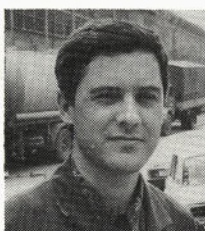


Koncept, ki sprošča ustvarjalne možnosti naših ljudi

Obstajajo vse možnosti, da uspemo



Negotovost in zaskrbljenost sta se kot duh priplazila v naš delovni vsakdan. Dnevne, radijske, časopisne in televizijske novice o viških delavcev, o ukinjanju delovnih mest, opozorilnih štrajkih vseh prizadetih, ki občasno tudi na ta način dokazujejo ožji in širši javnosti svojo stisko, vse to so bili še do včeraj dogodki, ki so se na nek način dogajali daleč stran od nas. Vsaj sprejemati smo hoteli vsa ta dogajanja tako, pa vendar zelo blizu, saj smo marsikoga od prizadetih poznali tudi osebno. To so zelo hude in boleče zadeve, ki spremljajo vsa, tudi najbolj razvita gospodarstva sveta. Pa vendar ni vse tako tragično in brezupno, če vemo, da obstajata volja in pripravljenost razmeroma širokega kroga ljudi, ki želi in ki hoče najti izhod iz krize podjetju in vsem tistim, ki ta trenutek ne vidijo povsem jasno svoje perspektive.

Zaupanje v ljudi in njihovo sposobnost

Steklarna Hrastnik se žal nikakor ne bo mogla izogniti problemu, s katerimi so se posamezna podjetja že soočila, posamezna pa se še bodo. Ima pa ljudi, ki so sposobni spodbuditi novi razvojni cikel v podjetju in s tem omogočiti ponovno zaposlitev tistih, ki bi zdaj iz kakršnegakoli razloga ostali brez dela. Zaupanje v ljudi in njihovo sposobnost, to me danes navdaja z vero in optimizmom, da so pred Steklarno še velike možnosti, ki so bile doslej znatno premalo izkoriščene, omogočajo pa ob trdem delu vseh zaposlenih perspektivo tudi novim generacijam.

Kako torej zastaviti delo v podjetju, da bi se ambicije uresničile? Praksa kaže, da močno centralizirano vodenje in upravljanje s sredstvi v pogojih svobodnega tržnega gospodarstva ne omogoča ta razvoja vseh potencialov, ustvarjalnosti in podjetništva v tako velikem podjetju.

Znani smo po embalažnem in razsvetljavnem steklu ter steklu za pogrnejo mizo, nismo pa znani po storitvah,

ki spremljajo omenjeno proizvodnjo in jih uporabljamo izključno za lastne potrebe. Strokovnost in sposobnost sta tudi tu na visoki ravni, pa vendar do zdaj tega znanja nismo uspeli ponuditi trgu predvsem zaradi statusa in organiziranosti podjetja kot celote.

Kako do novih možnosti

Eksistenca večine zaposlenih v Steklarni bo še vedno in dolgo časa slonela na osnovnih proizvodnih programih. Razvoj in odpiranje na trg dejavnosti, ki so bile doslej usmerjene in prilagojene potrebam Steklarne, pa naj dobijo nove možnosti in postanejo zametek podjetij, ki bodo jutri tudi v tem segmentu ponesle v svet glas o Steklarni na način in v okvirih, v kakršnih je to uspelo našim v embalaži, razsvetljavi ali pogrneni mizi. Seveda pa razvoj podjetja ni mogoč le v omenjenih smereh. Razmišljanja zanj gredo v širino, ki v vseh ozirih presega sedanje poslovanje. Porajajo se nove zamisli, ki v osnovi ne dajejo možnosti zaposlitve sto ali več ljudem. Pa vendar, iz malega raste veliko in le sposobnost odgovornih bo omejitev za razvoj teh projektov.

Zato mora orodjarna dobiti novo možnost in dekoracijo steklenih izdelkov moramo postaviti v ta kontekst. Tudi uspehi na komercialnem področju, ki neposredno ne zadevajo prodaje našega proizvodnega programa, nam vlivajo pogum, da velja krepiti dejavnosti, ki zaposlujejo predvsem delavce z visoko strokovno kvalifikacijo. Morda nam bo uspelo pritegniti kakšno tujo firmo, za katero bi opravljali zastopniške in servisne storitve ob dejstvu, da imamo zelo kakovostne in sposobne kadre v vzdrževanju. V proizvodnji maloserijske kartonske embalaže bi lahko zaposlili marsikaterega invalida, morda ima perspektivo v tej dolini tudi modelno mizarstvo itn.

