DRVO tehnika nameštaj

broj 57 ■ godina XV ■ januar 2018. ■ cena 300 dinara ■ godišnja pretplata 1980 dinara ■ za inostranstvo 50 evra

* MATERIJALI * SEČENJE PO MERI * KANTOVANJE * CNC OBRADA * KROJENJE I SPAJANJE FURNIRA * USLUGE PRESOVANJA *

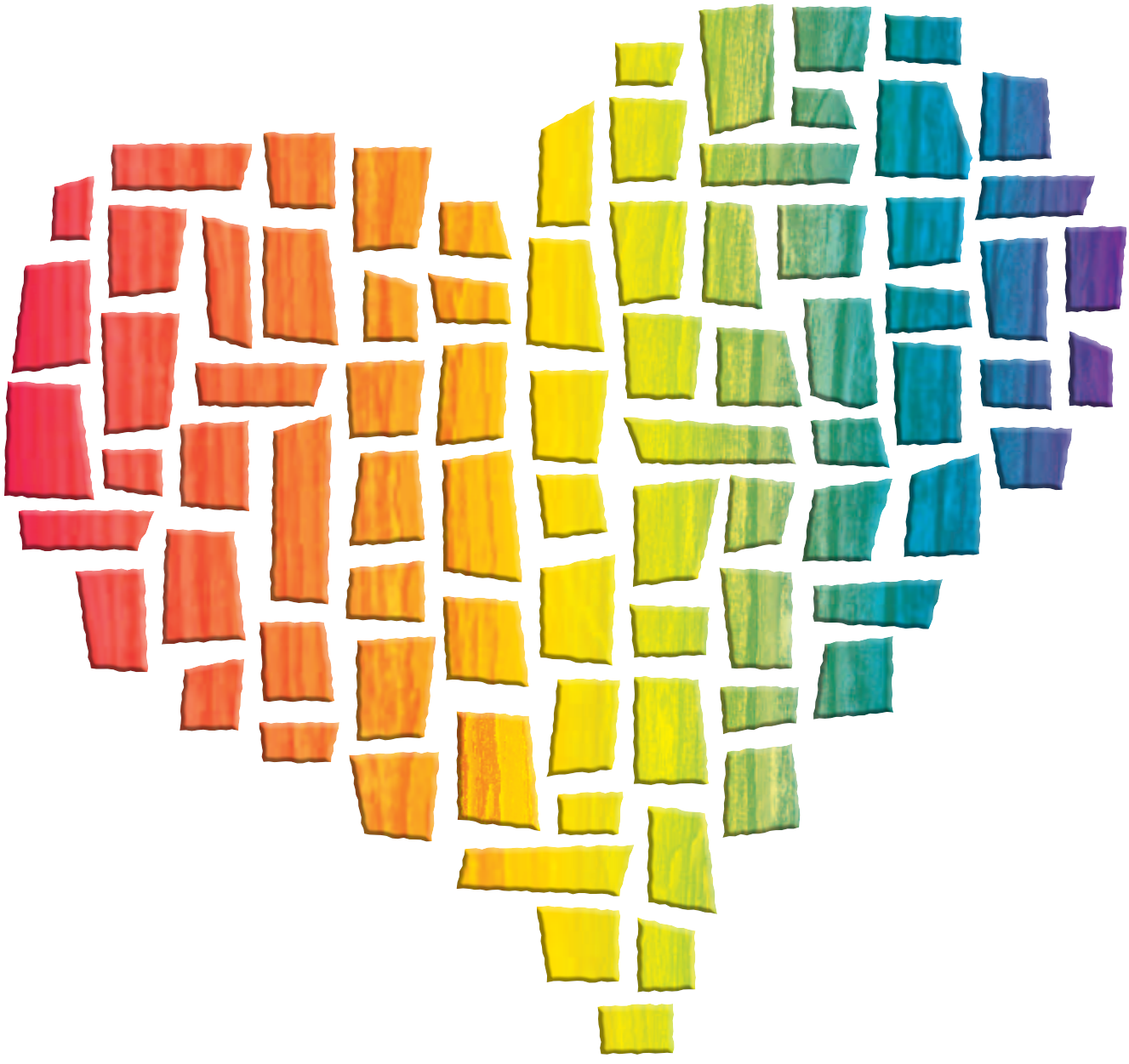
JAF

DRVO JE NAŠ SVET

10 godina u Srbiji

Svi materijali od drveta
i usluge obrade na
jednom mestu

MOCA Weinig simpo GRAKOM SN LESTRO LESNOOBDELOVALNI STROJI Fabbrica



Boje, u koje ćete se sigurno zaljubiti !

Fabbrica

Boje i lakovi 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

MicroTri

Vaš partner i dobavljač masivne bukve.

MicroTri d.o.o.; Karađorđeva 65; 11000 Beograd; Srbija
Tel +381 11 2621 689; Fax +381 11 2632 297; Email: timber@microtri.rs
www.microtri.rs

8-12. maj 2018.
Fieramilano – kvart Rho
Milano, Italija

YOUR WORLD
YOUR BUSINESS
YOUR SHOW

26. svetski bijenale
drvoprerađivačke tehnologije i
komponenti za
industriju nameštaja

Since 1968

XYLEXPO 50th ANNIVERSARY 2018

www.xylexpo.com - info@xylexpo.com

EUMABOIS ACIMALL ITA FIERA MILANO

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
- Bogdan Kavazović, TIK stolarija, Sremska Mitrovica
- 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

Uspeh je trijumf upornosti.
Sigmund GRAF

Naša slika u očima drugih

Dragojlo Blagojević

Uz iskrene želje za dobro zdravlje, sreću i uspešno poslovanje u Novoj godini, našim čitaocima i ovoga puta nudimo obilje informacija iz oblasti tehnologije, mašina, opreme, repromaterijala i tržišta vezanog za preradu drveta i proizvodnju nameštaja. Već tradicionalno u januarskom izdanju opširno pišemo o Sajmu nameštaja koji je održan polovinom proteklog novembra. Govorimo i o sajamskim priznanjima, nagrađenim eksponatima i firmama, a bez većih intervencija objavljujemo stavove i sugestije dvadesetak privrednika, uvereni da ova razmišljanja mogu biti korisna organizatoru Sajma nameštaja... U izuzetno poslovnoj atmosferi održan je i Sajam mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju, o čemu takođe pišemo u ovom broju. Konceptualno redizajniran pre dve godine, novembarski sajam je bio uspešan, a u oblasti dizajna je premašio prethodne dve manifestacije. Za šest sajamskih dana stekao se utisak da bi Beogradski sajam uistinu mogao biti generator privrednih dešavanja u oblasti proizvodnje nameštaja. Prisustvo značajno većeg broja poslovnih posetilaca iz inostranstva i učesnika iz oblasti dizajna i arhitekture, kako je saopšteno sa Beogradskog sajma, može otvoriti mogućnosti za nove poslovne aranžmane i plasman domaćeg nameštaja na nova tržišta.

Prerada drveta i proizvodnja nameštaja pripadaju industrijskoj grani koja permanentno pravi suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni. U poslednjih pet godina prosečan godišnji rast izvoza ove industrijske grane iznosio je 13,3%. U BDP-u Srbije udeo drvne industrije iznosi blizu 2%, a udeo u izvozu je 6,3%. I pored toga iz državnog vrha niko nije prisustvovao otvaranju Sajma nameštaja.

A već godinu dana našim čitaocima nudimo tekstove iz oblasti poslovne psihologije uvereni da teme iz ove oblasti interesuju naše čitaoce. Ovoga puta naša sagovornica je govorila o prvom utisku… Verovatno ste već imali iskustvo da u kontaktima sa ljudima, već u prvih nekoliko sekundi, gradite sliku o njihovoj ličnosti, ponekad bez ijedne izgovorene reči. Reči, naime, mogu biti pripremljene i kontrolisane, pa često za prvi utisak, nisu presudne. Za prvi utisak je važan celokupan nastup koji uključuje i neverbalnu komunikaciju.

Ono što govorimo, činimo, ono kako izgledamo i kako nastupamo gradi sliku nas u očima drugih. Interesantan je podatak istraživanja koji pokazuje da se neverbalnoj poruci veruje čak pet puta više nego verbalnoj. Prvi utisak može biti presudan za poslovni dogovor i rezultate rada. Ako se verbalno i neverbalno ne podudaraju znatno je veća verovatnoća da će se poverovati neverbalnom *govoru*. Koliki je značaj prvog utiska, vidi se iz istraživanja koje je, navodno, potvrdilo da je slika o nekoj ličnosti, stečena na osnovu prvog utiska, promenjena u manje od petine slučajeva i nakon petnaestak godina poznanstva.

Ne treba izgubiti iz vida da je uz posmatranje, podjednako važno slušanje, isto kao što ne treba zaboraviti da je svet pun dokonih ljudi siromašnih životnim sadržajima, ljude koji u sebi istovremeno nose i uspešno prikrivaju nezdravu i ružnu radoznalost, ali i potrebu da o drugima saopšte neku tobože važnu, najčešće izmišljenu informaciju. Takvi ljudi su duboko nezadovoljni, život im je prazan i lišen svake lepote, oni ulaze u tuđu privatnost, upravo zato što nemaju svoju... Odlučne i sigurne ljude, takve priče i laži ne pogađaju, oni ih ignorišu, ali ne zaboravljaju. Oni znaju da dokoni rado vode tuđu brigu, isto kao što znaju da onima koji iza sebe nemaju baš ništa i ne ostaje ništa drugo nego da, gledajući uspehe drugih, svoje siromaštvo i duhovnu bedu leče pričama koje nemaju veze sa istinom... Neki stručnjaci ističu, da je zavist, ponekad, i neka vrsta pohvale, ali ne treba zaboraviti da zavist lako i brzo prelazi u mržnju. Ona je kazna za one što tuđu brigu vode i što su tobože obavešteni, pa su veći pred sobom ako smisle i plasiraju što poverljive priče koje su najčešće protkane kriminalnom pozadinom. Zavist je ustvari mržnja na tuđu superiornost i uspeh, a uspeh je, zna se, najčešće *trujumf upornosti*...

Zato, učinite sve da ostanete dobri i da budete dobro. ■

11. septembra 1937. godine otvoren je Beogradski sajam. Tim povodom je prošle godine u izdanju Beogradskog sajma objavljena publikacija MESTO KOJE JE VIDEO CEO SVET, a uvod za ovu publikaciju napisala je Danka Selić, generalni direktor Beogradskog sajma. U novembru, za vreme trajanja Sajma nameštaja, došli smo do ove publikacije i sa zakašnjenjem, uz čestitke Beogradskom sajmu za jubilej i poslovne uspehe, prenosimo nadahnuto napisan uvod za pomenutu publikaciju.

OSAMDESET GODINA BEOGRADSKOG SAJMA

Biti svedok života nije isto što i biti i živeti život sam. Živeti i preživljavati istoriju nije isto što i stvarati je. A veličina velikih je upravo u tome da među olujnim protivrečnostima, surovim pratiocima i života i istorije, u mučnim vremenima prepoznaju izazov, a u lagodnim zamku.

Bivajući na takvoj vetrometini i putokaz i svetionik, neprobojna brana i moćan motor, Beogradski sajam je tokom osamdeset godina postojanja uspevao da tokove svoje istorijske misije učini organskim delom sveukupnog nacionalnog identiteta, duha prošlih i nagoveštaj budućih vremena, nemerljivih mogućnosti ovog naroda i njegovog podneblja. Konačno, prolazeći kroz portal devete decenije života, Beogradski sajam je, lucidan i uspravan, dokazao u realnom svetu i ono što mnogi nisu uspeli da dokuče ni u mislima - ne meri se valjan život brojem proteklih godina, nego se broj godina meri količinom, dubinom, snagom i porukama života u njima.

Hroničari i analitičari ni do sada nisu bili u nedoumici pred činjenicama koje su Beogradski sajam pratile do zvezda. Mesto koje je video ceo svet, ali i mesto koje je svoju zemlju nesebično vodilo u svet, iznedrilo je ljudske gromade, moralne i privredne orijentire, velike datume i događaje, neverovatna dostignuća i visoke ciljeve, razotkrilo neobične ovdašnje sposobnosti za imaginaciju i organizaciju, za povezivanje čoveka i njegovog dela. Cela ljudska civilizacija predstavljena je na Beogradskom sajmu svim svojim dobrim stranama - privrednim, tehničko-tehnološkim, umetničkim, sportskim, modnim, humanitarnim, edukativnim, ljudima koji su obeležavali epohe, ali i posetiocima koji su bili svesni svoje privilegije. Brojke su samo suvoparan odraz te osamdeset godina duge eksplozije znanja, talenta, entuzijazma i mogućnosti, ali ne dozvoljavaju da se zaboravi više od 3.000 sajamskih manifestacija, više od 25.000 izlagača iz 180 bivših ili sadašnjih država, a sajamske hale Beogradskog sajma obišlo je za to vreme više od 60 miliona posetilaca.

Ima po svetu sajmova koji su stariji od Beogradskog, neki su i višestruko veći o Beogradskog. Ali teško je među njima pronaći neki, koji je za svoju zemlju značio više od Beogradskog, koji je veći deo sveta približio jednom malom geografskom kutku, čineći ga često i samim centrom tog sveta. Monografija koju je povodom jubileja izdao Beogradski sajam, odraz je tih činjenica.

Jer, jedan je Beogradski sajam.

97 godina u službi

Profesor dr Ratko Ristić, dekan Šumarskog fakulteta

Već nekoliko godina Šumarski fakultet organizaciono čine četiri odseka: Odsek za šumarstvo, Odsek za tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta, Odsek za pejzažnu arhitekturu i hortikulturu i Odsek za ekološki inženjering u zaštiti zemljišnih i vodnih resursa. Od kada je osnovan, davne 1920. godine, pa do kraja septembra 2017. godine, sa svih odseka Šumarskog fakulteta u Beogradu je izašlo 8.966 diplomiranih inženjera, 433 magistara i 287 doktora nauka.

Već tradicionalno, 5. decembra je na Šumarskom fakultetu u Beogradu praznik. Tako je bilo i proteklog 5. decembra kada je svečano obeleženo 97 godine od osnivanja ove visokoškolske ustanove.

Podsećamo, u Srbiji je 5. decembra 1920. godine, pored pet postojećih, osnovan šesti, Poljoprivredni fakultet sa dva nezavisna odseka: POLJOPRIVREDNIM i ŠUMARSKIM. Tada je počela nastava za prvu generaciju studenata šumarstva na jednom od šest fakulteta u Beogradu.

Uz tradicionalno veliki broj inženjera, nekada studenata ove visokoškolske ustanove, zaposlenih širom Srbije, svečanosti na Šumarskom fakultetu 5. decembra prošle godine, prisustvovali su i gosti sa više fakulteta i naučnih instituta, ministarstava, kao i drugih društveno političkih zajednica, javnih preduzeća i brojnih kompanija, zatim studenti i zaposleni na Šumarskom fakultetu kao i penzionisani radnici ove visokoškolske ustanove. Podeljene su priznanja i nagrade najboljim studentima, kao i zaposlenima koji su tokom protekle godine napunili dve ili tri decenije rada na ovoj visokoškolskoj ustanovi i onima koji su stekli uslove za odlazak u penziju.

U prepunom anfteatru prisutne je prvo pozdravio **Goran Trivan**, ministar za zaštitu životne sredine u Vladi Republike Srbije, koji je rekao da je zaštita životne sredine ubedljivo najvažnije planetarno pitanje, ali da nije siguran da se u Srbiji svi slažu da je to jedno od naših najvažnijih pitanja. Najefikasniji način za zaštitu životne sredine je pošumljavanje i na tome bi Srbija u narednom periodu trebalo veoma intenzivno da radi – rakao je Trivan u podužoj emotivnoj diskusiji u kojoj je ukazao na niz ekoloških problema u našoj zemlji.

Prisutne je zatim pozdrvio profesor **dr Ratko Ristić**, dekan Šumarskog fakulteta, koji je govorio o nastanku, razvoju, organizaciji, naučnim i nastavnim aktivnostima profesora i studenata tokom proteklih decenija, kao i o plano-

šumarstva, prerade drveta, hortikulture, zaštite zemljišta i vodnih resursa

Fotografije: Mile Radojičić

vima za dalji razvoj ove ustanove. Dr Ristić je podsetio da je prvo predavanje u istoriji Šumarskog fakulteta održao tadašnji dekan, profesor dr Petar Đorđević 5.12.1920. godine na Šumarskom odseku Poljoprivrednog fakulteta u Beogradu. Deceniju nakon toga, 1930. godine Poljoprivredni fakultet menja naziv u POLJOPRIVREDNOŠUMARSKI, a 1949. godine Šumarski fakultet postaje samostalan. Značajno je istaći da se Šumarski fakultet 1953. godine uselio u novu zgradu na Banovom brdu u Beogradu, gde se i danas nalazi...Od 1956. godine Šumarski fakultet čine dva odseka: ŠUMARSKI i DRVNO-INDUSTRIJSKI, a tokom daljeg razvoja manjali su se nazivi studijskih odseka, tako da danas Šumarski fakultet čine četiri odseka: Odsek za šumarstvo, Odsek za tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta, Odsek za pejzažnu arhitekturu i hortikulturu i Odsek za ekološki inženjering u zaštiti zemljišnih i vodnih resursa.

– Prioritet našeg rada je dalje usavršavanje nastavnog procesa, na svim nivoima studija, u cilju postizanja što boljih rezultata, bolje prolaznosti studenata i veći obim usvojenih znanja i veština potrebnih za stručne poslove i uključivanje u naučno-istraživačku delatnost. Takođe, naš zadatak je dalje kadrovsko jačanje i posvećenost procesu permanentne obuke kadrova, a to je kompatibilno sa potrebom stalnog praćenja promena u primenjenim tehnologijama, proizvodnim procesima i izmenjenim socijalnim uslovima - rekao je profesor dr Ratko Ristić.

Od osnivanja Šumarskog fakulteta, zaključno sa 30. 09. 2017. godine, na svim odsecima osnovnih studija, akademsku diplomu je steklo 8.966 diplomiranih inženjera. U istom periodu 433 kandidata je magistriralo i 287 steklo diplomu doktora nauka.

Za najbolji uspeh u školskoj 2016/17. godini dodeljeni su tableti studentima: prve godine studije - Olga Gajanić, prosek 9,64; druga godina studija – Petar Nešković, prosek 9,62; treća godina studija – Ivan Simić, prosek 9,50; i četvrta godina studija – Zlatko Fabri, prosek 9,34.

Šumarski fakultet Univerziteta u Beogradu je priznata visokoškolska ustanova koja se uspešno bavi obrazovanjem stručnih, naučnih i istraživačkih kadrova iz oblasti šumarstva, prerade deveta, pejzažne arhitekture i hortikulture, kao i ekološkog inženjeringa u zaštiti zemljišnjih i vodnih resursa, a time i u oblasti zaštite i unapređivanja životne sredine kao dela strategije održivog razvoja Srbije.

– Polazeći od činjenice da je visoko obrazovanje osnov razvoja i ekonomskog napretka društva zasnovanog na znanju, unapređenju ljudskih prava i osnovnih sloboda, misija Šumarskog fakulteta je da omogući najviše akademske standarde i obezbedi sticanje znanja i veština u skladu sa potrebama društva i projektovanim nacionalnim razvojem. Polazeći od osnova utvrđenih misijom Šumarski fakultet je trajno opredeljen da teži unapređenju kvaliteta visokog obrazovanja i uključivanja u jedinstven evropski prostor visokog obrazovanja. Delatnost Šumarskog fakulteta je usmerena ka stalnom podizanju kvaliteta studijskih programa, efikasnosti studija i kvaliteta studiranja.

Šumarski fakultet svoju budućnost vidi u daljoj promociji i intenziviranju univerzitetske saradnje i mobilnosti profesora i studenata na institucijalnom, nacionalnom i međunarodnom nivou, u cilju poboljšavanja kvaliteta visokog obrazovanja. U tom smislu je logično da Šumarski fakultet kao i do sada očekuje podršku i razumevanje institucija i društvene zajednice, te šumarskih preduzeća i velikog broja firmi koje se bave preradom drveta. ■

Punih 10 uspešnih godina rasta i razvoja u Srbiji

Saša Branković,
direktor

Radovan Barudžija,
menadžer nabavke i prodaje

U Srbiju je kompanija J.u.A. Frischeis stigla pre 10 godina.
Tim povodom smo u Novoj Pazovi, gde je sedište kompanije J.u.A. Frischeis za Srbiju, razgovarali sa članovima menadžmenta ove firme koji su za deset godina korektnog rada kod svojih kupaca u našoj zemlji stekli poverenje i apsolutnu pouzdanost, i koji poštujući filozofiju i poslovnu orijentaciju matične kompanije, svojim klijentima garantuju najveći mogući kvalitet proizvoda i usluge.

– Naučili smo da se prilagodimo potrebama lokalnih kupaca i to je postalo deo naše korporativne filozofije, ali i jedan od razloga našeg uspeha!

Već 10 godina učimo, rastemo i razvijamo se zajedno sa našim kupcima. Verujemo da su široka ponuda, stabilno skladište, iskustvo, stručnost i partnerski odnos sa kupcima garancija uspeha za godine koje su pred nama – kaže gospodin Branković.

– Jedan od vodećih segmenata u ponudi firme J.u.A. Frischeis je proizvodnja i prodaja brojnih vrsta furnira. U mogućnosti smo da firmama koje prilikom izrade svojih proizvoda furnir koriste kao jednu od glavnih sirovina obezbedimo brojne pogodnosti. Naše skladište i prodaja raspolaže sa preko 70 vrsta drveta proverenog kvaliteta u debljinama 0,6; 0,9; 1,4 i 2,5 mm. Furniri se sortiraju prema kvalitetu, dužini, širini i debljini lista. Posetom naše adrese www.veneer-world.com u mogućnosti ste da vidite slike visoke rezolucije od 10 miliona m^2 furnira, njihov kvalitet, debljine i dužine kao i cene za određene vrste – kaže Radovan Barudžija.

Fotografije: arhiva J.u.A. Frischeis

eta i usluge obrade

Miloš Marjanović,
menadžer nabavke
i prodaje

– U firmi J.u.A. Frischeis kupci se mogu osloniti na dve stvari: kompaniju i drvo. Od ispitanih konstrukcijskih materijala kao što su BSH/KVH grede ili lamelirano/puno drvo, preko dekorativnih proizvoda za fasade – ovde možete pronaći sve proizvode za drvene konstrukcije. Lamelirano drvo je ravan, masivan proizvod od drveta za nosive konstrukcije. Proizvodi se u velikim dimenzijama i zato se može koristiti i za građevinske elemente prostora kao što su zid, krov i plafon. Grupa Frischeis je sedam decenija aktivna u međunarodnom poslovanju s rezanom građom, koju kupujemo u svim delovima sveta i uvozimo rezanu građu vrhunskog kvaliteta od naših uspešnih partnera – kaže Miloš Marjanović.

Veljko Karalić,
menadžer nabavke
i prodaje

– Širina ponude MDF je nešto čime se J.u.A. Frischeis ponosi. Različiti nivoi kvaliteta, različite dimenzije kao i ponuda vlagootpornih i vatrootpornih MDF ploča čini od nas dobavljača kod kojeg i najzahtevniji kupci dolaze do optimalnih rešenja za svoje projekte.

Kada se na to doda bogat izbor kvalitetnih ploča sirove i ekstrudirane iverice specijalno proizvedenih za ispune vratnih krila, pa još dopuni najboljom lager ponudom HPL ploča debljine 1mm i širokom paletom dekora oplemenjene iverice, radnih ploča i oplemenjenih MDF ploča, dobija se slika o J.u.A. Frischeis kao distributeru za primer koji je učinio sve da u poslu kojim se bavi zauzme lidersku poziciju – kaže Karalić.

Predrag Dobrić,
šef proizvodnje

– Uslužni centar, opremljen najsavremenijim mašinama za obradu drveta, predstavlja krunu ponude naših usluga i stoji na raspolaganju našim kupcima.

Najsavremeniji horizontalni raskrajači i kanterice vođeni stručnim operaterima daju kao rezultat precizan rez i kvalitetno obrađene ivice. Takođe nudimo CNC obradu prema specifikacijama naših kupaca.

Kada je reč o furniru, naša firma nudi uslužno spajanje, krojenje funira i na kraju i samu uslugu mašinskog nanošenja lepka i presovanja kako furnira tako i HPL ploča na materijale po želji iz bogate JAF ponude (MDF, HDF, sirova iverica, šper ploče, panel ploča) – kaže Predrag Dobrić.

Naše čitaoce će verovatno zamimati nekoliko slikovitih podataka o najvećem austrijskom i regionalnom trgovcu drvetom i drvnim materijalima.

Na sajtu kompanije J.u.A. Frischeis piše:

Kako bi došli do naših klijenata, naši kamioni godišnje pređu oko 13,3 miliona kilometara. Kada bismo to izračunali na malo drugačiji način, godišnje bi naši kamioni 332,5 puta obišli Zemlju ili vozili 34,5 puta do Meseca. Godišnja prevezena količina robe iznosi impresivnih 700.000 kubnih metara. Želite poređenje? Na fudbalskom igralištu ta roba bi bila složena do visine od oko 100 metara…

Svi materijali od drveta i usluge obrade na jednom mestu

* MATERIJALI
* SEČENJE PO MERI
* KANTOVANJE
* CNC OBRADA
* KROJENJE I SPAJANJE FURNIRA
* USLUGE PRESOVANJA

J.u.A. Frischeis d.o.o.
Industrijska zona *Berbernica bb*
22330 Nova Pazova
Tel: +381 22 328 125
Fax: +381 22 328 126
frischeis@frischeis.rs
www.frischeis.rs

Preduzeće HEZO MAŠINE d.o.o. DOBOJ održalo izuzetno posećen trodnevni kućni sajam mašina i alata za preradu drveta i proizvodnju nameštaja

Uspešan prvi kućni sajam

Proteklog oktobra preduzeće ***HEZO MAŠINE*** iz Doboja održalo je u svom novom objektu prvi kućni trodnevni sajam mašina za preradu drveta i prizvodnju nameštaja. Bio je to izuzetno pripremljen, dobro organizovan i posećen skup, kome smo od tri, prisustvovali puna dva dana i zajedno sa velikim brojem posetilaca, uverili se u poslovnost, stručnost i gostoprimstvo svih zaposlenih u ovoj porodičnoj firmi čiji je vlasnik **Zoran Evđenić**. Njemu smo zahvalni što je, uz sve obaveze, našao vremena za kratak razgovor u kome je predstavio svoju firmu, ali i potvrdno govorio o velikim mogućnostima drvne industrije BiH.

Zoran Evđenić, vlasnik firme *HEZO MAŠINE*, Doboj

– Našim programom su, praktično, obuhvaćena sva područja drvne industrije od primarne obrade drveta do proizvodnje pločastog i masivnog namještaja, kao i ekološkog korišćenja drvnih ostataka. Imamo veliki broj klijenata na području Republike Srpske i kompletne BiH. Firma ***HEZO MAŠINE*** postoji od 2007. godine, pa smo kućni sajam organizovali povodom 10 godina postojanja, permanentnog rasta i razvoja – kaže gospodin Evđenić. – Od samog početka smo išli postepeno, korak po korak, sa nekim manjim mašinama i svake godine smo beležili napredak, povećavajući obim posla i broj klijenata. Sad smo došli do nivoa sa koga možemo biti pouzdan patrner svim našim klijentima i pratiti njihov tehnološki razvoj. Iz godine u godinu smo rasli, a danas prodajemo CNC mašine i obradne centre. Kod naših klijenata samo u ovoj godini imamo pet instaliranih petoosnih CNC mašina, pa za 2017. godinu možemo reći da nam je bila vrlo uspešna, što znači da i drvna industrija BiH ima potencijal i perspektivu.

Fotografije: D. Blagojević

– Međutim, i pored činjenice da na teritoriji BiH ima veći broj vrlo uspešnih i perspektivnih drvoprerađivačkih preduzeća, po pitanju drvne industrije se, praktično, na teritoriji RS i BiH, ništa ne dešava, pa smo odlučili da organizujemo naš prvi kućni sajam. To nije bila samo naša promocija, to je bio događaj na kome su se sreli neki stari poznanici koji su, istovremeno, imali priliku da upoznaju nove kolege iz drvnog sektora. Oni godinama rade i žure, a ovde su došli po pozivu i dogovoru, videli se, razmenili iskustva i možda dogovorili novu saradnju. Usput su upoznali našu firmu, videli mašine i alate koji su u našoj ponudi, uverili se u našu poslovnost i stručnost, u naše mogućnosti da im budemo pouzdan partner... Danas firma ***HEZO MAŠINE*** zastupa svetski poznate proizvođače opreme za drvnu industriju kao što su: *SCM, Robland, Orma, Prodeco, Caseti, CMT, BSP, BUP...* Zato je naš kućni sajam bio veliki događaj za drvoprerađivače, a mi se nadamo da nije poslednji i da ćemo i naredne godine ponovo održati još uspešniji kućni sajam – kaže naš sagovornik.

– Na ovoj prezentaciji smo poseban akcenat stavili na petoosnu mašinu MORBIDELLI M100, čiji je proizvođač SCM group, italijanska firma koja ima dugu tradiciju u proizvodnji CNC mašina. Između ostalog, mi smo ovlašćeni diler SCM grupe za područje BiH, a prezentovali smo

Kompanija koja se već punih 10 godina bavi prodajom mašina i alata za drvnu industriju *HEZO MAŠINE* iz Doboja, zastupa svetski poznate proizvođače opreme za drvnu industriju kao što su: *SCM, Robland, Orma, Prodeco, Caseti, CMT, BSP, BUP...*

Uz mašine za obradu drveta ova firma u svom programu takođe nudi sve vrste alata za drvnu industriju, a u ponudi su i originalni delovi za mašine, kao i tehnička podrška u okviru koje su montaža, obuka i servis.

U ponudi ove firme je takođe veliki izbor korišćenih mašina za drvnu industriju.

još jedan obradni centar koji možemo preporučiti svima. To je industrijska mašina ACCORD 25 FX, koji takođe može da ima različite dimenzije radnih stolova, što svakako zavisi od potrebe kupca. Ova mašina je prodata firmi ENTERIJERI KOJIĆ iz Lopara, a MORBIDELLI M100 ide u firmu HAJRIĆ-PROM iz Gračanice. Pored CNC mašina na lageru imamo veći broj nekih standardnih drvoprerađivačkih mašina, pa kupcima istog dana možemo isporučiti neke kombinovane mašine, formatizere, manje kantarice itd... Našim klijentima, uz savremene i nove mašine, takođe nudimo veliki izbor korišćenih mašina koje se nalaze na našem lageru. Takođe je važno naglasiti da uz mašine za obradu drveta ***HEZO MAŠINE*** u svojoj ponudi ima originalne delove za mašine, kao i sve vrste alata za drvnu industriju (glodala, burgije, pile, itd.)... Posebno ističem tehničku podršku, odnosno servis u okviru koga su montaža, obuka i održavanje. U oblasti servisiranja naš partner je firma Total Group iz Beograda, sa kojom odlično sarađujemo i koji nas podržava u servisiranju mašina – kaže gospodin **Zoran Evđenić**.

– Za poslednjih 10 godina mi smo stekli poverenje velikog broja naših kupaca, a u našoj bazi imamo preko 1.100 klijenata sa kojima sarađujemo. Za nas je važna referenca činjenica da smo instalirali mašine u firmi LOCK WOOD iz Tešnja, a to je holandska kompanija koja se bavi proizvodnjom stilskog nameštaja; zatim u TEHNOMARKET – PIRIĆ iz Čelića, koji se bavi proizvodnjom pločastog nameštaja i koji od nas ima kompletnu opremu. Spomenuću još firmu HAJRIĆ-PROM iz Gračanice, kojoj smo isporučili kantaricu K800, CNC raskrajač SIGMA PRIMA i MORBIDELLI M100; zatim firmu GAZZDA iz Sarajeva, HASIĆ drvo iz Gradačca; a sarađujemo i sa FISOM, PETROPROJEKTOM, ARTISANOM i drugima... Objektivno, imamo veliki kapacitet i stručno smo osposobljeni, a brendovi koje zastupamo imaju kvalitetne i pouzdane proizvode, tako da smo u prilici da pratimo tehnološki razvoj drvne industrije BiH koja, ponovo tvrdim, ima potencijal i sa nama, koji smo joj na usluzi, će imati veću produktivnost i veći nivo finalizacije. Iskustvo, fleksibilnost, profesionalni saveti, kratak rok isporuke, brz servis i povoljne cijene su zaštitini znak naše firme – kaže na kraju našeg razgovora gospodin **Zoran Evđenić**, vlasnik preduzeća ***HEZO MAŠINE***.

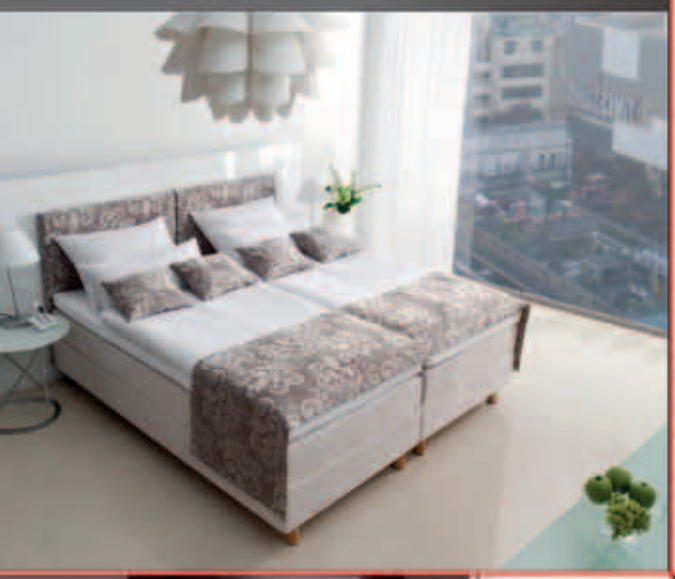
D. Blagojević

SCM mašine za ceo svet

– MORBIDELLI M100 je CNC multifunkcionalna mašina koja može da radi više operacija: glodanje, bušenje, rezanje, vertikalno i horizontalno profilisanje... Može, dakle, da se koristiti za više operacija i da obrađuje vrata, prozore i druge elemente, i to ne samo od drveta, već i od aluminijuma, plastike i ostalih materijala. Ovu mašinu proizvodi italijanska firma ***SCM group***, jedna od tri najvećih firmi na svetu u ovoj oblasti. ***SCM grupa*** je jedina koja može da ponudi kompletnu liniju za preradu dveta od primarne do finalne proizvodnje. Mi smo jedini u svetu koji kompletnu proizvodnju mašina i delova obavljamo u Italiji, a izvozimo u ceo svet. Saradnja SCM grupe i preduzeća ***HEZO MAŠINE*** traje deset godina na obostano zadovoljstvo. U poslednje tri godine smo napravili veliki korak i unapredili našu saradnju. Jedni drugima dajemo sugestije, savete i maksimalnu podršku. Treba istaći da smo 2017. godine udvostručili sve poslove koje smo obavljali predhodnih godina, a to znači da prerada drveta u BiH ima perspektivu i da je preduzeće ***HEZO MAŠINE*** ozbiljna podrška drvoprerađivačima i proizvođačima nameštaja na ovom prostoru - rekao je za naše čitaoce i posetioce kućnog sajma **Andrea Li Puma**, predstavnik ***SCM group*** iz Italije.

BERNARDA
DUŠECI I KREVETI

dobar san za zdrav život



- inovativni individualno prilagođeni dušeci i kreveti u veličinama prema želji
- visoko kvalitetni dušeci i kreveti za hotele, pansione i apartmane
- ugaone garniture, pomoćni ležajevi
- vrhunski ergonomski antibakterijski jastuci
- dečiji antibakterijski dušeci
- medicinski antidekubitalni dušeci i jastuci
- krevetni sistemi za plovila

Inovativnost naših proizvoda potvrđena je mnogobrojnim nagradama širom Evrope

Kempinski WESTIN LE MERIDIEN Radisson INTERCONTINENTAL Marriott HOTELS & RESORTS HYATT Hilton RENAISSANCE Sheraton STEIGENBERGER CROWNE PLAZA MÖVENPICK

D. Tucovića 77, 11000 Beograd, tel: +381 11 6 456 300, 011 40 55 141 • www.bernarda.rs

Od ideje do gotovog nameštaja pomoću pravih usluga

Blumove usluge za planiranje, poručivanje i montažu okova

Blumov online konfigurator proizvoda podržava izbor i poručivanje okova.

Interaktivna, jasna i potpuna: Aplikacija EASY ASSEMBLY

Blum, austrijski proizvođač okova, nudi veliki broj korisnih aplikacija, da bismo vas podržali počev od preciznog planiranja do montaže po meri. Prilagođene vašim potrebama, online non-stop na vašem pametnom telefonu.

Kako da naši kupci prepoznaju kvalitet nekog komada nameštaja? Kada savršeno ispunjava svoj zadatak, kada može da se otvori i zatvori na prijatan način i kada je precizno obrađen. Da bi sve ovo ispunio, Blum ide sa vama, ruku pod ruku, sa svojim promišljenim uslugama. Praktične primene čine sve korake, od ideje do gotovog komada nameštaja, efikasnijim, sigurnijim i jednostavnijim.

Planiranje čini jednostavnim

Kada planirate pomoću konfiguratora proizvoda vi oblikujete čak i složene primene, pojedinačno i u zavisnosti od ugradne situacije. Uvek ćete dobiti odgovarajuće okove – proverene na koliziju i prikupljene u robnoj korpi.

Digitalni alat za stolare

EASY ASSEMBLY aplikacija za pametne telefone za iOS i Android olakšava ugradnju okova. Uputstva za instalaciju, pojašnjavajući video snimci i interaktivne primene za jednostavno pronalaženje položaja okova, dolaze direktno iz Bluma, potpune i ažurne.

Prave usluge na jednom mestu

Ove i mnoge druge usluge možete pronaći na adresi www.blum.com. Ovo štedi vaše vreme utrošeno na planiranje, naručivanje i montažu i obezbeđuje visoki kvalitet vašeg nameštaja.

www.blum.com

blum®

- nameštaj po meri, projektovanje i opremanje prostora
- univer, radne ploče, medijapan, lesonit, 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-Novi Sad)

www.agacija.com

ZAJEDNO
BEZ IZAZOVA JE NEMOGUĆE

Najteži izazovi su uvek rezultat timskog rada.
Odabir eksperta i pouzdanog saputnika je ključ da se ostvare najpoželjniji ciljevi.
Sa svojim iskustvom, Ambrovit je pravi partner na putu do uspeha.

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 ponudjena klijentima daje dodatnu vredost odnosu klijent/dobavljač.

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

AMBROVIT®
BOLTS+SCREWS

Via Giulio Natta, 29, 27026 Garlasco (PV) Italy Tel +39.0382.810280 Fax +39.0382.1760014 email sales@ambrovit.it web www.ambrovit.it

IKEA nam, ipak, nije konkurencija

Mnogima se ne dopada što nameštaj moraju sami da sastavljaju kod kuće, a problematičan je i kvalitet, jer mnogi kupci kažu da smo tu u prednosti i da je nameštaj proizveden u Srbiji kvalitetniji od onoga što nudi svetski trgovački gigant.

Dolazak konkurencije sigurno motiviše i domaće kompanije da se prilagođavaju i modernizuju, da smanje troškove i budu produktivniji kaže Rasim Ljajić.

