

DRWO

tehnika **nameštaj**

9 1771451 512008

broj 90 ■ godina XXIII ■ april 2026. ■ cena 300 dinara ■ godišnja pretplata 2.200 dinara ■ za inostranstvo 100 evra



Eksperti za kantovanje

EGGER KOLEKCIJA DECORATIVE 26+

OSTERMANN isporučuje
odgovarajuće ABS kant trake

www.ostermann.eu

NIGOS

MOCA

simpo

SCHMALZ

LESSTROJ
LESNOOBDELOVALNI STROJI

Weinig



Koimpex

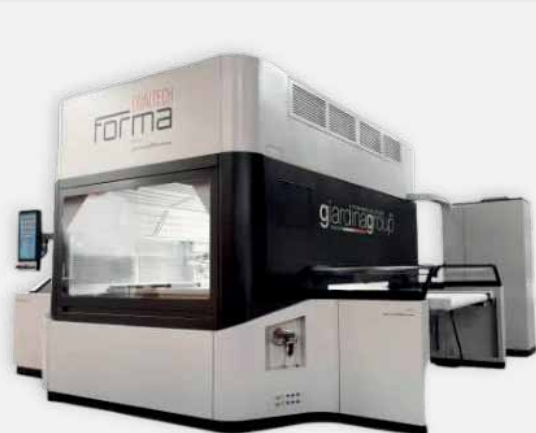
group services



45

Koimpex

1981-2026



www.koimpex.it

- CNC mašine i alati za izradu stolica, stolova i nameštaja iz masivnog drveta
- CNC mašine za izradu pločastog nameštaja
- CNC mašine za obradu vratnih krila i štokova
- Automatske linije za izradu parketa
- Linije za lakiranje
- Prodaja, montaža i obuka
- Servis
- Rezervni delovi



45 GODINA ISKUSTVA!

Koimpex S.r.l.

Via Nazionale 47/1, Opicina (TS)

+39 0402157111

+39 3355746234 (Goran Kocman)

goran@koimpex.it



Goran Živadinović

Svetozara Papića 3a, Zemun

+381 63364880

koimpex.srb@gmail.com

Zastupamo italijanske proizvođače:



- Proizvodnja nameštaja
- Projektovanje
- Opremanje enterijera



Jednom klijent,
uvek PARTNER.



Cara Dušana 266, Zemun

T.+381 11 316-21-29
E. gaj@gajinzenjering.rs

www.gajinzenjering.rs



Posetite naš KDT demonstracioni centar u Ljubljani!

Protočna 6-strana CNC mašina KDT 610 XNZ

Sa ubacivanjem tiplova -
NOVO!



Protočna 6-strana CNC mašina KDT 612 NCHSD

TOP PRODAJNO
premium rešenje!

AKCIJA



7 radnih agregata u jednoj mašini!

CNC OBRADNI CENTRI sa 4 ili 5 OSA KDT KN-5516

KDT 5516



Kanterica KDT 710 GBSUT SERVO

Istovremena upotreba dve vrste lepka bez zamene!



NESTING CNC



KDT 3710DE

AUTOMATIZACIJA



CNC za proizvodnju vratnih krila KDT 680

NOVO!



Raskrajač KDT 832D – KDT 832D

Isporuka odmah.

PROMO CENA!



Distributer: Lestroj d.o.o.



Ovlašćeni servis KDT u Srbiji: **Wood Master Woodworking d.o.o., Beograd**



Wood Master Woodworking

DRVOTEHNIKA

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

Časopis izlazi tromesečno

Izdavač

EKOpress Blagojević d.o.o.

NOVI BEOGRAD

Antifašističke borbe 22, lokal 22

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

mob: +381 63 289 611

www.drvotehnika.com

e-mail: office@drvotehnika.com

Godišnja pretplata 2.200 dinara

Pretplata za inostranstvo 100 evra

Izdavački savet

- Dragan Bojović, UNIDAS, Beograd
- Božo Janković, ENTERIJER Janković, Novi Sad
- Bogdan Kavazović, TIK stolarija, Sr. 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
- Dr Nebojša Todorović, Šumarski fakultet
- Dragan Petronijević, MOCA, Jablanica
- Vesna Spahn, WEINIG, MW Group, Kruševac
- Milorad Žarković, ORAGO TERMO-T, Hrtkovci

Osnivač, vlasnik i prvi urednik

- Mr Dragojlo Blagojević

Redakcija

- Nemanja Jokić, direktor, glavni i odgovorni urednik
- Zoran Perović, tehnički urednik
- Lazo Šinik, saradnik, Banja Luka
- Mirjana Cenić, saradnik, Grdelica

Stručni konsultant

- Prof. dr Zdravko Popović, Beograd
- Dipl. ing. Dobrovoje Gavović, Beograd
- 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

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

Redakcija bez konsultacije sa autorima ili sagovornicima može integralno ili u delovima objavljivati tekstone iz prethodnih izdanja

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

UVODNIK

Privilegije društvenog napretka se neizbežno pretvaraju u pretnju čovečanstvu

Čovek bi u svemu trebalo da ima meru



Dragojlo Blagojević

Jedna mudra izreka kaže: *Sve što je suvišno, protivno je prirodi...* A još u antičko doba u Delfima, bio je izgrađen hram i svetište mitološkog boga Apolona, kome se, između ostalog pripisuje da je imao lekarska umeća i veštine. Na pročelju hrama bilo je napisano sedam slavni izreka. Najpoznatije su bile dve, a prvu *Upoznaj samoga sebe*, Sokrat je prihvatio kao glavnu vodilju svoje filozofije. Bogu Apolonu se takođe pripisuje razuman i umeren način života, a u njegovom hramu je bila ispisana i druga maksima koja je pozivala na umerenost u životu, u hrani, piću, emocijama, delovanju, umerenost u svemu. *Ničega previše...*

Umerenost je bila jedna od temeljnih vrlina antičke filozofije i vremenom je, kroz religiju i moralne norme, ulazila i ukorenila se u tradiciju većeg dela čovečanstva, a značila je da bi čovek u svemu, baš u svemu, trebalo da ima meru. To je tačno, jer za sve što nije umereno dođe čas kad šteti i kad se ruši. Imati meru uvek je ravno skromnosti i dobroj nameri, isto kao što nemati meru vodi u oholost, zavist, sukobe, u kriminal...

Današnji čovek je odavno zaboravio stare mudrosti i pouke, pa sve manje drži do umerenosti uz tendenciju da u svemu preteruje: od pohlepe i želje da dominira, neprirodne i preobilne ishrane, fizičke neaktivnosti i sedećeg načina života do prekomerne upotrebe alkohola, pušenja, tableta i narkotika koji mu upotpunjuju iluziju dobrog načina života.

Uz eksploataciju prirode i drugog čoveka, ljudi bezobzirno eksploatišu i truju sami sebe, svoje organe i svoje mogućnosti. To čine sve dok su zdravi, ili se barem tako osećaju, ne misleći pri tome na posledice. Zato neki analitičari duhovito tvrde da se mnogi ljudi brižljivije odnose prema svom automobilu ili mobilnom telefonu, nego prema vlastitom organizmu.

Savremeni čovek je opsednut blagodetima civilizacije i sve više gubi iz vida činjenicu da je civilizacija izmenila samo način njegovog života, ali nije unela ništa novo i ništa bolje u biohemijske i fiziološke karakteristike ljudskog organizma. Čovek je sazdan za kretanje, a ne za dugotrajno sedenje u automobilu, kafani, pred televizijskim ekranom ili za lenčarenje u mekoj fotelji. Čovek je zanemario ili zaboravio ovu činjenicu, pa usled smanjenih fizičkih napora i nedovoljnog kretanja, ljudi su osetno počeli da gube fizičku i radnu kondiciju. Pored toga, zbog zagađenog vazduha i buke, neprirodne ishrane, stresova, užurbanog života i drugih nepovoljnih uticaja urbane sredine, ljudi su sve manje otporni i sve više obolevaju.

Kada je reč o savremenom otuđenju čoveka od prirode i neodgovornog ponašanja ljudi i ljudskih zajednica prema prirodi, pa i prema čovekovom biću kao delu prirode, može se sa sigurnošću reći da se ekološki problemi čovečanstva, svode na činjenicu da se privilegije društvenog napretka postepeno, ali sigurno, pretvaraju u pretnju čovečanstvu.

Nažalost, sa ovog nivoa društvenih odnosa nije moguće očekivati da će ljudi blagovremeno i trezveno pojmiti ovu životnu činjenicu i učiniti malo napora za perspektivniji život. U takvoj društvenoj situaciji veći deo stanovnika sveta se sve češće suočava sa svakodnevnim stresom, različitim oblicima bolesti i epidemijama neviđenih razmera koja od pojedinca i društvene zajednice zahtevaju znatna odstupanja od uobičajenih obrazaca ponašanja i funkcionisanja, a to dalje kod ljudi izaziva različite reakcije, promene raspoloženja, napetost ili razdražljivost, zabrinutost, često strah i beznađe, što su jasni pokazatelji da osoba otežano prolazi kroz ono što se dešava u njenom okruženju ili unutar nje same.

Zato je važno u svemu imati meru i nikad ne treba zaboraviti da su blagodeti civilizacije izmenile samo način našeg života, ali ništa novo i ništa bolje nisu uneli u fiziološke i biohemijske karakteristike ljudskog organizma, pa se privilegije društvenog napretka postepeno, ali sigurno, pretvaraju u pretnju čovečanstvu. A kad se tome doda činjenica da živimo u vreme kada svetom vlada totalna dehumanizacija, planetarne neracionalnosti i kad se čovek sve češće eksponira kao iracionalno biće i biće zla, ostaje malo mesta za optimizam...

Problem sa ovim svetom je što pametni ljudi sumnjaju u sebe, a budale su pune samopouzdanja.

Charles Bukowski

O SVEMU I SVAČEMU

sa

Zdravkom Popovićem, redovnim profesorom Šumarskog fakulteta u penziji

D. Blagojević: Hvala Vam, gospodine profesore, što ste pristali da govorite za časopis DRVOtehnika...

Z. Popović: Iskren da budem, mada sam Vam pre par meseci obećao da ćemo napraviti ovaj razgovor, u međuvremenu sam razmišljao i da ga otkazem...

D. Blagojević: Zašto?

Z. Popović: Zato što smatram da sa reči-ma koje izgovaramo ili napišemo trebamo biti iznimno pažljivi. Svi smo svesni da reči nose energetski naboj i da njima možemo i „ubiti“ čoveka, ali ga i „dići u zvezde“. Dovoljno je da nekome ujutru kažete da je malo bledunjav i on će se verovatno uplašiti i odmah zakazati analizu krvi kako bi proverio nivo gvožđa, bez obzira na to što se prethodne noći lepo naspavao i probudio svež. S druge strane, lepom rečju možete i ružnog prolepszati, i depresivnog obodriti, i neprijatelja pripitomiti, i mrgodnog nasmejati itd. Ovakve ili slične situacije smo svi doživeli i one vrlo često kvare odnose među ljudima. Ima jedna divna knjiga koju svima preporučujem, naročito mladim ljudima, koja to u jednom svom delu vrlo lepo objašnjava. Knjiga se zove „Četiri sporazuma“, od Don Miguela Ruiza, direktnog potomka drevnog meksičkog naroda – Tolteka. Ta četiri sporazuma, o kojima on govori u knjizi, su u stvari sporazumi koje bi svako od nas trebao sam sa sobom da napravi i da ih se kroz život pridržava. Time bi i njegov i životi ljudi oko njega bili mnogo lakši, bolji i lepši. Jedan od tih sporazuma

glasi: „Neka tvoja reč bude besprekorna“. Svi pristojni i vaspitani ljudi se obično pridržavaju ovog načela. Međutim, ako ovaj sporazum sami sa sobom nisu napravili ljudi koji su javne ličnosti, npr. nosioci najodgovornijih funkcija u jednoj državi, čija reč nosi mnogo veću težinu i ima uticaj na mnogo širi krug ljudi, onda problem može postati vrlo ozbiljan. Istorija nas uči da to čak može ugroziti opstanak ne samo jednog naroda ili države već i celog čovečanstva. Nemačka i Hitlerovi govori su najbolji primer za to. Savremeno doba nosi još veće opasnosti po tom pitanju. Neverovatno brz razvoj komunikacionih i informacionih tehnologija je omogućio da se reči i slike prenose po celoj planeti maltene trenutno, što direktno utiče na svakodnevicu svih nas. Javni prostor je zbog toga postao prezasićen raznim informacijama, najčešće lošim vestima, pa vam se u takav prostor jednostavno ne ulazi. Ali, kako primećujemo, mogućnosti tih novih tehnologija su, širom sveta a i kod nas, raširenih ruku dočekali neki „važni“ ljudi, obično političari, selfhelperi, njeudžeri, analitičari i eksperti raznih fela, odnosno ljudi koji imaju neodoljivu potrebu da se svaki dan putem medija obraćaju da nam nešto važno saopšte ili da nas nešto novo nauče, pa su oni odjednom postali glavni „influenseri“. Svakako da neko ko stoji iza njih, bili oni toga svesni ili ne, želi da to bude tako, ali je običnim ljudima, kakvi smo sigurno nas dvojica i vaši čitaoci, verovatno već svega toga preko glave, pa sam zbog toga u stvari i razmišljao da odustanem od ovog razgovora kako i

ja ne bih doprineo toj opštoj kakofoniji. U takvoj atmosferi u istu ravan se stavljaju i najmudrije i najbanalnije reči pa su i one devalvirale, rekao bih i više nego dinar devedesetih, pa sam i zbog toga mislio da bi razgovor sa mnom bio samo još jedan u nizu beskorisnih činova koji nikoga neće ni dotaći niti zainteresovati... Ali i pored svega toga rešio sam da ovaj razgovor obavimo pošto sam Vam to nesmotreno i na brzinu obećao, a i dobro je da naša razmišljanja ostanu negde zabeležena, možda ih neko u budućnosti pročita i bude ih smatrao suvislim. Zamolio bih Vas da on ipak bude malo drugačiji od uobičajenih razgovora, da ne bude previše vezan za aktuelne događaje, da pre svega bude ljudski, i da nas dvojica penzionera sami sebi damo za pravo da pričamo o svemu i svačemu, odnosno da pijemo kafu i malo „filozofiramo“. To nam se može jer ovo je ipak Vaš časopis i za njegovo izdavanje ne primete novac iz budžeta, a ja, s druge strane, nisam član ni jedne partije ni pokreta čije bih interese zastupao ili propagirao, ne zastupam ni prodavce mašina i repromaterijala iz naše struke, nisam zaposlen ni u jednoj firmi koja nešto proizvodi i nudi, a nisam više ni profesor. Možemo pored „filozofiranja“, ali samo usput, ponešto reći i o našem društvu, o univerzitetu, o studentima, o struci i slično. Zamolio bih Vas da pri tome nikoga pojedinačno ne pominjemo kako mu ne bi naškodili, a možda će nekome nešto od ovoga što bude-mo rekli biti i od nekakve koristi. Ko zna. Videćemo. Slažete li se gospodine Blagojeviću?

D. Blagojević: Naravno, slažem se. Svakako da ima mnoštvo drugih tema, različitih od aktuelnih, o kojima, kako ste rekli, dva penzionera mogu pričati. Možete li nam, za početak, ukratko reći kako ste sticali svoje životno iskustvo, odnosno kako ste posmatrali i otkrivali svet oko sebe i menjali pogled na njega?



Naš sagovornik
prof. dr Zdravko Popović

Z. Popović: Kao verovatno i većina ljudi, i ja sam svet otkrivao kako bi naučnici rekli „induktivnim“ putem. To bi značilo da sam išao od jednostavnijeg ka složenijem, od pojedinačnog ka opštem, od ničega ka nečemu. Drugim rečima, pao sam u njega kao sa Marsa i snalazio se. Posle osnovne i srednje škole, koje sam završio u srednjoj Bosni, sa devetnaest godina sam se odvojio od roditelja i došao u Beograd da studiram tehnologije prerade drveta na Šumarskom fakultetu. Posle završetka fakulteta, odsluženja vojnog roka i kratkog rada u jednoj fabrici nameštaja, na Šumarskom fakultetu sam se i zaposlio i pre par meseci na njemu i završio svoj radni vek. Prošao sam sva zvanja od asistenta pripravnika do redovnog profesora. Uz to sam se nekoliko puta ženio i razvodio, 14 puta selio da bih se pre nekoliko godina konačno skrasio u sopstvenom jednosobnom stanu na periferiji Beograda. Usput sam upražnjavao i sport, nisam izbegavao ni društvo i kafane itd. Jednom rečju, prototip pravog „šumara“. Sada slobodno mogu reći da je to bio velikim delom uslovljen i bespotrebno težak životni put.

D. Blagojević: Zašto tako mislite, zar to nije bio zanimljiv život i više manje jedini mogući put?

Z. Popović: Bio je zanimljiv dok mi nisu ugrađena tri stenta i dva bajpasa, a što se tiče drugog dela pitanja, na prvi po-

gled se stvarno čini da je to jedini mogući put. Naročito kada ste jako mladi, nesigurni i vrlo malo znate. Tada ste vrlo pogodni za „programiranje“ koje obično iz najbolje namere i obično nesvesno najpre vrše vaši roditelji i najbliže okruženje, zatim nastavlja škola, uskače vrlo brzo i religija i druge vrste autoriteta, mediji itd. Svi oni zajedno ubace u vaš um razne vrste verovanja ili uverenja, koje posle pripišete ili svom karakteru, ili naučnim istinama, ili nečem trećem, i više ih ne proveravate nego se identifikujete sa njima, čvrsto ih se držite, postanete principijelni, a sve to donosi bezbroj problema u životu.

D. Blagojević: Na šta tačno mislite?

Z. Popović: Pa mislim na to da ako krenemo od same definicije da je: *verovanje ili uverenje mentalni čin kojim prihvatamo kao istinito ono što nemamo u sopstvenom iskustvu ili ono što ne možemo logičkim putem dokazati da je istinito koristeći već nedvosmisleno utvrđene i dokazane istine*, onda svako od nas sebi mora postaviti pitanje, od najbanalnijeg do najsloženijeg, u šta sve veruje i zašto? Jer, kako se vidi, verovanje ili uverenje je mentalni čin, ili prevedeno, nalazi se samo u našoj glavi, odnosno u našem umu. Na primer, u našim krajevima se veruje da se od promaje dobija upala pluća zato što su nam tako rekly naše bake. U drugim krajevima sveta nisu čuli za to i kada god za to ima potrebe otvaraju prozore i prave promaju. Navijači Zvezde veruju da je njihov tim bolji od tima Partizana, i obrnuto. Žene veruju da su pametnije i lepše od muškaraca, i obrnuto. Mnogi veruju da su Crnogorci lenji, Bosanci glupi a Piroćanci škrti. Studenti i mnogi uz njih veruju da su na pravoj strani, isto to veruju i predstavnici režima i njihovi sledbenici. U nauci se dominantno veruje da je ceo univerzum nastao pre oko 13,8 milijardi godina takozvanim *Big Bang-om*, ili *Velikim praskom*, iz samo jedne tačke koja je imala beskonačno veliku gustinu i toplotu, i to verovanje potkrepljuju izmerenim tzv, *crvenim pomakom* koji označava da se galaksije zbog toga udaljavaju jedna od druge. Naučnici kreacionisti veruju da je ceo univerzum nastao od tvorca i to između ostalog dokazuju i izmere-



Članovi Katedre za primarnu preradu drveta
Šumarskog fakulteta u Beogradu

nim takozvanim *plavim pomakom* koji označava da se neki objekti ne udaljavaju već približavaju Zemlji. Ista situacija je i sa Darwinovom teorijom evolucije u koju veruje najveći broj naučnika u svetu, koja je postala maltene dogma, iako postoji bezbroj naučnih dokaza koji su u suprotnosti sa njenim osnovnim postavkama. Danas je moderno i pitanje verujete li, ili ne, u Boga? Ako kažete da ne verujete onda će reći da ste ateista. Ako kažete da niste ni ateista, onda vas pitaju, a šta ste onda? Ako im kažete da vi ne verujete već znate da Bog postoji, i da vi svakodnevno i na svakom mestu vidite živog Boga i njegovo delo, onda ste najsumnjiviji. Mnogi veruju u ljubav, zašto je potrebno da veruju, neka žive ljubav. Ista je stvar i sa uspehom. Možemo tako nabrajati unedogled. Sve u svemu, mislim da sistemi verovanja, od onih korenskih ili formativnih, koji su nam ubačeni u podsvest, još u detinjstvu, pa do onih koje nam je neko nametnuo ili smo ih sami usvojili, a kojih se kroz život slepo držimo, dovode do toga da se na svakom koraku može primeniti „leming sindrom“ u ponašanju ljudi, što prouzrokuje, kako sam malopre rekao i najveće probleme u našim životima.

D. Blagojević: Verovatno se negde u svemu što ste rekli kriju i naznake mogućeg drugačijeg i lakšeg puta kojim bismo mogli prolaziti kroz život?

Z. Popović: Naravno. Ali svako od nas to treba učiniti sam za sebe i pronaći taj lakši put. Niko drugi to neće učiniti umesto nas. Drugi nam mogu pomoći u tom procesu, ali verovanja da će nam Tramp, Putin ili bilo ko drugi doneti spas su čista iluzija. To svakako od nas iziskuje permanentno učenje, širenje perspektive, podizanje svesti, i svakako odricanje ili transformaciju većine tih uverenja, ali to je minimalna žrtva u odnosu na to da sa druge strane imate opciju da sopstveni život prepustite verovanju u nešto ili nekog drugog. Ukoliko krenete putem sopstvene transformacije počete da se događaju čudesne stvari. Promenite li samo malo svoj odnos i pogled na svet, na ljude ili događaje, automatski se dešava i njihova promena, a oni, paradoksalno, ostaju isti. Pri tome nije potrebno da se svi članovi neke ljudske zajednice

promene da bi se cela zajednica promenila. Prema nekim računicama dovoljno je da se promeni svaki stoti čovek da bi se to desilo, a znamo da je nekada dovoljan i samo jedan čovek. Gandi je najbolji primer za to.

D. Blagojević: Ja sam, kako znate, po obrazovanju sociolog, i vrlo često u uvodnicima ovoga časopisa pišem o našem društvu i upozoravam na njegove anomalije, naročito u segmentu šumarstva. Jako me interesuje šta mislite kakvo je stanje našeg društva?

Z. Popović: Bolesno, kao i u većini drugih država. I to ne od kijavice koja se leči za sedam dana nego od one bolesti čije ime ne volimo ni čuti ni izgovarati. Svi znamo da su kancerogene ćelije parazitske ćelije i da žive na račun drugih zdravih ćelija. U svakom od nas su one prisutne u manjem broju, ali ukoliko im obezbedimo povoljne uslove za razmnožavanje one će, inženjerski gledano, to učiniti vrlo efikasno i usput razoriti zdrave ćelije i zdrava tkiva, a na kraju, i ceo organizam. Problem kod kancera je samo to što on nema svest da će sa smrću organizma domaćina i on sam umreti. Ako ovo analogijom prenesemo na društvo, rekoh ne samo naše, onda su njegove kancerogene ćelije oličene u neodgovornim i otuđenim političarima, gramzivim bankarima, agresivnim navijačkim grupama, kockarnicama, korumpiranim lekarima, profesorima, sudijama, inženjerima, policajcima, muljatorima raznih vrsta, ili kako Vi to u časopisu *DRVOtehnika* godinama tvrdite da je korupcija kod nas endemska bolest, da je korupcija u šumarstvu otvorena i javna, i kada imenujete njene nosioce dobijete, na žalost, pretnje smrću... Svuda u svetu sve ove kategorije sigurno postoje, ali se u iole uređenim društvima i državama njihova brojnost i uticaj drže ispod granice koja bi mogla ugroziti celo društvo i državu. Mislim da je kod nas ta granica već odavno probijena i da nam pretila realna opasnost od nestanka i društva i naroda i države. Možda ove reči nekome zvuče isuviše grubo, ali nakon objavljivanja tzv. Epštajnovih fajlova u kojima smo videli svu mizeriju, bestijalnost, grozotu i užas koju čine pripadnici takozvanih svetskih „elita“, a ja bi ih najblaže

nazvao neljudima i pedokriminalcima a ne pedofilima, jer ispašće još da oni vole decu, trebalo bi napokon svakom čoveku biti jasno ko nam to kreira i nameće dominantne narrative, razne „agende“, uverenja i slično, i zašto to radi, a mi u njih verujemo. Stvarnost bi nam se ukazala verovatno još i gorom kada bi sve što oni rade bilo dostupno javnosti. Njihovi pipci dopiru do svih krajeva sveta i sigurno ne zaobilaze ni nas. Njihov je cilj da ljude dovedu u stanje straha, beznađa, da ih podele po raznim osnovama, da ih atomizuju, da ih svedu na broj, da ih ubede da su nemoćni, da ništa ne mogu sami uraditi i slično. U krajnjem, njihov cilj je da nam, da tako kažem, isisaju životnu energiju koju koriste za svoje svrhe. Zbog toga je danas i njihova borba, pre svega, za našu pažnju toliko jaka i grčevita. Zbog toga se i veliki broj ljudi svakodnevno oseća umorno, ispijeno, iscrpljeno i bez, tako reći, ikakve želje za životom. Mora se, na žalost, priznati da su te „elite“ u svemu tome što nam rade prilično uspešne, a dokaz za to je održavanje svesnosti većine ljudi na tako niskom nivou da je ovakva mučna realnost, nedostojna čoveka, ustvari sasvim logična posledica toga. Međutim, ljudi trebaju znati i to da i iznad ovih, da ih tako nazovem, vidljivih vladara sveta, postoje i oni koji su pravi, a nevidljivi kreatori celokupnog matriksa u kome živimo. Uputio bih istraživački nastrojene čitaoce da za početak pročitaju knjigu „La Granja Humana“ (Ljudska farma) od Salvadora Freixeda koja upravo obrađuje ovu temu.

D. Blagojević: Slažem se sa Vama profesore, napravili ste dobru i dijagnozu i analogiju. Ali, mnogi upozoravaju na iste stvari a niko ne daje terapiju i konkretna rešenja. Ima li ih, šta mislite?

Z. Popović: Uz ono, što sam već rekao, što svako od nas pojedinačno može i treba da uradi, trebalo bi da se upitamo kako savremena medicina leči kancer? Odgovor je, hemioterapijom, zračenjem i hirurškim putem. Postoje i pokušaji nekih alternativnih načina lečenja, ali oni još čekaju punu primenu. Hemioterapija i citostatici u ovom slučaju su neprimenjivi, ne daj bože da nas neko ozrača, a kako znamo, hirurški zahvati su nasilni i

oni mogu oštetiti i zdravo tkivo. Ja sam lično uvek protivnik nasilnih metoda u bilo kom obliku, mada su oni realno govoreći u sadašnjoj situaciji još uvek moguć. Onda nam, za sada, ostaje jedini normalan put a on je, što bi rekli studenti, da sve institucije rade svoj posao i da se poštuje Ustav i zakoni, dok se ne smisli neki alternativni metod za ozdravljenje, i dok broj osvešćenih ljudi ne poraste do onog nivoa kada sva ova pitanja više neće biti tema.

D. Blagojević: Proveli ste ceo radni vek na Univerzitetu u Beogradu, odnosno na Šumarskom fakultetu. Šta ste nekada mislili o tim institucijama a šta sada mislite?

Z. Popović: Pa brzim premotavanjem filma u glavi mogu najpre reći da sam za ceo svoj radni vek, do zadnjeg dana, imao osećaj da sam privilegovan što radim na Univerzitetu, odnosno na Šumarskom fakultetu. I dan danas sam zahvalan što mi je ta prilika pružena, a najveću zahvalnost dugujem svom profesoru Borislavu Šoškiću, moram mu pomenuti ime, koji me je prepoznao između 5-6 kandidata i primio za svog asistenta 1986. godine, a posle, ispostaviće se, i za svog naslednika na Katedri primarne prerade drveta. Da ovde ne bih isticao mnoge njegove dobre osobine, reći ću samo to da bi verovatno i Univerzitet, kada kažem Univerzitet mislim i na fakultet, izgledao mnogo bolje da na njemu radi više ljudi poput profesora Šoškića. Jer, institucije nisu nekakav imaginarni pojam, njih pre svega čine ljudi, sa svojim imenom i prezimenom. Na početku svoje karijere sam idealizovao sve te ljude, kao što to radite i kada ste student. Sa godinama iskustva ta slika postane realnija. A realnost na Univerzitetu nije ništa drugačija nego što je u bilo kojoj drugoj instituciji ili organizaciji. Tu ćete, naime, upoznati i "intelektualce koji važno vrte palce, kupiš ih za špricer i kavurmu", kako bi rekao Balašević, ali i ljude besprekornih moralnih i stručnih osobina. Ovi prvi su evoluirali pa se danas više ne prodaju za špricer i kavurmu, traže mnogo veće privilegije - vile, uticajne položaje, važne projekte i slično, da bi recimo bili lobisti multinacionalnih kompanija koje hoće da nam prekopa-ju zemlju. Ovih drugih je, čini mi se, sve

manje i manje, naročito od uvođenja tzv. Bolonje, kada su nahrupili brzona-predujuć mladi karijeristi, koje malo šta drugo interesuje osim objavljivanja radova na tzv. SCI listi i sticanja zvanja. Ali, bez obzira na sve to, iz iskustva znam da je Univerzitet uvek uspevao da smogne snage da u prelomnim trenucima izabere pravi smer i odigra pravu društvenu i nacionalnu ulogu, pa se to nadam da će učiniti i danas kada se nalazi u možda svojoj najvećoj krizi ikada. Naravno, da bi tako ostalo i u budućnosti, potrebne su stalne promene i to, pre svega, one vrste promena koje ne zavise od države nego od samog Univerziteta. A broj poboljšanja koje možemo napraviti sami je najveći, kako kod pojedinaca, što sam već pomenuo, tako i kod institucija pa i na Univerzitetu. Što se tiče Šumarskog fakulteta, i dalje mislim da je to fakultet koji ima najveće potencijale, fakultet koji pruža najbolje uslove studentima za studiranje četiri predivne i tražene struke, i nadam se da će se ovi društveni trendovi okrenuti i dovesti na naš fakultet mnogo veći broj studenata nego što je to danas.

D. Blagojević: Šta mislite o studentima, šta bi trebalo dalje da rade i šta biste im savetovali?

Z. Popović: Mislim sve najlepše, kao i o svim mladim ljudima sadašnjih i prošlih generacija. Uradiće ono što misle i ono u šta su uvereni da treba da urade. I opet se vraćamo na uverenja. Kada sam ja 1980. bio student druge godine umro je Tito. Mnogi ljudi su tada doslovno bili uvereni da će Zemlja prestati da se vrti oko Sunca. Petnaestak godina kasnije bio sam na Kopaoniku u nekom planinarskom domu i igrali smo asocijacije u parovima. Čerka mog prijatelja koja je rođena 1982. izvukla je papirić, pročitala ime, i prepoznavši rukopis svog oca rekla: „Au bre čale, ko ti je ovaj”. Na papiriću je pisalo Tito. Prve demonstracije u Prištini bile su 1981. što je za nas bilo veliko iznenađenje. Krajem 80-tih Milošević je počeo organizovati gomilu mitinga i mislim da je tada krenulo urušavanje i Univerziteta. Od najmanjih stvari, recimo radne discipline. Kada pitaš: Gde je Pera? Na mitingu. A ono radno vreme, bog te pita ima li mitinga, celo krilo nema struju, a Pera električar. Da ne nabrajam dalje, naročito devede-

sete, kojih se ne volim ni setiti i od kojih mi je ostala crna rupa u glavi. Uglavnom, ono što se dalo primetiti je da je narodu, bez obzira na razne priče, i uz samo kratkotrajne bljeskove nade, u zadnjih 45 godina koje ja pratim, bivalo sve teže i teže. Najmanje tu mislim na materijalnu situaciju. Posle svega dobrog što su studenti uradili u poslednje vreme, možda ne bi bilo loše da se, ne odustavši od svojih ciljeva, malo primire. Možda bi se tada ovi naši novi Miloši Obrenovići setili njegovih mudrih reči i da bi nakon stezanja, i još većeg stezanja, malo popustili jer se narod primirio i čuti. Znam da ovo što govorim nije baš popularno, ali nisu samo studenti dužni da podnose najveće žrtve, već su ih dovoljno podneli, odgovorni smo i krivi svi mi što smo našim "elitama" pustili da rade šta hoće.

A što se tiče saveta za svakog mladog čoveka pred kojim stoji život, jer će i ovo kao i sve drugo proći, referisao bih se na savete koje je poznati ruski/jermenski filozof i mistik Georgij Ivanovič Gurđijev dao svojoj ćerki Rejni. Mogu se naći na internetu, ima ih ukupno 82 i mnogi ih zovu zlatnim i bezvremenskim savetima. Ovde bih izdvojio samo nekoliko: Budi svesna u svakom trenutku šta misliš, osećaš, želiš i radiš; Nemoj se vezati ni za šta što može da te uništi na duže staze; Ponašaj se prema svakoj osobi kao da je u pitanju tvoj blizak rođak; Ne laži i ne kradi, ako to radiš, lažeš i kradeš sebe; Ne dozvoli da te impresioniraju jakе ličnosti; Ne sudi i ne diskriminiši kad ne znaš većinu činjenica; Nikad ne pre-ti; Ne sledi trendove; Pomozi drugome da bi pomogla sebi itd. Ovakve savete bi svaki otac trebao davati svojoj deci. Uz ovo bih im preporučio da ne gledaju vesti i da makar jedan dan u nedelji obave elektronsku detoksikaciju.

D. Blagojević: Zamoliću Vas, profesore, da nam kažete nešto o šumarstvu i drvnoj industriji Srbije.

Z. Popović: Večna i bolna tema. Kada vidim krompir iz Holandije da se prodaje u Ivanjici, papriku iz Turske u Leskovcu, beli luk iz Kine svuda, kada vidim kako naši ljudi prosipaju mleko po ulicama jer se uvezlo jeftinije u prahu sumnjivog porekla, kada vidim da naše fabrike ne mogu dobiti drvenu sirovinu, a trupci se izvoze u Kinu, itd., itd., iskren da budem ja se

osećam kao idiot. A mogu samo zamisliti kako se tek osećaju naši poljoprivrednici i domaći privrednici. Toliko muke, utrošenog rada, znanja, veštine, vremena i energije, i na kraju neki tašna-mašna „biznismen“ nešto uveze (izveze) i on na kraju ispadne pametan i bogat a svi ovi vredni ljudi glupi i naivni. Izvinjavam

je situacija za domaće proizvođače tako teška, svi to manje više znamo, nego bih sve ljude koji čitaju ovaj članak zamolio da pogledaju fotografiju drvene stolice, na ovoj strani. To je u potpunosti domaćih ruku, rekao bih, remek delo. I u estetskom, i u ergonomskom i u tehničko-tehnološkom smislu. Njena proizvođačka

D. Blagojević: Dobro profesore, recite nam na kraju kako provodite dane u penziji, imate li neke nove izazove, možete li sa nama drugim penzionerima podeliti neka Vaša iskustva?

Z. Popović: Sebi sam postavio tri cilja koja želim ostvariti u penziji: da budem sve mlađi što imam više godina, makar duhovno; da imam dovoljno para, a da ništa ne radim, i da se pridružim zvanično proglašenom najsrećnijem čoveku na svetu, a to je gospodin Matje Rikar, nekadašnji naučnik genetičar. Njega su neuronaučnici ispitivali 12 godina i konstatovali da njegov mozak najveći deo vremena emituje vrlo retke gama talase, za razliku od većine ljudi koji emituju beta, alfa, teta ili delta moždane talase. Kada su ga pitali kako to uspeva on je, pored ostalog, rekao da se potpuno deidentifikovao od bilo kog verovanja. Dakle, ne veruje ni u šta nego ima direktno iskustvo života, i srećan je zbog toga. Pored ovoga, od kada sam otišao u penziju i shvatio koliko imam godina, te da me, kako bi neki naučnici rekli, od definitivnog razdvajanja atomsko-molekulskog i elektromagnetskog dela mene, tj. tela i duše, deli možda još 15-ak godina, ako sam optimističan, onda me, pravo da Vam kažem, zanimaju i teme poput: ima li života posle smrti i, ako ga ima, kakav je i slično, ali to je za privatnan razgovor, a ne za časopis. Sve ovo preporučujem i drugim penzionerima...

D. Blagojević: Hvala Vam gospodine profesore. Bilo je zadovoljstvo razgovarati sa Vama.

Z. Popović: Hvala i Vama gospodine Blagojeviću što ste mi pružili priliku. Želim da ovaj časopis, koji već dvadeset i tri godine ima vrlo veliki uticaj i značajno mesto u našoj struci, postane još bolji i da ga izdajete još dugo godina. A ja, sada, gospodine Blagojeviću odoh na plac da upalim radio „Lolu“ i sadim luk, a Vi kako hoćete. I još nešto, nemojte me više oslovljavati sa profesore jer se želim deidentifikovati i od toga. Živeli. ■



se na izrazu. Naravno da je ekonomska politika (ako je uopšte ima) ovog i prethodnih režima obezbedila sve uslove da se domaća privreda sistematski uništava i sve su prilike da su to skoro i uspeli. Usput su ubedili i sve nas da, i pored toga što imamo dve ruke, dve noge i glavu, kao i svi ostali ljudi na ovome svetu, ne umemo ništa da napravimo i proizvedemo, da to svi drugi mnogo bolje i jeftinije rade od nas. Umesto da ministri privrede i poljoprivrede sa svojim svitama idu od gazdinstva do gazdinstva, od fabrike do fabrike, i da pitaju naše ljude, koji umeju i hoće nešto da rade, šta im treba i da im sve to obezbede, gospodu morate moliti da vas prime na jedan običan razgovor. Država može uraditi sve ako hoće, ako neće onda imamo situaciju kakvu imamo. Ne bih dalje objašnjavao zašto

cena je oko 200 evra, teška je nešto manje od 5 kg, i izvozi se u zapadnu Evropu. Dakle, 1 kg ugrađenog drveta u nju ima vrednost oko 40 evra. Na žalost, proizvođači ovakvih ili sličnih drvnih proizvoda u Srbiji imaju problem da obezbede domaću drvenu sirovinu. Ali zato, sa druge strane, mi izvozimo trupce u Kinu. Računica: 1 m³ trupaca = oko 900 kg = oko 200 evra, ili 1 kg trupaca = 0,22 evra. Pametnom i istinskom patrioti dosta.

D. Blagojević: Neću Vas pitati za rešenja jer smo o njima toliko puta govorili na konferencijama i saborima koje smo organizovali prethodnih godina, ali se ona svakako mogu i naslutiti iz prethodnih odgovora.

Z. Popović: Slažem se sa Vama.

simpo

www.simpo.rs

Za generacije koje ostvaruju svoje snove

MERIVOBX – novosti iz Bluma.

Nikada nije bilo tako lako ponuditi raznovrsnost: otkrijte bezbroj načina da ispunite želje svojih kupaca – sa samo jednom Box platformom. Budite spremni za zahteve sutrašnjice.



Između pada i oporavka



PIŠE: prof. dr Branko Glavonjić

Proizvodnja u drvnj industriji Srbije tokom 2025. godine bila je izrazito neujednačena, pojedini segmenti beležili su pad, dok su drugi pokazivali prve znake oporavka, u zavisnosti od kategorije proizvoda. Na nivou grane proizvodnja je porasla za 1,8% zahvaljujući najviše rastu proizvodnje podova, građevinske stolarije i proizvodnje drvnog peleta.

Proizvodnja ključnih kategorija proizvoda drvene industrije Srbije

U proizvodnji ploča na bazi drveta, u 2025. godini zabeležene su velike oscilacije. Proizvodnja ploča iverica nastavila je trend rasta, iako je povećanje bilo relativno skromno, svega 0,4% u odnosu na prethodnu godinu. Ipak i ovakvo kretanje ukazuje na nastavak stabilizacije proizvodnje. Proizvodnja furnirskih ploča ostvarila je znatno dinamičniji rast od 8,1%, što ukazuje na znatno povoljnije tržišne okolnosti za ovu vrstu ploča. Za razliku od ove dve vrste ploča, proizvodnja lesanit ploča nastavila je negativan trend koji je započeo prethodne godine. Tokom 2025. zabeležen je pad proizvodnje od 1,1% što je u najvećoj meri rezultat problema koji su postojali u snabdevanju drvnom sirovinom.

U kategoriji drvnih goriva proizvodnja je zabeležila najveći rast u poslednje tri godine. Proizvodnja drvnog peleta se oporavila nakon tri godine uzastopnog opadanja i u 2025. godini ostvarila je rast od 37,7%. Glavni generator rasta proizvodnje bio je rast potražnje domaćinstava koja su se prethodnih godina grejala na struju, a koja su, usled poskupljenja iste i smanjenja praga za ulazak u crvenu zonu, odlučila da struju zamene drvnim peletom. Ta

domaćinstva nisu imala ranija iskustva sa tržištem peleta, posebno kada je reč o pravovremenoj nabavci. Mnogi su sa kupovinom krenuli prilično kasno, neki tek sredinom septembra, a neki čak u oktobru. U tom trenutku stovarišta su već bila ispražnjena, a istovremeno su se ispraznile i zalihe u fabrikama. Domaće fabrike nisu mogle u kratkom roku da odgovore na nagli skok potražnje zbog čega su se već u oktobru pojavile prve nestašice. One su delimično ublažene u novembru i decembru povećanjem domaće proizvodnje i uvoza. U drugoj polovini decembra tržište se na kratko stabilizovalo i na većim stovarištima pelet se mogao kupiti bez većih ograničenja. Međutim, taj predah je trajao svega mesec dana. U drugoj polovini januara 2026. godine potražnja je ponovo naglo porasla, a takva situacija je bila i u februaru. Početkom marta došlo je do stabilizacije tržišta zahvaljujući padu potražnje ali i povećanju proizvodnje domaćih fabrika.

Nagli rast potražnje u periodu septembar-januar uticao je i na nagli rast cena svih drvnih goriva. Ipak najveći rast imale su cene drvnog peleta koje su u januaru 2026. godine bile više u proseku za 56% u poređenju sa cenama iz septembra 2025. godine.

Paralelno sa svim dešavanjima na tržištu drvnog peleta otpočela je primena novog tehničkog propisa o obaveznom sprovođenju kontrole kvaliteta drvnih goriva koja se plasiraju na tržište Republike Srbije. Kontrolu obavlja Imenovano kontrolno telo Jugoinspekt iz Beograda. Propis je počeo sa primenom 19. septembra 2025. godine, a zaključno sa krajem 2025. godine svoj pelet je sertifikovalo, prema zahtevima i procedurama ovog propisa, 44 domaća i 5 inostranih proizvođača od kojih po jedna iz Turske, Crne Gore i Bosne i Hercegovine i dva proizvođača iz Hrvatske.