Je vrsta neizrabljenih možnosti

Ko prične človek takole razmišljati, naenkrat spozna, da obstaja cela vrsta neizrabljenih možnosti, ki jih v preteklosti nismo izkoristili, ali jih razvili. V položaju, v kakršnem smo, pa se moramo zanesljivo in čvrsto oprijeti vsake biljke, ki nam vliva vsaj malo upanja na uspeh.

Ne da nismo bili sposobni oživiti teh zamisli v preteklosti, preprosto jih ni bilo potrebno. Človek je razumno bitje in sama potreba ga sili v razmišljanje ter v boj za obstanek.

Lagodnega življenja z opredeljitvijo države Slovenije za svobodno tržni sistem gospodarstva je za vedno konec. Nove razmere nas bodo silile k intenzivnejšemu razmišljanju kako naprej. Hitreje se bodo morali prilagajati in spreminjati svojo logiko, se hitreje odzivati na spremembe okoli nas. To kar je zdaj dobro, ni nujno da bo dobro tudi jutri, še manj verjetneje pa pojutrišnjem. Zasnova razvoja in preživetja ne sloni na izvirnosti zamisli, razmišljanja so k nam prenešana od uspešnejših, iz okolij, ki jim je svoboden trg sopotnik že leta in desetletja. Prepričan sem, da druge alternative ni. Živeti od svojega dela in svojih sposobnosti je pot, po kateri bomo morali hoditi. Sedanji trenutek dokazuje, kako ranljiva je struktura, ki išče zavetje pod enim samim velikim dežnikom in se hrani iz enega žaklja. Pripravljenost širšega kroga sodelavcev na prevzem večjih odgovornosti tudi za vodenje in upravljanje manjših podjetij v okviru Steklarne Hrastnik

Steklo odpira še mnogo izzivov.

potrjuje prepričanje, da je med nami dovolj sposobnih ljudi, ki so pripravljene prevzeti rizik in se odtrgati izpod skupnega dežnika. Vsi se zavedamo, da moramo vzpostaviti in vzbuditi vse mehanizme, ki bodo omogočali nov razvojni in s tem tudi zaposlovalni cikel.

Koncept, ki sporoča ustvarjalne sposobnosti širše množice ljudi, zbudi podjetniški duh pri slehernem posamezniku in s tem omogoči večje možnosti za prilagajanje in preživetje, je karta, na katero moramo staviti. Trdno sem prepričan, da Steklarna premore toliko moči, predvsem pa sposobnih ljudi, ki so v stanju premagati današnjo krizo. Kljub temu bomo potrkali na vsaka vrata, kjer se lahko nadejamo kakršnekoli pomoči in vem, da je tudi takih vrat nekaj. V teh kriznih časih si lahko privoščimo marsikaj, samo tega ne, da bi izgubili upanje. Optimizem nas mora spremljati, kajti obstajajo vsi razlogi, da ob zadostnem razumevanju trenutne situacije uspemo. Vodstvo bo potrebovalo podporo celotnega kolektiva tudi v prihodnje. In če bo tako, se morajo rezultati pokazati v boljšem jutri.

Stojan Binder



Neizrečene misli



Te misli so povezane s sedanjo problematiko v našem kolektivu in razpravami na različnih sestankih in skupinah. Predvsem pa želim mlajšim delavcem predstaviti razvoj avtomatske proizvodnje v Steklarni.

Leta 1958 je bil postavljen prvi avtomat tipa KS 6 za proizvodnjo drobne steklene embalaže, kakšno leto kasneje pa še dva avtomata istega tipa. Vsa tovrstna proizvodnja je bila namenjena samo jugoslovanskim kupcem, predvsem farmacevtski industriji. Ker pa so bile te proizvodne zmogljivosti še premajhne, je sledil nov projekt razvoja Steklarne Hrastnik. Študijo je izdelal Industrijski Biro Ljubljana pod vodstvom inž. Birse. V letih 1964–1965 je bila zgrajena proizvodna hala in pozidani sta bili dve peči: G 25 ton in H 40 ton. Projekt je zajemal tudi vso potrebno opremo, ki je bila v letu 1966 tudi montirana. Investicija je bila zelo obsežna in potrebovali smo precejšnje število novih delavcev.