Od kako je IKEA stigla u Srbiju prošlo je oko šest meseci, a kupci su već osetili promene na domaćem tržištu nameštaja. Na prvi pogled, cenovni pritisak trgovca globalnog formata, kakva je švedska kompanija, naterao je i domaće kompanije da koriguju cenovnike i ponude više različitih akcija kako bi privukli kupce. Kada je reč o kvalitetu, mnogi od njih kažu da smo tu u prednosti i da je nameštaj proizveden u Srbiji po kvalitetu bolji od onoga što nudi svetski trgovački gigant. Međutim, kada isto pitanje postavite kupcu, većina će reći da roba vredi onoliko koliko potrošači mogu da plate. Statistika je pokazala da je svuda u regionu IKEA izazvala potrese na lokalnim tržištima, negde kratkotrajne, negde na duže staze, ali cenovnici su gotovo svuda korigovani, i to u korist kupaca. U Rumuniji je tako u godini otvaranja robne kuće IKEA, promet domaćim proizvođačima i trgovcima nameštajem pao čak 45 odsto. U Hrvatskoj su kupci reagovali slično dok, na primer, u Bugarskoj uopšte nisu bili fascinirani dolaskom IKEE, pa na tržištu nije bilo značajnijih promena. Ovdašnji kupci su s nestrpljenjem očekivali da se vrata ovog lanca otvore i iako je posećenost u prvim nedeljama, pa i dalje, velika, računi ipak ne mogu da preskoče domaći standard koji je i dalje nizak, piše *Politika*.

– Interesantno je prošetati robnom kućom u kojoj ima bukvalno sve da se kupi. Zanimljivi su im dezeni, ali ako rešim da opremim dnevnu sobu, ipak ću se odlučiti za pristupačniju varijantu i nekog domaćeg proizvođača. Ne znam ni kako bih se snašla da sama montiram nameštaj. Kada kupim neki komad nameštaja, neću ga menjati ko zna koliko dugo, pa mi u tom slučaju 1.000 ili 2.000 dinara ne igra bitnu ulogu – priznaje četrdesetpetogodišnja Marica Mitrović, posetilac proteklog Sajma nameštaja u potrazi za kvalitetnom dnevnom sobom.

Ministar trgovine, turizma i telekomunikacija Rasim Ljajić kaže za „Politiku" da ovo ministarstvo još nema konkretne podatke o tome da li je na tržištu nameštaja došlo do sniženja cena posle dolaska IKEE u Srbiju, ali da je sigurno da će kupci u budućnosti profitirati.

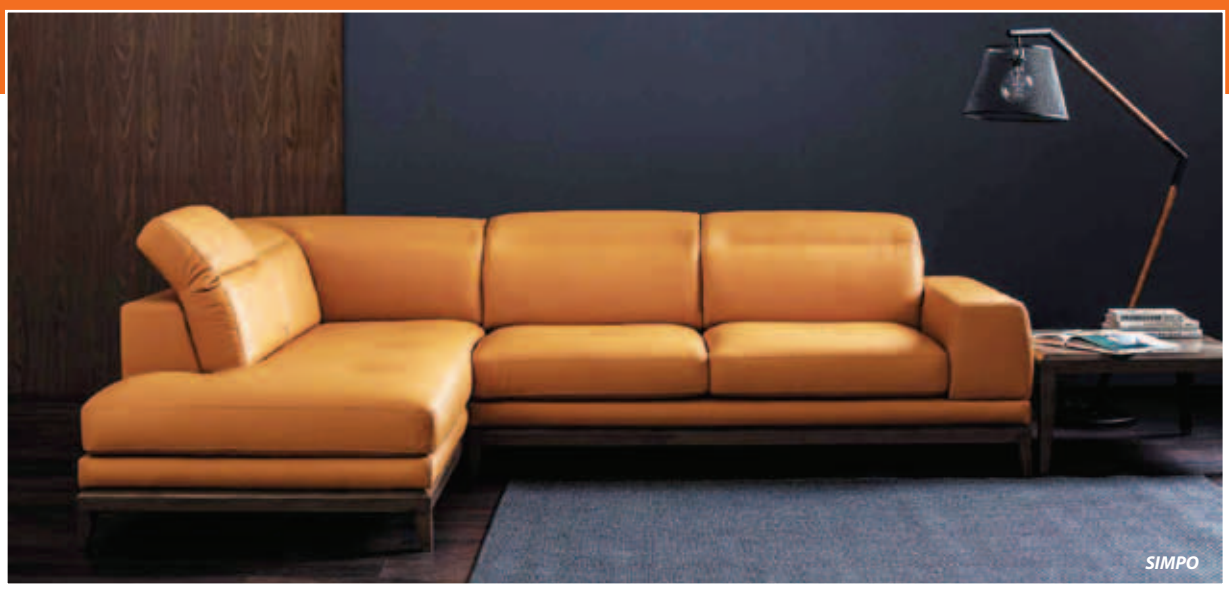
– Dolazak konkurencije sigurno motiviše i domaće kompanije da se prilagođavaju kako bi privukli potrošače. Jasno je da će morati da se modernizuju, da smanje troškove i budu produktivniji, ali i da se preorijentišu u proizvodnji kako bi tržištu ponudili jeftinije proizvode. Nije isključeno i da će neki od njih da se udružuju kako bi na kraju mogli da tržištu ponude veći izbor i pristupačnije cene. Konkurencija je zbog toga važna za svako, pa i tržište Srbije – objašnjava Ljajić i dodaje da će sigurno i domaće kompanije ubuduće morati više da ulažu i u marketing jer je i to jedna od novina koju je švedski konkurent doneo u Srbiju.

A da dolazak švedskog proizvođača nije uplašio domaće kompanije iz iste proizvodne grane potvrdio je i Kemal Hajrović, direktor kompanije DALLAS company.

– Mislio sam da će IKEA da nam poremeti tržište i snizi cene. Već drugog dana njenog rada posetio sam je i posle obilaska, pozvao sam preduzeće i rekao da im donosim dobre vesti. Oni nama nisu konkurencija. Nude nešto što nema veze s našim artiklima. Ko želi neke sitnice za kuću, može to da pazari. Njihov nameštaj je skuplji i potpuno drugačije pristupaju kupcima – objašnjava Hajrović i dodaje da njihovo preduzeće prilikom kupovine i dovozi nameštaj, montira na licu mesta, ali i odstupa od dimenzija ako to mušterija zahteva. U firmi DALLAS company je, kaže on, skoro sve promenljivo – širina, dužina, visina, dezen artikla...

Akcije firme IKEA, veoma su privlačne potrošačima. I to je potpuno normalno, kaže direktor jedne od najvećih domaćih kompanija nameštaja. Prema rečima mušterija koje su bile u robnoj kući na Bubanj potoku, problem su neke druge sitnice zbog kojih mnogi odustaju od kupovine. To su upravo montiranje i cena, naročito ako se traži kvalitetniji komad nameštaja. Domaći proizvođači podrazumevaju tapaciranje nameštaja po želji kupca, dovoz kući i montiranje, što na kraju donosi kvalitetniji artikal i konforni-

DALLAS company


SIMPO

ju kupovinu, dok se u IKEI na licu mesta nudi gotov nameštaj, kome treba prilagoditi prostor i sve ostalo, što su dodatne investicije, a uz to kupac mora sam da sastavi nameštaj kod kuće, a većini se taj princip rada ne dopada.

Nekoliko meseci pre dolaska popularnog švedskog proizvođača, ljudi su nestrpljivo iščekivali otvaranje robne kuće u kojoj se može kupiti sve od igle do lokomotive, pa je u tom periodu potražnja kod domaćih proizvođača pomalo opala. – Kada su uvideli sistem funkcionisanja, cene i kvalitet koji IKEA nudi, kupci su se ipak vratili domaćim firmama. Mi isporučujemo robu od tri do trideset dana u zavisnosti od zahteva kupca, a možemo se čak i pohvaliti da nam je promet povećan od kad se u Srbiji pojavila IKEA – zaključio je Hajrović.

I u IKEI zasad zadovoljno trljaju ruke. Iako kažu da posle pet meseci ne mogu da naprave konkretan presek stanja o uticaju na tržište, na osnovu iskustva koje imaju u okolnim zemljama, ne očekuju veće promene.

– Veoma smo zadovoljni dosadašnjim rezultatima poslovanja. Posetilo nas je više od 600.000 ljudi, i već su se iskristalisali delovi asortimana koji su najpopularniji među kupcima: tekstili za spavaće sobe i kupatilo, dnevne sobe i artikli za decu. Srbija je prva zemlja u kojoj smo zajedno s robnom kućom ponudili i mogućnost kupovine preko interneta, i ovaj kanal prodaje beleži sjajne rezultate – ističu u IKEI i kažu da je više od 1.300.000 poseta zabeleženo na njihovoj veb-stranici, kao i više od 2.000 porudžbina.

Jelica Antelj
Ana Jovanović

Beogradski Sajam nameštaja – *proizvodnje nameštaja i*

PRIREDIO: Dragojlo Blagojević

Konceptualno redizajniran pre dve godine, Sajam nameštaja je bio uspešan, a u oblasti dizajna je premašio prethodne dve manifestacije. Za šest sajamskih dana stekao se utisak da bi Beogradski sajam uistinu mogao biti generator privrednih dešavanja u oblasti proizvodnje nameštaja.

Prisustvo značajno većeg broja poslovnih posetilaca iz inostranstva i učesnika iz oblasti dizajna i arhitekture, kako je saopšteno sa Beogradskog sajma, može otvoriti mogućnosti za nove poslovne aranžmane i plasman domaćeg nameštaja na nova tržišta.

Prerada drveta i proizvodnja nameštaja pripadaju industrijskoj grani koja permanentno pravi suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni. U poslednjih pet godina prosečan godišnji rast izvoza ove industrijske grane iznosio je 13,3%. U BDP-u Srbije udeo drvne industrije iznosi blizu 2%, a udeo u izvozu je 6,3%. I pored toga iz državnog vrha niko nije prisustvovao otvaranju ove manifestacije.

Uz napredak, novine i unapređenja koncepta, Sajam nameštaja je i proteklog novembra zadržao već dugu tradiciju, po kojoj sajmovi nisu samo poslovnog, već izložbeno prodajnog karaktera, što je posebno primamljivo za posetioce i kupce, kojima je većina izlagača nudila sajamski popust.

Na Beogradskom sajmu su od 07. do 12. novembra 2017. godine održani 55. Sajam nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije i 55. Međunarodni sajam mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju.

Prema saopštenju PRESS službe Beogradskog sajma, najveći događaj industrije nameštaja i drvne industrije u ovom delu Evrope održan je na izložbenom prostoru od 60.000 metara kvadratnih, u deset hala, gde se predstavio više od 520 izlagača iz više od 45 zemalja. Zanimljivo je da su iste cifre o broju izlagača i zemalja učesnica ove manifestacije, zabeležene i godinu dana ranije (2016), a ovoga puta u zvaničnom saopštenju stoji konstatacija da je ova manifestacija održana „uz prisustvo značajno većeg broja poslovnih posetilaca iz inostranstva i učesnika iz oblasti dizajna i arhitekture, (te da je) manifestaciju obišlo 58.311 posetilaca."

Onaj ko bi se odgovornije bavio statističkim podacima, lako će uočiti da je, opet prema zvaničnom saopštenju, u odnosu na 2016. godinu kada je ova manifestacija imala 67.455 posetilaca, Sajam nameštaja 2017. godine posetilo za 13,6% manje ljudi. U svakom slučaju manju posetu je uočila većina izlagača, a mi nećemo detaljisati niti dalje analizitari, ali se prisećamo jedne šaljive, ali tačne definicije koja kaže da je kod nas statistika tačan zbir netačnih podataka...

Iz državnog vrha niko nije prisustvovao otvaranju Sajma nameštaja

Svejedno… Sajam nameštaja, konceptualno redizajniran pre dve godine, i ovoga puta je bio uspešan, a u nekim segmentima, prvenstveno u dizajnu, premašio je prethodne dve manifestacije. Dizajnerska inovativnost, sveže ideje, upotreba novih tehnologija i platformi, digitalizacija u drvnoj industriji, samo su neke od karakteristika proteklog Sajma nameštaja u Beogradu. U fokusu sajma bile su kompanije okrenute dizajnu, inovacijama, kvalitetu i funkcionalnosti nameštaja, kao i najsavremenije mašine i alati za razvijanje drvne industrije.

Proizvođači nameštaja i drvoprerađivači su se i ovoga puta, međutim, uverili da, kako to neki na sajmu rekoše, država više brine za *gej paradu* nego za drvnu industriju i proizvodnju nameštaja. Pret-

– najznačajnija biznis manifestacija *drvne industrije u regionu*

Na otvaranju Sajma nameštaja govorili su: **Slađan Disić**, generalni direktor kompanije SIMPO; **Dragomir Lazović**, vlasnik i generalni direktor kompanije MATIS i **Džef Baron**, konsultant za sektor industrije nameštaja razvojnog programa Evropski Progres, programa Evropske unije i Vlade Švajcarske

hodnih godina ovaj skup bi obično otvarao neko od ministara, progovorio nekoliko reči pohvale, obećao državnu podršku, obišao nekolicinu izlagača, otišao i ništa… A ovoga puta iz državnog vrha niko nije prisustvovao otvaranju Sajma nameštaja. Njih kao da ne interesuje činjenica da prerada drveta i proizvodnja nameštaja pripadaju industrijskoj grani koja permanentno pravi suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni. U poslednjih pet godina prosečan godišnji rast izvoza ove industrijske grane iznosio je 13,3%. U BDP-u Srbije udeo drvne industrije iznosi blizu 2%, a udeo u izvozu je 6,3%. Ali, i pored dobrih rezultata drvna industrija godinama traži institucionalnu adresu sa cilem da se zajedno traže rešenja za veću profitabilnost svih subjekata na šumi bazirane ekonomije, veće konkurentnosti, tehnološke opremljenosti, veće finalizacije vredne sirovine i većeg broja zaposlenih... Zahtevi drvoprerađivača u tom pravcu traju dugo, ali od države nema odgovora. Ona ignoriše činjenicu da drvna industrija svake godine puni državni budžet sa preko 80 miliona evra. Državnom vrhu je izgleda znatno važnija IKEA na čije otvaranje se proteklog avgusta sjatio deo državnog vrha. Sa tog nivoa se tvrdilo da „IKEA menja način razmišljanja svakog pojedinca i čitavog društva. Ona je, najznačajniji „udar" na zastarele i prevaziđene delove mentaliteta, na kolektivnu lenjost i nepomerljivost, kao i na onu životnu filozofiju koja nam je, stalno, ponavljala da treba da čekamo da neko drugi sve završi umesto nas." Svako prosečan, međutim, zna da je svetski trgovac ovde došao ne zato da nas menja i tobože popravlja nego zato da *udari* na naše džepove, da nam proda ono što nam praktično nije potrebno i pitanje je da li će i koliko ugroziti našu drvnu industriju i industriju nameštaja...

Dobro je što su na otvaranju Sajma nameštaja govorili privrednici. Javnosti i prisutnima se prvo obratio **Slađan Disić,** generalni direktor kompanije **SIMPO** iz Vranja. Govoreći u ime 2.466 zaposlenih, on je rekao da je „osnovni postulat poslovne politike SIMPA 'gospodin kupac'. Zato ljudi u SIMPU, inženjeri raznih struka, ekonomisti i menadžeri, svakodnevno rade na razvoju i kreiranju novih proizvoda visokog dizajna, velike udobnosti i funkcionalnosti, a sve u skladu sa zahtevima i željama kupaca. Da li se i u kojoj meri zahtevi i želje implementiraju u novi proizvod, najbolje se može utvrditi na ovakvoj manifestaciji koju posete na desetine hiljada ljudi i zato se mi i ove godine predstavljamo na Sajmu nameštaja".

Nagrade na 55. Međunarodnom sajmu nameštaja

Foto: Saša Šarčević

Od novembra prošle godine Beogradski sajam je ustanovio novu nagradu, **Sajamski ključ**, koji se dodeljuje izlagačima koji su na poseban način istakli svoj proizvodni program i sajamski nastup.

Nagradu SAJAMSKI KLJUČ dobili su:

- **HEALTHCARE EUROPE**, Ruma za asortiman izlagačkog programa;
- **VITOROG PROMET**, Novi Sad za izuzetan višegodišnji doprinos podizanju kvaliteta manifestacije i
- **MATIS d.o.o.** Ivanjica za ukupan sajamski nastup.

Nagrade ZLATNI KLJUČ 2017.

Žiri u sastavu: Marko Basarovski – predsednik, Max Rommel, Matteo Ragni, Sean Poropat i Damjan Geber doneo je odluke da se nagrada ZLATNI KLJUČ dodeli sledećim robnim grupama:

I – U robnoj grupi NAJBOLJA KOLECIJA I PROIZVOD:

- **ZLATNI KLJUČ** je dodeljen proizvođaču: **WHITE OAK AG**, Švajcarska, za „Malin Collection“,
- 1. **NOMINACIJA** je dodeljena proizvođaču: **EMKO**, Litvanija, za proizvod „NAIVE“, dizajn: ETC.ETC.
- 2. **NOMINACIJA** je dodeljena proizvođaču **GIR**, Kraljevo, za proizvod „TOTEM SHELF“, dizajn Redesign Studio i
- 3. **NOMINACIJA** je dodeljena **Katarini Trpkovskoj** za najbolji proizvod.

II – U robnoj grupi NAJBOLJI SAJAMSKI NASTUP:

- **ZLATNI KLJUČ** je dodeljen proizvođaču: **HARD STUFF doo**, Beograd

III – U robnoj grupi NAJBOLJI NAMEŠTAJ ZA SPOLJNU UPOTREBU:

- **ZLATNI KLJUČ** je dodeljen proizvođaču: **MOBLES 114**, Španija, za „Tube Chair Aluminium“, dizajner Eugen Quitllet.

IV – Za NAJBOLJEG MLADOG DIZAJNERA

- **ZLATNI KLJUČ** je dobila **Katarina Trpkovska** za lampu „KRAN“ , a za **NOMINACIJU** je nagrađena: **Sanja Rotter**, za grupu proizvoda „WOODOIR“

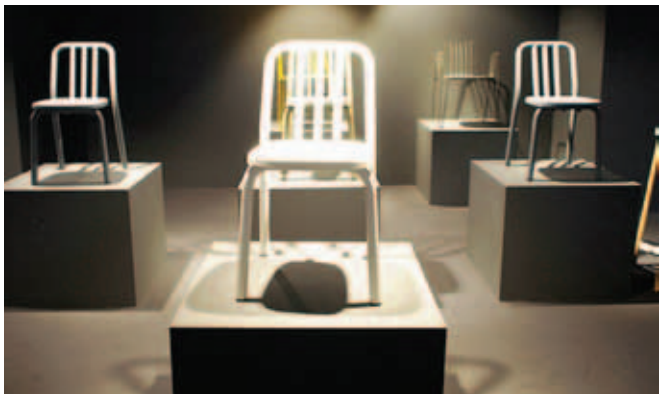
V – Za NAJBOLJI KONCEPT

- **ZLATNI KLJUČ** je dobio **Petar Blagojević**, student Šumarskog fakulteta za dizajn i izradu stola i stolice „MUSE“.

Gospodin Disić je naglasio da „pored nove, izložene kolekcije, proizvodni program SIMPA za 2018. godinu čine 202 proizvoda, izrađena od 94 razne vrste materijala. Proizvodi se izrađuju u fabrikama i pogonima u Vranju, Bujanovcu, Surdulici, Preševu, Radovnici, Kuršumliji, a plasiraju se u 52 maloprodajna objekta u Srbiji, BiH, Crnoj Gori, Makedoniji i direktnim kupcima u velikoprodaji u 17 zemalja Evrope i Azije. Proizvodi SIMPA krase i enterijere u 168 hotela u 36 zemalja sveta“.

Disić je rekao da se poslovanje SIMPA odvija u konkurenciji 678 velikih, srednjih i malih proizvođača nameštaja, sa ukupno 12.864 zaposlenih. Pored proizvođača, tu je i više stotina privrednih subjekata koji se bave uvozom i prodajom nameštaja iz raznih zemalja sveta. Dakle, kaže on, u pitanju su utakmice ne lokalne nego evro-lige. Zato se mora stalno povećavati produktivnost inoviranjem opreme i školovanjem radnika proizvodnih struka kroz sistem dualnog obrazovanja.

Dragomir Lazović, generalni direktor i vlasnik kompanije **MATIS Group** iz Ivanjice, koja trenutno zapošljava preko 1.000 ljudi i čija je delatnost proizvodnja nameštaja svih kategorija, pločastog, tapaciranog i masivnog, pohvalio je „operativni i rukovodeći menadžment Beogradskog sajma, koji je marljivim radom i sprovođenjem jako zanimljivih ideja uspeo da u poslednje tri godine povrati imidž Beogradskog sajma i Sajma nameštaja, koji su, sa svim svojim novim vrednostima došli do pozicije nezaobilazne destinacije za sve firme koje posluju u ovoj branši, i domaće i inostrane“. Govoreći o nasleđu „stare zemlje“ i tržišnim posledicama zbivanja na ovim prostorima, rekao je da je



„globalna ekonomija razvila veoma velike trgovinske lance koji su uglavnom preuzeli većinsku prodaju nameštaja u Evropi. Ipak, naša industrija nameštaja se oporavila". On je sugerisao srpskim i regionalnim proizvođačima da im kriterijumi za prodaju nameštaja na izvoznim tržištima budu isključivo dizajn i kvalitet, a nikako isključivo niska cena. „U Srbiji se", zaključio je gospodin Lazović, „proizvodi veoma kvalitetan nameštaj, i to svi znaju. Potrebno nam je jedinstvo između proizvođača i zaštita od strane države. Ako tako budemo radili i razmišljali u potpunosti ćemo povratiti naše pozicije, a za kupovinu našeg nameštaja u budućnosti će biti dovoljno da se kaže – Made in SRBIJA".

Sajam nameštaja je zvanično otvorio **Džef Baron**, konsultant za sektor industrije nameštaja razvojnog programa Evropski Progres, programa Evropske unije i Vlade Švajcarske, koji je govoreći o značaju i dometima ove sajamskih manifestacija rekao da je za njega bio „veoma emotivan trenutak kada je ušao u sajamske hale i kada je video koliki je napredak napravljen kada je u pitanju kvalitet proizvoda, dizajna i prezentacije".

Ocenjujući taj napredak kao „neverovatan i sjajan", Baron je podsetio da je u poslednjih pedesetak godina ovaj sajam nameštaja služio da bi se kupcima pružio uvid u ono što se proizvodi i da ta pažnja nije bila posvećena izvozu. Danas, rekao je, „zahvaljujući svemu što se ovde radi, nećete se posramiti ni pred kojom svetskom manifestacijom posvećenom nameštaju, a možete i stati u red sa najboljima".

Baron je rekao da globalni donatori, kao što su Evropski Progres i slični, pomažu ovaj projekat „kako bi zaista proizvodi iz Srbije došli do stranih kupaca, koji su željni ovog nameštaja i koji na neki način žele da se smanji uvoz iz Azije i da se obavlja bliže njihovim zemljama. A vi ste tu, na njihovom pragu". Zato, kaže on, treba raditi na tome da se ti kupci iz inostranstva privuku, da posećuju sajam, da im se prilagođavaju prezentacije koje su namenjene pretežno domaćim kupcima. Isto tako, ovdašnji proizvođači moraju da rade na povećanju sopstvene efikasnosti kako bi bili konkurentni na globalnom nivou. To je moguće putem raznih specijalizacija.

Džef Baron je na kraju podsetio na brojne „odlične faktore koji Srbiji idu u prilog", a to se pre svega odnosi na sirovinu. Po njegovom mišljenju, danas se previše toga izvozi van Srbije bez dodate vrednosti, a umesto toga treba praviti vredne proizvode sa dodatom vrednošću, uz kvalitetnu radnu snagu iz Srbije, i da se na taj način izvozi za dobrobit svih. To je veliki posao, ali, zaključuje on, postoje međunarodne organizacije koje su ovde kako bi pomogle da se to postigne, jer veruju i da industrija nameštaja može da pomogne da se zaposli veći broj ljudi.

U fokusu sajma dizajn, kvalitet i funkcionalnosti nameštaja

Objektivno najznačajniji događaj u sferi dizajna, proizvodnje i distribucije nameštaja u ovom delu Evrope, Sajam nameštaja i Sajam mašina su utemeljeni kao vodeći generator domaćeg izvoza i mesto promocije najboljih ideja i proizvoda iz regiona. U fokusu sajma su bile kompani-

Fotografije: D. Blagojević

je i proizvođači posvećeni dizajnu, kvalitetu i funkcionalnosti nameštaja i ugledni dizajneri iz cele Evrope. Prikazan je nameštaj svih vrsta i namena, proizvoda za uređenje enterijera i unutrašnju dekoraciju, kao i mašine, alati i repromaterijal koji se koristi u kompletnoj industriji nameštaja. Reprezentativnim izlagačkim programom Beogradski sajam nameštaja učvrstio je poziciju događaja od nacionalnog značaja, najvažnijeg poslovnog događaja drvno-prerađivačke industrije i proizvodnje nameštaja u Jugoistočnoj Evropi.

Pre dve godine uspostavljen novi koncept sajma, rezultirao je proteklog novembra vidljivo pojačanim internacionalnim karakterom manifestacije, većim brojem inostranih posetilaca i interesovanjem inostranih medija, zvanično je saopštenje Beogradskog sajma, a domaće kompanije su prikazale spremnost da konkurišu na svetskom tržištu i učestvuju u međunarodnim privrednim tokovima. Izgradnja prepoznatljivog vizuelnog i tržišnog identita Srbije, gde bi prerada domaćeg drveta i proizvodnja namještaja trebalo da spadaju u strateške grane privrede, uspešno je predstavljena inostranim kupcima i poslovnim posetiocima.

Priliku da se predstave javnosti dobili su i mladi, još nedovoljno afirmisani dizajneri, na **Izložbi mladih dizajnera**. Ovaj događaj već tradicionalno promoviše nove autore i sveža rešenja, pa nesumnjivo ima bitnu ulogu u povezivanju svih aktera koji učestvuju u stvaranju kvalitetnog proizvoda i relevantnog tržišta.

Sajam nameštaja 2017. je adekvatan pokazatelj nastavka privrednog uspona domaće industrije nameštaja, a sve veći broj zainteresovanih kupaca i distributera optimistični su nagoveštaj daljeg rasta ove privredne grane i etabliranja robne marke Made in SRBIJA, kako to reče gospodin Lazović.

Vidimo se i na narednom Sajmu nameštaja u novembru 2018.

Na protekloj sajamskoj manifestaciji bilo je na pretek poslovnih aktivnosti koje su manje više zadovoljile ambicije većeg broja izlagača. Protekli Sajam nameštaja je, bez sumnje, bio prilika za domaće proizvođače nameštaja da prikažu svoj proizvodni program i svoje mogućnosti. Istovremeno to je bila prilika da se domaća i inostrana konkurencija sagleda izbliza.

Sajam je stručnim krugovima, ali i široj publici, omogućio uvid u vrhunske domete oblikovanja nameštaja i uređenja prostora za stanovanje i rad. Treba posebno istaći da je protekli Sajam nameštaja u Beogradu i ovoga puta premašio očekivanja i zadržao regionalno liderstvo. U vremenima kada tržište podrazumeva i diktira stalno usavršavanje i visoke standarde, Sajam nameštaja je, uz novu energiju i sve postojeće reference, sigurno i dalje najveći privredni događaj u Srbiji i regionu u oblasti drvne industrije i proizvodnje nameštaja.

Takođe treba reći da vitalnost prerade drveta i proizvodnje nameštaja sigurno imaju granicu, pa bi država napokon trebalo da odgovornije podrži ovu industriju... A za desetak meseci, tradicionalno u novembru 2018. godine, će biti održan naredni 56. Sajam nameštaja u Beogradu. Znamo da će i tada među proizvođačima biti kolebanja i neodlučnosti, da će im cena sajamskog nastupa biti visoka, a ekonomska isplativost primarna, ali će, verujemo, organizator imati razumavanja za privredu, da će imati snage, jasne ciljeve i strategiju kojom će animirati proizvođače i posetioce, pa će, 56. Sajam nameštaja biti još bolji. Već potvrđeno iskustvo u organizaciji ove manifestacije menadžmentu Beogradskog sajma će sigurno biti od koristi. ■

BEOGRADSKI SAJAM NAMEŠTAJA, novembar 2017.

Konceptualno redizajniran pre dve godine, Sajam nameštaja je bio uspešan, a po dizajnu je premašio prethodne dve manifestacije

Već tradicionalno na Sajmu nameštaja u Beogradu, koji je trajao od 07. do 12. novembra 2017. godine, vodili smo razgovor sa pedesetak vlasnika ili menadžera različitih firmi. Cilj nam je bio da kroz kraće predstavljanje njihovog programa rada, daju i svoje viđenje Sajma nameštaja. Neke od tih izjava objavljujemo bez većih redakcijskih intervencija, uvereni da za organizatore Sajma nameštaja ovi stavovi i razmišljanja mogu biti predmet razmatranja.

tekst i fotografije: D. Blagojević

BEOGRADSKI SAJAM

Aleksandar Ivković, direktor marketinga Beogradskog sajma

– Praktično, ovo je pretposlednji dan Sajma nameštaja, pa polako svi svodimo utiske. Nama se čini da je broj posetilaca na nivou prošlogodišnje manifestacije ili neznatno manji na šta objektivno nemamo veliki uticaj. Ono što je svakako zavisilo od nas je veći broj poslovnih posetilaca što nas posebno raduje, jer nam je to i bio cilj. Kada smo pre tri godine napravili zaokret u organizaciji Sajma nameštaja koji je prvenstveno bio okrenut krajnjim posetiocima, imali smo viziju i cilj da se, pored krajnjih kupaca, okrenemo i poslovnim posetiocima, odnosno domaćim privrednim subjektima i srpskim privrednicima praktično omogućimo izvoz u neka druga tržišta... To se pokazalo kao pun pogodak i jednostavno pored toga što su strani izlagači pohrlili na Beogradski sajam nameštaja, oni

naravno za sobom vuku i svetske medije, a vuku i takozvane bajere, koji u direktnom kontaktu sa domaćim privrednim subjektima mogu da naprave posao i da se praktično otvaraju novi proizvodni pogoni, novi saloni, povećava izvoz i proizvodnja, a samim tim i BDP Srbije. Ono što svakako raduje je činjenica da je drvoprerađivačka industrija jedna od najprespektivnijih u našoj zemlji, da Srbija obiluje privrednim resursima, da ima visoko kvalifikovanu radnu snagu i da je jednostavno blizu tržištima na koja se mogu izvoziti naši proizvodi. Zato se domaća privreda može okrenuti proizvodnji nameštaja od punog drveta jer je ona daleko isplatljivija i ona se može prodati po dalekoj većoj ceni – kaže direktor marketinga Beogradskog sajma, gospodin Aleksandar Ivković.

ATLAS, Užice

Ema Polić, direktor marketinga i maloprodaje

– ATLAS je ove godine nastupio na sajmu u dve hale. Pored našeg tradicionalnog mesta u hali jedan, izlažemo i u hali 3 sa namerom da se više predstavimo u dizajn segmentu. Dakle, više smo se posvetili dizajnu, korigovanju modela i uvođenjem nekih novih trendova... Ono što radimo u poslednje vreme je pojačana saradnja sa partnerom iz Italije gde dosta izvozimo, tako da smo u saradnji sa njima napravili više modela koje smo izložili na Sajmu nameštaja. U cilju promocije naših novih dizajnerskih rešenja ATLAS je u saradnji sa modnom agencijom „Select“ na sajamskom štandu organizovao modnu reviju. Organizovano je originalno i jedinstveno takmičenje modnih dizajnera u izradi modela od naših materijala koje koristimo u izradi nameštaja. Veliku pažnju publike, kao i opšte javnosi privukao je novi koncept na 31. Fashion Selection-u saradnje „Atlas Designer's Contest“ kroz koji je ATLAS u saradnji sa modnom agencijom „Select“ pomerio granice modnog izraza. Samo je šteta što našu reviju ovde na Sajmu nameštaja nije video veći broj ljudi... A mi smo i dalje pretežno izvozno orijentisana kompanija, a ono što je značajno je saradnja sa našim partnerom iz Italije. Takođe izvozimo za područje SAD-a, Francuske, izvozimo u Dubaji, tako da smo znatno proširi saradnju sa inostranim kupcima... Još da kažem da su se naši modeli i inoviran dizajn našeg nameštaja dopali posetiocima, da su utisci pozitivni, pa je naš ukupan nastup na sajmu uspešan. Inače, moj lični utisak je da je poseta na ovom sajmu nešto manja nego na prethodnom – kaže Ema Polić.

GAJ-STOLARIJA, Stara Pazova

Goran Pješčić, generalni direktor

– Pokušavajući da približi miris prirode svakom domu, preduzeće GAJ-STOLARIJA je 1998. godine (dakle tačno pre 20 godina) počelo proizvodnju stolica, stolova i ostalog komadnog nameštaja od punog drveta. Shvatajući ulogu koju imamo i cilj koji smo sami sebi postavili, mi se trudimo da svaki naš proizvod bude usklađen prema očekivanjima našeg klijenta. S tim u vezi, povećali smo proizvodne kapacitete i broj zaposlenih, tehnološki se adekvatno opremili sa ciljem da zadovoljimo svakog našeg kupca i ostvarimo naše planove i postavljene ciljeve. Naši proizvodi su odavno prepoznatljivi u svim državama bivše Jugoslavije, a kako iz dana u dan poboljšavamo kvalitet izrade i površinske obrade, naši proizvodi su našli mesto i u mnogim državama Evrope.

GAJ-STOLARIJA razvija proizvode iz klasične, ali i iz moderne linije, tako da u našem asortimanu proizvoda svako može pronaći nešto za sebe. Istovremeno mi radimo proizvode i po posebnim zahtevima i željama naših klijenata, kako bi ostali dosledni našoj ideji da je zadovoljan kupac naš krajnji cil.

A na Sajmu nameštaja smo već godinama na istom mestu u hali 1 i to naši kupci znaju. Zadovoljni smo našim sajamskim nastupom, što ne znači da uvek može biti bolje – kaže gospodin Goran Pješčić.

FOREST, Požega

Dejan Đurić, vlasnik i direktor

– Mi se od 1999. godine bavimo proizvodnjom nameštaja, a ovo je deveti put da zaredom izlažemo našu proizvodnju na Sajmu nameštaja u Beogradu. Primećujem da je sajamski prostor i ove godine solidno popunjeni i to je lepo videti. To znači da ima napretka isto kao što se primećuje da, što se dizajna tiče, svi generalno idemo napred i to se primećuje na prvi pogled. Što se posete tiče, čini mi se da je nešto manja nego na prethodnom sajmu, a nadam se da će biti i kupaca... Primetili smo da je bilo posetilaca iz zemalja zapadne Evrope, a zanimljivo je da smo ove godine na sajmu imali kupce iz Irske. Nismo sigurni da li su to bili kupci koje je najavljivao Sajam i navodno doveo na ovu manifestaciju, a ako jesu, onda je to baš dobro... U svakom slučaju mi smo zadovoljni našim sajamskim nastupom, prikazali smo neke nove modele i to je primećeno. Naš nameštaj je klasičan i ekskluzivan, a taj kvalitet neki ljudi prepoznaju i to su naši kupci koji se, uglavnom uvek vraćaju, odnosno šalju svoje prijatelje ili rodbinu... Posle Sajma nameštaja u Beogradu idemo na sajam u Splitu, što je vrlo značajno i što znači da naš nameštaj ima perspektivu za osvajanje regije. Mislim da će naš specifičan nameštaj od ručno bojenih koža od bikova i tamo imati kupce. Inače, kožu za naš nameštaj bojimo ručno po zahtevu kupca, a to na Balkanu samo mi radimo – kaže gospodin Dejan Đurić.

RADOVIĆ ENTERIJER, Požega

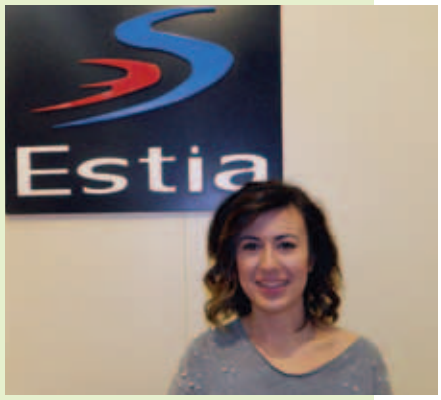
Ivan Radović, direktor

– RADOVIĆ ENTERIJER godinama proizvodi nameštaj od punog drveta i furniranih ploča. Postojimo 33 godine, a na Sajmu nameštaja redovno izlažemo od 2006. godine i uvek smo na istoj lokaciji u hali 1 što je našim kupcima dobro poznato. Inače, firma postoji od 2004. godine pod imenom RADOVIĆ ENTERIJER doo, a pre toga je bila zanatska radnja koju je još 1984. godine osnovao moj otac. Uz uporan i kvalitetan rad je normalno da svake godine idemo napred i da rastemo, a nadamo se da ćemo taj trend zadržati i narednih godina... Ovaj sajam je imao nešto lošiju posetu nego prethodni, ali svim izlagačima je drago što je još pre tri godine zaustavljen pad Sajama nameštaja i što ova manifestacija beleži blagu uzlaznu liniju. Ovoga puta se to jasno vidi po kvalitetu izloženih eksponata i po dizajnu… Zato o značaju ove manifestacije za proizvođače nameštaja u Srbiji nije potrebno posebno govoriti. Beogradski Sajam nameštaja je ustvari regionalni lider i ima šansu da postane još značajnija manifestacija, da znatno utiče na veću proizvodnju i izvoz. Sajam nam puno znači i potrebno je da se svi zajedno, i organizator i mi proizvođači, još više potrudimo pa da Sajam nameštaja bude uvek kvalitetniji. Valjalo bi da se i država konačno ozbiljnije uključi u sektor prerade drveta i proizvodnje nameštaja... Nama su svraćali zainteresovani kupci iz nekih susednih zemalja, ali smo prvenstveno imali zapaženu posetu domaćih kupaca... A mi smo već odavno prepoznatljivi po proizvodnji trpezarijskog nameštaja, stolova i stolica, vitrina, klub stolova i spavaćih soba i to sve u kombinaciji masivnog drveta i furniranih pločastih materijala – kaže direktor Ivan Radović.

BERNARDA
Bernarda Cecelja, vlasnik i direktor

– Posetioci beogradskog Sajma nameštaja, kao najvažnijeg događaja u oblasti proizvodnje nameštaja, mogli su i proteklog novembra da posete izlagački prostor kompanije BERNARDA, gde smo se, sada već tradicionalno predstavili svojim proizvodima - visokokvalitetnim krevetnim sistemima namenjenim kako za opremanje hotela i apartmana, tako i privatnih kuća i stanova. Ponuda ovogodišnjeg sajma obuhvatila je naše, kupcima i poslovnim posetiocima poznate i već prepoznatljive modele anatomski prilagodljivih dušeka, kao i tapacirane kreveta, izrađene po meri i u materijalima široke palete. BERNARDA kreveti i dušeci izrađeni su u skladu sa savremenim naučnim dostignućima i vlastitim inovacijama, od prirodnih i ekološki proverenih materijala koji poseduju sve neophodne sertifikate kvaliteta. Posebnu pažnju privukao je naš najnoviji proizvod, krevet sa elektromotornom podlogom OctoBox, koji je nastao kao rezultat kreativnih ideja i istraživačkog rada kompanije. Radi se o ergonomskom krevetnom sistemu sa elektromotornom regulacijom uzglavlja i sunožja. Novitet je u tome da je ergonomska prilagodljivost ostvarena na bazi BERNARDA BOX kreveta sa ugrađenim džepičastim jezgrom prema principu dvostruke elastičnosti. Na ovaj način postiže se rasterećenje dušeka, dugotrajnost i zdrava funkcionalnost čitavog krevetnog sistema... Mi u BERNARDI vodimo se motom da je dobar san ključni element za zdrav život. Sarađujemo sa našim kupcima, osluškujemo njihove potrebe i zahteve, sa zajedničkim ciljem, a to je da odaberu odgovarajući dušek koji će im omogućiti savršen odmor i miran san na kraju dana – kaže gospođa Bernarda Cecelja.