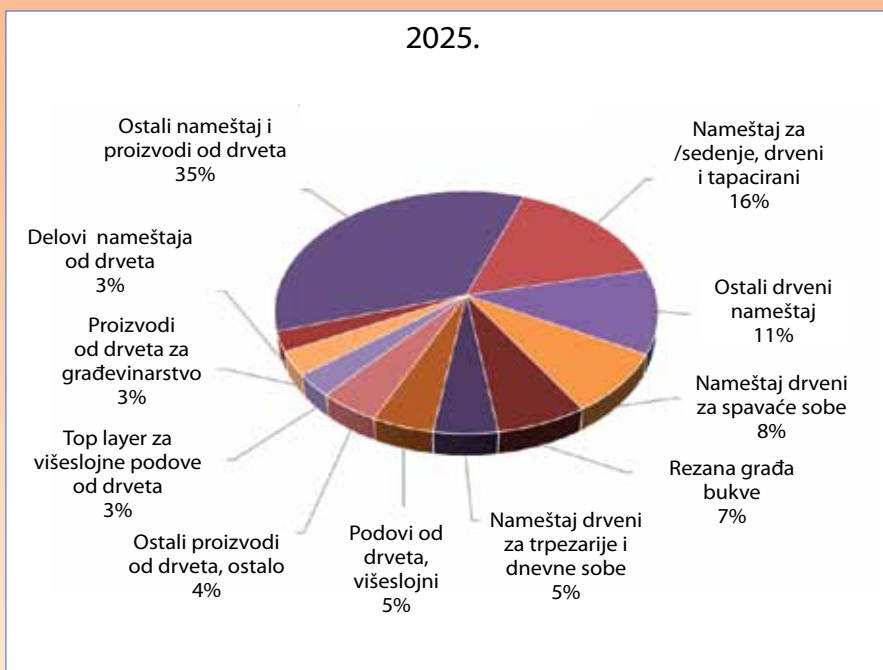
Od početka primene tehničkog propisa Imenovano kontrolno telo je, na zahtev proizvođača i isporučilaca peleta, izvršilo kontrolu 81 uzorka od čega 21 uzorak nije zadovoljavao zahteve propisa. Proizvođači i isporučioči čiji pelet nije dobio sertifikat

nisu mogli da prodaju pelet na tržištu Republike Srbije. Oni su morali da preduzmu korektivne mere u procesu proizvodnje i da poprave kvalitet peleta, nakon čega da ponove postupak sertifikacije.

U proizvodnji rezane građe kretanja tokom 2025. godine bila su prilično različita za rezanu građu četinara i rezanu građu lišćara. Nakon očekivanja proizvođača da će se tržište rezane građe četinara oporaviti već tokom 2024. godine, do oporavka tržišta došlo je tek sredinom 2025. godine. Rast potražnje u sektoru građevinarstva imao je pozitivan uticaj na domaću proizvodnju rezane građe, koja je u tom periodu zabeležila blag rast. Ipak, i pored toga domaća proizvodnja i dalje pokriva jedva trećinu potreba domaćeg tržišta, dok se oko 2/3 potreba obezbeđuje iz uvoza. Nakon tri godine uzastopnog pada, uvoz rezane građe četinara je u 2025. godini zabeležio rast od 3,4%, dostižući obim od 269 hiljada m³. Rast je imao i uvoz građevinske oplata. U 2025. godini vrednost uvoza ovog proizvoda iznosila je 7,46 miliona USD, što predstavlja povećanje od 42% u odnosu na prethodnu godinu. Ovakva kretanja ukazuju na oživljavanje aktivnosti u građevinskom sektoru, koja se direktno odražavaju na povećanu potražnju za proizvodima od drveta, posebno za rezanom građom četinara i proizvodima od drveta namenjenih građevinarstvu.

Trend rasta proizvodnje rezane građe lišćara, koji je započeo u drugoj polovini 2024. godine, nastavljen je i tokom 2025. godine. Ovaj pozitivan trend je, u najvećoj meri, rezultat povećane izvozne aktivnosti na pojedinim inostranim tržištima, pre svega u **Ujedinjenim Arapskim Emiratima**, gde je zabeležen rast izvoza od 8,1%, kao i na tržištu **Italije**, gde je izvoz povećan za 0,8%.

Iako je Kina ostala najznačajnije tržište za izvoz rezane građe lišćara i u 2025. godini, zbog smanjene potražnje od strane kineskih trgovaca, posebno u drugoj polovini godine, izvoz u Kinu je iznosio oko 89 hiljada m³ što je za 11,9% manje u odnosu na 2024. godinu. Pad potražnje



Grafikon 1. Učešće najznačajnijih kategorija nameštaja i proizvoda od drveta u strukturi ukupnog izvoza drvne industrije Srbije u 2025. godini

na ovom tržištu kompenzovan je rastom potražnje na tržištima UEA i Italije. To pokazuje koliko je značajna diverzifikacija izvoznih tržišta za drvoprerađivačku industriju Srbije.

Shodno kretanjima u izvozu, razlike su zabeležene i u prosečnim izvoznim cenama na pojedinim tržištima. Cene po kojima se izvozila rezana građa bukve na tržište Kine, u 2025. godini, bile su niže od 4% do 8% u odnosu na prethodnu godinu, zavise od vrste sortimenta. Smanjenje cena rezultat je u najvećoj meri pada potražnje od strane kineskih trgovaca, što je, pored smanjenog obima izvoza, uticalo i na korekciju izvoznih cena kako bi se zadržala konkurentnost na tom tržištu. Cene sa početka 2026. godine su na nivou cena iz oktobra prošle godine.

S druge strane, na tržištu Ujedinjenih Arapskih Emirata zabeležen je suprotan trend. Prosečna izvozna cena rezane građe bukve bila je viša za 10,2% u poređenju sa 2024. godinom, što je rezultat povoljnijih tržišnih uslova na tom tržištu. Povećanje cena na ovom tržištu, zajedno sa rastom izvoza, doprinelo je pozitivnim kretanjima u sektoru proizvodnje i izvoza rezane građe liščara u 2025. godini.

Očekivanja proizvođača podova od drveta da će 2025. godina biti znatno uspešnija od prethodne godine su se u velikoj meri ostvarila. Proizvodnja i izvoz su zabeležili značajan rast što je većini proizvođača

donelo olakšanje u poslovanju. Izvoz podova od drveta iznosio je 39,2 miliona USD, što je skoro duplo više u poređenju sa prethodnom godinom. Međutim, u januaru 2026. izvoz je skoro prepolovljen u odnosu na decembar 2025, što može da ukazuje na **sezonsko usporavanje potražnje nakon završetka godine ili moguće smanjenje narudžbina na glavnim izvoznim tržištima.**

Kretanja u proizvodnji i izvozu podova od drveta iz Srbije prate trendove i kretanja u Evropi, a oni su bili takvi da je 2025. godina bila godina oporavka industrije podova od drveta nakon izrazito nepovoljne 2024. godine. Prema prognozama FEP organizacije, očekuje se da će se pozitivni efekti uvođenja antidamping mera na višeslojne podove koji se uvoze iz Kine, koje su uvedene sredinom 2025. godine, nastaviti i tokom 2026. godine.

Godina 2025. je takođe bila zadovoljavajuća godina u proizvodnji i izvozu drvenih paleta. I pored rasta domaće proizvodnje ona nije bila dovoljna da u potpunosti zadovolji potrebe domaćeg tržišta. I dalje se mnogo više uvozi nego što se izvozi ova kategorija proizvoda. Izvoz je iznosio 25,3 miliona USD što je za 30% više u odnosu na prethodnu godinu. Rast izvoza pratio je i rast uvoza koji je u 2025. godini do-

stigao vrednost od 39,4 miliona USD ili za 18,7% više u odnosu na prethodnu godinu.

Kada su u pitanju ploče od lamelnog drveta trend rasta proizvodnje i izvoza iz 2024. nastavio se i u 2025. godini. Izvoz je iznosio 5,3 miliona USD što je za 6% više u odnosu na prethodnu godinu.

Proizvodnja i izvoz nameštaja u prethodnoj godini mogu se oceniti kao uspešni, uprkos sve složenijim problemima u segmentu proizvodnje nameštaja od masivnog drveta. Upravo ovaj deo industrije nameštaja trenutno je najslabija karika u lancu vrednosti domaće proizvodnje. Pre dve godine, najveća fabrika za proizvodnju stolica od drveta potpuno je obustavila njihovu proizvodnju i presmerila se na proizvodnju tapaciranog nameštaja. I drugi proizvođači nameštaja od masivnog drveta suočavaju sa ozbiljnim poteškoćama u poslovanju, od kojih su neki ušli u zonu **ozbiljne finansijske nestabilnosti i povećanog rizika po održivost poslovanja.**

Razlozi za ovakvo stanje su višestruki: snažna konkurencija od strane kineskih proizvođača na ključnim izvoznim tržištima, problemi u lancu snabdevanja kao i stalni pritisci na cene. Ovakva situacija dodatno produbljuje nesigurnost u poslovanju stvarajući dileme između očuvanja kvaliteta i nužnog prilagođavanja tržišnim uslovima.

S druge strane, kategorije pločastog i tapaciranog nameštaja beleže značajan rast i proizvodnje i izvoza. Upravo zahvaljujući njima, izvoz nameštaja od drveta u 2025. godini dostigao je vrednost od 446,6 miliona USD, što je za 60,8 miliona USD ili 15,7% više u odnosu na 2024. godinu.

Izvoz i uvoz drvne industrije Srbije

U uslovima nepredvidivih kretanja i značajnih ograničenja u globalnim tokovima trgovine nameštajem i proizvodima od drveta koje su izazvale, pre svega, visoke carine SAD, drvna industrija Srbije je u 2025. godini ostvarila značajan rast izvoza. Ukupan izvoz je iznosio 846,9 miliona USD, što predstavlja povećanje od 110,2 miliona USD ili 11,9% u odnosu na prethodnu godinu. U ovu vrednost uključen je izvoz proizvoda prerade drveta i nameštaja od drveta, bez nameštaja izrađenog od drugih materijala. Najveći doprinos rastu ukupnog izvoza dao je izvoz nameštaja od drveta,

koji je porastao za 15,7%, dok je izvoz prerade drveta iznosio 400,3 miliona USD što je za 9,9% više u odnosu na 2024. godinu.

Trend većeg izvoza nameštaja u odnosu na izvoz proizvoda prerade drveta nastavljen je treću godinu zaredom. U 2025. godini vrednost izvoza nameštaja od drveta bila je veća za 46,3 miliona USD od izvoza proizvoda prerade drveta, čime je učešće nameštaja u ukupnom izvozu drvene industrije Srbije povećano na 52,7%.

Iako je došlo do značajnog rasta vrednosti izvoza, učešće drvene industrije u ukupnom izvozu Republike Srbije je smanjeno sa 2,37% u 2024. na 2,27% u 2025. godini.

Skoro 2/3 vrednosti izvoza drvene industrije Srbije sačinjavao je izvoz 10 proizvoda od čega su najveću vrednost imale tri kategorije nameštaja: nameštaj za sedenje (drveni i tapacirani), ostali drveni nameštaj i nameštaj za spavaće sobe.

Analiza strukture izvoza drvene industrije Srbije pokazuje da među prvih deset proizvoda dominiraju proizvodi sa visokim stepenom finalizacije, što ukazuje na značajan kvalitativni pomak u pravcu veće dodate vrednosti i konkurentnosti na međunarodnom tržištu. Ovakva promena u strukturi izvoza potvrđuje sposobnost domaće drvene industrije da proizvodi proizvode sa visokom dodatnom vrednošću i tržišno atraktivne proizvode, ali i naglašava strateški značaj njene usmerenosti ka finalnim proizvodima u odnosu na poluproizvo-

de i sirovine. To se pre svega odnosi na pločasti i tapacirani nameštaj po čijoj proizvodnji je Srbija lider u regionu, dok u segmentu proizvodnje nameštaja od masiva postoji dosta problema.

Da bi se domaći potencijali realizovali u što većoj meri i da bi što veće količine domaće drvene sirovine bile prerađene u finalne proizvode, neophodna je sistem-ska podrška domaćim preduzećima. U njenom izostanku i dalje se beleži izvoz velikih količina rezane građe i elemenata, što umanjuje efekat na domaću dodatu vrednost. Ilustrativan primer je 2025. godina, kada je iz Srbije izvezeno oko 7 miliona m² top layera za višeslojne podove, iako postoje domaći kapaciteti koji su, paradoksalno, bili prinuđeni da uvoze sirovinu za sopstvenu proizvodnju podova. **Ovakva situacija jasno ukazuje na potrebu za koordinisanom politikom podrške, kako bi se domaća sirovina u većoj meri koristila za proizvodnju finalnih proizvoda i time dodatno osnažila konkurentnost srpske drvene industrije na globalnom tržištu.**

Kada su u pitanju najznačajnija tržišta za izvoz drvene industrije Srbije, njihov redosled je ostao manje-više nepromenjen kao što je bio i prethodne godine. Naime, i dalje se 2/3 izvoza drvene industrije realizuje u prvih deset zemalja, a preostale 92 zemlje učestvuju sa svega 32%.

U strukturi izvoza u Italiju dominantno je učešće finalnih proizvoda i to nameštaja za sedenje (drveni i tapacirani)

u vrednosti 66,8 miliona USD, nameštaja za spavaće sobe u vrednosti 16,1 milion USD i višeslojnih podova (3,1 milion USD), a u prvih pet proizvoda koji se izvoze na ovo tržište bili su i rezana građa bukve (3,7 miliona USD) i ostali proizvodi od drveta (6,9 miliona USD).

Kina je ostala i dalje najznačajnije tržište za izvoz sirovina i poluproizvoda, a pre svih rezane građe liščara i top layer za višeslojne podove. Ukupna vrednost izvoza na ovo tržište iznosila je 48,3 miliona USD, od čega su sirovine i poluproizvodi sačinjavali 47,9 miliona USD ili 99%.

Paralelno sa rastom izvoza, rastao je i uvoz drvene industrije Srbije. U 2025. godini uvoz je iznosio 611 miliona USD i bio je veći za 114 miliona USD ili 22,9% u odnosu na prethodnu godinu. Shodno ovako visokom rastu uvoza povećano je i učešće drvene industrije u ukupnom uvozu Srbije sa 1,18% u 2024. na 1,29% u 2025. godini.

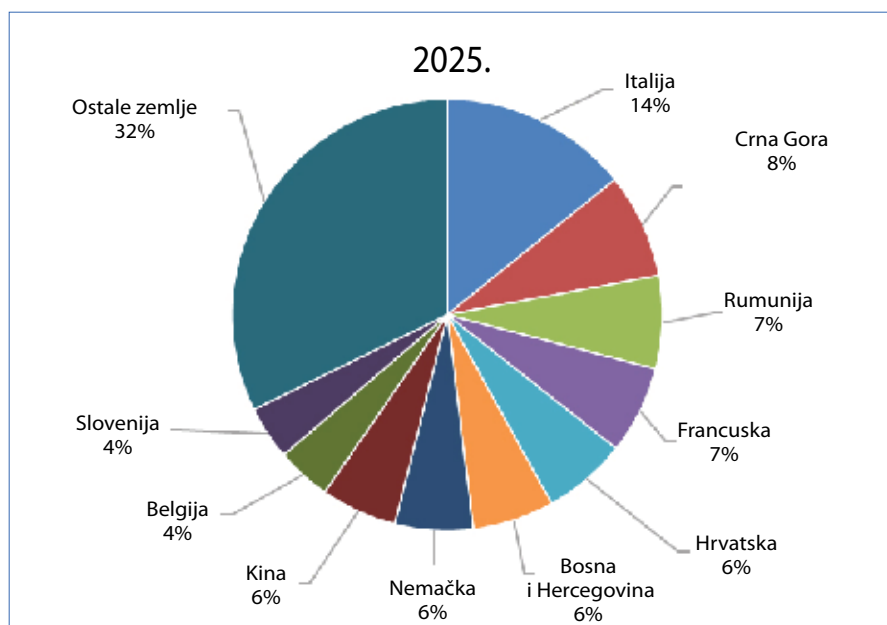
U strukturi uvoza dominantno je učešće poluproizvoda (53%) od čega najveće učešće imaju ploče na bazi drveta (uključiv i furnir), rezana građa četinarara, rezana građa liščara i ambalaža od drveta. U kategoriji ambalaža od drveta najveće učešće ima uvoz drvenih paleta.

Uvoz rezane građe četinarara se ostvaruje u najvećoj meri iz Bosne i Hercegovine i Crne Gore, a rezane građe liščara iz Hrvatske i Bosne i Hercegovine. Ploče iverice se najviše uvoze iz Rumunije, Austrije, Mađarske i Kine. OSB ploče iz Bugarske, Mađarske i Rumunije, a MDF iz Rumunije, Nemačke i Turske.

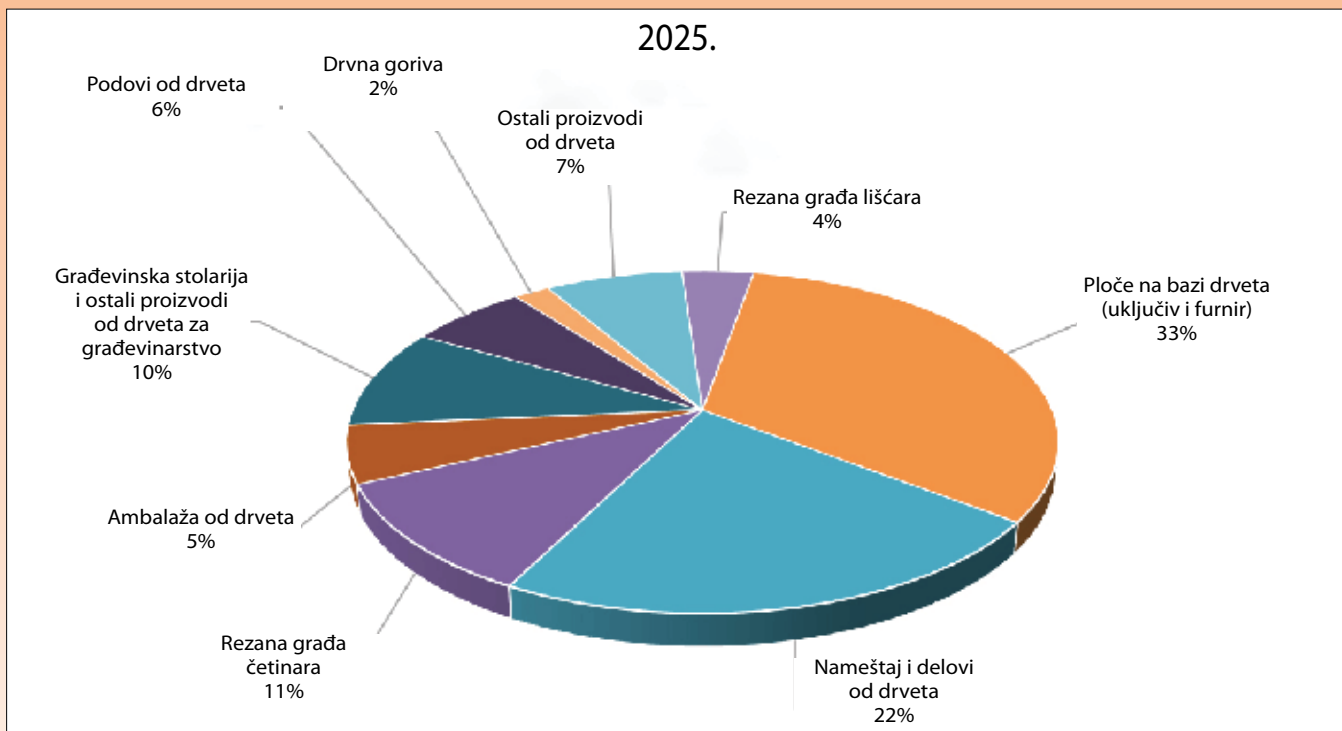
Spoljnotrgovinski bilans drvene industrije Srbije beleži **kontinuiran suficit još od 2010. godine**, a u 2025. godini dostigao je **235,9 miliona USD. Najveći doprinos ovom pozitivnom rezultatu daje sektor proizvodnje i izvoza nameštaja, koji ostaje ključni nosilac konkurentnosti domaće drvene industrije na međunarodnom tržištu.** Nasuprot tome, **prerada drveta** beleži negativan spoljnotrgovinski bilans već **šestu godinu zaredom**, što ukazuje na potrebu strukturnih promena u cilju unapređenja kapaciteta i tržišne pozicije ovog segmenta drvene industrije.

Izgledi za 2026. godinu

Prognoze o razvoju tržišta za 2026. godinu za glavna izvozna tržišta za drvenu industriju Srbije se kreću od blago pesimističkih do krajnje optimističkih.



Grafikon 2. Učešće pojedinih zemalja u ukupnom izvozu drvene industrije Srbije u 2025. godini (izvor: RZS, 2026)



Grafikon 3. Učešće najznačajnijih kategorija proizvoda od drveta u strukturi ukupnog uvoza drvne industrije Srbije u 2025. godini (izvor: RZS, 2026)

Blagi optimizam proizvođača i izvoznika proizvoda od drveta u Kinu i Bliski istok sa početka godine zamenio je strah od poremećaja tokova trgovine i rasta troškova prevoza roba usled izbijanja iranske krize početkom marta meseca. Nekim proizvođačima su već stigle najave o promeni cena transporta i osiguranja robe zbog povećanog rizika usled ratnih dejstava i problema koji prate plovidbu brodova kroz Ormuski moreuz. Za sada nema otkazivanja porudžbina, ali ni ta opcija nije isključena ukoliko dođe do eskalacije sukoba.

Kada je u pitanju Italija, kao najznačajnije tržište za izvoz drvne industrije Srbije, prvobitne projekcije o rastu tržišta nameštaja od oko 2% za 2026. godinu, za sada, ostaju nepromenjene, uprkos izbijanju iranske krize. Razlog je činjenica da Italija najveće količine proizvoda od drveta nabavlja iz ostalih zemalja Evropske unije, Južne Amerike u Zapadnog Balkana uz zahtev da ti proizvodi budu sertifikovani.

Prognoze za 2026. godinu za tržište nameštaja i proizvoda od drveta u Francuskoj pokazuju blagi rast potražnje od oko 1,7%. Prognoze su bazirane na podsticajima i usmeravanju sredstava iz državnog budžeta na investicije za obno-

vu postojećih stambenih objekata u cilju povećanja njihove energetske efikasnosti i smanjenja potrošnje energije. Trend renoviranja postojećih stambenih objekata kompenzuje nešto slabiju novu stambenu gradnju, što povećava potražnju za onim kategorijama nameštaja i proizvoda od drveta koji se mogu lakše prilagoditi zahtevima ugradnje u starije stanove, posebno u velikim gradovima.

Nakon pada uvoza drveta i proizvoda od drveta za 2,1 milijardu USD ili 12,3% u 2025. očekuje se da će u 2026. doći do blagog oporavka tržišta proizvoda od drveta u Kini, ali pre svega u kategoriji proizvoda sa višim fazama prerade (rezana građa i elementi za nameštaj, furnirske ploče, CLT, podovi). Uvoz trupaca u Kinu je prepolovljen u 2025. u poređenju sa 2022. godinom što ukazuje da Kina sve više prelazi iz uloge uvoznika sirovine u ulogu uvoznika proizvoda od drveta sa višim fazama prerade. To potvrđuje i njen uvoz trupaca iz Srbije koji je 2025. bio skoro četiri puta manji u odnosu na 2024. godinu, posmatrano po količini.

Zaključak

Drvena industrija Srbije pokazala je u 2025. godini zavidan stepen prilagodljivosti. Uprkos odsustvu sistemске podrš-

ke i konzistentne sektorske politike, sektor je uspeo da ostvari pozitivne poslovne rezultate. Ipak, ovi rezultati daleko su od onoga što je ovaj sektor sposoban da postigne, jer bez jasnog strateškog okvira i dugoročnih mera podrške, industrija napreduje zahvaljujući individualnim naporima preduzeća.

Posebno zabrinjavajuće stanje je u segmentu finalizacije domaće drvne sirovine u nameštaj, koji su tinjali godinama, a u 2025. su eskalirali do mere koja ozbiljno ugrožava opstanak vodećih domaćih proizvođača. Rast troškova, nedostatak radne snage, pritisak konkurencije na glavnim izvoznim tržištima i sporost usklađivanja obrazovnog sistema sa potrebama drvne industrije stvorili su kombinaciju rizika koju preduzeća više ne mogu sama da apsorbuju. Bez hitnih i ciljanih intervencija kroz mere politike, Srbija bi u narednom periodu mogla da izgubi upravo onaj deo lanca vrednosti koji stvara najveću dodatnu vrednost, a to je proizvodnja nameštaja od masivnog drveta. Do kakvih bi posledica propast vodećih proizvođača u ovom segmentu doveo ostale učesnike u lancu vrednosti, nije teško zamisliti. Zato je krajnje vreme za sistemsku podršku! ■

Intervju sa gospodinom Philipom Zepterom, predsednikom kompanije „Zepter International”, vizionarom, inovatorom, humanistom i tvorcem tehnologija koje menjaju kvalitet života

Ključ zdravlja, vitalnosti i dugovečnosti nije u obećanjima, već u znanju, disciplini i primenjivoj tehnologiji koja služi čoveku

Živimo u vremenu velikog ubrzanja. Tehnologija više ne prati čoveka, već mu nameće ritam. Savremeni način života doneo je ogroman napredak, ali je istovremeno stvorio i nove oblike ugrožavanja zdravlja i opstanka: zagađen vazduh, kompromitovanu vodu, zagađenu hranu, hronični stres, fizičku neaktivnost, poremećen biološki ritam i sve veću **udaljenost čoveka od prirodnih uslova života**.

U današnjem svetu zdravlje nije samo medicinsko pitanje. Zdravlje postaje pitanje kulture življenja, lične odgovornosti, znanja i inteligentne primene znanja i tehnologije. Upravo na tom principu Philip Zepter već decenijama gradi svoju životnu i poslovnu misiju.

– Philipa Zeptera nikada nije zanimala tehnologija sama po sebi. Zanimala ga je isključivo primenjiva **tehnologija koja čoveku zaista vraća** ono što mu je savremena **civilizacija oduzela** – zdravočist vazduh, zdravočistu vodu, zdraviju pripremu hrane, više energije, bolju ravnotežu i veću šansu da živi bolje, zdravije i duže, a bez posebnog napora – kaže na početku našeg razgovora gospodin Philip Zepter.

Philip Zepter veruje da je najveći zadatak savremenog lidera da prepozna civilizacijske greške i da na njih odgovori stvaranjem konkretnih rešenja. Zbog toga “Zepter International” nikada nije bio samo kompanija proizvođača. Od svog nastanka, to je sistem ideja, proizvoda, patentiranih tehnologija i vrednosti čiji je cilj da promenom olakša i unapredi svakodnevni život čoveka.

– Tokom više od četiri decenije “Zepter” nije ostao samo na idejama. “Zepter” proizvodi se kontinuirano

tehnološki usavršavaju i razvijaju u svim ključnim segmentima koji odlučuju o zdravlju i kvalitetu života čoveka — od proizvoda za vazduh i vodu, do sistema za zdraviju pripremu hrane, Bioptron svetlosne terapije, Hyperlight Optics naočara i drugih patentiranih tehnologija koje direktno pomažu čoveku. **Iza tih proizvoda i tehnologija ne stoji marketing, već ozbiljan rad, naučni pristup, potvrđena delotvornost, jedinstvena patentirana rešenja i iskustvo stečeno kroz globalnu primenu.** Najubedljiviji dokazi nisu kompanijska saopštenja, već isključivo i samo činjenice. Više od 80 miliona zadovoljnih korisnika širom sveta prepoznaje i potvrđuje stvarnu vrednost

“Zepter” proizvoda, patentiranih tehnologija i filozofiju poslovanja - kaže gospodin Zepter.

Philipa Zeptera ne zanima da pravi proizvode koji su jedinstveni samo zato da bi privlačili pažnju, već je njegova ambicija da stvara rešenja koja imaju životni smisao, koja dugoročno daju rezultate i koja ljudima, zaista, pomažu. **Ako proizvod ne unapređuje kvalitet života, za Philipa Zeptera, taj proizvod nema vrednost.**

Iz navedenog uverenja nastala je filozofija po kojoj je “Zepter” danas prepoznatljiv kod nas i u celom svetu: **Živi bolje – živi duže zdravo, živi život vredan dostojanstva.**



Nosivi sterilizator vazduha
MYIONZ PRO



Prečišćivač vazduha
THERAPYAIR ION





Naš sagovornik gospodin Philip Zepter,
predsednik kompanije „Zepter International“

– **Živeti duže, ali zdravo, pravi je smisao moje misije**, ističe Philip Zepter i dodaje da je neophodno produžavati period zdravog, aktivnog i dostojanstvenog života.

Jedna od osnovnih ideja koju Philip Zepter dosledno zastupa jeste da dugovečnost nema smisla ako nije praćena vitalnošću, jasnoćom, snagom i kvalitetom svakodnevnog funkcionisanja.

– Nije dovoljno samo dodavati godine životu. Mnogo je važnije dodavati **dobar život godinama**. Dobro je da čovek živi što duže, ali i da **što duže ostane vitalan, bistar, sposoban i dostojanstven – naglašava gospodin Zepter**.

Znači, **filozofija Philipa Zeptera** nije zasnovana na iluziji večne mladosti, već **na racionalnoj i odgovornoj ide-**

ji da je moguće značajno unaprediti uslove života i time umanjiti izazove, često sa fatalnim posledicama, kojima je čovek, odnosno čovečanstvo, svakodnevno izloženo.

Nauka danas sve više potvrđuje ono što je Philip Zepter odavno razumeo; da kvalitet vazduha, vode, hrane, svetlosti, sna i okruženja direktno utiču i na mentalno i na fizičko zdravlje, na imunitet, energiju, izgled i trajanje života. Zato se njegovo delovanje ne zaustavlja na pojedinačnom proizvodu. Ambicija **Philipa Zeptera** je mnogo šira — da kroz tehnologiju, edukaciju, rasvetljavanje okolnosti koje su pogubne, kao i kroz prilagođavanje i promenu navika, **pomogne čoveku da bolje upravlja sopstvenim zdravljem**.

Na zdravlje je teško uticati kada je već narušeno. O njemu je neophodno misliti unapred. Zato je **Philip Zepter oduvek verovao u prevenciju**. Prevencija ne sme da stvara čoveku strah od bolesti – prevencija je viši oblik inteligencije.

Korak ka zdravijem, dužem i dostojanstvenijem životu

– **Ne moraš biti bolestan** je jedna od najvažnijih mojih poruka koje godinama zastupam – kaže gospodin Philip Zepter. – Ne tvrdim da čovek može izbeći svaki rizik, ali tvrdim da ne mora pasivno da prihvati bolest kao normalno stanje života. Ako se na vreme ukloni ono što organizam truje, iscrpljuje i remeti, a uvede ono što ga podržava, **jača i vraća u ravnotežu, tada je već napravljen veliki korak ka zdravijem, dužem i dostojanstvenijem životu**. Tehnologija mora da ispravlja ono što je civilizacija poremetila. Savremeni čovek živi u svetu koji je, sa jedne strane, tehnološki izuzetno napredan, a sa druge strane biološki sve agresivniji prema njegovom organizmu.

Vazduh je zagađen, voda opterećena nevidljivim toksičnim supstancama, hrana je zagađena i industrijski izmenjena, a ritam života često suprotan prirodnim potrebama tela. Odgovornost savremene industrije, u skladu sa filozofijom Philipa Zeptera, leži u kontinuiranom rešavanju problema savremenog čoveka.

Kada civilizacija stvori nove rizike, onda ozbiljna tehnologija mora da proizvede nova rešenja za nastale probleme i izazove. Za Philipa Zeptera inovacija nikada nije bila pitanje mode, već pitanje odgovornosti da rešava probleme. **Napredak ima smisla samo ako je u službi života**.

– „Zepter“ tehnologije nastaju upravo iz navedene logike, da se uz pomoć znanja, istraživanja i inženjeringa stvore proizvodi koji će u svakodnevni prostor čoveka vratiti više čistoće, više ravnoteže, više sigurnosti i više kvaliteta. Ovo je razlog zbog kojeg smo godinama razvijali sisteme koji se ne fokusiraju na manifestaciji problema, već na njihove uzroke. Moja vizija je oduvek bila jasna: **Ne nuditi samo privremena rešenja, već stvarati trajne sisteme koji čoveku omogućavaju zdravije uslove života u njegovom domu, na poslu i u njegovoj svakodnevnici, a bez posebnog napora – kaže na kraju našeg razgovora gospodin Philip Zepter**.

zepter[®]

0800 234 567 · zepter.rs



zepter CLUB

Pametna kupovina počinje članstvom.

UČLANI SE ODMAH!

KUPUJ PRIVILEGOVANO od -5% do čak -40%.

Registruj se / Uloguj se

Razgovarala: mr sc Milka Zelić

Neznatan porast proizvodnje i izvoza proizvoda većeg stepena finalizacije

Struktura izvoza drvne industrije Srbije pokazuje porast izvoza proizvoda većeg stepena finalizacije i sposobnost domaće drvne industrije da proizvodi proizvode sa visokom dodatom vrednošću, a to ukazuje na veću konkurentnost na međunarodnom tržištu. To se pre svega odnosi na pločasti i tapacirani nameštaj po čijoj proizvodnji je Srbija lider u regionu, dok u segmentu proizvodnje nameštaja od masiva postoji dosta problema – kaže profesor dr Branko Glavonjić.

Prema statističkim podacima koje nam je dostavila Privredna komora Srbije proizvodnja proizvoda od drveta, osim nameštaja u 2025. godini povećana je u odnosu na 2024. godinu za 1,8%. Proizvodnja u drvnjoj industriji Srbije, u zavisnosti od kategorije proizvoda, bila je izrazito neujednačena, jer su neki segmenti beležili pad, dok su drugi pokazivali znake oporavka. Tako je, na nivou grane proizvodnja porasla za svega 1,8% zahvaljujući najviše rastu proizvodnje podova, građevinske stolarije i proizvodnje drvnog peleta.

U proizvodnji ploča na bazi drveta, u 2025. godini zabeležene su velike oscilacije, dok je u kategoriji drvnih goriva proizvodnja zabeležila najveći rast u poslednje tri godine. Oporavak je stigao nakon tri godine uzastopnog opadanja i u 2025. godini ostvarila je rast od 37,7%. Glavni generator rasta proizvodnje peleta bio je rast potražnje domaćinstava koja su se prethodnih godina grejala na struju, a koja su prošle godine grejanje na struju zamenila drvnim peletom.

Proizvođači su očekivali da će se tržište rezane građe četinaru oporaviti tokom 2024. godine, ali je do oporavka došlo tek sredinom 2025. godine. Rast potražnje u sektoru građevinarstva imao je pozitivan uticaj na domaću proizvodnju rezane građe, koja je u tom periodu zabeležila blag rast. Ipak,

i pored toga domaća proizvodnja i dalje pokriva jedva trećinu potreba domaćeg tržišta, dok se oko 2/3 potreba obezbeđuje iz uvoza.

U drugoj polovini 2024. godine započeo je rast proizvodnje rezane građe liščara, a nastavljen je i tokom 2025. godine. Ovaj pozitivan trend je prvenstveno rezultat povećane izvozne aktivnosti na pojedinim inostranim tržištima. Za analizu je činjenica da je izvozu rezane građe liščara u Kinu 2025. godine bio manji za 11,9% u odnosu na 2024. godinu. I pored toga Kina ostaje najznačajnije tržište za ovu vrstu proizvoda.

Inače, izvoz proizvoda od drveta, osim nameštaja, u 2025. povećan je za 8,5% i iznosio je 400 miliona dolara, dok je uvoz ovih proizvoda povećan za 24,9% i iznosio je 475 miliona dolara. Iz ovih podataka vidimo da je u spoljno-trgovinskoj razmeni proizvodima od drveta, osim nameštaja, ostvaren deficit od 75 miliona dolara.

Mada domaći drvoprerađivači permanentno imaju primedbe na raspodelu sirovine iz državnih šuma, koja im uvek nedostaje, izvoz oblovine je prošle godine iznosio je 22 miliona dolara. Od PKS nismo dobili podatak o kojoj količini je reč, ali smo dobili podatak da je izvoz hrastovih trupaca u 2025. godini iznosio 11 miliona dolara. Zna se da cena hrastovih trupaca primarno zavisi od klase.

Ako prihvatimo podatak da je prosečna cena izvezenih hrastovih trupaca po metru kubnom iznosila 400 eura, doći ćemo do podatka da je prošle godine izvezeno 27.500 m³ hrastovih trupaca, najkvalitetnije domaće sirovine za koju su ostali uskraćeni naši drvoprerađivači.

Prethodni podaci su za ozbiljnu raspravu i analizu odgovarajućih državnih institucija, prvenstveno Privredne komore Srbije. Naša drvena industrija ima kapacitete i tehnološki je osposobljena da izveze hrastove trupce i trupce drugih vrsta drveta, preradi u finalne proizvode, ali im to šumarska preduzeća i državna politika uskraćuju. A stručnjaci tvrde da se vrednost trupca prerađena u finalni proizvod uveća sedam do deset puta!

Spoljnotrgovinski bilans prerade drveta je negativan već šestu godinu zaredom, a dominantan izvoz poluproizvoda od drveta i nisko učešće nameštaja izrađenog od masivnog drveta u ukupnom izvozu drvne industrije, sve više upućuju na zaključak da, u segmentu masiva, srpska drvena industrija postaje industrija propuštenih šansi, često tvrdi profesor dr Branko Glavonjić.

Izvoz rezane građe povećan je za 1% i iznosio je 93 miliona dolara. Izvoz bukove rezane građe je iznosio 57 miliona dolara i povećan je u odnosu na prethodnu godinu za 0,4%.



SIMPO – Bor Hotel by Karisma, foto Mirko Tabašević

Izvoz građevinskih elemenata od drveta povećan je za 31,8% i iznosio je 99 miliona dolara, dok je izvoz ambalaže od drveta povećan za 19,8% i iznosio je 33 miliona dolara.

Proizvođači podova od drveta su očekivali da će 2025. godina biti znatno uspješnija od prethodne, što se u velikoj meri ostvarilo. Proizvodnja i izvoz su zabeležili značajan rast što je većini proizvođača donelo olakšanje u poslovanju. Izvoz podova od drveta iznosio je 39,2 miliona USD, što je skoro duplo više u poređenju sa prethodnom godinom. Međutim, u januaru 2026. izvoz podova od drveta je skoro prepolovljen u odnosu na decembar 2025. godine, što ukazuje na **sezonsko usporavanje potražnje**.

Prošla godina je takođe bila zadovoljavajuća u proizvodnji i izvozu drvenih paleta, ali i porast domaće proizvodnje ona nije bila dovoljna da u potpunosti zadovolji potrebe domaćeg tržišta.

Već smo istakli da je izvoz oblovine prošle godine iznosio 22 miliona dolara. Nedostatak trupaca domaći drvopre-

rađivači su morali nadoknaditi uvozom oblovine koji je prošle godine dupliran u odnosu na 2024. godinu i iznosio je 15 miliona dolara.

Uvoz rezane građe povećan je za 15,4% i iznosio je 88 miliona dolara, uvoz građevinskih elemenata od drveta povećan za 33,6% i iznosio je 53 miliona dolara, dok je uvoz ambalaže od drveta povećan za 17,1% i iznosio je 42 miliona dolara.

Proizvodnja nameštaja od drveta u 2025. godini smanjena je za 4,2%. Izvoz nameštaja od drveta iznosio je 440 miliona dolara i povećan je za 12,9%, dok je uvoz u 2025. godini bio 161 milion dolara i povećan je za 11,5% u odnosu na prethodnu godinu.

Uprkos sve složenijim problemima u segmentu proizvodnje nameštaja od masivnog drveta, proizvodnja i izvoz nameštaja u 2025. godini mogu se oceniti kao uspešni. Ovaj deo industrije nameštaja trenutno je najslabija karika u lancu vrednosti domaće proizvodnje. Profesor Glavonjić upozorava da je pre dve godine, najveća fabrika za proizvodnju stolica od drveta potpuno obustavila njihovu proizvodnju i preusmerila se na proizvodnju

tapaciranog nameštaja. I drugi proizvođači nameštaja od masivnog drveta suočavaju sa ozbiljnim poteškoćama u poslovanju, od kojih su neki ušli u zonu **ozbiljne finansijske nestabilnosti i povećanog rizika po održivost poslovanja**.

Struktura izvoza drvne industrije Srbije pokazuje porast izvoza proizvoda većeg stepena finalizacije i sposobnost domaće drvne industrije da proizvodi proizvode sa visokom dodatom vrednošću, a to ukazuje na veću konkurentnost na međunarodnom tržištu.

To se pre svega odnosi na pločasti i tapacirani nameštaj po čijoj proizvodnji je Srbija lider u regionu, dok u segmentu proizvodnje nameštaja od masiva postoji dosta problema, upozorava profesor Glavonjić. Veći izvoz nameštaja u odnosu na izvoz proizvoda prerade drveta nastavljen je treću godinu zaredom, a učešće nameštaja u ukupnom izvozu drvne industrije Srbije u 2025. godini iznosilo je 52,7%. Iako je prošle godine došlo do značajnog rasta vrednosti izvoza, učešće drvne industrije u ukupnom izvozu Republike Srbije neznatno je smanjen.

D. Blagojević



PIŠE: Igor Andrić

Sektor šumarstva, prerade drveta i proizvodnje namještaja predstavlja jednu od strateški važnih privrednih grana Republike Srpske, kako po broju zaposlenih, tako i po značajnom učešću u izvozu i bruto domaćem proizvodu. Ukupna površina šuma i šumskog zemljišta iznosi oko 1,28 miliona hektara, što čini 51,7% ukupne površine Republike Srpske, dok se najveći dio šumskog fonda nalazi u državnoj svojini. Upravljanje državnim šumama organizovano je kroz Javno preduzeće šumarstva, koje obezbeđuje kontinuitet proizvodnje šumskih drvnih sortimenata i snabdijevanje domaće drvoprerađivačke industrije.

Drvoprerađivački sektor i industrija namještaja okupljaju oko 660 privrednih subjekata, od čega se približno 110 bavi proizvodnjom namještaja. Ovaj sektor zapošljava oko 10.400 radnika, a zajedno sa šumarstvom i sječom drveta oko 16.500 zaposlenih, uz učešće od preko 3% u BDP-u Republike Srpske i više od 13% u ukupnom izvozu. Dominantna izvozna tržišta su zemlje Evropske unije i region, pri čemu značajan dio izvoza i dalje čine proizvodi niže faze prerade, prije svega rezana građa, dok je udio proizvoda više dodate vrijednosti i dalje nedovoljan.

Osnovna kretanja u 2025. godini

Prema raspoloživim podacima za period januar–decembar 2025. godine, sektor šumarstva ostvario je blagi rast proizvodnje i prodaje u odnosu na prethodnu godinu. Ukupno je proizvedeno 1.827.567 m³ šumskih drvnih sortimenata, dok je prodaja iznosila 1.882.824 m³, uz izvršenje plana od oko 92%. Proizvodnja u šumarstvu povećana je za 2,3%, a obim prodaje za 7,2% u odnosu na 2024. godinu.

Međutim, suprotno kretanjima u primarnom sektoru, u oblasti prerade drveta i proizvodnje namještaja zabilježeni su nepovoljni trendovi. U 2025. godini proizvodnja u oblasti prerade drveta i proizvo-

Kretanja u sektoru šumarstva, prerade drveta i proizvodnje namještaja u Republici Srpskoj u 2025. godini

Nepovoljni trendovi u preradi drveta i proizvodnji namještaja

da od drveta smanjena je za 8,6% u odnosu na 2024. godinu, dok je u oblasti proizvodnje namještaja zabilježen pad od 0,3%, što ukazuje na postepeno usporavanje negativnog trenda u ovoj djelatnosti, ali ne i na njegov prestanak.

Važno je naglasiti da 2025. godina predstavlja treću godinu zaredom u kojoj je prisutan problem pada proizvodnje u sektoru prerade drveta i proizvodnje namještaja. Dugotrajan pad tražnje na zapadnoevropskom tržištu, smanjena aktivnost u građevinskom sektoru EU i opšta ekonomska usporavanja u okruženju direktno su se odrazili na obim proizvodnje i poslovne rezultate preduzeća iz ove oblasti.

