

Danas

SPECIJALNI DODATAK • petak, 18. novembar 2011.

KAKO POSTATI IKEA?

NOVA EKSPANZIJA SRPSKE DRVNE INDUSTRIJE

ZA DANAS GOVORE I PIŠU: **DUŠAN PETROVIĆ**, MINISTAR POLJOPRIVREDE I ŠUMARSTVA, **RADOVAN LALE ĐURIĆ**, SLIKAR I DIZAJNER, **NEBOJŠA ĆIRIĆ**, MINISTAR EKONOMIJE, **IGOR BRAUNOVIĆ**, DIREKTOR SRBIJAŠUMA, **VLADIMIR BURDA**, SEKRETAR UDRUŽENJA ZA ŠUMARSTVO, **ALEKSANDAR ĐORĐEVIĆ**, PREDSEDNIK SEKCIJE U KLAS TERU AGENCIJE ZA DRVO

ČUDO U MILANU: SIEPA U AKCIJI SA SRPSKIM DIZAJNOM

NIŠART FOUNDATION



Agencija za drvo d.o.o.

Visokog Stevana 43 a,
11000 Beograd.

Tel/Fax: +381/064 8212-090
Tel/Fax: +381/011 2928-600

email: office@agencijazadrvo.rs
www.agencijazadrvo.rs

Ekskluzivno

Prvi veliki intervju posle petnaest godina

DRAGAN TOMIĆ

*predsednik Kompanije Simpo,
sa Dragoljubom Petrovićem, za Danas*



OD BROZA DO TADIĆA

Dušan Petrović, ministar poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede

Novi investicioni ciklus u drvnoj industriji

Crtež: Jugoslav Vlahović



- Srbija je u prvih devet meseci ove godine izvezla nameštaja u vrednosti od oko 152 miliona evra, što je za 20 odsto više u odnosu na prethodnu godinu, a rast izvoza može se posmatrati kao rezultat jačanja preduzetništva, podsticaja poslovnih inicijativa i jačanja domaćeg brenda - kaže Dušan Petrović, ministar poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede. On dodaje da je u drvnoj industriji Srbije radi 650 kompanija koje zapošljavaju 14.500 ljudi zbog čega je država zainteresovana da podrži granu. Takođe, razvoj prerade drveta prilika je da se unapredi privređivanje u šumarstvu, obezbedi racionalno i trajno korišćenje šumskih potencijala kao i da se ojača prepoznatljivost i tržišna pozicija brendiranog dizajniranog proizvoda na domaćem i inostranom tržištu. To je još jedan motiv zbog koga je Ministarstvo poljoprivrede pokrovitelj brojnih inicijativa u ovoj grani.

- Ministarstvo je potvrdilo podršku autorskim idejama mladih i talentovanih ljudi, uručivanjem nagrade pobednicima Konkursa za dizajniranje nameštaja u saradnji ovog ministarstva i Niš Art fondacije. Pored podrške idejama mladih dizajnera, cilj ovog konkursa jeste i razvoj domaće drvne industrije, imajući u vidu da Srbija obiluje drvnom građom izuzetnog kvaliteta pogodnom za izradu nameštaja. Očekivani ekonomski oporavak drvno-prerađivačke industrije bi mogao da predstavlja početak novog investicionog ciklusa i stvaranje povoljnog poslovnog ambijenta, koji će mladim ljudima omogućiti da realizuju svoje ideje - kaže Petrović.

Ministar naglašava da se stalno povećava broj zemalja sa kojima je moguća slobodna trgovina i proizvođači nameštaja treba što više da izvoze u zemlje sa kojima smo sklopili sporazum o slobodnoj trgovini. S druge strane i Vlada Srbije ulaže velike napore za vraćanje naših proizvoda na atraktivna tržišta. Prema njegovim rečima, za razvoj grane dragocene su investicije inostranih kompanija, jer one na naše tržište donose visoke standarde kvaliteta. To bi trebalo da stimuliše i domaće proizvođače da, u uslovima oštre konkurencije, ostvare povoljniju poziciju na tržištu ističe Petrović i ukazuje na značaj jedne od najvećih regionalnih smotri u toj grani - Sajma nameštaja u Beogradu, gde je predstavljena kompletna industrija nameštaja od faze primarne prerade drveta do izrade finalnih proizvoda.

O konkursu Ministarstva i Niš-art fondacije za mlade dizajnere nameštaja, više strane X-XI ➤

Grana koja ima potencijal

Drvnu industriju Srbije u poslednje dve decenije nisu mimoišli problemi sa kojima su se suočavale i druge privredne grane, ali i pored toga što je smanjen broj fabrika, desetkovani kapaciteti, zaposlenost i obim proizvodnje, to je i dalje jedna od retkih izvoznih grana sa, istina, skromnim sufcitom, koji je u prvih šest meseci ove godine dostigao oko 50 miliona dolara. Stručnjaci procenjuju da je to grana koja ima budućnost i u koju bi vredelo ulagati, ali je potrebno i da se sačini takav ambijent u kome bi izvoz bio bolje stimulisan, kako bi sufcit u narednih nekoliko godina dostigao raniji nivo od 500 miliona dolara.

Ipak, podaci o kretanjima u toj grani, u ovom trenutku ne deluju pretarano optimistički. To je niskoakumulativna industrija, sa malim godišnjim obrtom kapitala i sa učešćem od oko pet odsto u prerađivačkoj industriji. U poslednjih 10 godina beleži se negativna stopa rasta od oko 16,6 odsto, zaposlenost je smanjena za 57 odsto, odnosno sa nekadašnjih preko 50.000 sada upošljava nešto iznad 29.000 radnika čije zarade ne premašuju polovinu republičkih neto plata. Preduzeća u toj grani imaju i problem likvidnosti, pa su u 2009. godini svoje obaveze izmirivali sa prosečnim ka-

šnjenjem od 353 dana, dok su potraživanja naplaćivali tek 132 dana od uspostavljenih faktura. I gubitak u grani u odnosu na 2003. u 2009. godini povećan za skoro pet puta, pa je rizik bankrotstva (Z-score indeks) na granici „crne zone“.

DANAK NEUSPEŠNE PRIVATIZACIJE

Preduzeća iz ove grane iscrpljena su bremenom koje nose poslednjih deset godina, a jedan od razloga su i efekti privatizacije u kojoj je preveliki broj fabrika zatvoren. Činjenica je da su u privatizaciji svi bežali od proizvodnje, gde je akumuliran i najveći broj problema, to nije sektor koji je atraktivan za investitore jer ne donosi brzu dobit, ali i pored toga stručnjaci tvrde da je mogao mnogo bolje da se iskoristi nasleđeni potencijal u ovoj grani.

Dodatni problem je što se ni lokalne samouprave na čijoj su teritoriji radile velike fabrike i drvni kombinati sa zaokruženim procesom proizvodnje, nisu najbolje snašle u proceduri prodaje tih firmi. One su propustile da građanima kažu istinu o optimalnom broju radnika, ali i da se suprotstave dolasku onih vlasnika za koje se unapred znalo da neće pokrenuti posustalu proizvod-

nju. Umesto toga, lokalne vlasti su uglavnom ćutale, nadajući se da će bar zaposleni zadržati svoja radna mesta. Međutim, ni to se nije dogodilo, pa su katanac stavile i nekada velike celine poput Savremenog doma iz Kruševca, Stefila iz Valjeva, požeškog Napretka, kraljevačkog Jasena, Sloge iz Vladčinog Hana ili Fafa iz Subotice. Uspešnih privatizacija je malo, ali te fabrike - Fantoni iz Ivanjice, Dunav iz Apatina ili Tarkett iz Bačke Palanke, sada su i te kako značajni proizvođači.

IZGUBLJENA TRŽIŠTA

Drvna industrija, posebno proizvođači nameštaja, tokom prethodne decenije olako su izgubili rusko tržište što je dodatno otežalo položaj firmi iz tog sektora. Naša drvna industrija u toj zemlji bila je i te kako dobro pozicionirana, sa različnim barter poslovima, pa smo dugo godina za taj deo sveta bili jedina veza sa Zapadom i novim tehnologijama i trendovima u grani. Sada pokušavamo da se vratimo, ali uslovi više nisu isti i konkurencija je isuviše oštra za srpsku posustalu drvnu industriju.

Ipak, poznavaoici ove grane tvrde da postoji

nekoliko faktora koje bi trebalo uvažiti i koji ukazuju da drvna industrija treba da bude svrstana u razvojne prioritete. Naime, većina fabrika, bilo da je reč o preradi drveta ili izradi nameštaja, smeštena je u ruralnim i nerazvijenim područjima, oko nekadašnjih giganata, drvnoprerađivačkih kombinata bio je fokusiran čitav privredni život u tim sredinama i njihov oporavak ili podrška novim proizvođačima, bitno bi uticala na rast zaposlenosti. Takođe, 99 odsto preduzeća u toj grani čine male i srednje firme, a trebalo bi imati na umu da je svetska i evropska strategija u narednoj deceniji upravo težnja da MSP sektor postane nosilac razvoja. Argument više je i to što se čitav svet vraća drvetu kao ekološkom materijalu, a domaćim fabrikama potrebni8 samo mali podsticaji i osmišljen razvoj kako bi na tom talasu dospeli među značajnije svetske proizvođače. Ono što u ovom trenutku nedostaje, jesu veliki proizvođači sirovina, panel ploča, medijapana i ostalih materijala koji se koriste u izradi nameštaja. Ali, posle dolaska Kronšpeda u Lapovo i sve razvijenijeg programa koji ta fabrika isporučuje tržištu zamenjujući, pri tom, uvoz daju novu šansu za uspeh.