ESTIA, Zemun
Ines Bajić, konstruktor



– ESTIA kao i uvek izlaže na Sajmu nameštaja na istom mestu, u hali dva, nivo A. Kako se bavimo proizvodnjom nameštaja isključivo po meri - što obuhvata vrlo raznovrstan prizvodni program, teško je predstaviti sve naše proizvode i mogućnosti na jednom mestu. Ovoga puta smo izložili jednu prefinjenu rustičnu kuhinju sa frontovima od punog hrastovog drveta, sa finim profilima i detaljima u drvetu jer su takve kuhinje retkost na našem tržištu. Na drugom delu štanda predstavljena je jedna interesantna spavaća soba modernijih linija. Još uvek je rano da komentarišemo uspešnost našeg izlaganja na sajmu jer ne prodajemo gotove serijske proizvode, ali smo zadovoljni interesovanjem koji su posetioci pokazali za onim što radimo, kao i ostvarenim kontaktima. Što se tiče Sajma nameštaja jedan broj posetilaca je imao komentar da je ponuda na sajmu ispod očekivanja i lošija od prethodna dva sajma, sa čime ja iskreno ne mogu da se složim. Za razliku od npr. sveta mode gde se nove kolekcije pripremaju kvartalno, pa nekad i češće, polje dizajna i proizvodnje nameštaja nema tako dinamičan razvoj, te ne treba ni svake godine očekivati potpuno nove koncepte.
Ono što je dobro jeste da se svake godine na sajmu pojavi po neka nova, interesantna i kvalitetna firma, a da već postojeće usavršavaju svoju ponudu i kvalitet – kaže Ines.

DALLAS nameštaj, Tutin
Meša Kadrić – komercijalni direktor

– Kompanija DALLAS nameštaj postoji dugo, već 28 godina je prisutna i uspešno posluje na tržištu Srbije i Balkana. U svom dugom poslovanju doživela je niz transformacija, uspona i padova, ali je uspela da se održi, da iz krize izađe još jača i prepoznatljivija. Već tradicionalno DALLAS nameštaj je na istoj sajamskoj poziciji, u hali jedan gde smo izložili naše najnovije modele koji po kvalitetu, udobnosti i funkcionalnosti zadovoljavaju sve zahteve tržišta.

A što se tiče Sajma nameštaja, kao i svake godine, ista meta isto rastojanje... Mi kao i svake godine očekujemo nešto novo, nešto bolje što se tiče naših komitenata i naših poslovnih partnera. Međutim, odavno smo shvatili da sve zavisi od nas i da dosta toga ostane samo na našem trudu. Zato se mi dobro spremimo, organizujemo i prezentujemo, ali objektivno mi i dalje nismo zadovoljni što se tiče Sajma nameštaja. Mislimo da sajam, proporcionalno našem učešću i ceni izložbenog prostora, ništa novo ne pruža, nema novih integracija na neka tržišta van Srbije i Balkana. Mi smo na Balkanu i poznajemo taj mentalitet i znamo sva balkanska tržišta. Beogradski sajam bi trebalo da pomogne dovlačenjem potencijalnih kupaca iz inostranstva, da nas malo integriše i poveže. Mi na tom polju ne vidimo nekog pomaka. Takođe nedostaje prisustvo i pomoć institucija, nedostaje pomoć države i Privredne komore Srbije, koje bi trebalo da nađu načina da pomognu proizvođačima nameštaja, da izlažemo na velike svetske sajmove, gde bi trebalo prezentovati naše proizvode... DALLAS nameštaj dobro pokriva domaće tržište, bez obzira na veliku konkurenciju i činjenicu što na tržištu ima znatan broj sitnih proizvođača koji imaju male serije i niže proizvodne troškove. Deo proizvodnje izvozimo, najviše u zemlje u okruženju i trudimo se da budemo konkurentni. To zahteva veći nivo organizacije i veće troškove. Zato su naša stalna nastojanja izlazak na skupa tržišta gde se ostvaruju veći profit. Istina, to je i veći rizik, pa zato kažem da finalnim proizvođačima nedostaje institucionalne podrške – kaže gospodin Meša Kadrić – komercijalni direktor kompanije DALLAS nameštaj.

TOP TECH WOODWORKING, Beograd

Marijana Petrović, direktor

– Veliki broj posetilaca iz Srbije i regiona koji su posetili naš stand u Hali 5 tokom 55. Međunarodnog sajma mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju kao i pozitivne povratne informacije od kupaca i poslovnih partnera priznanje su poverenja u brend BIESSE i firmu TOP TECH WOODWORKING. Ovako dobri pokazatelji jačanja naše prisutnosti na tržištu rezultat su investicija kompanije u pružanje sve efikasnijih usluga i inovativne proizvode, prateći rešenja koje postavlja BIESSE koncept „Industrija 4.0". Većina kupaca ima potrebu za obnovom mašina i unapređenjem procesa proizvodnje i mi preporučujemo aktuelna tehnološka rešenja u cilju veće produktivnosti. Zahvaljujem na ovom velikom uspehu svim zaposlenima i partnerima koji su doprineli uspešnom sajamskom nastupu. Posebno se zahvaljujem svim našim kupcima, koji su pokazali da se veza između nas proteže izvan kvaliteta BIESSE tehnologije i govori o velikom poverenju u naš profesionalizam i pouzdanost – kaže gospođa Marijana Petrović.

DALLAS company, Tutin

Kemal Hajrović, direktor

– Sajam nameštaja u Beogradu je izuzetno značajna manifestacija za ovu privrednu granu. Naravno značajno mesto na ovom sajmu zauzima fabrika nameštaja DALLAS company iz Tutina. Mi tradicionalno izlažemo nameštaj u hali 1 i imamo velika očekivanja u smislu dobre posete, prodaje, pronalaženja novih kupaca i dobavljača i pozitivnih komentara kupaca i medija. Mi smo se i ove godine maksimalno potrudili da imamo uspešan nastup na ovom sajmu, uradili smo dosta novih, lepih

i funkcionalnih modela tapaciranog nameštaja jer to kupci od nas očekuju jer smo ih tako navikli za prethodnih 28 godina postojanja i rada. Takodje u ponudi imamo novu kolekciju štofova i koža kao i popust od – 25% za vreme trajanja sajma i na našem štandu i u našim salonima u TC Zmaj Zemun i u RK Novi Sad na Zrenjaninskom putu br.10. Nameštaj DALLAS company prati moderno doba i potrebe zahtevnog kupca, trudimo se da proizvodimo modularne garniture koje mogu odstupati po širini, dužini i visini od svog standarda da bi se prilagodili dimenziji sobe našeg kupca jer smo svesni da niko ne može napraviti univerzalnu garnituru koja dimenzijama i dizajnom odgovara svim kupcima te kod nas na 99% modela postoji mogućnost menjanja dimenzija a sve u cilju da naš kupac bude zadovoljan i vrati nam se ponovo kao i da nas preporuči svojim prijateljima pošto je poznato da je preporuka najbolja reklama – kaže Kemal Hajrović, direktor firme DALLAS company.

BOREAL, Kraljevci – Ruma

Petar Borović, direktor

– Firma BOREAL je nastala 2011. godine, kao naslednik firme Enterijer Borović. U proteklih godinu dala udvostručili smo našu proizvodnju. Promenili smo lokaciju, ušli u nove poslovne prostore sa preko 4.500 m^2 pod krovom, od toga je 1.500 m^2 proizvodni prostor. Imamo posebno magacin sirove i suve građe, a znatno smo podigli kvalitet naših proizvoda. Naš strateški partner je iz Švajcarske, a ima tradiciju od 130 godina bavljenja preradom drveta... Kupili smo industrijski plac od 13 hektara u Kraljevcima pored Rume. To je bila farma koju smo renovirali i zadržali njen autentičan izgled. BOREAL i dalje proizvodi nameštaj od punog drveta, uglavnom od hrasta i oraha, a bavimo se i opremanjem ekskluzivnih enterijera.

Na Sajmu nameštaja smo već 5 godina zaredom, na istoj lokaciji i mislim da je sajam ozbiljno krenuo uzlaznom putanjom, da je održao prošlogodišnji nivo i ima napretka u dizajnu. Sve je više manjih firmi koji se trude i shvataju da je bitno da se bave imidžom firme, imidžom proizvoda i da ulažu u dizajn, da ne budemo društvo koje prodaje nešto samo na kubik ili kilogram, već treba da budemo društvo koje prodaje kvalitet, a mi to možemo – kaže gospodin Petar Borović koji svih ovih godina redovno prati naš časopis i poseduje sva naša izdanja.

MARIĆ, Čačak

Milica Marić, dizajner

– Ovo je naš peti nastup na Sajmu nameštaja u Beogradu, a naša odluka da ponovo dodjemo je direktna posledica činjenice da smo bili zadovoljni ranijim nastupom i reakcijama sajamskih posetilaca. Činjenica da je Sajam značajno unapredjen, da se radi na promociji i usavršavanju ove manifestacije, značajno je uticala na povećanje broja posetilaca koji dolaze na sajam. Inače, firma Maric iz Čačka se godinama u nazad bavi proizvodnjom različitih proizvoda od masivnog drveta. U početku je to bio uglavnom slikarski program, a u zadnjih sedam godina razvili smo liniju proizvoda wood mood design, čiji sam dizajner i osnivač. Reč je o proizvodima malih serija, originalnog dizajna, spoju ručnog rada i visoke tehnologije, pri čemu mislim na CNC mašine ali dosta ručne dorade. Nekoliko prizvoda iz ove linije dobili su internacionalne nagrade, kao što su A'Design Award u Italiji za lampu Lajku Štipaljku, Internacional Design Award u USA za WM2 klub sto i European Design Award za Klupicu Pufnicu u Briselu i A'Design Award u Italiji. Stalno unapredjujemo i razvijamo nove proizvode osluškujemo potrebe kupaca i tržišta uopšte, a Sajam nameštaja je odlično mesto za to. Beogradski Sajam nameštaja je značajno napredovao i to nas raduje – kaže Milica Marić.

GIR, Kraljevo

Bojan Radović, direktor

– Na sajmu smo izložili sve što imamo u ponudi za tržište Srbije, kao i ono što radimo za belgijsku firmu „Ethnicraft" sa kojom sarađujemo dugi niz godina, a tu su i neki drugi uvozni brendovi. Najveći deo izložbenog prostora je posvećen našoj kolekciji, onosno našem brendu u smislu komada koji su proistekli iz saradnje sa domaćim i regionalnim dizajnerima i koju sada prvi put prikazujemo. Ovo nam je treći put da smo prisutni na Sajmu nameštaja u Beogradu. Prvi put smo bili 2008. godine, onda smo pauzirali do 2016. godine i sada smo treći put ovde. Na prethodnom sajmu smo dobili nominicaiju za najbolji proizvod u kategoriji aksesoara i nomonacije za najbolji sajamski nastup, dok smo ove godine dobili nominaciju za najbolji nastup... Sajam nameštaja ide u sve boljem smeru. Kada smo bili prvi put 2008. godine, nije uopšte bio ovako koncipiran. Danas je sajam mnogo više orijentisan ka dizajnu i to je dobro. Vidimo dosta inostranih brendova na beogradskom Sajmu nameštaja, što je jako bitno i mislim da će sajam biti sve bolji... Imali smo i nekoliko kontakata na ovoj sajamskoj manifestaciji. Inače GIR preko cele godine ima veliki broj kontakata, ali da budem iskren, ono zbog čega se mi ovde pojavljujemo jeste svojevrstan omaž Beogradskom sajmu i Sajmu nameštaja. To je naša zemlja i naš sajam. Zato želimo da budemo prisutni na ovoj manifestaciji – kaže Bojan Radović.

RUSTIK, Pilatovići

Zoran Erić, vlasnik i direktor

– Prvi put smo na Sajmu nameštaja, izlažemo sofu-trosed, sto i stolice. Sve je to od punog drveta, uglavnom od starih brvnara... Što se tiče programa, mi samo radimo po narudžbi i željama naših kupaca. Repromaterijal dobijamo tako što otkupljujemo stare brvnare, pa su naši proizvodi od drveta koje je već bilo u upotrebi 80 pa i više godina. Najpre se to drvo ponovo obradi, sredi i zaštiti. Deo zaštite radimo poliuretanskim lakom, a deo prirodnim materijalima kao što su prirodni vosak i razna ulja. Dakle, radimo samo po željama kupaca, a na Sajmu namešraja smo izložili deo naše proizvodnje da bi proverili tržište... Sve brvnare koje demontiramo su iz vremena pre Drugog svetskog rata, čak smo jednom brvnaru iz 1861. godine demontirali prošle godine. Pronašli smo je u jednom selu u podnožju Ovčara i bila je u izuzetno dobrom stanju. Nameštaj od njenog drveta koje smo reparirali i zaštitili sigurno može još dugo trajati.

Rekoh da smo prvi put na sajmu i zaista smo zadovoljni kako interesovanjem tako i porudžbinama. Iskreno, naš nastup na Sajmu nameštaja je znatno prevazišao naša očekivanja. To nas raduje, jer su ljudi prepoznali kvalitet našeg programa i naš trud da dođemo do kvalitetnog proizvoda – kaže Zoran Erić koji se iskreno nasmešio našem zapažanju i proceni da masivan i kvalitetan nameštaj iz njegove radionice ima izuzetno pristupačnu cenu, koju će, verujemo, potražnja korigovati.

MW GROUP SCG, Kruševac

Vesna Spahn, vlasnik i direktor

– Kada je u pitanju naš, odnosno nastup firme WEINIG na proteklom Sajmu mašina, alata i repromaterijala, mozemo reći da smo zadovoljni, u smislu da je nas štand bio dobro posećen, da smo ostvarili nove kontakte, sa konkretnim interesovanjima. Šteta je što se sve, vezano za ovu oblast, odvijalo samo u hali 5, pa je bilo i primetno razočaranje nekih posetilaca koji su očekivali više. I nama je problem izlagački prostor, jer je za najveći deo opreme iz našeg proizvodnog programa potrebno više mesta, i tu ne vidimo da je na vidiku odgovarajuće rešenje. O tome, a i o nekim drugim detaljima ćemo blagovremeno ponovo pokušati da razgovaramo sa organizatorima ove manifestacije.

Moramo da pohvalimo trud i angažovanje zaposlenih u inspektoratu hale, koji su nam svima izlazili u susret tokom priprema, za vreme kao i po završetku sajma.

A kao posetioci Sajma nameštaja, mozemo reći da nam se dopao čitav koncept, nastup izlagača i da je svako ko je znao šta traži, to upravo mogao ovde i da pronađe – kaže gospođa Vesna Spahn, koju smo na štandu kompanije WEINIG fotografisali sa njenim sinom i saradnikom Sašom.

DEKOR, Novi Pazar

Rifat Čmegić, vlasnik i direktor

– Radionica DEKOR se nalazi u Novom Pazaru, to je porodična firma koj se tridesetak godina bavi preradom masivnog drveta, ili konkretnije proizvodnjom kompletnih stepeništa. Usputno proizvodimo parket i pelet, ali nam je primarno opremanje stepenišnog prostora.

Mi smo manja, porodična firma sa desetak zaposlenih radnika, a na Beogradskom sajmu izlažemo šest godina. Na osnovu našeg izlagačkog, sajamskog iskustva, mislimo da i ovaj sajam

ima kvaliteta, da ima solidnu posetu i da ima pomaka u potražnji masiva. Naročito je rustik istaknut i tražen. Drvo je uvek aktuelno, naročito hrast, trešnja i orah. Drvo je nezamenjivo, prostoru daje toplinu, mir i prirodnost koja je čoveku neophodna. Orah i hrast su uvek aktuelni, ali primećujemo da trešnja i šljiva dobijaju sve veći prostor u rustik varijanti.

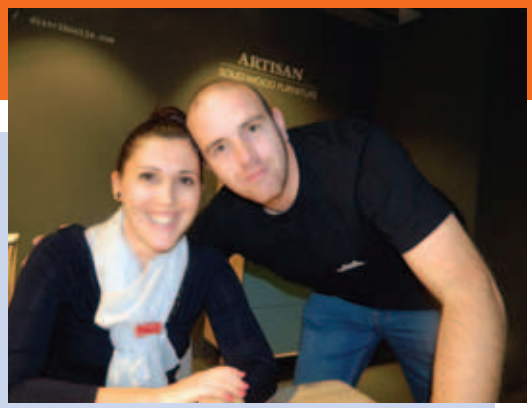
Obrada drveta je uvek izazov, ali zahteva i posebnu ljubav. Mi se borimo sa manje ili više uspeha već tridesetak godine. Ima tu uspona i padova, ali bi za sve nas bilo izuzetno važno i pohvalno kada bi drvna industrija imala veću podršku države. Naročito imamo izražene probleme oko nabavljanja sirovine. To dugo traje i problemi se samo gomilaju. Drugi veliki problem je sivo tržište, sve i svašta se nudi na tržištu, a nelegalna proizvodnja po kojekakvim garažama i rupama ugrožava legalne firme. Tu svi gubimo, posebno država koja izgleda nema načina da stane na put crnom tržištu – kaže gospodin Rifat Čmegić.

MERIDIJAN WOOD, Labin - Istra

Mladen Peruško, direktor

– U našem poslovnom kalendaru, datumi održavanja sajmova nameštaja i građevine, rezervisani su za posetu Beogradu, najboljim sajmovima u regiji... Aktivno sarađujemo sa firmama iz Srbije više od 17 godina, tako da imamo potpuni pregled, kako su se, iz godine u godinu, razvijale firme, poslovno okruženje i sajmovi. U nekoliko navrata izlagali smo na sajmu kao učesnici i koristili to za promociju firmi koje zastupamo, ali i kao priliku za susret sa kupcima iz cele regije. Meridijan wood već gotovo 25 godina zastupa strane firme iz drvne branše (drvene konstrukcije, rezana građa za procesnu industriju, ploče i grede za šalovanje, podni, plafonski, zidni i fasadni profili), a prostor zastupanja je uglavnom jugoistok Evrope.

Svi mi zajedno u regiji, moramo shvatiti da preko noći ne možemo nadoknaditi dugogodišnje minuse, ali da sada moramo iskoristiti pozitivne okolnosti sa vanjskih tržišta, ali i da odgovorni političari sa svih strana stvaraju bolje uslove za saradnju svim našim privrednicima. Sve je to usko povezano sa buđenjem industrije i porasta izvoza, unutar koje proizvodnja nameštaja zauzima značajno mjesto... Hoću i da pohvalim vaš časopis, jer *DRVOtehnika* godinama vrši promociju drvnog sektora u regiji i neizostavno je štivo svima koji se bave preradom drveta i proizvodnjom nameštaja... Još da kažem da ću sa zadovoljstvom ponovno doći da posetim sajam, da posetim svoje dugogodišnje prijatelje i partnere i da svojim afirmativnim i pozitivnim stavom, radim na unapređenju dobrih odnosa unutar našeg sektora – kaže gospodin Mladen Peruško.



ARTISAN, Tešanj

Silva Vuksanović, prodaja, Zagreb
Miloš Puača, DISTRIBUCIJA, Beograd

ARTISAN je četvrti put zaredom na Sajmu nameštaja u Beogradu, ali ovoga puta u okviru našeg komitenta firme DISTRIBUCIJA iz Beograda. Naša odluka da ponovo dođemo je direktna posledica činjenice da smo bili zadovoljni našim ranijim nastupom i reakcijama sajamskih posetilaca. Činjenica da je Sajam znatno inoviran i da ulaganje u promociju ima rezultate i to je značajno za proizvođače nameštaja u ovoj regiji... Inače, ARTISAN je fabrika u kojoj su spojene visoka tehnologija, odnosno CNC obrada i ručni rad. Specijalizovani smo za ručnu proizvodnju visokokvalitetnog nameštaja od masivnog drveta, a insistiranje na ručnoj izradi nas bitno razlikuje od drugih... Izvozimo u veliki broj zemalja u Evropi, ali nam je Kina trenutno postala tržište broj jedan. Prema nekim analizama u Kini ima oko 400 miliona ljudi koji pripadaju srednjoj klasi, a to su naši potencijalni kupci. Izvozimo u Južnu Koreju, Australiju i Kanadu. Za proteklu godinu dana broj zaposlenih smo sa 100 povećali na 170 i dalje se razvijamo. U Beogradu sarađujemo sa nekoliko salona, ali nam je trenutno DISTRIBUCIJA primarni distributer... Beogradski Sajam nameštaja je, bez sumnje, zabeležio osetan napredak u protekle tri godine i to nas raduje – kažu Silva Vuksanović, menadžer prodaje firme ARTISAN sa sedištem u Zagrebu i Miloš Puača, menadžer prodaje firme DISTRIBUCIJA, Beograd.

DEPROM, Rača – Kragujevac

Darko Paunović, vlasnik i direktor

DEPROM iz Rače je dugi niz godina prisutan kao izlagač na Sajmu nameštaja sa programom Kleiberit lepkova. Konkretno, već petnaesti put zaredom nastupamo pod istim imenom, sa prepoznatljivim brendom Kleiberit lepkova koji se koriste u proizvodnji nameštaja, stolarije i uopšte u drvopreradi… Sajamske dane koristimo za susrete sa našim kupcima iz svih krajeva Srbije. Naši poslovni partneri su proizvođači iz branše drvoprerade i nameštaja, počev od malih radionica i hobista, malih i srednjih preduzeća, pa sve do najvećih proizvođača nameštaja i stolarije u našoj zemlji. Od organizatora sajma očekujemo da se pridržava dobro zamišljene koncepcije – dva sajma u jednom – to jest da Sajam mašina, alata i repromaterijala bude poseban, ali paralelan sa Sajmom nameštaja, što ovoga puta nije bio slučaj. Sajam predstavlja odličnu priliku za obnavljanje starih i uspostavljanje novih partnerstava, razmenu iskustava kao i kreiranje planova... A naši planovi za 2018. godinu su da nastavimo da uspešno pratimo firme koje proizvode nameštaj, stolariju i ostale proizvode od drveta, naročito one sa izvoznom orijentacijom. Na probirljivom ino-tržištu su visoki zahtevi kako za kvalitetom tako i za ekološkim karakteristikama proizvoda što zahteva korišćenje i ugradnju najboljih repromaterijala između ostalih i prvoklasnih lepkova Kleiberit koje na trzištu Srbije plasira DEPROM – kaže Darko Paunović.

15 godina časopisa DRVO-tehnika

– Prvu promociju i susret sa privrednicima časopis DRVO*tehnika* je imao na Sajmu nameštaja 2003. godine. Od tada je ovo informativno, instruktivno i edukativno izdanje redovan pratilac ove manifestacije, a namenjeno je velikom broju firmi koje se bave preradom drveta i proizvodnjom nameštaja u Srbiji i zemljama u regionu. Cilj revijalnog časopisa DRVO*tehnika* je da poveže privrednike iz ove branše radi međusobne saradnje i prezentacije javnosti. Raduje nas što u tome uspevamo, što opstajemo i što smo ušli u petnaestu godinu redovnog izlaženja... Bili smo svedoci uspona, pa onda dugogodišnjeg pada ove sajamske manifestacije. Zato nas raduje što je konceptualno redizajniran pre dve godine, Sajam nameštaja zabeležio značajan napredak, a proteklog novembra je u oblasti dizajna premašio prethodne dve manifestacije. Za šest sajamskih dana stekao se utisak da bi Beogradski sajam uistinu mogao biti generator privrednih dešavanja u oblasti proizvodnje nameštaja… Prerada drveta i proizvodnja nameštaja pripadaju industrijskoj grani koja permanentno pravi suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni. U poslednjih pet godina prosečan godišnji rast izvoza ove industrijske grane iznosio je 13,3%. U BDP-u Srbije udeo drvne industrije iznosi blizu 2%, a udeo u izvozu je 6,3%. I pored toga iz državnog vrha niko nije prisustvovao otvaranju Sajma Nameštaja... Na protekloj sajamskoj manifestaciji naš časopis je imao dva izložbena mesta. Na jednom je na usluzi privrednicima bila student Marija Ilić, a na drugom Nemanja Jokić, član naše redakcije – kaže urednik časopisa DRVO*tehnika*. – Uz napredak i unapređenja koncepta, Sajam nameštaja je i proteklog novembra zadržao već dugu tradiciju, po kojoj sajmovi nisu samo poslovnog, već izložbeno prodajnog karaktera, što je posebno primamljivo za posetioce i kupce, kojima je većina izlagača nudila sajamski popust.

BIESSE i TOP TECH
svečano obeležili uspešan sajamski nastup

PRIPREMIO
Dragojlo Blagojević

Već tradicionalno i na proteklom Sajmu mašina, alata i repromaterijala za drvnu industriju, poznati italijanski proizvođač mašina BIESSE i njegov zastupnik za Srbiju, firma TOP TECH WOODVORKING, zabeležili su veliki broj posetilaca iz Srbije i regiona, što je, bez sumnje, indikator poverenja u brend BIESSE i firmu TOP TECH.

– Dobri pokazatelji jačanja naše prisutnosti na tržištu rezultat su investicija kompanije u pružanje sve efikasnijih usluga i inovativne proizvode – kaže Marijana Petrović, direktor firme TOP TECH. – Naime, većina kupaca ima potrebu za obnovom mašina i unapređenjem procesa proizvodnje, a mi preporučujemo aktuelna tehnološka rešenja u cilju veće produktivnosti.

Na protekloj sajamskoj manifestaciji, bilo je različitih druženja, a na jednom od njih BIESSE i TOP TECH su, za svoje prijatelje i poslovne partnere, organizovali svojevrsnu zabavu na kojoj su uz prikladnu muziku i italijanske kulinarske specijalitete vođeni i poslovni razgovori. A poznato je da poslovni ljudi u svakom druženju i u svakoj prilici vide poslovnu šansu...

Odnosi sa javnošću su planirane aktivnosti, to je proces različitih oblika strateškog komuniciranja kojima se grade korisni odnos između organizacije i njenog okruženja. U firmi BIESSE i njenom srpskom zastupniku to dobro znaju... Podsećamo da BIESSE ove godine obeležava 40 godina saradnje sa firmama u Srbiji.

Fotografije arhiva TOP TECH

MIRKA

Bliže površini.
Za savršenu površinu.

Predstavljamo vam električnu pametnu brusilicu

Mirka® DEOS

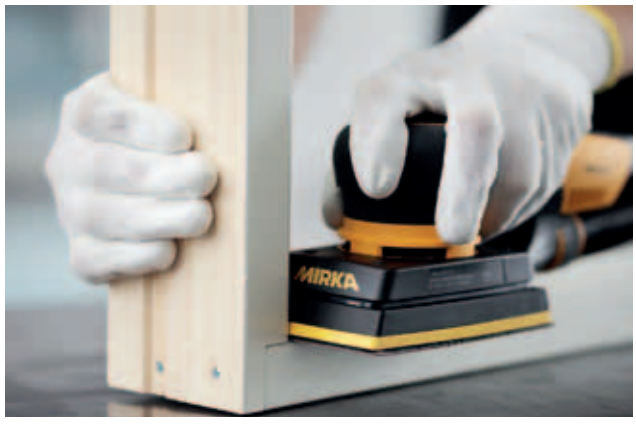
Sve što ste mislili da znate o šmirglanju upravo odlazi u istoriju.

Električna orbitalna brusilica sa direktnim prenosom je moćan alat i najnoviji je član u prorodici MIRKA eletričnih alata.
Vrlo nizak profil, visine samo 10cm, omogućuje lako manevrisanje po površini čime postižemo vrlo preciznu i efikasnu obradu površine.
Električna kočnica i ručka za lako upravljanje brzinom motora čine ovaj alat jednostavnim za upotrebu.
Lagano upravljanje alatom rezultat je ergonomičnog dizajna. Kompaktna i lagana brusilica opremljena je motorom bez četkica.

DEOS nije samo brusilica, to je pametna brusilica koja je opremljena senzorom za vibraciju i niskoenergetskom Bluetooth tehnologijom.
Povezivanjem sa aplikacojom MyMirka prati se režim vibracija, koji štiti od negativnog uticaja vibracija na zdravlje zglobova.
Nizak profil i male dimenzije čine Mirka DEOS 353CV idealnim za šmirglanje svih profila i teško dostupnih područja.
U kombinaciji sa MIRKA brusnim mrežicama alat nudi brzo i učinkovito brušenje bez prašine.

DISTRIBUTER ZA SRBIJU

Fabbrica d.o.o. Bosanska 65, Zemun Telefon +381 11 316 99 77, 316 99 88 Fax +381 11 261 63 05 E-mail office@fabbrica.co.rs



www.mirka.com/mirka-deos

Nove mogućnosti

Programi mobilnosti ERASMUS + koje finansira Evropska unija od 2016. godine dostupni su i srednjim stručnim školama u našoj zemlji. Među prvim školama koje su uspešno konkurisale za navedena sredstva EU bila je Tehnička škola DRVO art iz Beograda, jedina u oblasti obrade drveta. Zahvaljujući tome, grupa nastavnika imala je priliku da boravi u Brunjeri (Italija) u poseti partnerskoj školi „Bruno Karnijelo" i detaljno se upozna sa njenim načinom rada, kao i sa pojedinim kompanijama sa kojima partnerska škola sarađuje.

Tehnička škola DRVO art je i do sada bila veoma aktivna u oblasti međunarodne saradnje. Poznata je po svojoj Kreativnoj radionici „Dizajn igralište – Design Playground", saradnji sa stranim kompanijama poput *Bluma, Šahermajera* i *Rehaua* i izlaganjima na brojnim međunarodnim manifestacijama u oblasti dizajna nameštaja. Sada je svojim međunardonim aktivnostima dodala još jednu: projekat mobilnosti „Došoh, videh, naučih" realizovan u oktobru 2017. godine.

Tom prilikom, pet predstavnika škole provelo je pet dana na studijskom boravku

Škola DRVO art na Sajmu nameštaja

Tehnička škola DRVO art nastupala je i na proteklom Sajmu nameštaja u Beogradu, gde su izloženi neki od učeničkih radova nastali na Međunarodnoj kreativnoj radionici „Dizajn igralište – *Design Playground*" koju Škola realizuje svake godine sa svojim partnerskim školama iz Evrope. Radovi pod neobičnim imenom – *osamice* – izazvali su veliko interesovanje publike koja se znatiželjno raspitivala čemu služe predmeti u obliku srca, leptira, paravana, nautilusa, lala… Mnogi su bili iznenađeni kad bi čuli da je njihova namena zvučna izolacija u javnom i kancelarijskom prostoru, te su se odmah mašili svog mobilnog telefona da isprobaju da li *osamice* zaista „rade". Kada bi se uverili u funkcionalnost osamica, raspitivali bi se kako se postiže zvučna izolacija. Ponosni učenici bi im objašnjavali da se to postiže zahvaljujući *rauvolet* trakama koje su pravljene od specijalne vrste plastike sa perforacijom po celoj površini koje u svojim komorama sadrže fiber materijal za upijanje zvuka. Na našem tržištu, ovaj materijal je malo korišćen, a učenici DRVO art škole i njihovii vršnjaci iz par-

Tražimo

partnere za izgradnju fabrike za proizvodnju 1.000.000 komada stolica. Mi posjedujemo akumulirano znanje iz prodaje i proizvodnje stolica za svjetsko tržište.

Nekoliko bitnih vrijednosti koje očekujemo od partnera:

1. **Dostupna količina bukve i hrasta na udaljenosti 100 i 200 kilometara od planirane lokacije fabrike;**
2. **Dostupno minimalno 100 radnika**
3. **Poznavanje primarne prerade drveta**
4. **Raspoloživo zemljište i objekti**
5. **Raspoloživa oprema**

MS & WOOD

Ponude i prijedloge slati na adresu:

MS&WOOD d.d. Sarajevo, Džemala Bijedića 160
71000 Sarajevo - BiH ili na mail: **muhamed.pilav@mswood.ba**

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

PELETIKE AMP

BRIKETIRKA Pini Kay EV 350

AM TEHNOLOG

MLIN ČEKIĆAR

MEHANIČKA EKSCENTAR BRIKETIRKA LB 500

i za srednje stručne škole

Projekti mobilnosti namenjeni su nastavnicima i učenicima i imaju za cilj razmenu iskustva među evropskim školama radi unapređena nastave i profesionalne osposobljenosti, kao i lakšeg i bržeg uklapanja u svet rada širom Evrope. Nastavnicima su dostupni sledeći vidovi usavršavanja: praćenje na radu, držanje predavanja i pohađanje obuka, dok je za učenike predviđeno pohađanje nastave i rad u kompanijama. Škole koje žele da konkurišu za navedenu vrstu projekata moraju imati Evropski razvojni plan, a aktivnosti koje se sprovode u okviru projekta moraju doprineti ostvarenju planiranih ciljeva.

Predstavnici škole DRVO art sa predsednikom i zamenikom predsednika opštine Brunjera i direktorom partnerske škole „Bruno Karnijelo" iz Italije

u Brunjeri, u italijanskoj oblasti Friuli – Venecija Đulija. Tom prilikom, obišli su školu, pratili časove stručnih predmeta, posetili kompanije sa kojima partnerska škola sarađuje (*Santa Lućija* i *Kristalia*), upoznali se sa načinima saradnje škola i kopanija, kao i sa primenom inkluzivnog obrazovanja.

Delegaciju Škole činili su: direktorka dr Zorica Đoković, koordinator praktične nastave Milan Nikolić i troje nastavnika stručnih predmeta: Jelena Obradov, Tatjana Mitrović i Vladislav Mitić. Svako od njih je imao tačno određena zaduženja predviđena projektom koja je morao da realizuje tokom perioda mobilnosti.

Učesnici su došli do brojnih novih saznanja, kao i do ideja kako da nešto od viđenog implementiraju u svojoj školi. Interesantno je da srednje obrazovanje u Italiji traje 5 godina, da čas traje 60 minuta i da se u školu ide i subotom. Učenici stručnih škola već u prvom razredu imaju obavezu da naprave konkretan predmet, u ovom slučaju stoličicu, a da bi završili srednju školu i dobili diplomu potrebno je da realizuju svoj projekat i naprave neki komad nameštaja, kao i da obave 400 sati staža u nekoj od

tnerskih škola imali su ekskluzivnu priliku da se „igraju" ovim novitetom koji dolazi iz kompanije *Rehau* koja je i ovoga puta bila donator, kao što će to biti i za narednu radionicu „Dizajn igralište" koja će se održati od 5. do 9. marta 2018. godine na temu „Beauty to go."

kompanija koje se biraju prema afinitetima učenika, proceni nastavnika i potrebama kompanija. U praksi, to znači da se za svakog učenika radi poseban plan staža u kompanijama. Konkretno, staž se obavlja na kraju četvrtog i početku petog razreda, a tokom leta, učenici imaju mogućnost da rade u kompaniji i budu plaćeni za to. Opremljenost škola je na izuzetno visokom nivou, neuporedivo bolja nego što je to slučaj kod nas. Takođe, učešće i zainteresovanost privrede su znatno veći. Nije redak slučaj da privrednici bilo direktno, bilo preko regionalne privredne komore opreme čitave kabinete za stručne predmete najsavremenijom opremom.

Saradnička nastava, koja je kod nas tek pilotirana prošle godine u okviru projekta „Saradnjom do znanja," u Italiji je konstanta u stručnim školama. U pitanju je istovremena nastava iz dva predmeta koju drže i prisutna su sve vreme nastavnici oba predmeta. Cilj su međusobna korelacija i interdisciplinarnost. To je slučaj sa skoro svim stručnim predmetima. Tome pogoduje i projektno orijentisana nastava. Učenici imaju obavezu da prave makete pre realizacije proizvoda u prirodnoj veličini čemu pristupaju tek kad uoče i otklone sve nedostatke koji su otkriveni tokom izrade makete.

Po povratku sa studijskog putovanja, nastavnici škole DRVO art su upoznali svoje kolege sa onim što su videli i naučili, a u toku je realizacija saradničkih časova sa drugim nastavnicima stručnih predmeta. Direktorka Škole je upoznala sa rezultatima projekta upoznala članove Zajednice stručnih škola u oblasti šumarstva i obrade drveta, kao i sa mogućnostima i načinom apliciranja i upravljanja projektima mobilnosti ERASMUS +. ■

PIŠE: dr Nebojša Todorović

Međunarodna saradnja Katedre za primarnu preradu drveta Odseka za tehnologije, menadžment i projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta sa Šumarskog fakulteta u Beogradu

Podrška transformaciji i jačanju konkurentnosti drvne industrije

FORESDA – „Forest-based cross sectoral value chains fostering innovation and competitiveness in the Danube Region"

Učesnici FORESDE su uspešno završili prvu godinu realizacije projekta. To je zaključak konzorcijuma na sastanku koji je održan u Bukureštu u periodu od 20 do 22. novembra. Na sastanku su prisustvovali predstavnici institucija iz svih devet zemalja koje su direktno ili indirektno povezane sa sektorom drvne industrije. Lider projekta je CyberForum iz Karlsruea, a pored ove institucije, iz Nemačke učestvuju i Regionalna razvojna agencija Northern Black Forest i privatna kompanija inno AG takođe iz Karlsruea. Iz Slovenije nosioci aktivnosti su Slovenački Šumarski institut zajedno sa Drvno-industrijskim klasterom, dok će, u FORESDI, Razvojne agencije "PREDA" iz Prijedora i "ZEDA" iz Zenice predstavljati Bosnu i Hercegovinu. Pored Slovenačkog klastera u rad su uključena i strukovna udruženja iz Hrvatske (Drvno-industrijski klaster), Bugarske (Klaster za nameštaj), Rumunije (Regionalni klaster za drvo – PROWOOD) i ZMVA agencija iz Mađarske. Od Visokoškolskih ustanova u proejktu učestvuju dve relevantne institucije: Univerzitet u Salcburgu i Univezitet u Beogradu – Šumarski fakultet (nastavnici sa Katedre za primarnu preradu drveta sa odseka za Tehnologije, Menadžment i Projektovanje nameštaja i proizvoda od drveta).

U drugom periodu projekta (jul-decembar 2017.) su započete aktivnosti vezane za radne pakete u kojima će se razvijati Pilot projekti i realizovati baza podataka FBI sektora na Dunavskoj mapi. Za realizaciju Pilot idejnih rešenja odgovoran je Šumarski fakultet kao partner, a osnovna ideja je da svaka zemlja učesnica implementira Pilot iniovaciona rešenja u svom region. Pilot projekti će se, prema aplikacionoj formi, razvijati u oblasti pametnih i održivih konstrukcija nameštaja, inovativnih tehnoloških rešenja, proizvoda i materijala koji se zasnivaju na održivosti i energetskoj efikasnosti, nekonvencionalnog korišćenja materijala na bazi drveta i dr. Šumarski fakultet će svoju ideju realizovati kroz razvoj i primenu novog tehnološkog rešenja oscilatornog sušenja drveta u cilju poboljšanja kvaliteta procesa kroz uštedu u energiji i trajanju ciklusa. Ova ideja će se realizovati kroz saradnju sa firmom Nigos elektronik iz Niša i kroz plan razvoja Inovacionog centra u Nastavnoj-naučnoj bazi na Goču koja se nalazi u sastavu Šumarskog fakulteta.

U cilju poboljšanja saradnje sa drugim istorodnim institucijama, a u okviru aktivnosti projekta, Katedru za Primarnu preradu drveta su posetili profesori sa Univerziteta u Salcburgu (Austrija) – odseka za tehnologije drveta. Na sastanku je dogovorena buduća saradnja u polju naučno-stručnih projekata kao i međusobne razmene studenata i profesora. Naredno okupljanje učesnika FORESDE je planirano za kraj marta upravo u Salcburgu.