Uticaj smanjene tražnje i strukturni problemi sektora

Tokom 2025. godine i dalje je bila izražena smanjena tražnja za proizvodima od drveta na evropskom tržištu, što je dodatno opteretilo poslovanje domaćih proizvođača. Iako su zabilježeni bolji izvozni rezultati, ukupni industrijski ambijent ostao je nepovoljan, imajući u vidu da je ukupna industrijska proizvodnja u Republici Srpskoj smanjena za 4,4%, dok je prerađivačka industrija zabilježila pad od 6,4%.

Produženi negativni trendovi doveli su i do smanjenja broja zaposlenih u sektoru, kao i do pada prihoda kod značajnog broja privrednih subjekata. U takvim okolnostima, veći broj preduzeća iz oblasti prerade drveta i proizvodnje namještaja bio je primoran da smanji obim poslovanja, dok je dio njih u potpunosti prestao sa radom uslijed smanjene narudžbe, rasta troškova i otežanog plasmana proizvoda.

Jedan od hroničnih problema sektora i dalje ostaje obezbjeđenje adekvatne sirovine, kako u pogledu kvaliteta i količine, tako i u smislu pravovremene isporuke, što dodatno komplikuje poslovanje drvoprerađivača u uslovima nestabilne tržišne tražnje.

Spoljnotrgovinska kretanja i izvoz

Uprkos padu proizvodnje, sektor je u 2025. godini ostvario relativno povoljne izvozne rezultate. Ukupna vrijednost izvoza proizvoda od drveta i namještaja iznosila je oko 720 miliona KM, što predstavlja

rast od 7,99% u odnosu na 2024. godinu. Izvoz proizvoda od drveta iznosio je 467,8 miliona KM, dok je izvoz namještaja dostigao 252,2 miliona KM.

Vrijednost uvoza iznosila je 177,4 miliona KM, čime je ostvaren značajan suficit u spoljnotrgovinskoj razmjeni od 542,5 miliona KM, a izvoz je bio više od četiri puta veći od uvoza. Ipak, struktura izvoza i dalje ukazuje na potrebu snažnijeg razvoja finalne prerade i proizvoda veće dodate vrijednosti.

Poseban tržišni fenomen u 2025. godini zabilježen je u segmentu proizvodnje peleta. Naime, do septembra 2025. godine tražnja za peletom bila je izrazito niska, zbog čega su brojni proizvođači smanjili obim proizvodnje, a pojedini su je i u potpunosti obustavili.

Međutim, tokom oktobra došlo je do naglog povećanja tražnje za peletom, što je izazvalo značajne poremećaje na tržištu. Zbog prethodno smanjenih proizvodnih kapaciteta i zaliha, tržište nije moglo pravovremeno odgovoriti na iznenadni rast tražnje, što je dovelo do nestašica, otežane isporuke i rasta cijena. Ovakva situacija dodatno je ukazala na osjetljivost sektora na sezonske i tržišne šokove.

Perspektive i zaključna razmatranja

Iako se u 2025. godini uočava blago usporavanje negativnih trendova, naročito u oblasti proizvodnje namještaja, još uvijek se ne nazire jasan kraj trenda pada proizvodnje u sektoru prerade drveta i proizvodnje namještaja. Dugotrajna kriza tražnje na ključnim izvoznim tržištima, strukturni problemi u lancu snabdijevanja i rast troškova poslovanja i dalje predstavljaju ključne izazove za oporavak sektora.

U narednom periodu može se očekivati postepena stabilizacija, ali će dinamika oporavka u velikoj mjeri zavisiti od kretanja na tržištima Evropske unije, oporavka građevinskog sektora, kao i od mjera podrške domaćoj drvoprerađivačkoj industriji. S obzirom na značaj sektora za izvoz, zaposlenost i regionalni razvoj, njegovo restrukturiranje, tehnološko unapređenje i veća orijentacija ka finalnim proizvodima ostaju ključni preduslovi dugoročne održivosti i konkurentnosti drvne industrije Republike Srpske. ■

9 | 6
12 | 2026





Fieramilano, Italy



Unique / Dynamic / Digital

Xylexpo | 2026

29th INTERNATIONAL BIENNIAL EXHIBITION
OF WOOD AND FURNITURE INDUSTRY TECHNOLOGY

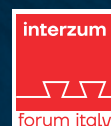
xylexpo.com    



with the contribution of



In synergy with



Pasivne institucije i nekompetencija produkuju korupciju

Kada se sa višedecenijskim životnim iskustvom osvrnemo na proteklih četiri decenije u kojim nam se dešavalo sve i svašta, teško je lišiti se osećanja da je u ovom svetu zlo dominantnije nad dobrim. Sećamo se početka devedesetih i raspada zemlje koju smo iskreno voleli, sećamo se rata, inflacije i sankcija, sećamo se bombardovanja, rušenja i ubijanja, pa revolucionarnog oktobra i činjenice da su globalizacija i partokratija na ove prostore stigle zajedno, pa su u našu zemlju skoro legalno ušle sumnjive, pljačkaške privatizacije ostavljajući iza sebe armiju otpuštenih i nezaštićenih radnika. Sve se to dešavalo krajem devedesetih i u prvih desetak godina ovog veka, kada su naša rukovodstva želela da se trijumfalno odlepe od kraja prošlog veka, ali su ih svi pokušaji da se od njega uz pljuvanje distanciraju, samo više spajali i jasno ukazivali na kontinuitet... A onda su delimične reforme, investicije i ozbiljni privredni pomaci, uz dominantno politička trasiranja, donela istinski ekonomski boljitak i bar prividnu sigurnost, pa kad se činilo da nam uistinu predstoji stabilan napredak i mir, stigla je korona, pa ratovi,

prvo rusko-ukrajinski koji traje više od četiri godine, pa onda izraelsko-palestinski u kome su genocid provodili oni koji su ga preživeli u Drugom svetskom ratu... Za proteklih desetak meseci SAD su vojno intervenisale u Jemenu, Somaliji, Siriji, Iraku, Venecueli, a onda su u rat protiv Irana aktivno ušle SAD, Izrael i ko zna ko još... Potvrđuje se činjenica da živimo u vreme planetarne neracionalnosti kad se čovek sve češće eksponira kao iracionalno biće i biće zla, pa za optimizam ostaje malo mesta...

Korupcija je kod nas ukorenjena i uobičajena pojava

A šta će našoj zemlji i narodu doneti leto i novi pritisci zapadnih moćnika sada samo možemo nagađati... Kriza i prekid lanaca snabdevanja pojačavaju procese deglobalizacije, pa u jačanje suverenizma i nastojanja regionalnog interesnog povezivanja, rastu očekivanja da će predstojeći problemi vezani za divljanje cena energenata, inflaciju, pad životnog standarda, nestašice i strah od gladi biti lakše prevladani.



**Predstavništvo u Medei (IT) i
u blizini granice sa Slovenijom**

Via XXIV Maggio 32/B • 34076 Medea • Italija

Sedište na 12.000 m² u Klipphausenu,
predstavništvo u Bad Oeyenhausenu
na 2.000 m² i Medea/Italija na 3.500 m²

Nezavisni prodajni stručnjaci za skoro sve vrste
i tipove mašina prisutnih u drvnj industriji

Više od 100 zaposlenih stručnjaka

Profesionalne logističke usluge

Višegodišnje iskustvo u internacionalnom
savetovanju, proceni i prodaji mašina

Online aukcije i procene mašina

Samo u 2025. godini prodatih 3.100 mašina
uključujući 270 CNC mašina i 160 kanterica.

**Hochsmann GmbH stručnjaci
za polovne mašine u drvnj industriji**

www.hoehsmann.com

✉ info@hoehsmann.com

☎ + 49 35204 651-0

☎ Mobil/Whatsapp/Viber: + 49 171 4766882



Praksa i politika se u svetu sigurno nigde ne podudaraju, a u društvima koja obiluju problemima, poput našeg, taj disbalans je više izražen, više se vidi, i da zlo bude veće, izgleda da većini sve manje smeta. U ogoljenom potrošačkom društvu u kome je eksploatacija prirode i čoveka već decenijama tiho prihvaćena praksa, uspeh je odavno izjednačen sa količinom novca sa kojom pojedinac raspolaže, a za zgrtanje novca ovde često nije potrebno obrazovanje, već neke sasvim druge veštine. Uz institucionalnu pasivnost je zanemarena kompetencija koju karakterišu znanje, veština i iskustvo, pa zato ne čudi podatak da prema jednom nedavnom istraživanju, svega 14% građana smatra da je obrazovanje važno za uspeh, dok više od polovine građana Srbije smatra da je korupcija kod nas nešto ukorenjeno i uobičajeno. Čak 57% građana Srbije smatra da je korupcija rasprostranjena u veoma velikoj meri, i da je najrasprostranjenija u zdravstvu, sudovima, policiji, carini. Zanimljivo je da naši građani nemaju poverenje u institucije koje u nadležnosti imaju borbu protiv korupcije, ali imaju veliko poverenje u predsednika Srbije kao najposvećenijeg toj borbi, pokazalo je isto istraživanje.

Mi se, međutim, ne možemo složiti sa prethodnom konstatacijom, jer smatramo da nije moguće da predsedniku nije poznato šta se dešava u raspodeli sirovine iz državnih šuma, a na tragu profesionalne obaveze, moram opet ponoviti da je korupcija kod nas endemska bolest, da za to postoje jasne potvrde, a nama informacije o korupciji šalju nemoćni i uplašeni drvoprerađivači koji nemaju institucionalnu podršku, kao ni podršku svojih asocijacija.

Korupcija cveta u šumarstvu

Ovaj časopis već godinama ukazuje na jedan neobičan oblik korupcije, na otvorene, skoro javne malverzacije i kriminal u javnim preduzećima šumarstva vezanim za raspodelu sirovine iz državnih šuma... Korupcija postoji u svim delovima društva, ali je najprisutnija tamo gde postoje monopol i velika diskreciona ovlašćenja u donošenju odluka, a nedostaju mehanizmi za utvrđivanje odgovornosti pojedinca. Teško je poverovati da državnom rukovodstvu nije poznato šta se dešava prilikom raspodele drvne sirovine iz državnih šuma Srbije. Drvoprerađivači se permanentno žale, kruže anonimna pisma, a ovaj časopis godinama piše i imenuje nosioce korupcije u šumarstvu, a korupcija cveta, samo raste i postaje sve više javna.

Neki tvrde da je korupcija u šumarstvu državni projekt, a mi tvrdimo da partokratska kadrovska rešenja i veliki broj v.d. direktora isključivo služi partiji, a ne državi i da je korupcija u šumarstvu organizovana, da ima razrađenu strukturu reketaša, pa je reketiranje, kao mogući državni, odnosno partijski projekt u šumarstvu stalna, intenzivna i otvorena praksa. Znaju se imena šumarskih reketaša širom Srbije, zna se i za pekara iz Kaća, sve se zna, ali država drema, pa je to možda razlog što iz dana u dan nosioci vlasti gube podršku. Sve bi možda bilo drugačije kada bi vlast odlučno pohapsila i osudila nekoliko stotina reketaša širom Srbije, a ne da ih nakon istrage pusti ili nagradi boljim položajem... Ako se kojim slučajem država konačno probudi, bila bi to šansa da se uvede red i u gazdovanju državnim šumama. Malo je, međutim, onih koji u to veruju, pa u narodu kolaju nagađanja, glasine i tobože objašnjenja razloga zašto se u društvu odavno poremećenih vrednosti, taj kriminal i korupcija u šumarstvu godinama tolerišu. Podsećam, neodlučnost i čekanje nikad nisu rešenje!

D. Blagojević

Wood-Mizer LT20 START

TREKUTNE PROMOCDE

Specijalna PONUDA LT20 START

UŠTEDITE DO 20%

Sada je najbolji trenutak za razvoj vaše drvoprerađivačke proizvodnje!



Stacionarna ili mobilna verzija – izaberite konfiguraciju prema potrebama vašeg pogona.



Hidraulični sistem za manipulaciju trupcima – brže, lakše i efikasnije.

* Uštedite do 20% pri kupovini brente LT20START – samo do 31. maja 2026.

woodmizer.rs | office@woodprocut.rs

Wood-Mizer

from forest to final form

WOODPROCUT D.O.O.

Stevana Sindelića 166, Kikinda, Srbija
+381 066 866 11 22

Jednom klijent, uvek PARTNER

Privredno društvo *GAJ Inženjering i opremanje* se bavi proizvodnjom nameštaja, opremanjem enterijera i projektovanjem. Kroz različite organizacione oblike firma postoji od 1948. godine, i danas u Zemunu posluje u formi društva sa ograničenom odgovornošću, u privatnoj svojini. Njen većinski vlasnik i dugogodišnji direktor je **dipl. ing. Rajko Vuković**, čovek pod čijim je rukovodstvom GAJ stekao ugled ne samo u našoj zemlji nego i širom sveta. Gospodin Vuković spada među retke privrednike čije radno iskustvo prevazilazi pet decenija, a za poštovanje su njegova energija, staloženost, stručnost i duhovni mir koji će odmah primetiti svaki sagovornik...

– Studirao sam u Sarajevu na Mašinskom fakultetu, smer mehanika i tehnologija drveta i već 1973. godine počeo sam raditi u rodnom Han Pijesku u tamošnjoj drvnoj industriji čiji sam bio stipendista. Nakon pripravničkog staža postajem šef tehničke pripreme, a već na startu 1976. godine postajem direktor OOUR finalna prerada drveta, RO Romanija u okviru SOUR Šipad... Sačekale su me velike zalihe i niz drugih problema, ali zahvaljujući upornom radu i spletu srećnih okolnosti, uspevamo da rasprodamo zalihe, da ispraznimo magacine i godinu završimo bez gubitaka, da postepeno stabilizujemo proizvodnju, da bi nekoliko narednih godina uspešno prodavali sve što proizvedemo. Iz vlastitih sredstava 1982. počinjemo izgradnju najsavremenije fabrike za proizvodnju građevinske stolarije, a kredit uzimamo samo za uvožnu opremu. Uz permanentan razvoj zapošljavamo novih 230 radnika, menjamo proizvodni program i krećemo u proizvodnju prozora sa aluminijumskim roletnama. Program pripreme

proizvodnje radio nam je Institut za drvo iz Zagreba, a uvodimo i prve računarske sisteme za praćenje zaliha i međufaze proizvodnje još 1982. godine...

Tu ste već, gospodine Vukoviću, očigledno potvrdili svoju stručnost i organizacione sposobnosti... Ali kada stižete u GAJ?

– Bilo je to vreme kada je privreda vaspila za stručnim kadrovima, a mene su još od 1979. godine kontaktirali predstavnici firme GAJ iz Podravske Slatine. Nudili su mi poziciju direktora u Voćinu, ali nisam prihvatio. Tada mi je Nikola Crnobrnja, generalni direktor firme GAJ, poručio da mu se javim ako ikada budem odlazio iz Han Pijeska, gde je gradnja naše nove fabrike bile pri kraju...

– Kada sam ponovo dobio primamljivu ponudu, u avgustu 1984. godine stižem u Beograd, gde je GAJ iz Slatine još 1979. godine, u bloku 62 na Novom Beogradu, formirao OOUR za opremanje stambenih objekata koji se bavio proizvodnjom nameštaja i opremanjem stanova za vojsku... U to vreme industrija nameštaja *Crvena zvezda* iz

Zemuna bila je trogodišnji gubitaš, pa u dogovoru sa opštinom, novobeogradski GAJ preuzima Zvezdu, prelazi na današnju lokaciju i reorganizuje se u *GAJ industrija nameštaja i opremanja* Zemun... Taj period, od kako sam preuzeo firmu 1984. godine, pa do 1991. godine nikome ne bih poželeo. Iz Zvezde smo preuzeli 400 zaposlenih od kojih su dve trećine bili administrativni, a samo trećina proizvodni radnici. Neisplaćene zarade, dug prema bankama i dobavljačima, zastarela oprema i problematičan kadar, pali su na GAJ i moja pleća. Radio sam i po 16 sati dnevno. Imao sam podršku porodice, najbližih saradnika, pomoć opštine i privrede Zemuna koja je posle Maribora bila druga u Jugoslaviji, pa smo uz izuzetan napor postepeno rešavali probleme... Stotinak radnika iz administracije smo premestili i osposobili za rad u proizvodnji, oko 120 smo zaposlili u druga preduzeća, osposobili smo stare mašine, zaustavili smo program koji je radila Zvezda, ali nismo bili adekvatno opremljeni, a prodaja nije išla – sa gorčinom se seća naš sagovornik.



– To je trajalo do 1988. godine kada se pojavljuje izvozna firma Centrokop koja je iz Kine uvozila svilu, a izvozila nameštaj. Ulazimo u taj aranžman i za dva i po meseca izrađujemo dve i po hiljade regala i soba za kinesko tržište. Tada smo imali oko 280 zaposlenih, a svaki dan smo otpremali 3-4 kontejnera do luke Bar, a odatle u Peking za kinesko tržište. To je bio fin posao, ali je naplata išla veoma sporo... U to vreme smo izvozili tapacirani i pločasti nameštaj u sve države istočnog bloka, Rusi-

ja, Poljska, Slovačka, Mađarska, čak i u Ameriku gde smo slali nameštaj koji se tamo montirao.

– Godine 1991. GAJ se organizuje kao holding kompanija, pa su od jedne OOUR formirana tri preduzeća u društvenom vlasništvu: Fabrika nameštaja, Tapetarija i Gaj inženjering i opremanje, gde sam opet ja direktor. Pored proizvodnje nameštaja i opremanja počinjemo da se bavimo izvođenjem građevinsko zanatskih radova i projektovanjem. Za građevinske i zanatske radove smo

angažovali kooperante. Odlično smo funkcionisali, dok su se fabrika nameštaja i tapetarija nakon dve godine suočili sa nizom problema...

Kada je GAJ privatizovan, kakva je struktura vlasništva i uopšte kako danas funkcioniše firma koja se dugo bavi inženjeringom i opremanjem?

– Uz jednu propalu privatizaciju, GAJ Inženjering i opremanje je privatizovan 2004. godine i danas ima tri većinska vlasnika. Pored mene, to su još Milenko Sofrić i Radosav Bjelaković. Zajedno imamo preko 95% vlasničkog udela. Ostalo su uglavnom naši bivši zaposleni i njihovi naslednici. Firma zapošljava između 60 i 70 radnika, a prošle godine smo napunili 35 godina kao GAJ Inženjering i opremanje, dok matična firma postoji od 1948. godine.

– GAJ funkcioniše po ustaljenom sistemu i redu u kome se zna šta ko radi i za šta je odgovoran. Mi nikada nismo poslovali sa gubitkom. Uvek smo imali pozitivan rezultat i bez zakašnjenja, redovno isplaćivali zarade zaposlenima, a naši dobavljači uvek znaju da će plaćanje biti izvršeno na vreme. Dajemo jubilarne nagrade i svake godine dajemo nagrade trojici najboljih radnika, delimo dečije paketiće, poklone za 8. mart, novčane pomoći u teškim situacijama. Pred kraj svake godine organizujemo jedan dan druženja za sve zaposlene i naše penzionere, a nas trojica većinskih vlasnika, po završnom računu, dajemo premije radnicima na osnovu njihovog doprinosa. Mi smo društveno odgovorno preduzeće koje jednako brine o svakom svom radniku, o lokalnoj zajednici i o našim klijentima. To pokazuje i naš slogan: *Jednom klijent, uvek PARTNER!* Mi imamo višegodišnje ugovore sa većim brojem naših kupaca, jer smo kvalitetnim proizvodima i korektnim poslovnim odnosom zaslužili njihovo poverenje. Opreмали smo mnogo značajnih objekata u Srbiji i inostranstvu. Palata pravde i Univerzijada u Beogradu su najveći objekti koje smo opremili, a tu su i Sanatorijum Zelena Rošča i Strojtransgas u Rusiji, hotel Eyde u Danskoj i drugi...

– Već sam spomenuo požar u kome je do temelja izgorela kompletna proizvodnja od 3.000 kvadrata sa kompletnom opremom. Izgorela je čak i neraspakovana, nova oprema, kao i 30



Naš sagovornik gospodin Rajko Vuković, dugogodišnji direktor preduzeća GAJ Inženjering i opremanje doo Zemun





kubika trešnje koju tada niko u Srbiji nije imao. Bili smo osigurani, naplatili smo oko 50% odštete, ostalo je izgubljeno. Neizmernu zahvalnost dugujemo firmama koje su nam tada pomogle, to su primarno: ESTIA, TIS i XILIA... Te 2018. godine, 18. aprila, imao sam operaciju srca. Ugrađena su mi tri bajpasa i kada je izbio požar nisu mi dali da dođem u firmu. Bili su tu moj sin i kćerka, kao i moji saradnici. Kada se to smirilo, drugog dana, okupili su se svi zaposleni, mnogi su plakali – priča mirno i tiho gospodin Rajko Vuković, a meni se po umu vrzma misao jednog

filozofa: *Duboka reka teče mirno, pametan čovek govori tiho...*

– Nakon požara smo, u iznajmljenom prostoru, nastavili redovnu proizvodnju. Nikoga nismo otpustili i niko nije otišao iz firme, a svi su redovno primali platu – nastavlja svoje kazivanje naš sagovornik. – Za dva i po meseca uspehli smo da pokrenemo proizvodnju u našem objektu od 2.550 kvadrata na Batajničkom drumu, koji smo namenski pripremali za fabriku enterijera, doveli ga do nivoa magacina i izdavali. Tu smo pokrenuli proizvodnju i postepeno opremili fabriku sa najsavremenijim

mašinama za proizvodnju nameštaja od masiva i pločastih materijala. Trenutno zbog problema sa radnom snagom razmišljamo da uvodimo robotizaciju u lakirnici, a naša vrata su uvek otvorena za kvalitetne kadrove.

– Tržištu nudimo projektovanje i opremanje enterijera svih vrsta javnih i stambenih objekata, hotela, poslovnih prostora, zdravstvenih, školskih, predškolskih ustanova i ostalih objekata, kao i enterijerskih vrata standardnih i nestandardnih dimenzija. Sve to omogućava dobro obučeni i iskusni kadar i savremeni tehnološki kapaciteti. Raspoložemo najnovijom tehnološkom opremom koja može odgovoriti na sve zahteve: linija masiva, linija ploča, linija za furniranje, lakirnica i tapetarija. Za svoj rad smo primili veliki broj priznanja i nagrada u zemlji i u inostranstvu. Osvojili smo devet najvećih priznanja na Međunarodnom sajmu nameštaja u Beogradu, od čega šest puta Zlatni ključ, zatim priznanja na Međunarodnom sajmu nameštaja u Banja Luci: Zlatni i Srebrni dub, kao i nagradu za najbolji poslovni brend u Rimu. Primili smo i nagradu „Beogradski pobednik“ za ostvarene rezultate u privredivanju 2015. godine... Pratimo trendove i dešavanja u našoj branši, a naše komercijaliste i dizajnere šaljem na svetске sajmove nameštaja i opreme u Milano, Pariz, Veronu, Hanover, Minhen...

Očigledno je, gospodine Vukoviću, da je GAJ pod Vašim dugogodišnjim rukovodstvom postao uvažena i prepoznatljiva firma. Kako provodite penzionerske dane?

– Leti provodim vreme na Romaniji u mom rodnom kraju, ali sam ovde zimi i bez obzira što sam u penziji često dolazim u GAJ, a svaki dan zimi sebi napišem radne zadatke, šta treba u toku dana da uradim. Vikendom pravim nedeljne planove. Kada sam na Romaniji napišem sebi o čemu treba da razgovaram sa direktorom firme... Napunio sam 50 godina radnog staža, od toga sam 45 godina bio direktor. Od toga sam 40 godina proveo u GAJU. Bio je to sadržajan, odgovoran, ponekad težak, ali drag, kreativan i radom ispunjen vek. Ceo život sam radio tako da nemam čega da se stidim, ali imam čime da se ponosim – kaže na kraju našeg razgovora gospodin **Rajko Vuković**.

RAZGOVARAO: D. Blagojević

Kreirajte dom iz snova uz MV Tepšić

Vaša vrata, Vaša priča

Svaka kuća ima svoju dušu, a vrata, posebno sobna, su među prvim elementima koji tu dušu oblikuju i pričaju priču o onima koji u toj kući žive.

Odabir vrata nije samo tehnička odluka, to je putovanje ka definisanju ličnog stila i stvaranju atmosfere u kojoj ćete se osećati istinski kao kod kuće. Izbor vrata može biti jedno od najkreativnijih iskustava u uređenju enterijera.

Kada zakoračite u svet biranja ulaznih i sobnih vrata, susrećete se sa bezbroj dizajnerskih pravaca, boja i materijala. Kompanija **MV Tepšić** razume ovu slatku muku i tu je da vas vodi. Sa preko tri decenije iskustva u proizvodnji, naša misija je da vam pomognemo da pronađete savršena vrata koja će se uklopiti u vašu viziju i budžet. Naša osnovna ponuda od preko 200 modela i hiljade varijanti završne obrade samo je početna tačka, prava čarolija nastaje u interakciji sa vašim željama i potrebama.

Različiti stilovi i materijali

Posebnu pažnju posvećujemo upravo sobnim vratima, jer ona postavljaju ton i karakter svakoj pojedinačnoj prostoriji unutar vašeg doma. Da li možda zamisljate toplinu, bogatstvo detalja i klasičnu eleganciju tradicionalnih vrata, koja kao da odišu duhom prošlih vremena, ili vas više privlači svedena jednostavnost i čiste linije modernih vrata, koja se lako i neprimetno uklapaju u savremene tokove uređenja prostora. Naš stručni tim je tu da sa vama detaljno istraži obe stilске opcije, pomažući vam da u potpunosti razumete kako će svaki odabrani stil uticati na konačni izgled i doživljaj vašeg enterijera. Zajedno ćemo proći kroz proces odabira idealnih materijala – od plemenitog punog drveta poput hrasta, bukve ili oraha, do visokokvalitetnog medijapana i raznovrsnih furnira – kao i završne obrade koje će na najbolji mogući način iskazati vašu ličnost i ukus. U kompaniji MV Tepšić, svaki klijent je partner i ko-kreator svog idealnog prostora.

Kada je vizija jasno definisana i sve odluke donete, na scenu stupa naše višedecenijsko majstorstvo i preciznost. U proizvodnom procesu koristimo isključivo najkvalitetnije dostupne materijale

i najsavremeniju tehnologiju, uključujući i moderne CNC mašine, kako bismo osigurali da svaka vrata budu izrađena sa besprekornom preciznošću i maksimalnom pažnjom. Bilo da se radi o kompleksnim rezbarijama i ukrasnim lajsnama na tradicionalnim modelima ili o savršeno



glatkim i minimalističkim površinama modernih vrata, vrhunski kvalitet izrade je uvek naš apsolutni prioritet. Naš tim iskusnih stolara, veštih farbara i posvećenih tehničara predan je tome da finalni proizvod ne samo ispuni, već i nadmaši sva vaša očekivanja.

Vrata transformišu enterijer

Investicija u kvalitetna vrata predstavlja investiciju u dugoročnu lepotu, funkcionalnost i udobnost vašeg doma. Dobro odabrana vrata ne samo da fizički dele prostorije, čuvaju vaš ulaz i značajno doprinose zvučnoj izolaciji, nego pre svega, stvaraju osećaj zadovoljstva, sigurnosti i ponosa. Male promene zaista prave veliku razliku, a prava vrata mogu u potpunosti transformisati čitav enterijer, čineći ga prijatnijim, skladnijim i inspirativnijim mestom za život.

U kompaniji MV Tepšić, duboko verujemo da je svaki dom jedinstven, baš kao i ljudi koji u njemu žive. Zato svakom projektu pristupamo sa nesmanjenim entu-



zijazmom i iskrenom željom da stvorimo nešto posebno i trajno. Pozivamo vas da istražite naš „sveT od drveta“ i započnete inspirativno putovanje ka kreiranju vrata koja će biti prava kruna vašeg doma – vrata koja autentično pričaju vašu jedinstvenu priču.


MV Tepšić d.o.o.


Vojački put 6 (industrijska zona)
22330 Nova Pazova

 www.mvtepsic.com

 [mvtepsic_com](https://www.instagram.com/mvtepsic_com)

 [mvtepsic](https://www.facebook.com/mvtepsic)

 +381 63 1139882

 +381 63 1139884



Više od dve decenije u oblasti distribucije okova

Italijanska kompanija AGB – Alban Giacomo S.p.A. je specijalizovana za različite sisteme okova za vrata i prozore. Skoro osam decenija ili tačnije od 1947. godine AGB širom sveta snabdeva proizvođače optimalnim rešenjima za upotrebu i zaključavanje visokokvalitetnih, izdržljivih i dugotrajnih unutrašnjih i spoljašnjih prozora i vrata. Generalni predstavnik i distributer italijanske kompanije **AGB** na tržištu Srbije je firma **ITAL CENTAR** iz Stare Pazove, čiji je osnivač, vlasnik i direktor gospodin **Dragan Bogunović**, sa kojim smo, krajem februara, razgovarali o asortimanu, kvalitetu i programu rada njegove firme.

– Objektivno širok asortiman proizvoda kompanije AGB nema premca među proizvođačima okova za prozore i vrata. Pored toga što smo dugogodišnji generalni zastupnik i distributer proizvoda

kompanije AGB, sa kojom imamo izuzetno korektnu saradnju, u trgovinskom programu firme ITAL CENTAR su i drugi renomirani proizvođači iz oblasti okova – kaže na početku našeg razgovora Dragan Bogunović.

– Firma ITAL CENTAR postoji više od 20 godina. Osnovana je u julu 2005. godine sa idejom da se bavi isključivo distribucijom okova za građevinsku stolariju. U početku smo bili fokusirani prvenstveno na promociju i prodaju proizvoda kompanije **AGB**. Kako je vremenom ta promocija bila sve bolja i značajnija, a interesovanje na tržištu sve veće za asortimanima okova AGB, tako smo mi imali potrebu da pored proizvoda AGB ubacimo još neke druge brendove. Bazirali smo se na evropske proizvođače poput kompanije HOPPE, nemačkog proizvođača kvaka i ručica za vrata i prozo-

re, kao i italijanske firme Frosio Bortolo koja se bavi proizvodnjom kvaka, zatim ORO&ORO, Ozen i drugi...

– Sa porastom našeg asortimana i ponude, istovremeno je raslo poverenje i interesovanje kupaca, odnosno naši kupci su praktično, prenoseći svoja iskustva i potrebe, znatno uticali na proširenje našeg asortimana i ponude, tako da su posredno uticali i na naš razvoj, koji je bio sistematičan, postepen i siguran. Šireći svoj asortiman naš cilj je bio da kupcima, odnosno proizvođačima vrata i prozora budemo što dostupniji, da im ponudimo širok asortiman kvalitetnog okova za prozore i vrata sa inovativnim rešenjima – objašnjava direktor Bogunović.

– Na taj način smo nastavili da permanentno širimo asortiman proizvoda na našem lageru, prilagođavajući ga potrebama domaćeg tržišta. Kao rezultat



kontinuiranog razvoja, danas, nakon više od 20 godina poslovanja, saradjujemo sa više od 20 inostranih dobavljača, od kojih robu direktno uvozimo i distribuiramo širom Republike Srbije. Distribucija robe odvija se na više načina. Deo isporuka realizujemo sopstvenim transportom, deo kupaca preuzima robu direktno u našem magacinu, dok se deo robe distribuira putem kurirskih službi. Važno je istaći da trenutno završavamo investiciju u proširenje magacinskog prostora, pa će shodno tome biti veći i asortiman naše ponude – kaže naš sagovornik.



Naš sagovornik Dragan Bogunović, osnivač, vlasnik i direktor firme ITAL CENTAR

Saznali smo da ITAL CENTAR nema sopstvenu maloprodajnu mrežu, već je orijentisan isključivo na veleprodaju i profesionalne kupce. Međutim, kroz saradnju sa brojnim partnerima u maloprodaji, krajnji korisnici mogu doći do pojedinačnih artikala iz trgovinskog programa kompanije ITAL CENTAR.

– U početku je naš primaran posao bio okov za unutrašnja drvena vrata da bi se kasnije ponuda značajno proširila. Danas tržištu nudimo i okove za spoljna drvena vrata, za PVC i aluminijum vrata i prozore, klizne sisteme, podizno-klizne, nagibno-klizne sisteme, okove za grilje, a asortiman smo još dodatno proširili sa okovom za bravariju, govorim o običnim i specijalnim kapijama, kliznim i preklapajućim kapijama... To su mehanizmi koje dobavljamo od više proizvođača iz Italije, a imamo i motore za kapije, tako da imamo zaokružen asortiman i što se tiče bravarije – kaže gospodin Dragan Bogunović i sa ponosom ističe da njegova firma ITAL CENTAR uspešno saraduje sa blizu 500 firmi širom Srbije.

– Kao savremeni uvoznik i distributer okova i opreme za građevinsku stolariju i bravariju, ITAL CENTAR garantuje odličan kvalitet proizvoda po pristupačnim cenama. Efikasni procesi i pouzdana saradnja sa našim partnerima garantuju najbolji odnos cene i kvaliteta. Rukovodeći se sloganom *zajedno do uspeha* u prvi plan stavljamo našu ulogu u odnosu sa partnerima sa jedne i kupcima sa druge



strane, gde zajedno gradimo put do uspeha. Našim kupcima nudimo isključivo sertifikovanu robu, kao i potrebnu podršku za ugradnju. Svesni smo odgovornosti za naše zaposlene i naše poslovne partnere, kao i naše ekološke i društvene odgovornosti uopšte. Više od dve decenije smo aktivni i uspešni na tržištu Srbije, gde smo se dokazali kao dinamičan i pouzdan partner i poslodavac. Jednostavan poslovni model je ključ našeg uspeha. Ponašamo se odgovorno prema zaposlenima, poslovnim partnerima, društvu i okruženju. Radi danas za bolje sutra – to je naša vodilja, a održivost za nas znači svakodnevno ispunjavanje obećanja i obaveza. Preuzimamo svu odgovornost i radimo na usavršavanju, kako bi se pripravili za uspešnu budućnost – ističe na kraju našeg razgovora gospodin **Dragan Bogunović**, direktor kompanije ITAL CENTAR. ■

Vrhunski kvalitet za vrhunsko uživanje

„JUNIOR Inženjering“ iz Despotovca je na Sajmu nameštaja u oktobru prošle godine imao zapažen nastup gde su dominirali veliki stolovi od punog drveta, a nakratko je naš sagovornik bio gospodin **Srboljub Nikodijević**, vlasnik i direktor ove firme.

– Nameštaj od punog plemenitog drveta je kao porodični nakit od zlata, čuva se i prenosi iz generacije u generaciju i živi sa vama. „JUNIOR Inženjering“ proizvodi različite elemente i nameštaj od punog drveta, a u pomoravskom okrugu smo lider u proizvodnji suve rezane građe. Posedujemo sertifikate i kompletan pogon za uslužno sušenje svih vrsta drveta i toplotno tretiranje drvenog materijala. Proizvodimo različite elemente od drveta, dužinski i debljinski lepljene elemente, zatim finalne proizvode od drveta kao što su konstrukcije za ležaljke, sprave i elementi za dečija igrališta, baštenske ležaljke za odmor, stolove i vitrine od punog drveta itd.

– Od 2003. godine, primarna delatnost SZR „JUNIOR Inženjering“ je sušenje i prodaja suve rezane građe. U ponudi su sve domaće vrste drveta (hrast, bukva, jasen, čamovina, bagrem, trešnja, kruška, brest). „JUNIOR Inženjering“ takođe proizvodi palete i drugu ambalažu od drveta po potrebama klijenata, a posedujemo sertifikat za termotretiranje i obeležavanje drvenog materijala za pakovanje po ISPM 15 standardu, koji je neophodan pri izvozu robe u Evropsku uniju kao i u većinu drugih zemalja – kaže naš sagovornik.

– Drvo je plemeniti, prirodni materijal koji obogaćuje prostor u kome se nalazi, a komadni nameštaj od punog drveta ima trajnu i neprolaznu vrednost. Mi ne proizvodimo serije, već sa najvećom pažnjom ručno pravimo kvalitetne stolove i komode od punog drveta hrasta, oraha, tršnje, jasena, kao i drugih vrsta dr-



veta po želji klijenta – rekao je gospodin **Srboljub Nikodijević**, vlasnik i direktor firme „JUNIOR Inženjering“ uz pohvale za kvalitet i sadržaj časopisa *DRVOtehnika*.

Sušare za drvo i lamelu Parionice za drvo

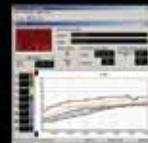


Automati za sušare i parionice

Vlagomeri za drvo, piljevinu i beton



Termički tretman



NIGOS
ELEKTRONIK

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



ARTINJAN PARKET

artinjandaca@gmail.com www.artinjanparket.com
Nemanjina 1, 36210 Vrnjačka Banja, + 381 36 611 520, 614 020

Dvoslojni parketi
od najkvalitetnijeg
tvrđog drveta

Iskustvo generacija
i tehnološke
inovacije

Artinjan parket uspešno posluje već skoro četiri decenije. Od samostalne zanatske radnje osnovane 1984. godine, osam godina kasnije prelazi u preduzeće sa zaokruženim procesom proizvodnje – od seče i izvlačenja trupaca, preko transporta, rezanja u sopstvenoj pilani, sušenja sve do finalizacije proizvoda i plasmana na domaće i inostrano tržište, kao i postavke parketa u stambene, poslovne i rezidencijalne objekte po sistemu ključ u ruke.

Spoj kvaliteta i inovacije tržištu pruža različite modele hrastovih višeslojnih naujlenih i lakiranih parketa velikih dimenzija koji nastaju visokim kvalitetom obrade na mašinama najnovije generacije nemačkog proizvođača WEINIG. Pored estetike hrastov parket karakteriše izuzetna tvrdoća, raznolikost godova, blagi, ali uočljivi tonovi koji se prostiru od sive do braon, a prirodne greške drveta daju mu dodatni duh. Podloga od sibirske vlagootporne brezove šperploče zaslužna je za bolje prijanjanje na podlogu i potreban standard za podno grejanje.

Jedna od najbitnijih karakteristika je činjenica da LED ulje spada u grupu *ekoloških proizvoda*. Neuporedivo manje retko drvo, koje sporo raste, koristi se za izradu ovog parketa, što je takođe značajno sa ekološkog gledišta. Iz svega navedenog zaključuje se da proizvodnja višeslojnih parketa ima veoma važnu ulogu u očuvanju prirode.





Kompanija SCM Group od 12. do 14. marta u Riminiju održala vrlo posećen trodnevni kućni sajam posvećen savremenim tehnologijama u obradi drveta

Kućni sajmovi postaju dominantan model prezentacije savremene tehnologije

Poruka sa ovogodišnjeg SCM kućnog sajma u Riminiju bila je nedvosmislena: automatizacija više nije luksuz rezervisan za velike sisteme, već imperativ opstanka za svakog proizvođača.

Prelazak sa tradicionalnih sajamskih izložbi na kućne sajmove u tehnološkim centrima menja način na koji se donose investicione odluke u industriji. Kućni sajmovi omogućavaju dublje razumevanje tehnologije i pravilan izbor proizvodnih rešenja.

Ljudi danas više ne kupuju pojedinačne mašine – kupuju kompletna rešenja proizvodnih procesa. Model rada po takozvanim „ostrvski organizovanim“ mašinama gde su raskrajanje, kantovanje, bušenje i pakovanje potpuno odvojeni procesi danas postaje neefikasan. Ako ti procesi nisu povezani, proizvodnja postaje skuplja, a to sebi danas gotovo niko ne može da priušti.

U tehnološkom centru kompanije **SCM Group**, globalnog lidera u mašinama za obradu drveta, u italijanskom gradu Rimini od 12. do 14. marta održan je trodnevni kućni sajam posvećen savremenim tehnologijama u obradi drveta i proizvodnji nameštaja. Događaj je okupio više od 3.000 posetilaca iz 60 zemalja i preko 1.000 kompanija, potvrđujući snažno međunarodno interesovanje za nova rešenja u drvopreparaćivackom sektoru. Tokom SCM Open House 2026 posetioци iz različitih delova sveta imali su priliku da se upoznaju sa najnovijim generacijama mašina, automatizovanim proizvodnim linijama i digitalnim rešenjima koja povezuju pojedinačne procese u jedinstven i efikasan proizvodni sistem.

Na poziv gospodina **Željka Studena**, vlasnika kompanije **Levante International**, u okviru koje posluju firme **LSS d.o.o.** (zastupnik SCM tehnologije za Srbiju i Crnu Goru) i **BH Service d.o.o.** (zastupnik za Bosnu i Hercegovinu) i kompanije **SCM**, redakcija časopisa *DRVOtehnika* imala je priliku da prisustvuje ovom događaju i iz prve ruke sagleda pravce razvoja savremene drvene industrije. Ovom prilikom izražavamo zahvalnost kompaniji SCM, kao i gospodinu Studenu, na gostoprim-

stvu i mogućnosti da uživo vidimo prezentaciju najnovijih tehnoloških rešenja, koja ostavljaju snažan utisak kako po nivou inovacija, tako i po jasno definisanom pravcu razvoja industrije.

Poruka sa ovogodišnjeg SCM kućnog sajma u Riminiju bila je nedvosmislena: **automatizacija više nije luksuz rezervisan za velike sisteme, već imperativ opstanka za svakog proizvođača**. Fokus je bio na automatizaciji proizvodnje i integraciji mašina kroz napredne softverske

platforme, koje omogućavaju veću produktivnost, preciznije upravljanje proizvodnjom i bolju iskorišćenost materijala. SCM je predstavio novu eru inovacija u drvnoj industriji, prikazujući model fabrike u kojem konkurentska prednost više nije obezbeđena isključivo mašinom ili postrojenjem, već integrisanim tehnologijama, automatskim protokom materijala i softverskim rešenjima koji omogućavaju povezane, fleksibilne i održive proizvodne procese.





Dragoljub Bato Milić sa porodicom, firma *Milić Plus* iz Crne Gore u društvu sa Srbom Vlajićem i Željkom Studenom na kućnom sajmu kompanije SCM

Na kućnom sajmu kompanije SCM predstavljeno je 15 novih tehnoloških rešenja zasnovanim na integrisanim, digitalno povezanim i automatizovanim proizvodnim sistemima od naprednih softverskih alata poput WinMES-a i prediktivnih sistema poput Smart Spindle, do kompletnih automatizovanih proizvodnih ćelija sa robotima (flexstore hp, gabbiani gt 2 i morbidelli x200), kao i novih CNC centara (accord 400 i accord 500edge) i mašina za obradu ploča i masiva. Fokus u segmentu završ-

ne obrade bio je na mat efektu, trendu koji je u stalnom porastu u industriji nameštaja. Kompanija Superfici predstavila je Supermatt, novi sistem fizičkog matiranja koji omogućava ultra-nizak sjaj sa baršunastim taktilnim efektom i izuzetnom otpornošću.

Takođe su u fokusu SCM inženjerske ponude bili integrisani napredni automatizovani i robotski sistemi kompanije Tecno Logica. Predstavljen je i program Additional Care, uveden u januaru 2026. za sve nove SCM mašine. On obezbeđuje

je sveobuhvatnu zaštitu kroz produženu garanciju na rezervne delove i tehničku podršku, zajedno sa trogodišnjim planom održavanja, čime se obezbeđuje stabilnija, sigurnija i pouzdanija proizvodnja na duži rok.