M. N. S.

EKSKLUZIVNO prvi veliki intervju posle petnaest godina

Dragan Tomić, predsednik Kompanije Simpo, sa Dragoljubom Petrovićem, za Danas

U samoj suštini moj poslovni put i filozofiju zapravo odredila je davnašnja želja da na jugu Srbije ni jedno dete ne živi siromašno, da ne mora bosonogo gazeći preko Morave svakodnevno da pešači do škole desetak kilometara u jednom pravcu, i zimi i leti, da uči uz sveću, kao što je moja generacija morala. Sve što SIMPO gradi i način na koji je stvaran i na koji danas radi je odraz želje i nastojanja da stvorimo uslove da ljudi iz tog kraja bolje i bogatije žive. Do sada sam svoje opredeljenje realizovao hrabro i efikasno, siguran sam da će tako biti i dalje.

Od Josipa Broza do Borisa Tadića

Ko ne vodi računa o tome šta potrošači žele i šta se može plasirati na tržištu, nema mnogo šanse za uspeh. Uvek sam smatrao da su stručni saradnici i profesionalna priprema svakog projekta osnova koja diriguje sve buduće poslovne poteze. Ozbiljna firma mora da obezbedi sve što savremeno poslovanje traži, ali pre svega dugoročnu i stabilnu proizvodnju, korektnost i poštovanje tržišta i poslovnih partnera.

Ovo za Danas kaže Dragomir Dragan Tomić, predsednik Kompanije Simpo, koji je na čelu ovog vranjskog poslovnog giganta već 44 godine.

U poslednjih 15 godina nisam dao veliki intervju ni jednom štampanom mediju, izuzev fabričkih novina svoje kompanije – kaže nam dok sedimo u velikom kabinetu Simpove poslovne zgrade u centru Beograda.

● Kao generalni direktor i glavni menadžer Kompanije Simpo radili ste u društvenim uređenjima od onog koje je postojalo u SRFJ do ovog današnjeg. Koliko su društvena klima i uređenje bitni za razvoj biznisa i kada je u tom periodu, po vašem mišljenju, bilo najlakše baviti se poslom, a kada najteže?

Meni nikada nije bilo lako. Odmah posle fakulteta dobio sam zadatak da radim na sanaciji tada male fabrike nameštaja „Sima Pogačarević“, koja je prvih pet godina radila sa gubicima. Ali, verovao sam da dobrim programom firma može da se spasi, tako da je ta mala propala fabrika prerasla u današnji SIMPO. Upravo zbog činjenice da je u to vreme bilo moguće uspešno poslovati i oživeti čak i takve firme pred likvidacijom uz dobar proizvodni program, to smatram periodom u kojem je moglo

dobro da se radi. Imali smo tržište od 20 miliona stanovnika, konkurencija je bila jaka i motivišuća, najveći deo repromaterijala se proizvodio u tadašnjoj Jugoslaviji. Sve je to olakšavalo i nabavku i plasman proizvoda. Najteži period bio je tokom embarga. Te posledice se i danas osećaju, jer se privreda praktično nikada posle toga nije oporavila. Sada dodatne teškoće nosi svetska ekonomska kriza i mogu da kažem da je, kad se sve uzme u obzir, Simpu danas najteže.

● Uspeli ste da četiri decenije opstanete na čelu Simpa, u međuvremenu ste se bavili i politikom, bili ministar i potpredsednik Vlade. Da li vam je bavljenje politikom pomoglo ili odmoglo u biznisu?

Ulazak u vladu sam prihvatio pod uslovom da se bavim isključivo privredom i ekonomijom. U to vreme, koje je bilo najnesretnije vreme sankcija, napravio sam koordinacione timove za sve grane i delatnosti. Taj model rada, ne znam da li se može smatrati politikom ili privrednom aktivnošću, doprineo je da preživimo u to vreme. Ako bi trebalo nešto posebno da istaknem, iskoristio sam svoj položaj da sprovedem program poljomehanizacije. Omogućili smo da rade fabrike koje su proizvodile poljoprivrednu mehanizaciju, a poljoprivrednicima smo omogućili da do novih mašina dođu zamenom za svoje proizvode. Time smo, u vremenu sankcija, sačuvali posao za ljude u mašinskoj industriji i u velikoj meri obezbedili mehanizaciju za prehrambenu industriju, odnosno snabdevanje stanovništva. Taj angažman u Vladi Srbije je, međutim, loše uticao na Simpo. Manje sam imao vremena da se bavim firmom koju sam vodio, a koja je u to vreme prolazila kroz najteži period jer je raspadom zemlje izgubila oko 120 miliona evra u imovini, robi i potraživanjima koja su ostala u bivšim jugoslovenskim republikama, i koje ni danas nismo nadoknadili. Napisao sam knjigu „Mala preduzeća - velika šansa“, imala je tri izdanja u tiražu od 5000 primeraka, prevedena je i na ruski jezik. Želeo sam da promenim privrednu strukturu Srbije koja je bila sastavljena samo od velikih preduzeća.

● Kažu da je Simpo baš u to vreme najviše profitirao?

Nikad nije bilo lako poslovati, ali danas je najteže



Očekujemo da će Simpo biti glavni snabdevač IKEA centara

Kada sam bio potpredsednik Vlade, ja sam sa desetak najuspešnijih ljudi u državi svakodnevno analizirao stanje i donosili smo konkretne mere kako da se u toj nastaloj situaciji održi proizvodnja. To je bilo vreme embarga, ogroman posao, tako da sam ja što se tiče Simpa imao jako malo vremena, ali sam dolazio skoro svakog dana, da ljudima u Simpu pomognem. Zato mislim, da sam u to vreme radio samo za Simpo, sigurno bih mnogo više uradio. Uradio sam, ipak, mnogo za privredu Srbije, tako da mislim da se uopšte nisam bavio politikom. Nije bilo ni vremena, ali nije bilo nii traženo od mene da se drugačije ponašam. Simpo je tada kao makedonska firma, jer smo kupili jednu firmu u Makedoniji, nastavili proizvodnju i u vreme embarga. Pitanje borbe sa konkurencijom na svetskom tržištu nas je održalo. I sada će mnogi kritičari zaključiti na pogrešan način. Zato što se ne bore. Tržište potpuno jasno definiše model ponašanja. Mi smo znali da taj model ponašanja primenimo.

● **Da li čovek, da bi bio na čelu jedne velike kompanije kao što je Simpo, zapravo mora da bude dobar sa političarima, bez obzira na to ko je na vlasti. Simpo su obilazili, pretpostavljam i Tito, a zna se da su to činili i Slobodan Milošević i Boris Tadić. Čak i Mlađan Dinkić, koji vas je u početku oštro kritikovao, dolazio je kasnije kao ministar u Simpo. U principu, svi oni su na kraju o vama govorili pohvalno. Kako to?**

Bio je i Stambolić... Bili su svi političari. Naravno, rekao bih da ne postoji razlog za drugačije ponašanje. Zašto bi Dinkić mislio na kraju drugačije? Imao je u početku verovatno pogrešne informacije. Kada je video kako se razvijamo, kako radimo, uključio se i pomagao. A šta je pomoć? Kažu da su svi pomagali Simpu, a Simpo, u stvari, samo dobije kredit da uradi nešto i posle Simpo taj kredit vraća. Ja sam stalno želeo da svim političarima nametnem, iako nisam uspeo u potpunosti, da se jug Srbije razvije. Govorio sam da stanovništvo odlazi, a odlazi zbog toga što nema od čega da živi. Tamo, govorio sam, mora da se razvije industrija. Mislim da je svuda u svetu tako, da privrednik koji hoće da napravi dobre rezultate mora da bude u nekom odnosu sa ljudima koji kreiraju politiku, i imaju uticaja na razvoj.

● **Vaši kritičari često kažu: pa, eto, Simpo je uvek bio blizak vladajućim režimima, dobijao je pomoć, dobijao je kredite iz raznih državnih fondova i tako dalje?**

A koji je to prekršaj Dragana Tomića ako sarađuje dobro sa državom i sa Vladom? A da bismo, pritom, razvijali nerazvijeni deo zemlje. Šta bi oni želeli – da ne postoje nikavi kontakti, da se ništa ne razvija, da se ništa ne gradi. Ko onda da radi? Mi smo se uvek društveno odgovorno ponašali. U Kuršumlji, recimo, rekli smo da možemo da spasimo ŠIK Kopaonik, da prestanu blokade puteva, štrajkovi, i ljudi su tamo verovali u nas. S pravom. Izašli smo s programom, sa sredstvima - kreditima koje smo posle morali da vratimo. I tu se postavlja pitanje ko je tu kome pomogao – Simpo državi, ili država Simpu.

● **Da li imate nameru da se i ubuduće politički angažujete imajući u vidu ponovni rast popularnosti SPS-a?**

Zaista mislim da je najbolje da privrednici svoju energiju usmere na prevazilaženje ekonomskih problema i uspešno poslovanje svojih preduzeća jer su tek tada korisni i svojim partijama i društvu. SPS ima dovoljno mladih ljudi koji mogu da obavljaju odgovorne poslove uspešno stručno efikasno i odgovorno. Ja imam dosta projekata koji čekaju na realizaciju i ubuduće ću se posvetiti razvoju.

