

DRVO

tehnika nameštaj

broj 59 ■ godina XV ■ jul 2018. ■ cena 300 dinara ■ godišnja pretplata 1980 dinara ■ za inostranstvo 50 evra

**Trijumf kolektivne
osrednjosti**

**Privredni rast najbolji
u poslednjih 10 godina**

**Izazovi budućeg razvoja
drvne industrije Srbije**

**Drvopreradaivači
ne odustaju od
svojih ciljeva**

**Naglašen veliki
potencijal za rast
drvnog sektora**

**DI KLANA
trijumf stručnosti
i upornog rada**

Kultura sajmovanja

simpo

ZAJEDNO KREIRAMO UDOBNU BUDUĆNOST

MOCA

Weinig

GRAKOM SN

LESSTROJ
LESNOOBDELOVALNI STROJI

fabbrica

FAB BR SA

Boje i lakovi za drvenu industriju



Bosanska 65 | 11080 Zemun | BG | Srbija | www.fabbrica.co.rs
+381 11 316 99 77 | 316 99 88 | 307 79 05 | 307 79 06 | office@fabbrica.co.rs



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



www.simpo.rs



ZAJEDNO KREIRAMO UDOBNU BUDUĆNOST

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, Šumarski fakultet Beograd
- Golub Nikolić, NIGOS elektronika, Niš
- Zvonko Petković, red. prof. Akademija SPC
- 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. Dobrovoje Gavović
- Snežana Marjanović d.i.a. AMBIENTE, Čačak

Uplate za pretplatu, marketinške

i druge usluge izvršiti na tekući račun broj

160-176289-53, BANCA INTESA ad Beograd

Devizni račun - IBAN: RS35160005010001291720

Rukopisi i fotografije se ne vraćaju

Redakcija se ne mora slagati sa mišljenjem autora i izjavama sagovornika

Redakcija ne preuzima odgovornost za sadržaj reklamnih poruka, niti za informacije u autorskim tekstovima

Priprema, štampa i distribucija

EKOpress Blagojević d.o.o.

Registarski broj APR: NV000356

CIP – Katalogizacija u publikaciji

Narodna biblioteka Srbije, Beograd

ISSN 1451-5121

COBISS.SR-ID 112598028

Stubac za urednika

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

Dr Branko Horvat

Trijumf kolektivne osrednjosti



Dragojlo Blagojević

Septembar će i ove godine napuniti školske učionice u kojima će hiljade đaka različitog uzrasta, sa manje ili više razumevanja, slušati predavanja svojih, uglavnom nedovoljno motivisanih, a često usko usmerenih i uprosecenih učitelja. U vremenu kad im je primarnija ocena nego znanje u školskim klupama će slušati neuverljive priče o kompjuterima, dalekim prostorima i zvezdama, bitkama, porazima i poredama, društvenim odnosima, razlomcima i padažima... Više od toga interesovaće ih igrice i novi modeli pametnih telefona, brzine i tipovi automobila, a sa televizijskih ekrana maštu će im podgrejavati fantastični likovi razbijača.

Odavno se potvrđuje da vreme u kome živimo karakterišu nove socijalno poželjne osobine svakog pojedinca. To je praktično masovna produkcija osrednjosti i pasivnosti koja vodi u inertnost. Praksa prosečnosti, stapanja sa kolektivom i pripadanja masi, pruža sigurnost, a svakom pojedincu koji se ne uklapa u šablon i koji bi „hteo da postane bolja verzija sebe“ odmah postaje jasno da je takav životni stav neprihvatljiv i društveno nepoželjan. Skrивene sile u lošije organizovanim društvima, kroz nepotrebnu papirologiju, visoke poreze i složenu birokratiju, ali i negodovanje okoline, gde je ponekad dominantan pritisak porodice pa i članova najuže porodice, svim snagama će nastojati da „uprosecu“ i vrate na nultu tačku svakoga ko se drznuo da se pomeri iz učmalosti. Takve prepreke ponekad nateraju i preduzimljivog pojedinca da se odrekne ambicija, da se okrene sebi i svom unutrašnjem prostoru i proseku, u kome nastaju nove odrednice: apatija, rezignacija i letargija...

Koliko i šta će, u ovom vremenu trijumfa kolektivne osrednjosti, od septembra naši đaci naučiti o sebi i svojoj životnoj sredini, o prirodi za koju su se njihovi preci već uveliko potrudili da je prilično ugroze i unište, teško je reći. Ali, ako je suditi po onome što je čovek već učinio svojoj planeti i po već spomenutoj kolektivnoj osrednjosti i nehatu, ako je, dakle, suditi po onome što je Zemlji učinjeno za proteklih sedamdesetak godina i tendencijama u tom pravcu, perspektiva ljudskog potomstva je totalno neizvesna. Jer, *ono što snađe Zemlju, snađe i njenu decu*, upozoravao je čovečanstvo pre više od 150 godina poglavica indijanskog plemena Sietl.

Uz napor i ignorisanje *tereta kolektivne osrednjosti*, našim čitaocima i ovoga puta na stranicama časopisa *DRVOTEHNIKA* nudimo obilje informacija iz oblasti tehnologije, mašina, opreme, repromaterijala i tržišta vezanog za preradu drveta i proizvodnju nameštaja. Cilj nam je da, radi saradnje, povežemo ljude iz drvnog sektora i koristimo svaku priliku da istaknemo da prerada drveta i proizvodnja nameštaja pripadaju vitalnoj industrijskoj grani, da svake godine povećavaju obim proizvodnje i permanentno prave 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%. Prerada drveta i proizvodnja nameštaja zaslužuju veću pažnju države, koja se uglavnom oglašuje o pozive drvoprerađivača, a mi se obradujemo, ali i zastidimo, kada vidimo da u našem susedstvu može i drugačije. Nije greh biti dobar, težiti boljem i učiti...

A nema ničeg što bi bilo vrednije proučavati od prirode, govorio je Tesla. Poznato je da su znanje i prosveta nežne biljke koje ne listaju i ne cvetaju ako se ne zalivaju znojem, isto kao što je poznato da osrednji ljudi obično ignorišu i osuđuju sve ono što prelazi granice njihovog dometa. Zato u jasnoj svesti o značaju ljudskih saznanja i čovekovim delovanjem u skladu sa zakonima prirode, leže perspektive i sigurnost čoveka i čovečanstva. ■

Nepoznati efekti davanja subvencija stranim investitorima

U Srbiji niko ne zna koliko je novca na ime subvencija dodeljeno stranim kompanijama da bi ovde otpočele biznis.

Fotografija Južnevesti



Postoje rasuti podaci na sajtu Vlade, Ministarstva privrede, Razvojne agencije Srbije i APR-a, koji govore o nekim vidovima podrške ili povoljnog kreditiranja, a obuhvataju izvore sa različitih nivoa vlasti. Ali, čak i da se uspe u sabiranju iznosa, od kojih se neki često vode na više mesta, a drugi nisu prikazani, **konačan podatak je nemoguće dobiti** tim pre što novac nije jedini podsticaj.

Kako piše list „Danas“, investitori su u velikom broju slučajeva imali i druge vrste podrške, od besplatnog zemljišta, uređenih hala ili oslobađanja carina na uvoz repromaterijala, a neretko država je preuzimala i obaveze gradnje saobraćajnica do lokacije investitora ili obezbeđenja drugih infrastrukturnih objekata. Nastojanje da se dođe do ukupnog iznosa **otežavaju i brojni tajni ugovori sa strancima**, koji ne pružaju uvid u to šta im je obećano, posebno ne u delu koji se odnosi na „specijalne povlastice“ i skrivene dotacije. Domaći privrednici retko su mogli da računaju na takvu vrstu izdašnosti.

U Srbiji niko ne zna ni kakvi su efekti politike subvencija, jer analiza te prakse koja se primenjuje duže od deset godina nikada nije urađena. Postoji jedino saglasnost većine ekonomista da je korist više nego skromna, što potvrđuju podacima o stagnirajućem rastu BDP-a. **Još je veći problem taj što je država ulagala najvećim delom u grane koje se u žargonu nazivaju „šrafciğer industrija“, a često i „motanje kablova“. Reč je o relativno jednostavnoj proizvodnji i sklapanju iz već izrađenih delova, dok je čitav proizvod osmišljen i razvijen u matičnoj kompaniji. Time se niti upošljavaju domaći stručnjaci niti uvode nove tehnologije, a strancima**

se samo nudi jeftina i lako zamenljiva radna snaga, spremna da radi u teškim uslovima. Takav pristup, slažu se ekonomisti, ne doprinosi ni punjenju budžeta niti podiže standard. Čak i kada su u subvencionisanoj proizvodnji predviđena mesta za nešto stručnije ljude, oni se nalaze kao i ostali radnici u poziciji prekarijata. Takav model poslodavca predstavio se kao jedini mogući, iako potiče iz perioda prvobitne akumulacije i daleko je od stepena zaštite koji imaju zaposleni u razvijenim zemljama.

Ni ekonomski trendovi nastali kao posledica takvih „ulaganja“ ne idu u prilog politici podsticaja stranih kompanija kakva je do sada vođena. Primera radi, broj nelikvidnih firmi sa blokadom računa dužom od šest meseci, u poslednje četiri godine konstantno se kreće oko 35.000 na godišnjem nivou, broj prezađuženih preduzetnika varira između 35.000 i 46.000, dok u neprofitnom sektoru opstaje oko dve hiljade pravnih lica sa neprohodnim računom. Uvećava se i gubitak srpske privrede, koji je 2014. iznosio 3.175 milijardi, a prošle, 2017. godine dostigao 3.688 milijardi dinara.

„Nažalost, mi pre više od deset godina, kada je model subvencija uveden, nismo bili u poziciji da biramo industriju u koju želimo da privučemo strani kapital. On je nas izabrao zbog jeftine radne snage, a prihvatio je i druge povlastice. Zapravo, ulagači su dolazili na poziv Vlade, ona ih je vodila kroz administraciju, nisu kao ostali privrednici morali da idu od šaltera do šaltera. Za te kompanije važno je i to što u Srbiji po privatnim firmama nema sindikata i oni su mogli da računaju na mirno poslovanje, bez re-

agovanja i štrajkova kakvi su uobičajeni, na primer, u Francuskoj ili Nemačkoj“, kaže za „Danas“ profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu Ljubodrag Savić.

On dodaje da je slična situacija i u zemljama iz okruženja, a kod nas je posebno razumljiva jer je 30 godina uništavana privreda, i ako hoćemo situaciji pošteno da pogledamo u oči, moramo da priznamo kako smo u međuvremenu izgubili generacije kvalifikovanih radnika i da se sada u novu podelu rada uključujemo pod nepovoljnim uslovima. Dodatni problem je, kaže sagovornik lista „Danas“, što izgleda da i politička elita doživljava taj model kao jedini mogući.

Savić podseća na primer Češke koja je prodala svoju automobilsku industriju pod uslovom da kupac ubuduće proizvodi 60 odsto delova u toj zemlji, čime je obezbeđeno da se tehnologija velike razvijene kompanije prelije na njihove kooperante. Kod nas su, međutim, došle investicije u najjednostavnije poslove. Istina je da je u nekim sredinama, iz kojih su kvalifikovaniji i obrazovaniji radnici već otišli, to dobro rešenje, ali bi sledeći korak morao da bude ulaganje u sofisticiranije faze izrade i tehnologije.

Da se postojeći koncept nije baš pokazao, posredno je priznala i premijerka Ana Brnabić koja je već najavila i ulaganja u naprednije industrijske grane. Prema rečima konsultanta za strane investicije Milana Kovačevića, ni te izmene ne bi mnogo pomogle, jer čak i kada bi se model subvencija primenjivao na najsofisticiraniju industriju, ostaje problem da su zbog dotacija strancima ugroženi svi domaći privrednici koji rade u toj grani, ali bez državne pomoći.

„To što radimo je velika šteta, jer smo inače oskudna sredstva kojima raspolažemo poklonili stranim ulagačima i tako smo mi, a ne oni, finansirali nova radna mesta. Ti investitori nisu doprineli ni poboljšanju spoljnotrgovinskog bilansa. Uglavnom je reč o tehnologijama baziranim na uvozu materijala koji se ovde nešto malo dorađi ili sklopi i opet ide u izvoz, pri čemu se postiže minimalna razlika u korist cene rada“, kaže Kovačević i naglašava da je glavni problem to što domaće vlasti ne rade normalno sa inostranim partnerima, ne sagledavaju efekte sopstvenog ulaganja, ono što bi svaki preduzetnik proučio pre nego što uđe u neki posao. ■

Privredni rast najveći u poslednjih 10 godina

Umesto zaduživanja i potrošnje, koji su pre 10 godina bili osnovni pokretači srpske ekonomije, rast se sada zasniva na održivim izvorima, prvenstveno na proizvodnji, investicijama i inovacijama – kaže premijerka Brnabić.

U očekivanju statističkih podataka privrednih tokova u prvoj polovini ove godine, podsećamo da je rast srpske privrede za prva tri meseca 2018. godine bio značajno veći od prosečnog rasta u regionu i u Evropskoj uniji. Verujemo da značajnijih promena nije bilo, te da je srpska privreda i u drugom kvartalu zadržala najavljeni rast iz prva tri meseca ove godine. Takođe podsećamo da privredni rast bruto domaćeg proizvoda u prvom kvartalu 2018. godine iznosi 4,5 odsto i značajno je bio veći od projektovanog rasta koji je za ovaj period iznosio 3,9 odsto. Rast srpske privrede za prva tri meseca značajno je veći od prosečnog rasta u regionu i u Evropskoj uniji, saopštila je još krajem aprila vladina Kancelarija za saradnju s medijima.

– Ovo je najviši zabeleženi kvartalni rast BDP-a u poslednjih 10 godina i predstavlja rezultat reformi koje je započela prethodna i nastavila ova Vlada. Pokazali smo da timskim radom i posvećenošću svih članova Vlade možemo ostvariti projektovani rast BDP-a koji nam omogućava otvaranje novih radnih mesta i veće plate i penzije. Jaka ekonomija znači jaku Srbiju – istakla je predsednica Vlade Srbije, Ana Brnabić.

Perspektiva mladima

– Ovaj rezultat je važan, posebno ukoliko privredni rast zadrži tendencije iz prvog kvartala, jer daje perspektivu mladima, a jednako važno, kao stopa rasta, je i činjenica da se menja model privrednog rasta. Umesto zaduživanja i potrošnje, koji su pre 10 godina bili osnovni pokretači srpske ekonomije, rast se sada zasniva na održivim izvorima, prvenstveno na proizvodnji, investicijama i inovacijama. Vlada je u budžetu za 2018. godinu izdvojila 128 milijardi dinara za investicije u kapitalne projekte. Planirani projekti započeti su na vreme, pa je izvršenje budžeta za investicije u kapitalne projekte veće za 2,8 odsto od planiranog u prvom kvartalu, – rekla je premijerka Brnabić.

U posmatranom periodu nastavljen je rast izvoza roba za više od 10 odsto, dok

je povećan uvoz mašina i materijala za proizvodnju, što prati rast prerađivačke industrije.

Rast izvoza usluga od skoro 20 odsto u prvom delu ove godine pokazatelj je da ekonomija Srbije postaje sve više bazirana na znanju. Samo kod poslovnih i IKT usluga zabeležen je suficit u razmeni usluga sa inostranstvom od oko 200 miliona evra.

Takođe je u prvom kvartalu započeo oporavak privrednih grana koje su imale pad početkom prošle godine, tako da je zabeležen značajan rast sektora građevinarstva i proizvodnja električne energije. Još jedan od važnih pokazatelja odgovorne ekonomske politike Vlade je činjenica da je budžet u suficitu od 6,1 milijardi dinara, dok je za prva četiri meseca bio planiran deficit od 40,1 milijardi dinara.

Nema prostora za opuštanje

Ovaj izvanredan rezultat koji smo postigli dodatno nas obavezuje da nastavimo da radimo na dostizanju projektovanog rasta do kraja godine. Nema prostora za opuštanje – naglasila je premijerka Brnabić, i dodala da Vlada ostaje posvećena ubrzanju ekonomskog rasta i promeni ekonomske paradigme.

Za održivu ekonomsku stabilnost i inkluzivan rast u godinama pred nama, ključan je nastavak restrukturiranja privrede, posebno u delu javnog sektora, dalje unapređenje poslovnog okruženja, fokus na jačanju vladavine prava, širenje i modernizacija proizvodnih kapaciteta i podsticanje inovacija i razvoja.

– Da bismo bili sigurni da nam BDP raste u skladu sa projekcijom, uveli smo mehanizam dvonedeljnog praćenja ključnih indikatora rasta, kako bismo smanjili šanse da nas vremenske prilike ili bilo koji drugi faktori iznenade. Vlada nastavlja kontinuirano da prati implementaciju svih projekata kako bismo ostvarili projektovani rast do kraja godine, jer zdrav privredni rast omogućuje bolji životni standard i bolje uslove života svih naših građana – istakla je predsednica Vlade Ana Brnabić. ■

Brojke nepobitno pokazuju napredak

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, realni rast bruto domaćeg proizvoda (BDP) Srbije u prvom kvartalu ove godine u odnosu na isti period prethodne godine iznosio je 4,5 odsto. Budžetom Srbije za 2018. godinu planiran je rast BDP-a od 3,5 odsto.

Značajan privredni rast 2018. u poređenju sa početkom prošle godine, je nastavak trendnog rasta iz druge polovine 2017. Tako u Vladi RS tumače podatak statistike da BDP iznosi 4,5 odsto u prva tri meseca ove godine. Inače, bilo je očekivano da privreda poraste 3,9 odsto. Ipak, ne treba zaboraviti da je prošlogodišnji prvi kvartal, u odnosu na koji se beleži ovaj rast, podbacio i iznosio je svega jedan odsto.

Iz Fiskalnog saveta poručuju da bi sa ovakvim trendovima ove godine BDP mogao da poraste četiri odsto. Statistika još beleži da raste i potrošnja građana. Rastu privrede doprineli su građevina, poljoprivreda, energetika, rudarstvo... Ali raste i spoljnotrgovinski deficit.

U prvom kvartalu 2018. industrijska proizvodnja je u poređenju sa istim periodom 2017. godine veća za 5,9 odsto, dok je prerađivačka industrija imala rast od 5,1 odsto.

Spoljnotrgovinska robna razmena Srbije u prva tri meseca ove godine iznosila je 8,88 milijardi evra, što je 10,7 odsto više nego u istom periodu prošle godine, navodi Republički zavod za statistiku.

Izvezeno je robe za 3,82 milijarde evra, što je 8,7 odsto više nego u prva tri meseca 2017. godine, a uvezeno za 5,06 milijardi evra, što je povećanje od 12,3 odsto, a to znači da je izvoz znatno manji od uvoza. Pokrivenost uvoza izvozom od 75,4 odsto, manja je od pokrivenosti u istom periodu prethodne godine, kada je iznosila 78 odsto.

Prosečna stopa nezaposlenosti u Srbiji u prvom kvartalu ove godine iznosila je 14,8 odsto i to 14,1 odsto među muškarcima i 15,8 odsto među ženama, saopštio je Republički zavod za statistiku.

Nije nam poznato da je država direktno dala subvencije za neku proizvodnju nameštaja ili preradu drveta, a da je indirektnih podrški bilo i da ih ima, to nije tajna. Proizvođači nameštaja nisu zaboravili da se pre skoro godinu dana, kada je kod nas stigla IKEA, na svečano otvaranje robne kuće švedskog trgovačkog giganta, sjatio deo državnog vrha, a da na skupove drvoprerađivača i proizvođača nameštaja već dugo ne dolazi niko sa državnog nivoa. Tako je bilo i na protekloj, trećoj po redu Konferenciji drvoprerađivača i šumara održanoj u Nišu polovinom proteklog aprila, isto kao što niko sa državnog nivoa nije zvanično prisustvovao otvaranju Sajma nameštaja u novembru prošle godine... A nije zaboravljen ni autorski tekst sa vrha države da nam IKEA *menja način razmišljanja da je „udar“ na zastale i prevaziđene delove našeg mentaliteta, na našu kolektivnu lenjost i nepomerljivost, kao i na činjenicu da tobože stalno čekamo da neko drugi sve završi umesto nas...* Naši proizvođači nameštaja se, na sreću, nisu prepoznali u ovim stavovima, čak ih je vređalo ovakvo mišljenje, jer su znali da je svetski trgovac ovde došao, ne da nas menja, nego da udari na naše džepove i da nam proda ono što nam praktično nije potrebno... Očekivalo se da će svetski trgovac značajno ugroziti domaću in-

Domaća prerada drveta i podsticaji stranim investitorima

Kada se ima u vidu stav stručnjaka da u Srbiji niko tačno ne zna koliko je novca na ime subvencija dodeljeno stranim kompanijama da bi ovde otpočele biznis, da su efekti politike subvencija nedovoljno poznati, da analiza te prakse koja se primenjuje duže od deset godina nikada nije urađena, postavlja se pitanje da li su i koliko podsticaji stranim investitorima uticali na domaću preradu drveta i proizvodnju nameštaja...

dustriju nameštaja, ali se pokazalo da nam IKEA nije konkurencija, kaže većina nameštajaca.

Na prvi pogled, cenovni pritisak trgovca globalnog formata, kakva je švedska kompanija, naterao je domaće kompanije da koriguje cenovnike i ponude više različitih akcija kako bi privukli kupce. Kada je reč o kvalitetu mnogi kažu da je nameštaj proizveden u Srbiji po kvalitetu bolji od onoga što nudi svetski trgovački gigant.

Statistika je pokazala da je svuda u regionu IKEA izazvala manje ili veće potrese na lokalnom tržištu, negde kratkotrajna, negde na duže staze, ali su cene gotovo svuda korigovane i to u korist kupaca.

Prema onom što je objavila *Politika*, u Rumuniji je u godini kada je otvorena IKEA, promet domaćim proizvođačima i trgovcima nameštajem opao za 45 procenata. U Hrvatskoj su, navodno, kupci reagovali slično dok, u Bugarskoj uopšte nisu bili fascinirani dolaskom IKEE, pa na tržištu nije bilo značajnih promena.

Zvanično kod nas još nema konkretnih podataka o tome da li je na tržištu nameštaja došlo do znatnih pomeranja nakon dolaska IKEE, ali je sigurno da će kupci neznatno profitirati. Dolazak konkurencije je sigurno motivisao domaće kompanije da se prilagođavaju potrošačima. Moraće da se modernizuju, da smanje troškove i budu pro-

Prerada drveta i šumarstvo su u jednom repro lancu, naslonjeni su jedni na druge i u tom smislu njihova saradnja mora biti bliska. Problemi su im slični, ali im ciljevi nisu isti, mada ne bi trebalo da budu bitno različiti.

Istina, šumarstvo Srbije nije u prilici da u potpunosti zadovolji potražnju za drvnim sortimentima. Potražnja za drvnim sortimentima u 2018. godini, porasla je za 28% od tražene količine u 2017. godini, a najveći rast je zabeležila povećana potražnja prostornog drveta, što je uzrokovano instaliranjem velikog broja pogona za proizvodnju drvnog peleta. To je razlog što proizvođači ploča nemaju dovoljno sirovine...



duktivniji, ali i da se preorijentiraju u proizvodnji kako bi tržištu ponudili jeftinije proizvode. Moguća su i udruživanja sa ciljem da tržištu ponude veći izbor i pristupačnije cene. Konkurencija je važna, mada bi država, bez obzira na slobodu tržišta, mogla da na različite načine štiti domaće proizvođače. To po pitanju dolaska švetskog trgovačkog giganta domaći proizvođači nisu mogli osetiti. Naprotiv, načinjeno je niz poteza koji su indirektno stimulisali stranu firmu čije će se prisutvo na domaćem tržištu, ipak, tek osetiti.

Poznato je 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 ideo drvne industrije iznosi oko 2%, a ideo u izvozu je 6,9%. Veliko je pitanje da li će drvna industrija zadržati dosadašnje trendove razvoja. Ali, i pored dobrih rezultata drvna industrije godinama traži institucionalnu adresu gde bi zajedno sa šumarima razgovarali o saradnji i položaju svih subjekata na šumi bazirane ekonomije sa ciljem veće konkurentnosti, tehnološke opremljenosti,

veće finalizacije vredne sirovine i većeg broja zaposlenih... 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. Zato, ne treba da čude pritužbe naših drvoprerađivača kada kažu da je, između ostalog, politika omogućila nekim stranim firmama da ovde u našim rav-

nicama, navodno pod nekim nadstrešnicama, prorežu naše trupce koji im se dodeljuju po prioritetu i sirovu dasku odmah tovaru na kamione i voze van, a naši drvoprerađivači koji tu sirovinu ovde avansiraju i pretvaraju u finalne proizvode, u parket, stolice i stolice, otpuštaju naše radnike jer nemaju dovoljno trupaca, pa zato mole državu da im na ovakav način više ne pomaže... ■

U 2018. potražnja za drvnim sortimentima porasla za 28%

Očigledno je da sirovinna osnova iz naših šuma ne može biti garancija, niti osnovni faktor razvoja prerade drveta, upravo zato što su kapaciteti primarne prerade drveta znatno veći od etata, od mogućnosti naših šuma. Primarni faktor koji utiče na razvoj drvne industrije su proizvodni programi u svim njihovim elementima: vrsta proizvoda, njihov kvalitet i cene, tehnološka opremljenost i produktivnost pogona za preradu drveta, dizajn itd. Dakle, veći nivo finalizacije je potreba i jedan od osnovnih uslova razvoja prerade drveta.

Zabluda je kod nas uveženo mišljenje da bez dobre prerade drveta nema dobrog šumarstva i obratno. Možda tu ima istine, ali podsećam da neki ozbiljni analitičari tvrde da kvantitativna i kvalitativna struktura šuma nije primarni faktor razvoja drvne industrije. Tipičan primer je Italija koja ima mali etat, a do skora je bila najveći izvoznik nameštaja u svetu. Ili Engleska koja ima razvijenu primarnu preradu drveta, a od ukupne količine drveta koje godišnje prerade samo 20% ima domaće poreklo, ostalih 80% se uvozi iz svih delova sveta...

Drvnom sektoru, posle prehrambene industrije, pripada drugo mesto po suficitu u trgovinskoj razmeni sa inostranstvom, a drvni sektor već godinama permanentno ima tendenciju rasta. Neke analize su, međutim, pokazale da se kod nas svega 48% od ukupno proizvedenih količina trupaca tvrdih lišćara prerade u proizvode sa višom dodatom vrednošću, a 52% se izveze kroz proizvode sa niskom dodatom vrednošću, među kojima je dominantan izvoz rezane građe (41%) i zato je vrednost izvoza proizvoda od drveta po zaposlenom radniku relativno niska.

Jasno je da kao društvo nikako ne možemo biti zadovoljni sa stepenom finalizacije u drvnom sektoru. Prema podacima iz PKS za jednu od prethodnih godina izvoz rezane građe lišćara iz



Fotografija Jovica Radojičić – Šuki

Srbije iznosio je 145.000 m³ sa ostvarenom vrednošću od 45,3 miliona evra. Analitičari su utvrdili da bi u slučaju da se ova količina rezane građe u Srbiji preradi samo u stolice iz nje bi se dobilo oko 5 miliona komada stolica čija bi vrednost u izvozu mogla da dostigne oko 265 miliona evra ili 5,8 puta više u odnosu na ostvarenu vrednost izvoza rezane građe kao poluproizvoda, a proces prerade navedene količine rezane građe u stolice bi generisao najmanje 5.000 novih radnih mesta.

Država bi trebalo da podstiče preradu drveta i da bude više zainteresovana za veći nivo finalizacije i promociju većeg korišćenja drveta, kao održive, obnovljive i ekološki prihvatljive sirovine pri čemu se ne opterećuju šume i ekosistem u celini. Takođe bi trebala da pokaže zainteresovanost za veću promociju upotrebe šumske biomase kao energenta vodeći računa da se ne stvaraju poremećaji na tržištu.

Poznato je da se često kaže kao su šumarstvo i prerada drveta srasli kao nokat i meso, jer su šumarstvo, prerada drveta i industrija nameštaja privredne delatnosti povezane u lanac stvaranja dodate vrednosti, i kao takvi su pravi primer kružne ekonomije kao strateške odrednice politika EU. Saradnja šumarstva i drvne industrije, predstavlja ključni odnos na šumi bazirane ekonomije, a u toj saradnji uvek ima prostora za poboljšanja. ■



PIŠE: prof. dr Branko Glavonjić

Drvena industrija i industrija nameštaja Srbije beleže pozitivne performanse svojega razvoja već dvadesetak godina unazad. Broj privrednih društava je porastao sa 1.867 u 2006. na 2.858 u 2016. godini (za 10 godina povećanje od 53%), a taj trend se i dalje nastavlja. Kada se tome doda i broj aktivnih preduzetnika koji se bave proizvodnjom proizvoda i nameštaja od drveta od oko 4000 jasno je da je ova grana postala atraktivna za ulaganja kako domaćih tako i stranih investitora. Broj zaposlenih radnika je prešao 25.000 i u 2016. godini on se povećao za 1.806 u odnosu na prethodnu godinu. **Po broju zaposlenih radnika drvena industrija i industrija nameštaja zauzimaju treće mesto u prerađivačkoj industriji Srbije, odmah iza proizvodnje prehrambenih proizvoda i proizvodnje metalnih proizvoda. Više od 8% radnika u prerađivačkoj industriji Srbije zaposleno je u drvnoj i industriji nameštaja.** Potražnja za radnom snagom i stručnim kadrovima je veoma izražena što ukazuje da će se trend zapošljavanja i dalje nastaviti.

Poslovni prihodi koje su ostvarila preduzeća u ovoj grani iznosili su 943 miliona EUR u 2016. godini, a očekivanja su da će za 2017. godinu preći psihološku granicu od JEDNE milijarde EUR (nismo raspolagali sa tačnim podacima do zaključivanja ovog broja). Proizvodnja nameštaja i proizvoda od drveta je jedna od retkih industrijskih grana u Srbiji koja je ostvarila dvocifrenu stopu rasta izvoza u 2017. godini. Rast izvoza nameštaja od drveta iznosio je 14,9%, a rast izvoza proizvoda od drveta čak 18,7%. Pozitivan spoljnotrgovinski bilans je u stalnom porastu i u 2017. godini iznosio je 180,5 miliona USD (proizvodi i nameštaj od drveta) ili za 3,9 puta više u poređenju sa 2010. godinom.

Navedeni indikatori predstavljali su osnov za donošenje odluke od strane Vlade Republike Srbije da se drvena industrija i industrija nameštaja uvrste u jednu od četiri prioritete industrijske grane od značaja za dalji industrijski i ekonomski razvoj Srbije. U skladu sa takvom

KLJUČNI IZAZOVI drvne industrije

odlukom Vlada je inicirala izradu **nove strategije razvoja drvne industrije i industrije nameštaja Srbije za period 2018. do 2022. godine. Strategija sa Akcionim planom je završena u decembru 2017. godine i sada se radi na operacionalizaciji realizacije postavljenih ciljeva i predviđenih mera.**

Polazeći od postavljenih strateških ciljeva razvoja drvne industrije i industrije nameštaja Srbije do 2022. godine, kao i od aktuelnih tržišnih kretanja, posebno u regionu Zapadnog Balkana, ključni izazovi sa kojima će se suočiti drvna i industrija nameštaja Srbije u narednih pet godina grubo su podeljeni u TRI grupe, i to:

1. Uspostavljanje institucionalnog dijaloga sa sektorom šumarstva u funkciji sveobuhvatnog i racionalnog korišćenja domaće drvne sirovine. Umesto partnerskog odnosa sa sektorom šumarstva, na čijim resursima se u najvećoj meri zasniva razvoj drvne i industrije nameštaja u Srbiji, parcijalni interesi i sitni egoizam u međusobnim odnosima ne omogućavaju efikasno korišćenje raspoloživih resursa ova dva sektora. Zbog institucionalne neefikasnosti rešavanja problema koji postoje u odnosima ova dva sektora problemi se usložnjavaju iz godine u godinu.

Analize i kalkulacije tokova drveta i proizvoda od drveta u Srbiji za 2015. godinu pokazale su da se **svega 48% od ukupno proizvedenih količina trupaca tvrdih lišćara prerade u proizvode sa višom dodatnom vrednošću**, a 52% se izveze kroz proizvode sa niskom dodatnom vrednošću. U 2015. godini preradom jednog kubnog metra trupaca u Srbiji i izvozom proizvoda od drveta ostvaren je efekat njegove valorizacije od svega 275 USD. Poređenja radi, u Hrvatskoj je u istoj godini ostvaren efekat valorizacije jednog metra kubnog trupaca kroz izvoz drvnih proizvoda u iznosu od 591 USD ili 2,15 puta više.