-U 2025. godini SCM je povećao svoj međunarodni tržišni udeo uprkos složenom globalnom kontekstu. Rast je uglavnom bio vođen snažnim rezultatima na nekoliko evropskih tržišta, između ostalog i na Balkanu i razvojem integrisanih projekata proizvodnih ćelija i linija za ključne industrijske aktere – naglasio je na konferenciji za štampu Gabriele Patti, komercijalni direktor SCM-a.

Prednosti direktnih prezentacija u tehnološkim centrima proizvođača

Promene u načinu predstavljanja tehnologije u drvenoj industriji poslednjih godina postaju sve očiglednije. Tradicionalni međunarodni sajmovi, koji su decenijama bili centralno mesto susreta proizvođača i kupaca, danas sve više ustupaju mesto direktnim prezentacijama u tehnološkim centrima proizvođača. O toj transformaciji, tržištu i postprodaji govorili su nam gospodin **Željko Studen**, vlasnik kompanije **Levante International** i njegovi saradnici **dr Alan Lisica** i **Srba Vlajić**, koji na tržištima Srbije, Bosne i Hercegovine i Crne Gore zastupaju tehnologiju kompanije SCM.

- Približavanje tehnologije industriji prolazi kroz jednu novu razvojnu fazu. Nekada su velika svetska okupljanja na sajmovima u Evropi, Americi ili Aziji bila gotovo jedini način da se klijenti upoznaju sa novim tehnologijama. Danas je situacija drugačija, tržište je globalno informisano putem digitalnih kanala. Klijenti

mного bolje razumeju proizvode, njihove mogućnosti i novitete, pa već dolaze na susrete sa proizvođačima mnogo pripremljeniji. Savremeni kupci danas već unapred znaju šta žele, ali što je važnije znaju i šta ne žele. Upravo zbog toga sve veći značaj dobijaju takozvani kućni sajmovi i organizovane posete tehnološkim centrima proizvođača – kaže gospodin Studen.

U takvim posetama klijenti imaju priliku da u jednom tehnološkom putovanju vide mnogo više nego na klasičnom sajmu. Mogu da razgovaraju sa inženjerima koji razvijaju mašine, da vide proizvodni proces, ali i način na koji je organizovana kompanija koja će biti njihov potencijalni dobavljač. Kada se sve to uzme u obzir – tehnologija, proizvodni proces, organizacija kompanije i postprodajna podrška, klijent mnogo bolje razume proizvod za koji se odlučuje.

Sam proces donošenja investicionih odluka se značajno promenio. Na velikim sajmovima često imate svega desetak minuta da pogledate mašinu, dok ste umorni od puta i okruženi desetinama drugih tehnologija. U takvoj situaciji odluke se često donose intuitivno. Danas se prelazi na potpuno drugačiji model – na plansku kupovinu zasnovanu na detaljnim informacijama i realnim potrebama fabrike.

Digitalni izvori informacija, stručna štampa i direktne prezentacije omogućavaju kupcima da se mnogo bolje pripreme pre nego što donesu investicionu odluku. Rezultat toga je i znatno manji broj nesporazuma između proizvođača i kupaca. Naravno, greške se uvek mogu dogoditi, jer nijedan projekat nije identičan. Ali zahvaljujući ovakvom načinu komunikacije između proizvođača i klijenata, broj tih grešaka je danas znatno manji, objašnjava gospodin Studen.

Savremeni proizvođač nameštaja danas ima daleko složeniju ulogu nego ranije. Proizvođač više nije samo industrijalac koji vodi proizvodnju. On je menadžer koji mora da prati čitav niz faktora – cenu energije, cenu kapitala, situaciju na tržištu, ali i promene u zahtevima krajnjih kupaca.

Dodatni izazov predstavljaju i globalne ekonomske i političke okolnosti. Situacije na tržištu danas se menjaju veoma brzo. Preko noći počinju ratovi, a preko noći se ne završavaju, menjaju se cene energenata, transporta i repromaterijala. U takvom okruženju odluke ne mogu više da se donose impulsivno.

Ja ne kažem da je teška situacija, jer tu nije ništa novo, mi radimo u teškoj

situaciji oduvek, imali smo bombardovanje, izolacije, znamo sve te probleme. Međutim, sada je moment gde je znanje i tehnološki razvoj pojedinih firmi ključan. Ne možemo više da donosimo odluke na prečac, emotivno, daj mi ovu mašinu, daj brzo i na sličan način. Moramo da budemo mnogo konkretniji u pripremi i vraćam se na kućne sajmove, njihovim posetama i vođenim tura u tehnološkim centrima, gde klijenti imaju priliku da u realnim uslovima razumeju ono što im se nudi. Ono što smo mi uradili u poslednjih godinu dana, mi-

slim na naše dobre rezultate u širenju SCM tehnologije na prostoru Srbije, BiH i Crne Gore je dokaz da je efekat vrlo visok ukoliko klijenti razumeju ono šta im se pruža, naglašava gospodin Studen.

Kupci danas traže kompletna rešenja

– Još jedna važna promena odnosi se na način na koji kompanije investiraju u opremu. Ljudi danas više ne kupuju pojedinačne mašine već kupuju kompletna rešenja proizvodnih procesa. To znači da je pored same mašine jedna-



ko važan i protok materijala, automatizacija, softver i način organizacije proizvodnje. U praksi to podrazumeva povezivanje različitih proizvodnih faza u jedinstveni sistem... Model rada po takozvanim „ostrvski organizovanim“ mašinama gde su raskrajanje, kantovanje, bušenje i pakovanje potpuno odvojeni procesi danas postaje neefikasan. Ako ti procesi nisu povezani, proizvodnja postaje skuplja, a to sebi danas gotovo niko ne može da priušti. Zbog toga su automatizacija, robotika, automatski magacini i optimizacija protoka materijala među najvažnijim temama savremene proizvodnje. Potpuno automatske proizvodnje sa povezanim mašinama i automatski magacini su preplavili Italiju, to su sve sistemi koju su neophodni i ključni za napredak i uspešnost u proizvodnji, kaže **dr Alan Lisica**, direktor **BH Service-Vitez**.

Efikasna postprodaja i simbioza klijenta i dobavljača su osnova dugoročnog uspeha

– Iako su tehnologija i automatizacija u stalnom razvoju najvažniji faktor uspeha i dalje je odnos između dobavljača i klijenata. Ne postoji mašina koja dođe u fabriku, a da nikada nema tehnički izazov, sve mašine se kvare. Zato je postprodajna podrška ključna. Najvažnije je da se eventualni problem reši u što kraćem roku i na najefikasniji način. Ne postoje idealne situacije. U nekim situacijama su klijenti nestrpljivi i po svojoj nekoj logici su u pravu, a u drugoj situaciji je potrebno određeno vreme da se problem otkloni. Prema tome simbioza je ključ uspeha u odnosu klijenta i dobavljača.

Dobra saradnja, zasnovana na otvorenoj komunikaciji i međusobnom razumevanju, predstavlja kičmeni stub stabilne proizvodnje. Kupac želi pouzdanu proizvodnju, dobavljač želi zadovoljnog klijenta, a na kraju svega je krajnji korisnik, kupac nameštaja. Sve tri karike tog lanca moraju biti u ravnoteži.

– Najvažnije je da servis bude efikasan. Tehnička služba mora da reši zastoj mašine u što kraćem roku i na najjeftiniji način. To se vidi i po godinama u statistici. Dobar tehničar najčešće reši problem brzo kroz tačnu dijagnostiku ili identifikaciju dela koji treba poručiti i zameniti. Cilj je da zastoj u proizvodnji bude što kraći, zbog toga je jedan od prioriteta upravo jačanje postprodajne podrške za korisnike SCM tehnologije.



Fotografije Nemanja Jokić

U ovih godinu dana saradnje sa kompanijom SCM, mi iz firme Levante International smo se potpuno skocentrisali da napravimo što bolji sistem postprodaje ne samo za klijente kojima smo mi dostavili opremu već i za klijente koji su ranije nabavili opremu, a imaju tehničkih problema i tehničkih zahteva...

Često se dešava da fabrike potcene značaj obuke za rad na novim mašinama. U idealnoj situaciji najmanje dva ili tri operatera treba da budu potpuno obučena za rad na jednoj mašini, a klijenti često ne pripreme dovoljan broj ljudi. To je važno jer u praksi često dolazi do promene zaposlenih, a ponovna obuka može biti skupa i organizaciono zahtevna.

Kada radimo obuke neko to savlada brže, neko sporije, neko ima školske predispozicije, neko ima talenta.... Mi moramo da obučavamo u svakoj fabrici najmanje dva do tri čoveka na mašini da bi došli na nivo pravilnog korišćenja mašina i ta obuka je ključna stvar za kasnije funkcionisanje mašine. Jednako važan je i interni sistem održavanja opreme i on

mora biti besprekoran. Minimalno održavanje, pravilno podmazivanje i osnovne tehničke kontrole u fabrici su presudne za dugoročno pouzdan rad mašina. U prethodnom periodu mnogo smo radili na razvoju sistema postprodaje, kako za nove instalacije tako i za mašine koje su ranije nabavljene. Cilj nam je da klijentima pružimo maksimalnu tehničku podršku i sigurnost u radu, kaže **Srba Vlajić**, direktor **Levante Service Srbija** – Beograd.

Uz zahvalnost ističemo da nam je tokom našeg boravka u Riminiju dodatnu podršku i stručna pojašnjenja pružio Srba Vlajić, koji je svojim iskustvom i poznavanjem SCM tehnologije značajno doprineo boljem razumevanju prikazanih rešenja.

Utisak koji nosimo iz Riminija nije samo impresija o tehnologiji, već i o načinu razmišljanja koji oblikuje budućnost industrije. SCM Open House 2026 jasno pokazuje da su znanje, povezivanje sistema i razumevanje procesa danas ključ svakog uspešnog proizvođača.

U svetu gde se trendovi u dizajnu enterijera menjaju brzinom digitalnih informacija, kompanija Pinales već više od 28 godina predstavlja stub stabilnosti i inovacija u regionu. Osnovani 1998. godine, danas zauzimamo leadersku poziciju sa oko **25% učešća na tržištu Srbije** u oblasti pločastih repromaterijala. Naš rast, podržan timom od **160 zaposlenih** i prometom koji potvrđuje snagu brenda, rezultat je strateškog planiranja i neprestane evolucije ka digitalnoj budućnosti.

Operativna snaga i tehnološki kapaciteti

Za profesionalce u arhitekturi i stolarstvu, Pinales nije samo distributer, već snažan proizvodni partner sa impresivnom infrastrukturom. Naš projektovani kapacitet proizvodne linije iznosi **213.600 m² godišnje**, što u praksi znači isporuku preko **496.000 precizno obrađenih elemenata** na godišnjem nivou. Ovu operativnu snagu prati i logistička sigurnost – sa lagerom vrednim preko **6 miliona evra**, garantujemo kontinuitet projektovanja i realizacije čak i najkompleksnijih projekata.

Novi Beograd: Dizajnerski hub gde ideje dobijaju oblik

Septembar prošle godine označio je novu epohu za Pinales otvaranjem upravne zgrade i prodajnog salona na Novom Beogradu, na adresi **Jurija Gagarina 11**.

Ovaj prostor nije osmišljen kao klasično prodajno mesto, već kao **kreativ-**

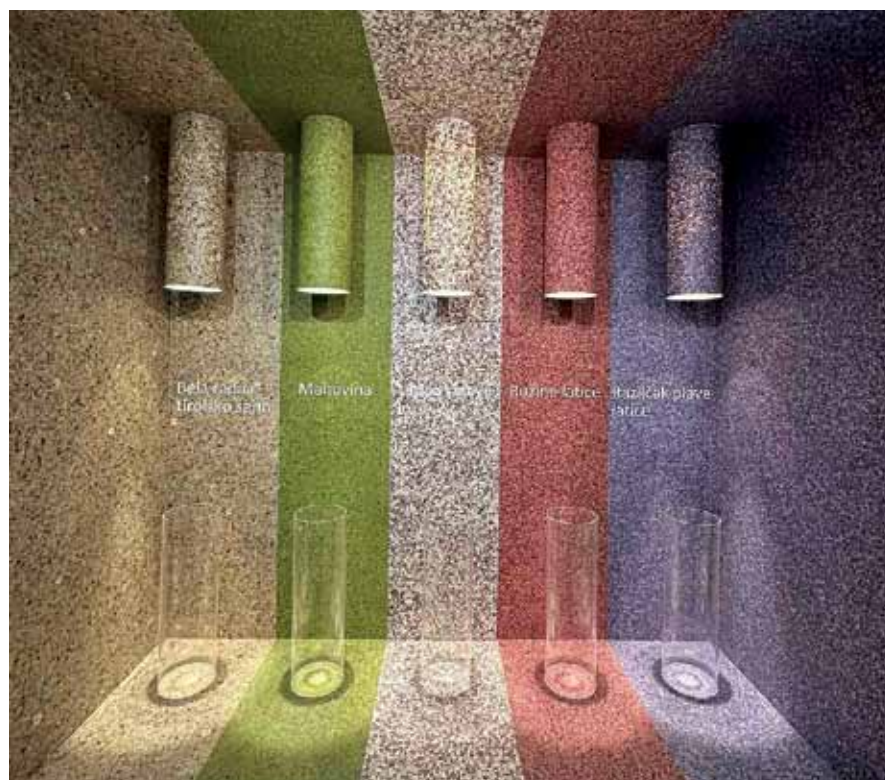
Digitalni ekosistem i 'živi' showroom

Pinales redefiniše standarde usluge

ni dizajnerski hub i „živi showroom“ u kojem se dizajnerska rešenja, materijali i funkcionalnost doživljavaju u realnom prostoru.

U ovom inspirativnom ambijentu, arhitekta i dizajneri mogu istražiti mogućnosti primene vrhunskih svetskih brendova koji čine osnovu naše ponude:

- **Egger i Kronospan:** Sveobuhvatni spektar dekora i savremenih tekstura za moderne radne i životne prostore.
- **Fenix:** Revolucionarne nanotehnološke površine ekstremno mat izgleda, prepoznatljive po mogućnosti termičkog obnavljanja.





Digitalna revolucija: Corpus i optimizacija procesa

Svesni da digitalizacija predstavlja konkretno unapređenje usluge i korak bliže svakom kupcu, integrisali smo **Corpus softverska rešenja** u srž našeg poslovanja. Uvođenjem programa **Corpus** i platforme **Corpus Online**, omogućili smo profesionalno projektovanje nameštaja u potpunosti prilagođenog meri prostora i željama klijenata.

Ovaj sistem daje slobodu partnerima i klijentima da samostalno kreiraju rešenja bilo kada i bilo gde, bez potrebe za fizičkim dolaskom u salon. Rezultat je potpuno optimizovan put od digitalnog dizajna do gotovog proizvoda, oslobođen ljudske greške u merama, što je od ključnog značaja za profesionalce u industriji.

Budućnost građena na partnerstvu

Sa preko **1000 aktivnih kupaca**, Pinoles nastavlja da raste kroz spoj tradicije, inovativnih materijala i naprednih softverskih alata. Naša misija ostaje jasna: biti platforma koja arhitektama, enterijeristima i stolarima omogućava da pronađu inspiraciju i svoje najhrabrije ideje pretvore u stvarnost, uz beskompromisan kvalitet i stručnu podršku.

Vaš Pinoles – Stvaraj po svojoj meri!

- **Homapal i 4Design:** Ekskluzivna rešenja od metala i kreativni reljefni profili koji nameštaju daju treću dimenziju, poput modela *Milled, S3, S6 i Wave*.

- **Kaltsidis i Organoid:** Autentičnost prirodnih materijala kroz vrhunske teksture furnira i mirisne, organske površine.

- **Grass i Blum:** Sistemi okova vrhunskog kvaliteta koji definišu funkcionalnost i dugovečnost svakog elementa enterijera.

Uz novi hub na Novom Beogradu, naš salon u **Južnom bulevaru 2** ostaje aktivan, osiguravajući maksimalnu dostupnost stručnim savetima i podršci.

INNOVATIVE
POWERFUL
DURABLE

VISOKOTEHNOLOŠKI STROJEVI I LINIJE

- ➔ Rotoles strojevi za kalibraciju
- ➔ Linije za ljepljene grede i nosače
- ➔ Linije za CLT panele
- ➔ Linije za uzdužno spajanje
- ➔ Transporteri / mehanizacija
- ➔ Linije za blanjanje, profiliranje i sortiranje
- ➔ Specialni strojevi / linije
- ➔ Linije za proizvodnju bačava
- ➔ Kompletna tehnološka rešenja



56 ZEMALJA
ŠIROM SVIJETA



1414+
KLIJENATA



2858+
PROJEKATA



Ledinek Engineering d.o.o., Slivniška cesta 18,
SI-2311 Hoče, Slovenia
T: +386 2 61300 51 | www.ledinek.com

LEDINEK



Preduzeće **AGACIJA** iz Beograda uspešno postoji više od 28 godina. Sa zvaničnim radom preduzeće je počelo 1998. godine na Dušanovcu, gde se bavilo prodajom građe i parketa, a punu afirmaciju je doživelo na današnjoj lokaciji (Tošin Bunar 232g) gde se nalazi od 1. avgusta 2000. Tada su u program rada firme **AGACIJA** ušli **pločasti materijali, sečenje po meri i opremanje stambenog i poslovnog prostora.**

U saradnji sa međunarodno priznatim renomiranim kompanijama u svetu nameštaja **AGACIJA** je u korak sa najvećim zahtevima tržišta obezbedila najsavremenije automatizovane mašine visoke energetske efikasnosti i produktivnosti. CNC mašine odgovaraju i na najzahtevnije projektne nacрте, a rezultat rada je maksimalna preciznost.

AGACIJA danas ima dva proizvodna pogona gde se jedan nalazi na lokaciji Tošin Bunar 232g, dok je drugi na putu između Zemuna i Batajnice, Majora Zorana Radosavljevića 370.

U preduzeću **AGACIJA** vrši se prodaja i sečenje pločastih materijala kao i proizvodnja nameštaja po meri. Sve pločaste materijale kupljene kod nas besplatno se-



ćemo pravolinijski, od univera, lesonita, medijapana, kompakt ploča, panela, radnih ploča, šper ploča, osb ploča itd.

AGACIJA je u skladu sa vrhunskom tehnologijom obezbedila inovativne materijale, okove i ostale komponente za kreiranje i proizvodnju estetskog i ergonomskog nameštaja po pristupačnim cenama. Svaki komad nameštaja možete lično osmisliti i kreirati **AGACIJA** će na vaš zahtev za ponudu uz odgovarajući nacrt odgovoriti u najkraćem roku. Planiranje prostora možete prepustiti našem projektnom birou i dizajnerskom timu. Agacija će u dogovorenom roku opremiti bilo poslovni, ugostiteljski, stambeni ili javni objekat.

AGACIJA ima glavni cilj da zadovolji klijente u kontinuitetu vrhunskom tehnologijom, kvalitetom i cenom. Naš primaran cilj je kontinuitet u radu i sigurnost u poslovanju koji se prvenstveno ostvaruje kroz uvažavanje zahteva kupca i kvalitet proizvoda.



Svetski poznata kompanija JAF će za dve godine napuniti osam decenija postojanja. Kompanija je osnovana 1948. godine kao porodična firma za trgovinu drvetom u malom mestu Štokerau, nedaleko od Beča. Uz uporan rad i permanentan razvoj Grupa JAF danas ostvaruje godišnji obrt preko jedne milijarde evra, a sa 56 poslovnica je prisutna u skoro dvadesetak zemalja Evrope i sveta. U prvoj deceniji poslovanja fokus je bio na otvaranje filijala u svim delovima Austrije, a to je ubrzo dalo rezultira: JAF je postao sinonim za kvalitet i drvo. Osamdesetih godina prošlog veka usledilo je otvaranje filijala van granica Austrije. JAF otvara poslovnice u Nemačkoj, Češkoj, Slovačkoj i Mađarskoj, da bi već devedesetih godina, zahvaljujući vizionarstvu vlasnika, kompanija JAF krenula ka Istočnoj Evropi. Usledile su filijale u Rumuniji, Sloveniji i Hrvatskoj, a 2008. godine JAF otvara filijalu u Srbiji sa sedištem u Novoj Pazovi, gde se i danas nalazi.



– Suočavajući se sa svim izazovima koje svaki početak nosi, firma JAF je prve korake na tržištu Srbije pravila u vreme finansijske krize koja je pogodila čitav svet. Vodeću poziciju u kompaniji, ja sam preuzela 2019. godine i od tada do danas kompanija je duplirala svoj promet i udeo u tržištu. Da bismo bili što bliže svojim kupcima otvorili smo moderan izložbeni salon na Novom Beogradu, a kako razvoj kompanije i njenog poslovanja na tržištu podrazumeva konstantno praćenje trendova i modernizaciju poslovanja, kupcima je na raspolaganju onlajn platforma koja obuhvata B2B shop (online shop za poslovne kupce), Veneer World (uvid u svet furnira, njihove dekore, dimenzije i raspoloživost) i WEBCUT (uslužni pro-

gram za sečenje po meri pločastih materijala), a godinu jubileja smo obeležili otvaranjem distributivnog centra u Nišu! Kompanija JAF je već dugo sinonim za kvalitet i pouzdanost, a nedavno smo distributivni program naše firme proširili kvalitetnim kožnim podovima i dekingom. Naša misija je da kontinuirano unapređujemo i proširujemo našu ponudu, istovremeno poštujući principe održivosti i ekološke odgovornosti. Od osnivanja kompanije JAF u Srbiji, ostvarili smo brojne uspešne projekte koji su obogatili tržište naše zemlje, istovremeno obogativši naše znanje i iskustvo – kaže diplomirani arhitekta **Melanija Pavlović**, generalna direktorka kompanije JAF d.o.o. Nova Pazova. – Danas u Novoj Pazovi JAF



KOŽNI PODOVI

JAF doo je ekskluzivni zastupnik Lico podova iz Švajcarske. Lico kožni podovi se sastoje od kožnih vlakana, koja su napravljena od prave, reciklirane prirodne kože bez hroma, prirodnog lateksa, prirodne masti i prirodnih sredstava za štavljenje.

Reciklirana koža se prerađuje u ekskluzivne i visokokvalitetne podove u potpunosti u skladu sa švajcarskim standardima kvaliteta. Koža se oduvek smatrala elegantnim i plemenitim materijalom. To

se ogleda i u ponudi podnih obloga kompanije JAF doo pomoću kojih je moguće ostvariti jedinstven ambijent. Naši kožni podovi su u potpunosti napravljeni od kože koja je štavljena bez hroma i ne sadrži supstance koje su opasne po zdravlje. Kožna podna obloga je nežna i stvara udobno, prirodno iskustvo prilikom hodanja.

Kompanija JAF doo nudi široku lepezu kožnih obloga za svačiji ukus.

raspolože sa preko 6.500 m² skladišnog prostora, uslužno-obradnim centrima za pločaste materijale koji pružaju usluge sečenja po meri, kantovanja i obrade materijala na CNC mašinama. JAF je prepoznatljiv kako u Evropi tako i u Srbiji po svojim obradnim centrima i pružanju usluga krojenja, spajanja, presovanja furnira.

– Spoj tradicije i kvaliteta predstavlja sinonim za kompaniju JAF iz Austrije koja već sko-



Melanija Pavlović,
generalna direktorka kompanije JAF doo

ro osam decenija uspešno drži vodeće mesto širom centralne i istočne Evrope u trgovini pločastim materijalima i proizvodima od drveta. Drvo je naš svet – to je slogan koji zaposleni u kompaniji JAF neguju dugi niz godina. Biti deo te priče i predano raditi na daljem razvoju kompanije JAF u Srbiji, uz sve izazove koji se u svetu i kod nas, iz dana u dan umnožavaju i koji nas, uz sve teškoće prate, veliki je izazov, obaveza i odgovornost... Ne možemo stajati u mestu, žaliti se i čekati da kriza prođe. Čekanje nikad nije rešenje, a kriza uvek iziskuje da radite još više, upornije i bolje. Samo na taj način možete ići u budućnost bez straha. Krizna vremena nas jačaju i otvaraju nove horizonte i nove prilike za saradnju. Osim rada i velike posvećenosti veoma je bitno ulagati u marketing, jer investiranjem u marketing pokazujete tržištu da ste prisutni, da se aktivno borite sa izazovima i da vas krizne situacije samo jačaju – kaže generalna direktorka kompanije JAF doo, **Melanija Pavlović**.



DEKING

JAF doo je ekskluzivni zastupnik Silvadeck dekinga, a WPC SILVADEC je izuzetno rešenje za spoljne obloge, gde se daje garancija od 25 godina.

IPE ATMOSPHERA WPC DECKING je koekstrudiran što znači da je proizveden tehnološkim postupkom gde se dva ili više različitih materijala istovremeno istiskuju kroz istu glavu alata kako bi se formirala jedna celina sa više slojeva...

Klasifikacija R13 prema DIN 51130 je izuzetno otporna na klizanje, dugotrajne su mu boje, lako se čisti od uobičajenih kućnih mrlja, pogodan je za delimično natkrivene prostore, kao i za restorane i hotele, a u pitanju je terasna daska koja imitira prirodno drvo „IPE“. Način postavljanja dekinga nije komplikovano. U pitanju je WPC deking od veštačkih materijala koji ne traži nikakvo održavanje, a što se tiče montaže firma Varmont je specijalizovana za montažu i ima sertifikat od strane JAF akademije. U kompaniji JAF doo može se pronaći izbor svih vrsta dekinga u različitim dekorima.



Drvo kao industrijski odgovor savremenoj gradnji

U industrijskom modelu drvo ima posebnu prednost. Kao materijal koji se može precizno obraditi, standardizovati i lako kombinovati sa drugim komponentama, ono omogućava da se veliki deo građevinskog procesa prebaci sa gradilišta u proizvodne hale.

Time drvna industrija preuzima znatno širu ulogu nego ranije – ona ne učestvuje samo u isporuci materijala, već postaje aktivni deo građevinskog sistema koji je uključen u razvoj konstrukcije, funkcionalnost objekta i kvalitet završne obrade.

Poslednjih decenija građevinarstvo se uglavnom oslanjalo na beton, čelik i staklo. Brzina urbanizacije, masovna stanogradnja i industrijski standardi potisnuli su drvo iz uloge koju je vekovima imalo u gradnji. Međutim, poslednjih godina svedoci smo obrnutog procesa: drvo se ponovo vraća u građevinarstvo, i to ne kao nostalgичni materijal prošlosti, već kao tehnološki savremen, industrijski precizan i strateški važan materijal budućnosti.

Beton i čelik i dalje imaju značajnu ulogu u savremenom građevinarstvu, naročito u infrastrukturnim objektima, temeljima, jezgrima i specifičnim statičkim uslovima. Savremena gradnja zato sve češće počiva na promišljenoj kombinaciji materijala, u kojoj se drvo koristi tamo gde donosi najveću vrednost – kroz manju težinu konstrukcije, bržu montažu i industrijsku preciznost, dok beton i čelik obezbeđuju stabilnost u segmentima gde su nenadmašni.

Ipak, drvo danas ne stoji u senci betona i čelika, već se sve češće pojavljuje kao ravnopravan, a u pojedinim projektima i dominantan konstruktivni materijal, uključujući objekte sa velikim rasponima i višespratnom gradnjom. Razvoj inženjerskih drvenih proizvoda, poput CLT i lepljenog lameliranog drveta, omogućio je da drvo preuzme ulogu noseće konstrukcije tamo gde je to nedavno bilo rezervisano isključivo za beton i čelik.

Upravo u tom kontekstu drvo dobija novi značaj. Ono više nije ograničeno na pomoćne ili isključivo završne elemente, već se sve češće koristi kao konstruktivni, energetski i estetski materijal, često u kombinaciji sa betonom i čelikom. Takav pristup omogućava projektantima i investitorima da spoje industrijsku pouz-

danost tradicionalnih materijala sa fleksibilnošću, preciznošću i povoljnim ekološkim karakteristikama drveta.

Od tradicionalnog materijala do savremenog sistema

Drvo se često doživljava kao „klasičan“ materijal – topao, prirodan, ali

i ograničen. Savremeno građevinarstvo danas koristi industrijski obrađene drvene proizvode koji se po svojim karakteristikama ne mogu porediti sa tradicionalnom gradnjom od masivnog drveta.

Materijali poput: **CLT** (unakrsno lamelirano drvo), **GLT** (lepljeno lamelirano drvo), **LVL** i drugih konstrukcio-



Objekat za venčanje od prefabrikovanog drveta u Japanu



Kuća Haecley Nine Bridge u Južnoj Koreji, rad poznatog arhitekta Chigera Bana



nih elemenata omogućavaju izgradnju objekata koji su: statički stabilni, dimenziono precizni, brzi za montažu, prilagodljivi različitim arhitektonskim rešenjima.

Zahvaljujući industrijskoj proizvodnji, drvo danas ulazi u gradnju kao sistem, a ne kao improvizovani materijal.

Prefabrikacija: gde se susreću drvo i industrija

Jedna od oblasti u kojoj drvo danas doživljava najbrži i najuverljiviji povratak u građevinarstvo jeste prefabrikovana gradnja.

Umesto klasičnog zidanja na licu mesta, koje podrazumeva dugotrajan proces, veliki broj učesnika i zavisnost od vremenskih uslova, savremena gradnja se sve više oslanja na proizvodnju u fabrikama. U takvom okruženju, u kontrolisanim uslovima i uz precizno definisane procedure, nastaju gotovi elementi ili čak kompletni moduli koji se na gradilištu samo montiraju.

Prefabrikacija zasnovana na drvetu donosi i jasne organizacione i ekonomske prednosti. Kada se elementi proizvode u fabričkim uslovima, smanjuje se prostor za greške koje su česte na otvorenim gradilištima, a kvalitet postaje ujednačen i predvidiv. Istovremeno, proces izgradnje postaje kraći i efikasniji, dok se količina otpada i neplaniranih zastoja svodi na minimum. Sve to utiče na bolju kontrolu troškova i rokova, što je jedan od ključnih zahteva savremenih investitora.

Za krajnje korisnike, ovakav pristup gradnji znači viši nivo komfora i pouzdanosti. Objekti izgrađeni prefabrikovanim sistemima od drveta odlikuju se preciznom izvedbom, dobrom energetskom efikasnošću i stabilnim kvalitetom, bez obzira na složenost projekta. Na taj način prefabrikacija ne predstavlja samo tehnološku inovaciju, već i promenu načina razmišljanja o gradnji, u kojoj se drvo potvrđuje kao materijal koji prirodno povezuje industrijsku proizvodnju i savremenu

arhitekturu. Za investitore, to znači brži povraćaj ulaganja, a za korisnike viši kvalitet objekta.

Montažna gradnja: brzina, fleksibilnost i preciznost

Montažna gradnja danas se sve ređe posmatra kao kompromis, a sve češće kao ravnopravan model savremene izgradnje. Nekadašnje predrasude, prema kojima su montažni objekti bili povezivani sa privremenim rešenjima ili ograničenim kvalitetom, u velikoj meri su prevaziđene razvojem savremenih drvenih konstrukcionih sistema. Današnji objekti građeni ovim pristupom uspešno odgovaraju zahtevima različitih namena, od individualnog stanovanja do složenih javnih i poslovnih prostora. Savremeni montažni sistemi od drveta danas se koriste za: individualne kuće, višeporođične stambene objekte, škole i vrtiće, poslovne i komercijalne objekte.

Ključna prednost montažne gradnje leži u nenoj brzini i preciznosti, ali i u

izuzetnoj prilagodljivosti. Drvene konstrukcije omogućavaju arhitektama i projektantima da razvijaju raznovrsna prostorna rešenja, bez krutih ograničenja koja često nameću klasični sistemi gradnje. Takav pristup posebno dolazi do izražaja u projektima gde su potrebne fazne izgradnje, dogradnje ili kasnije adaptacije objekata, jer montažni sistemi od drveta omogućavaju relativno jednostavne intervencije bez narušavanja postojeće konstrukcije.

U urbanim sredinama, gde je gradnja često ograničena prostorom, vremenom i uticajem na okolinu, montažna gradnja od drveta pokazuje dodatne prednosti. Kraće trajanje radova, manji broj teških građevinskih operacija i smanjena buka tokom izgradnje čine ovaj model pogodnim za gustu gradsku strukturu. Upravo zbog toga, montažni drveni sistemi sve češće se prepoznaju kao rešenje koje usklađuje tehničke zahteve gradnje sa potrebom za kvalitetnijim i humanijim urbanim okruženjem.

Energetska efikasnost počinje od konstrukcije

Jedan od ključnih razloga zbog kojih se drvo sve češće vraća u savremeno građevinarstvo jeste njegova uloga postizanju visoke energetske efikasnosti objekata. Za razliku od materijala sa velikom toplotnom provodljivošću, drvo poseduje prirodno povoljne termičke karakteristike koje omogućavaju stabilniju unutrašnju klimu i manju potrebu za dodatnim energetskim intervencijama. Kada se takva svojstva uključe u promišljeno projektovanu konstrukciju, drveni objekti relativno lako ispunjavaju savremene, često vrlo zahtevne energetske standarde.

Posebna vrednost drvene gradnje ogleda se u načinu na koji se konstrukcija, izolacija i završna obrada mogu posmatrati kao celina, a ne kao skup nepovezanih slojeva. Savremeni sistemi omogućavaju da energetska efikasnost ne bude naknadno dodata karakteristika, već sastavni deo konstrukcionog rešenja. Time se postiže bolja kontrola to ostova, ravnomernija raspodela temperature u prostoru i stabilniji uslovi boravka tokom cele godine.



Automatizovana proizvodnja montažnih drvenih panela i krovova u fabrikama

Energetski efikasni objekti danas prevazilaze isključivo ekološki aspekt i postaju pitanje dugoročne ekonomije. Smanjena potrošnja energije za grejanje i hlađenje direktno utiče na niže operativne troškove, dok povećani komfor boravka doprinosi kvalitetu života korisnika. U tom kontekstu, drvna industrija razvija rešenja koja integrišu tehničke i funkcionalne zahteve savremene gradnje, povezujući konstrukciju, izolacione

sisteme i završne površine u jedinstvenu, energetske optimizovanu celinu.

Drvo kao most između industrija

Jedna od najzanimljivijih karakteristika savremenog povratka drveta u građevinarstvo ogleda se u njegovoj sposobnosti da poveže sektore koji su se dugo razvijali paralelno, često bez dublje saradnje. Drvo danas postaje zajed-

nička tačka susreta različitih industrija, stvarajući prostor za nove modele saradnje između proizvodnje, projektovanja i investicionog planiranja.

Drvena industrija u tom kontekstu sve češće izlazi iz uloge dobavljača sirovine ili poluproizvoda i preuzima aktivnu poziciju u razvoju konstrukcionih i sistemskih rešenja. Umesto da se zaustavi na isporuci materijala, ona učestvuje u oblikovanju kompletnog građevinskog sistema, prilagođenog zahtevima savremene gradnje i industrijskim standardima.

Arhitekta sada drvo posmatraju kroz novu prizmu – ne samo kao estetski ili tradicionalni element, već kao materijal koji omogućava visok stepen kreativne slobode, uz istovremeno poštovanje preciznosti i ponovljivosti industrijske proizvodnje.

Investitori u ovom modelu prepoznaju jasne prednosti koje se ogledaju u predvidivijim rokovima, kontrolisanim troškovima i rastućoj tržišnoj vrednosti objekata koji odgovaraju savremenim zahtevima tržišta.

Proizvođači građevinskih materijala i pratećih sistema paralelno razvijaju nova rešenja koja su kompatibilna sa drvenim konstrukcijama, dodatno unapređujući tehničke mogućnosti i pouzdanost ovakvih objekata.

Upravo na toj tački drvo prestaje da bude „alternativa“ i postaje centralni element savremene gradnje.

Regionalna slika: mogućnosti i ograničenja

U Srbiji i zemljama regiona interesovanje za primenu drveta u savremenom građevinarstvu nesumnjivo raste, ali se taj razvoj odvija neujednačeno i često zavisi od lokalnih okolnosti. Sa jedne strane, prisutni su proizvođači koji raspolažu visokim tehnološkim kapacitetima i savremenim proizvodnim linijama, sposobni da odgovore i na najzahtevnije projekte. Sa druge strane, šire prihvatanje drvene gradnje i dalje usporavaju regulatorni okviri koji ne prate uvek savremene tehnologije, kao i nedovoljna informisanost investitora o realnim mogućnostima i prednostima ovakvih sistema.

Dodatni izazov predstavlja oprez dela projektantske struke, koji je često više posledica ustaljenih navika i dugogodišnje



Drveni neboder Mjostårnet u Norveškoj

prakse nego stvarnih tehničkih ograničenja. Standardi i propisi koji su decenijama razvijani oko betona i čelika i dalje snažno oblikuju projektantske odluke, pa se drvo u mnogim slučajevima razmatra tek u kasnijim fazama, umesto da bude ravnopravan deo koncepta od samog početka.

Ipak, iskustvo sa terena pokazuje da se sa svakim uspešno realizovanim projektom poverenje u drvenu gradnju postepeno povećava. Objekti koji potvrđuju tehničku pouzdanost, ekonomsku opravdanost i kvalitet prostora imaju snažan demonstracioni efekat, kako na investitore, tako i na stručnu javnost. Upravo taj kontinuitet realizovanih primera, vidljivih i merljivih, predstavlja ključni faktor za stabilniji i brži razvoj drvene gradnje u regionu.

Povratak drveta u savremeno građevinarstvo nije prolazni trend, niti isklju-

čivo odgovor na aktuelne teme održivosti. Reč je o suštinskoj promeni načina na koji se razmišlja o gradnji, materijalima i ulozi industrije u tom procesu. Drvo danas pokazuje da može biti nosilac savremenih konstrukcionih rešenja, industrijske preciznosti i arhitektonske slobode, uz istovremeno poštovanje tehničkih, ekonomskih i funkcionalnih zahteva.

Istovremeno, savremena gradnja ne traži isključivost. Beton i čelik ostaju ključni materijali u brojnim segmentima, ali drvo sve češće preuzima ulogu ravnopravnog partnera, posebno tamo gde su brzina izgradnje, energetska efikasnost i kvalitet prostora presudni. Upravo ta sposobnost kombinovanja i prilagođavanja čini drvo relevantnim materijalom današnjice.

PRIPREMIO: Nemanja Jokić



PIŠE: profesor Jelena Matić

čudesni svet STOLICA

Socijalni, politički, ekonomski i kulturni konteksti se snažno ogledaju u svim oblastima stvaralaštva, a što su njihovi uticaji intenzivniji, veća su odstupanja od očekivanih formi nastalih dela. U periodima društvenih previranja ona se mogu pravilno tumačiti jedino u svetlu datog vremena i punom razumevanju okolnosti u kojima su nastali.

Marsel Brojer / AJSIKON ležaljka i fotelja (Isokon Long Chair, Isokon Short Chair)

Najznačajnija dela Marsela Brojera nastaju između dva svetska rata i snažno su obeležena radikalnim modernističkim idejama Bauhaus škole u Nemačkoj koju je pohađao i gde se prevashodno bavio nameštajem od metala. Njegovi radovi kasnije bivaju usklađeni sa konzervativnijim stavovima u Velikoj Britaniji, kada i razvija Ajsikon kolekciju izrađenu od drveta. Pod uticajem različitih sredina, kao i materijala koja imaju drugačije pristupe u oblikovanju, ova dva perioda se jasno prepoznaju u umetničkom izrazu autora.

Okolnosti koje oblikuju

Marsel Lajoš Brojer, poznat među prijateljima kao Lajko, rođen je u jevrejskoj porodici 1902. godine na teritoriji današnje Mađarske. Posle kratkih studija umetnosti u Beču, upisao je tek osnovanu Bauhaus školu u Nemačkoj kao jedan od najmlađih polaznika. Ova radikalna umetnička i zanatska visokoobrazovana ustanova nastala po zamislima arhitekta Valtera Gropijusa, prepoznala je Brojerov potencijal i još tokom studija poverila mu rukovođenje stolarskom radionicom. Nakon što se škola preselila iz Vajmara u Dessau 1925. godine, Brojer je pozvan da uz Jozefa Albersa, Vasilija Kandinskog i Paul Klea bude predavač na novoosnovanom odsjeku za arhitekturu. U tom periodu nastaju njegovi najpoznatiji komadi nameštaja izrađeni od hromiranih čeličnih cevi: Vasili stolica i konzolna stolica B33.



„Moderna arhitektura nije stil, već stav.“
Marsel Brojer (1902-1981)

Posle uspona nacističke partije u Nemačkoj 1933. godine dolazi do zatvaranja Bauhaus škole, a deo njenog osoblja biva primoran da emigrira. Brojer prvo odlazi u Cirihi gde za kompaniju *Embru-Werke* uspešno razvija kolekciju nameštaja od aluminijuma, da bi 1935. godine na poziv svog mentora iz Bauhauusa, Valtera Gropijusa, prešao u London. Ubrzo po dolasku započinje saradnju sa Džekom Pričardom, modernistom koji je osnovao kompaniju Ajsikon (*Isokon- Isometric Unit Construction*), a koja se između ostalog bavila izradom nameštaja od



Među najpoznatije Brojerove stolice spadaju one izrađene od hromiranih čeličnih cevi: B3 stolica (slika levo) ili Vasili stolica nastala 1925. godine u radionici Bauhaus škole i B33 stolica (slika desno), konzolna stolica oko koje je imao sudski spor sa Mart Stemom oko autorskih prava, a izrađivala ju je kompanija **Thonet**, 1927-28. godine.



Enterijer stambenog prostora u Ajsikon zgradi opremljen Brojerovim nameštajem. Ležaljka od aluminijuma je ovde u tapaciranoj varijanti.



Ajsikon stambena zgrada u Londonu (**Lawn Road, Belsize Park**) je zamišljena kao eksperiment minimalističkog urbanog života, a među njenim stanovnicima su bili i emigranti Bauhauusa Valter Gropijus, Marsel Breuer i Laslo Moholji-Nadž.



Marsel Brojer, Ize Gropius i Valter Gropius slave prvu godišnjicu otvaranja Ajsikon zgrade 1935. godine.

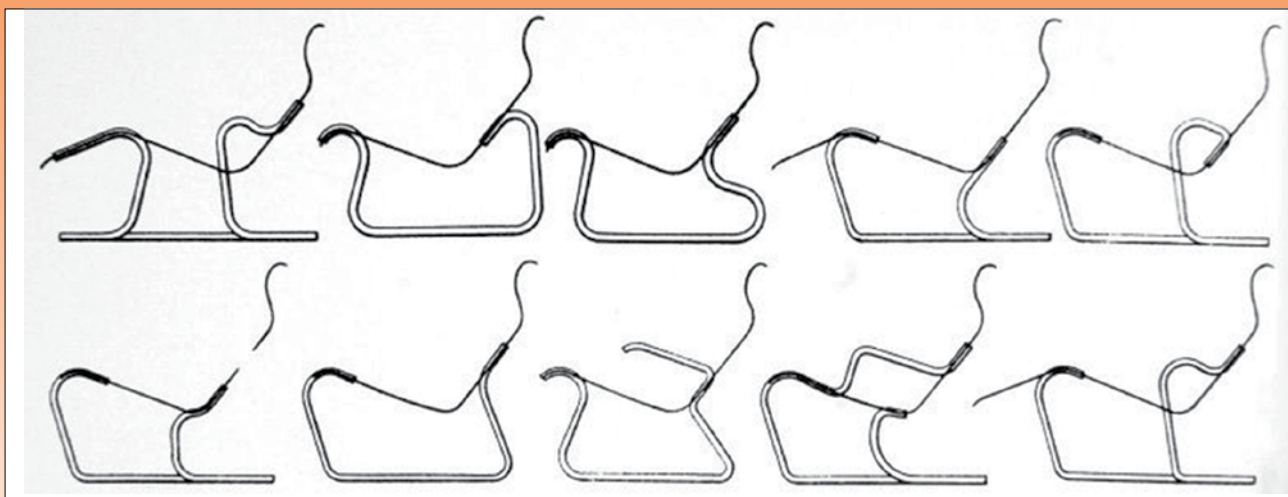


Ležaljka od aluminijuma sa drvenim rukonaslonima iz 1932-34. godine bila je deo kolekcije nameštaja od aluminijuma razvijene za švajcarsku kompaniju **Embru-Werke** iz Ciriha. Cilj je bila masovna proizvodnja jeftinog nameštaja, pa su se umesto za čelik sa kojim je Brojer imao najviše iskustva, odlučili za aluminijum. Kako je ovo bio mnogo mekši materijal, nameštaj koji je nastao se oblikovno znatno razlikovao od onog iz Bauhaus perioda. Ova kolekcija se po originalnim nacrtima proizvodi za istu kompaniju i danas.

otpresaka. Modeli finskog dizajnera Alvara Alta bili su popularni u Londonu, pa je Pičard verovao da će modernistički nameštaj izrađen u drvetu za razliku od onog od čeličnih cevi biti bolje prihvaćen na britanskom konzervativnom tržištu. Tako je Brojer istovremeno dobio priliku da eksperimentiše sa novim materijalima – otprescima i lameliranim elementima od drveta, ali i da bude jedan od predvodnika razvoja modernog dizajna u Velikoj Britaniji.