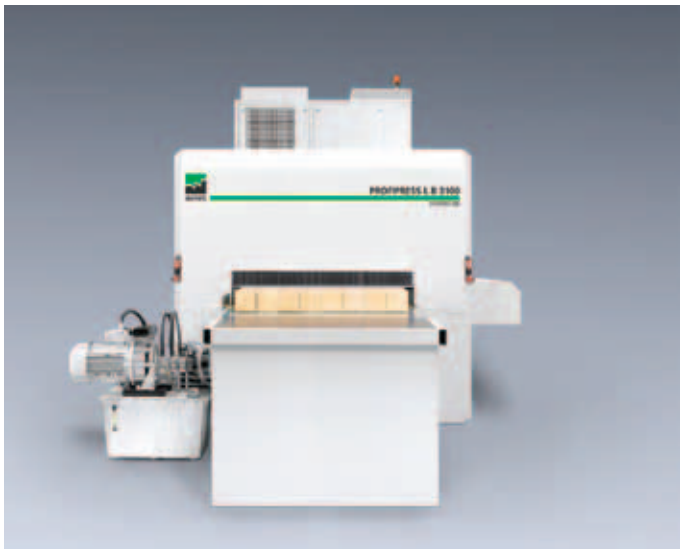
Za više informacija o projektu pogledajte veb sajt: http://www.interreg-danube.eu/approved-projects/foresda. ■

Interreg
Danube Transnational Programme
FORESDA

WEINIG ProfiPress LB

fleksibilna i moćna u isto vreme

Postoji mnogo dobrih razloga da investirate u WEINIG presu. Jedan od tih razloga je izuzetan kvalitet. ProfiPress LB ispisuje novo poglavlje: potpuno novim dizajnom, presa za lepljenje Vam pruža mogućnosti kakve su do sada bile nedostižne. Sve je moguće, od ploča i greda do elemenata za prozore, zahvaljujući mogućoj debljini lepljenja do 160 mm. ProfiPress L B je savršeno opremljena da zadovolji sve Vaše potrebe koje se tiču efikasnosti. Zahvaljujući modularnom sistemu, ProfiPress LB je moguće nadograđivati počev od ručnog upravljanja do potpuno automatizovane linije za proizvodnju. Svaki nivo izvedbe uključuje najmoderniju visokofrekventnu tehnologiju. WEINIG grupa svojom širokom paletom proizvoda omogućava svaki vid integracije. Naravno, Vaša nova presa pružice Vam svetski poznat WEINIG premijum kvalitet. ProfiPress LB - Vaša odlučujuća prednost u odnosu na svetsku konkurenciju.



Priprema za rad bez alata

ProfiPress L B funkcioniše na vrlo pristupačan nacin i omogućava brzu izmenu radnih dimenzija drveta. Pritisne ploče se jednostavno montiraju, a cilindri koji nisu potrebni se automatski isključuju, tako da se pritisne ploče na njima ne moraju demontirati. Zaustavno vreme prilikom prelaska sa jedne dimenzije na drugu je svedeno na minimum, a raspoloživost mašine je dovedena na maksimum.

Radne dimenzije prese:
3100 x 650 mm
3100 x 1300 mm
6200 x 650 mm
6200 x 1300 mm

MW GROUP SCG doo, Čupićeva 1/1, 37000 Kruševac
Tel.+381 (0)37 445 070, (0)37 445 075, Fax.+381 37 445 070, E-mail: mwgroupscg@mts.rs, www.mwgroup.rs

TINA ENTERIJERI
uspešan prvi sajamski nastup

Za šest dana proteklog Sajma nameštaja u Beogradu, u nekoliko navrata smo imali priliku da u hali 4 Beogradskog sajma uočimo prilično veliku gužvu i interesovanje sajamskih posetilaca za modele izložene na izložbenom prostoru proizvođača nameštaja TINA ENTERIJERI. Upravo tim povodom naš sagovornik je bio **Dejan Sanković**, osnivač, vlasnik i direktor ove firme iz Ruskog Krstura. Njemu smo zahvalni što je odvojio desetak minuta da bi ukratko predstavio svoju firmu i njen proizvodni program.

– Mi smo prvi put na Sajmu nameštaja gde smo iznajmili 234 metra kvadratna izložbenog prostora i izložili jedan deo našeg proizvodnog programa. Godinama se uspešno bavimo proizvodnjom kvalitetnog i modernog nameštaja. U mnoštvu različitih proizvođača uspeli smo da se izdvojimo pre svega kvalitetom, modernim dizajnom naših modela i autentičnošću. U našem proizvodnom programu je primarno tapacirani nameštaj. Proizvodimo ugaone garniture, fotelje, komode, francuske krevete, ali uz tapacirani nameštaj radimo i stolove, stolice, vitrine... Svaki naš model izrađuje se od najkvalitetnijih materijala i svakom detalju posvećuje se posebna pažnja... Na tržištu smo punih 15 godina sa nekim prethodnim iskustvom firme koja se zvala TINA, ali je iza mene iskustvo u proizvodnji nameštaja dugo dve decenije – kaže gospodin Dejan Sanković. – Ranije smo imali skroman proizvodni program koji smo prodavali na pijacama, a već nekoliko godina se vrlo ozbiljnije bavimo opremanjem. Tehnološki smo se

opremili i povećali broj zaposlenih, tako da sada imamo ozbiljniju proizvodnju. Uočili smo, naime, da na tržištu ima prostora, ali se mora raditi kvalitetno. Takođe, treba imati širu ponudu i asortiman, treba biti konkurentan i logično u poslu tačan.

– Firma TINA ENTERIJERI je prisutna na tržištu Vojvodine, a izvozili smo ponešto u Hrvatsku. Sada na tom tržištu tražimo nekog poslovnog partnera. Inače, sarađujemo sa velikim brojem salona u Vojvodini u kojima se prodaje naša roba. To su najčešće porodične firme i trudimo

se da saradnja bude korektna. Zapošljavamo 35 ljudi, što je sa socijalnog aspekta vrlo značajno za našu malu sredinu. Našim dugogodišnjim poslovanjem uspeli smo da razbijemo stereotipe o mestu gde se nalazi naša proizvodnja, gde i danas postoji više malih proizvođača, koji nam objektivno nisu konkurencija. Snadbevamo se domaćom sirovinom (drvo, iverica, lesonit), jedino što je uvozno, to je mebl štof – objašnjava naš sagovornik.

– Kvalitet naših proizvoda kako po dizajnu, materijalu i izradi, taklo i po pristupačnim cenama se potvrdio i na Sajmu nameštaja gde smo praktično prodali skoro sve izložene modele i primili mnogo više narudžbi. Imali smo, dakle, vrlo uspešan sajamski nastup, a tu smo prvi put. To je potvrda kvalitetu našeg rada i to nam mnogo znači, jer se uvek trudimo da naš proizvod bude kvalitetan i da ispoštujemo dogovor sa svakim našim kupcem. Ne kažem da ne grešimo, ali kada pogrešimo trudimo se da to ispravimo i to kupci prepoznaju i zato nam se uvek vraćaju. Kvalitet naših proizvoda i pristupačne cene su uvek primaran mamac za kupce koji nam vrlo često dolaze i po preporuci, a preporuka je, kažu, najbolja reklama... A ovo je prilika da kažemo hvala svim kupcima koji su nam do sada ukazali poverenje, kao i svim onim kupcima čije poverenje nećemo izneveriti u budućim kupovinama, jer je naš primaran cilj da obostrana saradnja bude uspešna – sa osmehom kaže gospodin Dejan Sanković. ■

Komunikacija sa javnošću najveća tajna uspešnog poslovanja

PRIPREMIO Dragojlo Blagojević

Stručnjaci za marketing s pravom tvrde da je pravovremena i odgovorna komunikacija sa javnošću najveća tajna uspešnog poslovanja i prečica ka stvaranju i očuvanju dobrog imidža i slike u javnosti. Nekoliko uopštenih sugestija u tom pravcu može vam biti od koristi:

- **Odnosi sa javnošću i aktivnosti u tom pravcu su ključni za očuvanje imidža firme, a u krizno vreme su pogotovo bitni. Ne čekajte da vas neko traži i juri. Budite prvi i budite tačni. Ne čekajte da vas zovu, zovite vi. Nemojte se kriti. Budite uvek dostupni i spremni za razgovor.**
- **Obraćajte se zaposlenima sa istim značajem kao i eksternim grupama ili pojedincima.**
- **U komuniciranju se služite samo potvrđenim i tačnim informacijama, nemojte se baviti spekulacijama, pretpostavkama i lažima.**
- **Eliminišite stručne izraze ako se ne obraćate stručnim slušaocima.**
- **Zauzmite stav, jer on ostavlja trajan utisak.**
- **Dajte iskrene i otvorene odgovore. Ako vam nešto nije poznato ili ako nešto ne znate, to recite iskreno i slobodno.**
- **Izbegavajte nezvanične izjave, a izjavu uvek poduprite činjenicama.**
- **Upućujte jasne, koncizne i razumljive poruke, ali bez obzira na različita pitanja, uvek pripremite svoj odgovor i svoju poruku.**
- **Pokušajte da govorite slikovito. Neki primeri, slike ili metafore čine vašu poruku pamtljivom.**
- **Pokažite energiju i entuzijazam, govorite iz uverenja… Vrlo je važno da poštujete tuđe vreme, kao što želite da drugi poštuju vas i vaše vreme.**

Čoveku nikada ne bi trebalo biti svejedno na kakvoj stolici sedi ili na kakvom ležaju spava. U tom kontekstu, nikada nam ne bi trebalo biti svejedno sa kim se družimo, sa kim provodimo trenutke odmora, slobodno ili radno vreme…

Poznato je da je tokom svog istorijskog razvoja čovek razvijao svoje sposobnosti i kumulirao iskustvo prethodnih generacija. Uporedo sa svojim razvojem, čovek je razvijao sredstva za proizvodnju, mašine i alate sa kojima je podizao produktivnost i kvalitet svojih proizvoda, pa i nameštaj neprestano ga prilagođavajući svojim potrebama. Poznato je da zdrav čovek jednu trećinu svog života provede u krevetu, isto kao što se zna da spavanje nije stanje bez svesti, nego je nužan proces tokom koga se vrši odmor i obnavljanje, odnosno regeneracija ljudske duše i tela. Od preo-

stale dve trećine svoga života, prosečan čovek polovinu provede na radnom mestu, sve ćešće sedeći ili u nekom obliku ograničenog i propisanog kretanja, četvrtinu ležeći i takođe četvrtinu u nekom obliku kretanja…

Sajam nameštaja je bez sumnje, za sve izlagače svojevrstan događaj na kome oni primarno promovišu ono što rade i što proizvode. To je poseban oblik planiranih aktivnosti i komunikacije sa različitim grupama javnosti, a odnosi sa javnošću su poseban skup planiranih akcija i napora za izgradnju pozitivnog imidža i razumevanja između preduzeća i ciljnih grupa javnosti.

Steći ugled i reputaciju nije lako, isto kao što je očuvanje dobre slike u javnosti i održavanje dobrog ugleda mukotrpan posao za sve zaposlene u svakom preduzeću. O reputaciji preduzeća jednako treba da brine vozač i izvršni direktor, inženjeri u proizvodnji i radnici u pogonu. A sve to treba da kreira, usmerava i nadgleda najodgovorniji, u našoj situaciji najčešće vlasnik firme i njegov najuži tim saradnika. Jer, kada je reputacija ugrožena, strada kompletno preduzeće. A rizika ima puno, vrebaju sa svih strana, pogotovo u krizno vreme. Podsećamo, da neki autori s pravom tvrde da je pravovremena i odgovorna komunikacija sa javnošću najveća tajna uspešnog poslovanja i prečica ka stvaranju i očuvanju dobre slike u javnosti. Kada su u pitanju odnosi sa javnošću i marketing, vlasnici firmi i vodeći menadžeri bi trebalo da uvek imaju razrađen, jasan i jedinstven plan: ko govori, šta govori, kome govori…

Ovde podsećamo na nekoliko osnovnih principa vođenja društveno odgovornog preduzeća:

- Prvo, odgovorno vođenje poslova podrazumeva doprinos ekonomskom napretku i održivom razvoju zajednice.
- Društveno odgovorno vođenje preduzeća podrazumeva zdrave i bezbedne uslove rada za zaposlene, korektne nadoknade zarada zaposlenima, otvorenu komunikaciju kao i jednake uslove rada za sve zaposlene, što je uslov razvoja ljudskog kapitala.
- Odgovorno vođenje preduzeća podrazumeva proizvodnju i ponudu kvalitetnih i bezbednih proizvoda i usluga po konkurentnim cenama.
- Društveno odgovorno rukovođenje preduzećem znači profesionalan, korektan i odgovoran rad sa poslovnim partnerima što podrazumeva zajedničko izlaženje u susret zahtevima i potrebama kupca.
- U društveno odgovorno vođenoj firmi se preduzimaju sve potrebne i propisane mere zaštite prirodne i društvene sredine.
- Društveno odgovorno vođenje preduzeća podrazumeva odgovornost pred javnošću u vezi sa ekonomskim, društvenim i ekološkim posledicama poslovnih aktivnosti.
- Konačno, društveno odgovorno rukovođenje znači jednostavno domaćinsko vođenje preduzeća uz poštovanje standarda, poslovne etike, zaposlenih i poslovnih partnera…

Odnosi sa javnošću su uvek i u svakoj situaciji važni, pri čemu se nikako ne mogu zanemariti različiti oblici ljudskog potvrđivanja. A različiti oblici ljudskog druženja su bitan element ljudskog potvrđivanja, posebno kada se zna da poslovni ljudi u svakom druženju i u svakoj prilici vide poslovnu šansu… Na proteklom Sajmu nameštaja bilo je različitih druženja, a na jednom od njih preduzeće ATLAS je u cilju promocije novih dizajnerskih rešenja, u saradnji sa modnom agencijom „Select" na sajamskom štandu organizovalo modnu reviju, jedinstveno takmičenje modnih dizajnera u izradi odeće od materijala koje ATLAS koristi u izradi nameštaja. Bila je to, sigurno, jedna od najlepših večeri na protekloj sajamskoj manifestaciji. ■

Fotografije: Saša Šarčević i D. Blagojević

Papirne fakture odlaze u istoriju

Vlada Srbije učinila je još jedan korak u pravcu efikasnijeg, racionalnijeg i jeftinijeg poslovanja: računovodstvene isprave, uključujući fakture, ne moraju da se štampaju niti da sadrže pečat i potpis.

Ministar finansija Dušan Vujović i ministar trgovine, turizma i telekomunikacija Rasim Ljajić, potpisali su Objašnjenje u vezi sa izdavanjem i knjiženjem računa (faktura) u papirnom i elektronskom obliku bez upotrebe pečata i potpisa, saopštila je vladina Kancelarija za saradnju sa medijima. Objašnjenjem, koje će biti dostavljeno nadležnim organima i institucijama, definisano je da pravna lica i preduzetnici mogu izdavati fakture u papirnom ili elektronskom obliku.

Ključno pojašnjenje odnosi se na to da nije obavezno štampanje fakture koja je izvorno nastala u elektronskom obliku, niti da se na eventualno odštampan dokument stavlja otisak pečata kako bi se smatrao validnim.

Elektronska faktura je validna u elektronskom obliku, bez potpisa i pečata, ne mora da se štampa i ne mora da se šalje poštom. Fakutura koja je izvorno nastala u papirnom obliku, ne mora da sadrži pečat i potpis odgovornog lica. Faktura koja je nastala u elektronskom obliku ili digitalizacijom, takođe ne mora biti potpisana elektronskim potpisom.

„Primenom ovog propisa, eliminišu se veliki nepotrebni troškovi i olakšava poslovanje", istakla je predsednica Vlade Srbije Ana Brnabić. „Ušteda novca, papira i vremena, znači brže, efikasnije i racionalnije poslovanje, u skladu sa savremenim standardima", naglasila je Brnabićeva, navodi se u saopštenju.

Koliko će Srba biti 2050. godine? Evo šta kaže CIA

Ako se ostvare sumorne statističke prognoze, do 2050. godine u Srbiji će živeti čak 33,2 odsto ljudi manje nego danas. To bi, ilustracije radi, moglo da znači da će nestati čitav jedan grad i to veličine Beograda. U brojkama, to je više od dva miliona ljudi, što bi značilo da će nas biti manje od 5,5 miliona!

Ove nimalo ohrabrujuće informacije dolaze i od američke Centralne obaveštajne agencije (CIA), koja je bila jedan od izvora na osnovu kojih se došlo do projekcija.

Ovo je još jedan kriterijum po kome se Srbija svrstala na samo dno evropske lestvice, iza koje se nalaze još samo tri zemlje. Kako pokazuju podaci, više stanovnika od Srbije izgubiće samo Letonija (35,8 odsto), Litvanija (37,6) i Moldavija (44,1). Međutim, sa ovim problemom suočava se većina evropskih zemalja, samo što su procenti manji nego kada je reč o Srbiji. Ilustracije radi, skoro sve susedne zemlje mogu da očekuju ovakav scenario, a među njima prednjači Bugarska gde su očekivanja da će se populacija smanjiti za 21,9 odsto. U ovu grupu spadaju i Mađarska (12,6 odsto), Grčka (10), BiH (8,2), Rumunija (8,2), Crna Gora (7,9), Hrvatska (7,7) i Makedonija (4,4).

Iako je pretpostavka da je za «nestajanje» populacije zaslužno to što više ljudi umre nego što se rodi, iseljavanje i starost, taj trend nije karakterističan samo za srednju i istočnu Evropu, jer su mu podlegle i neke od najrazvijenihih zemalja poput Nemačke, gde je procena da će 12,8 odsto stanovništa manje živeti u ovoj zemlji do 2050. godine. Isti slučaj, samo manji procenti, odnose se na Finsku i Dansku, kao i Portugal, Češku, Poljsku, Sloveniju... Jedino mesto na Balkanu gde će se u narednih 30 godina desiti potpuno suprotno, odnosno, povećanje populacije, jeste Kosovo, koje je na ovoj mapi prikazano odvojeno od Srbije. Prema projekcijama, u južnoj srpskoj pokrajini 2050. godine živeće čak 17 odsto više ljudi nego što je to slučaj danas... Rekorder po uvećanju broja ljudi biće Luksemburg gde će, prema projekcijama do 2050. godine živeti 48,3 odsto više stanovnika nego danas. U pet zemalja čija će se populacija uvećavati spadaju i Irska, Island, Švedska i Norveška.

Broj stanovnika će, prema prognozama, rasti i u Španiji, Švajcarskoj, Belgiji, Britaniji, Francuskoj, Austriji, Italiji...

Lana Gedošević, Blic

Budžet Srbije za 2018. godinu gotovo 9,9 milijardi evra

Vlada Srbije usvojila je polovinom proteklog decembra Zakon o budžetu za 2018. godinu kojim su planirani prihodi u iznosu od 1.178 milijardi dinara (9,86 milijardi €), a rashodi 1.207 milijardi dinara (10,1 milijardi €).

Osnovni ciljevi budžeta za 2018. godinu fokusirani su na održavanje postignute makroekonomske stabilnosti i nastavak primene mera fiskalne konsolidacije, kao i dalje smanjenje učešća javnog duga u BDP-u koji je započet u 2016. godini.

Planirani fiskalni deficit na nivou republike za sledeću godinu iznosi 0,6 odsto BDP-a, odnosno 28,4 milijarde dinara (237,7 miliona €) što je 40,7 milijardi dinara (34,6 miliona €) niže od deficita planiranog budžetom za 2017. godinu, saopštilo je Ministarstvo finansija.

Očekuje se da prihodi budžeta od naplate poreza budu 988,6 milijardi dinara (8,3 milijardi €), od čega je naplata PDV-a 503,4 milijarde dinara (4,2 milijardi €).

Budžet za narednu godinu planiran je na osnovu prognoze da će u 2018. godini realni rast BDP-a iznositi 3,5% uz BDP deflator od 2,8% i indeks potrošačkih cena na malo od 2,7%.

Ova projekcija rasta BDP-a, pored ostalog, zasnovana je na elementu podizanja agregatne tražnje kroz povećanje plata i penzija i razvojnoj orijentaciji budžeta koja se bazira na velikom povećanju investicija. U odnosu na realizaciju u 2017. godini, investicije će u 2018. godini po prvi put biti 30% veće i iznosiće preko 180 milijardi dinara (1,5 milijardi €) na nivou opšte države, odnosno 128 milijardi dinara (1,1 milijardi €) na nivou republike, navodi se u saopštenju ministarstva.

Prioritet ostaje dalje unapređenje poreskog sistema koji stimulativno deluje na privrednu aktivnost i zapošljavanje i istovremeno obezbeđuje veću efikasnost naplate poreza i smanjenje sive ekonomije.

Fokus će biti i na jačanju stabilnosti i otpornosti finansijskog sektora, otklanjanju prepreka privrednom rastu i podizanju konkurentnosti sprovođenjem sveobuhvatnih strukturnih reformi, nastavku reformi javnih preduzeća, kao i podizanju ukupne efikasnosti javnog sektora.

Na istoj sednici, Vlada Srbije usvojila je i Fiskalnu strategiju za 2018. godinu sa projekcijama za 2019. i 2020. Ova strategija predstavljala je okvir za izradu Zakona o budžetu za 2018. godinu.

Privrednici 140 dana moraju da jure zarađen novac

Domaća privreda muku muči s naplatom potraživanja, ta slika ne menja se već godinama, a ni donošenje zakona koji je regulisao tu oblast nije mnogo pomoglo.

Po slovu zakona, plaćanja između samih privrednika ne bi smela da pređu rok od 60 dana, a država bi morala da bude

još ažurnija i privredi izmiri obaveze u roku od 45 dana. Međutim, kod nas se na novac čeka mnogo duže – većina privrednika i preduzetnika mora da se strpi 140 dana da bi dobila svoje, a najduža čekanja dostižu 219 dana. Posledice takve ležernosti su pogubne. To govori o tome da je rizik od bankrotstva firmi koje posluju na našem tržištu ekstremno visok i posebno ugrožava mala i srednja preduzeća.

Mreža za poslovnu podršku je istraživanje o naplati potaživanja radila tokom oktobra i novembra 2017. godine. Anketa je sprovedena u 25 opština i gradova u Srbiji, a anketirana su 424 privredna aktera – 88 preduzetnika, 243 male kompanije, 57 srednjih preduzeća i 45 velikih. Preduzeća koja nakon više od stotinu dana i uspeju da naplate potraživanje treba da budu zadovoljna jer podaci istraživanja pokazuju da se 7,6 odsto potraživanja uopšte ne naplati pošto dužnici kojima je roba isporučena uđu u blokadu ili odu u stečaj i nikada ne izmire dugovanja.

Najduže se na naplatu čeka u oblasti radova u elektroenergetici i na gasnim postrojenjima – čak 219 dana. Prosečan period realizacije ispostavljene fakture kod građevinskih radova iznosi 203 dana. Ispod dvesta dana čekaju na naplatu proizvodi prehrambene industrije – 64, a samo dan manje tekstilni proizvodi, koliko prođe dok se ne plate usluge održavanja i čišćenja. Usluge štampanja, odnosno izrada marketinškog materijala, naplati se nakon 154 dana, a dan kraće potrebno je za plaćanje nameštaja. Slede građevinski materijal i usluge marketinga i reklame, koji se plaćaju nakon 151 i 150 dana. Kod hemijskih proizvoda i bele tehnike i kućnih aparata, period čekanja na naplatu je 148 i 145 dana. Za konsultantske usluge i usluge u oblasti finansija na plaćanje se čeka 143 dana. Kod farmaceutskih proizvoda i proizvoda od gume rokovi plaćanja dostižu 129, odnosno 127 dana. U proizvodnji i prometu plastike čeka se 119 dana. Ozbiljan biznis se danas ne može zamisliti bez računara, ali i IT stručnjaci moraju da se strpe, i to 112 dana. Najbolje prolaze bankari jer oni na plaćanje čekaju 13 dana, i turistički poslenici – 53 dana.

U najrazvijenijim zemljama EU rokovi plaćanja su 30 dana. Novije članice EU nisu tako revnosne pa se, recimo, u Poljskoj isporučeno naplati za 45 dana. Najnovija članica EU, Hrvatska, ima još duži rok – 60 dana. Uprkos razlikama, mora se priznati da su odstupanja desetak dana, dok kod nas rokovi plaćanja premašuju stotine dana.

U strukturi dugovanja banke nisu više one kojima se najviše duguje. Listu dugovanja predvode parafiskalni nameti – 29,4 odsto, a bankari su na drugom mestu – 28,4 odsto anketiranih, a slede poslovni partneri i dobavljači – 21,5 procenat. Kompanije i preduzetnici koji su učestvovali u anketi duguju državi za poreze, carine i akcize – njih 11,3 odsto, a sve drugo je zastupljeno sa 9,1 odsto.

U odnosu na istu anketu rađenu godinu ranije, najviše su se smanjila dugovanja za akcize: sa 20,8 odsto na 11,3. Najviše se povećao broj komapnija koje duguju za parafiskalne namete, gde je skok čak 7,5 odsto, dok je kod dobavljača taj procenat 4,9. To govori o tome da država efikasnije naplaćuje carine, poreze i akcize.

Dok čekaju da naplate isporučeno, a da bi mogli da nastave poslovanje i isplate plate i izmire obaveze državi, privrednici su prinuđeni na to da se zadužuju. Problem se najčešće prevazilazi uzmanjem kratkoročnih kredita uz kamatu do 10 do 13 odsto godišnje, što je cena za finansijsku nedisciplinu.

D. Vujošević, Izvor: Dnevnik.rs

Međunarodna konferencija o biomasi u Novom Sadu

Skupština AP Vojvodine zajedno sa Skupštinom asocijacije evropskih regija (AER) i Nacionalnom asocijacijom za biomasu (SERBIO) organizovala je u Novom Sadu, polovinom novembra 2017. godine, međunarodnu konferenciju „Biomasa – razvojna šansa". Osnovni cilj konferencije bio je upoznavanje sa aktuelnim poslovnim i zakonskim okvirima proizvodnje i korišćenja biomase, umrežavanje domaćih i međunarodnih organizacija i kompanija u sektor obnovljivih izvora energije (OIE). Na konferenciji je učestvovalo preko 200 slušalaca iz lokalnih samouprava, vladinih i nevladinih organizacija, preduzeća, instituta, fakulteta i medija. Predstavljen je razvoj sektora proizvodnje i korišćenja biomase u Srbiji i regionu, analize podataka iz poslovnih okruženja, primeri dobre prakse stranih kompanija, institucija i domaćih kompanija. Sve prezentacije predavanja možete naći na sajtu Skupštine AP Vojvodine http://www.skupstinavojvodine.gov.rs/. Na skupu je istaknuto da u Srbiji ima značajan potencijal drvne i poljoprivredne biomase (15 miliona tona u Srbiji, a u Vojvodini 9 miliona tona). To je oko 60% u odnosu na ostale obnovljive izvore energije (OIE). Sa korišćenjem biomase u energetske svrhe (oko 7%) zaostajemo u udnosu na ostale zemlje EU.

Prema Direktivi 2009/28/EC EU do 2020. godine treba da se zameni 20% od ukupno proizvedene energije sa OIE. Da bi se postigao taj cilj potrebno je da se povežu i umreže sve vladine i nevladine organizacije (civilni sektor), lokalna samouprava, zainteresovane kompanije i preduzeća, zadruge, udruženja građana, instituti, fakulteti, škole i mediji. Svi ovi činioci treba da rade na zadacina informisanja građanstva o neizbežnosti korišćenja biomase u cilju smanjenja zagađenja životne sredine (zaštita klime), donošenja novih propisa, smanjenja deviznih sredstava za uvoz fosilnih goriva, povećanja energetske efikasnosti, povećanja sigurnosti u lokalnom snabdavanju biogoriva (korišćenje održivih biogoriva), povećanja kvaliteta proizvedenog biogoriva, uspostavljanje tržišta biomase, subvencije države, povećanja zaposlenja radnika i povećanja ekonomske dobiti. Treba istaći da se ipak isplati korišćenje biogoriva, ako se sve dobro osmisli i poveže. To potvrđuju realizovane investicije u postojeća postrojenja koja koriste jeftinu biomasu i kojih ima sve više (11 toplovodnih kotlova snage preko 5 MW - ukupne snage 100 MW, 165 toplovodnih kotlova snage do 1 MW - ukupne snage 120 MW, 4 biogas postrojenja - ukupne snage 4 MWe i 6 MW, itd).

Nedostatak sredstava za investicije treba obezbediti javno-privatnim partnerstvom, bankarskim kreditima, donacijama, subvencijama i privatnim ulaganjima. Drugog dana konferencija organizovana je stručna ekskurzija za obilazak TE-TO bioenergane u Sremskoj Mitrovici ukupne snage 18 MWt, na suncokretovu ljusku, koja zagreva 80% stanovništva priključenog na daljinsko grejanje i Institut za nizijsko šumarstvo u Kaću, gde su se posetioci upoznali sa proizvodnjom energetskih plantažnih zasada drveća (topole, paulovnije, vrbe, bagrema i miskantusa).

Dr Miladin Brkić

Još uvek 34% para za penzije doplaćuje se iz budžeta

Mada su za oživljavanje minimalno aktivne privrede neophodni uvećanje ulaganja u javnu infrastrukturu i smanjenje prevelikih fiskalnih opterećenja preduzetnika, država je odlučila da sav planirani rast budžeta u 2018. godini usmeri na rast plata u većem delu javnog sektora i na rast penzija. Stariji stanovnici će možda biti zadovljni predlogom Vlade Srbije da se od 1. januara 2018. godine za 5% uvećaju penzije, za 10% zarade u zdravstvu, prosveti, pravosuđu, vojsci, policiji, dakle u većem delu javnog sektora. A visoke zarade u javnom sektoru isplaćivane su do pre desetak godina iz privatizacionim prihodima. Umesto u investicije, novac od prodaje fabrika i kombinata otišao je administraciji, prosvetarima, javnim preduzećima, vojnicima, policajcima... Kriza s kraja 2008. godine je pokazala štetnost ovakve preraspodele; posledice su naglo i sve ubrzanije uvećanje i javnog i spoljnog duga.

Istina, poslednjih godina primanja penzionera i državnih službenika su polako postajala realnija, a privatni sektor je još sporije sustizao javni po zaradama. Ali, isplata penzija i državnih plata direktnim zaduživanjem stopirano je tek nakon direktne intervencije države.

Koliko je naš penzijski sistem nategnut i sklon padu ilustruje činjenica da se još uvek 34% para za penzije doplaćuje iz budžeta. Pre tri godine, uplate za penziono su pokrivale tek 52% isplata, a iz državne kase je odlazilo čak 48 odsto. Na zarade u javnom sektoru je i do sada odlazilo duplo više budžetskih para nego što bi bilo optimalno za državnu kasu nerazvijene i siromašne države kakva je Srbija... Ostaje da se vidi kako će u predstojećim razgovorima reagovati MMF, ali je činjenica da je poslednjih sezona „svetski žandarm" imao previše razumevanja za srpske vlade, koje ponekad zanemaruju ekonomiju, pa je rast plata i penzija, tvrde neki analitičari, uslovili predstojeći izbori.

Previsoki porezi i doprinosi

Beogradski izbori su ozbiljan test za aktuelnu vlast, posebno stoga što partije na vlasti u prestonici nikada nisu imali glavno uporište. Čini se da je upravo zato odlučeno da se 2018. godine žrtvuju javne investicije i sve uložiti u povećanje državnih plata i penzija. Koliko su beogradski izbori važni vidi se iz činjenice da su, suprotno preporuci Fiskalnog saveta, dobili prednost i u odnosu na preduzetnike. Iz kontrolnog tela su poručili da bi se očekivanih 20-tak milijardi budžetskog viška 2018. godine moglo iskoristiti na smanjenje poreza i doprinosa.

Ovakvi zahtevi odavno se čuju iz privrednih krugova, ovoga puta povod je analiza Fakulteta političkih nauka, odnosno podatak da naši poslovni ljudi 44,32 odsto ukupnih prihoda izdvajaju za poreze i doprinose, dok su preduzetnici u Mađarskoj i Hrvatskoj opterećeni sa 25, u Nemačkoj sa samo 21 odsto. Očito, troškovi države Srbije su golemo breme srpskoj ekonomiji.

Sve više pečalbara

Koliko su fiskalna izdvajanja velika prepreka da domaći preduzetnici više investiraju, pokazuje podatak da se na doprinose i poreze izdvaja čak 64 odsto zarade. Da su se rasteretili sa dvadesetak milijardi planiranog budžetskog viška, bio bi sveden na 61 odsto, još uvek desetak procentnih poena više nego što je kod naših suseda. No, vlast se odlučila da novac usmeri većem delu javnog sektora i penzione-

rima. Posledice će biti krupne i bolne po druge segmente stanovništva. Investicija će i dalje uočljivo manjkati, a bez ulaganja nema ni novih radnih mesta. U tom slučaju i broj nezaposlenih može se samo uvećavati, odnosno realno je očekivati još veći odlazak, naročito mladih i obrazovanih, u pečalbu – tvrdi Živan Lazić.

Većina poslodavaca novčano ne pomaže roditelje

Ministarka bez portfelja zadužena za demografiju i populacionu politiku Slavica Đukić-Dejanović kazala je danas da je istraživanje "Usklađivanje rada i roditeljstva" pokazalo da veliki broj poslodavaca u Srbiji ne obezbeđuje nijedan vid finansijske pomoći zaposlenim roditeljima.

U istraživanju o usklađivanju rada i roditeljstva u Srbiji učestvovalo je 330 poslodavaca i 3.018 zaposlenih. Slavica Đukić Dejanović je rekla da se veliki broj poslodavaca izjasnio da je spreman da obezbedi neki vid finansijske pomoći zaposlenima, ali uz poreske olakšice. Ona je dodala da je istraživanje pokazalo da 48% poslodavaca obezbeđuje finansijsku pomoć za troškove lečenja deteta zaposlenih, da 28% dodeljuje jednokratnu pomoć za rođenje deteta, dok je najmanji broj poslodavaca, odnosno samo 5%, spremno da dodeli jednokratnu pomoć za polazak deteta u školu.

Ministarka je ocenila da većina zaposlenih nije upoznata i neretko koristi svoja zakonom garantovana prava o fleksibilnom radnom vremenu koji bi, kako je ocenila, dosta pomogao roditeljima da usklade svoje porodične obaveze sa radnim vremenom.

„Istraživanje pokazuje da od raznih vidova fleksibilnog radnog vremena, poslodavci najčešće dozvoljavaju zamenu smene, svaki treći poslodavac odobrava preraspodelu radnog vremena, svaki peti dozvoljava klizno radno vreme, a 90 odsto poslodavaca ne dozvoljava rad od kuće", istakla je Đukić Dejanovć.

Dodala je da sa druge strane zaposleni roditelji najviše preferiraju klizno radno vreme koje bi im omogućilo da početak i kraj radnog vremena pomeraju u skladu sa obevezama koje imaju kao roditelji. Đukić Dejanović je kazala da je čak 70% poslodavaca podržalo predlog da roditelji dobiju pravo na slobodan dan za rođendan svog deteta do navršene sedme godine.

„Ukoliko bi postojale podsticajne mere za poslodavce od strane države, pored poreskih olakšica, najveći broj poslodavaca bi se opredelio i za ekonomsko podsticajne mere, a na trećem mestu bi bile mere koje se odnose na medijsku promociju firme," zaključila je Đukić Dejanović.

Istraživanje o usklađivanju rada i roditeljstva uradili su kabinet Ministarstva za demografiju i populacionu politiku, Privredna komora Srbije i Republički zavod za statistiku. *Autor: Beta*

Svetski uspeh firme MS&WOOD, dobitnici nagrade German Design Award 2018

Bosanskohercegovačka industrija namještaja „MS&WOOD " (Majstori i drvo) iz Fojnice dobitnik je dve nagrade German Design Award za 2018. godinu. Nagrada „Winner" u kategoriji Excellent Product Design Furniture, dizajnera Ade Avdagića dodijeljena je za komodu iz kolekcije Primum, dok je nagrada "Honorable Mention" u istoj kategoriji dizajnerke Nataše Perković pripala stolici iz kolekcije Elle.

„Zahvalan sam našim timovima koji su vredno radili na realizaciji ovog složenog projekta. Ovo je do sada najznačajnija međunarodna potvrda našeg uspeha. Obe kolekcije su idealan spoj umeća vrhunskih majstora i sjajnih bosanskih dizajnera, i drago nam je da to prepoznaje žiri čiji su kriteriji među najvišim u Evropi i svetu", izjavio je Muhamed Pilav vlasnik i direktor kompanije MS&WOOD. Karakteristično oblikovani nogari na komodi PRIMUM šire se i razvijaju u gornju ravnu površinu što celoj komodi daje elegantan okvir. Bezvremenski lep komad nameštaja koji svojom karakterističnom prednjom stranom upravo slavi drvo i njegovu upotrebu, navodi se između ostalog u obrazloženju nemačkog žirija German Design Award koji deluje pod nadzorom Nemačkog veća za dizajn čije je osnivanje inicirao nemački Bundestag davne 1953. godine s ciljem pružanja podrške i promocije nemačkom dizajnu.

Oporavak drvne industrije u Sloveniji: rast od 11 posto!

Drvna industrija u Sloveniji beleži novi rast koji se događa na krilima uspona cijelog privređivanja i na osnovu finansijskih podsticaja, navodi početkom decembra ljubljansko Delo. Istaknuto je takođe kako postoje najave konkretnih ulaganja Škota i Turaka, koji žele investirati u preradu drveta u istočnoj Sloveniji. Sve sektorske statistike su sada u plusu: broj sektorskih firmi je porastao za tri posto na oko hiljadu, broj zaposlenika isto je povećan za 5 posto na više od deset hiljada, a prihodi su rasli za gotovo 11 posto na prihod od 1,15 mlrd. evra. Ostvareni su i važni pokazatelji u pogledu plata i dohodovnosti, budući da je dodata vrednost po zaposlenom u drvnoj industriji, koja je 2016. iznosila 33.406 evra povećana za 6 posto. Slovenija ima uravnotežen izvozni bilans, jer oko 40 posto proizvoda ipak prodaje kod kuće i građani očito još uvek vole domaće marke i brendove. Izvoz je 2016. porastao za 13 posto i dosegao je 627 mil. evra. Optimizam i zadovoljstvo rezultatima ovog sektora, kako zbog očiglednog oporavka, ali i zbog rezultata na izvoznim tržištima ne skrivaju u Ministarstvu za ekonomski razvoj i tehnologiju, čiji državni sekretar Aleš Cantarutti navodi da aktivnosti ministarstva idu u smeru daljnjeg povećanja konkurentnosti drvoprerađivačke industrije. Stručni krugovi i firme u Sloveniji nisu toliko euforični zbog ovih važnih pomaka u statistikama pa mnogi skreću pažnju na potrebu nastavka investicija, kako u tržište, tako i u nove tehnologije, a jedan od većih izazova će biti digitalizacija i energetska efikasnost.

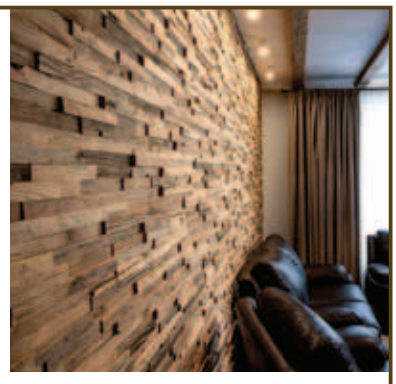
Italija je vodeći uvoznik ilegalnog drveta u Evropi

Glavne svetske inicijative koje su usmerene na smanjenje ilegalne trgovine drvetom ne daju još uvek očekivane rezultate, smatra prof. Davide Pettenella sa Univerziteta u Padovi. EU je zauzela odlučno stajalište oko obuzdavanja uvoza te je 2003. pokrenula FLEGT PROGRAM. U Evropi se uočavaju snažna nastojanja oko ograničavanja prisustva ilegalnog drveta stoga se zadnjih meseci događaju važne promene oko primene EUTR-a, dok Italija i dalje prednjači sa nedopuštenim operacijama ilegalne trgovine drvetom, a sledi je Ujedinjeno Kraljevstvo. U drugim delovima sveta odvijaju se slične sumnjive trgovačke operacije, posebno s tropskim drvetom čija se upotreba intenzivno povećava. Vidimo snažnu dinamiku EU nastojanja kako bi se to smanjilo, ističe Pettenella. Nažalost, zakonodavstvo ne pokriva sva područja uvoza pa se često događaju propusti s uvoznom građom koja dolazi u Evropu. Sada se govori o novoj trgovačkoj politici, o svojevrsnom neoliberalizmu u trgovini drvetom, jer novi svetski igrači poput Kine, Indije i Vijetnama, tzv. Rastuće privrede, sada čine 21 posto ukupnog uvoza drveta i polako preuzimaju ključne trgovačke inicijative s tropskim drvetom. „Emerging markets" kreiraju važne trgovačke i prerađivačke procese jer su u odnosu na 2001. godinu povećala vrednost svoga uvoza za gotovo 60 posto, dok su tradicionalni svetski uvoznici smanjili vrijednost uvoza za 23 posto.

