

DRVO

tehnika nameštaj

broj 55 ■ godina XIV ■ jul 2017. ■ cena 300 dinara ■ godišnja pretplata 1980 dinara ■ za inostranstvo 50 evra

9 771451 512008

**Poslovanje
i zapošljavanje**

**Problemi institucionalnog
pozicioniranja drvne industrije**

**Stabilan razvoj drvnog sektora
podrazumeva sinergiju sa politikom**

**Podne obloge
za spoljnu upotrebu**

**Tradicija, uporan rad i kvalitet
proizvoda garantuju uspeh**

MOCA

simpo

Weinig



GRAKOM SN

Fabbrica



NOVI MIRKA SISTEM ZA SAVRŠENO BRUŠENJE BEZ PRAŠINE

**BEZ PRAŠINE, BRUŠENJE JE BRŽE, A REZULTATI SU MNOGO BOLJI !
PRIONIMO NA POSAO I UNAPREDIMO GA !**



Novi Mirka sistem podrazumeva:

- Mirka brusilicu nove generacije (električnu DEROS ili pneumatsku PROS)
- Abranet mrežice različitog tipa i granulacije
- Crevo, prečnik 27 mm, dužina 4 m + konektor
- Mirka usisivač 1230 L

Abranet
Za savršeno brušenje bez prašine



Brusni materijali i alati za drvnu industriju

office@fabbrica.co.rs | www.fabbrica.co.rs

Bosanska 65 | 11080 Zemun | BG | Srbija | +381 11 316 99 77 | 316 99 88 | 307 79 05 | 307 79 06



Milenka
Topalovića bb,
31250 **Bajina Bašta**
Serbia



Industrijska
zona bb,
36000 **Kraljevo**
Serbia



MicroTri d.o.o., osnovano 1989, bavi se preradom drveta. Svrstavamo se u vodeće srpske izvoznike. Mi smo pravi partner i dobavljač masivnih lepljenih bukovih ploča i bukove rezane građe u svim izvedbama, formatima i kvalitetima. Naša visefazna kontrola i visoka stručnost zaposlenih, u kombinaciji sa praćenjem najnovijih tehnologija i investicija, omogućava nam da uvek dostižemo vrhunski kvalitet i možemo da ispunimo specifične zahteve najzahtevnijih kupaca.



MicroTri

MicroTri d.o.o.
Karađorđeva 65, 11000 Beograd
Tel 011/2628-286, 2621-689,
Fax 2632-297
timber@microtri.rs
www.microtri.rs



EBB | EW2 TRAČNE TESTERE

EWD tračne testere su
investicija u budućnost.

EBB tračne testere - više fleksibilnosti,

hidraulični sistem napinjanja testera s izrazito kratkim vremenom reakcije (max. 0,2 sec.) osiguravaju visoku tačnost reza i visoko iskorištenje.

Kolica EW2 - više dodane vrednosti,

izvanredna tačnost pozicionisanja, visoka brzina pozicionisanja te stabilna konstrukcija omogućuju velike kapacitete proreza i uštedu vremena.

eWood - više sigurnosti u proizvodnji.

Važan element u industriji 4.0 koji omogućuje intervencije u svakom trenutku na svim parametrima pogona. Rezultat je velika produktivnost.



www.ewd.de

DRVOTEHNIKA

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

Časopis izlazi tromesečno

Osnivač i izdavač

EKOpress Blagojević d.o.o.

NOVI BEOGRAD

Antifašističke borbe 22, lokal 22

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

www.drvotehnika.com

e-mail: office@drvotehnika.com

Godišnja pretplata 1.980 dinara

Pretplata za inostranstvo 50 evra

Izdavački savet

- Dragan Bojović, UNIDAS, Beograd
- Božo Janković, ENTERIJER Janković, Novi Sad
- Vladislav Jokić, XILIA, Beograd
- Stevan Kiš, EuroTehno, Sremska Kamenica
- Radoš Marić, MARIĆ, Čačak
- Rajko Marić, MICROTRI, Beograd
- Dr Živka Meloska, Šumarski fakultet Skoplje
- Dr Goran Milić, Šumaski fakultet Beograd
- Golub Nikolić, NIGOS elektronik, Niš
- Zvonko Petković, vanr. prof. FPU Beograd
- Dragan Petronijević, MOCA, Jablanica
- Tomislav Rabrenović, DRVOPROMET, Ivanjica
- Gradimir Simijonović, TOPLICA DRVO, Beograd
- Vesna Spahn, WEINIG, MW Group, Kruševac
- Mr Borisav Todorović, BMSK, Beograd
- Milorad Žarković, ORAGO TERMO-T, Hrtkovci

Redakcija

- Mr Dragojlo Blagojević, direktor, glavni i odgovorni urednik
- Zoran Perović, tehnički urednik
- Nemanja Jokić, saradnik

Stručni konsultant

- Prof. dr Zdravko Popović, Šumarski fakultet
- 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

EKOpress Blagojević d.o.o.

Registarski broj APR: NV000356

CIP – Katalogizacija u publikaciji

Narodna biblioteka Srbije, Beograd

ISSN 1451-5121

COBISS.SR-ID 112598028

Stubac za urednika

Doći će dan kad će nam se u ekonomiju i politiku uvući neznalice i plaćenici stranih konzorcija i korporacija, pa će doći dan kad će oni svoje ljude imenovati za premijere i državnike... Taj dan će biti sprovod naše suverenosti i demokratije, taj dan će biti sprovod slobode, prava radnika i sveta kakvog smo poznavali... Taj dan će doći uskoro, a mi ćemo ga slaviti kao državni praznik.

Dr Branko Horvat



Dragojlo Blagojević

Poslovanje i zapošljavanje

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, ukupan broj preduzeća u Srbiji je 2015. iznosio 92.329, a 2016. godine je povećan za 4.694 (5,1%), odnosno na 97.023 preduzeća. Broj zaposlenih u 2015. godini iznosio je 983.898, dok je 2016. godine ta cifra povećana za 43.769 radnika, što je rast od 4,4% pa taj broj iznosi 1.027.667 zaposlenih.

U kom su odnosu zapošljavanje i poslovanje teško je suditi bez dovoljno pouzdanih podataka u društvu u kome, očigledno, uslovi poslovanja nisu za sve jednaki. Upravo zato i zbog činjenice da je ekonomiju teško egzaktno definisati, ostala je bezuspešna većina pokušaja da se na osnovu praktičnog iskustva, odgovori na pitanje da li postoji recept za dobru firmu i ekonomično poslovanje. Na ekonomiju i poslovanje, naime, utiče ogroman broj faktora, od kojih većina nije pod našom kontrolom. Zato je neophodno, da bar ono što sigurno znamo, što nije sporno, a doprinosi kvalitetnijem poslovanju, bude urađeno što bolje i bez odlaganja.

A kada je u pitanju ekonomija, gotovo svako se, tobože, u nju dovoljno razume, pa valjda zato i nisu potrebna konkretna specijalizovana znanja o upravljanju i vođenju preduzeća. Inače, u jednom istraživanju je zabeleženo da kod nas svega 14% građana smatra da je obrazovanje važno za uspeh, pa verovatno se smatra da ni za uspešno vođenje firme nije bitno obrazovanje. To se, nažalost, u našoj praksi često potvrđuje, isto kao što se potvrđuje činjenica da u našim preduzećima skoro da i nije poznata praksa razdvajanja funkcija vlasništva i menadžmenta, što predstavlja osnov tržišne privrede. A bavljenje ekonomijom, kao omiljenim hobiem političara, je jedan od razloga velikog stručnog zaostajanja srpskog menadžmenta u odnosu na konkurenciju. Konkretna znanja vezana za organizaciju i vođenje poslovanja preduzeća, ne mogu se steći ni kroz programe naših fakulteta gde se proučavaju opšti, teoretski predmeti, uz očekivanje da se znanja vezana za vođenje poslovanja preduzeća steknu spontano, u praksi na radnom mestu...

Do dobre firme se stiže detaljnim planiranjem što podrazumeva povećanje prihoda, a smanjenje troškova, kao i stalno praćenje njihove realizacije i međusobnog odnosa; zatim nagrađivanjem i kažnjavanjem na bazi rezultata rada; korektnim odnosima i ljubavlju prema poslu, zaposlenima, klijentima i partnerima što se odražava na kvalitet svakog proizvoda. Izbor saradnika je, takođe, bez sumnje, jedan od uslova dobrog poslovanja što na izvestan način koincidira sa zapošljavanjem lica bez radnog iskustva, odnosno prepoznavanja potrebnih kvalifikacija i kompetencija, a to je posebno izraženo kada smo suočeni sa visokom stopom nezaposlenosti mladih.

Prema jednom istraživanju čak 57,7% mladih kod nas priželjkuje poslodavca u javnim ustanovama, javnim preduzećima i lokalnoj samoupravi. Na drugoj strani stopa samozapošljavanja mladih je ispod 6% i duplo je niža od prosečnog nivoa samozapošljavanja mladih u drugim evropskim zemljama (12%). Posebno je značajno što, prema istom istraživanju, 62% poslodavaca nije imalo primedbe na rad novozaposlenih mladih lica i što 55% poslodavaca smatra da mladi poseduju stručna znanja i šire kompetencije. Za novozaposlena mlada lica 39% poslodavaca organizuje dodatne obuke i usavršavanja. Značajno je, takođe, što u narednom periodu čak 54% poslodavaca nema u planu nova zapošljavanja, mada se zna da firmu čine ljudi i da planiranje, stručnost, upornost i poslovni uspeh idu zajedno. ■

U najrazvijenijim zemljama porodične firme ostvaruju više od 50 odsto BDP-a, oko 60 odsto zaposlenih radi u porodičnim firmama i otvaraju 75 odsto novih radnih mesta. Iako je u industrijskim zemljama 70 odsto firmi u rukama porodica, čak 70 odsto tih porodičnih firmi ne preživi transfer iz prve u drugu generaciju, dok 95 odsto porodičnih firmi ne nadživi treću generaciju. To je najčešće posledica nedostatka pripreme narednih generacija da savladaju zahteve proširenog poslovanja, ne prepoznavanja jačih strane porodičnog preduzeća, generacijske razlike i nerazumevanje koje dovodi do konflikta, nedostatak strategije razvoja kao i niz drugih socijalnih karakteristika i strukture porodičnih firmi, među kojima posebno mesto ima pravo na odlučivanje i upravljanje.

Kako piše mesečnik *Biznis&Finansije* Srbija nema istraženu tradiciju nasleđivanja porodičnih firmi, a njihovi vlasnici i menadžeri suočavaju se sa izazovima ukupnog privrednog ambijenta bez stvarnih podsticaja ili ozbiljnije podrške u poslovanju – zajednička je konstatacija učesnika prvog istraživanja o statusu porodičnih firmi u Srbiji.

– Prema rezultatima prvog istraživanja o porodičnim firmama u Srbiji oko 60 odsto tih firmi posluje manje od 20 godina. Njih 84,5 odsto osnovane su od strane trenutnog vlasnika, 11,9 odsto je nasleđeno, a 3,6 odsto kupljeno. Ovi podaci govore i o činjenici da je 67,9 odsto firmi u „rukama“ prvog vlasnika, kod 29,2 odsto rukovodeću ulogu ima druga generacija, a samo 2,4 odsto nasledila je i njima upravlja treća generacija vlasnika, što najdirektnije upućuje na veliki izazov generacijske tranzicije koji nas očekuje – izjavila je Tamara Bekčić, generalna direktorka *Chapter 4* agencije za odnose s javnošću.

Vlasnici porodičnih firmi imaju veliko poverenje u članove svoje porodice i u 44,6 odsto slučajeva za važne odluke konsultuje upravo njih;



Istraživanje o statusu porodičnih firmi u Srbiji

60% porodičnih firmi postoji manje od 20 godina

23,2 odsto isključivo samostalno donosi odluke, a oko 32,1 odsto se savetuje sa drugim stručnjacima koji spadaju u kategoriju tzv. „neporodičnih“ menadžera. Čak 25 odsto vlasnika nema praksu da zapošljava „neporodične“ menadžere.

Veliki broj porodičnih firmi, tačnije 81 odsto, osetio je posledice svetske ekonomske krize. To je uzrokovalo i značajan procenat onih kojima su se prihodi smanjili oko 40 odsto. Međutim, isti procenat kompanija je uspeo poslednjih godina i da poveća prihode. Kao najveće poslovne probleme i izazove vlasnici firmi navode pronalazak kvalitetnih radnika, visoke obaveze prema državi, svakod-

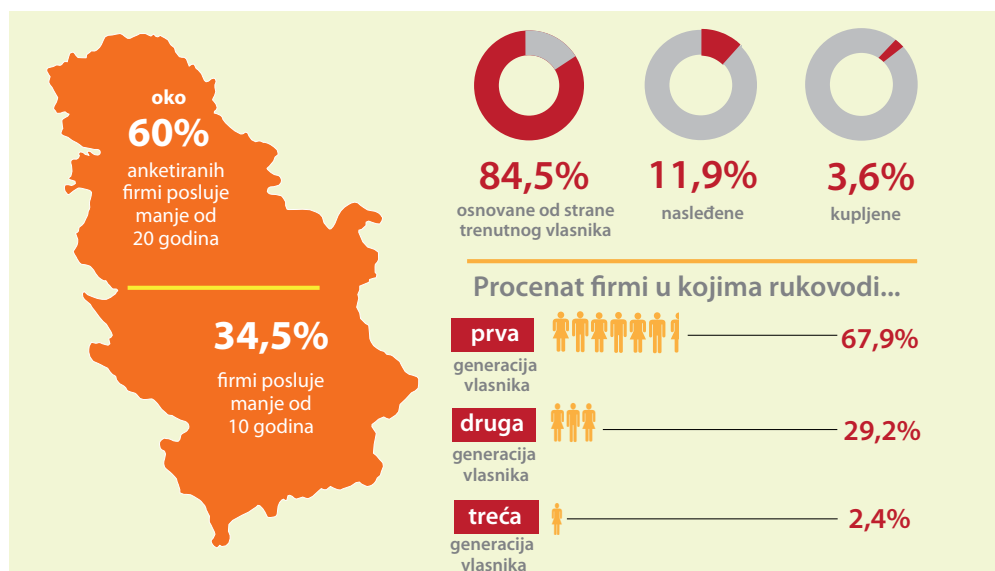
nevne administrativne poteškoće, teškoće pri dobijanju kredita, jaku stranu ili domaću konkurenciju.

Strateške planove u poslednjih šest meseci je revidiralo ili ažuriralo 48,8 odsto preduzeća, dok je to prošle godine učinila svaka četvrta firma. Interesantan je podatak da svako deseto preduzeće (11,3%) nema strateški poslovni plan. Vlasnici firmi u narednom periodu akcenat u svom poslovanju staviće na unapređenje pre svega prodaje i proizvodnje, zatim idu ljudski resursi i edukacija, marketing i izvoz.

– *Vip mobile* prepoznaje značaj preduzetništva za razvoj Srbije i želi da podstakne vlasnike porodičnih firmi da

steknu potrebna znanja i veštine za uspešno upravljanje i nastup na tržištu. Moderne tehnologije, u kojima prednjače telekomunikacije, pomažu menadžerima da unaprede porodični biznis, jer omogućavaju poslovanje po najsavremenijim standardima, i otvaraju nove mogućnosti na domaćem i bolji pristup stranim tržištima – naglasio je Vojislav Lalić, direktor marketinga za poslovne korisnike u kompaniji *Vip mobile*. Ovo su samo neki od pokazatelja koji potvrđuju potrebu za ozbiljnim pristupom i aktivnostima u pravcu unapređenja poslovanja porodičnih firmi kod nas.

Istraživanje je nagovestilo kakav je položaj porodičnih



**Ukoliko ljudski resursi ostaju neiskorišćeni,
utoliko su manji potencijali društva za razvoj**

Porazni rezultati principa kako se ko snađe

firmi u Srbiji, koje su prepreke sa kojima se suočavaju u svakodnevnom radu, načini na koje ih prevazilaze i rešavaju, i da li planiraju. Takođe, vidi se kakvu strategiju država ima prema ovim firmama i na koje načine bi dodatno mogla da doprinese razvoju porodičnih preduzeća. Osim toga, na osnovu rezultata istraživanja je moguće uporediti status porodičnih firmi u Srbiji sa zemljama regiona, ali i sveta i na osnovu toga ponuditi savete za unapređenje prakse i inicijativa porodičnih firmi. Istraživanje ukazuje da će se i srpska privreda uskoro suočiti sa problemom transfera iz prve u drugu generaciju koji će stvoriti dodatne izazove zbog nepostojanja tradicije u rukovođenju firmama, nasleđa socijalističkog sistema, nedovoljno stručnog i menadžerskog kadra. Dodatna vrednost istraživanja o statusu porodičnih firmi u našoj zemlji leži u mogućnosti da se njihovi vlasnici detaljnije upoznaju sa svim poteškoćama na koje uskoro mogu naići u procesu razvoja svojih kompanija, pogotovo što porodične firme čine jedan od ključnih temelja svetske ekonomije.

Po definiciji u EU regulativi, porodične firme su kompanije u kojima veći deo prava na odlučivanje ima osnivač ili osoba koja je kupila preduzeće i najbliži članovi porodice. U upravljanje preduzećem uključena je najmanje jedna osoba iz porodice; u slučaju akcionarskog društva osnivač sa članovima porodice ima najmanje 25 odsto prava odlučivanja. Pod pojmom „porodična firma” najčešće se podrazumeva preduzeće u kojem je većina glasova u rukama porodice, uključujući osnivača koji namerava da firmu prenese na svoje potomke.

Projekat je realizovan uz podršku Privredne komore Srbije u saradnji sa Centrom za edukaciju Pro Educa iz Banja Luke koji je sličan projekat realizovao u Republici Srpskoj.

Srbija je jedna od retkih evropskih država u kojima penzioneri bolje žive od mladih i prva u Evropi po razlici između bogatih i siromašnih.

Podaci Republičkog zavoda za statistiku iz ankete o prihodima i uslovima života u našoj državi pokazuju da stopa rizika od siromaštva iznosi 25,5%, a istovremeno stopa rizika od siromaštva ili socijalne isključivosti je 38,7%. Podaci govore da je svaki treći mladi čovek između 18 i 24 godine najviše izložen riziku od siromaštva, a posle njih mlađi od 18. Najnižu stopu rizika od siromaštva (19%) imaju osobe starije od 65 godina, objavio je polovinom maja Dnevnik.

S druge strane, prema podacima Eurostata, Srbija je zemlja sa najvećim socijalnim razlikama u Evropi, gde 20% ljudi sa najvišim primanjima ima 9,0 puta više sredstva od 20% ljudi sa najnižim primanjima, dok je evropski prosek 5,2 puta. U drugim državama postoje adekvatni mehanizmi gde se te razlike svode na prihvatljivu meru, dok kod nas i dalje postoji mali procenat bogatih i veliki procenat siromašnih.

Profesor Fakulteta političkih nauka i predsednik UGS „Nezavisnost” dr Zoran Stojiljković objašnjava za Dnevnik da se povratak u kapitalizam, koji je, kako dodaje „periferijski”, pokazao dužim i skupljim nego što su građani Srbije mogli i da pretpostave.

– Na tom već četvrt veka dugom putu većina je svela svoj život na umeće preživljavanja, da bi se sa šačica dokopala bogatstva i vlasti. Srbijom, uz povremene međusobne čarke, vladaju politički lideri, tajkuni u njihovoj milosti i reprezentanti stranog kapitala. Srbija je danas sa nivoom nejednakosti gotovo duplo većim od evropskog proseka školski primer loših nejednakosti. Fransisko Ferreira tvrdi da nejednakost, kao i holesterol, može biti i dobra i loša. Prisustvo „dobre” nejednakosti znači da se u društvu nagrađuju zalaganje i predan rad, da se vrednuje ulaganje u obrazovanje i da su upravo to načini da se pojedinci koji su rođeni u siromaštvu penju uz društvenu lestvicu. U uslovima „loše” nejednakosti nemaju svi jednake šanse da investiraju u sopstveni razvoj, te ljudski resursi ostaju neiskorišćeni, što umanjuje potencijal društva za razvoj, kaže profesor dr Stojiljković.

On tvrdi da je „socijalni lift” zaglavljen na gore spratu viših srednjih slojeva, a da su svi ostali u „slobodnom padu” ili se mogu popeti požarnim stepenicama partijskog zapošljavanja, estrade, korupcije ili kriminala.

– Visoka nejednakost ne samo da proizvodi socijalne i političke probleme, već je loša i za ekonomski rast i njegovu održivost,



kako pokazuju čak i istraživanja Međunarodnog monetarnog fonda. Kako se može smanjiti nejednakost u raspodeli dohotka u Srbiji? Stručna javnost predlaže pet mera od kojih je tek jedna, ona koja zagovara progresivnije oporezivanje, uslovno rečena, „radikalna”. To je moguće kroz aktivnu politiku kvalitetnog zapošljavanja, kroz pristupačno i kvalitetno obrazovanje za sve, progresivnije oporezivanje dohotka, bolju finansijsku podršku siromašnima i kroz obuhvatnije penzijsko osiguranje i zaštitu u starosti. Spremnost da se ove mere sprovedu pravi je demokratski test za sve socijalne i političke aktere u zemlji. Sve izvan toga je tek demagogija i populizam – objašnjava dr Stojiljković.

On podseća da u razvijenim zemljama, članicama EU, najvažnije naknade iz domaća socijalne pomoći sedam puta više smanjuju nejednakost u poređenju sa socijalnim naknadama u Srbiji. To je, kako kaže, posledica niskih iznosa naknade i slabog obuhvata, s obzirom da svega 3,5% populacije prima novčanu socijalnu pomoć.

Komentarišući podatke Eurostata da je Srbija zemlja sa najvećim socijalnim razlikama u Evropi, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu dr Ljubodrag Savić objašnjava da smo u procesu nepravedne tranzicije u kojoj država nema adekvatan mehanizam da te razlike svede na prihvatljivu meru.

– Srbija u tom smislu, ne samo sada nego u poslednjih 15 godina, od kada smo ušli u drugi krug tranzicije, uopšte nema tu vrstu socijalne osetljivosti. Prihvatili smo taj liberalno-kapitalistički princip *kako se ko snađe*. Neki se snađu bolje, a neki se, nažalost, uopšte ne snađu i onda imamo da su razlike između 20% najbogatijih i isto toliko najsiromašnijih najveće u EU. To je nešto što bi Vlada ozbiljno morala da uzme u razmatranje i da u skladu sa tim predloži čitav niz mera koje mogu to u značajnijoj meri da koriguju, a dobar primer kako se to radi imaju skandinavske države – objasnio je profesor dr Savić. ■

Rastu proizvodnja i izvoz nameštaja

Drvena industrija je za četiri prva meseca ove godine ostvarila značajan suficit pa se može reći da je izvoz skoro duplo veći od uvoza, što predstavlja podatak kojim bi trebalo da se ponosimo – kaže Zoran Berbatović.

Kakvo je stanje u drvenoj industriji i proizvodnji nameštaja na početku ove godine, u kakvom su odnosu proizvodnja, izvoz i uvoz proizvoda drvene industrije i proizvodnje nameštaja, bilo je pitanje na koje nam je odgovor poslao **Zoran Berbatović** iz Privredne komore Srbije.

– Proizvodnja proizvoda od drveta, osim nameštaja u prva četiri meseca ove godine veća je za 0,6% nego u istom periodu prošle godine, dok je proizvodnja nameštaja veća za 14,3% nego prošle godine. Iz ovih podataka vidimo da se i ove godine nastavlja trend finalizacije proizvoda drvene industrije Srbije.

Kada je reč o spoljno-trgovinskoj razmeni, izvoz rezane građe u ovom periodu je na nivou prošlogodišnjeg izvoza, tačnije zanemarljivo je veći ove godine. Uvoz rezane građe je veći nego prošle godine za 13%, a najveći udeo je u uvozu četinara, koji su deficitarni u Srbiji.

Izvoz ploča od drveta je manji za 2% nego prošle godine, dok je uvoz veći za 9%. Trend povećanja uvoza ploča nastavlja se i ove godine iako tri fabrike ploča u Srbiji rade punim kapacitetom. Ovo je potpuno logičan podatak jer se Srbija pozicionirala kao ozbiljan proizvođač i izvoznik pločastog nameštaja i apsolutni je lider u regionu. Postoji nekoliko fabrika koje serijski izrađuju pločasti nameštaj, a među njima se izdvajaju, pre svega, Forma Ideale, Matis iz Ivanjice i Jela Jagodina.



Izvoz parketa je za 25% veći nego prošle godine, dok je uvoz veći za 29%. Ovoliko povećanje uvoza ne brine jer su to relativno male količine, tačnije izvoz je 14 puta veći od uvoza – objašnjava Berbatović.

Izvoz građevinske stolarije za prva četiri meseca ove godine je veći za 37% nego u istom periodu prošle, dok je uvoz veći za 15%. I ovde je slična situacija kao kod parketa, s tim što je izvoz veći pet ipo puta od uvoza.

Kao i kod prethodnih proizvoda drvene industrije i kod ambalaže od drveta došlo je do povećanja i izvoza i uvoza. Povećanje izvoza je za 25%, a uvoz je

udvostručen u odnosu na prošlu godinu. Jedan od razloga ovolikog uvoza leži u činjenici da su pojedine firme preselile proizvodnju u BiH zbog nedostatka sirovina. Tu se pre svega misli na proizvodnju gajbica za voće od topole, koja je postala vrlo tražena baš zbog tog proizvoda. Mnogi proizvođači razmišljaju o podizanju plantaža topole, jer količine kojima raspolažemo su nedovoljne, pa je i uvoz topole veoma izražen.

Kod ostalih proizvoda od drveta izvoz je smanjen za 7%, dok je uvoz povećan za 15%.

Izvoz nameštaja je veći u prva četiri meseca 2017. godine za 18% nego u istom periodu 2016. godine, dok je uvoz veći za 10%. Povećan je izvoz svih vrsta nameštaja, osim kancelarijskog, dok je kod uvoza jedino smanjen uvoz kuhinjskog nameštaja. Ukupan izvoz nameštaja za četiri meseca ove godine iznosi 132 miliona dolara, dok uvoz iznosi 48 miliona dolara. Suficit kod nameštaja je 84 miliona dolara, što nam govori da je izvoz skoro tri puta veći od uvoza.

Ukupan izvoz svih proizvoda drvene industrije za četiri meseca ove godine iznosi 198 miliona dolara, dok je uvoz 102 miliona dolara. Ostvaren je suficit od 96 miliona dolara i možemo reći da je izvoz skoro duplo veći od uvoza, što predstavlja podatak kojim bi trebalo da se ponosimo – zaključuje Zoran Berbatović. ■



Problemi institucionalnog pozicioniranja drvne industrije Srbije

Drvoprerađivači već dugo traže institucionalnu adresu gde bi zajedno sa šumarima razgovarali o saradnji i položaju svih subjekata na šumi bazirane ekonomije sa ciljem veće konkurentnosti, tehnološke opremljenosti, veće finalizacije vredne sirovine i većeg broja zaposlenih.

Činjenica je da, posle prehrambene industrije, drvnom sektoru pripada drugo mesto po suficitu u trgovinskoj razmeni sa inostranstvom, a drvni sektor već godinama permanentno ima tendenciju rasta. To je sektor koji koristi domaću sirovinu, a ima kadrovski potencijal, i kao takav zaslužuje adekvatnu pažnju države. Možda je nova Vlada RS prilika za drvni sektor...

UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI SEKTORA DRVNE INDUSTRIJE SRBIJE KROZ UPOTREBU INOVACIJA I NOVIH PROIZVODNIH TEHNOLOGIJA, bila je tema okruglog stola održanog u organizaciji Udruženja za šumarstvo, preradu drveta, industriju nameštaja i papira PKS. Cilj održavanja okruglog stola bila je jasna i nedvosmislena poruka donosiocima sektorskih strategija i politika, javnosti, medijima, obrazovnim i naučnim institucijama i kompanijama u sektoru drvoprerađivačke industrije o potrebi: podrške za transfer novih tehnologija, tehnološkog i industrijskog znanja, kao i podsticanja optimizacije i modernizacije, uvođenjem u proces proizvodnje visoke tehnologije u kombinaciji sa konvencionalnim (bazičnim) tehnologijama.

Sa ovog skupa izdvajamo diskusiju prof. dr **Branka Glavonjića** koji je istakao problem uvoza polovne opreme i mašina za drvnu industriju. To je zastarela oprema koja se zamenjuje savremenijom u EU, a sa takvom opremom nije moguće biti konkurentan na svetskom tržištu. Naglasio je da ne smemo dozvoliti da Srbija izvozi sirovinu i poluproizvode i da postane snabdevač poluproizvodima firmi iz EU, kao što su to postale pojedine zemlje u okruženju.

– Ozbiljan problem je institucionalno pozicioniranje drvne industrije Srbije, koja praktično nema sagovornika u nekom od ministarstava Vlade RS. Zahtevi drvoprerađivača u tom pravcu traju dugo i nema pozitivnog odgovora. Ovo je jedna od retkih industrijskih grana koja svake godine puni državni budžet sa preko 80 miliona evra, koja ima pozitivan spoljnotrgovinski bilans,



a od države nema adekvatnu podršku i podsticanje. To je pitanje od vitalnog interesa za struku koja traži adresu na koju se može obratiti. Drvoprerađivačima nije cilj da im država rešava probleme, nego da zajedno stvaramo ambijent za rad, da sačuvamo našu sirovinu, da je više finalizujemo, više izvozimo i da više zaposlimo radnika. Drvna industrija ima veliku šansu za jačanje svoje konkurentne pozicije i povećanje finalne proizvodnje, a ukoliko je ne iskoristi Srbija se može pretvoriti u sirovinску bazu za velike internacionalne kompanije iz drugih zemalja... Podaci za prošlu godinu pokazuju da izvoz proizvoda sa niskom dodatnom vrednošću nastavlja rapidno da raste. Koliko god smo mi pričali proteklih godina o tome kako da sirovinu što više finalizujemo, nažalost praksa nas demantuje, a za prošlu godinu izvoz rezane građe je povećan sa oko 140 hiljada kubika na 170 hiljada kubika. Drugim rečima mi generišemo

mo izvoz rezane građe i radna mesta u drugim državama, a radna mesta koja možemo da generišemo u našoj zemlji ostaju bez rezultata... U tom smislu smo predvideli strateški dokument sa nekoliko razvojnih programa koji bi to stanje mogli da promene, ali za realizaciju tih strateških programa neophodno je da imamo drugu stranu, odnosno partnera sa kojim treba da razgovaramo i radimo – rekao je profesor Glavonjić, koji je upozorio da su neki od problema u šumarstvu ponovo prebačeni na drvnu industriju. – Kada je u pitanju odnos sa šumarstvom, drvna industrija se, po pitanju drvne sirovine, nalazi u nezavidnom položaju. Umesto partnerstva i bliže saradnje, to je odnos uzmi ili ostavi, a sada se najavljuju i neke nove takse... A kada nemamo zajedničku politiku drvnog sektora, rezultat je izvoz poluproizvoda i manja zaposlenost. Ukoliko u narednih nekoliko godina ovu situaciju ne promenimo i ne uspostavimo dijalog između šumarstva i prerade drveta, a pod autoritetom države, postaće mo sirovinска baza za razvijene. Drvne industrije u Srbiji će se pretvoriti u pilansku industriju i malu industriju ploča i to će biti sve. A kada sve bude uništeno, onda ćemo se pitati da li je baš moralo tako i ko je kriv, ali će biti kasno – upozorava profesor Glavonjić.

Jasna i nedvosmislena poruka sa ovog skupa će, verujemo, dospeti na odgovarajuće adrese i biti od koristi donosiocima sektorskih strategija i politika, što je, uostalom, i bio cilj ovog skupa. U tom cilju je u okviru PKS, koja se hvali tvrdnjama da je modernizovan, jedinstven i standardizovan servis privrede Srbije, početkom oktobra prošle godine, nakon dvogodišnje pauze, ponovo osnovano Udruženje za šumarstvo, preradu drveta, industriju nameštaja i papira, čija bi odgovornost trebalo da bude proporcionalna promovisanom programu rada u čijoj osnovi je implementacija novih usluga i mera koje će dati novu šansu za veću konkurentnost svim privrednim subjektima na šumi bazirane ekonomije. ■

AMBICIOZNA VIZIJA

U susret Strategiji razvoja drvne industrije Srbije do 2022. godine

Na Drugoj konferenciji – Drvna industrija i šumarstvo Srbije, održanoj u aprilu ove godine, glavna tema je bila strategija razvoja drvne industrije i industrije nameštaja Srbije do 2022. godine.

Predstavljene su prednosti i potencijali šumarskog i drvoprerađivačkog sektora Srbije, sa ciljem da se kroz konstruktivan dijalog rasvetle problemi koji opterećuju poslovanje firmi iz sektora šumarstva i drvne industrije i da se daju smernice za njihovo rešavanje.

Prof. dr **Branko Glavonjić** je govorio na temu: *Strateški pravci razvoja drvne i industrije nameštaja Srbije do 2022. godine*, rekavši da je rad na strategiji otpočeo u oktobru 2016. godine i da je osnovni cilj strategije sagledavanje potencijala drvne i industrije nameštaja Srbije sa predlogom mera za povećanje konkurentnosti, zapošljavanja i izvoza. Detaljno je prikazao potencijale kojima raspolažu ove dve industrijske grane, probleme koji usporavaju njihov razvoj, kao i šanse koje treba iskoristiti u narednom periodu kako bi se njihov razvoj značajno ubrzao. Predstavio je viziju drvne i industrije nameštaja 2022. godine kao industrijskih grana koja bi trebalo da profitabilno izveze preko 60% svog društvenog proizvoda u kome bi preko 2/3 vrednosti trebalo da sačinjavaju proizvodi sa visokom dodatom vrednošću, a čiju okosnicu sačinjavaju velike domaće kompanije koje u svojim lancima vrednosti uključuju domaća mala i srednja preduzeća. Za ostvarivanje ovakve vizije drvne industrije i industrije nameštaja definisana su tri ključna strateška pravca razvoja: racionalno i sveobuhvatno korišćenje domaće drvne sirovine, jačanje konkurentnosti domaćih preduzeća i jačanje pozicija Srbije kao zemlje izvoznika nameštaja i proizvoda od drveta visoke dodate vrednosti.