Problemi sa izvozom trupaca su posebno eskalirali tokom 2017. godine u kojoj je došlo do naglog izvoza trupaca kao najprostijeg oblika drvne sirovine što je u velikoj meri uticalo na proces snabdevanja i proizvodnju u preduzećima drvne industrije i industrije nameštaja.

Izvoz trupaca lišćara povećan je 4,9 puta u poslednjih pet godina dostigavši iznos od 59.208 m³ u 2017. godini. Trupci hrasta, kao jedne od najvrednijih drvnih vrsta, sačinjavali su 48,3% u ukupnom izvozu trupaca. U 2017. godini njihov izvoz je dostigao 28.619 m³. Ostatak su sačinjavali trupci ostalih tvrdih (27.545 m³) i mekih lišćara.

Sa ovako naglim izvozom trupaca Srbija je 2017. godine postala lider u regionu Zapadnog Balkana sa učešćem od 46% u ukupnom izvozu trupaca lišćara iz regiona. Svaki drugi trupac koji je izvezen iz regiona Zapadnog Balkana je poticao iz Srbije. Imajući u vidu činjenicu da Srbija ima izuzetno skromne potencijale, kada su u pitanju količine trupaca plemenitih lišćara koje se mogu proizvesti na godišnjem nivou, ovakvo stanje je neodrživo na duži rok jer pretpostavlja ozbiljno ugrozi domaće proizvođače i njihovu proizvodnju. Koliko je to ozbiljan problem potvrđuje i sledeća činjenica: količina izvezenih trupaca hrasta u 2017. godini predstavljala je 64% u odnosu na proizvodnju ostvarenu u državnim šumama.

Imajući u vidu da proizvodnja nameštaja i drugih proizvoda sa visokim stepenom finalizacije predstavljaju glavne razvojne potencijale drvne i industrije nameštaja Srbije to bi adekvatna alokacija drvnih resursa proizvođačima finalnih proizvoda od drveta omogućila otvaranje nekoliko hiljada novih radnih mesta, posebno u nerazvijenim područjima bogatim šumama. Zbog svega navedenog uspostavljanje institucionalnog dijaloga između šumarstva i drvne industrije i industrije nameštaja predstavlja prvi ključni izazov od značaja za budući razvoj ovih industrijskih grana.

2. Uspostavljanje institucionalnog i podsticajnog regulatornog okvira kao mehanizama podrške jačanju konkurentnosti drvne industrije i industrije nameštaja Srbije. Drvena i industrija nameštaja do sada nisu imale adekvatnu adresu u institucijama na koju bi se obraćale svojim zahtevima za rešavanje problema, inicijativama za razvoj i izgradnju partnerstva od obostrane koristi kako za ovaj sektor tako i za državu Srbiju. Brojni korisni predlozi i inicijative za korišćenje

BUDUĆEG RAZVOJA i industrije nameštaja Srbije



šansi za ubrzani razvoj ovih industrijskih grana često su ostajali samo predlozi jer nije imao ko da ih realizuje.

Dosadašnji sistem podsticaja za tehnološku modernizaciju, inovativnost i jačanje konkurentnosti preduzeća u drvenoj industriji i industriji nameštaja od strane države nije značajnije promenio stanje u ovoj oblasti. Posebno je nezadovoljavajuća situacija kod mikro, malih i srednjih preduzeća koja predstavljaju najzastupljenije kategorije preduzeća u ovoj grani. Imajući u vidu činjenicu da drvna industrija kao privredna grana daje direktan doprinos budžetu Republike Srbije, samo kroz plaćanje PDV-a od preko 80 miliona EUR na godišnjem nivou, izdvajanja iz budžeta za podršku razvoju drvne industrije su više nego simbolična.

Promena postojećeg sistema podsticaja i uspostavljanje novog podsticajnog i regulatornog okvira za jačanje konkurentnosti preduzeća u drvenoj industriji i industriji nameštaja će predstavljati drugi ključni izazov u narednih pet godina imajući u vidu „nivo institucionalne zapuštenosti drvne i industrije nameštaja“ ali i veoma nizak nivo poverenja domaćih

preduzeća prema institucionalnim mehanizmima podsticaja.

3. Pozicioniranje Srbije kao zemlje izvoznice nameštaja i drugih proizvoda od drveta sa visokom dodatom vrednošću na globalnom tržištu.

Analize međunarodne konkurentnosti drvne industrije i industrije nameštaja Srbije koje su urađene za potrebe nove strategije razvoja su pokazale da je ovaj sektor unapredio svoju konkurentsku poziciju jer je čak 70% ukupnog rasta izvoza u proteklih godinama bio rezultat povećanja tržišnog učešća domaćih kompanija na inostranim tržištima. Međutim, i pored ovakvo impozantnog rasta učešće Srbije kao izvoznika nameštaja i proizvoda od drveta u uvozu i potrošnji ovih proizvoda na ključnim izvoznim tržištima je i dalje vrlo nisko i nezadovoljavajuće.

Srbija ima veliki potencijal za ekspanziju proizvodnje i izvoza nameštaja i drugih proizvoda od drveta sa visokim stepenom finalizacije i ono što je sada potrebno je kombinacija kratkoročnih i srednjoročnih mera za postepeno zauzimanje značajnije pozicije Srbije na ma-

pi globalnih dobavljača ovih proizvoda u odnosu na poziciju koju ona trenutno zauzima. Povećanjem efikasnosti korišćenja sopstvenih potencijala, uz podršku realizaciji strateški definisanih razvojno-izvoznih programa i novim konceptom brendiranja drvna i industrija nameštaja Srbije imaju realne šanse da zauzmu značajnije mesto u regionalnim i globalnim tokovima nameštaja i drugih proizvoda od drveta sa visokom dodatom vrednošću.

Navedeni izazovi su od ključne važnosti za dalji razvoj drvne industrije i industrije nameštaja Srbije na kojima treba zajednički da rade kako akteri u ovim granama tako i predstavnici institucija. Ukoliko se oni ne budu ostvarili u najvećoj meri onako kako su definisani novim strateškim dokumentima i u najkraćem mogućem roku, Srbija bi mogla da postane sirovinna baza za inostrane kompanije koje bi drvnu sirovinu uvozile iz Srbije, prerađivale je i vraćale u Srbiju u formi finalnih proizvoda (to se već dogodilo nekim zemljama bivše SFRJ). U tom slučaju drvna industrija i industrija nameštaja bi postale grane propuštenih prilika! ■

Analiza sektora industrije bazirane na drvetu u 2017. i u prvom kvartalu 2018.

Sa rastom proizvodnje rastu zalihe, a cene padaju...

Udruženje za šumarstvo, preradu drveta i industriju nameštaja i papira, Privredne komore Srbije objedinjuje privredna društva registrovana za sektor industrije bazirane na drvnom sortimentu, a pored privrednih subjekta objedinjuje klastere, nevladin sektor, nacionalne institucije i ostale učesnike odgovorne za pripremu budućih politika i strategija.

Udruženje je kreiralo kvalitetnu platformu za interakciju svih učesnika u cilju postizanja optimalnih rešenja za unapređenje svih važnih oblasti u sektoru, s ciljem podsticanja rasta tržišta i internacionalizacije proizvoda ove industrije.

Aktivnosti su usmerene na istraživanje i promovisanje potpunijeg korišćenja drveta, kao održive, obnovljive, klimatski i ekološki prihvatljive sirovine ne opterećujući šume i ekosistem. Šumarstvo, prerada drveta i industrija nameštaja su privredne delatnosti povezane u lanac stvaranja dodate vrednosti, i pravi su primer kružne ekonomije kao strateške odrednice politika EU.

Sektor ima razvojni potencijal i potrebno je pronaći nove modele za jačanje međunarodne prepoznatljivosti budući da je izuzetno izvozno orijentisan. Povećanje izvoza, unapređenje tehnološkog nivoa proizvodnje i potrebe tržišta rada uzrokuju potrebe za zajedničkim delovanjem svih učesnika u narednom periodu.

U preradi drveta i proizvoda od drveta, za 2017. godinu registrovan je rast od 16 odsto u poređenju sa proteklom godinom. Industrijska proizvodnja u sektoru prerađivačke industrije veća je za 8,0 odsto u prva dva meseca 2018. godine, u odnosu na isti period 2017. godine, dok je samo u februaru 2018. godine u poređenju sa istim mesecom 2017. godine porasla 4,7 odsto.

Proizvodnja papira i proizvoda od papira je u februaru 2018. godine u odnosu na drugi mesec 2017. godine porasla 8,8 odsto, dok je u periodu januar-februar 2018. godine zabeležen rast od 5,6 odsto u poređenju sa prva dva meseca 2017. godine. U preradi drveta i proizvoda od drveta, u februaru 2018. godine u odnosu na drugi mesec 2017. godine zabeležen je pad od 6,0 odsto, dok je u periodu januar-februar 2018. godine registrovan rast od 7,5 odsto u poređenju sa prva dva meseca 2017. godine.

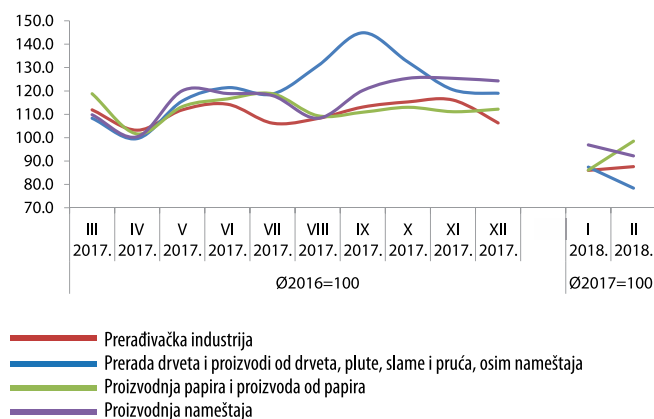
Proizvodnja nameštaja zabeležila je rast od 8,0 odsto u februaru tekuće godine u odnosu na februar prethodne, dok je rast od 26,0 odsto zabeležen u periodu januar-februar 2018. godine u poređenju sa istim periodom 2017. godine. (grafikon 1.)

U februaru 2018. godine u poređenju sa februarom 2017. godine, zalihe gotovih proizvoda u sektoru prerađivačke industrije bile su veće za 11,9 odsto. U istom periodu, u proizvodnji nameštaja zalihe su porasle 6,2 odsto, u proizvodnji papira 2,6 odsto, dok su zalihe u preradi drveta i proizvoda od drveta pale za 32,1 odsto. Ukoliko se posmatra drugi mesec 2018. godine u odnosu na prosek 2017. godine, zalihe su bile veće za 11,5 odsto u prerađivačkoj industriji, a u okviru nje veće za 7,0 odsto u proizvodnji papira, dok su smanjene u proizvodnji nameštaja i preradi drveta za 5,3 i 31,1 odsto, respektivno. (grafikon 2.)

Cene proizvođača industrijskih proizvoda u sektoru prerađivačke industrije u prva dva meseca 2018. godine u odnosu na isti period 2017. godine pale su za 1,0 odsto, dok su samo u fe-

Indeksi industrijske proizvodnje

Grafikon 1 izvor RZS



bruaru 2018. godine u poređenju sa istim mesecom 2017. godine smanjene 1,4 odsto. Cene u proizvodnji papira i proizvoda od papira u februaru 2018. godine u odnosu na drugi mesec

CLIMATE LAUNCHPAD TAKMIČENJE

Inovacijama protiv negativnih uticaja klimatskih promena

Šta je ClimateLaunchpad? U pitanju je najveće svetsko takmičenje zelenih poslovnih ideja, koje i ove godine realizuje Privredna komora Srbije u saradnji sa Climate-KIC organizacijom. Naša misija je da potencijal čistih i zelenih tehnologija usmerimo ka borbi sa klimatskim promenama.

Ko može da učestvuje?

- Svako ko ima perspektivnu ideju o čistim tehnologijama/zelenom biznisu, a da je startup, MSP, istraživač, student, organizacija, konsultant, kompanija ili kombinacija istih
- Startup kompanija mora biti osnovana pre manje od godinu dana, sa manje od 200.000 evra u investicijama i da još nije prodala nijedan proizvod ili prototip.

Ko smo mi? Mi smo ljudi odlučni da se suprotstavimo negativnim uticajima klimatskih promena putem inovacija i pronalazaka. ClimateLaunchpad vodi centralni tim iz Holandije, koji podržavaju nacionalni timovi zaduženi da organizuju takmičenje u svojoj zemlji.

Zašto smo strastveni u vezi sa ClimateLaunchpad? Veoma smo ozbiljni u borbi protiv klimatskih promena. I ubeđeni smo da je ulaganje u ideje i preduzetnike način na koji se to može uraditi. Zelena i čista budućnost zahteva hiljade inovacija koje stvaraju nove poslovne modele. Zato.

Šta radimo? Postoji mnogo sjajnih ideja za poboljšanje života i smanjenje emisije štetnih gasova. Neke od njih osta-



Tim Udruženja za šumarstvo, preradu drveta i industriju nameštaja i papira u Privrednoj komori Srbije: Nataša Govedarica, Ivana Putnik i Svetozar Poznanović. Zoran Berbatović je bio odsutan

2017. godine porasle su 3,2 odsto, dok su kod prerade drveta i proizvoda od drveta, kao i u proizvodnji nameštaja opale i to za 3,4 i 2,0 odsto, respektivno. (grafikon 3.)

Prema podacima RZS, u 2017. godini, izvoz nameštaja i proizvoda od drveta, plute, slame i papira iznosio je 1,1 mlrd evra, što čini 6,9 odsto ukupnog izvoza Republike Srbije. U odnosu na 2016. godinu, zabeležen je rast od 17,6 odsto. U istom periodu, uvoz je dostigao 947,9 mln evra (mg rast od 9,1 odsto), što čini 4,9 odsto ukupnog uvoza, te je ostvaren suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni koji je iznosio 97,6 mln evra, uz pokrivenost uvoza izvozom od 110,3 odsto. Najviše je izvezeno nameštaja, i

nu u fazi ideja, nikada ne načine sledeći korak da prerastu u biznis. Nekima od njih potreban je dodatni pritisak, nekima malo mentorstva, nekima obuka. Svima je potrebna mudrost prethodnih preduzetničkih uspeha i neuspeha. ClimateLaunchpad pruža podršku novim idejama u oblasti čistih tehnologija, nudeći obuku, treninge i mentorstvo.

Takmičenje ima tri dela:

1. Bootcamp – Nacionalni žiri odabira određeni broj poslovnih ideja za učešće u ClimateLaunchpad. Ovi timovi učestvuju u nacionalnim Bootcampovima.

2. Intenzivni treninzi i nacionalno finale – Posle Bootcampa, kandidati pohađaju šest intenzivnih treninga. Usavršavaju svoje veštine, prezentaciju i poslovni model. Posle toga, spremni su da učestvuju na nacionalnom takmičenju pred nacionalnim žirijem. Najbolja tri kandidata iz svake zemlje idu na Grand Finale.

3. Grand Finale – Na velikom finalu kandidati predstavljaju svoje ideje pred vodećim investitorima i preduzetnicima. Dobiće dragocene povratne informacije kao i priliku da detaljnije razgovaraju o svojoj ideji tokom mreže sesija. Žiri će izabrati petnaest finalista koji će se takmičiti za pobjedu. Najbolje tri ideje dobiće novčane nagrade.

Kakve ideje ClimateLaunchpad traži? Ideja može biti inovacija u oblasti obnovljivih izvora energije, može biti održiva tranzicija u lancu ishrane, promena svesti u urbanoj mobilnosti ili bilo koji drugi način suprotstavljanja klimatskim promenama. Dokle god je u domenu cleantech-a. To znači da je to inovacija koja koristi postojeću tehnologiju da postigne više sa manje resursa i ima komercijalni potencijal. Čak i ako je

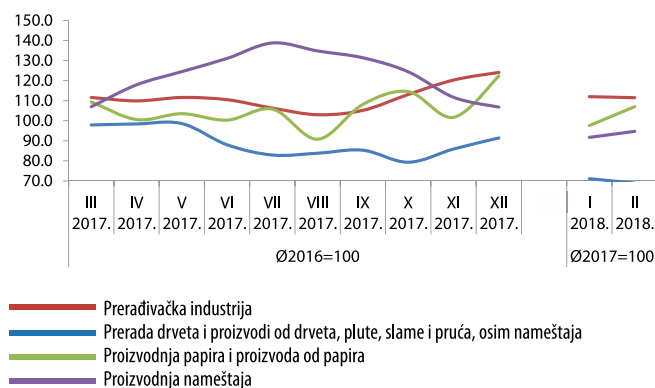
to u vrednosti od 418,3 mln evra, sa međugodišnjim rastom od 16,3 odsto i pozitivnim spoljnotrgovinskim saldom (259,3 mln evra).

Povećanje se vidi u poluproizvodima, odnosno proizvodnji i izvozu proizvoda na koje je dodata vrednost, a niša koju možemo prepoznati leži upravo u valorizaciji drvnog resusa kroz proizvode visoke dodate vrednosti. (dijagram 4.)

Programom ekonomskih reformi za period 2018. do 2020. godine Vlade Republike Srbije predviđene su nove mere industrijske politike Srbije, koje će biti usmerene na četiri izabrana sektora prerađivačke industrije, među kojima je drvoprerađivačka industrija i industrija nameštaja (pored prehrambene

Indeksi zaliha gotovih proizvoda

Grafikon 2 izvor RZS



ideja još uvek na zadnjoj strani salvete, dobrodošla je. Ukoliko niste sigurni da li se ideja uklapa u program, kontaktirajte nas, rado ćemo vam pomoći.

Šta dobijaju najbolje ideje? Najbolja tri tima se takmiče u Grand Finalu. Prvih deset timova na Grand Finalu dobije direktan pristup programu EIT Climate-KIC Accelerator, gde sjajne ideje prerastaju u velika preduzeća. Svi ostali kandidati dobije priliku da predstave svoju ideju ispred odbora za ocenjivanje EIT Climate-KIC Accelerator, kako bi dobili pristup programu. Na kraju, ali ne i najmanje važno - pobjednik velikog finala dobiće 10.000 eur, drugoplasirani 5.000 a treći 2.500 eur. Dobitnici nagrada odgovorni su za porez, troškove prenošenja sredstava i druge moguće troškove u vezi sa isplatom.

Zemlje učesnice: Australija, Austrija, Azerbejdžan, Belgija, Bugarska, Kipar, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Grčka, Indija, Irska, Izrael, Italija, Jermenija, Kenija, Latvija, Litvanija, Luksemburg, Mađarska, Moldavija, Nemačka, Norveška, Poljska, Portugal, Rumunija, Singapur, Slovenija, Srbija, Španija, Šri Lanka, Švajcarska, Švedska, Holandija, Turska, Ukrajina i Velika Britanija.

Nemojte čekati budućnost, stvarajte je! Zainteresovani? Rok za apliciranje: 06.06.2018.

Više informacija: <https://climatelaunchpad.org>

Apliciranje:

<https://climatelaunchpad.org/application-form>

PRIVREDNA KOMORA SRBIJE

Isabel Airas 0668751190; Ivana Putnik 0668751158
climate-kic@pks.rs

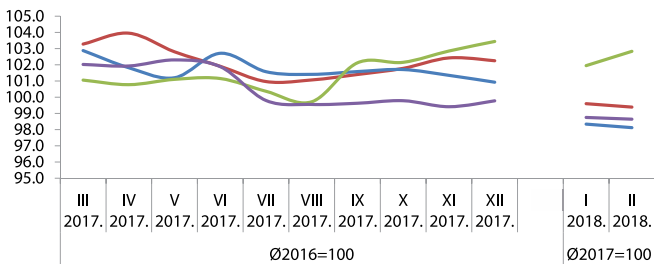
industrije, proizvodnje gume i plastike i proizvodnje mašina i opreme).

Reformom su obuhvaćeni: prioritizacija industrijskih grana sa najvećim potencijalom za rast i razvoj, izrada i sprovođenje akcionih planova prioritetnih industrijskih grana, kao i razvoj monitoringa i evaluacije.

Prema strukturnim reformama u periodu od 2018.–2020. godine (poglavlje IV, podpoglavlje 4.1, str. 59), Programa ekonomskih reformi za period 2018. do 2020. godine, navodi se: „Rast industrije poslednjih godine postignut je na ekonomski zdrav način, vođen investicijama i izvozom. S druge strane, najveći do-

Indeksi cena proizvođača industrijskih proizvoda

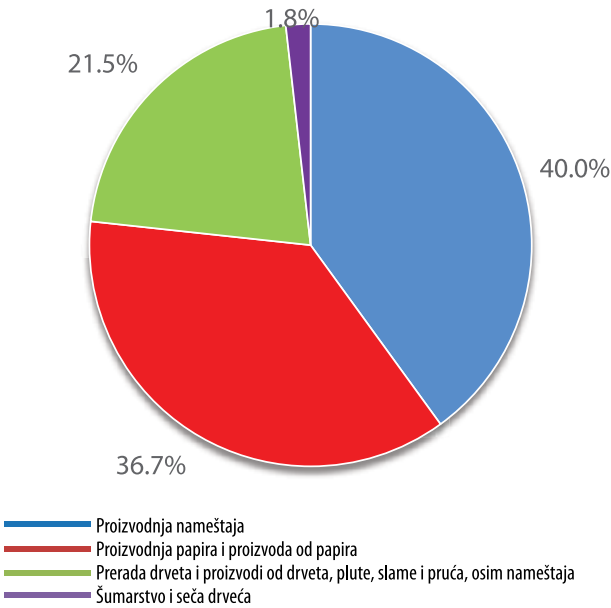
Grafikon 3 izvor RZS



- Prerađivačka industrija
- Prerada drveta i proizvodi od drveta, plute, slame i pruća, osim nameštaja
- Proizvodnja papira i proizvoda od papira
- Proizvodnja nameštaja

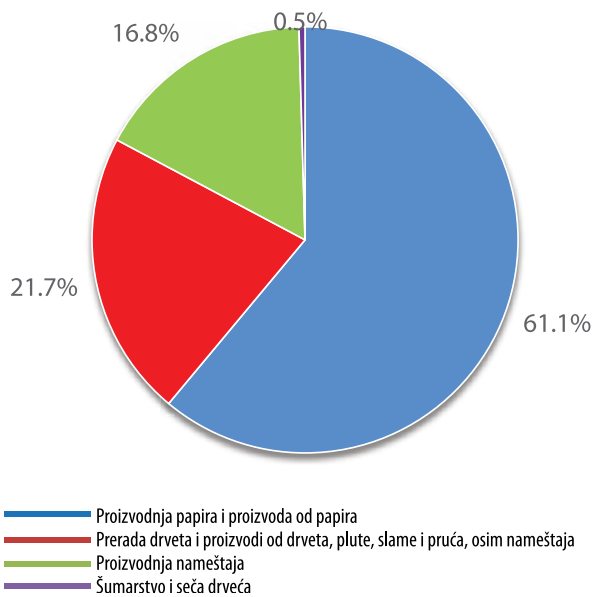
Struktura izvoza, 2017.

(Izvor: RZS, preračun Centra SAAPP (PKS)).



Struktura uvoza, 2017.

(Izvor: RZS, preračun Centra SAAPP (PKS)).



prinos rastu dala je drvoprerađivačka industrija, iako u njenoj strukturi i dalje dominiraju proizvodi niskog nivoa dodate vrednosti i stepena finalizacije. S tim u vezi, u narednom periodu pojačaće se sprovođenje definisanih mera za uklanjanje prepreka za razvoj identifikovanih industrijskih sektora sa najvećim potencijalom za rast i uložice se posebni naponi na povezivanju industrije, obrazovanja i politike u oblasti istraživanja i razvoja“.

Sektor baziran na proizvodnji i preradi drvnog sortimenta prepoznat je i kao sektor razvoja ruralnih područja jer se dosta MMSP nalaze upravo u ruralnim područjima, i kao jedan od sektora značajnih za implementaciju dualnog obrazovanja u republici Srbiji, u kome se aktivno radi na uspostavljanju Nacionalnog okvira kvalifikacija Srbije (NOKS), a od navedenih reformi benefit će ostvariti poslodavci, pojedinci, a samim tim i društvo u celini. ■

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



Imaju sve u sebi! – Tri nove šarke

Svejedno da li za staklena ili vrata sa ogledalom, da li za vrata sa velikim uglom otvaranja ili za tanke frontove od 8 mm, naše tri nove CLIP top BLUMOTION šarke su rezultat stalnog razvoja – i imaju jedno zajedničko: Usporivač je integrisan i po želji se može deaktivirati.

www.blum.com

 **blum**®



BOJE PO VAŠOJ MERI

Zadovoljan kupac je središte svih naših aktivnosti. On je cilj i smisao našeg razmišljanja i delovanja.

Kada smo pre skoro petnaest godina trasirali naš put i postavili poslovnu politiku, odlučili smo da proizvođačima ponudimo isključivo najkvalitetnije proizvode za površinsku zaštitu i dekoraciju drveta, koji su prethodno već bili prihvaćeni i korišćeni na tržištima razvijenih zemalja. Bez obzira na iskustva koja su nam nametali česti zahtevi za komercijalnim materijalima i prisutna konkurentska ponuda, ostali smo dosledni svom stavu da tržištu ponudimo isključivo kvalitet.

Tokom godina izgradili smo dobre poslovne i partnerske odnose sa našim dobavljačima iz inostranstva, tako da smo danas u prilici da Vam ponudimo najbolje proizvode, koji prate sve aktuelne tehnološke inovacije, sada u značajno većem asortimanu i po veoma pristupačnim cenama.

U prodajni program uvrstili smo široku paletu industrijskih premaza za površinsku zaštitu i dekoraciju nameštaja, enterijera i građevinske stolarije. Prateći zahteve komitenata i saradnika, našu ponudu upotpunili smo raznovrsnim brusnim materijalima, materijalima za poliranje, opremom za brušenje i nanošenje premaza, programom za reparacije i restauracije, širokim asortimanom ulja i voskova, premazima za metal i staklo, kao i mnogim specifičnim proizvodima koji su jedinstveni u našoj ponudi.

Kupci u Srbiji prepoznali su prednosti saradnje sa preduzećem Fabbrica, koje godinama proširuje svoju ponudu i prati aktuelne svetske trendove.

Stalan rast prodaje pokazuje da se sav trud uložen u ispitivanje želja i potreba tržišta, uvođenje novih proizvoda i rad na stalnom unapređenju kvaliteta isplatio. Kupci znaju da se na nas mogu osloniti. Naša firma svakodnevno dokazuje da provereni recept za uspeh koji podrazumeva izbalansiran odnos kvaliteta materijala, široku paletu proizvoda, dobro snabdeven lager, adekvatnu tehničku podršku i konkurentne cene, ne treba menjati.

Zadovoljan kupac je središte svih naših aktivnosti. On je cilj i smisao našeg razmišljanja i delovanja.

Pored velikog izbora kvalitetnih proizvoda bitna prednost naše kompanije je usluga koju pružamo našim saradnicima. Proizvođaču, odnosno kupcu, često je neophodna pomoć za pravilnu primenu izabranog premaza. Naš glavni cilj je da korisnicima na najbolji način približimo svojstva određenog proizvoda i istaknemo njegove prednosti i kvalitete. Zbog toga dosta ulažemo u tehnički servis i adekvatno predstavljanje proizvoda. Stalno stručno usavršavanje kadrova uz pomoć inopartnera postalo je naša obaveza i važna investicija u budućnost.

Tim stručnih ljudi, zaposlenih u tehničkoj službi, definitivno će Vas opredeliti da nas izaberete za budućeg saradnika. Dobro poznavanje karakteristika svih premaza iz ponude i pomoć oko pravilnog odabira materijala su prednosti koje uvek ističemo.





Da bismo Vam na pravi način preporučili neki od proizvoda iz naše ponude potrebno je da znamo koji substrat ste odabrali za obradu, kao i kakav finalni efekat želite da dobijete, jer Vam shodno tome možemo ponuditi različite sisteme i preporučiti tehnike rada, koji će obezbediti postizanje zahtevanog efekta površinske zaštite. Demonstracija primene određenih premaza, stalna podrška oko rešavanja tekućih problema su definitivno razlozi zbog kojih se možete čvrsto osloniti na nas.

Tu smo da Vam pomognemo da na pravi način uskladite svoje želje i mogućnosti. Iskreno verujemo da ćemo na taj način pružiti mogućnost svim proizvođačima iz drvne industrije da unaprede kvalitet površinske obrade, ali i produktivnost proizvodnog procesa.

Fabbrica ništa ne prepušta slučaju postavljajući nove standarde u dizajniranju i opremanju enterijera, što rezultira stalnim uvođenjem novih, tehnološki unapređenih proizvoda. U prijatnoj atmosferi našeg izložbenog salona možete se upoznati sa širokom paletom tonova i finalnih efekata površinske zaštite koji se mogu postići postupkom lakiranja, a koji prate najnovije trendove u industriji nameštaja i građevinske stolarije.

Tehnolozi i tehničari svakodnevno rade na postizanju različitih nijansi, kako bajca, i pigmentiranih boja tako i specijalnih premaza za postizanje željenog izgleda drvenih površina koje se površinski obrađuju, koristeći savremene metode u radu. Pored razvijenog sistema receptura, sve laboratorije poseduju modernu opremu koja podrazumeva najsavremeniji softver i spektro-fotometre, koji omogućavaju našim stručnjacima da odrede i kasnije realizuju u proizvodnji, najzahtevnije nijanse boja.

Zahvaljujući premazima posebne namene, takozvanim specijalnim efektima, na komadima nameštaja izrađenim od drveta, medijapana, metala ili stakla mogu se postići efekti plemenitih metala, gume, sedefa, mermera, tekstila, keramike, kože, folije i leda, kao i mnogi drugi po želji kupca.

Savremeni trendovi u opremanju enterijera ističu prirodnu lepotu drveta u prvi plan. Nove generacije premaza sa "natural wood" efektom, zastupljene u našoj ponudi, posebno su formulisane da u estetskom smislu odgovore dizajnerskim idejama ali i da zadovolje tehničke zahteve površinske obrade u domenu zaštite koju obezbeđuju, trajnosti ali i samog sistema nanošenja.

Zajedno sa trgovcima, izvođačima, arhitektama i dizajnerima ostvaruje se intenzivno partnerstvo na lokalnim tržištima. Težimo da se ovakva partnerstva stalno podstiču i proširuju.

Važan deo poslovne politike naše kompanije je da se za upotrebne svrhe isporuči optimalan kvalitet proizvoda, kako bi svaki kupac dobio tačno ono što mu je prethodno predloženo i preporučeno, kao i da se obezbeđeni kvalitet u svakom segmentu aktivno unapređuje i poboljšava. Stalno napredovanje je dugoročni cilj našeg poslovanja.

Donesite pravu odluku koja će vam pomoći da radite bolje i kvalitetnije.

Probajte, primetićete razliku!

Fabbrica doo

Bosanska 65, 11080 Zemun

BG, Srbija

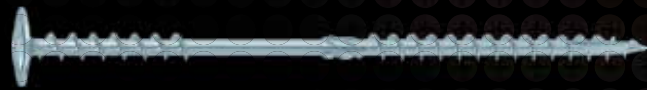
+381 11 316 99 77, 316 99 88

office@fabbrica.co.rs

www.fabbrica.co.rs



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

sat od narudžbine do isporuke
robe širom Evrope.



6

sertifikata koji garantuju
kvalitet proizvoda i procesa
proizvodnje.



100%

potpuna ponuda; potpuna dostupnost
ponudena klijentima daje dodatnu
vredost odnosu klijent/dobavljač.

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



AMBROVIT®
BOLTS+SCREWS
20 years



Fotografije: Marko Vejzović

U Nišu održana Treća konferencija – Drvna industrija i šumarstvo Srbije

Drvoprerađivači ne odustaju od svojih ciljeva

Brojni izazovi i problemi koji već dugo prate drvnu industriju i šumarstvo Srbije, nametnuli su potrebu da se traže i pronađu adekvatna i prihvatljiva rešenja za dalji razvoj na šumi bazirane ekonomije. Sa tim ciljem Šumarski fakultet Univerziteta u Beogradu organizovao je Treću konferenciju **Drvena industrija i šumarstvo Srbije** koja je održana 12. i 13. aprila u Nišu. Izlazeći u susret zahtevima privrednika, rad Konferencije se pretežno odvijao tematski, po okruglim stolovima, uz samo nekoliko planarnih rasprava.