Po začetnih težavah uspešna leta

Za vodjo avtomatske proizvodnje je bil najprej predviden inž. Tramte. Prišlo je do spremembe in mimo moje volje sem bil leta 1966 določen za to funkcijo, vendar se je izbrani team z vso vneto voljo lotil nove naloge. Zaradi slabega poznavanja nove tehnologije pa so bile velike težave, zato smo imeli prvo leto sorazmerno slabe delovne uspehe. Nato so sledila uspešna leta, ko smo dosegali dobre proizvodne in poslovne rezultate. Potreba po omenjeni embalaži pa se je z razvojem drugih tovarn v Jugoslaviji še povečala, zato smo leta 1972 dokupili še stroje IS 5 in IS 7. Leta 1970 je bil v Steklarni oblikovan razvojni oddelek z nalogo načrtovati razvoj Steklarne. V tem oddelku so delali inž. Marcina, inž. Tušar, inž. Tramte in inž. Kavšek. V oddelku je bila izdelana študija za proizvodnjo kelihov. Ta investicija je bila v zadnjih dneh večkrat omenjena. Vsi vemo, da je bila zgrešena investicija, ki je Steklarni povzročila veliko škodo. Zaradi nerentabilnosti smo proizvodnjo kelihov ustavili, peč pa je določen čas stala. Kasneje smo našli rešitev s proizvodnjo steklenih izdelkov iz dimnega stekla, ki smo jih nekaj let dobro prodajali predvsem v južne republike. Zaradi povpraševanja po naših izdelkih na jugoslovanskem tržišču nismo imeli velikega interesa, da bi te izdelke izvažali; to velja za stekleno embalažo in za gostinsko steklo, na domačem trgu pa smo dosegli tudi bistveno boljše cene. Tako smo blizu 90 odstotkov omenjenih izdelkov prodali na jugoslovanskem tržišču. Naj naštejem

le nekaj naših največjih kupcev: Gale-nika Beograd, Takovo Gornji Milano-vac, Genex Beograd, Centroprom Beograd, Pliva Zagreb, Podravka Kopriv-nica, Krka Novo mesto, Fructal Aj-dovščina, Lek Ljubljana itd.

Razpad jugoslovanskega tržišča

Z razpadom jugoslovanskega tržišča so se razmere popolnoma spremenile. Zdaj prodamo le 10 odstotkov teh izdelkov v Sloveniji, vse drugo pa moramo izvoziti, največ v Zahodno Evropo. Pri prodaji embalaže na zahodna tržišča pa nastopajo nepremostljive težave. V teh deželah je močna recesija, ki je predvsem pri stekleni embalaži povzročila veliko znižanje cen, tudi do 30 odstotkov. Poleg znižanja cen je manjše tudi povpraševanje po izdelkih, kar kupcem daje možnost, da izsiljujejo še boljše kakovost, pa tudi daljše plačilne roke. Z vsemi temi težavami se v komercialnem sektorju soočamo takorekoč vsak dan. Veliko naporov smo namenili iskanju in pridobivanju novih kupcev. Poslali smo ogromno ponudb in vzorcev v različne dežele: Od Indije, Pakistana, Irana, Madžarske, Avstrije, Holandije, Romunije, Italije, Nemčije. A skoraj vse naše ponudbe so bile nekonkurenčne, ker naše kalkulacije kažejo, da moramo iztržiti vsaj 1 DEM za kg stekla. Konkurenca pa nastopa z nižjimi cenami in posel propade.

Pogajanja in kompromisi

Pri našem vztrajnem iskanju novih kupcev smo izvedeli za firmo ITAL-VETRO. To firmo sva z g. Marcenom prvič obiskala novembra leta 1991. Ker za IS stroje nismo imeli dela, je bil interes Steklarne izredno velik, da pridemo do naročil. Zato smo iskali vse možnosti, za pričetek poslovanja z omenjeno firmo. Ugotovili smo namreč, da nam maloserijska proizvodnja glede na naše tehnološke možnosti bolj ustreza. Kasneje smo se tudi dogovorili, da bo kupec sam investiral v orodje, da bo priskrbel vso potrebno kartonsko embalažo in palete, ter da bo blago prevzemal v Hrastniku. Za tehnično pomoč pa se je obvezal, da bo poslal za eno leto svojega tehnologa v Hrastnik.