U drugom izlaganju *Akcionni plan sa merama podrške razvoju drvne i industrije nameštaja do 2022. godine*, pro-

fesor Glavonjić je naveo ciljeve, mere i aktivnosti koje je potrebno sprovesti u realizaciji akcionog plana za sprovođenje strategije. Koncept se sastoji od tri glavna stuba: racionalno korišćenje drvne sirovine, jačanje konkurentnosti i prepoznatljivost proizvođača iz Srbije u izvozu proizvoda visoke dodate vrednosti u okviru kojih su predložene mere, aktivnosti, nosioci i potrebna sredstva da bi se dostigli sledeći ciljevi: ukupni poslovni prihodi od preko jedne milijarde eura, izvoz od preko 700 miliona eura, spoljnotrgovinski suficit od preko 500 miliona eura i zaposlenost od preko 30.000 radnika. Za ostvarenje postavljenih ciljeva i realizaciju predviđene strategije projektovana su sredstva od 46,7 miliona eura, što će predstavljati oko 7,7% u odnosu na doprinose koje će sektor ostvariti prema javnim finansijama. Svoje izlaganje završio je konstatacijom: „Ako se navedeno ne ostvari, postoji realna opasnost da Srbija postane siroviniska baza inostranih kompanija, a drvna industrija će postati grana propuštenih prilika“.

Na kraju, može se konstatovati da je Druga konferencija – Drvna industrija i šumarstvo Srbije uspešno završila svoj rad. Skup je podržao nacrt strategije i akcionog plana razvoja drvne i industrije nameštaja Srbije do 2022. godine. Važno je da se dobije krovni dokument iz koga kasnije mogu da proizilaze dalje mere i aktivnosti u sektorima prerade drveta i proizvodnji nameštaja, a država se mora aktivno uključiti u razvoj jednog od ključnih sektora privrede. Takođe, učesnici su podržali rad na sertifikaciji šuma i regulisanje odnosa u snabdevanju sirovinom. Da bi se to postiglo, neophodno je ustanoviti godišnje količine oblovene koje se mogu ponuditi drvnoj industriji iz domaćih šuma (državnih i privatnih), a saradnja i dijalog između sektora šumarstva i drvne industrije se mora nastaviti u duhu tolerancije i stalno unapređivati. ■

Ukoliko sebe poznajemo dovoljno dobro onda znamo šta nas usrećuje, odnosno šta je za nas uspeh. Svesni smo koliko u kom trenutku možemo i želimo. Tada je ambicija moćan pokretač ka ispunjenom i srećnom životu.

Ponovo imamo priliku i zadovoljstvo da je naša sagovornica **Ivana Paunović**, psihoterapeut-edukator, mlada žena koja uspešno kreira i vodi brojne treninge, radionice, predavanja i seminare iz oblasti psihologije i psihoterapije, na teme komunikacije, liderstva, ličnog razvoja, „kontraveština“, sposobnosti za ljubav i rad, psihologije uspeha i td. Nas će prvenstveno interesovati psihološke teme iz oblasti rada, poslovnog komuniciranja i ličnog razvoja, pa smo u tom smislu zahvalni našoj sagovornici sa kojom planiramo seriju tekstova, uvereni da će teme iz oblasti poslovnog psihologije zainteresovati naše čitaoce.

Između ostalog, naša sagovornica je jedna je od moderatora i realizatora seminara ličnog razvoja, namenjenih prosvetnim radnicima, akreditovanih od strane Ministarstva prosvete Republike Srbije, zatim, ona je edukator O.L.I. Integrativnog psihodinamskog metoda u oblasti savetovanja, psihoterapije i poslovnog koučinga. Spomenimo da je koučing proces rada koji ima za cilj poboljšanje klijentovih performansi, najčešće kroz rad „jedan na jedan“, kao i refleksija načina primene specifičnih znanja i veština. Koučing ima ulogu pokretačke snage koja oslobađa ljudski potencijal za stvaranje novih i kreativnijih ideja, modela i ponašanja koji vode do uspeha. Zadatak kouča je da jasno i nepristrasno predstavi šta klijent radi i kako radi, da bi on i njegov psihoterapeut, zajedno došli do novih saznanja koje bi klijent kasnije preneo u svakodnevni život. Razvoj je ključni element koučinga. Inače, razvoj se definiše kao kontinuirani proces rasta i učenja, pa u skladu sa ovom definicijom cilj koučinga stručnjaci definišu i kao lični i profesionalni razvoj pojedinca preko trenutnih okvira... Ovoga puta razgovaramo o ambiciji koja ponekad može biti mač sa dve oštrice...

Ambicioznost definišemo kao želju za uspehom i isticanjem. Pitanje je, stoga, šta je za nas uspeh. Šta nam dobro ambicija donosi, a šta loše?

– Potreba za ličnim napredovanjem, učenjem novih veština, samospoznaja, intelektualna radoznalost, samoafirma-

Ambicija – mač sa dve oštrice



Naša sagovornica Ivana Paunović,
psihoterapeut-edukator

ivnpaunovic@yahoo.com www.ivanapaunovic.com

cija, sve su to zreli motivi ambicioznosti. Međutim, ovakve motive može imati samo psihološki zrela ličnost koja se suočava sa svojim nedostacima i radi na njima, dakle osoba koja psihološki raste i razvija se. U tom slučaju ambicija donosi konstantno unapređenje i zadovoljstvo.

Druga mogućnost je ambicija koja proizilazi iz nedostataka. Njen zadatak je da popuni praznine, što na duže staze nikada ne uspeva. „Preterana ambicioznost“ je „kontraveština“ (kontra od razvoja), koja služi kao zamena za ono što osobi zaista fali.

„Zrelu“ i „nezrelu“ ambicioznost katkad je teško razlikovati. Primera radi „preterana ambicioznost“ u poslu nekada maskira nedostatke u emotivnom životu, nekada zamagli strahove od neuspeha, suočavanje sa sopstvenim manama i drugo. Svakako da to ne znači da svako ko voli svoj posao i posvećen mu je time beži od drugih važnih životnih pitanja. Kao što vidimo, ove vrste ambicioznosti pojavno izgledaju isto, ali ono što ih razlikuje je činjenica da je ambicioznost motivacija. Pitanje je da li ambicija služi razvoju ličnosti ili prikrivanju nedostatka.

Pored motivacije još jedan način da uvidimo o kojoj ambicioznosti se radi jeste osećaj koji imamo nakon obavljenog posla. Kada je ambicioznost „nezrela“ retko osećamo zadovoljstvo, postoji konstantna glad, poriv, za novim ciljevima i pre ili kasnije razočarenje. Kada je ambicioznost „zdrava“ nakon ostvarivanja nekog cilja osećamo se ispunjeno, inspirisa-

no i dajemo sebi za pravo na odmor do sledećeg izazova – kaže Ivana Paunović.

Da li se ambicioznošću ponekad prikriva narcizam, strah od neuspeha i manjak samopouzdanja i da li ja tada ambicija problem?

Najšire gledano zdrava je svaka ambicioznost koja nas vodi ka napredovanju, kako poslovnom tako i emotivnom. Ona nije beg od nekog dela sebe, već kretanje u novim pravcima. „Nezrela ambicioznost“, sa druge strane, često prikriva patološki narcizam, strah od neuspeha, odbijanja, osećaja niže vrednosti i manjka samopouzdanja.

Kada imamo zdravu ambiciju realno postavljamo ciljeve, osećamo da smo u skladu sa sobom, odvajamo dovoljno vremena za rad i odmor. Ciljevi su nam dovoljno izazovni, ali ne i preteški – umeo da nađemo „zlatnu sredinu.“

Zdravu i patološku ambiciju ne razlikuje broj sati koje ulažemo u neki cilj, već očekivanje koje od cilja imamo.

Kuda vodi preterana ambicioznost, a manjak sposobnosti i kvaliteta neophodnih za njeno ostvarenje?

Mučeni prevelikim ambicijama nećemo uspeti ni u malim stvarima... Ambicija koja nije u skladu sa trenutnim mogućnostima može postati opsesija i vid zavisnosti. Udružena sa osobinama koje zanemaruju druge ljude, ona može postati destruktivna da ugrožava i druge. Cilj opravdava sredstvo postaje moto koji uključuje eksploataciju i povređivanje drugih. Međutim, uspeh po svaku cenu ima cenu i za samu osobu koja se ovim vodi. Prati ga, pre ili kasnije, osiromašenje emotivnog života, telesni simptomi, anksioznost i drugo.

Za koje ljude možemo reći da su srećniji – ambiciozne ili neambiciozne?

Možemo (ne)dostići šta god želimo dok god smo spremni da za to platimo cenu. Ukoliko u nečemu žimo da budemo (naj)bolji treba da se zapitamo šta nam je za to sve potrebno, čega treba da se odrekemo, šta sve moramo naučiti, ali i kako ćemo se osećati kada taj cilj ostvarimo. Tek kada nađemo odgovore na sva ova pitanja odlučujemo se da li na taj put želimo da krenemo. Tek je tada naša predstava cilja realna.

Međutim i kada se odričemo ambicija treba da postavimo sebi ista pitanja.

Šta sve dobijamo ili gubimo svojom pasivnošću i da li smo spremni da tu cenu platimo.

Pravo i celovito zadovoljstvo osećamo tek onda kada se razvijamo i radimo na sebi, tj. kada ostvarujemo neki uspeh. Dakle, „preterana ambicioznost“ i „neambicioznost“ ne spadaju u ovu grupu, pa tako ni jedna od te dve krajnosti ne donosi istinsku sreću. U prvom slučaju forisramo se iznad svojih granica, a u drugom negiramo sopstvene želje.

Vidimo da istinska sreća i zadovoljstvo sobom i životom pa tako i zdrava ambicija proizilaze iz ličnosti koja je spremna da radi na sebi, na svojim nedostacima, suočava se sa realnošću, toleriše frustraciju, sagledava celovito, umerena je i usmerava svoju inicijativu ka ispunjenom životu – objašnjava psihoterapeut-edukator Ivana Paunović.

Koji su to faktori koji primarni utiču na ambicioznost, odnosno gde su koreni ambicije?

Na ambiciju utiču brojni faktori. Najznačajnije nalazimo u primarnoj porodici gde učimo kako da se odnosimo prema uspehu. Reakcije roditelja na detetovu radoznalost i inicijativu utiču na to kako će se njegova ambicija razvijati. „Ubijanje“ radoznalosti može ostaviti značajne posledice... Deci treba naglasiti značaj uspeha i još bitnije šta je zapravo uspeh. Važno je i deci pokazati da se do ciljeva dolazi sopstvenim zalaganjem i trudom. Ovo postižemo nagrađivanjem aktivnosti koje deca otpočinju, stimulisanjem kreativnosti i dozvoljavanjem izbora. Bitno je da se nauče tolerisanju frustracije i neizvesnosti cilja.

Takođe je dobro da deca razvijaju takmičarski duh i kapacitet za „fer plej“. Važno je da razvijaju svoje intelektualne kapacitete i da u tome uživaju; da uživaju u istraživanjima i da za to budu nagrađivani. Ovakvim pristupom rađa se ljubav prema znanju i ličnom uspehu, ali u pravoj meri, koja nije ni sa jedne strane krajnosti gde je ambicija preterana ili premala.

Aдекватna ambicioznost uključuje adekvatne ciljeve. Uključuje zrelu ličnost koja se ne precenjuje i ne potcenjuje. Ne treba negirati stvarnost subjektivnim doživljajima, već naći sklad realnosti i samoprocene – kaže na kraju našeg razgovora Ivana Paunović. ■

3. Donošenje rešenja o izvršenju i zabeležba založnog prava

Sud će na osnovu urednog predloga za izvršenje doneti rešenje o izvršenju na osnovu kojeg poverilac stiče pravo upisa založnog prava na nepokretnosti. U skladu s tim, poverilac će zahtevati, a sud izvršiti **upis založnog prava** i zabeležbe javne prodaje u javne knjige. Time poverilac stiče zaštitu prava da svoje potraživanje namiri iz nepokretnosti i u slučaju da treće lice kasnije stekne na istoj nepokretnosti pravo svojine. Naime, dužnik u toku trajanja sudskog postupka izvršenja može otuđiti, odnosno prodati nepokretnost nekom trećem licu. Ipak, takvo treće lice-pribavilac, ako je steklo vlasništvo nakon izvršene zabeležbe, neće moći da spreči namirenje poverioca iz te nepokretnosti. Ovo pravilo važi čak i u slučaju da je treće lice bilo savesno, odnosno nije imalo saznanja o tome da se na navedenoj nepokretnosti sprovodi izvršenje.

3.1. Utvrđivanje vrednosti nepokretnosti i tereti koji ostaju na nepokretnosti i nakon prodaje

Sud će po donošenju rešenja o izvršenju posebnim zaključkom utvrditi vrednost nepokretnosti i to u visini tržišne cene na dan procene. Vrednost nepokretnosti redovno se utvrđuje veštačenjem od strane sudskih veštaka odgovarajuće struke, ali sud može izvršiti procenu i na osnovu podataka dobijenih od Poreske uprave. U praksi, procena vrednosti koju dostavi Poreska uprava obično je značajno veća od one koja bi se utvrdila veštačenjem. Informacije o vrednosti nepokretnosti takođe mogu biti zatražene i od odgovarajućih organizacija ili lica koja se bave prometom nepokretnosti, na primer od agencija koje posreduju u prometu stanova. Sud je po zakonu dužan da vodi računa i o tome koliko nepokretnost eventualno manje vredi zbog toga što na nepokretnosti ostaju određena prava i posle prodaje.

Prava koja na nepokretnosti ostaju posle prodaje mogu biti stvarne i lične službenosti koji su u javnoj knjizi upisane pre prava založnih izvršnih poverilaca kao i pravo zakupa. U stvarne službenosti spadaju prava vlasnika susednih nepokretnosti kao što su pravo prolaza, korišćenja vode, sprovođenja kišnice preko nepokretnosti koja je predmet izvršenja. Lične službenosti su prava koja su vezane za ličnost sopstvenika i gase se smrću tog lica. Tu spadaju pravo stanovanja, pravo uživanja, odnosno plodouživanja. Ove lične službenosti mogu se ugasiti i na zahtev izvršnog poverioca, uz odgovarajuću naknadu sopstveniku.

Što se tiče zakupa nepokretnosti, ono ne prestaje ukoliko je pre izvršenja sačinjen ugovor o zakupu, a stvar predata zakupoprimcu u državinu. Kupac stupa

u prava i obaveze zakupodavca do isteka roka zakupa.

3.2. Sta se dešava ukoliko ima više poverilaca?

Ukoliko postoji više poverilaca koji žele da se izvršenje sprovede na istoj nepokretnosti stvari pa je jedan od njih već pokrenuo sudski postupak, a ostali nisu, tada se neće sprovoditi novi postupak za te ostale poverioce/ca, već će novopokrenute postupke sud pridružiti onom postupku u kojem je najpre doneto rešenje o izvršenju. Ostali poverioci u takvom slučaju, namiriće se samo ukoliko nakon prodaje i namirenja poverioca prvog reda preostane sredstava i za njihovo namirenje.

Sud će inače po službenoj dužnosti obavestiti sve druge poverioce o pokretanju postupka izvršenja na nepokretnosti i pozvati ih da istaknu svoje zahteve, ukoliko ih ima.

4. Prodaja nepokretnosti

Po utvrđivanju vrednosti nepokretnosti sud donosi zaključak o prodaji nepokretnosti kojim se određuju način i uslovi prodaje, kao i vreme i mesto prodaje. Istim zaključkom određuje se i vremenski period u toku dana u kome će se omogućiti razgledanje nepokretnosti zainteresovanim licima, ukoliko se prodaja vrši putem javnog nadmetanja. Zaključak o prodaji objavljuje se na oglasnoj tabli i internet stranici nadležnog suda kao i na drugi uobičajeni način, a stranke mogu o svom trošku da objave zaključak o prodaji u sredstvima javnog informisanja ili da obaveste agencije za promet nekretnina.

4.1. Kako se vrši prodaja i kako se formira cena? Polaganje jemstva za učestvovanje na javnom nadmetanju?

Moguća su dva načina. Prvi je **prodaja stvari putem javnog nadmetanja**, a drugi je **prodaja stvari neposrednom pogodbom**. Sud će uvek paziti da se dobije napovoljnije unovčenje stvari.

O javnom nadmetanju objavljuje se oglas, najkasnije 8 dana pre održavanja javnog nadmetanja, a poverilac i dužnik mogu se tokom čitavog postupka sporazumeti o prodaji nepokretnosti neposrednom pogodbom. Napominjemo da po samom zakonu Kupac nikada ne može biti izvršni dužnik, sudija, sudski izvršitelj kao ni lica koja su učestvovala u proceni.

Naplata potraživanja sudskim putem

Naplata potraživanja izvršenjem na nepokretnosti

2

Na prvom nadmetanju **početna cena iznosi 60% od procenjene vrednosti**. Svi zainteresovani kupci, osim Izvršnog poverioca i suvlasnika koji imaju zakonsko pravo preče kupovine, da bi učestvovali na javnom nadmetanju **moraju da polože jemstvo sudu** u iznosu od 1/10 procenjene vrednosti nepokretnosti. Učesnici javnog nadmetanja tada mogu da ponude svoju cenu, a nepokretnost će kupiti onaj koji ponudi najviše.

Imaoci zakonskog prava preče kupovine uvek imaju prednost u odnosu na najboljeg ponuđača, te na kraju javnog nadmetanja **mogu da izjave da kupuju nepokretnost po istim uslovima** i tada će nepokretnost biti dosuđena njima. Napominjemo da pravo preče kupovine po zakonu imaju suvlasnici nepokretnosti. Osim suvlasnika, ovo pravo mogu imati i druga lica i to po osnovu ugovora i upisa u javne knjige.

Ukoliko ne dođe do prodaje, Sud će konstatovati da prva prodaja nije uspešla i zakazaće novu prodaju u roku od 15 do 30 dana. Početna cena na drugom javnom nadmetanju ne sme biti niža od 30% procenjene vrednosti nepokretnosti. Ukoliko ni druga prodaja ne bude uspešna, sud će pozvati poverioca da se u roku od 8 dana **izjasni da li predlaže neposrednu pogodbu sa izvršnim dužnikom ili namirenje dosuđenjem nepokretnosti**. Rok za realizaciju ugovora o prodaji neposrednom pogodbom je 15 dana od dana okončanja javne prodaje. Za šta god da se opredeli, izvršni poverilac će steći pravo svojine na predmetnoj nepokretnosti.

4.2. Prava i obaveze kupca nepokretnosti posle javnog nadmetanja ili neposredne pogodbe?

Ponuđač sa najvišom ponudom mora po pozivu Suda da isplati cenu. Ukoliko to ne uradi, stvar će pripasti drugom najboljem ponuđaču i tako redom. Kupac mora da položi cenu po kojoj je kupio nepokretnost Sudu najkasnije u roku od 15 dana od dana prodaje, inače gubi pravo. Isto je i kod kupovine stvari neposrednom pogodbom.

4.3. Da li se položeno jemstvo radi učešća na javnoj prodaji vraća?

Kao što je već rečeno, uslov za učestvovanje na javnoj prodaji jeste polaga-

Posebna napomena za čitaoce časopisa *DRVOTEHNIKA* i za korisnike portala www.drvotehnika.info

Za čitaoce časopisa *DRVOTEHNIKA* i za korisnike našeg portala www.drvotehnika.info, Advokatska kancelarija LAW OFFICE će u vremenskom periodu od 14 do 16 časova svakog radnog dana u nedelji (putem posebnog broja telefona 011/406-57-53) pružati besplatne pravne savete i konsultacije u vezi sa ovde obrađenom temom naplate potraživanja.

ADVOKATSKA KANCELARIJA – LAW OFFICE

Takovska 13, Beograd

www.businesslawserbia.com

nje jemstva Sudu u iznosu jedne desetine utvrđene vrednosti nepokretnosti. Kod prodaje neposrednom pogodbom kupac polaže jemstvo licu sa kojim je zaključio ugovor i to neposredno pred zaključenje ugovora. Ponudiocima čija ponuda nije prihvaćena, vratiće se jemstvo odmah po zaključenju javnog nadmetanja.

Postoji i jedna situacija kada se jemstvo ne vraća. To je slučaj kada ponuđač sa najvišom ponudom ne položi ponudu, odnosno prodajnu cenu nepokretnosti. Iz položenog jemstva tog ponuđača izmireće se troškovi nove prodaje i nadoknaditi eventualna razlika između cene postignute na ranijoj i novoj prodaji.

4.4. Šta se dešava ukoliko je nepokretnost na kojoj se sprovodi izvršenje u suvlasništvu?

Ukoliko se nepokretnost na kojoj se sprovodi izvršenje u suvlasništvu pravila su malo drugačija. Naime, izvršenje je i tada moguće sprovesti, ali se ne sprovodi na celoj već samo na idealnom delu nepokretnosti, naravno u procentu dužnikove svojine, npr 1/3 ili 1/2 nepokretnosti.

Za prodaju je potrebna je saglasnost svih suvlasnika, pri čemu ostali suvlasnici zadržavaju pravo preče kupovine u

odnosu na treća lica. Ako je objekat nedeljiv, što je česta situacija kod stanova, tada se pristupa prodaji cele nepokretnosti.

Namirenje izvršnih poverilaca

Nakon izvršene prodaje i prijema kupoprodajne cene, sud pristupa namirenju.

5.1. Redosled namirenja

Iz iznosa dobijenog prodajom nepokretnosti namiruju se prvenstveno, i to sledećim redom:

- 1) troškovi izvršnog postupka;
- 2) potraživanja po osnovu zakonskog izdržavanja, ako je priložen odgovarajući dokaz, i ako su prijavljena najkasnije na javnom nadmetanju za prodaju.
- 3) potraživanja obezbeđena založnim pravom;
- 4) potraživanja naknade za lične službenosti i stvarne terete koji se prodajom

gase, ako su nastali pre pokretanja izvršnog postupka;

Kod potraživanja koja su obezbeđena založnim pravom, založni poverioci se namiruju po redu upisa založnog prava u odgovarajuću javnu knjigu po principu prvi po vremenu, preči u pravu, a kod potraživanja naknade za lične službenosti poverioci se namiruju po redu sticanja prava službenosti.

Kod potraživanja koja su obezbeđena založnim pravom treba napomenuti da se drugi založni poverioci namiruju i onda kada nisu prijavili svoja potraživanja.

Nakon što se ispoštuje napred navedeni redosled namirenja, namiruje se potraživanje izvršnih poverilaca po čijem je predlogu određeno izvršenje. Višak prodajne cene koji preostane nakon postupka namirenja predaje se izvršnom dužniku. Ukoliko pak prodajna cena nije dovoljna za potpuno namirenje svih li-



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 17020:2012

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



ca koja polažu pravo na to namirenje, a nalaze se u istom redu namirenja, ta potraživanja će se namiriti srazmerno svojoj visini.

6. Osporavanje potraživanja

Lica koja se namiruju iz prodajne cene nepokretnosti mogu drugim licima osporiti njihova potraživanja. Dakle, izvršni poverilac ili bilo koje drugo lice iz gore pomenutog redosleda namirenja može, drugom licu koje se namiruje iz prodajne cene, osporiti postojanje njegovog potraživanja, visinu potraživanja i red po kome to lice ima pravo da se namiri, ako je to od uticaja na njegovo namirenje (lica koje osporava potraživanje). Osporavanje se može učiniti najkasnije u roku od 15 dana od dana donošenja zaključka o namirenju.

6.1. Upućivanje na parnicu

Ukoliko postoje neke sporne činjenice kod donošenja odluke o osporenim potraživanjima, sud će lice koje je osporilo potraživanje uputiti da u određenom roku, koji ne može biti duži od 15 dana, pokrene parnicu. Ako lice koje je upućeno na parnicu u roku koji mu je za to određen ne dokaže da je parnicu pokrenulo, smatraće se da potraživanje nije osporeno. Razume se da to lice ne gubi pravo da i nakon završetka izvršnog postupka po-

krene parnicu protiv lica čije je potraživanje osporilo, odnosno protiv lica koje mu je potraživanje osporilo.

Ako pak lice koje osporava potraživanje to osporavanje dokazuje pravnom snažnom presudom, javnom ili po zakonu overenom ispravom, sud će o osporavanju odlučiti bez odlaganja, dakle neće upućivati to lice na pokretanje parnice.

Presuda doneta u parnici o osporenim potraživanjima deluje prema izvršnom dužniku i svim izvršnim poveriocima.

Lice čije je potraživanje osporeno, može se od istog zaštititi tako što će predložiti da sud isto uslovi davanjem obezbeđenja za štetu koju bi moglo pretrpeti zbog odlaganja svog namirenja. Ako lice koje je osporilo potraživanje ne da odgovarajuće obezbeđenje u roku koji mu je određen, smatraće se da potraživanje nije osporeno. Lice čije je potraživanje bilo neosnovano osporeno i koje je usled toga pretrpelo štetu ima pravo da štetu naplati iz iznosa koji je položen za obezbeđenje.

7. Okončanje postupka

namirenja i brisanje prava i tereta

O namirenju izvršnih poverilaca i drugih lica koja polažu pravo na namirenje, sud odlučuje svojim zaključkom. Tim za-

ključkom o predaji nepokretnosti kupcu, sud će odrediti da se u javnoj knjizi brišu upisana prava i tereti, osim onih koji ostaju na nepokretnosti i posle predaje nepokretnosti kupcu.

Preuzimanje stvari i iseljenje iz nepokretnosti

Kupac ili izvršni poverilac preuzimaju stvar i tada se briše registrovana zaloga. Izvršni dužnik tada gubi i pravo državnine nepokretnosti. To praktično znači da stvar treba da preda kupcu, odnosno da mu omogući da uđe u nepokretnost.

Prodajom nepokretnosti izvršni dužnik gubi pravo poseda i dužan je da nepokretnost preda kupcu odmah nakon dostavljanja Zaključka o predaji nepokretnosti ako Zakonom ili sporazumom sa kupcem nije drugačije određeno. Zaključak o predaji dostavlja se svim licima kojima se dostavlja i Zaključak o prodaji kao i Poreskoj upravi. Protiv ovog Zaključka može se izjaviti prigovor, međutim on ne odlaže izvršenje. Odmah nakon donošenja Zaključka o predaji nepokretnosti Sud će na zahtev kupca ili izvršnog poverioca (ukoliko je on ušao u posed) naložiti izvršnom dužniku ili trećim licima da nekretninu isprazne i predaju kupcu. ■



Wood World Trading
Marka Aurelija bb
22000 Sremska Mitrovica
tel. +381 22 636 636
fax. +381 22 613 893
e-mail: office@chabros.rs

■ Rezana sušena
građa i elementi
od bukve, hrasta,
oraha, trešnje
i egzotičnih vrsta
drвета (zebrano,
venge, tikovina)

■ Termo tretirano
drvo

■ Parket i
brodski podovi

■ Različite vrste
plemenitih furnira





SNAŽNIJI NEGO IKAD



Ambrovit je vodeća kompanija u Evropi
u trgovini šrafovim i zavrtnjima



44.000

paleta je spremno za isporuku;
Ambrovit ima najširi opseg šrafova
na Evropskom tržištu.



24/48

sati od narudžbine do isporuke
robe širom Evrope.



6

sertifikata koji garantuju
kvalitet proizvoda i procesa
proizvodnje.



100%

potpuna ponuda; potpuna dostupnost
ponuđena klijentima daje dodatnu
vrednost odnosu klijent/dobavljač.

Pogledajte sve naše proizvode na www.catalog.ambrovit.it



AMBROVIT
BOLTS+SCREWS

Tradicija, uporan rad i kvalitet

Danas je u Srbiji malo preduzeća koja se mogu pohvaliti tradicijom dugom nekoliko decenija, a jedno prošlogodišnje istraživanje je pokazalo da u Srbiji oko 60% porodičnih firmi postoji i posluje manje od 20 godina. Podaci pokazuju da je 67,9% porodičnih firmi u rukama prvog vlasnika, kod 29,2% rukovodeću ulogu ima druga generacija, a samo 2,4% nasledila je i njime upravlja treća generacija. Preostalih 0,5% pripada porodičnim firmama kojima rukovodi četvrta generacija vlasnika, a među drvoprerađivačima u našoj zemlji, to počasnno mesto i skoro vek dugu tradiciju bavljenja preradom drveta zauzima preduzeće MOCA...

Porodica Petronijević, vlasnici preduzeća MOCA iz Jablanice kod Kruševca, u svom nasleđu baštini 97 godina dugu tradiciju bavljenja preradom drveta. Zanatska radnja Petronijević, osnovana je u Jablanici daleke 1920. godi-

ne... Malo je onih koji to znaju, isto kao što je, među drvoprerađivačima, malo onih kojima nije poznata firma MOCA i njen direktor, **Dragan Petronijević**. Kolege ga poistovećuju sa firmom, jednostavno ga zovu Moca, često i ne znajući njegovo pravo ime, ali ga uvažavaju i cene, a ta činjenica još jednom potvrđuje da je u životu vrlo važno i ponekad presudno ono što se ponese sa porodičnog praga... Zato smo i ovoga puta zamolili našeg sagovornika da se ukratko osvrne na tradiciju prerade drveta u svojoj porodici.

– Moj pradedo je bio vrhunski stolar, a u ovom kraju i danas ima kuća na kojima je stolariju pravio moj pradedo Vule... Vrlo uspešno se preradom drveta bavio i moj deda

Mi smo postepenim investiranjem povećavali produktivnost, kvalitet naših proizvoda i iskorišćenost drveta. Išli smo možda sporijim, ali svakako sigurnijim putem. Ta praksa je u skladu sa našim porodičnim iskustvom i tradicijom, jer danas na tržištu opstaju samo oni koji su uporni i jaki, a nezaduženi, oni koji imaju fleksibilan proizvodni program, kvalitetan proizvod i koji permanentno ulažu u nove tehnologije. Preduzeće MOCA prerađuje samo bukva i to radimo skoro vek – kaže direktor preduzeća MOCA iz Jablanice, Dragan Petronijević.

Miroslav, a zvali su ga Moca... Od 1966. godine u posao se uključio i moj otac Toma, a ja sam mu se priključio početkom devedesetih. I danas radimo zajedno, a zanatsku radnju smo preregistrovali u preduzeće 1. januara 1991. godine, a preduzeću smo dali ime MOCA, po dedi...

Na našu opasku da bi se deda Moca ponosio da danas vidi preduzeće MOCA od lepog uređenog prilaza i *drvenog parkinga* do proizvodnih pogona opremljenih moćnom tehnologijom, do sušara i magacina gotovih proizvoda, naš sagovornik kaže:

– Moj deda Moca je polovinom prošlog veka sagradio strugaru na kojoj je samo testera bila metalna. Sve ostalo, čak i ležajevi, bilo je od drveta – sa ponosom kaže i dodaje

kako su njegovi preci proizvodili stolariju, kućnu i poljoprivrednu galanteriju, vile, držalice za sekire i kose, poznatu srpsku stolicu koja se i danas forsira u etno ugostiteljskim objektima, a njihov poslednji veliki proizvod bile su pekarske lopate. – Pekarskim lopatama smo snabdevali kompletno jugoslovensko tržište, a izvozili smo ih u Grčku i Tursku – kaže Dragan Petronijević koji uz oca Tomu, oslonac i podršku u poslu uvek ima od supruge Svetlane, a bračni par Petronijević veruje da će im se u poslu, nakon završetka studija, priključiti sin Petar i kćerka Ana.

Od sertifikovane sirovine kvalitetni proizvodi za izvoz

– Sirovinom se u potpunosti snabdevamo od JP Srbije



proizvoda garantuju uspeh



Zajedno u
svakoj odluci,
Svetlana
i Dragan
Petronijević

jašume upravo zato što nam je neophodna sertifikovana sirovina jer u protekle dve decenije preduzeće MOCA uglavnom radi sve za poznatog kupca i sve za izvoz. Moja porodica već skoro pun vek prerađuje bukvu, pa tako i mi godišnje preradimo između devet i deset hiljada kubika bukovih trupaca. Sve to pretvorimo u finalne ili polufinalne elemente, a 95% naše proizvodnje ide u izvoz u Švedsku, Nemačku, Austriju i za dve firme u Rumuniji čiji su vlasnici Holandani i Šveđani... Preduzeće MOCA danas praktično radi završnu pripremu i obradu drveta pred finalnu proizvodnju, a sarad-

nja sa stranim partnerima je stabilna i trajna. Proizvodimo **elemente za krevete** (stranice i pod za jednu fabriku u Nemačkoj koja proizvodi bolničke krevete) i elemente za **drveni metar na sklapanje**. Proizvodnja elemenata za drvene metre je vrlo zahtevna, od teksture do površinske obrade i preciznosti, pa se može reći *ni manjeg proizvoda ni većih zahteva*, a mi planiramo da od sledeće godine uđemo u sledeću fazu obrade. Godišnje izvezemo oko hiljadu kubika elemenata za drveni metar od kojih se proizvede oko tri miliona drvenih metara – kaže Dragan Petronijević od koga smo saznali

ponešto i o potpuno automatizovanoj tehnologiji izrade elemenata za drveni metar gde se zahteva visoka preciznost obrade drveta sa tolerancijama od jedne desete do pet stotih milimetara...

U preduzeću MOCA već odavno nema drvenog otpada, jer se kompletno prerađeno drvo iskoristi maksimalno. Piljevina i šuška idu u **pelet**, a škart elementi i okrajci se melju i idu u **briket**. Manji deo ove proizvodnje ostaje na domaćem tržištu, a većina se izvozi u Austriju, Italiju i Makedoniju. Zanimljivo je da se briket pakuje u kartonske kutije ili kese i ide u picerije, a s obzirom na visok kvalitet, koristi se umesto ćumura za roštilj.

Najava proizvodnje kant parketa

– Mi smo kroz investicije permanentno povećavali produktivnost, kvalitet naših proizvoda i iskorišćenost drveta. Možda smo išli sporijim, ali svakako sigurnijim putem. Danas na našem tržištu opstaju samo oni koji su uporni i jaki, a nezaduženi, oni koji imaju fleksibilan proizvodni program, kvalitetan

proizvod i koji permanentno ulažu u nove tehnologije – kaže naš sagovornik, čija firma trenutno ima 80 zaposlenih radnika, uglavnom iz Jablanice i okolnih mesta što je, sa socijalnog aspekta, vrlo značajno.