– Očekujemo da će ova Konferencija dati neke odgovore vezane za šumarstvo i drvnu industriju Srbije. Praktično, ovo je nastavak kontinuiranih aktivnosti koje su inicirane na Šumarskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, u pokušaju da dođemo do nekih rešenja koji su najbolja za našu zemlju – rekao je prof. dr **Ratko Ristić**, na početku rada ovog skupa. – Šumarstvo Srbije predstavlja primarni resurs, a to je drvo. I pored zahteva koje imamo u domenu drvne industrije, šumarstvo Srbije takođe mora da vodi računa i o mnogim drugim aspektima korišćenja šumskog ekosistema. Šume Srbije su naši rezervoari biodiverziteta, one su najbolji produktori kvalitetnih pijaćih voda, šume su najbolje preventivno sredstvo za zaštitu od poplava, šume su temelj onoga što se često naziva održivi razvoj ruralnih krajeva, što se često pominje u svim državnim strategijama u poslednjih desetak godina. Bez šumarstva, bez interaktivne veze između šumarstva, vodoprivrede i poljoprivrede mi ne može-

mo doći stepen razvoja kome težimo i koji je u većini planiranih dokumenata.

– Takođe, šumarstvu pripada ključno mesto u dve globalne, svetske konvencije u okviru Ujedinjenih nacija koje su obuhvatile ceo svet. Jedna je Konvencija Ujedinjenih nacija protiv procesa dezertifikacije i degradacije zemljišta, a druga je Međunarodni panel o klimatskim promenama. U ove dve konvencije koje obuhvataju sve zemlje sveta, jedna od ključnih mera za adaptaciju i održavanje efekata aktivnih klimatskih promena jeste upravo šumarstvo... Srbija sa svojih tridesetak procenata ukupne šumovitosti ima određeni potencijal u proizvodnji primarnog resursa i praktično šumarstvo Srbije obezbeđuje najveći deo sirovine za drvnu industriju naše zemlje. Sa druge strane naša drvna industrija ima određene zahteve za sirovinom koji se permanentno povećavaju. Drvna industrija je uspešno preživela tranziciju i danas praktično imamo nekoliko hiljada subjekata od velikih kompanija, srednjih preduzeća, do malih firmi i zanatskih radionica sa preko 30 hiljada ljudi koji učestvuju u aktivnostima drvne industrije sa respektabilnim izvozom od gotovo milijardu evra, sa jasnom perspektivom da to treba da bude jedna od okosnica našeg povećanog bruto društvenog proizvoda – rekao je profesor Ristić. – Zato je veoma važno da šumarstvo Srbije nađe jedan daleko senzibilniji i adekvatniji pristup za one kojima treba primarna sirovina, a to su naše drvoprerađivačke kompanije. Šumarski fakultet ima ambiciju da što više



Golub Nikolić – NIGOS elektronik, Niš

– Mi pratimo sve skupove drvoprerađivača u regionu i svuda smo prisutni, a bavimo se tehnologijom sušenja drveta... Objektivno, drvoprerađivačima su potrebni skupovi ove vrste. U Hrvatskoj, recimo, gde u proteklih nekoliko godina najviše radimo, konferencije drvoprerađivača daju dobre rezultate... U poslednje tri godine se dosta aktivirala drvena industrija u Srbiji. To vidimo po našim poslovima, jer isporučujemo sve više sušara, pogotovu je značajna stvar što se daju subvencionirani krediti preko Razvojne agencije Srbije koji se dobijaju veoma jednostavno i mi dosta sušara upravo radimo na taj način. Mi u NIGOSU imamo osećaj da je naša drvena industrija u poslednje tri godine u ekspanziji.



Miodrag – Mića Vlačković – Strugara UROŠ, Smederevo

– Naša firma datira od 1974. godine. Bavimo se preradom drveta i pilanarstvom, a pre dvadesetak godina smo krenuli sa radom drvene ambalaže za voće i povrće, a od pre par godina počeli smo sa proizvodnjom peleta i briketa.

Što se tiče skupa u Nišu, slažem se sa kolegama da su skupovi ove vrste potrebni, jer nas opterećuje niz problema... Niko, međutim, nije stavio akcenat na probleme koje nam nameće država, koji su sve veći. Skupa je nafta, skupa električna energija, skupi delovi, skupo osiguranje i sve veće obaveze što se tiče normi o bezbednosti rada. Sve se to od nas zahteva na evropskom nivou, a mi nemamo evropske plate i evropske cene... Mi u drvoprerađivačkoj industriji smo mahom izvoznici, naša potraživanja su vezana za evro, a kurs dinara u zadnje vreme stalno opada što nam nikako ne

ide u prilog... A JP *Srbijašume* proteklih nekoliko godina u periodu mart – april za 6 do 8 procenta podiže cenu za sirovinu.. Mi se nadamo da to neće biti slučaj ove godine, jer nam cene i nedovoljna količina sirovine stvaraju velike probleme.



Nebojša Mihovilović – JP Srbijašume, ŠG Kuršumljija

– Potreba za organizovanjem skupova ove vrste uvek postoji. Drvoprerađivači i šumari imaju više zajedničkih tema, a razgovorom i uz dobru volju, možemo se više razumeti i uvažiti, pa daleko lakše sprovesti zaključke koje donesemo. Na taj način ćemo dovesti do poboljšanja odnosa između šumarstva i drvoprerađivača, a samim tim uspešnijeg rada i jednih i drugih... Ponekad se, međutim, zaboravlja činjenica da su šume ograničene etatom... Nažalost, to diktira nedovoljna otvorenost i struktura naših šuma... Javno preduzeće *Srbijašume* ne izvozi trupce. Na Konferenciji se govorilo da se iz naše zemlje izvozi oko 28 hiljada kubika hrasta. To je stvarno mnogo... JP *Srbijašume* godišnje poseče samo 3,5 hiljade kubika hrasta, a to je malo. Mi ga nememo više, ograničeni smo etatom i ne izvozimo trupce. Možda druga šumarska preduzeća izvoze, meni to nije poznato, ali mi ne izvozimo.



Milorad Andrejević – SIMPO ŠIK, Kuršumljija

Na Konferenciji su višestruko sagledane teme koje su bile predmet razmatranja. Predloženi su vrlo konkretni i korisni zaključci od čijeg sprovođenja zavisi kako ćemo dočekati sledeću godinu. Ako bi zaključke sproveli, verujemo da ćemo doći do boljih rezultata za sve. Ovo je jedan složen sistem, kompletan repro lanac od šumarstva do finala u kome je mnogo učesnika, pa ukoliko ne funkcioniše dobro, dovešće do negativnih implikacija. Ako svi dobro obavljamo posao, od nas pojedinaca, pa do države, onda mogu biti dobri efekti za sve... Ovakve skupove drvoprerađivača bi valjalo organizovati dva puta godišnje, ili ih organizovati pred kraj tekuće ili bolje reći početkom sledeće poslovne godine. Samo kroz razgovor i realizaciju zaključaka možemo stići do kvalitetnih rešenja, a bitno je da znamo sa čime raspolazemo i na šta možemo računati, zbog planiranja i ugovaranja poslova.



Nebojša Vulović – Thessiva, Ivanjica

– Mislim da je prvi put od kako je pratim skupove u Srbiji ovaj skup dobro koncipiran i organizovan i mislim da će dati konkretne rezultate. Data je šansa da se putem okruglih stolova čuje reč proizvođača kroz konstruktivne rasprave i dijaloge sa predstavnicima naučnih struktura u zemlji. Inistiram i trudim se da postoji sve veća sprega sa naukom i mislim da je to jedini način da se izađe iz ovih problema, a ne da se svake godine, već 20 godina sastajemo i žalimo jedni drugima na količinu sirovine i raspodelu. Toga će uvek biti, ne mogu svi biti zadovoljni, ali je bitno postaviti to na minimum kroz davanje šansi svima, kroz inovativnost, kroz konstruktivne razgovore, kroz sve ono što je jedan ljudski i tolerantan dijalog može da donese u rešavanju problema.



Dr Nebojša Todorović – Šumarski fakultet, Beograd

– Na Trećoj konferenciji Drvna industrija i šumarstvo Srbije se okupio jedan broj zainteresovanih predstavnika kompanija, medija i državnih ustanova i ovom prilikom želim da im se, u ime organizatora, zahvalim na učešću. Međutim, meni lično, kao nekom ko podržava i voli svoju struku, smeta nedostatak predstavnika ministarstava, javnih preduzeća, a posebno kompanija sa značajnom proizvodnjom i učešćem u izvozu nameštaja i proizvoda od drveta. Ova činjenica ne govori o tome da skup nije bio uspešan već o tome da za neka preduzeća ovakva vrsta konferencije nije neophodna. Voleo bih da nam ukažu na koji način da se okupimo i da pokažemo šta nam je rezultat i šta su problemi na koje treba da obratimo pažnju. Nigde na svetu ovakvu vrstu stručnog skupa ne organizuje fakultet, kao edukativna ustanova, ali smo mi shvatili to kao jednu vrstu obaveze prema struci sa

kojom treba da sarađujemo i zato smo u sve ovo krenuli sa iskrenim i dobrim namerama. Vrlo sam skeptičan za organizaciju sledeće konferencije jer nedostaje podrška u svakom smislu. S druge strane moram da zaključim da se za „srpska posla problemi verovatno rešavaju na drugi način“ – kaže dr Nebojša Todorović.



Rajko Sredanović – INTERHOLZ, Beograd

– Zajedno smo bili inicijatori i svedoci niza bitnih događaja vezanih za drvnu industriju i šumarstvo u poslednjih petnaestak godina. Ponekad uz sporadičnu pomoć institucija nadležnih za ovu privrednu granu, ali najviše sami drvoprerađivači su se trudili da pronađu i obezbede stabilne uslove za svoje poslovanje i investiranje. Nažalost uslovi za to su sve teži i neizvesniji, a tu pre svega mislim na otežano snabdevanje sirovinom koje se ne odvija na transparentan način.

Analizom koju je radila Agencija za drvo-Klaster drvoprerađivača, i podacima dobijenim od Savezne uprave carina, došli smo do saznanja da je u 2016. izveženo oko 100.000 m³ trupaca, a u 2017. je došlo do povećanja od 40 %, izveženo je oko 144.000 m³. Svi apeli nadležnim ministarstvima i PKS su bili bezuspešni... To se videlo i na samoj konferenciji, gde su organizatori pokušali da na okruglim sto-

lovima i direktnim kontaktom usmere diskusije kako bi pronašli rešenja i definisali način na koji bi taj osnovni problem bio rešen.

Stekao sam utisak na osnovu dugogodišnjeg iskustva da ne postoji konsenzus u institucijama koje su zadužene za to. Možda treba primeniti modele koje su sprovedi u okruženju, pre svega mislim na Republiku Hrvatsku gde je to rešeno na daleko povoljniji način, a naročito za finalne proizvođače.

Jedino što preostaje je da se formira neko telo koje bi imalo kredibilitet (predstavnici najvećih proizvođača, fakulteta, itd) koje bi zastupalo interese proizvođača direktno u Vladi Republike Srbije i nadležnim ministarstvima. Tapkamo u mestu, godinama raspravljamo o istim problemima bez uspeha...



Aleksandar Đorđević – PINOLES, Beograd

– Malo je šumara na ovoj Konferenciji i ako su šumarske teme dominirale, a lajtmotiv ovog skupa je bio problem snabdevanja sirovinom... Bio sam moderator okruglog stola koji se bavio pitanjima proizvodnje i distribucije ploča, a tu su akutni i ogromni problemi snabdevanju sirovinom proizvođača ploča. To je došlo dotle da u poslednja tri meseca nemamo dovoljno ploča sirove iverice za proizvodnju netapaciranog nameštaja. Kronošpan u Lapovu nema dovoljno repromaterijala, njihov plac je prazan. JP *Srbijašume* su im smanjile količinu sirovine od 500 hiljada kubika godišnje na 120 hiljada kubika, a proizvođači peleta dobijaju 380 hiljada kubika... Znači, mi spaljujemo potencijal koji je veoma mali i ograničen. Šume su ograničen resurs, to znamo, ali dozvoljavamo i stimulišemo da to odlazi u vatru. Za to vreme domaća industrija nameštaja nema repromaterijal. Mislim da je svakome

jasno kolika je dodata vrednost proizvoda ako se to drvo sagori ili pretvori u ploče iverice, pa u nameštaj koji se mahom izvozi... Koliko je ljudi koji su kroz primarne, sekundarne i tercijalne delatnosti zaposleni, koliko je to poreza i doprinosa i deviznih prihoda koje uzima država, o tome izgleda, niko ne vodi računa... A država stimuliše proizvodnju peleta, smanjen je PDV za prodaju peleta. Na konferenciji sam čuo kako će ove godine biti otvoreno novih 245 toplana na pelet. Moj komentar na to bi bio „Čega se pametan stidi, time se budala ponosi.“ A značaj ove konferencije je u tome što se ljudi makar jednom godišnje vide i izjadaju jedni drugima. Inače nekog ozbiljnijeg efekta nema, ali nadam se i verujem da ćemo nešto promeniti i da će Vlada uočiti potrebu dijaloga sa proizvođačima nameštaja i drvoprerađivačima, jer smo mi ozbiljna grana koja doprinosi ekonomiji ove države, a nemamo apsolutno nikakav značaj i uticaj. Prošlo je 14 godina je od prvog SABORA drvoprerađivača i uvek su iste teme, isti problemi i ciljevi, a mali efekat... To boli ozbiljne ljude iz naše branše. Izgubili su poverenje u dobre namere države...

približi ta dva sektora, uostalom naša dva veoma važna odseka, Odsek za šumarstvo i Odsek za TMP za to obrazuju stručnjake... Siguran sam da će ovaj skup pomoći sa stanovišta nedoumica, razrešenja nekih problema i iznošenje nekih relevantnih i svima potrebnih činjenica i da će sve to dati određene rezultate ko-

risne za šumarstvo i drvnu industriju naše zemlje – rekao je dr **Ratko Ristić** otvarajući Konferenciju u Nišu.

O realizaciji koncepta unapređenja stanja šuma i šumarstva Srbije, govorio je dipl. ing. **Saša Stamatović**, direktor Uprave za šume; a prof. dr **Branko Glavonjić** sa Šumarskog fakulteta



u Beogradu je govorio o drvenoj industriji i industriji nameštaja Srbije koje su pred novim izazovima i rastućim uticajima Kine na regionalno tržište. O savremenim aspektima korišćenja proizvodnih potencijala šuma u Srbiji, govorio je profesor dr **Milan Medarević**, a **Nataša Govedarica** iz Privredne komore Srbije je informisala skup o poslovnim rezultatima šumarstva i drvne industrije Srbije u 2017. godini. U plenarni deo programa, pri kraju rada Konferencije, svrstano je i izlaganje **Nebojše Vulovića** na temu odnosa prerađivačke industrije drveta prema postojećim resursima, kao i izlaganje **Viktora Radića** na temu proizvodnje drvenog uglja na automatizovan i moderan način uz mogućnost proizvodnje električne energije.

Rad Konferencije je, nakon prvih plenarnih izlaganja, nastavljen po okruglim stolovima čije su teme obuhvatile veliki broj različitih sektora drvne industrije i šumarstva Srbije. Na taj način je pružena mogućnost svakom od učesnika za aktivno učešće u diskusiji i doprinos uspešnom radu ovog skupa. Svaki od tematski postavljenih okruglih stolova imao je po dva modera-tora, jednog predstavnika fakulteta i drugog predstavnika privrede.

Dvodnevnoj Konferenciji u Nišu prisustvovalo je oko stodvadesetak učesnika čime objektivno organizator ne može biti zadovoljan, posebno što program rada ovog skupa, bez sumnje, zaslužuje veću pažnju privrednika. Jedan od razloga relativno male posećenosti je i činjenica što drvoprerađivači već dugo **pričaju istu priču** tražeći sagovornika u nekom od ministarstava države pri čemu ne nailaze na podršku i razumevanje. Jedan od prvih zaključaka, još na prvoj Konferenciji održanoj u Vrnjačkoj Banji aprila 2016. godine, odnosio se na formiranje Uprave za drvnu industriju u funkciji kreiranja i sprovođenja nove razvojne politike drvne industrije Srbije. Po tom pitanju, kao i po većini drugih, nije ništa učinjeno. Država ostaje nema na zahteve drvoprerađivača, a drvna industrija svake godine beleži sve bolje poslovne rezultate. Očigledno je da drvoprerađivači ne odustaju od svoje namere i ciljeva, prvo da permanentno povećavaju obim proizvodnje i drugo da neće prestati da traže institucionalnu podršku u ostvarenju svojih i opštedruštvenih ciljeva. Poznato je 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 oko 2%, a udeo u izvozu je 6,9%. Ali, i pored dobrih rezultata drvna industrija godinama traži institucionalnu adresu gde bi zajedno sa šumarima razgovarali o saradnji i položaju svih subjekata na šumi bazirane ekonomije sa ciljem veće konkurentnosti, tehnološke opremljenosti, veće finalizacije vredne sirovine i većeg broja zaposlenih... 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. I ovoga puta u Nišu, i pored najava, niko nije bio prisutan sa državnog nivoa...

Drvna industrija i šumarstvo su u jednom repro lancu, naslo-njeni su jedni na druge i povezani kao nokat i meso. Problemi su im slični, ali su im ciljevi prilično različiti. U odnosu na 2017. ove godine je potražnja za drvnim sortimentima bila veća za 28% a najviše je porasla potražnja prostornog drveta jer je instaliran veći broj pogona za proizvodnju peleta. Radi toga su, i vjerovatno kroz sistem raspodele drvnih sortimenata, bez sirovine ostali proizvođači ploča što je izazvalo niz implikacija i problema u proizvodnji nameštaja... Očigledno je da sirovinaska osnova iz naših šuma ne može biti garancija niti osnovni faktor razvoja prerade drveta, upravo zato što su kapaciteti prerade drveta znatno veći od etata, od mogućnosti naših šuma... Proizvodni programi, tehnološka opremljenost, produktivnost, dizajn, kvalitet proizvoda i cene su primarni faktori razvoja drvne industrije, tvrde stručnjaci... A kod nas se često čuje kako nema dobre prerade drveta bez dobrog šumarstva i obratno. To ne mora biti tačno, jer neki ozbiljni analitičari tvrde da kvantitativna i kvalitativna struktura šuma nije primarni faktor razvoja drvne industrije. Za primere uzimaju Italiju koja ima mali etat i razvijenu preradu drveta ili Englesku koja takođe ima razvijenu drvnu industriju, a od ukupne količine drveta koje godišnje preradi samo 20% ima domaće poreklo. Ostalih 80% se uvozi iz svih delova sveta...

Kao i prethodnih godina i Treća konferencija **Drvna industrija i šumarstvo Srbije** donela je niz zaključaka razvrstanih po okruglim stolovima. Zaključke ovog skupa nam je dostavio organizator i prenosimo ih bez redakcijskih intervencija.

ZAKLJUČCI I PREPORUKE

Treće konferencije – Drvena industrija i šumarstvo Srbije

Niš 12-13. april 2018.

OKRUGLI STO: ŠUMARSKA POLITIKA

(moderatori: **Saša Stamatović, Branko Glavonjić**)

1. Povećati nivo poštovanja postojećih kriterijuma za raspolu drvene sirovine u javnim preduzećima u praksi uz odgovarajuću kontrolu.

2. Povećati transparentnost odluka o raspodeljenoj drvnoj sirovini (objaviti količine po firmama na veb sajtu).

3. Doneti odgovarajući propis o zabrani izvoza trupaca ili o uvođenju taksi za trupce koji se izvoze po modelima koji postoje u zemljama u okruženju.

OKRUGLI STO: PILANSKA PRERADA DRVETA

(moderatori: **Ljubinko Zlatić, Ranko Popadić**)

1. Potrebno je preduzeti sve mere i podržati sve inicijative sa ciljem da se zabrani izvoz oblovinne iz Srbije. U slučaju da se u budućnosti to pitanje ne bude moglo rešiti administrativnim putem, osmisliti i preduzeti sve druge mere sa ciljem minimalizovanja izvoza drvne sirovine.

2. Potrebno je na svim nivoima pokrenuti inicijativu da se definišu i odobre stimulacije domaćim pilanarima da prodaju svoje proizvode domaćim proizvođačima finalnih proizvoda.

3. Apeluje se na JP *Srbijašume* da se preispitaju nameti koji opterećuju proizvođače rezane građe, prvenstveno naknade za korišćenje puteva i troškovi prevoza do glavnih stovarišta, kao i da se kasnija upotreba na taj način prikupljenih sredstava učini transparentnom.

OKRUGLI STO: FURNIRI, FURNIRSKE PLOČE I AMBALAŽA

(moderatori: **Milorad Andrejević, Vladislav Zdravković**)

1. Zaštititi proizvođače furnira od naglih promena cena, kakvih je do sada bilo, i zadržati kontinuitet u isporuci.

2. Uskladiti dužine trupaca L kvaliteta sa modularnim dužinama ploča. Napraviti hibridno sortiranje trupaca (cеноvni kompromis): deo dužine trupca može da bude F kvaliteta, deo nižeg. Približiti sirovinu kupcu kroz GLAVNO STOVARIŠTE, i time olakšati preuzimanje.

3. Ohrabriti kompanije da uvode nove proizvode na bazi furnira (već je bilo pokušaja proizvodnje nastavljanih kuhinjskih ploča, reljefnih ploča za oblaganje zidova...) a ne da ostaju samo na klasičnim furnirskim pločama.

4. Pokušati da se nađe tržište za prodaju furnira koji, zbog svoje teksture (na primer floder) nije tražen, KROZ DIZAJN proizvoda sa takvom teksturom.

5. Uvoditi tehnologije koje su prilagođene da se sirovina koja po definiciji nije furnirska racionalno prerađuje (na primer,

u Srbiji se već montira nekoliko Spindleless ljuštica za male prečnike), ovo je naročito interesantno za proizvođače furnirske ambalaže.

6. Stvoriti uslove za realizaciju prethodnih zaključaka kroz pristup razvojnim fondovima EU ili tražiti podsticaje.

OKRUGLI STO: SUŠENJE DRVETA

(moderatori: **Golub Nikolić, Goran Milić**)

1. Nabavka opreme. Razgovarano je o kapacitetima sušara instalisanih na teritoriji Srbije u poslednje tri godine. Naglašen je značaj omogućavanja povoljnih finansijskih linija za nabavku opreme (poput ovogodišnjeg programa pokrenutog preko Razvojne agencije Srbije).

2. U delu vremena posvećenom tehničkim detaljima i tehnologiji sušenja masivnog drveta vođen je razgovor o prednostima i manama savremenih kondenzacionih sušara. Diskusija se uglavnom odnosila na mogućnosti sušenja hrastove građe i lamela u ovom tipu sušara. Razgovor je vođen i o najčešćim problemima pri sušenju rezane građe (sendvič efekat kod svetlih vrsta drveta, nejednaka konačna vlažnost, deformacije građe...).

3. Učesnici su tražili, a Šumarski fakultet je prihvatio održavanje povremenih kurseva posvećenih sušenju drveta.

OKRUGLI STO: KAKO DIZAJN TRANSFORMIŠE KOMPANIJE I INSPIRIŠE INOVATIVNOST?

(moderatori: **Zoran Jedrejčić, Jelena Matić**)

1. Za proboj na inostranim tržištima sa sopstvenim brendom je potrebna tzv. osvešćena industrija.

2. Obrazovati proizvođače o tome koliko im prisvajanje tuđih autorskih prava u domenu dizajna nameštaja šteti i koje su prednosti razvoja autentičnih proizvoda.

3. Da bi se razvio sopstveni brend, neophodno je razvijati inovativne proizvode sa prepoznatljivim identitetom.

4. Promene u kompanijama su moguće samo ukoliko su rukovodioci spremni na njih, zato je veoma značajno proceniti ko je za šta realno sposoban.

5. Razvoj svakog pojedinačnog proizvoda zahteva puno ulaganja i vremena (često više od godinu dana), što je preveliko ulaganje za većinu kompanija.

6. Institucije treba da prepoznaju i pomognu razvoj domaćih dizajn orijentisanih kompanija jer su one značajne kako za povećanje izvoza jedne zemlje, tako i za njen kulturni uticaj.

7. Dizajn orijentisane kompanije uključuju od samog početka u svoj razvoj projektantski tim koji je sastavljen od dizajnera, inženjera i marketing stručnjaka.

8. Postoji potreba za daleko boljim povezivanjem dobavljača, dilera i agenata prodaje.

9. Kontinuitet i kvalitet su presudni faktori za razvoj dizajn orijentisane kompanije.

10. Potrebno je izgraditi jaku spregu između obrazovnih institucija i privrednih subjekata.

OKRUGLI STO: NAMEŠTAJ – MASIVNI, TAPACIRANI, PLOČASTI

(moderatori: **Dušan Kolarević, Igor Džinčić**)

1. Nedostatak školovanog kadra na svim nivoima, od proizvodnih radnika, preko poslovođa do inženjera. Inženjeri prerađuju drveće se retko odlučuju da prihvate posao u manjim sredinama.





2. Produženo vreme izrade usled zastarelog mašinskog parka i velikog udela ručnog rada. Naime, mašine koje su nosioci proizvodnje imaju malu fleksibilnost i teško da mogu da odgovore zahtevima tržišta za malom serijom. Usled nedostatka inženjerskog kadra proizvodnju postavljaju i vode ljudi koji nisu iz struke, najčešće na osnovu intuicije i iskustva iz drugih proizvodnji. Ova dva problema direktno utiču na višu cenu koštanja proizvoda i niži profit koji firma može da ostvari.

3. Oko oba pitanja proizvođači su se saglasili da je neophodna pomoć Šumarskog fakulteta koji bi bio spona između institucija državnog aparata i kompanija.

OKRUGLI STO: PLOČE IVERICE I VLAKNATICE, PROIZVODNJA I DISTRIBUCIJA

(moderatori: **Aleksandar Đorđević,**
Milanka Điporović-Momčilović)

1. Ploča iverica je najtraženiji pločasti proizvod na bazi drveta u Srbiji. Iako u Srbiji rade dve fabrike ploča iverica: KronošpanSRB (KronospanSRB) u Lapovu i Fantoni (Gruppo Fantoni) u Ivanjici, potražnja za ovim pločama je i dalje veoma visoka.

2. Istovremeno proizvođači iverica suočavaju se sa nedostatkom drvene sirovine, što je u slučaju fabrike KronošpanSRB dovelo do alarmantno neredovne proizvodnje iverica u prvom kvartalu 2018. godine.

3. Redovnost u snabdevanju pločama ivericama je veoma važna za njihove korisnike, odnosno proizvođače nameštaja. Nedostatak drvene sirovine za proizvodnju iverica dovodi do sledećeg:

a) Proizvođači tapaciranog nameštaja egzistencijalno su ugroženi, usled nestašice sirovih ploča iverica na domaćem tržištu;

b) Proizvođači pločastog nameštaja su takođe potencijalno ugroženi, usled nestašice domaćih ploča iverica, pa samim tim moraju da se opredeljuju za ploče iz uvoza.

c) Proizvođači nameštaja prinuđeni su da odlažu proširenje kapaciteta i sklapanje novih ugovora, jer ne postoji sigurnost i stabilnost u snabdevanju pločama.

d) Problem snabdevanja sirovinom sa domaćeg tržišta mogao bi da ugrozi i sam opstanak postojećih kapaciteta za proizvodnju iverica.

4. Kao prvi korak ka rešavanju problema u snabdevanju drvnom sirovinom predlaže se korigovanje kriterijuma za njenu raspodelu od strane JP *Srbijašume*, tj. da prednost u tom pogledu imaju proizvođači sa višim stepenom finalizacije.

5. Imajući u vidu ozbiljnost situacije u pogledu raspoložive drvene sirovine iznesen je predlog da proizvođači ploča iverica i proizvođači nameštaja od ploča iverica podnesu zahtev za saстанak sa Ministarstvom privrede i JP *Srbijašume*.

6. Takođe, predlaže se formiranje sektora koji bi se bavio problemima proizvodnje iverica i drugih ploča na bazi drveta.

OKRUGLI STO: DRVO U GRADITELJSTVU

(moderatori: **Branko Stefanović, Krstan Laketić**)

1. Potrebno je podići svest kod proizvođača proizvoda od drveta koji se koriste u građevinarstvu na neophodnost striktnih i doslednih primena važećih tehničkih normi i propisanih

tehnologija izvođenja radova. Takođe, važno je ukazati im na nužnost pružanja otpora onim izvođačima i naručiocima koji vrše pritisak da se proizvodi od drveta ugrađuju čak i onda kada nisu ispunjeni elementarni uslovi, naročito tokom zimskih meseci, što ima za posledicu povećanje vlažnosti drveta iznad dozvoljenih graničnih vrednosti, čime se trajno kompromituje kvalitet proizvoda i stvara velika materijalna šteta, koju drugi kasnije pokušavaju da prevale na same proizvođače koji prethodno nisu uspeali da se odupru i ispoštuju pravila struke.

2. Imajući u vidu da nacrt Zakona o građevinskim proizvodima, čije se usvajanje očekuje tokom 2018. godine, uvodi brojne obaveze proizvođačima proizvoda od drveta namenjenih graditeljstvu, kako u pogledu ispitivanja kvaliteta, tako i u pogledu sertifikovanja tehnoloških procedura, ukazujemo na nedostatak ustanova koje su akreditovane za to. Osim toga, harmonizovanje domaćih propisa sa zakonodavstvom EU, nameće da svi izvoznici proizvoda u zemlje EU imaju CE znak, ali nijedno domaće pravno lice nije ovlašćeno za njihovo izdavanje. Umesto da se svaki proizvođač ponaosob snalazi za sebe, odnosno da rizikuje plaćanje kazni, trebalo bi razmotriti zajedničko rešavanje ovog problema.

OKRUGLI STO: KADROVI U DRVNOJ INDUSTRIJI I ŠUMARSTVU

(moderatori: **Miroslav Mareš, Zdravko Popović**)

Učesnici okruglog stola su kao glavni problem naveli nedostatak izvršilaca za poslove u ovoj oblasti. I pored manjeg ili većeg broja nezaposlenih na tržištu rada, ne postoji interesovanje za zapošljavanjem u ovoj oblasti.

Tokom diskusije u okviru okruglog stola doneti su predlozi koji bi mogli popraviti stanje:

1. Kao prvo trebalo bi vršiti promociju poslova u ovoj oblasti, ali ne na nivou škola, koje to već čine, već na nivou lokalne zajednice.

2. Kako bi se povećao broj izvršilaca koji su stekli diplome trećeg ili četvrtog stepena u šumarstvu i obradi drveta, potrebno je da se upisna politika na nivou srednjoškolskog obrazovanja uskladi sa potrebama tržišta rada i da se broj odeljenja u srednjim školama uskladi sa brojem učenika koji završavaju osnovnu školu.

3. Saradnja škola i privrede kroz realizaciju praktične nastave bi doprinela kvalitetnijem obrazovanju. Učenicima bi omogućila da se bolje upoznaju sa poslovima koji ih očekuju, a poslodavcima da ih obuče za rad na njihovim mašinama ali i da prepoznaju buduće kvalitetnije radnike.

4. Pored navedenog, povećanju zapošljavanja u ovoj oblasti bi svakako doprineli i bolji materijalni uslovi koji se nude zaposlenima.

ZAKLJUČAK SVIH UČESNIKA:

Da se Konferencija **DRVNA INDUSTRIJA I ŠUMARSTVO SRBIJE** u organizaciji Šumarskog fakulteta obavezno nastavi održavati jednom godišnje. ■



Abranet[®] Ace – Mreža za jaču primenu brušenja

Ovaj proizvod je razvijen za jače i zahtevnije postupke brušenja. Zahvaljujući svojoj optimalnoj mrežastoj strukturi i keramičkim zrcima, Abranet Ace nudi superiorne performanse kod brušenja tvrdog drvenog materijala (poput drveta bukve ili hrasta), kao i brzo sečenje na raznim čvrstim materijalima.

Abranet Ace omogućava učinkovito šmirglanje bez prašine. Upotreba ovog proizvoda smanjuje rizik od kontaminacije prašinom u samom procesu i produžava životni vek samog proizvoda.

Apsolutno čist proces brušenja bez prašine!



Kontrolisanje nameštaja

i kontrolisanje proizvoda u skladu sa evropskim i nacionalnim standardima u akreditovanoj kontrolnoj organizaciji prema standardu SRPS ISO/IEC 17020:2012

Atestiranje, laboratorijsko ispitivanje, kontrolisanje i ispitivanje kvaliteta:

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

Procesna kontrolisanja:

- kontrolisanje ulazne, međufazne i završne kontrole u procesima proizvodnje
 - stručna pomoć pri projektovanju pilana
 - stručna pomoć pri procesu sušenja drveta
- DOO JUGOINSPEKT-NOVI SAD je sertifikovan prema SRPS ISO 9001:2008



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 doradivati i finalizirati bez ikakve potrebe da mijenjaju svoj način i stil rada, kao i željenu potrebu namještaja i opremanja prostora.

MI SMO TU ZBOG VAS!