● **Kako gledate na kritike vašeg rada u javnosti. Recimo, jedan kolega iz Vranja je nedavno dobio nagradu za istraživačko novinarstvo, pišući seriju tekstova o vama pod naslovom: "Laži i obmane Dragana Tomića". Kako gledate na to?**

U ovih četrdesetak i više godina bavljena privredom dobijao sam priznanja u Srbiji ali i inostranstvu. Čini mi se da sam mnogo popularniji kod kolega privrednika u inostranstvu nego kod nas. Premda sam zadovoljan odnosom prema meni i ovde, u zemlji. U tom dinamičnom razvoju Simpa svih ovih godina javljale su se ideje koje su prihvatanje od ljudi ni u lokalnu, ni u opštinu, ni u zemlju. Kada neko ima progresivne ideje, onda se to dogodi. U tom našem razvoju bilo je mnogo ideja o kojima treba da se razgovara, raspravlja. Ja sam, recimo,



rekao vašim kolegama jednom prilikom da se može napraviti Švajcarska na jugu Srbije. Računao sam, ako se poput Simpa nađu još dve, tri kompanije, ili dve, tri ličnosti koje će uraditi isto toliko, evo nama Švajcarske. Zato što imamo toliko potencijala, svojih brda, svoje okoline, vrednih ljudi. Nisam računao da ćemo napraviti isto što i Švajcarci, ali da taj razvoj može da obezbedi jednu privrednu strukturu koja omogućava ljudima da dobro žive. To je bila ta poruka. E, posle su godinama oni vrteli to kao nešto što je bila neka laž, tako da ne bih mogao da vam objasnim šta se podrazumeva pod tim što ste me pitali. Ali to je njihov pristup.

● **Ivica Dačić je na otvaranju 24. Simpove „Kućne izložbe“ rekao da u Srbiji ima mnogo kompanija, ali su one hendikepirane, pošto je samo jedan Dragan Tomić. Je li Dačić u pravu?**

Srbija je imala mnogo više velikih kompanija nego što ih ima danas. Mnoge od njih su bile vrlo uspešne, što znači da su i njihovi rukovodioci bili uspešni. U svakom slučaju, struktura privrede koja se sada razvija, kada su velike firme propale i

stvorene manje, sa mnogo manje kapaciteta, uslova je i kadrovski raspored ljudi. Ova zemlja ima jak menadžerski potencijal, samo su, verovatno, uslovi da se dođe do velike firme, u smislu da se ona formira, ili da se oporave posrnule velike proizvodne kompanije, jako teški. Zbog toga se ljudi ne prihvataju rado tih dužnosti.

● **Simpo razvija saradnju sa najpoznatijim svetskim trgovcima nameštajem - IKEA, Kika, Lutz. Šta je potrebno uraditi da bi nameštaj proizveden u Srbiji bio konkurentan i na svetskom tržištu?**

Mnogo. Prvo, za konkurentnost su najvažniji uslovi privređivanja, kreiranje dobrih poslovnih programa, što u Srbiji ne manjka. Ima sposobnih ljudi koji to dobro rade i mogu još bolje. Ali, u Srbiji su sirovine i materijali skuplji nego u drugim zemljama. Rast i česte promene cena energenata su posebno veliki protivnici konkurentne pozicije Srbije. Sledeći problem je cena finansiranja izvoza i velika opterećenja privrede. Naša industrija u svoje proizvode mora da kalkuliše cenu

Doveli smo „Koka-Kolu“ u Surdulicu

● **Već dugo se priča o privatizaciji Simpa. Simpo je trenutno akcionarsko društvo. Zašto do sada Simpo nije pronašao strateškog partnera i šta se na tome radi?**

Simpo se privatizovao pre nego što je zvanično počela privatizacija u Srbiji, odnosno pre nego što su doneti novi zakoni koji to regulišu. Simpova privatizacija je počela na način da se dovedu inostrani partneri, da se nešto uradi, da se napravi takvo partnerstvo, tako da smo u Bujanovcu pre 20 godina sa partnerom iz Grčke napravili jednu malu fabriku nameštaja od ratana. Zatim smo, kada je Zakon o privatizaciji izašao, proučili šta bi mogli da uradimo. Zaključili smo da za celu Kompaniju ne možemo da dobijemo strateškog partnera, jer Simpo se razvijao na jedan specifičan način, sa stvarima vezanim za proizvodnju nameštaja, materijala za nameštaj, ali i sa drugim proizvodnjama kao što je voda, čokolade, sve do plantaže dunja. To se radilo zbog toga što smo želeli da u tom kraju Srbije napravimo što više programa, što više radnih mesta. U programima imamo i cveće, i farmu ovaca... Ne postoji partner koji bi došao u Srbiju da se bavi svim tim poslovima za neke pare koje je dao za proizvodnju nameštaja. Naša privatizacija mora da ide po segmentima. Prvo smo prodali "Koka-Koli" fabriku vode "Rosa", praktično, doveli smo "Koka-Kolu" u Surdulicu, doveli smo Francuza i Švajcarca da izgrade fabriku u Bujanovcu, i takva privatizacija će se nastaviti sa ciljem, sa željom, da se ne izgubi nijedno radno mesto. Ne može se odrediti kada će se završiti ukupna privatizacija Simpa, ali se nadam da će uskoro postojati veliki broj tih naših fabrika napravljenih na ovaj način. Simpo je kada sam ja došao na njegovo čelo, imao 400 radnika, ali sam shvatio da programima može da se napravi nešto. Simpo danas ima 5000 radnika, a imali smo 7000 radnika, pre ovakvog načina naše privatizacije. Mene kao Srbina, uz to, brine da je došlo do velike štete koja je napravljena nekim privatizacijama u Srbiji.



Svi su mu dolazili, svima je odlazio: Dragan Tomić sa Ivicom Dačićem i Božidarom Đelićem prošle nedelje u Simpovom salonu

kredita, za koje plaća najskuplje kamate i druge troškove finansiranja, koji su znatno veći nego u bilo kojoj drugoj zemlji sa kojom se takmičimo na tržištu. Kada smanjimo cene proizvodnih inputa i cenu finansiranja proizvodnje približimo evropskim, sigurno je da će i konkurentnost srpske industrije nameštaja biti veća, jer je produktivnost blizu evropske, a efikasnost u proizvodnji dobra. Kvalitet i isporuka u dogovorenom roku se apsolutno podrazumeva. Ko teži da proda po boljoj ceni, mora da radi odličan dizajn u duhu atraktivnih trendova i inovacija, da poboljša servis kupca. Da radi na razvoju brenda

● **Posebno je zanimljiva vaša saradnja sa Švedskom IKEOM. Za narednu godinu ugovoreni su poslovi vredni više od 20 miliona evra. Za njih isporučujete pre svega duške i delove nameštaja. Kako je počela ta saradnja i kako će se ona razvijati?**

Saradnja sa IKEA je počela pre 35 godina kada je gospodin Ingvar Kamprad, vlasnik IKEA prvi put boravio u Vranju. Tada smo napravili prvi posao – od nas su kupili pločasti nameštaj, jer je SIMPO tada imao razvijenu samo proizvodnju drvenog nameštaja i neznatno razvijenu tapetariju. Naša saradnja je jako dugo trajala, zapravo sve do sankcija. Posle toga smo nastavili saradnju, prvo sa dušecima, dok su danas najveći deo naših isporuka garniture i sofe. Dušeci će značajan deo našeg izvoza IKEA ponovo biti sledeće godine, kada ćemo im isporučiti 100.000 komada samo za tržište Rusije. To je i jedan od razloga zbog kojih radimo modernizaciju fabrike dušeka u Bujanovcu, čiji će godišnji kapacitet nakon toga biti pola miliona dušeka godišnje. Ono što je važno jeste da SIMPO ne isporučuje IKEA delove proizvođa, već finalne proizvode, koji su delo naših dizajnera i modelara.

● **Postoje komentari u javnosti da bi dolazak IKEA na srpsko tržište i otvaranje njihovih prodajnih salona nepovoljno uticalo na srpsku drvnu i industriju nameštaja, a tu se pre svega misli na Simpo. Smatra se naime da su cene IKEA nameštaja daleko pristupačnije. Kakvo je vaše mišljenje o tome?**

Mi nemamo dileme oko toga da li će dolazak IKEA biti koristan ili štetan. Pre svega, dolazak IKEA biće koristan za građane koji će imati širu ponudu proizvoda u najjeftinijoj kategoriji. IKEA, međutim, ima i skuplju liniju proizvoda višeg kvaliteta, gde spada i program koji im mi izvozimo, tako da u tom segmentu ne treba očekivati velike razlike u ceni. S druge strane, dolazak IKEA je dobar za drvnu industriju Srbije u celini, jer će zbog blizine oni koji budu imali dobre proizvode sa dobrim cenama dolaskom IKEA dobiti kupca za svoju proizvodnju i ulazak na tržište regiona. Prema dosadašnjim razgovorima i projekcijama, očekujemo da će Simpo biti glavni snabdevač IKEA centara na području jugoistočne Evrope.