Ko smo preračunavali cene, smo ugotovili, da v povprečju dosegamo 0,70 DEM za kg stekla, kar seveda ni dobro, vendar smo ob upoštevanju, da kupec prispeva omenjeni material, takšne cene sprejeli. Sledila je pogodba o skupnem sodelovanju. Kupec je poslal svoj osnutek pogodbe, ki smo ga na kolegiju v decembru 1991 obravnavali. Dodali smo svoje pripombe in spremembe, ki naj bi jih kupec sprejel. Pri ponovnem pogajanju s kupcem, ki se ga je zaradi pomembnosti za Steklarno Hrastnik udeležil generalni direktor gospod Milinovič, so bili pogovori zelo težavni in pogajalcem iz Steklarne ni uspelo uveljaviti vseh zahtev, ki so bile oblikovane na kolegiju. Dosegli smo nek kompromis

in gospod Milinovič je pogodbo podpisal. Nato se je posel s firmo ITAL-VETRO odvijal zelo hitro in že v maju smo dosegli mesečno realizacijo skoraj 600.000 DEM. Ker kupec ni pravčasno plačeval zapadlih faktur, so nastopile velike težave in za določen čas je bila tudi prekinjena proizvodnja. Na ponovnih pogajanjih smo nastale težave delno sanirali, toda nastopila je nova težava, ki je nihče ni mogel predvideti, to je devalvacija lire za okrog 23 odstotkov. Če ponovno preračunamo te cene, ki jih dosegamo na italijanskem trgu, vidimo, da za kg stekla iztržimo le okrog 0,60 DEM za kg. To pa povzroča v tem obratu še večjo izgubo, saj domača naročila teh razlik ne morejo pokriti. Omenil sem že, da

je v vsej Evropi močna recesija in v Evropi stoji okrog 25 odstotkov zmogljivosti IS strojev. Zato tudi ni realnih možnosti, da bi v kratkem času pridobili boljše naročila kot so od ITALVETRA.

Mučno je razmišljanje, ko ne vidiš rešitve problema. Predlog za začasno ustavitev obrata IS, ki ga predlaga kolegij, je neizbežen. Potrebno pa bo poskrbeti za delavce, ki bodo začasni ali trajni višek. Ta skrb se delno prenaša na širšo družbeno skupnost, seveda pa je naloga Steklarne, da tudi sama poskrbi za nova delovna mesta in s tem ublaži to problematično situacijo.

Anton Žagar

Kako razmišlja sindikat



Po razpadu Jugoslavije in naši plebiscitni odločitvi, da si ustvarimo lastno državo, smo se vsi zavedli, da pot do popolne osamosvojitve in prehod v tržno gospodarstvo ne bosta lahka.

Da so bila naša predvidevanja pravilna in da prehod iz dogovorne v tržno ekonomijo ne bo lahak, so na svoji koži prvi občutili delavci mnogih podjetij, ki se po razpadu jugo trgov niso uspela preusmeriti in prilagoditi zahtevnim zahodnim tržiščem. V tem času so mnoga podjetja propadla, število brezposelnih pa se iz meseca v mesec veča in je že preseglo število 115.000. Z vsemi naštetimi težavami se srečujemo tudi v naši tovarni, saj smo bili usmerjeni predvsem na bivše jugo trge in smo se tako rekoč čez noč znašli na zahtevnem evropskem tržišču. Da bi ugodili zahtevnim kupcem, je bilo v lanskem letu opravljeno veliko dela in naporov. Rezultat proizvodnje je samo v obratu IS več kot 130 novih izdelkov, takih, za katere bi še pred kratkim dejali, da jih ne bomo sposobni narediti.

Kljub velikim prizadevanjem, pa se izguba, ki jo ustvarjajo vsi trije proizvodni programi, povečuje iz meseca v mesec, tako da bo zaključni račun imel rdeče številke. Da se podjetje sooča z velikimi likvidnostnimi težavami smo občutili pri občasnih zamikih že tako nizkih plač, zadnje mesece pa tudi v sami proizvodnji, ko nam primanjkuje od osnovnih zaščitnih sredstev, do prepotrebni rezervnih delov v proizvodnji. Vse naštetje je tudi povzročilo, da je razpoloženje v tovarni zadnje mesece na dokaj klavni ravni. Da je situacija skrajno resna in zahteva takojšnje ukrepanje, nas je dokončno prepričal predlog kolegija o začasni zaustavitvi IS-obrata.

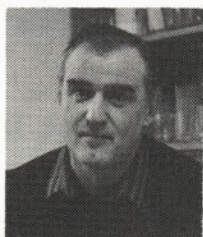
Dogodki, ki so se odvijali zadnje dneve v tovarni, nas opozarjajo na to, da je skrb zaposlenih za ohranitev delovnih mest in s tem za zagotovitev socialne varnosti sebi in svojim družinam pomemben dejavnik, ki ga ne smemo podcenjevati. Člani delavskega sveta so predlog o začasni zaustavitvi obrata embalaže zavrnil in podprli zahteve sindikata o izdelavi sanacijskega programa za ta obrat.