Ajsikon kompanija je sledila ideju Bauhauusa o integralnom pristupu projektovanju, radeći na modernim objektima i njihovom opremanju. Godine 1934. završena je Ajsikon zgrada (*Iso-kon building*) u Londonu, koju je dizajnirao kanadski arhitekta Vels Kouts, a enterijeri stanova su vremenom počeli da uključuju i kolekciju nameštaja koja je najvećim delom predstavljala Brojerov autorski rad.

Kao osnovni materijal za izradu Ajsikon nameštaja izabran je otpresak zato što je Džek Pričard želeo modernistički nameštaj u svojoj udobnoj i toploj verziji, ali i zbog njegove bliske



Radne varijante Ajsikon fotelje.

Ajsikon ležaljka (80 x 61.5 x 129.5) i fotelja (81.3 x 62.2 x 96.5) predstavljaju najpoznatije komade iz kolekcije Ajsikon nameštaja.



Naslovna strana brošure Ajsikon kompanije iz 1936. godine koju je dizajnirao Laslo Moholji-Nađ.



Ajsikon fotelja (Isokon Short chair) projektovana je 1936-39. godine na osnovu iskustava sa Ajsikon ležaljkom (Isokon Long chair).

saradnje sa engleskim ogrankom estonske kompanije *Venesta*. S obzirom da je nova tehnologija predstavljala svojevrsan izazov za Brojera, rešio je da iskoristi sve njene tehničke i estetske potencijale. Iako je veći deo elemenata izrađivan u Estoniji, Ajsikon kompanija je osnovala manji zanatski pogon u Londonu za izradu dodatnih elemenata, doradu i montažu, što je omogućavalo Brojeru neposredniji rad i više eksperimentisanja. Rad na novoj kolekciji bazirao je na rezultatima prethodne od aluminijuma, a dobijeni komadi

nameštaja su samo na prvi pogled ličili na uzorne modele. Drvena varijanta podrazumevala je veće poprečne preseke, više elemenata i zahtevnije spojeve, odnosno potpuno drugačiju konstrukciju. Bili su neophodni dodatni vezači za ojačanje rama, kao i zahtevno ukrućenje lameliranih ruku-naslona sa unutrašnje strane. Konačni dizajn Ajsikon ležaljke i fotelje imao je sedište sa naslonom od otpreska, koje je izgledalo kao da lebdi u odnosu na ram izrađen od savijenog lameliranog drveta breze, a njegovo pravilno pozicio-



Ajsikon set stočića iz 1936. godine pripada kolekciji Ajsikon nameštaja, ponosa modernističkog dizajna Velike Britanije.



Ajsikon stolica ima mogućnost da se slaže jedna na drugu. Ovde je prikazana uz odgovarajući trpezarijski sto (model BT3) projektovan iste 1936. godine.



Otpresak rukonaslona Ajsikon fotelje je dodatno ukrućen elementom od šper ploče sa unutrašnje strane.

niranje i slepljivanje predstavljalo je pak poseban tehnički izazov koji je savladan posle brojnih pokušaja. Oba komada su imala svoje tapacirane verzije.

Brojer je razvio još modela na bazi ležaljke i fotelje, ali iako su bili patentirani, nikada nisu ušli u proizvodnju. Kasnije je uspešno plasirano još nekoliko komada kolekcije među kojima su: stolice koje se slažu jedna na drugu, trpezarijski sto BT3, sofa i set stočića.

Godine 1937. Brojer još jednom prati svog mentora Valtera Gropijusa i emigrira u SAD, gde je dobio posao predavača na arhitektonskom odseku Harvard univerziteta. Sopstveni projektni biro osnovao je 1941. godine u Njujorku i posvetio se arhitektonskoj praksi u kojoj je bio aktivan do kraja života. U istoriji dizajna će ostati upamćen kao rodonačelnik modernog nameštaja izrađenog od čeličnih cevi, ali i kao jedan od najuticajnijih autora prve polovine 20. veka.

Što se tiče Ajsikon kolekcije, njena proizvodnja je bila suspendovana zbog Drugog svetskog rata. Obnovljena je 1964. godine, ali je evropsko tržište moralo biti deljeno sa italijanskom firmom *Gavina* do 1968. godine, a sa američkom kompanijom *Knoll* do 1981. godine. Od 1986. ponovo je proizvodi londonska kompanija *Windmill Furniture*, koja je 2011. godine promenila ime u *Ajsikon Plus (Isokon Plus)*. Ležaljka i fotelja Marsela Brojera još uvek zauzimaju značajno mesto u njihovom proizvodnom asortimanu. ■

simpo

www.simpo.rs



Hotel Hilton, Podgorica, foto: Ibrahim Kahraman

Više od tri decenije iskustva u opremanju i stotine realizovanih projekata pozicionirali su Simpo kao partnera od poverenja za hotelske i komercijalne objekte, uz model „ključ u ruke“. U okviru specijalizovanog preduzeća Simpo Line sprovode se sve faze od idejnog rešenja i projektovanja, preko prototipizacije i serijske proizvodnje, do montaže i završne kontrole kvaliteta. U praksi to znači jedinstveno upravljanje procesom, kao i mogućnost da se tipska rešenja pretvore u unikatne komade koji prate



Hotel Hilton, Podgorica, foto: Ibrahim Kahraman



Bor Hotel by Karisma, foto: Mirko Tabašević

identitet brenda. Simpo ima sposobnost da realizuje širok spektar elemenata: od nameštaja po meri, podnih i zidnih obloga, unutrašnje stolarije, do dekorativnih detalja koji prostoru daju prepoznatljivost.

Reference obuhvataju više od 200 hotela i kompleksa, od projekata poput Svetskog trgovinskog centra u Moskvi i hotela Klaus K u Helsinkiju, do objekata lanaca Hilton (Podgorica i Dablin), Radisson Blu (Dablin) i Four Seasons (Kipar), kao i luksuznih hotela u regionu (Hotel Admiral u Dubrovniku, Hotel Imperial i Palace Bellevue u Opatiji, The Chady Luštica Bay i Iberostar hoteli u Crnoj Gori, Aleksandar Palace u Skoplju) i Srbiji (Mama Shelter Beograd, Bor Hotel by Karisma Zlatibor). Kompanija ima kapacitete da isporuči i velike obime, poput studentskog kompleksa u Dablinu sa oko 960 soba, gde standardizacija mora da ide ruku pod ruku sa pouzdanošću i brzinom izvedbe.



Bor Hotel by Karisma, foto: Mirko Tabašević



AUTORKE: *Radmila i Marijana
Milosavljević*

Rođen u Americi, arhitekta, umetnički stolar i dizajner Nakašima, imao je želju da poveže dve kulture, dva vremena i dva stila u jedan jedinstveni koncept koji veliča i promovira individualnost. U vreme najveće ekspanzije modernizma, on je lansirao nameštaj koji je imao sve odlike Arts and Crafts pokreta (Umetnost i zanati), a koji je prednost davao prirodnim materijalima i ručnom radu. Potpuno skrajnut 40-ih godina prošlog veka, ovaj pokret je doživeo rehabilitaciju koju su pozdravili svi oni koji su zazirali od opšte tipizacije, standardizacije i unifikacije upotrebnih predmeta.

Ćerka umetnika-dizajnera Nakašime po imenu Mira, u pokušaju da sistematizuje delo svoga oca i njegovu zaostavštinu, naišla je na crtež jedne stolice iz 40-ih godina pa je poželela da osveži uspomenu na očevo delo.

Po njenom mišljenju, ova stolica, tipična za umetnost i zanate, veoma dobro oslikava želju Nakašime da jednom upotrebnom predmetu udahne lepotu koja se oslanja na tradiciju i u sebi sadrži brojne asocijacije. Stolica je obična, jer ima 4 noge, sedište i naslon za leđa. Istovremeno je i neobična jer nas vodi u daleki svet kada je obrada drveta bila drvodeljstvo u saradnji sa umetničkim nadahnućem. Ovde imamo šarmantnu kombinaciju drveta javora i topole, izvanrednu ravnotežu masivne ploče sedišta i suptilne mreže ukrštenih lajsni povezanih još suptilnijim tradicionalnim vezama na naslonu. Tu je i asocijacija na drevnu japansku kulturu stanovanja, koja lako nalazi put do savremenog nameštaja. Stare ja-

Iz knjige: **Trilogija Dizajn i dizajneri XX i XXI veka**
Izdavači: **Orion Art i Radio televizija Srbije**

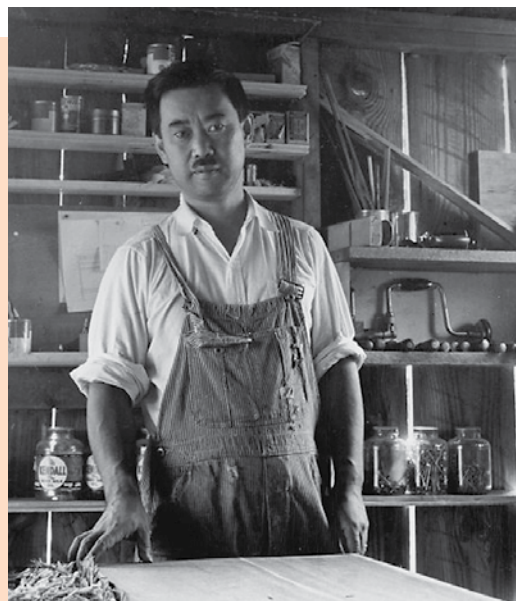
Porodično stablo



panske kuće bile su bez stolica, oni su klečali oko stočića dok su ritualno ispijali svoju šolju čaja. Sav taj izukršteni splet starog i novog, istočnog i zapadnog, može se doživeti na stolici koju je Mira Nakašima nazvala „Porodično stablo”. ■

Džordž Nakašima (1905-1990)

Japansko-američki arhitekt, umetnički stolar i dizajner, rođen je u mestu Spokane u državi Vašington, SAD. Diplomirao je na američkim univerzitetima arhitekturu, lepe umetnosti i tehnologiju. Po završetku školovanja, rasprodaje sve pa čak i svoj auto i kreće na put oko sveta „bez karte, kao globtroter”. Godinu dana živi u Francuskoj kao umetnik-boem, zatim odlazi u Severnu Afriku pa u Japan. Zemlju svojih predaka obilazi uzduž i popreko. Godine 1940. vraća se u SAD i ubrzo po izbijanju rata biva interniran, kao i drugi Japanci, u jedan kamp u Ajdahou. Tu ga jedan zemljak uči drevnoj japanskoj veštini obrade drveta. Iako je bio bliski saradnik modernih američkih arhitekata, čak i Frenka Lojda Rajta, njegovo ime postalo je sinonim za najbolji umetnički nameštaj Amerike 20. veka. Godine 1952. dobio je Zlatnu medalju za vrhunske domete u primeni umetničkih zanata u dizajnu, od strane Američkog instituta arhitekata.



VIRTUOZNOST U UGLOVIMA UZ POTPUNU PRECIZNOST

Izuzetno brz, vremenski
efikasan i svestran sistem
spajanja. Iseci, spoji, gotovo.

ZAHVALJUJUĆI P-SISTEMU



SVAKI SPOJ JE VAŽAN

Lamello



PIŠE: dipl. arh. Jelena Manojlović Grubor

Priroda, kao matica svega postojećeg, izdiktirala je prvi put kojim su se vodili koraci čovečanstva. Pod uticajem njenih sila, prilika i pojava, ljudi su u borbi za egzistenciju težili da pronađu funkcionalan zaklon od otvorenog neba – sklonište. Vremenom je okruženje postajalo složenije, stoga su i „utočišta“ dobijala konkretnije oblike i šire namene. Posle perioda formiranja primitivnih kuća, čije su konstrukcije sačinjavali materijali karakteristični za određeno podneblje, graditeljske tehnike su se postepeno poboljšavale. Svest o arhitekturi i enterijerima bivala je kompleksnija, a pojam udobnog sve je više prožimao sfere života i dopunjavao značenje funkcionalnog. Savremeni čovek teži kreiranju ličnog prostora u kojem može pronaći mir, zaklon, kako od prirodnih pojava i vremenskih neprilika, tako i od spoljašnjeg sveta. Unutrašnja arhitektura - enterijer, baš kao inženjerska arhitektura, predstavlja umetničku tvorevinu strukturalnih, funkcionalnih i estetskih elemenata i vrednosti. Razvijala se u skladu sa dostupnim materijalima i tehnikama obrade kojima je raspolagalo društvo. Samo stvaranje i kreiranje atmosfere i estetike u enterijeru predstavlja odgovor na potrebe i individualnost osobe, ili više njih koje taj enterijer koriste, konzumiraju, a istovremeno ga ličnom prirodom ostvaruju i dopunjuju kroz životne ideje, navike i težnje.

Glavna ideja vodilja prilikom opremanja enterijera je stvaranje spontanog, prirodnog okruženja i atmosfere, u kojoj se čovek može slobodno i lagodno kretati u okolnom prostoru, u svojoj individualno prirodnoj, ne samo simboličnoj sredini. Pojam prirodne individualne sredine odnosi se na autentični, lični prostor svakog pojedinca - kuće, stana, jednom rečju doma - prostora za život. Pod ovih terminom podrazumeva se mikrouniverzum čoveka (njegove lične potrebe, prohtevi, interesovanja i navike), dok se simbolična sredina



Enterijer

simbol suživota prirode

odnosi na njegov makrouniverzum u vremenskom i prostornom kontekstu. Takođe, pojam enterijera mora biti shvaćen u svojoj osnovnoj nameni - pored toga što čoveka štiti od negativnih uticaja prirodne sredine, on mora u isto vreme tom čoveku nadoknaditi i ono što je imao u prirodnoj sredini - nesputanost i slobodu.

Arhitektura i enterijer nastali su kao posledica izmirenja čoveka i prirode, a uvođenjem prirodnih materijala, prvenstveno drveta, potvrđuje se njihova neraskidiva nit. Simbole prirode čovek stalno uvodi u lični prostor, direktno preko materijala ili indirektno – reprodukcijom i simulacijom prizora, scena, oblika. Drvo, kao ne-

prikosnoven materijal za opremanje enterijera, zbog svojih svojstava i mogućnosti koje pruža za oblikovanje i obradu, obeležilo je razvoj unutrašnje arhitekture i nameštaja. Njegova primena u enterijerima označava direktno uvođenje prirode u zatvoren prostor, interpretirane u funkcionalne i estetske svrhe. Zbog elastičnosti, boje, specifične lepote i strukture, zavisno od načina obrade i tretiranja, drvo je obeležilo nameštaj i enterijere svih epoha i stilskih pravaca. Svaki materijal ima svoju posebnost i egzaktna svojstva, a tretiran je različito kroz vekove. Kroz samu istoriju stilova i njihove manje ili veće eksploatacije, primetno je da teme osta-

Ideja vodilja prilikom opremanja enterijera je stvaranje spontanog, prirodnog okruženja i atmosfere, u kojoj se čovek može slobodno i lagodno kretati.





Arhitektura i enterijer nastali su kao posledica izmirenja čoveka i prirode, a uvođenjem prirodnih materijala, prvenstveno drveta, potvrđuje se njihova neraskidiva nit.

i čoveka



Primena drveta u enterijerima označava direktno uvođenje prirode u zatvoren prostor, interpretirane u funkcionalne i estetske svrhe.

Svako "otvaranje" zatvorenog prostora omogućava vizuelnu komunikaciju oka sa prostorom koji ne pripada enterijeru, ali se simbolički i prirodno nastavlja na njega.



ju iste, samo se na nov način obraduju i izlažu. Stil, po definiciji, predstavlja karakterističan način oblikovanja prostora i predmeta, tipičan za vreme, mesto, osobu ili grupu. Presek kroz stilove u enterijeru, od davnina do danas, govori nam o razvoju upotrebe materijala, kulture življenja, stanovanja, funkcionalnosti pojedinačnih elemenata. Stolica je, od tronošca postala sinonim za udobno sedenje sa naslonom i rukohvatima, krevet, od uskog zidanog podesta prekrivenog slamom postaje komforno mesto za odmor sa pratećom opremom. Tokom čitave evolucije tipovi nameštaja, njihov razvoj, konkretna

funkcija i ostale karakteristike direktno su uticali na kvalitet života, organizaciju prostora, a samim tim i na građenje identiteta enterijera. Uprkos velikim razlikama podneblja i kultura, ljudi su ostavili pečat svoje specifičnosti shvatanja, doživljaja i načina organizovanja unutrašnjeg prostora. Zahvaljujući tom univerzalnom kultumom, dizajnerskom i životnom pečatu kojeg smo nasledili, danas uživamo u spektru šarolikih enterijera, definišemo lični ukus i prema afinitetima biramo nameštaj, koji iza sebe nosi krupno parče evolucije i sam za sebe, iako uvek drugačije interpretiran, zapravo već predstavlja istoriju.

Simbole prirode čovek stalno uvodi u lični prostor, direktno preko materijala ili indirektno – reprodukovanjem i simulacijom prizora, scena, oblika.

Savremena kretanja i stilovi najčešće nastaju pod uticajem tehničkih novina ili pronalaska novih, sintetičkih materijala, ali definišu se i novim načinima upotrebe postojećih, prvenstveno kada je drvo u



Neposredna harmonija, povezanost i balans koji se može uspostaviti između stambenog - zatvorenog, prirodnog - otvorenog i gradskog - dinamičkog prostora, neophodna je u arhitekturi čiji je cilj da stvara udobne prostore namenjene čoveku.



Unutrašnja arhitektura mora da bude čoveku bliska i odgovarajuća, a prirodi opravdana – kako bi se u njoj zdravo živelo i razvijalo.

Moderna arhitektonska stremljenja orijentisana su ka iznalaženju racionalnog i fleksibilnog, funkcionalnog rešenja i, sa druge strane, vraćanju prirodi i ekološkoj osvešćenosti.

pitanju, što se takođe može smatrati novim ineterpretiranjem. Razvojem tehnike, nauke, stvaraju se novi oblici i forme nameštaja, koji u sebi nose sve veće mogućnosti primene i kreiranja prostora namenjenog svakodnevnim potrebama. Iako poslednjih godina pojam savremenog dizajna i arhitekture najčešće predstavlja traganje za novim, smelijim formama i izrazom, jasno je da upotreba vrednost materijala i usavršavanje novih tehnologija obrade zapravo diktiraju inovacije. Enterijer, u užem smislu reči definišu materijali, raspored nameštaja, odnosi parcijalnih elemenata ili ukomponovanih celina, veza i interakcija oblika koje na prvi pogled čine taj prostor. Nameštaj, njegova funkcija i izgled prilagođavaju se potrebama i upotrebi čoveka, sa akcentom na ergonomiji, udobnosti i komfornom korišćenju. Funkcionalna dispozicija nameštaja u jednom zatvorenom prostoru i njegova usklađenost sa ostalim elementima čine enterijer mirnim i likovno ujednačenim. Prilikom opremanja prostora, neophodno je voditi računa o odnosu površina i veličina elemenata. Mnoštvo predmeta većih gabarita utiče na vizuelno smanjivanje prostorije, za razliku od ukomponovanih, skladnih elemenata, primerenih jedni drugima u odnosu na dimenzije prostora. Suština opremanja je u objedinjavanju i funkciji, a konačan ishod u sintezi - estetski opravdanoj i logičnoj celini. Ključ predstavlja pronalaženje dobrog kompromisa u vizuelnom objedinjavanju segmenata. Definicija „kostura“ u enterijerskom smislu podrazumeva



podove, plafone, zidove, koji će postaviti osnovu za dalje korespondiranje sa prostornim elementima. Pravilnim iskorišćavanjem dostupnih dimenzija i jasnim definisanjem gabaritnih odnosa dobija se funkcionalan i racionalno organizovan enterijer. Ako ga shvatimo, ne samo kao deo zatvorenog prostora, već i kao deo prirodne sredine, na utisku vizuelnih dimenzija može se još više potencirati. Kada pogled kroz prozore orijentisane ka zelenilu i drveću zaklonimo teškim draperijama, gubimo doživljaj dubine prostora, povezanosti sa prirodom i samim eksterijerom. Umetnost organizacije zatvorenog prostora je baš ta otvorena komunikacija sa vanjskom strukturom. Maksimalno iskorišćenje prirodne svetlosti u zadanim gabaritima direktno produbljuje i pojačava vezu sunčeve energije sa čovekom. Svako „otvaranje“ zatvorenog prostora omogućava vizuelnu komunikaciju oka sa prostorom koji ne pripada enterijeru, ali se simbolički i prirodno na-

stavlja na njega, izazivajući kod čoveka osećaj nesputanosti, slobode i pripadnosti prirodi. Moderna arhitektonska stremljenja orijentisana su ka iznalaženju racionalnog i fleksibilnog, funkcionalnog rešenja i, sa druge strane, vraćanju prirodi i ekološkoj osvešćenosti.

Neposredna harmonija, povezanost i balans koji se može uspostaviti između stambenog - zatvorenog, prirodnog - otvorenog i gradskog - dinamičkog prostora, neophodna je u arhitekturi čiji je cilj da stvara udobne prostore namenjene čoveku. Zahvaljujući takvoj uslovljenoj povezanosti navedenih elemenata koji karakterišu kulturu izgradnje savremenog doba i opremanja enterijera, ljudi danas mogu da uživaju u arhitekturi koja, iako je jedna od najstarijih umetnosti, svaki dan ima nešto novo da pokaže. Uspostavljanjem tog odnosa ona može da bude čoveku bliska i odgovarajuća, a prirodi opravdana - njegova unutrašnja arhitektura u kojoj zdravo živi i razvija se. ■

PAMETNA VAKUUMSKA REŠENJA ZA PAMETNU DRVNU INDUSTRIJU



JUMBO ERGO – BEZBEDNO PODIZANJE DO 300 KG

- Ergonomsko podizanje drvenih ploča, MDF-a, OSB-a, greda i drugih materiala.
- Utovar i istovar na CNC razkrajače ploča i CNC obradne centre
- Okretanje radnih predmeta do 90°
- Štedljiv rad, tihi rad
- Ergonomska ručka sa podesivom visinom

VAKUUMSKO STEZANJE ZA CNC OBRADNI CENTAR

Sigurno i jako stezanje drvenih materiala za petostranu obradu.

- Brzo podešavanje bez alata
- Jaka snaga držanja
- Širok raspon visina za 3-osnu, 4-osnu i 5-osnu CNC obradu

SCHMALZ vakuumske blokove pružaju pouzdano, ponovljivo stezanje - neophodno za modernu proizvodnju nameštaja i drvnih produkta.



LOKALNA PODRŠKA I SERVIS

Schmalz d.o.o. ima za svoje kupce lokalnu podršku koja obezbeđuje isporuku, instalaciju i servisnu podršku.

Za regiju Bosne i Hercegovine - **HEZO Masine**

Za regiju Srbije – **Sudagent**



Za više informacija kontaktirajte:

SCHMALZ d.o.o.

Velika Ligojna 4

1360 Vrhnika

Slovenija

M: +386 (0)31 491 373

T: +386 (0)8 200 0897

E: info@schmalz.si



Drvo u luksuznom enterijeru

U savremenom luksuznom enterijeru, drvo prevazilazi ulogu klasičnog građevinskog ili dekorativnog materijala i postaje nosilac identiteta prostora. Njegova prirodna lepota, dugotrajnost i sposobnost da se prilagodi različitim stilovima čine ga nezamenjivim elementom enterijera visokog standarda.

Zahvaljujući naprednim tehnologijama obrade, savremenim sistemima zaštite i vrhunskoj zanatskoj izradi, drvo danas uspešno odgovara i na najzahtevnije funkcionalne i estetske zahteve. Ono omogućava stvaranje prostora koji su istovremeno luksuzni, topli, autentični i dugoročno održivi.

U savremenom konceptu luksuznog stanovanja, pojam ekskluzivnosti sve manje se vezuje isključivo za veličinu prostora ili vrednost nekretnine, a sve više za kvalitet ambijenta u kojem se živi. Luksuzni enterijer danas predstavlja spoj estetike, funkcionalnosti, udobnosti i identiteta korisnika. Upravo u toj ravnoteži između dizajna i svakodnevne upotrebe, izbor materijala postaje presudan.

Drvo se u tom kontekstu izdvaja kao jedan od najvrednijih i najautentičnijih materijala luksuznog enterijera. Njegova prirodna tekstura, toplina i taktilnost unose u prostor osećaj smirenosti i trajnosti, dok istovremeno omogućavaju visok stepen dizajnerske slobode. Za razliku od hladnih i industrijskih materijala, drvo prostoru daje karakter, identitet i vremensku dubinu.

Zahvaljujući savremenim tehnologijama obrade, preciznoj izradi i kombinovanju sa drugim premium materijalima, drvo danas zauzima centralno mesto u enterijerima luksuznih stanova, vila, hotela i poslovnih prostora visokog standarda.

Ono simbolizuje sofisticiranost, dugotrajnost i povezanost sa prirodom, što su vrednosti koje savremeni kupci sve više cene.

Drvo kao osnova luksuzne estetike

U ekskluzivnom enterijeru, svaki detalj ima svoju ulogu i poruku. Materijali koji se koriste moraju biti vrhunskog kvaliteta, estetski prepoznatljiviji i dugotrajni. Drvo ispunjava sve ove zahteve, zbog čega predstavlja osnovu luksuzne unutrašnje arhitekture.

Prirodna struktura drveta, bogatstvo nijansi i neponovljivost godova daju prostoru autentičnost koju nijedan industrijski materijal ne može u potpunosti zameniti. Svaka drvena površina nosi sopstveni karakter, što luksuznom enterijeru daje osećaj posebnosti i ekskluzivnosti.

U savremenim projektima najčešće se koriste plemenite vrste drveta poput hrasta, oraha, jasena, trešnje, javora, tikovine i egzotičnih vrsta. Posebno su cenjeni furniri visokog kvaliteta, jer omogućavaju primenu skupocenih vrsta na većim





ta ima posebnu ulogu jer objedinjuje zanatsku preciznost, estetsku vrednost i dugotrajnost. Upravo kroz nameštaj drvo dolazi do punog izražaja – u formi, teksturi i detaljima koji definišu ukupni ambijent.

Luksuzni drveni nameštaj odlikuje se pažljivo biranim materijalima, preciznom obradom i jasnom namenom. Masivno drvo, furnirani elementi vrhunskog kvaliteta i sofisticirane završne obrade omogućavaju postizanje izuzetne vizuelne i taktilne vrednosti. Takav nameštaj nije podložan prolaznim trendovima, već je osmišljen da traje, kako estetski, tako i konstrukciono.

Posebnu vrednost u luksuznim enterijerima imaju komadi izrađeni po meri, prilagođeni konkretnom prostoru i potrebama korisnika. U tim slučajevima drveni nameštaj postaje sastavni deo arhitekture – ugrađeni elementi, zidne obloge sa integrisanim skladištem, kuhinje, komode, garderoberi, biblioteke, stepeništa i vrata izrađeni od punog drveta ili kvalitetnih furnira predstavljaju vrhunac enterijerske obrade.

U luksuznim projektima posebno se cene ručna obrada, precizni spojevi, intarzije i specijalne tehnike završne obrade, koje nameštaju daju umetničku vrednost.

Završna obrada igra ključnu ulogu u definisanju luksuznog karaktera nameštaja. Ulja, voskovi i visokokvalitetni lakovi naglašavaju prirodnu strukturu drveta, štite površinu i produžavaju vek trajanja, uz očuvanje njegove autentičnosti. Upravo u toj ravnoteži između estetike, funkcije i trajnosti drveni nameštaj potvrđuje svoju centralnu poziciju u luksuznom enterijeru.

površinama bez narušavanja njihove prirodne lepote. Zahvaljujući savremenim tehnologijama obrade, furniri danas nude izuzetnu preciznost, stabilnost i estetsku doslednost, što ih čini nezaobilaznim elementom luksuznog enterijera.

Luksuzni drveni nameštaj kao nosilac karaktera prostora

U luksuznim enterijerima nameštaj ne predstavlja samo funkcionalni element, već ključni deo identiteta prostora. Drveni nameštaj visokog kvalitete



površine postaju dominantni elementi savremenih prostora. U kombinaciji sa diskretnim osvetljenjem, ovi elementi stvaraju ambijent koji odiše elegancijom i udobnošću.

Zidne drvene obloge pružaju neograničene mogućnosti za dizajn enterijera. Bilo da je reč o rustičnom stilu sa izraženom teksturom drveta ili elegantnom minimalističkom izgledu sa glatkim, obrađenim površinama, zidne obloge pružaju mogućnost personalizacije svakog prostora.

Drvo u kupatilima i spa zonama

Savremeni luksuzni enterijeri sve češće uključuju drvo i u prostorima koji su nekada bili rezervisani isključivo za keramiku i kamen. Kupatila i wellness zone danas se projektuju kao prostori opuštanja i ličnog rituala, u kojima drvo ima važnu estetsku i psihološku ulogu.

Termički obrađeno drvo, tikovina i druge specijalno zaštićene vrste koriste se za podove, zidne obloge i nameštaj u vlažnim prostorima. U kombinaciji sa prirodnim kamenom, staklom i diskretnim osvetljenjem, drvo doprinosi stvaranju atmosfere privatnog spa centra, u kojem luksuz dobija toplu i nenametljivu formu.

Tehnologija obrade i zaštite drveta

Savremena drvna industrija omogućila je razvoj naprednih sistema obrade i zaštite drveta, što je dodatno povećalo njegovu primenu u luksuznim enterijerima.

Specijalni lakovi, UV premazi, prirodna ulja, termo-modifikacija i digitalna obrada površina omogućavaju postizanje vrhunskog kvaliteta, otpornosti i dugotrajnosti.

CNC tehnologija i digitalno projektovanje omogućavaju preciznu izradu i kompleksne forme, čime se drvo uspešno uklapa u najzahtevnije dizajnerske koncepte.

U savremenom luksuznom enterijeru, drvo prevazilazi ulogu klasičnog građevinskog ili dekorativnog materijala i postaje nosilac identiteta prostora. Njegova prirodna lepota, dugotrajnost i spo-



Podovi kao temelj luksuznog prostora

Drveni pod predstavlja jednu od najvažnijih površina u luksuznom enterijeru. Parketi velikih dimenzija, masivne daske, višeslojni parketi i specijalne površinske obrade postali su standard u objektima visokog ranga.

Posebno su popularni podovi od širokih hrastovih ili orahovih dasaka, sa prirodnim uljima i voskovima koji naglašavaju teksturu drveta. Mat završna obrada, blago četkana površina i ručno obrađeni rubovi dodatno doprinose osećaju autentičnosti.

Kvalitetan drveni pod ne predstavlja samo estetsku vrednost, već i investiciju na duge staze, jer pravilno održavan može trajati decenijama bez gubitka funkcionalnosti i lepote.

Zidne i plafonske obloge od drveta

U luksuznim enterijerima, drvo se sve češće koristi i kao materijal za oblaganje zidova i plafona. Drvene obloge unose toplinu, poboljšavaju akustiku i stvaraju osećaj ekskluzivnosti.

Paneli od prirodnog drveta, furnirani zidovi, dekorativne letvice i reljefne



sobnost da se prilagodi različitim stilovima čine ga nezamenjivim elementom enterijera visokog standarda.

Zahvaljujući naprednim tehnologijama obrade, savremenim sistemima zaštite i vrhunskoj zanatskoj izradi, drvo danas uspešno odgovara i na najzahtevnije funkcionalne i estetske zahteve.

Ono omogućava stvaranje prostora koji su istovremeno luksuzni, topli, autentični i dugoročno održivi.

U vremenu kada luksuz sve više znači kvalitet življenja, trajnost i povezanost sa prirodom za arhitekte, dizajnere, proizvođače i investitore, drveni enterijer ostaje jedan od najvažnijih elemenata u

stvaranju prostora koji nadilazi prolazne trendove. Upravo zato, njegova uloga u savremenom luksuznom enterijeru ostaje stabilna i dugoročna – kao simbol sofisticiranosti, udobnosti i istinske vrednosti prostora.

Pripremio Nemanja Jokić



Logistic department Jowat AG

Jowat

Klebstoffe

**VRHUNSKI LEPKOVI
RENOMIRANOG
NEMAČKOG
PROIZVOĐAČA**



Lepkovi za kantovanje i oblaganje na bazi EVA, PO, APAO, PUR

D2/D3/D4 lepkovi za drvo na bazi PVAc, EVA, UF, EPI za furniranje, podužno nastavljjanje i laminaciju

1K i 2K PUR prepolimeri za samonoseće konstrukcije i sve druge vrste konstrukcionih lepljenja i laminacije

1K i 2K PUR disperzije za 3D laminaciju membranskim i vakuum presama



**ANTIADHEZIVNE TEČNOSTI
ČETKE I TEČNOSTI ZA
POLIRANJE, ELEKTRONSKI
UREĐAJI ZA PRSKANJE**

**100% RIEPE Products
100% Quality Control**



Velvet doo

marketing · distribucija · tehnička podrška

Velvet doo · Vrbnička 1b · BEOGRAD

tel/fax. +381 11 351 43 93 · 358 31 35 · 305 68 29 · e-mail: office@velvet.co.rs



PIŠE: Isidora Gordić Fisković

Drveni zidni paneli predstavljaju savremeno i tehnički sofisticirano rešenje u oblikovanju enterijera, koje objedinjuje estetske, funkcionalne i konstruktivne zahteve prostora. Njihova primena beleži kontinuirani rast, posebno u kontekstu održive gradnje i povećanih zahteva za kvalitetom boravka u zatvorenom prostoru.

Sa stanovišta materijala, zidni paneli se izrađuju od masivnog drveta, furniranih ploča, višeslojnih kompozita ili MDF/HDF podloga sa završnim dekorativnim slojem, te stoga izbor materijala direktno utiče na mehanička svojstva, dimenzionalnu stabilnost i trajnost sistema. Masivno drvo odlikuje se visokom estetskom vrednošću i prirodnom teksturom, ali zahteva kontrolisane uslove vlage, dok višeslojni paneli obezbeđuju veću stabilnost usled ukrštanja vlakana i smanjenog rada materijala.

Važan aspekt primene drvenih zidnih panela odnosi se na njihova fizička svojstva. Naime, drvo kao higroskopan materijal reaguje na promene relativne vlažnosti vazduha, što može dovesti do širenja i skupljanja elemenata. Zbog toga je neophodno predvideti dilatacione razmake, kao i adekvatnu podkonstrukciju koja omogućava ventilaciju i sprečava akumu-



laciju vlage. U tom kontekstu, pravilno projektovan sistem ugradnje ima ključnu ulogu u dugoročnoj stabilnosti i funkcionalnosti obloge.

Sa akustičkog aspekta, drveni paneli mogu značajno doprineti poboljšanju zvučnog komfora u prostoru. Perforirani ili profilisani paneli, u kombinaciji sa apsorpcionim slojevima (npr. mineralna vuna), omogućavaju kontrolu refleksije i apsorpcije zvuka, što je posebno značajno u javnim i poslovnim objektima.

Termička svojstva drveta dodatno doprinose energetske efikasnosti objekta. Niska toplotna provodljivost omogućava smanjenje toplotnih gubitaka, dok istovremeno doprinosi prijatnijem osećaju boravka. Iako zidni paneli sami po sebi nisu primarni izolacioni sloj, njihova uloga u kombinaciji sa drugim materijalima nije zanemarljiva.



Površinska obrada drvenih panela predstavlja važan tehnološki segment. Upotreba lakova, ulja ili voskova utiče ne samo na estetski efekat, već i na otpornost na habanje, UV zračenje i hemijske uticaje. Savremeni premazi sve češće zadovoljavaju stroge ekološke standarde, sa niskim emisijama isparljivih organskih jedinjenja (VOC), što je od značaja za kvalitet unutrašnjeg vazduha.

Montažni sistemi variraju od klasičnih mehaničkih pričvršćenja (šrafovi, klipse) do savremenih skrivenih sistema koji omogućavaju brzu i preciznu ugradnju. Industrijski prefabrikovani paneli sa integrisanim spojnicama značajno skraćuju vreme montaže i smanjuju mogućnost greške na gradilištu. Takođe, sve češće se primenjuju modularni sistemi koji omogućavaju jednostavnu zamenu oštećenih elemenata.



U kontekstu zaštite od požara, drveni paneli moraju ispuniti odgovarajuće standarde reakcije na vatru, koji se postižu izborom materijala i primenom vatrootpornih premaza. Klasifikacija prema evropskim normama (npr. EN 13501-1) predstavlja važan kriterijum pri izboru proizvoda za javne objekte.

Održivi aspekt proizvodnje i primene drvenih panela sve više dobija na značaju. Serifikacija sirovine (npr. FSC ili PEFC) garantuje odgovorno upravljanje šumskim resursima, dok optimizacija pro-

izvodnih procesa doprinosi smanjenju otpada i energetske potrošnje. Upotreba recikliranih i obnovljivih materijala dodatno unapređuje ekološki profil proizvoda.

Zastupljenost i trend primene u Srbiji

Primena drvenih zidnih panela na tržištu Srbije beleži umeren, ali kontinuiran rast, pri čemu se ovi sistemi još uvek ne mogu smatrati standardnim rešenjem u enterijerskoj obradi zidova. Njihova upotreba je pre svega

zastupljena u projektima viših estetskih i funkcionalnih zahteva, gde se koriste kao akcentni elementi ili kao deo kompleksnijih dizajnerskih koncepata.

U stambenom sektoru, drveni paneli se najčešće primenjuju parcijalno, odnosno na pojedinačnim zidnim površinama, sa ciljem postizanja vizuelnog identiteta prostora. Tipična rešenja uključuju oblaganje zidova u dnevnim boravcima, spavaćim sobama ili hodnicima, pri čemu dominiraju sistemi vertikalnih letvica i furniranih MDF panela. Upotreba masivnog drveta prisutna je u manjoj meri, uglavnom u projektima višeg budžetskog ranga.

U komercijalnim enterijerima, posebno u kancelarijskim prostorima, ugostiteljstvu i hotelijerstvu, drveni zidni paneli nalaze širu primenu, ne samo zbog estetskih karakteristika, već i zbog svojih funkcionalnih svojstava. Akustični paneli sa perforacijama i apsorpcionim slojevima sve češće se koriste za unapređenje zvučnog komfora, što ukazuje na pomeranje njihove uloge sa dekorativne ka tehnički uslovljenoj primeni.

Razlozi ograničene šire primene u odnosu na razvijena evropska tržišta mogu se tražiti u nekoliko faktora. Pre svega, reč je o cenovnoj osetljivosti tržišta, gde se tradicionalni sistemi završne obrade zidova (gletovanje i bojenje) i dalje smatraju ekonomičnijim rešenjem. Takođe, prisutna je i određena inercija u projektantskoj i izvođačkoj praksi, kao i nedovoljna informisanost krajnjih korisnika o tehničkim i funkcionalnim prednostima ovih sistema.

Ipak, razvoj prefabrikovanih i modularnih rešenja, kao i sve veća dostupnost kompozitnih materijala sa poboljšanim performansama, doprinose postepenom širenju njihove primene. Poseban uticaj ima i rastući trend upotrebe prirodnih i održivih materijala u enterijerima, koji dodatno afirmiše drvo kao poželjan konstruktivni i dekorativni element.

Može se zaključiti da drveni zidni paneli u Srbiji trenutno zauzimaju poziciju između dekorativnog i funkcionalnog elementa, sa jasnom tendencijom razvoja ka standardizovanom i tehnički optimizovanom sistemu oblaganja unutrašnjih zidova. U narednom periodu očekuje se njihov dalji prodor, posebno u segmentima tržišta koji zahtevaju viši nivo kvaliteta, komfora i estetske diferencijacije prostora.

Na kraju, drveni zidni paneli nisu samo dekorativni element, već i investicija u kvalitet i dugotrajnost enterijera. Njihova sposobnost da transformišu prostor, unaprede akustiku i stvore prijatnu atmosferu čini ih jednim od najpoželjnijih rešenja u modernom dizajnu enterijera. Bez obzira na stil ili veličinu prostora, oni nude bezvremensku eleganciju i prirodnu toplinu koja nikada ne izlazi iz mode. ■



PIŠE: prof. dr. Nebojša Todorović

Stupanjem na snagu nove EU regulative o opštoj bezbednosti proizvoda (GPSR), zahtevi prema proizvođačima nameštaja (izvan EU) postaju znatno konkretniji i strožiji. Bezbednost proizvoda više nije samo pitanje usaglašenosti sa odgovarajućim standardima, već je to integralni deo razvoja proizvoda – od projektovanja do plasmana na tržište. Proizvođači su dužni da prepoznaju sve potencijalne opasnosti koje proizvod može predstavljati za korisnika i da ih svedu na prihvatljiv nivo, a to znači da ne postoji proizvod koji nema rizik.

GPSR uvodi jasniju odgovornost svih učesnika u lancu snabdevanja, ali najveći teret i odgovornost je na proizvođaču. Ključne novine koje direktno utiču na izvoz proizvoda od drveta su: obavezna i dokumentovana procena rizika za svaki proizvod, povećani zahtevi za sledljivost, obaveza stalnog praćenja bezbednosti proizvoda na tržištu i brza reakcija u slučaju nastanka problema. Za razliku od ranijeg pristupa, gde je usaglašenost sa standardima često bila dovoljna, sada je neophodno dokazati da je proizvod bezbedan odnosno da je rizik sveden na minimum u realnim uslovima upotrebe.

Nameštaj se ubraja u proizvode sa širokim spektrom potencijalnih rizika, posebno zbog raznovrsnosti konstrukcija i načina upotrebe. Najčešći uzrok povreda kod nameštaja su mehanički nedostaci. U praksi se izdvajaju: prevrtanje visokih elemenata (ormari, komode), lom konstruktivnih (nosećih) delova, nedovoljno obrađeni spojevi, oštre ivice i slično. Posebno su kritični proizvodi namenjeni deci ili oni ko-

Procena rizika za nameštaj u okviru GPSR regulative

ji se koriste u javnim prostorima. Upotreba pločastih materijala i površinska obrada nose određene hemijske rizike kao što su emisija formaldehida, isparavanje organskih jedinjenja iz lakova i lepkova, kontaktne alergijske reakcije i drugo. Ovi rizici su često manje vidljivi, ali su veoma značajni. Kod tapaciranog nameštaja i određenih materijala, zapaljivost može predstavljati ozbiljan problem, naročito u javnim objektima. Ne treba zanemariti ni tzv. funkcionalne rizike kao što su nestabilnost, neadekvatna ergonomija, nepravilna ili nenamenska upotreba proizvoda i slično.

