i Sloveniju (13 miliona dolara). Proizvode finalne prerade drveta izvozili smo u Rusku Federaciju (39 miliona dolara), Nemačku (22 miliona dolara), Francusku (22 miliona dolara), Crnu Goru (21 milion dolara) i BiH (20 miliona dolara).

Srbija je uvozila proizvode primarne prerade drveta iz BiH (36 miliona dolara), Rumunije (25 miliona dolara), Austrije (22 miliona dolara), a proizvode finalne obrade drveta uvozili smo iz Kine (41 milion dolara), Rumunije (39 miliona dolara), Italije (19 miliona dolara), Nemačke (15 miliona dolara) i Hrvatske (13 miliona dolara).

Izvor: materijal prezentiran na sednici Odbora za šumarstvo i preradu drveta, kraj decembra 2013. godine.



Kako restartovati srpsku privredu?

I opstanak je razvoj

Na sastanku privrednika sa ministrom Sašom Radulovićem ocenjeno je da reforma srpske privrede kasni bar dvadeset godina. Privatna privreda koja stvara profit je budućnost Srbije, poručio Radulović, ali su firme sve više okrenute opstanku, a ne razvoju, upozoravaju privrednici.

Više od hiljadu predstavnika udruženja poslodavaca, različite unije, asocijacije, komore, su se pred kraj prošle godine odazvali pozivu resornog ministra da zajedno razmotre kako uraditi restart srpske privrede. Najviše je bilo predstavnika malih i srednjih preduzeća, a učesnici su se saglasili da reforma privrede kod nas kasni bar dvadeset godina.

Nebojša Atanacković iz Unije poslodavaca Srbije naglašava da su privatni preduzetnici sve više okupljeni problemima i brizi kako da im firma opstane, a sve manje imaju mogućnosti da razmišljaju i brinu o razvoju.

Jako su važna mala i srednja preduzeća, ali je njihov opstanak i život moguć samo ako postoje velike i jake firme, ako razvijemo industriju, rekao je predsednik najvećeg udruženja poslodavaca.

Predsednik Privredne komore Srbije, Željko Sertić smatra da su plate ponižavajuće male i da ljudi treba da primaju daleko veći iznos, a ne 100 ili 200 evra. Samo je povećanjem potrošnje, odnosno sa rastom kupovne moći, moguće pokrenuti razvoj i ekonomiju učiniti „živom“. Samo bi prosečne plate od 700 i više eura mogle pokrenuti razvoj čulo se na ovom skupu privrednika.

Prema anketi Unije poslodavaca, ono za šta se proteklih meseci zalagao ministar Ra-

dulović, podržava više od 80 odsto privrednika u privatnom sektoru, dok za konačno uvođenje reda u javni sektor ministar ima potpunu podršku privatnih preduzetnika.

Ministar naglašava da je ključno rešiti problem 153 preduzeća u restrukturiranju, i zato je važno ustanoviti koliko vrede. Radulović ocenjuje da je privatna privreda budućnost Srbije i da ona mora da bude zasnovana na profitu. Naša budućnost je u privredi koja stvara profit, ističe ministar Radulović.

Konkurencija sivog tržišta je među najvećim problemima, a njeno suzbijanje je isključivo u rukama države, koja je prilično neefikasna, smatraju privrednici. Dijana Gligorić iz Udruženja privrednika „Poslodavac“ kaže da država ne obraća dovoljno pažnju na njih i da toleriše sivo tržište koje ne ugrožava samo profit, već i sam rad i poslovanje naših kompanija, na jednoj strani, a na drugoj znatno utiče na državni budžet.

Izmene četiri sistemskih zakona imaju podršku poslodavaca, ali je, ističu privrednici, važno doneti i podzakonska akta koja će obezbediti da se oni zaista i primenjuju, što u proteklim vremenima često nije bio slučaj. ■

Uvek u potrazi za novim rešenjima

Već punih 25 godina preduzeće DRVO TRADE NV uspešno odoleva raznim naletima krize. Ova firma je poznata i po tome što je još pre desetak godina otvorila jedan od prvih tržišnih centara za stolare gde se i danas na jednom mestu može naći kompletan repromaterijal za proizvodnju prozora i vrata, zatim puno drvo različitih vrsta, dimenzija i namene, plemeniti furniri od domaćih lišćara i egzota, boje i lakovi, kao i uslužna obrada drveta. Značajno je, međutim, da sve vreme svog postojanja DRVO TRADE NV ne odstupa od svog osnovnog programa i namere da drvo iz pogona ove firme dobije što veći nivo finalizacije.

Na tom tragu ovo preduzeće je na proteklom Sajmu nameštaja u Beogradu bilo pravo osveženje, a štand firme DRVO TRADE NV je verovatno bio među najposećenijim svih sedam sajamskih dana...

– Mi smo u ovo teško vreme opstali zahvaljujući činjenici da smo uvek pravili iskorak napred i što smo, uz domaće tržište, sve vreme veći deo naše proizvodnje izvozili. Odoleli smo i žestokoj konkurenciji raznih veštačkih materijala koji su više od petnaestak godina agresivno osvajali tržište i skoro držali monopol... Ali, napokon tržište se menja i uveliko prepoznaje prave vrednosti, dakle, vraća se prirodnim materijalima, a to znači da drvo ponovo postaje aktuelno i nezamenljivo... U tom smislu, mi

U tržišnom centru firme DRVO TRADE NV stolari mogu pronaći kompletan repromaterijal za svoju proizvodnju.

DRVO TRADE NV vrši termotretiranje drveta koje je pogodno za izradu kupatilskog nameštaja, obloga oko bazena – *dekinga*, fasada, sauna, terasa, stepeništa, pristupnih puteva oko hotela, kao i za primenu svuda gde je veća koncentracija vlage.

Posebno smo posvećeni inovativnim programima koji mogu biti konkurentni na zahtevnom tržištu EU, a jedan od tih programa je proizvodnja elemenata od masiva za proizvodnju stalaka za smeštaj flaširanog vina – kaže Vlado Ilić, vlasnik i direktor preduzeća DRVO TRADE NV.

smo, nastupom na Sajmu nameštaja sa našim programom proizvoda od punog drveta upravo doživeli potvrdu da tržište i naši kupci znaju šta vredi – kaže gospodin Vlado Ilić, vlasnik i direktor firme DRVO TRADE NV. – Uveli smo novi program, investirali smo u termičku obradu drveta, a termotretirano drvo je pogodno za izradu kupatilskog nameštaja, obloga oko bazena takozvanih *dekinga*, fasada, sauna, pristupnih puteva oko hotela i svuda gde je veća koncentracija magle i vlage, u planinskim i primorskim predelima... U ponudi imamo termotretirani jasen, hrast, beli bor, grab, trešnju, bukvu, bagrem, a po potrebi možemo uraditi i druge vrste drveta. Na Sajmu smo imali veliku posetu i interesovanje domaćih, ali i inostranih kupaca, a posle Sajma smo ušli u

neke nove realizacije sa kupcima iz inostranstva.

Domaći kupci su pokazali veliko interesovanje za proizvode od termo drveta, naročito za kupatilski program. Posebno bih istakao protiv-klizni tepih koji može da ide u kadu i ispred kade i na taj način se sprečava klizanje i padanje u kupatilima. Sa





Na sajamskom štandu firme DRVO TRADE NV



malom investicijom se dobije velika sigurnost...

Termo drvo je otporno na vodu, na bakterije, lako se održava, a proizvodimo komode i različite elemente za kupatila i kuhinje. Ovo je poziv na saradnju našim i stranim firmama koje se bave proizvodnjom i distribucijom kupatilskog nameštaja.

– Pored toga firma DRVO TRADE NV je na Sajmu izložila stalke za smeštaj flaširanog vina. Naš cilj je optimalno korišćenje prerađivačkih kapaciteta iz oblasti prerade trupaca, sušenja, termotretiranja i finalizacije drveta, a glavni akcenat je na inovacijama, finalizaciji i izvozu na strana tržišta – objašnjava Vlado Ilić. – Posebno smo posvećeni inovativnim programima koji mogu biti konkurentni na zahtevnom tržištu EU, a jedan od tih programa je proizvodnja elemenata

od masiva za proizvodnju stalaka za smeštaj flaširanog vina. Taj program razvijamo u kooperaciji sa firmom WWR i gospodinom Stanišom Mladenovićem, a kao plod naše saradnje imamo nova tehnološka rešenja, koja su u postupku zaštite.

Inače, kada govorimo o karakteristikama programa za proizvodnju elemenata za montažu stalak za smeštaj vina, treba reći da je on inovativan i zaštićen međunarodnom patentnom prijavom – PCT, da je modularan i da se od elemenata prave sve veličine i oblici stalaka ili regala za smeštaj vina, da je montaža jednostavna i brza, bez pomagala, bez alata, šrafova, lepka, da je tokom korišćenja uvek moguća promena veličine ili oblika od postojećih ili novih elemenata, da se isporuka vrši u transportnoj ambalaži, uz uštedu na troš-

kovima transporta i skladištenja, da je otvor za boce od 90 milimetara pogodan za smeštaj svih vrsta boca, da ima višestruku namenu za opremanje vinarija, vinoteka, ugostiteljskih objekata, ugradnju u nameštaj ili vinske frižidere, domaćinstva... Važno je istaći da se vino smešteno u ove stalke, nalazi u vodoravnom položaju, uz minimalnu svetlost, vibracije i cirkulaciju vazduha ili promene temperature, da su elementi za stalke ekološki čist materijal, da se izrađuju od najboljih domaćih vrsta drveta: bukva (parena, neparena i termotretirana), hrast, jasen, trešnja, orah...

– Pored originalnog dizajna i tehnološkog rešenja, zahvaljujući primenjenom znanju i tehnologiji u firmi DRVO TRADE NV smo postigli vrhunsku obradu elemenata od kojih se montiraju stalci za vino. Ovaj program je visoko konkurentan. Naše opredeljenje je plasman stalaka za vino na strana tržišta što se uklapa u našu koncepciju permanentnog razvoja jer smo sve vreme našeg postojanja nastojali da drvo dovedem do većeg nivoa finalizacije i da ga plasiramo na ino tržište – kaže na kraju našeg razgovora gospodin Vlado Ilić. ■

DRVO TRADE NV doo · Beograd, Surčin · Vojvođanska 370
tel. 011 844 2449 · 011 844 2452
www.drivotrade.co.rs · office@drivotrade.co.rs



Održan 4. kongres pilanara jugoistočne Evrope

U organizaciji časopisa Drvo & Namještaj i Hrvatskog drvnog klastera u Slavonskom Brodu je 30. oktobra prošle godine održan 4. kongres pilanara jugoistočne Evrope koji je okupio više od 180 učesnika iz zemalja regije, iz Bosne i Hercegovine, Srbije, Slovenije, Hrvatske, Nemačke, Austrije i Italije. Kongres je ponudio niz stručnih, tehnoloških i tržišnih tema, kao i tema vezanih za životnu sredinu, ali je pre svega ponudio ažurne informacije o stanju u sektoru, kako u zemljama regije, tako i na nivou cele EU. Prevladavale su sirovinske teme, s obzirom da su u pojedinim zemljama na snazi drugačiji, različiti modeli prodaje i distribucije drvene sirovine, koji su posledica visokog postotka državnog vlasništva nad šumama. Ta činjenica otvara pitanje može li se isključivo tržišno i neoliberalno upravljati šumarstvom i drvnom industrijom ili će i dalje biti potrebno angažovanje državne politike i intervencije koje će štiti i usmeravati opšte interese vezane za sirovinu sa jedne i preradu drveta sa druge strane, pri čemu će balansirati između socijalnih, ekoloških i privrednih pitanja, uz uvažavanje pitanja vezanih za zaštitu životne sredine i opšte-korisnih funkcija šume.

Konstatovano je da sektorske firme u regiji ne sarađuju dovoljno, da je saradnja nešto intenzivnija u komercijalnim pi-

Zanemaruju se postojeći drvoprerađivački kapaciteti, a primarna prerada drveta je i dalje suočena s ozbiljnom nestašicom sirovine.

Za protekle četiri godine, od 1. kongresa pilanara, pa do oktobra prošle godine, na području jugoistočne Evrope sa radom je prestalo 25% pilana.

tanjima, a da zajednički nastupi i koordinacija na trećim tržištima potpuno izostaju. Takođe je konstatovano da je institucio-

nalna saradnja sektorskih tela u regiji simbolična i da ne postoje zajedničke politike ili zajednički pristup razmatranju aktualnih

situacija, posebno u kontekstu sudelovanja i kreiranja zajedničkih projekata ili iznad-konkurentskih inicijativa (npr. pro-

Zaključci i preporuke 4. kongresa pilanara

Naglašena važnost šumarstva i pilanarstva

Na kraju rada 4. kongresa pilanara jugoistočne Evrope u Slavonskom Brodu, organizator je, na osnovu glavnih predavanja, panel rasprava i rada u radionicama, sublimirao najvažnije poruke ovog skupa privrednika. Na uvid javnosti daju se zaključci i preporuke u čijoj osnovi je poruka da drvnom sektoru, a pilanarstvu posebno, treba sistematska podrška države.

ZAKLJUČCI

- Nestašica sirovine, zastarele tehnologije te loše privredne prilike na domaćim i stranim tr-

žištima glavni su razlozi za pogoršavanje stanja u drvoprerađivačkom sektoru cele regije jugoistočne Evrope, pa se bez temeljite promene razvojnih politika više ne može govoriti o perspektivnom sektoru, već isti treba posmatrati kao ozbiljno ugroženu industriju.

- Nedovoljno je iskorišćena činjenica da je drvena sirovina iz područja jugoistočne Evrope uglavnom kvalitetna i sertifikovana, ali nedovoljno brendirana. Uz sistemski i ozbiljniji pristup brendiranju sirovine, ubuduće bi se mogao ojačati nastup dr-

vooprerađivača i trgovaca na trećim tržištima i dugoročno podignuti konkurentnost pilana u jugoistočnoj Evropi.

- Male i srednje pilane su na udaru tržišnih i globalizacijskih procesa. Zato je ozbiljno pitanje da li se mogu upustiti u globalnu trku sa inostranim konkurentima, što se proteklih meseci već počelo događati, posebno u Hrvatskoj nakon ulaska u EU. Male pilane nisu u stanju slediti investicioni, kadrovski i tržišni tempo nužnih promena, a samo manji deo njih će osigurati opstanak proizvodnom specijali-

mocije upotrebe drveta, veće korišćenje peleta i drugih proizvoda, uspostava trgovanja CO₂ kvotama i slično) baziranih na EU strategijama ili najboljim primerima regionalne saradnje

(npr. skandinavski model, Proholz inicijative i slično).

Iz tog razloga su na marginama Kongresa održani radni sastanci prisutnih institucija, šumarskih i drvoprerađivačkih fir-

mi i stručnjaka za programiranje i pripremu razvojnih projekata, kako bi se ubuduće sistemski pristupalo ovom problemu, privukla značajnija finansijska sredstva iz EU fondova te stekla dragocena iskustva i ojačao kadrovski potencijal programiranja koji je trenutno nezadovoljavajući.

Na Kongresu je takođe konstatovano da su stanje i nivoi proizvodnih tehnologija u primarnoj preradi drveta zabrinjavajući, jer još uvek prevladavaju zastarela tehnološka rešenja sa kojima se nije moguće nadmetati na najzahtevnijim svetskim tržištima. Problem dodatno otežava nedostatak kvalitetnog

investicionog kapitala te nedovoljna podrška pilanarima u svim zemljama regije, s obzirom da oni predstavljaju značajan deo prerađivačke industrije i da ostvaruju relativno visok postotak izvoza u svim posmatranim državama Jugoistočne Evrope.

Treba reći da su učesnici Kongresa ostvarili većinu svojih interesa i razloga zbog kojih su prisustvovali ovom skupu privrednika i da su programu i sadržaju rada Kongresa dali visoku ocenu. Kongres je održan pod visokim pokroviteljstvom predsednika RH, profesora dr Ive Josipovića, a učesnicima se pismom obratio zastupnik u Evropskom parlamentu Tonino



zacijom i orijentacijom na lokalno tržište.

PREPORUKE

- Većina učesnika 4. kongresa polanara rešenje vidi u produktivnijoj, aktivnijoj i konkretnijoj podršci nadležnih institucija te proizvodnom i tržišnom restrukturiranju drvoprerađivačkih i šumarskih firmi, kao i većem uključivanju u evropske programe i finansiranje razvoja iz fondova namenjenih prekograničnoj saradnji u regiji jugoistočne Evrope.

- Korišćenja EU fondova i potenciranje ruralnog razvoja područja sa snažnom tradicijom drvne industrije i šumarstva predstavlja novi okvir za preradu drveta koji se temelji na naj-

novijoj evropskoj strategiji šumarstva, koja naglašava važnost aktivnog pristupa lokane zajednice u zadržavanju radnih mesta i održivoj preradi drveta, uz značajnu primenu inovacija.

- Bilo bi važno da se sirovina prerađuje u blizini šuma, kako bi se smanjili ekološki i transportni uticaji na okolinu, te dodatno ojačala „zelena ekonomija ruralnih područja“.

- Potrebno je uskladiti stavove svih relevantnih tela oko statusa peleta kao finalnog proizvoda i energenta od strateškog značaja za koji je u svim zemljama regije potrebno osigurati višegodišnje ugovore.

- Firmama iz delatnosti prerade drveta, posebno malim subjektima na područjima gde oni

i šumarstvo čine glavninu privrednog razvoja, treba osigurati dovoljne količine sirovine, u skladu sa njihovim tehnološkim i kadrovskim kapacitetima i ranije ugovorenim količinama.

- Ulaganje u edukaciju treba postati strateško razvojno pitanje, jer se samo prenosom znanja i najbolje prakse mogu dostići visoki EU standardi privređivanja šumama i efikasne prerade drveta kao i primene „pametnih i inovativnih tehnologija“. Takvim, proaktivnim pristupom moguće je osigurati bolju i izvesniju budućnost sektora i postići profitabilnost u preradi drveta, što danas mnogim firmama postaje glavni uslov opstanka.

Picula, koji se zbog ranije dogovorenih obaveza u regionu nije mogao odazvati pozivu, a učesnicima Kongresa i strukovnim asocijacijama regije predlaže da ga kontaktiraju u slučaju potrebe za predlaganjem tema vezanih za šumarstvo, drvnu industriju ili energiju iz drveta na nivou administracije u Briselu. Picula je tokom septembra prošle godine učestvovao u konsultacijama sa vodećim evropskim šumarskim asocijacijama i Hrvatskim drvnim klasterom oko predloga EK da se ograniče količine biomase iz drveta, a kao što je poznato, glasanje u EP je završilo povoljno za šumarski i drvoprerađivački sektor.

Na kraju treba reći da je najavljen da će naredni, 5. kongres pilanara jugoistočne Evrope biti održan 29. oktobra 2014. godine. ■

Šemsa Alimanović, sekretar

Udruženja drvne industrije PK BiH

– Stanje u sektoru već duži niz godina nije dobro, pa sam kroz diskusije na Kongresu bila vrlo kritična oko naše budućnosti, jer je poznato da se uz problematiku povezanu s krizom uvek pojavljuje i niz socijalnih problema. Stalno se smanjuje broj radnika, a nove tehnologije su još rigoroznije i predviđaju strašno smanjenje radne snage, što će dodatno pogoršati socijalne prilike. Nismo mi spremni za tako brzi tehnološki razvoj, a pilane se trenutno više bave sirovinskim pitanjima. Kongres nam je koristan, jer ovaj skup svojom kvalitetom i temama ima vodeće mesto u regiji, pa zaključke često citiramo u našim stručnim krugovima u BiH.

Branislav Ilčić,

izvršni direktor JP Srbijašume

– Svi u regionu osećamo nestašicu sirovine, ali zbog toga ne možemo uništavati šume, ići iznad zakona ili vršiti seče iznad etata, isto kao što ne bi valjalo uništiti državne firme koje još uvek dobro upravljaju javnim šumama. Smatram da je potrebno u celoj regiji s puno pažnje pronalaziti rešenja oko odabira novih modela distribucije sirovine i nastavka svih započetih procesa. Ovaj Kongres je na tragu nekih rešenja. Zajednički je cilj da se zalažemo za dobrobit sektora, a u konkretnom slučaju to znači sprečiti da se ne argumentirano pristupi napadu na sektor.

Zoran Pavlović, komercijalni

direktor JP Hrvatske šume

– Hrvatske šume sklopile su višegodišnje ugovore u skladu sa potrebama koje su javno izražene i u dogovoru sa udruženjima koja su predstavljala pojedine proizvođače. Jedan deo sirovine unapred je ugovoren u skladu sa kapacitetima koje su pilanari sami prijavili, a drugi deo je zavisao od dela njihovog tržišnog takmičenja za sirovinu. Osnovni problem leži u činjenici što se godišnje može poseći ukupno do 5,5 miliona kubika drvne mase, dok je trenutna potražnja veća za 50% ili možda i trostruko veća. Treba, dakle, biti realniji u zahtevima.

Ante Mijić, vlasnik firme

Quercus iz Novske

– Kao sektor mi smo potcenjeni i niko ne vodi računa o tome da zapošljavamo stanovništvo u ru-

O problemima u pilanarstvu i primarnoj preradi drveta – izjave sa 4. kongresa pilanara

ralnim i pasivnim krajevima, pa je nedopustivo da su nam se znatno umanjile ugovorne količine sirovine, dok su neke firme na licitacijama kupile cela brda trupaca. Ovaj sektor ima mogućnost novog zapošljavanja i smeta nam kada političari favoriziraju nove ulagače, a naša se velika ulaganja zanemaruju pa višegodišnje ugovore za biomasu dobijaju investitori koji nisu još „zakopali lopatu“. Šumarima treba zakonski ograničiti i zabraniti izvoz trupaca i energetskog drveta, jer to sve treba da prerade naše firme.

Željka Dolenc Čizmešija,

direktorica Haas Dom

– Naša firma je u vlasništvu velike nemačke grupacije koja u preradi drveta ostvaruje više od 400 mil. eura godišnjih prihoda, a u Hrvatskoj zapošljava preko 250 radnika. Proizvodnja u Hrvatskoj je nažalost opterećena sa znatno više problema nego u drugim zemljama u kojim delujemo. Uprkos tome što smo finalisti sa proizvodnjom gotovog masivnog parketa i ploča, nemamo dovoljno sirovine, nego je dokupujemo od raznih preprodavaca u regionu.

Mr Radenko Laketić, direktor

JPŠ Šume Republike Srpske

– Ovde na Kongresu se okupio veći broj značajnih predstavnika šumarstva iz regije te pilanari i drugi važni predstavnici sektora. Mi smo jako zadovoljni ponudnim temama i načinom kako se odvijala diskusija. Posebno nam je zanimljiva inicijativa organizatora, Komore inženjera i Ministarstva poljoprivrede da se buduća saradnja šumarstva na području jugoistočne Evrope intenzivira oko teme učestvovanja u EU programima ruralnog razvoja i bioraznolikosti. Mi ćemo i ubuduće vrlo aktivno podržati takve predloge.

Darko Prodan, predsednik

Hrvatskog drvnog klastera

i direktor firme Cedar

– Potrebno je osigurati reprezentativnost sektora kroz prisustvo zdravih drvoprerađivačkih firmi koje nisu opterećene dugovima prema šumarstvu ili državi, kako bi se celi sektor realnije sagledao



u procenjivao. Saradnja drvne industrije i šumarstva u Hrvatskoj predstavlja krucijalni odnos u sektoru i saradnja je trenutno korektna, ali uz mogućnosti za znatna poboljšanja. Poslednjih meseci na nivou šumarstva su napravljene određeni pomaci na mnogim tehničkim pitanjima, a mi i dalje insistiramo na transparentnosti poslovanja i ispravljanju nedostataka u raspodeli sirovine. Licitacije na panju su bile nužnost, kako se ne bi zaustavila proizvodnja u šumama.

Ivan Čošković, predsednik

Udruženja proizvođača peleta,

direktor firme Šišarka

– Proizvođači drvnog peleta su u vrlo lošem položaju u pogledu sirovine. Biomase u državi nema dovoljno, veliki je pritisak kupaca iz okolnih zemalja, a ugovorene količine su nam smanjene za 30%. Zbog toga se okrećemo licitacijama koje su za nas sve neizvesnije. Postoji problem oko tretmana peleta, jer šumari smatraju da to nije strateški energetski proizvod, uprkos tome što to tako stoji u dokumentima i strategijama Ministarstva privrede, pa bi ubrzo trebamo uskladiti stavove.

Kurt Franz, savetnik i bivši urednik

LHK, Institut za pilanarstvo, Rosenheim – SR Nemačka

– Mi smo suorganizatori Kongresa već po četvrti put i rado dolazimo u jugoistočnu Evropu. Pilane iz ove regije ukupno gledajući uzimaju sve veći značaj, pa se vaši kapaciteti spominju na važnim evropskim konferencijama i skupovima o pilanarstvu. Evropa sve želi standardizirati i sertifikovati,

pa je za očekivati da će ovaj sektor i dalje biti pod raznim pritiscima i izazovima, a promene neće biti moguće provesti bez obrazovanih kadrova. Stoga apelujem na one koji donose odluku da pokrenu takve procese, i to odmah, dok vam nije prekasno.

Marijan Kavran, direktor

Hrvatskog drvnog klastera,

organizator Kongresa

– Kongres je već postao važan deo sektorske infrastrukture koja nažalost nastaje spontanim inicijativama i entuzijazmom organizatora, a ne sistemskom podrškom institucija. Predanim i stručnim radom te dugotrajnim pripremama Kongresa ipak uspevamo da motivišemo učesnike i nametnemo glavne probleme stručnoj javnosti. Konačno uspevamo lobirati za celi sektor u regiji, što nije lako, jer politički krugovi ne vole kad im se neko meša u posao i diktira tempo rešavanja ili otvaranja pojedinih problema. Nas sada pritišće ozbiljnost postojeće situacije, jer je u Hrvatskoj za 5 godina sektorska zaposlenost pala ispod 20.000 radnika, ali nemamo utisak da je tih 10.000 radnika koji su ostali bez posla nekog previše zabrinulo. Prelako se prelazi preko nekih krucijalnih činjenica. U poređenju sa drugim sektorima, na primer sa poljoprivredom, prerada drveta ima slab medijski uticaj u svim zemljama regije, za šta odgovornost snose njeni protagonisti koji nisu dovoljno odlučni, nemaju zajedničke artikulisanje ciljeve i nisu organizovani u zaštiti svojih interesa. ■



Powermat 2400

Proizvodnja drvenih buradi:

KLASIČAN PROIZVOD – MODERNO WEINIG REŠENJE

Još jednom je WEINIG mogao ubedljivo da podvuče svoju poziciju kao tehnološki predvodnik na području obrade punog drveta. Od toga je profitirao kupac „Brown Forman“, SAD. Jedan od najvećih svetskih proizvođača rakija i vina, koji, pored 25 drugih marki, proizvodi i Bourbon-Whiskey Jack Daniel's.

I danas se drvena burad proizvode sa malo automatizacije. To znači mnogo osoblja, malo kapaciteta i mašine kod kojih postoji velika opasnost od povređivanja. Za „Brown Forman“ je ovo bio povod da potraže automatizovano *high-tech-rešenje*.

U postupku koji je trajao preko godinu dana, ova firma je upoređivala rešenja velikog broja konkurenata. Na kraju je jasna odluka pala u korist firme WEINIG. Rešenje WEINIG-a je bilo ubedljivo kroz profesionalnost prilikom savetovanja, tehnički stabilnu izvedbu i sigurnost.

Pritom su, pre svega, bile važne mogućnosti optimiranja drveta i samim tim uštede drveta. I kvalitet površinske obrade je bio ubedljiv, a on je još jedan potencijal uštede. WEINIG rešenje je osiguravalo kupcu vrlo brzi povraćaj investicije. Za budućnost „Brown Forman“ planira još opreme.

Različite širine ulaznih komada drveta, koji mogu biti i konusni, pomoću Weinig ulazne mehanizacije se centriraju i u tom centriranom položaju se u prolazu putem kamere meri širina. Sa ovom informacijom o širini izračunava se optimalna pokrivna širina duge bureta. Mašina ima pomak preko lanca, koji optimalno vodi radni komad, pri čemu se postiže kvalitet površine i optimalno iskorišćenje drveta.

CNC-upravljanje omogućava na levom i desnom agregatu obradu odgovarajuće geometrije duge i odgovarajućeg ugla za svaku širinu. Ovo CNC-upravljanje omogućava kupcu da po potrebi, pritiskom na dugme, generiše različite oblike buradi. U ovoj mašini se radi kako obrada levo i desno, tako i unutrašnje i spoljašnje profilisanje



duga buradi što znači da iz mašine izlazi kompletno obrađena duga za burad.

Povodom puštanja mašine u rad, u proizvodnji u Tauberbischofsheim-u, kupac je doputovao iz SAD-a. I u roku od dva, umesto najpre predviđenih četiri dana, na svoje potpuno zadovoljstvo mogao da vidi simulaciju izrade.

WEINIG je u proteklom godinama u Powermat ugradio sve više CNC-upravljanja. Strukturno profilisanje u kontinuitetu, obrada konturna, navedena izrada duga za burad, dozvoljavaju proizvodnju složenih geometrija u većem kapacitetu, u jednom prolazu. Ova WEINIG high-tech rešenja će ubuduće za mnoge kupce izmeniti kompletnu proizvodnju ka jednom visokoproduktivnom rešenju sa znatno smanjenim troškovima izrade.

Vaš WEINIG stručnjak

MW GROUP SCG doo

Čuپیceva 1/1 • 37000 Kruševac • Srbija

tel. +381 37 445 070, 445 075 • fax. +381 37 445 070

e-mail: mwgroupscg@open.telekom.rs • www.mwgroup.rs



www.weinig.com



LAMAR

ekskluzivni troslojni parketi

Sistematskim i upornim radom, firma SAMATINI se razvijala i tehnološki opremala. Zahvaljujući dugogodišnjim aktivnostima, danas ovo preduzeće ima kompletnu savremenu opremu i zaokruženu proizvodnju za izradu 100.000 do 120.000 m² troslojnih ekskluzivnih parketa godišnje.



Kompletna proizvodnja, od pregrade trupaca pa do izrade troslojnih parketa se obavlja na najsavremenijim mašinama koje omogućavaju veoma visoku preciznost izrade. Proizvodni program čine **troslojni parketi** od kvalitetnog *hrasta, bukve, jasena, graba, bagrema, javora, trešnje, oraha, vengea i tikovine*, **industrijski pod i termotretnirani parketi** pri čemu svi proizvodi poseduju odgovarajuće sertifikate (FSC CE), sertifikat kvaliteta itd.

Završna obrada se radi najkvalitetnijim uljima u preko četrdeset boja.

Nudimo saradnju projektnim biroima, arhitektama i parketopolagačima, za vrhunsko opremanje ekskluzivnih prostora **troislojnim LAMAR parketima** od svih vrsta drveta iz sopstvene proizvodnje.



Samatini d.o.o.
proizvodnja **LAMAR** parketa

SAMATINI - Fabrika LAMAR parketa
Milići - Bosna i Hercegovina

tel: +387 (0) 56 745 500, tel/fax: +387 (0) 56 741 101
e-mail: samatinidoo@gmail.com, www.lamar-parket.com

LAMAR FLOORING – SALON PARKETA U BEOGRADU
Autokomanda · Bulevar oslobođenja 18c · tel. 011 2647 590, 3690 247

spinvalis

tvornica namještaja d.d.



Unesite u svoj dom dodir prirode!



original dizajn • prirodni materijali • masivno drvo • original dizajn • prirodni materijali • masivno drvo • original dizajn • prirodni materijali • masivno drvo

Veleprodaja

00385 34/311-175

prodaja@spinvalis.hr

www.spinvalis.hr



spinvalis
tvornica namještaja d.d.

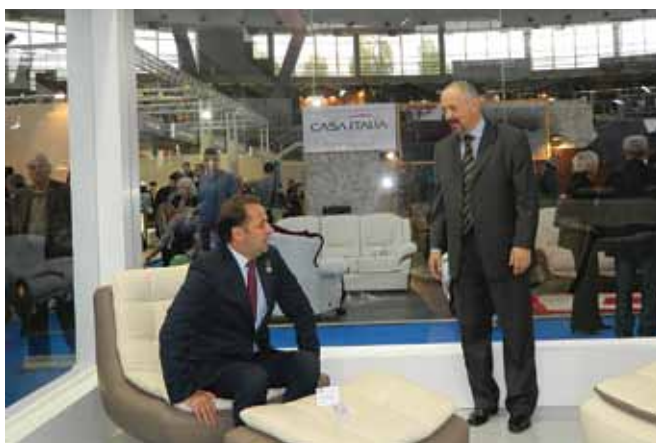


Na Beogradskom sajmu
od 11. do 17. novembra 2013. godine održan
51. međunarodni sajam nameštaja, opreme
i unutrašnje dekoracije i međunarodna izložba
mašina, alata i repromaterijala za drvenu industriju

Sajam nameštaja izlagači ga

Pod motom *Neodoljivi komadi nameštaja*, **51. međunarodni sajam nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije** primio je najznačajnije domaće i inostrane izlagače, poslovne ljude i brojne posetioce čime se ponovo potvrdio kao regionalni centar za industriju nameštaja i održao se na vrhu najvećih sajmova u ovom delu Evrope. Ovu atraktivnu manifestaciju, koja svake godine privuče veliku pažnju poslovnih ljudi i široke publike, otvorio je Rasim Ljajić, potpredsednik Vlade Srbije i ministar spoljne i unutrašnje trgovine i telekomunikacija, a tom prilikom je rekao:

– Prvo želim da čestitam Beogradskom sajmu koji je, u izuzetno teškim vremenima, uspeo da organizuje jednu ovakvu manifestaciju, ali čestitam i svim izlagačima, koji u ovim teškim vremenima opstaju, ostaju i uspevaju da učestvuju na ovoj tradicionalno važnoj manifestaciji. O težini perioda u kome živimo i padu kupovne mo-



Potpredsednik Vlade RS i ministar Rasim Ljajić, sa Živorodom Jovovićem na štandu firme ATLAS



Sajam je i ove godine otvorio Rasim Ljajić, potpredsednik Vlade Republike Srbije i ministar spoljne i unutrašnje trgovine i telekomunikacija

ći svedoče podaci. Za godinu dana zabeležen je pad prometa od 20 do 70 odsto, u zavisnosti od vrste artikala. Od 2.000. godine, kada je domaća drvena industrija zapošljavala više od 30 hiljada radnika, taj broj je danas spao ispod 13 hiljada. Poslovanje ometaju nelikvidnost, nepovoljni bankarski krediti, velika nenaplaćena potraživanja, a kada posluju u takvim uslovima, jasno je zašto treba čestitati svim učesnicima u ovom sajamskom događaju – rekao je ministar Ljajić.