– Pripremamo se da već sledeće godine pustimo pogon za proizvodnju **kant parketa**. Sve ono što po kvalitetu ne zadovoljava zahteve za proizvodnju elemenata za krevete i za metre na sklapanje, može ići u proizvodnju kant parketa koje smo u probnoj proizvodnji lepili na ploču od 9 mm, pa onda postavljali, a može i bez lepljenja na ploče, ali samo na dobro pripremljenu podlogu. Ovaj parket je praktično industrijski pod velike izdržljivosti i nosivosti, a u Srbiji ga niko ne proizvodi i verujem da ćemo mi biti prvi proizvođač kant parketa u Srbiji – kaže Petronijević koji nam je uz osmeh pokazivao prostorije sa postavljenim kant parketom, ali i ono što smo već zapazili i što će obavezno zapaziti svako ko dođe u ovu drvoprerađivačku firmu, a to je lepo uređenih 30 parking mesta od drveta, od bagremovih oblica i starih železničkih pragova, upečatljivo i originalno rešenje koje će na svakog ostaviti pozitivan utisak.

Duga tradicija i iskustvo, uporan rad i štednja, poštovanje zahteva kupca po pitanju kvaliteta proizvoda i rokova isporuke, postepeno ulaganje i domaćinski odnos uopšte, dali su preduzeću MOCA epitet čvrste, stabilne i uvažene drvoprerađivačke firme u našoj zemlji, firme koja kod nas nosi epitet pretežnog izvoznika, a koja se odavno potvrdila na izbirljivom inostranom tržištu. Zato će nam biti zadovoljstvo da pratimo dalji razvoj i uspehe ovog preduzeća, čiji će vlasnici, u porodičnoj tradiciji, za tri godine napuniti vek bavljenja drvjetom. ■



55.

Međunarodni sajam mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju

55th

Machines, Tools
& Production
Materials
International
Fair



Beogradski
Sajam
Nameštaja
Sada



7-11. Nov. 2017.

88 BEOGRADSKI
SAJAM
Mesto koje je video ceo svet



U Opatiji održana 14. Drvno-tehnološka konferencija

Izazovi i ograničenja za dalji rast drvnog sektora

Važnost drvno-prerađivačke industrije za nacionalnu privredu kroz ostvarenih 3,6% BDP-a, učešće u ukupnom izvozu RH sa 10,4% i 1,25 mlrd. EURA deviznog prihoda, prepoznao je gotovo ceo državni vrh. Zajedno sa šumarstvom, drvo-prerađivački sektor ima veliki razvojni potencijal jer sadrži sve elemente kružne i zelene ekonomije, koja postaje vodeća evropska politika – rečeno je na DTK u Opatiji.

Na Drvno-tehnološkoj konferenciji ministar Tolušić ekskluzivno objavio da se iz Hrvatske zabranjuje izvoz hrastovih trupaca naredne dve godine, a to je u skladu sa praksom nekih država koje tako štite svoje nacionalno bogatstvo za nova radna mesta. Hrvatska u svetu nije poznata kao proizvođač nameštaja nego kao izvor vredne i jeftine sirovine, rekao je izaslanik predsednika Vlade i ministar poljoprivrede Tomislav Tolušić i najavio aktivne mere za podsticanje finalizacije i povećanja dodatne vrednosti proizvoda od drveta.

U organizaciji časopisa Drvo & Namještaj, Hrvatskog drvnog klastera i CROBIOM-a, hrvatskog udruženja biomase u Opatiji je 05. i 06. juna održana 14. Drvno-tehnološka konferencija, centralno sektorsko okupljanje drvne industrije i šumarstva Hrvatske i zemalja regiona, kojoj je u dva dana prisustvovalo oko 350 učesnika iz Hrvatske i zemalja u okruženju. Već tradicionalno ovaj skup rezimira sektorske prilike, poslovne trendove, donosi zaključke i predloge za poboljšanje stanja u preradi drveta i šumarstvu kao i u njihovom međusobnom odnosu u narednom periodu.

– Hrvatska u svetu nije poznata kao proizvođač nameštaja nego kao izvor vredne i

jeftine sirovine – rekao je izaslanik predsednika Vlade i ministar poljoprivrede **Tomislav Tolušić** na otvaranju konferencije i najavio aktivne mere za podsticanje finalizacije i povećanja dodatne vrednosti proizvoda od drveta. – Od 03. 06. je na snazi odredba zabrane izvoza hrastovih trupaca u naredne dve godine, kako bi se otklonila sva moguća fito-sanitarna i zdravstvena ograničenja – rekao je Tolušić u svom uvodnom govoru pred više od 300 okupljenih učesnika prvog dana ovog skupa. – U proteklih 7 meseci od preuzimanja resora napravljeno je puno, od promene uprave *Hrvatskih šuma* i uspostave dobre komunikacije sa novim vodstvom, do potpisivanja pi-

sma razumevanja sa drvno-prerađivačkim sektorom, u kojem smo prihvatili sve uslove drvne industrije. Pritisak na sirovinu je veliki, što je razumljivo, a nama je cilj da maksimalno urediti sistem raspodele drvne mase. Stvari ćemo posložiti kako treba ili nikako – zaključio je Tolušić.

– Organizacijom ovakvog skupa šaljem poruku na međunarodnu scenu o tome ko smo i koliko vredimo, a to je sigurno puno, izjavio je predsednik sektorskog udruženja pri Hrvatskoj gospodarskoj komori, **Daniel Smiljanić**. – Cilj nam je snažnije povezati sektor i šumarstvo uz podršku nadležnog ministarstva, kako bi intenzivnije odgovorili na razvojne izazove, rekao

je Smiljanić, istakavši kako je na nivou zemalja JIE Hrvatska ostvarila uverljivu poziciju sektorskog lidera u preradi drveta kao pokretač mnogih inovativnih politika, strategija i podsticajnih mera.

Važnost drvno-prerađivačke industrije za nacionalnu privredu kroz ostvarenih 3,6% BDP-a, učešće u ukupnom izvozu RH sa 10,4% i 1,25 mlrd. EURA deviznog prihoda, prepoznao je gotovo ceo državni vrh, pa je ovogodišnje pokroviteljstvo DTK stiglo iz Ured Predsednice RH, Hrvatskog sabora, Ministarstva regionalnog razvoja i fondova EU, Ministarstva privrede, preduzetništva i obrta, Ministarstva graditeljstva i prostornoga uređenja te od rektora

DARKO PRODAN,
predsednik Hrvatskog
drvnog klastera

**Brojke su naši
snažni aduti!**

Prerada drveta i proizvodnja nameštaja pripadaju kategoriji najperspektivnijih industrijskih grana u RH jer ostvaruju 3,6% BDP-a, u ukupnom izvozu RH učestvuju sa 10,4% odnosno prihoduju 1,25 mlrd. EUR deviznih priliva. Sektorski izvoz ostvaruje 65% prihoda, koristi se 94% domaće sirovine i osigurava se intenzivno zapošljavanje na ruralnim područjima.

Stoga je bilo nelogično što se proteklih godina ovaj sektor izostavljao iz važnih razvojnih dokumenata, uključujući i industrijsku strategiju. Zajedno sa šumarstvom, ovaj sektor ima veliki razvojni potencijal, budući da sadrži sve elemente kružne i zelene ekonomije, koja postaje vodeća evropska politika. Na šumi bazirane industrije zapošljavaju 53.000, a drvna industrija ukupno 35.000 radnika, što takođe ima veliki socijalni značaj u nerazvijenim ili slabije naseljenim delovima RH.

Sektor je postigao svoju zrelost i pokazuje zavidan nivo ulagačkog potencijala, a naši drvni proizvodi su poznati na globalnom nivou. Još uvek u sektoru nalazimo na dovoljno prepreka, ali i pronalazimo dodatne motive kako bismo u potpunosti zaokružili razvojne procese, što će rezultirati još boljim međunarodnim pozicijama naših firmi i sektora u celini.



DANIJEL SMILJANIĆ,
predsednik Udruženja
drvo-prerađivačke
industrije HGK

Nepunih šest meseci nalazim se na mestu predsednika Udruženja pri HGK. Naš cilj bio je snažnije povezati sektor i šumar-

stvo uz podršku nadležnog Ministarstva. Iza nas je potpisano pismo razumevanja za drvenu sirovinu i intezivan rad po mnogim razvojnim pitanjima. Naše predložene mere dovešće do stvaranja pretpostavki za dalji rast sektora, koji može dosegnuti i do 30 posto ukupnih postojećih pokazatelja, koji su već sada relevantni na razini celog ministarstva RH.

Na nivou zemalja JIE Hrvatska je ostvarila uverljivu poziciju sektorskog lidera u preradi drveta. Sa druge strane, treba istaknuti da je upravo drvna industrija RH bila pokretač mnogih inovativnih politika, strategija i potsticajnih mera kroz proteklih 15 godina, posebno kroz uspešne operativne progame, što je dovelo do iznimnog rasta izvoznih i proizvodnih rezultata. Danas u Hrvatskoj imamo stabilne proizvođače drvenih prozora, vrata, parketa i nameštaja koji se stalno trude poboljšati naše pozicije na svetskom tržištu.

Firme imaju i važan inovacijski kapacitet, stoga se razmena znanja i poslovnih iskustava sa domaćim stručnjacima nameće kao odlična tematska okosnica ove konferencije, koja više od deset godina stvara nove poslovne i institucionalne mreže i okuplja ključne učesnike iz sektora.

Sveučilišta u Zagrebu, dok je Ministarstvo poljoprivrede bilo suorganizator ovog skupa.

Učesnicima DTK se obratio i ministar rada i penzijskog sistema **Tomislav Čorić** koji je predstavio mogućnosti zapošljavanja u drvnom sektoru kroz mere aktivne politike zapošljavanja. Naglasio je važnost drveno-prerađivačke industrije za privredni i demografski opstanak ruralnih krajeva. Ukoliko omogućimo rad i normalan život od rada, zaustaviće se iseljavanje, zaključio je ministar Čorić i najavio promenu penzijskog sistema i produženje radnog veka do 67. godine.

Partnerski odnos prema drvnjoj industriji pokazale su i *Hrvatske šume*, čija je delegacija na čelu sa predsednikom Uprave, **Krunoslavom Jakupčićem**, i komercijalnim sektorom, aktivno učestvovala u radu konferencije.

– Postoje problemi kod nas kao glavnog dobavljača drvene sirovine, ali intenzivno radimo na njihovom rešavanju, rekao je Jakupčić te najavio transparentniju, pošteniju i jednostavniju kupoprodaju. Cena sirovine je ispod tržišne, ali

možemo je korigovati jedino u konsenzusu svih učesnika – drvopreradačkih preduzeća, ministarstva i *Hrvatskih šuma*, izjavio je Jakupčić te zaključio da: "Svi želimo isto, da drvo, naše zlato, sa što većom dodatnom vrednosti postane ključno konkurentsko oružje u teškoj tržišnoj utakmici."

Na konferenciji je potpisano i Pismo razumevanja za prostorno drvo između *Hrvatskih šuma* d.o.o. i HGK Udruženja drveno-prerađivačke industrije. Pismo bi trebalo rešiti veliki pritisak na ovu vrstu sirovine, a definisaće se i način

izveštavanja, koeficijenti kontrole u svim područjima biomase, uključujući sirovinu za pelet i druge sortimente, gde se koristi prostorno drvo.

– *Hrvatske šume* se ovim pismom obavezuju da isporuče sirovinu kupcima prostornog drveta, a to su kogeneracijska postrojenja, proizvođači peleta, briketa i prostornog drveta – rekao je predsednik Uprave *Hrvatskih šuma*, gospodin Jakupčić.

– Nužno je više naglašavati izvoz i pozicioniranje na međunarodnim tržištima, rekao je u zaključnoj panel raspra-

vi **Joško Klisović**, saborski zastupnik te pozvao drvopreradačve da aktivnije koriste usluge Ministarstva vanjskih i evropskih poslova te Hrvatskog sabora. Poznavanje tržišta na koje se izvozi je ključ uspeha, a u tome institucije mogu i moraju dati podršku, zaključio je Klisović.

I ove godine zabeleženo je veliko zanimanje učesnika iz inostranstva, posebno iz zemalja EU (Italija, Njemačka, Austrija, Mađarska), kao i učesnika iz Slovenije, BiH, Srbije i Bugarske. Teme konkurentnosti sektora su vrlo aktualne na



RAOUL CVEČIĆ BOLE,
predsednik – CROBIOM

CROBIOM, Hrvatsko udruženje za biomasu, okuplja proizvođače drvnih goriva, kogeneracijska postrojenja na biomasu i proizvođače pripadajućih tehnologija, kao središnje nacionalno udruženje, predstavlja sektor biomase u evropskom udruženju biomase AEBIOM, sa sedištem u Bruxellesu. EU je jedan od naših važnijih pravaca delovanja, jer se unutar vrlo intenzivnih aktivnosti AEBIOM-a, ali i kroz komunikaciju s drugim nacionalnim asocijacijama biomase, kao i kroz stalnu komunikaciju sa EK –DG ENERGY, kao i sa Evropskim parlamentom, susrećemo se sa važnim novostima u evropskim politikama oko korišćenja biomase. Osim toga, udruženje je orjentisano i na znatnije povećanje upotrebe peleta na domaćem tržištu.

Poslednjih meseci sektor OIE je bio pod pritiskom najava uvođenja trošarina na obnovljive izvore energije, što je bilo opsežno preneseno u medijima i što je bio predmet niza stručnih sastanaka. Naše udruženje izražava duboku zabrinutost mogućim posledicama takve odluke, koja bi bila u potpunoj suprotnosti sa evropskim energetske smernicama i sa predlogom direktive o obnovljivim izvorima energije, koja je upravo na raspravi u Evropskom parlamentu, o čemu komuniciramo sa nizom europarlamentaraca.

U temama ove konferencije oseti se znatno zanimanje za biomasu, što nas kao središnje udruženje veseli. Sa druge strane to je i logično, jer je ekonomičnost prerade drva često dovedena u pitanje, ako se u potpunosti ne iskoristi drveni ostatak, odnosno, ako se šumska biomasa ne iskoristi na najbolji način. Uvek ima mogućnosti za poboljšanja i verujemo da će ovaj skup, kroz važne prezentacije i rasprave te usvojenje zaključke dati važan doprinos daljoj afirmaciji sektora.



MARIJAN KAVRAN,
direktor Hrvatskog
drvnog klastera

**Ponosni smo na
nastavak jačanja
ugleda konferencije!**



Drvo i šume okosnica su naše osnovne ide-

je na kojoj smo okupili celi sektor. Sada, nakon 14 godina ne možemo, a da ne izrazimo zadovoljstvo, kako strukturom učesnika, širinom tema, ali i podrškom domaćih i međunarodnih institucija u samoj organizaciji.

Imamo sreću što radimo u sektoru koji se bazira na prirodnim resursima. Šume imaju nemarljivu važnost sa stanovništva ekologije i bioraznolikosti te pomažu pri sprečavanju klimatskih promena, dok zbog delovanja na ruralnom prostoru istovremeno imaju i veliki gospodarski značaj.

Uzimajući u obzir ostvarene pokazatelje šumarstva, prerade drva i proizvodnje nameštaja, može se zaključiti da bi nastavak potsticanja ovog sektora bio gospodarski koristan i produktivan deo politika hrvatske Vlade. Štaviše, predlaže se da Vlada, zbog svega navedenog, odredi upravo na šumi bazirane industrije kao strateško područje na kojem će se primenjivati važne evropske politike iz područja nedavno usvojenog paketa kružne ekonomije, što će omogućiti dodatno ispunjavanje evropskih obaveza RH.

Ključna je činjenica da podrška sektoru ne mora nužno uključivati nova proračunska sredstva, nego samo preraspodelu postojećih sredstava ili jačanje pozicija sektora kroz postupke javne nabavke. Potsticanjem prerade drva mogu se postići kvalitetniji dugoročni učinci za RH, budući da je drvo ekološki i prirodni proizvod, a njegova veća upotreba se već podstiče nizom EU politika i konkretnih mera.

EU nivou, posebno u kontekstu **4. industrijske revolucije** u kojoj značajnu ulogu treba imati roboti, primena novih materijala i smart tehnoloških rešenja.

Iako su drvoprerađivači prilično aktivni kada je u pitanju mobilizacija podsticaja, još uvek su ulaganja u istraživačko-razvojne aktivnosti najmanje zastupljena, što svakako

u budućnosti treba poboljšati. Na tome aktivno radi i Hrvatski drveni klaster, koji je, na marginama konferencije sudelovao na sastanku projektnog konzorcijuma **FORESDA** (u okviru programa INTERREG) zajedno s drugim međunarodnim stručnjacima za inovacije, biomasu i regionalni razvoj.

Prema zvaničnom saopštenju organizatora, tokom

dva dana u radu konferencije učestvovalo je preko 350 predstavnika preduzeća, a u strukturi prevladavaju vodeći drvoprerađivači, odnosno nameštajci, proizvođači prozora, vrata, peleta, kogeneracije, parketari, kao i male i velike pilane te nadležne institucije. Tematske celine na konferenciji uvek uključuju i predstavljanje najnovijih tehnoloških tren-

dova koji su neposredno pred Drvno-tehnološku konferenciju upravo prikazani na najvećem svetskom sajmu tehnologija LIGNA u Hannoveru. Glavni sponzori konferencije izlagali su i na Ligni, a deo njih je u Opatiji takođe prezentovao svoje ovogodišnje novitete i inovativna rešenja. Dobavljači tehnologija su došli iz područja mašinske obrade drveta, primarne prerade, sušenja, energije iz drveta, proizvodnje pločastih materijala itd.

Posebno i ovoga puta treba pohvaliti organizatore ovog skupa, njihov sluh za društvene tokove, kreativnost i trasiranje zaključaka koji su, bez sumnje, u funkciji razvoja ne samo drvne industrije nego kompletne društvene zajednice. Zato je Drvno-tehnološka konferencija zadržala poziciju najznačajnije i najbolje organizovane manifestacije namenjene šumarstvu, preradi drveta i proizvodnji nameštaja u ovom regionu. ■



Fotografije Hrvatski drveni klaster

Dugoročan i stabilan razvoj drvnog sektora podrazumeva sinergiju sa politikom

I ove godine smo, nakon završetka DTK u Opatiji, imali priliku i zadovoljstvo da razgovaramo sa **Zdravkom Jelčićem**, predsjednikom Uprave preduzeća **Spin Valis**. Još pre dve godine je, analizirajući dobre rezultate drvne industrije Hrvatske, gospodin Jelčić za naš časopis izjavio da drvoprerađivački sektor ima veliki potencijal i veliku budućnost stvaranja kvalitetnih i konkurentskih proizvoda za globalno tržište i da sa takvom tendencijom drvna industrija Hrvatske do 2020. godine može udvostručiti dobre poslovne rezultate... Da podsetimo, drvna industrija RH je 2013. godine imala rast proizvodnje i izvoza od 21% u odnosu na prethodnu godinu, da bi 2014. proizvodnja i izvoz dalje rasli za 18% tako da je odavno premašena milijarda dolara izvoza. Rast proizvodnje i izvoza je zabeležen i 2015. za 14,3% kao i u toku 2016. godine. Posebno je značajno što raste proizvodnja i izvoz proizvoda sa većom dodatnom vrednošću. Proteklih nekoliko godina permanentno je rastao i izvoz nameštaja, pa prerađa drвета i proizvodnja nameštaja spadaju u kategoriju najperspektivnijih industrijskih grana u RH. Ona ostvaruje 3,6% BDP-a, a od izvoza je prošle godine ostvaren prihod od 1,25 milijarde evra. U ukupnom izvozu RH drvna industrija učestvuje sa 10,4%, ali s obzirom da se u proizvodnji koristi 94% domaće sirovine, odnosno da drvna industrija ima nisku uvoznju komponentu, pa kada se to posmatra sa nivoa relativnih odnosa, onda je učešće u strukturi izvoza znatno veće... Sve ovo nam je prošle, ali i ove godine govorio gospodin Zdravko Jelčić, ali smo pre godinu dana zabeležili i njegovo mišljenje da se politika potvrđuje kao faktor koji ograničava razvoj.

Prvo Vam, gospodine Jelčiću, duguje-mo zahvalnost što ste se i ovoga puta odazvali našem pozivu za razgovor, pa Vas pitam da li i sada mislite da se politika potvrđuje kao faktor koji ograničava razvoj? Da li se tu nešto menja?

– Da bi se drvoprerađivački sektori dugoročno i stabilno razvijali mora postojati sinergija sa politikom, koja daje dinamiku, dimenziju, zapravo sudeluje u kreiranju stabilnosti razvoja sektora kroz razne politike, ne samo preko *Hrvatskih šuma*, već i preko podsticajnih sredstava, preko evropskih novaca, preko politike zaposlenosti i stimulisanja zapošljavanja, prekvalifikacija, zapošljavanja invalida

Spin Valis neprekidno ulaže u znanja, obrazovanje, nove tehnologije, nove proizvode, informatiku, marketing i dizajn. Ulažemo i u nove obnovljive izvore energije, osvajamo nova tržišta i nove kupce, a sve u cilju jačanja naše pozicije i konkurentnosti na domaćem i globalnom tržištu, kaže gospodin Zdravko Jelčić.

rada itd... Upravo kroz ovakve susrete u Opatiji mi otvoreno razgovaramo, kažemo i sugeriramo šta smatramo dobrim i pametnim i šta bi trebalo uraditi da stanje u sektoru bude još bolji. Uvek je dobro i korisno kada političari hoće sesti i saslušati nas koji smo u sektoru, koji smo svakodnevno u problematici na globalnom tržištu. Mislim da je i razgovor na DTK, ovde u Opatiji, bio koristan, isto kao što mislim da je zapravo promenom politike koja se dogodila izborima u Hrvatskoj došlo do promena i da postoji jedan pozitivan vetar. Već je usvojena i prihvaćena nacionalna strategija za drvoprerađivački sektor. Ona je realnost koja daje dobar temelj i smer razvoja sektora: kako ga učiniti konkurentnim, kako i na koji način generisati resurse, tradiciju i znanje, kako ih učiniti konkurentnim u ovom surovom svetu kada postoji jedna globalna utakmica i pritisak dalekog istoka u svim robama od masiva, nameštaja, podnih oboga, stolarije itd... Stoga je bilo nelogično što se proteklih godina ovaj sektor izostavljao iz važnih razvojnih dokumenata. Zajedno sa šumarstvom, ovaj sektor ima veliki razvojni potencijal, budući da sadrži sve elemente kružne i

zelene ekonomije, koja postaje vodeća evropska politika. Na šumi bazirane industrije zapošljavaju 53.000, a drvna industrija ukupno 35.000 radnika, što takođe ima veliki socijalni značaj u nerazvijenim ili slabije naseljenim delovima RH. Nama bi bilo teže bez podrške politike i to nije karakteristika samo za drvoprerađivački sektor, nego za privredu u celini, a to karakteriše svaku društvenu zajednicu, svaku organizovanu državu... Sada je drugačije pa nam sledi implementacija i oživotvorenje strategije, zatim operativne politike: akti, pravilnici, odluke itd. Pred nama je i jedan veliki izazov, a radi se o novom modelu raspodele trupaca. O tom smo ovde razgovarali sa ministrom i definisali rok, deseti mesec ove godine, kada bi trebalo da dosadašnji model, koji je velikim delom potrošen, doradimo i učinimo boljim, transparentnijim, kvalitetnijim, a to je zadatak svih učesnika u sektoru – kaže gospodin Zdravko Jelčić.

A da li i sada verujete da će drvna industrija Hrvatske do 2020. udvostručiti dobar poslovni rezultat? Podsećam Vas da ste to tvrdili pre dve godine.





– Već godinama drvna industrija Hrvatske permanentno beleži rast. To pokazuje njenu snagu i vitalnost. Prošle godine izvoz je dostigao 1,25 milijardi evra pa smatram da je apsolutno dostižan cilj koji smo zadali, a to je 2 mlrd.€ izvoza do 2020. godine. Naravno potrebno je odrediti temeljitije politike. Imamo strategiju, pa je sada važno napraviti odluke koje će pratiti i usmeravati poslovanje. A već smo čuli od ministra da je doneta odluka o zabrani izvoza trupaca hrasta, čak i daske koja nije suva barem 20%. Očigledno je namera da se dâ primat izvozu proizvoda sa većom dodatkom vrednošću, pa na taj način možemo povećavati zaposlenost i izvoz... Opasnost za Hrvatsku i za Srbiju, kao i za druge zemlje u regionu je da nam dođu stranci, potencijalni veliki investitori koji će napraviti velike fabrike sa procesnom industrijom koja traži mnogo sirovine i malo zaposlenih, a ono što je najveća opasnost, inostrani investitor će vrlo elegantno i bezbedno prebacivati svoju dobit u drugu zemlju, a kada više ne bude imao interes gurnuće firmu u stečaj. To je jasno, njima je profit u prvom planu i oni nemaju sentimentalnosti prema radnicima i realnom razvoju. Takvih primera u regionu, nažalost, već imamo i upravo tu treba da intervenišemo politikom da se takve stvari ne događaju.

Da li je to neminovnost koju je ovom regionu doneo kapitalizam?

– U proteklih dvadesetak godina u ovoj regiji se pokazalo loše to što je društvena, politička i ekonomska orijentacija išla ka zaduživanju, uvozu i potrošnji. Taj model je bio poguban jer nije podsticao proizvodnju, kao što to radi većina zemalja u EU. Većina razvijenih zemalja je, naime, uveliko odstupila od čistog neoliberalnog kapitalizma, sa kojim, u određenoj meri, kombinuje državni intervencionizam, pri čemu se ne ugrožava slobodan protok roba, kapitala i ljudi, ali država uveliko brine i podstiče određene grane i sektore za koje smatra da su važni, da

su strateški i posebno one koji se baziraju na domaćim resursima. Za razliku od većine evropskih zemalja koje stolicima grade sisteme u kojima se vodi dugoročna politika i strategija održivog razvoja, pre svega proizvodnje i zaposlenosti, to nije karakterisalo ovu regiju u kojoj je industrijska proizvodnja u velikom delu uništena inostranom konkurencijom, ali i vlastitim nemarom, gde vlada nekakvo, već sam to rekao i opet ću ponoviti, prokletstvo sirovina i resursa uopšte, tako da se i pored svih preduslova znatno sporije razvijamo – kaže Zdravko Jelčić.

Da li možemo reći da je potpisivanje pisma razumevanja u vreme DTK na tragu gradnji sistema koji vodi ka dugoročnoj politici i strategiji održivog razvoja?

– Potpisivanje pisma razumevanja za energetska drva je ozbiljan korak u tom pravcu. Imamo ukupan godišnji etat *Hrvatskih šuma* oko 5,5 miliona kubika, a ovde smo slušali plan Ministarstva od 2016. do 2025. godine, kada će biti posećeno oko 64 miliona kubika drveta, što znači da je prosečan godišnji etat 6,5 miliona kubika. Od toga je jedna trećina pilanskih trupaca, oko 2,3 miliona kubika, a ostalo je zapravo ogревно i energetska drva. Potpisano pismo razumevanja se, dakle, odnosi na sve vrste drveta koje nije tehničko i to je vrlo važan segment sektora za investiranje u energetiku, u kogeneracije i korišćenje obnovljivih izvora energije, ulaganje u pelete, briket, ulaganje u ostale sortimente, proizvodnju celuloze, ogревноg drva itd... Cilj je zapravo da drvo ostane ovde i da se tu preradi, da mu se doda vrednost, a ne da se izvozi u Italiju, Austriju, Mađarsku, Sloveniju....

Šta bi to još organizacijski moglo biti od koristi drvnoj industriji?

– Dobro je što imamo veliku disperziju malih, srednjih i velikih firmi, ali nije dobro što se vrlo slabo udružujemo i klasterizujemo u jednu zajedničku priču i interes. To je problem na ovim prostorima uopšte, pa klasteri nisu baš zaživeli. Postoje i nacionalni klasteri u koje je investirala EU, a ti klasteri deluju preko Ministarstva privrede. Praktično, to je evropski projekt, a **Spin Valis** se kandidovao na jedan takav prekonacionalni konkurs. Prošli smo odabir i očekujemo tender, a to bi značilo petogodišnje investiranje 10 miliona evra u proizvodnju nameštaja, u tehnologiju, u znanje, dizajn... To bi trebalo biti u dve faze gde je **Spin Valis** nosioc po takozvanom modelu 2, a uključena je država i akademska zajednica. Mi imamo ugovor sa Arhitektonskim fakultetom, smer za dizajn. **Spin Valis** je, da-

kle, nosilac projekta i nakon pet godina to praktično ostaje u kapitalu **Spin Valisa**.

Sada smo već na nivou firme u kojoj ste predsednik Uprave, pa Vas pitam kako je u **Spin Valisu**?

– Znae već da **Spin Valis** ima stabilnu i održivu proizvodnju, jasnu orijentaciju i da svake godine investiramo, a poštujući trend rasta potražnje nameštaja iz masiva i našeg ukupanja u zelenu ekonomiju, u lepoti i bogatstvu višestoljetnih bukavih i hrastovih šuma Slavonije, pronalazimo svoju inspiraciju i kvalitetnu građu za našu delatnost... Sada nam sledi jedno veliko ulaganje od 10 miliona evra u opremu, a od toga je polovina novca iz investicije Evropske unije. Radi se o složenom projektu, koji je strogo kontrolisan što podrazumeva strogo i namensko korišćenje novca. Ovaj projekat je značajan jer ćemo napraviti još jedan iskorak u pravcu brendiranja vlastitog proizvoda i prodaje proizvoda za globalno tržište sa vlastitim imenom, za tim pravljenjem prodajne mreže, ulaganja u znanje, ljude, dizajn, tržište. Nama je takav iskorak potreban i prilika da, pored toga što ćemo ostati uz naše velike kupce sa kojima ćemo i dalje raditi, želimo da sa vlastitim proizvodima idemo direktno u salone...

– U svakom slučaju **Spin Valis** organizaciono i kadrovski sigurno ide u susret izazovima tržišta. Rastu nam proizvodnja i izvoz koji čini 85% naše proizvodnje, izvozimo u zemlje EU, ali smo prisutni i na tržištima svih zemalja bivše Jugoslavije. Takođe, naš interes je da razvijamo saradnju sa nekim firmama u regionu. U tom pravcu smo u nekoliko navrata razgovarali sa predstavnicima firme **SIMPO** i **ATLAS**. Mogu reći da smo na dobrom putu da sa **ATLASOM** realizujemo neke zajedničke proizvode gde će naše učesće biti manje od 50% što je uslov da bi roba išla na tržište Rusije sa kojom Srbija ima poseban i povoljan sporazum. Do sada smo nažalost na tome premalo radili i mislim da je šteta što na ovom prostoru ne koristimo dovoljno poslovno udruživanje... Ukratko, **Spin Valis** prati trendove i potrebe tržišta. Proizvodimo visokokvalitetne proizvode od kvalitetnih sirovina. **Spin Valis** neprekidno ulaže u znanje, obrazovanje, nove tehnologije, nove proizvode, informatiku, marketing i dizajn. Ulažemo i u nove obnovljive izvore energije, a to svedoči naše kogeneracijsko postrojenje za proizvodnju električne i toplinske energije iz drvne biomase... Osvajamo nova tržišta i nove kupce, a sve u cilju jačanja naše pozicije i konkurentnosti na domaćem i globalnom tržištu – kaže na kraju našeg razgovora gospodin Zdravko Jelčić. ■



PIŠE: Lazo Šinik

Prerada drveta i proizvodnja nameštaja čine oko deset procenata celokupne industrijske proizvodnje u Republici Srpskoj. Zapošljavaju oko 9.000 radnika, a zajedno sa zaposlenim u oblasti šumarstva i seče drveta broj zaposlenih je oko 15.000 radnika. Duži niz godina ostvaruju pozitivne stope rasta industrijske proizvodnje. Posebno treba istaći da nakon negativnih posledica svetske ekonomske krize, počinje period kontinuiranog rasta koji je posebno izražen u povećanju obima spoljnotrgovinske razmene pri čemu izvoz beleži dvocifrene stope rasta. Tako je bilo i u 2016. godini u kojoj je ostvaren najveći izvoz proizvoda od drveta i nameštaja od kada postoji Republika Srpska. Izvezeno je oko 500 miliona KM što je za 13,5% više u odnosu na 2015. godinu. Izvoz nameštaja je povećan za 15% i ostvaren je u iznosu od 210 miliona KM. Izvoz ostvaren u oblasti prerade i proizvoda od drveta i oblasti proizvodnje nameštaja čini 17,2% ukupnog izvoza iz Republike Srpske.

Osnovni preduslov za održivi rast obima proizvodnje i izvoza uz povećanje zaposlenosti je kontinuirano snabdevanje prerađivačkih kapaciteta potrebnim količinama šumskih drvnih sortimenata odgovarajućeg kvaliteta poštujući ugovorenu mesečnu i kvartalnu dinamiku isporuke.

Ranijih godina, zbog povećane potražnje za šumskim drvnim sortimentima i prekapacitiranosti prerađivačkih kapaciteta u šumarstvu se dešavalo da se zaključuju ugovori u količinama znatno većim u odnosu na dozvoljeni sečivi etat. Nakon godina koje je obeležila svetska ekonomska kriza i normalizacije prilika na tržištu Vlada RS je krajem 2011. godine i tokom prve polovine 2012. godine održala dve sednice na temu stanja u šumarstvu i drvoprerađivačkoj industriji Republike Srpske. Ustanovljeni su rokovi odloženog plaćanja šumskih drvnih sortimenata u periodu od 30 do 90 dana zavisno od stepena finalizacije i obaveza da JPŠ „Šume Republike Srpske“ prioritarno snabdevaju drvoprerađivače iz Republike Srpske koji se bave višim fazama prerade drveta, odnosno finalnom i polufinalnom preradom drveta. U periodu od 2013. godine ugovaranje isporuka šum-

skih drvnih sortimenata je bilo u visini sečivog etata, a poseban problem je bio kako zadovoljiti potrebe drvoprerađivačkih kapaciteta iz zapadnog dela Republike Srpske gde su koncentrisani kapaciteti za finalnu i polufinalnu preradu na bazi lišćara sa raspoloživim količinama trupaca lišćara. No i pored deficita u količinama uspevali su u najvećoj meri da zadovolje potrebe finalnih i polufinalnih prerađivača koji su uredno izmirivali svoje obaveze, ali i potrebe kapaciteta primarne prerade drveta sa minimalnim količinama u skladu sa Zakonom o šumama RS.