Procena rizika u industriji nameštaja ne mora biti kompleksna, ali mora biti sistematična i dokumentovana. Dakle, neophodno je identifikovati opasnosti, izvršiti procenu verovatnoće njihovog nastanka, procenu težine mogućih posledica i na kraju definisanje mera za smanjenje rizika. U praksi se najčešće koristi matrica rizika, gde se kombinuju verovatnoća i posledica kako bi se odredio nivo rizika (nizak, srednji, visok). Važno je naglasiti da procena mora biti realna – zasnovana na stvarnim uslovima korišćenja, a ne samo na teorijskim pretpostavkama. Ono što je novina i posebno opterećujuća za proizvođače jeste da svako definisanje mera, za smanjenje rizika, mora biti dokazano, a u najvećem broju slučajeva to se odnosi na laboratorijska ispitivanja koja imaju svoju cenu.

GPSR daje redosled mera koje, za proizvođače nameštaja, predstavljaju:

1. Bezbednost kroz dizajn - najefikasniji način upravljanja rizikom je njegovo uklanjanje u fazi projektovanja kroz npr. povećanje stabilnosti konstrukcije, eliminaciju oštih ivica ili uvođenje sigurnosnih mehanizama i drugo.

2. Tehnička rešenja - kada eliminacija nije moguća, primenjuju se dodatne mere kroz kvalitetnije materijale, do-

davanje ojačanja, testiranje opterećenja i stabilnosti

3. Informacije za korisnika - uputstva i upozorenja su važna, ali imaju ograničen efekat jer u praksi ne mogu nadoknaditi loš dizajn proizvoda.

Jedan od najvećih izazova za proizvođače je upravo dokumentacija. GPSR zahteva da proizvođač u svakom trenutku pokaže: kako je izvršena procena rizika, koje su mere primenjene, na osnovu kojih standarda je proizvod razvijen i da je proizvod testiran i kontrolisan.

Sve ovo znači uvođenje sistematične tehničke evidencije, što za mnoge manje proizvođače predstavlja novinu. Procena rizika nosi i izazove i prilike. Sa jedne strane povećavaju se zahtevi i troškovi, potrebno je dodatno stručno znanje, proces razvoja proizvoda postaje složeniji, međutim sa druge strane podiže se kvalitet proizvoda, olakšava se plasman na EU tržište, jača poverenje kupaca i slično. U tom smislu, procenu rizika ne treba posmatrati kao administrativnu obavezu, već kao alat za unapređenje proizvoda. Proizvođač u Srbiji može koristiti, kao pomoćni alat, nacionalne standarde za bezbednost proizvoda i procenu rizika. Ono što je još uvek nepoznanica jeste procena rizika za više proizvoda u projektima opremanja enterijera, regulativa to ne rešava i svakako se očekuje pomoć od nadležnih institucija da obezbede jedan vodič ili platformu sa pitanjima i odgovorima za sve koji plasiraju proizvode na tržište EU.

Pravilna primena u projekciji rizika omogućava, ne samo usaglašenost sa propisima, već i stvarno povećanje bezbednosti proizvoda. Za proizvođače nameštaja, ključ uspeha jeste uvođenje bezbednosti u svakodnevnu praksu – od projektovanja, preko proizvodnje, do plasmana na tržište. ■

Novo poglavlje parketarstva na Balkanu



Od 27. do 29. marta u Kraljevim čardacima na Kopaoniku održan je TRITONEX PROFLOOR CONGRESS 2026, **prvi kongres na Balkanu posvećen parketarstvu, podnim oblogama i savremenim tehnologijama u obradi podova.** Na jednom mestu okupilo se više od 150 učesnika iz Srbije i regiona, kao i predstavnici vodećih evropskih proizvođača opreme i materijala.

Tokom trodnevnog programa, organizator TRITONEX predstavio je svoje vodeće linije proizvoda – PARFIX namenjene lepljenju parketa i različitih vrsta podnih obloga, PARLACK lakova za parket na vodenoj bazi i OLIWAX sistema za završnu obradu drveta, uz niz praktičnih prezentacija i demonstracija. Pored TRITONEX proizvodne linije, predstavljena je vrhunska oprema i materijali renomiranih proizvođača: JANSER, FENTO, ATLAS I MAFELL. Oni su prikazali najnoviju profesionalnu opremu i tehnologije, dok su praktične radionice omogućile učesnicima da se neposredno upoznaju s inovacijama u izvođenju parketerskih radova.

– Ideja ovog kongresa bila je da okupimo ljude iz struke i da im pokažemo rešenja koja zaista funkcionišu u praksi, a ne samo u teoriji. Smatram da je tržište u regionu sazrelo za ovakav format – gde se otvoreno razmenjuju iskustva i podižu standardi rada. Ovo je tek početak, a naš cilj je da u narednim godinama dodatno proširimo koncept i uključimo još širi krug partnera iz industrije – kaže **Milan Kostadinović**, direktor kompanije TRITONEX.

Profesionalni deo programa dopunjen je druženjem, relaksacijom u SPA centru i svečanom večerom koja je zatvorila trodnevno okupljanje.

TRITONEX PROFLOOR CONGRESS 2026 potvrdio je da je ovakav format događaja dugo nedostajao regionalnom tržištu. Učesnici su saglasni - cilj je postignut: povezivanje struke, razmena iskustava i predstavljanje novih standarda kvaliteta u oblasti podnih obloga. ■



Konferencija Adriatic Wood Days 2026 održana je 17. i 18. februara u Rovinju, okupivši ključne aktere hrvatskog sektora drvne industrije i šumarstva. Sektor ulazi u 2026. godinu u okolnostima koje se mogu opisati kao izazovne i neizvesne, suočen sa visokim troškovima proizvodnje i energije, padom profitabilnosti, slabom potražnjom u građevinarstvu, rastom uvoza, klimatskim promjenama i sve složenijim regulatornim okvirom Evropske unije.

Među učesnicima konferencije posebno se istakla Ana Knežević, predsjednica Hrvatskog udruženja za zaštitu potrošača, koja je predstavila tržište drvnih energenata iz perspektive krajnjih korisnika, dok su brojni proizvođači peleta iz poslovnog sektora govorili o suočavanju sa rastućim troškovima i brojnim regulatornim izazovima, kao i sa izrazito sezonskim poslovima. Jasna Mamić, direktorka Robnih zaliha pri Ministarstvu privrede (MINGO), govorila je o državnim politikama podrške konkurentnosti i otpornosti sektora, kao i o zakonskim pretpostavkama za uključivanje strateških proizvoda u robne rezerve.

Ključna inostrana učesnica bila je Martina Friedl iz Austrijske asocijacije za biomasu, koja je u zanimljivoj predavanju predstavila moderan koncept grupisanja kapaciteta biomase po evropskim regionima, kao i brojne mogućnosti za učenje i povećanje vidljivosti sektora. Konferenciji su prisustvovali i predstavnici Fakulteta šumarstva i drvne tehnologije Univerziteta u Zagrebu (prodekan prof. dr sc. Alan Antonović i prof. dr sc.

U Rovinju održana konferencija Adriatic Wood Days 2026

Izazovna i neizvesna perspektiva



Krešimir Greger), kao i predstavnici sektorskih kompanija, koji su aktivno učestvovali u intenzivnoj raspravi o tržištu, rastućim zahtevima održivosti na nivou EU, mogućnostima digitalizacije, kao i o neizbežnoj temi prilagođavanja klimatskim promjenama.

Učesnici su istakli da automatizacija, digitalizacija i održivost više nisu opcije, već nužnost, te da je jačanje otpornosti šuma i sigurnosti snabdevanja sirovinom strateško pitanje za evropski sektor drvne industrije, dok je domaći sektor dodatno opterećen pitanjem

nastavka višegodišnjih ugovora nakon 2027. godine.

Glavne teme obuhvatile su i pitanje radne snage, očuvanje tržišne konkurentnosti uprkos regulatornim i troškovnim pritiscima, upravljanje tržišnom volatilnošću i promjenama u globalnoj trgovini, prilagođavanje šuma i proizvodnje klimatskim promjenama, finansiranje tehnološke transformacije, kao i potencijal drveta kao strateškog resursa Evrope.

Naredni skup sektora (Drvno-tehnološka konferencija) biće održan u Opatiji 11–12. 05. 2026.

Hrvatsko udruženje poslodavaca problematizovalo stanje u drvnoj industriji

Hrvatska drvno-prerađivačka industrija suočena je sa ozbiljnim izazovima koji ugrožavaju više od 30.000 radnih mesta, uprkos značajnom udelu u BDP-u i izvozu, zaključak je stručnog skupa koji je organizovalo Hrvatsko udruženje poslodavaca.

Prema pisanju lista Glas Slavonije, o navedenim problemima i brojnim izazovima raspravljalo se na stručnom skupu o budućnosti sektora, koji je HUP organizovao krajem januara u Zagrebu. Učestvovali su predstavnici industrije, sindikata i akademske zajednice, uključujući autore studije o sirovinu sa Ekonomskog fakulteta u Rijeci.

U diskusiji je istaknuto da sektor pati od niske produktivnosti, tehnološke zastarelosti i slabog korišćenja dostupnih podsticaja. Posebno je naglašena zavisnost od domaće sirovine i ograničenja modela snabdevanja kompanije Hrvatske šume, što dodatno umanjuje konkurentnost.

Učesnici su pozvali na modernizaciju, udruživanje preduzeća i strateška ulaganja države kako bi se povećala dodata vrednost i sprečio dalji pad zaposlenosti. Deo prisutnih izrazio je žaljenje zbog izostanka vodećih političkih predstavnika nadležnog resora, ocenjujući da se time šalje loša poruka celom sektoru.

Poskupljenje trupaca u Hrvatskoj izazvalo reakcije drvoprerađivača

Hrvatske šume objavile su novi cenovnik glavnih šumarskih proizvoda sa korekcijom cena naviše, uz najavljeno poskupljenje u proseku od oko 8%. Drvoprerađivači i zanatlije iz sektora ne slažu se sa ovom jednostranom merom i sa zabrinutošću posmatraju poslovanje u 2026. godini.

Dodatni pritisak dolazi i iz regiona Jugoistočne Evrope, gde su cene trupaca i rezane građe poslednjih godina u stalnom porastu zbog ograničene ponude. Posebno se ističu i ranije zabrane izvoza sirovina iz Bosne i Hercegovine.

Drvoprerađivači, delom putem medija, a delom kroz svoje asocijacije, upozoravaju da ovakve promene cena mogu negativno uticati na konkurentnost i buduće poslovanje. Visoka cena sirovine povećava proizvodne troškove i smanjuje profitne marže, posebno kod manjih pilana i obrta koji se poslednjih 2–3 godine suočavaju sa padom narudžbina i problemima likvidnosti.

Mali proizvođači su posebno izloženi riziku jer nemaju finansijske rezerve poput velikih kompanija i teško mogu da prenesu po-



većane troškove sirovine na krajnje cene drvnih proizvoda bez gubitka tržišnih pozicija.

Strukovne udruge traže hitan dijalog sa Vladom i „Hrvatskim šumama“, pozivajući na zajednički pristup kako bi se otvorili pregovori o pravednijem modelu raspodele sirovine i ublažavanju poskupljenja.

Nadležne institucije nisu se izričito oglasile o ugroženoj konkurentnosti drvne industrije, ali se ističe

da su kao kratkoročne mere pomoći dostupne državne subvencije i povoljni krediti za modernizaciju proizvodnje.

Malim prerađivačima preporučuje se optimizacija procesa kako bi povećali iskorišćenost trupaca i smanjili gubitke, što pilane ocenjuju kao nedovoljno. Uprkos brojnim izazovima, većina kompanija iz sektora veruje da ključ razvoja leži u politici Vlade i mogućem setu sistemskih mera. Zbog toga udruženja nastavljaju koordinisano delovanje, dok bi bolja saradnja sa nadležnim telima mogla doprineti stabilnijim poslovnim uslovima, što je posebno važno zbog neizvesnosti na izvoznim tržištima.

DRVO
tehnika nameštaj
graditeljstvo i enterijer

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

Tel/fax: +381 (0) 11 2139 584; +381 (63) 289 611
www.drivotehnika.com e-mail: office@drivotehnika.com

Budite naš pretplatnik i u ovoj godini
Godišnja pretplata 2.200 dinara
za inostranstvo 100 evra





PIŠE: dr Miladin Brkić

Pakovanje peleta i briketa je neophodno zbog izrazite higroskopsnosti sabijene biomase. Od pakovanja se zahteva da olakša skladištenje i transport robe. Ambalaža za pakovanje ima zadatak da štiti proizvod kvalitativno i kvantitativno, da informiše potrošača o vrsti robe, masi, načinu i roku upotrebe i načinu čuvanja. Mašine za pakovanje (pakerice) mogu biti: automatske, poluautomatske i uređaji za ručno pakovanje. Pakuju pelete u vreće 5 do 20 kg i termoskupljajuću foliju za 3 do 5 ili više briketa. Mogu biti postavljene vertikalno i horizontalno.

Automat pakerica za pelete se sastoji od koša, zapremine do 70 dm³, dozatora (vibracioni, rotacioni), uređaja za formiranje ili hvatanje termovarijnih folija, vreća ili kesa preko foto-čelije, elektronske vage, uređaja sa čeljustima za elektrozavarivanje i sečenje folije, pneumatske instalacije, elevatora (punjača) i transportera (izuzimača), više elektromotora-reduktora i kompjuterizovanog PLC upravljača. Pritisak vazduha je 6 bara, a potrošnja oko 300 l/min. Učinek mašine može da bude 4 do 6 vreća/min. Veličina kesa 150 do 300, a vreće 450 do 650 mm. Snaga grejača je 1,5 kW, broj radnika jedan, gabariti mašine mogu biti 1500x2010x3800 mm, masa mašine 1.500 kg i učinak mašine 4 do 5 t/h. Preporučene dimenzije folije: max. širina 950 mm i prečnik rolne 500 mm. Za ambalažu koriste se

PVC, PE i PP folije i vreće i termoskupljajuća folija za brikete. Folija treba da ima: čvrstoću, da je nepropusna za vodu i mirise, da se jednostavno termički zavaruje i da bude biorazgradljiva. Poluvinilhidridna folija je najčvrća i ne propušta sunčeve zrake i vodu. Poluetilenska propušta zrake i hidrofilna je. Kondenzuju se kapi vode na foliji, pa joj se smanjuje elastičnost. Otporna je na baze i kiseline. Polipropilenska folija je snažna i fleksibilna, visokog sjaja i transparentnosti. Ne propušta vodu i isparenja, otporna je na hemikalije. Dobra je podloga za štampu. Natron vreće i kartonske kutije se ređe koriste, zbog higroskopsnosti.

Poluautomatska pakerica za pakovanje peleta u vreće mase 5 do 20 kg sastoji se od: koša, pneumatskih zasuna, vibrodozatora i digitalne vage.

Transporter ubacuje materijal u koš mašine i vibracionim sistemom transportuje do kofice. Kada vaga izmeri masu zaustavlja se rad tresaća. Radnik postavlja vreću na usipnik mašine, nogom daje signal da pneumatski cilindri otvore koficu čime se puni vreća. Odvodni transporter pomera napunjenu vreću ka varilici. Radnik postavlja vreću u čeljusti zavarivača i nogom daje signal za zatvaranje čeljusti. Pneumatski cilindri zatvaraju čeljusti zavarivača, a elektronika kontroliše temperaturu i vreme varenja. Odvodni transporter pomera zatvorenu vreću i dovodi napunjenu vreću na varenje. Učinek je 1 do 2 t/h, a može biti i veći.

Ručno pakovanje: preko pneumatskog izuzimača ispuštaju se pelete iz koša kroz grlo u vreću koja je postavljena

na vagu. Napunjena i izmerna vreća zavaruje se elektrovartilicom koja se postavlja u liniju iza vage. Zatvorena vreća se prebacuje trakastim transporterom do palete, a paleta sa vrećama viljuškarom prebacuju se u skladište.

Usipna rampa za džambo vreće sastoji se od: nosećeg koša, pneumatskog izuzimača peleta, dozatora, usipnog grla i vage nosivosti do 1 t. Učinek je: 8 do 12 t/h. Džambo vreća prenosi se na paletu sa viljuškarom u skladište.

Pakerica za brikete ima funkciju umotavanja tri i više briketa u termoskupljajuću foliju. Mogu biti: automatska pakerica sa termotunelom (haubom), poluautomatska pakerica sa haubom i ručna varilica. Proizvode se u horizontalnoj izvedbi. Termotunel je automatska mašina namenjena za

Mašine za pakovanje peleta i briketa

Danas se postavlja pitanje ekonomičnosti, ekolozičnosti i održivosti upotrebe čvrste biomase, kao alternative fosilnom gorivu. Potencijalne količine ostataka drvene 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.



Automatska pakerica za pelet, tip APKZ-1500



Poluautomatska pakerica za pelet

pojedinačno i grupno pakovanje proizvoda u foliju, koja ima sposobnost termičkog skupljanja tako što pranja uz proizvod i zaštićuje ga od spoljašnjeg uticaja. Prema vrsti pogonskih elemenata to je mehaničko-pneumatska mašina s elektronskim upravljanjem. Sastoji se iz: radnog stola, potisne ruke, noža za varenje, rolna folije, kočnice, transportera mašine, transportera tunele, grejne komore, rashladnog

mosta i rashladnog stola. Jednica za oblaganje folijom se sastoji iz nosača kotura gornje i/ili donje folije, pegle za zavarivanje i otsecanje folije. Proizvodi se uvode automatski ili ručno u foliju koja ih obmotava. Nakon zavarivanja i odsecanja folije, obmotani briketi automatski odlaze u grejnu komoru gde se termoskupljajuća folija skuplja i tesno obmotava oko njih, te paket postaje kompaktan. Vazduh u komori se za-

greva električnim grejačima, a cirkulacija se ostvaruje aksijalnim ventilatorom. Temperatura se reguliše pomoću termostata. Hlađenje paketa se obavlja iza komore u struji hladnog vazduha koju ostvaruje ventilator. Prihvatni sto sa valjcima se nalazi u produžetku žičanog ili rolo transportera. Tehnički podaci (orijentaciono): kapacitet mašine 4 – 6 cikl. / min, instalisana snaga 18 kW, radni pritisak 5 bar-a, potrošnja vazduha 160 l / min, vrsta folije: termoskupljajuća PE, maksimalna širina folije 420 mm, debljina folije oko 0,11 mm i orijentacione dimenzije mašine 2500x1000x1700 mm. Vreće i upakovani briketi u folije mase do 1 t stavljaju se na palete za transport sa viljuškarom.

Termoskupljajuća folija pravi se od PE niske gustine. Nakon izlaganja temperaturi, folija se skuplja 25 do 30% i prilagođava proizvodu koji obavlja. Termofolija ne propušta vodu, ekološki je bezbedna, može da se reciklira. Folija se proizvodi u različitim dimenzijama. Postoji mogućnost štampanja na foliji. Streč folija koristi se za obmotavanje upakovanih proizvoda na paletama, čime se sprečava ispadanje i prljanje proizvoda. Osnovne karakteristike streč folije su veliko istezanje, visoka providnost, otpornost na oštećenja i ekonomska isplativost. Više informacija možete da nađete u knjizi: „Razvoj i opremanje pogona za peletiranje i briketiranje biomase. ■

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



Stručnjaci za skladištenje, iverica, drva, građe, masivnih ploča.

OHRA
PROMIŠLJENI SISTAVI SKLADIŠTENJA

**ZA UNUTRAŠNJU
ILI VANJSKU
UPOTREBU**



- KONZOLNI REGALI
- PALETNI REGALI
- REGALI SA KROVOM, HALE
- VERTIKALNI REGALI

Kontaktirajte nas – pripremit ćemo vam ponudu prema vašim zahtevima.

OHRA 
PROMIŠLJENI SISTAVI SKLADIŠTENJA

 **ohra.net**

OHRA Regalanlagen GmbH • Blaž Kocjanc • Tel. +386 - 40 825 699 • kocjanc@ohra.de

VRSTE KSILOFAGNIH INSEKATA

Chalcophora mariana L.

Eurythyrea austriaca L.

Dicercaalni F i s c h.

(Coleoptera-Buprestidae)

Navedene vrste buprestida pripadaju porodici „krasaca“. Nemaju veći ekonomski i tehnički značaj jer pretežno napadaju tanje sorte drveta.

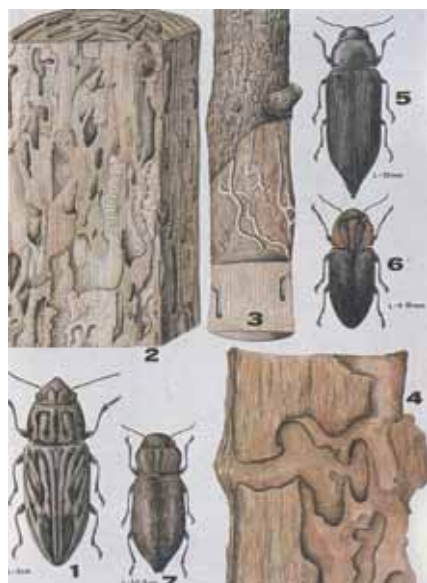
Krasci su insekti manjih dimenzija, spljoštenog tela, sa zaravnjenom leđnom i zaobljenom trbušnom stranom. Kraj trbuha je mnogo uža od srednjeg dela. Imaju tvrdu, hitiniziranu kožu. Pojedine vrste su različito metalizirane obojene.

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

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

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

D.alni je takođe manja od prvo pomenute vrste (oko 20 mm). Boja tela je bronzano bakarna. Kao i predhodne vrste nema veći



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

ekonomski značaj, jer larve, iako prodiru u unutrašnje slojeve, napadaju tanji materijal.

Buprestis cupressi C a s t.

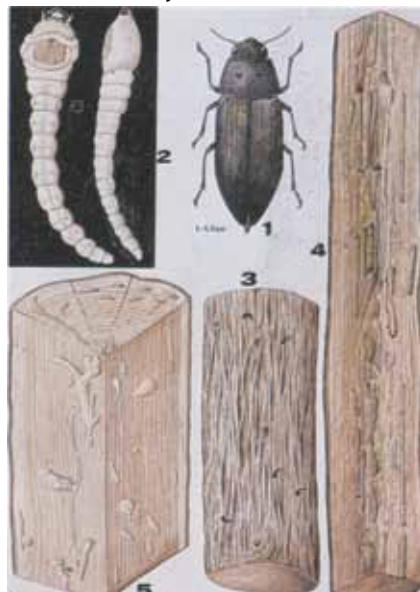
- čempresov krasac -

(Coleoptera-Buprestidae)

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

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

Suzbijanje vrste je dosta teško i zadatak je šumarskih stručnjaka. Posle seče, stabla tre-



Buprestis cupressi C a s t.

- čempresov krasac -

1- imago, 2 - larve, 3 - ubušni otvori larava, 4 i 5 - hodnici u drvetu

ba odmah raskrajati radi ubrzanog sušenja i zaustavljanja razvika larava.

Necerda melanura L.

Serropalpus barbatus S c h a 11.

S. striatus H e 11 e n

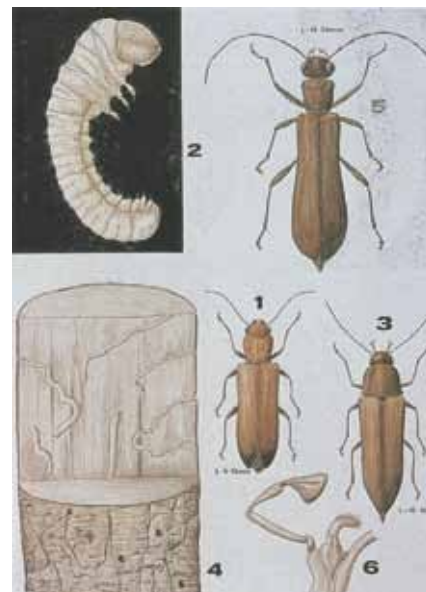
S. biguttus S c h e 11.

Calopus serraticornis L.

(Coleoptera-Serropalpidae / Melandryidae)

Navedene vrste nemaju veći značaj.

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



Necerda melanura L., 1 - imago, 2 - larva

Serropalpus barbatus S c h a 11.

3 - imago, 4 larveni hodnici i izletni otvori imaga

Calopus serraticornis L.

5 - imago, 6 - donja vilica imaga

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

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

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

Hylecoetus dermestoides L.

(Coleoptera-Lymexylidae)

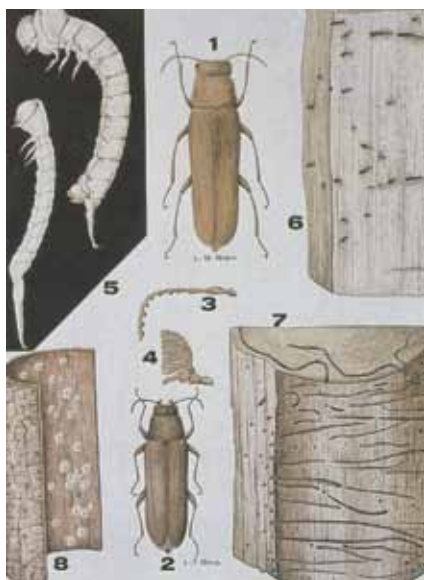
Dužina tela odraslih insekata je vrlo različita (7-18 mm), pri čemu su mužjaci manji od ženki. Ženke imaju smeđe telo i crnu glavu, dok su mužjaci tamnosmeđi. Vratni štiti obe forme je veće širine od dužine.

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

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

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

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



***Hylecoetus dermestoides* L.**

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

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

***Lymexylon navale* L.**

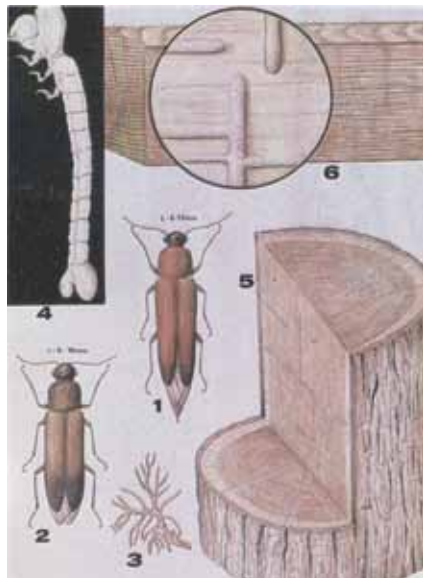
- lađar -

(Coleoptera-Lymexylidae)

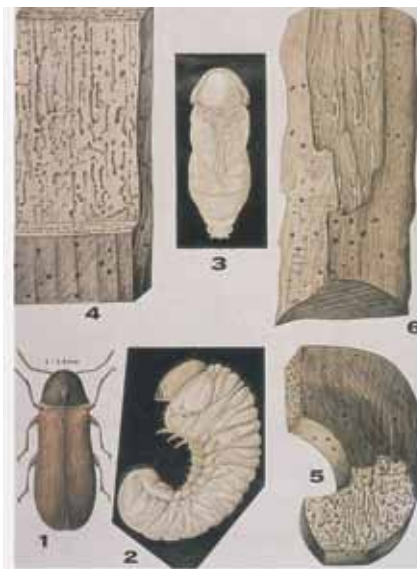
Vrsta je slična *H. dermestoides*, ali je nešto manja. Ima dužinu tela 6-10 mm (muž-

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.

D. Blagojević



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



Anobium punctatum De Geer - tačkasti drvotočak
1 - imago, 2 - larva, 3 - lutka, 4 i 5 - larveni hodnici

Ptilinus pectinicornis L. - češljasti drvotočak - larveni hodnici i izletni otvori imaga

jaci) i 8-13 mm (ženke). Pored toga imaga imaju uže telo, izdužen vratni štitić i pokrioca kraća od tela. Telo ženki je mrkocrno a mužjaka crno sa mrkim pokriocima. Larve na kraju tela imaju proširenje srcolikog oblika.

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

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

Jedina praktična mera suzbijanja je primena hemijskih sredstava.

***Anobium punctatum* De Geer**

- tačkasti drvotočak -

(Coleoptera-Anobiidae)

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

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

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

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

Top 10 najbizarnijih zgrada na planeti

Ako pomišljate da su ove građevine suviše čudne da bi bile realne, varate se!

Puštamo vas da uživate u listi najneobičnijih zgrada na svetu i kreativnosti koju su iskazali njihovi domišljati arhitekti.

1. Zgrada-korpa – Ohajo, SAD

Ova zgrada je zapravo sedište kompanije „Longaberger“ i predstavlja repliku njene čuvene potrošačke korpe, uvećane 160 puta. Posebno je zanimljivo gledati je noću pošto se osvetle prozori, koji predstavljaju rupe na korpi. Ideja o zgradi u obliku korpe potekla je od osnivača kompanije Dejva Longabergera. Ubrzo po izgradnji postala je simbol kompanije i jedna od najpopularnijih poslovnih zgrada na svetu. Naposljetku, to je i najveća korpa na planeti.

2. Biblioteka u Kansas situju – SAD

Već po samom izgledu zgrade može se zaključiti šta se krije iza njenih zidova. Fasada građevine napravljena je u obliku knjiga porađanih na polici, a mala razlika je u tome što su ove knjige visoke skoro osam metara i široke preko dva metra! Na nesvakidašnjoj „polici“ mogu se pronaći i popularna dela kao što su „Gospodar prstenova“, „Romeo i Julija“, „Farenhajt 451“...

3. Wonderworks – Pidžin fordž, SAD

Ovaj muzej je jedna od brojnih atrakcija Tenesija. U njoj su smješteni različiti interaktivni moduli iz oblasti fizike, astronomije i matematike, koji su podjednako zanimljivi i deci i odraslima. Ipak, ova zgrada je znatno više od muzeja i atrakcije. Njen spoljašnji izgled – struktura postavljena naglavačke - ostaviće vas bez daha.

4. Hotel Intel – Zandam, Holandija

Zandam je prvi evropski grad u kojem je otvoren Meksdonalds, ali i hotel sa naslaganim tradicionalnim kućama. Ova 12-spratnica, koju su projektovale holandske arhitektae iz WAM-a, glavno je arhitektonsko delo kojim je obnovljen centar grada. Istovremeno, vodilo se računa i o očuvanju tradicije, pa je fasada hotela urađena u stilu starih zandamskih kuća. Inovativan dizajn hotela prati i njegov koncept: kuća od kuće pre nego kutija. Hotel je otvoren 2010. godine, a u njegovu izgradnju je uloženo 15 miliona evra.

5. Hotel Tianzi – Hebei, Kina

Hotel Tianzi je odmah po izgradnji (2000-01) ušao u Ginisovu knjigu rekorda kao najveća zgrada-slika na svetu. Građevina, visoka 41,6 metra, predstavlja Fu Lu Šou, božanstvo koje donosi sreću, prosperitet i dugovečnost. Zvanično ime hotela je Tianzi, ali ga lokalno stanovništvo zove i Carski hotel i Hotel sina neba.





6

6. Vijugasta kuća – Sopot, Poljska

„Vijugasta kuća“ izgrađena je po dizajnu studija „Šotinski i Zaleski“ 2004. godine u Sopotu. Zaleski je inspiraciju za ovu neobičnu građevinu našao listajući dečje slikovnice. Pojedini je opisuju kao „umornu“ zgradu, dok drugima deluje kao da se topi. Ova kuća je nezaobilazno turističko mesto, pa zato i ne čudi podatak da važi za najfotografisaniju građevinu u Poljskoj. U ovoj trospratnici se nalaze pabovi, restorani i nekoliko prodavnica.



7

7. Hotel „Markes de Riskal“ – Elciego, Španija

Hotel „Markes de Riskal“ napravljen je po dizajnu Frenka Gerija, jednog od najuspešnijih američkih arhitekata svih vremena. Izgrađen je u oblasti gde je vinogradarstvo tradicija, sa ciljem da privuče turiste. Umesto da ga uklopi u postojeću sredinu, Geri je svoju građevinu istakao svojom neobičnim izgledom. Strukturu čine elementi od čelika prekriveni ogromnim panelima od titanijuma, zlata i čelika. Svaka soba u ovom hotelu je različita i ima pogled na vinograd, tako da boravak u njoj predstavlja jedinstveno zadovoljstvo.

8. Zgrada koja pleše – Prag, Češka

„Zgradu koja pleše“ projektovali su Vlado Milunić i Frenk Geri. Prvobitno je nazvana „Fred i Džindžer“, po filmskom plesnom paru Fredu Asteru i Džindžer Rodžers. Građani su joj, međutim, nadeli drugačije nadimke, među kojima se u svakodnevnom govoru najčešće koristi „Pijana kuća“. Građena je od 1994. do 1996. godine na Vltavi, na mestu zgrade koja je uništena tokom bombardovanja Praga 1945. Njen neobični izgled isprva je izazivao kontroverzne reakcije i mišljenja ne samo stručne javnosti, već i lokalnog stanovništva. Tadašnji češki predsednik Vaclav Havel, koji je od detinjstva živeo u susednoj zgradi, podržao je njenu gradnju, u nadi da će postati središte kulturnih zbivanja. I nije pogrešio – danas je Prag čuven, između ostalog, i po njoj.

Na krovu kuće se nalazi francuski restoran „Pražski biser“ (La perle de Prague), sa pogledom na grad, dok su ispod smeštene brojne poslovnice međunarodnih kompanija, tako da planovi o njenom pretvaranju u kulturni centar nisu ostvareni. Češka narodna banka izdala je 2005. godine zlatni kovani novčić sa motivom „Zgrade koja pleše“, u sklopu serije „10 vekova arhitekture“.



8

9. Cube Houses, Rotterdam, Holandija

Neobični objekti „Cube Houses“, postavljeni na heksagonalne stubove, kao da se svim silama udruženo bore protiv zemljine težine. Dizajn 38 domova osmislio je arhitekta Piet Blom s namerom da kreira varošicu unutar grada.



9

10. Telo-muzej – Holandija

Ogromno ljudsko telo - muzej je nesumnjivo jedan od najčudnijih u Holandiji. Nalazi se u blizini autoputa koji povezuje Amsterdam i Hag, a otvorila ju je holandska kraljica Beatriks 2008. godine. Zgradu zapravo čini 35 metara visoka transparentna struktura koja oslikava portret čoveka u sedećem položaju. Unutar nje korišćen je fiberglas, kako bi što realnije bila prikazana unutrašnjost ljudskog tela i njegove funkcije. Poseta ovom neobičnom muzeju pre svega predstavlja edukativno putovanje tokom kojeg, između ostalog, možete saznati zašto spavamo i šta se dešava kada kihnemo.

Šetnja kroz zgradu, visoku sedam spratova, počinje u džinovskom kolenu do kojeg posetioci stižu liftom. Prvi pokret koji se prikazuje je savijanje i opuštanje kolena, odnosno kako se pomeraju mišići i vezivna tkiva. Na višim nivoima smeštena su 5D pozorišta u kojima se prikazuju pokreti organa. Najpopularniji su pozorište srca i predstava mozga. Svi delovi tela predstavljeni su u realnom obliku i boji, a ono što posetu muzeju čini dodatno neobičnom jesu specifični zvuci organa, koji se čuju tokom čitave šetnje zgradom. ■



10

15. Međunarodna kreativna radionica „Dizajn igralište – Design Playground“.

Široka lepeza inspiracija za kreacije srednjoškolaca

Tehnička škola „Drvo art“ uspešno je realizovala 15. Međunarodnu kreativnu radionicu „Dizajn igralište – Design Playground“. Pored učenika škole domaćina, na radionici su učestvovali i njihovi vršnjaci iz partnerskih škola ISIS Bruno Carniello iz Brunjere (Italija), Kisafföldi ASZC Roth Gyula Erdészeti technikum iz Soprona i IES Antonio Calvín iz Almagra u Španiji.

Tema ovogodišnje Radionice bila je „podna lampa“. Pored drveta, koje se na Radionici tradicionalno koristi, ovoga puta korišćen je i Rauvisio crystal. Učenci su inspiraciju našli u biljnom i životinjskom svetu, brodovima, geografiji, muzici i plesu...

Kao i ranijih godina, Radionica je trajala pet dana, od 2. do 6. marta 2026. i bila je ispunjena veoma intenzivnim ra-



Direktorka škole „Drvo art“ sa najuspešnijim učesnicima

Direktorka Tehničke škole „Drvo art“, **dr Zorica Đoković** istakla je da je Međunarodna kreativna radionica „Dizajn igralište – Design Playground“ stekla vidljivost i na međunarodnom nivou te je Škola prepoznatljiva po njoj. Budući da je u pitanju zaista jedinstven projekat, u cilju da se detaljno upoznaju sa njim, ove godine Radionici su prisustvovali: dva nastavnika obrade drveta iz Escola del Treball iz Leride (Španija), dva nastavnika obrade drveta iz Uşak tobb meseci ve teknik anadplu lisesi iz Uşaka (Turska), kao i dve predstavnice regionalnog ministarstva prosvete Uşaka. Mimo njih, šest đaka iz Turske boravilo je na kratkoročnoj mobilnosti u „Drvo artu“ te su i oni imali prilike da pomažu drugarima iz drugih zemalja i osete čarobnu atmosferu „Dizajn igrališta“.





1. mesto – Aleksa Todić



2. mesto – Ivona Tošić



3. mesto
Aleksandra Petrović



1. mesto
učenički žiri – Biborka Vijas Kadi

dom u kojem su uživali i učenici i njihovi nastavnici. Poslednjeg dana Radionice radovi su predstavljeni u Muzeju primenjene umetnosti i bili dostupni beogradskoj publici do 12. marta. Tokom otvaranja, direktorka škole dr Zorica Đoković

podelila je nagrade najuspešnijim učenicima.

Ove godine, većina nagrada je ostala u Beogradu. Učenici i nastavnici škole domaćina, ovoga puta su svojom inovativnošću, tehničkim umećem i esteti-

kom oduševili sve učesnike Radionice, uključujući i konkurente. Prema odluci stručnog žirija, sastavljenog od nastavnika škola učesnica sve tri nagrade dobili su učenici škole domaćina: **prvo** mesto **Aleksa Todić**, učenik iz Beograda za kreaciju „Sailing“; **drugo** mesto **Ivona Tošić**, učenica iz Beograda za kreaciju „Ballerina“ i **treće** mesto **Aleksandar Petrović**, učenik iz Beograda za kreaciju „Magnolia“.

Nastavnici su ocenjivali više aspekata radova: funkcionalnost, originalnost, inovativnost, prezentaciju rada i estetiku, dok su učenici ocenjivali radove svojih kolega i konkurenata, ali samo u jednoj kategoriji - estetici. Ovoga puta, mišljenja učenika i nastavnika se u velikoj meri podudaraju. Po njihovom izboru, najbolja tri rada su: **prvo** mesto „Medusa“ učenice **Biborke Vijas Kadi** iz Šoprona (Mađarska), **drugo** mesto „Magnolia“ učenice **Aleksandre Petrović** iz Beograda i **treće** mesto „Ballerina“ učenice **Ivone Tošić** iz Beograda. ■





PIŠE: mr sc Milka Zelić

Nedavno, početkom marta 2026. završen je *Deveti simpozijum domova zdravlja Srbije*, sa glavnom temom *Prevenција, rano otkrivanje i lečenje hroničnih nezaraznih bolesti sa akcentom na skrining raka pluća*, na kojem su aktivno učestvovali domovi zdravlja iz cele Srbije uz pokroviteljstvo Ministarstva zdravlja. **Dr sci Aleksandar Stojanović**, direktor Doma zdravlja „Dr Milutin Ivković“ Palilula je pre 10 godina inicirao ovaj simpozijum i jedan je od njegovih osnivača sa DZ iz Kragujevca i Lazarevca. Simpozijum DZ Srbije tradicionalno se održava na Zlatiboru, a ove godine je fokusiran na ključne reforme primarne zdravstvene zaštite i digitalizaciju.

Možemo samo onoliko koliko znamo
(Tantum possumus quantum scimus)

Naš sagovornik **dr sci Aleksandar D. Stojanović**, direktor DZ Palilula je lider medicinskog menadžmenta, vizionar, strateg PRIMARA za 21. vek: Dom zdravlja opremljen sofisticiranom opremom i kvalitetnim kadrom čini temelj zdravstvenog sistema jer predstavlja primarnu zdravstvenu zaštitu, kaže naš sagovornik, jer njihova uloga prevazilazi samo lečenje. Domovi zdravlja su osmišljeni da budu prvi kontakt građana sa medicinom i „čuvari kapije“ sistema i nisu samo za bolesne. Njihova glavna uloga je da spreče bolest pre nego što se pojavi: sistematski pregledi, redovne kontrole dece, sportista, odraslih kod izabranog lekara opšte medicine, ginekologa, stomatologa, skrining programi; vakcinacija.

Naš intervju: dr sci Aleksandar D. Stojanović,
direktor Doma zdravlja „Dr Milutin Ivković“ i saradnici

Domovi zdravlja sadašnjost i budućnost zdravstvenog sistema



Dr sci Aleksandar D. Stojanović

– Lekar opšte prakse rešava **preko 80% zdravstvenih problema** (prehlade, lakše povrede, infekcije). Oni vrši trijažu, procenjuje kome je potreban specijalista na klinici, čime se štede resursi i vreme. Za ljude sa dijabetesom, visokim pritiskom ili astmom, izabrani lekar je ključna figura, prati stanje pacijenta godinama, prilagođava terapiju i sprečava komplikacije koje bi inače završile hitnim hospitalizacijama – naglašava **dr sci Stojanović** i objašnjava da njegov tim nastoji da kvalitetnom ponudom privuče što veći broj građana da se opredele da u Domu zdravlja Palilula realizuju zdravstvenu zaštitu, a planskim i stručnim radom rukovodstva obezbeđujemo najbolje uslove za uspešno poslovanje i sopstveni razvoj.

– Pravovremeno i adekvatno reagujemo na potrebe i zahteve svojih korisni-



Stomatolog dr Jelena Živković Terzić

ka, od pojedinca do zajednice, najracionalnijim pružanjem visoko kvalitetnih zdravstvenih usluga u skladu sa savremenim profesionalnim standardima i realnim mogućnostima u cilju postizanja najboljih mogućih ishoda po zdravlje. Usmereni smo ka permanentnom usavršavanju zaposlenih – ističe direktor dr sci Stojanović.

– Dom zdravlja Palilula ima 16 zdravstvenih stanica koje obezbeđuju ravnomernu dostupnost primarne zdravstvene zaštite svim stanovnicima opštine Palilula, od centra Beograda do rubnih delova. Svi zaposleni su zaduženi za pružanje zdravstvenih usluga na najvišem nivou što se proverava redovnim kontrolnim posetama Agencije za akreditaciju zdravstvenih ustanova RS – upozorava dr Stojanović i

objašnjava da DZ Palilula ima sve Službe od predškolske do kućnog lečenja i palijativnog zbrinjavanja.

Prevenција – ključ zdravlja, pravovremenog lečenja i izlečenja

– Živimo u takvom vremenu da nas nijedna inovacija ne može iznenaditi. Nismo verovali da ćemo doživeti mnoge stvari, a zasigurno nismo očekivali da ćemo biti svedoci ugrađivanja čipa u ljudski mozak, međutim prof. dr Van Der Lo objašnjava da bismo svi mogli bolje da se brinemo o sebi fizički i emocionalno, da ne pravimo samo biznis planove, već **da pravimo planove vlastitog zdravlja**. Ovo pokazuje mali odziv građana na preventivne preglede koje redovno organizuje DZ Palilula: Skrininge karcinoma dojke, grlića materice, debelog creva, rano otkrivanje šećerne bolesti, rano otkrivanje kardiovaskularnih oboljenja. Statistički podaci ukazuju da su baš ove bolesti kod nas u porastu. Znači neophodna je edukacija građana – kaže dr Stojanović.