● **Simpo je investirao u sanaciju i modernizaciju ŠIK Kopaonik iz Kuršumlije, imate fabrike u Trgovištu, Bujanovcu... Simpo otvara radna mesta na nerazvijenim područjima Srbije, odakle svi beže. Da li je u takvim poslovnim postupcima u pitanju samo interes, ili i neka vrsta društvene odgovornosti?**

U prvom redu, u pitanju je društvena odgovornost. Mi smo sve kapacitete mogli da koncentrišemo u Vranju i da na taj način u velikoj meri smanjimo troškove poslovanja. Ali, moja želja i želja mojih saradnika, bila je da na području juga Srbije, koje je najnerazvijenije, bez ozbiljnih industrijskih kapaciteta, obezbedimo mogućnost da ljudi normalno žive od svog rada. Međutim, nigde nismo radili i gradili bez racionalnih ekonomskih proračuna. U svim tim zahvatima vodili smo računa koji projekti, odnosno delatnosti, odgovaraju određenom području kako bi bili rentabilni i u skladu sa potrebama matičnog preduzeća, ali i tržišta uopšte. Pored tog društvenog aspekta, izgradnjom ovih kapaciteta postali smo jedinstveni u Evropi kao poslovni sistem koji ima potpuno zaokružen proces proizvodnje nameštaja – od pilane do finalnog proizvoda. Mnoga mala preduzeća koja smo stvarali ne rade samo za Simpo, već za celu drvnu industriju – proizvode brusni papir, klamerice ... dok se u našim fabrikama puhina (sundera), netkanog tekstila, ili štofova snabdevaju gotovo svi proizvođači u zemlji. Što se tiče Kuršumlije, gašenjem te fabrike, drvna industrija Srbije bi ostala bez važnog repromaterijala, kog nema dovoljno čak ni u celoj Evropi. Tako da je to bilo jedno od opredeljenja, uz želju da i u Kuršumliji, koja je, takođe, vrlo siromašna sredina, učinimo sve što možemo da ljudi mogu ponovo da rade.

BOŠNJAČKI



foto: D.Babović

“Art Centar – BOŠNJAČKI” je porodična firma koja proizvodi stilski i moderan nameštaj ručne izrade visokog kvaliteta, koji pored ekskluzivnih stambenih i poslovnih prostora oplemenjuje i enterijere rezidencija, vladinih ustanova, ambasada, eminentnih komercijalnih objekata, hotela, restorana i banaka.

“Art Centar – BOŠNJAČKI” klijentima pruža usluge projektovanja unikatnog nameštaja i kompletnih idejnih rešenja enterijera, što je naročito važno za sve Vas koji želite enterijer prilagođen Vašim posebnim željama. Originalan enterijer i jedinstveni komadi nameštaja čine Vaš stil života posebnim. Individualnost se ne ističe različitost, već izražavanjem posebnosti. Iskustvo, znanje i stručnost koji ponosno stoje iza brenda Bošnjacki kreiraju prestižne enterijere sa nameštajem koji ih upotpunjuje kao umetnička dela.

“Art Centar – BOŠNJAČKI” ekskluzivni je zastupnik jednog od najpoznatijeg svetskog proizvođača modernog nameštaja “Ligne Roset”, a tradicija vrhunskog kvaliteta naših proizvoda datira još od davne 1949. godine.



ligne roset

Inovacija

Brend Ligne Roset, zasniva se na inovaciji kao tradiciji. U ulozi kritičkog posmatrača društvenih promena, Ligne Roset smatra se pionir, uvek birajući put kojim se ređe ide, odabirom kreacija renomiranih i mladih, talentovanih dizajnera širom sveta. Dizajn brenda Ligne Roset u jednom pravcu je svesno avangardan dok je u drugom sklon perfektnoj eleganciji. Dizajnirani modeli nameštaja ostaju aktuelni decenijama - njihova lepota je vanvremenska.

Iskustvo

Za brend Ligne Roset, savremeni dizajn znači kvalitet, tehničku inovaciju i trajnost. Znanje sakupljano više od 150 godina implementira se u svaki proizvod. Od 1860. sedište Ligne Roset nalazi se u samom srcu Francuske, i većina Ligne Roset nameštaja još uvek se proizvodi upravo na tom mestu, koristeći tradicionalne načine izrade, jer je samo jedna stvar nezamenjiva - zanatstvo.

Gde kupiti

Ligne Roset ima više od 200 prodajnih mesta, u preko 70 zemalja širom sveta, isključivo lociranim u glavnim gradovima. “Art Centar - BOSNJAČKI”, zvanični je i jedini predstavnik brenda Ligne Roset za Republiku Srbiju.

budite posebni

Bul. Despota Stefana 83; Miloja Đaka 26; tel: 011/3390-663, 3390-140
www.bosnjacki.rs

SIEPA

1.

6.

4.

5.

11.

9.

10.

8.

7.

„Creative Space Serbia“

Položaj dizajnera i industrije dizajna u našoj zemlji je posledica čitavog spleta ekonomskih, organizacionih i kulturnih faktora. U situaciji kada prolazimo kroz socijalne i ekonomske promene, sasvim je jasno da uspostavljanje saradnje između kreativnog i poslovnog sektora postaje neminovnost. Međunarodna iskustva nam govore da razvoj kreativnih industrija nije rezultat stihijskih procesa na tržištu, već aktivne uloge države da stvori prostor u kome njene kulturne specifičnosti i antropogene vrednosti mogu postati vidljive i prepoznatljive.

Iako je dizajn delimično prepoznat kao faktor razvoja konkurentnosti naših proizvoda, i dalje postoje bitni problemi u njegovoj promociji i ekonomskoj valorizaciji. Problemi se ne nalaze na strani raspoloživih kreativnih resursa, već u pogledu nepostojanja sinergije između kreativnog sektora (dizajn aktivnosti) i ostalih privrednih delatnosti. Prosperitet koji u poslednjih nekoliko godina beleže najrazvijenije zemlje rezultat je promene odnosa između kreativnih i ekonomskog resursa. Naime, većina razvijenih zemalja shvata da je „magična formula razvoja“ u 21. veku strategija uspostavljanja balansiranoog odnosa između ekonomskih i kreativnih resursa.

CREATIVE
SPACE SERBIA

Promocija kreativnih industrija

Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Srbije (SIEPA) je ove godine po četvrti put sprovedla konkurs za srpske dizajnere, a pobednici će imati priliku da se predstave na nedelji dizajna u Milanu, tačnije u okviru „Fuori Salone“ u Zoni Tortoni, koji je najposećeniji događaj iz oblasti kreativnih indistrija u svetu. Ovo je već drugi put da se pravi spoj domaćih dizajnera sa srpskim proizvođačima nameštaja i na taj način inostranoj publici predstavi proizvod koji je u potpunosti „Made in Serbia“. Želja je da se kroz nastupe doprinese podizanju svesti o srpskoj dizajn sceni, i na taj način podstaknu domaći proizvođači nameštaja da u što većoj meri koriste taj njihov kapacitet kako bi pronašli mesto na svetskoj sceni dizajna nameštaja jer svakako da kapacitet postoji.

Kao rezultat konkursa na adresu SIEPA je pristiglo preko 200 radova, a žiri sastavljen od predstavnika agencije SIEPA, predstavnika proizvođača nameštaja i profesora za strategiju dizajna i razvoj proizvoda na Institutu za dizajn u Firenci Mirko Tatarini, doneo je odluku o pobednicima.

1. Đorđe Živanović - stolica „Koren“
2. Danko Radulović - stolica „Eo“
3. Tamara Svonja - stolica „Cube“
4. Žarko Uzelac - „Sto“
5. Nenad Čerović - sto „Sigma“
6. Dušan Dimitrijević - klub sto „Book Table“
7. Bojana Petrović - „Ligeštil“
8. Saša Mitrović - sofa „Custom & Play“
9. Kako.Ko - sofa „Up Seet“
10. Milan Karišik - čiviluk „Swirl“
11. Tamara Svonja - lampa „Neon Tree“

Ovogodišnji nastup u Milanu zabeležio je neverovatno interesovanje posetilaca. Kroz štand je prošlo više od 15.000 ljudi, od kojih je veliki broj profesionalaca iz oblasti dizajna i proizvodnje nameštaja, novinara, ali i mnogobrojnih turista koji ovaj događaj smatraju jednim od najinteresantnijih dešavanja tokom cele godine. Postojalo je izuzetno interesovanje za sto firme Kolarević (dizajner Andrej Mišić), lampu Buck-a (Kako.ko dizajn studio), kao i stolicu Eurokancom-a (Kako.ko dizajn studio), dok su mnogi hteli na licu mesta kupe te proizvode. Pored samih proizvoda, posetioци su se interesovali i za same kompanije koje su proizvele sam komad nameštaja jer su primetile izuzetan kvalitet izrade i mogućnost saradnje na drugim poslovima. Takođe sofa koju je napravila kompanija Atlas (dizajner Slavoljub Ljubić), ali i sto firme Linea Milanović (dizajner Igor Stupar) su prošli izuzetno primećeno. Baš taj klub-sto može da posluži kao pravi primer dobre saradnje između dizajnera i proizvođača, jer je Linea Milanović nakon izložbe uvrstila sto u svoj katalog proizvoda, kao i lampa studija Kako.Ko, koju je napravila firma Buck.

SIEPA je nakon Milana organizovala izložbu namenjenju domaćoj publici u okviru Beogradske nedelje dizajna (BDW), koja se održala krajem maja u Jugoslovenskom dramskom pozorištu u Beogradu. Cilj je bio da se drugi dizajneri ali i domaći proizvođači nameštaja upoznaju sa jednim novim načinom saradnje kako bi bili podstaknuti da se što više proizvođača nameštaja uključe u ovaj projekat koji će iz godine u godinu samo rasti.