Ovaj pristup zadržao se dve, tri godine i ponovo su počeli izraženi problemi u snabdevanju jer se ugovaralo više od dozvoljenog sečivog etata tako da su prioritetni kupci, iako su redovno izmirivali obaveze, onemogućeni da preuzmu ugovorene količine šumskih drvnih sortimenata. Udruženje šumarstva i prerade drveta u Privrednoj komori RS je od resornog ministarstva i Vlade RS tražilo da se obezbedi snabdevanje kapaciteta finalne i polufinalne prerade drveta kao i svih ostalih drvoprerađivača iz Republike Srpske zavisno od toga koliko ostvaruju prihoda, koliko ostvaruju izvoza i koliko zapošljavaju radnika. Takođe je ukazano na problem kontinuiranog snabdevanja jer JPŠ u lošijim vremenskim uslovima smanjuju ili obustavljaju proizvodnju šumskih drvnih sortimenata, seču i izvoz, odnosno privlačenje do tvrdog puta tako da se enormno povećava obim proizvodnje u letnjim mesecima kada objektivno drvoprerađivači nisu u mogućnosti da preuzmu povećane količine šumskih drvnih sortimenata zbog nemogućnosti blagovremenog procesa prerade i na taj način zaštite od propadanja kao i zbog udara na likvidnost. U tim okolnostima pojavljuju se kupci koji se ne bave finalnom i polufinalnim preradom drveta pa čak i kupci koji se uopšte ne bave preradom, nego se bave preprodajom u Federaciju BiH ili izvan BiH. Pojedini izvođači radova u šumarstvu takođe su jedan od kanala preko kojih se šumski drveni sortimenti odlevaju izvan RS najviše zbog toga što im se za izvršene usluge seče i privlačenja umesto plaćanja na žiro račun, obaveze plaćaju šumskim sortimentima koje oni najčešće prebiraju odvajajući najkvalitetnije za svoje potrebe.

Zahtevi Udruženja šumarstva i prerade drveta su prihvaćeni i Vlada RS je u cilju izrade modela ugovaranja šumskih drv-

nih sortimenata u oktobru 2015. donela zaključak kojim se zadužuje Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede da, u saradnji sa Ministarstvom industrije, energetike i rudarstva, predloži kriterijume prema kojim će JPŠ „Šume Republike Srpske“ vršiti raspodelu šumskih drvnih sortimenata, a u novembru 2016. godine Vlada RS je donela Odluku o utvrđivanju kriterijuma i načinu raspodele šumskih drvnih sortimenata.

Komisija JPŠ „Šume Republike Srpske“ je imala zadatak da pripremi predlog raspodele šumskih drvnih sortimenata u 2017. godini prema Odluci o utvrđivanju kriterijuma i načinu raspodele šumskih drvnih sortimenata, a nadzor nad njenim radom vršila je zajednička komisija formirana rešenjem ministra od strane predstavnika Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Ministarstva industrije, energetike i rudarstva i Privredne komore Republike Srpske.

Predlog raspodele šumskih drvnih sortimenata po vrsti drveta i po privrednim društvima drvoprerađivačke industrije razmatrao je Izvršni odbor Udruženja šumarstva i prerade drveta u februaru 2017. godine. Tokom rasprave izneseno je niz različitih konstatacija, stavova i mišljenja. Istaknuto je da bi bolje bilo da su za kriterijum ukupan prihod i izvoz uzimane fakture i izvoznocarinske deklaracije, zatim da su količine prema ovim kriterijumima manje u odnosu na ranije ugovarane i realizovane količine, da hrastove sortimente zbog male količine na godišnjem nivou treba drugačije rasporediti, zatim da je alarmantan podatak da je u 2016. godini izvezeno oko 73.000 m³ trupaca i da onim privrednim društvima koja su se bavila izvozom trupaca iz RS treba onemogućiti da učestvuju u raspodeli šumskih drvnih sortimenata. Zatraženo je da se u cilju nesmetanog nastavka proizvodnje ugovori zaključuje za period januar-juni u visini 50% višegodišnjeg proseka ugovoranih i realizovanih količina te da se u ovom periodu otklone svi uočeni nedostaci i nakon toga utvrdi predlog ukupnih godišnjih količina za svako privredno društvo. Posebno treba preispitati učešće pojedinih privrednih društava u raspodeli šumskih drvnih sortimenata kao što su proizvođači tapaciranog nameštaja, proizvođači nameštaja od iverastih i mdf ploča te da se posebno preispita i proveri uvođenje novih kupaca u raspodelu šumskih drvnih sortime-

trupaca u Republici Srpskoj

nata. Bilo je predloga da se kriterijumi preciziraju dodatnim principima. Upozoreno je da će biti problema u pojedinim jedinicama lokalne samouprave ukoliko se na štetu lokalnih drvoprerađivača raspodela bude vršila u većem procentu privrednim društvima sa područja drugih jedinica lokalne samouprave. Istaknut je značaj kriterijuma i činjenica da su bilo kakvi kriterijumi bolji nego da ih nema. Na kraju je zaključeno da se, u cilju početka isporuka drvnih sortimenata i nastavka proizvodnog procesa, pristupi zaključivanju ugovora za period januar - juni 2017. godine u visini 50% godišnje količine, a da značajnija odstupanja od količina koje su ugovarane i isporučivane u prethodnim godinama bude posebno provereno i analizirano. Zaključeno je da je potrebno preispitati predložene količine šumskih drvnih sortimenata kupcima koji se prvi put pojavljuju kao kupci šumskih drvnih sortimenata i kupcima koji se bave proizvodnjom tapaciranog nameštaja i slično jer su njihove potrebe za šumskim drvnim sortimentima neuporedivo manje u odnosu na utvrđeni predlog i predloženu korekciju raspodele šumskih drvnih sortimenata. Isto tako je zaključeno da se kupcima koji su se bavili i koji se bave prometom, odnosno preprodajom šumskih drvnih sortimenata izvan RS, onemogućiti učešće u raspodeli šumskih drvnih sortimenata.

Na temu primene Odluke o utvrđivanju kriterijuma i načinu raspodele

šumskih drvnih sortimenata i pitanja obezbeđenja drvoprerađivačkog sektora Republike Srpske potrebnim količinama održan je sastanak predstavnika Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Ministarstva industrije, energetike i rudarstva, Privredne komore Republike Srpske i JPŠ „Šume Republike Srpske sa načelnicima opština Sokolac i drvoprerađivačima sa područja opština Sokolac, Han Pijesak, Rogatica i Pale, a u Foči sastanak sa načelnikom opštine Foča i načelnicima susednih opština i pojedinim drvoprerađivačima sa tog područja.

U cilju čvršćeg povezivanja šumarstva, drvoprerađivačkog sektora i prometne delatnosti RS, imajući u vidu značaj šumarstva i prerade drveta za ekonomiju RS u aprilu 2017. godine u Vladi RS održan je sastanak na temu „Pitanje obezbeđenja drvoprerađivačkog sektora Republike Srpske šumskim drvnim sortimentima u 2017. godini“. Sastanku su prisustvovali predsednik RS Milorad Dodik, predsednica Vlade RS Željka Cvijanović, ministri, članovi Odbora za privredu i finansije Vlade RS, menadžment JPŠ „Šume Republike Srpske“, uključujući određena šumska gazdinstva, određeni broj finalnih, polufinalnih i primarnih drvoprerađivača kao i predstavnici Privredne komore Republike Srpske. Na sastanku su usvojeni stavovi:

1. Finalnim prerađivačima, naročito izvoznog karaktera, potrebno je obezbe-

điti dovoljne količine sirovine za nesmetan rad.

2. Zaključeni ugovori između JPŠ i drvoprerađivača moraju se poštovati i dinamički ostvarivati.

3. Spričiti izvoz trupaca iz RS, koji nanosi štetu svim drvoprerađivačima u RS.

4. Nastaviti sa usklađivanjem kriterijuma za raspodelu šumskih drvnih sortimenata u RS, da bi se u drugom polugodištu izvršila realnija raspodela. Kriterijumi, iako nisu idealni, predstavljaju alat za promenu neodržive prakse.

5. Sprečiti veće ugovaranje od potreba drvoprerađivača i sprečiti bilo kakvu preprodaju drvnih sortimenata.

6. Uprava i direktori šumskih gazdinstava dužni su da spreče bilo kakve anomalije i zloupotrebe kriterijuma.

7. Pojačati stepen kontrole, uz angažovanje JPŠ, MPŠV, MUP-a, Inspektorata, u cilju sprečavanja krađe šuma i nelegalnih radnji, imajući u vidu da sprovedene kontrole ukazuju na značajne sprege šumara i nekih drvoprerađivača, uz činjenicu neadekvatnog procesuiranja na sudovima. JPŠ će o preduzetim aktivnostima izveštavati MPŠV i Vladu RS

8. Preduzeti aktivnosti na donošenju Zakona o preradi drveta u RS.

9. Neophodno je vršiti mesečno praćenje realizacije ugovora sa drvoprerađivačima i o tome izveštavati MPŠV, Vladu RS i Privrednu komoru RS.

10. Novi drvoprerađivači moraju imati urađen elaborat o snabdevanju sirovinom, na bazi čega moraju zaključiti ugovor sa JPŠ.

11. Nastaviti sa kadrovskim jačanjem JPŠ i svih njegovih organizacionih delova.

12. Potrebno je u potpunosti realizovati mere za redefinisane organizaciono-ekonomske i kadrovske pozicije JPŠ, usvojene od strane Vlade RS, čime je JPŠ obavezano da svojim angažovanjem na korišćenju ovog resursa treba dati veći doprinos ekonomiji RS.

13. Povećati investicije u šumarstvu, naročito u segmentu koji se odnosi na otvaranje šuma.

14. Ubrzati aktivnosti na definisanju, realizaciji i uspostavi informacionog sistema, kojim će se osigurati upravljanje svim fazama u šumarstvu.

15. Zaoštriti odgovornost za ostvarivanje mera i zadataka u tekućem i dugoročnom poslovanju JPŠ, uključujući i smenu neuspešnih kadrova. ■



Fotografija: D. Blagojević

Dve decenije upornog rada i razvoja

Početkom juna smo posetili preduzeće ČAJEVIĆ-KOMERC, firmu koja je osnovana 11. 8. 1997. godine i koja je postepenim, a stalnim ulaganjem u tehnologiju obrade drveta znatno proširila svoj proizvodni program i povećala proizvodne kapacitete.

Uz čestitke za dve decenije upornog rada i razvoja, osnivača i vlasnika ovog preduzeća, gospodina **Radivoja Čajevića**, molimo da se ukratko osvrne na razvojni put svoje firme, da oceni njen trenutni položaj, da kaže šta je u proizvodnom programu i kakva je perspektiva ovog preduzeća.

– Preduzeće ČAJEVIĆ-KOMERC se danas sastoji od dva proizvodna pogona; prvi je za primarnu i drugi za finalnu preradu drveta, a organizaciono uključuje i ostale, prateće funkcije: tehnička priprema proizvodnje; marketing, finansije i računovodstvo; prodaja i nabavka; pravni, kadrovski i opšti poslovi, zatim kontrolu, u okviru koje je skladište i oprema, a sve je to u funkciji obavljanja osnovne delatnosti... Od osnivanja se bavimo primarnom preradom drveta, a početkom 2005. godine smo krenuli u finalizaciju i počeli sa proizvodnjom broskog poda, lamperije, elemenata za vratna krila i elemenata za građevinsku stolariju, da bi već 2008. godine proširili proces proizvodnje i počeli sa proizvodnjom unutrašnjih i ulaznih vrata, baštanskih i klub stolova. Poslovanje smo započeli sa 3 zaposlenim radnicima, a uz stalno povećanje proi-

Naš sagovornik
Radivoje Čajević,
osnivač,
vlasnik
i direktor
preduzeća
ČAJEVIĆ-KOMERC



zvodnje, proširenje kapaciteta i uvođenje novih proizvoda danas zapošljava 50 radnika – kaže Radivoje Čajević.

– Misija preduzeća ČAJEVIĆ-KOMERC d.o.o. je stvaranje snažne i stabilne kompanije za proizvodnju i prodaju finalnih i polufinalnih proizvoda od masivnog drveta, na teritoriji Bosne i Hercegovine kao i zemalja u okruženju, koja je stalnim unapređenjem poslovanja, kvaliteta proizvoda i usluga, usmerena ka stvaranju većih vrednosti. Naša obaveza je da pratimo savremene svetske trendove i dostignuća u ovoj oblasti, da poštujemo i negujemo najstrožije kriterijume i merila kvaliteta proizvoda i zaštite čovekove okoline... U tom smislu promotivna strategija našeg preduzeća se sastoji od kvalitetnog proizvoda i poštovanja roko-

va isporuke što dovodi do toga da kupci sami jedni drugima preporučuju pouzdanog dobavljača tako da smo u situaciji da izaberemo saradnju sa stabilnim i ozbiljnim kupcima na duži rok. Tako se potvrđuje staro pravilo da je preporuka najbolja reklama. Dakle, presudni faktor koji opredeljuje naše kupce za saradnju su kvalitet proizvoda i poštovanje ugovorenih rokova isporuke, a tek na trećem mestu je cena proizvoda – objašnjava naš sagovornik.

ČAJEVIĆ-KOMERC d.o.o. raspolaže sa savremenom tehničko-tehnološkom opremom visoke produktivnosti, prostire se na oko 2.500 m² proizvodnih pogona i oko 1.500 m² skladišnog prostora. Koristeći raspoložive resurse i dosadašnja





iskustva u preradi drveta, ČAJEVIĆ-KO-MERC permanentno razvija nove proizvode i tehnologije radi osvajanja novih i zadržavanja postojećih tržišta. Osnovno tržište za proizvode ove firme su zemlje

bivše Jugoslavije, a u manjoj meri tržište Evropske Unije i UAE.

Glavna delatnost firme ČAJEVIĆ-KO-MERC je proizvodnja i prerada različitih vrsta drveta, proizvodnja gotovih pro-

izvoda, ali i poluproizvoda od drveta: VRATA, LEPLJENI ELEMETNI, BRODSKI PATOS, LAMPERIJA, STOLOVI, BAŠTANSKE GARNITURE, BRIKETI, REZANA GRAĐA... Inače preduzeće ČAJEVIĆ-KOMERC je od februara 2008. godine uvelo sertifikovan sistem upravljanja i organizacije u skladu sa zahtevima standarda ISO 9001:2008.

– Posebno treba istaći da proizvodnja vrata zahteva veliko iskustvo, kvalitetan materijal i visokosofisticiranu tehnologiju. Stoga, sa ponosom možemo reći da jedan od glavnih zadataka naše firme jeste proizvodnja visokokvalitetnih vrata. Vrata proizvodimo u nekoliko varijanti kako bismo zadovoljili potrebe kupaca. Proizvodimo vrata od masiva, punog drveta (smrča, jela, bor), zatim šperovana, lesomali, furniri, MDF, krafmaster, fine line itd. Vanjska vrata proizvodimo isključivo od masiva, dok unutrašnja vrata mogu biti celokupna od masiva, a jeftinije varijante se proizvode po principu štok-masiv, a ploča može biti od nekog drugog materijala – objašnjava Čajević.

– Naš cilj je da i dalje ostanemo poželjan partner našim kupcima, poznat po visokom nivou kvaliteta proizvoda i usluga, da poštenim i brižno negovanim odnosima zaštitimo interese naših kupaca i partnera, ali isto tako da štitimo interese naših zaposlenih radnika i vlasnika preduzeća. Nemamo nameru da u budućnosti menjamo strukturu naših proizvoda u smislu materijala, ali imamo ozbiljnu nameru i cilj da još više poboljšamo kvalitet kao i paletu naših proizvoda – kaže na kraju našeg razgovora gospodin Radivoje Čajević. ■



Sirovina ograničava razvoj u ruralnim područjima

Na Drvno-tehnološkoj konferenciji u Opatiji naš sagovornik je bio i inženjer **Milan Milić**, osnivač, vlasnik i direktor **Pilane DRVOREZ** koja se nalazi u mestu Blatuša kod Vrginmosta, na obroncima Petrove gore, bogata šumom, gde dominiraju hrast i bukva. Na Petrovoj gori takođe ima kestena i crnogorice, ali to su manje prisutne vrste drveta... To nam je već na početku razgovora rekao gospodin Milić, a nas je zanimalo koliko dugo se bavi preradom drveta, šta je u proizvodnom programu njegove firme, koji su problemi prerade drveta u ruralnim područjima i da li sarađuje sa tržištem Srbije.

– Preradom drveta se bavim od 1987. godine i firma je uz permanentan razvoj radila dobro sve do početka rata... Da nije bilo rata imali bismo tri decenije neprekidnog rada i razvoja, i danas bi, verovatno, bili znatno veća firma... Ovako, pored prekida rada, za vreme rata u mojoj firmi je praktično sve devastirano... Ja sam se vratio 1999. godine iz Srbije kao povratnik i obnovio sam pogon u koji sam investirao 150.000 maraka, bez ikakvog podsticaja i sa minimalnim ugovorima sa *Hrvatskim šumama* od 600 do 700 kubika drveta na godišnjem nivou. I pored teškoća desetak godina smo funkcionisali solidno, dok u proteklih pet ili šest godina funkcionišemo prilično teško, prvo zato što imamo probleme u naplati i što još nismo naplatili neka potraživanja za robu koju smo dali (u visini od 65.000€), a drugo, ni ugovori sa *Hrvatskim šumama* i pored naših stalnih zahteva, nisu nam se povećali. Zato smo prisiljeni da se na razne načine snalazimo za sirovinu, da je kupujemo od privatnih trgovaca i na licitacijama, a to je u proseku za oko 20% skuplja sirovina i onda teško možete biti konkurentni na tržištu u odnosu na ostale koji po ugovorima imaju dovoljno siro-

Sa tržištem Srbije moja firma trenutno nema saradnju, ali smo zainteresovani za partnerski odnos. Nudimo kvalitetnu dasku i elemente hrasta, a o uslovima saradnje se uvek možemo dogovoriti, kaže Milan Milić.

- Sarađujemo sa nekim firmama iz BiH, povremeno im dajemo rezanu građu hrasta ili bukve, uglavnom kada osiguraju sredstva za avans.

vine. Istina, takvih je malo jer je kod nas i u regionu pritisak na sirovinu veliki – kaže Milan Milić.

– U primarnoj preradi drveta imamo veliko iskustvo i praktično smo prošli sve, rezali smo bukvu, hrast, jeļu i smrču, proizvodili građu i različite elemente... Ukoliko budemo imali mogućnost u planu je investicija u sušaru i parionicu, koje još nemamo, a u poslednje vreme, između ostalog, radimo i montažne kuće i to po principu *ključ u ruke*, upravo zato da bi deo svog materijala ugrađivali u te kuće. U protekle tri godine, napravili smo sedam montažnih kuća u Hrvatskoj i to smo uspešno naplatiti. Međutim, trenutno je potražnja manja, situacija sa investicijama i nedostatkom novca, ograničavaju gradnju... Jednu smo kuću sada ponudili u Austriji, dali smo ponudu od 66.000€, nisu mi još ništa javili da li ćemo uspeti na tende-

Naš sagovornik
inženjer
građevinarstva
Milan Milić,
osnivač, vlasnik
i direktor
Pilane DRVOREZ



ru... Praktično, gradnja kuća je finalni proizvod i to bi trebalo da nam uvažava da bi smo dobili više sirovine – kaže Milić.

– Činjenica je i o tome se mnogo govori da sirovina ograničava razvoj u ruralnim područjima. Kod nas broj zaposlenih zavisi od toga koliko imamo trupaca, a mogli bi imati više zaposlenih da imamo više sirovine. Kada bi po

ugovoru dobili 4 - 5 hiljada kubika trupaca godišnje, kad bi imali kontinuirano snabdevanje i sigurnu cenu, mogli bi zaposliti još petnaestak ljudi, ali sa 600 do 700 kubika drveta na godišnjem nivou mi trenutno zapošljavamo 5 ili 6 ljudi... Problem je sirovina koje u našem kraju ima u izobilju, a mi je ne možemo dobiti. Samo u okruženju imate dve





šumske uprave Karlovac i Sisak gde se godišnje seče bruto mase preko 600.000 kubika, od toga je 300.000 kubika pilanske robe, a ja od tolikog drveta godišnje dobijem 600 kubika trupaca, pa je zato sirovina faktor koji ograničava razvoj prerade drveta u brdsko-planinskim područjima i podstiče iseljavanja – objaš-

njava inženjer Milić i dodaje da njegova firma trenutno nema saradnju sa tržištem Srbije, ali su zainteresovani za partnerski odnos. – Nudimo kvalitetnu dasku i elemente hrasta, a o uslovima saradnje se uvek možemo dogovoriti. Sarađujemo sa nekim firmama iz BiH, povremeno im damo rezanu građu hrasta ili

bukve, uglavnom kada osiguraju sredstva za avans.

– Dakle, naš osnovni problem je sirovina, a upravo na otvaranju DTK ministar Tolušić je pred više od 300 učesnika DTK rekao da su sa novim rukovodstvom *Hrvatskih šuma* prihvaćeni svi uslovi drvne industrije, što podrazumeva i podstičaje u ruralnim delovi-

ma naše zemlje. Drvoprerađivači od države traže postojano, stabilano i stimulatивно snabdevanje sirovinom što bi prerađivačima osiguralo kontinuitet u radu i istu startnu poziciju. Ministar kaže da je pritisak na sirovinu veliki, a da je cilj da se maksimalno uredi sistem raspodele drvne mase. Država najavljuje da će se više fokusirati na potporu ruralnim i planinskim područjima, gde postoji tradicija prerade drveta, i da će tražiti rešenja za podstičaje i otvaranje novih radnih mesta. Hoću da verujem u dobru nameru i iskrenost, pa se osnovano nadam da će moja firma *DRVOREZ* dobiti više sirovine jer smo u ruralnom području i mogli bismo zaposliti više radnika, pogotovo što smo delom i finalni proizvođač – kaže na kraju našeg razgovora gospodin Milan Milić. ■

EWD među sponzorima 14. Drvno-tehnološke konferencije u Opatiji



Kao i proteklih godina, EWD je bio jedan od glavnih sponzora Drvno-tehnološke konferencije, koja je ove godine održana 5. i 6. juna u Opatiji.

Glavne teme konferencije bili su aktuelni problem lokalne drvne industrije, kao i teme umrežavanja, evropski projekti i nove tehnologije u preradi drveta.

I ove godine zabeleženo je veliko zanimanje učesnika iz inostranstva, posebno iz zemalja EU (Italija, Nemačka, Austrija, Mađarska). Teme konkurentnosti sektora su vrlo aktualne na EU nivou, posebno u kontekstu **4. industrijske revolucije** u kojoj bi značajnu ulogu trebalo da imaju roboti, primena novih materijala i smart tehnoloških rešenja. Zato je nužno više naglašavati izvoz i pozicioniranje na međunarodnim tržištima, rečeno je na Konferenciji pa je upućen poziv firmama da ak-

tivnije koriste usluge Ministarstva vanjskih i evropskih poslova te Hrvatskog sabora. Poznavanje tržišta na koje se izvozi je ključ uspeha, a u tome institucije mogu i moraju dati podršku.

Tokom dva dana u radu konferencije učestvovalo je preko 350 predstavnika firmi iz Hrvatske i regiona, a u strukturi su prevladavali vodeći drvoprerađivači, odnosno proizvođa-

či nameštaja, prozora, vrata, peleta, kogeneracije, parketari, kao i male i velike pilane te nadležne institucije, tako je predstavnik EWD-a, na ovom skupu, uspostavio važne kontakte i razgovarao o mogućnostima saradnje na novim projektima.

Drvno-tehnološka konferencija u Opatiji bila je uspešan i veoma zadovoljavajući događaj za EWD, zaključeno je na kraju.



Fotografija Hrvatski drveni klaster

Prva poslovna zgrada od drveta u Australiji

International House Sydney formirala je „kapiju“ u novoj urbanoj zoni u razvoju koja se proteže na 22 hektara i poznata je pod nazivom „Bangaroo South Area“ a nalazi se u okviru glavne gradske poslovne četvrti „CBD“. Renomirana australijska arhitektonska firma *Tzannes and Associates*, odgovorna za planiranje i izgradnju sedmospratne komercijalno-poslovne zgrade, kompletirala je celokupnu konstrukciju od drveta.

Glavna noseća konstrukcija od drvenog okvira i lameliranih greda sastoji se od oko 930 m³ zalepljenog laminiranog drveta i 2.000 m³ unakrsno laminirane



Prva poslovna zgrada od drveta u Australiji (izvor: International House Sydney, courtesy of Lendlease, preuzeto sa www.detail-online.com)

bukve i smrče. Spojnice i elementi od čelika su proizvedeni unapred u fabrici „Hess Timber“ u Nemačkoj, a zatim poslani u Australiju i montirani na licu mesta tj. na gradilištu. Ono što karakteriše ovu konstrukciju su kompozitni nosači (potpore)

napravljeni od tri bloka zalepljenog lameliranog drveta smrče i unutrašnjih slojeva lameliranog drvenog furnira koji su razvijeni specijalno za ovaj projekat. Položena ploča od lamelirane drvene građe sa jedinstvenim sastavom slojeva furnira je zalepljena uzduž i popreko. To je bilo neophodno, jer nosači zahtevaju značajna „pomeranja“ koja dovode do visokog stepena lokalizovanog poprečnog pritiska. Stoga unutrašnji sloj lameliranog drvenog furnira ima ulogu armature. Udubljenja velikog formata u nosačima se koriste za usmeravanje sile koja deluje i nije potrebno nikakvo dodatno ojačanje. Mnogi testovi sa priznatih instituta za ispitivanje su potvrdili nosivost ovih komponenti.

Kolonada od dvospratnih drvenih pilastra koje su postavljene u obliku slova V karakteriše izgled zgrade i prve upadaju u oko sa ulice a takođe formiraju i natkriveno šetalište. Drvo australijskog eukaliptusa (*Ironbark*), koje je poznato po svojoj gustini, je korišćeno za izgradnju pilastra.

Kompleks ima ukupnu površinu od oko 7.900 m². Nivoi koji su na raspolaganju za iznajmljivanje imaju fleksibilne planove prostorija sa visinom od 2,7 metara. Cilj je da se postigne barem Nivo 5 „NABERS“ standarda održivosti („National Australian Built Environment Rating System“).

Arhitekte opisuju svoj dizajn kao „poetsko i dinamično slavljenje“ drveta u svrhu materijala za izgradnju i njegovog potencijala za višespratne konstrukcije. Prema Daily Telegraphu, ovo je treća višespratna drvena zgrada podignuta od strane izvođača radova Lendlease Australia. Prethodni projekti su: 10-spratna „Forte“ stambena zgrada i „The Dock“ u Docklands distriktu u Melburnu.



Drvena građa (izvor: Hess Timber, Renstoph Thompson, preuzeto sa www.detail-online.com)

| Katja Pfeiffer | Detail



ESTIA, 11080 Zemun, Batajnički drum 6n
tel/fax: 011/316 42 51, 316 16 29, 219 76 32
estia.beograd@gmail.com, office@estia.co.rs
www.estia.co.rs

PROIZVODIMO I MONTIRAMO

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



Inflacija raste, ali ne preti

Inflacija je u aprilu ove godine dostigla 4% u odnosu na isti mesec prošle godine i znatno je viša nego što je bila, na primer, prošle godine kada je iznosila 1,2% ili u 2015. godini kada je bila 1,5%. U aprilu je, dakle, rast cena na malo dostigao 4%, a ekonomisti od polovine jula očekuju njen pad, piše u „Politici“ polovinom šestog meseca ove godine.

Da li ovo znači da je vreme niskog rasta cena prošlo, pogotovo ukoliko uzmemo u obzir da se međugodišnja inflacija udaljila, kako to ekonomisti kažu, od centralne projekcije Narodne banke (NBS) koja iznosi 3%? Projekcija inflacije NBS za ovu godinu je, inače, tri, plus minus 1,5%, što ukazuje da rast cena na malo još nije probio gornju granicu cilja.

Ivan Nikolić sa Ekonomskog fakulteta u Beogradu kaže da je pomenutih 4% najviši nivo u ovoj godini, ali da nema bojazni da je inflacija uzela zamah i da se otela kontroli.

– Skuplji energenti početkom godine i hladno vreme koje se odrazilo na cenu hrane prelili su se na inflaciju. Više faktora sada ukazuje da je inflacija pod kontrolom poput toga da je dinar čak ojačao na gotovo 122 dinara za evro i da su javne finansije pod kontrolom. NBS je od 28. aprila kupila 175 miliona evra na međubankarskom tržištu i da nije tih intervencija dinar bi bio još jači. Promet u trgovini na malo je u padu, zarade stagniraju pa nema opasnosti da bi po tom osnovu rastle cene. Ni spoljni faktori ne ukazuju da bi inflacija mogla da raste. U evrozoni inflacija je u padu i majski podaci pokazuju da iznosi 1,4%, a i nafta košta manje od 50 dolara za barel. Dodatno i dolar prema evru je sada na najnižoj vrednosti u ovoj godini. Taj odnos je sada 1,13 prema evru, a početkom godine je bio 1,04, kaže Nikolić koji očekuje da će se od narednog meseca inflacija približiti centralnoj projekciji centralne banke od tri odsto.

Deset toplana u Srbiji prelazi na grejanje na biomasu

Ministar rudarstva i energetike Aleksandar Antić potpisao je Sporazume o zajmu i donacijama sa predstavnicima Nemačke razvojne banke (KfW) i Vlade Švajcarske, koji će obezbediti da 10 toplana u Srbiji sa fosilnih goriva pređu na korišćenje obnovljivih izvora energije, odnosno biomase.

Reč je o toplanama u Malom Zvorniku, Novoj Varoši, Novom Pazaru, Prijepolju, Bajinoj Bašti, Valjevu, Priboju, Kladovu, Majdanpeku i Bečeju, koje će ubuduće koristiti biomasu umesto fosilnih goriva.

Prema rečima ministra Antića, zajam je veoma povoljan, sa fiksnom kamatnom stopom od 1,1 odsto, sa pet godina grejs perioda i 10 godina otplate. Antić je dodao da će sredstva zajma vraćati lokalne samouprave iz ušteda ostvarenih u procesu korišćenja biomase umesto fosilnih goriva. Sporazumi su potpisani u okviru projekta „Podsticanje obnovljive energije – razvoj tržišta biomase u Srbiji“, koji je, kako je naznačio ministar, izuzetno značajan za ukupan energetski sistem.

„Duboko verujem da su ovo važne stvari za budućnost Srbije i posebno za ove lokalne samouprave, jer je važno da razvijamo svest i radimo na sličnim projektima koji će unaprediti naše tržište biomase“, rekao je Antić novinarima nakon potpisivanja sporazuma. On je zahvalio nemačkoj i švajcarskoj vladi, kako kaže tradicionalnim, strateškim partnerima koji podržavaju Srbiju u ovoj oblasti.

Predstavnica nemačkog Ministarstva za ekonomsku saradnju sa inostranstvom Imke Gilmer istakla je da to ministarstvo svesrdno podržava aktivnosti u domenu ekologije i zaštite životne sredine.

Ističući da poglavlje 27 u procesu pristupanja Srbije EU predviđa niz izazova koje treba savladati u oblasti zaštite životne sredine, Gilmer je rekla da je Nemačka spremna da pruži Srbiji podršku na tom putu. Ona je ukazala da Srbija ima mnogo izvora biomase, koje treba iskoristiti.

Nemački ambasador u Srbiji Aksel Dittman istakao je da je Nemačka najveći bilateralni donator i partner Srbije od 2000. godine.

„Do sada je 1,6 milijardi evra obezbeđeno za razne razvojne projekte u Srbiji, a 850 miliona evra usmereno je u oblast obnovljivih izvora energije“, rekao je Dittman. Projekat o prelasku toplana na biomasu važan je zbog smanjenja emisije ugljen-dioksida i zaštite životne sredine, ali i otvaranja novih radnih mesta u opštinama gde se proizvodi biomasa.

„I kroz ovaj projekat nastojimo da pomognemo Srbiji na putu ka EU, kako bi ispunila uslove iz poglavlja 27 i kako bi mogla da ga zatvori“, rekao je Dittman.

Ambasador Švajcarske u Srbiji Filip Geobjasnio je da se sredstva koja obezbe-

đuje vlada njegove zemlje odnosi na tehničku pomoć, odnosno na zamenu kotlova koji koriste fosilno gorivo sa onima koji koriste biomasu.

Ge je podvukao da su Švajcarska i Nemačka među vodećim zemljama u svetu u oblasi energetske efikasnosti, kao i među tri najveća bilateralna donatora Srbije. On je poručio da će Švajcarska nastaviti da podržava slične projekte, te da će ostati posvećena razvojnoj pomoći Srbiji i dodao da se razmatra povećanje finansijske pomoći u naredne četiri godine.

10 naknada koje plaćate bankama ali, verovatno, ne znate da postoje

Predstavljamo vam deset naknada koje plaćate bankama, a da možda niste ni znali da postoje u njihovom tarifniku (Blic polovina jula).

1. Naknada za nerealizovane čekove – Da li ste znali da će vam pojedine banke naplatiti naknadu ukoliko se evidentira da imate kod sebe a niste realizovali čekove. To je najčešći slučaj kad ih puštate za plaćanja na poček. Taj trošak iznosi 30 dinara po čeku.

2. Naknada za odobrenje dozvoljene pozajmice – Kada vam banka odobri dozvoljenu pozajmicu, može da se desi da vam naplati i njeno odobrenje, koje iznosi minimum 300 dinara, odnosno jedan odsto od odobrene sume.

3. Naknada za izdavanje potvrda – Često se desi da su vam neophodne razne potvrde o stanju po računu, štednji, ukupnom prometu po računu, poslovnoj saradnji sa bankom. Dobićete ih, ali i platiti. Uglavnom 100 dinara, negde i tri puta više.

4. Prvi izvod besplatan, svaki sledeći košta – Praksa je da se jedan izvod ne naplaćuje, ali ako tokom meseca želite više preseka stanja za to morate da odvojite dodatan novac, od 40 dinara po izvodu.

5. Em kasniš, em platiš opomenu – Slanje opomene će vas koštati. Tako ćete proći najjeftinije ukoliko dobijete prvu opomenu od 100 do 240 dinara, dok je svaka svaka sledeća, i trostruko skuplja, a kod pojedinih 610 dinara.