Prižgali pa so zeleno luč za pričetek izvajanja vseh drugih ukrepov, ki so bili predloženi v programu. Ne glede kako se bo situacija okrog obrata embalaže odvijala naprej, je še vedno edina alternativa za naše podjetje, da si tudi v bodoče zagotavljamo mesto na zahtevnih zahodnih tržiščih. Da pa je konkurenca na teh trgih izredno huda, nam pove že podatek, da imajo tudi svetovno znane firme kot so Audi, Volkswagen, IBM, velike probleme in da mnogi od teh tudi zapirajo svoje obrate in zmanjšujejo število zaposlenih. Vse to nam daje slutiti, da bo potrebno mnogo naporov in znanja, da si zagotovimo svoje mesto na tem trgu tudi v prihodnje. Vendar bodo tudi vsa prizadevanja gospodarstva zaman, če slovenski vladi ne bo uspelo zmanjšati apetitov vseh tistih monopolistov, ki se financirajo iz državnega proračuna, in dokler tudi negospodarstvo ne bo enako občutilo in nosilo bremena krize, v kateri se nahajamo.

Podatki, ki govorijo o nadpovprečno visokih plačah v bankah, zavarovalnicah, državni upravi in ob dejstvu, da je v Sloveniji zaposlenih dobrih 600 tisoč delavcev, da imamo preko 400 tisoč upokojujencev in da število brezposelnih hitro narašča, vse to bo od vlade zahtevalo hitre in odločne ukrepe. Čeprav vsi kazalci kažejo, da leto, ki je pred nami ne bo lahko, pa je naša naloga in nenazadnje naš dolg, do mnogih generacij, ki so pomagale zgraditi tovarno, da ne obupamo, marveč zavijamo rokave in ne dovolimo, da po 130-letih steklarske peči v hrastniški dolini ugasnejo.

Soniboj Knežak

Dobri izgledi za namizno steklo



Kmalu bo minilo dve leti od reorganizacije podjetja, s katero smo ustanovili tri proizvodne programe in naknadno še četrtega. Ti programi so, upoštevaje gospodarske zakonitosti, zaživel v razmeroma kratkem času ter s tem opravičili svoj obstoj. Razloge za to, da vsi programi ne poslujejo rentabilno, je treba iskati na drugih področjih, ki imajo svoj vpliv na poslovanje na povsem novi organiziranosti. V obratu namiznega stekla se glede na okoliščine v katerih so strojne zmogljivosti obratovala pred tem, razmere v proizvodnji niso bistveno spremenile. So se pa razmere spremenile in to predvsem na bolje v vseh dejavnostih, ki dajejo podporo proizvodnji, od operativne priprave orodij, priprave menjav, vzdrževanja itd.

V primerjavi z drugimi programi je poslovanje obrata namiznega stekla v preteklem, skoraj dvoletnem obdobju bilo razmeroma dobro, kar pomeni, da smo poslovali z minimalno protitno stopnjo, to pa nam daje upanje tudi v prihodnje. Še posebno, če upoštevamo, da nismo naredili vsega, kar bi proizvodne rezultate še izboljšalo. To je naloga, ki je pred nami, in ki se je moramo lotiti z vso resnostjo, čeprav bo to pod sedanji pogoji še težje. Za normalno uspešno poslovanje moramo imeti zagotovljene vsaj minimalne pogoje, kot so oskrba z materiali, rezervnimi deli, energijo, zaščitnimi in delovnimi sredstvi itd. Na žalost pa moramo ugotoviti, da danes ni tako in da obrat posluje na skrajni meji mogočega. Ker se razmere še slabšajo, upravičeno pričakujemo, da bodo narejene ustrezne poteze, ki bodo stanje izboljšale.

V preteklem letu je bilo poslovanje obrata v prvih sedmih mesecih in nato še v septembru pozitivno, v ostalih treh mesecih pa negativno, s tem, da podatka za december še nimamo. Po enajstih mesecih obrat namiznega stekla izkazuje približno 26 milijonov SIT dobička, kar glede na ustvarjeno realizacijo predstavlja okrog 3 odstotno profitno stopnjo.

Analiza poslovanja v enajstih mesecih kaže, da se stroški bistveno ne spreminjajo in se sučejo od 70 do 80 milijonov SIT. V primeru večje vrednosti prodaje od teh stroškov, obrat izkazuje pozitiven rezultat in obratno. V juliju je bil kljub slabi proizvodnji, saj je obrat naredil samo 510 ton izdelkov, rezultat pozitiven, ker je bila prodaja kljub slabi proizvodnji razmeroma dobra in je pokrila vse stroške ter ustvarila 10 milijonov SIT dobička. Obratno je bilo v novembru, ko je bila proizvodnja s 757 tonami dokaj uspešna,

pa smo zaradi nizke prodaje ustvarili za 10 milijonov tolarjev izgube.