Uspešno zaključena treća konferencija Adriatic Wood Days!

U prvoj polovini proteklog decembra u Dubrovniku je uspešno zaključena treća konferencija **Adriatic Wood Days**. Učesnici će ovaj skup pamtiti po čak dve studijske posete, radionicama, aktivnim raspravama i razmeni projektnih ideja te upečatljivom govoru zastupnika u Evropskom parlamentu **Tonina Picule**, koji je ohrabrio na šumi bazirani sektor i uz čestitke rekao: *„Zadovoljstvo mi je što se obraćam jednom od najuspešnijih proizvodnih sektora u Hrvatskoj koji čini 10% našeg izvoza, ostvaruje pola milijarde evra vanjskotrgovinskog suficita i direktno zapošljava 20.000 ljudi. Iza ove uspešne drvne industrije stoje ljudi, veštine i znanja, mnogo odricanja i još više rada!"* Zastupnik Picula je podstakao drvoprerađivačke firme na aktivniju saradnju sa zastupnicima i nevladinim udruženjima u Briselu, jer se čak 2/3 propisa s EU nivoa prenosi u nacionalno zakonodavstvo.

Naglasak brojnih predavanja i panel rasprava stavljen je na R&D te primenu kroz razvoj novih proizvoda, procesa i tehnologija, a deo svojih aktivnosti u tom području predstavio je institut InnoRenewCoE iz Slovenije. Takođe, govorilo se o mogućnostima i procedurama za apliciranje na EU fondove u području bio-baziranih industrija. Rečeno



Porodična tradicija za Vaš siguran korak

www.nestaparketi.co.rs

- *Klasični parketi od hrasta, jasena i bukve*
- *Masivni brodski podovi od hrasta i jasena*
- *KRONO ORIGINAL, SWISS KRONO i TARKETT laminati*
- *Zidne obloge od punog drveta*

NESTA PARKETI

Excellent SME

NESTA DOO, Beli Potok, Kružni put 20
tel/fax: 011.3943.255 · mob: 064.177.20.39 · 064.121.56.42
nesta_doo@yahoo.com · nesta.laminati@yahoo.com

je da novca ima, ali ga treba znati dohvatiti kroz dobro osmišljene i inovativne projekte. U posljednjih 10 godina provedeno je dosta zajedničkih prekograničnih projekata u šumarstvu, podsticanju konkurentnosti na šumi baziranih drvnih lanaca te razvoju novih bio-baziranih proizvoda, rekao je Franc Ferlin, međunarodni konsultant za šumarstvo te iznio konkretne buduće projektne ideje.

Državni sekretar u Ministarstvu regionalnog razvoja i fondova Evropske unije, Nikolina Klaić, je konstatovala da su „prekogranični programi neopravdano zanemareni", a tokom brojnih rasprava naglašene su ne samo privredne nego i zaštitna, ekološka i druge funkcije šuma. To je posebno došlo do izražaja prilikom studijske posete autohtonoj konavskoj šumi čempresa.

Izuzetna količina drvne biomase, ali i rezidbenih i poljoprivrednih ostataka dostupna je i predstavlja mogućnost za povećanje energetske efikasnosti i održivo kružno privređivanje sirovinom na ekološki osetljivim prostorima, jedan je od zaključaka okruglog stola naziva Međusektorski dijalog za veću upotrebu peleta u javnim objektima. Predstavnici udruženja CROBIOM, proizvođači peleta i tehnologija za sagorijevanje biomase, naglasili su izrazito konjukturno tržište peleta. „Potrebno je bolje pozicionirati pelet u domaćoj javnosti, jer trenutno izvozimo oko 90% proizvodnje, čime doprinosimo energetskoj efikasnosti drugih država", rekao je predsednik udruženja CROBIOM Raoul Cvečić Bole. Hrvatska trenutno čini 1% svetske proizvodnje, a realno je da će za 2-3 godine godišnja proizvodnja doseći 400.000 tona. Kao jedna od podsticajnih mera predloženo je i smanjenje PDV-a na pelet, po uzoru na zapadne, ali i države u susedstvu koje su već usvojile takve propise. *Hrvatske šume* već sprovode projekte prelaska na obnovljive izvore energije u vlastitim objektima i to je model koji bi se mogao primeniti i u drugim zgradama javne namene, poput škola, vrtića, zdravstvenih ustanova i slično.

EU predstavila reviziju šumarske strategije

U toku je proces revizije šumarske strategije, ključnog strateškog dokumenta za šumarski sektor na EU nivou. Kako bi se podstakla rasprava i uključili svi relevantni subjekti, 4.12.2017. je u Evropskom parlamentu održano javno predstavljanje strategije u organizaciji evrozastupnika i parlamentarne grupe za klimatske promene, bioraznolikost i održivi razvoj. Glavna panel rasprava bila je usmerena na trenutnu šumarsku strategiju EU i njen doprinos u podsticaju koherentnosti politika vezanih uz šume Evropske unije. Veliko zanimanje privukla je i tema uloge šumarstva u suočavanju s klimatskim promenama i na koji način evropski sektor šumarstva može pridoneti ciljevima održivog razvitka. Važnost istraživanja, inovacija, razmene znanja, ulaganja, podsticaja prakse dijaloga o naučnoj politici i posebno potrebe za koherentnim okvirom politike, bili su naglašeni u kontekstu fragmentiranog političkog okruženja i povećanja očekivanja, kao i prilika za na šumi baziranim rešenjima.

Peter Mayer, urednik Austrijskog istraživačkog centra za šume, održao je inspirativan govor stavljajući šume u perspektivu s društvenim megatrendovima i usmeravajući se na ulogu upravljanja kako bi se podstakla koherentnost šumarskih politika. Zaključeno je da, iako mnogi razvojni trendovi u EU imaju sve veći uticaj na šume i šumarski sektor, oni ne vode dovoljno računa o izazovima i prednostima višenamenskog održivog gazdovanja šumama te raznovrsnom i međusektorskom potencijalu na šumi baziranih proizvoda. Jedna ključna poruka iz rasprava bila je da bi šumarska strategija EU trebalo da bude referenca za razvoj EU politike vezane uz šumarstvo, iako su te politike za sada prepuštene državama članicama.

Rekordna statistika – porast sertifikovanog peleta za 12%

Cilj ENplus sertifikata je osiguranje kvalitete u celom lancu snabdevanja, a sertifikaciju provodi Evropsko veće za pelet (EPC) kao dio evropskog udruženja bioenergije AEBIOM. Od početka programa 2010. godine, ENplus konstantno raste, tako da je danas prešao evropske granice i prisutan je širom sveta. Prema očekivanjima do kraja 2017. godine ukupno je trebalo da bude sertifikovanj čak 411 proizvođača i 259 trgovaca, što je porast od 12% u odnosu na 2016. godinu, kada je bilo sertifikovano 366 proizvođača i 324 trgovca u 41 državi s ukupno 8,1 mil. tona sertifikovanog drvnog peleta širom sveta. ENplus šema se sastoji od tri razreda. Najviši razred - A1 zadovoljava čak 91% proizvođača, dok njih oko 9% ulazi u A2 razred. Najniži – B razred čini ispod 1% proizvođača sertifikovanog peleta. Nemačka je s čak 1,7 mil. tona sertifikovanog drvnog peleta 2016. godine i danas predvodnik kvaliteta. Slede Austrija, Francuska i Rumunija, dok je Rusija bila najveći proizvođač sertifikovanog drvnog peleta izvan EU.

Optimistički trendovi u graditeljstvu – rast od 11% u 2017.

Vodeća evropska platforma za praćenje i prognozu trendova u graditeljstvu, Euroconstruct, predviđa da je kod 19 zemalja članica 2017. godine realizovan rast od 11% odnosno da će se doseći brojka od 1,6 mil. novoizgrađenih stambenih jedinica. Iako je početkom 2017. godine predviđan rast od 7%, postojeći rezultat je gotovo duplo bolji, zahvaljujući nadprosečnom rastu od skoro 50% u Španiji. Slični rezultati su zabeleženi u Norveškoj (+28%) i Švedskoj (+21%), dok se u Nemačkoj i Francuskoj dostignut predviđen rast od 12%, a u Velikoj Britaniji 4%. Drvoprerađivački sektor tradicionalno osluškuje kretanja i trendove u graditeljstvu jer se u zavisnosti od najava i smerova mogu očekivati bolji prodajni rezultati za drvne proizvode.

U februaru 8. međunarodna konferencija o biomasi i OIE

U zagrebačkom hotelu Westin će se 27. 2. 2018. održati Međunarodna energetska konferencija, koja već osmu godinu zaredom ima za cilj promenu javne percepcije o mogućnostima proizvodnje energije iz biomase. Očekuje se preko 200 učesnika kojima je namenjen bogat program i teme, a kroz dinamičnu raspravu će biti govora o EU Direktivi RED II i tržišnom položaju biomase i drvnih goriva, o kogeneracijama, uvođenju trošarina na OIE, trendovima izvoza peleta i biomase, zakonskoj regulativi i usklađenosti sa EU normama. Na konferenciji će biti prezentovani noviteti iz područja tehnologija i opreme za transport i cepanje drveta, usitnjavanje, proizvodnju peleta i drugih tema povezanih sa biomasom. Ovaj skup tradicionalno ima odličnu podršku nadležnih institucija.

Prijave na info@drvniklaster.hr i +385 1 6329 111 / www.wood-energy.info

Inovacioni nastavni centar na Šumarskom fakultetu

Na Šumarskom fakultetu Univerziteta u Beogradu je osnovan *Inovacioni nastavni centar* TMP odseka, sa ciljem da objedini i obogati nastavni sadržaj i metode, kroz originalan i sistematski pristup u formiranju zbirke uzoraka materijala, primenjenih tehnika, okova, konstrukcija, alata, kataloga i stručne literature. Organizovana i dostupna zbirka omogućava unapređenje istraživačkog rada studenata na svim nivoima studija, intenzivniju saradnju sa privredom kroz aktivan i neposredan uvid u savremene tokove razvoja struke, kao i razvoj eksperimentalnih i razvojnih projekata koji su neophodni za stvaranje novih generacija mladih stručnjaka iz oblasti tehnologija, menadžmenta i projektovanja nameštaja i proizvoda od drveta.

Imajući prvenstveno za cilj unapređenje kvaliteta nastave kroz promovisanje i razmenu novih znanja i procesa, *Inovacioni nastavni centar* TMP odseka će uticati i na razvoj inovacija, prototipova, proizvoda, kao i poboljšanje procesa i usluga u okviru same struke. Kako se postojeća znanja moraju stalno proširivati i usavršavati, a ovladavanje i primena najnovijih naučnih dostignuća i savremenih tehnologija mora biti imperativ svakog savremenog obrazovanja, *Inovacioni nastavni centar* TMP odseka će kroz odgovarajući prostor i opremu kao i druga sredstva obezbeđivati kontinuirano uvođenje studenata u istraživačko-razvojni i inovacioni rad.

Inicijativa za obrazovanjem i opremanjem ovog neophodnog prostora za dalje unapređenje nastavnog procesa, koji se koristi i kao učionica, potekla je sa Katedre za finalnu preradu drveta TMP odseka. U planiranje i projektovanje su od samog početka bili uključeni studenti svih nivoa studija, a vođeni su pod mentorstvom svojih profesora. Tim studenata koji je radio na izradi idejnog projekta enterijera su činili: Milica Dejanović, Miljana Nikolić, Aleksandra Burda i Tijana Lukić. Autor školskog stola i stolice je Petar Blagojević, a saradnica Sonja Rodić, apsolvent. Tipsko idejno rešenje katedre predavača sa govornicom za ovaj prostor, kao i za sve učionice Šumarskog fakulteta je osmislila i razvila master student Aleksandra Smiljanić. Na projektovanju plakara, kao i njihovoj konstruktivnoj razradi i pripremi za proizvodnju, radili su studenti IV godine, Marija Despinić i Ivan Simić, dok su ostale elemente enterijera razrađivali zajedno sa kolegom Srđanom Orozovićem.

Sama realizacija projekta je rađena kroz dve faze: faze opremanja enterijera bez nameštaja (završena oktobra 2016. godine) i faza izrade nameštaja (završena oktobra 2017. godine). Prostor je uređen zahvaljujući svesrdnoj pomoći i donacijama kompanija: KRONOSPAN, SAGA, TOP WOOD, PINOLES, FER SHOP, ESTIA, TRAKSLER, WOOD LINE DESIGN STUDIO, XYLON, ELEKTRONIX, MONTPROJEKT, ELMAMONT, EXPLOCOP-GRADNJA i ORACAL POLIKARBONATI, a svojim zalaganjem su posebno doprineli kolege iz privrede, Bojan Delić i Željko Studen. U novoformiranom prostoru je tokom oktobra meseca 2017. godine održan „B-SUITE" trening za studente i nastavnike TMP odseka, a kompanija TOP TECH je za tu svrhu donirala šesnaest lap top računara, dok je kompanija BIESSE in-

Studenti koji su učestvovali u projektovanju Inovacionog nastavnog centra

Fotografije: Milovan Milenković

Petar Blagojević, autor stola i stolice MUSE

stalirala svoj software. Svojim radom i zalaganjem su realizaciji projekta doprineli i zaposleni Šumarskog fakulteta, a naročito nastavnici i saradnici TMP odseka, CIT i tehnička služba.

Priznanje mladom dizajneru

Na proteklom Sajmu nameštaja u Beogradu ZLATNI KLJUČ za NAJBOLJI KONCEPT dobio je student Šumarskog fakulteta Petar Blagojević za školski sto i stolicu MUSE.

Za potrebe opremanja *Inovacionog nastavnog centra* novim školskim stolovima i stolicama, organizovana je studentska radionica „STO-lica" na TMP odseku. Ideja redefinisanja učionice kroz projektovanje školskog nameštaja razvijana je pod mentorstvom vanr. prof. Jelene Matić, a sva neophodna ispitivanja su izvršena u Zavodu za kontrolu kvaliteta nameštaja pod rukovodstvom doc. dr Igora Džinčića. Razvoj proizvoda su pored Šumarskog fakulteta pomogle i kompanije Mita iz Leskovca i Traksler iz Loznice.

Kao rezultat rada na projektu, nastalo je rešenje stola i stolice MUSE, autora dipl. inž. Petra Blagojevića, master studenta TMP odseka, a saradnica na razvoju koncepta je bila Sonja Rodić, apsolvent. Projekat je u potpunosti realizovan oktobra 2017. godine kada je i završeno opremanje Inovacionog nastavnog centra na Šumarskom fakultetu.

Sam proces rada, kao i prototipovi, su premijerno predstavljeni na internacionalnoj studentskoj konferenciji „Innovation School Sprungbrett" u Ljubljani 2016. godine, u okviru četvorogodišnjeg projekta pokrenutog od strane fakulteta iz Švajcarske, Rusije, Slovenije, Bosne i Hercegovine, Makedonije i Srbije sa ciljem da se podstakne istraživački rad iz oblasti drvne industrije i šumarstva kod studenata, kao i na Mikser festivalu 2016. godine u okviru izložbe Mladi balkanski dizajneri, koju organizuje Balkanska dizajn mreža.

Rad je izlagan i na drugim izložbama u inostranstvu: „Indigo Festival of Contemporars Ideas", Ljubljana, Slovenija (2016), „Tirana Design Week", Tirana, Albanija (2016) i „Skopje Design Week", Skoplje, Makedonija (2016).

Stolica „Muse" je dobitnik Nagrade Privredne komore Beograda u kategoriji Najboljeg dizajnerskog rešenja (2016), kao i Internacionalne nagrade za najboljeg mladog balkanskog dizajnera koji dodeljuje Balkanska dizajn mreža (2016).

Školski sto i stolica „Muse" čiji je autor Petar Blagojević su dobitnici Zlatnog ključa u kategoriji „Najbolji koncept" na upravo završenom 55. Međunarodnom sajmu nameštaja, opreme i unutrašnje dekoracije u Beogradu.

O projektantskom rešenju školskog stola i stolice

Važnost dobro projektovanog školskog stola i stolice za opšti psiho-fizički razvoj mladih postaje sve očigledniji. Mnogi zdravstveni problemi u periodu adolescencije, a i kasnije, su uzrokovani neodgovarajućim uslovima rada u učionicama, koji se ogledaju i u nedovoljnoj funkcionalnosti, neudobnosti i nefleksibilnosti nameštaja. Studije koje se bave ovom temom otkrivaju nam koliko je pokret važan, posebno prilikom sedenja, kao i koliko nameštaj utiče na socijalni, kognitivni, estetski i psihološki razvoj ljudi.

Otuda je projektovanje školskog stola i stolice izuzetno složeno, jer se istovremeno prepliću medicinski, pedagoški, ortopedski, ergonomski, oblikovno-konstrukcijski, tehničko-tehnološki, ekološki, ekonomski i brojni drugi aspekti.

Osnovna odlika školskog stola i stolice MUSE, čiji je autor Petar Blagojević, je da omogućava organizovanje sedenja u učionicama po potrebama pojedinačnih školskih zadataka. Stolovi se mogu grupisati u lučne redove za predavanja, grupacije od nekoliko komada za grupni rad ili stajati pojedinačno radi pismene provere znanja. Povezivanje stolova je brzo i jednostavno, a fleksibilan raspored omogućava veću interakciju i komunikaciju među đacima. Kružni oblik stolice pruža veću slobodu pokreta korisniku, a rukonasloni neophodnu potporu rukama. Sve ove prednosti su ergonomskog karaktera, ali one bitno doprinose psihofizičkom i socijalnom razvoju učenika, ali i podizanju kvaliteta samog obrazovanja.

Pored ovih karakteristika, novoprojektovani nameštaj poseduje i sledeće prednosti:

- mali broj elemenata (stolica je projektovana iz svega devet, a sto iz jedanaest elemenata), jednostavnih za izradu, pa je proizvod cenovno konkurentan na tržištu;
- materijal je korišćen racionalno, tako da su svi elementi minimalnih dimenzija koji zadovoljavaju potrebnu čvrstoću konstrukcije;
- inovativnost sedišta stolice se sastoji u uspešnoj kombinaciji jednostavne izrade i odlične udobnosti jer prosečena šperploča daje dovoljnu fleksibilnost, a zadržava potrebnu čvrstoću sedišta;
- lakoća stola i stolice pruža olakšanu manipulaciju i njihovo brzo pomeranje u novu organizaciju;
- stolovi i stolice mogu da se setuju (slažu jedan u drugi) što obezbeđuje ekonomičan transport ili odlaganje;
- sto i stolica omogućavaju odlaganje torbe i garderobe;
- radi lakšeg održavanja poda, stolica se lako podiže i uz pomoću rukonaslona "kači" na sto. ■

Ko hoće taj sigurno može

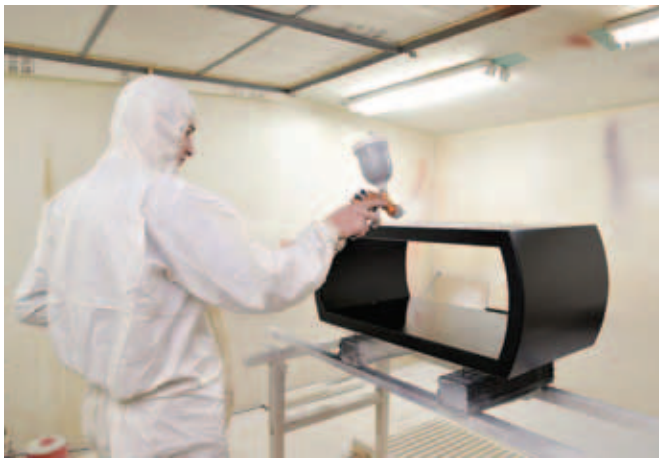
Stolarska radionica DRVO TEHNIKA iz Branjeva kod Zvornika se bavi proizvodnjom i izradom nameštaja, sobnih vrata, drvenih prozora (euro falc), stepeništa, ograda i opremanjem lokala, kaže naš sagovornik Čedo Đokić, ali su im, naglašava naš sagovornik, primarni poslovi proizvodnja sobnih vrata, kreveta i opremanje enterijera.

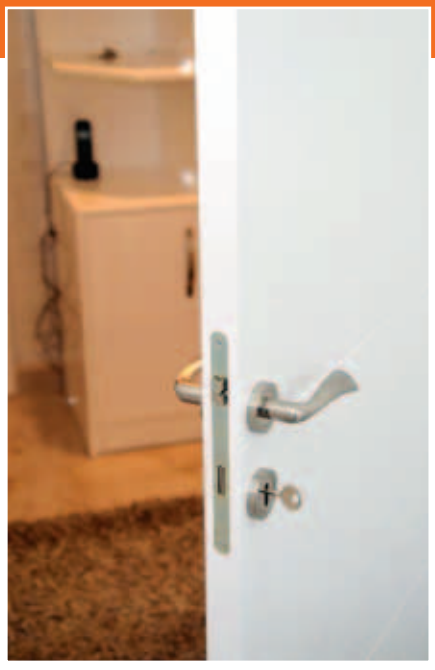
Naš sagovornik u Branjevu kod Zvornika bio je **Čedo Đokić**, čovek koji i pored mladosti, ima dugo i ozbiljno iskustvo u preradi drveta jer mu je, kaže, drvo odavno ušlo pod kožu... Njegov deda po majci, Jovan Tasovac je bio poznati stolar, radio je masiv; komšijama i poznanicima je pravio vrata i prozore, stolove, stolice i ormare, pa je tako unuk, zahvaljujući dedi i uz njega, zavoleo drvo i savladao stolarske poslove. Mada po zanimanju mašinac, Čedo se oduševljavao obradom drveta i dedinom spretnošću, pa je odluka da pođe dedinim putem bila logična. Do početka rata deda Jovan je živeo u selu Rastošnica, ali ga je ratni vihor doveo u ovaj kraj gde je, praktično na ledini, nastavio da radi posao koji voli...

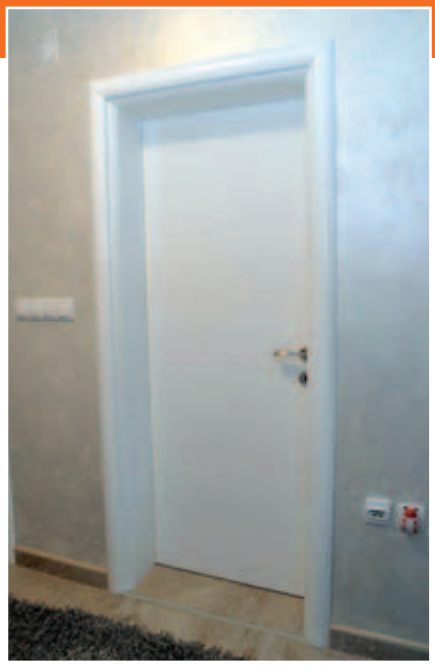
Danas je Đokićeva ***DRVO TEHNIKA*** ozbiljna stolarska radionica koja, za poslednjih 17 godina, iz godine u godinu beleži rast, razvoj i napredak. I tu ovaj mlad i ambiciozan čovek neće stati, jer po staroj mudrosti: *Ko hoće nešto da učini, nađe način, ko neće traži opravdanje*, Čedo uvek traži način i nalazi rešenja za ono što radi, s ciljem da njegov proizvod bude kvalitetan, a kupac zadovoljan. Uz ljubav prema poslu išle su i stalne investicije s ciljem da se uz produktivnost uvek misli na kvalitet proizvoda.

– Moj deda je stolarsku radionicu osnovao 1962. godine. Bila je to mala zanatska radnja koja je vremenom prerasla u savremenu stolarsku radionicu. Sa tradicijom u preradi drveta dugom 55 godina, uz pomoć tehnologije, kvalifikovanih majstora i kvalitetnih materijala, danas ***DRVO TEHNIKA*** može da odgovori svakom zahtevu naših kupaca u okviru naše struke, a poverenje koje nam svih ovih godina ukazuju naši kupci, samo je jedna od garancija kvaliteta naših proizvoda – kaže **Čedo Đokić**.

– Nekada je u osnovi naše proizvodnje bilo masiv, drvena vrata, prozori, stolice i sto-







lovi za kojima je tada bila velika potražnja. U poslednjih petnaestak godina taj posao je opadao, a narod se znatno preorijentisao na PVC. Međutim, onaj ko zna šta vredi, logično, traži drvo, prirodan i zdrav materijal i meni se čini da se puno drvo sve više traži i vraća u upotrebu... Prilagođavajući se zahtevima tržišta i mi smo doživeli promene i stalno se menjamo, tako da je naša današnja orijentacija proizvodnja nameštaja i sobnih vrata od medijapana i drugih pločastih materijala uz kvalitetnu površinsku obradu i farbanje sa poliuretanskim kvalitetnim bojama italijanske firme MILESI – objašnjava naš sagovornik. – Pre 7 godina smo napravili komoru za farbanje na osnovu čega smo znatno povećali kvalitet završne izrade, što nam je izuzetno važno i što naši kupci cene.

– U principu pretežno radimo sobna vrata, a bavimo se i opremanjem enterijera (kancelarija, butika, kafića)... Imamo dobru i korektnu saradnju sa firmom MEGA SISTEM koja se bavi prodajom pločastih matetijala, a oni su predstavnici firme KRONOSPAN. Vlasnik ove firme je Zdravko Ilić, zahvaljući čijoj pomoći smo imali dosta investiranja. Oni su nam pomagli kroz učešće materijala i u opremanju radionice, a mi to njima vraćamo kroz naše usluge.

Preduzeće MEGA SISTEM je srodna firmi OMEGA PROFEX iz Loznice. Ove dve firme su nam ukazale poverenje i mi sa njima uspešno sarađujemo. To kažem uz iskrenu zahvalnost, uveren da će naša saradnja trajati. U toj saradnji mi obavljamo najveći deo stolarskih poslova, dok oni rade sve što se tiče pločastog dela poslova. Zajedno sa njima smo uradili jedan posao za kompaniju ALUMINA iz Zvornika koja se bavi proizvodnjom zeolita. Novi direktor Milorad Motika se odnosi domaćinski prema toj firmi i pružio je priliku lokalnim proizvođačima, tako da smo svi sa lokala dobili priliku da sarađujemo, svako u sferi svog poslovanja. Mi smo kompaniji ALUMINA uradili svečanu salu i konferencijske stolove trapeznih oblika za kojim zaseda njihov upravni odbor i oni su bili jako zadovoljni našim obavljenim poslom... Sve ovo govorim u nameri da potenciram koliki je značaj saradnje kako na lokalnom nivou, tako i šire, pri čemu posebno ističem da je moja firma ***DRVO TEHNIKA*** korektnim radom zaslužila poverenje ne samo naših kupaca, nego i firmi sa kojima smo partneri u poslu... Preporuka je, kažu, najbolja reklama, i mi smo se više puta u to uverili. Posao obavimo dobro i kupac ili partner nas preporuči drugom, a zadovoljan kupac se uvek vraća – kaže **Čedo Đokić**.

– Solidno smo opremljeni, ali to uvek može biti bolje i mi težimo ka tom cilju, jer ćemo kroz veći nivo tehnološke opremljenosti povećati našu produktivnost. Međutim, ozbiljan problem za sve drvoprerađivače, pa i za nas, je činjenica što nemamo dovoljan broj stručne i kvalitetne radne snage. To je jako veliki problem i zato sam se ja opredelio za ulaganje u mašine i opremu jer na taj način smanjujemo broj operacija i povećavamo produktivnost. Na taj način sa istim brojem ljudi, čak i manjim, obavljamo veću proizvodnju. Ali problem nedostatka kvalitetne i kvalifikovane radne snage ostaje i teško je predvideti u kom pravcu će to ići... A mi ćemo i u budućnosti nastaviti da radimo kvalitetno, da poštujemo svakog kupca, rok isporuke i kvalitet obrade. U procesu rada koristimo kvalitetne materijale i kvalitetan okov, pratimo nove trendove i imamo robu, kako to kažu, za svačiji džep. Uglavnom radimo u Republici Srpskoj, BiH i Srbiji i trudimo se da postepeno širimo tržište.

Značajan broj naših kupaca su ljudi iz inostranstva kojii u ovom kraju prave i opremaju kuće... Još jednom da napomenemo da su sobna vrata, kreveti i opremanje enterijera naša primarna proizvodnja – kaže na kraju našeg razgovora **Čedo Đokić** čija firma, nastala na porodičnoj tradiciji i naslonjena na porodičnu strukturu, bez sumnje, ima solidnu osnovu za dalji razvoj i uspeh.

D. Blagojević

Male hidroelektrane

Izgradnja malih hidroelektrana, uz kršenje nacionalnog zakonodavstva, postaje ozbiljan faktor degradacije životne sredine.

Prof. dr Ratko Ristić i
M Sci Ivan Malušević,
Šumarski fakultet
Univerziteta u Beogradu

Prema Zakonu o energetici Srbija je izradila Nacionalni akcioni plan za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora, sa ciljem da se u ukupnoj proizvodnji energije dostigne 27%, upravo iz obnovljivih izvora (hidro, solarna, biomasa, energija vetra). Cilj je da se smanji zavisnost od uvoznih, fosilnih goriva i zaštiti životna sredina, kroz smanjenje emisije CO_2 i drugih gasova koji stvaraju efekat „staklene bašte".

Planirana je izgradnja oko 800 malih hidroelektrana (u daljem tekstu MHE), uglavnom u brdskoplaninskim područjima Srbije, na vodotokovima koji imaju neravnomeran hidrološki režim, bujičnog karaktera. Investitori su uglavnom privatne kompanije koje imaju jasan interes: od trenutka puštanja MHE u pogon, proizvedena električna energija se isporučuje Elektroprivredi Srbije, koja plaća povlašćenu cenu proizvođačima, a sve to na kraju ide na teret građana jer se računi opterećuju sa 0,093 dinara po kilovat času.

Međutim, ovi objekti, koji imaju mali potencijal u ukupnom bilansu proizvedene električne energije u Srbiji, predstavljaju ozbiljan faktor degradacije životne sredine, što je vidljivo na primerima Jošaničke reke (padine Kopaonika), Bistrice (okolina Nove Varoši) i Crnovrške reke (Stara planina). Ono što zabrinjava jeste činjenica da su brojne MHE planirane ili izgrađene u zaštićenim prirodnim područjima (nacionalni parkovi, parkovi prirode, specijalni rezervati prirode), gde je primarni cilj zaštita prirodnih vrednosti a ne proizvodnja energije. Ilustrativan je primer Parka prirode „Stara planina" gde je podneto više od 60 zahteva za izgradnju MHE.

Proces izgradnje započinje sa pregrađivanjem vodotokova i formiranjem vodozahvatnih građevina, posle čega se postavljaju derivacioni cevovodi kojima se voda transportuje do mašinske zgrade sa turbinama, odakle se vraća u vodotok. Gradnja se obavlja korišćenjem teške mehanizacije, uz potpunu destrukciju rečnog korita i priobalja, što ima fatalne posledice po živi svet akvatičnog ekosistema. Tokom malovodnih perioda vlasnici MHE gotovo svu vodu uvode u derivacione cevovode, jer sa većom količinom vode proizvode više energije i ostvaruju veći profit. Na taj način korito ostaje suvo na deonicama i od nekoliko kilometara, što dovodi do potpunog uništenja ihtiofaune.

Prilikom izrade tehničke dokumentacije potrebno je odrediti „biološki minimum", odnosno „ekološki održiv protok", koji bi trebalo da obezbedi opstanak akvatičnog ekosistema. U gotovo svim projektima za MHE u Srbiji ovaj proticaj se određuje na osnovu primene računa verovatnoće i statističkih metoda. Međutim, „biološki minimum", moguće je odrediti tek posle definisanja hidrobioloških karakteristika vodotoka, na osnovu detaljnog monitoringa živog sveta. Monitoring se obavlja simultanim radom stručnih lica iz oblasti hidrobiologije i hidrometrije, posle čega sledi uspostavljanje funkcionalne veze između neophodnih uslova za opstanak živog sveta u vodotoku i odgovarajućih nivoa vode (proticaja). Tek posle toga može se determinisati „biološki minimum", odnosno, „ekološki održiv protok". Detaljan monitoring akvatičnih ekosistema, pre izrade projektne dokumentacije, nije obavljen ni za jednu MHE u Srbiji, tako da se postavlja pitanje reprezentativnosti usvojenih vrednosti „biološkog minimuma", odnosno, nema dokaza da tako određeni proticaji obezbeđuju uslove za opstanak živog sveta u rečnom toku. Jedan od elemenata tehničke dokumentacije su i Studije o proceni uticaja na životnu sredinu (SPU), koje su uglavnom podrška nameri investitora, odnosno, gotovo sve pokazuju „da nema negativnih uticaja na životnu sredinu i biodiverzitet", što je netačno.

Jedan od obaveznih građevinskih elemenata na pregradnim mestima za MHE su „riblje staze", koje bi trebalo da obezbede kretanje ihtiofaune uzvodno i nizvodno od vodozahvata. Međutim one su uglavnom bez vode, zasute nanosom ili granjem, dakle potpuno nefunkcionalne.

Ozbiljne diskusije o celishodnosti korišćnja MHE, pogotovo u brdskoplaninskim područjima, se vode i u Evropskom parlamentu zbog izraženih negativnih, ekoloških efekata, pogotovo u alpskim oblastima Austrije, Nemačke, Francuske i Italije. Trenutno, u Evropi ima oko 24.000 malih hidroelektrana, od čega je 7.500 u Nemačkoj, što praktično znači da je na svakih 27 kilometara vodotokova u EU izgrađena po jedna MHE. Najviše primedbi se odnosi na degradaciju ekosistema, smanjenje biodiverziteta, fragmentaciju staništa riba i pojačanu eroziju. Evropska komisija je Rumuniji dala obavezujući nalog da ispita održivost koncepta MHE, jer su u jako kratkom periodu podigli preko 500 objekata i značajno narušili kvalitet akvatičnih ekosistema u svojim brdskoplaninskim područjima. Predlaže se ukidanje stimulativnih („fid-in") tarifa za energiju proizvedenu u MHE, jer se na taj način stvaraju nejednaki uslovi na tržištu, pri čemu je energetska korist mala, a ekološka šteta nesrazmerno velika.

Osam MHE je izgrađeno u Albaniji, Hrvatskoj i Makedoniji, sredstvima Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) i Evropske investicione banke (EIB), u periodu 2013-2015. To je dovelo do nestanka ili ugrožavanja endemskih i zaštićenih vrsta riba, ugrožavanja vodosnabdevanja lokalnih zajednica i intenzivne erozije na pristupnim putevima (prema studiji CEE Bankwatch Network i EuroNatur). Ustanovljeni su drastični primeri kršenja nacionalnih zakonodavstava i standarda zaštite životne sredine, koje primenjuju međunarodne finansijske institucije, tako da EBRD i EIB preispituju svoju poslovnu politiku za 2018. godinu, po pitanju finansiranja gradnje MHE.

Teško je razumeti neke postupke Vlade Republike Srbije, po pitanju izgradnje MHE u zaštićenim prirodnim područjima, što je ilustrovano na primeru Specijalnog rezervata prirode „Goč-Gvozdac". Naime, Vlada Republike Srbije je donela Zaključak (05 broj: 464-11202/2016 od 29. 11. 2016), kojim je odlučila da otuđi katastarsku parcelu br. 1220, površine 161 m2. Predmetna parcela je prodata privrednom društvu „MHE Karaula", a nalazi se unutar Specijalnog rezervata prirode „Goč-Gvozdac" (proglašen Uredbom Vlade Republike Srbije, Sl. Gl. RS br. 99, od 11. 09. 2014. godine). Specijalnim rezervatom prirode upravlja Šumarski fakultet Univerziteta u Beogradu, na osnovu odluke Vlade Republike Srbije. Područje SRP „Goč-Gvozdac" je proglašeno na prostoru Nastavne Baze koja je dodeljena Šumarskom fakultetu Univerziteta u Beogradu na upravljanje još 1956. godine, sa primarnom namenom obavljanja nastavno-obrazovnog i naučno-istraživačkog rada, na površini od 3731.05 hektara (Rešenjem Izvršnog Ve-

i zaštita životne sredine

Crnovrška reka na Staroj planini

ća NR Srbije, IV broj 7331, od 22. 10. 1956. godine). Dakle, predmetni prostor SRP „Goč-Gvozdac" proglašen je za zaštićeno prirodno dobro tek 2014. godine, a još od 1956. godine do danas, ima pravno definisan status kao Nastavna Baza Šumarskog fakulteta Univerziteta u Beogradu. Stoga je iznenađujuće da Vlada Republike Srbije nije konsultovala niti obavestila upravljača zaštićenim područjem i korisnika Nastavne Baze, odnosno, Univerzitet u Beogradu Šumarski fakultet, o tome da otuđuje parcelu u korist privrednog društva radi izgradnje male hidroelektrane (u daljem tekstu: MHE). Iako je proklamovani cilj rada SRP „Goč-Gvozdac" očuvanje, unapređenje i održivo korišćenje područja (član 11 Uredbe Vlade), ovim gestom se delegitimiše aktivnost upravljača, odnosno Šumarskog fakulteta, i kompromituje koncept zaštite prirode na predmetnom području.

Istovremeno, milioni tona organske materije u poljoporivredi i šumarstvu trule na poljima ili se spaljuju. Ozbiljnom strategijom izgradnje kogeneracijskih postrojenja, koja proizvode i toplotnu i električnu energiju u isto vreme, mogao bi značajno da se poveća udeo energije iz obnovljivih izvora. Srbija ima na desetine hiljada hektara zemljišta koja su neupotrebljiva za poljoprivrednu proizvodnju, a pogodna za podizanje bioenergetskih zasada određenih drvenastih i žbunastih vrsta koje imaju veliki prinos na godišnjem nivou (30-80 tona po hektaru).

Postavlja se pitanje kako je moguće da pojedinci i interesne grupe (investitori MHE) mogu da realizuju svoje interese uz ogromnu materijalnu korist, nanoseći veliku ekološku štetu u zaštićenim prirodnim područjima, a sve to plaćaju siromašni građani Srbije, kroz račune za utrošenu električnu energiju? ■

- **KONVENCIONALNE SUŠARE ZA DRVENU GRAĐU**
su namenjene za sušenje listopadnog i četinarskog drveta različitih debljina. Šaržiranje građe je ručno ili mehanizovano (viljuškarom). Spada u indirektne 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**
podesne 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 STOKE
- OPREMA ZA BOJENJE I POVRŠINSKU ZAŠTITU
- PROTIVPOŽARNA VRATA
- GASIFIKACIJA I GASNI SISTEMI
- SPECIJALNA IZRADA PO NARUDŽBINI KUPCA

PROGRES INŽENJERING ČAČAK

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

Trendovi u enterijeru za 2018. godinu

PIŠE: Isidora Gordić

Ako bi trebalo odabrati jednu reč koja bi trebalo da simbolizuje modne tredove vezane za uređenje enterijere u 2018. godini onda je to bez sumnje – jedinstvenost.

Masovna proizvodnja, odnosno, proizvodi koji izgledaju kao da su namenjeni za masovnu potrošnju više nisu poželjni. Svet je sve više globalan i digitalizovan, a svakodnevni život ubrzan i premda bi mnogobrojni uređaji, koji pre dvadesetak godina nisu ni postojali, trebalo da nam pomognu da uštedimo vreme, oni ga, paradoksalno, „jedu". U takvom okruženju neminovno je da se menjaju i navike potrošača koji su sve više okrenuti sebi i svojim potrebama, a sa druge strane imaju želju da izraze svoju ličnost i karakter kroz sve što ih okružuje te tako proizvodi i usluge postaju sve više personalizovani i individualizovani. Potrošači sad žele da učestvuju u procesu kreiranja proizvoda kako bi im dali lični pečat i izvesno je da će na tržištu prednost imati kompanije koje budu mogle da odgovore ovim zahtevima koristeći nove i sofisticirane tehnologije. Velike kompanije poput Najkija, Adidasa i Barberija su to već prepoznale u industriji odeće i obuće, pa korisnici preko njihovih sajtova i specijalizovanih aplikacija mogu sami da kreiraju proizvode shodno svojim željama i ukusu. Čak i švedski gigant IKEA u saradnji sa Tomom Diksonom, britanskim dizajnerom, priprema sofu koja će odgovoriti na ovakav zahtev tržišta.