Kuhinja LUCIJA sa djelovima



Legenda:

1. Fronta Lucija
2. Stubi ukrasni
3. Završna obrada
4. Kapa Monarini
5. Polica NR
6. Ploča natpis Jasen TT
7. Visker sklop (Tilari tehnik)
8. Ploster
9. Stranica završna sa plesterom
10. Lajsa NR
11. Lajsa završna
12. Lajsa ispitivna
13. Čuči



Spavaća soba KRALJICA
masiv hrast 100 %

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

www.javor-prijedor.com



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

ekskluzivni troslojni parketi

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

Kompletna proizvodnja, od prerade trupaca pa do izrade troslojnih parketa se obavlja na najsavremenijim mašinama koje omogućavaju veoma visoku preciznost izrade.

Proizvodni program čine troslojni parketi od kvalitetnog hrasta, bukve, jasena, graba, bagrema, javora, trešnje, oraha, vengea i tikovine, industrijski pod i termotretirani parketi pri čemu svi proizvodi poseduju odgovarajuće sertifikate (FSC CE), sertifikat kvaliteta itd.

Završna obrada se radi najkvalitetnijim uljima u preko četrdeset boja.

Nudimo saradnju projektnim biroima, arhitektama i parketopolagačima, za vrhunsko opremanje ekskluzivnih prostora troslojnim 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

Naglašen veliki potencijal za rast drvnog sektora

Analizirano je poslovanje i postignuti rezultati u proteklih godinu dana, a najveći napredak ostvaren je po oceni učesnika u odnosima šumarstva i drvne industrije. Dobra saradnja ogledala se i kroz potpisivanje pisma razumevanja i usvojenog modela raspodele drvene sirovine.

Za desetak proteklih godina drvna industrija Hrvatske je povećala izvoz oko 4 puta i sa 300 miliona evra dostigla 1,1 milijardi evra godišnje. Sektor proizvodnje nameštaja i prerade drveta već mesecima beleži rast proizvodnje i izvoza. U prvom kvartalu ove godine proizvodnja nameštaja je porasla za 15,8% u odnosu na isti period 2017. godine, a prerada drveta je porasla za 9,1%. U strukturi sektorskog izvoza sve bolji rezultati ostvaruju se u području finalne proizvodnje, jer osim nameštaja beleže se sve bolji rezultati u proizvodnji parketa, prozora, vrata i drugih gotovih proizvoda na bazi drveta. Izvoz drvnog sektora je u 2017. porastao za 11% u odnosu na 2016. godinu, a drvni sektor se dokazao kao važan faktor napretka hrvatske privrede.

U organizaciji časopis Drvo & Namještaj, Hrvatskog drvnog klastera i Centra za razvoj i marketing, uz podršku većeg broja partnera, pokrovitelja i sponzora u Opatiji je 04. i 05. juna održana jubilarna, 15. Drvno-tehnološka konferencija, centralno sektorsko okupljanje drvne industrije i šumarstva Hrvatske i zemalja regiona, kojoj je u dva dana prisustvovalo preko 300 učesnika iz Hrvatske i zemalja u okruženju. Već tradicionalno ovaj skup rezimira sektorske prilike, poslovne trendove, donosi zaključke i predloge za poboljšanje stanja u prerađivanju drveta i šumarstvu kao i u njihovom međusobnom odnosu u narednom periodu.

Uz odnos šumarstva i prerade drveta, ovoga puta su na DTK tematski naglasci bili na energetske efikasnosti, biomasi, javnim nabavkama, tehnološkoj opremljenosti i produktivnosti rada, većem stepenu finalizacije, a bilo je govora i o dizajnu, drvetu u graditeljstvu, usklađenost sektora s evropskim politikama, primeni inovacija, zatim novim proizvodima, međusektorskoj saradnji, obrazovanju kadrova za drvnu industriju itd.

Posebno je naglašena činjenica da je povećanje sektorskog izvoza sa 300 miliona na 1,1 milijardu evra u periodu od deset godina (povećanje skoro 4 puta) nezapam-

ćen rezultat u domaćoj industriji. Tako se Hrvatska etablirala kao ozbiljan globalni proizvođač drvenog parketa, prozora, vrata, nameštaja, ali i modernih goriva od drveta, budući da Hrvatska godišnje proizvede 300.000 tona peleta što čini 1,2% svetske proizvodnje drvnog peleta, a to je prava retkost u hrvatskoj privredi.

Sektor proizvodnje nameštaja i prerade drveta već mesecima beleži stalan rast, kako industrijske proizvodnje, tako i izvoznih pokazatelja. U prvom kvartalu ove godine proizvodnja nameštaja je porasla za 15,8% u odnosu na isti period 2017. godine, a prerada drveta je porasla za 9,1% u prva tri meseca. U

Iz Srbije 12 ljudi učestvovalo na DTK u Opatiji

Na 15. DTK u Opatiji zapazili smo učešće 12 ljudi iz Srbije. Neka nam ne bude zamereno ako smo nekoga zaboravili ili nismo videli, ali smo zapazili da su dvojice komercijalista iz firme NIGOSA na ovom skupu redovni i uistinu su bili zaposleni, isto kao i predstavnik firme Polytechnik. Aktivni su bili i dva mlada i perspektivna profesora sa Šumarskog fakulteta iz Beograda, a skupu su prisustvovala i tri dame; jedna iz Centra za inovacije pri nekom od fakulteta, a druge dve iz nekih od klastera...

Skupu u Opatiji prisustvovala su i tri izvršna direktora iz JP *Srbijašume*, od kojih su dvojica imali zapaženo i aktivno učešće. Posebno ih je zanimao usvojeni model raspodele drvene sirovine i pismo razumevanja kao i činjenica da je saradnja šumara i drvoprerađivača u našem komšiluku na visokom nivou... Uz rizik da će mi se štošta zameriti tvrdim da bismo dosta toga mogli da naučimo i od naših zapadnih komšija i pri tome se sećam Prve konferencije *Drvena industrija i šumarstvo Srbije* koja je održana u Vrnjačkoj Banji pre dve ipo godine. Tada se jedan od izvršnih direktora JP *Srbijašume* ozbiljno ljutio na dobronamerne kritike vezane za praksu raspodele sirovine i korupciju. Bilo je to neprijatno za ceo skup. Kasnije su naš časopis obaveštavali: neki od kritičara imali su ozbiljan problem dalje isporuke dogovorene količine drvene sirovine...

Posle toga šumari su Drugu konferenciju, održanu aprila prošle godine na Šumarskom fakultetu u Beogradu, delimično ignorisali, što se može reći i za Treću konferenciju *Drvena industrija i šumarstvo Srbije* koja je održana 12. i 13. aprila u Nišu, a iz JP *Srbijašume*, na ovom skupu su učestvovala dva direktora šumskih gazdinstava (Kuršumlja i Niš), kao i jedan od direktora iz JP *Vojvodinašume*.

Sa nivoa državne vlasti nije niko prisustvovao na ove tri značajne konferencije šumara i drvoprerađivača Srbije i ta činjenica bitno razlikuje praksu u našoj zemlji i u našem susedstvu, pa naši drvoprerađivači često kažu da država više brine o geji paradi nego o prerađivanju drveta. O tome opširnije pišemo na prethodnim stranicama ovog časopisa.

Dvanaesti put zaredom na DTK u Opatiji učestvovao je i urednik časopisa *DRVO-tehnika* koji godinama pokušava da saradnju drvoprerađivača iz dve zemlje učini plodnijom...



strukturi sektorskog izvoza sve bolji rezultati ostvaruju se u području finalne proizvodnje, jer osim nameštaja beleže se sve bolji rezultati u proizvodnji parketa, prozora, vrata i drugih gotovih proizvoda na bazi drveta. Izvoz drvnog sektora je u 2017. porastao za 11% u odnosu na 2016. godinu. Ovim se drvni sektor još jednom dokazao kao važan faktor napretka hrvatske privrede.

Uz konstataciju da Drvno-tehnološka konferencija u Opatiji nikada nije bila sadržajnija i da je opravdala epitet jubilara, predstavljeni su ohrabrujući rezultati drvoprerađivačkog sektora, kako

u proizvodnji, tako i u izvozu. Analizirano je poslovanje i postignuti rezultati u proteklih godinu dana, a **najveći napredak ostvaren je po oceni učesnika u odnosima šumarstva i drvne industrije.** Dobra saradnja ogledala se i kroz potpisivanje pisma razumevanja i usvojenog modela raspodele drvne sirovine, a na skupu je vrlo aktivno učestvovala cela Uprava *Hrvatskih šuma*.

Jedna od važnih razvojnih tema na 15. DTK u Opatiji odnosila se na **potrebu ulaganja u znanje i kadrove, bez čega nije moguće provesti osnaživanje konkurentnosti na domaćem i međuna-**

rodnom tržištu. Održane su mnogobrojne panel rasprave, a posebno je bila upečatljiva rasprava u kojoj su učestvovali mladi sektorski stručnjaci u ranim dvadesetima. Mlade snage sektora smatraju da postoji opipljiva i dugoročna perspektiva za razvoj njihovih poslova te su zajednički poslali jasnu poruku o potrebi bolje kadrovske politike i ciljane motivacije mladih kadrova kroz sve nivoe obrazovanja, bez čega neće biti priliva prosperitetnih stručnjaka u drvenu industriju.

U programu 15. DTK su učestvovali i **predstavnici 4 ministarstva, Hrvatski sabor, odnosno Odbor za poljoprivredu i šumarstvo, te niz akademskih stručnjaka iz svih zemalja JIE te važni gosti iz Brisela.** Tematsku sednicu je u Opatiji po treći put održao i saborski Odbor za poljoprivredu i šumarstvo, na čelu s predsednikom Tomislavom Panenićem.

Rasprava na Odboru, ali i mnogobrojni istupi saborskih predstavnika na DTK naglasili su veliki potencijal za rast drvnog sektora, ali i potrebu da se u Saboru aktualiziraju teme izrade Zakona o šumama, Zakona o brdsko-planinskim područjima te **Zakona o preradi drveta i proizvodnji nameštaja, koji je još u pripremi i usklađivanju između nadležnih tela i predstavnika drvnog sektora, što bi u konačnici trebalo dovesti do provodivog i potsticajnog zakonodavstva, odnosno do stvaranja okvira za veću finalizaciju i specijalizaciju domaćih proizvođača.**

Na DTK je premijerno, za specifične bio-bazirane industrije najavljeno i predstavljeno donošenje strategije HRVATSKA 2030. o čemu je govorio državni sekretar u MRRFEU Velimir Žunac. Konferenciju je u ime predsednika Sabora Gordana Jandrokovića otvorio zastupnik Damir Felak i ona je u tri dana

intenzivnog programa uključivala brojne radionice i sektorske sastanke o specifičnim temama te dve sadržajne studijske posete. Drugog dana je skup zaključio pomoćnik ministra zaštite okoline i energetike Domagoj Validžić koji je **najavio kako će nova energetska strategija u izradi voditi računa o domaćim resursima, posebno o biomasi istakavši kako obnovljiva energija može dovesti do povećanja prihoda u ruralnim područjima i novih radnih mesta.** Deo učesnika posebno je bio zainteresiran za rešavanje pitanja podzakonskih akata, odnosno zalagali su se za preraspodelu kvota za OIE u području biomase.

Konferencija je zaključena s pozitivnom porukom koja dodatno naglašava i valorizira stroga pravila održivog privređivanja i opšte korisnih funkcija šuma, posebno u kontekstu rasta mnogih pokazatelja, poput industrijske proizvodnje ili izvoza proizvoda sa većom dodatnom vrednosti, a takvih vesti iz ovog sektora proteklih godina ima i u permanentnom su porastu.

U ovom tekstu smo maksimalno koristili saopštenje za javnost koje smo dobili od organizatora 15. Drvno-tehnološke konferencije. I ovoga puta posebno treba istaći i pohvaliti organizatore ovog skupa, njihov sluh za društvene tokove, kreativnost i trasiranje zaključaka koji su, bez sumnje, u funkciji razvoja ne samo drvne industrije nego kompletne društvene zajednice. Zato je Drvno-tehnološka konferencija zadržala poziciju najznačajnije i najbolje organizovane manifestacije namenjene šumarstvu, preradi drveta i proizvodnji nameštaja u ovom regionu.

Već je zakazana sledeća, 16. Drvno-tehnološka konferencija koja će biti održana u Opatiji 3. i 4. juna 2019. godine. ■

Orijentacija ka usavršavanju procesne tehnike

Firma PROGRES je osnovana 1980. godine u Čačku kao zanatska radionica. Osnovna delatnost u početku je bila metaloprerađivačka, a sa osvajanjem tržišta firma je svoj proizvodni program proširila na proizvodnju mašina i uređaja u oblasti termotehnike i procesne tehnike. 1993. godine preprerasta u preduzeće pod nazivom PROGRES INŽENJERING i razvija program procesnih uređaja kao što su sušare za drvo, sušare za voće i povrće, sušare za duvan, parionice, različite vrste traktastih sušara i peći za rad u zaštitnoj atmosferi. U tim godinama već se profilishe budući pravac razvoja firme.

Formiranjem projektnog biroa i zapošljavanjem inženjera-projektanata uz preduzetnički duh kreće razvoj novih proizvoda po sopstevnoj konstrukciji i jedinstvenih tehničkih rešenja.

Možemo reći da sušare za drvo i parionice predstavljaju najzastupljeniji proizvod iz oblasti procesne tehnike u proizvodnom programu. U ponudi imamo konvencionalne, kondezacione i vakuumске sušare, kao i parionice sa sistemom direktnog ili indirektnog parenja. Takođe, za sušenje velike količine drvne građe za postepeno sušene drvene vrste, npr. hrast i / ili kod izuzetno visoke relativne vlažnosti vazduha, u našoj ponudi se nalaze i predušare.

Sušare za drvo i parionice

Sušare se izrađuju u zidanoj ili panelnoj izvedbi kapaciteta od 10m³ do 150m³. Pored kvaliteta materijala od kojih su napravljene (pod konstrukcijom INOX, ventilatori od legure aluminijuma, paneli u aluminijumu ispunjeni po izboru kupca kamenom vunenom ili poliuretanom), kvaliteta komponenti koje su ugrađuju (izmenjivači bakara ili inox aluminijum, pumpa visokog pritiska 50 bara za vlaženje i dizne od inox), posebno ističemo sistem upravljanja procesom sušenja koji je razvijen u saradnji sa IVALSA italijanskim institutom za istraživanje sušenja drveta. Ovaj sistem u sebi ima širok spektar programa za preko 400 vrsta drveta kao i posebne programe za menjanje

nje boje drveta, održavanje ili brzo sušenje, sa mogućnošću povezivanja i umrežavanja sa računarom ili smart uređajem.

Orijentacija kompanije PROGRES INŽENJERING u budućnosti je usavršavanje procesne tehnike sa akcentom na sušare kako za sušenje drveta tako i za poljoprivredne kulture i početak proizvodnje parnih kotlova visokog pritiska do 12 bari koji kao gorivo koriste biomasu. Već smo učinili određene korake u tom pravcu urađivši tehničku dokumentaciju. Takođe smo konstruisali ložište sa pokretnom rešetkom koje je u fazi ispitivanja dalo odlične rezultate kako sa suvom tako i sa vlažnom biomasom.

Novi proizvod su i peći za proizvodnju ćumura postupkom pirolize gde proces ugljenisanja drveta nije duži od 8 časova, što čini proizvodnju vrlo jednostavnom i bez utroška dodatne energije.

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, rotacionu sušaru i ventilatore. Firma poseduje i sledeće standarde: SRPS ISO 9001(2008), SRPS OHSAS 18001(2008) i SRPS ISO 14001(2005).

Ostali proizvodni program:

- rotacione sušare za piljevinu
- 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.



Sušara za drvo



Eliptiko



Guliver

PROGRES INŽENJERING, kao firma koja za cilj ima neprestano usavršavanje i osvajanje novih tržišta, je i vlasnik livnice u Guči. Pored osnovne delatnosti - livenje gvožđa i čelika, društvo se bavi završnom i mašinskom obradom odlivaka i metala, proizvodnjom peći i štednjaka na čvrsto gorivo.

INDUSTRIJSKI KOMBINAT LIVNICA GUČI

www.ikl.rs



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

Príjatelj vaših investicija



**U poseti DI KLANA,
firmi koja za godinu dana proizvede više od 1.000.000 stolica**

Trijumf stručnosti i upornog rada

DI KLANA godišnje od primarne do finalne proizvodnje preradi 28 hiljada kubika bukve i 2 hiljade kubika hrasta od kojih proizvede više od 1.000.000 stolica. To je u proseku oko 4.000 stolica svakog radnog dana, a kako firma ima 400 zaposlenih, to znači da se u preduzeću DI KLANA svakog radnog dana proizvodi 10 stolica po svakom zaposlenom radniku...

Mi smo danas dobro uhođana fabrika sa jasno definisanim ciljevima, dobrom organizacijom, tržišnom pozicijom i sa dobrom perspektivom. Naša misija je pravovremeno snabdevanje klijenata najkvalitetnijim proizvodima uz najpovoljnije uslove, održiv razvoj i zaštitu životne i radne okoline – kaže direktor Miladin Marković.

Oko stotinak, od preko 300 učesnika jubilarne 15. Drvno-tehnološke konferencije u Opatiji, zahvaljujući organizatoru ovog skupa s jedne i prvenstveno kompaniji DI KLANA, sa druge strane, imalo je izuzetnu priliku i zadovoljstvo da poseti jednu od najvećih fabrika za proizvodnju stolica u ovoj regiji. Domaćin gostima među kojima je, pored menadžera i privrednika iz Hrvatske, bilo i posetilaca iz nekoliko regionalnih zemalja, bio je gospodin **Miladin Marković**, direktor DI KLANA sa saradnicima koji su goste u nekoliko grupa proveli kroz pogone ove firme i upoznali ih sa procesom proizvodnje ovog drvo-prerađivačkog giganta.

Utemeljena na stogodišnjoj tradiciji prerade drveta u klanjskom kraju,

DI KLANA je danas jedna od vodećih evropskih fabrika za proizvodnju stolica. Osnovana daleke 1911. godine, svoj rast i razvoj može zahvaliti povoljnoj geostrateškoj poziciji, a u proteklih četvrt stoleća motivisanim i obučenim radnicima, menadžmentu i vizionarskom sistemu rukovođenja, kao i dugogodišnjim pouzdanim i lojalnim kupcima iz zapadnoevropskih zemalja kao i zemalja u okruženju.

DI KLANA je smještena na rubu Gorskog kotara, odakle se sigurno i kvalitetno snabdeva drvnim sirovinom, što joj, uz blizinu pomorskih i cestovnih logističkih koridora, daje prednost pred konkurencijom. Uz to, **stalnim ulaganjem u inovacije, tehnologiju i ljudske resurse,**



DI KLANA stvara preduslove za kontinuirani rast i razvoj... Ovde je do kraja II svetskog rata bila privatna pilana, a posleratni razvoj ovdašnje drvne industrije bio je sličan većini drvnih industrija u bivšoj Jugoslaviji. Uglavnom se bavilo, proizvodilo se i nešto masivnog nameštaja, ali je osnovni prihod bio iz primarne prerade. Razana građa se godinama izvozila u Italiju, a onda su 1992. godine došli Italijani i do 1997. godine je trajala transformacija u specijalizovanu fabriku za proizvodnju stolica. U tom periodu u KLANI su proizvodili gotove elemente za stolice: noge, naslone, sedišta i pripremljene za montažu, otpremali u Italiju gde su vlasnici ove firme imali montažu i lakiranje... Baš ta 1997. godina je za ovu firmu i ovaj kraj, možda, bila presudna. Upravo te godine **Miladin Marković** je postao direktor DI KLANA i ovu firmu uspešno vodi više od dvadeset godina... O njegovim radnim uspesima i sistemu rukovođenja, na kraju posete preduzeću DI KLANA, govorili su Zdravko Jelčić, dr Guste Santini, dr Ivić Pašalić, Marijan Kavran i drugi. Ukratko, saznali smo da Marković primarno smatra da rukovodilac mora biti prvi u svakom pogledu. Toga se i danas drži, isto kao što uvek nastoji da ličnim primerom, radom i predanošću intenzivno utiče na svoje saradnike, pa je to, uz stručnost i viziju, jedan od ključnih elemenata uspeha DI KLANA u poslednje dve decenije...

– Ja sam tu firmu, koja je krajem prošlog veka radila montažu i lakiranje stolica

za našeg gazdu u Italiji, doveo ovde. To je bio važan i verovatno presudan korak za dalji razvoj DI KLANA – zabeležili smo izjavu direktora Markovića. – Zna se da je severne Italije sedamdesetih i početkom osamdesetih postala najveći centar za proizvodnju stolica na svetu. Tamo je radilo nekoliko desetina fabrika koje su se razvile prerađujući rezanu građu iz Hrvatske, Bosne i Srbije... A moja ideja je bila: *Kad mogu Italijani, možemo i mi...* Zato sam im iznajmio halu, organizovao posebnu firmu, a radili su nam uslugu, montiranje i lakiranje stolica. **Tako smo učili i postepeno potpuno ovladali tehnološkim procesom proizvodnje stolica, da bi 2002. godine preuzeli i taj pogon. Imali smo dobre instruktore iz Italije, a nisam se libio ni ja ni moji saradnici da pitamo i da učimo.** Takođe smo imali sreću da imamo Italijane, suvlasnike, koji su nam otvorili vrata svetskog tržišta. Oni su nam pomogli u stručnom smislu, a onda je dalji razvoj bio stvar nas samih, naših ljudi, naše želje, entuzijazma, naše stručnosti i organizacije – objašnjava Marković.

– U proizvodnom asortimanu firme KLANA zastupljeno je više od sto modela stolica klasičnog, rustičnog i modernog dizajna, prilagođenih svakom enterijeru. Stolicе se proizvode od bukovog i hrastovog masivnog drveta, u kombinacijama s različitim vrstama sedala u masivnoj, pletenoj i tapaciranoj izvedbi. Naš godišnji plan je prerada 28 hiljada kubika bukve i 2 hiljade kubika hrasta, a aktuel-

no pismo razumevanja nam garantuje da ćemo imati sigurnu opskrbu sirovinom i poznatu cenu, što nam daje sigurnost da ćemo bez rezerve i straha ispuniti dogovorene narudžbe za naše kupce – kaže direktor preduzeća DI KLANA, Miladin Marković koji je zadovoljan prodajnim modelom za trupce, usaglašenim i odobrenim krajem prošle godine, posebno iz razloga što je taj model iznedrila struka.

– U ovom trenutku samo je deset posto drvoprerađivača koji u celosti preuzetu sirovinu pretvaraju u nameštaj. Taj podatak ni u kom slučaju ne odražava potencijal koji Hrvatska, zahvaljujući izuzetnom šumskom bogatstvu, ima. Iako su nas godinama uveravali kako hrvatska drvna industrija nema šanse konkurisati na međunarodnom tržištu, pismo razumevanja pokazuje kako je itekako potentna. Uostalom, DI KLANA godišnje proizvodi preko milion stolica, a izvozi 97,5 posto proizvodnje – kaže gospodin Marković.

Ovde se, dakle, **godišnje proizvede više od milion stolica, što ih, u tehnološki potpuno opremljenoj fabrici, proizvede oko 400 zaposlenih.** Pre tri godine KLANA je, **na zahtev svojih kupaca, počela proizvodnju masivnih stolova od bukve i hrasta**, prvenstveno za tržište Nemačke, tako da u ponudi, uz pojedinačne modele, ima garniture stolova i stolica.

– Nama je još uvek ključno tržište Francuska gde izvozimo oko 50% naše proizvodnje. Tamo nam je promet ne-



Naš
sagovornik
Miladin
Marković,
direktor
DI KLANA



znatno pao, ali beležimo značajan rast prodaje u Nemačkoj. Raste naša prodaja i u Italiji, a posebno smo zadovoljni što nam raste promet kod jednog značajnog evropskog velikog kupca, a to je „Otto grupa“, najveći evropski prodavac nameštaja, kompanija koja zapošljava 54 hiljade ljudi i koja ima godišnji promet od 17 milijardi evra. Bilo nam je za-

dovoljstvo i čast da vlasnik te kompanije **dr Michael Otto** poseti našu fabriku, ovde provede ceo dan i sa nama otvori pogon proizvodnje stolova – kaže Miladin Marković. – Verovatno smo jedina fabrika stolica koja radi demotažne tapacirane stolice i to upravo radimo za „Otto grupu“ sa kojom imamo značajan rast godišnjeg prometa. Mislim da ćemo ove





godine u odnosu na prošlu sa „Otto grupom“ imati za 30% veći promet.

– Do skoro smo radili modele isključivo po dizajnu kupca, dakle po njihovom uzorku ili njihovim nacrtima. Pre otprilike godinu dana smo **promenili strategiju razvoja novih proizvoda i sve više proizvoda imamo u ponudi naših dizajnera**. Sarađujemo sa dve kuće iz Zagreba koje se bave dizajnom. Takođe stipendiramo studente na studijama dizajna, a **naša dugoročna projekcija je da u KLANI napravimo Centar za inovacije i razvoj novih proizvoda u drvenoj industriji**. To ne bi bio CEKOM kao što imaju neke kolege u Slavoniji, već bi to bio praktični centar. Pregovarano sa Šumarskim i Arhitektonskim fakultetom, Odsek za dizajn, s namerom da nam budu partneri u tom projektu. Za potrebu ovog projekta će biti izgrađena neophodna infrastruktura i oprema za mlade dizajnere što podrazumeva opremanje prototipne radionice sa najnovijim mašinama gde se uzorci mogu i tehnološki testirati. To jednostavno zahtevaju tržišne okolnosti, zbog toga što je sve veća potražnja za proizvodima od drveta veće dodate vrednosti, a naš osnovni biznis će i dalje biti proizvodnja značajno većih serija koje bi nam mogle pokrivati osnovne troškove. Poznato je da stolice većeg dizajna, sa većom dodatnom vrednošću, donose veću zaradu i profit, koji bi osigurao dalji razvoj preduzeća. To je neka načelna koncepcija našeg narednog trogodišnjeg razvoja, a u sklopu tog centra bila bi

i nova hala za montiranje stolica. Inače, permanentno investiramo u tehnologiju, prošle godine smo **u CNC mašine i nove linije uložili negde oko 1,7 miliona eura**, a takvi su planovi i ove godine – objašnjava gospodin Marković.

– Mi smo danas dobro uhodana fabrika sa jasno definisanim ciljevima, dobrom organizacijom, tržišnom pozicijom i sa dobrom perspektivom. **Naša misija je pravovremeno snabdevanje klijenata najkvalitetnijim proizvodima uz najpovoljnije uslove, održiv razvoj i zaštitu životne i radne okoline**. Mi smo firma koja radi sve od primarne do finalne proizvodnje, od trupca do kupca. Radimo za velike trgovačke lance. Mi i nemamo prostora za skladište jer su narudžbe takve da smo mi 12 meseci u potpunosti zaposleni. Tehnološki smo u potpunosti opremljeni, a svake godine veći deo ostvarene dobiti ulažemo u proizvodnju, u novu tehnologiju, infrastrukturu i kadrove. Sistem upravljanja procesima je regulisan standardom ISO 9001 koji posedujemo više od deset godina. Posjedujemo i FSC-sertifikat koji potvrđuje da koristimo materijali iz poznatih izvora, a isti sertifikat posедуje i naš ključni dobavljač sirovina – *Hrvatske šume* sa kojima imamo stabilno dobar i korektan poslovni odnos... Imamo, dakle, jasnu i sigurnu perspektivu, ali nas ometa problem sa kojim se sučeljavaju svi drvopreduvalači. Neki to zovu **integracija mladih ljudi u sektor, a u stvari se radi o nedovoljnoj zainteresovanosti mladih ljudi za ovaj sektor**. To je standardni problem na koji utiče više faktora. Mi smo, recimo, is-

poslovali da se otvori tapetarska škola ovde u Rijeci. Nudili smo stipendije i sada ih nudimo, nudimo plaćanje đakčkog doma, plaćenu praksu, garantovano zaposlenje i pristojnu zaradu, ali se niko nije javio. Za sve stolare koji završe školu u Rijeci imamo otvorena vrata, a upisuje se nažalost 5 – 8 učenika godišnje. Prošle godine smo sklopili ugovore o stipendiranju troje dece iz Drvno tehničke škole u Karlovcu. Takođe stipendiramo troje studenata u Rijeci, dvoje sa Elektrotehničkom fakultetu i jednog na Mašinskom fakultetu. Stipendiramo dve devojkice na Arhitektonskom fakultetu u Zagrebu i jednog studenta na Drvno-tehnološkom fakultetu. Nastavićemo sa dodelom stipendija jer je to jedini način da privučemo mlade ljude da rade kod nas. Uvoz radne snage u ovoj delatnosti sigurno nije rešenje zato što ova delatnost nije atraktivna i ne osigurava visoke, nego samo pristojne plate... Sve to ukazuje kako se industrija uopšte danas doživljava, ali i na činjenicu da nam nedostaje strategija usmeravanja i obrazovanja stručnih kadrova. Slične probleme imaju sve zemlje naše bivše zajednice, ali mi u Hrvatskoj imamo i dodatni problem. *Mladi idu trbuhom za kruhom*, a tržište radne snage je otvoreno... A zna se da firmu čine ljudi, pa je to ozbiljno pitanje i za širu društvenu zajednicu. U tom smislu **događajima treba ići u susret, a kako čekanje nikad nije rešenje**, mi se trudimo da kroz različite oblike stimulacije, sa više ili manje uspeha, u naš kolektiv integrišemo odgovarajući broj mladih ljudi – kaže na kraju našeg razgovora direktor Miladin Marković. ■

ARTech

Okov za prozore
100% Made in Italy



SISTEMI OKOVA ZA VRATA I PROZORE

www.agb.it

ARTech je novi AGB sistem okova za okretno nagibne prozore.

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

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

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



Stabilan i dinamičan razvoj drvnog sektora

Nakon završetka jubilarne 15. Drvno-tehnološke konferencije u Opatiji imali smo priliku i zadovoljstvo da razgovaramo sa gospodinom **Zdravkom Jelčićem**, predsjednikom Uprave preduzeća *Spin Valis*. Znamo da veliki broj drvoprerađivača uvažava njegove ocene i stavove vezane za drveni sektor, isto kao što znamo da firma čiji je predsednik Uprave svake godine beleži sve bolje poslovne rezultate. *Spin Valis* neprekidno ulaže u znanja, obrazovanje, nove tehnologije, nove proizvode, informatiku, marketing i dizajn. Ulaže i u nove obnovljive izvore energije, osvaja nova tržišta i nove kupce, a sve u cilju jačanja pozicije i konkurentnosti na domaćem i globalnom tržištu.

Analizirajući dobre rezultate drvne industrije Hrvatske, gospodin Jelčić je još pre tri godine za naš časopis izjavio da drvoprerađivački sektor ima veliki potencijal i dobru budućnost stvaranja kvalitetnih i konkurentskih proizvoda za globalno tržište i da sa takvom tendencijom drvna industrija Hrvatske ima dobru perspektivu, a da bi se drvoprerađivački sektori dugoročno i stabilno razvijao mora postojati sinergija sa politikom, koja daje dinamiku, dimenziju, zapravo sudjeluje u kreiranju stabilnosti razvoja sektora kroz razne politike, ne samo preko *Hrvatskih šuma*, već i preko podsticajnih sredstava, preko evropskih novaca, preko politike zaposlenosti i stimulisanja zapošljavanja, prekvalifikacija, zapošljavanje invalida rada itd...

Verujemo da će i ovoga puta naše čitaoce zanimati šta kaže gospodin **Zdravko Jelčić**, čije izlaganje prenosimo bez većih redakcijskih intervencija.

– Pa evo, uspešno je završena i 15. Drvno-tehnološka konferencija. To je svakako značajan i veliki jubilej, a značajan jubilej, 15 godina redovnog izlaženja, obeležava i časopis *DRVO-tehnika*, na čemu vam ovom prilikom i čestitam... Kao i prethodne i ova, jubilarna 15. DTK je vrlo uspešna i sadržajna. Obradene su ključne teme i problemi, pri čemu treba istaći da postoji trend rasta i razvoja sektora. Impozantni su podaci: u prva tri meseca ove godine 15% rast proizvodnje, rast izvoza, stabilnost zaposlenosti u sektoru, ali i nastavak velikog investicionog ciklusa, s obzirom da su se nama u Hrvatskoj otvorili EU fondovi. Govorimo o energetske efikasnosti i ruralnom razvoju, tako da ima dosta napretka. Mnogi u sektoru, među njima i *Spin Valis* su podneli kandidaturu za sredstva EU, a to zapravo vuče sa sobom određeni pozitivan trend i rast. Sektor je na neki način vrlo interesantan jer Evropa trenutno stavlja poseban ak-

Drvna industrija Hrvatske ima dobru perspektivu, a da bi se sektor dugoročno i stabilno razvijao mora postojati sinergija sa politikom, koja daje dinamiku, dimenziju, zapravo sudjeluje u kreiranju stabilnosti razvoja sektora kroz razne politike, ne samo preko *Hrvatskih šuma*, već i preko podsticajnih sredstava, preko evropskih novaca, preko politike zaposlenosti i stimulisanja zapošljavanja, prekvalifikacija, zapošljavanje invalida rada itd – kaže gospodin Zdravko Jelčić.