Ker se je prodaja zmanjšala predvsem v zadnjem obdobju, je bilo proti koncu leta treba narediti poteze, ki bi tak trend ustavile. Ugotovili smo, da imamo ves asortiment, ki je v tem trenutku dovolj zanimiv za naše kupce, v zalogi, obenem pa smo se soočili z dejstvom, da je kupna moč domačih kupcev vse manjša. Zaradi tega vidimo edino perspektivo v razširitvi asortimenta z zahtevnejšimi in s tem tudi dražjimi izdelki, kar bi nam omogočilo večjo prodajo predvsem na tujih trgih. S tem bi dosegli polno izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti, ob polnem angažiranju vodstva obrata in vseh zaposlenih pa bi dosegli tudi ugoden finančni rezultat. V preteklosti smo že večkrat, kljub mnogim težavam dokazali, da s skupnimi močmi zmoremo doseči zastavljene cilje, zato upravičeno upam, da bomo to zmogli tudi v prihodnje.

Za razširitev obsega ponudbe in povečanje prodaje na tujih trgih je za območje ZRN komerciala angažirala trgovsko firmo, ki nam s sposobnostjo in prizadevnostjo svojih agentov vliva upanje za boljšo prihodnost. To so ljudje z znanjem in bogatimi izkušnjami, saj so na območju ZRN zastopali proizvajalca kot je Bormioli, kar nam po eni strani kaže njihovo vrednost, po drugi strani dokazujejo, da smo mi z svojo ponudbo in kakovostjo izdelkov vse resnejši in enakopravnejši partner na trgu namiznega stekla v Evropi. Ob zadnjem obisku v Steklarni Hrastnik so nam povedali, da jim naša kakovost izdelkov ustreza in da se nam iz tega razloga ni treba bati za plasma naših izdelkov. Prav tako so nam na osnovi svojih bogatih izkušenj postregli z obilico novih idej in predlogov, ki smo jih osvojili, saj si od njih obetamo prodornejši nastop na trgu. S tem v zvezi je že v pripravi izdelava desetih kompletov novih orodij, od katerih jih nekaj že delajo v naši orodjarini. To so izredno zahtevna orodja, ki zahtevajo strokovni pristop in polno angažiranje delavcev orodjarne, da bodo izdelali kvalitetna orodja, s katerimi bomo lahko uspešno delali. Tudi v proizvodnji bomo morali narediti vse, da bomo izdelavo novih izdelkov osvojili v najkrajšem času ter kupcem v dogovorjenih rokih in dogovorjeni kvaliteti postregli z novimi izdelki. Zavedati se namreč moramo, da se nam prava prihodnost odpira samo v zahtevnem asortimanu, ki ga ni sposoben izdelati kdorkoli.

Kot sem že dejal, svoje sposobnosti smo v preteklosti že večkrat dokazali in prepričan sem, da tudi sedaj ne bomo padli na izpitu. Čeprav smo sorazmerno majhni, imamo indikacije, ki kažejo, da nas evropski trg čedalje bolj upošteva kot resnegai in solidnega partnerja, vrednega zaupanja. Prepričan sem, da tega ne bomo zapravili.

Matija Koritnik

Sejem Pariz '93



Od 8. do 12. januarja 1993 je bil v Parizu sejem »SIL '93«, kjer so razstavljali proizvajalci in trgovci razsvetljavnega stekla, pohištva in darilnih predmetov. Za Hannoverkim sejmom je ta največji, saj ga je v letu 1992 obiskalo približno 26.000 obiskovalcev, svoje izdelke pa razstavljalo okrog 400 proizvajalcev. Steklarna Hrastnik se na sejmu ni predstavljala neposredno, temveč preko zastopnika Tehno-impexa firma Arpel in sicer s tremi panoji kompletnih svetil ročne in polavtomatske proizvodnje. Proizvajalcev take vrste proizvodnje je bilo malo: Češka, Poljska in mi, medtem ko so ostali proizvajalci – prevladovali so Francozi in Italijani – razstavljali zelo sodobne oblike. Med najlepšimi razstavnimi prostori so se tudi v Parizu pojavili italijanski proizvajalci, nam zelo znane firme Artemide, Albani in Fabbiani. Razstavljali so predvsem stiskane izdelke in izdelke narejene s centrifugo v različnih barvah in dekorjih. Prevladovala so svetlo zelena, zlata in bronasta barva, ki predstavljajo

simbol svetlobe. Cilj teh barv je dati povezano med sodobno in antično obliko izdelka.