USKLAĐIVANJE standarda i prilagođavanje tržištu

Aleksandar Đorđević, predsednik Sekcije za pločasti nameštaj u Agenciji za drvo



Srpska industrija nameštaja do pre tri godine bila je na pragu da dostigne vrhunac: Aleksandar Đorđević

Ikea je najveći globalni trgovac nameštaja a ima veliki interes za proizvodnju nameštaja u Srbiji. Tu vidim šansu domaćih proizvođača da iz te saradnje organizuju svoj nastup i izlaz na rusko tržište. Činjenica je da je Ikea na našem tržištu vrlo slabo prisutna, proizvođači se plaše saradnje sa njom, jer je vrlo zahtevana u domenu standarda, rokova, kvaliteteta a s druge strane je vrlo pažljiv kupac, nemoguće je sa njojm ostvariti marže koje obezbeđuju dobru ili bar solidnu zaradu. Ali, zajednički nastup na trećem tržištu, već je druga priča i mislim da bi više trebalo raditi na tome kako u moskovskim trgovinskim lancima poziciju koju bi mogli da zauzmu srpski proizvođači, ne popune kineski ili indonežanski.

Usponu prethodi ekonomska kriza

Srpska industrija nameštaja do pre tri godine bila je na pragu da dostigne vrhunac koji je ta grana imala 90-ih godina, kada je u sklopu jugoslovenske privrede bila jedan od ozbiljnih svetskih izvoznika. U to vreme, bila je organizovana kroz velike grupacije, gotovo koncernne poput Šipada u Bosni, Novog doma u Srbiji, slovenačkih proizvođača iz sistema Slovenijalesa. DPosle izbijanja sukoba, sankcija i „spoljšnjeg“ zida koji je branio domaćim proizvođačima pristupe stranim tržištima, od ozbiljnih proizvođača preostali su samo Simpo i jedna mala fabrika Šipada iz Srbobrana - kaže za Danas Aleksandar Đorđević, direktor i vlasnik Pinales, ali i predsednik Sekcije za pločasti nameštaj u klasteru Agencija za drvo.

On podseća da su u tim turbulencijama, stradali najveći drveni kombinati koji su proizvodnjom sirovina i repromaterijala bili osnova za industriju nameštaja. S jedne strane sankcije su blokirale izvoz, a sa druge domaće tržište nije moglo da apsorbira robu, niti je proizvodnja mogla lako da se organizuje s obzirom da je repromaterijal morao da se uvozi. Taj prazan prostor od 2001. pa nadalje, počinju da popunjavaju novi proizvođači, fabrike koje su nastale ni iz čega, 90-ih osnovane kao radionice „garažnog“ tipa. Te male stolarske radnje vrlo brzo su, koristeći povoljne kredite i inicijativu kreativnih ljudi, počele da se uspinju.

- Najveći sadašnji proizvođači, Forma ideale, Jela iz Jagodine ili Matis iz Ivanjice, bile su fabrike tog tipa, koje su u novi milenijum ušle sa neakvom infrastrukturom, a onda kreditima ili lizingom uspele da izgrade vrlo ozbiljne tehnološke linije i nametnu se kao regionalni lideri. Čak je i sa izbijanjem krize, 2008. godine, država pomogla subvencijama za kamate na kredite koje su podizale fabrike ili na pozajmice građana koji su kupovali domaću robu. To je podstaklo proizvodnju, i rast je do prošle godine, bio nastavljen. A činjenica je da takva stopa rasta proizvodnje i plasmana nije skoro zabeležena, bilo je to 20 pa i 30 odsto, što je vrlo teško ispratiti finansijski, organizaciono i kroz brendiranje na tržištu - kaže Đorđević.

Naš sagovornik ističe da je postojala i carinska barijera koja je štitila domaću proizvodnju, ali posle potpisivanja SSP i sve većeg prisustva stranih proizvođača na našem tržištu, naša industrija može za svoj deo kolača da se izbori samo cenom i kvalitetom. Velika pomoć u tome je dolazak Kronošpana u Lapovu. To je najveći na svetu proizvođač pločastih materijala na bazi drveta i on je 2009. investirao oko 100 miliona evra i pokrenuo proizvodnju ploča i iverice za industriju nameštaja. To je bio veliki podsticaj, velika prednost Srbije, jer su proizvođači tih materijala u okruženju daleko manji. Najvažniji benefit od

te investicije, jeste daleko povoljniji spoljnotrgovinski bilans ove grane, jer je značajan deo nekada uvoženih materijala, supstituisala proizvodnja u Lapovu. Sada se daleko više izvozi nego što drvna industrija uvozi.

- Kronošpan je supstituisao osnovni proizvod, ivericu koja učestvuje sa 60 odsto u ceni artikla, i istovremeno je najtraženiji materijal u proizvodnji nameštaja. To je jedna od osnova za promenu sporazuma o bescarinskoj trgovini sa Rusijom, a za domaću drvenu industriju to je od životne važnosti. U ovim uslovima, instalirani, zaista savremeni proizvodni sistemi, tehnologija i oprema, predimenzionirani su za potrebe domaćeg i inostranog tržišta koje nam je dostupno. Zbog toga, bez jednog tako velikog tržišta kao što je Rusko, čak ne tako zahtevno u pogledu dizajna, teško da je moguće zamisliti opstanak domaće proizvodnje. Problem je što aneks, koji je potpisan, u Rusiji još nije pušten na novo carine ali očekujemo da će se taj problem do kraja ove godine rešiti - objašnjava Đorđević.

On najavljuje da će od 21. do 26. novembra grupacija nproizvođača nameštaja nastupiti na velikom međunarodnom sajmu u Moskvi. Preko SIEPE je dobijen prostor na sajmu, država je pomogla da se deo troškova pokrije, ali to će biti uzaludna investicija ukoliko se postisani sporazum ne nađe u primeni.

M. N. S.

Država tek otkriva potencijal drvne industrije

Vladimir Burda, sekretar Udruženja za šumarstvo i drvenu industriju u Privrednoj komori Srbije

Drvna industrija Srbije jedna je od grana koje i u izvozu beleže rast, a samo u ovoj godini inostanim tržištima plasirano je 20 odsto više roba nego u istom periodu lane. Ipak, većina stručnjaka tvrdi da su mogućnosti grane daleko veće i da na domaćem terenu ni izbliza nisu iskorišćeni potencijali. Kao jedan od razloga, navodi se da zakonska regulativa nije na najsrećniji način uredila odnose u tom sektoru. U Privrednoj komori Srbije slažu se sa tom ocenom a prema rečima sekretara Udruženja za šumarstvo i drvenu industriju, Vladimira Burde, postoji dosta prostora u kome bi država mogla da pomogne rastu proizvodnje i izvoza.

- Jedan od najvećih problema izvoznika jeste to što ne postoji sistemski mehanizam za regulisanje deviznog kursa. Takođe, troškovi poslovanja povećani zbog većih izdvajanja za administrativne takse, koje je usledilo nakon donošenja izmena i dopuna Zakona o administrativnim taksama. Kada je o drvnjoj industriji reč, dodatni problem je i što u Strategiji i politici razvoja industrije Republike Srbije od 2011 do 2020.godine, u kojoj je priori-

tet stavljen na izvoz, ta grana nije „prepoznata“ kao jedna od retkih industrija koje ostvaruju suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni.

● **Kakve su mogućnosti Privredne komore Srbije da inicira eventualne promene u regulativi, kako bi položaj drvne industrije i proizvođača nameštaja bio povoljniji?**

- Od Vlade Srbije i resornih ministarstava je uvek zavisilo u kojoj meri i kada će prihvatiti sugestije PKS i primeniti predložene mere za poboljšanje privredne situacije u Srbiji. Odavno PKS insistira da se reši gorući problem privrede - nelikvidnost.

● **Šta je smetnja za uspešniji rad na domaćem tržištu?**

- Na domaćem tržištu najveći je problem niska tražnja. Pad životnog standarda i opšta besparica najviše pogađaju upravo ovu i srodne industrije, ali jasno je da će prosečan građanin u takvoj situaciji prvo se odrekne kupovine novog nameštaja.

● **Koliko su visoke cene sirovina ograničile plasman prerađivačima?**

- Cene sirovina za drvenu industriju diktiraju javna preduzeća Srbijašume i Vojvodinašume. Njihovi cenovnici su u dinarima i u situaciji negativnih kursnih razlika koje dostižu i deset odsto, kao što je to bilo u periodu maj - juli ove godine, povećanja cene energenata od 7,5 odsto, i u istom procentu rast troškova transporta u periodu od decembra prošle do jula ove godine, preduzeća su radila sa gubitkom i nekoliko njih su čak i zaustavili proizvodnju! Ulaganja i domaćinsko gazdovanje šumama su preduslov za kvalitetnu i cenovno prihvatljivu sirovinu.

● **Koliko je „divlja“ privatizacija ugrozila tu granu?**

- Samo podatak da je u toj grani poništeno od 45 do 50 odsto kupoprodajnih ugovora dovoljno govori. Uspešnih privatizacija u drvnjoj industriji je malo, mogu se nabrojati na prste jedne ruke: Tarket - Bačka Palanka, ŠPIK Ivanjica - Fantoni, Dunav - Apatin. Takođe je i Kronošpan-Lapovo usamljeni primer dobre investicije.

● **Drvna industrija, pre svega proizvođači nameštaja, imaju godišnje oko 300 do 400 miliona evra izvoza. Iako je to za našu zemlju relativno značajan obim, zemlje iz okruženja, poput Hrvatske ili Slovenije izvoze u ovoj grani prosečno po milijardu evra. Da li je podatak tačan i šta je razlog?**

- U 2010. godini drvna industrija Slovenije je izvezla robe u vrednosti 933 miliona evra, dok je Hrvatska ostvarila 814 miliona dolara a Srbija 387 miliona dolara. Razlozi su mnogobrojni, počev od toga da su im mnogo pre bili dostupni pristupni fondovi EU i jeftinija kreditna sredstva koja su omogućila bolju tehničko-tehnološku osnovu i veću konkurentnost na tržištima. Pošto im je učešće u ukupnom izvozu veće nego naše, bolje su se pozicionirali kod izvršne vlasti, status im je respektabilniji. Podsetiću da je krajem 90-tih „isplivala“ činjenica da Slovenija već 20-tak godina priprema svoju privredu da ima izvozni karakter! To je polazna osnova u privredi koja se teško dostiže.