Naš sagovornik
Zdravko Jelčić,
predsednik
Uprave preduzeća
Spin Valis



cenat na pitanje ekologije, energetske efikasnosti kao i pitanje klimatskih promena... Sektor se uklapa u te trendove kroz dva vida, prvo što je u preradi drveća sve više proizvoda sa većom dodatnom vrednošću sa jedne strane, a sa druge strane u energetici, kroz proizvodnju peleta, briketa i proizvodnju električne i toplotne energije kroz kogeneracije. To je sada aktuelno i doprinosi efikasnosti sektora – kaže na početku našeg razgovora gospodin Zdravko Jelčić.

– Mi smo u *Spin Valisu* još pre tri godine instalirali kogeneracijsko postrojenje i to se ispostavilo kao dobra investicija, koja ima povrat uložених sredstava za desetak godina. Mislim da je to dobar primer mnogima, mada zapravo u ovom tre-

nutku ima dosta kogeneracija koja su u visokoj fazi izrade, ali isto tako je značajno ulaganje u proizvodnju peleta. Hrvatska je dostigla do 300 hiljada tona proizvodnje peleta godišnje, plus briketa oko 50 hiljada tona, tako da smo sada postali značajan svetski proizvođač, učestvujemo sa preko 1% ukupne količine proizvedenog peleta u svetu – kaže gospodin Jelčić. – U ovom trenutku je ključno ulagati u znanje, u istraživanje i razvoj, inovacije, dizajn. Činjenica je, međutim, da smo tu još uvek svi slabi, kao mi u Hrvatskoj, tako i u regionu. Istina, postoji određeni broj firmi koji su otišli korak napred sa ulaganjima pre svega u dizajn i u vrhunsku tehnologiju bez koje se ne može konkurirati na globalno tržište. Nažalost



i dalje je već godinama na ovim prostorima prisutan trend proizvodnja obujma, a to treba postati prošlost. Jedino gde možemo videti svoju dugoročnu konkurentnost je proizvodnja sa visokom dodatnom vrednošću, komisioniranje, distribucija proizvoda do krajnjeg potrošača, internet prodaja... To je sve veliki izazov koji je pred nama u takmičenju sa velikim trgovačkim lancima... A tu se sve teže uklapamo u cenu, a bojim se da će i za ostale zemlje sa ovih prostora biti teško da se nose sa Dalekim istokom i jeftinom masovnom proizvodnjom.

– Uspeh u drvnom sktoru podrazumeva neprekidno ulaganje u znanja i nove tehnologije, u nove proizvode, informatiku, marketing i dizajn u osvajanje novih tržišta i novih kupaca, a sve u cilju jačanja pozicije i konkurentnosti na tržištu. Na tim osnovama i *Spin Valis* godinama uspešno gradi svoju stabilnost i uspeh. Naravno pratimo trendove ulaganjem ne samo u kogeneraciju već i u energetske efikasnost, u solarne panele kojih već imamo 500 KW, a planiramo još 500 KW. I tu smo konkurisali za evropske fondove, a uradićemo i kompletnu LED rasvetu. To je investicija od oko 200 hiljada evra, ali isto tako i tu očekujemo brz povratak uloženog novca. To nam je već odobre-

no, a idemo i na izgradnju kogeneracije 2, za koju smo već prošli na konkursu za EU fondove. Znači, imaćemo još 500 KW električne i 2,5 MW toplinske energije... Takođe nastavljamo ulaganja u sušarske kapacitete i ulaganje u proizvodnju peleta, a sada smo u visokoj fazi evaluacije industrijskog CEKOM-a. I tu smo konkurisali za evropski novac. Radi se o centru kompetencije gde je *Spin Valis* 100% nosilac, što znanči da ćemo mi investirati u nove proizvode, u istraživanje i razvoj, inovacije, tržište, u znanje pre svega... Nadamo se da će oko 50% uloženog novca vrlo brzo biti vraćeno. Značajno je što smo mi u *Spin Valisu* okupili neke partnerske firme kroz konzorcijske sporazume, a radi se o firmama koje proizvode metal, staklo, koje rade tapaciranje... Dakle, za ono što mi ne radimo, angažovali smo kroz konzorcijski ugovor firme koje su naši partneri i nadamo se da ćemo do kraja godine dobiti konačno odobrenje. Sada smo u visokoj fazi evaluacije, treću fazu smo prošli, a računamo da će to biti jedna pozitivna priča za *Spin Valis*, ali i za širi prostor, za Slavoniju prvenstveno, pa naravno i prekograničnu saradnju. Moguće je da preko CEKOM-a otvorimo saradnju sa firmama iz Srbije, BiH i drugih regija – kaže gospodin Zdravko Jelčić.

– Još da kažem da smo prošle godine imali pozitivno poslovanje i da očekujemo nastavak takvog trenda. Istina sektor je opterećen nizom makroekonomskih neravnoteža koja se odražavaju na poslovanje. U pitanju je kursna politika, zatim visoka fiskalna i parafiskalna opterećenja, što je u Hrvatskoj izražen, a sve to zapravo utiče na našu konkurentnost, odnosno smanjuje mogućnost možda još jačeg investiranja... To je izraženo i u pitanju EU fondova, jer ako konkurišete i prođete strogu proceduru za EU fondove, potrebno je osigurati 50% vlastitog učešća finansiranja, jer banke hoće pratiti samo one projekte koji su održivi i koji se prema određenim kriterijumima procenjuju da će dati povrat ulaganja u određenom periodu.

– Naravno potrebno je postaviti i držati se fundamentalne politike i u drvnom sektoru. Imamo jasnu strategiju, a i ovde u Opatiji je naglašen veliki potencijal za rast drvnog sektora, ali i potreba da se u Saboru aktueliziraju teme izrade Zakona o šumama, Zakona o brdsko-planinskim područjima te Zakona o preradi drveta i proizvodnji nameštaja, koji je još u pripremi i usklađivanju između nadležnih tela i predstavnika drvnog sektora. Potsticajno zakonodavstvo će dovesti do stvaranja okvira za veću finalizaciju i specijalizaciju domaćih proizvođača. Naravno važno je poštovati te norme i odluke koje će pratiti i usmeravati poslovanje. Jer, u proteklih četvrt stoletja u ovoj regiji se pokazalo loše to što je društvena, politička i ekonomska orijentacija išla ka zaduživanju, uvozu i potrošnji. Taj model je bio poguban jer nije podsticao proizvodnju, kao što to radi većina zemalja u EU. Većina razvijenih zemlja je, naime, uveliko odstupila od čistog neoliberalnog kapitalizma, sa kojim, u određenoj meri, kombinuje državni intervencionizam, pri čemu se ne ugrožava slobodan protok roba, kapitala i ljudi, ali država uveliko brine i podstiče određene grane i sektore za koje smatra da su važni, da su strateški i posebno one koji se baziraju na domaćim resursima. Za razliku od većine evropskih zemalja koje stolicima grade sisteme u kojima se vodi dugoročna politika i strategija održivog razvoja, pre svega proizvodnje i zaposlenosti, to nije karakterisalo ovu regiju u kojoj je industrijska proizvodnja u velikom delu uništena inostranom konkurencijom, ali i vlastitim nemarom, gde vlada nekakvo, već sam to više puta rekao i opet ću ponoviti, prokletstvo sirovina i resursa uopšte, tako da se i pored svih preduslova znatno sporije razvijamo – kaže na kraju našeg razgovora gospodin Zdravko Jelčić. ■



PIŠE: Tatjana Kos

Kultura sajmovanja je pojam o kojem ne razmišljate jer vam ne znači puno u moru marketinških trikova i različitih izvedenih reči. Izlaganje na sajmovima izgleda vrlo lako, izvedljivo u nekoliko koraka: odabir sajma, ispunjavanje prijavnice, postavljanje štanda, izlaganje... Kakva je tu posebna kultura potrebna?

No je li tako jednostavno? Odlazimo li na sajam samo da bismo pokazali svoj proizvod? Trošimo li zato svoj novac i vreme? A posetioci su ponekad potpuno nezainteresovani, neinformisani, nekada iritantni...

Sto razloga za izlaganje

Nećemo ih nabrajati po važnosti, ali postoji sto razloga zbog kojih bi svako, imalo ozbiljno preduzeće trebalo izlagati na sajmovima. Novija istraživanja govore o sve većoj važnosti sajmovanja. Poslednjih nekoliko godina izlaganje i poseta sajmovima porasli su u proseku za oko 10% što pokazuje da se poslovni svet vraća direktnom kontaktu. Moderni marketinški alati i tehnike koji se danas koriste postaju samo pratnja izlaganja na sajmu na kojem se prikazuju nova postignuća, snaga brenda i mnogo više. Navodimo neke razloge zbog kojih je potrebno izlagati na sajmovima.

Otvaranje novih tržišta

Bilo da se odlazi na domaći sajam na kome se čini da vas svi poznaju ili neki, za vas potpuno nov, budte sigurni da na svakom sajmu ima osoba koje nisu kupci nego „agenti“ s misijom pronalaska novih dobavljača. Takve osobe imaju informacije o održavanju sajмова posebno u našoj regiji u kojoj postoji niz neotkrivenih proizvođača za kojima upravo vape kupci bogatih evropskih zemalja. Ako ste i došli izlagati na neki manji sajam, to bi moglo privući više „lovaca na nove proizvode“ nego neki renomirani svetski sajam na kome su svi dostupni svima. Na taj način, bez znanja o tome ko su šetači oko štanda, možete otvoriti novo tržište na koje niste ni pomišljali.

Uvođenje novih proizvoda ili usluga na tržište

Današnje vreme je vrlo okrutno jer ljudima ne daje niti malo slobodnog vremena, a agresivni marketing odvlači svu

Kultura sajmovanja

pažnju. Znamo koje su to „agresivne“ reklame i industrije. Naša, industrija drveta i nameštaja to zasigurno nisu. Pa kako onda privući pažnju potencijalnih kupaca i pokazati im novi proizvod ili uslugu? Kako dopreti do njih kroz šumu onih koji u svakom slučaju imaju više sredstava za marketing i na taj način su sveprisutni? Odgovor glasi: kroz izlaganje na specijaliziranom sajmu možete predstaviti svoje nove proizvode ili usluge puno bolje nego kroz reklamu koja traje par sekundi i često puta bude konfuzna jer je ne rade profesionalci. Najveći svetski brendovi čekaju velike sajmove koje koriste za predstavljanje novih kolekcija – treba učiti od njih. Te kolekcije znaju biti toliko nove, da neki od njih nemaju dovoljno vremena niti pripremiti katalog tih novih proizvoda. No, i to ima svoju draž: uzimaju se kontakti svih zainteresovanih (na taj se način stvara baza potencijalnih klijenata) i posle sajma se informacije šalju posetiocima. Nekad je za pomisliti da ta priča sa „nemamo još katalog s novim proizvodima, ali nam možete ostaviti svoje podatke...“ ima dublju pozadinu od onog čime se prikazuje. Pričekajte, dakle sajam, i uvedite na velika vrata svoj novi proizvod na tržište.

Prodaja proizvoda ili usluga sa štanda

Ovo ne zvuči profinjeno, ali vi to možete ublažiti, ulepšati, učiniti profinjeno... Jednostavno dajte posetiocima do znanja da ugovaranje prodaje na štandu donosi određeni popust. Ako se odlučite sada ili za vreme trajanja sajma, potpišu narudžbu ili ugovor, odobrite im određeni rabat – ljudi obožavaju popuste – a vi ćete imati veću prodaju za tih nekoliko dana nego za mesec „običnih“ dana u vašem salonu. Naravno, iskoristite i priliku da rasprodete proizvode koje ste dovezli na sajam iz razloga što više nisu potpuno novi, mogu se oštetiti kroz manipulaciju, nećete trošiti vreme na njihov prevoz nazad. Posetioci će imati super osjećaj da su dobro prošli, a vi ćete rasprodati svoje eksponate koji su, budimo realni, upravo i trebali biti rasprodani iz nekih razloga. Naravno da se ta prodaja neće pretvoriti u „vašar“ nego ćete to izvesti elegantno, bolje rečeno prilično u tajnosti da drugi ne vide i da celokupni utisak vašeg izlaganja ostane na nivou.

Poređenje s konkurencijom

Zatvaranje oči pred konkurencijom, omalovažavanje iste ili čak ignorisanje dovodi vas u zatvoreni krug u kome, diviteći se sami sebi i hvaleći sami sebe, zapravo zaostajete u odnosu na druge.

Hrabro izađite iz svog začaranog kruga, priznajte: ovo su nam najveći konkurenti, uporedite njihove proizvode, kvalitet, materijale, obradu, osoblje, prezentaciju, katalog. Ali uporedite objektivno koliko najviše možete – neka vam kolege pomognu – da ne biste upali u zamku „samohvale“ i lažnog samopouzdanja. Pokušajte objektivno sagledati gde ste u odnosu na konkurenciju, što je to kod njih bolje, otvorite takmičenje u kome ćete uvek pobeđivati. Zato što ćete iskreno priznati koje su vaše mane u odnosu na druge i njih svakim danom ispravljati i uzimati prednost. Nigde se to ne može bolje nego na sajmu.

Sprovođenje istraživanja tržišta

Organizator sajma vam zapravo pruža pravu priliku! Vi ćete kroz svoje izlaganje dobiti više nego što ste platili. Iskoristite izlaganje za istraživanje tržišta. Bez obzira je li to mali ili veliki sajam, je li specijalizovani ili sajam širokog spektra, iskoristite te hiljade posetioaca za sebe. Sprovedite istraživanje tržišta na način da će se svaki posetilac koji prođe pokraj vašeg štanda, tu i zaustaviti: ponudite mu osveženje, nagradu ako ispuni anketu, ponudite mu više od ostalih. Istraživanje tržišta veoma je skupo i ako ga provode nekompetentne kuće, ne donosi informacije. Ako vi sprovedete istraživanje tržišta, ako vi postavite pitanja i budete komunicirali sa tržištem – sigurno ćete dobiti potpunu informaciju. Nemojte zaboraviti nagraditi one koji stanu i ponude vam svoje odgovore: boca vode ili neka sitnica poput kožnog priveska toliko će oduševiti posetioce da će vas dogodine tražiti. Ako želite napraviti spektakl, stavite sve ankete u jednu kutiju, organizujte svečano izvlačenje i podelite nagrade najsrećnijima. Eto vam dodatni publicitet. A nagrade mogu biti, za vas, simbolične: tabure, klub stolić ili neka sitnica koju vaš budžet neće niti osetiti...

Pokazivanje svog prisustva na tržištu

„Tri godine izlažemo, ništa se nije dogodilo, evo sad četvrtu dobijamo narudžbe za koje nismo sigurni da ćemo ih moći odraditi.“ To često govore oni koji izlažu na svetskim sajmovima. Vrlo retko ćemo čuti da je neko nakon prvog izlaganja uspeo ostvariti veći uspeh. Posetioci sajmove su tržište nabave, bilo da su korporativni predstavnici ili privatni kupci. Kupovina nameštaja je *promišljena kupovina*. Dakle, retko se događa da neko kupi neki komad nameštaja „na prvu“ ili nešto što mu ustvari ne treba (kao što je slučaj s torbicama, cipelama ili odećom). Privat-

ni kupci će se informisati o tome od koga kupuju, pratiće vaše izlaganje neko vreme i ako budu zadovoljni odnosom cene i kvaliteta, sigurno će se odlučiti na kupovinu. S druge pak strane, korporativni kupci će strpljivo nekoliko godina obilaziti vaš štand pomno prateći nivo izlaganja i prezentacije. Neće vam možda ništa ni reći prve godine, ali će druge sa smeškom priznati: „Vi i ove godine izlažete na istom mestu...“ To je odličan znak. Čekajte još godinu, dve – taj će postati veliki kupac, odan kupac, dobar platiša. Važno mu je da ste prisutni nekoliko godina. Da držite nivo, da uvodite nove proizvode, da niste zvezda koja zasjaji pa se ugasi. Takav kupac treba sigurne dobavljače i sa njima stvara čvrste veze, neraskidive. Važno je da pokažete da ste vi dosledni, ozbiljni, prisutni. Da niste od juče i da ćete biti i sutra...

Sudelovanje u događajima sajma

Svaki organizator sajma koji imalo drži do svoje manifestacije organizuje različite događaje za posetioce i izlagače, a sve u nameri da poboljša ukupni utisak sajma. Sudelovanje na takvim događajima često ne predstavlja neki dodatni trošak ili možda vrlo mali trošak ili napor, a može vam doneti veliku korist kao izlagaču. Na primer, ako se organizuje konferencija namenjena vašoj ciljnoj publici, nemojte propustiti priliku da na njoj učestvujete – tako ćete elegantno predstaviti vaše proizvode i usluge u potpuno drukčijem svetlu od onog „štandovskog“ u mirnoj atmosferi, na velikom ekranu i samo pred očima vaše ciljne grupe.

Ukoliko pak na sajmu postoji mogućnost nominacije proizvoda ili usluga za takmičenje – svakako to učinite. Nominovani ili porednički proizvodi dobijaju veliku medijsku pažnju – besplatno! Vama je ovo prilika: da pobedite, da pokažete konkurenciji da ste bolji, da budete besplatno u medijima, da se kući vratite sa osvojenom nagradom. Ako organizator sajma održava humanitarnu akciju, takođe je važno da se pridružite. Razloge, verujemo, možete pronaći sami.

O preostala 93 razloga zašto izlagati na sajmu govorićemo u idućim brojevima. Do tada, o ovih sedam komentirajte sa kolegama. **Ulaganje u sajam nije trošak nego investicija.** To je ulaganje u budućnost. Mašine je lako kupiti, proizvod je lakše proizvesti nego kupce pronaći! Zapamtite, kupci su na sajmovima, tamo gde se susrećete s njima oči u oči, gde ih upoznate, neke čak i lično... Ali to su već teme za idući nastavak „Kulture sajmovanja“.



Predstavljamo sajam Design District koji će biti održan u Rovinju od 15. – 18. 11. 2018. godine, a tema mu je **nameštaj i uređenje enterijera**

Rovinj kao mesto na kojem čekaju poslovne prilike nije slučajno izabran jer će prema *Master planu razvoja turizma*, Istra do 2025. godine dobiti:

- **11.000 novih smeštajnih jedinica na nivou 4 i 5 zvezdica** kroz obnovu: Velikih Brijuna, Brijuni Riviere, Savudrije, Duge Uvale i drugih razvojnih lokacija
- **1.000 novih smeštajnih jedinica u 50 malih porodičnih hotela** (prosečno 20 soba)
- **5.000 novih smeštajnih jedinica u B&B objektima**

To znači da će Istra do 2025. godine **ostvariti 2,5 do 3 milijarde evra** novih investicija u turizam, dostići minimum 100 eura prosečne potrošnje po noćenju i **povećati udeo hotela i turističkih naselja za 30%**.

Prostor u centru grada u kome se održava manifestacije je stara fabrika duvana. Četiri dana Sajma postaje mesto na kome se intenzivno odvijaju poslovni razgovori između izlagača, arhitekata i investitora. Stoga je lako doneti odluku o nastupu na ovom izuzetnom događaju...

Uzeti deo kolača od te gotovo tri milijarde evra i postati deo uspešne priče koja je usmerena prema novom i sve izbirljivijem gostu postao je imperativ za svakog ko se bavi opremanjem hotela ili poslovnih prostora. Izlaganje na sajmu **Design District** prava je prilika da se dođe u kontakt sa svima onima koji odlučuju o uređenju enterijera turističkih objekata Istre i Kvarnera.

Da je ovo sajam nove generacije govori u prilog činjenica o nizu pratnih aktivnosti:

- **Konferencija za arhitekte** s temama uređenja hotela – očekuje se približno 350 arhitekata za koje je osiguran besplatan prevoz i smeštaj kako bi im se, kao važnoj ciljanoj publici olakšao dolazak i boravak u Rovinju.
- **Gostovanje velike zvezde dizajna i arhitekture – Karima Rashida** koji će govoriti o hotelu budućnosti i svojem viđenju turizma u nadolazećim godinama.
- **Konferencija malih i porodičnih iznajmljivača** čija se brojnost u regiji procenjena na oko 92.000 i koji su važan deo turističkog tržišta.
- **U okviru sajma, održava se specijalizirana izlagačka celina Archi corner** u kojoj će arhitekti i dizajneri enterijera predstaviti svoje projekte posetiocima, a izlagači će dobiti priliku upoznati ih sa svojim proizvodima.
- **I naravno, na kraju radnih dana, u četvrtak, petak i subotu afterwork partiji** kao prilika da se poslovni partneri susretnu u drukčijem izdanju, ali i da svi malo odahnu nakon napornih sajamskih događanja.

Izlaganje na sajmu **Design District** u Rovinju rezervisano je za one koji ne propuštaju prilike.

Više informacija možete pronaći na službenoj web stranici Sajma www.design-district.net, a pitanja možete poslati na: info@design-district.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



Kvalitet koji ispunjava obećanja



EUROSALON FABRIKA, je jedna od vodećih domaćih brendova u domenu proizvodnje pločastog i tapaciranog nameštaja. Inovativna rešenja, inteligentni i fleksibilni sistemi nameštaja, kao i savremeni pristup dizajnu i proizvodnji, u skladu sa najnovijim trendovima, samo su deo ponude kojom će Vas ovaj proizvođač iznenaditi.

EUROSALON FABRIKA je proizvođač koji odskaka kvalitetom, ne samo na domaćem, već i na tržištu čitave jugoistočne Evrope. Čitava proizvodnja zasniva se na ekološkim principima i materijalima koji imaju FSC i E1 sertifikate. Visok nivo produktivnosti i kvaliteta zasluga je obučenog i dobro organizovanog kadra u svakom segmentu proizvodnje. Profesionalnost zaposlenih omogućava kompletnu uslugu, od ideje do realizacije i montaže, a kompanija preuzima potpunu odgovornost i garanciju, po principu ključ u ruke. Firma je posebno ponosna na uspešnu saradnju sa Beogradskim Univerzitetom na obučavanju i regrutovanju talentovanih mladih dizajnera i inženjera.

EUROSALON FABRIKA je kompanija sa imidžom ekskluzivnosti i kvalitetom koji ispunjava obećanja. Referenc lista sa objektima Vlade Srbije, stranih i domaćih banaka, osiguravajućih društava, velikih korporacija, ustanova kulture, obrazovanja i ambasada svedoči o vrednostima koje opravdavaju godine poverenja.

Zahvaljujući osavremenjivanju proizvodnje CNC mašinama poslednje generacije i kompjuterizacijom procesa proizvodnje, EUROSALON FABRIKA nastavlja sa razvojem superiornog kvaliteta, po kojem se izdvaja na domaćem, ali i na tržištu jugoistočne Evrope.

Sa ponosom možemo reći, da smo postali najzastupljeniji brend u opremanju poslovnih objekata, različitih institucija i ustanova, a na našu listu referenci smo zaista posebno ponosni (banke, hoteli, osiguravajuće kompanije, velike korporacije, ambasade, ministarstva i dr).

Proizvodni kapacitet linije iznosi 10.000 m² ploča mesečno, tapetarije 500 jedinica mesečno, a lakirnice 10.000 m² godišnje. Standardni kuhinjski i kancelarijski nameštaj zauzima 70% ukupne proizvodnje pločastog nameštaja, dok je ostatak kapaciteta zaposlen u poslovima opremanja.

EUROSALON FABRIKA oblikuje životne prostore, ali vodi računa i o životnoj sredini. Čitava proizvodnja fabrike zasniva se na ekološkim principima i materijalima sa sertifikatima FSC™-C132835.

Apsolutni komfor proizvoda, savremeni pristup dizajnu, doslednost u kvalitetu i usklađenost sa promenljivim zahtevima tržišta, potvrđuju EUROSALON FABRIKU kao vodećeg proizvođača nameštaja u regionu. Kompanija je otvorena za dalju saradnju sa stranim partnerima, sa ciljem da u narednom periodu poveća proizvodnju i proširi prodaju na domaćem i evropskom tržištu.

Sedište kompanije kao i proizvodnja i logistički centar nalazi se u Beogradu – Dunavska bb, Srbija.



PIŠE: mr Mare Janakova Grujić,
istoričar umetnosti

Na severu Kalifornije, u planinskoj ski oblasti Sugar Bowl, sagrađena je moderna kuća u šumi. Američki arhitekta norveškog porekla, Kasper Mork Ulness, zajedno sa suprugom Leksi Mork, dizajnirao je ovu vikenicu za petnaest osoba: za svoje troje dece, njihove supružnike i sedmero unučića.

Kuća se nalazi na nadmorskoj visini od 2.000 metara, gde godišnje ukupna količina snega iznosi i preko 20 metara. Ušuškana u okolni planinski pejzaž, kuća je pokušaj ove višeclane porodice da se osami od ostatka sveta, da se poveže međusobno ali i sa okolnom prirodom.

Kao i u enterijeru, tako i u eksterijeru dominira drvo. Najveći deo fasade presvučen je drvom koje je u završnom sloju premazano katranom. Ova tradicionalna norveška tehnika zaštite drveta od vremenskih uslova i insekata, datira još iz srednjeg veka. Tim postupkom tradicionalno su štice ni značajniji objekti kao što su crkve.

Članovi porodice vikendicu su nazvali "Troll hus" po legendarnom biću iz nordijske mitologije koje, po predanju, živi u dubokim skandinavskim šumama. Ova potreba za inspiracijom u skandinavskom folkloru javila se zbog Morkovog norveškog porekla.

Masivna struktura vikendice podignuta je na monolitne betonske stubove kako bi se u prizemnoj zoni objekat zaštitio od padavina. Formirani kubus u centru partera koristi

DRVO premazano katranom

Borov katran je vrsta drvenog katrana dobijena karbonizacijom ili suvom destilacijom drveta na temperaturi do 400 °C.

Tako dobijeni katran je sirovog sastava i koristi se za impregnaciju drveta i užadi. Posедуje ugodan miris, jer u sebi sadrži mešavinu terpentina.

Za drveni katran znali su još u Antičkoj Grčkoj, a po Skandinaviji se verovatno koristio od metalnog doba. Negde od 14. veka katran je postao jedan od najvažnijih švedskih izvoznih proizvoda. Proizvodnja katrana gotovo je zamrla početkom 20. veka, kada su druge, sintetičke hemikalije zamenile katran.



Foto: arhiva autora / izvor: <http://morkulness.com>



se kao praktično mesto odlaganja ski opreme.

Crna fasada dobijena je premazivanjem drveta borovim katranom čime se objekat štiti od padavina i insekata. Crno, kao simbol odsustva svake boje, postavlja se kao neutralna, nepretenciozna podloga u silueti pejzaža, ističući i akcentujući upravo multikoloritnost šume i okoline.

Supruga arhitekta, Leksi Mork, koja je dizajner enterijera, bila je zadužena za opremanje čitave unutrašnjosti kuće. Većina nameštaja rađena je po narudžbini, čime je izbegnuto opremanje kuće serijalnim, tipiziranim gotovim proizvodima. Drvo, kao glavni materijal nameštaja, upotrebljeno je u raznolikom sastavu – od četinarskih do egzotičnih vrsta, ali i u isto takvoj obradi, što daje prostoru razigran, duhovit karakter. Linija enterijera je prava, jasna i svedena, ali ima i detalja koji ukazuju na daleku reminiscenciju stila (ponajviše rustičnog i tradicionalnog).

Arhitektonska koncepcija objekta pripada tipu alpske kuće sa terasama-šetalištima. Orijentacija zgrade štiti je od preovlađujućih vetrova, dozvoljavajući životnom prostoru da se otvori na zastakljenoj terasi sa jugoistočne strane. Na taj način maksimizira se izloženost suncu u zimskom periodu, ali i zatvara unutrašnjost leti. Glavni životni prostor na gornjem nivou (dnevna soba) ima otvorenu plansku konfiguraciju ispod dva svodna plafona - svetlarnika. Na prvom spratu nalaze se sobe za tri bračna para kao i zajednička soba za decu. Na drugom spratu je spavaća soba za najstarije ukućane i dnevni boravak u kom svi provode najviše zajedničkog vremena. Ovaj prostor koji je intenzivno osvetljen preko pretežno transparentne fasade (stakleni zidovi-zavese), povezan je direktno sa kuhinjom.

Duž cele severne fasade organizovana su kupatila, kao i prostori za skladištenje, dok su dnevni boravak i većina spavaćih soba na južnoj fasadi. ■



Hotel VRELO na samom izvoru reke Mlave ima 40 soba i osamdesetak ležajeva, raspolaže sa velikom salom za seminare i sve vrste slavlja, za različite oblike rekreativne nastave, planinarske ture kao i posete kulturno-istorijskim spomenicima ovog kraja.

Uz gostoprimstvo i specijalitete Homolja, čekamo Vas u Hotelu VRELO Žagubica

012 710 0011 • doosaturn@gmail.com



PIŠE: Isidora Gordić

U urbanim krajolicima savremenih metropola pretrpanim (ne)delima iz domena tzv. „investitorske arhitekture“ u kojoj je bitan kvadrat, a ne čovek i humano stanovanje, kao praznik za oči i istinski dragulji sve češće iskrsavaju zeleni zidovi i zelene fasade.

Premda se njihov nastanak i postojanje vezuju za VI vek p.n.e. i Semiramidine viseće vrtove u Vavilonu, koji su jedno od svetskih čuda antičkog sveta, današnji izgled zelenih zidova dugujemo genijalnom francuskom botaničaru Patriku Blanku. Prevashodno naučnik i istraživač tropskih kišnih šuma, ovaj sjajni inovator je istražujući tajlandske džungle otkrio da postoje biljke koje rastu i razvijaju se u neverovatnim uslovima, gotovo bez zemlje, na sasvim vertikalnim površinama kao što su stene ili kora drveta. Da bi ove biljke opstale neophodna im je čvrsta podloga, sunčeva svetlost i stalan izvor vode. Polazeći od navedenih osobina biljaka, Blank od osamdesetih godina prošlog veka razvija svoju teoriju vertikalnih bašta i kreira potpuno novu sferu u oblasti dizajna, spajajući botaniku sa arhitekturom i graditeljstvom. Izveo je više stotina projekata u celom svetu radeći sa najpoznatijim imenima na savremenoj arhitektonskoj sceni, a osobito je plodna njegova saradnja sa Žanom Nuvelom. Blank je botaničar i umetnik čiji zeleni zidovi i fasade donose život i živost u sve enterijere i eksterijere, oplemenjujući i najjednoličnije i najmonotonije prostore, pažljivim odabirom biljaka i rastinja koje koristi u svojim konstrukcijama.

Svakako raduje činjenica da Patrik Blank ima sve više pristalica i da je sve više sledbeni-

ka njegove „zelene“ filozofije, a i na našem tržištu su se pojavile firme koje su se specijalizovale za ove ekološke zidove i koji se uveliko mogu videti po našim većim gradovima.

No, šta su zapravo zeleni zidovi? Najpre treba naglasiti da postoji razlika između zelenih zidova i zelenih fasada. Suštinska razlika je u podlozi iz koje biljke rastu. Kod zelenih fasada, koje, jasno je, obično prekrivaju spolja, podloga se nalazi u dnu zida, bilo da je reč o rastu direktno iz tla ili iz žardinjera i sličnih posuda. Biljke koje se koriste za zelene fasade su najčešće razne vrste puzavica i povijuša. Preko konstrukcija napravljenih od čeličnih ankera, sajli i mreža, ove biljke postepeno prekrivaju fasadu objekta. Taj proces može potrajati i nekoliko godina dok se sasvim ne razrastu i ne dobiju željeni oblik.

Kada je o zelenim zidovima reč, za razliku od zelenih fasada, pored biljnog materijala sadrže i sloj organskog ili neorganskog supstrata koji omogućava rast biljaka. Istovremeno, mogućnosti ovih zidova su znatno raznovrsnije. Pre svega, mogu se implementirati i u zatvorenom i u otvorenom prostoru, odnosno u raznim klimatskim uslovima, a mogu biti i jednostrani i dvostrani. Pored toga, broj biljnih vrsta koje se koriste za zelene zidove je znatno veći u poređenju sa zelenim fasadama. Ne moraju to biti puzavice i penjačice, već su to češće, niske višegodišnje biljke: perene, paprati, trave, mahovine i male žbunaste biljke. Pri izboru biljnih vrsta, dakako, neophodno je voditi računa o podneblju i poštovanju elementarnih životnih standarda koji su biljkama potrebni.