– Ipak, drvena industrija je jedna od retkih privrednih grana koja u našoj zemlji beleži pozitivne rezultate. U prvih šest meseci 2013.



ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču FEYDOM FURNITURE, Makedonija za proizvod MATAČAO, čiji je autor Filimena Radonjanin



ZLATNI KLJUČ je dodeljen i proizvođaču LAY-Z, Hrvatska za vreće za sedenje, čiji je autor Juraj Zigman

ima i emotivnu dimenziju: doživljavaju kao praznik ili slavu

Drvena industrija je jedna od retkih privrednih grana koja u našoj zemlji beleži pozitivne rezultate. U prvih šest meseci 2013. godine proizvodnja je porasla 11,8 odsto, izvoz je veći za šest odsto i dostigao je iznos od 100 miliona evra. Zato je Sajam nameštaja značajan i zato zaslužuje podršku, istakao je ministar Rasim Ljajić otvarajući 51. sajam nameštaja.

Pored ostvarivanja kontakata sa partnerima i sklapanja poslova, Sajam nameštaja ima i emotivnu dimenziju i izlagači ga doživljavaju kao praznik ili slavu. Ove godine domaćin te slave je ATLAS, sledeće će biti neko drugi. Želim da beogradski Sajam nameštaja prevaziđe regionalni značaj i da postane velika međunarodna manifestacija, kao što su sajmovi u Milanu ili Kelnu, rekao je vlasnik i generalni direktor firme ATLAS, gospodin Živorad Jovović.

godine proizvodnja je porasla 11,8 odsto, izvoz je veći šest odsto i dostigao je iznos od 100 miliona evra. Zato je Sajam nameštaja značajan i zato zaslužuje podršku. Moram da napomenem da od 400 izlagača stotinak dolazi iz 20 zemalja, što govori o međunarodnom značaju ove manifestacije. Verujem da će izlagači sklopiti brojne poslovne aranžmane, a da će sajamskim posetiocima omogućiti kupovinu po povlašćenim uslovima – istakao je Rasim Ljajić.

Sajam nameštaja u Beogradu ponovo potvrdio regionalno liderstvo

Na otvaranju 51. međunarodnog sajma nameštaja govorio je i Živorad Jovović, vlasnik i generalni direktor kompanije ATLAS iz Užica koja je bila generalni sponzor protekle sajamske manifestacije:

– Sajam nameštaja je manifestacija od regionalnog značaja i lider u regionu, manifestacija koja i u 51. godini postojanja pokazuje

izuzetnu vitalnost. Sajmovi su prilika da pokažemo šta smo uradili u prethodnoj godini, da odmerimo snage sa konkurencijom i prikazemo novitete... ATLAS je kompanija koja svoje proizvode izvozi u zemlje regiona i EU, u zemlje ruskog govornog područja, a opremili smo i brojne objekte u Sočiju, gde će se održati Zimske olimpijske igre. U izradi nameštaja koristimo vrhunske materijale koji su u funkciji beskompromisne udobnosti, kvaliteta i odličnog dizajna... Pored ostvarivanja kontakata sa partnerima i sklapanja poslova, Sajam nameštaja ima i emotivnu dimenziju i izlagači ga doživljavaju kao praznik ili slavu. Ove godine domaćin te slave je ATLAS, sledeće će biti neko drugi. Želim da beogradski Sajam nameštaja prevaziđe regionalni značaj i da postane velika međunarodna manifestacija, kao što su sajmovi u Milanu ili Kelnu, rekao je vlasnik i generalni direktor firme ATLAS, gospodin Živorad Jovović.

Uprkos svetskoj ekonomskoj krizi i gašenju sličnih sajmova u regionu, treba naglasiti da je protekli Sajam nameštaja u Beogradu



ZLATNI KLJUČ dobila je HIMOLLA POLSTERMOBEL GmbH, Nemačka za garnituru 3036



Proizvođaču KVADRA DESIGN, Hrvatska za fotelju UP-LIFT, čiji su autori Sanja i Neven Kovačić dodeljena je DIPLOMA ZA KVALITETAN PROIZVOD



Grupa nagrađenih na 51. međunarodnom sajmu nameštaja u Beogradu

premašio očekivanja i ponovo potvrdio regionalno liderstvo. Očigledno, organizator Sajma nameštaja je imao odlučnost, strategiju i upornost da i pored krize animira izlagače i posetioce. Istina broj izlagača je u poređenju sa jubilarnim, Sajmom nameštaja iz 2012. godine bio za čak dvadesetak procenara manji, broj posetilaca je bio približan prethodnoj manifestaciji, a popunjenost izlagačkog prostora je, prema slobodnoj proceni, ovoga puta bila za više od petnaest procenata manja. Mada su neki od ranijih izlagača i ovoga puta izostali, raduje činjenica da se pojavljuju novi.

Pres služba je saopštila da je na Sajmu nameštaja 2013. godine učestvovalo više od 400 domaćih i inostranih izlagača. Inostrani izlagači, njih oko sto, došlo je iz petnaestak zemalja: Italije, Austrije, Nemačke, Grčke, Bugarske, Rumunije, Poljske, Češke, Slovačke, Slovenije, Hrvatske, Turske, Republike Srpske, Bosne i Hercegovine...

Dodeljena tradicionalna sajamska priznanja

I ovoga puta na Sajmu nameštaja u Beogradu su dodeljena tradicionalna sajamska priznanja ZLATNI KLJUČ i DIPLOMA ZA KVALITETAN PROIZVOD. Žiri je imao važan zadatak i veliku odgovornost da od brojnih eksponata i proizvođača izabere najbolje i dodeli im sajamska priznanja.

Žiri 51. međunarodnog sajma nameštaja je radio u sastavu: **Damir Miladin**, direktor i kreativni direktor marketinške agencije ICPS, predsednik žirija; a članovi žirija su bili arhitekta **Maja Lalić**, osnivač organizacije Mikser; arhitekta **Dejan Miljković**, vanredni profesor na Arhitektonskom fakultetu Univerziteta u Beogradu i industrijski dizajner **Zoran Jedrejčić**, Design Studio ZJDS. Žiri je ocenjivao prijavljene eksponate, doneo odluke, a sajamska priznanja su nagrađenima uručili **Branislav Krmar**, šef poslovnice Beogradskog sajma nameštaja i **Branka Pantović**, zamenik šefa poslovnice Beogradskog sajma nameštaja.

ZLATNI KLJUČ

U robnoj grupi **Nameštaj za sedenje – stolice**, ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču **TON A.S.** Češka Republika za proizvod stolica **MOJO**, čiji je autor Michal Riabic.

U robnoj grupi **Nameštaj za odmor-kreveti, trosedi, dvosedi i fotelje**, ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču **FEYDOM FURNITURE**, Makedonija za proizvod **MATA CAO**, čiji je autor Filimena Radonjanin.

U robnoj grupi **Nameštaj za kuhinje i obedovanje-trpezarije**, ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču **GROYER**, Beograd za trpezarijski sto **ELEGANCE**, čiji je autor Vladimir Đurđević.

U robnoj grupi **Nameštaj za opremanje prostora za mlade**, ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču **LAY-Z**, Hrvatska za vreće za sedenje, čiji je autor Juraj Zigman.

U robnoj grupi **Nameštaj za opremanje javnih objekata (škole, hoteli, bolnice i slično)**, ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču **Himolla Polstermotel GmbH**, Nemačka za garnituru **3036**.

U robnoj grupi **Proizvodi za opremanje i unutrašnje uređenje stanova i javnih objekata**, ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču **ATLAS**, Užice za garnituru **PANAMA**.

DIPLOMA ZA KVALITETAN PROIZVOD

U robnoj grupi **Nameštaj za odmor – kreveti, trosedi, dvosedi i fotelje**, dodeljene su dve diplome: PRVO proizvođaču **CATRA HOME FASHION**, Vranje za trosed **LONDON**, čiji je autor Srđan Trajković i DRUGO proizvođaču **KVADRA DESIGN**, Hrvatska za fotelju **UPLIFT**, čiji su autori Sanja i Neven Kovačić.

U robnoj grupi **Nameštaj za opremanje prostora za mlade**, dodeljene je diploma firmi **VITOROG PROMET**, Novi Sad za Liniju taburea i jastuka **MODULI**, autori Peter Gregson Studio i Petokraka Studio.

U robnoj grupi **Proizvodi za opremanje i unutrašnje uređenje stanova i javnih objekata**, dodeljena je diploma proizvođaču **NOBILI DIVANI**, Beograd za četvorosed **RELAX**, čiji je autor Saša Božović.

POSEBNE DIPLOME

Diploma za konstantan rad na inovacijama u dizajnu, dodeljena je **Šumarskom fakultetu Univerziteta u Beogradu**.

Diploma za kvalitetan ukupan nastup i estetski izgled izložbenog prostora – štanda, dodeljena je izlagaču: **VITOROG PROMET**, Novi Sad.



ZLATNI KLJUČ je dodeljen proizvođaču ATLAS, Užice za garnituru PANAMA



Proizvođaču CATRA HOME FASHION, Vranje za trosed LONDON, čiji je autor Srđan Trajković dodeljena je DIPLOMA ZA KVALITETAN PROIZVOD



Proizvođaču NOBILI DIVANI, Beograd za trosed Venezia, čiji je autor Saša Božović dodeljena je DIPLOMA ZA KVALITETAN PROIZVOD

Diploma za autentičan klasičan stilski nameštaj, dodeljuje se proizvođaču **NOBILI DIVANI**, Beograd, za trosed **VENEZIA**, čiji je autor Saša Božović.

Verujemo da je i na protekloj sajamskoj manifestaciji bilo poslovnih aktivnosti koje su bar delimično zadovoljile ambicije većeg broja izlagača. Upravo radi poslovnih dogovora, neki poslovni ljudi smatraju da bi Sajam nameštaja, poput sličnih manifestacija u svetu, prva dva dana trebalo da bude otvoren samo za poslovne ljude i dogovore, a ostalih dana za širi krug posetilaca i maloprodaju. U nezvaničnoj anketi koju smo sprovedli sa četrdesetak vlasnika ili menadžera firme, i koju delimično objavljujemo u ovom broju časopisa, naši sagovornici su tvrdili da bi sajam trebalo da traje kraće, da je monoton i besadržajan, da su izlagački prostor i ulaznice preskupi, pa da je zato evidentno smanjen broj izlagača i posetilaca, kao i sam izlagački prostor. I pored zamerki većina anketiranih je bila zadovoljna nastupom na Sajmu nameštaja, promocijom, dogovorenim poslovima i sajamskom prodajom. Za organizatore Sajma nameštaja ova razmišljanja i stavovi bi mogli biti predmet razmatranja, a inovacije bi, u ovo teško vreme, bile ne samo izazov, nego i potreba koja bi, verujemo, motivisala kako izlagače, tako i posetioce.

Vidimo se na narednom sajmu u novembru 2014.

Protekli Sajam nameštaja je, bez sumnje, bio prilika za domaće proizvođače nameštaja da prikažu svoj proizvodni program i svoje mogućnosti. Istovremeno to je bila prilika 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 i rad.

Treba još jednom naglasiti da je protekli Sajam nameštaja u Beogradu, s obzирom na ekonomsku situaciju, bio uspešan ili kako smo često bili u prilici da čujemo: u kom vremenu živimo, sajam je dobar. Istina, jasno se vidi kako je u proteklih pet kriznih godina Sajam nameštaja permanentno bivao manji i jasno se oseća da kriza još ne jenjava. Vitalnost prerade drveta i proizvodnje nameštaja sigurno imaju granicu, a država bi napokon trebalo da podrži ovu industriju. Još pre više od godinu dana, otvarajući 50. sajam nameštaja, novembra 2012. godine, ministar Ljajić je naglasio da država treba da subvencionira i podsticanjem izvoza pomaže domaće proizvođače nameštaja kako bi što više izvozili u zemlje sa kojima imamo sporazume o slobodnoj trgovini, kao što je Rusija. On je tada najavio da će državna delegacija Srbije boraviti u Rusiji radi dogovora o otvaranju distributivnog centra za proizvođače nameštaja iz Srbije...

Poznato je da srpska ekonomija već dugo stoji na staklenim nogama, a da je kod nas politika pre svega i iznad svega. Kako na srpsku privredu primarno utiče politička situacija, onda ima malo mesta za optimizam. Već smo se više puta uverili da naši politički stratezi uvek imaju pregršt lepih reči koje mogu opravdati i obećati sve. Oni uvek kalkulišu sa najpovoljnijim varijantama, a narod već naviknut na njihove česte promašaje skoro da im ne zamera. To je, ustvari, indikator da ih narod više i ne uzima ozbiljno... To smo zapisali prethodne i prošle godine, a to važi i danas. Biće nam drago ako ova ili sledeća godina demantuju pesimizam prisutan kod većeg broja privrednika.

To je ukratko nagoveštaj društvenog ambijenta u kome će, za desetak meseci, biti održan naredni 52. sajam nameštaja u Beogradu. Znamo da će i tada među proizvođačima biti kolebanja i neodlučnosti, ali verujemo da će organizator opet imati snage, jasan cilj i strategiju i da će animirati proizvođače i posetioce, pa se nadamo da će 52. sajam nameštaja biti primeren svojoj tradiciji. ■

Bulgaria **BUILDING WEEK**



**19-22.03.
2014**

Inter Expo
Center



BUILDING
Market

Specialised Salon

www.buildingweek.bg

Na Sajmu nameštaja u novembru 2013. godine smo razgovarali sa nekoliko desetina vlasnika ili menadžera firmi. Cilj nam je bio da kroz kraće predstavljanje njihovog programa rada daju svoje viđenje Sajma nameštaja. Neke od tih izjava objavljujemo uvereni da za organizatore sajma ova razmišljanja i stavovi mogu biti predmet razmatranja, a inovacije bi, u ovo teško vreme, bile ne samo izazov, nego i potreba koja bi, verujemo, motivisala izlagače i posetioce.



BOREAL, Kraljevci – Ruma

Petar Borović, direktor

– Firma BOREAL proizvodi nameštaj od punog drveta, od hrasta i oraha i bavi se opremanjem ekskluzivnih enterijera. Izvozimo u Holandiju, Rusiju, Crnu Goru, a uskoro verovatno u Austriju i Italiju... BOREAL je mlada firma nastala udruživanjem dve firme. Jedna je bila mog partnera Aleksandra Ognjenovića, druga moja, a naša nova firma – BOREAL beleži uspeh i nikad nismo bili jači... Mi smo na Sajmu nameštaja izlagali pre dve godine, pa smo jednu godinu na žalost pauzirali i sad smo tu, uvereni da ćemo sigurni izlagati i na narednom sajmu... Na sajmu se isplati izaći ako imate dobar, kvalitetan proizvod i novitet. Za tržište se morate boriti. Mi smo u izložene eksponate uložili mnogo, ali zato imamo dobar efekat. Imali smo veći broj kontakata, a ponešto smo i prodali, mada nam to nije bio cilj. Naš cilj je bila veleprodaja i dugo-ročnija saradnja i u tome smo i ovoga puta uspeali...



BANE - Subotica

Branislav Vaci, vlasnik i direktor

– Mi smo primarno proizvodno preduzeće, kaže gospodin Vaci, a sedište naša firme i proizvodnja su u Subotici. Tamo imamo i prodajni salon, kao i u Novom Sadu i Beogradu. Pokušavamo da izađemo na inostrana tržišta i trudimo se da damo kvalitetan proizvod i novi dizajn prepoznatljiv za našu firmu. Zahvaljujući upravo mojim mlađim saradnicima mislim da smo u tome uspeali i koliko toliko, u ovo teško vreme, tvrdim, da imamo budućnost... Na Sajmu nameštaja u Beogradu smo neprekidno od 1999. godine. Naši proizvodi su više puta nagrađivani, a 2000. godine smo dobili prvu nagradu za naš kupatilski nameštaj... Činjenica je da je stanje na tržištu iz godine u godinu sve teže. Pad prometa je evidentan, a mi smo za prvih deset meseci prošle godine imali pad prometa od 7%. Pad bi bio veći da nismo uz veliki napor krenuli u izvoz. Izvozimo u Makedoniju, Kosovo, Crnu Goru, Hrvatsku, Sloveniju i zahvaljujući upornom radu i izvozu uspeali smo da se održali... A što se tiče Sajma nameštaja evidentno je da su proteklih nekoliko godina broj izlagača, izlagački prostor i poseta permanentno beležile pad. Tu je sve isto, po starom šablonu i već godinama se ništa ne menja, čak ni cena izlagačkog prostora. Dakle, neme ništa novo, sajam je preskup i za taj novac promocija može biti efikasnija. Prodaja na sajmu opada i ne može pokriti troškove izlaganja. Uz to Sajam nameštaja traje sedam dana, a to je predugo, kaže gospodin Vaci, a mi, iskreno, verujemo da će i naredne godine ova firma izlagati na Sajmu nameštaj, mada naš sagovornik tvrdi suprotno...



SPIN VALIS, Slavonska Požega

Zdravko Jelčić, predsednik Uprave

de drveta i proizvodnje nameštaja i sa kojim i mi iz Spn Valisa već godinama sarađujemo... A mi se veselimo što smo ponovo u Beogradu na Sajmu nameštaja gde već tradicionalno izlažemo i to na istom, prestižnom mestu, u hali jedan. Mi smo već dugo prisutni na tržištu Srbije i uspešno sarađujemo sa desetak trgovačkih firmi, a Sajam nameštaja je uvek prilika za promociju i prezentaciju pro-

izvoda firme Spin Valis. Poznato je da mi proizvodimo nameštaj originalnog dizajna iz masiva slavonskog hrasta i bukvekoja. To su stolovi, stolice, sedeće garniture, spavaće sobe, regali, komode... Nastojimo da kvalitetnu sirovinu pretvorimo u izvrstan proizvod i u tome uspevamo zahvaljujući pre svega tehnološkoj opremljenosti, tradiciji i dobroj organizaciji. Spin Valis je pretežno izvozno

orijentisana firma i najveći deo proizvođenja plasiramo na zapadno evropsko tržište, ali smo tradicionalno prisutni i na svim eks-jugoslovenskim prostorima, među kojima je Srbija jedno od boljih tržišta. Još da naglasim da je Beogradski sajam nameštaja lider u regiji i sigurno je da ćemo i ubuduće ovde izlagati – kaže gospodin Jelčić.

– Želim, pre svega, pozdraviti čitaoce časopisa *DRVOtehnika-nameštaj* koji već deset godina uspešno prati firme iz oblasti prera-

RADOVIĆ ENTERIJER, Požega

Ivan Radović, direktor

– Mi smo već prepoznatljivi po proizvodnji trpezarijskog nameštaja, stolova i stolica, vitrina, klub stolova i spavaćih soba i to sve u kombinaciji masiva i furniranih pločastih materijala. Sve izrađujemo od parene bukve, a površinska obrada poliuretanskim lakovima. Firma postoji od 2004. godine kao Radovic Enterijer, a pre toga je bila zanatska radnja, još od 1984., tako da 2014. godine obeležavamo trideset godina rada. Naš sajamski nastup naredne godine planiramo da usmerimo u tom pravcu, proslave značajnog jubileja. Nadamo se da će nam to okolnosti dozvoliti. Sajam je svakako lepa prilika da se prikaže i pokaže ono što je novo, kako starim kupcima, tako da se i novi kupci privuku i upoznaju sa onim što mi nudimo. Sajam je prilika i da se mi proizvođači nameštaja malo družimo, da se požalimo i pohvalimo jedni drugima, da razmenimo iskustva od predhodnih godinu dana. To je lepa prilika jednom godišnje, da se svi vidimo na jednom mestu. Mislim da mi svi Sajam nameštaja doživljavamo kao lepo druženje, a i svakako priliku da nešto uradimo... Činjenica je da je Sajam manji nego proteklih godina, i naša je želja da se kolege koje su nekada izlagale na Sajmu ponovo vrate i da Sajam ne bude samo trošak već i mogućnost za posao. Lepo bi bilo da Sajam sačuvamo kad već traje 51 godinu, da traje i dalje. Sajam je ipak najznačajnija sajamska manifestacija za našu branšu u celom regionu i bilo bi šteta da se ne nastavi.



SINKRO furniture, Sarajevo

Damir Neimarlija, menadžer veleprodaje i PR menadžer

– Mi smo već dugo u branši, bavili smo se repromaterijalima za drvnu industriju i proizvodnju nameštaja. Značajno mesto su u našem programu zauzimali štofovi za proizvodnju tapaciranog nameštaja. Pre četiri godine smo, nakon jedne integracije, počeli vlastitu proizvodnju tapaciranog nameštaja, a trenutno imamo preko 150 radnika zaposlenih u proizvodnji nameštaja... Nameštaj izvozimo u 25 evropskih zemalja, a najveći kupci su nam zemlje Beneluksa, zatim Nemačka i Francuska, te zemlje regiona. Na tržištu BiH imamo preko 60 veleprodajnih kupaca i našu vlastitu mrežu maloprodaje... Poznato je da su nekadašnje velike firme iz naše branše propale, pa danas u BiH ima dosta novih malih, ali i veških vrlo uspešnih preduzeća koji solidno konkurišu na međunarodnom tržištu... Dve protekle godine izlažemo na Sajmu nameštaja u Beogradu, a ove godine smo izašli i sa našim poslovnim partnerom, firmom MATIS, koja je inače naš maloprodajni distributer na području Srbije. Sa njima i još nekim firmama radimo i veleprodaju na srpskom tržištu i moram istaći da smo zadovoljni saradnjom, isto kao što treba naglasiti da smo zadovoljni nastupom na Sajmu nameštaja u Beogradu koji je, i pored teškoća, bez sumnje, najbolji i najveći sajam nameštaja u našoj regiji, kaže Damir Neimarlija.



BLAGOJEV NASLEDNIK, Mladenovac

Milan Blagić, vlasnik i direktor

– Mi smo na Sajmu nameštaja redovni već punih jedanaest godina, a proizvodnjom nameštaja se bavimo od 1994. godine, dakle punih dvadeset godina. Firma BLAGOJEV NASLEDNIK je dobila ime po mom pokojnom ocu, koji je bio izuzetan stolar, tako da imamo dugu porodičnu tradiciju bavljenja devetom. Umro je kad sam imao nepunih 16 godina... Nekima je ime moje firme neobično, ali ja sam ponosan što sam kroz pošten rad i kvalitetan proizvod njegovo ime učinio poznatijim nego u vreme dok je bio živ. Takođe, mislim da bi on imao razlog da se ponosi našim radom i odnosom prema našim kupcima, a to sam stekao i poneo, kako se to kaže, sa porodičnog, roditeljskog praga... Mi radimo nameštaj po meri i 90% naše proizvodnje su kuhinje koje radimo od pločastih materijala: furnira, medijapana, farbanog medijapana i univera. Naša proizvodnja je u Mladenovcu gde imamo i maloprodajni salon, a naš drugi salon je u Beogradu. Inače radimo širom regiona i uprkos teškoćama imamo optimizma i verujemo da će već krajem 2014. i početkom 2015. godine svima biti bolje... Mi na Sajmu nameštaja uvek napravimo veliki broj kontakata i naše iskustvo kaže da ima razloga izaći na sajam čiji se efekti pokazuju tokom cele godine, kaže gospodin Milan Blagić.



ESTIA DOO, Zemun

Petar Bajić, vlasnik i direktor

– Firma ESTIA DOO je za 17 godina postojanja prerasla u preduzeće srednje veličine sa 40 zaposlenih i vlastitim proizvodnim pogonima od 1800 m² površine. Tehnološki proces je zaokružen za veoma raznovrstan i složen proizvodni program. Proizvodimo elemente za opremanje objekata raznovrsnih namena (poslovni, ugostiteljski, prodajni i drugi) kao i unikatni nameštaj po projektu uvek za poznatog kupca. Koristimo puno drvo kao i furnirane i bojene medijapane te ploče od oplemenjene iverice. Otežane uslove privređivanja nastojimo savladati smanjenjem troškova kroz procese racionalizacije i boljom organizacijom. Smanjenu tražnju na domaćem tržištu pokušavamo nadomestiti poslovima u izvozu, što je veoma korisno i sa opšteg državnog interesa. Kvalitet je uvek na prvom mestu postavljenih ciljeva, kaže gospodin Petar Bajić, vlasnik firme ESTIA, i dodaje – Od Sajma nameštaja očekujemo pre svega dalji doprinos stvaranju imidža firme i pozicioniranju na našem tržištu. Kao i uvek sigurni smo da ćemo dobiti sve bitne informacije oko novih materijala, mehanizama, tehnologija i ideja uopšte. Sigurno će biti i novih kupaca. Činjenica da slabija ponuda izlagača garantuje prisutnima veće efekte po onoj narodnoj: „Dok jednom ne smrkne drugome ne svane“.





MATIS, Ivanjica

Dragan Lazović, vlasnik i direktor

– U principu ovaj Sajam nameštaja je za nas ispunio ona očekivanja koja smo u početku imali u razmišljanju. Ali generalno, što se tiče samog sajma mislim da bi Privredna komora Srbije, Beogradski sajam, drvoprerađivačka branša i svi ostali koji utiču na drvnu industriju, trebalo da učine sve da se Sajam nameštaja vrati na nivo kakav je bio pre četiri pet godina, jer objektivno uočljiv je pad zainteresovanosti za ovu manifestaciju... Mi smo razmišljali i išli nekom drugom filozofijom; da jednostavno, ako smo iz Srbije i ako smo ozbiljna proizvodna firma i pripadamo liderima u proizvodnji nameštaja, da je svakako naše pojavljivanje na Sajmu nameštaja neophodno pre svega zbog naših krajnjih kupaca, zbog maloprodaje i inostranih kupaca. Inače, mi smo na sajmu izložili novi asortiman i što se tiče MATISA i svega onog što nam je sajam pružio, mislim da možemo biti zadovoljni pre svega zato što smo mnogo uložili za razvoj beogradskog maloprodajnog tržišta koje definitivno zauzima ozbiljne razmere u prodaji našeg nameštaja. U okviru toga mi smo tri dana pre početka Sajma nameštaja u našem glavnom gradu otvorili još jedan novi maloprodajni objekat, a planiramo da do početka februara otvorimo i četvrti salon, tako da ćemo, praktično, pokriti beogradsko tržište. Isključivo iz tog razloga i sajam je bio nepohodan kao uvod u priču o MATISU i onome šta smo uradili i šta naši kupci širom Srbije mogu očekivati. Ovoga puta na sajmu smo prikazali preko pedeset novih artikala gde je zastupljen nameštaj od pločastog materijala, a prezentirana je i naša nova fabrika koja će proizvoditi nameštaj od masiva. Pratili smo interesovanje kupaca za naš program i dobili prilično dobre rezultate za sve novo što smo pripremili, tako da smo zadovoljni izlaganjem na sajmu... Ali, ono generalno, što ću ponoviti je da bi sve strukture ove države od Ministarstva ekonomije, PKS, Beogradskog sajma, drvoprerađivačke branše i svih zainteresovanih asocijacija i pojedinaca trebalo da učine sve da ovaj Sajam nameštaja bude nešto što je nekad bio, a da sam organizator, Beogradski sajam, shodno vremenu u kome živimo, bude racionalniji i zakup prilagodi vremenu u kome živimo. Tako bi sledeći Sajam nameštaja mogao da zasija starim sjajem – kaže gospodin Lazović.

DALAS, Tutin

Senad Pepić, generalni menadžer

– Mi smo u branši više od 25 godina, a već dugo izlažemo na istom mestu u hali jedan Sajma nameštaja gde smo upravo izložili najnovije modele koji po kvalitetu i dizajnu, funkcionalnosti i udobnosti u potpunosti zadovoljavaju sve zahteve modernog tržišta. Tradicionalno našim kupcima na Sajmu nameštaja odobravamo popust od 25%, a tu ima još nekih pogodnosti kao što su besplatne dostave i montaža na teritoriji cele Republike Srbije, zatim prodaja na kredit i na rate, besplatni saveti naših dizajnera itd. Prema našim pokazateljima u 2013. godini smo poslovali nešto bolje nego 2012. godine. Zabeležili smo rast proizvodnje i prodaje, a u strukturi naše prodaje izvoz zauzima značajno mesto. Uglavnom izvozimo u bivše jugoslovenske republike i na neka okolna tržišta. Naš cilj je da budemo više prisutni na tržištima zapadne Evrope i Rusije upravo zato što su to stabilna tržišta i gde je potrošnja veća... Objektivno naše tržište je malo, siromašno i nestabilno, pa za proizvođača nije dobro da se veže samo za domaćeg kupca... Kod nas je industrija nameštaja beležila rast početkom ovog veka kada se činilo da je stanje u društvu nešto izvesnije i sigurnije i kad je potrošačke kredite bilo moguće redovno otplaćivati. Prodaja i proizvodnja su tada iz godine u godinu beležilo rast, ali smo sada došli u situaciju da je naš građanin osiromašio i da je kreditno nesposoban. Kamatne stope su visoke, pa su retki oni koji su u prilici da se zadužuju kod banaka. Ljudi se rađe odlučuju za kupovinu na sajmovima i sličnim manifestacijama gde dajemo značajne popuste... Za nas je ovaj Sajam nameštaja lepo krenuo. Ponedeljak je bio praznik pa smo imali dobru posetu i prodaju, pa ako je suditi po prva dva sajamska dana, mi ćemo imati razlog da budemo zadovoljni, kaže gospodin Pepić.



FOREST, Požega

Dejan Đurić, vlasnik i direktor

– Prvo, što se Sajma nameštaja tiče, nama se čini da je za ova prva tri sajamska dana poseta veća nego prethodnih nekoliko godina, a zanimljivo je da ima dosta kupaca iz inostranstva, posebno iz Rusije. Proporcionalno posećenosti imali smo i bolju realizaciju. Mi već šest godina redovno izlažemo i moram istaći da nam je ovo, što se realizacije tiče, najbolji sajamski nastup. To je, verovatno posledica našeg velikog rada na modelima i kvalitetu našeg nameštaja. Mi smo na ovaj sajam izašli sa kolekcijom koja je višeg cenovnog nivoa, u ponudi imamo česterfild stil, stil iz Velike Britanije, sa ručno bojenim prirodnim kožama koje mi radimo jedini u jugoistočnoj Evropi. Zanimljivo je da je ta koža samo od bikova, a mi smo počeli raditi i od ovčije kože, što je novina u proizvodnji tapaciranog nameštaja... To je ekskluzivan nameštaj, a taj kvalitet neki ljudi prepoznaju i to su



naši kupci koji se, uglavnom uvek vraćaju, odnosno šalju svoje prijatelje ili rodbinu. Zato mi kažemo da je preporuka najbolja reklama, kaže gospodin Dejan Đurić.

CASA ITALIA, Bačka Palanka

Dejan Nikolić, direktor



– Firma CASA ITALIA postoji od 2002. godine, bila je u potpunosti italijansko vlasništvo, a od pre skoro dve godine ja sam vlasnik 80% firme. Celokupna proizvodnja je u Bačkoj Palanci gde redovno zapošljavamo 25 dobro obučanih i stručnih ljudi. Uvozimo samo kožu, a što se programa tiče, u pitanju je klasika i upravo to nas razlikuje od ostalih. To nam je i neka prednost na tržištu... Treba reći da je firma bila pred gašenjem, a ja sam je postavio na stabilne noge i zato sam vrlo ponosan. Inače, ja sam 18 godina radio u Italiji, u sektoru kože i danas sam jedan od najmlađih stručnjaka za kožu u Srbiji. To mi dosta pomaže da mogu brzo da reagujem, da odaberem prave i kvalitetne kože i ono što je u trendu! Naš dizajn je zanimljiv, a pored klasičnijeg nameštaja kojeg nema na tržištu, počinjemo sa proizvodnjom dela modernog nameštaja... Firma je izlagala na Sajmu nameštaja i ranije, a od kada sam ja vlasnik, mi smo drugi put na Sajmu nameštaja i mislim da je ovaj sajam bolji od prethodnog. Imali smo veliki broj posetilaca, novih kontakata, a dogovorili smo i izvoz za Rusiju. Inače izvozimo za Izrael, Libiju i sve zemlje u okruženju.

MW GROUP SCG doo

Vesna Spahn, direktor

– Sajam nameštaja je bio prilično prazan i za sada nemam prave argumente da firmu WEINIG ubedim da treba ponovo uzeti učešće kao što smo to činili do 2008. godine. Ovoj manifestaciji definitivno nedostaju izlagači i sa setom se sećam godina kada je svaki kutak sajma bio popunjen. Uz prave poteze organizatora, Sajam nameštaja bi mogao da povрати stari sjaj, rekla je za naš časopis Vesna Spahn, zastupnik nemačke kompanije WEINIG.



Časopis DRVOtehnika-nameštaj

Dragojo Blagojević, glavni i odgovorni urednik

– Mi smo na 51. sajmu nameštaja obeležili 10 godina našeg redovnog izlaženja... Podsećam, cilj revijalnog časopisa *DRVOtehnika-nameštaj* je popularno, informativno, aktuelno i edukativno predstavljanje tehnoloških procesa, preduzeća, pogona, novosti i prakse iz oblasti prerade drveta, proizvodnje nameštaja, graditeljstva i šumarstva.

Deset godina smo radovno na sajmovima nameštaja i građevinarstva, a časopis izlazi četiri puta godišnje, u januaru, aprilu, julu i oktobru. Časopis distribuiramo na blizu tri hiljade adresa u Srbiji i oko hiljadu adresa u zemlji u okruženju. Ostatak tiraže se prodaje na specijalizovanim sajmovima i kolporterski na ulicama. Sva naša izdanja su dostupna i na našem sajtu.