6. Naknada za promenu kreditnog limita – Odobren vam je kredit, ali ste ga u međuvremenu refinansirali. I imate poročenu iznosa zaduženja. I to će vam pojedine banke naplatiti, a 1.000 dinara nije zanemarljivo.

7. Neopravdana reklamacija – U slučaju da reklamirate stanje na tekućem ili



Sastanak konzorcijuma projekta FORESDA u Opatiji

Tokom trajanja 14. Drvno-tehnološke konferencije u Opatiji u periodu od 05. do 7. juna 2017. godine održan je i sastanak u okviru projekta FORESDA čiji je učesnik i Šumarski fakultet Univerziteta u Beogradu. Na sastanku su predstavljeni rezultati u proteklih šest meseci i prezentovane početne aktivnosti u okviru WP4 paketa kojim rukovodi Šumarski fakultet iz Beograda. Naredni sastanak konzorcijuma je zakazan za 6. i 7. septembar 2017. u Šopronu u Mađarskoj. Za više detalja o projektu posetite internet stranicu:

www.interregdanube.eu/approvedprojects/foresda

kartici, a pokaže se da je žalba bila neosnovana računajte na izdatak pa i do 2.400 dinara.

8. Naknada za osiguranja – Odnose se na korisnike kartica. Tako banke naplaćuju 40 dinara mesečno kao naknadu na ime osiguranja finansijskih gubitaka korisnika platne kartice, dok je upola jeftinija mesečna naknada na ime osiguranja korisnika kartice od posledica nesrećnog slučaja – 20 dinara.

9. Usitniš, ukрупniš i platiš – Ukoliko tražite da vam usitni ili ukрупne devize, pojedine banke će vam i to naplatiti 40 dinara.

10. Amortizacija tekućeg i žiro računa – Šta god to predstavljalo za banku – amortizacija računa – vi ćete platiti 100 dinara.

Za 10 godina broj stanovnika Srbije manji za skoro 400.000

Broj stanovnika u Srbiji se od 2006. do 2016. godine, na osnovu prirodnog priraštaja, smanjio za oko 385.000. To znači da se u proseku godišnje broj stanovnika smanji za 35.000. Praktično, svake godine nestaje opština veličine Prijepolja, Bečejaja ili Savskog vena, saopšteno je 30. 06. 2017. u Republičkom zavodu za statistiku.

Prirodni priraštaj u 2016. godini je negativan, jer je broj umrlih 100.834 (50.708 muškaraca i 50.126 žena) dok je broj živorođenih 64.734. Prosečna starost umrlih u Srbiji je 74,8 godina, a najveći broj umrlih je u starosnom intervalu od 75. do 84. godine. Posmatrano po polu, više umiru žene (20.274) od muškaraca

(16.736). Vodeći uzrok smrti kod oba pola bile su bolesti sistema krvotoka.

Broj umrlih nasilnom smrću blago opada u odnosu na prethodne godine, te u 2016. godini iznosi 2.858. Broj samoubistava je za 102 slučaja manji nego u 2015. godini i iznosi 962.

Procenjen broj stanovnika u Srbiji iznosio je 7.058.322 u 2016. godini.

Najveći broj dece, oko 40.000, rodile su žene starosti od 25 do 34 godine, te je prosečna starost majke 29,6 godina. U gradskim naseljima prosečna starost majke je 30,4 godina a u ostalim naseljima 27,8 godina.

Izvor: Beta

Brak u Srbiji u proseku traje 13,3 godine

Republički zavod za statistiku saopštio je podatak da je prošle godine u Srbiji zaključen 35.921 brakova, što je 2,8 odsto manje nego u 2015. Tada je registrovano 36.949 brakova.

Navodi se i da je prosek prilikom stupanja u brak za žene 31 godina, a za muškarce 34 godine. Broj zaključenih prvih brakova u Srbiji manji je za 4 odsto u odnosu na 2015. i iznosi 29.048, kažu u RZS.



Tanjug, arhiva

Prosek pri zaključenju prvog braka za muškarce je 31 godina, a 28 godina za žene. Većina zaključenih brakova je između supružnika iste nacionalnosti i takvih je 87 dsto.

Najviše je zaključenih brakova u kojima su supružnici sa istom školskom spremom, i to 67 odsto. U 46 odsto zaključenih brakova oba supružnika su ekonomski aktivna lica. Godine 2016. razvedeno je 9.046 brakova, odnosno 3,6 odsto manje u odnosu na 2015. godinu. Prosek godina starosti prilikom razvoda braka za žene je 40 godina, a za muškarce 44 godine. Prosečno trajanje braka razvedenog 2016. godine je bilo 13,3 godine. U 2016. najveći broj razvedenih parova imao je decu, 55 odsto, odnosno 5.001 razvedenih brakova. Nakon razvoda, izdržavana deca su u 72 odsto slučajeva dodeljena majci.

Izvor: Beta

Bolna istina drvoprerađivačkog sektora Slovenije

Od 2008. do 2015. godine Udruženje drvne industrije i industrije nameštaja pri Gospodarskoj komori Slovenije se borilo za tzv. sektorski pristup drvoprerađivačkoj industriji s ciljem da se formira posebna privredna politika za drvoprerađivački sektor. Bili smo zanemareni i zaboravljeni sve do 2010. a sada su usledile podrške, pa je sektor prvi put rangiran među 8 prioritarnih privrednih grana kome je omogućeno 25 miliona eura podrške za tri razvojna centra, kaže Igor Milavec, direktor ovog Udruženja.

Kada se analiziraju podaci industrijske proizvodnje od 2005. do danas, može se zaključiti da je početkom posmatranog razdoblja indeks industrijske proizvodnje bio stabilan. Nakon 2008. indeks industrijske proizvodnje nameštaja naglo opada i taj trend traje sve do danas. Opadao je i broj zaposlenih u drvoprerađivačkom sektoru, pa je tako sa 21.407 zaposlenih u 2008. godini, ta brojka drastično pala na 11.838 zaposlenih u 2015. godini. Od tada se beleži rast pa je ove godine u drvoprerađivačkom sektoru Slovenije zaposleno 12.620 radnika.

Ne koristite sumnjive bankomate, možda vam snimaju PIN

Ako primetite nešto sumnjivo na bankomatu na kojem želite da podignete novac, nikako ga ne koristite, već obavesti-

te banku o tome, savetuju iz Odseka za sprečavanje zloupotreba platnim karticama i rešavanje reklamacija Rajfajzen banke.

Svakog vikenda u aprilu četvorica bugarskih državljana pljačkali su ljude koji su u Beogradu podizali novac sa bankomata jedne banke. Oni su na bankomate postavljali tzv. „skimere“, skidali podatke sa kartica klijenata, zatim se vraćali u Bugarsku, tamo izrađivali nove falsifikovane kartice sa zloupotrebjenim podacima, vraćali se ponovo u Beograd i dizali novac...

Beogradska policija uspjela je da uđe u trag ovoj grupi, dvojica osumnjičenih su uhapšena, a dvojica su uspjela da pobjegnu. Pljačka se nastavila i tokom maja, samo što su sada pljačkaši, umesto sa bankomata u Srbiji, sa Balija podizali novac sa tuđih bankovnih računa, objavljeno je u više domaćih sredstava informisanja.

U banci objašnjavaju da su „skimeri“ uređaji koji se ostavljaju na bankomatu i koji snimaju PIN koji korisnik unosi i preuzimaju podatke sa magnetne trake kartice, koje kasnije nanose na falsifikovane kartice. Onim korisnicima poručuje da ako primete bilo šta sumnjivo na bankomatu sa kojeg žele da podignu novac, odmah obaveste kol-centar banke čiji je bankomat, i da taj aparat ne koriste. U bankama takođe ističu da banke ulažu velika sredstva u zaštitu bankomata, postavljanje „antiskiming“ uređaja i instalaciju zaštitnog softvera, ali dodaju i da kriminalne grupe stalno prate razvoj zaštitne tehnologije, te su banke stalno „u trci sa njima“.

Dodatne mere zaštite koje klijenti mogu da preduzmu su na prvom mestu da se kartica i pin ne drže zajedno na istom mestu. Zatim da se koriste bankomati na osvetljenim i prometnim mestima, u okviru ekspozitura banke. Takođe, poželjno je rukom zaštititi tastaturu dok se unosi pin, jer se tako blokira kamera na eventualnom „skiming“ uređaju, odnosno blokira se snimanje pina. Podsećaju i da gotovo sve banke imaju SMS obaveštenja o transakcijama, i da je preporuka klijentima da obrate pažnju na svaku poruku od banke i da ako primete nepoznatu transakciju, odmah obaveste banku i kartica će momentalno biti blokirana. Ukoliko se šteta ipak dogodi, banka će učiniti sve da nadoknadi klijenta u celosti, iako zakon u određenim slučajevima podrazumeva da deo štete snosi i sam korisnik.

Nemačka – pala vrednost tapaciranog nameštaja

Nakon dvogodišnjeg porasta nemačka industrija tapaciranog nameštaja ponovo je u februaru ove godine zabeležila pad od 11%, a pao je i promet u Nemačkoj za 12,5% što je više nego u inostranstvu gde je promet tapaciranog nameštaja pao za 8% u odnosu na 2016. godinu. Vrednost prometa u evrozoni pala je za skoro 15%, što je duplo veći pad nego u inostranstvu, ukupno, zabeležio je časopis Drvo&namještaj. Ukupno je za prva tri meseca ove godine promet tapaciranog nameštaja pao za 4%. Promet je na nemačkom tržištu pao za 6,4%, dok je u inostranstvu porastao za 1,1%. Rezultat je u evrozoni suprotan, pa je na tom području promet tapaciranog nameštaja pao za 3,4% u odnosu na posmatrani period 2016. godine.

Prodaja preko interneta u sivoj zoni

Nacionalna organizacija potrošača Srbije je krajem maja pokrenula kampanju „Čuvaj se mačke u džaku – kupuj legalno“, čiji je cilj edukacija potrošača o posledicama kupovine nelegalnih proizvoda i mogućnostima zaštite prava potrošača. Kako informiše Dnevnik, po objašnjenju predstavnika Nacionalne organizacije potrošača, više od 90 odsto prodavaca na internetu je lažno i u sivoj zoni. Trgovinu na internetu niko ne kontroliše, zbog čega bi kupci pre kupovine trebalo da provere ko je prodavac, odnosno da li je pravno ili fizičko lice jer sve ostalo može da bude „mačka u džaku“, čest problem je u prodaji švercovane robe.

U Nacionalnoj organizaciji potrošača Srbije ističu da imaju registar prijava, u kojem ima 30.000 registrovanih potrošača, gde se može tačno videti na šta se potrošači najviše žale, a najveći broj prigovora je upravo na robu koja se kupuje putem interneta. Prilikom kupovine na internetu važe ista pravila kao za svaku drugu robu, ali se u isto vreme preuzima rizik. Tamo gde se kupi legalno, imamo šanse u 80% slučajeva da pomognemo kupcu, a tamo gde se to čini ilegalno, teško da se potrošačima može pomoći, ističu u Nacionalnoj organizaciji potrošača Srbije. Inače, prošle godine je tom udruženju stiglo 11.517 prigovora potrošača na kupljenu tehničku robu, a 51,41% se odnosila na nepostojanje garancije, 22,5% na kvalitet robe i usluga, 8,02% na isporuku robe i

izvršenje usluga, a 19,07% odsto na ostala pitanja prava potrošača.

Kupovna moć u Srbiji manja od polovine evropskog proseka

Kupovna moć prosečnog domaćinstva u Srbiji manja je od polovine evropskog proseka, pokazuju podaci Eurostata za 2016. godinu. Prema tim podacima, naše mogućnosti iznose 45% od uobičajenog u Evropskoj uniji. Isto istraživanje pokazuje da po materijalnom dobrostanju za nama zaostaju još samo Bosna i Hercegovina, Makedonija i Albanija. U Bugarskoj kupovna moć iznosi 53% od evropskog proseka, u Hrvatskoj 59%, u Rumuniji 63% i Sloveniji 75% od evropskog proseka. Za razliku od toga kupovna moć domaćinstava u Luksemburgu je 32% viša od evropskog proseka, u Nemačkoj 22%, a u Austriji 18%, pokazuju podaci Eurostata.

„Kakav nam je standard najbolje se vidi iz činjenice da nam je potrebna jedna i po prosečna zarada da bi se podmirila prosečna potrošačka korpa“, kaže za „Novosti“ ekonomista Saša Đogović. Kvalitet života se vidi i iz toga da na egzistencijalne potrebe, hranu, struju, grejanje, izdajemo više od polovine prosečnih primanja tročlane porodice. Još je alarmantniji podatak, prema njegovim rečima, da više trošimo na alkohol i duvan, oko 4,5%, nego na obrazovanje (oko jedan odsto).

Nafta sve jeftinija u svetu, u Srbiji sniženje simbolično – 70 para

Cene sirove nafte na svetskim berzama padaju, barel je sa 56 dolara pao na 45 dolara. Međutim, to se na pumpama u Srbiji ne vidi. I pored najava da će gorivo pojeftiniti, cene derivata snižene su simbolično od 70 para do oko jednog dinara, objavio je RTS polovinom maja.

Iz Udruženja naftnih kompanija za RTS kaže da potrošači treba da budu uvereni da plaćaju najnižu cenu na tržištu jer postoji snažna tržišna konkurencija. Ako se uoči zloupotreba na tržištu, država može da kažnjava. Imamo više od 1.400 benzinskih stanica i na tržištu se vodi 'bitka' za potrošače, što govori da postoji tržišna konkurencija. Naftne kompanije stalno nude sniženja i kartice lojalnosti. Trenutna cena je najniža koja može da se ponudi potrošačima, kažu u ovoj asocijaciji. Treba sačekati, izvesno je da će uslediti pad cena, objašnjavaju i do-

daju da je u Srbiji konstantna promena cene nafte, pa da zato treba obratiti pažnju kada se poredimo sa zemljama regiona. Kada se poredimo sa drugima, treba imati na umu da od 150 dinara koliko košta dizel, 80 dinara je državno zahvatanje, a to zavisi od zemlje do zemlje. Kada izbacimo državne zahvate onda se dolazi do ujednačenih cena na tržištu. Sve zemlje podjednako dižu cene, negde se kontroliše, pa se kao u Sloveniji desi da nema promena 15 dana pa onda naglo usledi promena, a kod nas je kontinuitet - zaključio u ovom udruženju.

Ko izdaje stan na divlje, za neplaćanje poreza može da plati kaznu 150.000 dinara

Prema gruboj računici, u Srbiji ima 260.000 nekretnina koje se rentiraju, a tek jedan odstotak stanodavaca plaća porez na njihovo iznajmljivanje... Država je odlučila da se ne odrekne ovog prihoda, pa je setom zakona suzila manevarski prostor za izbegavanje nameta. Maja meseca počela je obuka profesionalnih upravitelja u Privrednoj komori Srbije, a već od juna počće da se primenjuje novi Zakon o stanovanju.

Naime, svaka zgrada će imati upravnika koji će biti u obavezi da vodi bazu podataka svih stanova, pa i onih koji se izdaju. Na osnovu nje, poreznici će imati tačan uvid u prihode od rentiranja. Ujedno, podstanari koji žive na „divlje“ biće pod lupom „poreskog alarma“.

Porez na prihode od nepokretnosti uređen je Zakonom o porezu građana, podsećaju Večernje novosti. Stanodavci za neplaćanje poreza mogu da plate kaznu od 5.000 pa do 150.000 dinara, a ukoliko visina utajenog poreza prelazi iznos od 150.000 dinara, zaprećene su i kazne zatvora. S druge strane, kazne za podstanare kreću se od 20.000 do 50.000 dinara. Pored kazne za poreski prekršaj, stanodavac mora da plati i ceo iznos utajenog poreza.

Građani koji poseduju nepokretnu imovinu koju rentiraju (stanove, kuće, sobe, garaže) dužni su da odmah posle sklapanja ugovora o zakupu Poreskoj upravi prijave da su počeli da ostvaruju prihode od izdavanja nepokretnosti. Poreska prijava PP OPO podnosi se nadležnom poreskom organu prema mestu prebivališta u roku od 30 dana od dana zaključenja ugovora o zakupu, odnosno podzakupu. Uz prijavu se prilaže i ugovor

Disić predsednik Skupštine privrednika Jablaničkog i Pčinjskog okruga

Kako saopštava Jugpress krajem prve deke juna, Slađan Disić, generalni direktor kompanije SIMPO, jednoglasno je izabran za predsednika Skupštine privrednika Jablaničkog i Pčinjskog okruga, koji broji 35 članova. Zamenik predsednika je Ivana Micić, direktor filijale Credit agricole banke Serbia AD Novi Sad u Leskovcu.

Ovo je novi način organizovanja i funkcionisanja Komore. Skupština privrednika je najvažnije telo i temelj budućeg komorskog organizovanja, a Disić će zastupati interese 2.860 privrednih društava na teritoriji Pčinjskog i Jablaničkog okruga.



o zakupu. Prijave se mogu podneti i elektronski, posredstvom elektronskih servisa Poreske uprave – e-porezi. Ova procedura prijave je izuzetno jednostavna.

Kao posledica ove mere, očekuje se da tržište reaguje, odnosno da stanodavci povećaju cene zakupa nekretnina. Jer veoma teško će moći da se prođu do sada uobičajene priče da u stanovima žive deca ili rođaci vlasnika. U većini evropskih zemalja stanovi se izdaju posredstvom agencija koje vode računa o tome da porez i svi ostali troškovi budu plaćeni. Stanodavci plaćaju porez, ali zato ne jure zakupce zbog neplaćenih računa. A ako u stanu koji je izdat dođe do neke štete, polise osiguranja to nadoknađuju.

Kamate na nuli, Srbi u bankama drže 10 mlrd. EURA

Građani Srbije su na kraju marta 2017. ukupno imali na štednim računima u bankama 1.138 milijardi dinara, odnosno 9,24 milijarde evra. Ukupna štednja stanovništva porasla je u martu u odnosu na prethodni mesec za oko četiri milijarde dinara, ili za oko 32,5 miliona evra, prema podacima iz statističkog biltena Narodne banke Srbije za mart 2017. godine, a objavio B92 polovinom maja.

Od ukupnog iznosa, na dinarskoj štednji je u posmatranom mesecu bilo 51,28 milijardi dinara. Dinarska štednja na kratkoročnim partijama je iznosila 44,44 milijarde dinara, a na dugoročnim 6,84 milijarde.

Devizna štednja stanovništva je u martu iznosila 1.087 milijardi dinara, odnosno 8,83 milijarde evra. Na kratkoroč-

nim deviznim štednim računima građana bilo je položeno 893,5 milijardi dinara (7,26 milijardi evra), a na dugoročnim 193,6 milijardi dinara (1,57 milijardi evra).

PROSTORIJA povećala izvoz 52%

Vodeći proizvođač dizajniranog nameštaja PROSTORIJA iz Hrvatske ostvaruje zapažene izvozne rezultate. Naša ulaganja u dizajn, razvoj, inovativnost, sajmove i luksuzne kataloge daju velike rezultate. U prvih 5 meseci ove godine povećali smo izvoz za 52% što je super rezultat. Danas imamo više od stotinu zaposlenih, a izvoz će nam, što je najvažnije, stalno rasti, ističe Tomislav Knežević, vlasnik preduzeća. Ono što mi proizvodimo ne bi moglo opstati bez jakog izvoza, jer je hrvatsko tržište za ovu vrstu proizvoda premalo. Naš nameštaj se prodaje u preko 40 zemalja sveta, u Australiji, na Dalekom istoku, Kini, SAD-u, Južnoj Americi, u zemljama Skandinavije, Južnoj Africi, u Evropi, ali i u zemljama regije.

LOKVE u potrazi za kupcima prozora u Južnoj Koreji

Lider u proizvodnji prozora u Hrvatskoj, preduzeće LOKVE, iz istoimenog mesta u Gorskom kotaruzivne međunarodne aktivnosti kroz realizaciju studijske posete u Koreju. Ako imate nameru prodati nešto u zemlju Samsunga, morate imati svetski proizvod, ističu o ovom preduzeću, a vlasnik i direktor Franjo Mihelčić kaže: U toj dalekoj zemlji već imamo određene prodajne reference budući da smo našim

prozorima opremili hotel i niz stambenih vila u blizini Seula. Radi se o novom tržištu koje podrazumeva i enormne troškove marketinga ali i logistike. Očekujemo i konkretnu podršku nadležnih institucija zaduženih za izvoz – kaže Mihelčić.

SAD uvoze 16% manje rezane građe iz Kanade. Rastu cene četinaru

Tokom prva tri meseca ove godine SAD je uvezla 16% manje rezane građe iz Kanade u odnosu na prošlu godinu, odnosno količinu od 8,5 mil. metara kubnih. Međutim, vrednost kanadskih pošiljaka porasla je za 15% i iznosila je 1,4 mild. USD zahvaljujući rastu cena četinaru na tržištu SAD-a. Vrednost uvoza građe iz Nemačke u prvom kvartalu iznosila je 14,29 mil.USD, a radi se o količini od 548,5 hiljada metara kubnih koja je postigla cenu od 26 USD/m³. Porastao je i uvoz u SAD iz Švedske i to za 34% na 87,8 hiljada m³ u prva tri meseca ove godine. Iz Rumunije je uvezeno 23,9 hiljada m³, što je gotovo dvostruko u odnosu na isti kvartal 2016. godine, a udvostručen je i uvoz iz Austrije.

Evropsko udruženje pilana: Proizvodnja tvrdog drveta u 2016. pala za 5%

Glavni globalni proizvođač mekog drveta je SAD, na šta se odnosi 31% svetске proizvodnje, navodi Silvia Melegari, izvršni sekretar Evropskog udruženja pilanske industrije. U odnosu na 2016. ove godine se predviđa rast proizvodnje mekog drveta. Najveći evropski proizvođač tvrdog drveta je Nemačka, a očekuje se i dalje povećanje proizvodnje usled rasta potražnje na domaćem tržištu što je uslovljeno i povećanom izgradnjom montažnih kuća za migrante. Proizvodnja mekog drveta u Skandinaviji se takođe oporavlja, usled porasta izvoza na azijsko tržište, ali se beleži stagnacija na tržište Severne Afrike. Najveći evropski uvoznik mekog drveta je Ujedinjeno Kraljevstvo, sa čak 6 mil. m³ godišnje, ali je dalje trendove teško proceniti s obzirom na izlazak UK iz EU...

Što se tiče proizvodnje tvrdog drveta ono je 2016. palo u odnosu na 2015. za čak 5%. Razvoj rumunskog tržišta će u

budućnosti biti određen novim, restriktivnim, zakonom o seči, što se nadovezuje na neke javne i političke polemike o ilegalnim sečama iz proteklih godina. Indikativan je i podatak o oporavku francuskog tržišta, gde je nakon 15 godina pada proizvodnje proizvoda od drveta u 2016. zabeležen porast. Četiri države: Rumunija, Francuska, Nemačka i Litvanija proizvode oko 80% evropske proizvodnje lišćara.

Prošle godine je u Rusiji zabeležen porast proizvodnje rezane građe za 4,5%

Prema službenim statistikama Rusije, ruska drvna industrija je u 2016. godini proizvela 23 mil. m³ rezane građe, što je rast od 4,3% u odnosu na 2015. godinu. Poslednjih godina, usled embarga, ali i strukturne tranzicije šumarskog i drvoprađivačkog sektora u Rusiji su registrovani uglavnom negativni trendovi, kako u kretanju cena, drastičnog pada izvoza, ali i proizvedenih količina drveta. Sada se već menjaju trendovi i pretvaraju u pozitivne najave. Osim vrednosnog

www.stridon.rs • info@stridon.rs



STRIDON
group

ALATI ZA PRERADU DRVETA

STRIDON Konjarnik
Vojislava Ilića 141g
Tel/fax 011/2886-509, 2891-485

STRIDON Altina
Ugrinovačka 212
Tel: 011/2100-230



BOSCH -25%

Akcija traje dok ima zaliha

BOSCH Villager SIGMA

GTV FESTOOL

welcraft metalac

KLINGSPOR DEWALT

varstroj ROTHENBERGER

metabo DREMEL



DRVO tehnika nameštaj

graditeljstvo i enterijer

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

EKOpress Blagojević d.o.o. NOVI BEOGRAD Antifašističke borbe 22
Tel/fax: +381 (0) 11 2139 584; +381 (0) 11 311 06 39
www.drvotehnika.com e-mail: office@drvotehnika.com

Budite naš pretplatnik i u 2018. godini
Godišnja pretplata 1.980 dinara ■ za inostranstvo 50 evra





povećanja u 2016. je zabeležen količinski rast proizvodnje. Statistika, međutim, beleži samo podatke srednjih i velikih pogona, dok mali proizvođači nisu uključeni u proračun, što je opasnost za podcenjivanje realnog stanja na ruskom tržištu. Stoga FAO iznosi procenu da stvarna proizvodnja rezane građe u Rusiji iznosi oko 33 mil. m³ odnosno FAO navodi da je lane zabeleženo povećanje proizvodnje nešto ispod 2 mil. m³.

Finska: Proizvodnja rezane građe veća za 15%

U prvom kvartalu ove godine finske pilane su proizvele 3,1 mil. m³ rezane građe četinaru što predstavlja rast od preko 15% u odnosu na prethodnu godinu. Rukovodstvo strukovnog udruženja smatra da razlog leži u većoj potražnji koja dolazi iz evropskih zemalja, ali i jačanju prodaje na kineskom tržištu, a jedan od mogućih razloga je i povećana seča četinaru, koja je u prvom kvartalu bila za 18% veća nego prošle godine. Osim rezane građe četinaru u prvom kvartalu je porasla proizvodnja celuloze i kartona. Tako je proizvodnja celuloze porasla za 2,6%, a proizvodnja kartona za 6,1%, ali je proizvodnja papira u prvom kvartalu pala za skoro 5% u odnosu na isti period prošle godine.

Grupacija ŠERIF – u Glini svečano otvorena nova kogeneracija

Porodično preduzeće ŠERIF export-import postoji preko četvrt stoljeća, a po ukupnom prihodu od izvoza i ostvarenoj dobiti u prošloj godini spade među najveće drvoprerađivačke firme u Hrvatskoj. Grupacija ŠERIF ima 412 zaposlenih, a polovinom maja ove godine u ovoj firmi je svečano otvoreno novo kogeneracijsko postrojenje na bazi drvene biomase te novi pogon za proizvodnju seljačkog poda i lepljenih ploča u sklopu pogona Drvni centar Glina. U Glini je već dve godine u pogonu kogeneracijsko postrojenje na drvenu biomasu snage 1,2 MW električne i 5 MW toplotne energije, dok je nova energana dvostruko jača sa snagom oko 5 MW električne i oko 12 MW toplotne energije.

– Ove godine u kompaniji očekujemo rekordnih 68,5 miliona eura prihoda, od čega oko 41,1 milion prihoda od izvoza te oko 6,8 miliona dobiti, rekao je za zagrebački časopis Drvo-namještaj Murat Pašić, suvlasnik ŠERIF grupe.

NOVA DIPO za godinu dana proizvede million stolica

– Petogodišnjim planom razvoja preduzeća NOVA DIPO od 2012. do 2017. godine je definisano da kroz dve faze tehnološkog opremanja, zatim kroz adekvatnu organizaciju i kadrovsko osposobljavanje, dostignemo proizvodnju od 1.000.000 stolica na godišnjem nivou. U prvoj fazi smo proizvodni kapacitet sa 450.000 jedinica podigli na 650.000 jedinica, a u drugoj fazi opremanja NOVA DIPO je, nabavkom nove opreme u 2016. godini, instalirala fleksibilnu teh-



nološku liniju za proizvodnju stolica. To su CNC obradni centri namenjeni za proizvodnju elemenata stolica sa velikom produkcijom i zahtevanim kvalitetom obrade. Sa ovom investicijom, kao i instaliranjem dve odvojene linije za lakiranje, odvojili smo, naime, belu i tamnu liniju i takođe povećali produktivnost, kao i kanalisanjem još nekih tehnoloških linija, NOVA DIPO je praktično od 01. septembra 2016. godine u mogućnosti da za godinu dana proizvede 1.000.000 stolica – kaže direktor Veljko Beuk. – Pored nabavke opreme koja je dala ovako veliko povećanje kapaciteta, u ovom periodu smo zaposlili novih 150 radnika različitih kvalifikacija, a to znači da nam je produktivnost značajno povećana.

Saradnja sa našim stranim proizvodno-prodajnim kupcem i danas traje, ali nam se čini da u poslednje vreme dobijamo sve veći pritisak na snižavanje cena naših proizvoda uz značajno povećanje zahteva u pogledu kvaliteta izrade. Radi toga kao i zbog nestabilnih i manjih narudžbi planiramo da jedan deo naših kapaciteta uposlimo za nove kupce.

Takođe je važno istaći da planiramo potpuno korišćenje drvnog ostatka u

našoj firmi, nastalog u procesu prerađivanja. Kako je drvo obnovljiv izvor energije planiramo da drveni ostatak iskoristimo u proizvodnji električne energije investicijom u kogeneracijsko postrojenje – kaže direktor Veljko Beuk.

Potrebna je diferencijacija OIE

Pelet je odlično ekološko gorivo i mi danas radimo na uvođenju peleta u javne objekte, a za to postoje mnogi ekonomski i ekološki razlozi, smatra Raoul Cvečić Bole, predsednik CROBIOM-a, Hrvatskog udruženja za biomasu koja je proteklih meseci intenzivno radila na obustavljanju uvođenja trošarine na postrojenja koja koriste biomasu kao energent. Ne može se u istu kategoriju stavljati i biomasa, koja kroz kogeneracije osigurava nova zapošljavanja, zadržavanja starih radnih mesta u drvnoj industriji i šumarstvu te ima pozitivan uticaj na ruralni razvoj i na kružnu ekonomiju, dok bi ostvarenje predmetnih najava zasigurno znatno derogiralo investicionu klimu u RH, zaključuje Cvečić.

Do sada najbolje izdanje sajma LIGNA 2017

Jedan od najvažnijih događaja u drvnoj industriji održan je u Hanoveru od 22. do 26. maja. Na sajmu LIGNA, kao i svake godine, predstavljen je veliki broj rešenja i inovacija, najnoviji alati, tehnologije i postrojenja za sve faze proizvodnje i obrade drveta, kao i noviteti u industriji namještaja. Fokus ovogodišnjeg sajma okrenut je ka još inteligentnijim konceptima za poboljšanje proizvodnje veću produktivnost i konkurentnost. Do sada najbolje izdanje sajma LIGNA prema mišljenju mnogih, okupilo je preko 1.500 izlagača na 129.000 m² izlagačkog prostora. Poseban naglasak stavljen je na nove tehnologije, odnosno Industriju 4.0 koja će dati novi podsticaj razvoju drvnog sektora. A među predstavnicima razvojnih trendova svakako je Weinig Grupa, čije je impresivna prezentacija na skoro 4.000 m² pokazala široki raspon proizvoda i rešenja... Cene drveta su trenutno visoke i smatram da će se taj trend nastaviti, rekao je Florian Kindermann, WEINIG Grupa, za zagrebački Drvo-namještaj. U Nemačkoj nedostaje drveta i to je prilika za razvoj jugoistočne Evrope, smatra Kindermann. ■



PIŠE: prof. dr Vladislav Zdravković

Raspoložive količine, kvalitet i prečnici svih vrsta drveta u Srbiji, kao i gotovo svuda u svetu, već godinama opadaju. Nekada je dominantna vrsta za izradu furnirskih ploča i proizvoda na bazi ljuštenog furnira bila bukva a kasnije su se proizvođači okrenuli plantažnim vrstama kao što su različiti klonovi topole, u Severnoj Americi Dagleseva jela, u nekim zemljama toplije klime eukaliptus a vrše se i (očajnički) pokušaji da se furnirska ploča pravi od paulovnije (*Paulownia Elongata*). Furnirska ploča od svih pomenutih vrsta „alternativnih“ drveta može da nađe svoju primenu, ali po kvalitetu nikako ne može da se meri brezovom ili bukovom furnirskom pločom. Neki od načina da se poboljšaju svojstva, na primer topolovih furnirskih ploča, su da se pravi kombinacija sa bukovim furnirom, MDF pločama, ili da se izvrše

neke vrste modifikacije topolovog furnira pre proizvodnje ploča. Ovakve vrste ploča su školski primer lepljenog proizvoda od drveta, gde dolaze do izražaja sve prednosti i nedostaci lepljenja kao tehnološkog procesa.

Problematika lepljenja proizvoda na bazi furnira

Lepljenje drveta je složen proces, jer je supstrat koji se lepi izuzetno kompleksan i varijabilan, zbog višepolimerne strukture ćelijskog zida i varijabilnosti svih svojstava samog drveta. Visoka čvrstoća i trajnost lepljenog spoja zavisi od razvoja interakcije spoja drvo-lepak i ravnomerne raspodele unutrašnjih i spoljašnjih sila tokom eksploatacije proizvoda.

Osnovne prednosti lepljenja su u tome što se drvo „umiruje“ (otuda kolokvijalni naziv za furnirske ploče „šperploča“), furnirska ploča je otporna na vibracije, furnir se može kombinovati sa drugim materijalima, izolacionim, metalima, lepljeni spoj je otporan na pritisak, i lošije drvo se može ugraditi u unutrašnje slojeve.

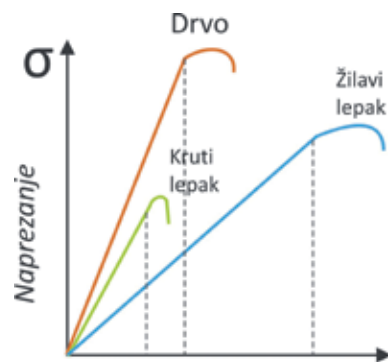
Furnirske i lamelirane

Nedostaci lepljenih spojeva su njihova slaba otpornost na visoke temperature (granična je oko 250 C°), dugotrajno statičko opterećenje može izazvati lom (zamor), površine koje se lepe moraju biti pažljivo pripremljene a drvo osušeno u vrlo striktnim granicama. Lepljenje zahteva veliku pažnju u smislu pripreme komponenti lepka, kontrole viskoziteta, kiselosti, temperature, vlažnosti drveta, količine nanosa lepka, otvorenog i zatvorenog vremena lepljenja, temperature presovanja, pritiska i trajanja samog presovanja i kondicioniranja. Svi proizvođači lepkova su spremni da naprave posebne recepture lepkova prema potrebama kupaca, tako da se lista nedostataka lepljenja svake godine skraćuje.