Zeleni zidovi spas u urbanoj džungli



Zeleni zidovi se sastoje od lagane konstrukcije obešene o zid, koja nosi hranjivi medij, biljke i sistem za navodnjavanje i eventualno dohranu. U zavisnosti od toga na koji način se na vertikalnoj površini obezbeđuje hranjiva podloga za rastinje, možemo govoriti o slobodnim podlogama, konstrukciji „hranjivog jastuka“ ili „tepiha“ ili raster posudama sa hranjivim materijalom.

Sisteme sa slobodnom podlogom ili medijem čine posude ili vrećice sa plodnim tлом okačene na konstrukciju. Iz ovih posuda rastu i razvijaju se biljke i vrlo je važno da budu dobro pričvršćene za zid da ne bi u nekom trenutku otpale usled naleta vetra ili drugih nepogoda. Sem toga, pri upotrebi u eksterijeru zbog atmosferskih uticaja može doći do pojačane erozije, te stoga podlogu treba relativno često menjati ili dopunjavati na svakih godinu ili dve. To je ujedno i razlog zbog koga ovaj sistem nije dobro rešenje za zidove sa većom visinom.

Drugi tip podloge za zelene zidove, odnosno, hranjivog medija jeste „hranjivi jastuk“ ili „tepih“. Karakteriše ga kontinuirani plodni i hranji-

vi sloj u kom biljke preko korenja nalaze oslonac i hranu. Izrađuje se od višeslojne jute, kokosove ili veštačke tkanine. Premda je manje podložan eroziji od prethodnog tipa, s vremenom korenje biljaka ipak razgradi tkaninu što dovodi do rasipanja tla i ispadanja samih biljaka. Životni vek ovakve konstrukcije je tri do pet godina, a onda je potrebno zameniti delove zelenog zida, što nije ni jednostavno, a ni jeftino.

Treći tip podloge je tzv. konstruktivni koga čine modularni elementi. Proizvode se u raznim dimenzijama i mogu da akumuliraju manje ili više vode, u zavisnosti od vrste biljaka. Ove posude ili modularni elementi se prave od plastike ili nerđajućeg metala. Za zid se pričvršćuju kačenjem na podkonstrukciju koja je na zidu. Ovaj tip podloge ima rok trajanja od 10 do 15 godina, jednostavno i uredno se održava. Ukoliko je potrebno, pojedini elementi se lako mogu zameniti, a neretko se isporučuju sa već odgajenom vegetacijom. U tom slučaju zeleni zid bude gotov odmah nakon ugradnje.

Prednosti i blagodeti ovih zelenih zidova su mnogobroj-



ne. Osim što su veoma dekorativni i deluju smirujuće na organizam, ovi zidovi filtriraju vazduh i normalizuju vlažnost, obogaćuju prostor kiseonikom i, uopšte, popravljaju mikroklimu. Regulišući temperaturu u svom neposrednom okruženju, zeleni zidovi smanjuju potrošnju energije potrebne za hlađenje objekata jer leti snižavaju temperaturu i do 5°C. Smatra se da je za spuštenih 0.5°C ušteda energije oko 8%. Pored navedenog, ovi živi zidovi, smanjuju i efekat bole-

snih zgrada, a pokazali su se i kao vrlo efikasan izolator od komunalne buke. Zeleni zidovi apsorbuju negativna zračenja i štetne uticaje zagađujućih gasova, te utiču na bolju iskoristivost atmosferskih voda.

Veoma brzo širenje gradskih jezgara i potreba za različitim infrastrukturnim objektima dramatično su uticali na smanjenje zelenih površina u gradovima i njihovoj najbližoj okolini jer su parkovi, igrališta, šume bačeni i drugi plan. Stoga je važnost zelenih

zidova u urbanim sredinama izuzetno velika jer pored značajnog estetskog doprinosa gradskom pejzažu, utiču na biodiverzitet, oplemenjuju gradski vazduh, smanjuju zagađenost i buku.

Ovde svakako vredi pomenuti i značaj zelenih krovova o kojima ćemo više pisati u budućim brojevima. Oni postaju prave zelene oaze u velikim gradovima. Svetske metropole razvijaju strategije u pogledu ozelenjavanja zgrada i krovova, a među njima prednjači

Njujork koji ima najviše zelenih krovova, ne bi li smanjili efekat zagrevanja gradova.

I dok se svaki horizontalni kvadratni centimetar u gradovima pokriva betonom ili asfaltom, možda spas leži upravo u bekstvu u vertikalno zelenilo i vertikalne vrtove Patrika Blanka, koji će, nadajmo se, preplaviti fasade i zelene krovove i trajno nabolje izmeniti lica gradova postavši ujedno i njihova pluća i učiniti urbane džungle u kojima živimo boljim mestima za život. ■

■ KONVENCIONALNE SUŠARE ZA DRVENU GRAĐU

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

■ KONDENZACIONE SUŠARE ZA DRVENU GRAĐU

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 STOKA
- OPREMA ZA BOJENJE I POVRŠINSKU ZAŠTITU
- PROTIVPOŽARNA VRATA
- GASIFIKACIJA I GASNI SISTEMI
- SPECIJALNA IZRADA PO NARUDŽBINI KUPCA



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



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

Xylexpo je međunarodna izložba tehnologija za obradu drveta i komponenti za industriju nameštaja koja se održava svake druge godine u Milanu. Ove godine Xylexpo je proslavio 50 godina održavanja, odnosno prikazana je 26. postavka ove izložbe u periodu od 8. do 12. maja. Tom prilikom 425 izlagača iz 27 zemalja predstavilo je svoja tehnološka rešenja u oblasti obrade drveta na površini od gotovo 35000 m² (slika 1).

U skladu sa opredeljenjem rukovodstva izložbe o prikazivanju „visoke tehnologije“ kompanija Biesse je predstavila poslednji model mašina za brušenje pločastih elemenata sastavljen od dva robota (slika 2). Mašina se sastoji od dve transportne trake koje obezbeđuju potpuno nezavisan rad robota (slika 3). U slučaju predmeta obrade manjih dimenzija moguće je istovremeno brušenje dva predmeta obrade u različitim programima, a u slučaju predmeta obrade većih dimenzija (koji zauzimaju prostor obe transportne trake) radi se segmentna obrada leve i desne strane. Na ulasku u mašinu nalazi se 3D skener za prepoznavanje oblika i dimenzija predmeta obrade, a operater bira odgovarajući program za dati tip podloge iz liste programa, kao i vrstu alata (iz magacina alata), režim obrade i putanju kretanja alata. Obrada je poziciona, a operater ima mogućnost korigovanja pojedinih parametara režima obrade. Osnovna odlika robota za brušenje je visoka fleksibilnost uz ujednačen kvalitet obrade, koji je moguć zahvaljujući eliminaciji grešaka koje nastaju kao posledica ljudskog faktora tokom brušenja i mogućnosti brušenja paralelno sa smerom drvnih vlakana svih elemenata konstrukcije.

Ranije su mašine za brušenje imale zadatak izravnavanja i glačanja površine predmeta obrade. Danas, mašine za brušenje sve češće predstavljaju sisteme za dobijanje različitih reljefa na površini predmeta obrade. Ovakve mašine u svom sastavu pored agregata za brušenje imaju i noževske glave sa različitom geometrijom i položajem noževa, koji uz programiranje dubine spuštanja i brzine rotacije daju ujednačene ili naizgled nasumične neravnine na površini predmeta (slika 4). Prema zahtevu kupca moguće je kombinacijom različitih noževskih glava, ali i tračnih testera koje zasjecaju površinu pod različitim uglom dobiti gotovo neograničen broj varijacija reljefa (paterna) kao i efekte najrazličitijih defekata (slika 5). Ovaj tip obrade se najčešće izvodi na medijapan pločama koje pružaju mogućnost „rezbaranja“ po debljini. Ipak, takva obrada dovodi do „otvaranja“ značajno poroznije strukture medijapan ploča u unutrašnjim

XYLEXPO 2018

iz ugla površinske obrade drveta



Slika 1. Ulaz na Xylexpo 2018



Slika 2. Robot za brušenje pločastih elemenata tokom rada (proizvođač: Biesse, model Viet Opera R2)



Slika 3. Mašina za brušenje sa dva integrisana robota (proizvođač: Biesse, model Viet Opera R2)



Slika 4. Različiti reljefi na medijapan pločama dobijeni kombinacijom glodanja i brušenja u jednom prolasku kroz mašinu (proizvođač Heeseman, model dmc system)



Slika 5. Izgled nekih od mogućih efekata površine dobijenih reljefnom obradom sa ili bez materijala za površinsku obradu



Slika 6. Uređaj sa eksimer lampom za površinsko očvršćavanja filma premaza (proizvođač GiardinaGroup, model GST ZERO)



Slika 7. Površina X mat premaza dobijena primenom eksimer tehnologije (proizvođač ICA group, brand X-Matt coatings)



Slika 8. Linija za dobijanje dezena visokog sjaja na površini folija primenom digitalne štampe i inertne jedinice sa zaštitnom folijom za očvršćavanje (proizvođač: Barberán, Digital printing & inert finishing)

slojevima, što se održava na utrošak materijala za nanošenje i hrapavost površine. Iz tog razloga, neophodno je prilagoditi proces lakiranja izmenjenim svojstvima površine podloge, pre svega u vidu nanosa prvog sloja materijala na mesta otvorene strukture.

Aktuelni trendovi u vidu takozvanih ultra-mat površina (ispod 5 jedinica sjaja) diktiraju razvoj novih tehnologija za površinsku obradu. Problemi koji se mogu javiti pri postizanju niskog sjaja primenom UV-očvršćavajućih premaza mogu se prevazići primenom eksimer tehnologije za očvršćavanje premaza. Ovaj sistem očvršćavanja bazira se na „zgušnjavanju“ površinskog sloja premaza pod dejstvom eksimer lampe koja ima pik na talasnoj dužini od 172 nm (slika 6). Primenom velike snage zračenja dobija se mikrohrapavosti u površinskom sloju filma premaza koja daje mat izgled premaza, ali i visoku otpornost površine prema različitim fizičkim i hemijskim agensima (otpornost na grebanje, otpornost na otiske prstiju itd). Premaze koji očvršćavaju pod eksimer lampama u površinskom sloju predstavio je italijanski proizvođač premaza ICA group (brand „X matt“ premaza) (slika 7). Mogućnosti dobijanja različitih kontrolisanih 3D efekata u površinskom sloju premaza različitog nivoa transparentnosti pod dejstvom eksimer lampi nagrađena je 2. mestom u kategoriji površinske obrade u okviru Xylexpo nagrada za inovativnost.

Ovogodišnju 1. Xylexpo nagradu za inovativnost u kategoriji površinske obrade dobila je firma New Finishing Srl za razvoj robota za prskanje koji nanosi materijal tokom protoka predmeta obrade. Inovacija se ogleda u mogućnosti obrade dok je nosač krila vrata i prozora, koji je okačen na viseći transporter, u hodu.

Efekti štampanja teksture su i dalje vrlo aktuelni, a nova tehnološka rešenja omogućavaju postizanja visokog sjaja i mat efekata na folijama koje su štampane primenom digitalne štampe. Za postizanje visokog sjaja na štampanim folijama predstavljena je linija koja se sastoji od digitalnog štampača, mašina za nanošenje UV-očvršćavajućeg premaza valjanjem i inertne jedinice za očvršćavanje premaza pod folijom, koja obezbeđuje potpuno glačanje površine premaza (slika 8). Na ulasku u inertnu jedinicu nalazi se stanica za odmotavanje folije koja „lepi“ foliju na površinu tečnog premaza i omogućava očvršćavanje premaza pod dejstvom UV-lampe u inertnoj sredini. Na izlasku iz UV-inertne jedinice folija se odvaja od površine delimično očvršćenog filma premaza. Potpuno očvršćavanje premaza po debljini ostvaruje se prolaskom ispod „klasičnih“ UV lampi na kraju linije. ■



U susret jubileju 30 godina stvaranja.

Punim drvetom napred!

- POLUOBLICE
- UKRASNE LAJSNE
- LAMPERIJA
- KRAFTMASTER VRATA
- POPREČNE OGRADE
- SLAVSKI SET sklopiv
- BRODSKI POD ARISH
- PELET
- TARABICE
- DECKING PODOVI
- LAMELIRANE GREDE i BSH lamelirane GREDE ...



ŠEVAR
industrijska obrada drveta



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 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

56th

International Fair of Machines & Tools for the Woodworking Industry

5

Hala / Hall ↙

sajamnamestaja.rs

Rover A

56th

**Belgrade
Furniture
Fair 2017
Now**

6-10. Nov. 2018.

More than

Exhibition space

51.000 m²

Exhibitors

520

Countries

45

Visitors

85.000

Professionals

11.000



**PROIZVODNJA GRAĐEVINSKE STOLARIJE
drvo, drvo-aluminijum, aluminijum**

UNIDAS d.o.o. Đuje i Dragoljuba 1b,
11090 Beograd, Srbija;

tel: +381 11 233 46 99;

fax: +381 11 23 22 888;

office@unidas.co.rs;

www.unidas.co.rs

Drvo-aluminijum stolarija objedinjuje najbolje osobine dva prirodna materijala – drveta u sklopu enterijera i aluminijuma kao materijala dugog veka i lepog izgleda u eksterijeru. Ova konstrukcija je trenutno najsavremeniji oblik upotrebe prirodnih materijala, u trendu sa održivim razvojem i očuvanjem prirodnih resursa. Naša stolarija odgovara najvišim standardima koji se primenjuju u gradnji pasivnih kuća. Površinska obarada stolarije je skoro jednaka obradi nameštaja, što se postiže upotrebom vrhunskih svetskih podloga i lakova.



Wood World Trading

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

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

■ Termo tretirano
drvo

■ Parket i
brodski podovi

■ Različite vrste
plemenitih furnira



DRVO TEHNIKA

— OSNOVANA 1962. —

BiH – Republika Srpska
Telefon: 00387 65 87 01 12
Novo Naselje Branjevo bb, Zvornik

Republika Srbija
Telefon: 00381 65 878 67 12
Vojvode Stepe bb, Loznica

drvotehnika@gmail.com • www.drvotehnika.net

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



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

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



*prodaja i ugradnja
parket
lajsne
pragovi*





PIŠE: mr Mare Janakova Grujić,
istoričar umetnosti

Raskošna vila na obali jezera u Austriji ima drvenu filigransku fasadu koja reminiscencira remek dela bečke secesijske arhitekture sa početka 20. veka. Razrađene šare inspirisane su lokalnim dizajnom, a njihova uloga je funkcionalne ali i višestruko estetske prirode – osim što daje glavni likovni kvalitet kući, one bacaju zanimljive senke na unutrašnje zidove pa čak i na enterijer kuće. Transparentno rezbareno drvo, poznato kroz istoriju umetnosti posebno u arapskoj, indijskoj i kineskoj arhitekturi, oživljeno u novom dobu kroz jugendstil i ar nuvo, još jednom je velepno primenjeno na objektu koji pripada 21. veku. Ta anahronost i izvestan retro „look“ su namerno potencirani, u cilju stvaranja veze sa istorijom i tradicijom lokaliteta.

Autor arhitekture objekta, bečki arhitekta Aleksandar

Diem, na ovom projektu sarađivao je zajedno sa prime-njenim umetnicima Nikom Obertalorom i Plamenom De-janofom. Radom u total diza-jnu stvoreno je prebivalište koje objedinjuje umetnost i arhitekturu, ali i istoriju i sa-vremenost.

Kuća poseduje prostornu hijerarhiju koja favorizuje po-dručja gde njeni stanari pro-vode najviše vremena. Pri-marni životni prostori imaju dvostruku visinu plafona (5,6 m), dok pomoćne prostorije zauzimaju manje prostora i imaju niže plafone. Osim to-ga, osećaj prozračnosti, lako-će i širine prostora postignut je i minimalističkim namešta-jem, kako po pitanju stilskog opredeljenja, tako i njegove količine.

Kako bi obezbedili opti-malni nivo privatnosti, arhi-tekta Diem i njegove kolege umetnici su uveli drvenu fa-

Zaboravljeno rezbareno drvo



Foto: arhiva autora / izvor: <http://www.alexdiem.com/de/projekte/villa-am>



sadu koja pruža osenčeni prostor unutar volumena objekta i koja se može automatski pomerati kako bi se regulisala prirodna svetlost u unutrašnjosti. Ornamentika drvenih elemenata podseća na tradicionalne obrasce koji se mogu pronaći u lokalnom dizajnu. Ona se temelji na ruralnim elementima, budući da ovaj region ima izrazit poljoprivredno-vačarski karakter. Rezbareni drveni paneli daju zgradi osećaj prozračnosti i fine poroznosti. Kada se drveni paneli otvore, stanari mogu da uživaju u impresivnim pogledima na okolni pejzaž i obližnje jezero. Glavna tema ovog dela je zapravo privatnost – otud transparentnost sa mogućnošću „doziranja“, dupla ovojnica fasade, promišljeno pozicioniranje kuće. Fenomen prelaza između javnog i privatnog sektora bio je

posebno inspirativan trenutak za dizajnerski tim. Na tom putu prolazi se kroz nekoliko slojeva: Ograda – Bašta – Drvena fasada – Spoljašnji zid – Svećane dnevne sobe – Privatne sobe. Što se dublje prodi u zgradu, pojavljuje se više privatnih detalja i suptilnije prostorno oblikovanje. Plan osnove kuće nije uobičajene geometrije pravog ugla, već je zaobljen, što predstavlja svestan odklon od racionalističke arhitekture – u cilju stvaranja humanijeg prostora bližeg psihologiji (osećaj sigurnosti) i estetici ljudske prirode.

Noću, drveni fasadni elementi štite unutrašnjost od spoljnih pogleda, ali i stvaraju efekat osvetljenja nalik lampionu koji naglašava lepotu i zamršenost detalja svoje drvene filigranske omotnice – drvene rezbarene fasade. ■

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



ZA DRVO I BILJNE OSTATKE

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

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



BRIKETIRKA Pini Kay EV 350



PELETIKE AMP



MLIN ČEKIČAR



MEHANIČKA EKSCENTAR
BRIKETIRKA LB 500

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.



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.

Sušare za drvo



Automati za sušare

Vlagomeri za drvo, piljevinu i beton



NIGOS
ELEKTRONIK

www.nigos.rs / office@nigos.rs

+381 18 211-212, 217-468



PIŠE: dr Miladin Brkić

Kondicioneri za biomasu

Danas se postavlja pitanje ekonomičnosti, ekolozičnosti 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.

Za kvalitetno presovanje biomase u energetske pelete i brikete neophodno je da biomasa ima optimalni sadržaj vlage: 10 do 14% VB, zavisno od vrste biomase. Prevlažna i presuva biomasa se teško presuje. Prevlažnu biomasu treba sušiti, a presuvu kondicionirati (ovlažiti) na optimalni sadržaj vlage. Kondicioniranje može da se definiše kao postupak pripreme sirovine za sabijanje uz korišćenje vode, pare, pritiska i toplote. Dakle, kondicioniranje je preduslov za dobro sabijanje i vezivanje čestica sirovine. Pravilno kondicioniranje sirovine povećava učinak proizvodnje, poboljšava kvalitet peleta,

svojstava. Površinska i loše raspoređena vlaga i toplota mogu da utiču na lepljenje sirovine na rolere, na smanjenje učinka proizvodnje peleta i na njihov kvalitet, tj. da dovedu do zagušenja matrice peletirke ili alata briketirke.

Kod kondicioniranja parom vlaga i toplota se dodaju na efikasniji način. Para se lakše meša sa sirovinom nego voda i to doprinosi boljom raspodelom vlage. Primena pare u pripremi sirovine za peletiranje koristi se kako bi se dobile kvalitetnije pelete, a njen glavni učinak je povećanje udela vlage i toplote u sirovini. Prilikom njene kondenzacije čestice sirovine obavija film vode,

sirovine. Ove fizičko-hemijske promene utiču na bolja vezivna svojstva čestica. Ubrizgavanjem suvo zasićene pare u sirovinu njena temperatura raste do 95°C. Pri kondicioniranju je najbolje koristiti suvo zasićenu paru pod pritiskom od 5 do 10 bara i temperature 150 do 180°C. Pre ulaska u kondicioner pritisak pare reducira se na 1,5 do 3 bara, pri čemu temperatura pare pada, a oslobođena toplota „suši“ paru. Na ovaj način izbegava se prekomerno vlaženje sirovine. Korišćenjem pare nižeg pritiska u sirovinu se unosi više vlage.

U pogonima za prerađu biomase najčešće se koriste kondicioneri koji se sastoje od cevi u koju su smeštene lopatice pričvršćene na osovinu. Lopatice mešaju paru, vodu ili aditive sa sirovinom. Prednosti ove vrste uređaja je kratko vreme zadržavanja sirovine, od 20 do 255 sekundi, u zavisnosti od propusnosti sirovine, broja obrtaja osovine i položaja lopatica. Parametri koji mogu da se regulišu su temperatura do koje se sirovina zagreva, pritisak pare i vreme tretiranja. Vreme kondicioniranja zavisi najviše o hemijskim svojstvima sirovine i njenoj mogućnosti upijanja vode. Vreme zadržavanja sirovine definisano je izborom vrste uređaja: za kratkotrajno kondicioniranje, za produženo sa mešanjem i za produženo bez mešanja. Uređaj za kratkotrajno kondicioniranje je lopatičasta mešalica u koju se do-

daju para, voda i aditivi. Sirovina se doprema preko dozatora sa promenljivim brojem obrtaja. Prve čestice sirovine napuštaju mešalicu već za nekoliko sekundi. To vreme nije dovoljno da se obavi efikasno tretiranje. Vreme zadržavanja sirovine u ovoj vrsti kondicionera je 10 do 45 sekundi. Ugradnjom 2 ili 3 uređaja za kratkotrajno kondicioniranje proces postaje „srednje trajan“, produžava se vreme zadržavanja sirovine na 0,5-2,25 minuta. Pri tome se ne smanjuje učinak, a postižu se bolji efekti. Ukoliko se primjenjuje produženo kondicioniranje važno je neprekidno mešanje sirovine, pa je za to najbolja konditioner-mešalica. To je važno zbog upijanja vode i da ne bi došlo do slepljivanja materijala u kondicioneru. Dodavanjem komore za odležavanje sirovine produžuje se vreme kondicioniranja što omogućava bolju difuziju vlage, toplote i dodatih tečnih aditiva u sirovinu. Ukoliko se sirovina ne meša u toku odležavanja dolazi do njenog slepljivanja. Potrebno je ugraditi pužne izuzimače za pražnjenje komore i lopatičastu mešalicu. Snaga elektromotora za pogon dozatora sirovine iznosi 1,1 do 2,2 kW i kondicionera 1,5 do 3 kW.

Više informacija možete naći u knjizi: Razvoj i opremanje pogona za peletiranje i briketiranje biomase, od autora dr Brkić M. i msc Gluvalkov Zorice. ■



povećava čvrstoću i smanjuje otiranje istih.

Veća vlaga u sirovini smanjuje trenje tokom peletiranja, što dovodi do manje nasipne mase peleta i manje potrošnje energije. Voda deluje kao podmazivač i vezivno sredstvo povećavajući kontaktnu površinu i adhezione sile između čestica sirovine. Voda lakše prodire u finije samlevenu sirovinu. Dodavanje vode i toplote utiče na razgradnju sirovine: celuloze, lignina, skroba i proteina, aktiviranjem njihovih vezivnih

koji zajedno sa povećanjem temperature olakšava vezivanje čestica. Naime, vlaga, putem kapilarne sorpcije, povećuje čestice, a u kombinaciji sa toplotom dovodi do fizičkih i hemijskih promena uključujući termičko omekšavanje sirovine. Visoka temperatura (do 200 °C) i odgovarajući pritisak pare utiču na razgradnju celuloze i hemiceluloze. Povećava se udeo fiksnog ugljenika i smanjuju isparljive materije uglavnom iz celuloze. Raste relativni udeo lignina u sirovini, koji utiče na bolji kvalitet

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

NOVI LIDER U PELETIRANJU

KAHL pelet presa tip 65 – 1500

KAHL prese sa horizontalnom matricom posebno su se dobro pokazale za peletiranje fibrozni materijala sa malom nasipnom težinom kao što su biomasa i drvo. Dokazana tehnologija KAHL presa za peletiranje sa horizontalnom matricom preneti je i u novu KAHL presu tip 65-1500.

Prva komercijalna instalacija presa za peletiranje drveta tip 65-1500, desila se u Americi, gde su instalirane i puštene u pogon, kod velikog proizvođača peleta od drveta. Sa obzirom da kupac već poseduje više KAHL presa starijih tipova, presa 65-1500 bila je logično rešenje.

Nova presa predstavlja odgovor kompanije AMANDUS KAHL na trajni izazov smanjenja investicionih troškova po toni, proizvedenih drvenih peleta i daljeg smanjenja operativnih troškova. Primera radi, do sada KAHL prese tipa 60-1250 postizale su prosečni izlazni kapacitet od 6 tona po satu (t/h), dok nova presa KAHL 65-1500 postiže između 8 t/h i 10 t/h uz indeks izdržljivosti peleta (PDI-pellet durability index) > 98,5%!

AMANDUS KAHL je oduvek davao prioritet razvoju serije 65-1500 u industriji peletiranja drveta i biomase. Iako se presa tipa 60-1500 već dokazala u drugim industrijama, kao što je drobljenje otpadnih guma, sabijanje domaćeg industrijskog otpada, inženjeri AMANDUS KAHL-a proizveli su mašinu sa posebnim karakteristikama koje su specifične za proizvodnju drvenih peleta.

Mašina ima 6 valjaka za peletiranje, koji potiskuju material kroz matricu, a svi ležajevi su ojačani, dok je glavna pogonska osovina debljine preko 12 inča. Sva testiranje proteklih nekoliko meseci rada, pokazala su da presa može da dostigne proizvodnju od 10 t/h. Ono što je jako bitno, a što je testovima primećeno je, da je životni vek matrice uvećan disproportionalno zbog veće veličine matrice (prečnik matrice 1500 mm) i zbog značajno povećane radne perforirane površine.

Sa presom za peletiranje sa ravnom maticom tip 65-1500, AMANDUS KAHL



je postavio nove standarde u ekonomskoj proizvodnji drvenih peleta! Pre nego što je bila puštena na tržište, presa 65-1500 je bila opširno testirana i verifikovana u KAHL pilot postrojenju. Nakon uspešnih testova, svi naponi bili su nagrađeni potvrdom narudžbe za nekoliko velikih američkih proizvođača, koji su želeli da povećaju proizvodne kapacitete i dignu kvalitet proizvodnje

uz značajno smanjenje troškova održavanja.

Za sve detaljnije informacije, prospekt i organizovanje sastanka i dobijanje originalnih ponuda i naručivanje proizvoda nemačke firme AMANDUS KAHL, molim Vas obratite se našem dugogodišnjem partneru iz Srbije, firmi INDUSTRIA-IMPORT doo, iz Novog Sada. ■



KAHL WOOD PELLETING PLANTS

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



AMANDUS KAHL GmbH & Co. KG

Dieselstrasse 5-9 · 21465 Reinbek · Hamburg, Germany
+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



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



Nanosječ lepila



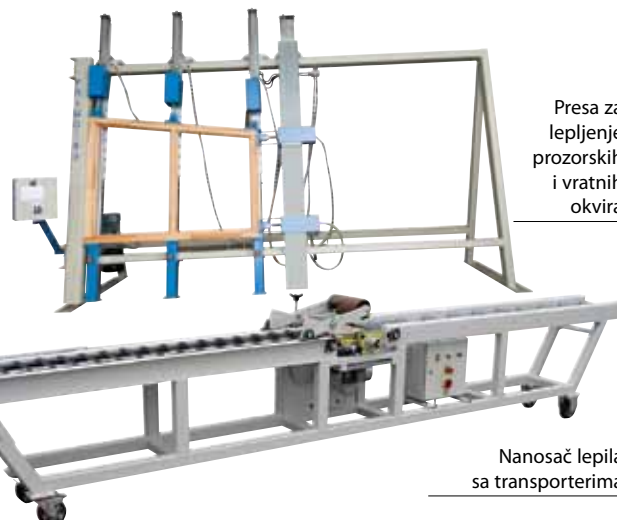
Hidraulična presa za debjinsko spajanje



Linija za
naučivanje



Nanosječ ulja



Presa za
lepljenje
prozorskih
i vratnih
okvira

Nanosječ lepila
sa transporterima



BLANCO
GERMANY

BLANCO Sudopere, slavine, sistemi za otpad.

www.kobex.rs



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



VRSTE KSILOFAGNIH INSEKATA

Phymatodes testaceus L.

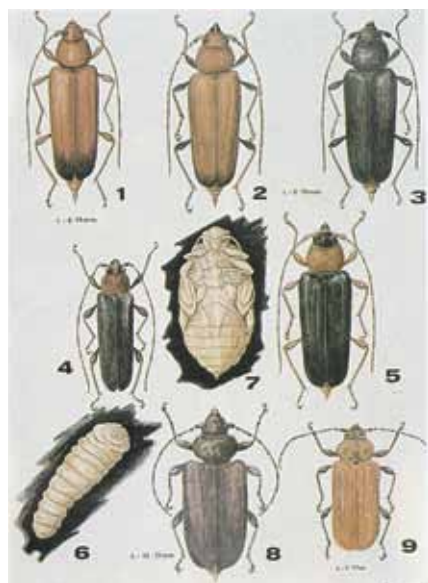
- promenljiva strižibuba liščara - (Coleoptera - Cerambycidae)

Ova strižibuba ima dužinu tela 10 -14 mm. Pošto su neke forme slične Callidum vrstama (boja) od njih se razlikuju po užem i dužem telu. Osnovna forma ove vrste je smeđa ili crvenosmeđa sa crnom donjom stranom trbuha. Pored ove, najčešće je forma *variabilis* L., čiji je vratni štit crven, a pokrioca, teme i butovi tamnoplavi. Životni ciklus ove sličan je C. violaceum vrsti i obe su najviše rasprostranjene u toplijim i umerenim klimatskim područjima. Promenljiva strižibuba napada neokorano liščarsko prosušeno drvo. Larve završavaju razviće u suvom drvetu. One se u početku razvijaju između kore i beljike, a kasnije ubušuju u drvo gde grade kukaste hodnike.

Callidium vilaceum L.

- plava strižibuba četinarara - (Coleoptera - Cerambycidae)

Odrasli insekti imaju dužinu tela 10-17 mm. Telo je cilindričnog oblika, mada kod uginulih ono ima spljošten izgled zbog opuštenih pokrioca. Pipci ženki su dužine tela dok su kod mužjaka nešto duži.



Phymatodes testaceus L.

1 - 5 razni varijeti vrste, 6 - larva, 7 - lutka
Callidium vilaceum L. - plava strižibuba četinarara

8 - imago
Callidium sanguineum L.
crvena strižibuba

Pripada vrstama toplijih područja i napada samo drvo četinarara. Ženke polažu jaja u preseku sudova kada se larve odmah ubušuju u drvo, ali je mnogo češći slučaj da jaja polažu isod ljuspica kore ili u pukotine. Larve iz ovih jaja prvi deo života provode između kore i beljike a kasnije se ubušuju u drvo gde grade kraće kukaste hodnike. Najugroženije je drvo na stovarištima i u konstrukcijama.

Mere suzbijanja se sastoje u koranju drveta pre sušenja i ugrađivanja ili prskanju insekticidima.

Callidium sanguineum L.

- crevena strižibuba - (Coleoptera - Cerambycidae)

Vrsta po obliku tela i dimenzijama liči na C. violaceum ali je telo crno sa crvenim pokriocima i vratnim štitom.

Ređa je od drugih Callidium vrsta. Napada sveže posećeno drvo liščara među kojima najčešće hrast i bukva. Oštećenja podsećaju na oštećenja drugih Callidium vrsta.

Hylotrupes bajulus L.

- kućna strižibuba - (Coleoptera - Cerambycidae)

Telo odraslih insekata kućne strižibube je tamnosivo ili crnosivo, u poprečnom preseku eliptično. Imaga imaju zaobljen vratni štit sa nešto širim zadnjim delom i sa dve sjajne crne mrlje na prednjem delu. Pipci su kraći od tela a ženke imaju teleskopsku legalicu. Na pokriocima se nalaze dve sivopepljaste poprečne pruge. Dužina tela imaga je 10-20 mm, pri čemu su ženke nešto duže.

Prema podacima većeg broja autora ova vrsta je rasprostranjena u svim zemljama. Becker (1,2) navodi da je kućna strižibuba zastupljena u celoj Evropi, ali i na drugim kontinentima. U našoj zemlji, u Evropi, i drugim kontinentima mnogo je brojnija u južnim toplijim regionima.