M. N. S.

OHRABRUJUĆE partnerstvo industrija

Igor Braunović, direktor JP Srbijašume

Naredna godina biće puna pravih izazova. Planiramo rast u odnosu na 2011. ali on je umeren i u skladu sa projektovanim razvojem tržišta u našoj industriji

Treba stvoriti uslove za ulaganje stranog kapitala

Drvena industrija u Srbiji je u nezavidnom položaju, pre svega finalna prerada. Izuzimajući manji broj fabrika za primarnu i finalnu preradu drveta, većina njih posluje sa zastarelim tehničkim procesima, a rezultat toga su nekonkurentnost na tržištu zbog visokih cena, kaže za Danas direktor JP Srbijašume Igor Braunović.

● Koliko je na to uticala kriza?

- Svetska ekonomska kriza odrazila se i na manju potražnju proizvoda od drveta iz Srbije od strane ino tržišta, odnosno naši drvoprerađivači uslovljeni su nižim prodajnim cenama. Nekadašnji giganti drvne industrije su dobrim delom uništeni. Bilo je mnogo neuspešnih privatizacija, oprema je dotrajala i zastarela.

● Šta država čini da pomogne. Da li ste zadovoljni odnosom države prema ovoj grani industrije?

- S obzirom na to da su većina drvoprerađivača, koji kupuju sirovine od JP Srbijašume, istovremeno i izvoznici, većina ih je pogođena i nestabilnim kursom evra. Iz tih razloga je neophodna podrška države, koja mora biti daleko veća od trenutne.

● Šta bi trebalo uraditi?

- Prvo bi trebalo stvoriti uslove za ulaganje stranog kapitala za podizanje modernih drvoprerađivačkih kapaciteta. Ulaganje stranog kapitala u podizanje objekata za trgovinu bilo bi prihvatljivo jedino ako bi ulaganja u trgovinu pratila ulaganja u proizvodnju. Domaći proizvođači moraju imati prioritet. Šumarstvo i drvena industrija moraju biti čvršće povezani. Šumarstvo prepoznaje svoju veliku šansu za razvoj samo u tešnjoj saradnji sa drvnom industrijom i njihovom bržom modernizacijom, po uzoru na savremenu svetskih drvnu industriju. Novopodignuti

kapaciteti kao što je Kronošpan kod Lapova kao i Peleti u Boljevcu su od ogromnog značaja za šumarstvo Srbije. Ovim je obezbeđen plasman lošijih kvalitativnih klasa drveta. Lociranje ovih kapaciteta je ispravno obavljeno, podignuti su na mestima u Srbiji gde ovih proizvoda ima najviše i gde postoji dobra saobraćajna infrastruktura. U Srbiji još postoji mogućnost za podizanje ovakvih i sličnih kapaciteta.

● Kako komentarišete to što je izvoz nameštaja ove godine porastao za 20 odsto? Čega je to rezultat?

- Doprinos tome mogla bi biti činjenica da Srbijašume u 2011. nisu povećavale cene trupaca, tvrdih lišćara i četinarara. Porast izvoza za 20 odsto je ohrabrujući podatak i svakako je za pohvalu i može se smatrati da je to pre svega rezultat borbe vlasnika preduzeća za opstanak, u uslovima velike krize. Bitno je istaći da je sirovina obezbeđena i da postoji dobra kadrovska osnova za proizvodnju kvalitetnih proizvoda.

● Šta su Srbijašume u prethodnom periodu uradile? Nešto čime možete da se pohvalite?

- Srbijašume gazduju šumama na većem delu teritorije Srbije. Brinemo se pre svega o zaštiti i očuvanju šumskih ekosistema. U poslednje vreme, nažalost, šuma je sve više ugrožena. Razni vidovi fitopatoloških i entomoloških oboljenja (gubar) kao i ostali abiotički i biotički faktori su sve više prisutni, pre svega, atmosferske nepogode poput suša, požara, poplava i olujnih vetrova. Zaštita životne sredine je izuzetno važan zadatak za Srbijašume. Ugroženost životne sredine je svakim danom sve veća, zato ulažemo velike napore u sprečavanje tih pojava. Brinemo o 96 zaštićenih

prirodnih dobara na površini od oko 256.000 hektara. Međutim, ovo ne umanjuje naš glavni zadatak, a to je maksimalna proizvodnja kvalitetne drvne mase. Svake godine drvena masa se povećava za 1.700.000 kubnih metara, jer je za toliko seča manja od prirasta. U cilju poboljšanja kvaliteta drvne mase kao i poboljšanja zdravstvenog stanja šuma svake godine se izvoze razni vidovi mera nege šuma na površini od oko 35.000 hektara. Obnavljanje stare i podizanje nove šume je važan zadatak. Godišnje se obnove šume na površini od oko 8.850 hektara. Zrele stare šume moramo zameniti novim mladim jer ako to ne učinimo imaćemo pojavu sušenja šuma. Na površinama od oko 200 hektara godišnje, podižemo nove šume na mestima gde ih dosad nije bilo. Ovim merama se povećava šumovitost Srbije koja trenutno iznosi 29 odsto.

● Kakvi su planovi Srbijašuma za naredni period?

- Prostornim planom se predviđa da 2050. šumovitost bude 41 odsto. Šumovitost dela Srbije čijim šumama gazduje JP Srbijašume je oko 85 odsto. Na ovom području nema mnogo prostora za povećanje šumovitosti. Sve ove površine ne mogu se pošumiti pošto su u pitanju kamenjari, površine pod putevima, rekama i slično. Naša je obaveza da doprinesemo

povećanju šumovitosti Srbije. Dajemo veliki doprinos razvoju ruralnih područja, posebno kroz izgradnju novih puteva i održavanju starih. Lokalnom stanovništvu obezbedili smo mogućnost za zapošljavanje putem angažovanja na poslovima u šumarstvu. Naredna godina biće puna pravih izazova. Planiramo rast u odnosu na 2011. ali on je vrlo umeren i u skladu sa projektovanim razvojem tržišta u našoj industriji. Po različitim kategorijama proizvoda baziramo i naše planove, tako da neke imaju dalje trendove rasta dok pojedine stagniraju ili opadaju. Plan je i da povećamo izvoz na tržišta gde postoji objektivna šansa za rast, a posebna pažnja biće usmerena na kontrolu troškova na svim nivoima poslovanja.

Lj. V.R.

**Do 2050.
40 odsto
Srbije pod
šumom**



TOPLICA DRVO d.o.o. Beograd

Visokog Stevana 43a, 11000 Bograd, Srbija

Tel/faks: +381(0)11 328-2192, 263-4264, 218-6488 email: office@toplicadrvo.com; www.toplicadrvo.rs

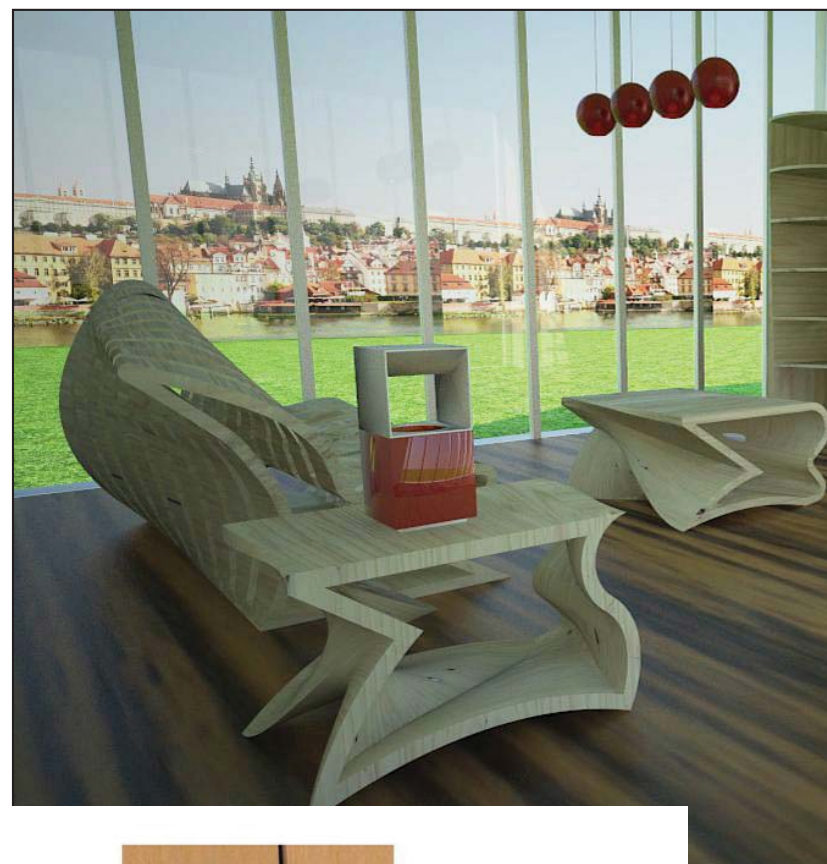
KREATIVNO posle konkursa Ministarstva poljoprivrede i šumarstva

Nagrađeni mladi dizajneri

Ministarstvo poljoprivrede, trgovine, vodoprivrede i šumarstva i Niš art fondacija početkom maja raspisali su konkurs za mlade dizajnere. Zadatak učesnika, bio je da predlože idejno rešenje za deo nameštaja koji može da se proizvede od sirovina u našoj zemlji. Pravo učešća imali su mladi do 35 godina a žiri koji su činili generalni direktor Pošte Srbije Goran Ćirić, teatrolog Jovan Ćirilov, glumica Neda Arnerić i slikar Radovan Lale Đurić, predsednik, pregledao je 96 pristiglih radova i jednoglasno doneo odluku o nagrađenim autorima.