Šta se dešava sa naponom i deformacijom furnirske ploče u toku savijanja a u odnosu na liniju lepljenja, prikazano je na slici 1. Prikazano je da su naponi u liniji lepljenja veći nego u susjednim slojevima furnira koji su ukršteni pod uglom od 90°. To znači da se glavna naprezanja dešavaju baš u liniji lepljenja i na nju treba obratiti posebnu pažnju.

Prilikom ispitivanja lepljenih spojeva, spoj treba da bude bar onoliko jak koliko je i samo drvo, pa je jedan od osnovnih kriterijuma površina loma po drvetu (poželjno je da ona bude što veća). To znači da sljubnica (lepljeni spoj) mora da bude bar toliko elastična da prati deformacije ostalih slojeva drveta (ili drugog sistema, ako je u pitanju lepljenje različitih materijala). Zbog toga je potrebno da elastičnost lepljenog spoja bude usklađena sa elastičnošću drveta (Slika 2).

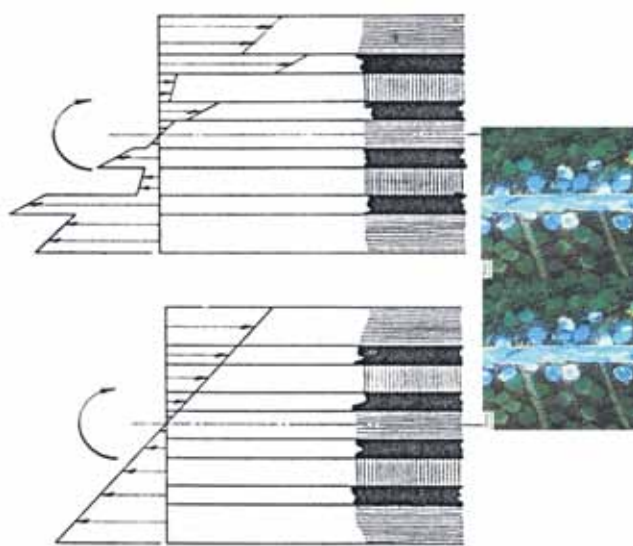
Ako je sljubnica previše kruta (to se dešava kada se koriste neki jeftini lepkovi



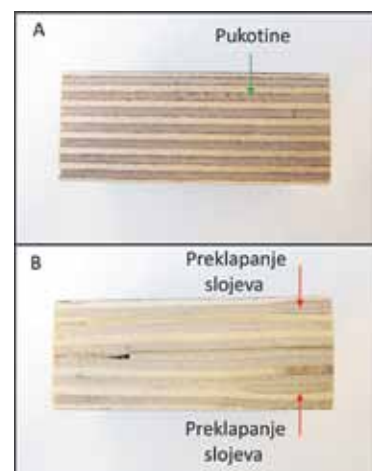
Slika 2: Dijagram naprezanje-deformacija koji ilustruje važnost pravilnog izbora lepka

vi koji su posle otvrdnjavanja previše „staklasti“), dolazi do koncentracije naprezanja i lepljeni spoj puca po drvetu, ali pri malim silama. Do koncentracije napona u lepljenom spoju kod furnirskih ploča dolazi i zbog pojave pukotina prilikom ljuštenja furnira ili ako je furnir previše hrapav.

Razlika između kvalitetne brezove furnirske ploče i nekvalitetne topolove furnirske ploče (poreklom sa Dalekog istoka) prikazana je na slici 3. Listovi kod brezove ploče (A) imaju pukotine koje su nastale prilikom ljuštenja ali su one pod kontrolom i ne prelaze 50% debljine furnira – to neće dovesti do koncentracije nap

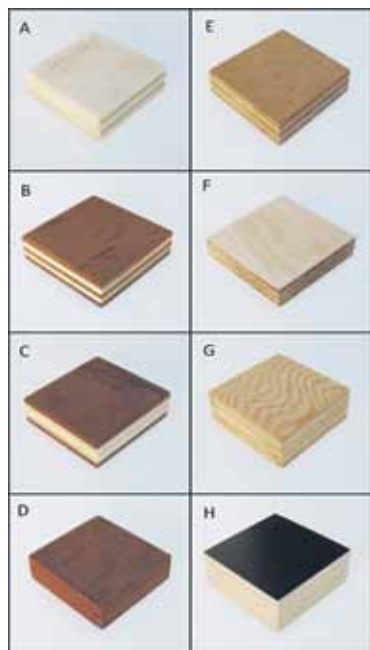


Slika 1: Naponi i deformacije koji nastaju pri savijanju furnirske ploče (najveća naprezanja su u linijama lepljenja najudaljenijim od neutralne ose)

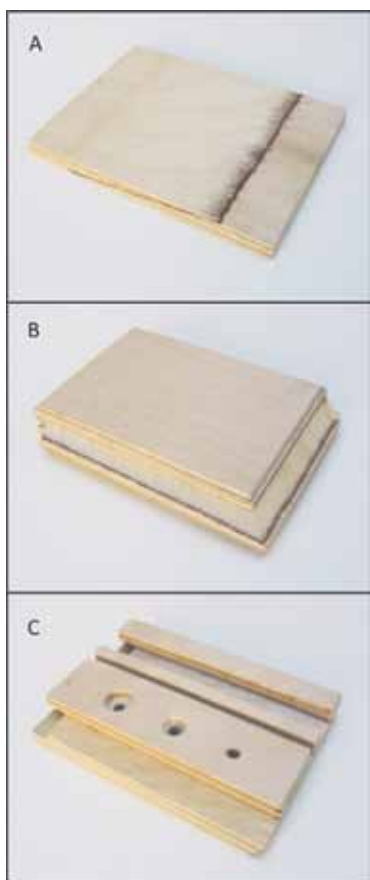


Slika 3: Kvalitetna brezova furnirska ploča (A); nekvalitetna topolova furnirska ploča sa preklapljenim spojevima (B) – poreklo Daleki istok

ploče na bazi furnira



Slika 4: Različite furnirske ploče



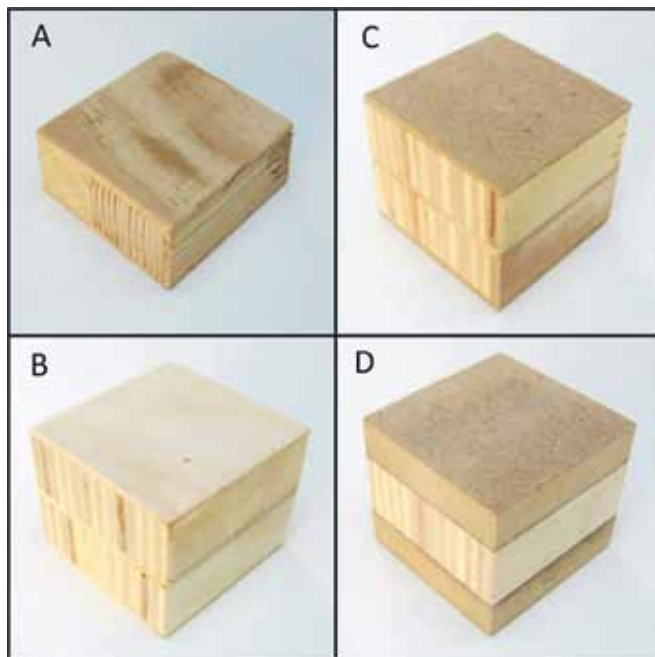
Slika 5: Nastavljena ploča na kosi spoj (A); primena furnirske ploče za ispunu kuhinjskih vrata (B); primena furnirskih ploča u konstrukciji koja nosi opterećenja (C);

prezanja u lepljenom spoju. Kod topolove furnirske ploče je, usled izostanka spajanja, došlo do preklapanja slojeva. Ploča nominalno ima 13 slojeva, ali na takvim mestima ima 15! To dovodi do povećanog pritiska u presi, prekoračenja pritiska čvrstoće drveta i ploča se prilikom testiranja raslojila. Povećana debljina koja je pritom nastala je kompenzovana brušenjem, tako da se spoljašnji sloj na tim mestima goto ne vidi: prebrušen je. Ni jedno ispitivano svojstvo ovakve ploče nije ispunilo kriterijume EN standarda.

Neke vrste furnirskih i panel ploča od topolovog ljuštenog furnira

Najstarija vrsta furnirskih ploča su višeslojne (multi-pleks) ploče od topolovog furnira. Vršeni su pokušaji da se topolova furnirska ploča unapredi prethodnim predtretmanom, termičkom modifikacijom furnira u atmosferi vodene pare na visokim temperaturama (blizu 200 °C). Druga vrsta pokušaja da se podigne kvalitet ploče je kombinacija ljuštenog furnira sa MDF pločama. Na slici 4 prikazane su: klasična topolova furnirska ploča (A), furnirske ploče s različitim kombinacijama termički tretiranog i netretiranog furnira (B, C i D), furnirske ploče od bukovog furnira kombinovane sa MDF pločama (E i F), ploča od drvetva johe (G) i kvalitetna brezova furnirska ploča sa melaminskom folijom (H).

Furnirske ploče koje su dobrog kvaliteta mogu naći primenu čak i u vidljivim delovima nameštaja. Na slici 5 prikazane su nastavljene brezove ploče na kosi spoj (A) (posle nastavljavanja mogu imati dužinu i 15m), furnirska ploča koja je dovoljno kvalitetna da se koristi u vidljivim delovima nameštaja, za ispu-



Slika 6: Različite vrste panela sa kvalitetnom srednjicom od furnira

Fotografije: V Zdravković

nu kuhinjskih vrata, i ploča koja nosi metalne elemente veze (čvrstoće ovakvih spojeva su značajno veće nego da je u pitanju masivno drvo iste vrste).

I kada je u pitanju stolarska ploča (panel), topolov furnir od trupaca lošijeg kvaliteta je našao primenu (Slika 6). Prikazana je stolarska ploča od bora (A), stolarska ploča debljine 43mm sa kvalitetnom srednjicom od topolovog furnira (B), stolarska ploča debljine 43mm sa kvalitetnom srednjicom od topolovog furnira i tri sloja od MDF ploče debljine 3mm (C), i stolarska ploča debljine 43mm sa kvalitetnom srednjicom od topolovog furnira i dva sloja od MDF ploče debljine 12mm.

Sve vrste prikazanih ploča koje na bazi topolovog ljuštenog furnira, ispitane su u laboratorijama Katedre primarne prerade drveta Šumarskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, ispunile su sve kriterijume, i klasifikovane su prema kriterijumima EN standarda u odnosu na vrstu lepka i gra-

ničnu čvrstoću lepljenog spoja koju su dostigle. Treba napomenuti da su sve ove ploče proizvedene u Srbiji.

Zaključak

Neko je davno rekao: „ako ti život dodeli limun-napravi limunadu“. Možda bismo želili da imamo francuski hrast, finsku brezu, nečiju tikovinu ili mahagoni. Nažalost, nemamo ni dovoljno četinarskog drveta. Imamo topolu koja nije ni blizu onog kvaliteta kakva je u Italiji ili Španiji. Ostaje da se ona kakva je iskoristi i to pažljivom kombinacijom sa drugim vrstama drveta ili drugim materijalima, pažljivom preradom, sušenjem i lepljenjem. Sada se neki proizvođači nameštaja s oprezom okreću ceru, koji je smatran kao isključivo ogrevno drvo. Savremene tehnologije sušenja, obrade i lepljenja omogućavaju da se koristi ono što se ima (makar u unutrašnjim slojevima nekih prizvoda), jer, Lamartinov „ocean srpskih šuma“ je, nažalost, odavno presušio a uvoz drveta je sve skuplji. ■



PIŠE: dr Miladin Brkić

Celuloza i hemiceluloza, npr. u drvetu, slami, itd, kao glavno organsko vezivno sredstvo, nisu potpuno dostupne zbog lignifikacije ćelija. Ovaj proces se zasniva na inkrustiranju (očvršćavanju) celuloznih membrana u stablu i granama drveća ili biljke, pre svega sa ligninom. Na slici prikazana je blok veza ugljeno-hidratne frakcije u slami. Razaranje ligninskog kompleksa može da se uradi na više načina: hemijskim sredstvima (NaOH, KOH, NH₃, oksidativnom hidrolizom i dr.), biološkim načinom (mikroorganizmima), termičkim postupkom (toplotnim omekšavanjem) i mehaničkim putem (finim usitnjavanjem). Za proces proizvodnje energetskih peleta i briketa od biomase uglavnom se koristi termički postupak (dovođenje toplote mehaničkim trenjem ili parom).

Poznata je činjenica da ukoliko mašina za presovanje biomase ne može da ostvari potreban pritisak (140 do 150 bara, pa i više) da bi se presovani materijal zagrejao na temperaturu 85 do 95 °C i lignin mogao da se otpusti i celuloza pređe u lepljivo stanje, u tom slučaju koriste se vezivna sredstva. Još sedamdesetih godina prošlog veka za presovanje lucerkinog brašna u pelete koristila se melasa, kao vezivno sredstvo. Zbog nedozvoljene upotrebe melase (radi namenske upotrebe za proizvodnju alkohola), za kondicioniranje lucerkinog brašna koristi se vodena para, da bi se postigla odgovarajuća temperatura za otpuštanje lignina u biomasi, kao vezivnog sredstva. Ponekad se za ovu svrhu koristi i topla voda umesto pare iz ekonomskih razloga.

Briketirka „unis-igman“ u pogonu uljare „Dijamant“ u Zrenjaninu, nije mogla da postigne odgovarajući pritisak za presovanje ljuske od suncokreta. Zbog toga su krajem osamdesetih godina prošlog veka pokušali da dodavaju organska vezivna sredstva, kao što su: kaša od belog luka, kukuruzni skrob i dr, ali im se to nije ekonomski isplatilo. Takođe, pokušali su da dodaju zasićenu paru, ali pošto ljuska od suncokreta sadrži izvesnu količinu ulja, masna sirovina nije pri-

mala paru, te se nije ostvarilo planirani cilj ovog eksperimenta. Pojedine briketirnice su u to vreme pokušale korišćenje lepila za drvo (tutkalo, drvofiks, i dr.) i to u većoj količini, ali im se to ekonomski nije isplatilo. Takođe, poznato je da lepila loše sagorevaju i zagađuju okolnu sredinu.

Urađena su istraživanja u kojoj su korišćena vezivna sredstva pri istraživanju kompozitnih biobriketa (Mihajlović Emira, 2003). U tim istraživanjima korišćen je parafin, naftalin i vosak. Parafin, osim uloge veziva, koriguje toplotnu moć biobriketa, pošto ima toplotnu vrednost 43 MJ/kg, visinu (dužinu) plamena i vreme sagorevanja. Parafin se sastoji samo od C i H, te može da se svrsta u organska jedinjenja. Udeo vezivnih sredstava iznosio je od 10 do 15%. Ukoliko se u sirovini stavlja više vezivnog sredstva veća je toplotna moć i stvara se viši (duži) plamen. Takođe, ustanovljeno je što je veći udeo vezivnog sredstva u biobriketu, to je potreban niži pritisak za formiranje brikete. U ovim ispitivanjima koristio se pritisak formiranja biobrikete od 30 do 120 bara.

Takođe, urađena su istraživanja u vezi sa korišćenjem vezivnih sredstava u procesima briketiranja sekundarnih energetskih sirovina (Janković Slobodanka, 2004). U tim istraživanjima ispitivana su organska i neorganska vezivna sredstva. Od organskih veziva korišćena su: skrob i modifikovani skrob, guarovo brašno, karboksimetilceluloza, dekstrini, melasa, poluceluloza i papirna pulpa, tutkalo, poluvini alkohol i parafini sa guarovim brašnom. Skrob se koristio kod suvog postupka briketiranja. Nije primećeno nikakva razlika kada je reč o fizičkim svojstvima biobriketa. Za izradu briketa upotrebljavana je vlažna piljevina sa 20 do 42% sadržaja vlage, masenim udelom vezivnog sredstva 5 do 15% i pritiskom formiranja briketa 50 do 100 bara. Povećanjem udela vezivnog sredstva opada zapreminska masa i pritisak formiranja biobriketa. Poželjna vezivna sredstva su: vodena para, topla voda, melasa, organski polimeri, makromolekuli od pšeničnog brašna, stočno brašno (mekinje), št-

Vezivna sredstva za izradu kompaktnih briketa i peleta

Danas se postavlja pitanje ekonomičnosti, ekološkičnosti i održivosti upotrebe čvrste biomase, kao alternative fosilnom gorivu.

Potencijalne količine ostataka drvne i poljoprivredne biomase su velike, u Srbiji iznose oko 20 miliona tona svake godine. Kod nas se za sada od navedene količine koristi do pet procenata.



Foto: www.google.rs/Kamini+na+brikete

rak, sojino mleko, repini rezanci, lepilo za tapete, celuloza, hemiceluloza, lignin i pektinske materije. Poželjna vezivna sredstva spadaju uglavnom u organske materije.

Od neorganskih veziva u istraživanjima korišćeni su: kreč, gips, glina, bentonit, cement, magnezitna veziva i vodeno staklo. Kreč se koristi kao vezivno sredstvo i kao sorbent viška vlage i sumpora, gips i ostala sredstva se koriste isto kao vezivo i sorbent viška vlage. Udeo kreča u sirovini iznosio je 2 do 8%, a udeo gline i ostalih veziva 3 do 5%. Ova veziva nisu ekološka. Pri sagorevanju biobriketa stvaraju se štetni gasovi za okolnu sredinu. Nepoželjna sredstva su: mazut, cement, katran, tutkalo, drvofiks, ulje za podmazivanje, nafta, iskorišćeno jestivo ulje, smole, natrijum-hidroksid i dr. Ova sredstva spadaju uglavnom u neorganske materije. Nepoželjna vezivna sredstva lošije sagorevaju od poželjnih sredstava, te zagađuju okolnu sredinu.

Detaljnije informacije možete naći u knjizi: Razvoj i opremanje pogona za peletiranje i briketiranje biomase, od autora dr Brkić M. i msc Gluvakov Zorice sa Poljoprivrednog fakulteta u Novom Sadu. ■

Knjigu možete poručiti preko redakcije časopisa DRVOTEHNIKA na telefon 011 213 95 84 ili putem e-maila: office@drvotehnika.com



PIŠE: MSc Zorica Gluvakov

Aditivi u proizvodnji peleta i briketa

U savremenim uslovima življenja, kada se akcenat stavlja na očuvanje životne sredine i održivi razvoj, goriva proizvedena iz biomase sve više dobijaju na značaju, te se pelet smatra jednim od vodećih energenata.

U namenskoj proizvodnji peleta i briketa mogu da se koriste različite vrste aditiva. Aditiv je materijal, koji je namenno dodat u proizvodnju peleta i briketa ili je dodat nakon proizvodnje da bi se poboljšao kvalitet biogoriva, smanjila emisija štetnih gasova ili učinila proizvodnja efikasnijom. Ta proizvodnja je uglavnom namenska, tj. proizvodnja peleta i briketa u svrhu proizvodnje toplote (energetske pelete i brikete), zaštite ljudi od komaraca (pelete protiv komaraca), za pecanje ribe (pelete za ribolov), upijanja osoke u štalama (pelete za gnojivo), ishranu cveća (pelete ili brikete od humusa), odavanje mirisa (pelete od lavande i dr.), proizvodnja hrane (brikete od spanaća), proizvodnja stočne hrane (pelete i brikete za stočarstvo), itd. U pelete za zaštitu ljudi od komaraca stavljaju se hemijski aditivi, tj. sredstva protiv komaraca. Sagorevanjem tih peleta stvara se gas koji ne šteti ljudima, a ubija komarce. Za nabavku kvalitetnog aditiva potrebno je da se obratite stručnim službama za zaštitu bilja u poljoprivrednim stanicama.

Aditivi, kao dodatni materijali, su dozvoljeni u max. iznosu do 2%, od ukupne mase peleta ili briketa. Vezivna sredstva kao aditivi: skrob, kukuruzno braš-

no, krompirovo brašno, biljno ulje, lignin, celuloza, papir, itd, moraju poticati iz organskih ili prirodnih poljoprivrednih i šumskih proizvoda. Unos vezivnog sredstva u sirovinu za briketiranje i peletiranje obavlja se preko ubrizgavanja rastvora tople vode i sredstva. Vezivno sredstvo povećava cenu briketa. Vezivna sredstva moraju dobro da sagorevaju, tj. da ne zađažu životnu sredinu više od same biomase.

U proizvodnji kompozitnih kamenskih briketa koriste se aditivi za: povećanje energetske vrednosti, bojenje plamena, iskričavost i miris. U istraživanjima Mihajlović Emine (2003) radi dobijanja više toplotne moći briketa korišćen je parafin, naftalin i vosak, u količini od 10 do 15%. Za dobijanje različite vrste boja plamena (crvena, plava, žuta, narandžasta, zelena, itd) korišćeni su aditivi: kuplo-hlorid (CuCl), kupri-hlorid (CuCl_2), barijum-hlorid (BaCl_2), kalcijumhlorid (CaCl_2), natrijum-nitrat (NaNO_3) i aluminijum (Al). Za dobijanje iskričavosti plamena korišćen je crni barut. Pod iskričavošću plamena podrazumeva se pojava letećih iskri i dobijanje efekta pucketanja pri sagorevanju biobriketa. Slično je kao kad sagoreva drvo. Kao aditivi za dobijanje mirisa korišćene su prirodne smole i eterična

ulja. Ova jedinjenja spadaju u grupu acikličnih ugljovodonika koji se zovu terpeni. Neka jedinjenja sadrže i aromatične ugljovodonike. To su mirisni sastojci biljaka (ruže, tamjana, mangoa, itd.). Udeo aditiva u biobriketama bio je od 5 do 10% (masenih).

U praksi pojedini pogoni za briketiranje i peletiranje biomase ubacivali su biljno ulje za povećanje toplotne vrednosti biogoriva i radi podsticanja samozalepljivanja biomase. Da bi briket ili pelet efikasnije sagorevao, tj da bi manje proizvodio štetnih gasova za okolinu sredinu, u biogorivo može da se doda sredstvo (aditiv-katalizator) za efikasnije sagorevanje čvrstog goriva. Ovaj aditiv može da bude u čvrstom (prah, pelet) ili u tečnom stanju. On ne sagoreva, već sublimira u gas, koji se jedini sa štetnim produktima sagorevanja i tako smanjuje količinu štetnih produkata sagorevanja biogoriva.

Standardizovana proizvodnja energetskih peleta i briketa za izvoz i domaće potrebe obavlja se prema evropskim standardima EN 14961 i ENplus A1, A2 i A3. Po tom standardu ne sme se ubacivati više aditiva (hemijskih sredstava), nego što je po standardu dozvoljeno (0,1 do 1,0%). Najcenjeniji proizvod je bez aditiva. Sirovina za proizvodnju peleta i briketa ne sme da bude od već korišćenog, otpadnog i ofarbanog drveta, natopljenog mazutom, katranom ili terom.

Detaljnija objašnjenja o mogućnosti upotrebe peletiranih i briketiranih biogoriva s obzirom na kvalitetne osobine možete naći u nedavno izdatom priručniku: "Metode za određivanje kvaliteta energetskih peleta od biomase" od autora: msc Zorice Gluvakov, dr Miladina Brkića i msc Zlatka Košuta. ■



KAHL WOOD PELLETING PLANTS



AMANDUS KAHL GmbH & Co. KG

Dieselstrasse 5-9 · 21465 Reinbek
Hamburg, Germany
T +49 (0) 40 72 77 10
info@akahl.de · akahl.de

INDUSTRIAIMPORT d.o.o.

Jireceková 11, 21000 Novi Sad
T +381 21 453 977, +381 21 453 978
M +381 63 538 120, +381 64 144 2441
industriaimport@eunet.rs · industriaimport.rs

QUALITY WORLDWIDE

For decades, KAHL pelleting plants have been applied successfully for compacting organic products of different particle sizes, moisture, content and bulk densities.

Sušare za drvo



Automati za sušare

Vlagomeri za drvo, piljevinu i beton



NIGOS

ELEKTRONIK

www.nigos.rs / office@nigos.rs
+381 18 211-212, 217-468



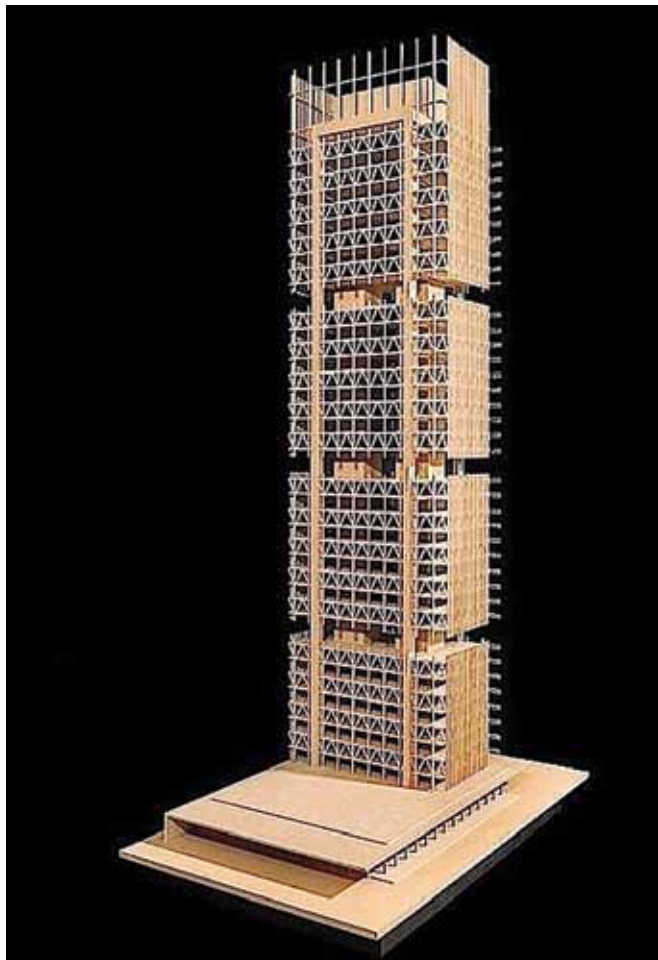
PIŠE: mr Mare Janakova Grujić,
istoričar umetnosti

Drvo kao materijal ima vrlo zahvalne karakteristike (mala težina, obnovljivost, smanjena emisija CO₂, prirodnost...). No, kako i beton ima sijaset prednosti koje se nikako ne mogu zanemariti. Austrijska kompanija CREE pronašla je tehnologiju da udruži ova dva materijala na najbolji mogući način.

U vremenu klimatskih promena, tehnologija ubrzano traga za rešenjima koja su prihvatljivija za životnu sredinu. Tako, u građevinarstvu je odavno postavljeno pitanje da li se klasični sistem betona armiranog čelikom može zameniti nečim drugim, ne gubeći funkcionalnost i svojstva. Još konkretnije, pitanje se odnosilo da li ta supstitucija može biti drvo, kao odvajkada najprihvatljiviji materijal gradnje. Austrijska kompanija CREE (Creative Resource & Energy Efficiency) razvila je interesantno rešenje prefabrikovanog si-

stema gradnje koji za konstrukciju koristi drvo i beton. Sistem je demonstriran na osmospratnoj zgradi u Austriji, LCT 1, podignutoj 2012. godine. Oduševljenje ovim mogućnostima gradnje najjače je odjeknulo na američkom kontinentu, poznatom po obilju drveta, pa je tako grad Vankuver (Kanada) naručio projekat solitera od 40 spratova zasnovan upravo na ovoj tehnologiji.

Projektant, CEI Architecture, zamislio je ovu četvoro-spratnicu kao objekat naprednog, futurističkog dizajna, koji u sebi inkorporira principe



ekološke održivosti, vizuelne ikoničnosti, bespogovorne funkcionalnosti i adaptibilnosti, ali i opšteg utiska topline. Urbana građevina, namenjena u poslovne i komercijalne svrhe, u svojoj arhitekturi preferira drvo kao materijal, i to kao na eksterijeru, tako i u enterijeru. Ova činjenica direktno je povezana sa korisnicima u aspektu efekta smanjenja stresa i očuvanja njihovog zdravlja, kako zbog već poznatog fenomena biofilije – instinktivne povezanosti i afiniteta čoveka prema prirodnim materijalima, tako i zbog rezultata nedavno objavljene studije Univerziteta – British Columbia” pod nazivom “Drvo i čovekovo zdravlje”.

Osnova zgrade je ploča dimenzija 45 x 27,5 m sa centralnim jezgrom od betona. Četiri betonska stuba postav-

ljena su po obodu tako da mogu da prihvate hibridne CREE panele dužine 9 metara. Tavanice su pravljene od kompozitnog materijala beton-drvo koji se oslanja na elastičnost drveta i izdržljivost betona na pritisak. Dobijeni materijal je veoma dobar i što se tiče nosivosti, ali i što se tiče izolacije i akustičnosti. Zgrada je mnogo lakša od klasičnog betonsko-čeličnog objekta tih dimenzija, što je izuzetno značajno i zbog njenih seizmičkih svojstava, a ekološki uticaj objekta na okolinu je takođe mnogostruko manji no klasični pandan. Na kraju, drveno-betonski paneli su montažno-demontažnog karaktera, što znači da veoma lako i bezbolno podnose promene namene ili funkcionalne organizacije prostora. ■

Izvor: <http://www.ceiarchitecture.com> i <http://www.creebyrhombberg.com>



PIŠE: Isidora Gordić

Istorija i moda se ponavljaju, jasno je kao dan. Ipak, u tom ponavljanju uvek ima i inovacija, jer kako bi svet, inače, išao napred. Poslednjih godina se sve više izvlačimo iz zatvorenog prostora i iznova osvajamo zaparložene bašte, vrtove, zapuštene okućnice vikendica ili opet otkrivamo sopstvene verande, tremove, terase i balkone i pretvaramo ih u prostore za uživanje. Jedan od načina da ih uredimo i učinimo veoma prijatnim za boravak jeste da na njih postavimo deking.

Deking kao tip drvenih obloga za spoljnu upotrebu, uz specifičan način postavljanja, na našem tržištu se odomacio u poslednje dve decenije, premda u tom obliku drugde postoji znatno duže. Naziv dolazi iz engleskog jezika, od reči deck, što znači paluba. Time se želi asociirati na to da površine pod dekingom imaju izgled palube broda. Ovakve drvene podne obloge izložene su atmosferskim uticajima te ih, pre ostalog, mora krasiti trajnost i otpornost na truljenje. I tu se postavlja pitanje: kako napraviti dobar izbor?

Nekoliko je vrsta dekinga koje možemo uzeti u razmatranje: klasični drveni ili nove vrste kompozitni (WPC), PVC i aluminijumski.

O **drvenom dekingu** je mnogo puta pisano i mnogo toga se zna, ali ponovimo najosnovnije: izrađuje se od vrsta drveta koje su otporne na različite atmosferalije. Po kvalitetu su naročito ističe tikovina koja se najčešće koristi i u brodogradnji, budući da je karakteriše specifična samoopregnacija zbog visokog

Podne obloge za spoljnu upotrebu -



udela ulja u ćelijama što je čini elastičnom, izdržljivom, otpornom na truljenje i insekte. Najbolje ju je štititi tikovim uljem. Pored tikovine, od egzotičnih vrsta drveta tu su još i ipe ili lapačo („gvozdeno drvo“), ali i masaranduba, bangkirai, eukaliptus, merbau, kempas, kumaru, mahagoni, crveni kedar... Od domaćih vrsta najčešće se koriste četinari, pogotovo ariš i to naročito u primorju.

Kako se sve više koristi termotretiranje kao način obrade drveta kojim se menjaju njegova hemijska i mehanička svojstva, sve češće se deking izrađuje od termički obrađenog ariša, smreke, bo-

ra, graba, bagrema... Termotretiranjem ove svetle vrste drveta dobijaju karakterističnu tamnu boju koja je ranije bila rezervisana isključivo za egzote ili se morala postizati bojenjem.

Obradeno tj. zaštićeno drvo (obojeno ili nauljeno) ima značajno duži vek trajanja, čak i do trideset godina, i veću otpornost na pucanje, cepanje, gljivice, otpornost na vlagu ili promenu boje u odnosu na drvo koje nije tretirano. Važno je skrenuti pažnju na to da se drvo mora redovno održavati: bojiti na svakih nekoliko godina ili uljiti bar jednom godišnje kako bi trajalo decenijama. Uredno či-

šćenje vodom i metlom se podrazumeva.

Sve značajniji udeo na našem tržištu poslednjih nekoliko godina zauzima polako i **kompozitni ili WPC deking**. Ukratko, to je kompozitni materijal napravljen od drvnih vlakana ili drvnog brašna i plastike (obično se koriste polipropilen, polietilen, polivinilhlorid itd.). Mešanjem drveta i plastike pojedinačna pozitivna svojstva koja ovi materijali zasebno imaju samo se dodatno naglašavaju. Razmere mogu biti različite u zavisnosti od proizvođača, od 50:50 do 10:90, a samim tim uz veće ili manje prisustvo nekog od sastojaka menja-

- kako napraviti dobar izbor?



ju se i osobine finalnog proizvoda.

Jedna od značajnih prednosti WPC-a u odnosu na pravo drvo je gotovo bezgranična mogućnost pravljenja bilo kakvog željenog oblika, može se savijati i fiksirati u najrazličitije krive, što sa drvetom nije uvek moguće, pogotovo sa egzotičnim vrstama. Dodatna prednost je što se WPC lako obrađuje običnim alatom za drvo.

WPC se sada izrađuje u najrazličitijim bojama koje oponašaju boje različitih vrsta drveća, ali i njihovu teksturu. Gazna površina može biti glatka ili rebrasta (protiv-klizna), kao i kod drveta.

WPC je značajno „mirnija“ podna obloga u odnosu na drvo, a samim tim i manje zahtevna prilikom postavljanja. Manje će reagovati na promene temperature i vlage. Ipak, zbog visokog procenta drveta u strukturi, takođe će upijati vlagu u određenoj meri što može dovesti do pojave gljivica, buđi i plesni, odnosno do biodegradacije. Ova lista potencijalnih problema može pogoditi i nezaštićeno drvo. U područjima sa veoma vlaž-

nom klimom, prednost se daje egzotičnim vrstama drveta ili termo-tretiranim koje su otpornije na ove probleme, pogotovo ako su zaštićene bojom ili uljem.