Glas naroda je glas Boga

Vox populi vox dei

Da li je pacijent centar univerzuma u DZ Palilula proverili smo u razgovoru sa pacijentima. Razgovarali smo sa predstavnicima različitih generacija. Veoma je interesantno da imaju više reči pohvale nego zamerki. Stariji sugrađani imaju primedbu da u ordinacije moraju da se postave čiviluci-nameštaj za odeću koja se odlaze u toku pregleda i apeluju da se lekari ne „kriju“ iza kompjutera i da ne „beže“ od pacijenta postavljajući stolicu na kraj ordinacije. Mladi imaju primedbu da se dugo čeka ili ne može da se za kaže pregled preko IZISA u nekoj drugoj ustanovi. Svi hvale odličnu organizaciju u vreme korone i vruć čaj za sve pacijente u zimskom periodu. Pohvala je, zaista, bilo mnogo ističu kvalitet i dobru organizaciju. Najviše pohvala odnosi se na direktora dr sci Stojanovića jer ga pri dolasku u Laboratoriju redovno sreću u 7:00h, naglašavajući da je uvek spreman

da odgovara na pitanja i hoće da pomogne svakom ko zatraži pomoć van DZ. Svi anketirani ističu odličnu organizaciju i disciplinu, da su lekarsko osoblje i medicinski tehničari ljubazni i stručni, ali ipak među brojnim izjavama izdvajaju se pohvale za dve lekarkе: Izabrana lekarka stomatologije **dr Jelena Živković Terzić** i izabrana lekarka opšte medicine **dr Farah Šehović**, jer ove lekarkе imaju izraženu empatiju za svakog pacijenta, ne žure, svakog saslušaju, a sinergiju znanja i iskustva kvalitetno primenjuju u službi prevencije pacijenata kao i u službi lečenja. U želji da proverimo anketirane pacijente razgovarali smo sa dr Jelenom Živković Terzić, a sledeći put razgovaramo sa dr Farah Šehović.

Prevenција u stomatologiji

Kada nešto iskreno volite, sve je moguće. Imati snove, ostvariti ih, a onda u istim uživati je formula istinske brige za svakog pacijenta. Naročito je važno uplašenom pacijentu pokloniti najlepši osmeh. Od neizvesnosti stići do cilja. Osнова svega je preventiva – objašnjava dr Jelena Živković Terzić i dodaje: – Svi dobro znamo poslovicu „Bolje sprečiti nego lečiti“, ali je ova mudrost, nažalost, zapostavljena u stomatologiji. U vremenu kada je sve dostupno na „Klik“, postoji veliki broj karioznih i ekstrahovanih zuba. Zašto?! Mislim da se nedovoljno govori o ovoj temi koja zauzima posebnu oblast u stomatologiji. Većinu problema možemo sprečiti pre nego što nastane. Upravo ovim se bavi prevencija u stomatologiji, očuvanjem zdravog osmeha, bez bola, straha i komplikovanih intervencija. Nepravедno je zapostavljeno i zdravlje mlečnih zuba kod dece. Bitno je dovesti dete na prvi pregled pre nicanja prvog zuba. Roditelji će na vreme dobiti neophodne savete o održavanju higijene usne duplje – naglašava dr Terzić i savetuje – Uz osmeh i pozitivnu energiju, prijateljski i bez strogih saveta treba prići detetu. Najvažnije je da prva poseta ostane u lepom secanju i da se ne vezu-

je za bol. Glavni krivac za nastanak karijesa i oboljenja potpornog aparata zuba je dentalni plak. Higijensko-dijetetskim merama možemo sprečiti nastanak oboljenja tvrdih zubnih tkiva. To podrazumeva mehaničko uklanjanje naslaga adekvatnom četkicom za zube, najmanje dva puta dnevno, dovoljno dugo, uz primenu pravilne tehnike, pastom sa fluoridima i smanjenim unosom šećera. Na redovnim kontrolama, stomatolog će profesionalno ukloniti meke i čvrste naslage sa zuba, zaliti fisure, aplikovati fluoride visoke koncentracije. Posebno mesto u preventivnoj stomatologiji zauzima prevencija kod trudnica. Pacijentkinje često kažu da su im zubi «propali» u trudnoći, što apsolutno nije tačno. Tokom trudnoće dolazi do hormonskih promena koje mogu povećati osetljivost desni i sklonost ka upalama. Zbog čestog povraćanja zubi su izloženi dejstvu kiselina i zato je neophodno maksimalno se u tom periodu posvetiti održavanju oralne higijene. Edukacija trudnica i porodilja o pravilnoj ishrani, unosu fluorida i značaju oralne higijene doprinose prevenciji karijesa. Preventivne mere tokom trudnoće su bezbedne i preporučuju se kao deo opšte zdravstvene zaštite. Trudnice, porodilje, deca, studenti i lica osigurana preko NSZ-a, imaju besplatnu stomatološku zaštitu, ističe dr Terzić.

Slušajući pacijente dr Terzić nesporno postiže značajne rezultate kod svojih pacijenata. Pacijenti hvale dr Terzić, a ona hvali tim stomatološke službe. Svakog dana pacijente dočekuje na stomatološkom odeljenju nasmejani tim lekar-sestara, uvek svi raspoloženi i spremni da pomognu svakom pacijentu.

Doktorka Terzić posebno ističe stomatološki ogranak u Borči, jer je ovo savremena i moderna ustanova, sa vrhunskom opremom od stomatologije do mamografije zahvaljujući idejama i agilnosti direktora dr Stojanovića i dodaje: Nadam se da je ovo samo početak i da će uskoro svi DZ slično izgledati jer to zaslužuju pacijenti. Videti zadovoljnog pacijenta, lekarima pričinjava posebno zadovoljstvo. Mladost brzo prolazi. Cilj je što više zdravih zuba u vilici, a pravovremenim preventivnim, ortodontskim i protetskim intervencijama možemo svakako uticati na lepšu i lakšu budućnost uz manje troškove lečenja, zaključuje dr Terzić. ■

Vaše zdravlje je naša briga u DZ Palilula

Prevenција nije samo svakodnevna obaveza, to je **ulaganje u zdravlje!** To su blagovremeni stručni saveti i preventivni pregledi za celo telo. Zdravlje i lep osmeh ne nastaju slučajno. Oni su rezultat pravilne nege celog tela, dobrih navika i redovne –blagovremene kontrole.



Sarajevska slikarka **Ljupka Dizdar** se u galeriji Singidunum po prvi put predstavila beogradskoj publici samostalnom izložbom slika pod nazivom „Tamo gdje sretni ljudi žive“. Izložba je trajala od 6. do 14. februara i obuhvatila je ciklus radova nastalih u prethodnih pet godina. Bila je to prva Ljupkina samostalna izložba, a postavku je činilo tridesetak ulja na platnu, akril i pasteli.

Ljupka Dizdar je završila Arhitektonski fakultet u Sarajevu, a slikarstvo u školi akademskog vajara Admira Halilovića. Sreća se za nju nalazi tamo gde može da se bavi onim što voli, što je umiruje i što joj daje pozitivnu energiju, a to je slikarstvo. Uz intenzivan rad i stvaralaštvo poseduje vlastiti dizajnerski brend pod nazivom *Lovely Di*.

Izložba „Tamo gdje sretni ljudi žive“ je lična dimenzija mira, blagostanja i ljubavi Ljupke Dizdar. Centralni motivi na njenim pejzažima su kuće. Iako na platnima nema figuracije, dok posmatramo njene radove osećamo snažno prisustvo ljudi koji žive u tim čarobnim naseljima. Bilo da su okupane sunčevom



Prva promocija sarajevske slikarke Ljupke Dizdar u Beogradu i Novom Sadu

Tamo gdje sretni ljudi žive je moja dimenzija mira, sreće, blagostanja, melanholiije, ljubavi i nade za bolje sutra – kaže Ljupka Dizdar.



svetlošću ili mesečinom, da li ih opasuju mora ili sneg, te Ljupke kućice odišu toplinom i mi smo sigurni da u njima žive i obojavaju sretni ljudi.

– Nema preteranu potrebu da unosim žive likove u ovaj neki svet – kaže Ljupka Dizdar. – Pokušavam na neki specifičan način da zainteresujem i probudim gledaoce mojih slika, moje umetnosti, mojih kuća i naselja, sa željom da u toj koloristici sami izmaštaju život, ljude, ptice, živi svet, priče... Recimo, kada slikam, obavezno zamislim jednu svoju favoritnu kuću, prozor i ja tamo gledam film, čitam knjigu, slušam muziku. Na taj način su nekako ljudi uključeni u te slike...

Taj svet je imaginaran i idiličan u kome su kuće obasjane sunčevom svetlošću ili mesečinom, a sve odiše mirom, spokojem i tišinom... Detalji kao što su mostovi, brdašca, poneko drvo i cvet čine njena platna životnijim, veselijim, razigranim.

– Nameravam nastaviti da radim ovaj opus, premda radim neke druge motive, kao i slike sa ljudima i slično... Ali ovo je trenutno moje opredelenje, moja dimenzija mira, sreće, ljubavi i nade za bolje sutra – rekle je za RTS, Ljupka Dizdar, a mi smo preneli deo razgovora.

Izložba slika sarajevske slikarke **Ljupke Dizdar** „Tamo gdje sretni ljudi žive“ je preneti i u „Tribinu mladih“ Kulturnog centra u Novom Sadu gde je posetiocima bila dostupna od 18. februara do 3. marta.

Spomenimo još da je prilikom svečanog otvaranja izložbe slika, na obe lokacije, publika imala priliku da uživa u muzici izuzetno nadarenog mladog umetnika, četrnaestogodišnjeg **Koste Davčeskog**, trenutno najnagrađivanijeg mladog gitariste u Srbiji, koji već godinama osvaja priznanja na domaćim, međunarodnim i svetskim takmičenjima. ■



Umberto Eco (1932 – 2016)

INVAZIJA IDIOTA

Internet daje prostor hordama idiota da iznesu svoja mišljenja, što su ranije mogli samo u baru, posle čaše vina, bez štete za celo društvo.

Sada imaju isti prostor za priču kao i nobelovci. Ovo je invazija idiota. Nekad su svetom vladali pametni i to je bilo veoma okrutno. Pametni su terali glupe da uče. Glupima je bilo teško.

Sada svetom vladaju glupi. Ovo je pravedno, jer glupih je znatno više. Sada glupi primoravaju pametne da govore na način kako glupi mogu da razumeju. Ako glupi nešto nije razumeo, to je problem pametnog.

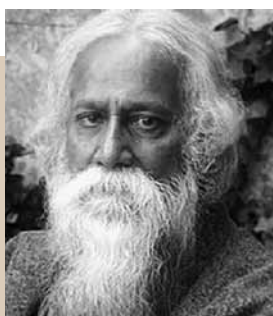
Nekad su patili glupi. Sada pate pametni.

Ali patnja je postala znatno manja jer pametnih je sve manje.

Glupo je za nekog reći da je glup i neobrazovan.

Nekako je nježnije reći

„neopterećen potrebnim znanjem“.



...Vi ste mračni, kao da ste kremen. Treba da se međusobno žestoko sukobite i da dignete buku, jer drugačije ne možete da iskrešete iskru. Ti pojedini isprekidani bljesci služe samo vašoj vlastitoj taštini, ali vam ne pomažu da progledate...

...Jedino kada ptici otvorimo vrata od kaveza, mi uviđamo koliko nas ptica oslobađa. Ma kakva da je stvar koju zatvaramo u kavez, ona nas okiva željama jačim i od samih gvozdениh lanaca. To je baš ono što svet još nije razumeo. Ljudi nastoje da reformišu nešto što je izvan njih samih. Ali jedino što treba reformisati, to je vlastita strast, ništa drugo...

...Držati se laži kao istine, to je ubijati samoga sebe. Oslobodio me Bog od takvog uništavanja sebe..."

Dom i svet, Rabindranat Tagore

Kad krenete da pljujete ovu zemlju, setite se da je ovde klima odlična, da su vetrovi blagi, da nema oluja, cunamija, tornada, aktivnih vulkana i raznoraznih zemljotresa. Nije sušna, niko nije žedan i svi su siti. Nije neplodna, iz džepa seme da ti ispadne nešto će nići. Šumovita, brdovita, puna izvora, negde ravna, negde talasasta, ispresecana bistrim rekama. Nema strnih kamenjera niti nepristupačnih i opasnih džungli... Sve fino, blago, pitomo, nežno... To vam je ta naša pitoma i lepa zemlja. Ali, muka je velika od ljudi...

Duško Radović



Neznanje je izgubilo stid, glupost više ne traži da se krije, nego da se poštuje

Prof. dr sci. Almir Badnjević



Nekada su ljudi stajali pred znanjem kao pred svetinjom. Govorili su tiho, slušali pažljivo.

Znanje je bilo dar, a učeni čovek svetionik u magli neznanja. Njegova reč se nije pratila zbog broja lajkova, već zbog težine istine koju nosi.

Danas, danas više niko ne pita šta znaš, već koliko si uverljiv, koliko zvučiš *samopouzdana*, koliko puta si bio viđen, a ne koliko puta si bio u pravu.

Neznanje je izgubilo stid. Ustalo je, obuklo odelo, uzelo mikrofoni i proglasilo se glasom naroda.

U vremenu kada su mišljenja zamenila znanje, a buka utišala razum, više nije problem što ljudi ne znaju. Problem je što ne žele da znaju. Jer lakše je plivati u plitkoj vodi. Nema dubine koja preti, nema tišine koja traži misao, nema ogledala koje traži istinu.

I tako, pametni čute da ne bi morali da se prevode u jezik koji je sam po sebi uvreda za razum. Jer danas se ne traži jasnoća, traži se pojednostavljenje do tačke apsurdna.

Ako si previše dubok, nisi pristupačan. Ako govoriš istinu nisi fleksibilan. Ako znaš, arogantan si!

Više nije stvar ko zna, već kome se veruje. A veruje se onome ko ne uznemirava. Ko ne traži trud. Ko ne postavlja pitanja. Ko je, kako to reče jedan mudar čovek, *neopterećen znanjem*.

Nekada su pametni učili glupe. Danas glupi uče pametne kako da čute. I to ne zato što imaju argument, već zato što imaju većinu.

A većina ne znači istinu. Buka na znači značenje. I prisutnost ne znači vrednost.

Zato, možda, živimo u najopasnijem od svih vremena, vremenu kada glupost više ne traži da se krije, nego da se poštuje.

Priča o mleku i žabi Biznis i strah

(objavljeno u broju 36, oktobra 2012.)



Na jednom mestu Andrić kaže da je u životu bilo toliko stvari kojih smo se bojali, a nije trebalo. Trebalo je živeti... To je tačno, ali nije lako živeti bez straha sa krizom i u krizi, sa ograničenim mogućnostima i pritiscima svake vrste, sa teretom godina i uspomena, sa poljuljanom verom u uspeh, sa gubitkom iluzije i nade istovremeno. Život se u celini spoznaje tek onda kada se spoznaju njegove tegobe, a za to je uvek potrebno iskustvo za koje neki kažu da je skup naših razočarenja. Sa poljuljanom verom u sadašnjost, teško je verovati u budućnost. A filozofi vele da čovek živi samo sadašnji trenutak, a sve ostalo ili je već prošlo ili je neizvesno hoće li doći...

Ako, dakle, prihvatimo tvrdnju da je sav život samo u sadašnjosti, trebalo bi se starati da u svakom trenutku radimo, odnosno uopšte, postupamo, na najbolji način... Iz toga proizilazi da nagrada za dobar život nije u budućnosti, nego u sadašnjosti. Jednostavnije rečeno, kad radiš dobro i posledice bi morale ili trebalo da budu dobre. Znači, izlaz je u radu, u svrsishodnom stvaralačkom radu... Kako je, dakle, izlaz u radu, nikad ne treba stati, ne treba se miriti, ne treba odustati... Jer, život umire tamo gde prestaje borba... A već odavno znamo da nigde ne teku ni med ni mleko i da je, po svemu sudeći, u suštini ljudskog bivstvovanja, uvek i na svakom nivou, borba za život. Dakle, ne treba čekati, ne treba stati, ne treba se predavati. Naprotiv, treba se boriti, a tome nas uči i priča o mleku i žabi... Čuli ste, možda, kako su dve žabe upale u veliku šerpu mleka... Jedna se zbuni, uplaši i ubrzo udavi. Druga, takođe, nenaviknuta na novu sredinu, počne grčevito da se bori, da mlati nogama, da pliva, da bučka, bučka, bučka... I tako, druga žaba od mleka napravi puter! *D. Blagojević*

Da li ste znali?

Žabe su štitile mleko od kvarenja

Kada već govorimo o žabi, zanimljiva je i dokazana činjenica da su u davna vremena, kada frižideri još nisu postojali, ljudi tražeći različite načine da očuvaju mleko i druge kvarljive namirnice otkrili da žabe štite mleko od kvarenja. Među drevnim narodima Rusije i Finske, pojavila se neobična praksa: stavljali bi smeđe žabe, poznate kao *Rana temporaria* (kod nas poznata kao livadska žaba), direktno u mleko i tako ga duže čuvali...

Iako ovo danas deluje bizarno, istraživanja su pokazala da je ova praksa imala osnovu u prirodnoj nauci. Istraživanjem je otkriveno da ove žabe na svojoj koži proizvode proteine, poput brevinina 1Tb, koji deluju kao prirodni antibiotici, sprečavajući rast bakterija. Na taj način, naši preci su otkrili efikasan način da produže svežinu mleka – prirodnim putem, bez ikakvih hemikalija.

Danas znamo da su proteini sa kože žaba zaista sposobni da produže trajanje mleka, zahvaljujući antibakterijskim svojstvima koja ograničavaju razvoj štetnih mikroorganizama. Verovatno niste znali da žaba, poznata kao *Rana temporaria* naseljava skoro celu Evropu, od Norveške do Urala, u raznim okruženjima, uključujući šume, močvare, pa čak i urbane parkove. Tokom sezone parenja, mužjaci žaba okupljaju se u velikom broju. Ženke, suočene s pritiskom, često primenjuju strategije "izbegavanja partnera" poput ponašanja nalik "lažnoj smrti."

Ove žabe mogu preživeti i u najhladnijim delovima severne Evrope, poput polarnog kruga, što im omogućava poseban fiziološki mehanizam prilagođen hibernaciji u vodi, često u grupama od više hiljada jedinki. Istraživanja su potvrdila da obična žaba proizvodi antimikrobne proteine na svojoj koži, što je bila inspiracija za drevne metode konzervacije hrane.

MRAV

U mom komšiluku je doskora živeo srećan i vredan mrav koji je svakog dana prvi, rano dolazio na posao. Ceo radni dan bio je veseo i voljan. Često je, uz rad, pevušio vesele pesme. Bio je srećan i njegovi rezultati su bili odlični. Radio je savesno i odgovorno, bez usmerenja i nadređenog šefa... Zato je gospodin stršljen, direktor firme, odlučio da takva situacija ne može da potraje i zaposlio je bubamaru koja je imala veliko iskustvo sa upravljanjem.

Prva brigada bubamare bila je da organizuje praćenje dolazaka i odlazaka mrava na posao i sa posla. Uspostavila je u tu svrhu i sistem prijernih i odlaznih dokumenata. Zbog povećanog obima posla oko papira su morali zaposliti sekretaricu koja bi pripremala papire i izveštaje.

Pauk, kojeg su za tu funkciju zaposlili, je odmah uspostavio sistem arhiviranja i postao je odgovoran i za preuzimanje telefonskih poziva. U međuvremenu je srećni i vredni mrav samo radio, radio, radio... Direktor, stršljen je bio oduševljen izveštajima koje je dobijao od bubamare i uskoro je počeo da zahteva uporedne analize i studije sa grafikonima i drugim pokazateljima trendova razvoja. Zbog povećanog obima posla bilo je nužno zaposliti hrčka koji bi bio direktna pomoć direktoru. Odmah su mu kupili nov računar sa štampačem.





Ubrzo je srećni i vredni mrav počeo da se žali na svu tu papirnu vojsku sa kojom je morao da se bori. Direktor, stršljen je uvideo da mora hitno reagovati. Kreirao je novo radno mesto šefa službe koji bi nadzirao srećnog i vrednog mrava.

Na novo radno mesto je zaposlio cvrčka koji je odmah po svom dolasku zamenio celokupni nameštaj u svojoj kancelariji i na zahtev dobio ergonomski oblikovanu stolicu i nov računar.

Pošto je broj računara narastao, kupljen je i instaliran mrežni server. Novi šef službe je shvatio da hitno treba pomoćnika (koji je uzgred bio njegov pomoćnik i u prethodnoj firmi) za pripremanje strateškog nacrtu upravljanja i proračuna službe.

U pozadini cele priče mrav je postajao sve čuljiviji, manje srećan i produktivan...

Šef, cvrčak je oduševljeno zaključio da mora naručiti studiju o socijalnom raspoloženju i zadovoljstvu zaposlenih u firmi. Kada je direktor stršljen pogledao cifre i na osnovu njih shvatio da firma, u kojoj je radio srećni i vredni mrav, nije više tako rentabilna kao pre, duboko se zamislio. Unajmio je najelitnijeg savetodavca, gospođu sovu, od koje je zahtevao da izvrši potpunu dijagnostiku firme i da predloži rešenja za poboljšanje rentabilnosti, sa ciljem da firma posluje rentabilno, kao pre. Gospođa sova je nakon tromesečne detaljne analize odnosa u preduzeću, direktoru predala sledeći, kratak izveštaj: "U firmi je previše zaposlenih!"

Direktor stršljen je prihvatio stručnu analizu i odmah otpustio mrava.

Naravoučenije: *Ako ipak želiš da si mrav, osnuj svoju firmu i tako nećeš morati da radiš za stršljena, bubamaru, pauka, hrčka, cvrčka, sovu...*

U toku čovekova života, naročito dobrog života, oslabi značaj vremena i važnog pitanja šta će biti. Što je čovek stariji, tim brže protiče vreme, tim manje ima značaja ono što će biti, a sve više ono što jeste.

----- Tolstoj -----

Ovde, kao i svuda na svetu, oči lako vide ono čega je duša prepuna. A, opet, naš čovek je takav da bolje neguje i više voli svoju priču o stvarnosti nego stvarnost o kojoj priča.

----- Ivo Andrić -----

Tražeci ono što mi treba, a što ni sam ne znam tačno šta je, išao sam od čoveka do čoveka, i video sam da svi zajedno imaju manje nego što imam ja koji ništa nemam, i da sam kod svakog ostavio ponešto od onoga što nemam i što tražim.

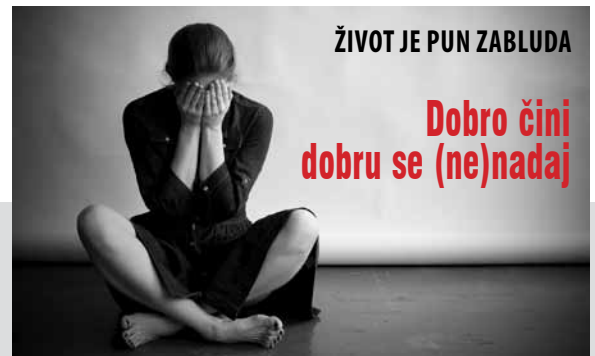
----- Ivo Andrić -----

Birajte pažljivo: zdravlje ili...



Generalni direktor banke „Euro Exim Bank Ltd.“ naveo je ekonomiste, ali i sve druge ljude, na razmišljanje rekavši sledeće: Biciklista je katastrofa za ekonomiju svake zemlje. On ne kupuje automobil, niti pozajmljuje novac da bi ga kupio. On ne plaća osiguranje za auto, ne kupuje gorivo, ne plaća tehnički pregled, niti mu je potrebno servisiranje. Ne plaća parking. Nisu mu potrebni autoputevi sa više traka. Ne postaje gozanan, nego ostaje zdrav, a zdravi ljudi nisu potrebni, niti korisni ekonomiji. Ne kupuju lekove, ne idu u bolnicu, niti kod doktora. Ne doprinose ništa BDP-u države. Naprotiv, svaki „McDonald’s“ restoran, uz ljude koji su zaposleni u samom restoranu, kreira još najmanje 30 radnih mesta, tačnije 10 kardiologa, 10 zubara, 10 nutricionista...

Birajte pažljivo: bicikl ili „McDonald’s“ – vredi razmisliti. A pešačenje je još gore, smatra direktor banke. Pešaci čak ne kupuju ni bicikl!



Bila jednom jedna devojkica koja je sebe mrzela zato što je bila slepa. Mrzila je sve i svakoga, osim svog voljenog momka, koji je uvek bio uz nju. Rekla mu je: „Kad bih samo mogla da vidim svet, udala bih se za tebe!“

Jednoga dana neko za nju donira oči! Kada su joj, posle uspešne operacije, skinuli zavoj, mogla je sve da vidi, pa je videla i svog momka... On je upita: „Sad kad vidiš ceo svet, hoćeš li da se udaš za mene?“

Ona tada uoči da je on slep! Prizor njegovih zatvorenih očnih kapaka šokirao je mladu lepoticu. Nije to očekivala. Pomisao da bi ceo život trebalo da ga gleda, bila je nepodnošljiva. Odbila je njegovu ponudu rekavši: „Idi, neću se za tebe udati!“

Slomljen od bola on ode, a nekoliko dana kasnije napiše joj kratko pismo: „Dobro čuvaj svoje oči, dušo moja, jer pre nego što su postale tvoje – te oči su bile moje!“

Tužno je, ali i tačno, da se retko, nakon nekog vremena, setimo kako smo živeli koji dan, mesec ili godinu pre i ko je bio uvek tu uz nas u najtežim situacijama...

VAKUUMSKA TEHNOLOGIJA KOJA UNAPREĐUJE VAŠU PROIZVODNJU

VAKUUMSKA REŠENJA STEZANJA

Naši VCBL vakuumski blokovi pružaju univerzalno rešenje za konzolne, matrične i nesting stolove. Nude snažnu silu držanja, brzo podešavanje, brzu izmjenu guma bez alata i širok opseg visina - savršeno za preciznu mašinsku obradu. Prvu ugradnju naših blokova ima većina renomiranih proizvođača CNC mašina.



VAKUUMSKI PODIZAČI I KRANOVİ

Da bi se povećala bezbednost i smanjio napor operatera, Schmalz nudi uređaje za vakuumsko podizanje kao što su sistemi Jumbo, VacuMaster i prilagođene sisteme dizalica. Oni omogućavaju brzo, bezbedno i ergonomsko rukovanje velikim pločama, elementima od punog drveta, kućistima nameštaja i produktima.



LOKALNA PODRŠKA I SERVIS

Za regiju Bosne I Hercegovine - **HEZO Masine**
Za regiju Srbije – **Sudagent**

SCHMALZ d.o.o.
Velika Ligojna 4
1360 Vrhnika
Slovenija

M: +386 (0)31 491 373

T: +386 (0)8 200 0897

E: info@schmalz.si

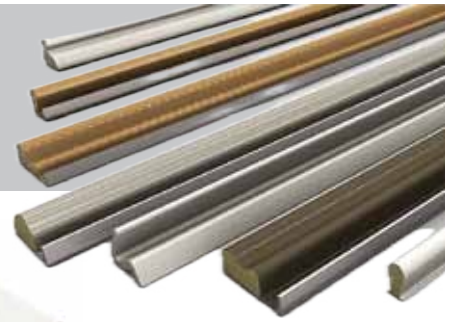


NOVO U PONUDI

Zaptivni profili

Dihtunzi za građevinsku stolariju

Schlegel



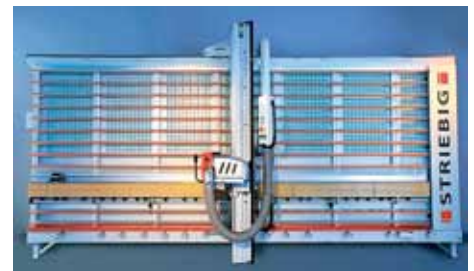
 **MAKOPLAST**

Hilandarska 17, 11271 Surčin
+381 11 8442 125
+381 63 8088 501
mariomakoplast@gmail.com

 **Kesić Tehnika**
Woodworking Technology

KESIĆ-TEHNIKA DOO • 064/23-00-579
Radnih akcija 38/15, 11250 Beograd
kesictehnika@gmail.com www.kesic-tehnika.rs

*Prodaja i servis novih i polovnih
mašina i alata za drvenu industriju*



Drvena industrija Srbije u 2025. godini ostvarila značajan rast izvoza

Ukupan izvoz drvne industrije Srbije iznosio je 2025. godine 846,9 miliona USD, što predstavlja povećanje od 110,2 miliona USD ili 11,9% u odnosu na prethodnu godinu. U ovu vrednost uključen je izvoz proizvoda prerade drveta i nameštaja od drveta, bez nameštaja izrađenog od drugih materijala. Najveći doprinos rastu ukupnog izvoza dao je izvoz nameštaja od drveta, koji je porastao za 15,7%, dok je izvoz prerade drveta iznosio 400,3 miliona USD što je za 9,9% više u odnosu na 2024. godinu – tvrdi **profesor dr Branko Glavonjić**.

Trend većeg izvoza nameštaja u odnosu na izvoz proizvoda prerade drveta nastavljen je treću godinu zaredom. U 2025. godini vrednost izvoza nameštaja od drveta bila je veća za 46,3 miliona USD od izvoza proizvoda prerade drveta, čime je učešće nameštaja u ukupnom izvozu drvne industrije Srbije povećano na 52,7%.

Iako je došlo do značajnog rasta vrednosti izvoza, učešće drvne industrije u ukupnom izvozu Republike Srbije je smanjeno sa 2,37% u 2024. na 2,27% u 2025. godini.

Analiza strukture izvoza drvne industrije Srbije pokazuje da među prvih deset proizvoda dominiraju proizvodi sa visokim stepenom finalizacije, što ukazuje na značajan kvalitativni pomak u pravcu veće dodate vrednosti i konkurentnosti na međunarodnom tržištu. Ovakva promena u strukturi izvoza potvrđuje sposobnost domaće drvne industrije da proizvodi proizvode sa visokom dodatom vrednošću i tržišno atraktivne proizvode, ali i naglašava strateški značaj njene usmerenosti ka finalnim proizvodima u odnosu na poluproizvode i sirovine. To se pre svega odnosi na pločasti i tapacirani nameštaj po čijoj proizvodnji je Srbija lider u regionu, dok u segmentu proizvodnje nameštaja od masiva postoji dosta problema.

Da bi se domaći potencijali realizovali u što većoj meri i da bi što veće količine domaće drvne sirovine bile prerađene u finalne proizvode, neophodna je



Povećan izvoz trupaca

Mada domaći drvoprerađivači permanentno imaju primedbe na raspodelu sirovine iz državnih šuma, koja im uvek nedostaje i za koju najčešće moraju šumari platiti reket, izvoz oblovine je prošle godine iznosio 22 miliona dolara. Od PKS nismo dobili podatak o kojoj količini je reč, ali smo dobili podatak da je izvoz hrastovih trupaca u 2025. godini iznosio 11 miliona dolara. Zna se da cena hrastovih trupaca primarno zavisi od klase, pa ako prihvatimo podatak da je prosečna cena izvezenih hrastovih trupaca po metru kubnom iznosila 400 eura, doći ćemo do podatka da je prošle godine izvezeno 27.500 m³ hrastovih trupaca, najkvalitetnije domaće sirovine za koju su ostali uskraćeni naši drvoprerađivači.

Prethodni podaci su za ozbiljnu raspravu i analizu odgovarajućih državnih institucija, prvenstveno Privredne komore Srbije. Naša drvna industrija ima kapacitete i tehnološki je osposobljena da izvezene hrastove trupce i trupce drugih vrsta drveta, preradi u finalne proizvode, ali im to šumarska preduzeća i državna politika uskraćuju...

A stručnjaci tvrde da se vrednost trupca prerađena u finalni proizvod uveća sedam do deset puta!

sistemska podrška domaćim preduzećima. U njenom izostanku i dalje se beleži izvoz velikih količina rezane građe i elemenata, što umanjuje efekat na domaću dodatnu vrednost. Ilustrativan primer je 2025. godina, kada je iz Srbije izvezeno oko 7 miliona m² top layera za višeslojne podove, iako postoje domaći kapaciteti koji su, paradoksalno, bili prinuđeni da uvoze sirovinu za sopstvenu proizvodnju podova. Ovakva situacija jasno ukazuje na potrebu za koordinisanom politikom podrške, kako bi se domaća sirovina u većoj meri koristila za proizvodnju finalnih proizvoda i time dodatno osnažila konkurentnost srpske drvne industrije na globalnom tržištu – piše profesor dr Branko Glavonjić u svom autorском tekstu koji je objavljen na početnim stranicama ovog izdanja.

Drvena industrija Srbije pokazala zavidan stepen prilagodljivosti

Uprkos odsustvu sistemske podrške i konzistentne sektorske politike, drvna industrija Srbije pokazala je u 2025. godini zavidan stepen prilagodljivosti, a sektor je uspeo da ostvari pozitivne poslovne rezultate. Ipak, ovi rezultati daleko su od onoga što je ovaj sektor sposoban da postigne, jer bez jasnog strateškog okvira i dugoročnih mera podrške, industrija napreduje zahvaljujući individualnim naporima preduzeća – tvrdi prof. dr Branko Glavonjić

Posebno zabrinjavajuće stanje je u segmentu finalizacije domaće drvne sirovine u nameštaj, koji su tinjali godina, a u 2025. su eskalirali do mere koja ozbiljno ugrožava opstanak vodećih do-



Wood-Mizer predstavlja WM5500: Industrijska brenta nove generacije sa većim kapacitetom i pametnijom tehnologijom

Wood-Mizer predstavlja industrijsku brentu WM5500 – svoju najnapredniju širokotračnu brentu do sada. Nasleđujući model WB2000, nova WM5500 je redizajnirana kako bi ponudila veću fleksibilnost, efikasnost i unapređeno iskustvo za operatera, postavljajući novi standard za tehnologiju industrijskog rezanja.

Veći kapacitet za veće trupce i šire tračne testere

Jedna od glavnih nadogradnji modela WM5500 jeste povećan kapacitet obrade trupaca po prečniku. Mašina sada može da obrađuje trupce do 105 cm prečnika, što je čini idealnom za velike trupce koji se često nalaze u industrijskim pogonima. Pored toga, WM5500 sada podržava širi spektar širina tračnih testera – 50 mm, 75 mm, 100 mm, a sada i do 120 mm, uključujući snažne široke testere sa stelitnim vrhom.

Brže i preciznije pomeranje glave brente

Radi povećanja produktivnosti, WM5500 je opremljena novim servo pogonom za pozicioniranje glave brente. Ova nadogradnja skraćuje vreme pomeranja glave sa 10 sekundi na svega 5 sekundi, omogućavajući brže podešavanje visine i preciznije rezanje. Glava brente takođe ima robusniji, širi ram i podržana je troidnim lančanim sistemom za dodatnu stabilnost tokom vertikalnog kretanja.

Veća snaga i pametnije rezanje

Dok su prethodni modeli nudili motore snage 30 kW i 37 kW, WM5500 dolazi sa snažnim motorom od 45 kW (60 KS), posebno podešenim za zahtevne operacije sa širokim stelitnim tračnim testerama. Integrisani enkoder kontinuirano prati obrtaje motora i prilagođava ih po potrebi pomoću altivara, naročito kada testera naiđe na tvrde delove drveta.

Napredno podmazivanje i zatezanje tračnih testera

U skladu sa zahtevima širih testera, WM5500 ima redizajniran sistem podmazivanja. Pomoću komprimovanog vazduha, sistem raspršuje kontrolisanu mešavinu tečnosti direktno na radnu testeru. Operateri mogu precizno da podešavaju ovu mešavinu pomoću regulacionog ventila za optimalne performanse u različitim uslovima obrade drveta.

Zatezanje tračne testere ostaje pouzdano i robusno, uz mogućnost ugradnje električne pumpe, što omogućava operateru da podešava silu zatezanja direktno iz kabine – za dodatnu praktičnost.

Ergonomska kabina operatera i precizna hidraulika

Iskustvo operatera dodatno je unapređeno zahvaljujući potpuno redizajniranoj kabini. Ona nudi nagnut ekran koji smanjuje odsjaj, ekran osetljiv na dodir za intuitivnu kontrolu i integrisane upravljačke palice za lako rukovanje. Kabina može biti opremljena i klima uređajem za maksimalnu udobnost tokom rada. Nadogradnje hidrauličkog sistema donose pametnije funkcionalnosti. Umesto standardnog proporcionalnog ventila, WM5500 koristi sistem protoka ulja s bajpasom. Ova inovacija omogućava precizno podešavanje brzine hidraulike – na primer, velike brzine za utovar trupaca i sporije za precizne operacije poput okretanja ili stezanja trupaca.

woodmizer.rs



Skenirajte QR kod i pogledajte video mašine MR250 u akciji.

maćih proizvođača. Rast troškova, nedostatak radne snage, pritisak konkurencije na glavnim izvoznim tržištima i sporost usklađivanja obrazovnog sistema sa potrebama drvne industrije stvorili su kombinaciju rizika koju preduzeća više ne mogu sama da apsorbuju. Bez hitnih i ciljanih intervencija kroz mere politike, Srbija bi u narednom periodu mogla da

izgubi upravo onaj deo lanca vrednosti koji stvara najveću dodatnu vrednost, a to je proizvodnja nameštaja od masivnog drveta. Do kakvih bi posledica propast vodećih proizvođača u ovom segmentu doveo ostale učesnike u lancu vrednosti, nije teško zamisliti – upozorava profesor Glavonjić – pa je zato krajnje vreme za sistemsku podršku!

Podaci PKS o poslovanju drvne industrije Srbije u 2025. godini

Proizvodnja proizvoda od drveta, osim nameštaja u 2025. godini povećana je u odnosu na 2024. godinu za 1,8 procenata.

Izvoz proizvoda od drveta, osim nameštaja, u ovom periodu povećan je

za 8,5% i iznosio je 400 miliona dolara, dok je uvoz ovih proizvoda povećan za 24,9% i iznosio je 475 miliona dolara. Iz ovih podataka vidimo da je u spoljno-trgovinskoj razmeni proizvodima od drveta, osim nameštaja, ostvaren deficit od 75 miliona dolara.

Izvoz oblovine iznosio je 22 miliona dolara. Izvoz hrastovih trupaca u 2025. godini iznosio je 11 miliona dolara. Izvoz rezane građe povećan je za 1% i iznosio je 93 miliona dolara. Izvoz bukove rezane građe je iznosio 57 miliona dolara i povećan je u odnosu na prethodnu godinu za 0,4%. Izvoz građevinskih elemenata od drveta povećan za 31,8% i iznosio je 99 miliona dolara, dok je izvoz ambalaže od drveta povećan za 19,8% i iznosio je 33 miliona dolara.

Uvoz oblovine je dupliran i iznosio je 15 miliona dolara.

Uvoz rezane građe povećan je za 15,4% i iznosio je 88 miliona dolara, uvoz građevinskih elemenata od drveta povećan za 33,6% i iznosio je 53 miliona dolara, dok je uvoz ambalaže od drveta povećan za 17,1% i iznosio je 42 miliona dolara.

Proizvodnja nameštaja od drveta u 2025. godini smanjena je za 4,2%.

Izvoz nameštaja od drveta iznosio je 440 miliona dolara i povećan je za 12,9%, dok je uvoz u 2025. godini bio 161 milion dolara i povećan je za 11,5% u odnosu na prethodnu godinu.

Od blago pesimističkih do krajnje optimističkih prognoza

Blagi optimizam proizvođača i izvoznika proizvoda od drveta u Kinu i Bliski istok sa početka ove godine zamenio je strah od poremećaja tokova trgovine i rasta troškova prevoza roba usled izbijanja iranske krize početkom marta meseca. Nekim proizvođačima su odmah stigle najave o promeni cena transporta i osiguranja robe zbog povećanog rizika usled ratnih dejstava i problema koji prate plovidbu brodova kroz Ormuski moreuz. Za sada, a polovina je marta, nema otkazivanja porudžbina, ali ni ta opcija nije isključena ukoliko dođe do eskalacije sukoba.

Drvo-zapis kao dragulj prirode, ali i društva

Šumadija je ime dobila po šumama koje su se u prošlosti prostirale na velikim delovima njene teritorije. Iako su one u međuvremenu degradirane, zbog uticaja lokalnog stanovništva, naročito u seoskim sredinama, mnogi drevni, monumentalni primerci drveća, najčešće hrasta, očuvani su do danas u vidu svetih stabala, takozvanih zapisa.

U Srbiji, zapis je stablo koje predstavlja svetinju za selo na čijem se području nalazi. Ono je osveštano drvo na kojem je urezan krst. Ne sme se seći, i ne smeju mu se lomiti grane, a zabranjeno je i penjanje. U toku je akcija mapiranja posebnih, svetih stabala u Srbiji, a značajno je to što svi možemo da doprinesemo toj zanimljivoj potrazi.

Nikola Šušić iz Instituta za multidisciplinarna istraživanja kaže da drvo zapis može da bude i novo, mlado stablo, a među njima i vrsta koje nisu domaće kao što je ginko. Mada je obično u pitanju hrast, zapisa ima i među drugim vrstama drveća kao što su cer, brest, jasen i divlja kruška.

„Lokalna zajednica ima tu komunikaciju sa prirodom vekovima, čuva ta stabla, voli ih, litije su zaista jedan divan događaj kada građani obilaze ta stabla i svetkuju ih. I sačuvali su ih kroz sve ove vekove od različitih nedaća, i to su neki poslednji primerci, pojedinih vrsta drveća, neki imaju recimo preko 200 godina“, izjavio je Šušić.

Cilj istraživanja je karakterizacija zapisa sa botaničkog i ekološkog aspekta, sa posebnim osvrtom na zatečeno stanje i njihovu ulogu u svetlu klimatskih promena.

„Šumadija je generalno relativno degradirana što se tiče šuma. Bilo je seča i istorijskih momenata koji su negativno uticali na šume. Nemamo prašume, imamo samo pojedinačna stabla od 200, 300 godina. Nemamo šumu od 200 godina u Šumadiji. Imamo samo pojedinačna stabla i ona su preživela tako što je lokalno stanovništvo čuvalo i poštovalo ta sveta stabla, verujući da ne bi trebalo da se poseku jer će doći i neka odmazda“, objašnjava gost RTS-a.

S obzirom na to da se vekovima unazad meštani okupljaju oko ovog drveća praktikujući brojne narodne i religijske običaje, stabla se analiziraju i sa socio-kulturološkog aspekta. Običaji vezani za drvo-zapis nisu karakteristični samo za Šumadiju. Aktuelni projekat jeste usmeren na Šumadiju, ali građani su pozvani da Institutu za multidisciplinarna istraživanja pošalju podatke o zapisima koji se nalaze bilo gde u Srbiji.

Stručnjaci su do sada ubeležili desetak zapisa koji su označeni kao skriveni dragulji, od hrasta medunca u Gornjim Grbicama koji, prema predanju, postoji još od doba dinastije Obrenović, do divlje kruške izuzetnih dimenzija u Velikoj Sugubini. To su posebna stabla koja su preživela sve ekološke i društveno-istorijske izazove koji su zadesili Šumadiju u protekla dva veka. U svakom slučaju ta stabla su u relativno dobrom stanju ali ima i primeraka koji su jako stari, i za koje je prirodno da odumiru, a stanovništvo ih neće svakako seći, već ih ostavlja da prirodno završe svoj život.