Upornim radom i uz velike teškoće uspeali smo ne samo da se održimo u ovom teškom, kriznom vremenu, nego smo proširili naše izdavaštvo, tako da već četiri godine u oktobru i aprilu, pred sajmove nameštaja i graditeljstva, štampamo komercijalne dodatke: *nameštaj*, *enterijer* i *graditeljstvo*, koje distribuiramo uz časopis, pa doštampamo u velikom tiražu i gratis delimo posetiocima sajmova. Praktično, godišnje imamo šest izdanje i uvek potenciramo da je *naš cilj da učestvujemo u realizaciji ciljeva naših komitenata*.

Zato je prilika je da se zahvalimo velikom broju naših komitenata, kao i autorima koji su svojim stručnim tekstovima, pisanim na popularan način, naš časopis primakli široj čitalačkoj publici ne umanjujući stručni i edukativni karakter naših novina... A što se sajma tiče, inovacije bi mogle biti ne samo izazov, nego i potreba koja bi, verujemo, motivisala izlagače i posetioce, kaže Blagojević.



STIL JASEN, Tutin

Kemal Hot, suvlasnik i tehnički direktor

– Moj brat i ja smo vlasnici firme. Radimo zajedno, on je osnivač, a ja sam povratnik iz Nemačke. Tamo je radio naš otac još od 1969. godine, a ja sam otišao posle srednje škole i u Nemačkoj radio 13 godina. Sa tim iskustvom sam se pre osam godina priključio bratu. Firma STIL JASEN inače postoji od 1998. godine i sa sedamdesetak zaposlenih proizvodimo tapacirani nameštaj uz nastojanje da, primenjujući princip red, rad i disciplina, proizvodimo kvalitetan nameštaj... Srbija je naše glavno tržište gde se u preko četrdeset salona prodaje naša roba. Pored toga nameštaj izvozimo za Crnu Goru, Kosovo, a imamo i tri velika kupca (salona) u Nemačkoj. U izgledu je izvoz za Hrvatsku i Makedoniju. Prvi put smo na Sajmu nameštaja, ne zato što nemamo posla, već zato što imamo nameru da gradimo imidž i brend firme. To nam je cilj i u tom pravcu ćemo graditi našu strategiju... Sa Sajma nameštaja nosimo vrlo pozitivne utiske. Imali smo puno kontakata, ali i prodaje. Imali smo izgledne razgovore sa ljudima iz Libije koji su zainteresovani za ozbiljnu saradnju sa proizvođačima nameštaja iz Srbije, a razgovarali smo i sa ljudima iz Turske i Nemačke. Sajam je svakako dobra priika za sklapanje poslova i mi ćemo verujem i u buduću ovde izlagati. I još nešto: ja sam na zapadu naučio da je kupac kralj i mi se tako ponašamo, a to nam učvršćuje našu stabilnost, rast i poverenje kupca – kaže tehnički direktor firme koja obeležava petnaest godina uspešnog rada.

ATLAS, Užice

Živorad Jovović, vlasnik i direktor

– ATLAS je s razlogom bio generalni sponzor proteklog, 51. sajma nameštaja u Beogradu, jer ove godine punimo 20 godina permanentnog rada i razvoja. Mi iz godine u godinu pravimo kvalitativan pomak, a to mogu potvrditi ljudi iz branše, isto kao što to mogu reći naši kupci. Naša tendencija i cilj je da uvek proizvodimo kvalitetan i bolji nameštaj, a to sam naglasio i prilikom otvaranja Sajma nameštaja. U to smo potrošili 20 godina našeg postojanja i uložili ogroman napor i trud da dokažemo da se u Srbiji može napraviti nameštaj jednakog kvaliteta kao što je u Italiji ili Nemačkoj... Preko 70% svoje proizvodnje ATLAS izvozi, kako u zemlje regiona, tako i u zemlje Evropske unije i Ruske federacije, u Ukrajinu, Kazahstan, naravno u Rusiju, a skoro smo poslali probni kamion robe za Uzbekistan. Postepeno i uspešno se okrećemo istočnom tržištu na kome Srbija ima preferencijalni status. Objektivno to je povoljan sporazum koji nam omogućuje izvoz u zemlje Ruske federacije bez carinskih troškova... Što se tiče Sajma nameštaja, mi smo već 10 godina redovno na istom mestu, u centralnom delu hale jedan. U ovom periodu se, srazmer-



no opštoj svetskoj krizi, mnogo toga promenilo. Beleži se konstantan pad tražnje i prometa, a mi to pokušavamo da nadomestimo pronalaženjem novih kupaca i novih tržišta. Zato smo permanentno beležili porast proizvodnje uprkos teškoćama u plasmanu i namera nam je da tako nastavimo – rekao je gospodin Živorad Jovović.

CATRA home fashion, Ristovac – Vranje

Danijela Trajković

– Mi na Sajmu nameštaja izlažemo od 2007. godine, a već deset godina proizvodimo nameštaj i budući da je moj suprug Srđan rođen u Nemačkoj i poznaje to tržište, tamo izvozimo od početka. Naši kupci su specijalizovane butik radnje, a ne robne kuće, jer mi smo mali proizvođač sa 25 radnika, ali radimo malo drugačiji nameštaj, sa drugačijim kožama i to je sve namenjeno više kupcima na zapadnom tržištu nego ovde, ili da budemo iskreni, kupcima koji imaju malo dublji džep, uslove i navika. Naš nameštaj je ekskluzivan, a sa iskustvom od šest uzastopnih godina izlaganja na sajamskoj manifestaciji, vidimo da je svake godine sve teže, da posećenost varira, da je relativno dobra, ali da je kupovina na Sajmu nameštaja loša. Mi, međutim, imamo salon u Beogradu i u interesu nam je da se ovde pojavimo... Prošle godine u septembru smo počeli da izlažemo na sajmovima u Nemačkoj, a sada u januaru izlažemo na sajmu u Kelnu. Dakle, imamo viziju i namera nam je da dizajnerski osvežimo naše proizvode i da im, možda, damo još veću različitost, odnosno ekskluziv-



nost, uvereni da svaki proizvod ima svoga kupca. Namera nam je da uz kvalitet uvek inoviramo i da kod naših kupaca budimo interesovanje koje odskaka od uljuljkane svakidašnjice. Dakle, mi smo namerno različiti od drugih – kaže gospođa Danijela Trajković.

Fabrika nameštaja ELAN – MMS, Tutin

Sadik Fakić, direktor

– Nas trojica braće smo vlasnici: Medžid, Mersid i ja. To je tipično porodična firma koja je na Sajmu nameštaja obeležila svoj jubilej, dvadeset godina postojanja, rada i razvoja. Mi proizvodimo sve vrste tapaciranog nameštaja, a distribuiramo ga na teritoriji cele Srbije i u zamlje u okruženju. Preko 50% naše proizvodnje ide u izvoz, a na tržištu opstajemo prvenstveno zahvaljujući kvalitetu i pristupačnim cenama. Više od deset godina smo permanentno na Sajmu nameštaja gde redovno potencijalnim kupcima nudimo pristupaču liniju naših proizvoda, povoljne cene, udobne proizvode i ono što se može svideti svima i na svakom mestu. Uzimajući u obzir sve teškoće u našem društvu i ekonomsku krizu, Sajam nameštaja je, mislim, za većinu izlagača uspeo. Mi smo imali veći broj komercijalnih poseta, a bilo je i solidnog interesovanja... Uticaj krize nije mogao zaobići ni Beogradski sajam na kome se smanjuje broj izlagača i redukovano je mnogo više nego što ova manifestacija zaslužuje. Ali, narod kaže i ovo će biti lani. Dakle, sve će proći, pa i kriza – kaže gospodin Sadik Fakić kome smo uz čestitke za dvadeset godina poslovanja poželili dalji uspeh, jer znamo da nastale na porodičnoj tradiciji i naslonjene na porodičnu strukturu, ovakve firme imaju solidnu osnovu za razvoj i napredak, s tim što u radu i međusobnoj komunikaciji mora uvek biti izražen nivo



tolerancije, poverenja, međusobnog razumavanja, uvažavanja i poštovanja. Takođe je važno da se zna ko o čemu odlučuje, ko šta radi i za šta odgovara. Verujemo da su ovi principi sastavni deo poslovanja Fabrike nameštaja ELAM – MMS iz Tutina.

Na sajmu prerade drveta u Čileu

PiŠE: Nikolić Golub, dipl. ing. elektronike

Od 6. do 8. novembra 2013. godine na Šumskom gazdinstvu fabrike za preradu drveta CMPC, nadomak grada Konsepsiona (Concepcion) u Čileu, održan je 17. međunarodni sajam prerade drveta, celuloze i papira Expocorma. Ovaj sajam se održava svake druge godine i najveći je sajam ove vrste u Južnoj Americi.

S obzirom na povoljan geografski položaj Čilea za rast šuma i njihovu eksploataciju, primarna prerada drveta jedna je od najzastupljenijih industrijskih grana u ovoj dalekoj zemlji. Inače, cela Južna Amerika se smatra vrlo interesantnim i perspektivnim tržištem za ovu privrednu granu, pre svega zbog bogatog izbora kvalitetnog drveta koje uspeva zahvaljujući specifičnoj klimi. Najčešće vrste drveta koje se obrađuju su bor (Pino Radiata) i eukaliptus nitens (Eucalyptus Nitens).



Stand firme NIGOS–elektronik na sajmu Expocorma, Concepcion, Čile



Sušara za drvo, tip SKS „CAMUR Aserraderos“ Constitucion, Čile

Firma NIGOS-elektronik je sada prvi put izlagala na sajmu Expocorma, jer je intenzivniju saradnju sa Čileom u oblasti prerade drveta ostvarila u 2013. godini. Ovo je ujedno i prvi put da neka firma iz Srbije učestvuje na ovom sajmu, pa uspešan nastup firme NIGOS–elektronik na ovom značajnom događaju smatramo dobrom promocijom Srbije na južnoameričkim prostorima.

Sajam je održan na prostoru od 25.750 m², sa 370 izlagača iz Čilea i drugih zemalja, a istovremeno sa izložbom mašina i opreme na sajmu su bile organizovane i različite konferencije sa preko 2.700 učesnika. Ono po čemu je ovaj sajam poseban jeste to što je poseta dozvoljena samo profesionalnim posetiocima.

Firma NIGOS-elektronik je sada prvi put izlagala na sajmu Expocorma, jer je intenzivniju saradnju sa Čileom u oblasti prerade drveta ostvarila u 2013. godini. Ovo je ujedno i prvi put da neka firma iz Srbije učestvuje na ovom sajmu, pa uspešan nastup firme NIGOS na ovom značajnom događaju smatramo dobrom promocijom Srbije na južnoameričkim prostorima.

NIGOS-elektronik je na sajmu predstavio svoj program sušara za drvo i prateće automatike: automat za vođenje procesa sušenja, prenosni vlagomer za drvo i beton, opremu za termički tretman drveta, kao i standardnu automatiku za regulaciju vlage i temperature vazduha.

Kao novitet iz proizvodnih pogona NIGOS-elektronik na sajmu Expocorma su prvi put predstavljene i SKS sušare razvijene u saradnji sa kompanijom Salvalenjo (Salvalegno) iz Čilea. Ove sušare su specijalnog dizajna do kojeg smo došli dugogodišnjim radom na usavršavanju tehnološkog procesa sušenja kojim se postiže značajno skraćanje vremena sušenja meke građe. Suštinski, on se ne razlikuje od onog u klasičnim sušarama sa rekuperatorima, ali je znatno osavremenjen uz primenu brojnih poboljšanja. Tokom rada na razvoju ovog tipa sušara, nisu pravljeni bilo kakvi kompromisi na račun kvaliteta, tako da ih sa ponosom možemo nazvati najboljim sušarama koje smo proizveli.

Veća brzina sušenja se postiže većom temperaturom sušenja koja kod ovih modela sušara dostiže i 90°C. Toplotni izmenjivači su znatno većih dimenzija i kapaciteta i montiraju se na prednju i zadnju stranu sušare. Medijum, za grejanje u tom slučaju mora biti voda zagrejana na oko 115°C ili vrela vodena para. Povećana cirkulacija vazduha obezbeđena je moćnim ventilatorima prečnika 900mm, gusto raspoređenim celom širinom sušare, tako da brzina cirkulacije kroz složaj dostiže 5m/s. Lopatice ventilatora su od aluminijuma, reverzibilne su i izuzetno efikasne. Motori ventilatora su izrađeni u klasi H, predviđenog za rad u ovim uslovima. Snaga motora je 3kW, ali se smeštaju u kućište za motore od 4kW, sa spoljnim mazalicama za podmazivanje ležajeva, što takođe doprinosi sigurnosti i lakšem održavanju opreme. Kontrola brzine motora poverena je najkvalitetnijim frekventnim regulatorima-invertorima za svaki ventilator posebno.

Povećan broj rekuperatora sa dodatnim klapnama omogućuje bržu razmenu vazduha uz istovremeno veliku uštedu toplotne energije. Kako je efikasnost rekuperatora izuzetno velika, oni su dodatno opremljeni klapnama koje su aktivne u fazi hlađenja kako bi se što brže ohladila građa na kraju sušenja.

Sistem vlaženja visokim pritiskom vode (cca 70 bara) obezbeđuje najkvalitetnije ovlaživanje građe.

Vođenje procesa sušenja se vrši standardnim automatima iz proizvodnog programa tipa MC-2000. Dodatni režimi sušenja meke građe razvijeni su od strane naših stručnjaka.

NIGOS-elektronik je pored domaćeg tržišta okrenut i izvozu, tako da 85% proizvodnje ove firme odlazi van granica Srbije. Pored tržišta Južne Amerike (Čile i Peru), značajna izvozna tržišta su nam Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Rusija, Singapur, Ghana, Austrija. ■

Design • Technology • Biomass

19th - 23rd February 2014

PROGETTO FUOCO®

International exhibition of plants and materials
for wood-fired heating

Verona Fairgrounds

Opening time: 9.00 - 18.00



Tickets
on line

www.progettofuoco.com

Technology Partner

AIEL
ASSOCIAZIONE
ITALIANA ENERGIE
AGROFORESTALI

PFtechnologie

Italia Legno Energia

FINALNA OBRADA DRVETA

D. Mihailovića bb • 75450 Šekovići
tel: +387 56 653 015 • fax: +387 56 653 114
mob: +387 65 586 535 • e-mail: fod08@live.com
www.finalnaobradadrвета.com



**PROIZVODI
od punog
drveta**



**PROIZVODNJA
kvalitetnog
bukovog
peleta**



MORE FROM WOOD.



EGGER internet stranica na srpskom

Web stranica orijentisana ka poboljšanoj usluzi i fokusirana na individualne potrebe kupaca

Svesni visokih standarda svojih klijenata i njihovih kupaca kao i sve većih zahteva za savršenom uslugom, EGGER je ponudio web stranicu na srpskom jeziku.

- U delu sa dekorima veoma jednostavno dolazite do traženog dekora unošenjem njegove šifre ili naziva. Obezbeđene su informacije o isporuci kao i preporučene dekor kombinacije.
- Pod naslovom „Usluge“, posetioци web stranice, pored ostalog, imaju mogućnost besplatne dekor vizuelizacije pomoću VDS ONLINE.

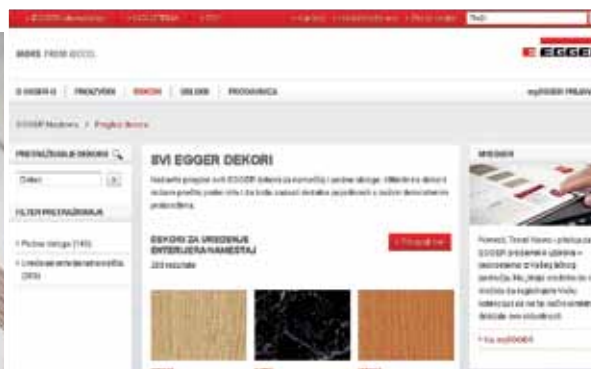


Usluga i individualne pogodnosti kupca zauzimaju centralno mesto na EGGER web stranici.



POSEBAN SERVIS SA myEGGER OPCIJOM

U okviru ektraneta www.egger.com/myegger kupci mogu da otvore svoj lični nalog (profil) gde dobijaju redovne vesti, individualne informacije i mogu da izvrše porudžbinu u okviru EGGER prodavnice (reklamni materijal, VDS PROFI softver za vizuelizaciju). Registrovanjem svakog alata sa određenim kodom automatski ste se prijavili za besplatno ažuriranje i dodatno obaveštavanje. U Trend Novostima, biltenu koji je dostupan putem prijavljivanja, trenutni trendovi u dizajnu i materijalima su predstavljeni u konkretnim primerima primene.



Dovoljno je ukucati šifru ili naziv dekora kako bi najlakše locirali traženi dekor.

Na myEGGER ektranetu se pomoću ličnog koda možete registrovati za besplatna ažuriranja.

Ruka je najbolja alatka

PIŠE: Ivana Davčevska

U samom centru Zemuna, u mirnoj i tihoj ulici, nadomak zemunskog parka, u izuzetno prijatnom ambijentu, okruženi umetnošću, stvaraju i grade Biljana i Jovan Popović. Ovi graditelji violina u svom poslu uživaju već dugi niz godina. Gospodin Popović je za 43 godine svog rada u potpunosti stvorio 174 violine, od odabira stabla koje se koristi za izradu violine do štimanja i trenutka kada violina zasniva nežne tonove i sve preplavi najjačim osećanjima. Violina, najmanja među gudačkim instrumentima, ali najzvučnija i najvoljenija među njima, stalna je inspiracija za umetnika, bilo da on za nju komponuje, na njoj svira ili je stvara iz prirode, od drveta, svojom rukom kao osnovnom alatkom. Naš sagovornik, Jovan Popović, na violini radi sve to, a kada o violini i svom radu govori, to je sa puno ponosa, ali i sa velikim poštovanjem prema ovom divnom i posebnom instrumentu.

Darovit čovek, koji u životu radi isključivo ono što voli i to ga u potpunosti ispunjava, o svom radu govori sa puno emocija. Rezultati tog rada i graditeljstva su svetski priznata dela, violine, na kojima sviraju vršni umetnici u našoj zemlji, ali i širom sveta...

– Slavni *Gasparo da Salò* je konstruisao violinu 1524. godine, ali ona do svog savršenstva linija, arhitekture i zvuka dolazi kod Stradivarija, koji je uspeo da, u ogromnim katedralama u kojima se tada svirala violina, dobije savršen zvuk. U Srbiji prvu violinu imali smo na dvoru

Milana Obrenovića... Violine starih italijanskih majstora toliko su bile savršene da do danas nije bilo potrebe da se tu išta menja, od izbora materijala, preko oblika, do načina izrade. Drvo od kog se izrađuje violina je javor, za donju i bočne strane i puž sa vratom, a gornja ploča je od smreke. Praktično, imamo imenicu i muškog i ženskog roda, javor i smreka, i kada se to sve lepo sklopi to je kao jedna bračna zajednica. Dominantna kod ovog instrumenta je glasnjača, gornja ploča koja trpi najveće opterećenje. Ona sa svojim godištim, ukoliko je iskopana po svim parametrima i principima kopanja i gradnje gudačkih instrumenata, i ukoliko se instrument uradi i namesti kako treba, mora da zadovolji sve akustične performanse u bilo kojoj sali u kojoj se muzika izvodi, priča Jovan Popović, i nastavlja sa divljenjem – Imamo filharmoniju, tu su timpani, horne, basovi, čela, ogromna količina zvuka, i odjednom se pojavi jedan instrument koji je mnogo iznad i koji sve nadjača... To je violina.

Danas je teško napraviti dobar instrument, a posebno savršen. Ovo je redak umetnički zanat, koji nažalost izumire, jer stižu kineske radionice, sa jeftinom radnom snagom, modernim mašinama, ali rezultat je violina sa lošim zvukom. Ručno izrađene instrumente bračni par Popović još uvek radi isto kao u XVII veku. Moj sagovornik, gospodin Jovan Popović, uspeo je da napravi zvuk od drveta. Svoj devetnaesti instrument napravio je kašikom. Naoštrenom kašikom je kopao vio-





Jovan Popović je za 43 godine rada napravio 174 violine od kojih je 30 violina poklonio talentovanoj deci, čiji roditelji nisu bili u mogućnosti da kupe violine za školovanje svoje dece. Danas su to ljudi koji su završili akademije, postdiplomske studije i postali sjajni muzičari.

Biljana Popović, jedina srpska graditeljka violina – uspešna jer je učila od najboljeg.

linu, a to je, kako kaže, najsavršeniji instrument koji je ikad napravio. Na njemu svira Dušan Panajotović, naš mladi violinista koji na toj violini osvaja najprestižnije svetske nagrade. Taj, najmoćniji instrument, koji može da se meri sa najboljim instrumentima sveta, napravljen je primitivnim alatom, jer je ruka ustvari alatka! Violine koje je izgradio Jovan Popović danas se nalaze širom sveta, u Australiji, Švajcskoj, Nemačkoj, Americi, Danskoj, Srbiji, Belgiji i mnogim drugim zemljama.

– Za izradu violina se koristi zrelo drvo javora, raslo sa severne strane, i od 100 javorova na nadmorskoj visini od oko 1600 – 1700 m, može se naći oko dva ili tri stabla od kojih može da se napravi violina. Jako kvalitetnog javora još uvek ima u Crnoj Gori i Bosni, planina Jahorina je nekada bila Jovorina, i svi instrumenti koje je Stradivari izradio, a to je 1170 instrumenata, su od javora iz Bosne. Moja supruga i ja i danas radimo na isti način kao što se to radilo nekad, sa vrlo malo alata, meni je ruka osnovna alatka, govori gospodin Popović, pod čijim se prstima svaka neravnina stabla pretvara u ton, a tonovi nižu u muziku kakva već vekovima traje.

Za izradu jedne violine Jovanu Popoviću potrebno je 250 radnih sati. Violine se lakiraju lakovima od devet ili više vrsta smola iz svih krajeva sveta, koje se rastope u 96% alkoholu, potom se sve to kuva i



dodaju se eterična ulja, da bi lak bio elastičan. Lak ne treba da bude previše tvrd, da ne bi pucao, niti previše mekan da ne bi reagovao na višim temperaturama, mora da štiti violinu, od spoljašnjih uslova, prentstveno promene vlažnosti.

– Po nekima lak je presudan za zvuk violine, ali mi ne smatramo tako. Violina bez laka ima jednako kvaitetan zvuk kao i lakirana violina. Primarna funkcija laka je da zaštiti violinu. Kao tek rođeno dete, dok je bez odeće, njegov prvi plač je njegov glas, kasnije kada ga ušuškamo, to je već nešto drugo. Tako je i sa violinom. Bela, nelakirana violina ima fenomenalan zvuk, rekla nam je Biljana Popović, i dodala da je rad na drvenim instrumentima drugačiji i specifičan po tome što kada pravimo instrument mi ne možemo da znamo kako će on na kraju da izgleda, od samog početka drvo mora da se osluškuje, mora da se pretpostavi kako će instrument na kraju da zvuči.

Biljana Popović, jedina srpska graditeljka violina, a i u svetu među retkima, trenutno gradi svoju sedmu violinu, a sa petom violinom je postigla odlične rezultate 2013. godine na takmičenju graditelja violina svetskih razmera u Slovačkoj. Sve ovo naravno, ne čudi, jer je učila od najboljeg.

U svaki deo violine, sve vreme njene izrade, ugrađuje se duhovnost i energija njenog graditelja, a to je za savršen instrument najbitnije, zaključuju naši sagovornici. ■



Dvadeset godina od pokretanja prve globalne sertifikacije šuma i drvoprerađivačkih preduzeća

Sertifikacija sistema održivog gazdovanja šumama i iz njega izvedena sertifikacija lanca nadzora u drvoprerađivačkim preduzećima i vezanih trgovačkih kuća nastala je na krilima UN nakon Svetskog samita u Rio de Ženeiru 1992. godine, koji po prvi put u ljudskoj istoriji naglašava brigu za očuvanje životne sredine kroz definisanje termina održivi razvoj: koristiti prirodne resurse za dobro današnjih generacija, ne uskraćujući istu takvu priliku našoj deci i budućim generacijama. Ovo se posebno odnosi na šumske resurse, gde se sertifikacija javlja kao jedina mogućnost globalnog spašavanja šuma od nekontrolisanih seča radi ostvarivanja profita i nevođenja brige o značajnim opštekorisnim funkcijama šuma, pogotovo socijalnim i ekološkim.

Radi toga su 1993. godine, vlasnici šuma i predstavnici drvne industrije, predvođeni globalnim ekološkim nevladinim organizacijama pokrenule prvu globalnu sertifikacionu šemu FSC, koja nakon tri godine rada na promociji i uspostavljanju sistema sertifikacije izdaje prve sertifikate.

Na krilima vlasnika privatnih šuma, takozvanih malih šumovlasnika i porodica privatnih vlasnika šuma iz jedanaest Evropskih zemalja, osniva se PEFC 1999. godine, koji je prvi nacionalni sistem sertifikacije prepoznao već tokom 2000. godine, omogućavajući vlasnicima i menadžerima u Finskoj, Švedskoj, Norveškoj, Nemačkoj, Austriji i drugim zemljama da potvrde vlastite odgovorne prakse upravljanja šumama. U svetu je danas identifikovano preko 90 nacionalnih šumarskih sertifikacionih šema, od kojih su samo dva globalno priznata i aktivna svetska sistema za sertifikaciju, FSC, pod kojim se nalazi 183 miliona hektara, i PEFC pod kojim je čak 253 miliona hektara sertifikovanih šuma, od kojih se 92% nalazi na severnoj hemisferi. Sa oktobrom 2013. godine, ukupan broj sertifikata izdatih drvoprerađivačkim i prodajnim kompanijama širom sveta iznosi: 37.192 CoC sertifikata.

Tako je stvorena odlična baza za drvnu industriju da krene u proces uvođenja sertifikata lanca nadzora, tzv. CoC sertifikata. Pored početnog izbegavanja i prolongiranja prihvatanja zahteva tržišta koje počinje sve više i više da traži robu koja ima potvrdu da potiče iz legalnih šuma kojima se održivo gazduje, raste broj firmi koje uvode CoC standard. U protekle dve godine broj drvoprerađivačkih preduzeća koja su uvela CoC standard na bazi već sertifikovane sirovine progresivno se povećava. Na primer, u BiH je sredinom 2010. godine (dve godine nakon prvih sertifikovanih državnih šuma) CoC sertifikat imalo 42 preduzeća, a početkom oktobra 2013. godine taj broj je dostigao cifru od 243 sertifikovana drvoprerađivačka preduzeća. U Srbiji danas 112 firmi imaju CoC sertifikat, u Sloveniji 202 preduzeća, u Hrvatskoj 234, dok je u Makedoniji za sada samo jedno preduzeće nosilac prestižnog CoC sertifikata.

Portal drvne industrije

U skladu sa trendovima i tehnološkim tendencijama redakcija časopisa DRVOtehnika potrudila se da zadovolji sve svoje čitaoce, i one koji više vole štampa-

no izdanje našeg časopisa, kao i one kojima je sve to lakše on-line.

Zadovoljstvo nam je što možemo da vas obavestimo da nakon punih 10 godina izlaženja časopis DRVOtehnika od sada ima i svoju on-line verziju, portal DRVOTEHNIKA.INFO. Portal drvne industrije DRVOTEHNIKA.INFO startuje sa radom krajem januara 2014. godine. Ideja nam je da portal DRVOTEHNIKA.INFO bude glasilo svih koji se bave drvom, na bilo koji način, a da sadržaj portala bude informativan, aktuelan i tačan.

U promotivnom periodu od januara do juna 2014. godine u mogućnosti smo da svim našim klijentima i potencijalnim oglašivačima ponudimo 50% popusta u odnosu na cene iz cenovnika.

Vidimo se na WWW.DRVOTEHNIKA.INFO.

Robna razmena Srbije i Hrvatske ima blagu tendenciju pada

Prema podacima Privredne komore Srbije, ukupna robna razmena Srbije i Hrvatske u 2012. godini iznosila je 915,7 miliona dolara, a to je za 1,9% manje nego u 2011. godini.

U prvih šest meseci 2013. godine ukupna robna razmena Srbije i Hrvatske iznosila je 402,2 miliona dolara, što je za 4,9% manje nego u istom periodu 2012. godine.

Izvoz u Hrvatsku u prvom polugodištu 2013. godine je iznosio 200,8 miliona dolara, što je za 7% manje nego u prvih šest meseci 2012. godine.

Uvoz iz Hrvatske u Srbiju u prvih šest meseci 2013. godine bio je za 14% manji nego u istom periodu 2012. godine i iznosio je 201,4 miliona dolara.

U robnoj razmeni sa Hrvatskom Srbija ima deficit od 0,6 miliona dolara.

U ukupno ostvarenom izvozu Srbije na inostrana tržišta u 2012. godini, Hrvatska se nalazi na devetom mestu, a po visini uvoza iz zemalja sveta, Hrvatska je bila na desetom mestu.

Iz Srbije se u Hrvatsku najviše izvozi: suncokretovo ulje, hartija, karton, pogače uljane i ostali čvrsti ostaci od suncokreta, električna energija, džemper i puloveri, baloni, boce i bočice od plastičnih masa, delovi za motore, zlato, polietilen, hartija toaletna, kečap i ostali prerađevine od paradajza, ulje od soje, drveni nameštaj, otpaci od plastičnih masa i smolni malteri.

Srbija iz Hrvatske uvozi: cigarete koje sadrže duvan, cement portland, ureu, prehrambene proizvode, preparate za ručno pranje rublja i posuđa, boce od obojenog stakla za hranu i piće, delove za sedišta, ostatke od gvožđa i čelika, svinje masa preko 50 kilograma, električnu energiju, boce od obojenog stakla, soju u zrnu, lekove za prodaju na malo, balone, boce, tegle, ručne, pneumatske i hidraulične alate.

Neke statističke činjenice vezane za prerađu drveta u regionu jugoistočne Evrope

• Za četiri godine, od 1. kongresa pilanara, pa do oktobra prošle godine, na području jugoistočne Evrope sa radom je prestalo 25% pilana.

• Za većinu pilanara iz regije JUE glavno izvozno tržište je Italija sa udelom od 36%; a slede tržišta Slovenija i Austrija.

• Prema predviđanjima UNECE iz Ženeve zemlje jugoistočne Evrope će već 2030. godine biti glavna sirovinna baza za razvijenu drvnu industriju u EU. Drogim rečima, to znači da je Evropa ovom svom prostornom delu namenila da bude izvor sirovine i da vrši primarnu prerađu drveta, a da se finalizacijom bave razvijeniji...

• U Italiji je usled krize od 2011. do 2013. godine smanjena potrošnja mekog drveta za 23% (sa 5,7 mil. m³ na 4,4 mil. m³) dok je od 2009. godine izgubljeno 500.000 radnih mesta u građevinskom sektoru.

• Od 2008. do avgusta 2013. godine pad prihoda građevinskog sektora u EU je iznosio 25%, što je smanjilo upotrebu i potrošnju drveta i značajno ugrozilo rad evropskih pilana. Samo Nemačka i Velika Britanija beleže više postotke rasta, ostale zemlje stagniraju ili beleže pad.

• Samo 26% industrijskih trupaca na globalnom nivou poseduje sertifikat, a samo je 9% svetskih šuma sertifikovano. U zemljama naše regije Hrvatska ima najviše sertifikovanih šuma, oko 2 miliona ha u državnom vlasništvu još od 2002. godine. BiH ima najviše pojedinačnih drvoprerađivačkih CoC sertifikata, čak 210.

• U državnom vlasništvu je 78% šuma u Hrvatskoj; 22% u Sloveniji; 51% u Srbiji i 81,8% u BiH.

• Udeo državnih šuma u zemljama EU je u proseku 40% (Portugalija 9%, Norveška 16%, Austrija 18%, Finska 26%, Danska 27%, Francuska 27%, Švedska 29%, Španija 39%, Italija 40%, Velika Britanija 43%, Belgija 44%, Luksemburg 45%, Holandija 48%, Nemačka 54%, Švajcarska 68%, Grčka 77% i Irska 84%).

• Evropska Komisija predviđa da će do 2016. godine u EU nedostajati 63 miliona metara kubnih drvne biomase.

• Srbija ima 2,25 miliona hektara šuma, a pod šumom je 29% teritorije naše zemlje. Zapremina šuma iznosi 363 miliona metara kubnih, a godišnji prirast je 9 miliona metara kubnih. Privatnih šuma je 49%, dok je u državnom vlasništvu 51% šuma Srbije. Šume bukve zauzimaju 40% teritorije šume, hrasta 27%, topole i bagrema 5%, četinara 12% itd.

• U Srbiji ima 1551 preduzeće koje se bavi preradom drveta i proizvodnjom proizvoda od drveta; i 693 preduzeća koja se bave proizvodnjom nameštaja. U 99,4% slučajeva radi se o malim i srednjim preduzećima koja ukupno zapošljavaju 21.839 radnika (8.622 je zaposleno u preradi drveta i 13.217 u proizvodnji nameštaja). Drvena industrija i proizvodnja nameštaja u prerađivačkoj industriji Srbije učestvuju sa oko 6%.

• U Srbiji je u prvih šest meseci prošle godine primarna prerađivačka zabeležila pad od 3,8%, dok je indeks industrijske proizvodnje nameštaja porastao za 11,8%. Izvoz primarnog sektora u istom razdoblju porastao je za 8,7%, a nameštaja za 25,4%.

• Rumunija (+1%) i Finska (+9%) su jedine zemlje EU sa rastom izvoza drvnih proizvoda u poslednjih dve godine. EU je u prvih šest meseci 2013. godine zabeležila pad izvoza od 3%. Raste izvoz prema tržištima Severne Amerike i Bliskog istoka.

• Slovenija je treća najšumovitija država Europe (59% teritorija pod šumom), iza Švedske i Finske.

• U Hrvatskoj 402 pilane imaju ugovor s Hrvatskim šumama o isporuci trupaca, s time da se 70% malih pilanara žali da su im smanjenje ugovorne količine za 30-50% u odnosu na prethodne godine.

• U prvih šest meseci 2013. godine izvoz proizvoda primarne prerade drveta u Hrvatskoj je pao za 3,3%. U istom periodu ukupni indeks fizičke proizvodnje u primarnoj proizvodnji drveta u Hrvatskoj (C16) pao je za 19%, a u proizvodnji nameštaja (C31) je pao za 4%.

• Cene ogrevnog i energetskog drveta u Hrvatskoj su u prvoj polovini prošle godine porasle za 14%.