Kako stvari stoje u industriji podnih obloga po ovom pitanju?

Kada je reč o drvenim podovima, njihova je suštinska prednost već u prirodnosti samog drveta kao materijala i istinskoj neponovljivosti svakog pojedinog komada. S te strane je unikatnost garantovana svima jer dva ista komada drveta ne postoje. Ipak, korisnici žele da utiču i na način obrade. Pojedini veliki proizvođači su to shvatili i sada nude mogućnost da se pri narudžbi budući vlasnici odluče za različite širine i debljine parketa, zatim da odaberu završnu obradu koja im najviše odgovara (lak, ulje, vosak), odnosno dodatne obrade poput patiniranja, ručnog hobolovanja, četkanja, crnog ili belog pranja i sl. a tu je i mogućnost da ivice budu oborene po kraćim i po dužim stranama. Definitivno se na sve moguće načine izlazi u susret željama kupaca. Naravno, to ima svoju cenu i ona nije mala, ali činjenica je da su ljudi ovu vrstu ekstravagancije spremni da plate.

U poređenju sa 2017. godinom, u kojoj su s jedne strane dominirali raskošni, gotovo barokni enterijeri, koji su spajali u sebi naizgled nespojive elemente, 2018. godina donosi jednu novu smirenost u enterijere – u bojama, u materijalima i njihovim obradama. Isto tako, prošla godina je bila godina izraženih suprotnosti, eklektičnih sudara boja i materijala, jakih kontrasta. Godina pred nama će u pogledu enterijera biti harmoničnija. Nesumnjivo je da će na sceni ostati i sasvim tamne i sasvim svetle boje, ali će im se priključiti zemljani tonovi u svim nijansama uz sve nijanse sive, te mnogo svetla, sa svetlucavim metalik sivim ili zlatnim detaljima, pa čak i detaljima u boji bakra i bronze. Pored toga, mobilijar od tamnog drveta će biti jedan od vodećih trendova u 2018. godini.

U svetu drvenih podova i dalje su u fokusu veliki formati parketa i to je trend koji se nastavlja, bez obzira na to da li je reč o masivnim ili višeslojnim parketima. Obično ih prati sasvim svetla, prirodna boja drveta i eventualno bele ili beljene varijante, koje otvaraju prostor i daju mu prozračnost i vedrinu. Ove godine

nas očekuje i povratak boje meda koja svakako daje toplinu prostoru.

Neobična je česta kombinacija drvenih podova sa betonom u enterijeru, koji je prestao da bude samo konstruktivni element, već je postao i dekorativni. Tako se sad neretko pored velikih zidnih i podnih betonskih površina mogu pronaći i delovi nameštaja od betona: lavaboi, kuhinjske radne ploče, stolovi i sl.

Ono što će biti zajedničko većini enterijera u 2018. godini, pored originalnosti koju će se truditi da postignu jeste svedeniji izraz, okrenutost udobnosti i nekoj vrsti šted-

ljivog luksuza koji je posledica kulturnog impulsa da se zaštiti planeta Zemlja i ljudi na njoj, da se pronađe harmonija u životu i zajednici umesto da se troši novac. Smela, ekscentrična i često skupa enterijerska rešenja, po svoj prilici, ostaju za nama. Prednost se daje praktičnim, ekološki prihvatljivim, štedljivim i udobnim rešenjima koja će kreirati funkcionalne, udobne i moderne enterijere. Dakle, moglo bi se reći da je druga ključna reč za 2018. godinu – jednostavnost. Minimalizam, skandinavski i japanski stil, visoko tehnološka oprema dominiraće u uređenju, a biće vidljiv uticaj i retro-modernih dizajnerskih rešenja. Tako će se, na primer, kombinovati metalni nameštaj sa drvenim elementima i tapacirungom od prirodnog tekstila.

Očekuje se ekspanzija podova od plute kao ekološki najprihvatljivijih rešenja, uz parkete. Ipak, pluta nije samo odlično rešenje za pod, već i za oblaganje zidova, pa čak i nameštaja.

Koža će takođe pronaći svoje (novo) mesto u enterijeru, možda baš u vidu podova od reciklirane kože ili detalja na zidovima ili policama.

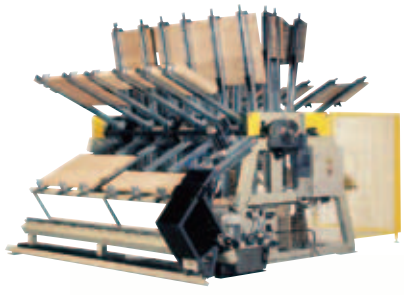
Drvo sa promenjenom namenom (eng. *reclaimed wood*) takođe će dobiti priliku da zasija i u 2018. godini, i u vidu podova, ali i segmentu nameštaja i oblaganja zidova, pa će tako nekadašnji pružni pragovi ukrasiti nečiji pod ili zid, a nekadašnja vrata će postati deo nameštaja.

Kada je reč o zidovima, oblagaće se 3D pločama od različitih materijala, prevashodno drveta, kako bi se dobila izrazito reljefna površina.

Vrlo razvijena ekološka svest potrošača će definitivno diktirati modne trendove u 2018. godini, kao i njihova snažna potreba za što prirodnijim, a samim tim i što bezbednijim proizvodima. Nadajmo se da će se ovi trendovi preliti i na naše tržište i da ćemo i mi kao društvo uskoro početi više da vodimo računa o svojoj sredini i okolini. ■

TRIMWEX

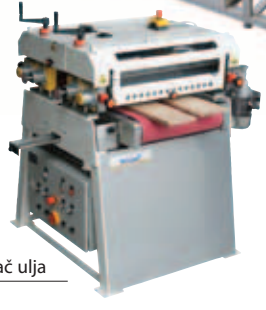
Trimwex d.o.o. • Pot k skakalnici 9a • 1210 Ljubljana-Šentvid • Slovenija
Telefon +386 1 512 93 60 • Mobilni +386 41 706 610
E-mail: info@trimwex.si • Web: www.trimwex.si

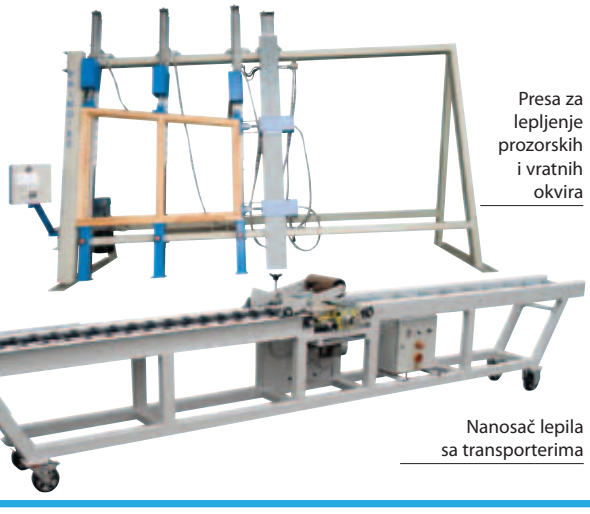

Presa za širinsko spajanje

Nanosač lepila

Hidraulična presa za debljinsko spajanje

Linija za nauljivanje


Nanosač ulja


Presa za lepljenje prozorskih i vratnih okvira

Nanosač lepila sa transporterima

Torefikacija

PIŠE: Bojan Crnogaća

Obnovljivi izvori energije (energija Sunca, vode vetara, biomasa, geotermalna i talas enegrija..) predstavljaju neiscrpne izvore energije iz prirode koji se obnavljaju u određenom vremenskom intervalu, u celosti ili delimično. OIE se eksploatišu s ciljem proizvodnje električne, toplotne i mehaničke energije, a njihova značajna održiva karakteristika jeste neškodljivost za okolinu, sa smanjenom ili redukovanom emisijom CO_2 u procesu proizvodnje energije. U ovom spektru od nekoliko različitih izvora enegrije biomasa je jedini izvor koji se zasniva na održivom ugljeniku. Jedinstveni položaj biomase kao jedinog obnovljivog izvora čini biomasu atraktivnim izvorom energije. Biomasa se može konvertovati u energiju putem termo-hemijskih konverzija, biohemijske konverzije i ekstarkcijom nafte. Biomasa je trenutno četvrta po veličini izvor energije u svetu.

Termin **torefikacija** je izvedena iz francuske reči *„torrefier"*, što znači do pečenje koji se koristi u procesu prženja kafe. U svojim trenutnim aplikacijama torefikacija predstavlja termički tretman pri osustvu kiseonika na povišenim temperaturama 250-300 ºC. Pomenuti proces predstavlja blagi oblik pirolize biomase, gde se podvrgava visokim temperaturama radi razbijanja kompleksnog hemijskog sastava na jednostavnije supstantne činioce. Krajnji produkt torefikacije je bio ugalj. Ovaj tretman je inovativni proces za izradu sirove biomase pogodne za proizvodnju energije. Neke ključne prednosti ovog alternativnog goriva, u odnosu na direktno korišćenje biomase kao neprečišćenog goriva, jesu bolje osobine energije (viši sadržaj energije) i povoljna logistička svojstva. Cilj torefikacije je da stvori gorivo koje će se koristiti za prozvodnju toplotne i električne energije.

Temperatura tretmana za ovaj proces je niža nego sa drugim tehnikama, što znači da zahteva manje enegrije. Sadržaj energije bio uglja je veća nego kod ne tretirane biomase, tako da je potrebno manje od toga da generiše istu količinu energije. Ovo takođe doprinosi smanjenju emisije ugljen-dioksida.

Ova alternativna goriva imaju neke ključne prednosti nad direktnim korišćenjem biomase kao goriva. Ne tretirana biomasa može se skladištiti samo u određenom vremenskom periodu, dok je biougalj bez ovih nedostataka i može da se koristi kao gorivo gotovo u bilo kakvoj elektrani na ugalj. Pored toga, bio-ugalj ima kvalitetna energetska svojstva. Procenat energije je veći, što znači da bio-ugalj proizvodi više energije sa istom količinom biomase. Manje količine su potrebne da se proizvede ista količina enegrije, tako da oni zahtevaju manje prostora za skladištenje i transort. Na slici 1 je prikazan krajnji peletiziran produkt biomase dobijen procesom torefikacije.

Tokom procesa torefikacije iz biomase se odstranjuje voda i suvišne isparljive materije, a biopolimeri se delimično raspadaju i pri tome emituju različne vrste isparivih materija. Finalni proizvod je preostali tvrd, suv i pocrneo materijal, koji se naziva toreficiona biomasa. Ulazna biomasa obično gubi od 20% do 30% mase i 10% energije koju sadrži, koja se troši kao energent za grejanje toreficionog procesa. Pošto torefici-oni proizvod već gubi veliku količinu isparivih materija putem termohemijskog postupka, ostaje ih manje kod procesa sagorevanja. Mogućnost za rast gljivica i mikroba, koji uzrokuju slabljenje osobina materijala, je mala s obzirom na jako suvu toreficionu biomasu.

Kada je biomasa torefikovana, može da se zgusne, obično u brikete ili pelete kod upotrebe standardne opreme, što još više povećava gustinu materijala. Hidrofilne osobine biomase postaju hidrofobne, što omogućava jednostavno skladištenje, a to znači veću otpornost na biološku degradaciju, samozapaljivanje i fizičko raspadanje. Pre procesa torefikacije biomasa treba da se osuši, tako da sadrži manje od 20% vlage. Hidrofobne osobine proizvoda uzrokuju da gorivo bude manje osetljivo na razgradnju i adsorpciju vlage. Rezultat torefikacije su torefikovani peleti sa visokim kvalitetom goriva, koje ima slične osobine kao kameni ugalj. Povećanje kalorijske vrednosti

Slika 1: Peletiziran produkt biomase dobijen procesom torefikacije

uzrokuje odstranjivanje vlage i nekih organskih materija iz prvobitne biomase. Osnovna razlika između torefikovanih peleta i kamenog uglja je u isparljivim materijama, jer je u procesu torefikacije cilj da se sačuvaju isparljive materije.

Bitnu ulogu kod unutrašnjeg povezivanja u torefikovanom peletu ima lignin. Tokom procesa pirolize lignin se delimično razgrađuje, u zavisnosti od uslova procesa. Za pripremu kompaktnog peleta potrebna je optimizacija uslova procesa tokom procesa pirolize kao i peletiranje torefikovane biomase na povišenoj temperaturi ili upotrebi visokih pritisaka.

Toplota koja je potrebna za proces sušenja u postupku torefikacije može se dobiti na sledeći način:

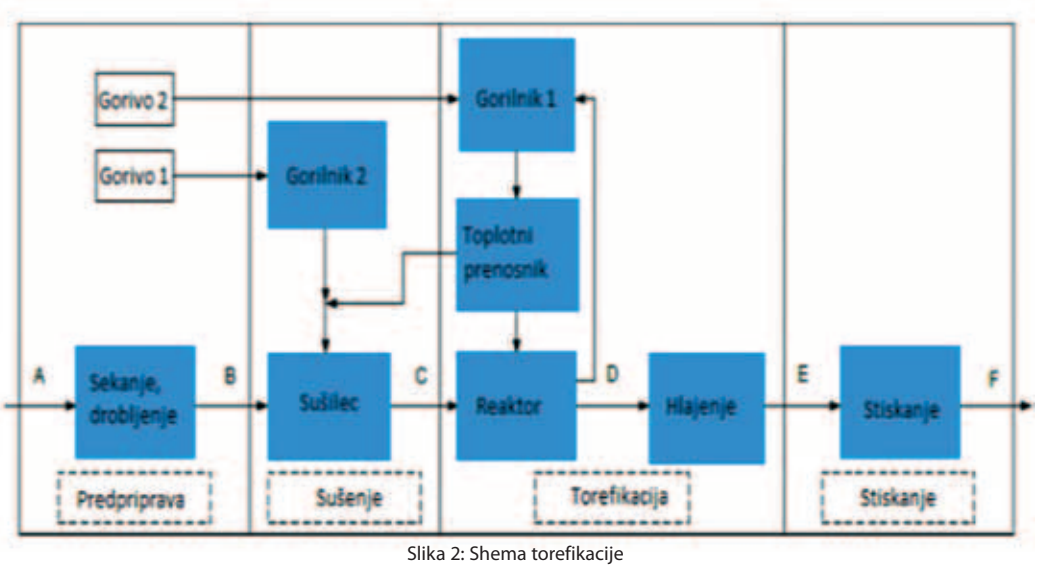
- cirkulacijom dimnih gasova na direktan ili indirektan proces grejanja,
- cirkulacijom gasa za grejanje procesa,
- cirkulacijom pare od direktonog ili indirektonog procesa toplote.

Osnovni proces pirolize biomase, na osnovu prenosa toplote prikazan je na slici 2. U

DRVO tehnika nameštaj

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

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



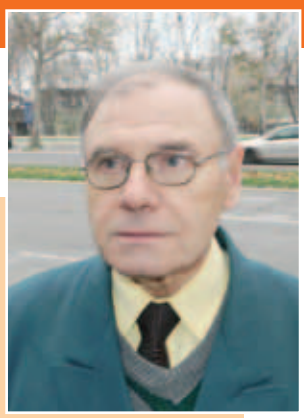
Slika 2: Shema torefikacije

procesu ulazna sirovina je sa sadržajem vlage između 40% - 50%.

Biomasa ulazi u proces torefikacije u reaktor sa toplim vazduhom, tako torefikovan materijal izađe na dnu reaktora. Takav materijal iz reaktora prolazi u sistem hlađenja do silosa za skladištenje. U procesu kompresovanja materijala prolazi kroz mlin za ustitnjavanje materijala na istu veličinu i kao takav se peletira. Kao rezultat ovog procesa dobijamo energetski koncentrovne pelete koje su spremne za skladištenje i transport.

Tehnologije koje se koriste u procesu torefikacije su: rotacioni bubanj, spiralni reakor, peć sa više izvora toplote (Herreshoffova peć), torbed reaktor, reaktor sa pokretnim slojem, trakasti reaktor, mikrotalasni reaktor i reaktor sa fluidizovanim slojem.

Biougalj izaziva veliku pažnju stručnjaka usled sve jasnijeg problema klimatskih promena uzrokovanih emisijama ugljen-dioksida (CO_2) i gasova koji stvaraju tzv. efekat staklene bašte. Višestruka korist primene biouglja će se tek pokazati u budućnosti, kada se budu stekli potrebni uslovi za masovniju primenu komercijalne pirolize. Ovaj način smanjivanja atmosferskog zagađenja uz veliku energetsku dobit već sada ima mnogo pristalica i izgledno je da neće biti zapostavljen već naprotiv – maksimalno unapređen radi maksimalnog efekta. ■



Mlinovi čekićari za usitnjavanje biomase

Danas se postavlja pitanje ekonomičnosti, ekologičnosti 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.

PIŠE: dr Miladin Brkić

Mlinovi za usitnjavanje biomase dele se na: mlinove čekićare, kamene mlinove (dve okrugle ploče sa brazdama, gornja pokretna), gnječilica sa glatkim valjcima (oba obrtna) i prekrupač s ozubljenim valjcima (oba obrtna). Mlin čekićar najviše zagreva materijal, a gnječilica najmanje. U praksi se najviše koriste mlinovi čekićari za usitnjavanje drvne ili biljne biomase.

Glavni delovi mlina čekićara su čelično kućište, rotor sa diskovima, između kojih su smešteni čekići ili dvokrake (višekrake) poluge na koje se postavljaju čekići (ili noževi) od legiranog čelika. Broj diskova može da bude od 2 do 10 ili poluga 2 do 60. U međuprostoru dva diska ili poluga može da se postavi 2 do 6 čekića u jednoj ravni. Čekić ima oblik paralelopipeda (primer: dužina 200 mm, širina 50 mm i debljina 5 mm). Noževi manje debljine uglavnom služe za usitnjavanje biljnog materijala. Oba kraka čekića mogu biti izvedena ravno ili reljefno (stepenasto). Čekići se vešaju o osovinicu na periferiji rotora, tj. vise slobodno. Ukrućeni čekići imaju manju efikasnost u radu. Čekići vezani za jednu osovinicu uglavnom ulaze u međuprostor čekića sa druge osovinice. Zbog učestalog trošenja ivica čekića oni mogu da se okrenu oko svoje horizontalne ose, pošto su na dužim krajevima čekića izbušene rupe, oko svoje vertikalne ose ili može da se promeni smer obrtanja rotora. Istrošene ivice čekića moraju povremeno da se naoštre, zbog veće efikasnosti u radu i manjeg utroška energije. U prijemnom sistemu čekićara obavezno se ugrađuje magnet, da bi se sprečio ulazak metalnih delića u mlin. Oni mogu da izazovu oštećenje radnih elemenata čekićara, a takođe i pojavu varnice, tj. eksplozije u čekićaru pri odgovarajućoj koncentraciji prašine.

Mlinovi čekićari usitnjavaju materijal na pricipu intenzivnog udaranja i razbijanja grubo usitnjene biomase pomoću rotirajućih čekića. Čestice se odbacuju na hrapavu unutrašnju površinu plašta mlina (tj. na oštre bridove plašta). Zbog svoje elastičnosti izlomljene čestice se odbijaju od hrapave površine i sita i ponovo se vraćaju u zonu udara čekića. Svaki udarac čekića po čestici sirovine proizvodi impuls sile (sila udara x vreme udara = masa čestice x brzina udara), koja drobi (lomi) česticu. Prekrupa (mlivo) transportuje se vazdušnom strujom (ventilatorom) do ciklona, gde se izdvaja i ubacuje u bin (koš). Vazdušna struja pomaže izvlačenju usitnjenih čestica iz mlina, što smanjuje utrošak energije za meljavu i hladi mlivo.

Za pogon mlinova čekićara potrebno je obezbediti veliku snagu elektromotora. Snaga se troši na drobljenje materijala, na cirkulaciju materijala u čekićaru i na obrtanje rotora čekićara (pri praznom hodu). Učestalost udara čekića zavisi od broja, razmeštaja čekića i broja obrtaja rotora. Učinak (proizvodnost) mlina zavisi od ukupnog broja čekića, broja obrtaja rotora, veličine otvora na situ, vrste sirovine (fizičko-hemijskih i strukturno-mehaničkih svojstava) i sadržaja vlage sirovine. Specifično opterećenje mlina čekićara za biljnu masu iznosi 0,7 do 0,8 kg/s·m^2 i zavisi od obodne brzine čekića i krupnoće mliva. Specifični učinak mlina izražava se u kg/s. Iz ovih odnosa može da se izračuna površina plašta mlina (dužina L x D prečnik) ili učinak mlina, ako je poznata površina plašta. Broj obrtaja rotora čekićara iznosi od 1.500 do 3.000 (3.500) o/min u zavisnosti od konstrukcije rotora, vrste biomase i sadržaja vlage sirovine. Veći prečnik rotora u principu zahteva manji broj obrtaja i obrnuto. Periferna brzina čekića (ili noževa) može da iznosi do 100 m/s. U slučaju prekomernog usitnjavanja materijala, ekonomski je povoljnije smanjiti obimnu brzinu udarača, nego povećati veličinu otvora sita. Zbog promenljivosti stanja sirovine najefikasnije rešenje jeste ugradnja frekventnog regulatora broja obrtaja elektromotora. Utvrđeno je da se korišćenjem tanjih udarača (3 mm) postiže veći kapacitet mlina (10-15%) i manji specifični utrošak energije nego pri korišćenju širokih udarača (9 mm), jer je kod tankih udarača više izraženo udarno dejstvo. Tanji udarači se više koriste za usitnjavanje biljne biomase. Takođe, veći su brojevi obrtaja rotora kod mlinova za slamu, jer čestice imaju manju masu.

Foto www.Hammer

Čelična sita na čekićaru su izmenljiva, debljine 2 do 3 mm. Prečnici otvora sita mogu biti od 5 do 20 mm za grubo i 2 do 5 mm za fino usitnjavanje sirovine. Deblji lim sita usporava prolazak mliva, tako da kapacitet opada, a potrošnja energije raste. Povećanjem sadržaja vlage u sirovini smanjuje se efikasnost usitnjavanja sirovine. Veći stepen usitnjenosti zahteva veću potrošnju energije, niži učinak, ali veću efikasnost kod peletiranja i briketiranja biomase. Zbog toga treba naći isplativu ekonomsku računicu celokupnog procesa proizvodnje peleta i briketa.

Proizvođača mlinova čekićara ima mnogo u svetu i kod nas. Najpouzdaniji proizvođači su oni koji u mlinove ugrađuju kvalitetne čelike (Švedska, Danska, Nemačka, itd).

Detaljnije informacije možete naći u knjizi: **Razvoj i opremanje pogona za peletiranje i briketiranje biomase**, čiji su autori dr Miladin Brkić i MSc Zorica Gluvakov. ■

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

KAHL WOOD PELLETING PLANTS

KAHL

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.
Jirecekova 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 succesfully for compacting organic products of different particle sizes, moisture, content and bulk densities.

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

MAŠINE, ALATI I TEHNOLOGIJE ZA OBRADU DRVETA

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

Dr Mihailo Petrović

VRSTE KSILOFAGNIH INSEKATA

Chalcophora mariana L.
Eurythyrea austriaca L.
Dicerca alni F i s c h.
(Coleoptera-Buprestidae)

Navedene vrste buprestida pripadaju familiji „krasaca". Nemaju veći ekonomski i tehnički značaj jer pretežno napadaju tanje sortimente drveta.

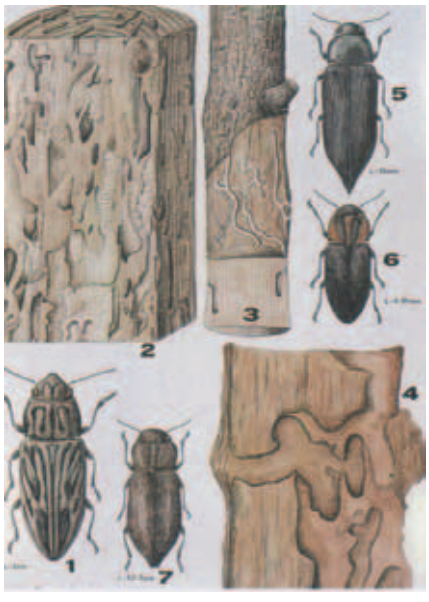
Krasci su insekti manjih dimenzija, spljoštenog tela, sa zaravnjenom leđnom i zaobljenom trbušnom stranom. Kraj trbuha je mnogo uži od srednjeg dela. Imaju tvrdu, hitiniziranu kožu. Pojedine vrste su različito metalizirano obojene.

Ch. mariana ima telo dužine do 30 mm, smolasto mrke boje i ima sjajna pokrioca.

Vrsta je relativno retka. Pretežno napada delimično trulo drvo (ležavina, panjevi, stari trupci i dr.) i nema veći ekonomski značaj. Larveni hodnici su uvek ispunjeni crvotočinom.

E. austriaca je manjih dimenzija. (15-20 mm). Metalno zelene je boje. Na pokriocima se jasno uočavaju rebra. Rasprostranjena je u planinskim predelima gde napada suvo četinarsko drvo. Larveni hodnici su široko eliptični i puni crvotočine.

D. alni je takođe manja od prvo pomenute vrste (oko 20 mm). Boja tela je bronzano bakarna. Kao i predhodne vrste nema veći ekonomski značaj, jer larve, iako prodiru u unutrašnje slojeve, napadaju tanji materijal.



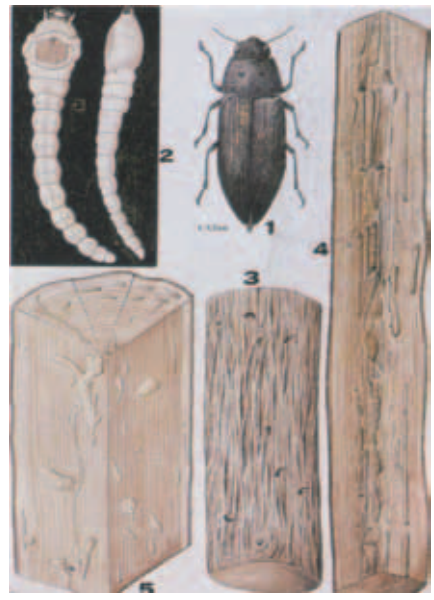
Chalcophora mariana L. 1 imago, 2 i 4 - oštećenja od larava; ***Anthaxia manca*** F., 3 - larveni hodnici ispod kore, 6 - imago; ***Eurythyrea austriaca*** L. Dicerca alni F i s c h., 7 - imago

Buprestis cupressi C a s t.
- čempresov krasac -
(Coleoptera-Buprestidae)

Odrasli insekti ovog krasca imaju telo dužine oko 15 mm. Ono je sjajno, crnoplavo sa žućkastom glavom i osnovama pokrioca. Vrsta je dosta rasprostranjena, naročito u južnim delovima evropskog kontinenta gde je i prirodno stanište čempresa.

Larve u stablima grade veći broj hodnika eliptičnog poprečnog preseka. Oni su ispunjeni crvotočinom. Predstavlja fiziološku i tehničku štetočinu.

Suzbijanje vrste je dosta teško i zadatak je šumarskih stručnjaka. Posle seče, stabla treba odmah raskrajati radi ubrzanog sušenja i zaustavljanja razvića larava.

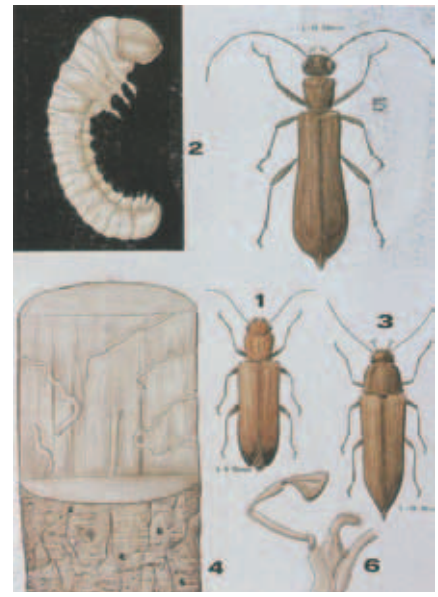


Buprestis cupressi C a s t.
- čempresov krasac -
1- imago, 2 - larve, 3 - ubušni otvori larava,
4 i 5 - hodnici u drvetu

Necerda melanura L.
Serropalpus barbatus S c h a 11.
S. striatus H e 11 e n
S. biguttus S c h e 11.
Calopus serraticornis L.
(Coleoptera-Serropalpidae / Melandryidae)

Navedene vrste nemaju veći značaj.

N. melanura je najmanja i najređa. Napada ugradeno četinarsko drvo.



Necerda melanura L., 1 - imago, 2 - larva
Serropalpus barbatus S c h a 11.
3 - imago, 4 larveni hodnici i izletni otvori imaga
Calopus serraticornis L.
5 - imago, 6 - donja vilica imaga

S. barbatus je jedino značajna vrsta iz ove familije. Imaga su crna, dužine tela 10 do 18 mm. Za razliku od tela, ima smeđe pipke i nešto svetlije smeđe noge. Larve imaju dosta šire grudne segmente i dobro razvijene grudne noge.

Ređe se javlja u većem broju i na širem prostoru. Napada fiziološki slaba stabla i sveže posečeno drvo jele i smrče. Oštećenja od larava podsećaju na oštećenja od osa drvenarica; grade potpuno okrugle hodnike. Ipak, oštećenja su manjeg obima, hodnici su kraći i po pravilu se završavaju ispod površine, gde larve grade lutkine kolevke a imaga izletne otvore.

C. setraticornis je nešto veće dimenzije od predhodne vrste. Dosta je rasprostranjena ali je malobrjna. Prilagođena je delimično trulom drvetu i kao takva nema veći značaj.

Hylecoetus dermestoides L.
(Coleoptera-Lymexylidae)

Dužina tela odraslih insekata je vrlo različita (7-18 mm), pri čemu su mužjaci manji od ženki. Ženke imaju smeđe telo i crnu glavu, dok su mužjaci tamnosmeđi. Vratni štit obe forme je veće širine od dužine.

U slobodnom prostoru larve su savijene. Imaju mnogo razvijenije grudne od trbušnih segmenata, naročito tergalnu ploču prvog

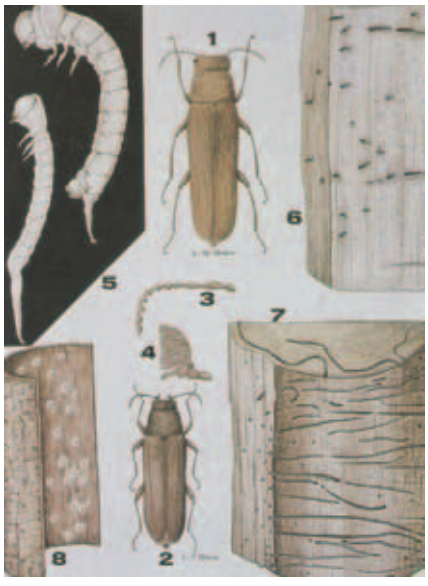
2

Na zahtev naših čitalaca, posebno studenata Šumarskog fakulteta, ponavljamo seriju tekstova ŠTETNI INSEKTI DRVETA

Knjigu ŠTETNI INSEKTI DRVETA, u spomen Branku Užičaninu, dr Mihailo Petrović je objavio 1996. godine. Od pokojnog profesora sam dobio tri primerka ove knjige i slobodu da iz nje objavljujem tekstove i ilustracije, koje je inače impresivno uradio Branko Užičanin. Neke delove ove knjige sam, pre petnaestak godina, objavljivao kao urednik revije ŠUME, a sada je namera naše redakcije da je, bez redakcijskih intervencija, u kontinuitetu objavimo uvereni da će nam, ali prvenstveno autorima, biti zahvalni svi oni koje interesuju problemi zaštite, trajnosti i čuvanja drveta kao sirovine i raznih drvenih proizvoda.

grudnog segmenta. Na svakom segmentu su razvijene noge. Na kraju tela takođe imaju dobro razvijen kopljasti nastavak.

Vrsta je rasprostranjena u Evropi i istočnoj Aziji. U našoj zemlji napada bukvu, jelu i smrču, odnosno sveže posečeno drvo ovih vrsta. Izrazito je sekundarna vrsta. Ženke polažu jaja u pukotine ili ispod ljuspi kore sveže posečenog drveta, a zajedno sa jajima i spore gljive Endommyces hylecoeti. Sa micelijom ove gljive, larve u hodnicima žive u simbiozi. Zbog toga larve iz hodnika izbacuju crvotočinu i njeno nagomilavanje na površini drveta je prvi i jasan simptom prisustva larava u drvetu, slično sipcima drvenarima. Pored dubinskih, larve grade i površinske hodnike (između kore i beljike).

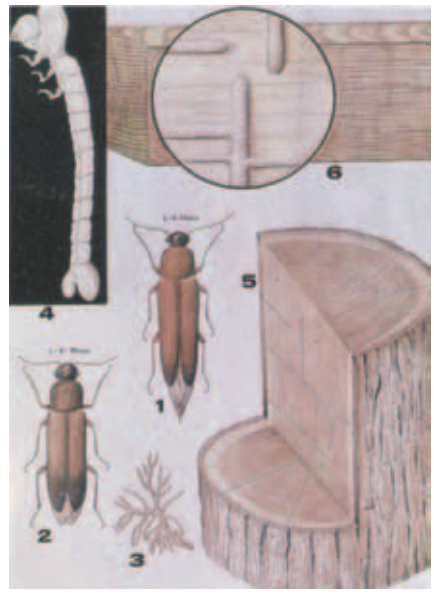


Hylecoetus dermestoides L.
1 i 2 - imaga, 3 - pipak imaga,
4 - češljasti deo osnove pipka mužjaka,
5 - larve, 6 - presek kroz hodnike larava
7 - hodnici larava ispod kore
8 - „krateri“ crvotočine na kori (površine do beljike)

Mere suzbijanja su slične suzbijanju sipaca drvenara. Pored blagovremenog izvalačenja trupaca iz šume treba ih, takođe, odmah tretirati insekticidima, a napadnute trupce raskrajati i sušiti radi zaustavljanja razvića larava.

Lymexylon navale L.
- lađar -
(Coleoptera-Lymexylidae)

Vrsta je slična H. dermestoides, ali je nešto manja. Ima dužinu tela 6-10 mm (mužjaci) i 8-13 mm (ženke). Pored toga imaga imaju uže telo, izdužen vratni štit i pokrioca kraća od tela. Telo ženki je mrkocrno a mužjaka crno sa mrkim pokriocima. Larve na kraju tela imaju proširenje srcolikog oblika.



Lymexylon navale L. - lađar
1 i 2 - mužjak i ženka, 4 - larva, 5 - larveni hodnici
6 - larveni hodnici uvećani

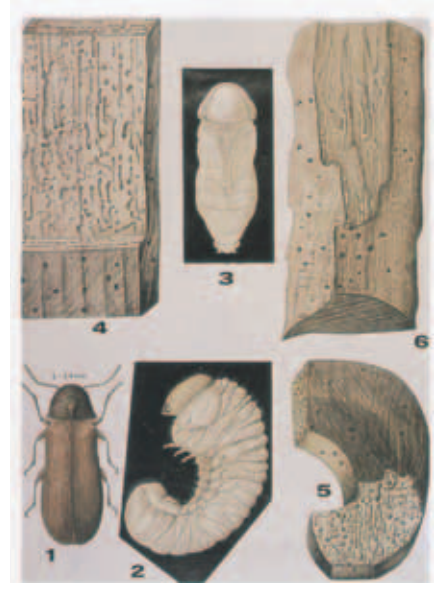
L. navale je dosta rasprostranjena vrsta ali se javlja u manjem broju. Jedan od najranije konstatovanih ksilofagnih insekata (Line, 1746).

Smatra se da napada samo hrastovo drvo, sveže posečeno ili prosušeno, mada se može naći i na suvom sa sekundarnom vlagom u kome je prvi put konstatovana (u drvetu ugrađenom u brodove). Larve grade radijalne ali često i longitudinalne hodnike, pri čemu samo jedan može biti dugačak i do 200 cm.

Jedina praktična mera suzbijanja je primena hemijskih sredstava.

Anobium punctatum De Geer
- tačkasti drvotočac -
(Coleoptera-Anobiidae)

Telo odraslih insekata ove vrste dugačko je 3-4 mm, smeđe do mrkosmeđe boje. Vratni štit je jasno izražen, dlakav i olučastih ivica, sa grbicom na zadnjem delu. Pokrioca su jasno i sitno punktirana.

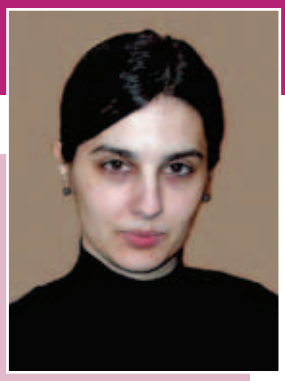


Anobium punctatum De Geer - tačkasti drvotočak
1 - imago, 2 - larva, 3 - lutka, 4 i 5 - larveni hodnici
Ptilinus pectinicornis L. - češljasti drvotočac - larveni hodnici i izletni otvori imaga

Vrsta je dosta rasprostranjena u Evropi (smatra se evropskom vrstom), ali se može naći i na drugim kontinentima. U odnosu na druge drvotočce, ova vrsta je najčešća na finalnim proizvodima, naročito četinarskog drveta. Napada staro drvo u konstrukcijama, podove, stolariju, a posebno nameštaj. Takođe je česta na finalnim starim proizvodima u muzejima i manastirima; objektima sa stabilnom vlagom i temeraturom (oko 40% i 20°C).

U jednom napadnutom predmetu može se razviti više generacija ove vrste, a takvo drvo ima sunđerast izgled sa dosta crvotočine i velikim brojem izletnih otvora, kroz koje „curi“ crvotočina, što je znak aktivnosti drvotočaca. Pored toga u potpunoj tišini mogu se čuti slabi šumovi koje proizvode imaga pred parenje (kopulacija) a poznati su kao „mrtvački sat“.

Jedina efikasna mera suzbijanja ove vrste je primena hemijskih sredstava. Prednost imaju sredstava sa dugim reziduelnim dejstvom, koja istovremeno imaju i preventivni karakter (Ksilolin, Ksilamon i dr.). Za direktno uništavanje jedinki u napadnutom drvetu prethodno je najbolje koristiti gasovite insekticide (fumigante), a zatim sredstva sa dužim dejstvom. ■



Konoplja u građevinarstvu

PIŠE: mr Mare Janakova Grujić,
istoričar umetnosti

Polje konoplje

Konoplja (lat. Cannabis sativa) je biljka koja se koristi u medicini i tekstilnoj industriji, ali je svoju uspešnu primenu našla i u arhitekturi. Naime, industrijska konoplja se koristi i za izgradnju eko kuća, budući da je ona glavni sastojak „hemkrita" - materijala na biljnoj bazi koji je otporan na vatru i karakteriše ga sekvestracija (prikupljanje i skladištenje) ugljen-dioksida. Iako „hemkrit" ne može biti potpuna zamena za beton, jer kao materijal nije pogodan za konstrukcije, on je dobar ekološki izbor za izolaciju. Hemkrit (ili hemlim) je najzastupljeniji u formi građevinske opeke i termoizolacionog panela.

Konoplja predstavlja rod jednogodišnjih dikotiledonih biljaka, koji uključuje više vrsta. Veruje se da je poreklom iz centralne Azije, Kine i severozapada Himalaja, i već vekovima se koristi u industrijske, medicinske i duhovne svrhe. Istorija korišćenja konoplje za potrebe pismenosti traje skoro 5.000 godina, tj. od samih početaka pismenosti. Konoplja je jedna od prvih kultivisanih biljaka i smatra se da je upotreba konoplje stara koliko i poljoprivreda.

U vreme Herija VIII ova biljka je bila toliko važna za ekonomiju Engleske da je kralj naredio da svaki seljak na malo manje od pola ara mora zasaditi konoplju - u suprotnom je plaćao kaznu.