PVC ili plastični deking je počeo stidljivo da se pojavljuje i na našem tržištu od skora. U celosti je napravljen od polivinil-hlorida i uopšte ne sadrži drvo. U industriji podnih obloga za spoljnu upotrebu, PVC deking se zbog načina proizvodnje smatra najskupljom opcijom, ali istovremeno obezbeđuje dugotrajnu zaštitu od promene boje, kao i otpornost na različite mrlje. Pri tom ne zahteva nikakvo dodatno održavanje izuzev čišćenja metlom i pranja vodom i odgovarajućim sredstvom za čišćenje, odnosno ne mora se ni brusiti, ni farbati. Pored toga, budući da se vrlo često pravi od reciklirane plastike, smatra se da je ekološki prihvatljiv proizvod. Ovde valja pomenuti da se i WPC pravi uglavnom od piljevine ili drugih ostataka u drvenoj industriji i reciklirane plastike, te stoga ulazi u red ekoloških materijala, a njegovom upotrebom smanjuje se seća

ugroženih i sporo rastućih vrsta drveća, poput tika.

Ono što se smatra njegovom najvećom manom jeste plastičan izgled, premda se proizvođači trude da i taj problem prevaziđu izradom različitih dekora koji imitiraju strukturu drveta. Pored toga, problem je bila i prevelika upojnost toplote, ali u poslednje vreme se to rešava različitim završnim obradama koje reflektuju toplotu, te se i po ovom dekingu može hodati po vrelom letnjem danu.

Aluminijumski deking je u potpunosti napravljen od aluminijuma. Kako je aluminijum treći najrasprostranjeniji element na planeti Zemlji, posle kiseonika i silicijuma, a uz to se aluminijumski deking može stoprocentno reciklirati, to ga čini sasvim ekološki prihvatljivim. Ono što ga odvaja od drugih tipova dekinga jeste mogućnost da se kod nekih proizvođača dobije u vodonepropusnoj varijanti. Stoga se površina pod aludekingom, npr. terasa, može istovremeno koristiti kao nadstrešnica za vozilo ili skladišni prostor. Specifična gustina aluminijuma je relativno ma-

la, što kompletnu konstrukciju pod dekingom čini znatno lakšom u poređenju sa drvenim dekingom, a samim tim pojeftinjuje troškove ugradnje. Sličnu prednost u odnosu na drvo ima i PVC deking.

Trajnošću i otpornošću na različite atmosferske uslove, aluminijum se odavno dokazao u drugim industrijama, prevashodno u avio-industriji, te ga to čini izuzetno poželjnim materijalom. Aluminijumski deking ne zahteva nikakvo dodatno održavanje jer nije korozivan, a boja i površina su dodatno zaštićene finišom koji reflektuje sunčeve zrake i sprečava prekomerno zagrevanje na suncu, te mu temperatura ostaje na istom nivou kao i kod drveta. Aluminijumski i PVC deking imaju još jednu zajedničku osobinu koja ih odvaja od drvenog i WPC dekinga i dodaje na vrednosti – otporni su na truljenje i termite.

Kada je o izgledu reč, i PVC i alu-deking se trude da oponašaju boju i teksturu drveta. Koliko u tome uspevaju, zavisi od kvaliteta proizvodnje.

Dilema koja se pred korisnike postavlja je velika. Nijedna opcija nije jeftina, ali su aluminijum i PVC povremeno i do dva puta skuplji od drveta, uključujući i ugradnju. Ono što proizvođači navode kao ključnu komparativnu prednost jeste dugoročna isplativost investicije. Naime, iako je drvo u startu jeftinije, ono se mora sezonski održavati i štitići raznim premazima, dok se kod PVC i aluminijumskog dekinga stavka održavanja svodi na redovno pranje vodom. Sem cene, tu je i konformizam.

Dakle, da li ćemo odabrati „pravu stvar“ tj. drvo ili neku od njegovih kopija što ostale vrste dekinga zapravo jesu, pitanje je sad. ■

Poznati dobavljač lepkova za drvoprerađu, stolariju i proizvodnju nameštaja **DEPROM** 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 sunder, meblo i drvo
- silikoni, PUR-pene, diht mase
- učvršćivači, razređivači, čistači, paste itd

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

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

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

Veleprodaja i Maloprodaja: Kneza Višeslava 31L, 11090 Beograd
Tel: 011/3563-635, 3563-698; Fax: 011/3563-709
Servis: Kneza Višeslava 31M, 11090 Beograd
Tel: 011/3563-686, 3563-687; Fax: 011/3563-693
e-mail: mpapetrovic@gmail.com • www.mpa-petrovic.co.rs



■ KONVENCIONALNE SUŠARE ZA DRVENU GRAĐU

su namenjene za sušenje listopadnog i četinarskog drveta različitih debljina. Šaržiranje građe je ručno ili mehanizovano (viljuškarom). Spada u indirektnu sušare sa prinudnom konvekcijom koju obezbeđuju reverzibilni ventilatori. Vazduh se zagreva prelaskom preko Al-Cu izmenjivača koji kao grejni medij koriste toplu vodu, paru ili termalno ulje. Regulacija procesa sušenja je automatska i ostvaruje se preko mikroprocesorskog uređaja.

■ KONDENZACIONE SUŠARE ZA DRVENU GRAĐU

podese su za manje kapacitete. Rade na principu toplotne pumpe.

■ SUŠARE ZA FURNIR

■ PARIONICE

■ POSTROJENJA ZA SUŠENJE PILJEVINE SA ROTACIONOM SUŠAROM

■ CYCLONE – SISTEMI ZA OTPRAŠIVANJE I TRANSPORT STRUGOTINE

■ KOTLOVSKA POSTROJENJA

Program *Energie* predstavlja toplovodna (90/70°C i 110/90°C), parna niskopritisna (0.5 bar), vrelovodna kao i termouljna postrojenja za zagrevanje vode i proizvodnju pare. Sva postrojenja su namenjena za tehnološko-industrijske potrošače (sušare, parionice, zagrevanje stambenih i poslovnih jedinica). Konstruisana su za sagorevanje čvrstog goriva i biomase. Loženje može biti ručno ili sistemom automatskog doziranja. Veću konkurentnost na stranim tržištima kao i garanciju EU bezbednosti i sigurnosti našeg proizvoda krajnjem kupcu omogućilo je i uvođenje znaka CE za toplovodne, vrelovodne i parne kotlove do 300kW i za toplovodne, vrelovodne i parne kotlove iznad 300 kW, kao i za sušaru za drvo.



Vodogrejno postrojenje
na strugotinu tip VP

PROIZVODNI PROGRAM:

- SUŠARE ZA DRVO
- KOTLOVSKA POSTROJENJA
- SUŠARE ZA VOĆE, POVRĆE, ZRNO I LEKOVITO BILJE
- SISTEMI ZA OTPRAŠIVANJE I TRANSPORT STRUGOTINE
- METALNE KONSTRUKCIJE I OGRADE
- BOKSEVI ZA ODGOJ STOKA
- OPREMA ZA BOJENJE I POVRŠINSKU ZAŠTITU
- PROTIVPOŽARNA VRATA
- GASIFIKACIJA I GASNI SISTEMI
- SPECIJALNA IZRADA PO NARUDŽBINI KUPCA

PROGRES
INŽENJERING

Č A Č A K

PROGRES INŽENJERING DOO

SAJMIŠTE BB, 32000 ČAČAK

Telefon: +381 32 355 105, Fax: +381 32 356 105

Mail: inzenjering@progres-cacak.rs, Web: www.progres-cacak.rs

Prijatelj vaših investicija



- 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





PIŠE: mr Mare Janakova Grujić,
istoričar umetnosti

Na šumovitom posedu ruralnog dela Engleske, nekadašnja lovočuvareva kuća dobila je modernu nadogradnju, u potpunosti obloženu drvenim, virtuosno savijenim formama. Sve je počelo pre pet godina, kada su Tom i Danijela Rafild, bračni par koji se bavi dizajnom nameštaja, kupili prostrano imanje u Kornvolu na jugozapadu Engleske, kako bi njihov dom bio u blizini kompanije koju takođe poseduju. Ovim su dobili izvanrednu mogućnost da svojeručno opreme i urede svoj porodični dom. Tako su svoju dizajnersku specijalnost preneli i na prostor u kome žive. Arhitektonski koncept ovog dvospratnog objekta uradio je arhitekta Kris Strejk, i projekat u celini se smatra kao timski poduhvat Strejka i Rafildovih. Izgradnja je trajala dve godine, a krajem 2016. godine kuća je dobila prestižnu britansku nagradu "Grand Designs".

Rafildovi su eksperti za proizvodnju nameštaja i skulpturalnih predmeta izrađenih tradicionalnom tehnikom savijanja drveta. Drvo se savija

pomoću toplote i vlage, i može dobiti liniju i formu gotovo kakva se god zamisli. Strpljivost tokom procesa, visok udeo manuelnog rada, puna pažnja posvećena detalju, besprekorna završna obrada, predstavljaju neke od karakteristika njihovog posla. Inventivnost, originalnost, organski oblici, suptilnost poteza i linije, sferičnost i zalučenost forme, karakterišu dizajnerski kredo tandema Rafild.

„Želeli smo da izgradimo kuću sa istom pažnjom posvećenom detaljima koju ulažemo i u naš nameštaj i rasvetu. Dizajniranje i projektovanje predmeta koje ljudi žele i koje će staviti u svoju kuću je neverovatna privilegija. Mi nikada ne dizajniramo nešto što ne bismo i sami stavili u svoj dom“, reči su dizajnera Toma Rafilda.

Spoljašnjost kuće u potpunosti je prekrivena drvetom bukve, ariša, kestena i hrasta sakupljenih u okolnoj šumi. Korišćenje lokalnog materijala – drveta iz šumskog imanja Rafildovih, još je jedna karakteristika dizajnerskog pristupa. Stabla drveta i delovi koji



se osuše, unište olujom ili stradaju na bilo koji drugi način, čuvaju se i u jednom trenutku bivaju iskorišćeni za proizvodnju. Lokalna građa iskorišćena je i za izradu nameštaja i lusterata koji su oplemenili enterijer kuće, kao i podnih i zidnih obloga. Uglovi prostorija

izbegnuti su lučno savijenim drvenim oblogama, što daje posebnu atmosferu enterijeru. Ovakvo, zakrivljeno drvo, osim što pokriva zidove, vrši i funkcije odvajanja i definisanja soba - dnevni boravak, studio i otvorena kuhinja smešteni su u prizemlju, dok su



Izvor: <http://www.tomraffild.com> i <http://rdesign.org.uk>



dve spavaće sobe na spratu. Zakrivljenost linije i senzualnost oble površine svoj maksimum dostiže na lusterima, lampama, čivilucima, ogledalima - oni u potpunosti imaju skulpturalne forme. Otklon prema euklidovskoj geome-

triji i postojanju prave linije i ugla, karakteriše stvaralaštvo Rafildovih u celini, a drvo predstavlja zahvalan medij za ovaploćenje njihovih ideja.

Neposredno uz ulazni trem postavljena je viseća stolica za ljuljanje, dok je spo-

ljašnji deo drvene građe savijen i uvijen malo dalje od fasade kako bi se stvorila klupa za sedenje u prirodi. Parom savijeni hrast i jasen obavijaju veliki balkon na gornjem spratu, dok je objekat maštovito, takođe isavijanim drve-

tom, povezan sa postojećim sanitarnim čvorom u prizemlju. Cela nova konstrukcija je povezana sa starom, zatečenom lovočuvarevom kućicom modernom koncipovanom pasarelom koj je od ariša i stakla. ■



SANU SERVICE SR DOO

Ul. Milentija Popovića br. 1, Lokal 7, 34000 Kragujevac,

Republika Srbija

E-MAIL: officesrbija@sanu.ro

TEL: 00381 62 1487 781

www.sanu.rs, www.sanu.ro, www.sanuventilation.com,

www.sanucosdefum.com



VENTILACIONI SISTEMI, VENTILATORI ZA INDUSTRIJU

CIKLONI, FILTERI & SCRUBBERI





PIŠE: dr Tanja Palija, docent
Šumarski fakultet
Univerziteta u Beogradu

Od 22. do 26. maja 2017. godine u Hanoveru je održan jedan od vodećih svetskih sajmova u oblasti mašina, alata i tehnologija za obradu drveta – LIGNA 2017. Ovaj sajam se održava svake druge godine u maju mesecu i predstavlja mesto prikazivanja noviteta iz oblasti tehnologija za preradu drveta. Više od 1500 izlagača iz preko 50 zemalja predstavili su svoje proizvode na izložbenom prostoru veličine od gotovo 130000 m², raspoređenih u 10 sajamskih hala. 93000 posetilaca iz više od 100 zemalja imalo je prilike da se upozna sa novitetima iz oblasti mašina i alata za obradu drveta; površinske obrade drveta; proizvodnje ploča na bazi drveta; pilanske prerade drveta; energije iz drveta; tehnologija automatizacije i tehnologija korišćenja šuma.

Ovogodišnja LIGNA bila je u znaku novog koncepta industrijske automatizacije „industry 4.0“ koji je primenjen i u oblasti površinske obrade drveta kroz umrežavanje mašina sa ciljem sagledavanja celokupnog procesa pre samog početka rada linije. Umrežavanje mašina omogućava analizu proizvodnog procesa na osnovu prikupljenih podataka i tokom procesa rada, pa se potencijalni problemi uočavaju pre nastanka i na taj način se omogućava automatizacija procesa kroz npr. eliminisanje uskih grla proizvodnje.

Tehnološka unapređenja aktuelnih generacija mašina za površinsku obradu drveta uglavnom se odnose na skraćivanje vremena obrade i/ili dužine linije; mogućnosti rada linije bez prekida; skraćivanje vremena koje je potrebno za zamenu materijala za površinsku obradu; precizno očitavanje oblika, dimenzija i pozicije predmeta obrade 3D skenerom; ostvarivanje ušteda materijala kroz veći procenat iskorišćenja i postizanje višeg kvaliteta obrade uz primenu novih materijala i/ili tehnoloških rešenja.

Krenimo od pripreme površine podloge. Kada je potrebno postići glatku površinu drveta napredak je ostvaren razvojem agregata za brušenje koji uklanjaju prethodne tragove brušenja, što je naročito bitno kod brušenja sastava koji sadrže gredice sa različitim pravcem orijentacije drvnih vlakana. Tako je prvi put na evropskom tržištu predstavljena mašina za brušenje koja poseduje orbitalnu jedinicu sa lamel trakom koja se kreće upravo na pravac obrade i postavljena je tako da zapravo dva segmenta lamel trake prolaze iznad brusne trake krećući se suprotnosmerno, čime se ostvaruje visok kvalitet obrušene površine (Heesemann, OSR jedinica, model MFA 10).

Za brušenje refeljnih površina predstavljeni su različiti agregati sa četkastim valjcima (slika 1) koji pored rotacionog mogu imati različite vidove kretanja u zavisnosti od zadatka brušenja (npr. za uklanjanje podignutih drvnih vlakana sa ivica predmeta obrade ili za brušenje sastava ramova i ispuna).

LIGNA 2017 iz ugla površinske obrade drveta



Slika 1. Model različitih tipova četkastih valjaka
(proizvođač Heesemann, Nemačka)



Slika 2. Mašina za vrelo presovanje i graviranje
(proizvođač: Renzo Borgonovo, Italija)



Slika 3. Automat za prskanje sa linearnim kretanjem raspršivača i sistemom za doziranje materijala (proizvođač: Venjakob, Nemačka)

Sa druge strane, pored ravnjanja i glačanja površine drveta i dalje su aktuelne tehnike strukturiranja i reljefiranja površine drveta radi postizanja različitih efekata. Za postizanje efekta „pohabanog drveta“ površina se grebe metalnim ili abrazivnim četkama, pri čemu izbor i karakteristike materijala od koga su izrađena vlakna četke zavise od potrebne dubine reljefa, odnosno od izraženosti efekta starenja.

Za dobijanje složenijih reljefa na površini drveta predstavljene su mašine za vrelo utiskivanje reljefnim valjkom („embo-sing“ tehnika) i za utiskivanje drvene pulpe (npr. kod lajsni ramova za slike) (slika 2).



Slika 4. Automat za prskanje
(proizvođač: Bürkle, Nemačka)



Slika 5. Linija za lakiranje sklopljenih proizvoda sa robotom za prskanje i 3D skeniranjem predmeta obrade (proizvođač: Cefla finishing, Italija)



Slika 6. Mikrotalasna laboratorijska sušara za vodorazredive premaze
(proizvođač: Giardina Finishing, Italija)



Slika 7. Digitalna štampa i zaštita štampanog dezena
(proizvođač: Barberán, Španija)

Od mašina za lakiranje prikazane su mašine za valjanje za obradu ravnih površina, praćene UV ili UV LED lampama za očvršćavanje premaza. Za obradu pločastih elemenata sa 5 strana (jedna šira strana i uže strane) predstavljeni su automati za lakiranje, najčešće sa linearnim kretanjem raspršivača sa različitim sistemima za prikupljanje materijala nanetog van predmeta obrade. Uklanjanjem materijala sa transportne trake spre-

čava se prljanje zadnje strane predmeta obrade uz istovremeno povećanje procenta iskorišćenja materijala (slika 3 i slika 4).

Za sklopljene proizvode razvijen je sistem 3D skeniranja koji omogućava precizno očitavanje svih nepravilnih, teško uočljivih udubljenja i ispupčenja na površini predmeta koje je potrebno obraditi lakiranjem (slika 5). U ovom sistemu predmeti obrade su okačeni na viseći transporter, a materijal se nanosi robotom za prskanje, što omogućava lakiranje sa svih strana i sušenje na malom prostoru, zahvaljujući paralelnom slaganju predmeta obrade u prostoru za sušenje. Uz to, ova linija može biti opremljena jedinicom za automatsko postavljanje i skidanje predmeta obrade na početku, odnosno kraju ciklusa obrade.

Razvoj tehnologija sušenja premaza se odvija kroz primenu UV i UV Led lampi za očvršćavanje, pre svega, ravnih širih strana. Sa druge strane, za sušenje vodorazredivih premaza izložena je mikrotalasna laboratorijska sušara gde je moguće osušiti premaz za nekoliko minuta (u zavisnosti od transparentnosti premaza) na malom prostoru (slika 6). Ovaj tip sušare ne zahteva ujednačeno rastojanje zračnih tela od površine predmeta obrade, što doprinosi većoj fleksibilnosti, pri čemu nema opasnosti da voda ostane zarobljena u filmu premaza.

Raniji problem automatskog sušenja premaza na ravnim i zakrivljenim pločastim elementima rešen je novom konstrukcijom vertikalne sušare koja u svom sastavu ima magacin za privremeno skladištenje etaža, kada visina predmeta obrade prevazilazi razmak između etaža (Cefla, model Omnidry).

Noviteti u oblasti štampanja dezena na površini podloge usmereni su na skraćivanje dužine linija i na razvoj novih tehnologija kojima se ostvaruje korak dalje u imitaciji strukture odgovarajućeg dezena (slika 7). Za postizanje efekta „pohabanog drveta“ najverniji rezultati se postižu ukoliko se podloga strukturira pre nanosa štampane folije. Problem prijanjanja folije na reljefnu površinu rešen je pomoću specijalnih valjaka koji imaju mogućnost utiskivanja folije na reljefnu površinu podloge. Takođe, predstavljen je sistem zaštite štampanog dezena transparentnom folijom koja se na površinu lepi pomoću topljivog PU lepka (Barberán, Compact Line HG).

U pogledu materijala za površinsku obradu drveta vodeći svetski proizvođači prikazali su novitete pre svega u pogledu različitih dekorativnih i funkcionalnih efekata lakirane površine uz poštovanje smernica o emisiji organskih komponenti. Kompanija ICA je predstavila novu generaciju ekološki podobnih vodorazredivih premaza na bazi obnovljivih poljoprivrednih izvora (IRIDEA BIO) za koje je i dobila ovogodišnju Interzum nagradu. Od 30 do 40% sirovine u sastavu ovih premaza je dobijeno iz ostataka poljoprivrednih proizvoda koji se ne mogu koristiti u ljudskoj ishrani. Brend Sayerlack (u sklopu Sherwin-Williams-a) predstavio je novu generaciju poliuretanskih premaza bez izocijanata, što predstavlja korak u razvoju premaza u pravcu zaštite čoveka i njegove okoline, imajući u vidu toksičnost izocijanata. Brend Croma Lacke (u sklopu IVM Chemicals-a) predstavio je premaze sa specijalnim efektima, pre svega sa naglašenim svojstvima lakirane površine koja se mogu osetiti „na dodir“ (efekat somota, efekat bez traga -v- pristiju itd.). Brend Genç (u sklopu Kayalar Kimya-a) predstavio je premaz u funkciji zaštitne folije koji se nakon isporuke skida sa lakirane površine, a lakirana površina ostaje zaštićena tokom transporta i montaže. Kompanija IGP predstavila je premaze u prahu niske temperature topljenja koji su pogodni ne samo za lakiranje mdf ploča već i za toplotno osetljive materijale kakvo je drvo.

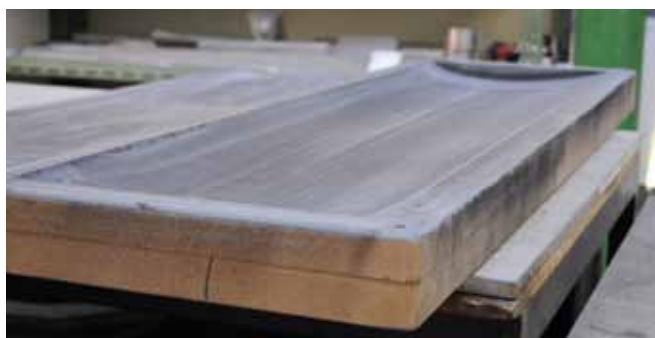
Za sve one koji su zainteresovani da posete naredni sajam LIGNA datum održavanja je već poznat: 19 - 26. maj 2019. godine! ■

Upotreba drveta pri izradi

Drumska strela je prvi srpski Formula Student tim, čiji članovi su studenti 9 fakulteta Univerziteta u Beogradu: Mašinski, Tehnološko-metalurški, Elektrotehnički, Saobraćajni, Ekonomski, Fizički i Šumarski fakultet, Fakultet organizacionih nauka i Fakultet primenjenih umetnosti. U ovom projektu koji traje već šest godina, učestvovalo je 150 studenata koji su izradili 5 vozila.

Pre svega, Formula Student je najprestižnije svetsko inženjersko takmičenje u kojem učestvuje preko 600 univerziteta. Danas ovo takmičenje okuplja timove iz celog sveta, i pruža priliku studentima da se takmiče na stazama Formule 1,

kao i raznim trkalištima širom Evrope i sveta. Kako bi otišli na takmičenje, studenti prvo moraju da sami isprojektuju i izrade vozilo, ali uz pomoć fakulteta i raznih firmi koje sponzorišu projekat. Na samom takmičenju, timovi se takmiče u statičkim i dinamičkim disciplinama, i stiču bodove na osnovu kojih se kasnije rangiraju. Zanimljivo je da dizajn vozila na takmičenju ocenjuju sudije koje su iskusni inženjeri iz sveta auto-industrije i auto-moto sporta. Dinamičke discipline nose najveći broj bodova, jer je to pravi način da se performanse vozila ispituju. Od ubrzanja, osmice, sprint trke, sve do testa izdržljivosti koji pred-



stavlja trku od 22 kilometra, ove discipline izlažu prednosti i mane svakog segmenta vozila. Sve to čini Formula Student takmičenje veoma zahtevnim i ozbiljnim izazovom za mlade inženjere koji se odvažavaju u njemu.

Od svog osnivanja, 2010. godine, do danas, tim Drumska strela učestvovao je na 12 takmičenja, i ostvario značajne rezultate za jedan mlad tim iz Srbije. Prvi veliki uspeh tima bio je u Italiji 2013. godine kada je Drumska Strela zauzela 10. mesto u konkurenciji od 43 prestižna tima, a nakon toga ogromno iznenađenje bilo je 4. mesto u najzahtevnijoj disciplini, trci izdržljivosti, u Češkoj 2015. Konačno, 9. mesto u ukupnom plasmanu na istom takmičenju donelo je ovom timu titulu najboljih u regionu. Prošle godine osvojili su treće mesto u klasi III, za idejni koncept vozila na električni pogon, koji je iz godine u godinu sve popularniji, i na čijem projektovanju rade u ovoj sezoni. Za sve ove godine postojanja, ostvarena je sa-

radnja sa mnogim uspešnim firmama, od kojih su mnoge iz raznih sfera koje se tiču obrade materijala i izrade delova, i bez čije podrške ne bi bilo moguće predstaviti novu formulu svake godine i otići na takmičenja. Zahvaljujući dobru broj komunikaciji i zajedničkim ciljevima, Drumska strela je postigla puno toga i nastavlja da pomera granice uspeha.

Ono čime su studenti stalno poboljšavali svoje vozilo je su inovacije, upotreba novih materijala, simulacije i testiranja, pa se ovaj tim može pohvaliti prvim usisom varijabilne geometrije projektovanim i izrađenim na prostoru Balkana, prvim isprojektovanim aero paketom za trkačko vozilo u Srbiji, kao i izradom aero paketa, volana i elemenata za oslanjanje od ugljeničnih vlakana. Međutim, ono što bi retko ko mogao da pretpostavi, jeste da su za izradu aero paketa, neophodni kalupi od drveta.

Konkretno, kada su u sezoni 2016. krenuli sa planom izrade delova od karbonskih vlakana, postavilo se pitanje

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

trkačkog vozila – Drumska strela



od kod materijala treba napraviti kalupe u koje se postavljaju vlakna. Kao najbolji izbor ispostavio se medijapan, kao materijal koji je generalno dobar za obradu, i pomoću kog se dobija solidna površina. Kako bi se dobio potreban oblik, obrada je

rađena na CNC mašinama, a zatim se u radionici Drumske strele nastavlja proces finiširanja obrade koja uključuje farbanje špric gitom, šmirglanje vodenom šmirglom, i ponovno tretiranje špric gitom. Po potrebi je moguće ponavljati sve ovo dok se ne dobije do-

voljno glatka površina, koja će biti zadovoljavajućeg kvaliteta za izradu delova od karbona. Kalupi mogu biti razne geometrije, a jedan od zadataka podtima zaduženog za projektovanje i izradu ovih delova jeste da na najbolji mogući način iskoriste oblik kalupa i naprave deo bez ikakvih oštećenja koja mogu nastati usled neravnomernog rasprostiranja smole, lošeg prijanjanja karbonskih vlakana uz kalup i tako dalje. Usled stalnog korišćenja kalupi se redovno moraju održavati, prepravljati i čuvati kako bi i dalje bili funkcionalni i spremni za korišćenje. Do sada se medijapan pokazao kao ve-

ma dobar materijal, i pomoću istih kalupa pravi se aero paket za Drumsku strelu 2017.

Naravno, uz dalja unapređenja aerodinamike vozila, menjaće se oblik većine delova, od krila do difuzora, pa ovaj tim očekuje još puno obrade drveta, i smišljanja novih, inovativnih rešenja za izradu delova. Na kraju, može se reći da iza jake, čelične konstrukcije, koju krase karbonski volan i oplata, kao i mnogi drugi delovi osim aero paketa, stoji puno „nevidljivih“ delova od drveta, bez kojih ne bismo mogli da formulu vidimo kao takvu.

Ninoslav Marković

INČ STYLING D.O.O. PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU,
PROMET I USLUGE U OBLASTI GRADJEVINARSTVA

BEOGRAD, ŠLJIVARSKA 18 E-MAIL: INCHSTYLING@YAHOO.COM
TEL/FAX: 011/3945442 MOB: 063/210912 063/8196509



prodaja i ugradnja
parket
lajsne
pragovi



Kreativna dizajn radionica srednjoškolaca

OSAMICE ZA PONETI

Tema ovogodišnje, devete po redu međunarodne Kreativne radionice „Dizajn igralište – Design Playground“ Beogradske Tehničke škole **DRVO ART** bile su „Osamice“. Iza ovog neobičnog naziva kriju se proizvodi koji služe za zvučnu izolaciju u javnom i radnom prostoru. Privatnost, akustička regulacija i smanjenje buke u javnim prostorijama i radnom okruženju su najizazovnije teme savremenog dizajna što je bio razlog da škola organizator postavi tako složen zadatak pred učesnike ove kreativne radionice.

Radionica je održana u Beogradu, u prostorijama škole domaćina u periodu od 6. do 10. marta 2017. godine. Osim škole domaćina, na Radionici su učestvovali srednjoškolci iz njihovih partnerskih škola iz EU i Škola za dizajn iz Beograda.

U toku Radionice, učenici su, pod mentorstvom nastavnika, pravili prototipove „osamice“. Ovoga puta, učesnici radionice su imali veoma izazovan zadatak. Praktično je trebalo smisliti potpuno nov proizvod, dizajnirati ga i, naravno, učiniti funkcionalnim i sve to



koristeći nov materijal – rauvolet trake koje služe za upijanje zvuka. Trake su pravljene od specijalne vrste plastike sa perforacijom po celoj površini koje u svojim komorama sadrže fiber materijal za upijanje zvuka. Na našem tržištu su veoma malo korišćene, a za ovu priliku Školi ih je donirala nemačka kompanija Rehau sa kojom Škola sarađuje već četiri godine. Učenicima inspiracija nije nedostajala, našli su je u starim govornicama, školjkama, lalama, geometrijskim oblicima, pa čak i u opasnim životinjama poput kobre.

Radovi nastali u toku radionice bili su izloženi najpre

u galeriji Žad, od 10. do 17. marta, a potom i u Dečjem kulturnom centru Beograda od 11. do 28. maja.

Sve dosadašnje radionice su imale mnogo uspeha te su radovi nastali u toku radionice bili izlagani na brojnim značajnim manifestacijama u oblasti dizajna ne samo kod nas već i na prestižnim svetskim manifestacijama poput Međunarodnog sajma nameštaja u Milanu, Sajma industrijskog dizajna u Madridu, Međunarodnog sajma nameštaja u Singapuru, INTERZUM sajma u Kelnu i Međunarodnog sajma nameštaja u Stockholmu. ■

ZA DRVO I BILJNE OSTATKE

**Garancija, puštanje u rad
obuka, servis
rezervni delovi, tehnološka podrška**

AM TEHNOLOG doo, Tanaska Raića 25, Odžaci 25250
tel. +381 65 205 60 20, +381 25 5746 240
e-mail: stamenkovic@bronto.ua
www.amtehnolog.com



BRIKETIRKA Pini Kay EV 350



PELETIKE AMP



MLIN ČEKIČAR

MEHANIČKA EKSCENTAR
BRIKETIRKA LB 500



www.drveloprometkula.rs

drveloprom@gmail.com

prodaja@drveloprometkula.rs

Pančevački put 80a
11000 Beograd

+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



DRVOPROMET-KULA

DELATNOST PREDUZEĆA

- SOBNA VRATA
- VRATNA KRILA
- FURNIRANE PLOČE (mdf, iverice šperploče, paneli)
- MDF (standardni, vodootporni, vatrootporni, bez formaldehida)
- HDF (sirovi i oplemenjeni)
- OPLEMENJENA IVERICA
- IVERICA SIROVA I EKSTRUDIRANA
- RADNE PLOČE
- PANEL PLOČE
- ŠPERPLOČE (bukva, breza, topola egzota)
- OPLATE (vodootporne šperploče sa tegofilmom i natur)
- OSB PLOČE
- OBLOGE ZA VRATA (razni modeli)
- FURNIRI (prirodni i fine line)
- REZANA GRAĐA (j/s, hrast, jasen, bukva, trešnja, lipa...)
- PAPIRNO SAČE
- LAMINATI (ultraplast)
- OKOV I GALANTERIJA ZA NAMEŠTAJ
- KANT TRAKE
- LEPAK



USLUGE:

- Pravolinijsko i krivolinijsko sečenje (CNC) i kantovanje pločastih materijala
- Projektovanje komada nameštaja u 3D programu i izrada njihovih elemenata

REPROLIGNUM

MEĐUNARODNI POSLOVNI SAJAM DRVNIH MATERIJALA,
REPROMATERIJALA I TEHNOLOGIJA

6 – 8. SEPTEMBAR
Zagreb/2017.



- MAŠINE
- ALATI
- MATERIJALI
- OKOV

REPROLIGNUM
PLATFORMA ZA SKLAPANJE POSLOVA

REZERVIRAJTE NA VREME!

U toku su rezervacije poslednjih
izložbenih prostora.

Pozivamo

sve zainteresovane da posete
SAJAM REPROLIGNUM

Vašu pozivnicu preuzmite na:

www.reprolignum.drvo.hr

ORGANIZATOR: Tiliaco d.o.o. – reprolignum@drvo.hr, www.reprolignum.drvo.hr
Mesto održavanja: ARENA ZAGREB, Lanište 30, 10000 Zagreb

ETNO KUĆE-BRVNARE
APARTMANI
BUNGALOV
RESTORANI
PLAŽNI BAROVI
PLAŽNI NAMJEŠTAJ
BAŠTENSKI NAMJEŠTAJ
DJEČIJA IGRALIŠTA



Jela-komerc
www.montenegrobrvnare.com



UMJETNOST ŽIVLJENJA

Ono što dobiješ ostvarujući svoje ciljeve nije tako važno kao ono što postaneš ostvarujući svoje ciljeve. Godinama proizvodimo kvalitetne objekte ne da bismo dobili više novca već da bismo učinili druge srećnim, jer sreća drugih je uslov da bismo i sami bili srećni.

Daleke 1987. godine, vrijedna porodica Dedeić, osnovala je malu stolarsku radionicu "Jela", sa samo dvije mašine. Radom, upornošću i strpljenjem, gradili su uspješnu porodičnu manufakturu, korak po korak.

Danas, tvorci su najpoznatijeg crnogorskog brenda "Montenegro brvnare". Skroman i nenametljiv, vlasnik i izvršni direktor Muarem Dedeić, priča nam svoj san koji je pretočio u zbilju. Od stolarske radionice do Evropske unije i najmenadžera jugoistočne Evrope.

Međunarodni Komitet "Stvaraoci za stoljeća" sa sjedištem u Dubrovniku, dodijelio je priznanje za doprinos razvoju preduzetništva u srednjoj i jugoistočnoj Evropi, rožajskoj firmi "Jela komerc" koja se bavi finalnom preradom drveta.