• Izvoz drvnih proizvoda iz Hrvatske u Sloveniju je od 2000. do 2011. godine porastao za 75% (sa 29,5 na 51,7 mil. EVRA).

Podnošljivo, ali nije utešno

Da li želite da uložite novac u zemlju u kojoj je potrebno 269 dana da bi se dobila građevinska dozvola, da godišnje utrošite jedanaest dana na procedure oko plaćanje poreza ili da na pravosnažne sudske odluke čekate 635 dana...

Svako ko se usudi na ovakav korak zaslužio je da od predsednika države dobije orden ili barem neku veću plaketu za hrabrost... Ovo je samo deo izveštaja Svetske banke i Međunarodne finansijske korporacije o uslovima poslovanja država u 2014. godini. Da cela stvar po Srbiju bude još zanimljivija, ukoliko je neko pomislio da smo najgori, gorko se prevario. Naime, čak pola sveta je iza nas po uslovima poslovanja, što je sasvim podnošljivo, ali nije utešno – konstatuje D. Knežević na početku teksta Strane investicije u Srbiji. www.ilustrovana.com

Budžet i reforme - oporavak na putu punom rupa

Deficit u budžetu Srbije, veliki javni dug države, kao i nova zaduživanja u milijardama evra, ne moraju rezultovati katastrofom, kažu stručnjaci. Uslov je da privredni rast ove godine ne bude manji od četiri procenta, a u Srbiji će, u najboljem slučaju, privredni rast iznositi jedan procenat.



Zakon o budžetu za 2014. godinu prošao je glatko na glasanju u Skupštini Srbije, a usvojen je pre zakonskog roka. Da je budžet po meri sadašnje i pretpostavljene ekonomske situacije smatralo je 136 poslanika, a da nije ništa bolji od prethodnog ili da je čak gori smatralo je 40 poslanika.

Mediji su prethodnih dana najčešće tvrdili kako je od svega što je ministar Krstić rekao, predstavljajući

budžet poslanicima i javnosti, zapamćeno da guber kojim ćemo se ove godine pokrivati nije idealan, odnosno da je kratak, ali je realno satkan. Konkretno, biće kratak za najmanje milijardu ipo evra.

– Jedino što mogu da vam obećam jeste da put kojim se krećemo neće biti lak. Obećavali su vam to i ranije, ali se dešavalo da smo sa prvim rupama na putu vozilo zaustavljali, okretali ga na drugu stranu i nastavljali udobnijim i konformnijim putem koji je, nažalost, vodio na pogrešnu stranu. To nećemo raditi. Ovaj budžet je zaokret u tom smislu – naglasio je pred poslanicima ministar Krstić.

Ekonomske analitičari i finansijski stručnjaci, međutim, nisu baš ubeđeni u taj zaokret, jer, tvrde da budžet nije u potpunosti reformski, a ni u potpunosti socijalni, jer Vlada nije učinila sve što je bilo moguće da bi budžet bio u potpunosti reformski, praktično i ovog puta se kupuje vreme za neke druge reforme.

Pozitivno je što su u budžetu prikazani svi rashodi države, ali nije dobro što je deficit najveći u regionu, iznosi 7,1 odsto i sigurno će uticati na nova zaduživanja i rast javnog duga.

Da li su nova zaduživanja problem?

Državne subvencije javnim preduzećima nije moguće ukinuti preko noći, ali je realno da one budu ukinute u sledećih pet godina, a da sada budu smanjene za četvrtinu – kaže ekonomista Miodrag Kostić, prvi čovek MK GRUPE. Njega ne brine ni sadašnji spoljni dug, ali ni buduće zaduživanje Srbije.

– Dvadesetak milijardi evra nije nikakav dug na sedam miliona stanovnika – kaže Kostić. – Nije u redu da se poredimo sa Grčkom koja ima desetak miliona stanovnika i dug od 300 milijardi evra. Nije, dakle, problem u zaduživanju, samo je pitanje u šta ćemo taj novac ulagati.



Da novo zaduživanje nije problem smatra i ministar privrede Saša Radulović, ali samo pod uslovom da se taj novac usmeri na rast privrede... Budžet za ovu godinu je kreiran uz projekciju da će privredni rast iznositi jedan odsto. Sa tako malim razvojnim potencijalom privreda ne može očekivati rast zaposlenosti, što je VS označila kao svoj primarni cilj. Da podsetimo: u Srbiji je gotovo milion nezaposlenih, a od onih 1.700.000 zaposlenih svaki treći ne prima platu ili mu zarada kasni nekoliko meseci; dok 35.000 ljudi mesečno dobija manje od 21.000 dinara koliko iznosi zakonski minimum... Matea Petronea, direktor Evropske banke za obnovu i razvoj u Srbiji, smatra da Srbija ima potencijal za četiri odsto rasta godišnje, a sve ispod ta četiri odsto ne može rešiti naš problem nezaposlenosti.

Upravo set od četiri zakona (o privatizaciji, stečaju, o radu i o planiranju i izgradnji), odnosno njihove izmene, usmerene su na smanjenje dubioze u budžetu i rast zaposlenosti. Ministar Radulović se svom snagom zalagao za izmene tog zakonskog seta, a prema anketi Unije poslodavaca Srbije, više od 80% privrednika je zadovoljno njegovim radom. Privrednici u celini podržavaju uvođenje reda u rad državnih institucija i trošenje novca poreskih obaveznika, podržavajući ukidanje podsticaja stranim investitorima, kao i ideju ministra Radulovića da se smanje porezi i doprinosi na lične dohotke zaposlenih. Istovremeno 51% privrednika smatra da Radulović nema političku podršku za svoje reformske predloge.

Siva ekonomija rak-rana srpske privrede

Siva ekonomija postoji svuda u svetu. U zemljama Evropske unije ona prosečno otme 10% bruto društvenog proizvoda, a kod nas čak trideset procenata. Crno tržište je rak-rana naše privrede... Zašto je to tako, kompleksno je pitanje. Ne može država da očekuje da jedan stolar koji radi u garaži ili moler, koji zarade 300 eura mesečno od toga daju državi 120 eura za poreze i doprinose – objašnjava ministar Radulović. – Smanjenje poreza i doprinosa smanjilo bi gubitke u budžetu koje napravi siva ekonomija, a sa druge strane, ono bi predstavljalo nediskrecione „subvencije“ svim privrednicima i podstaklo bi zapošljavanje. Za ovu meru nisam dobio podršku Vlade, ali ću na njoj nastaviti da insistiram u 2014. godine.

Ministar privrede svima jasno poručuje da država ne zapošljava, da ministri ne otvaraju fabrike, da država nema novca da bi ministri uzeli kesu i delili ih po Srbiji kako im se sviđa i da je budućnost države u privatnoj privredi koja stvara profit. Takođe, apeluje ministar Radulović, da se u promene mora krenuti agresivno, a ne da menjamo samo onoliko koliko je u datom trenutku neophodno. Takva politika, ubeđen je Radulović, vuče nas samo dublje u živo blato. Vrlo jednostavan recept, ali da li će on u kratkom roku doneti boljitak, diskutabilno je, jer, svima je jasno da nam gori pod nogama.

– Nema nikakve šanse. Najavljene mere i set zakona će samo dovesti do povećanja deficita u budžetu – kaže Ljubodrag Savić, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu. – Dugoročno, moguće je da će biti rezultata.

Profesor Savić, međutim, podseća na reči Džona Mejnarda Kejnsoa, čuvenog engleskog ekonomiste koji veli: „Dug rok je varljiv putokaz. Dugoročno gledano, svi smo mrtvi.“

Evropska banka za rekonstrukciju i razvoj odustaje od finansiranja projekata za ugali

Brisel, decembar 2013. – WWF – Svetski fond za prirodu pozdravlja odluku Evropske banke za rekonstrukciju i razvoj (EBRD) da prestane sa finansiranjem u projekte za ugali. Usvajanje ovih mera, ako se implementiraju pravilno, trebalo bi da ukine finansijsku podršku elektranama na ugali i **promoviše inve-**

stiranje u obnovljive izvore energije i uštedu energije. Tokom predstojećih meseci, WWF će pažljivo pratiti finansijske odluke EBRD-a kako bi utvrdili da li banka efektivno sprovodi nove mere.

Ovom istorijskom odlukom, EBRD se pridružuje ostalim međunarodnim finansijskim institucijama koje su tokom proteklih meseci napustile koncept ulaganja u projekte za uglj. WWF smatra da je sada trenutak za ostale javne finansijske institucije, naročito multilateralne razvojne banke, da prate ovaj primer kako bi se i na globalnom nivou što pre prešlo na korišćenje obnovljivih izvora energije i stavio akcenat na uštedu energije.

WWF takođe pozdravlja napredak u energetske politici Banke i u drugim oblastima poput strožih standarda za hidroelektrane, referentne cena uglja, uštede energije i obaveze prema Konvenciji o klimatskim promenama.

Ovo je istorijski trenutak jer se EBRD pridružio sve većoj globalnoj inicijativi za napuštanje investiranja u projekata za uglj, uzimajući u obzir razarajući uticaj uglja na zdravlje i klimu, izjavio je Sebastijen Godino iz Evropske kancelarije WWF.

U narednih par meseci, WWF će pažljivo posmatrati primenu nove politike Evropske banke za rekonstrukciju i razvoj, kako bi utvrdili da li Banka stvarno sprovodi nove mere. Odluka banke da li da podrži projekat nove elektrane na uglj od 600 MW na Kosovu će biti prvi takav test u narednih par meseci. Podsećamo da je EBRD nedavno odustao od finansiranja projekta Kolubara B, čije bi emisije premašile 8 tona ugljen-dioksida na godišnjem nivou.

WWF-ova nova međunarodna kampanja *Iskoristi svoju energiju* (Seize Your Power) poziva lidere u oblasti finansija da podrže investiranje u energetsku efikasnost i prestanu sa ulaganjima u fosilna goriva jer nivo emisije CO₂ u svetu drastično utiče na globalno zagrevanje.

WWF – Svetski fond za prirodu je jedna od najvećih, širom sveta priznatih, nezavisnih organizacija, koja se bavi zaštitom prirode i ima skoro 5 miliona pristalica i aktivnu globalnu mrežu u više od 100 zemalja. Misija WWF-a je da zaustavi uništavanje životne sredine i da stvori budućnost u kojoj ljudi žive u skladu sa prirodom putem očuvanja svet-ske biološke raznovrsnosti, održivog korišćenja prirodnih resursa i smanjenja zagađenja i preterane potrošnje. www.panda.org/serbia

Konferencija o biomasi u Zagrebu, nedostaje sirovine za nove projekte!

Središnji strukovni skup za ovaj deo Evrope održan je pod sloganom „Drvena biomasa – strateški izazov energetske politike zemalja JIE“, a glavni ciljevi su bili vezani uz veće iskorišćenje drvne biomase i uspostavljanje regionalne saradnje oko tematike obnovljivih izvora energije (OIE) te proizvodnje energije iz drvne sirovine. Teme su bile prilagođene postojećem stanju tržišta biomase. Učesnicima je ponuđena mogućnost kvalitetnog informisanja o svim raspoloživim i aktuelnim programima, posebno sufinansiranja projekata na nivou EU. Konferencija je bila prilika za susrete sa potencijalnim domaćim i stranim partnerima i ulagačima u područje biomase, sa medijima, dobavljači-

ma najnovijih tehnologija kao i sa stručnjacima-specijalistima za energetske, tehnološke i komercijalne aspekte korišćenja biomase. Konstatovano je da trenutna ulagačka klima u poslovima sa biomasom nije povoljna, zakonski okviri su nedorečeni a procedure složene i dugotrajne, ali da najveći problem proizlazi iz nedostatka sirovine i izostanka informacije o ukupno raspoloživim količinama biomase, istakao je Ivan Čošković, predsednik Udruženja proizvođača peleta, briketa i biomase koja je s energetskom agencijom REGEA, Hrvatskim Drvnim Klasterom i časopisom Drvo & Namještaj organizovao 4. energetsku konferenciju koja je održana 2. decembra 2013. godine u hotel Westin u Zagrebu. Više na www.wood-energy.info

Drvoprerađivači iz BiH na sajmovima u Turskoj

Turska je veliko i rastuće tržište pa mnoge globalne kompanije koje nameravaju razviti posao u Turskoj i okolnim zemljama posećuju velike turske sajmove poput Intermob 2013. i Wood Processing Machinery 2013. koji su početkom desetog meseca prošle godine održani na preko 90.000 m² u 12 paviljona u Istanbulu. Ovakva vrsta sajmovi omogućuje potpuniji uvid u tehnološka pitanja i inovacije u obradi drveta isto kao što i daje dosta informacija o repromaterijalima. Spoljnotrgovinska komora Bosne i Hercegovine organizovala je posetu 13 firmi iz BiH ovim sajmovima, gde se ukupno 26 menadžera i privrednika upoznalo sa ponudom 880 izlagača iz 32 zemlje: Naše firme su prezadovoljne posetom i ukupnom organizacijom, videli su dosta noviteta i savremenih trendova i, prema njihovoj oceni, uspostavili kontakte sa budućim partnerima, ističu iz Komori BiH. www.komorabih.ba

Utrostručena potrošnja peleta u Evropi! Amerikanci drže 43% tržišta

EU već duže vreme sprovodi aktivnu politiku smanjenja zavisnosti od fosilnih goriva i smanjenja emisija CO₂. Pelet je određen kao važno gorivo koje doprinosi ostvarivanju takvih ciljeva, pa je u poslednjih šest godina potrošnja peleta povećana za tri puta (sa 4,6 miliona tona u 2006. na 14,3 miliona tona u 2012. godini). Istovremeno je i evropska proizvodnja utrostručena (sa 3,5 miliona tona na više od 10 miliona tona), s time da je najviši rast zabeležio uvoz peleta u EU (sa 0,8 miliona tona na 4,4 miliona tona). Ono što posebno raduje proizvođače peleta je činjenica da tržište nije ni izbliza dostiglo svoje limite. Godišnji izveštaj EU o biogorivima predviđa da će 2020. godine biti između 50 i 80 miliona tona. Sve to otvara nove dileme na evropskom tržištu peleta; relativno niske cijene drvne sirovine u SAD-u i Kanadi dovode do značajnog rasta uvoza, dok dve najveće evropske proizvođačke zemlje, Nemačka i Švedska, beleže blagi pad u proizvodnji. Možda tržište najbolje ilustrira činjenica da je trgovina peletom između zemalja članica EU smanjena za 12%, dok je uvoz iz Severne Amerike porastao za 44%. Amerikanci i Kanađani su 2011. godine zajedno držali 28% evropskog tržišta, da bi 2012. godine ostvarili 37%, dok se u prvih se-

dam meseci 2013. godine njihov tržišni udeo popeo čak na 43%. www.ihb.de

Ekološke deklaracije proizvoda! Američko drvo će ubuduće imati potvrdu o ekološkom profilu

S obzirom na rastuće zahteve oko nadzora trgovine drvetom koji se posebno ističu kroz FSC Risk Registar i EU regulaciju trgovine drvetom (EUTR), američki dobavljači drveta udruženi u AHEC spremaju da tržištu ponude originalni ekološki profil već početkom ove godine. Biće to jedinstven slučaj izrade „lične karte“ svake pošiljke drveta u kojoj će, osim podataka o poreklu koji se uobičajeno navode u sertifikatima kako bi se sprečila ilegalna trgovina, takođe biti specificirani podaci o uticaju na okolinu tokom proizvodnje i transporta. Tako će se pomoću naprednog softvera označiti koliko je CO₂ proizvedeno tokom transporta, koliko je bilo zagađene vode u slučaju korišćenja gnojiva ili pesticida, ako drvo dolazi iz sađenih, plantažnih šuma. Potrebno je upisati osnovne varijable: vrstu, količinu, poreklo i debljinu, a sistem će automatski tabelarno ponuditi i sve druge parametre na osnovu kojih će se izraditi EU ekološka deklaracija za drvene proizvode. Drvo je prvi materijal za koji se izrađuje takva deklaracija koja bi trebala postati važan marketinški alat, a Amerikanci veruju da će taj primer slediti i dobavljači drugih materijala. www.ahec.org

Agencija za drvo – optimizam zasnovan na realnim aktivnostima

Kraj 2013. godine Agencija za drvo – Klaster drvoprerađivača dočekala je sa optimizmom, zasnovanim na realnim aktivnostima. Poslednji kvartal ove godine protekao je u znaku ID:WOOD projekta. Potrebno je istaći da ovaj projekat, iako međunarodnog značaja, utiče na razvoj potencijala Agencije za drvo. Ciljevi i rezultati ovog projekta su u skladu sa opštim evropskim trendovima povezivanja u lokalne i međunarodne asocijacije koje bi omogućile efikasan transfer znanja i tehnologija. Nas, kao pripadnike sektora prerađevanja drveta posebno raduje da se drvo, kao materijal bira u svim vidovima korišćenja i na velika vrata vraća u upotrebu. Jedan deo našeg zadovoljstva uzrokovano je činjenicom da se ponovo prepoznaje lepota i ekološki značaj drveta, a drugi da će ovakav trend dovesti do oživljavanja svih proizvodnih kapaciteta, čija je delatnost vezana za drvo.

Mnoštvo aktivnosti u kojima je Agencija za drvo učestvovala, rezultiralo je potpisivanjima ugovora o saradnji sa sličnim asocijacijama u regionu i Evropi.

Na inicijativu Agencije za drvo osnovana je radna grupa koja će se baviti primenom „principa obavezne sledljivosti“. Grupa će raditi na propisivanju obaveznih postupaka i dokumentacije za privrednike naše struke koji izvoze na teritoriju EU.

Bilo nam je izuzetno zadovoljstvo da, u vreme trajanja Sajma nameštaja u Beogradu, organizujemo posetu učenika drvne struke iz Prijedora Šumarskom

fakultetu, Tehničkoj školi DRVO ART, Novom drvnom kombinatu i firmi ENTERO.

Za svoje članove i ostale zainteresovane organizovali smo prezentaciju novog sistema izrade prozora, pogodnog za energetski efikasne građevine. Dobra posećenost prezentacije i aktivno učešće prisutnih u diskusiji, učvrstili su naša uverenja da su informacije koje naši proizvođači mogu dobiti u ovakvim prilikama za njih od izuzetnog značaja.

Na sajtu www.klasterdp.rs, u rubrici VESTI, mogu se naći članci o najvažnijim aktivnostima Agencije za drvo – Klastera drvoprerađivača.

U Kranju održan Weinigov kućni sajam! Nova tehnološka rešenja

Jedan od vodećih nemačkih proizvođača tehnologija za obradu drveta, grupacija *Weinig*, održala je kućni sajam u sedištu svog regionalnog zastupnika firme *Intercet* u Kranju od 24. do 26. oktobra 2013. godine. Predstavljene su mašine i tehnologija za obradu drveta koje ispunjavaju aktuelne zahteve tržišta i istovremeno omogućavaju visok kvalitet obrade i, konačno, isplativu obradu drveta, ističe Vinko Golmajer, direktor firme *Intercet*. Prikazano je niz atrakcija i noviteta poput kompletnih rešenja za izradu seljačkog poda (uzdužna i poprečna obrada) ili linija za dužinsko spajanje *Weinig Profiljoint*. Tu je i optimizator za dužinsko raspiljivanje drveta *Weinig OptiCut 200 Elite*, višelisna kružna pila *Weinig UniRip*, i nadaleko prepoznatljiv *Weinigov core proizvod*, četverostrane blanjačice *Weinig Powermat* i tehnološko čudo *Kube*, četverostrana blanjačica za svakog stolara. Ulaz na sajam je bio besplatan. Dodatne informacije na www.intercet.si ili e-mail: info@intercet.si.

Licitacije na panju nisu dobro rešenje

Iskustva licitacija na panju nisu najbolja, a mi kao firma koja je do sada na taj način izlicitirala preko 90.000 m³ sigurno imamo dovoljno razloga kada tražimo da se taj sistem poboljša, istakao je Murat Pašić,



vlasnik firme SHERIF, koja osim svojih drvoprerađivačkih pogona u Glini i Gorskom kotaru ima i raširenu globalnu trgovinu drvetom u Egiptu, drugim zemljama Bliskog i Srednjeg Istoka, kao i u jugoistočnoj Aziji. Licitacije nisu dobro pripremljene, potrebno je dosta improvizovati i velika odgovornost se prebacuje na nas koji kupujemo robu, i dodaje da je potrebno imati pravovremenu informaciju hoće li se nastavljati s takvim modelom prodaje trupaca u narednim godinama ili je to samo privremena mera. Kada bi ova vrsta licitacija bila trajan prodajni model, onda bi fir-

mi SHERIF nabavila desetak traktora i mi bi se specijalizirali i na području iskorištavanja šuma. Ako mi kao velika firma teško sledimo nova pravila licitiranja trupaca, kako će to onda učiniti male pilane, koje slobodno mogu reći, nisu u stanju pratiti tempo nužnih promena povezanih sa licitacijama na panju u pogledu logistike, tehničkih pitanja, i posebno ne u finansijskom smislu, zaključio je Murat Pašić na 4. kongresu pilanara u Slavonskom Brodu.

www.kongres-pilanara.com

Država bi trebalo da stimuliše drvoprerađivača kao što to čine zemlje u okruženju

Značajan broj nas, drvoprerađivača, je koristio sredstva od Fonda za razvoj i na taj način smo gradili proizvodne kapacitete, poboljšavali tehnologiju i tehnička rešenja u sopstvenim proizvodnjama. Zato bi naš Odbor trebalo da zauzme stav da Fond za razvoj ostane, a ako nešto nije bilo u redu prilikom raspodele i u radu Fonda, neka se ispita. Imao sam priliku i to sam rekao ministru Raduloviću, a sad kažem vama. Narodna kaže: ne dirajte crkvu, promenite popa... Ukidanjem Fonda privreda će faktički ostati bez povoljnih sredstava za proširenje proizvodnih kapaciteta. Ja sam koristio sredstva Fonda za razvoj i na sajmu u Kelnu izlagao preko SIEPE, pa mislim da tekeve institucije ne treba gasiti. Ukoliko tu nešto nije bilo u redu, a to neću da isključim, to treba ispitati i sankcionisati, ali država mora da se uključi i da na neki način stimuliše privredu... Moram ovde da pomenem naše okruženje, prvenstveno Hrvatsku koja već godi-



nama značajno stimuliše svoje drvoprerađivače. Da ne spominjem subvencije koje svojim drvoprerađivačima daju Nemačka, Austrija, Slovenija, čak i Bosna; tamo je država stimulisala šumarstvo, a šumarstvo je stimulisalo drvoprerađivače.

Prilika je da pohvalim neke stvari kod šumara: napravljen je koliko-toliko uređen sistem za raspodelu sirovine i to je dobro, ali je činjenica da instalirani kapaciteti za primarnu preradu drveta prevazilaze mogućnosti šume, a interesovanje za investiranje u proizvodnju iverice, ploče, peleta raste, pa se može desiti da je to bačena investicija, jer nema dovoljno sirovine. To su pojave i problemi o kojima ovaj Odbor treba da raspravlja i da ima stav. Ova država bi morala imati kratkoročni, srednjeročni i dugoročni plan za razvoj drvne industrije, zajedno sa šumarstvom i ostalim granama privrede, jer sigurno je, imamo kapacitet – rekao je u svojoj diskusiji član Odbora za šumarstvo i

preradu drveta u PKS, gospodin Ljubinko Zlatić, vlasnik i direktor firme ZLATIĆ iz Kraljeva.

Ministarstvo rasporedilo 50 mil. kuna (oko 6,8 mil. eura) nepovratne podrške drvoprerađivačima u Hrvatskoj

Ministar Tihomir Jakovina potpisao je 16. 10. prošle godine prve ugovore za dodelu nepovratnih sredstava za podršku razvoja i održivosti hrvatske drvne industrije u 2013. godini. Ugovore je potpisalo devet firmi: Cedar – Kastav, Drvni centar Glina – Glina, Drvna industrija Klana – Klana, Drvoproizvod – Jastrebarsko, Pergament – Korenica, Slavonija DI – Slavonski Brod, Spin Valis – Požega, Tehnohit HR – Pitomača i Zlatko commerce iz Jezerana. Na konkurs koji je bio raspisan krajem maja, pristiglo je 185 prijava, od čega je 121 prijava odobrena, dok 63 prijave nisu zadovoljile postavljene kriterijume. U proteklih šest godina, od 2007. do 2012. sveukupno je bespovratno dodeljeno 347 mil. kuna (oko 47,5 mil. eura) za sufinansiranje 1004 investicijska projekta u hrvatskoj preradi drveta i proizvodnji nameštaja. Više na www.mps.hr.

Vlada Hrvatske 7 puta povećava podršku za obnovljive izvore energije. Poželjne elektrane na biomasu!

Podrška za obnovljive izvore energije je od 1. novembra prošle godine povećana čak sedam puta, a Vlada Hrvatske će ih, nakon što ih operateri prikupe od krajnjih potrošača, preko HROTE-a usmeravati proizvođačima zelene energije. Prema novom Akcionom planu za OIE koji je Vlada prihvatila za razdoblje do 2020. godine, posebno je istaknuta važnost proizvodnje energije iz biomase, bioplina, kogeneracijskih postrojenja i malih hidroelektrana, za razliku od energije solara i vetroelektrana kojima je do sada bila omogućena izdašna podrška.

Bernarda s dušecima ulazi na nemačko tržište medicinskih proizvoda

Proizvođač dušeka iz Međimurja, firma BERNARDA, nastavlja intenzivne aktivnosti oko jačanja svoje tržišne konkurentnosti kroz nastup na vodećim svetskim sajmovima, povećavanjem udela inovativnih proizvoda i marketing, te kroz integraciju u vodeće strukovne asocijacije. Samo se konstantnim ulaganjem u nova tržišta i razvojem novih inovativnih proizvoda mogu zadržati stare pozicije i eventualno otvoriti nova tržišta, što nije lako, ali nije nemoguće – ističe vlasnica i direktorka Bernarda Cecelja, koja je dobitnica niza međunarodnih priznanja za inovacije, uključujući salone inovacija u Briselu i Ženevi, a početkom proteklog decembra BERNARDA je nastupila na sajmu u Moskvi, gde ulazi na tržište medicinskih proizvoda. BERNARDA je pouzdan dobavljač dušeka velikim hotelskim brendovima Hyatt, Marriott, Radisson i drugi, a velika očekivanja polaže u ispitivanja i sertifikaciju svojih proizvoda za područje medicine i zdravog spavanja koja se sprovode u Nemačkoj gde bi, po okončanju tih procedura, firma BERNARDA do-

bila dozvolu i status ugovornog dobavljača nemačkih bolnica i trgovina medicinskim proizvodima. BERNARDA zapošljava 140 radnika, a ove godine obeležava 15 godina od pokretanja proizvodnje dušeka. Više na www.bernarda.hr.

Sajam u Kelnu od 13. do 19. januara

U Kelnu je i ove godine, od 13. do 19. januara, održan Međunarodni sajam nameštaja IMM 2014. koji je i ovog puta tržištu predstavio inovacije i buduće trendove iz oblasti uređenja enterijera. Za najveće „trendsetere“ IMM predstavlja izvor savršenih ideja za dizajn. Ponuda najvećih svetskih proizvođača i donosi odluku jasno je strukturisana u tri oblasti: prvo dnevne i spavaće sobe, nameštaj za kupatilo, dušeci i kreveti; drugo kućni tekstil, zidne i podne obloge, osvetljenje, dekoracija i oprema za kupatilo i treće *Contract Business*.

Međunarodni sajam nameštaja u Kelnu predstavlja za stručne posetioce značajnu platformu za sticanje novih kontakata, dajući na taj način smernice za uspešan biznis. Prošle godine Sajam je okupio 1.250 izlagača na 134.000 m² izložbenog prostora u 15 hala i 142.000 posetilaca iz celog sveta. Uporedo sa sajmom IMM 2014 održan je i sajam *LivingInteriors*, specijalizovan za kupatilo, podove, zidove i osvetljenje.

Nastup domaćih dizajnera na sajmu u Kelnu

Supermarket Concept Store je sa domaćim dizajnerima nastupio na sajmu nameštaja u Kelnu, najvećem međunarodnom sajmu nameštaja, održanom od 13. do 19. januara ove godine. Tema ovog sajma je inovativnost i novi materijali, a *Supermarket concept store* je upoznao nemačku i svetsku publiku sa domaćim dizajnerima čiji su radovi odgovarali temi sajma.

Organizatori sajma su pozvali *Supermarket concept store* da učestvuje na IMM Cologne-u, kako bi se premijerno predstavio nemačkoj publici i ujedno najavio otvaranje nove *Supermarket* konceptualne radnje u Berlinu na proleće 2014. godine.

Među ovdašnjim dizajnerskim timovima koji su izlagali svoja rešenja su: Hoklica and stolica, Vesna Pejović i Buck, tripartitna saradnja Wannabe Society - Metalac - *Supermarket*, Irena Kilbarda i njen studio *Dsignedby*, Branka Blasius, Galerija 12+, kao i kompanija *Strawberry energy* koja se bavi razvojem zelenih tehnologija.

Zelene tehnologije mladih naučnika na sajmu u Kelnu

Strawberry energy je mlada srpska kompanija, koja vođena idejom učiniti svet boljim mestom kroz razvoj zelenih tehnologija, nastoji da približe koncept obnovljivih izvora energije što većem broju ljudi. Za svoju inovaciju javni solarni punjač mobilnih uređaja *Strawberry Drvo* osvojili su prvo mesto na Nedelji održive energije 2011 u Briselu.

U saradnji sa *Supermarket Concept Store*, kompanija *Strawberry energy* predstavila je svoj mali prenosivi solarni punjač za mobilne uređaje *Strawberry Mini*

Rural na sajmu nameštaja IMM Cologne koji je održan u Kelnu od 13. do 19. januara 2014. godine.

Strawberry Mini Rural je mali prenosivi solarni punjač mobilnih uređaja prilagođen potrebama područja bez pristupa električnoj energiji. Pored 6 kablja za punjenje mobilnih uređaja, *Strawberry Mini Rural* sa drži i dve utičnice za druge uređaje manje potrošnje, SOS dugme za poziv u slučaju hitnih situacija, kao i dvostruko LED osvetljenje.

Zbog svoje praktičnosti i mobilnosti, ovaj uređaj pogodan je i za potrebe manifestacija svih vrsta, omogućavajući posetiocima da dopune svoje telefone on kada im je najpotrebnije. Za dizajn ovog solarnog punjača zaslužan je mladi industrijski dizajner Uroš Obradović.

Delachi novi predsednik EUMABOIS-a: Prodaja tehnologija još uvek u padu

Ambrogio Delachi je novi predsednik Evropskog udruženja proizvođača mašina, a on dolazi iz italijanskog Udruženja Acimall gde već godinama zauzima vodeće pozicije. Staro vodstvo je završilo sa svojim trogodišnjim mandatom tokom kojeg se na čelu ove strukovne asocijacije nalazio Nemač Franz-Josef Bütfering iz nemačkog Udruženja VDMA koga je zamenio Jürgen Köppel, direktor prodaje grupacije *Homag*, a isti će obavljati funkciju potpredsednika. U rukovodstvu su još predstavnici nacionalnih udruženja iz Švajcarske, Češke i Finske. EUMABOIS se sastoji od 13 nacionalnih udruženja, a u zemljama gde nema nacionalnih udruženja moguće je kooptirati individualne članove. Jedna od velikih novosti sa godišnje izborne skupštine, koja se održala u finskom gradu Jyväskylä, odnosi se na saradnju sa drugim neevropskim proizvođačima tehnologija, sa kojima bi trebalo pronaći iznadkonkurentne strategije koje će dovesti do stabilizacije tržišta mašina za preradu drveta koje je još uvek u padu. Mi moramo pronaći nove modele saradnje i uspostaviti odnose sa svima onima koji su uključeni u preradu drveta, moramo utvrditi kako da zajedno radimo i da delimo zajedničke informacije, istakao je u Finskoj predsednik Delachi. www.eumabois.com.

Kvadra predlaže pauziranje sajma Ambianta!

Sajam Ambianta je prošle godine na svoju 40. godišnjicu ostvario znatno skromnije izdanje pa je ta činjenica postala predmet mnogih stručnih rasprava i medijskih analiza. U sklopu Hrvatskog klastera konkurentnosti drveno-prerađivačkog sektora (HKKDPS) razmatrani su svi relevantni razlozi podbacivanja, ali i mogući scenariji u narednim razdobljima. Većina učesnika u raspravi se složila kako je potrebno rekonceptualizovati celu manifestaciju, a direktor firme KVA-DRA Tomislav Knezović smatra da je možda potrebno da Sajam Ambianta godinu ili dve pauzira, pa da se kvalitetno pripremi za buduće nastupe. Bilo bi dobro temeljno rekonstruisati i izmeniti postojeći sajamski model i pronaći nova rešenja koja će zadovoljiti interese i potrebe domaće industrije i stručne javnosti, istakao je Knezović. Sektorski klaster je u skladu sa usvojenim zaključcima uputio predlog nadležnim

institucijama i Zagrebačkom Holdingu oko potrebe novog pristupa organizaciji sajma Ambianta 2014. godine, a sve u cilju nastupa važnih domaćih drvo-prerađivačkih firmi, posebno proizvođača nameštaja, kako bi se privukle ciljne inostrane grupe posetilaca u delu poslovne publike koja već godinama zaobilazi Zagreb.

Nacionalni klaster šumarstva pokreće inicijativu pod radnim imenom: PRIPREMA BIZNIS PLANA ŠUMARSTVA I POVEZANIH DELATNOSTI

Polazeći od činjenica da:

- Šume, uz vode i obradivo zemljište, predstavljaju kapitalni obnovljivi prirodni resurs Republike Srbije koji pored „ekoloških usluga“ poseduje i značajan ekonomski potencijal;
- Da šumarstvo, uz drvo-prerađivačku industriju i ostale sa njom povezane privredne grane (turizam, energetika, poljoprivreda...) predstavlja jedinstven reproduktivni lanac u kojem sinergija i usklađivanje kapaciteta i potreba doprinose uvećanju ukupno ostvarenog ekonomskog rezultata;
- Da je u uslovima ekonomske krize i velike nezaposlenosti jedan od ključnih prioriteta borba za otvaranje što više produktivnih i održivih radnih mesta;
- Da je zbog značaja šuma neophodno učestvovati svih zainteresovanih strana („stakeholdera“) u upravljanju – definisanju politika i njihovom sprovođenju (participativno upravljanje);
- Iako postojeći strateški dokumenti uglavnom na zadovoljavajući način identifikuju pravce razvoja i potrebe šumarstva, ne sadrže dovoljno kvantitativnih podataka koji su neophodni za operacionalizaciju i kontrolu postizanja planiranih efekata i procenu makroekonomskih efekata ulaganja u šumarstvo i sa njima povezanih delatnostima;
- Da su šume ugrožene klimatskim promenama i da je neophodno uspostaviti sistem održivog upravljanja šumama koji mora da obezbedi ekonomske efekte uz očuvanje i unapređivanje vitalnosti šuma.