Kljub nekaterim informacijam, da povpraševanje po halogenski razsvetljavi v svetu upada, tega ni bilo čutili na sejmu. V povezavi z ravnimi stekli večjih in manjših oblik je bilo halogenskih svetil največ. Veliko je bilo tudi stoječih, namiznih in visečih svetil v kombinaciji blaga-les. To smo opazili tudi pri naših francoskih kupcih, vendar se njihovi razstavnimi prostori ne morejo primerjati z ostalimi, ker razstavljajo iste izdelke različnih barv preveč na kupu, neuskajano, brez vsake elegancije. Presenečeni smo bili nad razstavnimi prostori naših največjih konkurentov Poljakov in Čehov. Predstavili so izdelke nežnih barv in različnih oblik. Menimo, da so nas prehiteli in da mora Steklarna takoj pričeti s proizvodnjo zahtevnejših izdelkov s katerimi lahko več iztrži.

Iz naših razgovorov na sejmu je ugotovljeno, da proizvajamo le standardne oblike izdelkov, zanje pa trg ni več zainteresiran, temveč zahteva sodobnejši pristop. Vrača se tudi moda iz petdesetih let, saj so bili takšni izdelki že razstavljeni, npr. naš star izdelek tulpa Split.

Marijanca Čičić

Delavski svet o položaju



sindikatom, kakor tudi z vsemi odgovornimi v podjetju.

Poslovni rezultati in analize kažejo, da se Steklarna nahaja v težkih razmerah. Tržne zakonitosti so najbolj prizadele obrat embalažnega stekla IS, že dalj časa se soočamo z presežkom delavcev, kar še dodatno slabša položaj podjetja.

Delavski svet je na svoji drugi seji objektivno obravnaval nastali položaj v obratu embalažnega stekla in po dolgi razpravi ni v celoti sprejel sanacijskega programa. Je pa dal zeleno luč za njegovo postopno izvajanje. V prihodnje nas torej čaka veliko dela in treznega razmišljanja o nadaljnji usodi Steklarne.

Alojz Šmagelj

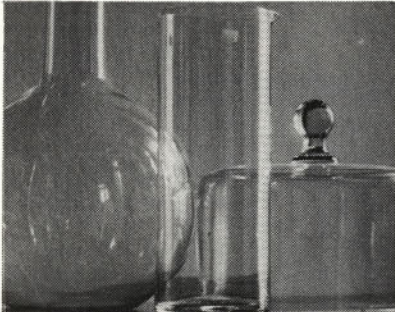
Država kot mlinar in pek

Mgr. Uroš Korže: V podjetjih so očitno pričakovali, da jim bo sklad pomagal s proračunskim denarjem; toda ta bo namenjen pospeševanju privatizacije, ne za plače

V mnogih podjetjih, ki se zaradi bremen preteklosti, izgube trgov

ali nerentabilnih proizvodnih programov ne morejo več preživljati in so tudi zaradi tega podpisala pogodbo s skladom republike Slovenije za razvoj, je kmalu po prenosu upravljalskih pravic na sklad že sprišlo do socialnih nemirov. Skladu očitajo, da je kruta in neodgovorna mačeha, ki še za desetisoč tolarke plače delavcev ne poskrbi. Nadaljevanje na 4. strani.