Svi proizvodi JELA KOMERC proizvedeni po ISO standardima.



JELA KOMERC d.o.o.
Naselje Koljeno bb, 84310 Rožaje, Crna Gora
Tel/Fax: + 382 51 278 605, Mob: + 382 69 037 394
montenegro-brvnare@t-com.me
www.jela-komerc.me

Lukovska Banja se nalazi na jugu Srbije, na istočnim padinama Kopaonika. Nadmorska visina od 681 metra čini je najvišom banjom u Srbiji, a smatra se jednom od *najviših* banja uopšte. Okružena je visovima od preko hiljadu metara, pa ima prijetnu umerenu klimu i izuzetno čist vazduh. Sa svojim mnogobrojnim izvorima termalne vode, **Lukovska Banja** spada u najbogatije u zemlji.

Lukovsku Banju karakterišu obilje izvora mineralnih voda i netaknuta priroda šumovitih padina Kopaonika. Termalna voda koja se koristi u lečenju sadrži rastvoreni vodonik sulfid, što je veoma značajno za lečenje reumatskih bolesnika.

Istorijat Lukovske Banje vodi u rimsko doba. Na osnovu ispitivanja i nađenih iskopina utvrđeno je da su se ovde lečili rimski legionari i da su se ovde ukrštali važni trgovački putevi. U vreme cara Dušana ovde su boravili Sasi koji su radili u rudnicima i topionicama širom Kopaonika.

U neposrednoj blizini Lukovske Banje nalazio se i letnjikovac kralja Milutina koji je u ovim krajevima voleo da lo-

vi. Zato je u starom delu banje rekonstruisano *Kupatilo kralja Milutina* koje je u sklopu terapijske ponude Lukovske Banje.

Ovaj deo naše zemlje je mnogo stradao pod Turcima, tako da je tokom šesnaestog, sedamnaestog i osamnaestog veka skoro opusteo i sve aktivnosti oko banje su potpuno prestale.

Lukovo, kao banja, počinje ponovo da živi tek početkom dvadesetog veka kada je ovde sagrađeno prvo kupatilo od dasaka... Pravi život Lukovska



Ovde se zdravlje



OBILJE IZVORA TERMOMINERALNIH VODA

Po broju izvora termomineralnih voda i njihovoj izdašnosti, Lukovska banja spada među najbogatije u zemlji. Temperatura vode se kreće u rasponu od 28 do 69° C i nalazi se u medicinskim centrima oba hotela. Termomineralne vode se uspešno koristi u lečenju reumatizma, osteoporoze i osteopenije, svih vrsta sportskih povreda i stanja nakon preloma kostiju i hirurških intervencija na koštano-zglobnom sistemu. Kao posebna turistička atrakcija ističe se klimatorijum sa prirodnim inhalatorijumom, jedini takve vrste u Srbiji. Na malom prostoru, nalazi se veliki broj izvora, različitog sastava i temperature uz pomoć kojih se štiti zdravlje i popravlja opšte stanje organizma.





budi snagom prirode

Banja počinje da živi tek 2000. godine kada je otvoren hotel KOPAONIK koji je počeo da radi kao savremeni banjski i rehabilitacioni centar. Banjski kapacitet je proširen 2009. godine izgradnjom savremenog hotela JELAK, a hotel KOPAONIK je u međuvremenu proširen i obojačen novim sadržajima.

Lukovska Banja je uslovno podeljena na Gornju ili staru banju i Donju banju gde se



MEDICINSKI TRETMANI PRILAGOĐENI RAZLIČITIM POTREBAMA

Medicinski centri u Lukovskoj banji kombinuju raspoložive prirodne faktore (voda, blato, gas i klima) sa savremenom dijagnostikom i tretmanima. Lekarski pregledi i tretmani se obavljaju svakodnevno, uključujući vikende i praznike, kako biste što bolje iskoristili vreme provedeno u Lukovskoj banji. Uz stručnu podršku lekara, možete koristiti razne vrste terapija, poput hidroterapije, elektroterapije, peloidoterapije i ručne masaže. U hotelima je organizovana i 24-časovna zdravstvena zaštita.

nalaze hoteli KOPAONIK i JELAK kao i restoran u etno stilu Lukovske kolibe, smešten uz samu Lukovsku reku, gde se služe specijaliteta potkopao-ničkog kraja pripremljeni ispod sača.

U Gornjoj banji se nalaze virovi – vidarice na otvorenom čije se termomineralne vode, koje izviru na malom prostoru, koriste za različite ljudske tegobe. Pored termalne vode koja se koristi u lečenju, postoji još 36 izvora različitog sastava i temperature, koje narod tradicionalno, godinama koristi za lečenje problema sa želucem, očima, dijabetesom, za inhalaciju itd... Tu se nalazi i novosagrađeno Kupatilo kralja Milutina, a u blizini je i kupatilo Šljivik.

U Donjoj banji se nalazi više termomineralnih izvora velike izdašnosti, različitog sastava i temperature koja ide i do 68 stepeni Celzijusa. Pret-

postavlja se da voda izvire sa dubine veće od 2500 metara i da je lekovita voda stara više hiljada godina. Kapacitet ovih izvora se procenjuje na preko 100 litara u sekundi, što Lukovsku Banju svrstava u red najbogatijih u zemlji.

Zahvaljujući jedinstvenim karakteristikama termomineralnih voda, balneološkim saznanjima i medicinskim istraživanjima utvrđene su sledeće indikacije za lečenje u Lukovskoj Banji:

1. Zapaljenski reumatizam

Reumatoidni artritis (faza smirenog zapaljenja), behterevljeva bolest (početni stadijum), psorijatični artritis.

2. Degenerativni reumatizam

Spondilozo vratnog i krasnog dela kičme, diskus hernia, diskartroza, lumbosialgija, gonartroza, koksartroza, artroza, osteoartroza sitnih zglobova šake i stopala.

3. Ekstraartikularni reumatizam

Fibrozi, mialgije, burziti, iščašenja, distorzije

4. Osteoporoza i osteopenija

5. Sve vrste sportskih povreda

6. Stanja nakon preloma kostiju i hirurških intervencija na koštano-zglobnom sistemu

Stanja nakon ugradnje veštačkog kuka i kolena.

Klima Lukovske Banje povoljno deluje na disanje i rad srca, a svežina vazduha pojačava apetit, umiruje nerve i napetost, poboljšava san, ublažava bol i neraspoloženje... **Gostoprinstvo naroda ovog kraja, kvalitet hotelskih i medicinskih usluga, a posebno lekovitost vode, čine da se više od polovine gostiju Lukovske Banje ponovo vraća i da ovde dolazi godinama. Obuzeti svojim zdravstvenim problemima, ali zadovoljni boravkom u Lukovskoj Banji, oni do detalja planiraju ponovni povratak i uverljivo, sa iskustvom, šire priču o lekovitosti Lukovske Banje i ovog kraja uopšte.** ■

U preko polovine slučajeva prvi simptomi astme jave se u detinjstvu i ranoj mladosti, oko 95% pacijenata prve tegobe oseće pre 45. godine života. U starijoj životnoj dobi pojava gušenja, nedostatka vazduha u naporu ili čak sviranja u grudima znatno ređe je posledica astme, a mnogo češće ukazuje na druge bolesti koje samo liče na astmu (HOBP kod pušača, zastojna srčana insuficijencija, tumori pluća, fibroza pluća i drugo).

Kao i u svakoj hroničnoj bolesti, osnovni preduslov za uspešno lečenje ili bolje reći kontrolu nije samo primena lekova, već adekvatna edukacija bolesnika sa ciljem da se uspostavi partnerski odnos u vođenju bolesti.

Astma je hronična bolest koja se ne može „izlečiti“ ali, u većine bolesnika se može odlično kontrolisati, što znači da je moguće uz pravilan tretman živeti pun kvalitet života, a to je bez tegoba ili sa veoma retkim i blagim tegobama koje ne ometaju životnu aktivnost, bez teških pogoršanja koja ugrožavaju život i zahtevaju intervenciju službe hitne medicinske pomoći. Pravilna terapija ne znači samo nemati tegobe već imati i normalnu ili bar približno normalnu funkciju pluća i to bez neželjenih efekata lekova.

Težina astme dikтира simptome

Na dijagnozu astme upućuju već sami „tipični simptomi“, a to su: ponavljane epizode kašlja, sviranja u grudima (engl. wheezing) praćeno osećajem nedostatka vazduha, stezanjem u grudima ili gušenjem. Ove tegobe se najčešće javljaju tokom izlaganja provokirajućim faktorima kao što su: respiratorne infekcije, alergeni, aerozagađenje, nakon uzimanja aspirina i sličnih lekova, usled ekstremnog emotivnog uzbuđenja, fizičkog zamora ili promene vremena. Ono što je skoro tipično za astmu je



Astma, od dijagnoze do lečenja

PIŠE: dr Dušica Jarić – pulmolog

da između ovih epizoda koje prolaze spontano ili na primenu lekova, disanje je sasvim normalno. Ukoliko se ove tegobe javljaju u mlađoj životnoj dobi, kod nepušača, obično tokom noći ili rano pred zoru verovatnoća da se radi o astmi je još veća. Podatak o pridruženoj alergijskoj klijavici još više povećava verovatnoću dijagnoze. Danas važi koncept „jedan disajni put-jedna bolest“, a to znači da se alergijska bolest disajnih puteva može manifestovati kao alergijska klijavica ili astma ili što je češće obe bolesti udruženo, pri čemu klijavica obično nekoliko godina prethodi simptomima astme. Podatak da neko u porodici ima astmu ili alergijsku klijavicu čini dijagnozu još verovatnijom.

Važno je postaviti tačnu dijagnozu

Pre nego što postavi definitivnu dijagnozu, lekar će obavezno razmotriti i druga stanja ili bolesti koja mogu da daju simptome slične astmi ili da idu udruženo sa astmom. Kod mlađih osoba virusne respiratorne infekcije, posebno one uzrokovane atipičnim respiratornim patogenima (Mycoplasma ili Chlamidia pneumoniae) mogu da daju prolaznu bronhijalnu hiperreaktivnost.

Čest uzrok hroničnog kašlja sa sviranjem u grudima je i gastroezofagealna refluksna bolest koja se dodatno manifestuje i simptomima gorušice i vraćanja kiselog želu-

U svetu oko 300 miliona ljudi boluje od astme (oko 5% odraslih osoba i 12% dece ima astmu), a preko 500 miliona ima alergijski rinitis koji vrlo često prethodi astmi. Sve do nedavno epidemiozi su beležili stalan porast obolelih posebno u industrijski razvijenim zemljama, da bi najnovije studije ukazivale na tendenciju stagnacije.

dačnog sadržaja u grlo. Kod starijih osoba koji su dugogodišnji pušači osećaj nedostatka vazduha sa kašljem i iskašljavanjem češće je posledica hronične opstruktivne bolesti pluća i emfizema pluća koji se često pogrešno naziva „astma“.

Srčana slabost može da se manifestuje osećajem gušenja i nedostatka vazduha kao i brojne druge bolesti (tumori pluća, bronhiektazije, inhalacija stranog tela bronhilitis, disfunkcija glasnica).

Samo ukoliko je dijagnoza tačna može se i očekivati uspeh u lečenju.

Osnovni principi lečenja

Astma je dinamična bolest koja se po učestalosti simptoma razlikuje od bolesnika do bolesnika, odnosno i kod istog bolesnika razlikuje se tokom vremena. Zato, plan lečenja treba prilagoditi individualno svakom bolesniku ponaosob.

Lekovi za lečenje astme podeljeni su u dve grupe: lekovi za dugotrajnu prevenciju i lekovi za brzo otklanjanje tegoba.

Cilj lečenja astme je život bez tegoba, te o dobroj kontroli bolesti govorima onda





kada je potreba za lekovima koji otklanjaju simptome (ventolin, berodual...) veoma retka. Ukoliko je potreba za ovim lekovima češća od jednom sedmično ili se jave noćne tegobe onda je neophodna primena odgovarajućih lekova za dugotrajnu prevenciju astme.

U lekove za dugotrajnu prevenciju astme spadaju protivzapaljenski lekovi od kojih su se kao najefikasniji pokazali inhalatorni kortikosteroidi. To su lekovi koji deluju lokalno na sluzokožu disajnih puteva čineći je manje osetljivom na spoljašnje uticaje. Inhalacioni kortikosteroidi u malim do umerenim dozama nemaju neželjene sistemske efekte, bezbedni su za primenu i u dečijem uzrastu, pa čak i tokom trudnoće. U našoj zemlji su odavno registrovani i poznati su pod nazivom Flixotide, Becloforte, Pulmicort, Budelin, Alvesco i drugi.

U slučajevima lake astme koju ima preko 70% astmatičara samo njihovom redovnom primenom uspostavlja se potpuna kontrola bolesti. Ukoliko se radi o umereno teškoj ili teškoj astmi potrebno je uz navedene lekove dodati i takozvane dugodelujuće bronhodilatatore i/ili anta-

goniste receptora leukotrijena. Do nedavno kod nas su iz ove grupe primenjivani samo preparati aminofilina, ali zahvaljujući novijim, efikasnijim i bezbednijim lekovima, aminofilin se sve ređe primenjuje. Najbolji rezultati pa i potpuna kontrola astme postiže se primenom lekova koji sadrže fiksnu kombinaciju inhalatornog kortikosteroida sa dugodelujućim bronhodilatatorom.

Cilj lečenja astme je kontrola bolesti sa što manje medikamenata. Ukoliko se stabilnost astme održava najmanje tri meseca, moguće je postepeno smanjivati terapiju, sve dok se ne dođe do najmanje količine neophodnih lekova ili se u određenim slučajevima lakše astme, preventivna terapija u potpunosti obustavi.

Uspešnost terapije

Jedan od vodećih razloga neuspeha u uspostavljanju kontrole astme je i neprihvatanje inhalatorne terapije, najčešće zbog zabluda da „pumpice“ stvaraju zavisnost, oštećuju i slabe srce i da ih treba koristiti samo ako nema drugog izbora.

Šta je to „pumpica“?

To je popularan naziv za lekove koji se koriste u lečenju

astme i hronične opstruktivne bolesti pluća. Ispravan naziv je „merno dozni inhaler“. Udisanjem lek se dovodi direktno na obolelo mesto – u disajne puteve. Doza leka koja se na taj način unosi znatno je niža od doze istih lekova koji se primenjuju u tabletama. Sasvim je razumljivo da su i neželjeni efekti manji ukoliko lekove primenjujemo u manjim dozama.

Drugi bitan preduslov uspeha inhalatorne terapije je pravilna inhalacija, i zato je važno da lekar pokaže pravilnu tehniku inhalacije leka pre nego što ga preporuči pacijentu, kao i da povremeno na kontrolnim pregledima proveri ispravnost tehnike inhalacije. Istraživanja su pokazala da kada se i najpravilnije udhne lek iz „pumpice“ samo 15% od udahnute doze dođe do sitnih perifernih delova pluća, ali i tako male doze primenjene direktno na sluznicu disajnih puteva ostvare dobar terapijski efekat.

Napretkom medicine usavršeni su i aparati za inhalatornu primenu lekova, tako da se danas savremeni lekovi za lečenje astme sve češće nalaze u obliku inhalatora koji sadrže lek u obliku praha (turbohaler, rotahaler, diskhaler, novolzer). Ovakav način primene lekova je jednostavniji u odnosu na klasične merno dozne inhalere. Lekovi mogu da se udišu i preko aparata za inhalaciju (nebulizatori), koji se koriste u kućnim uslovima i bolnicama za prekidanje akutnog pogoršanja astme kod male dece i osoba koje nisu u stanju da pravilno upotrebe dozirani aerosol.

Pitanje je: Ako su „pumpice“ tako efikasne **zašto postoji zabluda da „stvaraju zavisnost, oštećuju i srce i pluća“?**

Jedno od objašnjenja je u nerazlikovanju astme od hronične opstruktivne bolesti pluća (HOBP) koja se takođe manifestuje gušenjem i u čijem lečenju se takođe primenjuju lekovi u vidu inhalacije. Za razliku od astme

koja se karakteriše „reverzibilnom opstrukcijom“ što znači da se primenom lekova plućna funkcija vraća u normalne vrednosti, hroničnu opstruktivnu bolest karakteriše „ireverzibilna bronhoopstrukcija“. Kao što samo ime kaže HOBP je hronična bolest, progresivnog toka kod koje se plućna funkcija ne vraća u normalne vrednosti.

Najčešće se viđa kod dugogodišnjih pušača koji i nakon dijagnostikovanja bolesti ne prestaju da puše. Kod osoba sa HOBP sa progresijom bolesti povećava se i doza i količina lekova koji se primenjuju, i često se čuje „ja ne mogu više bez pumpice, postao sam zavistan i zbog nje mi je i srce oslabilo“, pri čemu se apsolutno ignoriše cigareta koja je u drugoj ruci a koja je pravi krivac i za bolest i kod koje postoji ozbiljna zavisnost.

Drugi ređi razlog zablude da „pumpice“ stvaraju zavisnost je primena samo lekova za otklanjanje tegoba, a bez adekvatne terapije. Ukoliko se ne primene lekovi koji kontrolišu astmu, laka astma postepeno postaje umereno teška pa vremenom i teška, sa sve učestalijom potrebom za „pumpicama“ kojima se otklanja akutna tegoba. Vremenom efekat ovih pumpica postaje sve kraći te odatle i utisak „stvorila se zavisnost i treba mi sve veća doza leka“.

Lekar mora da zna sve zablude vezane za inhalatornu terapiju i da u otvorenom razgovoru s pacijentom reši i otkloni sve dileme vezane za neželjene efekte lekova.

Preduslov uspešne kontrole astme je dobar, partnerski odnos na relaciji lekar-pacijent. Ukoliko nema dobre saradnje, odnosno ukoliko pacijent ne razume ili ne prihvati plan lečenja izostaće i uspeh, i obrnuto, u svakodnevnom radu viđamo pacijente koji su prihvatili plan lečenja i uspostavili kontrolu astme tako da imaju pun kvalitet života i „dišu punim plućima“. ■



Budite zdravi – Hrana koja organizmu prija u vreme letnjih vrućina

Lagana hrana osvežava organizam

Hrana leti ne treba da opterećuje sistem organa za varenje, zato treba spremati namirnice koje se lako vare, sa što manje termičke obrade, pre svega povrće i voće.

Masna i začinjena hrana, alkohol i „teške“ mesne prepravke, „jake“ torte i kolači, nisu na listi poželjnih stvari koje treba konzumirati u toku leta. Kada temperature na Celzijusovoj skali „skaču“ i kada ne može da se diše bez uključivanja klima uređaja, da bi se ljudi osećali bolje moraju da poštuju neka od pravila ponašanja na tropskim temperaturama, među kojima je glavno – uzimanje lagane hrane koja osvežava organizam.

Lekari objašnjavaju da hrana leti ne treba da opterećuje sistem organa za varenje, to jest da treba konzumirati ona jela koja se lako vare. Tu spada uzimanje veće količine povrća i voća, kiselomlečnih proizvoda, kao i vode.

Može se spremati testenina i pirinač, i to uz lagane prelive povrćem. Meso i ribu treba kuvati na pari, obariti ili ispeći na roštilju. Zelena salata

sa kuvanim jajima ili posnim mesom može da bude zamenom za glavno jelo.

Presna hrana

Preporučuje se uzimanje jogurta, koji blagotvorno deluje na crevnu floru, podstiče izbacivanje toksina i osvežava organizam. Supe su sjajan letnji obrok, okrepljuju sistem za varenje, ubrzavaju metabolizam i blagotvorno deluju na ceo organizam.

Za desert se savetuje uzimanje voća, voćnih jogurta ili onih sladoleda koji su osvežavajući i nemaju mnogo kalorija.

Mnogi smatraju da je leto idealno vreme da svako ko želi da živi zdravo pređe na takozvanu presnu hranu. Sveže voće i povrće, orašasti plodovi, semenke, alge, povrće iz mora, neke žitarice, klice, kao i hladno ceđeno maslinovo ulje čine osnovu presne ishrane, za koji neki stručnjaci tvr-

de da može pomoći našem organizmu da se očisti, oporavi i ublaži neke hronične degenerativne bolesti. Svako ko želi da se hrani na zdrav način, po mišljenju zaljubljenika u presnu ishranu, treba da zaboravi na prženje hrane i konzumiranje mesa, mleka, jaja.

Ne savetuje se uzimanje kuvane hrane zbog nagomilavanja toksina. Termičkom obradom hrane iznad 45 stepeni uništavaju se neophodni enzimi, pa oko 85 osto svih hranljivih materija nestaje zagrevanjem. Kombinacijom različitih začina može da se kreira pregršt ukusnih jela koji mogu da zamene kuvana i pržena jela, a koja nam pomažu da organizam držimo u balansu, objašnjavaju poklonici ove vrste ishrane.

Tečnost koja život znači

Lekari objašnjavaju da malo ljudi zna da voda ima važnu ulogu i da bez nje čovek

može da ostane u životu najduže od 48 do 72 sata, zavisno od toga kakvo je stanje predhodilo žeđi. U letnjim mesecima je posebno značajna nadoknada tečnosti, kako organizam ne bi imao problema zbog dehidracije. Stručnjaci savetuju u vrelim danima ispijanje minimum

MANJE MESA!

Nismo ispitivali tačnost informacije objavljene nedavno u stručnom časopisu „Jama“ gde se tvrdi da bi 97 osto kardioloških oboljenja nestalo, ukoliko bi se ljudi uzdržavali od konzumiranja mesa, napominjući da biljna hrana ne poseduje holesterol i da je zbog toga značajna. Svima koji vole kuvana jela savetuje se da obavezno uz obrok uzmu i tanjir pun salate.



Prirodna detoksikacija organizma

Mnogi ljudi odlaze na kurseve detoksikacije organizma u centrima koji se bave tom tematikom. Ipak, postoji i prirodni recept za čišćenje organizma. Svako može da uradi detoksikaciju organizma dva puta dnevno tako što popije sok od krastavca i spanaća, blitve ili zelene salate, koji je spremljen u blenderu.

6 do 8 čaša vode na dan, što je neophodno za normalno funkcionisanje organa. Kada se zna da oko 60 odsto ljudskog organizma čini voda, od čega je u mišićnom tkivu ima 75 odsto, u moždanom 80 odsto, a u masnom svega 10 odsto, stručnjaci podsećaju da postaje jasno kakav problem može da nastane kada

smo izloženi dehidraciji i neadekvatnom uzimanju tečnosti, posebno tokom letnjih meseci koji inteziviraju znojenje.

Smatra se da bi zdrave odrasle osobe trebalo dnevno da unose 0,3 decilitra tečnosti po kilogramu telesne mase, dok starije osobe, deca, trudnice, ili i osobe sa specifičnim

bolestima zahtevaju posebno isplaniran i kontrolisan unos tečnosti. Osim vode, tokom letnjih vrućina pravo osveženje može pružiti i ohlađeni čaj, koji, osim što sprečava dehidraciju, obiluje brojnim blagotvornim nutrijentima.

A kako bi se nadoknadio gubitak elektrolita, može pomoći pravilo da se u času vo-

de doda malo obične, kuhinjske soli. Bez obzira koliko se osećali pregrejano i čeznuli za trenutnim rashlađenjem, nikako nemojte posegnuti za ledenim jelom ili pićem. Osveženje koje ćete osetiti je samo trenutno, a znatno duže možete imati grčve, osećaj nadutosti ili nelagodnosti u crevima. ■



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

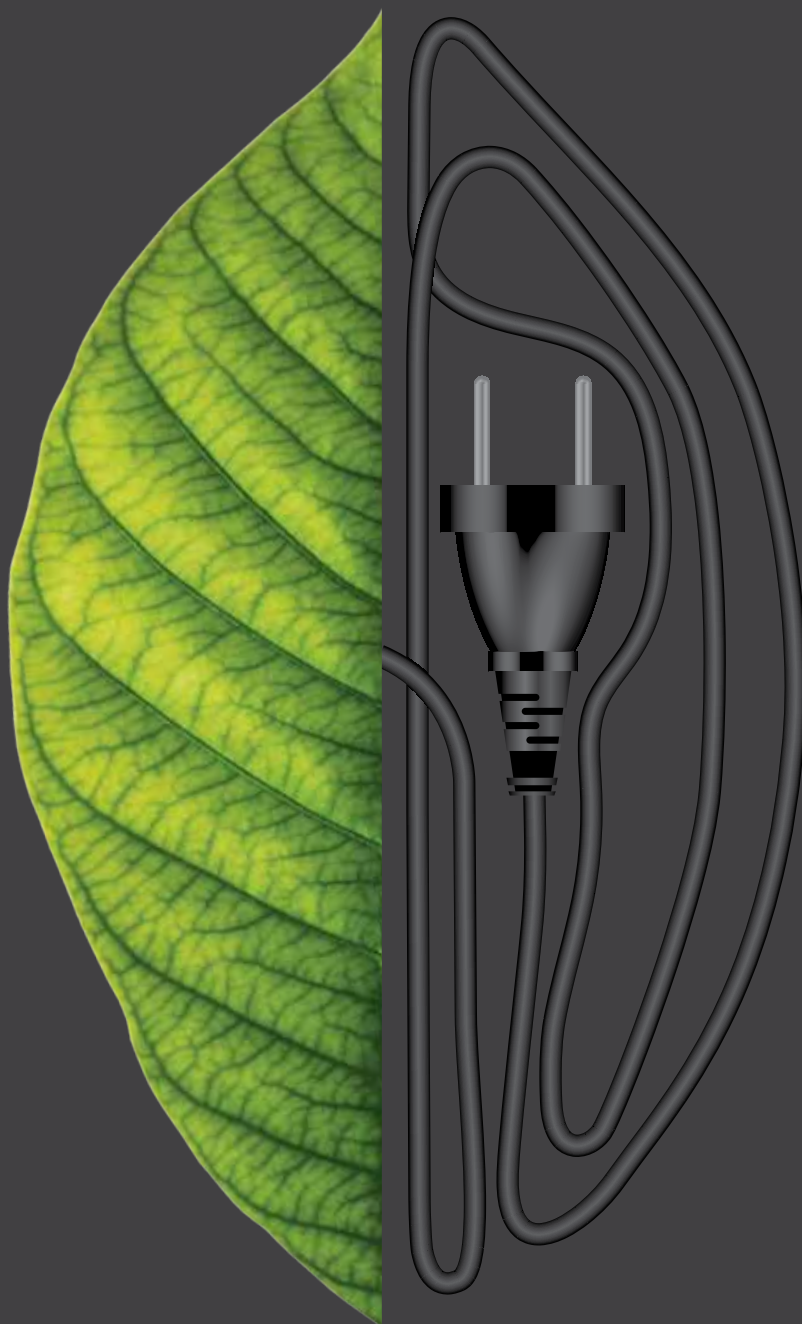
Uvoznik i generalni distributer Valhall d.o.o.

Banovačka 60, 22300 Stara Pazova, Srbija, Tel +381 22 366 300, Fax: +381 22 366 338

E-mail: office@valhall-group.com; www.husqvarna.com/rs

NOVA ENERGIJA

4-6.
OKTOBAR
2017.



ENERGETIKA

Ufi
Approved
Event



**BEOGRADSKI
SAJAM**

Mesto koje je video ceo svet

ECO AIR



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
interiobi@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



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



VIR doo Velika Plana
Mika Jovanovića 5
+381 26 515 633, 515 646
e-mail: zoranvir@gmail.com
parketvir@open.telekom.rs

Orahovi odresci
za automatsko oružje i za karabine
Proizvodnja parketa i drugih elemenata
Otkup građe

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 (Dobanovačka petlja) · Tel. 011/84-08-611

Proizvodnja rezane građe,
masivnih ploča i nameštaja



DRVOPROMET

V. Marinkovića 306, 32250 Ivanjica
tel. 032 631 612, 063 287 650
info@drvopromet.rs, www.drvopromet.rs



PROIZVODI & PRODAJE:

- hrastov masivni pod
- hrastov klasični parket
- hrastovu građu
- briket i drvo za ogrev

GRAKOM SN

Batajnički put bb · Zemun, Beograd
011.7756.914 · 011.7756.915
e-mail: grakom_sn@mts.rs · www.grakomsn.com

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: zlatic@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



Since 1952

S.Z.T.R. PARKETI TOMOVIĆ

32212 Priselonica-Čačak
tel. +381 32 5485 000, 5485 001, 5485 002
parketit@eunet.rs | www.parketitomovic.com

Drvoprodukt Kocić

- kvalitet na prvom mestu -

Strojkovce · Leskovac

tel: 016/ 795 555 · 063/ 411 293

www.drvoproduktkocić.com

e-mail: drvoproduktkocić@gmail.com

PROIZVODNJA KREVETA OD MASIVNOG DRVETA

INČ STYLING d.o.o.

Beograd
Šljivarska 18



Tel. Fax.: +381 11 3945442

Mob: +381 63 210912

Mob: +381 63 8196509

Email: inchstyling@yahoo.com

fantoni group

špik iverica

Špik iverica DOO
V. Marinkovića 139, 32250 Ivanjica
Centralni: +381 32 66 11 66
fax: +381 32 66 11 20

www.iverica.rs

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



Grada prevoz doo

Starovilaška 100, 32250 Ivanjica

tel: +381 32 64 02 05

email: office@gradaprevoz.com

Grada prevoz



Wood World Trading

Marka Aurelija bb, 22000 Sremska Mitrovica
tel: +381 22 636 636, fax: +381 22 613 893
e-mail: office@chabros.rs



CHABROS

DRVNA INDUSTRIJA

Zaobilazni put bb – Industrijska zona

15300 Loznica, Srbija

tel: +381 15 811 668, +381 15 811 830

fax: +381 15 7100 191

e-mail: info@chabros.rs

PROIZVODNJA I PRODAJA TRAJNIH TESTERA I USLUŽNO OŠTRENJE

PETERVARI

24430 ADA, Obiličeva 20

tel. 024 85 20 66

fax: 024 85 12 92

mob. 063 776 47 17

www.petervari.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



Samatini d.o.o.

proizvodnja LAMAR parketa

SAMATINI - Fabrika LAMAR parketa

Milici - 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

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 REZANE GRADE I TRGOVINA

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

NIGOS
ELEKTRONIK - NIŠ

18000 Niš, Borislava Nikolića - Serjože 12
Tel/fax: +381 (0)18/ 211-212, 217-468
E-mail: office@nigos.rs
www.nigos.rs

DEPROM
HAN PIJESAK

REZANA GRAĐA

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

Kordun
1916

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

kordunalati@mts.rs · www.kordun.hr

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

NIVAN 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

STRUGARA UROŠ d.o.o.

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

ČAJEVIĆ KOMERC

Čajević-komerc doo · Dikalji bb, 71350 Sokolac
Telefon/Fax: +387 57 432-922, +387 65 532-339
e-mail: cajevickomerc@gmail.com
www.cajevic-komerc.com

REZANA GRAĐA · LEPLJENI ELEMENTI
GRAĐEVINSKA STOLARIJA

HAPEŠTAJ ENTERIJER STOLARIJA

3M

Smederevo, Šalčinčica 66
telefon: 026/621-626
mobilni: 063/210-238
mail: trimsar@gmail.com

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

BJELAKOVIĆ
HAN PIJESAK

SVE VRSTE REZANE GRAĐE
Suva stolarska daska · Elementi za stolariju
Brodski pod · Lamperija · Drveni briket

Tel: +387 (0)57/680-200, 680-201
Mob: +387 (0)55/620-006

KLANA

Ljepota prirode u Vašem domu!

Klana 264, 51217 Klana, Hrvatska
tel. +385 51 808 206 · fax. +385 51 808 150
www.diklana.hr

SISTEMI OTPRAŠIVANJA I LAKIRANJA

KIMEL-FILTRI

Siget 18 b, 10000 Zagreb, RH
tel: +385 1 6554 023, 385 1 6553 349
info@kimel-filtri.hr
www.kimel-filtri.hr

Lokve
PROZORI I VRATA

LOKVE doo, Homer 39
51316 Lokve, Hrvatska
tel. +385 (0)51 508 300, 385 (0)51 508 304
lokve@lokve-prozori.hr, www.lokve.com

CEDAR d.o.o.
TIMBER EXPORT

Kastav, Rubeši 163c, Rijeka, HR
Tel: +385(0)51 224-854, 223-912
E-mail: cedar@ri.t-com.hr
www.cedar.hr

spinvalis
tvornica namještaja d.d.

Veleprodaja
tel. 00 385 34/311-175
prodaja@spinvalis.hr
www.spinvalis.hr

xilia

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

interholz
export-import d.o.o.

- izvoz rezane grade i elemenata
- furniri, egzote, troslojnica
- konsalting - FSC
- otkup trupaca

tel: +381 11 3322 460 · tel/fax: +381 11 3322 182
cell: +381 63 204 305
e-mail: rajko@interholz.rs · www.interholz.rs

TERMO DRVO

ORAGO TERMO-T

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

Sand

tel. +381 15 470 470
fax: +381 63 470 480
e-mail: office@sand.rs
www.sand.rs

WEINIG

Vesna Spahn
Zastupnik za Srbiju i Crnu Goru

MW GROUP SCG DOO
Čučićeva 1/1 · 37000 Kruševac
Tel/fax: +381 37 445 070, 445 071, 445 075, 445 077
Mob: 063 622 906
e-mail: mwgroupscg@mts.rs
www.mwgroup.rs



NIŠ - MEDIJANA
NATKRIVANJE ARHEOLOŠKOG
NALAZIŠTA
RASPON 72M BEZ OSLOKACA



PIRAMIDA DOO
PALANKA 78
SREMSKA MITROVICA
T. 022 639 205
F. 022 611 081
E. sm.piramida@neobee.net
WEB. www.piramidasm.rs



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

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 prerade 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 termotretirani 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

KONTAKT

TOPTECH.RS
BIESSE.COM

POVEZANI SA NAŠIM KLIJENTIMA

Globalna mreža, dostupna na lokaciji klijenta i online, visoko kvalifikovan tim stručnjaka, jasni odgovori i inovativna rešenja okrenuta ka konceptu Fabrika 4.0:

BIESSE korisnička podrška
support@toptech.rs

 **BIESSE**

TOP TECH
WOODWORKING

Ovlašćeni predstavnik Biesse S.p.A.
za tržišta Srbije, Bosne i Hercegovine,
Crne Gore i Albanije
11000 Beograd · Kneza Miloša 25
tel. +381 11 3065 614
www.toptech.rs · office@toptech.rs

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%.