Nacionalni klaster šumarstva pokreće inicijativu pod radnim imenom „Priprema biznis plana šumarstva i povezanih delatnosti“ čija je osnovna svrha:

- Procena koliko je održivih radnih mesta moguće u ovom trenutku otvoriti u šumarstvu i sa njime vezanim delatnostima;
- Definisanje koje su to oblasti, njihov pojedinačni kapacitet i koliko je resursa (ljudskih i materijalnih) potrebno;
- Uspostavljanje participativnog modela upravljanja na nivou čitavog reproduktivnog lanca i
- Stvaranje polazne osnove za procenu doprinosa nacionalnom dohotku i opravdanosti ulaganja sredstava.

Biznis plan bi predstavljao i osnovu za pregovaranje sa Ministarstvom finansija, Ministarstvom za privredu i svim ostalim činiocima koji su u mogućnosti da pruže odgovarajuću materijalnu podršku za ostvarivanje ciljeva.

Održana evropska nedelja šuma u Finskoj – „pozeleniti privredu“

Od 9. do 13. decembra 2013. obeležena je 2. evropska nedelja šuma, s centralnim događajem u gradu Rovaniemi u Finskoj, gde se održao skup pod nazivom Metsä 2013 – zajednička sednica ECE Odbora za drvo i FAO Evropske komisije za šumarstvo. Skup je okupio evropske ministre šumarstva i druge visoke funkcionere iz 40 zemalja. Uz moto „Evropske su šume bujne – učinimo mudar izbor i koristimo ih odgovorno“, glavni cilj skupa je bio podizanje svesti o dobrom stanju i zdravlju šuma u Evropi, unapređenje uloge šumarskog sektora u „ozelenjavanju“ privrede i jačanje svesti o činjenici da je šumarstvo upravo paradigma koncepta održivog gazdovanja. Akcijski plan „ozelenjavanja“ privrede predlaže da do 2020. godine evropske zemlje primenjuju sledeće ključne principe: mudro korišćenje šumskih resursa, minimalizovanje otpada i recikliranje. Između ostalog, raspravljalo se i o tome kako šumarski sektor treba značajno poboljšati sigurnost i zdravlje radnika i osigurati ravnopravnost polova.

Biomasa – podcenjena i nedovoljno iskorišćen ekološki izvor energije!

Učesnici 4. međunarodne energetske konferencije o drvnj biomasi smatraju da je ovaj energent zanemaren u svim strateškim dokumentima u Hrvatskoj, kao i da je potrebno utvrditi precizne podatke o raspoloživim količinama. Tema konferencije koja se početkom meseca održala u Zagrebu je bila „Drvena biomasa – strateški izazov energetske politike zemalja Jugoistočne Evrope“. Skup je okupio više od 150 učesnika iz BiH, Srbije, Slovenije, Bugarske, Austrije, Italije i Hrvatske. Tokom konferencije doneseni su zaključci i preporuke oko mnogih otvorenih pitanja u području korišćenja drvne biomase, a učesnicima su ponuđene mogućnosti kvalitetnog informisanja o svim raspoloživim i aktualnim programima finansiranja i ulaganja. Poseban naglasak je stavljen na mogućnost iskorišćavanja drvne biomase za regionalni razvoj i na nove ulagačke projekte u privredi i lokalnim upravama. Takođe je istaknuto da država mora zauzeti aktivniju ulogu oko promocije goriva na bazi drveta, posebno drvnog peleta, koji je u Evropi najtraženiji bio-energent. Šira promocija je potrebna i u segmentu daljinskog grejanja, kao i mini-toplana za potrebe škola, vrtića i drugih javnih objekata, gde je potrebno peći na fosilna goriva zameniti postrojenjima na biomasu. Program konferencije od strane učesnika i predavača ocenjen je odličnom ocenom, a pobudio je dovoljno interesa prisutnih za uključivanje u rad, kako u pogledu tehničkih noviteta, tako i u osetljivim pitanjima nedostatka sirovine. Posebnu pažnju izazvala su izlaganja o korišćenju drvne biomase u TE Ljubljana, budući da se uglavnom snabdeva sječkom iz Hrvatske. Uz mnoge pesimistične izjave, moglo se čuti i dosta afirmativnih stavova koji se baziraju na svetlijoj budućnosti ako se unapredi korišćenje lokalne sirovine. Rascepanost interesa i nedostatak lobija koji bi pomagali ovu granu privrede moguće je ubuduće rešiti strukovnim povezivanjem i udruživanjem, uz korišćenje iskustva i znanja evropskih udruženja i strukovnih asocijacija.

Međunarodni projekti u drvnj industriji

Klastering, znanje, inovacije i dizajn u drvnj sektoru Jugoistočne Evrope – ID:WOOD

PIŠE: dr Nebojša Todorović

ID:WOOD (www.idwood.eu) ulazi u poslednju godinu svojih projektnih aktivnosti (01.10.2012. – 30.09.2014.). U njegovu realizaciju je uključeno 15 organizacija koje su direktno ili indirektno povezane sa sektorom drvne industrije. ID:WOOD se finansira iz sredstava Evropske Unije, a rukovodilac je Slovenski institut za šumarstvo. Kao predstavnik naše zemlje u ovaj projekat je uključen Odssek za tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta sa Šumarskog fakulteta u Beogradu, kao i Klaster drvoprerađivača iz Beograda. O nekim detaljima projekta smo već pisali u ovom časopisu, ovde podsećamo da su očekivani rezultati poboljšanje i povećanje kapaciteta drvnj-industrijskih klastera, uspostavljanje i održivost transnacionalne saradnje između klastera, nosioca znanja i proizvodnog sektora, kao i transfer inovacija, znanja i dizajna ka drvnj sektoru. U poslednja dva meseca 2013. godine obavljene su brojne aktivnosti vezane za ostvarivanje pomenutih ciljeva.

U novembru gost Šumarskog fakulteta je bio dr Andrea Givon – direktor jedne od najvećih laboratorija za kontrolu kvaliteta nameštaja i proizvoda od drveta iz Catasa – Italija. Inače Laboratorija iz Catasa je, kao ekspertska kuća, uključena u realizaciju ID:WOOD projekta. Gospodin Givon je obišao Sajam nameštaja i susreo se sa predstavnicima Laboratorije za kontrolu kvaliteta nameštaja sa Šumarskog fakulteta, sa predstavnicima Klastera drvoprerađivača i Privredne komore Srbije i predstavnicima nekoliko firmi iz drvne industrije (Toplica drvo, Gaj inženjering i Interholz). Gospodin Givon je u ovaj projekat uključen kao ekspert za nameštaj tako da je cilj njegove posete i susreta sa privrednicima bio višestruk. On se upoznao sa stanjem drvne industrije u Srbiji kao i glavnim nedostacima plasmana naših proizvoda na strana tržišta i tom prilikom je preneo neka korisna iskustva i znanja našim privrednicima i predstavnicima fakulteta.

U decembru su, pod okriljem projekta ID:WOOD, održana dva veoma značajna događaja. Polovinom decembra, tačnije 17.12. je potpisan memorandum o razumevanju između Šumarskog fakulteta i Agencije za drvo kao strukovnog udruženja i relevantnog predstavnika firmi iz srpske drvne industrije. Cilj ovog memoranduma je da se učvrsti veza između ove dve institucije u cilju ostvarivanja ideja ID:WOOD projekta kao i da se radi na uspostavljanju što bolje saradnje između fakulteta, kao nosioca znanja, i firmi iz drvne industrije. Osnovni zajednički zadatak će biti usmeren na davanje stručne pomoći malim i srednjim

preduzećima kroz dizajn, inovacije, zakonodavstvo, informacije u cilju povećanja njihovog znanja o tržišnim mogućnostima i što boljeg plasmana proizvoda.

U okviru planiranih aktivnosti na projektu je, od strane spoljnih eksperata iz Italije, urađena i analiza drvnj sektora u Srbiji, zatim analiza i potreba formiranja tehnološkog centra kao i analiza strukovnih



udruženja iz drvne industrije – klastera. Rezultati njihovog ispitivanja su predstavljani kroz tri pisana dokumenta koja su naslovljena kao „vodič“ za razvoj drvnj sektora, tehnološkog centra i klastera. Predstavljanje ID:WOOD projekta i urađenih vodiča je obavljeno na V redovnoj sednici Odbora za šumarstvo i industriju za prerađu drveta, celuloze i papira Srbije koja je održana u utorak 24. decembra 2013. godine u Privrednoj komori Srbije. Ovaj sastanak je iskorišćen kako bi se i privrednici upoznali sa vodičima, kao i samim projektom ID:WOOD. Pored stalnih članova Odbora, sastanku su prisustvovali i predstavnici Šumarskog fakulteta, Agencije za drvo, agencije SIEPA (Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza) i Ministarstva za privredu.

Moderator sastanak je bio gospodin Vladimir Burda, sekretar Udruženja za šumarstvo i industriju za prerađu drveta, celuloze i papira. Nakon redovnih tačaka, gde su se čule razne inicijative i presek stanja drvne industrije, dr Zdravko Popović profesor Šumarskog fakulteta je upoznao sve prisutne sa osnovnim informacijama o ID:WOOD projektu, objasnio način kreiranja gore navedena tri vodiča i izložio očekivanja od njih i od celokupnog projekta. Potom su, posle kratke diskusije, zvanično i uručeni vodiči predstavniku Privredne komore Srbije – gospodinu Vladimiru Burdi, predstavniku Agencije za drvo – gospodinu Gradimiru Simjonoviću i predstavnicima agencije SIEPA – gospodini Mileni Radović. Za više informacija o projektu možete posetiti sajt: www.idwood.eu ■

Preduzetnik i biznis plan



PIŠE: dr Dragan Škobalj

Preduzetnik može provesti sate, dane i sedmice u razmišljanju i savetovanju sa prijateljima i porodicom da bi se odlučio za jedan od najvažnijih životnih koraka, osnivanje vlastite firme. Za taj korak potrebno je puno hrabrosti i sreće.

Pre stupanja u proces registracije preduzeća za preduzetnikovo dobro bilo bi neophodno napraviti biznis plan. Biznis plan se u tržišnim privredama smatra osnovnim oruđem preduzetnika. Biznis planovi se često predstavljaju kao nešto veoma komplikovano. Oni praktično predstavljaju razradu ideje. Kako kaže naš narod, sve je mnogo jasnije kad se „stavi na papir“.

U praksi i literaturi, metod analize sopstvenih sposobnosti pokazao se kao odlična polazna tačka za stvaranje ideje. Mnogo ljudi smatra započinjanje biznisa misterijom. Problem je u tome što se većina ljudi kada razmišlja o započinjanju sopstvenog biznisa obeshrabri, znajući da moraju da izgrade svoj biznis od početka.

Polazna tačka za razvoj poslovnih ideja i biznisa leži u perspektivnom preduzetniku, a ne u tržištu, laboratoriji ili poslovnom planu. Preduzetnik je ključna komponenta, njegove sposobnosti, motivisanost i snaga, s jedne strane, kao i slabosti s druge strane treba da diktiraju u kojim poslovnim oblastima treba da radi na generisanju poslovnih ideja. Početni korak pri započinjanju biznisa leži u iskrenoj analizi sopstvenih sposobnosti, mogućnosti i slabosti. Biznis treba da se razvija na sopstvenim sposobnostima (ličnim, finansijskim i obrazovnim) i interesovanjima, pokušavajući da se zaobiđu slabosti.

Postoje četiri mogućnosti razvoja poslovnih ideja i njihovog planiranja: **plasiranje postojećih proizvoda ili usluga na postojeća tržišta**, predstavljaju najjednostavniji oblik poslovanja. Ako se biznismen fokusira na ideje za postojeće proizvode na postojećim tržištima, naići će na rizik da se izlaže oštroj konkurenciji i nepovoljnoj početnoj poziciji. Primeri su otvaranje pekare, trgovinske radnje, frizerskog salona itd. Iskustvo je pokazalo da je za većinu ljudi koji žele da generišu uspešne, izvodljive poslovne ideje najbolje da napore fokusiraju na **novi proizvod na postojećim tržištima** (npr. bežični telefon, flat screen TV, restorani kućne dostave, itd.) i **postojeći proizvod na novim tržištima**, i, kao četvrto **formiranje novog proizvoda za novo tržište** iako veoma profitabilna veoma je teška i malo verovatna. Ova opcija ne treba da bude pravac preduzetnikovog razmišljanja.

Sposobnosti i predispozicije

Kako i kada krenuti u osnivanje firme, kako preduzetnik da odabere neki biznis a da ubrzo ne bankrotira, veoma je ozbiljno pitanje. Ovo je veoma važna odluka zbog prisutnosti rizika i neizvesnosti. Svest da postoji rizik ne treba da odvraća preduzetnika od tog poduhvata. Nije preporučljivo donositi odluku o osnivanju firme nakon površne analize i na brzinu. Oni koji imaju spoznaju kako treba da rade i pri tome imaju planski pristup pri osnivanju firme imaju pravo na optimizam vezan za uspeh firme.

Odluka o osnivanju firme treba biti usmerena prema budućnosti. Preduzetnička ambicija treba da prati analize i provere stvarnih mogućnosti za njeno ostvarenje. To podrazumeva niz faktora kao što su: menadžerske, stručne i druge sposobnosti preduzetnika. Potrebno je analizirati i druga objektivna i subjektivna ograničenja. Bez kvalitetnog sagledavanja ambicije i poduhvati bi mogli biti uzaludni. Jedan od najvažnijih zadataka na početku je procena vlastite sposobnosti, mogućnosti, snage volje i slabosti. Neophodno je analizirati sledeća pitanja: koliko je preduzetnik predodređen za dati posao; da li zna da upravlja drugima ako ih bude zapošljavao; da li mu treba pomoć i čija; kakve odluke treba da donosi; da li će imati podršku porodice? Set pitanja se može proširiti u zavisnosti od niza specifičnosti koje su vezane za svaku ličnost.

Razmotrićemo relevantne faktore koji su veoma bitni za otpočinjanje biznisa:

Stručna sposobnost i iskustvo. Da bi se ostvarilo uspešno poslovanje preduzetnik mora raspolagati određenim sposobnostima i iskustvom. Ukoliko je preduzetnik stručan za posao kojim će se baviti njegova firma, ako ima iskustvo u toj problematici, postoji veća verovatnoća da može dobro organizovati rad firme. Ako ove komponente nedostaje, onda se rešenje mora tražiti u dodatnom sticanju znanja, što zahteva vreme i novac, ili angažovanje stručne osobe, ako to finansijske mogu podneti. Ovaj faktor se ne sme zanemariti, jer su ogromne posledice na kvalitet rada na samom početku. Nažalost u praksi postoji veliki broj improvizacija. Ponekad vlasnici firme brzo uče i otklanjaju probleme, ali su češći slučajevi kada zbog improvizacija trpe i firma i njeni klijenti.

Finansijske mogućnosti. Neophodno je napraviti račun o tome koliko novca je potrebno za otvaranje firme i koliko je novca potrebno za obrtna sredstva da bi se počelo sa radom. Ako ne postoji dovoljno novčanih sredstava, treba osmisliti strategiju za obezbeđenje nedostajućih sredstava. Kolika je kamata? Kalkulacija treba da sadrži sve vrste troškova, od onih koji bi se uložili u osnovna sredstva do troškova poslovanja u prvoj poslovnoj godini. Zato je potrebno posvetiti dužnu pažnju izradi biznis plana koji daje odgovor na ova pitanja.

Tržište i potrošači. Srbija je u periodu tranzicije i tržište nije uređeno. To se ogleda u nedostatku konkurencije, lošem kvalitetu usluge, ali pre svega u tržištima otvorenim za dobre ideje i nove učesnike. Mora se znati ko bi bili kupci ili

potrošači vašeg proizvoda, usluge ili ukupnog asortimana (ako se radi o trgovinskoj delatnosti). Ko su potrošači, gde su raspoređeni, kolika im je kupovna moć, koliko često kupuju?

Mora se voditi računa da li će se sa konkurencijom moći izaći na kraj. U tom pogledu može pomoći stručnjak za marketing, koji će analizirati druge firme koje već imaju uhodan posao, i razmotriti da li će nove firme imati prednosti ili nedostatke u odnosu na postojeće. Marketing plan u okviru biznis plana treba da obuhvati sve probleme tržišta, potrošače i mogućnosti prodaje na duži rok.

Partneri. U svaki biznis se može ući samostalno, kao nezavisni vlasnik firme ili u saradnji sa drugim partnerima. Samostalno se može ući u osnivanje firme ako postoje finansijska sredstva i drugi uslovi neophodni za rad firme, i ako vlasnik poseduje nesumnjive stručne i menadžerske sposobnosti. U protivnom neophodno je potražiti partnera ili eventualno zaposliti sposobnog menadžera, ukoliko se to može finansijski podneti.

Zašto je potreban biznis plan?

Pod uslovom da je analiza ideje pokazala neophodnost realizacije, sledeći korak je prema biznis plana. Planiranje je sredstvo za upravljanje budućnošću. Ono pomaže da preduzetnik svoj san „uspešan sopstveni biznis“, pretvori u stvarnost, odnosno da definiše cilj i korake koje treba preduzeti da bi se on ostvario.

Biznis plan pomaže da se kroz njegovu izradu precizno formuliše ideja, sagledaju uslovi za njenu realizaciju, potencijale, rizike i ograničenja. Biznis plan je u krajnoj liniji namenjen potencijalnim investitorima.

Neophodno je da bude jasan, konkretan sa brojnim proračunima i pokazateljima (brojke su mnogo ubedljivije od reči), preciziranim vremenom i stopom povraćaja.

Najbolji pristup je da se prilikom izrade biznis plana preduzetnik stavi u poziciju investitora i da obezbedi sve podatke koji bi njemu bili neophodni za donošenje investicione odluke.

Šta biznis plan treba da sadrži?

Dobar biznis plan služi kompaniji kao vodič u budućem razvoju, ali istovremeno i kao osnov za obezbeđivanje eksternih izvora finansiranja. Imajući to u vidu dobar biznis plan treba da sadrži: osnovne podatke; rezime; misija preduzeća; podaci o preduzeću; prezentacija preduzeća, odnosno ideja; delatnost; proizvod ili usluga; lokacija; ekonomsko okruženje; tržište; menadžment i zaposlenost; priroda i snaga konkurencije; izvori finansiranja; finansijski podaci; specifikacija osnovnih sredstava; specifikacija obrtnih sredstava; izveštaji o poslovanju; prag rentabilnosti; projekcija finansijskih rezultata; projekcija toka gotovine; rizici itd.

Rezime – ovaj deo biznis plana treba da privuče potencijalnog poslovnog partnera, banku, instituciju za podršku preduzetnika, potencijalnog investitora i slično.

Misija preduzeća – cilj ovog dela biznis plana je dalja informacija zainteresovanih strana. Ovde treba predstaviti ideju, odnosno preduzeće bez upotrebe specifičnih pravnih, tehnoloških i drugih usko stručnih izraza. Što jednostavnije, ukratko treba opisati svrhu biznisa i kome su proizvodi, odnosno usluge namenjeni.

Podaci o preduzeću – da bi potencijalni investitori mogli uspostaviti kontakt sa preduzetnikom, neophodno je da im se obezbede svi podaci o preduzeću.

Prezentacija preduzeća (ideje) – podrazumeva predstavljanje vlasnika preduzeća i menadžerske strukture, njihovih referenci, ostvarenih rezultata u karijeri. Potrebno je definisati pravnu strukturu i dati kratki istorijat ukoliko se radi o preduzeću koje već postoji. Neophodno je dati nekoliko ključnih podataka koji će ukazati na uspešnost budućeg poslovanja preduzeća, ono što ga čini atraktivnim za potencijalne investitore.

Delatnost zbog koje je preduzeće osnovano predstavlja njegovu osnovnu ulogu. Prema Zakonu o preduzećima prilikom njegovog osnivanja, neophodno je precizirati osnovnu delatnost i organizacioni oblik preduzeća. Treba voditi računa da i jedno i drugo budu prilagođeni postavljenom cilju, misiji preduzeća, odnosno realizaciji ideje.

Proizvod ili usluga – pomoću proizvoda preduzeće usklađuje svoje mogućnosti sa potrebama i zahtevima kupaca. Opređenjen je za proizvodnju je teži put. Osim nabavke sirovina i prodaje gotovih proizvoda treba obezbediti nesmetano odvijanje proizvodnog procesa, stalno tražeći način za smanjenje troškova i povećanje profita, uz isti ili viši nivo kvaliteta proizvoda.

Najmanje jednom mesečno preduzetnik treba sebi postaviti sledeća pitanja: koliki je obim i vrednost proizvodnje; koliko postojeći stepen korišćenja opreme odstupa od optimalnog; kolike su prosečne zalihe gotovih proizvoda; da li preduzeće uživa glas da ima visoko kvalitetne proizvode ili usluge; po čemu je prepoznatljiv proizvod ili usluga; kako preduzetnik želi da potrošači doživljavaju njegov proizvod ili uslugu; po čemu je proizvod u nepovoljnijem položaju u odnosu na konkurenciju; kako to prevazići; da li je osoblje kvalifikovano za obavljanje posla; da li se stručno usavršava; da li postoji mogućnost uvođenja novog ili modernizacija postojećeg proizvoda; da li postoji plan razvoja proizvoda za narednih 3-5 godina; da li je utvrđeno prosečno vreme naplate potraživanja; da li je određen prosečan koeficijent obrta i kakve su mogućnosti eksternog finansiranja razvoja proizvoda?

Lokacija – prilikom izbora lokacije mora se imati u vidu osnovna delatnost preduzeća i blizina nabavnog i prodajnog tržišta. Za malopro-

dajni objekat to može biti ključna odluka koja će uticati na celokupan njegov poslovni život. Loš izbor može biti „garancija“ neuspeha. Kod proizvodnih preduzeća adekvatan izbor lokacije znači odsustvo problema sa neposrednim okruženjem, u smislu pritužbi na buku i zagađenje. Takođe mora se voditi računa o stvaranju uslova za neometan transport i skladištenje sirovina i gotovih proizvoda. I u jednom i u drugom slučaju neophodno je obezbeđenje odgovarajućih infrastrukturnih sadržaja. Obezbeđenje određenog kvaliteta vode, obezbeđenje odgovarajućeg napora i kontinuiteta snabdevanja, zavisno od tehnološkog procesa zahvaća veća ulaganja.

Ekonomsko okruženje – preduzeće kao ekonomski subjekat postaje samostalno. Međutim, makroekonomsko okruženje značajno utiče na performanse preduzeća. Ono je jedan od značajnih faktora uspeha, odnosno neuspeha preduzeća.

Povoljna makroekonomska klima podrazumeva: stabilne cene; stabilnu valutu; razvojnu infrastrukturu podršku malom i srednjem biznisu; adekvatan (stimulativan) poreski sistem; stimulativan carinski sistem; institucionalna povezanost sa okruženjem i integrisanost u međunarodne ekonomske tokove.

U sledećem nastavku ćemo obraditi karakteristike makroekonomskog okruženja sa aspekta njihovog uticaja na poslovanje preduzeća. ■



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 - topivi kao i
- disperzioni termoreaktivni za 3D lepljenje u vakuum i membranskim presama
- tapetarski lepkovi za sunđer, 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.

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

Ovlašćeni zastupnik **KLEIBERIT**
DEPROM doo
Prodaja lepkova i vezivnih sredstava
Rača KG 34 210

DA LI ZA SEBE ŽELITE SAMO NAJBOLJE?



- ORIGINALNE TRAČNE TESTERE SVIH DIMENZIJA
- GATERSKE TESTERE
- KRUŽNE TESTERE
- IZRADA TRAČNIH I GATERSKIH TESTERA

000 UDDEHOLM 000
MADE IN SWEDEN

Preko 300 godina tradicije u izradi čelika - garancija da ste izabrali najbolje

Ovlašćeni uvoznik i distributer za Srbiju, Crnu Goru i Republiku Srpsku

MB HOUSE

BEOGRAD, Gavril Principa 45, tel. 011 76 14 958, mob. 063 545 831
e-mail: mbhouse@drenik.net

GRADIŠKA, Kralja Nikole 1 56A, tel. 99 387 51 815 542

UDDEHOLM STRIP 000

MAŠINE, ALATI I TEHNOLOGIJE ZA OBRADU DRVETA

Vakuum prese
za furniranje
WISCHT



Automatske kanterice
sa i bez predfrezera VITAP



Horizontalni
formatizeri GRIGGIO



Univerzalne
kanterice VITAP



Viševretene
bušilice VITAP



CNC centar a bušenje
i glodanje VITAP POINT



Kompleti alata
sa prozore JV 78/88

Xilia

Xilia d.o.o. - Beograd
tel. 011 219 8516, 022 349 254
mob. 063 213 549, 063 575 390
www.xilia.rs / info@xilia.rs



PRO-X BRONTO

Tanaska Rajica 25, 25 250 Odžaci, Srbija

KOMPLETNE LINIJE ZA PELETIRANJE MUNCH-GRANTECH



MEHANIČKE I EXTRUDER BRIKETIRKE



za drvo, biljne ostatke

Garancija, puštanje u rad, obuka, servis, rezervni delovi, tehnološka podrška
Tel/fax: +381 25 5 746 240, Mob. +381 65 205 60 20
stamenkovic@bronto.ua

SANTORINI



SUVA BUKOVA DASKA



BUKOV OTPAD



BUKOVI BRIKETI

Stara Pazova
Krnjaševci (08-16h)
Partizanska 54
tel. 061/88-00-102





DRVOPROMET-KULA

www.drveloprometkula.rs

Pančevački put 80a

11000 Beograd

telefon/fax: +381 11 299 49 50

+381 11 299 49 60

+381 11 271 24 78

+381 11 331 83 19

+381 11 331 83 29

e-mejl: office@drveloprometkula.rs, drveloprom@nadlanu.com



SOBNA VRATA
VRATNA KRILA
FURNIRANA PLOČA
MDF
HDF, IVERICA
OPLEMENJENA IVERICA
RADNE PLOČE
IVERICA
KANT TRAKE
PANEL PLOČE
ŠPERPLOČE
FURNIRI
OBLOGE ZA VRATA
OSB
REZANA GRAĐA
PAPIRNO SAČE
OKOV ZA NAMEŠTAJ
LEPAK



IZ PRIRODE U VAŠ DOM NAMEŠTAJ BUKOM-PROM

dečiji kreveti



spavaće sobe



komadni nameštaj



kuhinje



BUKOM PROM

Tišča bb, 75440 Vlasenica

Republika Srpska, BiH

Tel/fax. +387 (0) 56 765205

www.bukom-prom.com

e-mail: budimir@bukom-prom.com



www.interlignum.net
InterLignum

Sjedište firme i centralno skladište
 d.o.o. Kninska 21 Teslić 74270
 Tel.+387 53 431-596, fax.431-597
office@interlignum.net

Drveni centar
"DRVOMARKET"
 BANJA LUKA (u krugu INCELA)
 Tel.+387 51 450-211
drvomarket@interlignum.net

Drveni centar
"DRVOMARKET'S"
 SARAJEVO ul. Džemala Bijedića 162
 Tel.+387 33 450-012
drvomarkets@interlignum.net

Konfekcija brusnih materijala
"STIRAL"
 ŠAMAC ul. Jasenik bb
 Tel.+387 54 621-540
stiral@interlignum.net

Centar podova
"INTERDOM"
 TUZLA ul. 21 aprila br.7
 Tel.+387 35 349-765
interdom@interlignum.net

Centar podova
"INTERIO"
 BANJA LUKA ul. Branka Popovića 27
 Tel.+387 51 379-040
interiobl@interlignum.net

Centar podova
"INTERIO"
 SARAJEVO ul. Džemala Bijedića 162
 Tel.+387 33 546-083
interiosa@interlignum.net

Centar podova
"INTERMAX"
 TESLIĆ ul. Karađorđeva bb
 Tel.+387 53 430-733
intermax@interlignum.net



NAJVEĆI IZBOR PLOČA **InterLignum** **AGT**



UNIVER PLOČE, ABS KANT TRAKE, OKOV ZA AMERIČKE PLAKARE, RADNE PLOČE, MDF VISOKI SJAJ PLOČE, OSB, HDF, MDF PLOČE, PRIRODNI FURNIRI, FURNIRANE PLOČE, BRUSNI MATERIJALI, SVE VRSTE PODOVA, PROZORI I VRATA, KANCELARIJSKI NAMJEŠTAJ, NAMJEŠTAJ NA MJERU...



Salon namještaja
"INTERIO"

TESLIĆ ul. Karađorđeva bb
 Tel.+387 53 430-967
interio@interlignum.net

Robna kuća namještaja i podova
"INTERATENA"

BIJELJINA ul. Majevičkih brigada kv.52/16
 Tel.+387 55 355-966
interatena@interlignum.net



PIŠE: prof. Zvonko Petković

Kada se kaže tapacirani nameštaj u prvom trenutku se pomisli na stolice, ali u širem smislu tapetarski poslovi su veoma kompleksni i pored poslova koji su vezani za tapaciranje komada nameštaja, ovi poslovi se u nekim počecima vezuju za potpuno drugačija delovanja. Tapetari su nekada bili ozbiljni umetnici, osobe koje su skupocene i umetnički tretirane tekstilne materijale aplicirali po različitim enterijerskim elementima: zidovima, vratima, vidljivim delovima enterijerskih detalja, formirali konstrukcije na zidovima za kačenje tekstilnih „pregrada“, a kasnije i na samostojećim baldahinima, postavljali predivne zavese, nadzavese itd. Danas su ovi poslovi razvrstani u različite kategorije dekoratera, pozamantera, tapetara itd.

Teško je iz današnje vremenske distance tačno odrediti kada su pomenute kategorije počele ozbiljno da se primenjuju, ali svi ovi umetničko-zanatski poslovi se vezuju za enterijere koji su danas poznati kao vladarske palate ili enterijere posebno prilagođavane za bogate korisnike. Takođe, saznanja koja danas imamo upućuju nas na put tekstila i daleki istoka, preko nekadašnje Persije (današnjeg Irana). Portugalija i Španija kao pomorske sile XVII i XVIII veka i njihovi moreplovci, sa dalekih putovanja u svoje prestonice donose i deo kulture dalekih civilizacija, pa se tako formiraju prve radionice za izradu tekstilnih materijala, koji prvo kao deo mode, a kasnije i kao i neizostavni delovi prelepih enterijera, bivaju neizostavni upotrební elementi do današnjih dana. Kako je vreme prolazilo tako su

Tapaciranje mobilijara

se i smenjivali primati kod poznatih tekstilnih radionica, pored Portugalije i Španije, tu su Holandija, pa Francuska, Engleska, Italija, Nemačka, carska Rusija itd.

Ono što je teško definisati, a možda i objasniti, je kako i gde se gube saznanja o upotrebi tekstila u razvoju ljudske civilizacije. Materijalni dokazi nam govore da se tekstil upotrebljava još u drevnom Egiptu, pre toga su ga koristili i narodi Mesopotamije šest do sedam hiljada godina p.n.e. Egejci, Grci, pa Rimljani upotrebljavaju ga na način na koji se i danas koristi. Zatim jedan dugi period pokazuje nam da se dekorativne tkanine u domenu korišćenja koja su nama bliska i poznata, koristi minimalno ili čak uopšte ne koriste. Tek u renesansi tkanina počinje da se ponovo primenjuje kao dekorativna obloga, ima je na elementima za sedenje, neizostavan je deo krevetskih baldahina itd.

Istorijski segment tapaciranja

O tekstilu i primeni u enterijeru ima puno rečenoga, ali kako je tema tapetarsko-zanatski rad, osvrnućemo se na istorijski segment, a zatim primerima pojasniti u kojoj meri tapacirani delovi mobilijara utiču na formu i kolika je njihova upotrebna vrednost. Mobilijar kao neizostavni deo enterijera, oduvek je bio sa prefiksom „DEKORATIVAN“, a tek mnogo vekova kasnije od njegovog nastanka počinje da poprima i anatomske upotrebne vrednosti. Po antropološkim empirijskim dokazima, sedenje je jedan od najneprirodnijih položaja čoveka, pa kao takav taj položaj mora da zadovolji veliki broj faktora, kako bi udobnost samog mobilijara bila zadovoljavajuća. To je možda i razlog koji se navodi da je uspešnost jednog arhitekta – enterijeriste merljiva njegovim pokušajem u ostvarivanju i realizaciji „STOLICE“.