1 Zoran Mojsilović, prva nagrada, 10.000 evra

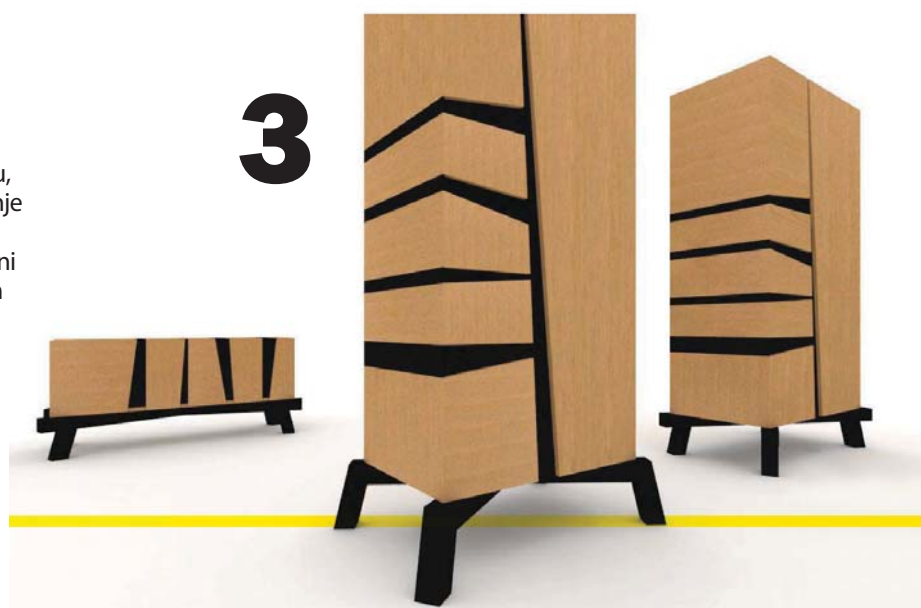
Poslao sam više radova, radio sam rešenja za dnevnu sobu, kuhinju, dečju sobu, kancelariju, više varijanti. Moj koncept je pokret, igra, energija, a materijali isključivo drvo poreklom iz Srbije, a ako su u pitanju sofa ili kreveti, podrazumevalo se da je reč o tapaciranim delovima nameštaja. Iskreno, nadao sam se da pobedim kao i svaki učesnik, ali suštinski je to velika stvar i za mene i za Srbiju. Ja već imam neki poslovi put, završio sam ovde Fakultet za umetnost i dizajn kao student generacije, otišao sam u Milano i tamo sada završavam studije na politehnici i dizajnu. Istovremeno, počeo sam da radim za Super star i za jednu švajcarsku korporaciju. Ako ovde bude krenulo, moja istinska želja je da budem u svojoj zemlji. Istina je da tamo možete da budete i najbolji, ali ipak je najlepše sa svojim.



2 Karolina Čileg, druga nagradu od 5.000 evra

Učestvovala sam radom za rešenje dnevne sobe. Završila sam arhitekturu, ovo mi je prvi konkurs za dizajn nameštaja, a moja glavna ideja za dizajniranje potekla je sa arhitektonskog fakulteta. Eksperimentisala sam sa blending curve dizajnom, i na osnovu njega sam dobila celokupan nameštaj za dnevni boravak. Ovo je prvi konkurs na kome sam učestvovala i prezadovoljna sam rezultatima. Jesam se nadala nagradi, ali je ipak nisam očekivala i baš sam jako zadovoljna.

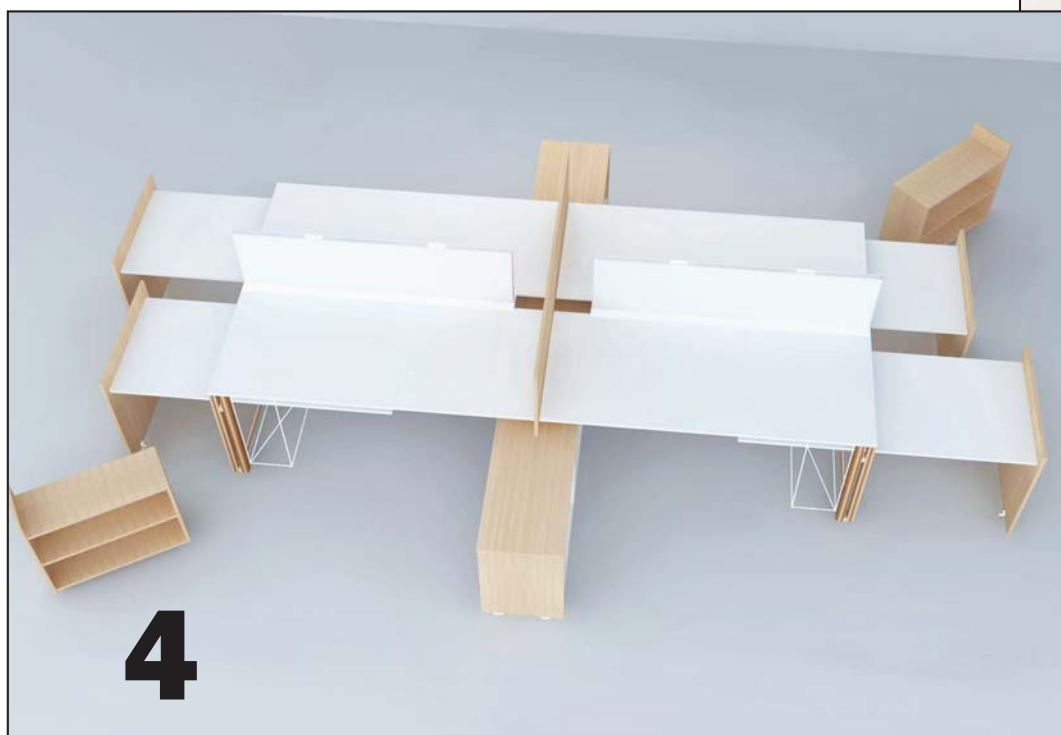
3



3 Vesna Pejović, treća nagrada 3.000 evra

Rad koji je dobio treću nagradu uradila sam zajedno sa Jelenom Milojević. Mi od 2004. radimo zajedno, kao firma, Dizajn studio, i već smo dobijali nagrade. Pobedile smo na SIEPinom konkursu, izlagali smo prošle godine sa njima u Milanu, pre toga osvojile smo nemačku nagradu za dizajn radeći za nemačku firmu Bak i izlagali smo u Milanu, Berlinu, Štokholmu, Kopenhagenu. Iskreno, nadam se da će ovaj konkurs do kraja ispuniti ciljeve sa kojima je kreiran. Mi smo iste nade polagali i u konkurs koji je raspisala SIEPA, ali on nije mogao do kraja da iskoristi potencijal radova. Nadam se da će ovde biti više uspeha, iako mi neke stvari izgledaju kao nerealne za rad. Ali, videćemo krajnje efekte.

1



4

4 Milica Marić, četvrta nagrada, 2.000 evra

Ovo mi nije prvo učestvovanje na konkursu, ali je prva nagrada. Pre samo nekoliko meseci sam završila Fakultet primenjene umetnosti, odsek unutrašnja arhitektura. Na konkursu sam učestvovala sa trpezarijskim stolom i stolom za kancelariju. Oslanjam se na geometriju, a volim skandinavski i nemački dizajn, bliske su mi te jednostavnije forme i topli materijali, poput drveta, gde se u obradama najbolje snalazim. Obično koristim puno drvo, ali ima i medijapana, iverice i drugih prerađevina od drveta.

i Niš art fondacije



NIŠ ART FOUNDATION

Radovan Lale Đurić
slikar i dizajner,
predsednik
Niš-art fondacije



Želimo da mladi, koji imaju to „stvaralačko ludilo“, koji su hrabri, talentovani i obrazovani, u drvnu industriju unesu optimizam i da sa njima izađemo u svet. Želja nam je da počnemo da gradimo brend i da se probijemo imidžom da i mi znamo kao Italijani ili Šveđani, da pravimo dobar nameštaj. Želimo da pokrenemo taj točak, da se zapošljavaju i naše fabrike i ljudi, a ta forma bi trebalo da bude primenjena u svim granama

Fali nam gen za brze promene

Srpskoj industriji nameštaja nedostaje dizajn, i to je jedna od prepreka za ozbiljnije pozicioniranje na svetskom tržištu iako po drugim elementima, postoji solidan potencijal za to. Cela italijanska privreda, industrija naročito, zasniva se na konceptu fleksibilnosti i njihove fabrike mogu u najkraćem mogućem roku da preokrenu celu proizvodnju. Ako je zastarela neka mašina, neki proizvod, oni za nedelju - dve mogu kompletna postrojenja da preokrenu i počnu da proizvode najmoderniju stvar. Oni uglavnom i imaju male fabrike koje tako funkcionišu, a i one malo-brojne velike, poput Fijata, takođe su spremne na brzu promenu, sposobne su da prate nove trendove i novi dizajn. Mi to nemamo. Mi u mentalitetu nemamo gen za brze promene, ne prihvatamo novine čak i ako su dobre, a tu tradicionalnost bi mogli da iz-

mene jedino mladi ljudi - počinje razgovor za Danas Radovan Lale Đurić, slikar, dizajner i predsednik Niške art fondacije koja je, uz podršku Ministarstva poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede, sredinom ove godine sprovela konkurs za mlade dizajnere.