Mapiranje ovakvog drveća je važno u smislu stvaranja baze podataka kako bi se pratilo njihovo stanje, brojnost, odumiranje... Mapa može da pomogne u planiranju radova, izgradnje puteva i drugih radova, kako bi se izbeglo ugrožavanje ovih, kako Šušić kaže, dragulja prirode.



Kratak pogled na američku istoriju

Možda zvuči čudno, ali skoro polovina današnje teritorije SAD-a kupljena je kao roba, dogovorom, potpisom i čekovima, a ne osvajanjima.

Ako se pažljivo pogleda američka istorija, postaje jasno da Sjedinjene Američke Države nisu rasle samo ratovima, već i novcem. Možda zvuči čudno, ali skoro polovina današnje teritorije SAD-a kupljena je kao roba, dogovorom, potpisom i čekovima, a ne osvajanjima. Zato priča o Grenlandu, koliko god danas izgledala bizarno, uopšte nije izuzetak. Ona je samo nastavak jedne stare američke navike.

Sve je počelo početkom 19. veka, u vreme kada su SAD još bile mlada i nesigurna država. Thomas Jefferson je 1803. godine napravio potez koji će zauvek promeniti mapu sveta. Od Napoleona je kupljena Louisiana za 15 miliona dolara. Za današnje pojmove sitnica, ali tada je Amerika tim potezom dobila ogromno prostranstvo od više od dva miliona kvadratnih kilometara. Država se praktično udvostručila preko noći. Napoleon je trebao novac za ratove u Evropi, Jefferson je trebao prostor za budućnost. Obojica su dobili ono što su željeli.

Nakon toga, apetit je rastao. Florida je kupljena od Španije 1819. godine jer je predstavljala sigurnosni problem i pretnju južnim granicama. Pet miliona dolara rešilo je višegodišnje sporove i dalo Americi potpunu kontrolu nad obalom Meksičkog zaliva. Nije bilo romantike, samo hladna računica.

Sredinom 19. stoleća Amerika se okrenula zapadu. Ugovorom s Meksikom 1848. godine, za 15 miliona dolara, SAD je dobio teritorije koje danas čine Kaliforniju i još nekoliko saveznih država. Nekoliko godina kasnije usledila je i dodatna kupovina, poznata kao Gadsdenova kupovina, kako bi se osigurala trasa buduće železnice. Tako je kontinent zaokružen, ne mačem, već ugovorima.

Najviše podsmeha, međutim, izazvala je kupovina Aljaske. Kada je 1867. godine Amerika od Rusije kupila Aljasku za 7,2 miliona dolara, mnogi su se smijali. Govorili su da je to ledena

pustinja, beskorisna zemlja, čista ludost. Danas se zna koliko su se varali. Aljaska se pokazala kao pravo blago, prepuno zlata, nafte, plina i strateške važnosti. Ono što je nekad bila šala, danas je jedna od najvažnijih američkih teritorija.

Ironija istorije je u tome da je upravo Danska, s kojom se danas vodi polemika oko Grenlanda, već jednom prodala teritoriju Americi. Tokom Prvog svetskog rata prodala je Dansku Zapadnu Indiju, današnja američka Devičanska Ostrva. Tada je Amerika, zauzvrat, priznala puni danski suverenitet nad Grenlandom. Upravo ta činjenica današnjim pričama daje posebnu gorčinu.

Današnji američki predsednik, za koga se ništa lepo ne može reći, nije izmislio ideju o kupovini Grenlanda. On ju je samo glasno izgovorio. Grenland je bogat resursima, strateški važan i smešten na ključnoj tački Arktika. U njegovom tlu leže retki minerali, uran, nafta i plin. U svetu koji se okreće zelenim tehnologijama i novim energetskim izvorima, Grenland postaje sve zanimljiviji. Ali za razliku od 19. stoleća, danas postoji jedna velika razlika. Grenland ima autonomiju, a njegovi stanovnici imaju pravo glasa. I oni jasno poručuju da nisu na prodaju.

Amerika je kroz istoriju više puta pokušavala kupiti i ono što nije uspela, ekonomski je uništila. Kuba je bila jedna od tih ideja. Guantanamo je ostao, ali celo ostrvo nikada nije postalo deo američkog mozaika.

Priča o američkim kupovinama pokazuje da imperije ne rastu uvek uz topove. Nekada rastu uz olovke, papire i novac.

Grenland u toj priči nije hir jednog predsednika, već simbol stare strategije koja je oblikovala današnji svet. Razlika je samo u tome što danas, za razliku od tada, teritorije imaju glas, a istorija se više ne može kupiti tako lako.

Biće zanimljivo kako će se situacija dalje razvijati...

Objavio: Dnevnik.rs

Kada je u pitanju Italija, kao najznačajnije tržište za izvoz drvne industrije Srbije, prvobitne projekcije o rastu tržišta nameštaja od oko 2% za 2026. godinu, za sada, ostaju nepromenjene, uprkos izbijanju iranske krize.

Razlog je činjenica da Italija najveće količine proizvoda od drveta nabavlja iz ostalih zemalja Evropske unije, Južne Amerike i Zapadnog Balkana uz zahtev da ti proizvodi budu sertifikovani.

Prognoze za 2026. godinu za tržište nameštaja i proizvoda od drveta u Francuskoj pokazuju blagi rast potražnje od oko 1,7%. Prognoze su bazira-

ne na podsticajima i usmeravanju sredstava iz državnog budžeta na investicije za obnovu postojećih stambenih objekata u cilju povećanja njihove energetske efikasnosti i smanjenja potrošnje energije. Trend renoviranja postojećih stambenih objekata kompenzuje nešto slabiju novu stambenu gradnju, što povećava potražnju za onim kategorijama nameštaja i proizvoda od drveta koji se mogu lakše prilagoditi zahtevima ugradnje u starije stanove, posebno u velikim gradovima.

Nakon pada uvoza drveta i proizvoda od drveta za 2,1 milijardu USD ili 12,3% u 2025. očekuje se da će u 2026. doći do

blagog oporavka tržišta proizvoda od drveta u Kini, ali pre svega u kategoriji proizvoda sa višim fazama prerade (rezana građa i elementi za nameštaj, furnirske ploče, CLT, podovi).

Uvoz trupaca u Kinu je prepolovljen u 2025. u poređenju sa 2022. godinom što ukazuje da Kina sve više prelazi iz uloge uvoznika sirovine u ulogu uvoznika proizvoda od drveta sa višim fazama prerade. To potvrđuje i njen uvoz trupaca iz Srbije koji je 2025. bio skoro četiri puta manji u odnosu na 2024. godinu, posmatrano po količini – prenosimo deo teksta profesora Glavonjića.

Peleta ima dovoljno, ali ne u špicu sezone prolećna kupovina donosi uštedu

Visoke cene i nestašice peleta obeležile su zimu. Dr Branko Glavonjić, profesor na Šumarskom fakultetu, izjavio je krajem marta za RTS da pripreme za narednu grejnu sezonu treba početi odmah, jer je pelet u letnjim mesecima najjeftiniji i ima ga na tržištu. Dr Marko Marinković iz JP „Vojvodinašume“ kaže da sirovine ima dovoljno i da je proizvodnja stabilna, ali da energent treba kupovati na vreme kako ne bi došlo do disbalansa na tržištu, što je bio slučaj protekle zime.

Tonu peleta građani su plaćali i do 50.000 dinara, što je skoro dvostruko više nego tokom letnjih meseci. Zbog velike potražnje i ograničene ponude, pelet se prodavao i na džakove, u ograničenim količinama, što je izazvalo zabrinutost.

Dr Branko Glavonjić, gostujući u Jutarnjem programu RTS-a, rekao je da je od oktobra prošle godine do sredine januara ove došlo do naglog rasta potražnje za peletom, nakon poskupljenja struje. Ističe, takođe, da je u ovom trenutku pelet pojeftinio za dve do šest hiljada dinara, u zavisnosti od stovarišta i regiona.

Manji broj potrošača je u kratkom vremenskom periodu ispraznio stovarišta, pa nije moglo brzo da se odgovori na nagli skok potražnje, što je izazvalo nestašice peleta i rast cena, ističe Glavonjić, dodajući da nije bilo zadržavanja peleta u fabrikama. Prema njegovim rečima, domaće fabrike imaju kapacitet da zadovolje domaću potražnju za peletom, ali su prethodne zime bile blaže u odnosu na ovu, pa nije bilo moguće u kratkom roku povećati proizvodnju, niti je uvoz mogao da reši problem.

Savetuje građane da na vreme počnu sa nabavkom drvnog peleta tokom cele godine i da kupovinu rasporede po mesecima, kako bi se troškovi ravnomernije rasporedili i smanjio udar na kućni budžet. Pripreme za grejnu sezonu treba da počnu odmah. Pelet je najbolje kupovati od aprila do jula, jer ga tada ima najviše na tržištu i cene su najniže, poručuje Glavonjić.

– Oko milion stanovnika se greje na ogrevno drvo, a oko 160.000 domaćinstava na pelet, i to su kapaciteti kojima raspolažemo. Proizvodnja u šumarstvu nije ad hok – mora biti ravnomerna i blagovremena. Drvo je materijal koji može da propadne i naša proizvodnja ne može biti koncentrisana u dva do četiri meseca, ističe Marinković. Dodaje da je u septembru i oktobru prošle godine naglo porasla kupovina peleta, dok su se proizvođači tokom godine borili sa izvozom kako energent ne bi propao, što je dovelo do disbalansa na tržištu.



Prof. dr Branko Glavonjić

Istovremeno, ograničena je dostupnost kvalitetne drvene sirovine, a izvozne logističke i geopolitičke tenzije dodatno opterećuju globalnu ponudu. U Evropi, na primer, proizvodnja i potrošnja peleta su visoki, ali proizvodnja ne uspeva potpuno da zadovolji rastuću tražnju, pa region ostaje delimično zavisn od uvoza.

Tržište biomase prolazi kroz strukturne promene: udeo peleta u ukupnoj potrošnji biomase stabilno raste, a industrija širi proizvodne kapacitete kako bi odgovorila dugoročnoj potražnji. U prošlosti su na evropska tržišta značajnu količinu peleta dopremale fabrike iz Severne Amerike, koje su isporučivale robu brodovima u luke kao što je Rotterdam.



Zbog kombinacije hladne sezone, povećane potrošnje i ograničene ponude, kao i uticaja raznih geostrateških faktora, nestašice peleta postaju sve učestalije, a cene su u poslednjih šest meseci zabeležile dvoznamenkaste stope rasta na većini evropskih tržišta. Analitičari očekuju da bi stabilizacija mogla da počne tek u drugoj polovini 2026. godine, kako se budu povećavali proizvodni kapaciteti i delimično normalizovale zalihe biomase.

Globalna nestašica peleta

Globalno tržište peleta i biomase u poslednjih nekoliko meseci doživljava ozbiljne poremećaje, uz rast cena i sve izraženiju nestašicu izazvanu snažnom potražnjom i ograničenom ponudom. U svetu, a posebno u Evropi, potrošnja biomase, uključujući pelet, raste zbog prelaska domaćinstava i industrije na

obnovljive izvore energije. Trend prelaska sa fosilnih na obnovljive goriva podstiču i klimatske politike, ali i energetska neizvesnost, što dodatno povećava potražnju za peletom. Globalno tržište biomase i peleta beleži snažan uzlazni trend, procenjuje se da će potražnja rasti po stopama od oko 6% godišnje u narednoj deceniji, jer se sve više koristi kao zamena za ugalj i gas u industrijskim i energetske sistemima.

Praktični koraci ka pametnoj proizvodnji

U organizaciji Šumarskog fakulteta Univerziteta u Beogradu uspešno je održana radionica „Manje troškova u drvenoj industriji – praktični koraci ka pametnoj proizvodnji“, 25. marta 2026. godine.

Radionica je okupila predstavnike kompanija iz drvne industrije sa fokusom na konkretna unapređenja proizvodnje – smanjenje troškova, povećanje efikasnosti i pripremu za prelazak ka principima LEAN proizvodnje i Industrije 4.0. Kroz predstavljanje kompanije Culmena i CULIS metodologije, učesnici su se upoznali sa osnovnim principima identifikacije gubitaka u proizvodnji i pristupima njihovom smanjenju.

Posebnu vrednost imala je interaktivna radionica zasnovana na studijama slučaja, gde su učesnici kroz praktične vežbe primenili predstavljene principe i razmenili iskustva sa kolegama iz sektora.

Tokom radionice naglašena je i važnost korišćenja dostupnih EU fondova kao podrške transformaciji proizvodnje, digitalizaciji i jačanju konkurentnosti preduzeća.

Radionica je realizovana u okviru projekta DRWO 4.0, uz podršku programa Interreg Danube Region.



U Italiji prerada drveta i proizvodnja nameštaja beleže rast

Uprkos složenim makroekonomskim uslovima, italijanski drveno-nameštajski sektor završio je 2025. godinu sa ukupnim prometom od 52,2 milijarde evra, što predstavlja rast od oko +1,3% u odnosu na 2024. godinu, pokazuju preliminarni podaci Centro Studi FederlegnoArredo.

Rast je prvenstveno podstaknut domaćom potražnjom, posebno u poslovnom i javnom segmentu, dok je izvoz ostao stabilan i dostigao 19,3 milijarde evra, odnosno 37% ukupnog prometa. Posebno se ističu pozitivni trendovi na tržištima Nemačke i Ujedinjenog Kraljevstva, dok su SAD i Francuska i dalje pod pritiskom carina i generalno slabe potražnje.

Predsednik Federlegno Arreda Claudio Feltrin naglasio je otpornost sektora i važnost uspešne adaptacije, ali i potrebu za strožom kontrolom uvoza radi očuvanja konkurentnosti i sigurnosti proizvoda na tržištu Italije i Evropske unije.

Rast beleže i pojedini podsektori, poput drvnih poluproizvoda, ali i nameštaja, što je delimično posledica viših cena i oporavka izvoza, iako je izvoz nameštaja u SAD značajno usporen. Konsolidacija u Italiji dovela je i do zatvaranja pojedinih fabrika nameštaja i većih sektorskih promena.

Nedostatak trupaca i visoke cene ugrožavaju preradu drveta u Nemačkoj

U Nemačkoj se pilane i drveni sektor suočavaju sa ozbiljnim problemima zbog kritičnog nedostatka trupaca, čak i u uslovima kontinuiranog rasta cena sirovine.

Iako su cene drveta dostigle rekordne nivoe, mnogi proizvodni pogoni ne mogu da obezbede dovoljne količine trupaca za svoje preradne linije. To dovodi do nedovoljnog iskorišćenja kapaciteta, poremećaja u proizvodnji i potencijalne opasnosti od skraćivanja radnog vremena, pa čak i otpuštanja zaposlenih ako snabdevanje trupcima uskoro ne bude povećano.

Problem je višestruk. Visoki fiksni troškovi i povećani operativni izdaci zbog skuplje sirovine dodatno opterećuju nemačke kompanije. Istovremeno, slabija potražnja za pojedinim vrstama rezane građe otežava prodaju finalnih proizvoda na nemačkom tržištu, dok problem smanjenih aktivnosti u stambenoj i poslovnoj gradnji nije nov.

Stručnjaci upozoravaju na značajan sektorski rizik ako se ova situacija ne ublaži. Nedostatak trupaca mogao bi izazvati dugoročne strukturne probleme, uključujući smanjenje proizvodnje i moguće zatvaranje pogona u manje konkurentnim i izolovanim ruralnim područjima.

Neke nemačke pilane već planiraju alternativne strategije, poput fokusiranja na manje zahtevne proizvode od rezane građe ili nabavke sirovine iz drugih izvora. Međutim, logistička ograničenja dodatno komplikuju situaciju. Transport drveta, koji je ranije bio relativno jednostavan železnicom, postao je skuplji nakon pandemije COVID-19, što je značajno povećalo troškove transporta drvene sirovine.

Industrijska udruženja pozivaju vlasnike šuma da hitno povećaju obim i sortimente seče kako bi se odgovorilo na rastuću potražnju pilana. Međutim, u praksi vlasnici šuma vode konzervativnu politiku i čekaju najpovoljniji trenutak za seču.

Kriza šuma u Nemačkoj kao signal za drvenu industriju regiona

Nemačke šume prolaze kroz najveću krizu u novijoj historiji. U planinskom području Harc, gde su se nekada prostirale guste smrekove sastojine, danas dominiraju osušena stabla nakon više sušnih godina, toplotnih talasa i masovnog napada potkornjaka. Od 2018. do 2021. godine Nemačka je izgubila oko pola miliona hektara šuma, gotovo 5% ukupne površine, što je snažno pogodilo i tamošnju drvenu industriju.

Slični procesi zahvataju i druge evropske zemlje – Češku, Švedsku, Norvešku, Francusku i Grčku – što ukazuje na širu destabilizaciju šumskih ekosistema. Posledice su već vidljive u statistici: evropski šumski ugljenični ponor slabi brže nego što se očekivalo, a neke zemlje, poput Finske, beleže čak i prelazak šuma u neto izvor emisija. To stvara dodatni pritisak na industriju i energetiku, ali i na sektore koji zavise od stabilnog snabdevanja drvetom.

Nemački šumari zato napuštaju dosadašnje tehnike gajenja, pa iz tradicionalnih monokultura smrče sve više prelaze na mešovite sastojine bukve, jele, javora, hrasta i drugih vrsta. Istraživanja potvrđuju da raznolikost povećava otpornost na sušu, štetočine i požare, a time i dugoročnu stabilnost snabdevanja sirovinom. U Harcu se već formiraju „džepovi“ raznolikih mladih šuma koje bi trebalo da spreče ponavljanje katastrofe kakva je pogodila ovu regiju.

Za drvenu industriju na Balkanu i regionu ovo je veoma važan signal. Smanjena dostupnost smrče i drugih vrsta iz srednje Evrope može dovesti do rasta cena, promena u strukturi uvoza i jačeg pritiska na domaće resurse. Istovremeno, trendovi u Nemačkoj ukazuju na potrebu brze prilagodbe – od širenja pale-

te korišćenih vrsta drveta do ulaganja u inovativne tehnologije koje omogućavaju fleksibilniju preradu i razvoj novih, pametnih proizvoda.

Klimatske promene više nisu udaljen problem iz Amazonije ili Indonezije. One već sada snažno oblikuju evropsko tržište drveta, a prema zapažanjima struke može se konstatovati da otpornije i raznovrsnije šume postaju ključ dugoročne stabilnosti celokupnog sektora zasnovanog na šumi.

U Davosu osnovan savez za budućnost šuma

Na godišnjem sastanku Svetskog ekonomskog foruma 2026. godine u Davosu, sredinom januara pokrenuta je nova globalna inicijativa usmerena na zaštitu svetskih šuma i unapređenje održivog upravljanja.

Savez za budućnost šuma (Forest Future Alliance – FFA) okuplja investitore iz privatnog sektora i filantropske ulagače kako bi podržali odgovorno očuvanje, obnovu i dugoročno upravljanje šumama.

S obzirom na to da gubitak šuma poslednjih godina dostiže rekordne nivoe, uz gubitke izazvane ne samo agresivnim širenjem poljoprivrede već i sve učestalijim razornim požarima, savez se pojavljuje kao jedno od mogućih rešenja u veoma kritičnom trenutku.

Šume su stanište za više od 80% ko-pnene biodiverzitetske raznovrsnosti i nalaze se pod sve većim pritiskom rasta temperatura, bolesti, poplava i zagađenja.

U tom kontekstu FFA ima za cilj da pomogne investitorima da se snađu u sve složenijem okruženju, od nestabilnosti i neizvesnosti na tržištu ugljenika do degradiranih ili ugroženih ponora ugljenika. FFA istovremeno želi da promoviše šume kao žive sisteme koji su ključni za klimatsku stabilnost, otporne lance snabdevanja i održive izvore prihoda u šumarstvu i drvoprerađivačkoj industriji.

Nova inicijativa nadovezuje se na nasleđe ambicioznih projekata pokrenutih pre šest godina u cilju podrške „Deceniji

obnove ekosistema“ UN-a, kroz obećanja o očuvanju, obnovi i sadnji milijardi stabala do 2030. godine.

EU je, na primer, postavila cilj pošumljavanja tri milijarde stabala. UN inicijativa mobilisala je 93 kompanije koje su podržale sadnju više od devet milijardi stabala i obezbedile vladine obaveze u vrednosti većoj od 70 milijardi dolara.

Sada FFA nastoji da prevaziđe takva ambiciozna (često olako data) obećanja i da stvori uslove za kvalitetnija, dugoročna ulaganja usklađena sa ekološkim potrebama i lokalnim zajednicama u kojima se planira pošumljavanje velikih razmera.

Ključni fokus je na sprečavanju šumskih požara, jer su samo tokom 2025. godine širom sveta požari spalili više od 100 miliona hektara šuma.

Zagovornici ove inicijative tvrde da šume predstavljaju potcenjenu ekonomsku vrednost, jer regulišu vodne cikle, smanjuju klimatske rizike, štite infrastrukturu i obezbeđuju obnovljive materijale za razvoj zelenih industrija. Ipak, u mnogim regionima šume su finansijski privlačnije za krčenje nego za očuvanje, što predstavlja veliki izazov za političare i investitore u šumarstvo.

Podsticanjem novih pristupa ulaganjima u šumarstvo, strpljivog kapitala, podržavajućih politika i kredibilnih finansijskih mehanizama poput Fonda za tropske šume – novoosnovani Savez za budućnost šuma nastoji da preusmeri dostupne podsticaje ka održivom upravljanju, a ne ka eksploataciji šuma.

FFA želi da pozicionira zdrave šume ne samo kao prihvatljivo biosistemsko okruženje, već kao temelj otpornih i regenerativnih ekonomija.

Drvo iz EU se više izvozi nego što se prerađuje

Uprkos složenim međunarodnim problemima u snabdevanju drvetom, najnoviji podaci Eurostat-a pokazuju da je proizvodnja oblog drveta u Evropskoj uniji pala za oko -6,8%. Istovremeno, veći deo raspoloživog drvnog materijala i dalje se izvozi izvan EU, što predstavlja ozbiljan strukturni problem.

Takva situacija ostavlja mnoge pilane bez dovoljno sirovine za preradu, dodatno povećava troškove i usporava evropsku proizvodnju rezane građe, upozoravaju evropske strukovne asocijacije. Pad domaće proizvodnje sirovine prati i rast cena drvnih proizvoda u EU. U 2025. godini cene su bile za oko 7–8% više nego godinu ranije, dok su cene uvoznog oblog drveta porasle čak za oko 26%.

Ovakvi trendovi stvaraju pritisak na evropske pilane koje se suočavaju sa većim troškovima nabavke i ograničenim količinama sirovine za sopstvene pogone. Situacija je posebno osetljiva u DACH regionu (Nemačka, Austrija i Švajcarska), kao i u Francuskoj.

Paradoks povećanog izvoza drveta uz istovremeno stvaranje nestašica za domaću evropsku industriju dodatno pogoršava tržišne uslove za skupu i ograničenu sirovinu, naročito za manje proizvođače koji imaju manju finansijsku snagu da izdrže rast troškova.

Industrijski akteri, posebno udruženja sa sedištem u Briselu, upozoravaju da bi bez promene politike izvoza i uvoza, kao i bez povećanja dostupnosti domaćeg drveta, mnogi evropski pogoni mogli biti izloženi ozbiljnom finansijskom pritisku ili čak riziku od zatvaranja.

Kanadska drvna industrija pod udarom carina i rastućih troškova

Nema sumnje da kanadski drvni sektor ulazi u period pojačanog pritiska. To proizlazi iz novog izveštaja o izgledima sektora pod nazivom „Meko drvo – carine, turbulencije i novi trgovinski tokovi do 2030“. Industrija i dalje u velikoj meri zavisi od izvoza, pri čemu se oko 65% ukupne proizvodnje drveta plasira u inostranstvo, dok Sjedinjene Američke Države ostaju dominantno tržište, sa približno 87% kanadskog izvoza drveta u 2025. godini.

Međutim, novo uvedene američke trgovinske barijere, uključujući carine prema članu 232, uz dodatne antidampinške (AD) i kompenzacione carine (CVD), povećale su troškove kanadskih proizvođača za procenjenih 25–30%.

Ovaj nagli rast troškova značajno je umanjio konkurentnost proizvođača i doveo mnoge pilane do negativnih marži, vršeći snažan pritisak na profitabilnost celog sektora.

Diversifikacija tržišta ostaje ograničena. U 2025. godini kanadski izvoz van SAD čini svega 13% ukupnih isporuka, što je znatno ispod istorijskog proseka od oko 20% u poslednje dve decenije. Iako Kanada cilja alternativna tržišta poput Kine, Japana, Indije, Evrope i Bliskog istoka, strukturni izazovi ostaju značajni. Kanadska građa se primarno proizvodi prema severnoameričkim standardima, dok prekomorska tržišta često zahtevaju drugačije kvalitete i specifikacije. Duže transportne rute, viši logistički troškovi i vreme potrebno za uspostavljanje novih komercijalnih odnosa dodatno usporavaju procese diverzifikacije, što će, prema oceni analitičara, negativno uticati na rezultate sektora.

Pod pritiskom su i domaći proizvodni kapaciteti, posebno u Britanskoj Kolumbiji, ključnoj provinciji za proizvodnju mekog drveta. Tokom poslednjih 20 godina, dozvoljena godišnja seča (AAC) u toj provinciji smanjena je za približno trećinu, usled izdvajanja šumskog zemljišta, pitanja prava starosedelačkih zajednica, šteta od insekata i bolesti, kao i ogromnih gubitaka izazvanih šumskim požarima. U pojedinim delovima Kanade obim seče opao je i do 50%, što je povećalo troškove, odnosno cene trupaca, i učinilo mnoge starije pilane neekonomičnim i neprofitabilnim.

Očekuje se da će se kanadski šumarski i drvni sektor nastaviti smanjivati do 2030. godine, uz pad kapaciteta pilana i rastući negativan uticaj na ruralne zajednice. Vlada je svesna promena i već primenjuje mere savezne podrške, uključujući garancije za kredite i kampanje promocije domaće upotrebe drveta, poput inicijative „Build Canadian“. Cilj je ublažavanje pritiska na likvidnost pilana i podsticanje domaće potražnje, ali strukturni i nagomilani izazovi povezani sa zavisnošću od američkog tržišta ostaju najznačajniji problem. Smanjenje izvozne zavisnosti od SAD jeste strateški cilj, ali takva promena ne može se sprovesti preko noći.





Jubilarni 50. SEE BBE: pola veka graditeljstva na Beogradskom sajmu

Beogradski sajam sa ponosom najavljuje jubilarno, 50. izdanje Međunarodnog sajma građevinarstva SEE BBE, koje će biti održano od 21. do 24. aprila 2026. godine.

Kao najznačajniji i najobuhvatniji događaj građevinske, arhitektonske i pratećih industrija u jugoistočnoj Evropi, SEE BBE će i ove godine okupiti vodeće domaće i međunarodne kompanije, privredne komore, stručnjake i investitore.

Tokom pet decenija postojanja, SEE BBE je izgradio status jednog od najuticajnijih regionalnih sajmova u oblasti graditeljstva, objedinjujući vrhunsku ekspertizu arhitekata, projekatana i investitora sa ponudom najznačajnijih proizvođača građevinskih materijala, izvođača radova i distributera savremenih rešenja za gradnju.

U halama i na otvorenom prostoru Beogradskog sajma predstavice se svi ključni segmenti građevinske industrije, kao i najuspešniji predstavnici različitih oblasti savremenog graditeljstva. Posetioци će imati priliku da se upoznaju sa najnovijim

trendovima i tehnološkim rešenjima – od istraživanja terena i projektovanja, do izgradnje i održavanja objekata u visokogradnji, niskogradnji i hidrogradnji.

Manifestacija će ponuditi i uvid u savremene IT tehnologije koje unapređuju procese planiranja i izgradnje, kao i širok spektar proizvoda i usluga – od krovnih sistema i građevinskih elemenata, preko podnih i keramičkih obloga, do kompletnih rešenja za izgradnju kuća po sistemu „ključ u ruke“.

Na ovogodišnjem sajmu predstavice se niz novih firmi iz sledećih robnih grupa: nosači i oplate, skele i merdevine, modularni sistemi i montažni objekti, građevinske konstrukcije i paneli, podne i zidne obloge, solarni sistemi, i termo i hidro izolacija. **Svi koji žele da uzmu učešće u izlagačkom delu ovogodišnjeg sajma, još uvek se mogu prijaviti.**

Nacionalne izložbe koje će tradicionalno biti održane tokom sajma posebno će predstaviti proizvode, usluge i same građevinske kompanije. Iskustva govore da je to dobra prilika da se na jednom mestu predstavi građevinarstvo jedne zemlje, tako da je iz godine u godinu interesovanje za ovom formom nastupa na sajmu sve veće.

Građevinska industrija predstavlja jedan od ključnih pokretača privrednog razvoja Srbije i važan oslonac ukupne ekonomske aktivnosti zemlje. Kao sektor koji povezuje veliki broj pratećih industrija – od proizvodnje građevinskog materijala i energetike do transporta, finansija i inženjeringa – građevinarstvo ima snažan multiplikativni efekat na rast privrede i zapošljavanje. Intenzivni infrastrukturni projekti, razvoj stambene i poslovne gradnje, kao i sve veća primena savremenih tehnologija i principa održive gradnje dodatno učvršćuju njegovu stratešku poziciju.

U susret jubilarnom 50. izdanju Sajma građevinarstva SEE BBE jedan od osnovnih ciljeva sajma ostaje da građevinske projekte, materijale i inovativna rešenja predstavi što širem krugu posetilaca. Takođe, sajam je jedinstven godišnji događaj za uspostavljanje novih poslovnih kontakata, razmenu znanja i umrežavanje profesionalaca iz svih segmenata građevinske industrije, otvarajući brojne mogućnosti za saradnju i razvoj novih projekata.

Pedeset godina tradicije Sajma građevinarstva SEE BBE dodatno obavezuje da i ovog aprila Beogradski sajam bude centralna tačka savremenog graditeljstva i novih razvojnih ideja.

www.sajamgradjevine.rs





South-East Europe Belgrade Building Expo



50. Međunarodni sajam građevinarstva

21 - 24. april



**BEOGRADSKI
SAJAM**

simpo
Nameštaj sa dušom
www.simpo.rs



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

GAJ
Jednom klijent, uvek PARTNER.
Proizvodnja nameštaja
Opremanje enterijera
Projektovanje
Izvođenje građevinsko-zanatskih radova
Cara Dželana 266, 11080 Zemun
+381 11 316-21-29
gajinzenjering.rs

ZLATIC
Telefon: +381 36 311 087; 312 103
E-mail: office@zlati.rs, proizvodnja@zlati.rs
Proizvodnja - Konarevo, 36340 Kraljevo
Telefon: +381 36 821 984; 824 700

RADOVIĆ ENTERIJER
www.radovic-enterijer.com
Vinkova bb - 31210 Pivara - Srebreni
tel: +381 33 124 181
tel/fax: +381 31 724 140
office@radovic-enterijer.com
TOPLINA PUNOG DRVETA

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



OSTERMANN
Eksperti za kantovanje
Mirijejski Bulevar 18 b, 11060 BEOGRAD
00 381 11 2994 779
prodaja.rs@ostermann.eu
www.ostermann.eu

Intergaga
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**

blum
Image of a Blum handle and lock mechanism.

blazeks
+381 (0)34 370 320 Kragujevac
+381 (0)60 034 7999 Milenija Popovića 8
office@blazeks.rs blazeks.rs

novi drvni kombinat
FSC 100%
CE
Sremska Mitrovica
+381 22 621 672
office@novidrvnikombinat.rs www.novidrvnikombinat.rs

Petoslojna panelploča 40 mm
Troslojna panelploča 25 do 30 mm
Topolova šperploča 3,8 do 35 mm
Topolove oblice 1,4 do 2,4 m



KUBIS TRGOVINA DRVETOM
Nake Spasić 10a
11000 Beograd
tel: 011 4087 680
mob: 065 212 2522
kubis@kubisdoo.rs
kubis@eunet.rs
www.kubisdoo.rs



Proizvodnja nameštaja i opremanje enterijera:
poslovni prostori dvorane i bioskopi
hoteli i apartmani stambeni objekti



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

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

DOO MINESAL
Pančevo Nadolska 15
+381 63 258 360
+381 13 373 488
office@minesal.rs
www.minesal.rs

- Transport
- Proizvodnja paleta
- Proizvodnja drvene ambalaže

AGACIJA
Pločasti Materijali
Nameštaj Po Meri
Okov Za Nameštaj
Više od 20 godina sa vama
SVE ZA VAŠ ENTERIJER



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



MAJOR
MAJOR ENTERIJER DOO,
Bulevar mladih 2,
11250 Železnik
Tel/fax: 011/2580 266
major.enterijer@major.rs
prodaja@major.rs
www.major.rs
Opremanje enterijera, poslovnih prostora, ugostiteljskih i privatnih objekata

MAŠINE I ALATI ZA OBRADU DRVETA

HEZO
MAŠINE

tel. +387 53 287 161 ■ +387 65 745 711
zoran@hezomasine.com
www.hezomasine.com

promet · proizvodnja · kooperacija · usluge

TRGOPROMET
Ivanjica 

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

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



Srbislav Vlajić, direktor

LSS DOO BEOGRAD
Vojački put 20
22330 Nova Pazova
mob: +381 63 516 519
srba.vlajic@levante.rs

scm
woodworking technology

ARTINJAN PARKET

Dvoslojni parketi od
najkvalitetnijeg tvrdog drveta
Nemanjina 1, Vrnjačka Banja

artinjandaca@gmail.com
00 381 36 611 520, 614 020
www.artinjanparket.com


Crown Forest
PELET IZUKOVA REZANA GRAĐA

- +381 32 5462 071
- +381 32 5462 070
- 32250 Pivljev, Ivanjica, Srbija
- info@pomet.org
- www.crownforest.rs

www.crownforest.rs

Pinoles
Stvaraj po svojoj meri!
www.pinoles.com

Jurija Gagarina 11b, Novi Beograd
maloprodaja@pinoles.com
069 860 1165

Južni bulevar 2, Beograd
maloprodaja@pinoles.com
064 808 60 40

Podjovi **ALBERO**

15232 Varna – Šabac
Jovan Millidragović

+381 15 284 369
+381 63 83 222 09
podvoialbero@gmail.com

- duga i kratka okrajčena rezana građa
- elementi 50x50 i 38x50 mm dužine do 1.000 mm
- četvrtace
- friza

ej group

Regionalni lider
u opremanju enterijera

www.enterijer-jankovic.co.rs



PRERADA
PLOČASTIH
MATERIJALA

KUMRIĆ PLUS
Barička reka 112, BARIĆ
065 870 2271
kumricplus@gmail.com www.kumriccenterijer.rs

UVOZ I DISTRIBUCIJA **KLEIBERIT** LEPKOVI

DEPROM

prodaja lepkova za drvoprerađu

34000 Kragujevac
Industrijska bb
deprom.rs

tel: 034 752 202
065 2 752 202
e-mail: deprom@mts.rs

Drvoprodukt Kocić

- kvalitet na prvom mestu -

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



PROIZVODNJA KREVETA OD MASIVNOG DRVETA

С.З.Р. ЈУНИОР ИНЖЕЊЕРИНГ

СУШЕЊЕ И ПРОДАЈА РЕЗАНЕ ГРАЂЕ
ПРОИЗВОДЊА ЛЕПЉЕНИХ ЕЛЕМЕНАТА ОД ДРВЕТА
ПРОИЗВОДЊА НАМЕШТАЈА



Србољуб Никодијевић
дир. инж. прерада дрвета

Д.С.Пазаревића 143
35213 Деспотовац
juniorsrba@live.com

SCHMALZ

ПАМЕТНА ВАКУУМСКА РЕШЕЊА
ЗА ПАМЕТНУ ДРВНУ ИНДУСТРИЈУ

SCHMALZ d.o.o.

Velika Ligojna 4, 1360 Vrhnika, Slovenija
00 386 (0) 31 491 373
info@schmalz.si · www.schmalz.com/si-s

Reflex
namještaj

Aleksandar Mikić
00 387 51 862 020
00 387 65 516 458
www.reflex.rs.ba
reflexnamjestaj@gmail.com
Brezik Laminci 620, 78400 Gradiska



Sertifikacija prema FSC i PEFC standardima

Bureau Veritas doo Beograd
Baja Pivljanina 29
11040 Belgrade, Serbia
jovan.bohoric@bureauveritas.com
office@bureauveritas.rs

+381 11 614 9312
+381 11 614 9313
+381 60 557 8352
www.bureauveritas.rs
www.bureauveritas.com

PROIZVODNJA I PRODAJA TRACNIH TESTERA I USLUŽNO OŠTRenje

PETERVARI

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

www.petervari.rs

**RASADNIK
OMORIKA**
Beograd – Semčica

Proizvodnja ukrasnog bilja,
četinara, liščara i žbunja

office@rasadnikomorikabg.com 063/825-1838

PIRAMIDA

PIRAMIDA DOO
Palanka 78
Sremska Mitrovica
00 381 22 639 205 · 00 381 22 611 081
kancelarija@piramidasm.rs
www.piramidasm.rs

Estia
BEOGRAD – SRBIJA

11080 Zemun
Batajnički drum 6n
tel/fax: 011/316-42-51
316-16-29
219-76-32
219-86-25

estia.beograd@gmail.com
estia@eunet.co.rs, www.estia.co.rs

**bukove masivne ploče
bukove četvrtače,
bukova građa i parket**



STROJKOVCE, 16203 VUČJE, LESKOVAC
tel. +381 (16) 794 407 · fax. +381 (16) 794 406
e-mail: info@randjelovic.co.rs · www.randjelovic.co.rs

NIGOS
ELEKTRONIK · NIŠ

18000 Niš, Borislava Nikolića Serjože 12
Tel/fax: +381 18/211212, 217468, 217469
Cell/Viber/Skype/WhatsApp: +381 63/647073
e-mail: office@nigos.rs
www.nigossusare.rs, www.nigos.rs



Alan Lisica, direktor
BH Service d.o.o. Vitez
Poslovni centar 96-2, 72250 Vitez
Bosna i Hercegovina
mob: + 387 63 771-356
tel/fax: +387 30 712-912
e-mail: alan.lisica@bhservice.ba



DOO DEPROM
HAN PIJESAK

REZANA GRAĐA

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



**Sistemska rešenja za obradu
pločastih materijala**

Alen Bešo

regionalni menadžer prodaje
za BiH, Srbiju, Hrvatsku i Sloveniju

Mob. + 43 (0) 3142 21751-288
alen.beso@holzher.com



**VIŠE
OD 50
GODINA
SA VAMA**

STRUGARA UROŠ d.o.o.

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

DUGA pellet d.o.o.

- DRVENI PELET
- REZANA GRAĐA
- LEPLJENI ELEMENTI

71350 Sokolac, Bjelosavljevići bb, BiH
tel/fax: 00 387 57 448 432
e-mail: duga.sokolac@gmail.com



Prodajni i obradni centar:

JAF d.o.o. Nova Pazova,
Vojački put bb
+381 22 328 125

JAF Showroom,
GTC Green Heart,
Milutina Milankovića 11b
Novi Beograd, +381 60 055 1376

Filijala Niš, Stevana Sindelića 81
(Čamurlijski put bb)
+381 18 415 00 17
info@jaf.rs · www.jaf.rs

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

DMM
WOOD PRODUCTION

Industrijska zona 2 24a, 76300 Bijeljina
00 387 65 384 584 · info@dmmwood.ba

**PROIZVODNJA MASIVNIH PLOČA,
ELEMENTA ZA NAMEŠTAJ
I BRIKETA**



**Proizvodnja otpresaka od bukovog
i topolovog blind furnira**

Telefon: +381 31 861 551, +381 64 64 55 328
E-mail: info@zvemil.com, Website: www.zvemil.com
Adresa: 31250 Bajina Bošta, Kralja Dragutina 9
Proizvodnja: Dragoljuba Bešlića Šabona 1



DEDINA PZ.
Polje bb
Derventa, BiH
00 387 (65) 005 050
info@dedinapz.com
www.dedinapz.com

Vodeći
prerađivač
bagremovog
drveta
u finalne
proizvode



**BORŽUNO
SOKOLAC**

- rezana građa • lepljeni elementi
(friza, ploče, troslojnice)
- brodski pod • lamperija

tel: 00 387 57 401-272; mob: 00 387 65 529-809
e-mail: borzunoi@yahoo.com

DRVO
tehnika nameštaj

www.drivotehnika.com
www.drivotehnika.info

TESTERE, ALATI
I MAŠINE ZA
OBRADU DRVETA



AKE-Djantar d.o.o.
24300 BAČKA TOPOLA
Senčanski put 32
tel: 024/715-849, 063/513-192
ake@ake-djantar.com
www.ake-djantar.com

VRHUNSKI LEPKOVI RENOMIRANOG
NEMAČKOG PROIZVOĐAČA

Jowat
Klebstoffe

marketing • distribution • support

Velvet
doo

Velvet doo · Vrbnička 1b · BEOGRAD
tel/fax: +381 11 351 43 93 · 358 31 35 · 305 68 29
e-mail: office@velvet.co.rs

TERMO DRVO

ORAGO TERMO-T



HRTKOVCII 22427, Kraiška 14
tel: 022 455 848, mob. 063 528 940



- Mašine i alati za preradu drveta
- Ventilacija i transport piljevine

FILOS Čačak - Prijedor, info@filos.rs
Telefon: 032/883-020; 032/883-580
http://www.filos.rs



Zastupnik grupacije WEINIG
za Srbiju i za Crnu Goru

MW GROUP SCG DOO
Čupićeva 3/1, 37000 Kruševac, RS
Tel: +381 37 445 070, 445 075, 445 077
Mob: +381 69 30 11 983
e-mail: mwgroupscg@mts.rs, www.mwgroup.rs

PROIZVODNI PROGRAM



SIROVI LESONIT



OPLEMENJENI LESONIT



BUKOVA STOLARSKA ŠPER PLOČA



BUKOVA VODOOTPORNA ŠPER PLOČA „BLAŽUJKA“



DVOSLOJNI PARKET



BUKOVA REZANA GRAĐA I BUKOVI ELEMENTI

WAVE

SISTEM KVAKA ZA SKRIVENA VRATA



Kao kameleon, sa svojim komplanarnim dizajnom i čistim linijama, sistem kvaka se besprekorno integriše sa vratima. U suštini minimalistički ali izuzetno sofisticiran, Wave prevazilazi klasični koncept poluge i obuhvata inovativno kretanje u obliku talasa koje je potpuno u ravni sa vratima. Dostupno u verzijama za okretna i klizna vrata, Wave je inovativno i univerzalno rešenje za dizajn.



Open, Close, Live

OVLAŠTENI DISTRIBUTER:

ITAL CENTAR d.o.o., Panonska bb, Stara Pazova | Tel: +381 22215 0608, 215 0609, 215 0610, 215 0611 | office@italcentar.co.rs | web: www.italcentar.co.rs

TOP TECH

WOODWORKING



20

GODINA NAJBOLJE PODRŠKE

 Biesse

Official distributor since 2006

www.toptech.rs

- SOBNA VRATA - ULAZNA VRATA -



30 GODINA
SA VAMA

SVE
UD DRVETA



 mvtepsic
 mvtepsic.com
 www.mvtepsic.com



MV TEPŠIĆ