Kroz istoriju se funkcija stolice nije promenila, ali jeste njen dizajn koji se razvijao paralelno sa razvojem tehnologije i arhitektu-

re. Do XVII veka u kućama običnih ljudi stolica nije imala neku veću ulogu, niti se vodilo računa o njenoj udobnosti. Isticala su se samo katedre crkvenih velikodostojnika ili aristokratije. Ljudi u srednjem veku su uglavnom radili van kuće i eventualno bi koristili za tadašnje uslove praktičnije stolice na sklapanje. Doba renesanse je između ostalog, uticalo i na uređenje doma i donelo nove dizajne stolica, uglavnom po ugledu na antičke periode. Razvijen je novi tip stolice na sklapanje, tzv. faldisterijuma ili savonarola stolice, posebno popularne u Firenci i Veneciji. Pravljen je





Fotelja Bentley, FOREST, Požega

od orahovog drveta, imala je ukrštene nogare i bila ukrašena rezbarijom i pozlatom. Radi udobnosti, sedište je bilo presvučeno plišem ili kožom, a koristili su se i jastučići. Međutim i tada i sve do XIX veka, više pažnje se posvećivalo dizajnu nego udobnosti. Stolica su izrađivane isključivo od drveta. U XX veku se javila potreba modernog čoveka za udobnošću, kako u kancelariji, tako i u neformalnim situacijama, što je dovelo do razvoja industrijskog dizajna. To je donelo pojednostavljivanje nji-

zne galije su se na pučini mora i okeana ponasale kao male ljupe. Talasi su ih razbijali, a tako lagane često su bile i plen teško uočljivih morskih grebena. Kako bi sačuvali svoje jedrenjake u jednom periodu su se mornari dosetili da utrobu jedrenjaka opterete travom koju je more izbacivalo u određenim vremenskim periodima (najčešće u avgustu i septembru na obalama novootkrivenog afričkog kontinenta). Ovo se pokazalo sa jedne strane kao veoma dobar izum, ali velike količine ovog materijala su se po dolasku u španske luke gomilale, tako da je to počeo da biva novi problem. Životinje nisu jele ovu travu, a prilikom paljenja ovaj materijal je ispuštao veoma gust, ljut i zagušujući dim. Međutim, ovaj materijal se pokazuje kao veoma dobar za izradu tapacirunga na sedištima komada nameštaja, veoma izdržljiv, teško se kida, a kao suv se lagano „rasčešljava“ i omogućuje da se kao takav ugrađuje u sedišta i leđne naslone i na taj način se dobija na udobnosti elemenata za sedenje. Dobra vest se brzo širi tadašnjom Evropom, a španski majstori – zanatlije postaju neprikosnoveni za tapaciranje komada nameštaja za sedenje na svim evropskim dvorovima.

Ova novotarija je dovela do toga da se razmišlja i o novim oblicima, kada su elementi za sedenje u pitanju. Tapaciranje omogućava

Bez obzira na tehnološke napretke ovo su nezamenljive alatke koje se koriste i danas. Tapaciranje sedišnih delova podrazumeva više faza radova: prvo se postavljaju gurtne na pripremljeni ram, preko kojih se postavlja deo sargije. Na mestima ukrštanja gurtne se postavljaju federi koji se vezuju, a zatezanje kanapom daje osnovnu formu budućeg sedišta. Preko povezanih i zategnutih federa prvo se postavlja sargija, preko nje se postavlja „MORSKA TRAVA“, a onda ponovo dolazi komad sargije, kako bi se vršilo ručno prošivanje i formiranje kant-ivice. Po ovoj fazi rada u tapaciranju, sredina sedišnog dela, se ispunjava tapetarskom vatom preko koje se španuje-zateže, ručno, belo platno i na samom kraju se postavlja dekorativna tkanina.

Ovakav rad se smatra tradicionalnim tapetarskim poslom koji je ostao skoro nepromenjen do današnjih dana. Zbog višeslojnosti i ručnog rada, ovaj posao polako gubi na značaju, a pomenute slojeve danas zamenjuju sintetički poliuretanski i polipropilenski materijali, koji se smatraju čistijim radom, manje mukotrpnim, ali sa druge strane ni jedan do sada primenjeni materijal ne može u potpunosti zameniti opisani metod tapaciranja travom. Neretko su se radila i dodatna ukrašavanja tapaciranih delova, kako sedišta, tako i leđnih naslona, dugmadima. Ova me-



Tapacirani komadi nameštaja za sedenje – salon



Engleski stil „česterfild“

have forme i strukture i započela je masovna proizvodnja. U XIX veku izdvajaju se stolice proizvedene u fabrici Tonet (Thonet), a u XX veku stolica od šperploče Čarlsa i Rej Imsa (Charles & Ray Eames), Alvar Altova (Alvar Aalto) stolica broj 41, Ero Sarinenova (Eero Saarinen) stolice od plastike i aluminijuma i Ero Arnio (Eero Arno) dizajn stolica u obliku šupljih sfera od fiberglasa i poliesteru.

Po nezvaničnim podacima kojima se raspolaže, a predstavljaju i logičnu pretpostavku, prve tapacirane stolice se rade u XVII veku za potrebe španskog dvora. Španski moreplovci vraćajući se sa svojih mukotrpnih i dugih putovanja, usput otkrivajući nove prostore, retko su pristizali svojim galijama u tadašnje španske luke bez većih oštećenja. Ispra-

va da se kod pomenutih komada sada uvodi i dimenzija o kojoj se do polovine XIX veka uopšte nije vodilo računa – ANATOMIJA komada za sedenje. Prvi stil koji uvodi komade nameštaja za sedenje u prostor je BIDERMAJER. Do tada su se komadi nameštaja za sedenje strogo držali uz zid, a po potrebi su se unosili u prostor.

Ručni alat za tapetarske poslove

Od ovih vremena pa do današnjih dana ono bez čega ne može da se ispravno uradi tapetarski deo posla je i ručni alat (drvena zatezača za gurtne, tapetarski čekić, tapetarske makaze, rasečeni i savijeni potezač za vađenje eksera, drveni čekić za sabijanje gurtne itd).

toda ukrašavanja je u vizuelnom smislu nezamenjiva i takođe najlepše se vidi sa tradicionalno urađenom tapetarijom. Da bi se ispravno odradio i ovaj metod potrebno je pravilno rasporediti, po određenoj šemi, mesta za perforiranje. Kada se po utvrđenoj i prenetoj šemi perforira površina koja će prihvatiti dugmad, specijalnim alatom se dugmad prošivaju i vezuju specijalnim čvorom koji omogućava zatezanje sa zadnje strane, tako da se na samom kraju na mestima gde se nalaze dugmići formiraju nabori koji daju poseban izgled tapaciranim površinama. Ovaj metod se najviše koristio za salonske garniture kod engleskog stila „česterfild“. Poseban vizuelni izgledi i novu dimenziju dobijaju komadi rađeni sa kožom. ■

Umetnički dizajn studio Sofronović

Na 51. međunarodnom sajmu nameštaja i dizajna u Beogradu, umetnički dizajn studio Sofronović na svom štandu izložio je veliki broj zanimljivih eksponata i konceptualnih rešenja iz ove oblasti. Generalni direktor, dipl. arh. Predrag Sofronović, rešio je da oko sebe okupi grupu mladih neafirmisanih autora kako bi posetiocima sajma predstavio niz noviteta i inovacija.

Glavnu postavku činili su dizajn projekti izloženi u štampanoj formi, kao i četiri izvedena prototipa. Svi eksponati predstavljaju originalna rešenja koja se odlikuju specifičnom formom i funkcijom. Neki od koncepta bavili su se i posebnim problemima kao što su ušteda materijala, ušteda prostora, multi funkcionalnost, modularnost, ergonomija... Mnogi dizajneri bili su inspirisani prirodnim formama pa se tako ova rešenja mogu nazvati i bioničkim konceptima.

Iako postoji već duži niz godina, ovaj dizajn studio, prevashodno se bavio projektovanjem i opremanjem enterijera različitih namena i izradom nameštaja po meri. Ojačan grupom dizajnera, pored dosadašnjeg načina poslovanja, on je takođe postao i jedan od retkih inovativnih centara koji se bavi problemima u industriji nameštaja.

Protekli sajam nameštaja i dizajna, predstavljao je odličnu priliku za promociju jedne takve ideje. Postavka je zabeležila veliku posećenost a eksponati su pokupili niz pozitivnih kritika od strane posetilaca.



Prototip **SOFA CHAIR**
Predrag Sofronović

Stolica se odlikuje svojom masivnošću i oštrom i dinamičnom formom. Prilikom projektovanja, akcenat je bio na pronalaženju idealnog odnosa između ugla naslona i ugla sedišta. Napravljena je od furniranog medijapana, mada idejni projekat predviđa i korišćenje drugih materijala poput punog drveta, tapacirunga, klirita i sličnog „Sofa chair“ takođe predstavlja pogodan komad za dizajniranje palete istorodnih proizvoda (barska stolica, trpezarijska stolica, klub fotelja...)



Prototip **HOME CHAIR**
Aleksandar Sović

Glavna namena ove stolice jeste da pruži kvalitetno vreme za odmor i relaksaciju. Namenjena je korišćenju u manjim stambenim jedinicama i kao koncept takođe se bavi problemima multifunkcije i uštede prostora. Stolica sadrži klub sto na izvlačenje čija se unutrašnjost može iskoristiti za odlaganje odeće, knjiga, posteljine... Stolica je sačinjena od sirovog medijapana.



Prototip **MULTI-SEATING**
Nemanja Kiso

Ovaj komad nameštaja iznad svega promovise ideju multifunkcionalnog sedenja u kombinaciji sa elegantnim dizajnom. Namenjen je za korišćenje u ekskluzivnim javnim prostorima, ali i kao komad pogodan za unutrašnju rezidenciju, vila... Element se sastoji iz tri tapacirana dela i malog klub stočića elipsoidne forme. U zavisnosti od rasporeda elemenata, može se koristiti kao krevet ili kao manja ugaona garnitura.

Eksponati mladih još

KONCEPTI U FAZI IDEJNOG PROJEKTA

Edita Jahović



Aleksandar Sović

KAKTUS

Ovaj koncept nastao je zahvaljujući ideji da se oponaša forma i tekstura kaktusa kao inspiracija za samostojeci čiviluk. Sastoji se iz niza letvi, lučno napnutih između dva limena rama. Metalne kačilice, u ovom slučaju oponašaju kaktusove bodlje.



NORI

Čiviluk oponaša formu morskih algi. Letve se profilišu tako da imaju talasaste ivice, a zatim se ređaju u nizu oko limenog rama. Radila bi se u kombinaciji svetlijeg i tamnijeg drveta. Glavna ideja je da se istakne skulpturalna forma.

SEIZA

Seiza je naziv za posebnu vrstu sedećeg položaja koji se može videti u kulturama dalekog istoka. Ova stolica je prilagođena za sedenje u tom položaju a takođe, kao koncept, vezana je za ritual ispijanja čaja. Dizajn predviđa četiri stolice sa klub stočićem.



neafirmisanih autora na Sajmu nameštaja

ARCTIC

Stolica „Arctic“ se takođe odlikuje skulpturalnom formom s tom razlikom što bi se pravila od punog drveta. Dinamičnog izgleda, i svetle teksture bila bi pogodna za korišćenje u ugostiteljskim prostorima koji su u sklopu sportskih i rekreativnih centara, zimskih odmarališta...

COBAR

Izlomljena geometrijska forma oštih ivica koja asocira na oblik zmi je predstavlja inspiraciju za dizajn ove stolice. Predviđena je za ekskluzivne ugostiteljske objekte, barove i noćne klbove. Postament bi bio načinjen od izlivenog metala tako da bi cela stolica izgledala kao skulptura u prostoru.



Dušan Lazić



ELIPSO

Glavnu inspiraciju za ovaj koncept predstavlja elipsoidna forma stolice koja podseća na neku vrstu moderne skulpture. Sastoji se iz dva elementa spojenih cilindričnom vezom. Pogodna je za javne i izložbene prostore.



TRANSFORM

Osnovna ideja koncepta je bila da se dobije komad nameštaja sa više funkcija. „Transform“ može biti stolica za sedenje, klub stočić i krevet. Različita namena postiže se kombinacijom uklanjanja elemenata. Forma je zaobljena i linijska raspodela je dominantna u vizuelnom smislu. Vodio se računa da oblik stolice zadovolji anatomske zahteve.



CUBIC

Predstavlja multifunkcionalni komad nameštaja. Osnovna namena mu je da služi kao stolica ali se takođe može koristiti i kao klub sto kada se obori. Ugao naslona se prilagođava korisniku kako bi ergonomski zahtevi bili zadovoljeni.



GREEN

Čiviluk se sastoji iz dve limene ploče koje se uvrću oko vertikalne ose. Odeća se može kačiti na pro-

reze napravljene u limu, a drveni sud koji predstavlja bazis služi za odlaganje kišobrana. Forma je nastala po ugledu na biljne motive i oblike.

PROIZVODNJA, PROJEKTOVANJE I MONTAŽA VENTILACIONIH SISTEMA



20 GODINA USPEŠNOG OTPRAŠIVANJA

Ove godine slavimo jubilej velikog iskustva na projektovanju, izradi i montaži opreme za otprašivanje. U proteklih 20 godina smo proizveli i ugradili preko 44.000 metara cevni instalacija, 1280 ventilatora, 524 filterska postrojenja, 184 lakirnice i još mnogo toga.



Naš tim stručnjaka i majstora je napravio jedinstven Ciklo-filter koji u slučaju upadanja komada drveta ili kvara dozatora, lančanog transportera, ne zaustavlja proizvodnju.

Kod Ciklo-filtera je STO POSTOTNO otresanje (čišćenje) vreća pošto nema pritiska ili potpritiska u filteru. Upravo zbog navedenih prednosti, najveća svetska kompanija za proizvodnju parketa Tarkett, izabrala je ovaj tip filtera. U ovoj kompaniji je instalirano preko pola miliona m³/h vazduha Ciklo-filtera.



Naša prednost je što smo uglavnom proizvođači i serviseri ventilacione opreme (bez čekanja na rezervne delove). U slučaju bilo kakve intervencije, u roku od 12 časova možemo stići na svaku adresu bivše Jugoslavije. Uglavnom radimo po sistemu ključ u ruke od projektovanja, izrade, montaže do puštanja u rad i servisiranja opreme.



21000 NOVI SAD, Bulevar vojvode Stepe 20

Tel/fax : +381 21 6400-808, 6790- 545

www.ciklovent.co.rs, e-mail:office@ciklovent.co.rs



PIŠE: Nenad C. Bužanin

Geneza

Šumarstvo i drvna industrija šireg regiona jugoistočne Evrope ili zemalja zapadnog Balkana, u procesima razmene roba i usluga sa razvijenim državama Evropske Unije i sveta, varijabilnim zakonima tržišta već su se naviknuli na kontinuirana praćenja uslova mobilnog tržišta, zahtevnih ali sve više i više, ekološki osvešćenih kupaca.

Sertifikacija sistema održivog gazdovanja šumama i iz njega izvedena sertifikacija lanca nadzora u drvoprerađivačkim preduzećima i vezanih trgovačkih kuća nastala je na krilima UN vođenog Svetskog samita u Rio de Ženeiru 1992. godine, koji po prvi put u ljudskoj istoriji naglašava brigu za očuvanje životne sredine kroz definisanje termina održivi razvoj: koristiti prirodne resurse za dobro današnjih generacija, ne uskraćujući istu takvu priliku našoj deci i budućim generacijama. Ovo se posebno odnosi na šumske resurse, gde se sertifikacija javlja kao jedina mogućnost globalnog spašavanja šuma, nekontrolisanih seča tropskog pojasa šuma radi ostvarivanja profita i nevođenja brige o značajnim opštekorisnim funkcijama šuma, pogotovo socijalnim i ekološkim. Ne ceneći dovoljno sve navedeno, došlo je do toga da je danas, kombinacijom lošeg odnosa prema šumama, nekvalitetnog gazdovanja šumom kao i veoma zastupljenom nelegalnom sečom, čak polovina svih svetskih šuma uništena,

Sertifikacija šuma i drvne industrije u regionu jugoistočne Evrope

degradirana, ugrožena ili su pak posečene i pretvorene u poljoprivredno zemljište ili druge namene.

Radi toga su 1993. godine, vlasnici šuma i predstavnici drvne industrije, predvođeni globalnim ekološkim nevladinim organizacijama pokrenuli prvu globalnu sertifikacionu šemu FSC, koja nakon tri godine rada na promociji i uspostavljanju sistema sertifikacije izdaje prve sertifikate.

Na krilima vlasnika privatnih šuma, takozvanih malih šumovlasnika i porodica privatnih vlasnika šuma iz jedanaest Evropskih zemalja, osniva se PEFC 1999. godine, koji je prvi nacionalni sistem sertifikacije prepoznao već tokom 2000. godine, omogućavajući vlasnicima i menadžerima u Finskoj, Švedskoj, Norveškoj, Nemačkoj, Austriji i drugim zemljama da potvrde vlastite odgovorne prakse upravljanja šumama. U svetu je danas identifikovano preko 90 nacionalnih šumarskih sertifikacionih šema, od kojih su samo dva globalno priznata i aktivna svetska sistema za sertifikaciju, FSC, pod kojim se nalazi 183 miliona hektara, i PEFC pod kojim je čak 253 miliona hektara sertifikovanih šuma, od kojih se 92% nalazi na severnoj hemisferi. Sa oktobrom 2013. godine, ukupan broj sertifikata izdatih drvoprerađivačkim i prodajnim kompanijama širom sveta iznosi: 37.192 CoC sertifikata.

Proces uvođenja CoC sertifikata je u potpunosti dobrovoljan i u praksi njegova priprema može da traje od dve sedmice do 6 meseci, u zavisnosti od veličine preduzeća, dok sam audit može da se uradi od jednog do 6 dana. Obračun troškova nije fik-

san, već se vrši zavisno od veličine, složenosti, raspodele, broja lokacija, količine proizvoda i slično, dok se sami troškovi računaju po lokalitetu i na godišnjem nivou, a zavise od trajanja procesa i prometa proizvoda od drveta.

CoC počinje kod šumskog kamionskog puta, a završava se po stizanju gotovog proizvoda u maloprodaju, dajući potvrdu krajnjem kupcu da je pred njim proizvod koji dolazi iz šuma kojima se gazduje na održiv način, poštujući pored ekonomskih i stroge, međunarodno priznate socijalne i ekološke standarde, i da će kupovinom takvog proizvoda dati svoj doprinos poštovanju i primenivanju pravila održivog razvoja.

Regionalna iskustva

Nakon Slovenije, koja je već bila ušla u Evropsku Uniju, prvi pomak u procesu sertifikacije održivog sistema gazdovanja šumama u regionu događao se u Hrvatskoj, gde je početkom 2002. godine Javno preduzeće *Hrvatske šume* dobilo prestižni međunarodni FSC sertifikat, a odmah nakon toga dolazi do pripremanja i uvođenja tog sertifikata i u Bosni i Hercegovini, gde Javno preduzeće *Šume Republike Srpske* sertifikuje kompletnu površinu šuma u državnom vlasništvu unutar Republike Srpske, a do setrificiranja državnih šuma dolazi i u Federaciji BiH. Isto se dešava i u Srbiji, gde su sertifikovane šume kojima gazduju JP *Vojvodinašume* i JP *Srbijašume*.

Tako je stvorena odlična baza za drvnu industriju da krene u proces uvođenja sertifikata lanca nadzora, tzv. CoC sertifikata. Pored početnog izbegavanja i prolongiranja prihvatanja zahteva tržišta koje počinje





sve više i više da traži robu koja ima potvrdu da potiče iz legalnih šuma kojima se održivo gazduje, raste broj firmi koje uvode CoC standard. U protekle dve godine broj drvoprerađivačkih preduzeća koja su uvela CoC standard na bazi već sertifikovane sirovine progresivno se povećava. Na primer, u BiH je sredinom 2010. godine (dve godine nakon prvih sertifikovanih državnih šuma) CoC sertifikat imalo 42 preduzeća, a početkom oktobra 2013. godine taj broj je dostigao cifru od 243 sertifikovana drvoprerađivačka preduzeća. U Srbiji danas 112 firmi imaju CoC sertifikat, u Sloveniji 202 preduzeća, u Hrvatskoj 234, dok je u Makedoniji za sada samo jedno preduzeće nosilac prestižnog CoC sertifikata.

Privatne šume

Dok je FSC u regionu Balkana prepoznat kao sertifikacioni sistem pogodan za velike površine pod šumama, kakav je slučaj šuma

u državnom vlasništvu, PEFC je prilagodljiviji za površine pod šumama manjeg obima, kakve su šume u privatnom vlasništvu. U regionu jugoistočne Evrope, od nekih 10,2 miliona hektara pod šumama, preko 2,5 miliona hektara šuma, ili jedna četvrtina otpada na šume koje su u privatnom vlasništvu, što je i regionalni prosek, sem u Srbiji, gde je u vlasništvu privatnih lica oko 50% svih šuma.

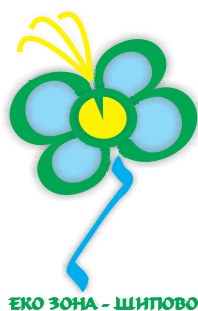
Prepoznajući nedovoljno iskorišćeni potencijal koji nose privatne šume, 2011. godine PEFC International je među 5 projekata koje je podržao širom sveta (Kanada, Holandija, Filipini) podržao i projekat *Eko Zona – Šipovo* okrenut ka promociji PEFC sertifikacione šeme u Republici Srpskoj, BiH i regionu jugoistočne Evrope, što je nastavljeno i tokom 2012. godine kada je podržan projekat pripremljen od strane *Eko Zona – Šipovo*, kojim je sekretarijat PEFC Italije aplicirao, ponovo među tek nekoliko drugih u svetu, ovaj put za aktivnosti promocije i izgradnje uslova koji vode ka kreiranju PEFC sertifikacione šeme u Bosni i Hercegovini i Crnoj Gori, sa ciljem da se PEFC sertifikacija, kao izgledna opcija za privatne šume, proširi i na druge zemlje jugoistočne Evrope.

U tom cilju posebno su dizajnirani promotivni materijali, održani nizovi sastanaka, pripremljene su i održane serije radionica u obe države, gde su se predstavnici zainteresovanih strana (privatni šumovlasnici, drvoprerađivači, zaposleni u javnim preduzećima i Upravama za šume, predstavnici lokalnih zajednica, predstavnici nadležnih ministarstva i drugi) upoznali konkretnije sa pojmom i važnosti sertifikacije održivog gazdovanja šumama i CoC sertifikata za drvnu industriju. Takođe, pokrenut je proces utvrđivanja kriterijuma i indikatora za izradu PEFC sistema održivog gazdovanja šumama, i napravljen je priručnik za održivo gazdovanje šumama po PEFC sistemu kojim će se omogućiti da se predloženi kriterijumi, indikatori i granične vrednosti provere na terenu u dva pilot područja: opštini Šipovo u Republici Srpskoj, BiH i opštini Rožaje u Crnoj Gori.

Zaključak

I pored činjenice da već nekoliko proteklih godina, globalna ekonomska kriza uzima svoj danak i u našem regionu kroz redukovan obim proizvodnje, prerade i prodaje drvnih sortimenata, maksimalnim korišćenjem bogatstva svih šumskih resursa regiona, uključujući i dosta zanemarene šume u privatnom vlasništvu i proširenjem sirovinске baze, domaći drvoprerađivači će imati mogućnost kvalitetnijeg podizanja vlastite konkurentnosti na surovom i zahtevnom svetskom tržištu.

Najnoviji izazov na koji će vlasnici šuma kao i drvoprerađivači iz regiona morati adekvatno odgovoriti dat je Regulativom o drvetu Evropske Unije (EUTR). Načinom na koji su vodeće firme regiona odgovorile na zahteve tržišta vezane za sertifikaciju, obećava recipročan odgovor i na EUTR, pored kojeg sertifikacija, ipak, ostaje neprikosnovena potvrda pojedinačne ali i opšte brige za održivo gazdovanje ograničenim šumskim resursima kojima raspolažemo. ■



Ekološko-promotivno udruženje **Eko Zona – Šipovo**
Vidovdanska 21, 70270 Šipovo Republika Srpska, Bosna i Hercegovina
tel. +387 65 920-827 · e-mail: buzanin@teol.net · www.ekozona.org

Tehnička svojstva i upotrebljivost



PIŠE: dr Nebojša Todorović

Velika potražnja i razvoj novih proizvoda su doveli do brze seče i nedostatka kvalitetne drvene sirovine. Zbog toga je veoma aktuelno uvođenje u proizvodnju brzorastućih novih vrsta i racionalno korišćenje raspoloživih drvnih resursa. Naša javnost je već odavno čula za drvo paulovnije. Milsim da nijedna drvenasta biljka nije doživela toliku popularnost, bolje da kažem, da se nijedan „kineski proizvod“ bolje ne kupuje u Srbiji od sadnica ovog drveta ili proizvoda napravljenih od njega. Ono što je verovatno zainteresovalo većinu ljudi jeste činjenica da za nekoliko godina drvo paulovnije dostiže sečivu zrelost i korisnu drvenu masu koja se može iskoristiti u tehničke svrhe. Iz tog razloga je kod nas, poslednjih godina, podignut veliki broj plantaža ove drvene vrste. Kakvog je kvaliteta drvo ovako brzog rasta?

Pretražujući tekstove o svojstvima paulovnije naišao sam na veliki broj podataka, ali je najveći broj njih veoma diskutabilan sa stanovišta nauke i struke. Ovde ćemo izneti rezultate dosadašnjih istraživanja koja su obavljena u Laboratoriji za svojstva drveta na Šumarskom fakultetu u Beogradu, kao i podatke koji su publikovani u vodećim međunarodnim naučnim časopisima iz drvene industrije. Prikazaćemo svojstva paulovnije tj. prosečne vrednosti za vrste fortunei, tomentosa i elongata i uporediti ih sa svojstvima nekih domaćih vrsta drveća – hrastom, bukvom, smrčom i topolom.

Paulovnija je listopadno drvo iz porodice Paulowniaceae koje obuhvata desetak vrsta i više varijeteta. Poreklom je iz Kine, ali se dosta dugo kultiviše i u Japanu i Koreji. Uglavnom se gaji plantažno. Prvobitan, originalni naziv roda je bio Pavlovnia, ali je kasnije promenjeno u Paulovnia. U Kini paulovniju zovu „zmajevno drvo“ a u Japanu „kiri“. Tokom 19-og veka paulovnija je došla i na tlo SAD-a. Sve vrste paulovnije su jedričave i brzorastuće (posle 12 do 15 godina postiže visinu 15-20 m i zapreminu debla oko 1 m³). Beljika je sivobela, često svetlosmeđa dok je srž crvenkastosmeđa ili jednolično svetlosmeđa. Sveže drvo je vrlo če-

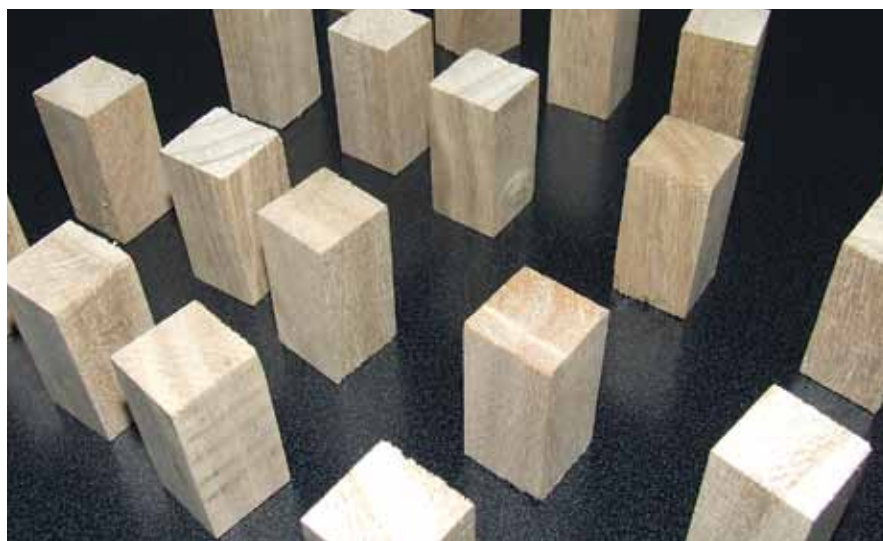
sto neugodnog mirisa. Neka osnovna fizička svojstva paulovnije su prikazana u tabeli 1. Prema ovim podacima paulovnija spada u lakše vrste drveta. Gustina, pri 0% vlažnosti, iznosi 294 kg/m³. Sa druge strane ovo drvo ima veliku poroznost – 80,4% i značajan kapacitet za vodu – 303% (skoro tri puta veću od hrasta i bukve). Međutim, dimenzionalna stabilnost paulovnije je veća nego kod prikazanih vrsta. Ovu konstataciju nam potvrđuje dobijen koeficijent zapreminskog uzezanja (grafikon 1).

Kod paulovnije promena zapremine sa promenom 1% vlažnosti iznosi 0,290%, dok je kod topole taj koeficijent 0,397%, a kod bukve i hrasta 0,550% i 0,592%, respektivno. Ovi rezultati nam ukazuju da se drvo paulovnije vrlo malo uteže/bubri i da je veoma stabilno u varijabilnim klimatskim uslovima.

U proizvodnji drvene biomase količina energije koja se dobija po jednom kilogram

ili metru kubnom drveta je praktično indikator njegovog kvaliteta. U tom smislu drvo paulovnije je „mali proizvođač“ toplote uzimajući u obzir metar kubni drvene biomase. Poređenja radi 1 m³ paulovnije vlažnosti 15% daje oko 1069 kWh toplotne enregije, dok ista količina hrasta proizvodi sagorevanjem skoro dva puta veću energiju – 2.363 kWh (grafikon 2). Ovakvi rezultati su posledica manje gustine paulovnije, ali činjenice da 1 kg bilo kog drveta iste vlažnosti daje približno istu količinu toplotne energije iz razloga što je hemijski sastav svih vrsta približno isti (po hemijskoj strukturi i učešću pojedinih hemijskih jedinjenja).

Što se tiče mehaničkih karakteristika drvo paulovnije je zahvaljujući svojoj maloj gustini na dnu lestvice po čvrstoći i tvrdoći u poređenju sa hrastom, bukvom, smrčom i topolom. Čvrstoća na savijanje (tabela 2) je tri puta manja od bukovine, a bočna tvrdo-



Uzorci paulovnije na kojima su ispitana neka njena svojstva (Laboratorija za svojstva drveta – Šumarski fakultet u Beogradu)

Tabela 1: Neka osnovna fizička svojstva domaćih vrsta i paulovnije

Vrsta drveta	Gustina pri 0% vlažnosti (kg/m ³)	Poroznost (%)	Tačka zasićenosti vlakanaca (%)	Maksimalna vlažnost (%)
Hrast	650	56.7	24	112
Bukva	690	54.0	32	110
Smrča	430	71.3	36	202
Topola	390	74.0	36	225
Paulovnija	294	80.4	29	303

drveta paulovnije (Paulownia)

ća, koja je odgovorna za primenu drveta u proizvodnji podova, je čak 4 puta manja od iste tvrdoće kod hrastovine, dok je poprečna tvrdoća tri puta manja od iste zabeležene kod bukve.

Prema dosadašnjim rezultatima tehnika vrednost nekog drveta kao materijala je visoka, ako je njegova čvrstoća velika, a gustina mala. To je konstatacija koja predstavlja osnovu u izboru konstruktivnog materijala. Kao mera tehničkog kvaliteta drveta i njegove upotrebe u građevinarstvu služi koeficijent kvaliteta. On se određuje kao odnos između čvrstoće na pritisak paralelno sa vlakancima (u kp/cm^2) i gustine drveta (pri 15% vlažnosti pomnožene sa 100). Za istraživano drvo paulovnije koeficijent kvaliteta prosečno iznosi 8,8. Poređenja radi kod smrče ovaj koeficijent iznosi 11,2, a kod hrasta 10,0. Na osnovu ovih vrednosti, a prema Monnin-ovoj tabeli o kvalitetu drveta, analizirano drvo paulovnije bi se svrstalo u drvo dobrog kvaliteta (koeficijent veći od 8), ali znatno slabije od smrče i hrasta. Na osnovu

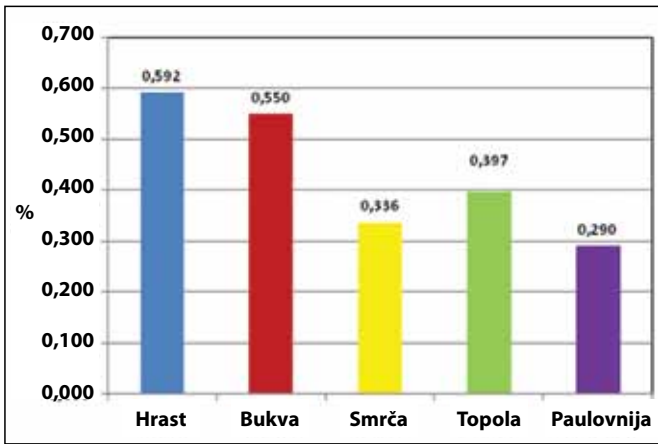


Plantaža paulovnije (Arad-Rumunija)

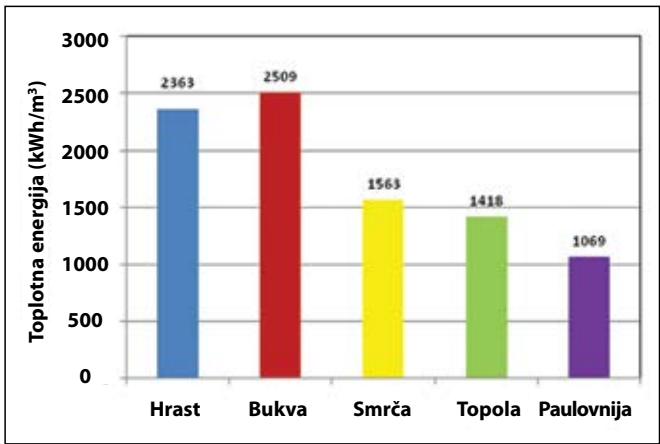
ovih podataka može se zaključiti da se drvo paulovnije ne može upotrebiti u nekim zahtevnijim konstrukcijama gde je potrebna velika čvrstoća i otpornost. Pored ove činjenice, drugi rezultati pokazuju da se paulovnica brzo prirodno suši, bez vitoperenja i pucaanja. Vrlo lako se obrađuje, boji i lakira. Do-

Kombinovanom mehaničkom i hemijskom preradom drveta, uz poštovanje konstruktivnih i funkcionalnih svojstava proizvoda, moguće je naći ekonomski prostor za racionalnu preradu i vrsta manjih mehaničkih svojstava od uobičajenih.

brih je izolacionih svojstava i otporno je na truljenje. Zahvaljujući ovome može se koristiti za izradu nameštaja, stolarije, furnira i furnirskih ploča i ambalaže, lamperije, ramova, ukrasnih rezbarenih predmeta muzičkih instrumenata, avio i drugih modela i lakih letilica. Istorijski gledano Kina spada u naj-



Grafikon 1. Procent promene zapremine drveta sa promenom vlažnosti od 1 %.