U drugoj polovini 20. veka proizvodnja konoplje znatno je opala u korist pamuka za odeću i veštačkih vlakana, ali u 21. veku konoplja ponovo vraća svoju reputaciju. Deo zasluga, naročito u Velikoj Britaniji, jeste zahvaljujući njenim karakteristikama kao građevinskom materijalu.

Danas industrijska konoplja postaje zeleni građevinski materijal kada se meša sa krečom kao vezivom. Ova smesa se lije poput betona u kalupe i dobija se proizvod za zidanje poput opeke.

Mnoge su prednosti gajenja konoplje u smislu zaštite životne sredine: nisu joj potrebni pesticidi i herbicidi, u industriji hrane značajna je po tome što je u pitanju druga biljka na svetu po brzini rasta (posle bambusa), a od setve do žetve potrebna su joj samo četiri meseca. Ovo praktično znači da se konoplja može ubirati sa polja tokom dve trećine godine dok u isto vreme zapravo hrani tlo na kome raste vezujući hranljive sastojke. Konoplja ne zahteva veliku površinu za uzgajanje – samo jedan hektar može obezbediti dovoljno materijala da se izgradi prosečna kuća. Što se tiče emisije CO_2, konoplja je daleko bolje rešenje od upotrebe betona i cementa (koji su uzrok od 5 do 10% emisije ugljen-dioksida na svetu), jer ona vrši sekvestraciju (prikupljanje i skladištenje) ugljeničnih jedinjenja (zahvaljujući krečnjaku, CO_2 se vezuje za strukturu zida i ne odlazi u atmosferu, a konoplja u toku rasta apsorbuje CO_2 pa se hemkrit praktično može smatrati karbon-negativnim materijalom). Naime, procenjuje se da kvadratni metar zida od konoplje i krečnjaka debljine 30 cm može stornirati oko 33 kg karbon-dioksida. Sa druge strane, kada se isti takav zid napravi od standardnih materijala koje koristimo (beton, malter, opeka, itd), njihova proizvodnja i ugradnja zapravo budu odgovorni za oko 100 kg emisije ovog gasa.

Gradnja konopljom

Unutrašnji deo stabla konoplje, onaj deo koji zapravo predstavlja otpad kada se izdvoje vlakna koja se nalaze spolja, nekada se koristio za prostiranje pod konje u štalama, a danas služi kao građevinski materijal.

U opekama od konoplje, ova biljka predstavlja agregat koji se meša sa krečnjakom da bi se dobio materijal nalik betonu. Zavisno od količine konoplje u kreču mogu se napraviti različite mešavine koje se liju ili prskaju u kalupe da bi se dobili konstruktivni blokovi.

Hemkrit opeke

Zidanje hemkritom

Hemkrit na zidovima i krovu

EIN HOD kuća u Izraelu sa zidovima od konoplje

Završna obrada ovakvog zida sastoji se od dodatnog sloja sa sitno iseckanom konopljom, a naknadno se može i dodatno ravnati slojem krečnog mleka. Naravno, može se zadržati i rustičan izgled zida.

U Francuskoj, gde je oporavak proizvodnje konoplje započeo pre nekoliko decenija, postoji nekoliko hiljada kuća građenih ovom biljkom. U Velikoj Britaniji, samo tokom poslednje dve godine sagrađeno je nekoliko stotina objekata. Među njima posebno se ističe skladište Adnams pivare površine 4.400m^2 u Sufolku (istočna Engleska). Ovaj objekat poznat je, kako po svom ozelenjenom krovu, tako i po 90.000 blokova od konoplje, i sa termoizolacionim slojem od istog materijala. Sva konoplja je sa lokalnih useva i to je najveća zgrada od tog materijala na svetu.

Pored mogućnosti da bude karbon negativna u procesu gradnje, konoplja ima

CASE DI LUCE zgrada od hemkrita u Italiji

mnoge karakteristike koje čine da zgrade od ovog materijala imaju nisku ili nultu emisiju ugljenika tokom životnog veka. Za razliku od mnogih drugih laganih građevinskih materijala, kao što je drvo, konoplja čini odličnu termičku masu, što zapravo znači da ima sposobnost da u sebi akumulira sunčevu toplotu tokom dana i ispušta je lagano tokom noći. Potom, zidovi od konoplje „dišu" i u isto vreme pružaju potpunu zaptivenost i sprečavaju prodor vetra i curenje vazduha. Konoplja je odličan zvučni izolator, ali je i paropropusna što znači da reguliše vlažnost vazduha u objektu.

Po svim svojom karakteristikama, konoplja se smatra za najobnovljiviji materijal koji možemo da koristimo u građevinarstvu. Ona pruža prednosti i poljoprivredi ali i građevinskom sektoru, zdravlju neposrednih korisnika, ali i široj zajednici kroz zdravije okruženje.

Projektni biro Riches Hawley Mikhail Architects (RHM), početkom 2008. godine dizajnirao je 26 stambenih jedinica u Elmsvelu u Engleskoj, koje se zasnivaju na hemkritu. Ovaj projekat je osvojio nagradu za inovativnu ekološku kuću Housing Design Award za 2007. godinu. Na ovom projektu, zidovi od hemkrita predviđeni su kao inovativno rešenje koje će bez bilo kakvih troškova prečišćavati stambeni prostor. U ovom slučaju hemkrit je torkretovan na drvenu oplatu drvene zidne konstrukcije. Dakle, tehnologija ugradnje je ista kao i u slučaju kuća od slame (kada se naslagane bale slame koje čine masu zida torkretiraju malterom ili blatom koje ih štiti od spoljašnjih uticaja). Kao dodatna toplotna izolacija u samoj masi zida je vuna ovaca koje se uzgajaju u tom okrugu. Završni sloj je mešavina malterisanih, kamenih i drvenih površina koja upotpunjuju materijalizaciju fasade i doprinose rustičnom utisku prigradskog objekta. ■

Izvor: http://www.bath.ac.uk/bre/, lična domumentacija autora

M.P.A. Petrović
mašine • pribor • alati
Privredno društvo za trgovinu, proizvodnju i usluge d.o.o.
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
KOMPLETAN ASORTIMAN RUČNOG, ELEKTRIČNOG I REZNOG ALATA
RUKO
EIBENSTOCK
topmaster
gadget
RAIDER Power Tools
BOSCH
makita

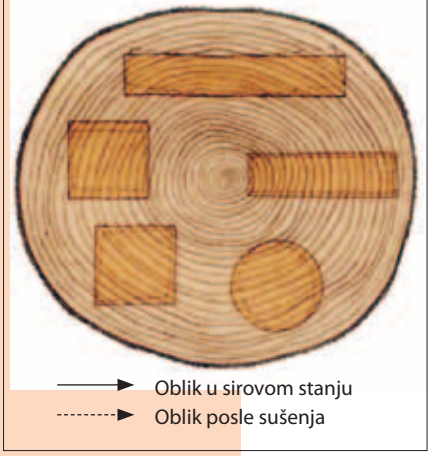
Spojevi masivnog drveta –

PIŠE: prof. dr Vladislav Zdravković

Drvo je prirodan, higroskopan biološki materijal, izuzetno varijabilnih svojstava. Ta svojstva variraju kako u okviru jedne vrste drveta, tako i između različitih vrsta drveta. U okviru jedne vrste drveta varijacije se mogu podeliti na varijacije u okviru jednog sortimenta (na primer daske) i varijacije između sortimenata.

Varijabilnost u okviru jednog sortimenta potiče od varijabilnosti složene ćelijske strukture drveta, vlakanaca libriforma, traheja, parenhimatičnih ćelija, prisustva reakcionog drveta i hemijskog sastava, što je sve vezano uglavnom za uslove rasta drveta.

Varijabilnost između različitih sortimenata vezana je za položaj svakog pojedinog sortimenta u trupcu i određuje njegovo ponašanje u proizvodnji i eksploataciji prizvoda od drveta. Ponašanje drveta, kao higroskopnog materijala, u



Slika 1: Uticaj položaja sortimenta u trupcu na promenu njegovog oblika i dimenzija posle sušenja

oba ova slučaja vezano je za promenu vlažnosti u higroskopnom području (a time i dimenzija drveta), bilo da je promena vlažnosti izazvana promenama relativne vlage vazduha ili promenama unetim u tehnološkom procesu, kao što je lepljenje. Položaj sortimenta u trupcu direktno utiče na iznos promene njegovog oblika i dimezija posle sušenja drveta (slika 1).

Za razliku od homogenih materijala, kod drveta, prilikom spajanja elemenata, neophodno je da se vodi računa koji susedni elementi dolaze u kontakt jedni sa drugima. Zbog toga se sistemi naleganja koji se primenjuju u mašinstvu ne mogu doslovno preneti na drvo, iako su principi u osnovi isti. Nekada su stari masjtori, ne poznajući sisteme tolerancija, u spojevima „na osećaj" dozvoljavali blagi preklop. Znalo se da, pretesno napravljen spoj, kada se rasuši postaje labav. To je posledica bubrenja koje nastaje uvođenjem vode putem lepka, kada je moguće prekoračenje pritisne čvrstoće drveta popreko na vlakanca, tako da kada se lepljeni spoj osuši, on više nema kompaktnost da podnosi spoljno opterećenje.

Suprotno, zazor ne obezbeđuje dobar spoj, ali savremeni „gap filling" lepkovi tolerišu i zazore. To je značajno ako mašinska obrada nije dovoljno precizna i ako je veliko rasipanje distribucije vlažnosti građe posle sušenja.

Drvo reaguje na promene relativne vlage vazduha i to tako, da se u proseku, za svakih 5% promene relativne vlage vazduha, ravnotežna vlažnost drveta promeni za oko 1%. Ovo je samo ilustracija, jer se svaka vrsta drveta ponaša potpuno drugačije a jedna od vrsta sa najvećim koeficijentima utezanja je upravo domaća bukva (Fagus Silvatica L.). Drvo se pored toga različito ponaša u aksijalnoj, radijalnoj i tangencijalnoj ravni. Najveće prosečno utezanje za komercijane vrste drveta je u tangencijalnoj ravni (prosečno 8%), zatim u radijalnoj (prosečno 4%), dok je u aksijalnoj zanemarivo (prosečno 0,1 do 0,3%).

Prosečne promene dimenzija (pri promeni vlažnosti od sirovog stanja do vlažnosti posle sušenja, koja je pogodna za spajanje drveta: 8±2%) u tangencijalnoj i radijalnoj ravni, kao i njihov odnos, za različite komercijalne vrste drveta prikazani su u tabeli 1.

Posebnu pažnju treba posvetiti na vrste drveta sa najvećim iznosom parcijalnog tangencijalnog utezanja (T) najvećim odnosom T/R.

Za spajanje drveta lepljenjem nisu bitni samo odnosi T/R, već i apsolutne vrednosti tangencijalnog i radijalnog utezanja. Od domaćih vrsta drveta prema iznosu linearnog tangencijalnog utezanja izdvajaju se: bukva i topola, koje su ujedno i najproblematičnije za spajanje, dok najmanje iznose linearnog tangencijalnog utezanja imaju srpski bagrem, orah i tikovina. Podaci u tabeli 1 jasno ukazuju i na razliku između američkog, plantažnog oraha, i domaćeg oraha, koji je znatno kvalitetniji.

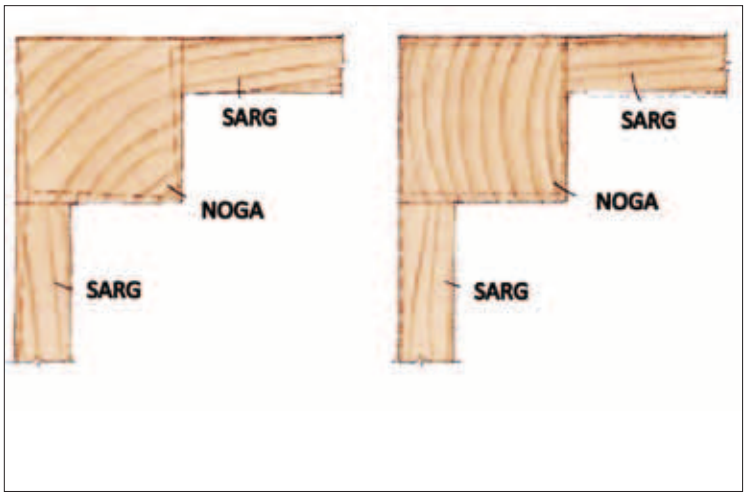
Drvo se može spajati u osnovi na tri načina:

• *Naleganjem* (fitting), bilo da je najjednostavniji ravan spoj bez zazora, ka-

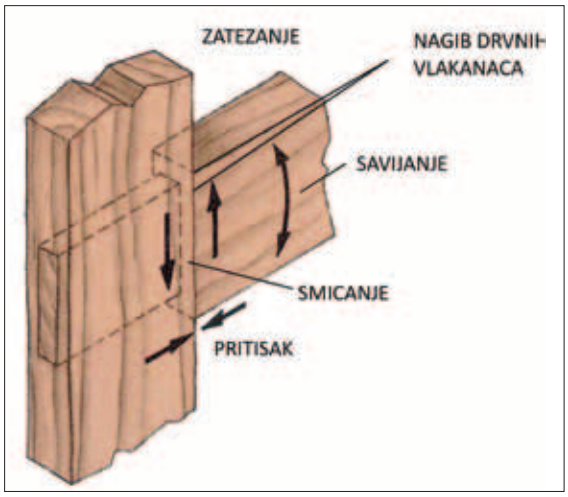
Prosečne promene dimenzija za komercijalne vrste drveta (od sirovog stanja do 8±2% vlažnosti)			
VRSTA DRVETA	**Tangencijalno (T)**	**Radijalno (R)**	**Odnos T/R**
Bagrem (srpski)	3,7	2,6	1,4 do 1
Bor (žuti)	6,2	3,9	1,6 do 1
Brest (američki)	9,5	4,2	2,3 do 1
Breza (žuta)	9,2	7,2	1,3 do 1
Bukva (srpska)	8,7	4,3	2,0 do 1
Hrast (beli)	10,5	5,6	1,9 do 1
Hrast (crveni)	8,9	4,2	2,1 do 1
Jasen (beli)	7,8	4,9	1,6 do 1
Javor	8,2	4,0	2,1 do 1
Jela (Daglasova)	7,6	4,1	1,9 do 1
Kedar (crveni)	5,0	2,4	2,1 do 1
Kesten (srpski)	4,3	2,3	1,9 do 1
Mahagoni	5,1	3,7	1,4 do 1
Orah (amerčki)	7,8	5,5	1,4 do 1
Orah (srpski)	5,0	3,6	1,4 do 1
Tikovina	4,0	2,2	1,8 do 1
Topola (robusta)	8,3	5,2	1,6 do 1
Topola (žuta)	8,2	4,6	1,8 do 1
Trešnja	7,1	3,9	1,9 do 1

Tabela 1: Prosečno tangencijalno/radijalno utezanje za različite komercijalne vrste drveta, pri promeni vlažnosti od sirovog stanja do vlažnosti dostignute posle sušenja

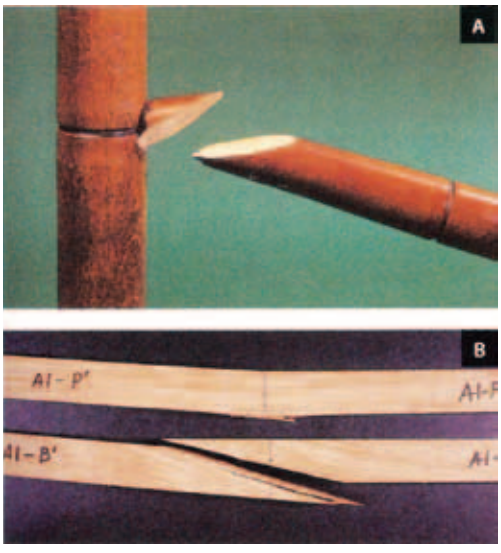
– anizotropija drveta i modeli spajanja



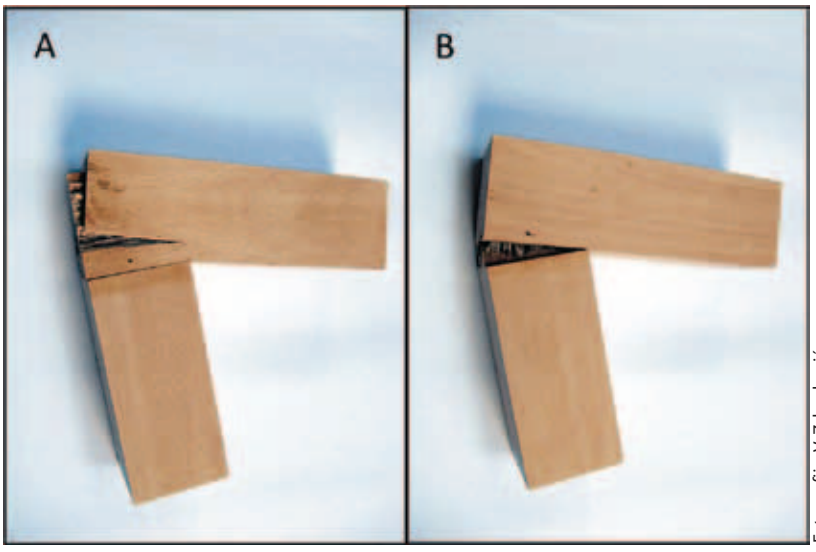
Slika 2: Primer različite promene oblika i dimenzija kod noge stola izrađene iz elemenata koji su imali različit položaj u trupcu



Slika 3: Model naprezanja (izazvanih spoljašnjim i unutrašnjim silama) u lepljenom spoju



Slika 4:
A-lom izazvan savijanjem usled prerezanih drvnih vlakanaca pod uglom;
B – gore: izgled loma bez prerezivanja vlakanaca;
dole: izgled loma sa prerezivanjem vlakanaca pod uglom



Fotografija: V. Zdravković

Slika 5:
Element prozorskog rama od LVLa (topolov i bukov ljušteni furnir);
A-lom u lepljenom spoju;
B-lom ispred lepljenog spoja usled prekoračenja čvrstoće laminata)

kav je kod ploča od masivnog drveta, srednjice panela ili Gluellam-a, ali je u pitanju spoj čep-žljeb, kakav je kod stolica, ili je u pitanju složeno naleganje kao što je cink spoj ili lastin rep kod fioka.

• *Lepljenjem* (gluebonding) savremenim lepkovima koji su dovoljno prilagođeni ponašanju drveta u različitim uslovima ekspolatacije.

• *Učvršćivanjem* (fastening), ekserima, zavrtnjima drvenim klinovima ili nekim drugim vezama.

Najčešće se kod spajanja drveta primenjuje kombinacaija ova tri metoda (na primer kod spajanja elemenata molerskih drvenih merdevina primenjuje se i naleganje i lepljenje i učvršćivanje drvenim klinovima).

Naleganje se javlja gotovo u svim spojevima drveta i ono je i najvažnije. Drvo se može spojiti i bez lepka, eksera i zavrtnjeva ali ne može bez nekog vida naleganja. Jedan of faktora koga nema kod homogenih materijala, kada se bira vrsta spoja i vid naleganja je upravo položaj elementa koji je imao u trupcu (slika 2).

U toku eksploatacije, iznos promene oblika i dimezija u spoju drveta zavisi i od kvaliteta sušenja, vrste površinske obrade drveta, uslova ekspolatacije (ove promene su veće zimi nego leti, naročito u klimi centralnog grejanja).

Čak i kada je u pitanju lepljeni spoj ali spoj zavrtnjima, od vida naleganja zavisi raspored opterećenja izazvanih unutrašnjim i spoljašnjim silama.

Postoje četiri osnovna tipa naprezanja u lepljenom spoju koja mogu da ga razruše (slika 3):

- Zatezanje
- Pritisak
- Torzija
- Savijanje (koje je i najdestruktivnije po spoj)

Sva četiri tipa naprezanja u spoju izazvana su spoljašnjim silama, na primer kod stolica. Savijanje je najdestruktivnije, jer se javlja poluga (*„Dajte mi dovoljno veliku polugu i pomeriću Zemlju"* – Arhimed) koja višestruko uvećava sva tri prethodna naprezanja. Na primer, prilikom ljuljanja na zadnjim nogama stolice lepljeni spoj trpi značajno veća opterećenja nego pri normalnom sedenju. Ono što savijanje često izaziva je lom van spoja, koji je posledica prerezanih drvnih vlakanaca pod određenim nagibom (slika 4).

Usled naprezanja na savijanje i efekta poluge, često se dešava da opterećenja i ne stignu da se prenesu na spoj drveta, posebno kada su drvna vlakanca prerezana pod uglom i element puca van spoja (slika 4: A).

Lameliranjem drveta (na primer kod izrade drvenih prozorskih ramova, između ostalog, efekat prerezivanja drvnih vlakanaca pod uglom se ublažava). U laboratorijama Katedre primarne prerade drveta Šumarskog fakulteta Univerziteta u Beogradu razvijen je prozorski ram (Europrofil) od LVL-a (kombinacija topolovog i bukovog ljuštenog furnira proizvedenog od sirovine lošijeg kvaliteta) koji podnosi značajno veća opterećenja nego spoj od masivnog drveta iste vrste, i nikada ne puca van spoja usled prerezanih vlakanaca (slika 5). Ovakav ram bi mogao da podnese dodatno opterećenje od trećeg stakla, bez povećanja poprečnog preseka profila.

Problem spoljašnjih opterećenja kod masivnog drveta rešava se povećanjem poprečnog preseka, povećanjem broja elemenata veze i njihovim optimalnim raspoređivanjem.

Problem unutrašnjih opterećenja u lepljenom spoju odnosi se na zaostala naprezanja u toku rasta drveta, kretanje drveta sa promenom relativne vlažnosti vazduha (utezanje i bubrenje -„rad" drveta) i naprezanja nastala u toku veštačkog sušenja.

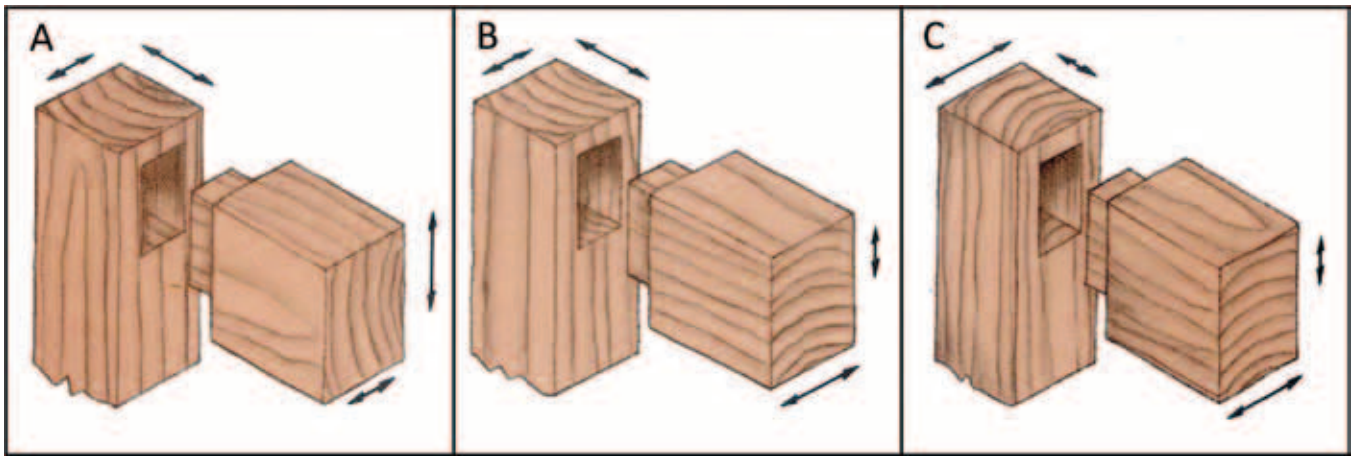
Promene dimenzija drveta u eksploataciji vezana su za položaj sortimenta koji je bio u trupcu i odvijaju se u tangencijalnoj, radijalnoj i aksijalnoj ravni. Kod većine vrsta drveta tangencijalno utezanje je dva puta veće od radijalnog, i ono je u proseku 8%, dok je radijalno oko 4% (od sirovog stanja do stanja posle sušenja za većinu namena). Aksijalno utezanje je oko 0,1% i obično se zanemaruje.

Za pravilno slaganje susednih elemenata u lepljenom spoju neophodno je da se obezbedi usklađeno utezanje susednih elemenata. Model pravilnog slaganja prikazan je na slici 6. Logika slaganja može se primeniti i na najjednostavnije spojeve kao što su srednjice kod panela, ploče od masivnog drveta, pa do složenijih konstrukcija stolica i delova nameštaja pod opterćenjem.

Način slaganja na slici 6 je model. Naravno da se on ne može primeniti u masovnoj industrijskoj proizvodnji, gde se građa nabavlja od različitih snabdevača, i gde često cena nameštaja od masivnog drveta ne može da podnese pristup koji je važio kada su se pojedini komadi nameštaja izrađivali po principu: *koliko je nameštaj težak – toliko srebra*. Model treba samo da ukaže na još jednu od stvari o kojoj treba voditi računa prikom spajanja drveta.

U savremenim kompanijama koje prerađuju masivno drvo postoje magacini građe i elemenata sa računarski regulisanom klimom koja obezbeđuje konstantnu ravnotežnu vlažnost drveta, koja treba da bude što bliže onoj vlažnosti i koju će drvo imati u eksploataciji. Tu se kvalitana građa drži u dužem periodu kako bi se ravnotežna vlažnost stabilizovala.

Nekada se drvo čuvalo u stabilnoj klimi po pravilu: jedna godina za jedan santimatar debljine (to znači da bi građa debljine 5 cm trebalo da stoji 5 godina. To danas često nije ekonomski isplativo, tako da sve prethodno rečeno o neophodnosti posvećivanja pažnje načinu rezanja trupaca, sušenju, kondicioniranju i sa-



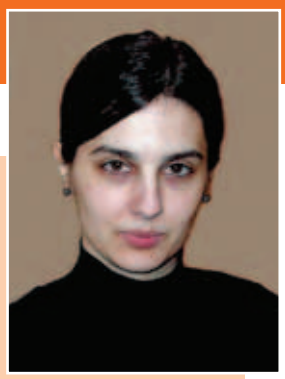
Slika 6: **A-loš spoj:** šire strane oba elementa usmerene su u tangencijalnoj ravni; **B – manje loš spoj:** šira strana noge usmerena je u tangencijalnoj ravni a šira strana prečke u radijalnoj; **C – dobar spoj:** šire strane oba elementa usmerenae su u radijalnoj ravni (dva puta manja promena dimenzija nego slučaj pod A).

mom spajanju masivnog drveta još više dobija na značaju.

Mašinska obrada, lepljenje i površinska obrada drveta su toliko napredovali da, mašinska obrada i lepljenje sa jedne strane obezbeđuju kvalitetan spoj, a savremeni premazi ne dozvoljavaju da vlaga prodre u materijal za vreme životnog veka proizvoda.

Zaključak

Sve što je rečeno o kvalitetu drveta, položaju u trupcu, orijentaciji elemenata, dozvoljavanju drveta da „radi" je upravo ono što su gledali stari majstori prilkom izrade nameštaja. Postoje komadi nameštaja stari preko 200 ili 300 godina koji se gotovo ništa nisu promenili. Danas je period u kome se nameštaj menja skraćen, kvalitetnog drveta više nema u meri kao što je bilo, tehnologija je značajno napredovala, ali to ne znači da principi treba da se izgube. Jer, šta bi bilo kada bi se pojavio neko ko želi premium nameštaj, ko ne pregovara previše o ceni, i da li bi neki komad nameštaja od masivnog drveta mogao opet da traje narednih 300 godina? ■



Zimska drvena kuća

PIŠE: mr Mare Janakova Grujić,
istoričar umetnosti

Na vrlo nepristupačnoj i klimatski surovoj lokaciji Britanske Kolumbije (Kanada) sagrađen je objekat koji, zahvaljujući drvetu, savladava sve nepogodnosti svog porekla. U belom i ledenom zimskom pejzažu, drvo na fasadi predstavlja presudan psihološko-likovni činilac koji definiše objekat kao kuću, porodični dom, mesto gde postoji i odvija se život. Sa druge strane, ova zimska kuća je tako pozicionirana i komponovana da ima izvanredan pogled, koji je panoramskog karaktera i uperen je na živopisnu dolinu Vistler.

Spoljašnji oblik kuće uslovljen je potrebom da se sneg sa krova sruči i sakuplja u odgovarajuće skladištene prostore parcele. Otud izuzetna plastičnost i dramatičnost kompozicije elevacije, koja se, potom, prelila i na ostatak eksterijera. Tako, opšta forma zgrade podseća na klin. Oštri uglovi fasade odolevaju hladnim vetrovima, dok smelo nagnuti krov onemogućava nagomilavanje snežnog prekrivača, čime se ova kuća odupire jakoj i dugoj zimi.

Ovaj interesantan objekat obuhvata ukupnu površinu od 460 m^2, a glavni materijal od koga je sagrađen predstavlja drvo. Pored drveta tu su i velike staklene površine, kao i povremeni konsktruktivni detalji od crnog čelika. Od ekstremno niskih temperatura, koje su uobičajene u ovom regionu, kuća se štiti dobrom izolacijom zidova baziranoj takođe na drvetu (drvene ispune zidova). Upotrebljeno je drvo ipe (brazilski orah), poznato po svojoj čvrstoći i otpornosti – njegova gustina je čak tri puta veća od hrasta, a životni vek mu je 40 godina bez održavanja. Na izbor vrste drveta nisu uticale samo fizičke karakteristike, već i sama njegova prirodna lepota.

Enterijer se u geometrijsko-kompozicionom smislu poklapa sa fasadom – razuđen je, razigran, neočekivano smeo u potezu, isprekidano-prelomljene linije. Savremeni vokabular, svedonost, minimalizam i čistota prostora, predstavljaju ključne autorske odrednice. Dnevna soba, trpezarija i kuhinja su otvorenog plana, i smešteni su na prvom spratu kuće. Taj nivo objekta u najvećoj meri je obložen staklom, i to tako da pruža panoramske poglede na dolinu – obilazeći prostor slike se nadovezuju kao film. Svetlost prodire i iz vertikalnih i iz horizontalnih pukotina mase, i zahvaljujući tome čitav prostor je okupan njom, uključujući i najdublje i najzaturenije sekcije. Drvena fasada prodire u enterijer preko staklenih zidova i uvodi drvo kao važan estetski detalj. Glavna spavaća soba u kući se nalazi na drugom spratu, dok su gostinske spavaće sobe raspoređene u prizemlju. Sva tri nivoa povezana su stepeništem koje je fluidno, i kao most spaja sve u jedinstvenu celinu. Posebna pažnja posvećena je servisnoj odaji u prizemlju – pristupačna je direktno iz garažnog ulaza u kuću, i namenjena je za odlaganje i sušenje zimske odeće, ostavljanje opreme i skijaških rekvizita. Predstavljajući glavnu potporu životu u ovoj snežnoj regiji, ovaj prostor je zapravo stub života u kući.

Drvo je i u enterijeru obilato upotrebljeno – za podove, stepeništa, i enterijersku opremu i detalje. Sve drvene površine podova i stepeništa su od orahovine, koja koloritski vlada prostorom. ■

Izvor: https://patkau.ca/projects/hadaway-house/

Estia
BEOGRAD - SRBIJA

enterijeri

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

BLANCO
GERMANY
BLANCO Sudopere, slavine, sistemi za otpad.
www.kobex.rs

Optimalan psihofizički sklad -

Nastavljamo da objavljujemo razgovore sa renomiranim naučnicima i stručnjacima iz različitih oblasti čiji saveti mogu, svakome od nas, da unaprede zdravlje…

Razvoj medicinske nauke, kao i brojnih tehnoloških dostignuća u medicini doprineli su boljem razumevanju i zdravlja i bolesti, a ipak smo suočeni sa lošim zdravstvenim statističkim podacima u svim delovima sveta. Broj osoba sa ekstremnom ili umerenom gojaznošću u Srbiji je veliki, a Svetska zdravstvena organizacija (WHO) je gojaznost proglasila za „krivca" čitavog niza bolesti.

U Srbiji je zbog savremenog načina života, konzumiranja tzv. brze hrane, nedostatka kretanja, sve češća pojava gojaznosti, zatim telesnih deformiteta i povreda aparata za kretanje kod velikog broja ljudi. Neohodno je istaći da je visok procenat osoba sa skoliozom i opštom telesnom nesposobnošću, naročito u gradskim sredinama.

Svetska zdravstvena organizacija (WHO), između ostalog, navodi da je sa produženjem očekivanog trajanja života, optimalno zdravlje ljudi poseban društveni cilj, pa s tog razloga želimo da ukažemo na značaj preventivnog delovanja i da čitaoce upoznamo sa mogućnostima kako da poboljšaju i unaprede sopstveno zdravlje na prirodan način, a za konkretne praktične savete pitali smo uglednog profesora dr Duška Ilića.

Profesor dr **Duško Ilić** je redovni profesor na Fakultetu sporta i fizičkog vaspitanja u Beogradu, gde predaje Biomehaniku humane lokomocije, Motornu kontrolu i Biomehaniku sa osnovama motorne kontrole. Osnivač je „Profex"-Akademije zdravog života. Profesor Ilić je stručnjak svetskog renomea jer je osmislio i razvio sopstveni jedinstven i celovit metod za unapređe zdravlja i sposobnosti dece, mladih, starih, bolesnih, prividno zdravih osoba, ali i profesionalnih sportista i rekreativaca. U periodu od 1992. do 1998. godine je boravio u Americi na UIC i RUSH univerzitetima. Objavio je šest naučnih knjiga, kao i veliki broj naučnih radova u nacionalnim i međunarodnim časopisima.

Da li možemo biti zdravi bez fizičke aktivnosti, bilo je naše prvo pitanje.

– Fizička aktivnost je čovekova nasušna potreba i neophodna je svakoj osobi. Svi u genetskom kodu nosimo informaciju o potrebi za kretanjem. Ako je ta potreba uskraćena, organizam se buni i počinje da nas opominje, u početku blagim signalima, a kasnije i ozbiljnim oboljenjima… Fizička aktivnost je važna za umanjenje telesne mase, ali je neophodna i zbog mnogo bitnije činjenice, a to je oslobađanje slobodnih radikala iz organizma, tj. toksičnih materija koje se prilikom dijeta bez vežbanja ne mogu izbaciti, čak se uvećavaju. Ti toksini su pokretači mnogih oboljenja pa čak i najtežih. Fizička aktivnost mora biti redovna, visokokvalitetna i personalizovana – objašnjava profesor Ilić.

Poznata je činjenica da je hrana važna za zdravlje. Vi govorite o program ishrane na duže staze. O čemu je reč?

– U savremenim uslovima ubrzanog i sedentarnog načina života ishrana je veoma važna. Program ishrane je sastavni deo mog metoda. Svakom prepisujem detaljan i pojedincu prilagođen raspored dnevnih obroka koji omogućavju željene adaptacije organizma u pogledu čitavog niza fizioloških i hormonalnih promena. Zajedno sa uticajem organizovanog i sistematičnog fizičkog vežbanja, stvaraju se uslovi za stopostotno unapređenje zdravlja. Program ishrane na duže staze obezbeđuje dovoljnu količinu energetski i nutritivno visoko iskoristiljivih namirnica, smanjuje potrebe organizma za hranom i obezbeđuje osećaj sitosti. Pri tome se vodi računa da namirnice zadovolje gurmanska i gastronomska očekivanja. Znači, program favorizuje individualizaciju u hranjenju jer se time optimizuje resorptivni koeficijent kako po aspektu energije tako i po aspektu izgrađenosti tela – navodi profesor dr Ilić.

Objasnite nam program ishrane i program mršavljenja.

Režim ishrane za svaku osobu mora biti specifičan, da odgovara njegovim telesnim karakteristika, dnevnim aktivnostima i realnih potreba organizma za nutritivnim vrednostima koje su strogo individualne.

Što se tiče programa umanjenja suvišnih kilograma, program je potpuno prirodan oblik regulisanja telesne mase budući da je umanjenje isključivo usmereno na umanjenje masti, a ne umanjenje tečnosti, pa je i efikasan i brz. Kada kažem prirodan, mislim na sagorevanje postojećih masnih naslaga ciljanim i autentičnim programom vežbanja. Kada je reč o umanjenju telesne mase, imao sam nekoliko klijenata koji su izgubili i do 75 kilograma. Korekcija kilaže na nivou 50 kilograma je svakodnevica u „Profex"-u i takvih klijenata je zaista mnogo. Moram da istaknem da ne primenjujem hemijske preparate u okviru svog programa. Moj program je potpuno prirodan, lišen i najmanjeg oblika improvizacije i elemenata farmakologije - ističe profesor dr Ilić.

Kako započinje vaš program ishrane?

– Neophodno je utvrditi koji su negativni faktori koji utiču na telesni, funkcionalni i psiho-emotivni status svake osobe. Vrši se precizna dijagnostika. U zavisnosti od genetskog nasleđa, morfološkog tipa, načina života, zastupljenosti fizičke aktivnosti u svakodnevnom životu i radu, načina ishrane, mogućih nasleđenih ili stečenih telesnih deformiteta, povreda, i mnogih drugih faktora, ljudsko telo je podložno pozitivnim i negativnim promenama koje dovode do značajnih morfoloških, fizioloških i funkcionalnih promena. Moj jedinstven i univerzalan pristup u dijagnostici omogućava da se putem detaljnog testiranja utvrde i analiziraju uzroci i posledice narušenog telesnog

- uslov za dug i kvalitetan život

statusa u vidu nastanka gojaznosti, neusklađenog razvoja tkiva, telesnih deformiteta i povreda lokomotornog aparata; zatim izdvoje varijable koje limitiraju dalji napredak u sposobnostima dece, mladih ili profesionalnih sportista, a potom utvrde predispozicije za određenu sportsku granu i kontroliše razvoj sposobnosti kod dece i sportista mlađeg uzrasta; trenažna sredstava i principi ishrane prilagode svakom klijentu; pronađu načini koji će ne samo zdravlje već i fizički izgled dovesti do savršenstva – objašnjava profesor Ilić i dodaje: – Metod, najednostavnije rečeno, sadrži dijagnostiku, trenažne programe, trening i ishranu.

Svoje poverenje, kada je reč o unapređenju zdravlja ukazali su profesoru Iliću brojni inženjeri, ekonomisti, advokati, đaci, studenti, sportisti, lekari koje smo sreli prilikom razgovora sa profesorom. Svi su imali samo reči hvale i ličnog zadovoljstva postignutim rezultatima kroz program profesora Ilića, koga pacijenti nazivaju institucijom, jer u svom profesionalnom radu svakome pomogne, svakome je veoma posvećen, bez obzira čime se bavi, da li je mlad, ili star i ne odustaje od konzistentnog objedinjavanja naučno-teorijskih i praktičnih znanja u svakodnevnom radu uzimajući u obzir sve osobenosti svakog pojedinca… Profesor Ilić je radio i sa nekim od najistaknutijih naših sportista, kao što su: Milica Mandić, Tijana Bogdanović, Nenad Zimonjić, Novak Đoković, Igor Rakočević, Damir Mikec, Janko Tipsarević, Miomir Kecmanović i mnogi drugi.

Vrsni stručnjak profesor dr Duško Ilić sa svojim timom više od tri godine obavlja edukaciju građanstva, u elektronskim i pisanim medijima, na temu benefita fizičkog vežbanja i uravnotežene ishrane sa ciljem da savetima pomogne ljudima da odaberu prava rešenja u pogledu vežbanja i ishrane, jer je prisutan trend širenja hipokinezije – nedostatka kretanja.