● **Drvna industrija je u privatizaciji pretrpela težak kolaps.**

Mnogo je firmi zatvoreno, neke su ciljano uništene, više ne rade bazične fabrike koje su proizvodile repromaterijal za industriju nameštaja. Umesto nekadašnjih velikih kombinata sa zaokruženim proizvodnim sistemima, nikle su male fabrike, porodične radionice, sada već ima i srednjih preduzeća. Da li je takva struktura grane u stanju da tehnološki isprati potrebe novog dizajna?

- Apsolutno jeste. Svi ovde pominju privatizaciju, ali to nije glavni problem. I u svetu se menja ekonomska situacija, radna snaga je jeftinija. Primer je Njujork, koji je bio stecište tekstilne industrije, a sada je gotovo nestala. Umesto velikih fabrika sada uspešno rade samo veliki dizajnerski centri, dok se proizvodnja preselila na tržišta sa jeftinijom radnom snagom, u Kinu, Južnu Ameriku. To bi se desilo i ovde. Prema tome, nije samo privatizacija uzrok zbog koga je drvna industrija stala. Mnogo je razloga. Međutim, ja lično znam da ta industrija ima mogućnosti. Tim malim firmama potreban je samo posao. Tako sam u jednom slučajnom susretu sa ministrom poljoprivrede, Dušanom Petrovićem, govorio šta sve možemo, šta sa mladim ljudima može da se pokrene i on je to shvatio ozbiljno. Otuda je to Ministarstvo pokrovitelj ove akcije i biće logistička podrška za veliki deo posla koji mladim dizajnerima stoji na putu od ideje do tržišta.

● **Naši industrijalci se žale da i kada ulože novac u dizajn i izađu na tržište, vrlo brzo se pojave kopije anonimnih proizvođača, što im ubrzo proizvodnju čak i kada je uspešna, učini neisplativom. Može li da se zaštiti dizajn u toj grani?**

- Ne može. Ali, priča za malu decu je da to predstavlja problem. Konačno, i oni to rade, uzimaju od drugih. Ali, trebalo bi imati na umu da se uvek zna ko je prvi. Recimo, možete torbu Gučija da kupite za 2.000 dolara ili na ulici za 200. Ali, ko ima novac, kupiće original. Najzad, ako mi napravimo proizvod koji će da izazove pažnju na sajmovima, ponudiće nam posao, počće radije naše firme da upošljavaju a neće morati da idu u Kinu.

● **Deo koncepta ovog konkursa za mlade dizajnere jeste plan da nagrađeni modeli posle nastupa na domaćim, odu na svetske sajmove. Hoće li eventualan uspeh moći da bude zamajac za čitavu granu?**

- Biće. Veliki broj tih novih malih fabrika ima mašine, savremenu tehnologiju koja ne zaostaje za vrhunskim svetskim pogonima. Oni imaju i mogućnost i sa velikim zadovoljstvom prihvatili su da prate mlade dizajnere. A to je jedna neraskidiva nit, jer niti industrija može bez dizajna, niti dizajn nešto znači ako nije

Podrška

- Imao sam fantastičnu podršku podršku Ministarstva poljoprivrede. Mi jesmo organizovali konkurs i izabrali dobitnike, ali logistiku da se to proizvede i da se podrže dalji nastupi na sajmovima, da se organizuje proizvodnja - sve to je preuzelo Ministarstvo.

proizveden. Tu je odnos fifti-fifti. Mladi umetnici doneće novu stvar, dizajn, a zadatak industrije je da se prilagodi tim formama kako bi izašli na svetsko tržište za novim rešenjima.

● **Da li u svetu dizajna nameštaja pšostojе trendovi koje bi mladi morali da prate?**

- Nema pravaca, to je stvar ukusa. Sada je jedna francuska firma izbacila tako jednostavan nameštaj koji bi svaka naša radionica mogla da proizvodi. I nije to neka velika kolekcija, imaju samo nekoliko komada, svi su u istoj boji, ali se prodaju na najboljim mestima u Njujorku. Prema tome, nema u dizajnu, posebno u nameštaju nešto što je baš u ovom trenutku aktuelno. Ono što volimo, to radimo, ali ključno je da se nametnemo.

M. N. S.

Srpskoj
industriji
nameštaja
nedostaje dizajn

TRADICIONALNO značajni izvoznik

Nebojša Ćirić, ministar ekonomije i regionalnog razvoja

Iako je drvna industrija Srbije jedna je od retkih grana koja je uspjela da zadrži izvoznju poziciju, pa čak i u ovoj godini krize beleži rast prodaje na inostranim tržištima, to je još daleko ispod mogućnosti i znatno manje od onoga što ostvaruju zemlje u okruženju. Primera radi, domaće fabrike godišnje izvezu robu vrednu između 300 i 400 miliona evra, dok Slovenija ili Hrvatska, koje imaju slične ili nešto lošije sirovinske baze, realizuju i po milijardu evra

Modernizacija za ekspanziju

Ministra ekonomije i regionalnog razvoja, Nebojšu Ćirića, pitamo zbog čega srpske fabrike ne mogu da plasiraju više roba inostranim kupcima?

- Tradicionalno drvna industrija Srbije je značajan izvoznik i u uslovima globalne krize ostvaruje pozitivne rezultate. Zemlje u okruženju su u većem stepenu integrisane u tržište Evropske unije i primenjuju u većoj meri tehničke i standarde kvaliteta, što je preduslov za uspešan nastup na tržištu EU. I ostala tržišta isto tako postavljaju visoke zahteve po pitanju tehničkih i standarda kvaliteta. Da bi sektor drvne industrije ostvario ekspanziju proizvodnje i izvoza, neophodna je modernizacija, uvođenje svih tehničkih i standarda kvaliteta, unapređenje dizajna i usklađenost sa trendovima koji vladaju u ovoj oblasti.

- Kakvu podršku toj grani može da obezbedi Ministarstvo ekonomije, osim

već ustaljenih mera koje se odnose na celokupnu privredu?

U uslovima restriktivnog budžeta država ima ograničenu mogućnost da pomaže privredi. Program subvencionisanog kreditiranja privrede dao je odlične rezultate. Sredstva za subvencije na kredite za likvidnost i investicije planirana budžetom za ovu godinu su potrošena. Planira se niz novih mera kao što je angažovanje sredstava iz smanjenja obaveznih rezervi banaka kao povoljni krediti za privredu i angažman Agencije za osiguranje izvoznih poslova, što je naročito važno i za drvnu industriju kao značajan izvozni sektor. Pored toga Vlada priprema novi paket mera i o tome će javnost uskoro biti obavestena.

- Kakva je sudbina zahteva koji je za podsticajna sredstva za četiri programa, Ministarstvu (odnosno Fondu za razvoj) podneo klaster drvne industrije?

Prema informacijama Fonda za razvoj,

klaster drvne industrije Srbije još nije podneo zahtev za podsticajna sredstva.

- Već nekoliko godina sa različitih nivoa se pregovara o dovođenju Ikea na srpsko tržište. Da li je domaća industrija nameštaja u stanju da izdrži tu konkurenciju?

Dolazak Ikea u Srbiju dao bi snažan podsticaj razvoju domaće drvne industrije. U sistem Ikea bi se uključili mnogi kapaciteti u drveno-prerađivačkoj industriji. Ikea bi pored angažovanja velikog broja domaćih dobavljača, donela i standarde kvaliteta, svetski brend i uspešan pristup na svetskom i evropskom tržištu i omogućila dodatno povećanje proizvodnje i izvoza u drvnoj industriji Srbije.

- Kakva je perspektiva te grane?

Drvna industrija Srbije kao grana sa dugom tradicijom, svakako da ima perspektivu. U skoro svim regionima u Srbiji ima kapaciteta za prerađivanje drveta zbog čega je



ova grana značajna kao faktor zapošljavanja naročito u devastiranim područjima. Da bi drvna industrija kao radno intenzivna grana ostvarila ekspanziju razvoja, uz neophodnu podršku i stvaranja kvalitetnih uslova poslovanja od strane države, neophodna je modernizacija u oblasti tehnologije, dizajna i standarda kvaliteta, što bi tu granu učinilo još uspešnijom na svetskim tržištima.

Mirjana N. Stevanović

BIRAM NAŠU BUDUĆNOST

VELIKA JESENJA AKCIJA DO 31.12.2011

Iskoristite jedinstvene promotivne uslove!

- JEDNOSOBNI STANOVI, 45m² - 69.999€ neto
- DVOBNOBNI STANOVI, 68m² - 99.999€ neto

Trosobni i četvorosobni stanovi - 1.600€/m² neto uz dodatne pogodnosti i pripadajuće garažno mesto!

Biram odmah useljiv stan na odličnoj lokaciji.

Biram Belville!

Belville prodajni paviljon
Jurija Gagarina bb,
ponedeljak – petak 09 – 20h / subota 10 – 15h
011 20 90 770; 011 20 90 771
www.belville.rs

BELVILLE
Dobrodošli!