Grafikon 2. Toplotna energija (u kWh) koja se dobija sagorevanjem 1 m³ drveta (pri vlažnosti od 15 %)

Tabela 2: Neka osnovna mehanička svojstva domaćih vrsta i paulovnije (pri vlažnosti od 12 %)

Vrsta drveta	Čvrstoća na savijanje (N/mm²)	Čvrstoća na pritisak paralelno sa vlakancima (N/mm²)	Poprečna tvrdoća po Brinelu (N/mm²)	Bočna tvrdoća po Brinelu (N/mm²)
Hrast	110	65	66	36
Bukva	122	62	72	34
Smrča	80	48	32	12
Topola	60	40	23	11
Paulovnja	44	26	20	9

veće proizvođače paulovnije. Od 70-ih godina XX veka Japan nije bio u stanju da proizvede paulovnicu koja bi zadovoljila potrebe povećane potražnje. U Japanu se posebno ceni finoća i spoljni izgled ovog drveta. Skoro svako domaćinstvo u Japanu ima bar jedan predmet koji je izrađen od drveta paulovnije. Zbog velike potrošnje Japan spada u najveće kupce ovog brzorasućeg drveta. U ovoj zemlji se naročito koristi za izradu drvenih delova obuće i kalupa za obuću, sanduka i kutija, u proizvodnji šibica i drvenih poslužavnika. ■



PIŠE: Prof. dr Vladislav Zdravković

U okolnostima kada je kvalitetnog drveta za izradu ljuštenog furnira sve manje i kada su cene sve više, industrija furnira prinuđena je da od raspoložive sirovine proizvede što više gotovih proizvoda. Svetska recesija je zahvatila i ovu oblast, tako da su proizvodi od drveta izloženi oštroj konkurenciji ostalih materijala, industrija postaje sve više tržišno orijentisana, veliki je pritisak vlada i ekoloških organizacija u politici iskorišćavanja šuma. U takvim uslovima industrija primarne prerade drveta mora se okrenuti manje vrednim vrstama drveta, potrebna je sve veća brzina reagovanja na zahteve tržišta a oni koji uspostave složen mehanizam planiranja i predviđanja kretanja na tržištu biće u značajnoj prednosti u odnosu na konkurenciju.

Ono što je do skora izgledalo nemoguće, a to je individualni tretman svakog trupca pri ljuštanju furnira u realnom vremenu, postignuto je zahvaljujući brzini PC računara i razvoju trodimenzionalnih laserskih skenera. To je omogućilo da se problem optimizacije proizvodnje prenese na samu mašinu.

Principi rada laserskog 3D skenera

Princip rada laserskog 3D SPOT skenera prikazan je na *slici 1*. Stvarni oblik trupca dobija se tako što laserski snop iz poluprovodničkog lasera, preko sočiva daje ravan laserskog svetla koja u preseku sa površinom trupca formira liniju svetla oko trupca; laserski zrak odbijen od površine trupca hvata se preko sabirnog sočiva i pada na PSD podlogu (*Position sensitive device*), tako da se u računaru formira trodimenzionalna matrica sa podacima o X-Y koordinatama svake skenirane tačke na površini trupca. Tako se dobijaju podaci o srednjoj vrednosti položaja svake tačke na površini trupca i odstupanjima od te srednje vrednosti. To praktično znači da sistem pamti ne samo dimenzije trupca, već i njegov oblik.

Kod centriranja trupca za ljuštenje osetljivost ovakvih skenera ide do $\pm 0,05$ mm

Lasersko centriranje

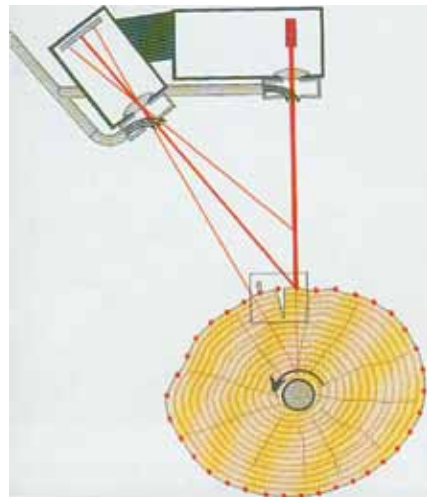
kod proračuna i do $\pm 0,1$ mm kod samog centriranja. To je i logično ako se ima u vidu da neki skeneri izvrše i po 16.000 merenja u sekundi. Uređaj prikazan na *slici 2* može da centrira i do 15 trupaca u minuti i da pritom opslužuje nekoliko linija za ljuštenje. Podaci o obliku svakog trupca kasnije se koriste za proračun proizvedene količine furnira, procenta otpatka i efikasnosti proizvodnje. Sve to se može dobiti na PC računaru na kraju svake smene ili partije.

Ciklus centriranja jednog trupca obuhvata okretanje trupca oko njegove ose pri čemu laserske glave koje su raspoređene duž trupca i kojih ima najčešće 3 do 5, snimaju poprečni presek trupca, pri čemu se izvrši i do 16.000 merenja u sekundi. Na osnovu tih merenja računar preko posebnog algoritma proračunava optimalnu poziciju trupca koja će obezbediti maksimalno iskorišćenje pri ljuštanju i preko servo motora zauzima izračunatu poziciju. Tako centriran trupac prihvata poseban uređaj u vidu klatna i uvodi ga među hvataljke ljuštilice (*slika 2 i 3*). Konačna tačnost laserskog centriranja je 0,6 mm, što čini ovakve uređaje superiornim u odnosu na ranije mehaničke, naročito pri ljuštanju trupca manjih prečnika.

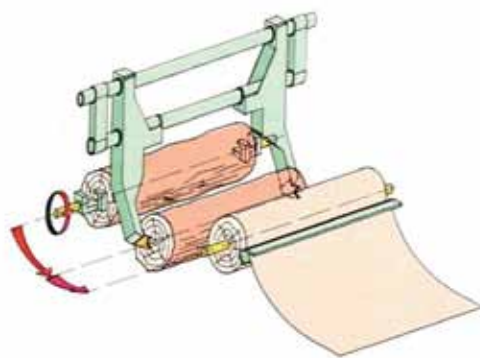
Prednosti laserskog skeniranja trupca za ljuštenje

Pozitivni efekti 3D laserskog skeniranja mogu se videti u svim fazama proizvodnje: bolje centriranje daje više kontinualnog furnirskog platna za lice ploča a istovremeno ima manje zaokruživanja trupca i manje komadnih furnira; povećava se kapacitet ljuštilice; povećava se kapacitet sušare zahvaljujući većem koeficijentu zapunjenosti sušare i smanjuje se škart u sušenju jer ima manje komadnih furnira; ima manje sastavljanja furnira za srednjicu ploče; zahvaljujući većoj količini punih formata; ima više furnira za lice ploča, što na kraju daje višu cenu gotovog proizvoda.

Proračuni procenta punog furnirskog platna u zavisnosti od prečnika trupca i greške centriranja pri konstantnom prečniku rolne ostatka od 90 mm prikazani su u tabeli. Iz tabele se vidi da sa porastom greške centriranja od 4 mm do 24 mm procenat



Slika 1. Princip rada laserskog skenera



Slika 2. Ciklus centriranja jednog trupca



Slika 3. Uređaj za uvođenje centriranog trupca među hvataljke ljuštilice

punog furnirskog platna opada sa 81,24 % do 64,91 % (pri prečniku trupca od 230 mm) – razlika je 16,33 %. Pri nekom srednjem prečniku trupca od 430 mm ova razlika je 9 %, što znači da je uticaj greške centriranja

trupaca za ljuštenje furnira

Tabela. Procenat punog furnirskog platna
u zavisnosti od prečnika trupca i greške centriranja

Greška centriranja (mm)	Procenat punog furnirskog platna (%)					
	Prečnik trupca (mm)					
	230	330	430	530	630	730
	4	81,24	90,15	93,77	95,61	96,69
	8	77,85	87,77	91,93	94,12	95,44
	12	74,53	85,42	90,12	92,64	94,19
	16	71,26	83,10	88,32	91,17	92,94
	20	68,05	80,81	86,53	89,71	91,97
	24	64,91	78,55	84,77	88,26	90,49

utoliko veći ukoliko je prečnik trupca koji se ljušti manji. To je veoma važno ako se ima u vidu da prečnici trupaca za ljuštenje već godinama opadaju.

Uređaj za lasersko skeniranje trupaca može se lako postaviti u postojeću liniju za ljuštenje s obzirom da je male težine i da su potrebne minimalne izmene na temelji-

ma, pri čemu se mogu potpuno iskoristiti postojeći transporter za punjenje ljuštice. Nije potrebna mehanička veza sa ljušticom. Umesto hidraulike, savremeni laserski skeneri imaju AC servo motore, što značajno smanjuje potrošnju energije i troškove održavanja, nema curenja ulja i kvarova na hidraulici. Potrošnja električne energije je oko 15 kW.

Na kraju, kao i obično postavlja se pitanje cene. Proizvođači ovih uređaja navode da su godišnje uštede 8,98 % od godišnje vrednosti proizvodnje za brezu srednjeg prečnika od 200 mm i 4,13 % za smrčnu srednjeg prečnika od 320 mm. Kako je uređaj namenjen fabrikama velikog kapaciteta, proizvođači navode godišnju uštedu koja se ogleda u svim fazama proizvodnje od 1.500.000 USD, što znači da je period otplate uređaja manji od jedne godine. ■



JUGOINSPEKT
NOVI SAD

DOO JUGOINSPEKT-NOVI SAD
PREDUZEĆE ZA KONTROLU KVALITETA I KVANTITETA ROBE I USLUGA

Novi Sad, Dunavska 23/1
tel: +381 21 422 733 fax: +381 21 6611 822
e-mail: drvo@juins.rs, www.juins.rs

Kontrolisanje nameštaja

i kontrolisanje proizvoda u skladu sa evropskim i nacionalnim standardima u akreditovanoj kontrolnoj organizaciji prema standardu SRPS ISO/IEC 17020:2002

Atestiranje, laboratorijsko ispitivanje, kontrolisanje i ispitivanje kvaliteta:

- podnih obloga-parketa
- vlažnosti cementne košuljice i nadzor pri ugradnji drvenih podova
- sirovina poluproizvoda i gotovih proizvoda od drveta
- stručna pomoć pri rešavanju reklamacija ugovorenih sirovina i gotovih proizvoda

Procesna kontrolisanja:

- kontrolisanje ulazne, međufazne i završne kontrole u procesima proizvodnje
- stručna pomoć pri projektovanju pilana
- stručna pomoć pri procesu sušenja drveta

DOO JUGOINSPEKT-NOVI SAD je sertifikovan prema SRPS ISO 9001:2008





PIŠE: Bojan Crnogaća, M.Sc.

Bar-kod je način obeležavanja proizvoda. Bar-kod sistem predstavlja određeni broj vertikalno postavljenih širokih i uskih crnih pruga i praznih polja između njih. Ovaj skup linijskih simbola naizmeničnih svetlijih i tamnijih modula predstavlja brojnu oznaku proizvoda koju je moguće posebnim uređajem (bar-kod čitačem) lako pročitati. Za slučaj neispravnosti bar-kod čitača ispod linija bar-koda postoje i ispisani brojevi. Prihvatanje bar-koda u industriji u proteklih 30 godina dovelo je do razvoja velikog broja industrijskih standarda. Ovakva standardizacija obezbeđuje kako univerzalnu usaglašenost i laku identifikaciju proizvoda između partnera u okviru lanca snabdevanja tako i pravilno rukovanje proizvodom. Koristi se u procesu identifikacije proizvoda, vozila, vagona, opreme, nameštaja, robe u postupku bilo kakvog kretanja kroz određeni prostor. Drugim rečima, koristi se svuda gde je potrebno nešto brzo prepoznati, tako da je bar-kod našao mesto i u proizvodnji pločastog nameštaja.

ISTORIJAT BAR-KODA

Početkom tridesetih godina XX veka, student Volis Flint došao je na ideju koja bi mogla drastično da ubrza kupovinu u radnjama. Naime, smislio je da kupci na karticama obeležavaju proizvode koje su izabrali u radnji. Na žalost, ova njegova ideja nije doživela široku upotrebu.

Nakon Drugog svetskog rata, mladi učitelj Norman Džozef Vudlend dodatno je razradio ovu ideju. On je predložio da se proizvodi u radnji obeležavaju mastilom koje bi se videlo pod ultraljubičastom svetlošću. Ovo se pokazalo kao skup i ne baš pouzdan način obeležavanja, pa je predložio novi način identifikacije proizvoda i to kombinacijom bar-koda i Morzeovog koda. Prvi bar-kod čitač bio je dimanzija radnog stola i predstavljao je mračnu kutiju sa veoma jakom sijalicom (prvo 150 pa 500 W). Za unapređenje bar-kod čitača bila je potrebna velika količina svetlosti precizno usmerena na malu površinu slično laseru. Međutim, laser, nalik onom današnjem, tada nije bio ni na vidiku. Vudlend je prvu ponudu za prodaju patenta do-

bio od kompanije IBM u kojoj je bio i zaposlen. Ponudu je odbio zbog preniske cene. Patent prodaje 1962. godine kompaniji Filko, a oni dalje kompaniji RCA...

Široku upotrebu bar-kod duuguje razvoju bar-kod čitača sa laserom koji tankim zracima u obliku linije prelazi preko crno-belih prugica. Pri tome, crne prugice apsorbiraju svetlost dok ga bele reflektuju pa se tako senzoru šalje on/off signal. Upotrebom bar-kod čitača sa laserom, bar-kod se pokazao kao veoma zgodan način obeležavanja proizvoda pošto se kod mogao čitati iz najrazličitijih uglova, čak i ako je delimično pocepan.

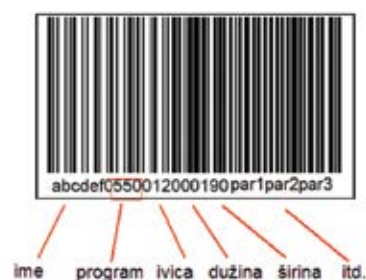
Sedamdesetih godina prošlog veka Vudlend je razvio i univerzani kod proizvoda (eng. Universal Product Code, UPC), koji je na kraju prihvatila čitava industrija.

BAR-KOD U INDUSTRIJI NAMEŠTAJA

Bar-kodiranje se standardno primenjuje u trgovini, ali u novije vreme nalazi primenu i u industrijskim procesima. Potpuno ili poluautomatizovana proizvodnja nezamisliva je bez dela identifikacije. Upotreba bar-koda olakšava proizvodni tok i sortiranje u savremenim industrijskim postrojenjima. Oni preciziraju transport elemenata kroz proizvodnju i potrebne radne korake. PLC (Programmable Logic Controller) je mikroprocesorski sistem u kome su hardver i softver specifično adaptirani industrijskom okruženju. Iz tog razloga, razvijeni su specijalizovani PLC moduli, tzv. bar-kod moduli koji omogućavaju laku spregu PLC sistema sa bar-kod čitačima. Tipična aplikacija može biti sledeća: bar-kod modul očitava bar-kod zapis sa predmeta rada koje se kreću pokretnom trakom (slika 1). Na osnovu pročitanih zapisa, PLC kontroler usmerava predmet rada na odgovarajuću operaciju.

Pri upotrebi bar-koda u industriji nameštaja postoji dosta parametara koji moraju

biti dobro definisani. Program, radne dužine, radne širine i debljine, boja ivice su samo od nekih parametara koji moraju biti definisani, (slika 2).



Slika 2. Izgled bar-koda

Proces kontrole bar-koda sastoji se iz tri koraka: generisanje bar-koda; skeniranje informacija bar-koda: koje se može vršiti ručno ili automatski i obrada podataka na računaru.

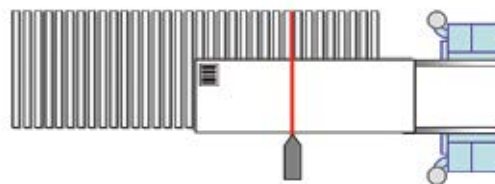
Prikupljanje informacija može se izvršiti kao: 1D bar-kod koji je lak za rukovanje i dodatne informacije mogu se nalaziti u jasno čitljivom tekstu, 2D bar-kod koji je čitljiv samo na posebnim uređajima i ima visok informacioni sadržaj i RFID-bar-kod koji se ne koristi u industriji nameštaja. U zavisnosti od tipa bar-koda i parametara mašine referentni broj će biti skeniran i obrađen. Takođe, moguća je i mešovita informacija u bar-kodu.

Parametri za automatizaciju koji su objedinjeni u bar-kodu su sledeće: program na mašini (nosi sve operacije mašine u sebi); identifikacija kant trake, opisuje kant traku u boji i dimenziji; debljina komada; dužina komada i nadmera za predfrezer (opsuje koliko skida predfrezer).

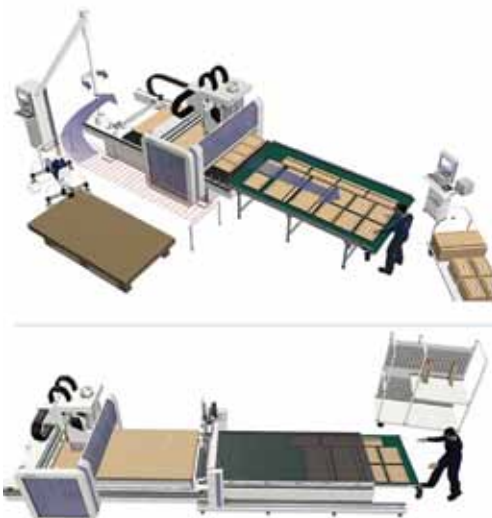
Informacija o dužini trake koristi se samo za kontrolu kant trake u magacinu. Poslednjih 2400 mm kant trake se kontrolišu, tako da maksimalno iskoriste (npr. komad je 500 mm, a kant tarke ima još samo 450 mm do kraja rolne). U ovom slučaju mašina staje i „prijavljuje“ grešku.



Slika 1. Skeniranje bar-koda na pokretnoj traci



u proizvodnji pločastog nameštaja



Slika 3. Shtematski prikaz Nesting obrade i upotrebe bar-koda

Na slici 3 prikazana je operacija krojenja ploča na Nesting centru. Ovakav način obrade predstavlja najsavremeniji sistem koji je i kod nas sve više prisutan. Pokretna glava koja se kreće po portalu vrši automatsko lepljenje etiketa na predmet rada. Identifikacione nalepnice imaju bar-kod koji u sebi sadrži sve potrebne podatke predmeta rada (koja se strana ivično obrađuje, pozicija detelja u proizvodu i drugo). Pored bar-koda etiketa može sadržati i shematski prikaz elementa sa dimenzijama. Ovakvim načinom identifikacije smanjuje se mogućnost greške ljudskog faktora na minimum.

ZAKLJUČAK

Povećana tačnost podataka je najveća prednost upotrebe sistema bar-koda u industriji nameštaja. Bar-kod se pokazao kao naj-

bolji alat koji obezbeđuje tačnost podataka i na taj način smanjuje uticaj greške ljudskog faktora. Upravo zbog toga najbolji lek za kompanije kod kojih je uticaj greške u procesu proizvodnje značajan, je uvođenje sistema bar-koda. Bar-kod obezbeđuje savršenu tačnost, samim tim omogućava radnicima da brže rade. Istovremeno, olakšana je i provera kvaliteta procesa rada i finalnog proizvoda. Sa bar-kodom unos podataka je prilagođen uštedi vremena, boljoj produktivnosti, čime se značajno pojednostavljuje sakupljanje, obrada i praćenje informacija. ■

LITERATURA

Friebe, K (2012): **Barcode control**, HOMAG

Bar code sistemi i primena u logistici, Tehnički fakultet, Bor
http://www.frick.se/download/woodWOP_complete_ENU.pdf
<http://www.holzma.com/en-en/products/productdatabase/software/Pages/holzmasoftwareidentification.aspx>



Wood World Trading
 Višnjevačka bb
 22000 Sremska Mitrovica
 tel: +381 22 639065
 fax: +381 22 613893
 e-mail: sm.wwt@neobee.net
 e-mail: belgrade@chabros.com

- Rezana sušena grada i elementi od bukve, hrasta, oraha, trešnje i egzotičnih vrsta drveta (zebrano, venge, tikovina)
- Termo tretirano drvo
- Parket i brodski podovi
- Različite vrste plemenitih furnira



Budućnost koja je stigla



PIŠE: Isidora Gordić

Mlada beogradska dizajnerka i arhitekta, Irena Kilibarda dokazuje da ne idemo samo u sportu u korak sa svetom već i u inovativnom korišćenju novostvorenih materijala i tehnologija. Svojim proizvodima iz oblasti industrijskog dizajna baziranim na OLED tehnologiji ona je skrenula pažnju domaće i svetske javnosti na sebe i svoj studio *D signed By*, budući da je jedan od pionira u svetu koji su kombinovali ovu sasvim novu tehnologiju i dizajn.

OLED (eng. *Organic Light Emitting Diode*) tehnologija je bazirana na posebnim vrstama poluprovodničkih dioda sastavljenih od organskih materijala koji svetle kada se kroz njih propušta struja. Za razliku od LED tehnologije koja je bazirana na tačkastom osvetljenju, OLED svetli celom površinom. Ovako dobijeno svetlo je u odnosu na klasičnu sijalicu sa užarenim vlaknom znatno prijatnije za oko jer nema zaslepljenja, senke su blaže, energetski je efikasnije budući da troši manje struje, te značajno dugotrajnije. Debljina OLED poluprovodnika od svega 100 do 500 nanometara (oko 200 puta tanje od ljudske vlasi) omogućuje doskora nezamislivo tanke izvore svetla. I to je jedan od razloga zbog kojih se Irena Kilibarda odlučila za ovu tehnologiju koja je bila tek u povoju kada je 2008. godine rešila da dizajnira „LAMPED“ lampu koja joj je donela nagradu za inovativnost na sajmu *Salone Satellite 2011* u Milanu. Lamped je linearna, modularna, multi-funkcionalna, održiva i dugotrajna svetiljka i sastoji se od 8 do 12 pokretnih pločica sa OLED površinom debljine svega 5 mm, a širine 5 cm.

Budući da kod nas za to nisu postojali tehnički uslovi, Lamped je izrađen u saradnji sa nemačkim naučnicima sa *Fraunhofer IPMS* (*The Fraunhofer Institute for Photonic Microsystems*) instituta u Drezdenu, kao i mašinskim inženjerima firme *Wikodema*.

Nagrada za dizajn dobijena u Milanu omogućila je Ireni da ode korak dalje i da za-

Još jedan dokaz da velike ideje ne poznaju granice i da se istinski kvalitet uvek i svuda prepoznaje ma otkud da dolazi

jedno sa nemačkim stručnjacima dizajnira prvi OLED luster „OBRANCH“ u kome su korišćeni trenutno jedini OLED paneli na svetu dimenzija 33x33 cm, ali i da nastavi usavršavanje lampe i lansira „LAMPED 2“. Njene OLED sijalice imaju sertifikat za 10.000 radnih sati.

Nakon rada na Lamped-u i Obranch-u, Irena Kilibarda se upustila u novu avanturu sa kompozitnim materijalom najnovije gene-

racije firme *DuPont* nazvanim Corian i kreirala sto pod nazivom „TABLE T“ koji je već izlagan u Milanu, Parizu i Hong Kongu tokom različitih dizajnerskih manifestacija.

Corian je kompozitni materijal izuzetnih karakteristika. Kompozitni materijali su novostvoreni materijali koji su sastavljeni od dva ili više različitih materijala koji u novoj sprezi menjaju svoja osnovna svojstva, odnosno, osobine kompozita su bitno različite od





osobina njegovih pojedinačnih komponenti. Konkretno, Corian čine prirodni minerali (prevashodno aluminijum hidroksid koji se dobija iz boksita) koji se mešaju sa akrilnom smolom (precizno: polimetil-metakrilatom ili PMMA) i netoksičnim pigmentima. Odnos minerala i smole je oko 2:1. Corian je proi-

zvod firme *DuPont* i predstavlja masivan, neporozan, homogeni površinski materijal koji odlikuje izuzetna otpornost i trajnost, inertnost, netoksičnost, poluprozirnost, održivost, mogućnost trodimenzionalnog oblikovanja, ali i obradivost koju ima drvo. Ukoliko ipak dođe do nekog fizičkog oštećenja, jednostavnim poliranjem Corian se vraća u prvobitno stanje.

Sve navedene osobine inspirisale su Irenu Kilibardu da Corian upotrebi kao stožerni materijal za svoj Table T i da ga prosvetli LED svetlom. Sto dimenzija 160x92x72 cm se pored Coriana sastoji još od metalne, u mat crno bojene noseće konstrukcije i masivnog drveta kineske trešnje koje služi kao oslonac. Kada se uključi, LED svetlo prolazi kroz poluprovodnu površinu i osvetljava dekorativnu linearnu grafiku, a napaja se iz punjivih baterija. Stolovi se izrađuju ručno, mogu i u drugim dimenzijama 75x75x72 cm, 120x70x51 cm i bojama, od neprovidnog Coriana i drugih vrsta drveta.

Poslednja stanica ovog stola je bio Keln (IMM sajam) u januaru 2014. godine, zatim dolaze Milano, a onda i Njujork. To je još samo jedan dokaz da velike ideje ne poznaju granice i da se istinski kvalitet svuda prepoznaje ma otkud da dolazi. ■



AUREA GRUPA

Marketingom protiv recesije

Specijalizovana marketinška agencija za brendiranje preduzeća u drvenoj industriji

Akcija koju ne želite propustiti!

Svim izlagačima na 51. Međunarodnom sajmu nameštaja BEOGRAD 2013.

50% popusta na:

- fotografisanje proizvoda
- izradu web stranice
- izradu logotipa
- dizajn kataloga
- dizajn letka
- osmišljavanje slogana

Aurea Grupa d.o.o.
Tomislava Ivčića 7c, 23 000 Zadar
e-mail: uprava@aurea-grupa.hr
www.aurea-grupa.hr

Kontakt osoba:
Alen Alić, dipl. oec.
predsjednik Uprave
mob.: 00385 (0) 91 244 88 22

Predstavništvo Srbija
Mr Dragojlo Blagojević
direktor predstavnštva
mob.: 00381 (0) 63 289 611
e-mail: dragojlo.blagojevic@aurea-grupa.hr

Predstavništvo BiH
Nenad C. Bužanin, dipl. ecc.
direktor predstavnštva
mob.: 00387 (0) 65 920 827
e-mail: nenad.buzanin@aurea-grupa.hr

Način plaćanja:
Kompenzacija Vaša roba,
Višestrukim kompenzacijama
zatvaramo Vaša potraživanja
Plaćanje do 12 mesečnih rata



PIŠE: *mr Mare Janakova Grujić, istoričar umetnosti*

Interesantan stan u Mačvanskoj ulici u Beogradu, kao jedno od reprezentativnih novijih ostvarenja beogradske škole enterijera, odlikuje se zapaženim i vrlo svojevrsnim odnosom prema upotrebi drveta. Stan, narativnog i kompleksnog enterijerskog rešenja, moderan je ali u isto vreme sa jasnim evokacijama tradicije. Pored toga, on je i nedvosmisleno autorski, što je iskazano u nizu inventivnih i originalnih rešenja među kojima se znatan deo odnosi upravo na drvo. Arhitekta Đorđe Gec, beogradski graditelj srednje generacije, ovim projektom zapravo nastavlja svoja ranije započeta istraživanja materijalizacije, primene obrade drveta u enterijeru.

Znatan deo spoljašnjih zidova stana poseduje oblogu od hrastovih dasaka obojenih u belo. Na mestima punog zida ova obloga je fiksna, a na mestima prozorskih otvora ona ima mogućnost otvaranja i postaje žaluzina. Zahvaljujući njoj, prostor uvek ima neophodan minimum svetla, koje se može uvećavati po želji i potrebi vlasnika. Ovim je zapravo fasada zgrade „preprojektovana“ iznutra, po novoj zamisli autora a u korist kvaliteta života vlasnika. Tako, uz pomoć nje dobija se „brana“ od pogleda iz susednih stanova, lociranih međusobno blizu usled guste izgrađenosti centralne gradske zone. Kada su žaluzine otvorene, kroz njih u enterijer ulaze impresivne vizure Hrama svetog Save. Njegova belina se stapa sa belinom drvene obloge, brišući granice između enterijera i eksterijera.



Drvo u savremenom



Zahvaljujući drvenoj daščanoj oblozi prostor stana ima izrazit karakter metamorfozibilnosti. Uz nju život u stanu postaje dinamičan, sklon brzom i lakom menjanju atmosfere. Ne samo uz pomoć svetlosti, lice prostora se menja i fizičkim zahvatima – promenom rasporeda polica koje su postavljene u prerezu između dasaka na fiksnim delovima drvene obloge. Njihovim pomeranjem levo-desno, vađenjem i/ili stavljanjem ispod-iznad, prostor se nepresatno menja, osvežava, i povrh svega pruža vlasniku mogućnost da konstantno i samostalno interveniše u sopstvenom životnom kutku.

Iako jedinstvena, dnevna zona je funkcionalno podeljena na više ambijentalnih celina (kuhinja, trpezarija, lounge, prostor za gledanje filmova, radni deo), koje funkcionišu zajedno ali po potrebi mogu i da se i odvoje. S obzirom da vlasnici vole da kuvaju ali i da se druže, ova dva bitna segmenta njihovog života su spojena, rezultujući velikom otvorenom kuhinjom kao epi-



Foto: Ana Kostić

beogradskom enterijeru

centrom prostora. Trpezarijski sto i šank su takođe od hrastovih dasaka, ostavljenih u sopstvenoj, natur boji. Drvo u kombinaciji sa inoksom stvara neophodan kontrast u kompoziciji, što dovodi do njene razigranosti, ali prevaga izraza u svakom trenutku počiva na drvetu, kao toplijem, „životnijem“, a samim tim i nadmoćnijem elementu.

Nadomak kuhinje smešten je „crni kubus“ – funkcionalno-oblikovna jedinica koja sadrži rashladne vitrine za hranu i vino, kupatilo, spavaću sobu... Napravljen je kao obloga od crnog medijapana, koji ima mogućnost pisanja i brisanja kredom, kao školska tabla. Bilo da ga koriste kao dnevni podsetnik obaveza, notes za kulinarske recepte, svesku porodičnih poruka, on predstavlja nešto kao živi album vlasnika.

U ovom stanu drvo je, na kraju, zastupljeno i u pojedinačnim komadima mobilijara. Njihova paleta zasnovana je na slobodnom izboru vlasnika, bez opterećenosti aktuelnim „trendom“ i imperativom brendiranosti – znatan broj koma-



da nameštaja donet je iz prethodnog stana vlasnika, i vešto uklopljen u novi enterijer. Naglasak na prirodosti i tradicionalnosti vidljiv je još jednom u poklonjenoj pažnji drvetu – hrastu, pa je od njega napravljena većina novog pokretnog mobilijara.

Konotacija drveta u ovom enterijerskom zapisu arhitekta Geca potcrtava univerzalno, vajkadašnje svojstvo i ulogu drveta u unutrašnjem prostoru – da obezbedi jedan jasan i ličan, topao i ležeran, prirodan i životan koncept prostora. Pri tome, autor i vlasnik jasno se odlučuju za urbano i moderno, ali ne negiraju tradicionalno; izražavaju se rečnikom minimalizma ali u pojedinim detaljima svesno postižu rustičan efekat; koliko ima discipline u njihovom manevrisanju, toliko se slavi i sloboda... Ipak, ključne reči ovog poduhvata ostaju inovativnost, koketnost i svežina, i sve nalaze svoje izvoriste u drvetu kao materijalu. ■



PIŠE: mr Mare Janakova Grujić,
istoričar umetnosti

Zemlja porculana, svile, žada, bambusa i čaja, koja je svetskoj civilizaciji otkrila papir i tehniku štampe, kompas i prve pomorske karte, odlikuje se i fenomenom vezanim za graditeljstvo. Naime, u kineskoj tradicionalnoj arhitekturi otelotvorena je kompleksna duhovno-fizička sinteza koja nosi jedno više značenje i humani izraz prostora. Objekti se grade kao neraskidiv spoj umetnosti, prirode i graditeljstva, uz nastojanje za specifičnim prilagođavanjem podneblju. Celokupnu „čaroliju“ čine samo tri osnovna elementa: slika, arhitektura i pejzaž, koji zajedno sa čovekom u vrtu čine doživljaj potpune harmonije. Tako stvoreni ambijent predstavlja celovito, „total-dizajn“ umetničko ostvarenje, klasični „gesamtkunstwerk“. Njegov suptilni i iskreni „genius loci“ odražava trajne i univerzalne vrednosti, vraćanje autohtonom i duboko-ljudskom.

Svaka osobenost kineskog graditeljstva ima svoje logično poreklo i još logičnije objašnjenje. Pre svega, u cilju što potpunije harmonije sa prirodom, insistira se na prirodnim materijalima, najčešće drvetu. Prepoznatljivi krivi krovovi, kao remek-dela umeća obrade drveta, slede verovanja starih Kineza da duhovi borave na krovu, usled čega su krajevi krova maestralno povijeni nagore (kako dobri duhovi ne bi sleteli dole odnosno da bi svi zli duhovi skliznuli sa krova i odbili se daleko od kuće). Svoj estetski i konstruktivni vrhunac dostigli su za vreme dinastije Song, poznate po tendenciji prema prefinjenosti umetničkog izraza. Specifična arhitektonska tehnika (bazirana na drvenom skeletnom sistemu koji su česti na terasama, pregradama, ogradama, paravanima u enterijeru i slično) sa motivom ukrštenih greda ima, pored konstruktivnog, i snažno likovno značenje utemeljeno na drugostepenoj obradi – rezbarenju i bojenju drveta. U feudalnom dobu boja u arhitekturi je bila striktno definisana socijalnim statusom. Crvena tj. purpurna boja bila je rezervisana za cara, žuta je pripadala plemstvu, zelena ostalima. U unutrašnjosti objekta, senzacija otvorenog prostora i svetlosti ostvarena je siste-



Drvo u tradicionalnoj kineskoj arhitekturi





mom delikatnih drvenih podupirača i svodova, gotovo uvek raskošno bojenih, iluminiranih i pozlaćivanih. Vrlo čest motiv zma-ja ili feniksa izvođen je na zelenoj drvenoj podlozi zlatnom ili crvenom bojom.