Nije dovoljno životni vek produžiti, već život učiniti kvalitetnim, stav je Svetske zdravstvene organizacije (WHO), a to je razlog da pokrenemo seriju praktičnih edukativnih tekstova sa ciljem da našim čitaocima otkrijemo neke od zakonitosti koje su važne za unapređenje i očuvanje zdravlja kroz adekvatno fizičko vežbanje i uravnoteženu ishranu. ■

Javor PRIJEDOR

doo Prijedor, Rudi Čajavec br. 3 Tel:+387 52 238 081, Fax:+387 52 238 082, e-mail:info@javor-prijedor.com

NAMJEŠTAJ ZA OPREMANJE I DIJELOVI NAMJEŠTAJA OD MASIVA

Uz dugogodišnje iskustvo u proizvodnji fabrika namještaja **„JAVOR" doo Prijedor,** proizvodi **pločasti**, **tapacirani i namještaj od masiva** (hrast, bukva. tt. jasen), **trp. stolove, kuhinje, stolice, komode, ormane, sp. sobe, podove, dijelove za namještaj od masiva, kao što su: fronte od masiva i mdf., ukrasne i ostale stubove, razne ukrasne lajsne, radne ploče, i ostale dijelove namještaja od masiva po želji i zahtjevu kupca.**

Ova linija proizvoda, namjenjena je, **kako krajnjim kupcima, tako i trgovcima, proizvođačima, dizajnerima, arhitektama**, na način što će u našoj fabrici kupiti samo ono što im je potrebno, po mjeri koju zahtjevaju, a pri tom dorađivati i finalizirati bez ikakve potrebe da mjenjaju svoj način i stil rada, kao i željenu potrebu namještanja i opremanja prostora.

MI SMO TU ZBOG VAS!

BIĆE NAM ZADOVOLJSTVO DA POSTANEMO DIO VAŠEG USPJEHA U PROIZVODNJI, PRODAJI i OPREMANJU.

www.javor-prijedor.com

Značaj prvog utiska

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. Ovoga puta razgovaramo o prvom utisku….

Šta je prvi utisak koji ostavljamo na druge i koliko je on važan?

U novim kontaktima sa ljudima, već u prvih nekoliko sekundi gradimo sliku o njihovoj ličnosti, ponekad bez ijedne izgovorene reči. Štaviše, reči na koje možda i najlakše možemo uticati tj. kontrolisati, često nisu toliko presudne za taj utisak koliko naš celokupan nastup koji uključuje i neverbalnu komunikaciju. Dakle, naši gestovi, ton glasa, samopredstavljanje, telesni stav i drugo, glasnije „govore" od naših reči. Sve ono što smo mi na emotivnom planu odražava se i na našem telu, hteli mi to da se vidi ili ne. „Toliko mi u ušima zvoni ono što jesi, da ne čujem šta govoriš", rekao je Emerson naglasivši značaj neverbalne komunikacije u ostvarivanju slike o drugome...

Postoji izreka koja kaže da dela govore više od reči. Neki će se složiti sa njom, neki ne, ali, ako pod dela svrstamo naše ponašanje i pokrete, nauka ovde ima jasan stav. Neverbalna komunikacija, uvek „govori". Pitanje je samo da li tu poruku umemo da vidimo i protumačimo.

Na ponašanje, pored svesnog, veliki uticaj imaju i mehanizmi nesvesnog. Verbalna komunikacija je, međutim, više pod kontrolom svesti, njome možemo lakše manipulisati dok je neverbalna, ili „jezik tela", više pod kontrolom nesvesnog dela ličnosti, sa čim ne možemo upravljati kako bi ostavili utisak koji želimo… Ali ne samo to, ponekad zaboravljamo da iako odaberemo da nekoga ignorišemo i tada komuniciramo.

Na osnovu čega se uglavnom stvara prvi utisak o nekome?

Na prvi utisak utiču brojni faktori verbalne i neverbalne komunikacije. Primera radi, ukoliko upoznamo nekog ko je nasmejan, pričljiv, koji sa nama uspostavlja kontakt očima i klima glavom, verovatno će na nas ostaviti pozitivan utisak otvorene i vedre ekstrovertne osobe. Ako je pak, telesno ukočen, čvrsto prekrštenih ruku, sa pogledom u stranu i tihog tona glasa, možemo pomisliti da ima odbranbeni stav i da ne voli da komunicira sa drugima, da je generalno introvert. Možda budemo na osnovu tog prvog utiska u pravu, međutim koliko god se zanimali za verbalnu i neverbalnu komunikaciju, ukoliko pogrešno tumačimo ono što primetimo pravimo grešku.

Jedan gest, na primer način nečijeg rukovanja pri upoznavanju, može imati puno različitih značenja, koje je ispravno zaključujemo uzimajući u obzir sve propratne signale. Zato ne treba da zaboravimo da se – tumače skupovi gestova, a ne gestovi pojedinačno.

Šta je najvažnije za utisak koji ostavljamo na druge?

Ono što govorimo, činimo, ono kako izgledamo i kako nastupamo gradi sliku nas u tuđim očima. Šta će od toga biti drugome najvažnije nije lako predvideti. Međutim, interesantan je podatak istraživanja koji pokazuje da se neverbalnoj poruci veruje čak pet puta više nego verbalnoj. Ako se verbalno i neverbalno ne podudara znatno je veća verovatnoća da će se poverovati neverbalnom „govoru". Primera radi, ukoliko neko kaže da nas pažljivo sluša, dok za to vreme gleda u drugom smeru i vrpolji se, pre ćemo verovati neverbalnim znakovima i zaključiti da je nezainteresovan. Ili, nam neko rečima može ukazivati na svoju sigurnost, veru u sebe, a neverbalno odavati tremu. Dakle, slušanje je podjednako važno koliko i posmatranje.

U savetima raznih stručnjaka ističe se kako je i izgled veoma bitan u prvom kontaktu, zašto?

Samopretstavljanje je bitan faktor neverbalne komunikacije. Kako smo obučeni, kako su žene našminkane, u kojoj situaciji i slično oslikava našu ličnost. Kompletan naš izgled je prvi vizuelni kontakt sa drugom osobom i putem njega šaljemo određene poruke. Kako će te poruke biti protumačene je sledeće pitanje koje ne zavisi samo od nas već i od druge strane i njenih predhodnih iskustava.

Mnoga istraživanja dokazala su da je i način rukovanja veoma važan kod stvaranja prvih impresija o nekome?

Rukovanje je pored drugih faktora takođe bitno za stvaranje slike o osobi i njenom stavu. U nekim prilikama ste možda osetili na kraju rukovanja kao da vam je ruka odgurnuta što utiče na stvaranje slike odbijanja i neprihvatanja. Ili, nasuprot tome, možete osetiti da vas osoba sa druge strane privlači sebi u toku rukovanja, što može ukazivati na njenu potrebu za kontrolom. Položaj dlana za vreme rukovanja takođe šalje poruku. Osećaj nadmoći se kroz rukovanje ogleda u dlanu koji je pružen ka dole. Submisivnost, poniznost odaju dlanovi okrenuti ka gore sa rukom koja se brzo pruža prva. Muškarci su skloni sa drugim muškarcima, a nešto ređe na isti način i sa ženama, da se rukuju izrazitim, gotovo bolnim stiskom, govoreći nam time da su snažni i fizički dominantni. Ovlaš rukovanje muškaraca može biti protumačeno da osoba ne želi da komunicira ili je neiskrena u odnosu. Kao isuviše ličan ili napadan doživljava se i stisak ruke prilikom kog vam se uvrće ruka tako da bude gornja. I za kraj onaj hladan stisak, sa pola dlana, neemocionalan i često vlažnih dlanova kao znak potpune nezainteresovanosti osobe koja se rukuje sa vama.

Dakle, samo rukovanje odaje puno o osobi, ali važno je ne žuriti sa zaključcima, posmatrati i biti otvoren i za druge signale.

Stručnjaci tvrde da je dovoljno nekoliko sekundi da stvorimo kompletnu sliku o nekome. Koliko uopšte onda možemo da budemo realni kada procenjujemo nekoga?

Kada se govori o prvom utisku najčešće se pominje to kako mi delujemo na nekog kao osoba, međutim, ne manje značajan faktor je i kako mi reagujemo na tuđe potrebe i osećanja. Zapravo postoje više faktora koji utiču na dobar prvi utisak. Prvi se odnosi na to kako se mi osećamo u vezi sa samim sobom, jer to utiče na našu interakciju sa drugima. Pored toga postoji pitanje kako se mi osećamo u vezi sa drugim ljudima.

Kako se druge osobe osećaju u vezi sa nama je sledeći značajan činilac. Brojni saveti o tome kako da ostavimo dobar prvi utisak uglavnom se bave samo ovom komponentom. Da bi ostavili dobar utisak trebalo bi da budemo nasmejani, da stavimo te druge ljude i njihove potrebe u naš fokus, da govorimo jasno, otvoreno, da ostvarimo kontakt očima, da se obučemo primereno situaciji.

Naša sagovornica Ivana Paunović, psihoterapeut-edukator
ivnpaunovic@yahoo.com
www.ivanapaunovic.com

Međutim, pored ovoga ostaje još jedan, možda najnepredvidljiviji faktor, a to je šta druga osoba oseća u vezi sa samom sobom. Ponekad, kroz dela i reči, možemo uticati na to osećanje, a zauzvrat to će doprineti onome kako se ta osoba oseća u vezi sa vama. Možda je sada jasnija slika, ali i značaj uticaja komplimenata u toku prvih kontakata.

Ako je prvi utisak bitan, da li je on uvek i presudan?

Zamislite da odlazite na rukometnu utakmicu, dok pored vas sedi vama neprijatan čovek koji vas nesmotreno polije svojim pićem, koji je glasan i koji ismejava tim za koji navijate. Danima kasnije, vraćate se iz marketa kada vam ispada kesa sa svim namirnicama, prilazi vam čovek i nudi vam pomoć, isti onaj koga se sećate sa utakmice. Da li menjate mišljenje o njemu na osnovu novog, drugog utiska ili se vodite prvim i odbijate njegovu pomoć?

Mi brzo formiramo utisak o drugima na osnovu njihovog ponašanja. Iz jednog ponašanja izvodimo crte karaktera te osobe, u ovom primeru smotanost i korišćenje lošeg rečnika i to o timu koji volimo. Koristimo naše utiske kao vodiče kako bi predvideli kako će se ljudi ponašati u budućnosti. Ako zaključimo da je na osnovu onoga što smo videli i čuli, u ovom primeru na utakmici, neko „bahat i glup", mislimo da isto možemo od njega očekivati i u budućnosti. Upravo iz tog razloga ćemo češće izabrati da tu istu osobu ignorišemo kada je vidimo naredni put. U tom slučaju ne menjamo naš prvi utisak na osnovu novih informacija.

Prvi utisak, dakle, oblikuje naše ponašanje i namere prema nekoj osobi, u manjoj ili većoj meri, što ga čini važnim faktorom u odnosima sa drugima. Značaj prvog utiska jeste veliki, ali koliko će biti presudan dalje na naše ponašanje i mišljene vezano za neku osobu varira od individue do individue.

Da li neki „drugi utisak" može da promeni sliku na bolje ili na gore?

Istraživanja pokazuju da prvi loš utisak ima veliki uticaj i da otežava usvajanje novih pozitivnih utisaka o nekome. Na žalost čoveka iz primera susreta na utakmici, njegovo loše ponašanje na utakmici može češće da nadvlada njegov ljubazan gest pomoći sa kesama iz marketa. Istraživanja ukazuju da se ovo događa jer nam loša ponašanja više otkrivaju o karakteru neke osobe od ljubaznih, pozitivnih gestova. Ovom logikom loše je uvek snažnije od dobrog kada je u pitanju usvajanje novih informacija o nekome. Međutim, nije uvek tako, kada smo otvoreni za nove informacije o nečijim kompetencijama, sposobnostima priča se okreće.

Odlučujući o tome koji će utisak, prvi negativan ili drugi pozitivan nadvladati postavljamo sebi niz pitanja. Za početak, neretko se pitamo da li je prvo, negativno ponašanje nešto što je za tu osobu tipično. A onda se zapitamo isto i za drugi utisak- da li je ovaj pozitivan gest zaista toliko pozitivan ili nešto što se od svakaga možemo očekivati. Ako je to pozitivno za nas često i uobičajno, ako smo na takve gestove navikli, velika je verovatnoća da će prvi negativni utisak biti snažniji. Dakle i prethodna iskustva i to kako ih tumačimo uticaće na vrednost prvog utiska. Setite se situacije u kojoj ste promenili mišljenje o nekome sa lošeg na dobro na osnovu drugog utiska. Kako se to desilo, da li je taj neko učinio nešto dobro što biste od bilo koga očekivali ili je bilo nešto neuobičajnije?

Kada prvi utisak može da nas zavara?

Trema često oblikuje ponašanje i onemogućava da se predstavimo kako bi želeli, ali i otvara mogućnost za negativniji prvi utisak koji ostavljamo na druge. Ignorisanje treme, šta god da je njen uzrok, retko dovodi do rešenja, a ostavlja utisak neprirodnosti i grča. Tremu ne treba ignorisati već se posvetiti načinima njenog prevazilaženja. Da bi to postigli važno je uvideti razloge njenog nastanka i posvetiti se ličnom razumevanju i preispitivanju.

Tehnike koje ponekad mogu pomoći za njeno smanjenje, za inervjue za posao primera radi, mogu uključivati vežbanje pred ogledalom, dobru pripremu, glumu predstojećeg intervjua i slično. Pripreme za intervju uglavnom se svode na spremanje razgovora, istraživanje o kompaniji, razmišljanju o mogućim pitanjima i slično. Međutim, verbalna komunikacija zapravo čini svega 7% pažnje sagovornika, što ne isključuje njenu važnost, ali treba imati u vidu da se ne komunicira samo na ovaj način.

Poznato je da muškarci u prvom konatku uglavnom obraćaju pažnju na izgled, a žene na gestikulaciju. Ko onda najčešće bolje procenjuje?

Izrazom lica se postiže bolje razumevanje poruke koja se prenosi. Posmatrač traži emocije na različitim delovima lica. Strah i tuga se najčešće traže u očima, sreća na obrazima, iznenađenje na čelu i usnama. Ovi spontani, autentični izrazi emocija, vidno se razlikuju od onih koji se proizvode svesno, bez osećanja emocije koja se prikazuje.

„Oči kao ogledalo duše", poznata izreka kojoj su skloni i muškarci i žene ispravno ističe značaj vizuelne komunikacije. Vizuelna komunikacija jedna je od najmoćnijih neverbalnih kanala komuniciranja putem koje se izražavaju i prenosime emocije i stavovi.

Jedno interesantno istraživanje među studentima pokazalo je da kontakt očima čini čak od 25% do 75 % interakcije između dvoje ljudi tokom razgovora. Usmeravanje pogleda, ističe istraživanje, je duplo veće u toku slušanje nego pričanja, dok je prosečno zadržavanje pogleda tri sekunde. Još jedna činjenica ovog istraživanja ukazuje da uzajamno gledanje u oči čini 31% trajanja verbalne komunikacije, dok prosečno traje 1,20 sekundi.

Trajanje ovog kontakta zavisi od sagovornika i situacije. Na primer, kod obmanjivanja ljudi najčešće skreću pogled u levo i izbegavaju da sagovornike gledaju u oči, međutim, to ne isključuje obmanjivanje. Ukoliko je osoba uverena da može manipulisati neće imati potrebu da pogled skreće.

Možemo zaključiti da usmeravanje pogleda zavisi od više faktora, na ovaj način izražava se stav prema osobi u koju je pogled usmeren, ali je i manifestacija određenih odlika samog pojedinca. Kontakt očima, takođe može govoriti o odnosu ekstrovertnosti i afilijativnosti. Osobe koje manje gledaju u svoje sagovornike ocenjuju se kao nedovoljno sigurne u sebe i ono što pričaju, ocenjuju se kao nervozne, napete, i kao introvertne osobe. Sa druge strane, osobe koje više gledaju u svoje sagovornike ocenjuju se kao aktivnije i dominantnije. ■

Bespravno pustošenje šuma u Srbiji

Bespravno pustošenje srpskih šuma, kako piše *Blic,* poprima karakter ekološke katastrofe, a pored krađa, Srbija ima i problem sa sušenjem stabala zbog čega se ona takođe seku. Od 1999. godine bespravno je posečeno skoro 600.000 kubnih metara drveta, vrednog oko 180 miliona evra, dok je pod šumama nešto manje od trećine naše zemlje.

Lokacija: Kopaonik

Nedavno su ekološke organizacije upozorile da je na Kopaoniku nestalo skoro 3.000 kubnih metara šume koja se nalazi u pojasu zaštite. Iz Nacionalnog parka tada su rekli da je sve posečeno u skladu sa propisima i uz odobrenje nadležnih institucija. Kako bilo, deo šume je nestao.

Lokacija: Fruška gora

Rendžeri i policija vode borbu protiv bespravne seče na Fruškoj gori. Kako kažu u tom nacionalnom parku borba je uspešna i svi lopovi se procesuiraju. O važnosti borbe govori i podatak što se velikom krađom smatra sve što je preko dva kubna metra drveta. Početkom prošle godine na Fruškoj gori u cugu je posečeno skoro 11 hektara bagremove šume. Seča se dogodila na potezu od Zmajevca prema Vrdniku i čitavo brdo ostalo je golo. Šumu su posekli ljudi iz Nacionalnog parka koji su tvrdili su da imaju sve dozvole i da je seča urađena planski. Ipak, tada su iz pokrajinskog Zavoda za zaštitu prirode rekli da je seča trebalo da bude urađena postepeno. Kako su nam rekli iz Nacionalnog parka deo gde je posečena šuma je ponovo pošumljen.

Lokacija: Kovin

Nelegalno pustošenje šume u Kovinu, u Vojvodini. Vojvodina je najugroženija oblast i pod šumama je nešto manje od sedam odsto teritorije. Pored toga, prema podacima JP „Vojvodinašume" od 2010. godine do danas bespravno je posečeno 8.829 kubnih metara drveta, što je oko 1.261 kubni metar godišnje. Ukradeno drvo vredno je više od 35 miliona dinara.

Lokacija: Južni Kučaj

Jedan od slučaja krađe šuma koji je ostao bez epiloga dogodio se na planini Južni Kučaj koja se nalazi u istočnoj Srbiji. U blizini izletišta Grza posečena je šuma, a nadležni nisu reagovali.

Lokacija: Šuma Mikulja, Smedervska Palanka

Više od 70 odsto šume Mikulje, koja je bila simbol Smedervske Palanke bespravno je posečeno. Malo po malo, šuma je godinama pustošena i nesale su hiljade kubnih metara drveta. Drvo iz ove šume, samo da je korišćeno za ogrev, moglo je biti prodato za nekoliko miliona evra.

Lokacija: Kukavica, Južna Srbija

Šume na planini Kukavica koja se prostire od Leskovca do Vranja i koja je prekrivena gustom šumom stalno su na meti kradljivaca drveta. Najdrstičniji primeri krađe beleže se na ovoj planini i to u delu koji je na administrativnoj granici sa Kosovom i Metohijom.

Lokacija: Kozjak

Jedan od drastičnijih primera krađe drveta odvija se na planini Kozjak koja se delom prostire u Makedoniji, a delom na krajnjem jugu Srbije. Ova planina poznata je po manastiru Prohor pčinjski, ali nažalost i po gotovo svakodnevnoj bespravnoj seči šuma.

Svaka treća porodica u Srbiji nema dece

PIŠE: Katarina Đorđević

Podaci o porodičnom profilu našeg stanovništva svedoče da prosečno domaćinstvo u Srbiji ima tri člana. Svaka treća porodica nema dece, a u poslednjih trideset godina konstantno se smanjuje broj zaključenih brakova. U braku živi 57 odsto muškaraca i 53 odsto žena, a brojke govore da svaki treći muškarac i svaka četvrta žena ne nose burmu. Žene češće imaju status razvedenih osoba, a u kategoriji udovica i udovaca čak su 3,4 puta zastupljenije od muškaraca. Samohrani roditelji uglavnom su ženskog pola – čak 80 odsto jednoroditeljskih porodica čine majka i dete. I u samačkim domaćinstvima veća je zastupljenost žena, a njihov procenat raste sa godinama.

Publikacija Republičkog zavoda za statistiku „Žene i muškarci u Srbiji 2017. godine” nudi još mnoštvo brojeva i podataka koji skiciraju stanje rodne (ne)ravnopravnosti u našoj zemlji. Iako u Srbiji živi oko za 190.000 više žena nego muškaraca, svega šest odsto opština i gradova u našoj zemlji na svom čelu ima gradonačelnice, odnosno predsednice opština. Jaz u zaradama između žena i muškaraca iznosio je 8,7 odsto u 2016. godini, a stopa zaposlenosti žena iznosila je 38 procenata, dok je stopa zaposlenosti muškaraca bila 53 odsto.

Posebno zabrinjava činjenica da je nezaposlenost najprisutnija kod mladih žena, uzrasta od 15 do 24 godine – skoro 40 procenata žena ove dobi nema posao.

Međutim, rodne razlike su najvidljivije u porodičnom gnezdu. Bez obzira na stepen obrazovanja, žene se bave kućnim poslovima oko četiri i po sata dnevno, a muškarci – dva sata. Kad bi se rad u domaćinstvu plaćao po minimalnoj ceni sata, žene bi samo za to trebalo da budu plaćene 138 evra mesečno, odnosno 1.656 evra godišnje.

– Srbija zaostaje za prosekom Evropske unije u svim domenima rodne ravnopravnosti, ali u našoj narodnoj skupštini sistem kvota je omogućio da svako treće mesto pripadne ženi. Srbija ima manji jaz u zaradama između žena i muškaraca u odnosu na evropski prosek, samo je Rumunija bolja od nas u ovoj oblasti – primećuje Dragana Đoković Papić, jedan od autora ove publikacije.

Podaci takođe govore da je broj dece koju rađaju majke starosti od 15 do 24 godine znatno opao u poslednjih pet godina, dok se povećao broj dece koju rađaju majke starije od 35 godina. Osim toga, konstantno raste broj dece koja su rođena van braka.

Među upisanim studentima u 2016. godini bilo je 56 odsto žena, a među diplomiranim 58 procenata žena. Osim toga, u prethodnoj godini doktoriralo je više žena (57 odsto) nego muškaraca (43 odsto).

Uprkos ovakvoj statistici, koja se godinama ne menja značajno, čak 90 odsto članova Srpske akademije nauka i umetnosti su muškarci, a za 176 godina postojanja ove institucije žena nikada nije bila na njenom čelu. Neke će možda iznenaditi i podatak da na Odeljenju društvenih nauka SANU nema nijedne žene, mada statističari tvrde da su žene obrazovanije od kolega i manje plaćene od muškaraca.

Žene se neuporedivo ređe nalaze pred licem pravde – u 2016. godini 93 odsto svih maloletnika kojima su izrečene krivične sankcije su dečaci. Za najteža krivična dela – ubistvo i teško ubistvo, u 2016. godini osuđeno je 10 žena i 156 muškaraca. U istoj godini, za krivično delo nasilje u porodici osuđeno je 100 žena i 1.965 muškaraca. U dve trećine slučajeva žrtve nasilja u porodici su žene.

Politika

Svako svoju boljku ima

Očekivano trajanje života za žene iznosi 78 godina, a za muškarce 73. Najčešći uzroci hospitalizacije žena jesu porođaj i povišeni krvni pritisak, a kod muškaraca – preponska kila, odnosno angina pektoris. Podaci govore da veći broj muškaraca nego žena puši, dok je među osobama sa invaliditetom veće učešće žena (58 odsto) nego muškaraca (42 procenta).

DEPROM & KLEIBERIT LEPKOVI

Poznati dobavljač lepkova za drvopreradu, 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 sunđer, meblo i drvo
- silikoni, PUR-pene, diht mase
- učvršćivači, razređivači, čistači, paste itd

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

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

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

NIŠ - MEDIJANA
NATKRIVANJE ARHEOLOŠKOG NALAZIŠTA
RASPON 72M BEZ OSLONACA

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 m^2 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 ekskluzinnih 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

PAŽNJA!
GRADOVI U TOKU.

MEĐUNARODNI SAJAM GRAĐEVINARSTVA
SEEBBE 2018

18 - 21. APRIL 2018.

BEOGRADSKI SAJAM

SEEBE
South East Europe Belgrade Building Expo

ufi Approved Event

AUTOMATSKA LINIJA za dužinsko spajanje elemenata FL18

Potpuno automatsko dužinsko spajanje elemenata do dužine 6.200 mm. Izrada horizontalnog i vertikalnog spoja. Kapacitet stroja (poprečno 350 x 40 x 40 mm) i 80 % efektivnog rada u 1 izmeni (7,5 sati) je 12m³ u izmeni.

LESTROJ®
LESNOOBDELOVALNI STROJI

Ekskluzivno zastupništvo i servis:
Lestroj d.o.o. (Lestroj) Industrijska zona, Trzin, Slovenija
tel.:+386 (0)1 562 00 05, fax:+386 (0)1 561 05 33, info@lestroj.si

www.lestroj.si

Sve cene uključuju montažu i obuku. Prevoz plaća kupac.

simpo
Nameštaj sa dušom
www.simpo.rs

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

· impregnacija elektro stubova
· impregnacija TT stubova
· impregnacija železničkih pragova
· uslužna impregnacija svih oblika dasaka i građe
· impregnacija drvene galanterije
· struganje dasaka i greda
· proizvodnja drvene biomase (sečke)
· proizvodnja peleta
Impregnacija TRI JELE doo, 36340 Konarevo - Kraljevo
tel/fax: 036 822 109, 036 822 552, 036 821 001, 036 822 285
e-mail: trijele2@gmail.com, trijele@gmail.com
www.trijele.com

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

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

RADOVIĆ ENTERIJER
www.radovic-enterijer.com
TORCIRANA PUNOG DRVETA

agroflora
Kozarska Dubica
PROIZVOĐAČ ZA PRERADU DRVETA
tel: + 387 52 428 530 fax: + 387 52 430 884
+ 387 52 428 531 mob: + 387 65 525 089
agroflorakd@yahoo.com
www.agroflora.com

blum

Joze Šćurle 13g
11080 Zemun
telefoni: 011/7129 072
011/7129 354
011/7129 467
www.intergaga.co.rs
e-mail: intergaga.belgrade@gmail.com
Zastupnik turske firme za
boje i lakove GENC KAYALAR KIMYA
Kayalar

www.pavle.rs
PAVLE
Stevana Šupljikca 16
tel. 013/ 313-111
tel/fax. 013/ 310-934
e-mail: office@pavle.rs
fasadna stolarija
staklene fasade drvena stolarija
drvo-aluminijumska i aluminijumska stolarija

THESSIVA
WOOD INDUSTRY
Proizvodi od kvalitetne sirovine po posebnim zahtevima kupca
THESSIVA doo
Prilike bb. 32252 Ivanjica
tel. +381 32 546 2178
+381 32 546 2748
GSM. +381 63 696 200
email: thessiva@gmail.com

MAŠINE I ALATI ZA OBRADU DRVETA
HEZO mašine DOBOJ
tel. 00387-65-745-711, 00387-65-242-272
www.hezomasine.com
hezomasine@hotmail.com

PREDUZEĆE ZA PROIZVODNJU KANCELARIJSKOG NAMEŠTAJA
KRAGUJEVAC, Avalska bb
tel: +381 (0) 34/ 300 895
BEOGRAD
Antifašističke borbe 30
tel: +381 (0) 11/3739 392
e-mail: salonbg@blazeks.rs
www.blazeks.rs, office@furnitura.rs

ALFATERM
Njegoševa 6
32103 Čačak,
radojica@alfaterm.rs
Specijalizovano preduzeće za termotehničke uređaje i postrojenja površinske zaštite
Tel: +381 32 320 645
Mob: +381 63 604 067
+381 64 40 40 750
Fax: +381 32 226 222
www.alfaterm.rs
www.graco.rs

InterLignum
d.o.o. Kninska 21 Teslić 74270
Tel/fax:+387 53 431-596, 431-597
E-mail:interum@teol.net
www.interlignum.net
OPLEMENJENE UNVER PLOČE · FURNIRANE IVERICE · KUHINJSKE RADNE PLOČE
DIHT LAJSNE · MELAMINSKE KANT TRAKE
ABS KANT TRAKE · MDF, HDF, OSB PLOČE
GRAĐEVINSKI PROGRAM · OKOVI AMERIČKIH PLAKARA · KONFEKCIJA BRUSNIH TRAKA

MARIĆ
PROIZVODI OD DRVETA
www.mariccacak.co.rs
info@mariccacak.co.rs
www.woodmooddesign.rs
Čačak/Loznica bb. +381 32 5373 588
Beograd/Takovska 49a +381 11 32 92 718

Eurokant ★★★★★ NOVI SAD
Novi Sad, Subotička 6
www. eurokant.rs · e-mail: info@eurokant.co.rs
Tel/fax: +381 21 402 330, 401 640, 479 03 28, 479 02 88
PRODAVNICA OKOVA ZA NAMEŠTAJ
Tone Hadžića 23, Novi Sad
Tel/fax: +381 21 466 833, prodavnica@eurokant.co.rs

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

VRHUNSKI LEPKOVI RENOMIRANOG NEMAČKOG PROIZVOĐAČA
Jowat
marketing · distribution · support
Velvet

KLASIČAN PARKET, BRODSKI POD I LAMINAT
ugradnja po sistemu „ključ u ruke"
Porodična tradicija za Vaš siguran korak
NESTA PARKETI
Beli Potok, Kružni put 20
tel/fax: 011/ 3943 255, mob: 063/334-735
nesta_doo@yahoo.com, nesta.laminati@yahoo.com
www.nestaparketi.co.rs

KOVAN INTERNATIONAL
www.kovaninternational.net
tel. 063/481-222
Beograd · Bulevar Kralja Aleksandra 548

biznis klub

DRVO tehnika — ekologija prerada biznis

FABBRICA
Najbolja rešenja za drvnu industriju

Fabbrica doo
Bosanska 65, Zemun, BG, Srbija
Tel: +381 11 316 99 77, 316 99 88
Email: 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.milutinovici@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
trgopromet
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

prerada drveta i proizvodnja parketa
Canimpex
Beograd, Krunska 53
Tel/fax: 011-2438-904, 3443-647
E-mail: canimpex@eunet.rs
www.canimpex-cie.com

bio-therm
proizvodnja peleta
Bio-Therm d.o.o. Radaljevo b.b. 32252 Prilike
mob: 00 381 (0)63 651-907 065 64-63-353
pejovic.stanko@yahoo.com

proizvodnja rezane građe
maja wood
Radaljevo b.b. 32252 Prilike Ivanjica
tel: 00 381(0)63 651-907 065 64-63-353
pejovic.stanko@yahoo.com

PROIZVODNJA PARKETA
JAVORAC
BOGIŠE - BRUS
Put uspeha vodi do nas!
e-mail: javoracparket@gmail.com
tel. 037 839 022, 037 839 066
fax. 037 839 265

PARKETI Tomović
Since1952
S.Z.T.R. PARKETI TOMOVIĆ
32212 Prislonica-Čačak
tel. +381 32 5485 000, 5485 001, 5485 002
parketi@eunet.rs | wwwparketitomovic.com

Drvoprodukt Kocić
- kvalitet na prvom mestu -
Strojkovce · Leskovac
tel: 016/ 795 555 · 063/ 411 293
www.drvoproduktkocic.com
e-mail: drvoproduktkocic@gmail.com
PROIZVODNJA KREVETA OD MASIVNOG DRVETA

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_nn@mts.rs · www.grakomsn.com

fantonigroup
špik iverica
Špik iverica DOO
V. Marinkovića 139, 32250 Ivanjica
Centrala +381 32 66 11 66
Fax +381 32 66 33 20
www.iverica.rs

> proizvodnja svih vrsta rezane građe
> sušenje rezane građe
> proizvodnja montažnih objekata
Građa prevoz doo
Staroviteška 100, 32250 Ivanjica
tel: +381 32 64 02 05
email: office@gradaprevoz.com
Građa prevoz

Wood World Trading
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 TRAČNIH TESTERA I USLUŽNO OŠTRENJE
PETERVARI
24430 ADA, Obilićeva 20
tel. 024 85 20 66
fax: 024 85 12 92
mob. 063 776 47 17
www.petervari.rs

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

ALATI ZA DRVO I PVC STOLARIJE
MAX
Tel: + 381 32 352 734
356 431, 356 439
e-mail: tmax@eunet.rs

ППУ ДОО
Шербетовац
Бабине - ПРИЈЕПОЉЕ
Телефон: 033/73 195
Мобилни: 063/77 50 923
064/15 10 800

..RANDELOVIĆ.. doo
STROJKOVCE - LESKOVAC - SRBIJA
PROIZVODNJA:
- BUKOVE REZANE GRAĐE
- ČETVRTAČE
- PARKETA

QUERCUS
PROIZVODNJA PILJENE GRAĐE I TRGOVINA
Ante Mijić
Bročice bb, NOVSKA, HRVATSKA
tel: + 385 (44) 691 951
fax: + 385 (44) 691 955
mob. +385 (98) 262 094

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

DOO DEPROM
HAN PIJESAK
REZANA GRAĐA
tel: + 387 (0) 57/557-356
mob. + 387 (0) 65/581-214

Kordun 1914
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 oštrilice
- servis i oštrenje testera i grafičkih noževa

NK "NIVAN KOMERC"
www.nivan-komerc.co.rs
nivankomerc@gmail.com
proizvodnja bukovih elemenata
Strojkovce - 16203 Vučje - Leskovac
Tel. +381 16 794 445
Tel/fax. +381 16 794 446

48 godina sa vama
STRUGARA UROŠ d.o.o.
Ulica Žikina 41, Radinac, Smederevo
telefon: 026/701-156, faks: 026/701-471
e-mail: strugarauros@sohosistem.net

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

НАМЕШТАЈ ЕНТЕРИЈЕР СТОЛАРИЈА
3M
Смедерево, Шапинчева 66
телефакс: 026/621-626
мобилни: 063/210-238
e-mail: trimsr@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)57/669-200, 669-201
Mob: +387 (0)65/825-805

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

INČ STYLING d.o.o.
Beograd
Šljivarska 18
INČ STYLING
Tel. Fax.: +381 11 3945442
Mob: +381 63 210912
Mob: +381 63 8196509
Email: inchstyling@yahoo.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 građe 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
HRTKOVCI 22427, Kraiška 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
Čupićeva 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

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

Drvni centar

"DRVOMARKET"

BANJA LUKA (u krugu INCELA)

Tel.+387 51 450-211

drvomarket@interlignum.net

Drvni centar

"DRVOMARKET`S"

SARAJEVO ul. Džemala Bijedića 162

Tel.+387 33 450-012

drvomarkets@interlignum.net

Konfekcija brusnih materijala

"STIRAL"

ŠAMAC ul. Jasenik bb

Tel.+387 54 621-540

stiral@interlignum.net

Centar podova

"INTERDOM"

TUZLA ul. 21 aprila br.7

Tel.+387 35 349-765

interdom@interlignum.net

Centar podova

"INTERIO"

BANJA LUKA ul. Branka Popovića 27

Tel.+387 51 379-040

interiobl@interlignum.net

Centar podova

"INTERIO"

SARAJEVO ul. Džemala Bijedića 162

Tel.+387 33 546-083

interiosa@interlignum.net

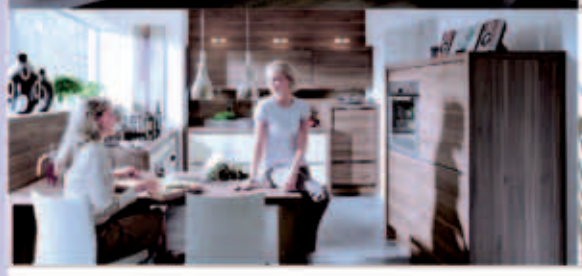
Centar podova

"INTERMAX"

TESLIĆ ul. Karađorđeva bb

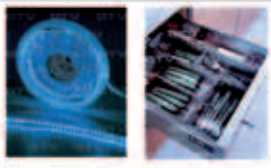
Tel.+387 53 430-733

intermax@interlignum.net



NAJVEĆI IZBOR PLOČA kronospan 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 NAMJESTAJ, NAMJEŠTAJ NA MJERU...



Salon namještaja

"INTERIO"

TESLIĆ ul. Karađorđeva bb

Tel.+387 53 430-967

interio@interlignum.net

Robna kuća namještaja i podova

"INTERATENA"

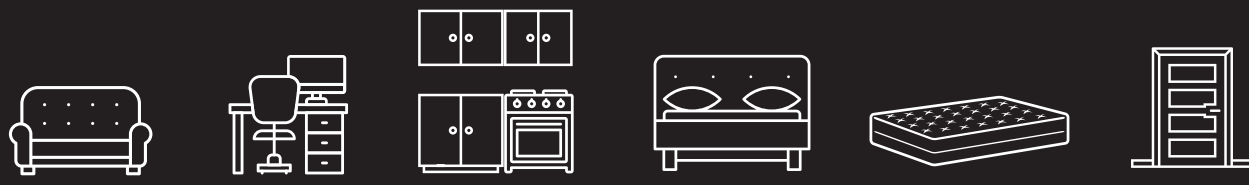
BIJELJINA ul. Majevičkih brigada kv.52/16

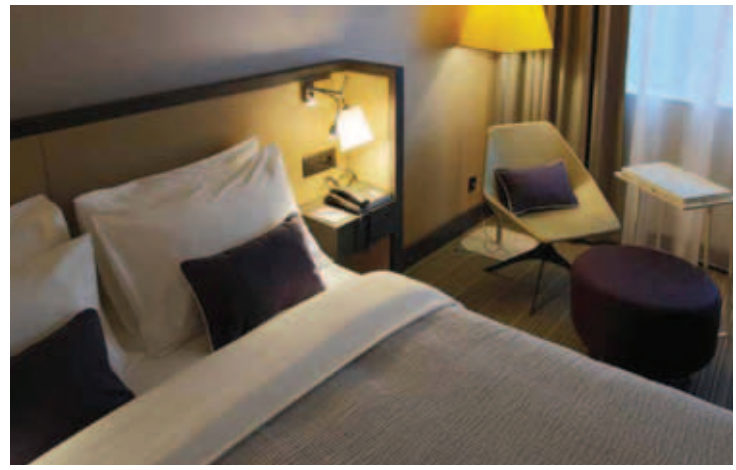
Tel.+387 55 355-966

interatena@interlignum.net

FABRIKA
eurosalon

GARNITURE - KANCELARIJSKI NAMEŠTAJ - KUHINJE - KREVETI - DUŠECI - VRATA





EUROSALON FABRIKA se bavi proizvodnjom pločastog i tapaciranog nameštaja vrhunskog kvaliteta. Inovativna rešenja, inteligentni i fleksibilni sistemi nameštaja, kao i savremeni pristup dizajnu i proizvodnji u skladu sa najnovijim trendovima, samo su deo onoga čime će vas ovaj proizvođač iznenaditi. Može se pohvaliti višegodišnjim iskustvom u istraživanju materijala i tehnologije izrade funkcionalnih, autentičnih predmeta koji anticipiraju kompleksne potrebe korisnika. Kompanija je posebno ponosna na uspešnu saradnju sa Beogradskim Univerzitetom na obučavanju i regrutovanju najtalentovanijih mladih dizajnera i inženjera.

Dunavska bb,
11 060 Beograd, Srbija

T : +381 11 276 2 445
M : +381 63 573 666

office@eurosalon-fabrika.com
www.eurosalon-fabrika.com

SKI PPER 100

OBRADA DVA PANELA ISTOVREMENO

Dugoročna pouzdanost i preciznost. Troškovi transformacije materijala smanjeni za preko 60%. Maksimalno iskorišćenje pri radu u serijama. Lakoća korišćenja. Savršena kombinacija Biesse tehnologije i italijanske genijalnosti.

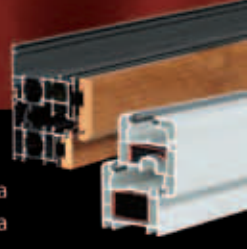
TOP TECH
WOODWORKING

BIESSE

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

ARTech

Okov za prozore
100% Made in Italy



AGB

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%.

Ital centar d.o.o. Carinski magacin AGB - Majora Zorana Radosavljevića 283E - 11273 Beograd, Srbija - Tel/fax: +381 (0)11 7483 407 +381 (0)11 3774 873