Kućna strižibuba je tipična štetočina suvog četinarskog drveta, izuzimajući srčiku nekih četinarskih vrsta koja je otporna na ovu strižibubu. Larveni hodnici normalnog izgleda i oblika, imaju promer do 10 mm. Međutim, larve ove vrste vrlo često grade i hodnike nepravilnog oblika sa pećinastim proširenjima. Ona se javljaju na mestima veće koncentracije belančevina koje su neophodne za ishranu larava. Zbog toga i dužina hod-

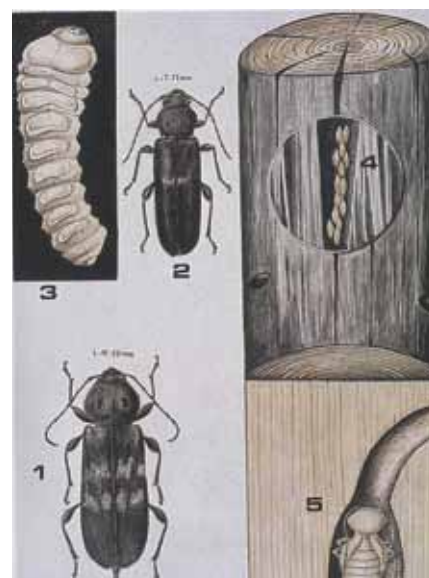
nika zavisi od belančevina, jer larve na mestima sa više belančevina grade kraće proširene hodnike i brže završavaju razviće. Normalno razviće larava traje 3-5 godina, ali se ono u nedostatku hrane ili nepovoljnih drugih uslova može produ-



Phymatodes testaceus L.

10 - larveni hodnici ispod kore, 11 - larveni hodnik sa lutkinom kolevkom

Callidium vilaceum L. - plava strižibuba četinarara
12 - larveni hodnici ispod kore,
13 - presek kroz hodnike u drvetu

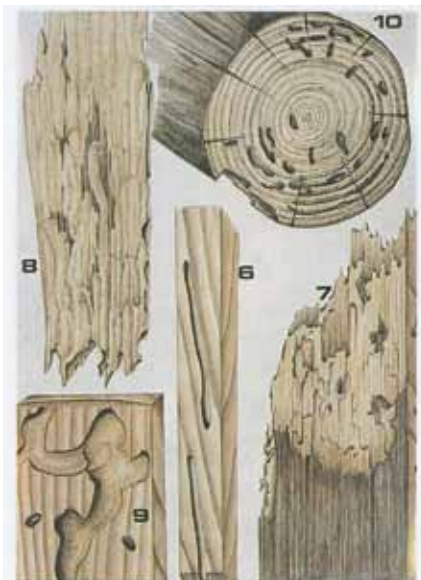


Hylotrupes bajulus L. - kućna strižibuba

1 i 2 - imaga (ženka i mužjak), 3 - larva, 5 - lutke

**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.



Hylotrupes bajulus L. - kućna strižibuba
6 - 10 različiti oblici larvenih hodnika (oštećenja)
9 - pećinasti izgled larvenog hodnika

žiti do 10, a u izuzetnim slučajevima i više godina. Zabeleženi su slučajevi razvoja i 30 godina.

Kućna strižibuba se može javiti u velikom broju na užem i širem prostoru, naročito u toplijim regionima. U takvim slučajevima pojedini objekti mogu biti potpuno uništeni, što je poznato i u našoj zemlji. U cilju sprečavanja ovih pojava potrebna je stalna kontrola drveta, naročito u vreme njegove ugradnje. Pored izletnih otvora, sa nazubljenom ivicom sipljenja crvotočine, leta odraslih insekata i dr., potrebno je obratiti pažnju i na šumove koji se javljaju iz ugrađenog drveta, noću u potpunoj tišini. Jedan od sigurnih znakova prisustva kućne strižibube u drvetu je istovremeno prisustvo (let) detlića oko objekta ili stovarišta četinarskog drveta. Ova ptica pomoću razvijenog čula sluha vrlo lako otkriva mesto larava u drvetu kojima se rado hrani.

Pošto je kućna strižibuba štetočina samo četinarskog drveta, treba ga u regionima rasprostranjenja vrste, zamjenjivati lišćarskim. Ukoliko je to nemoguće, četinasako drvo pre ugradnje treba obavezno kontrolisati, a pored toga i obavezno tretirati insekticidima, jer je podložno napadu i posle ugradnje. Ove mere se preporučuju kao obavezne, naročito u

regionima podizanja objekata od drveta a u savremenim uslovima u regionima višeg naselja.

***Tetropium castaneum* L.**

***T. luridum* G.**

***Tetropium fuscum* F.**

- smrčine strižibube -

(Coleoptera - Cerambycidae)

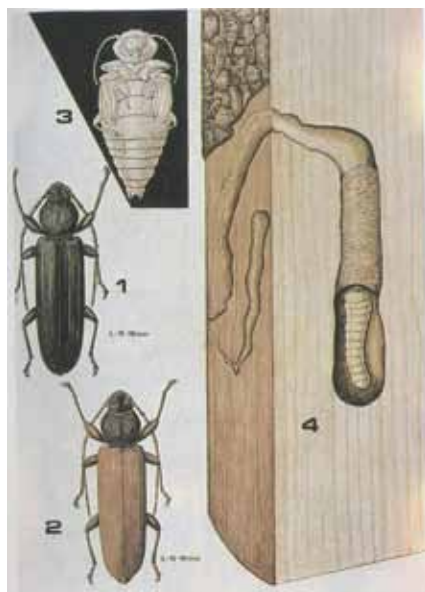
Smrčine strižibube kao i *Callidium* vrste imaju butove nogu proširene u vidu maljice. Prva navedena vrsta je tamno mrke boje, a druga je nešto svetlija, naročito pipci, noge i pokrioca. Telo im je slične dužine (10-25 mm).

Prema oskudnim podacima može se zaključiti da su rasprostranjene u srednjoj i severnoj Evropi i zapadnom Sibiru. Pripadaju primarno-sekundarnim vrstama. Najčešće napadaju fiziološki oslabela stabla smrče a zatim jele i bora. Larve u početku žive ispod kore a kasnije se ubušuju u beljiku gradeći hodnike dužine do 5 cm. Zbog toga nemaju veći značaj.

***Criocephalus rusticus* L.**

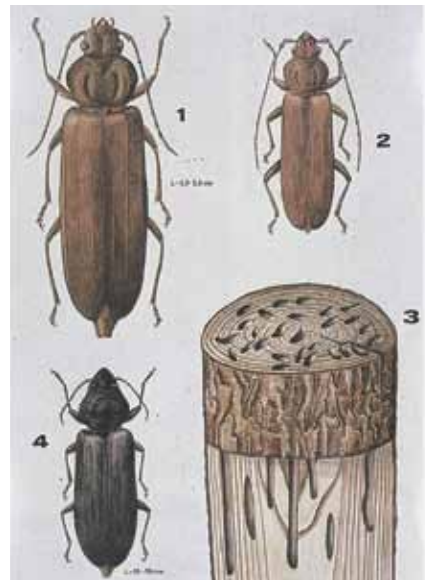
(Coleoptera - Cerambycidae)

Odrasli insekti imaju tela dužine 15-25 mm koje je mrke ili mrkocrvene boje. Dužina pipaka je jednaka dužini tela. Na



Tetropium castaneum L. *Tetropium fuscum* F.
- smrčine strižibube

1 - *T. castaneum*, 2 - *T. fuscum*, 3 - lutka,
4 - larveni hodnik sa lutkinom kolevkom
i larvom



Criocephalus rusticus L.

1 i 2 imaga (ženka i mužjak),
3 - uzdužni i poprečni presek larvenog hodnika
Asemum striatum E s c h. 4 - imago

sredini vrtnog štita imaju malu grbicu a sa strane po jedno uzdužno udubljenje. Na pokriocima se jasno uočavaju uzdužna rebra. Ženke imaju kratku lažnu legalicu.

Vrsta je česta u sastojinama gde napada neokorano posečeno drvo ili sveže panjeve raznih borova. Dužina razvoja larava zavisi od vlage drveta i produžava se u suvljem drvetu. Mlade larve se nalaze ispod kore a starije u dubljim slojevima. Izletni otvori imaga su eliptični kao u kućne strižibube, ali su ivice ravne.

Vrsta se može suzbijati skidanjem kore, kada su larve u prvim razvojnim stadijumima, a drvo se može prskati insekticidima u vreme rojenja imaga i polaganja jaja.

***Asemum striatum* E s c h.**

(Coleoptera Cerambycidae)

Odrasli insekti su dosta slični sa *C. rusticus*. Telo im je dugo oko 18 mm. Imaju sitne facetovane oči. Na pokriocima se nalazi više uzdužnih rebara.

Za razliku od *C. rusticus*, ova vrsta češće napada duže lagerovano drvo sa korom (bor) na stovarištima. Predstavlja krajnje sekundarnu ili početno tercijernu vrstu. ■

STRPLJEN – SPAŠEN

Pre svega, korisno je naglasiti da razvoj sposobnosti tolerancije na frustraciju, nije isto što i negiranje frustracije. Mnogi, doduše, „rade na razvijanju te sposobnosti“, mnogi su u tome i „uspešni“, ali pre ili kasnije cena razvoja jedne takve „sposobnosti“ dođe po svoju naplatu.

Da li je frustracija nužnost?

Sa druge strane, postavlja se pitanje značenja same frustracije. Ona se u psihologiji definiše kao „emocionalna reakcija na određenu, spoljašnju ili unutrašnju prepreku ispunjenju određene želje“.

U periodu sedamdesetih godina prošlog veka na frustraciju se gledalo, pojednostavljeno, kao na vrstu greške koju treba ukloniti. Vrhunac ovog mišljenja bio je u poku-

šaju vaspitanja dece koja ne bi doživela nikakvu frustraciju, ili bi je doživeli minimalno. Ovakvi eksperimenti pokazali su da su deca, tako odgojena, posedovala čak i viši nivo neurotskih simptoma, tikova, fobija i slično, u odnosu na decu koja su doživljavala određeni, viši nivo životnih frustracija.

Dakle, životne frustracije sa kojima se suočavamo, predstavljaju nužnost neophodnu za sticanje, ali i ojačavanje ličnosti. Kao što i napore fizičke vežbe ojačavaju skeletnu muskulaturu i fizički imunitet, tako i psihološke frustracije jačaju „psihološku muskulaturu“.

Prateći teorijska razmatranja OLI integrativnog psiho-

Sposobnost tolerancije na frustraciju, imunitet psihe, predstavlja osnov naše otpornosti na osujećenja i prepreke sa kojima se svakodnevno, u većoj ili manjoj meri, susrećemo. Kao što i fizički imunitet treba da se razvija, održava i jača tako je i sa našim psihičkim imunitetom.

dinamskog metoda, možemo zaključiti da je ljudski psihiizam, na određeni način predodređen da toleriše frustraciju. Sa druge strane, ostaje pitanje kako će se ova sposobnost dalje razvijati, kako će se pospešiti kapacitet za toleranciju frustracije.

rancije na frustraciju. Pored toga može se pretpostaviti da će se ovaj interval, između želje i njenog zadovoljenja, sa razvojem ličnosti i sam povećavati.

Na ovaj način predstavljeno možemo reci da se razvojem tolerancije na frustraciju razvija, zapravo strpljenje – sposobnost podnošenja, (s) trpljenja.

Strpljenje i trpljenje

Posmatranjem jednogodišnje dece u igri možemo primetiti određene pravilnosti. Deca u ovom period sklona su igrama „gubljenja i nalaženja“; pokazuju zadovoljstvo u igri sa nekim predmetom, zatim ga sklone, ukažu nam na nezadovoljstvo zbog toga i nakon što ga pronađu, ponovo ih obuzme zadovoljstvo. Sličnu igru i odrasli započinju sa decom kada im se nasmeše, a zatim im se sklone iz vidokruga, nakon čega se ponovo vrate.

Taj vremenski period u kome deca traže ponovo svoju igračku, ili čekaju drugog da se ponovo pojavi, je ono što možemo nazvati **jedinicom odlaganja zadovoljstva**. Kada se taj interval doživi kao suviše dug dete ne može više tolerirati frustraciju i „pronalazi“ svoju igračku ili nas plačom doziva. Stepen tog intervala proporcionalan je količini frustracije koja će se formirati. Što dete, u ovom slučaju, duže čeka „razrešenje“ to će i frustracija biti veća.

Dalje, možemo reci da taj interval određuje i stepen tole-

Šta nas i koliko frustrira?

Razumevanje naših kapaciteta da podnosimo razne životne frustracije određen je i drugim značajnim faktorima.

Neretko se dešavaju situacije u ljubavnim odnosima, da jedan od partnera dugogodišnje veze na neki način primeti da drugi partner iz veze želi da izađe. Međutim, to odvajanje osoba ne može da toleriše, ali ni da negira ono što primećuje. Često se u takvim situacijama dešava da osoba u sebi počinje da obezvređuje partnera sa stavom „Ma nemam ja šta da izgubim, on nije dobar za mene“ i na taj način umanjuje preteću frustraciju. Ovo je jedna od strategija u ljubavi kako bi se izbegla ili umanjila bol i frustracija koja pretila da se desi.

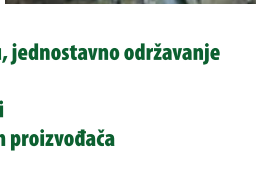
Ovakvih primera u životu ima dosta, oni nam pokazuju da količinu frustracije određuje i to koliko smo u nju uneseni ali i da posedujemo brojne mehanizme kojima izbegavamo da se suočimo sa svim pretnjama.

Proizvodnja mašina i opreme za peletiranje



- Proizvodnja opreme za peletiranje
- Mlinovi za drvo, mlinovi za biomasu
- Peletirke kapaciteta od 100 do 1000 kg/h
- Robusna konstrukcija, pouzdanost u radu, jednostavno održavanje
- Servisna i tehnološka podrška
- Upotreba kvalitetnih materijala pri izradi
- Izrada rezervnih delova za opremu drugih proizvođača
- 30 godina iskustva

PCM
PELET C MAŠINE



Sonje Marinković 11
21235 Temerin, Srbija
tel/fax: +381 21 841 465
mob. +381 63 849 86 94
e-mail: dcpeltec@gmail.com



Naša sagovornica Ivana Paunović,
psihoterapeut-edukator

ivnpaunovic@yahoo.com www.ivanapaunovic.com

Životni ciklus frustracije

Frustracija nastaje onda kada su naše želje, zahtevi i htenja ometeni ili onemogućeni, što se svakodnevno u određenoj meri dešava. Frustracije se kreću od onih koje jedva opazimo, koje su usputne do onih koje nas muče i preplavljaju. Dalje, se razvijaju osećanjem nezadovoljstva, zahtevamo da se „stvari promene“, javlja se osećaj „nepodnošljivog“. Međutim, šta ćemo opaziti i u kojoj meri je individualno pitanje – frustracija je i stvar percepcije, zavisi od načina na koji posmatramo svet.

Menjanjem načina na koji posmatramo svet menjamo i to koliko nas nešto muči. Izbegavanje stvari, ljudi i događaja, koje nas opterećuju nije uvek moguće, ali ni poželjno. Ono što se može, uraditi je učenje da drugačije definišemo sopstvenu okolinu i pomognemo sebi da se osećamo manje frustrirano, nezadovoljno i uznemireno. U zavisnosti od toga kako tumačimo sopstvena osećanja koje frustracije izazivaju, one mogu da utiču na pozitivnu promenu kod nas, ili dovedu do ispoljavanja agresivnosti, destinjastog ponašanja, depresivnosti ili prisilnog ponašanja.

Nerazvijena sposobnost tolerancije na frustraciju može stvarati neke od sledećih

problema: „blejanje“, „kuliranje“...

Negiranje postojanje želje za rastom i razvojem – želja da se savršenstvo postigne brzo, bez mnogo muke i frustriranja, ali kako „bez muke nema nauke“, ono što se često radi da se frustracija izbegne, je da se ta potreba negira, tada se javljaju ispoljavanja koja zovemo „blejanje“, „kuliranje“. Moto ovog ponašanja je **„Nemam želju, pa me ni ne frustrira njeno nezadovoljavanje.“**

Niske ambicije, zavist prema drugima

Obezvređivanje želje – Kada ne možemo da se izborimo sa frustracijama javlja se usled toga i anksioznost. Ma nevar da se ta anksioznost, ipak nekako izbegne postiče se i obezvređivanjem želje. Cena takvog manerva su smanjenje sopstvenih ambicija i sposobnosti, ali i zavist prema onima koji to nisu učinili. Moto ovog ponašanja je **„Nije mi toliko stalo, pa me ne frustrira nezadovoljavanje.“**

Drugi koji ispunjavaju lične želje

Pomeranje ili projekcija ove želje na druge osobe – „Ja to nisam postigao, ali moje de- te hoće“, „Moj tim je pobedio – ja sam pobedio“. Ovaj ma-

nevar je „dobar“ jer se sopstvene želje ispoljavaju kroz drugog, ali ne samo to, želja se ispunjava kroz drugog, ali i izbegava frustracija koja bi mogla da nastane da se ta želja nije ispunila. Moto ovog ponašanja je **„Neko drugi ostvaruje moju želju umesto mene, a ja se poistovećujem sa njim.“**

„Sedim i čekam“

Okretanje u suprotno – aktivno kretanje ka određenom cilju se okreće u pasivno očekivanje da se to desi. U ovom slučaju želja se ne umanjuje niti okreće na drugoga, već se menja njen smer. Dobit ovog ponašanja je pasivna pozicija u kojoj osoba ne može da doživi frustraciju zbog svoje potrebe, jer ne radi ništa. Ako bi osoba bila aktivna i ako ne uspe u svojim namerama osetila bi veliku frustraciju koju ima utisak da ne može da podnese. Međutim, cena ovog kompromisa je u ograničenju koje nosi svaki pasivan stav. Moto ovog ponašanja je **„Okrećem želju u njenu suprotnost“.**

Impulsivnost

Proboj impulsa – nesposobnost da se toleriše frustracija i nezadovoljavanje potrebe. Ponašanje na sopstvenu štetu ili štetu drugoga, impulsivna ponašanja, antisocijalna ponašanja, zavisnosti i drugo.

Sa druge strane, razvoj tolerancije na frustraciju vodi do istrajnosti, a to je neodustajanje od svojih želja i ciljeva – sposobnost za podnošenje neuspeha i nezadovoljstva uz učenje iz sopstvenih grešaka, korigovanje nedostataka, ulaganje napora, poboljšavanje ličnih kvaliteta.

Hrabrost, a to je tolerancija na frustraciju rivaliteta – mogućnost „fer pleja“, iskreno čestitanje pobedniku, tolerisanje poraza, mogućnost ulaženja u takmičenje uprkos riziku od poraza.

Liderstva, a to je sposobnost da se preuzme liderska funkcija – bez straha od same pozicije i svega što ona nosi.

S(trpljenje), stabilno samopoštovanje i kapacitet za uzajamnost u odnosima.

Razvoj „imuniteta psihe“ rezultira stavom: „Ako veruješ da možeš u pravu si, ako veruješ da ne možeš, takođe si u pravu“.

Unapređenje praga tolerancije na frustraciju počinje od svesnosti, da su ljudi sami ti koji određuju kvalitet i kvantitet frustracije – šta i koliko frustrira. Kada kažemo „Ovo je za mene preteško“ činimo da to bude istina i obrnuto. Susret sa životnim preprekama često prati ideja o tome kako se one ne mogu podneti. Ono što možemo reci je: *„Teško je, to je problem, ali nije tačno da ne mogu podneti, jer podnosim“.*

Dakle, većina ljudi u sebi poseduje sposobnost tolerancije na frustraciju, više nego što je toga svesna, ali je blokira iz određenih razloga.

Pored toga, možemo reći da je svako podvrgavanje dinamskoj psihoterapiji, na određeni način u službi razvoja tolerancije na frustraciju „imuniteta psihe“. Zašto? *Imati volju i inicijativu upuštanja u psihoterapiju i ostajanje na istoj u sebi nosi i razvoj tolerancije na frustraciju „imuniteta psihe“.*

Odluka o kretanju na psihoterapiju radi rešavanja problema, ličnog rasta, razvoja svojih sposobnosti, odnosa i drugo, uključuje i prihvatanje ulaganja truda i vremena. Pri tom psihoterapija ne nudi brza i laka rešenja, i klijentu ostaje da prihvati da se psihoterapijom neće kao čarobnim štapićem ukloniti svi problemi i prepreke. Ne samo to, psihoterapija nema rok u kome se nešto završava, završetak zavisi od brzine kojom će se kretati klijent i terapeut. Psihoterapija puno pruža, ali i zahteva, prihvatanje toga prvi je korak ka ličnom razvoju i razvoju tolerancije na frustraciju. ■



PIŠE: MSc Milka Zelić

Intervju sa povodom:
Vesna Čarknajevo, dr Danijel Mijić, i Milena Milićević

Digitalizacija i tehnološke

Neka ova i sve naredne godine budu vaše produktivne godine uz primenu digitalizacije, čulo se na najpoznatijoj međunarodnoj konferenciji „Digital Life Design” početkom 2018. u Nemačkoj.

Srbija je jedna od retkih zemalja u Evropi i svetu koja je uvidela da je digitalizacija trend koji će u potpunosti promeniti ekonomiju, izjavila je predsednica Vlade Srbije Ana Brnabić u Minhenu na konferenciji „Digital Life Design” koja je održana u januaru 2018. godine.

Sektor informaciono komunikacionih tehnologija (IKT) predstavlja najbrže rastuću industriju u Srbiji koja trenutno zapošljava više od 40.000 ljudi. Ako iskoristimo potencijale industrije 4.0. i digitalne transformacije, IT sektor Srbije ima šansu za lidersku poziciju.

Cilj IKT konferencija i simpozijuma je povezivanje nauke, tehnologije i privrede u Srbiji, regionu i svetu, a to je uvek i prilika da ugledni predstavnici naučne zajednice i privrede prikažu svoje inovativne projekte koji doprinose transformaciji ekonomije i stvaranju društva jednakih mogućnosti za sve.

Vlada Srbije izradila je strategiju ekonomije koja je zasnovana na znanju i inovacijama, čime se potiskuje dosadašnja ekonomija zasnovana na investicijama.

Da bi digitalizacija postala zamajac ekonomije neophodno je kontinuirano digitalno obrazovanje postojećih i novih kadrova. To je imperativ daljeg razvoja i privrede i društva u celini, pa je broj stručnih i naučnih informaciono-komunikacionih događaja u Srbiji i regionu u stalnom porastu, jer „Obrazovanje je najmoćnije oružje koje možete upotrebiti da promenite svet” govorio je još Nelson Mandela.

U susret industrijskoj revoluciji 4.0. razgovarali smo sa najboljima u ovoj oblasti u Srbiji i regionu: o BIZIT-u sa Vesnom Čarknajevo, direktorkom PC Press-a, o međunarodnom simpozijumu INFO-TEH-JAHORINA sa dr Danijelom Mijićem, docentom na Elektrotehničkom fakultetu Istočno Sarajevo, o konferenciji INAT samit sa Milenom Milićević, osnivačem INAT centra i IT konferencije INAT samit.

Najuticajniji poslovno-informatički događaj u regionu je BIZIT konferencija, koja se održava, tradicionalno, svakog novembra u Beogradu. BIZIT 2017 održan je pod sloganom Prirodno digitalno, a govorili su eminentni stručnjaci iz privrede i obrazovanja. Učesnici su imali priliku da se bolje upoznaju sa

brojnim aspektima četvrte industrijske revolucije i sa mogućnostima integracije tehnoloških unapređenja u sve sfere poslovanja.

Konferencija je bila posvećena data centrima bliske budućnosti, uz poseban akcenat na bezbednost podataka, kao i

Čepurin, i ambasadorica Izraela Alona Fisher-Kamm. Ambasador Čepurin je izjavio da smatra da je proces digitalizacije privrede ne samo nacionalno pitanje, već pitanje saradnje među zemljama. Čitav svet treba da se dogovara oko digitalizacije privrede. Digitalna privreda se u



poslovnim softveru – ERP, CRM i BI. Bilo je reči i o svim ostalim softverskim paketima koji se koriste u firmama, bilo lokalno ili u cloud-u, uz pregled novih modela licenciranja. Tema panel diskusije bila je intelektualna svojina i zakonska regulativa koja rezultira smanjenjem softverske piraterije.

Na svečanom otvaranju Konferencije govorili su Vesna Čarknajevo, direktorka PC Press-a, ministar za inovacije i tehnološki razvoj Nenad Popović, ambasador Ruske federacije Aleksandar Vasiljević

Rusiji ne doživljava kao pravac, već kao način života i oblik delovanja. Razrađeni su planovi do 2025. godine za uvođenje interneta visokog kapaciteta u svim velikim gradovima.

Na Konferenciji je istaknuto da je digitalizacija okrutna, ali da donosi značajne nove vrednosti, te da se ljudi moraju spremno suočiti sa ovim novim izazovima. O svemu ovome više možete pročitati na <http://bizit.rs>, kao i o novostima koje nas očekuju na BIZIT-u u novembru 2018. Korisnici IT tehnologija će

inovacije kao šansa za brži razvoj društva

imati priliku da vide šta je novo u svetu tehnologije 2018. i koja poslovna rešenja mogu da izaberu i primene u vlastitom poslovanju.

– Simpozijum **INFOTEH-JAHORINA** je među najstarijim informatičkim konferencijama, tačnije on je nastavak međunarodnog simpozijuma JAHORINA koji je posljednji put održan 1991. Nakon pauze od 10 godina uslovljene zbivanjima u BiH i regionu, Simpozijum je nastavio rad pod nazivom INFOTEH-JAHORINA i tradicionalno se održava u hotelu Bistrica na Jahorini. Na prvom simpozijumu INFOTEH-JAHORINA, koji je održan marta 2001. godine, izložena su 53 rada, šest firmi su prezentovale svoje programe



razvoja i proizvodnje opreme u oblasti telekomunikacija, energetske elektronike, elektroenergetike i automatskog upravljanja procesima. Radu skupa prisustvovalo je nešto više od sto učesnika. Tokom Simpozijuma održan je i okrugli sto o potencijalima i mogućnostima saradnje privrede Republike Srpske i Srbije u cilju uspešnog nastupa na domaćim i stranim tržištima, ističe docent **dr Daniel Mijić** i dodaje:

– Republika Srpska i Srbija imaju dobru saradnju u različitim oblastima, tako-

đe i u oblasti obrazovanja, nauke i inovacija. Jedan od aspekata ove saradnje je i *Takmičenje za najbolju tehnološku inovaciju* koje se održava svake godine i predstavlja svojevrsan pokretač razvoja, inovacija i unapređenja ekonomije u Srbiji i Republici Srpskoj.

Simpozijum pruža priliku stručnjacima iz Srbije i Republike Srpske, regiona zapadnog Balkana, ali i šire, da se upoznaju sa aktuelnim temama u različitim oblastima povezanim sa primenom IKT, te da razmene iskustva i ostvare kontakte potrebne za saradnju u budućnosti. Posebno je značajna mogućnost učešća studenata i mladih istraživača u radu studentske sesije, kao i mogućnost praćenja regularnih sesija i ostalih programskih sadržaja kroz koje mogu da se upoznaju sa aktuelnostima u struci, steknu nova znanja, ideje i motivaciju za dalje usavršavanje.

Za naredni **INFOTEH 2019** smo već obezbedili tehničko kosponzorstvo IEEE što znači da će deo radova moći da se objavi u IEEE Xplore digitalnoj biblioteci. Planiramo da unapredimo programске sadržaje kroz veći broj predavanja po pozivu, radova po pozivu, organizovanje minimalno jedne tematske sesije i okruglog stola, kao i da povećamo broj učesnika iz inostranstva.

Glavne tematske oblasti Simpozijuma pokrivaju širok spektar elektrotehnike i računarstva, a u njih se svakako uklapaju i teme koje su danas aktuelne u različitim naučnim oblastima. Ovogodišnje plenarno predavanje je bilo posvećeno telekomunikacijama i aktuelnim istraživanjima u oblasti 5G. Predavači na plenarnoj sednici biće eminentni stručnjaci, a da bismo zainteresovali vaše čitaoce pozivamo ih da pogledaju INFOTEH internet prezentaciju <http://www.infoteh.rs.ba> – kaže Mijić.

– **INAT samit** je konferencija na kojoj mladi talenti od 17 ili 23 godina, kao i rukovodioci IT sektora od 37 godina mogu da se povežu, razmene znanja, uđu u mentorski odnos ili krenu da sarađuju. Takođe, od naših predavača svako može dobiti insajderske informacije kako da uspe na određenom IT tržištu i povežete se sa poslovnim kontaktima. Ovo je jedinstven događaj i po tome što imate priliku da tokom više od 30 sati programa čujete najnovije informacije o stanju IT-a na tržištima 13 zemalja sveta: od

SAD-a preko Balkana i Izraela, ističe **Milena Milićević** i objašnjava da je INAT samit spojio u sebi akronim na engleskom jeziku: *Innovation Attitude* (stav prema inovacijama) kao i balkanski inat koji u **2018. godini predstavlja sposobnost da se uspe uz pomoć informacionih tehnologija**, inovativnosti i kreativnosti bez obzira na nedostatak podrške ili resursa. Želimo putem naših programa da omogućimo usavršavanje ambicioznih IT profesionalaca i mladih koji tek počinju karijere, osluškujući svetske trendove i uz povezivanje eksperata koji će sarađivati međunarodno. INAT samit 2018 je iznedrio značajne teme: blokčejn, *employer branding*, upravljanje vremenom i resursima u multidisciplinarnim IT timovima, promena inženjerske kulture kada IT kompanije naglo porastu, rapidna emigracija najboljih IT profesionalaca, plasiranje IT ideja i projekata van tržišta Srbije, uz pouzdane partnere. Još jedna novina koju je INAT samit iznedrio je da je još veći broj uspešnih kompanija iz Srbije predstavilo svoju ekspertizu kao i da je IT scena iz svih krajeva Srbije i nekoliko zemalja regiona bila prisutna na našem događaju jer su prepoznali našu posvećenost, fokusiranost na rešavanje gorućih problema po pitanju transfera znanja u regionu, kao i otvorenost za saradnju.

Da biste bolje razumeli transformaciju koju naš program pruža, navešću nekoliko predavača: Bil Le-Voar Beri ispred IBM-a je govorio o globalnim projektima u veštačkoj inteligenciji i e-sports-u koje IBM primenjuje, Ivan Bjelajac i Miloš Solujić ispred Srpske Blokčejn Inicijative razbili su mitove o blokčejnu.

Izuzetno interesovanje publike je vladalo i za tendencije u IoT-u, mobilnim industrijama i saradnji javnog sektora i korisnika.

Ostavićemo dašak misterije za vaše čitaoce šta mogu da očekuju na INAT samitu 2019; zasigurno nove digitalne pikanterije, a na sajtu: www.inatsummit.com mogu pratiti informacije o narednim temama, govornicima i događajima.

Da zaključimo: Znanje, uvek, revolucionarno i korenito menja svet, a **digitalno znanje** je upravljač društva 21. veka. Digitalno doba donosi nove izazove korporacijama jer je za konkurentnost na tržištu neophodna velika agilnost i konstantna inovacija. ■



NIŠ - MEDIJANA
NATKRIVANJE ARHEOLOŠKOG
NALAZIŠTA
RASPON 72M BEZ OSLOKACA



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

www.drveloprometkula.rs

drveloprom@gmail.com

prodaja@drveloprometkula.rs

Pančevački put 80a
11000 Beograd

+381 11 299 49 50
+381 11 299 49 60
+381 11 271 24 78
+381 11 331 83 19
+381 11 331 83 29



DRVOPROMET-KULA

DELATNOST PREDUZEĆA

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



USLUGE:

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



PIŠE: MSc Milka Zelić

HRAST – Takovski grm simbol državnosti

Na Cveti 23. aprila 1815. godine knez Miloš je uzviknuo: „Evo mene, eto vas – rat Turcima!” Bio je to signal za početak Drugog srpskog ustanka i stvaranja moderne srpske države. Snovi o konačnom oslobođenju od Turaka počeli su da se ostvaruju.

U istorijskim spisima navodi se da je Drugi srpski ustanak, pod vođstvom kneza Miloša Obrenovića, započeo na jednoj velikoj zaravni u blizini reke Dičine, a da je ustanički barjak razvijen ispod razgranate krošnje hra-

sta lužnjaka koji je, u narodu, nazvan Takovski ustanički grm.

Postojale su obimne pripreme za podizanje ustanka, ali se čekalo na kneza Miloša, koga su Turci držali u Beogradu. Kada se izzvukao od Turaka, pod izgovorom skupljanja novca za otkup srpskog roblja, došao je u selo Crnuću na obroncima Rudnika gde mu je vojvoda Arsenije Loma saopštio volju prvaka da se podigne ustanak i da njega čekaju da im bude vođa. Dogovoreno je da pre Cveti

ne započnu bunu. Nekoliko dana pre ustanka, Loma je rasterao Turke haračlije, a Jovan Obrenović i Sima Paštrmac ubili su porezdžiju u selu Konjuša.