Element koji nosi najspecifičniji izraz u čitavom tradicionalnom kineskom graditeljstvu jeste vrt. Takozvani „carski vrtovi“ građeni su kao grandiozna, monumentalna dela za kraljevsku familiju od strane hiljada angažovanih ljudi. Za razliku od njih, privatni vrtovi, locirani često u urbanim sredinama, su omanji ali mnogostruko funkcionalni, ljupkog izgleda. Postoje i „manastirski vrtovi“ koji više potenciraju „prirodnu lepotu“, odišući izvesnom sakralizovanom atmosferom i mirnoćom. Kineski tradicio-

nalni vrt je izvoriste japanskog klasičnog vrta ali i engleskog pejzažnog i romantičarskog vrta. Njegov uticaj (kao i uopšte uticaj kineske umetnosti) u umetnosti zapadne civilizacije bio je izrazito jak tokom druge polovine XVIII i XIX veka. Poznato je da su „opus topiaria“ (umeće šišanja, oblikovanja biljaka) razvili Rimljani, ali preuzevši ga sa Istoka. Priče o čuvenim kineskim vrtovima stizale su u Evropu još od vremena Marka Pola (kraj XIII veka), a posebno od vremena baroka, kada su putovanja na Daleki istok postala česte, mnogostruko primamljive avanture. Drvo u klasičnom kineskom vrtu susrećemo u najrazličitijim oblicima: kao živo, zatečeno na licu mesta prilikom gradnje vrta, očuvano u izvornom obliku i ugrađeno u projekat, ili kao građevinski materijal od

koga je izgrađeno gotovo sve što potiče od ljudske ruke – od objekata-paviljona, preko elemenata enterijera, do najsitnijih estetskih ili konstruktivnih detalja u vrtu. Drvo se najčešće koristi i za izradu i obradu otvora u kineskom neimarstvu, koji imaju zadatak propuštanja svetlosti, ili pak, poput televizijskog ekrana, omogućuju stvaranje slike, prizora i scene – to je verovatno najčarobniji i najprepoznatljiviji element kineskog ambijenta. Uobičajeni otvori u kineskoj arhitekturi su najčešće u obliku kruga (kineski simbol neba) ili kvadrata (kineski simbol čovekove organizacije na Zemlji), dok česti motiv „mreže“ (od tankih drvenih gredica koje se ređaju i ukrštaju u nekom ritmu i proporciji) i na njima unosi dramatičan momenat u opšte „konzumiranje“ ambijenta. ■

Foto: Predrag Novaković i autor teksta

NIGOS
ELEKTRONIK - NIŠ

B. Nikolića-Serjože 12, Niš, Srbija
+381 18 211-212, 217-468
www.nigos.rs; office@nigos.rs



Sušare za drvo
Automati za sušare
Vlagomeri za drvo i beton



Studenti beogradskog Šumarskog fakulteta na INTERFOB-u



Interfob (INTERNationale FORMation du Bois) je manifestacija koja na godišnjem nivou okuplja studente tehnologije prerade drveta i proizvodnje papira sa više od 20 univerziteta Evrope. Osnovan je 1989. godine od strane studenata sa Epinal univerziteta u Francuskoj.

Interfob je značajan događaj na kojem se sastaje više od 300 budućih stručnjaka u oblasti prerade drveta, koji provedu četiri dana diskutujući o dostignućima i novinama u drvnoj industriji Evrope. Svake godine okupljanje je u drugoj zemlji Evrope, a organizatori su studenti Univerziteta koji je domaćin.

Manifestacija je volonterskog tipa i okuplja ljude koji žele da dele mišljenja, iskustva i pronalazke.

Prošlogodišnji Interfob održan je u Francuskoj, u mestu Bussang od 14. do 18. oktobra. Na seminaru su učestvovali univerziteta iz Austrije, Švajcarske, Nemačke, Francuske, Finske, Španije, Poljske i Srbije.

Oblasti kojima se bavi konferencija:

- Edukovanje učesnika u oblasti prerade drveta;
- Ostvarivanje saradnje između preduzeća i studenata u praksi;
- Edukovanje i proširivanje znanja u oblasti povezivanja studenata i kompanija, domaćih i inostranih;
- Promocija istraživačkog rada studenata i plasiranje istih industriji;
- Kulturno-školna i socijalna interakcija između studenata.

Seminar je koncipiran tako da dnevne aktivnosti nose stručnu tematiku, u okviru čega su bila organizovana predavanja stručnjaka iz oblasti prerade drveta, arhitekture, zaštite životne sredine, zatim obilazak fakulteta i postrojenja u okviru fakulteta, kao i posete raznim kompanijama u regionu: Siat-Braun, Mathis, Salm, Egger, Hass Weisrock, Norske Skog, Pavatex, Houot...

Večernji sati su bili posvećeni kulturno-školnoj razmeni, pa je jedno od večeri nosilo naziv „Internacionalno veče“, gde je svaka zemlja dobila priliku da predstavi svoje običaje, hranu, nošnju, tradicionalnu igru.

Jedan od dana je imao sportsku tematiku. Sportovi su na zabavan način bili prilagođeni našoj struci, pa smo se između ostalog bavili cepanjem drveta, razvijanjem sposobnosti zakucavanja eksera



na najrazličitije načine, sečenjem drveta testerom i mnogim drugim neobičnim sportovima.

Bogatiji novim iskustavima i inspirisani onim što smo videli i naučili, sada se aktivnije uključujemo u rad studentskih organizacija i kroz razne školske i vanškolske aktivnosti prenosimo svoje znanje i utiske.

Poučeni prošlogodišnjim iskustvom, ove godine smo se dodatno potrudili u organizaciji odlaska na ovu manifestaciju. Želeći da omogućimo što većem broju kolega ovo jedinstvenu priliku, uložili smo značajno vreme i trud u pronalazak sponzora i u pripremu za što bolje predstavljanje naše zemlje, drvne industrije i Šumarskog fakulteta.

Ovim putem se zahvaljujemo časopisu Drvotehnika, kao i Zomontu i Šumarskom fakultetu koji su uvideli značaj i važnost ovog događaja i pomogli mladim ljudima da postanu deo internacionalne mreže studenata.

Više informacija o pomenutom seminaru možete naći na sajtu <http://interfob.com>.

Udruženje Studenata Šumarskog Fakulteta



BRENDIRANJE DRVNE INDUSTRIJE SRBIJE

Analiza problema

1. Ukoliko misli na budućnost svoje firma iz oblasti prerade drveta i proizvodnje nameštaja svaki vlasnik ili direktor bi trebalo da ulaganja u tehnologiju i razvoj prati adekvatnim ulaganjima u izgradnju vizuelnog identiteta i prepoznatljivosti svoje firme na tržištu. Investiranje u marketing i jačanje vlastitog brenda nije trošak, već investicija u razvoj i budućnost.

2. Ko hoće da izvozi, a ne izlaže na sajmovima, može zaboraviti na uspeh!

3. Veliki broj drvoprerađivača i proizvođača nameštaja u Srbiji ima kvalitetan proizvod, ali zbog slabog ulaganja u vlastitu promociju i marketing, za veliki broj proizvođača je stvorena percepcija da nude nešto loše, nekvalitetno i jeftino.

4. Zašto neki drvoprerađivači i proizvođači nameštaja svesno ne ulažu u vlastitu promociju iako se najčešće radi o jednokratnoj, ne velikoj investiciji, koja na duži rok donosi dobit, teško je objasniti... Stručnjaci kažu da jedan evro uložen u marketing dugoročno donosi zaradu od 10 evra, a taj odnos može biti znatno povećan u korist zarade uz dobro razrađenu i ciljanu marketinšku i PR kampanju.

5. Primeri iz prakse govore kako firme koje imaju minimum uloženog u marketing – kvalitetne fotografije, web stranice i katalog, daleko bolje posluju od firmi koje to nemaju.

6. Potrebno je probuditi svest kod proizvođača nameštaja i drvoprerađivača da marketing nije trošak nego dugoročna investicija u povećanje prodaje i gradnju brenda. U drвноj industriji Srbije veliki broj firmi ne ulaže u vlastitu promociju ni 0,5% od godišnjeg prometa, a poznato je da neke uspešne firme u marketing ulažu do 10% od godišnjeg prometa, pa i više.

7. Ne možemo pričati da nudimo kvalitetan proizvod, a da ga na dostojan način ne predstavimo.

8. Bilo bi dobro da učimo na primeru Italije koja je postala sinonim i pojam za dobar nameštaj, čiji kvalitet ne treba sporiti, ali je značajno da je taj kvalitet uvek pratila adekvatna marketinška promocija i prezentacija.

9. Projekt brendiranja drvne industrije bi trebalo da bude obaveza za sve firme, budući da sve dosadašnje analize pokazuju kako su ulaganja u dizajn i brendiranje proizvoda faktori razvoja, a to bi drвноj industriji Srbije dalo kvalitet, tako da više ne bi bila tretirana samo kao sirovinaska ili industrija poluproizvoda, nego kao industrija drvnog brenda. Poznato je da veća dodata vrednost stvara veći nivo finalizacije, a kao rezultat je veći profit, za šta je potrebno veće ulaganje u marketing i dizajn. Veća dodata vrednost vodi ka stvaranju jakog brenda.

Ulaganje u marketing i dizajn plus veća dodata vrednost, jednako je veći profit! Odnosno, jedino se ulaganjem u marketing i dizajn može stvoriti jak, snažan i prepoznatljiv proizvod – brend. Jak brend znači veću dodatu vrednost, a veća dodata vrednost znači veći profit.

Rešenje problema: Specijalizovana marketinška agencija za brendiranje preduzeća u drвноj industriji.

Ponuda usluga: izrada kataloga, dizajn logotipa, izrada web stranica, fotografisanje proizvoda, izrada tv spotova, štampanje promotivnih materijala, zakup medija, dizajn novih proizvoda...



AUREAGRUPA

Alen Alić, dipl. oec.
predsjednik Uprave
mob.: +385 (0) 91 244 88 22
e-mail: uprava@aurea-grupa.hr

Predstavništvo Srbija
Mr Dragojlo Blagojević
direktor predstavništva
mob.: 00381 (0) 63 289 611
e-mail: dragojlo.blagojevic@aurea-grupa.hr

Predstavništvo BiH
Nenad C. Bužanin, dipl. ecc.
direktor predstavništva
mob.: 00387 (0) 65 920 827
e-mail: nenad.buzanin@aurea-grupa.hr



Međunarodni sajam građevinarstva

od 08. do 12. aprila 2014. godine

Međunarodni sajam građevinarstva najznačajniji i najveći regionalni centar za izlaganje građevinskog materijala, opreme i mašina u Jugoistočnoj Evropi planira svoje aktivnosti u 2014. godini u tradicionalnom terminu, od 08. do 12. aprila.

Manifestacija svake godine ugosti više od hiljadu izlagača, od čega jedna trećina dolazi iz inostranstva, sa više kontinenata. Više od 80% su stalni gosti, izlagači prisutni svake godine, što potvrđuje da je izlaganje na ovoj manifestaciji najekonomičniji način prezentacije proizvoda i usluga, susreta sa starim, ali i novim, potencijalnim kupcima.

Višegodišnja profesionalna iskustva afirmisala su manifestaciju u svim segmentima građevinske delatnosti: istraživanje i projektovanje, izgradnja i održavanje objekata, visokogradnja, niskogradnja, najsavremeniji materijali, građevinske mašine, uređaji i alati, informacione tehnologije, najsavremeniji sistemi gradnje, opremanje objekata i enterijera.



Poseta poslovnih ljudi karakteriše Sajmove građevinarstva, što govori o Sajmu kao mestu okupljanja građevinskih poslenika regiona. Neposredni razgovori do kojih dolazi stvaraju nove ideje i predstavljaju pokretače progressa za celokupnu struku.

Sajam se organizuje na način koji će obezbediti neposredne kontakte između ponuđača i korisnika proizvoda i usluga. U tom smislu sistem registracije poslovne posete daje mogućnost izlagačima da unapred zakazuju B&B sastanke na štandovima izlagača, što ujedno poslovnim posetiocima omogućuje besplatan ulazak na Sajam.

Međunarodni sajam građevinarstva – SEEBBE je interesantan pojedincima koji planiraju sopstvene građevinske radove, ali i inostranim kompanijama zainteresovanim za građevinske poduhvate u Srbiji. Jedan od načina uspostavljanja kontakata su i tradicionalne nacionalne izložbe, na kojima se zbirno predstavlja ponuda jedne određene zemlje.

Investitori sve veću pažnju poklanjaju ponašanju objekata u eksploataciji, korišćenju energetski efikasnih proizvoda i postupaka, obnovljivih izvora energije. To je i razlog što se u okviru stručnog pratećeg programa organizuju skupovi koji razmatraju ove aktuelne teme.

Generalni sponzor Sajma SEEBBE je kompanija ROLOPLAST MOŠIĆ iz Sremske Mitrovice.

Dobrodošli sa željom da sagradite nešto po Vašoj meri.





South-East Europe Belgrade Building Expo

Međunarodni sajam
građevinarstva

ufi
Approved
Event

Gradite po Vašoj meri.

8-12. APRIL 2014.

Generalni sponzor:



Roloplast
Mošić



BEOGRADSKI SAJAM

jedno mesto, ceo svet

prerada drveta

MOCA d.o.o.

37222 Jablanica - Kruševac
037/ 658 222, 658 223, 658 224
e-mail: dragan.moca@gmail.com
www.moca.rs

FABRIKA NAMJEŠTAJA

JAVOR PRIJEDOR

Rudi Čajavec 3, PRIJEDOR
tel. +387 52 238 081, fax +387 52 238 082
e-mail: javor@spinter.net
www.javor-prijedor.com

BUTIK 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: office@strajko.com - www.strajko.com

STOLARSKA RADNJA
NEDELJKOVIĆ & SIN
Loznica

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

**PROIZVOĐAČ KANT TRAKE
ZA NAMEŠTAJ**

11000 Beograd
Mirijevski bulevar 18b
(Građevinski centar MERKUR)
Tel: +381 11 2994 779
+381 11 2992 753
Tel/fax +381 11 2992 762
Email: poruke@kantex.eu
www.kantex.ro

Exilia

tel. 011 219 8516
022 349 254
022 340 931
mob. 063-213-549
063-428-562
www.xilia.rs / info@xilia.rs

AF agroflora
Kozarska Dubica

tel.052/428-530, 428-531
fax.052/430-884
agroflorakd@yahoo.com
www.agroflora-doo.com

blum

www.blum.com

DRVO TRADE NV

Beograd, Surčin, Vojvodanska 370
tel. 011 844 2449, tel. 011 844 2452
www.drivotrade.co.rs, office@drivotrade.co.rs

ECOPRO renewable energies

www.eco-pro.it

WOOD-TO-ENERGY SYSTEMS
solar photovoltaics | mini hydro power

**Lider u proizvodnji
i distribuciji
nameštaja
za ugostiteljstvo**

Chi-go Land d.o.o.
Majevička 7, 21000 Novi Sad
tel. 021/443-499
www.chigoland.com
e-mail: chi-goland@nspoint.net

MAŠINE I ALATI ZA OBRADU DRVETA

HEZO mašine DOBOJ

tel. 00387-65-745-711, 00387-65-242-272
www.hezomasine.com
hezomasine@hotmail.com

**parketi
i parket lajsne**

MAKO

Platonova 18 - 24000 Subotica
Tel/fax: 024 548-055 - mob: 063 841 52 00
mako@makoparketi.com

SVAKOJ KUĆI JE POTREBAN

DUCO

Ventilation & Sun Control
www.duco.rs • info@duco.rs
Tel.: 011 217 62 82 • Mob.: 06 9 100 100 9

InterLignum

d.o.o. Kninska 21 Teslić 74270
Tel/fax: +387 53 431-596, 431-597
E-mail: interum@teol.net
www.interlignum.net

OPLEMENJENE UNIVER PLOČE • FURMIRANE
IVERICE • KUHINJSKE RADNE PLOČE
DIHT LAJSNE • MELAMINSKE KANT TRAKE
ABS KANT TRAKE • MDF, HDF, OSB PLOČE
GRAĐEVINSKI PROGRAM • OKOVI AMERIČKI
PLAKARA • KONFEKCIJA BRUSNIH TRAKA

TOPLICA DRVO

PROIZVODNJA GRAĐEVINSKE STOLARJE
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

**BETONSKE
MONTAŽNE
SKELETNE
KONSTRUKCIJE**

BMSK

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

Ovlašćeni
zastupnik

KLEBERIT
LEPKOVI

DEPROM

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

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: info@radex.cc

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.nestaparketi.co.rs

**BEZNA GRADA
SELJACKI RODOVI**

PARKETI
SOKLE
LAJSNE
BARKETI
SIROVINI ELEMENTI

"QUERCUS ROBUR"
Sremska Mitrovica
tel. 022 745 716
064 38 55 755 - 063 519 452
Višnjicevo, Bosutski sokak bb
e-mail: quercus@ptt.rs

biznis klub

DRV tehnika

ekologija
prerada
biznis



VUCICEVICI

DOBRAČE - ARIJE - SRBIJA

DRVENE I MONTAŽNE KUĆE
PODNE I ZIDNE OBOJE

Tel: +381 (0)31 890 171, 890 430, 897 154, 897 155
Faks: +381 (0)31 890 149

e-mail: vucicevici@eunet.rs, www.vucicevici.com

NAŠE DRVO JE PRAVO!



UKRAS

35223 Veliki Popović

www.ukras.com tel. 035 621-331
info@ukras.com fax. 035 621-592

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

CROWN FOREST d.o.o.

Prilike bb, IVANJICA

Tel. 032/5462 071, Fax. 032/5462 070
Mob. 064/4333332, 064/4499993, 066/8770000
www.parket-crownforest.co.rs
doo.milutinovic@open.telekom.rs

PROIZVODNJA PARKETA I PELETA

NAMEŠTAJ

EUROSTIL

PROIZVODNJA NAMEŠTAJA
od punog drveta i pločastih materijala

76300 BIJELJINA

Banjalučka 5

+387 55 240 201

+387 65 604 955

eurostil@teol.net

office@eurostil.net

www.eurostil.net

promet · proizvodnja · kooperacija · usluge

TRGOPROMET

Ivanjica



32250 IVANJICA · V. Marinkovića 29

Tel. 032/ 660-195 · 660-196

PREDSTAVNIŠTVO I SKLADIŠTE BEOGRAD
Partizanska 205 (Dobanovska petlja) · tel. 011/84-08-611



PROIZVODNJA REZANE GRADE
I MASIVNIH PLOČA

doo DRUOPROMET

32250 IVANJICA

V. Marinkovića 306

Tel/fax: 032/ 631-612



Samatini d.o.o.

proizvodnja LAMAR parketa

SAMATINI - Fabrika LAMAR parketa

Milići - Bosna i Hercegovina

tel: +387 (0) 56 745 500, tel/fax: +387 (0) 56 741 101

e-mail: samatinidoo@gmail.com, www.lamar-parket.com

LAMAR FLOORING - SALON PARKETA U BEOGRADU

Bulevar oslobođenja 18c · tel. 011 2647 590, 3690 247

prerada drveta i proizvodnja parketa



Beograd, Krunska 53

Tel/fax: 011-2438-904, 3443-647

E-mail: canimpex@eunet.rs

www.canimpex-cie.com



Konarevo - KRALJEVO - Tel: 036 312 103

E-mail: zlati@open.telekom.rs



PROIZVODNJA PARKETA

JAVORAC

BOGIŠE - BRUS

Put uspeha vodi do nas!

e-mail: javoracparket@gmail.com

tel. 037 839 022, 037 839 066

fax. 037 839 265

PARKETI Tomović

Since 1952



S.Z.T.R. PARKETI TOMOVIĆ

32212 Prislonica-Čačak

tel. +381 32 5485 000, 5485 001, 5485 002

parketi@eunet.rs | www.parketitomovic.com

Drvoprodukt Kocić

- kvalitet na prvom mestu -

Strojkovce · Leskovac

tel: 016/ 795 555 · 063/ 411 293

www.drvoiproduktkocić.com

e-mail: drvoproduktkocić@gmail.com

PROIZVODNJA KREVETA OD MASIVNOG DRVETA

Proizvodnja stolarije i rezane građe

GOD

Čelopek bb, Zvornik, BiH

tel. +387 56 263 555, 263 556, fax. +387 56 263 557

mob. +387 65 224 324, 65 546 055, 65 958 090

e-mail: doogod@spinter.net

www.godzvornik.com

EUROHRAST

UNIVER ZA 21. VEK

SEČENJE PO MERI

EUROHRAST, Beograd, Vidikovački venac 2d

tel. 011 2331 463, 2340 734, 2321 835

fax. 2340 735

- > proizvodnja svih vrsta rezane građe
- > sušenje rezane građe
- > proizvodnja montažnih objekata

Grada prevoz doo

Starovlaška 100, 32250 Ivanjica

tel: +381 32 64 02 05

email: office@gradaprevoz.com



Grada prevoz



tel: +381 22 639065, fax. +381 22 613893

Vršjevačka bb

22000 Sremska Mitrovica

e-mail: sm.wwt@neobee.net

e-mail: belgrade@chabros.com



CHABROS

INTERNATIONAL GROUP

Zaobilazni put - Industrijska zona

15300 Loznica, Srbija

tel: +381 15 811 668, 811 830

tel/fax. +381 15 811 665

e-mail: info@europe.chabros.com

PROIZVODNJA I PRODAJA TRAJNIH TESTERA I USLUŽNO OŠTRENJE

PETERVARI

24430 ADA, Obilićeva 20

tel. 024 85 20 66

fax: 024 85 12 92

mob. 063 776 47 17



www.petervari.rs



MatVerder

Beograd

Zrenjaninski put 147a, 11211 Borča

REZANA ČAMOVA GRAĐA

Telefon: 011/ 33-29-515

ALATI ZA DRVO I PVC STOLARIJE



Tel: + 381 32 352 734

356 431, 356 439

e-mail: tmax@eunet.rs



BUKOM-PROM

PROIZVODNJA NAMEŠTAJA OD PUNOG DRVETA

Tišča bb, 75440 Vlasenica, Republika Srpska, BiH

Tel/fax. +387 (0) 56 765205

www.bukom-prom.com

e-mail: budimir@bukom-prom.com

..RANDELOVIĆ..
STROJKOVCE - LESKOVAC - SRBIJA

PROIZVODNJA:
- BUKOVE REZANE GRADE
- ČETVRTAČE
- PARKETA

Tel: +381 16/ 794 407, 795 106
Fax: +381 16/ 794 406
www.randelovic.co.rs
e-mail: info@randelovic.co.rs

QUERCUS
PROIZVODNJA KUĆNE GRADE I TERAZINA

Ante Mijić
Bročice bb, NOVSKA, HRVATSKA
tel: + 385 (44) 691 951
fax: + 385 (44) 691 955
mob. +385 (98) 262 094
quercus@quercus-am.hr - www.quercus-am.hr

"NIJAN KOMERC"
www.nivan-komerc.co.rs
nivankomerc@gmail.com

proizvodnja bukavih elemenata

Strojkovce - 16203 Vučje - Leskovac
Tel. +381 16 794 445
Tel/fax. +381 16 794 446

DEPROM
DOO HAN PIJESAK

REZANA GRAĐA, LAMPERIJA
BRODSKI POD, ŠTIKLANI ELEMENTI

tel: + 387 (0) 57/557-356
mob. + 387 (0) 65/581-214

Kordun
Kordun grupa doo
Beograd
Maršala Tolbuhina 4
011/65 64 129

kordunmatl@open.telekom.rs - www.kordun.hr

- alati za obradu drveta (kružne, tračne i gaterske testere, glodala, burgije, ručni alat)
- mašine za obradu drveta i oštrenje
- servis i oštrenje testera i grafičkih noževa

EVRO TRGOVINA
PILANA BUKOVICA
32250 IVANJICA, II Proleterska 40

tel. +381 32 640-125
fax. +381 32 640 126
mob. +381 65 6644 152

STRUGARA UROŠ d.o.o.

Ulica Žikina 41, Radinac, Smederevo
telefon: 026/701-156, faks: 026/701-471
e-mail: strugarauros@sohosistem.net

Fabbrica
Fabbrica d.o.o.
Bosanska 65, 11080 Zemun, Srbija
+381 11 316 99 77, +381 11 316 99 88
office@fabbrica.co.rs
www.fabbrica.co.rs

3M
Smederevo, Šalinskih 66
tel/faks: 026/221-626
mob: 063/210-238

PREZENTPARKET

Preduzeće za proizvodnju i preradu drveta
PROIZVODNJA PARKETA

32300 Gornji Milanovac, Mlakovac
tel. 032/ 717-000, 717-001, 717-002
mob. 063/606-092

BJELAKOVIĆ
HAN PIJESAK

SVE VRSTE REZANE GRADE
Suva stolarska daska • Elementi za stolariju
Brodski pod • Lamperija • Drveni briket

Tel: +387 (0)67/688-200, 688-201
Mob: +387 (0)65/626-006

Catra home fashion

CATRA home fashion
Proizvodnja Ristovac - Vranje
Prodajni salon - Beograd
ŽORŽA KLEMANŠO 19 (Kompresor hala)
Tel. 011 3285 762, 062 22 90 16, 062 22 90 73

TOP TECH BIESSE

TOP TECH WOODWORKING d.o.o.
Kneza Miloša 25 - 11000 Beograd - Republika Srbija
tel. +381 11 3065 614 - fax. +381 11 3065 616
e-mail: office@toptech.rs

BIESSE S.p.A.
Via della Meccanica, 16 - 61122 Pesaro - Italy
tel. +39 0721 439100
e-mail: biesse.marketing@biesse.com
www.biesse.com

www.ekozona.org

Eko Zona - Šipovo
Ekološko-promotivno udruženje
Vidovdanska 21, 70270 Šipovo Republika Srpska, BiH
tel. +387 65 920-827 - e-mail: buzanim@teol.net

ВИСОКА ШКОЛА ПРИМЕНЉЕНИХ СТРУКОВНИХ СТУДИЈА - ВРАЊЕ

• Tel: +381 (0) 421 523 - 444444
• Fax: +381 (0) 421 523
• WEB: www.vsh.vr.com.rs
• E-mail: vsh@vsh.vr.com.rs

Студиjski programi

- Технологија дрвета
- Заштита животне средине
- Прехрамбена технологија
- Саобраћајно инжењерство
- Машинско инжењерство
- Производна економија

MicroTri

MicroTri d.o.o. :: Karadordeva 65 :: 11000 Beograd
Tel 011/2628-286; 2621-689 :: Fax 011/2632-297
Email: timber@microtri.rs :: www.microtri.rs

Eurokant NOVI SAD

SRBIJA, 21000 Novi Sad, Subotička 6,
e-mail: info@eurokant.co.rs
Tex/fax: + 381 21 402 330, 401-640,
479-03-28, 479-02-88

PRODAVNICA OKOVA ZA NAMEŠTAJ:
SRBIJA, 21000 Novi Sad, Tona Hadžića 23; Tel/fax: +381 21 466 633

Sand

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

TERMO DRVO

ORAGO TERMO-T

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

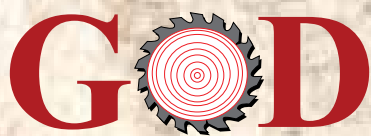
www.drvoiprometkula.rs
DRVOPROMET-KULA

Pančevački put 80a, 11000 Beograd
+381 11 299 49 50, 299 49 60
office@drvoiprometkula.rs

MALOPRODAJA
Zrenjaninski put 43b, 1100 Beograd
+381 11 3318 772, 2712 616

Weinig WEINIG GRUPPE

Zastupnik za Srbiju i Crnu Goru:
MW GROUP SCG DOO
Vesna Spahn • Čupčeva 1/1 • 37000 Kruševac
tel: 037 445 07 • fax: 037 445 070 • mob: 063 622 906
e-mail: mwgroupscg@open.telekom.rs



Čelopek bb, Zvornik, Bosna i Hercegovina
tel. +387 56 263 555, 263 556
fax. +387 56 263 557
mob. +387 65 224 324, 65 546 055, 65 958 090
e-mail: doogod@spinter.net, www.godzvornik.com



GOD doo je firma iz Zvornika u Bosni i Hercegovini. Bavi se proizvodnjom drvene građevinske stolarije, rezane građe i lameliranih elemenata. Proizvodnja se odvija u tri fizički odvojene hale površine 2.850 m², a ukupna površina zemljišta na kome se fabrika nalazi je 9.000 m². Firma poseduje i sušare za sušenje rezane građe ukupnog kapaciteta oko 110m³ drveta.

rezana građa

Rezana građa se izrađuje od domaćih vrsta drveta (jela i smreka), a u ponudi imamo sledeće: grede raznih dimenzija, letve 30x50, daske 24, 30 i 48mm, štafle 50x80, lamperiju 10mm, brodski pod 18mm i brodski pod 20mm dužinski nastavljen ČPC.



lamelirani elementi

Troslojno lepljeni elementi dimenzija 72x86, lamelirane ploče debljine 24, 34, 40, 46, i 48mm, a mogu se raditi i druge dimenzije po narudžbi.



prozori



ulazna vrata



sobna vrata

građevinska stolarija

Prozori, balkonska, sobna i ulazna vrata svih dimenzija od kvalitetnog lameliranog drveta jela i smreka, okov ROTO, staklo 4+16+4, a sve to farbano vodenim ili poliuretanskim bojama u tri premaza i sve po Vašem izboru.

Senosan[®] FALCO Kronospan[®] Kaindl[®] Hasslacher[®] Onduline[®] IKO[®] Brilliancefloor[®] Tarkett[®] Leitz[®] Henkel[®] Sre na jednom mestu!

pločasti materijali: • oplemenjena iverica
Kaindl, Thermopal • **MDF** oplemenjeni i sirovi • **HDF** • nove



Kronospan, Falco, strukture i dekori:

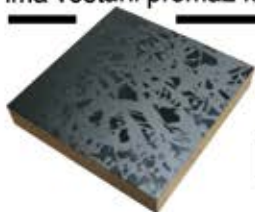
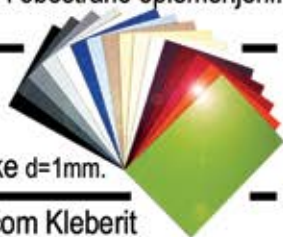
■ SENOSAN

decor	oznaka	Dimenzije / mm	debljina mm	ABS AM1600X
White / bela	1374	2800/1300	17,5	0,75/23
Black / crna	8102	2800/1300	17,8	0,90/23
Red / crvena	3120	2800/1300	17,8	0,90/23
Grey metal / metalik	8553	2800/1300	18,0	1,00/23
Ultra Gloss Superpolish		50 ml, 200 ml		
Sredstvo za poliranje				

Senosan je naziv za MDF table koje su presvučene ABS/PMMA akrilnom površinom. Odlikuju se izuzetnim sjajem, a zbog akrilne završne površine, prefinjenom produbljenošću i intenzitetom boje. Nudimo jednostrani i obostrano oplemenjeni.

■ UV MEDIJAPAN

Medijapan visokog sjaja, atraktivnog izgleda, intenzivne boje. Table su presvučene snažnim UV lakom, što ih čini otpornim na mehanička oštećenja i gubljenje intenziteta boje. Po površini ima voštani premaz koji je dodatno, mašinski poliran. Sve dekore prate odgovarajuće ABS trake d=1mm.



Polipropilenska folija Alkrocell visokog sjaja sjedinjena je sa MDF pločom Kleberit lepkom. To rezultuje visokim nivoom izdržljivosti i otpornosti na mehaničke uticaje i visoke temperature i do 120°C. U strukturi kombinuje sjaj i mat efekat. Ploče su dimenzija 2800x1300mm, debljine 16,7mm. U ponudi imamo i sobna vrata Designer u crnoj i beloj boji.

DESIGNER

građevinski materijali: • QSB3 • OSB3

- doka - žuta vodootporna
- KVH grede
- masivni program
- lamperija i brodski pod
- masivne i šper ploče
- tegola IKO
- KROVNI pokrivači

ONDULINA i ONDUVILA, Onduline Italija

vrata: • sobna vrata • ulazna vrata

- repro
- otpresci:
- furniri,
- fine line
- ispune:
- iverica
- okovi:
- lepila:



materijali za vrata:

Craft Master, HPL, Alkrocell folija, hrast, bukva, trešnja

papirnato saće, ekstrudirana.

brave, kvake, šarke

Henkel FU400, Dorus



Sve za Vaš dom!

podovi: • laminatni podovi
• gotov pod • parket: bambusov, hrastov

Kaindl, Austria

ECOfloor

Krono Original

Veliki izbor dezena, debljina i vrsta.

Tarkett
program:

laminatni pod
gotov parket

www.omegaprofeks.co.rs

OMEGA PROFEKS
drveni centar

Ω LOZNICA

Šabački put bb

015 811 100
015 810 010

Ω ŠABAC

Loznički put bb

015 377 407
015 377 707

Ω ZRENJANIN

Mihajlovački drum bb

023 534 398
023 580 780

prodaja.loznica@omegaprofeks.co.rs

prodaja.sabac@omegaprofeks.co.rs

prodaja.zrenjanin@omegaprofeks.co.rs



TOP TECH

WOODWORKING

Ovlašćeni distributer i serviser Grupacije BIESSE S.p.A.
za tržišta Srbije, Crne Gore i Bosne i Hercegovine

Kneza Miloša 25, 11000 Beograd, Republika Srbija
Tel. +381 11 30 656 14; Fax: +381 11 30 656 16
Email: office@toptech.rs
www.toptech.rs

bSolid
MAKES IT REAL



- PRODAJA MAŠINA
I PRATEĆE OPREME
- NAPREDNA REŠENJA I PROJEKTI
- BUY-BACK BIESSE MAŠINA
- KONSULTANTSKE USLUGE
- SOFTVERSKA REŠENJA

BIESSE



- SERVIS
- OBUKA
- REINSTALACIJA
- REZERVNI DELOVI
- TEHNIČKA PODRŠKA
- TELE-SERVIS

More than machine.
BIESSE

ARTech

Okov za prozore
100% Made in Italy



SISTEMI OKOVA ZA VRATA I PROZORE

www.agb.it

ARTech je novi AGB sistem okova za okretno nagibne prozore.

ARTech je projektovan po principu modularne logike koja omogućava multifunkcionalnost elemenata, dok proces ugradnje okova dobija na fleksibilnosti, sa daleko manjim zalihama okova na lageru.

ARTech, u skladu sa njegovim imenom, ističe dizajnerska i inovativna tehnička rešenja.

ARTech je plod kreativnosti i iskustva, italijanske proizvodne firme sa učešćem od 100%.