Na Cveti, knez Miloš je razgovarao sa narodom i prihvatio vođstvo koje su mu ponudili narodni prvaci. Sa kamenta ispred crkvice brvnare obratio se okupljenom narodu, a pod velikim hrastom – Takovskim grmom, održan je sabor. Predao je ustanički barjak Simi Paštrmcu i izgovorio čuvene reči: „Evo mene, eto vas, rat Turcima!”

Drugi srpski ustanak predstavlja drugu fazu Srpske revolucije (po nekim istoričarima treću, ukoliko se u revolucionarne aktivnosti računa i Hadži-Prodanova buna iz 1814. godine) protiv Osman-skog carstva, koja je izbila kratko po okončanju Prvog srpskog ustanka. Poredama u Takovskom ustanku knez Miloš omogućio je srpsku autonomiju u okviru Osman-skog carstva i uspostavljanje Kneževine Srbije, koja je imala svoju skupštinu, ustav i vladarsku dinastiju.

srpskog ustanka, 1865. godine knez Mihajlo je u zdravici, između ostalog, rekao: „Zacelo ne može se ni pomisliti da bi ova zdravica mogla biti ikom drugom namenjena, nego narodu srpskom... Veselo svoje grane širi onaj od nekoliko stotina godina grm lužnjak, pod kojim je upokojeni moj svetli otac oko sebe okupio 1815. godine svoje drugove da im u srca ulije hrabrost za oslobođenje naše otadžbine...”

Jedan generalštabski oficir stare srpske vojske koji je 1875. godine obilazio takovski kraj, između ostalog zapisao je o Takovskom grmu: „Deblo mu ima u periferiji, verovatno obim 7,5 metara, a u kruni je još širi. Nekada je imao pet velikih grana, a sada je ostala samo jedna. Pričaju ljudi da se jedan veliki stub odlomio iste godine kada je knez Miloš umro, a potom se drugi, manji, odlomio kada nestade knez Mihajlo. Grmu su daskama zatvorili sve one otvore gde su grane otrgnute, da ne bi trunuo...”

Novi hrast staro verovanje

Takovski grm, iako oštećen zubom vremena, ipak je još dosta godina gordo podsećao na slavne ustaničke dane. Iznenada, jedne burne junske vetrovite noći 1901. godine, oluja je hrast lužnjak – čuveni Takovski grm, iščupala i oborila na zemlju. Narod je govorio da pad hrasta sluti na neku tragediju Miloševog potomstva... Stari hrast je za narod bio simbol dinastije Obrenović, te je njegov pad protumačen kao skori kraj dinastije. Nije proš-

Simbolika hrasta u narodnoj tradiciji

U vreme izbijanja Drugog srpskog ustanka, Takovski hrast imao je, verovatno, više od 50 godina, jer se u dokumentima toga vremena opisuje kao ogroman razgranat hrast lužnjak. U tom kraju bilo je još sličnih hrastova, ali Takovski grm bio je najveći i najlepši među brojnim stablima.

Prilikom jubilarne proslave pedesete godišnjice Drugog



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

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

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

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

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



Značaj šuma za očuvanje životne sredine i zdravlja naroda

Šuma kao najsloženiji ekosistem ima posebno važnu ulogu za zdravlje ljudi i za očuvanje životne sredine. Šume smanjuju globalno zagrevanje, doprinose ublažavanju klimatskih promena, skladištenjem ugljenika u šumskim stablima, granama, lišću, korenju, kao i zemljištu, ali se odlikuju i proizvodnjom kiseonika, stoga šumari JP *Srbijašume* redovno pošumljavaju nove površine ili oplemenjuju postojeće. Preduzeće *Srbijašume* ima 25 sopstvenih rasadnika u kojima se proizvodi preko 16 miliona sadnica. Svake godine u toku prolećne i jesenje sadnje *Srbijašume* zasadi oko pet miliona novih sadnica. Novi zasadi podižu se radi saniranja požarišta i radi povećanja opšte šumovitosti Srbije.

Strateška vizija Javnog preduzeća za gazdovanje šumama *Srbijašume* obavezuje šumare da budu odgovorni prema stanovništvu Srbije. JP *Srbijašume* šumama gazduje na način i u obimu kojim se trajno održava i unapređuje njihova proizvodna sposobnost, biološka raznovrsnost, sposobnost obnavljanja i vitalnost, čime se u sadašnjosti i budućnosti obezbeđuje ispunjavanje ekonomskih, ekoloških i socijalnih funkcija šuma, a da se pri tome ne pričinjava šteta okolnim ekosistemima.

Io mnogo vremena, ubijeni su kralj Aleksandar Obrenović i kraljica Draga. Dinastija Obrenović se, zaista, ugasila.

Kada se čuveni Takovski grm osušio narod ovog kraja je odmah izabrali za naslednika najbliži hrastov grm,

pošto ih je u polju bilo više. Veruje se da su ovo učinili zato što hrast sporo raste i da bi postao gorostas mora da prođe mnogo godina, a narod nije želeo da čeka, jer veruje u simboliku hrasta. Hrast je, nekada, služio za molitve, kada u selu nije postojala crkva, ali su u njegovoj okolini održavani i vašari. Velika hrastova stabla koja su osvećena narod naziva zapis, jer postoji verovanje da hrast daje snagu narodu u teškim vremenima i da pamti sve što je narod preživeo i prošao. Verovanje u hrast je, naravno, praznoverje, ali je deo bogatstva narodnih predanja.

Novi grm je prihvaćen i poistovećen sa starim. Mnogi posetioci i namernici zbog nedostatka informacija mislili su da je to hrast iz vremena Miloša. Novi, stari hrast služio je kao zapis za verske obrede, a i svake godine na Cveti držana je sveta služba.

Doprinos šumara narodnoj tradiciji

Vreme čini svoje, te je i taj novi simbol Drugog srpskog ustanka, krajem osamdesetih godina prošlog veka, počeo da se suši. Stručnjaci šumarske struke uložili su velike napore da spase Takovski grm, pa je tretiran hemijskim sredstvima. Hrast je odolevao još izvesno vreme, ali se početkom devedesetih potpuno osušio.

Poštujući narodnu tradiciju šumari JP *Srbijašume* obavili su sadnju trećeg Takovskog grma 23. aprila 1995. na dan obeležavanja 180 godina

od Drugog srpskog ustanka. Sadašnji Takovski grm, treći „ustanički“ hrast, posađen je u blizini osušenog, koji je konzerviran i danas je deo Memorijalnog kompleksa. Ovaj grm odgajen je u rasadniku „Nevade“, JP *Srbijašume*, ŠG Kragujevac. U vreme sađenja bio je visok oko četiri metra, sa krošnjom raspona oko tri metra i stablom prečnika 12 centimetara.

Takovski grm je hrast sa lepom krošnjom, mada još nije dostigao veličinu prvobitnog, pod kojim je razvijen barjak slobode, ali i dalje se narod ovde rado i često okuplja. Osim Takovskog grma, šumari *Srbijašume* su iste godine posadili još nekoliko hrastova u okolini spomenika, u skladu sa mudrim Platonovim savetom „Svako delo učinjeno za dobrobit čoveka je dobro“.

Najznamenitije drvo u celokupnom srpstvu je Takovski grm, navodi se u studiji Sofaera, „O evokativnom simbolizmu hrasta“. Ovaj hrast, dodaje Sofaer, može se porediti jedino sa brestom na Cetinju.

„Ovaj grm će vreme da osuši i kameni stub će da poruši, al Srbija većito stajaće i Miloša ime spominjaće“, napisano je na spomeniku knezu Milošu i besmrtnim junacima Drugog srpskog ustanka.

Takovski ustanak ovekovčio je naš znameniti slikar Paja Jovanović, 1895. godine, a Takovski grm Feliks Kanic, 1904. godine, ilustrujući knjigu crtežima ovog čuvenog hrasta – grma. ■

JAK IMUNITET

najbolji saveznik protiv alergije

Svaka četvrta osoba u Srbiji se suočava sa nekim oblikom alergije. Najčešće se iza suznih očiju, kihanja u salvama i svraba po koži skriva alergijska kijavica. Obično se javlja sa dolaskom proleća i prvim cvetanjem drveća, trava i korova, čiji su poleni najsnažniji „okidači“ za nastanak alergijske reakcije. Međutim, sve su češće reakcije i na neke sastojke iz hrane.

Zašto se to događa i kako da pobedimo alergije?

Odgovor smo zatražili od dr SLAVICE STEFANOVIĆ, specijaliste kvantne i fizikalne medicine

Alergije su bolest modernog doba. Veliko prisustvo toksina, aerozagađenja, hrane koja je puna sastojaka poput hormona, toksina (pesticidi) i antibiotika, predstavlja faktor koji utiče na slabljenje imuniteta. Tako se trasira staza za razvoj bolesti, pa i alergija. One uglavnom ne ugrožavaju život bolesnika, ali smanjuju kvalitet života. Neki

simptomi, međutim, mogu da komplikuju već postojeća hronična oboljenja (pored toga što remete zdravlje, mogu i da ga ugroze teškom alergijskom reakcijom kod osobe koja već ima neko hronično oboljenje) kao što su, recimo, astma i kardiološke bolesti. U nekim slučajevima može da dođe i do smrtnog ishoda. Na to ukazuje i naša

sagovornica **dr Slavica Stefanović**, specijalista kvantne medicine i fizijatrije. Edukaciju za kvantnu medicinu (specijalističke studije kvantne medicine) je završila u Londonu i već dvadeset godina postiže odlične rezultate u lečenju alergija. Tvrdi da je u porastu broj obolelih od različitih oblika alergija zbog načina života poslednjih godina i decenija.

„Alergije su zapravo pogrešna reakcija imunog sistema. Konkretnije, mi imamo pravilnu reakciju imunog sistema kada nas napadnu bakterije ili virusi. A alergija je pogrešna reakcija, jer je jača nego što bi trebalo i onda imamo razvoj određenih simptoma koji ne bi trebalo da se razvijaju u kontaktu sa određenim materijama (alergenima). Znači, organizam neke sastojke iz okruženja ne prepoznaje kao normalne materije koje treba tu da budu“, objašnjava **dr Slavica Stefanović** i dodaje da se alergijska reakcija razlikuje od vi-

rusne infekcije, na primer, po dobu godine (vremenu) kada se javlja.

Alergije na polen i hranu

„Ukoliko je to alergijska reakcija na polene, ona se javlja u određeno vreme, najčešće u proleće kod prvog cvetanja. I reakcija će se ispoljiti kada smo napolju i u blizini njenog prouzrokovala. Kod virusne prehlade bolesnika prati povišena temperatura, lomljivost u mišićima i ona traje nekoliko dana neprestano i kada smo napolju i u kući, što najčešće nije slučaj sa alergijskom reakcijom“, kaže **dr Stefanović**.

Alergije uglavnom imaju multisimptomatologiju. Osim kijavice, prate je i suv kašalj, curenje nosa, svrab očiju i nepca. Za ljude koji pate od alergijskog rinitisa postoji i karakteristični „pozdrav“ - potiskivanje nosa dlanom.

Što se alergena tiče, njih ima i u našem okruženju, ali i u hrani. Postoje spoljašnji

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

„Torlakova“ vakcina

Na našem nacionalnom Institutu za imunologiju i virusologiju „Torlak“ spravlja se vakcina kojom se leči alergija. Potpuno je bezbedna i dugoročno daje dobre terapijske rezultate. „Institut ‘Torlak’ je svetski priznata referentna ustanova i njihovi stručnjaci imaju veliko iskustvo sa proizvodnjom vakcina protiv alergija. Važno je da se ta vakcina primenjuje po jasno utvrđenoj proceduri (doza i vremenski raspored) da bi se postigao uspeh i izlečenje. Naravno, ništa na ovom svetu nije svemoguće, ali je ta vakcina dobar lek“, ističe **dr Slavica Stefanović**.



alergeni iz sredine, kao što su poleni trava, cveća i korova. Zatim u okruženju u kući: prašina, grinje, buđ i životinjske dlake. S druge strane postoje unutrašnji alergeni, najčešće hrana ili lekovi koje unosimo zbog propisane terapije. Da je neko alergičan na neke od pomenutih alergena može se ustanoviti pomoću testova

Šta je kvantna medicina?

Kvantno-informaciona medicina je nova grana medicine. Zahvaljujući dostignućima iz biofizike i elektronike, zajedno sa konvencionalnom medicinom sastavni je deo integrativne medicine. Kvantna medicina, zapravo, registruje sve funkcionalne promene bolesnog, ali i naizgled zdravog organa. To postiže sa visokom preciznošću, čak i kod najmanjih promena ćelija, zahvaljujući otkrićima telesnog elektromagnetizma i ubrzanom razvoju računarske tehnologije. Zato se kvantna medicina smatra simbiozom holističkog, celovitog terapijskog pristupa u humanoj medicini. A upravo zbog toga uspešno trasira put blagovremenom lečenju, jer detektuje bolest i deluje u ranoj fazi.

koji su poslednjih godina dostupni i veoma pouzdani.

„Postoje klasični kožni alergen-testovi – PRICK testovi koji se aplikuju na kožu kapljicom vodenog rastvora alergena. Specijalnom lancetom se malim ubodom kroz tu kap stvore uslovi za reakciju na nivou kože. Posle određenog vremena (dvadesetak minuta), ako je pacijent alergičan, pojaviće se reakcija. Doktor na osnovu veličine crvenila i plika na mestu uboda zaključuje na koji alergen je osoba osetljiva i procenjuje jačinu reakcije“, objašnjava *dr Slavica Stefanović*.

Alergo-testom do dijagnoze

„Alergo-test je bezbedan i analiza nije bolna. Postoji i biohemijska mogućnost testiranja na alergen. To su imunoglobulinske probe (putem krvi) i kroz taj test se vidi da li se razvila dublja alergijska reakcija. To su ITA PRICK testovi. Jedan je od najpouzdanijih testova, dostupan je i veoma se kvalitetno sprovodi na našem Institutu za imunologiju i virusologiju 'Torlak'. Naglasila bih i razliku između intolerancije i alergije. Često postoji osetljivost, ali se ona ne razvije u klasičnu alergijsku reakciju, već samo daje simptome i donosi tegobe. Nekad ostane na nivou intolerancije i nikada se ne razvije u alergiju, a nekada može i da se razvije. Reakcije se mogu ustanoviti i testovima intolerancije i kroz njih utvrditi koja hrana ili problemi se tu kriju, pa čak i reakcije na polen“, ukazuje *dr Slavica Stefanović* i navodi da postoje i testovi kojima se detektuje reakcija organizma na neke sastojke hrane.

„Može se dogoditi da se na tim testovima ne pokaže reakcija na neki sastojak hrane, a svi simptomi govore da imamo nešto što podseća na alergijsku reakciju na hranu. Ljudi to najčešće prepoznaju kada imaju nadimanje stomaka ili crvenilo. Na primer, kada osoba unese neku namirnicu često oseti umor i slabost, što

je jedan od simptoma, mada su oni karakteristični i za alergene iz prirode kao što je polen“, kaže *dr Stefanović*.

Kada govorimo o terapiji, *dr Slavica Stefanović* je zagovornik integrativnog pristupa u lečenju alergija.

„Lečenje treba sprovoditi sa onim lekovima ili procedurama koje su u tom momentu najbolji za tog pacijenta. Nekada su to antihistaminici, nekada kortikosteroidi ukoliko dolazi do gušenja, nekada homeopatija daje dobar rezultat. Njenih lekova ima i u našim apotekama i ta grana medicine je priznata i Zakonom o zdravstvenoj zaštiti. Takođe akupunktura i kvantna medicina postižu velike uspehe u lečenju alergija, jer su neškodljivi i pristupačni bolesniku“, kaže *dr Stefanović*.

Integrativni pristup lečenju

„Primena kvantne medicine je apsolutno neškodljiva i deca su često pacijenti. Takav oblik terapije deluje na elektromagnetnom polju, gde se i razvija čitava bolest, a doprinosi da pored sistema koji je najviše pogođen i drugi sistemi bolje funkcionišu i detoksikuju se. Početkom 20. veka, sa razvojem kvantne mehanike i kvantne fizike, istraživanja Nikole Tesle i ruskog nobelovca Prigogina su počela da se primenjuju i u medicinske svrhe. Dakle, imamo na raspolaganju mnogo metoda i terapijskih mogućnosti. Najvažnije je da pacijent bude u kontaktu sa svojim lekarom, koji će napraviti plan terapije koja je najefikasnija i najmanje škodljiva u momentu kada se primenjuje. Skrećem pažnju na to da pacijent nikako ne koristi lekove na svoju ruku a da se prethodno nije konsultovao sa doktorom, jer svaki lek ima i dobre i loše efekte. To je naročito opasno ako tako lekove dajemo i deci“, upozorava *dr Slavica Stefanović*.

Poslednjih godina na tržištu se pojavio veliki broj antihistaminika (tablete i sprejevi) i oni

se mogu kupiti u apoteci bez recepta. Pacijenti tako „kupuju“ vreme koje bi potrošili na analize i odlaske alergologu, a zapravo prave grešku, jer ne rešavaju problem. Na taj način samo kamufliraju simptome alergijske reakcije, ali je ne leče.

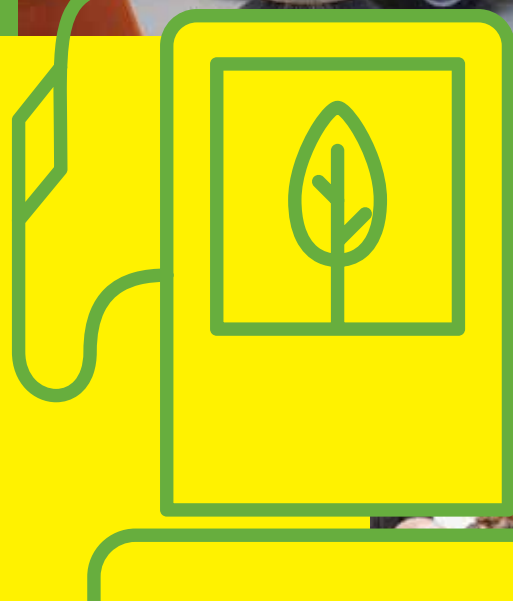
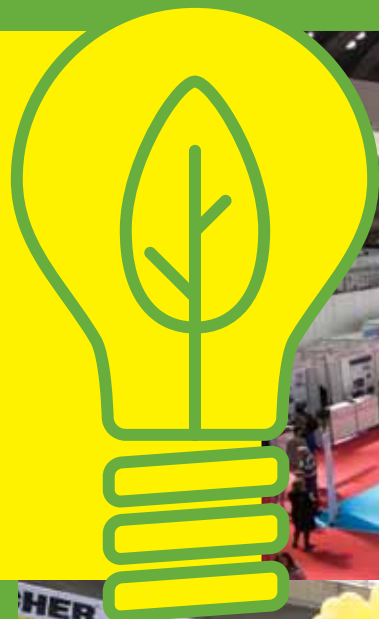
Lekovi nikako na svoju ruku

„Alergija mora da se leči od uzroka, od prvog nivoa. Nije rešenje samo pokriti simptome. Ako ih pokrijemo, sebi malo olakšamo, ali nismo rešili problem. Alergija je reakcija koja u najvećem broju slučajeva neće biti životno ugrožavajuća, ali se može razviti u određene hronične bolesti koje će nam narušavati kvalitet života. I sama alergija kada se javi narušava normalno funkcionisanje. Nažalost, može da dovede i do komplikovanih situacija sa nepoželjnim ishodom. To često prati obolele od astme. Takođe i reakcije na neke sastojke iz hrane mogu da uzrokuju brze reakcije poput gušenja“, zaključuje *dr Slavica Stefanović*.

Ljudi su ušli u začarani krug u kojem je oslabljen njihov imunitet. S jedne strane antibiotici čine dobro, jer pomažu u lečenju brojnih bolesti. Međutim, njihova zloupotreba i prekomerna potrošnja su doveli i do povećanog broja obolelih od alergija. Antibiotici se uništavaju crevna flora i pospešuju loš imuni odgovor, što omogućava razvoj i bolesti i alergije. A od crevne flore sve dolazi, jer zdravlje na usta ulazi. To znači da je crevni zid najveći imuni organ u našem sistemu. Ono što prođe kroz crevni zid napraviće alarmnu imunu reakciju na onom organu koji je najslabiji. Recimo, čovek pojede jagodu i posle desetak minuta počinje da mu otiče jezik. Znači, organ koji reaguje je jezik i sluzokoža grla i nastaje gušenje ili se osoba zacrveni, dobije urtikariju (koprivnjaču). Dakle, samo pravilna imuna reakcija kroz crevni zid je temelj dobrog zdravlja. (M. St.)

14. Međunarodni sajam **ENERGETIKA** 2018

15. Međunarodni sajam ekologije **ECOFAIR** 2018



Neka nova energija



Van svake sumnje, Energetika 2018. je najveći i najrespektabilniji godišnji regionalni skup kompanija, korporacija, preduzeća, institucija i profesionalaca u sektorima električne energije, uglja, nafte i gasa, obnovljivih izvora energije, energetske efikasnosti i rudarstva.

I 14. izdanje ove izvanredne međunarodne manifestacije, u izlagačkom i segmentu konferencijskog programa, uključuje i naučno-istraživački rad, i proizvodnje i eksploataciju, obogaćivanje, distribuciju, transport, skladištenje, neposredno korišćenje prirodnih resursa...

Zajedno sa Međunarodnim sajmom energetike, u isto vreme i na istom mestu, od 3. do 5. oktobra 2018, održava se i 15. Međunarodni sajam zaštite životne sredine i prirodnih resursa - EcoFair, posvećen sistemu i mehanizmima zaštite životne sredine, sa posebnim akcentom na "zelenu ekonomiju", industriju reciklaže, obnovljive izvore energije i upravljanje otpadom.



Konceptijski je naglašena organska i funkcionalna povezanost i međusobna uslovljenost i kompatibilnost ovih sajamskih manifestacija, kao osnova strukturnog koncepta sveukupnog održivog razvoja i domaće i regionalne privrede u celini. U takvom kontekstu, programski akcenat je na vrhunskoj konferencijskoj agendi, koja obuhvata desetine aktuelnih tema iz više stručnih programskih celina, kao što su: regionalna saradnja u energetici i zajednički nastup na trećim tržištima, energetska efikasnost, razvoj rudarstva, tematski dani posvećeni investitorima i partnerima, studentskim stručnim praksama i zapošljavanju, ekološkim integracijama i regionalnom razvoju, potom upravljanje otpadom, berza otpada i trgovina otpadom i sekundarnim sirovinama, upotreba otpada u energetske svrhe, cirkularna ekonomija u regionu i brojne druge.

Sledeći uzlaznu liniju ovih sajmova očekuje se više od 150 izlagača i predstavljenih kompanija, oko 7000 posetilaca iz dvadesetak zemalja, okor 2000 registrovanih poslovnih posetilaca na Energetika & Ecofair B2B portalu, oko 50 sati međunarodnog konferencijskog programa u sajamskom konferencijskom centru te oko 1500 učesnika u tim programima.



Svi poslovni posetioci imaju i ovog puta mogućnost on-line B2B komunikacije i zakazivanja B2B poslovnih sastanaka, te on-line preuzimanja akreditiva za prisustvovanje i učešće u sajamskim programima, a sve preko <http://energetika-ekologija.talkb2b.net/>.

Privilegija za sve učesnike, izlagače i posetioce sajmova Energetika 2018. i EcoFair 2018. leži u činjenici da se, takođe u istom terminu, od 2. do 5. oktobra, održava i 112 EXPO, međunarodni sajam prevencije i reagovanja u vanrednim situacijama i bezbednosti i zdravlja na radu, a bavi se procenom i upravljanjem rizicima u vanrednim situacijama i u oblasti bezbednosti i zdravlja na radu. Tako će od 2. do 5. oktobra ove tri manifestacije predstavljati jedinstvenu multidisciplinarnu platformu za logistiku nekima od najvažnijih tema današnjice, kao što su energija, energetska efikasnost, životna sredina, rizici i zaštita na radu.

simpo

Nameštaj sa dušom

www.simpors.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 čeličnih pragova
- uslužna impregnacija svih oblika dasaka i građe
- impregnacija drvene galanterije
- struganje dasaka i greda
- proizvodnja drvene biomase (sečke)
- proizvodnja peleta

Impregnacija TRI JELE d.o.o. 36340 Konarevo - Kraljevo
tel/fax: 036 822 109, 036 822 552, 036 821 001, 036 822 285
e-mail: trije2@gmail.com, trije@gmail.com
www.trije.com

MicroTri

MicroTri d.o.o. :: Karadorjeva 55 :: 11000 Beograd
Tel 011/2628-286; 2621-889 :: Fax 011/2632-297
Email: timber@microtri.rs :: www.microtri.rs

**PROIZVOĐAČ KANT TRAKE
ZA NAMEŠTAJ**



11000 Beograd
Mirjevski 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

Vuklana 116 • 11210 Povege • Srbija
tel: +381 33 724 141
tel/fax: +381 33 724 140
info@radovic.rs, enterijer@radovic.rs

TORLINA PUNOG DRVETA

agroflora

Kozarska Dubica

PREDUZEĆE ZA PRERADU DRVETA

FSC 100%
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

AT



blum



Joze Šćurle 13g
11080 Zemun
telefon: 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



PAVLE

Stevana Šupljica 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



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,
radiojica@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.gracis.rs

InterLignum

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



OPLEMENJENE UNIVER PLOČE • FURNIRANE
IVERICE • KUHINJSKE RADNE PLOČE
DHT LAJSNE • MELAMINSKE KANT TRAKE
ABS KANT TRAKE • MDF, HDF, OSB PLOČE
GRAĐEVINSKI PROGRAM • OKOVI AMERIČKIH
PLAKARA • KONFEKCIJA BRUSNIH TRAKA



MARIĆ
PROIZVODI OD DRVETA

www.maricacacak.co.rs
info@maricacacak.co.rs
www.woodmooddesign.rs

Čačak/Loznica bb. Beograd/Takovska 49a
+381 32 5373 588 +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 lepкова i vezivnih sredstava
Rača KG 34 210
deprom@ptt.rs, www.deprom.rs
tlf 034 752 202, 063 88 53 453



012/643-630
012/710-0011
069/102-9750

- Radovi u šumarstvu
- Prerada drveta
- Trgovina građevinskim materijalom
- Ugostiteljstvo, **Hotel VRELO**, na izvoru Mlave

KLASIČAN PARKET, BRODSKI POD I LAMINAT
ugradnja po sistemu „ključ u ruke“

Porodična tradicija za Vaš siguran korak



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

- DAJEMO GARANCIJU NA PROIZVODE 7 - 10 GODINA
- GARANTUJEMO SNABDEVANJE PELETOM ZA KUPCE NAŠIH KOTLOVA
- PELET A1 PREMIUM KLASA 165 EUR
- BESKAMATNI KREDIT 24 MESECA

tel. 063/481-222
Beograd • Bulevar Kralja Aleksandra 548

FABBRICA

Najbolja rešenja za drvenu 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 grade

CROWN FOREST d.o.o.

Prilike bb, IVANJICA

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

PROIZVODNJA PARKETA I PELETA

NAMEŠTAJ

EUROSTIL

PROIZVODNJA NAMEŠTAJA
od punog drveta i pločastih materijala

76300 BIJELJINA
Banjalučka 5
+387 55 240 201
+387 65 604 955

eurostil@teol.net
office@eurostil.net
www.eurostil.net

promet · proizvodnja · kooperacija · usluge

TRGOPROMET

Ivanjica



32250 IVANJICA · V. Marinkovića 29
Tel. 032/ 660-195 · 660-196

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

Proizvodnja rezane grade,
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



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 grade

maia 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

Since 1952

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

Drvoprodukt Kocić

- kvalitet na prvom mestu -

Strojkovce · Leskovac
tel: 016/ 795 555 · 063/ 411 293
www.drvoproduktkocic.com
e-mail: drvoproduktkocic@gmail.com

PROIZVODNJA KREVETA OD MASIVNOG DRVETA



PROIZVODI I PRODAJE:

- hrestov masivni pod
- hrestov klasični parket
- hrestovu gradu
- briket i drvo za ogrev

GRAKOM SN

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

fantonigroup

špič iverica

Špič iverica DOO
V. Marinkovića 139, 32250 Ivanjica
Cemena +381 32 66 11 66
Fax: +381 32 66 33 30
www.iverica.rs

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



Grada prevoz doo
Starovulka 100, 32250 Ivanjica
tel: +381 32 64 02 05
e-mail: office@gradaprevoz.rs

Grada prevoz



Wood World Trading

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



CHABROS

DRVNA INDUSTRIJA

Zaobilazni put bb – Industrijska zona
15300 Loznica, Srbija
tel: +381 15 811 668, +381 15 811 830
fax: +381 15 7100 191
e-mail: info@chabros.rs

PROIZVODNJA I PRODAJA TRACNIH TESTERA I USLUŽNO OŠTRENJE

PETERVARI

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

www.petervari.rs



MatVerder

Beograd

Zrenjaninski put 147a, 11211 Borča

REZANA ČAMOVA GRAĐA

Telefon: 011/ 33-29-515

ALATI ZA DRVO I PVC STOLARIJE



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



Шербетовац

Бабине - ПРИЈЕПОЉЕ

Мобилни:
Телефон: 063/77 50 923
033/73 195 064/15 10 800

..RANDELOVIĆ..
STROJKOVCE - LESKOVAC - SRBIJA

PROIZVODNJA:
- BUKOVE REZANE GRADE
- ČETVRTAČE
- PARKETA

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

QUERCUS
PROIZVODNJA REZANE GRADE I TROKOVINA

Ante Mijić
Bročice bb, NOVSKA, HRVATSKA
tel: + 385 (44) 691 951
fax: + 385 (44) 691 955
mob. +385 (98) 262 094

quercus@quercus-am.hr · www.quercus-am.hr

NIGOS
ELEKTRONIK - NIŠ

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

DOO DEPROM
HAN PIJESAK

REZANA GRAĐA

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

Kordun
1918

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

kordunalati@mts.rs · www.kordun.hr

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

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

proizvodnja bukavih elemenata

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

STRUGARA UROŠ d.o.o.

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

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

NAMEŠTAJ ENTERIJER STOLARIJA

3M

Smederevo, Šalinička 66
tel/faks: 026/621-626
mob: 063/210-238
e-mail: trimsz@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)67/550-200, 550-201
Mob: +387 (0)65/626-005

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
MARKET

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

VRHUNSKI LEPKOVI RENOMIRANOG
NEMAČKOG PROIZVODACA

Jowat

marketing · distribution · support

Velvet

Velvet doo · Vrbnička 1b · BEOGRAD
tel/fax: +381 11 351 43 91 · 358 31 35 · 305 68 29
e-mail: office@velvet.co.rs

xilia

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

interholz
export-import d.o.o.

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

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

TERMO DRVO

ORAGO TERMO-T

HRTKOVC1 22427, Kraška 14
Tel/fax 022 455 848, 455 810

Sand

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

WEINIG

Vesna Spahn
Zastupnik za Srbiju i Crnu Goru

MW GROUP SCG DOO
Čuپیeva 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

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

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

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

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

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

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

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



NAJVEĆI IZBOR PLOČA **Interlignum** **AGT**



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



Salon namještaja
"INTERIO"

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

Robna kuća namještaja i podova
"INTERATENA"

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



- nameštaj po meri, projektovanje i opremanje prostora
- univer, radne ploče, medijapan, lesomit, 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



RO VER_A

Najbolja investicija za
siguran rast



Novi dizajn, unapređene performanse

- Inovativna C osa bez zupčanika: preciznija, brža, čvršća
- Nova generacija glava za bušenje sa automatskim podmazivanjem i tečnim hlađenjem
- Kraće vreme zamene alata
- Mogućnost obrade komada debljine do 245 mm
- Novo "full bumper" rešenje, mašina zauzima manji prostor, bez zaštitne ograde, sa mogućnošću pristupa sa svih strana



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

Tucson

Najprodavaniji SUV!*



DIZEL
Od **18.990€**

* Najprodavaniji model u celokupnoj SUV klasi u prethodne dve godine u Srbiji, izvor: „Smart Plus Research“.

www.hyundai.rs



Ovlašćeni prodavci i serviseri: **Beograd:** Hyundai Srbija 011 2252 500, Ehom Auto 011 6752 772; **Niš:** Ideal Auto 018 4602 777; **Novi Sad:** Hyundai Srbija 021 2100 680; **Kraljevo:** Marić Centar 036 824 670; **Jagodina:** Svetozarevo Promet 035 230 303; **Zrenjanin:** KPM Automobili 023 523 427; **Sombor:** D Komerc 025 419 363