Nagradna križanka

		VRSTA BRESKEV Z GLADKO KOŽO	SKUPINA LEČ, KI DAJE SLIKE BREZBARVNIH ROBOV	LIVARSKI IZDELEK	UKREP PROTI STORILCU PREKRŠKA	PROGA NA LETALIŠČU ZA VZLET IN PRISTANEK	FRANCOŠKO MESTO POD PIRENEJI	KRISTUSOV MO-NOGRAM	IME DVEH POLETNIH MESECEV	KITAJSKA UTEŽNA ENOTA	ANGLEŠKI PLESALEC IN KOROGRAF (FREDERICK)	SESTAVIL: KARLI DREMEL	NADALJEVANJE GESLA
JAKOST, MOČ	NAZOR, DOGMA					ROMULOV BRAT						TAGE ERLANDER	PEVEC KERSHAW
	TOMISLAV ZOGRAFSKI												
DUŠIK	TANKA MREŽASTA TKANINA		INDIJAN. PLEMENSKO ZNAMENJE			MOŠKI POTOMEČ	SAMO-GLASNIK	ZENSKI PEVSKI GLAS	FR. FIZIK (DOMINIQUE FRANCOIS)			KALIJ	OBALNO MESTO V HRVATSKEM PRIMORJU
	TRAČNICA												
GLASBENA VAJA			KONEC MOLITVE			ŠVED. SMUČ TEKAČ (GUNDE)				SREDIŠČE VRTENJA			GRŠKA BOGINJA ZEMLJE
			URADNI SPIS			PERZEJEVA MATI				REKA V BOSNI			
IZPLAKOVALNIK ZENSKA BANJICA			RIŽEVO ZGANJE			FR. MODNI KREATOR (CHRISTIAN)		ZIMSKA PADAVINA		NASILNA TATVINA			
OČRT. OPIS			NAJVEČJA MORSKA RIBA		SLOVENSKI PUBLICIST (BOŽIDAR)	GL. MESTO TURČIJE					NINA ERAK		
						KORENINA BARVILNE ALKANE					PERZIJA		
OKRAJŠAVA ZA KARAT	SELEN		TOMISLAV, NERALIC		SLOVENSKI IGRALEČ (IVO)				SMRTNI BOJ				
	GORA NA KRETI				FILMSKA IGRALKA (NASTASJA)								
NEMŠKI FILOZOF (THEODOR)			IVO ŠORLI	MESTO V INDIJI					TENIŠKI REKVIZIT, REKET				HLOD
				ZIMBABVEJSKI POLITIK (JOSHUA)									PEVKA ABDUL
ENO OD IMEN ZA BALDRIJAN					PREBIVALKA IRSKE				KRINKA, PRISMODA	DRUŽABNA PRIREDITEV	IGRALKA MARTINELLI	SAMO, ZGOLJ	FR. NEM. SLIKAR IN KIPAR (JANS)
					MOJZESOV BRAT								ZAČETEK PREBAYNEGA TRAKTA
NAŠEŠKANA PUNCA													
ITALIJA	TOMAŽ TERČEK		AM. FILM. IN GLEDAL. REŽISER										EMIL UTITZ
	ANDREJ HIENG		COSIMO TURA										EMIL NOLDE
SREDNJEVEŠKA FRANCOŠKA PESNIŠKA OBLIKA			MOČNATA JED			AMERIŠKI ARHITEKT (CHARLES)					LEGENDARNI ŠVICARSKI JUNAK (WILHELM)		
PRI TOK RENA JUŽNO OD BONNA			HUMORIST GAŠPERIČ			ZAČRTANA SMER BODOČE PROMETNICE							PEVKA RUPEL

Nadaljevanje s 3. strani.

Kako pa v resnici teče kolesje institucije, ki na svojem rešetju zdaj pretresa 98 slovenskih propadlih podjetij? Živi še pred državno mareljo, v njenem milnu pa naj bi se sejalo in hkrati peklo del tistega, čemur naj bi jutri rekli sanirano slovensko gospodarstvo. O tem smo se pogovarjali z direktorjem državnega sklada za razvoj, magistrom Orošem Koržetom.

GV: Vse več kritik leti na vaš sklad in v podjetjih, kjer so štrajkali, vam med drugim tudi sporočajo, da izgublja zaupanje v vaše delo.

KORŽE: Koncept sanacije ni nikdar temeljil na dotoku denarja iz državne blagajne. Projekt je bil zasnovan ravno nasprotno – na tem, da je treba delati drugače kot doslej, ko se je razreševanje problemov v podjetjih odlagalo ali pa poskušalo reševati z občasnimi finančnimi injekcijami. Naš koncept sanacije temelji na aktivnem pristopu, da je treba simultano, hkrati, uporabiti več instrumentov. Da je treba urediti upravljanje in ga razmejiti od poslovanja v podjetjih, urediti odnose z upniki za nazaj, razrešiti podjetje bremena presežnih delavcev, ki jih, morajo plačevati in začeti aktivno politiko pri-

vativacije. Torej – strateške odločitve za podjetje prenesti na ramena tistih, ki tudi s svojim kapitalom tvegajo ter hkrati jamčijo za uspeh.

Od države smo predvsem pričakovali, da se odpove takojšnjemu poplačilu starih dolgov. Naša podjetja so dolžna proračunu velike vsote tudi pokojninskoinvalidskemu in zdravstvenemu zavarovanju, elektrogospodarstvu, železnici, za zemeljski plin – torej javnim podjetjem. Če bi namreč država in vsa ta javna podjetja terjala ves denar takoj, potem za veliko število slovenskih podjetij ni izhoda. Zato smo od nje v bistvu terjali odlog, oziroma v težjih primerih delno celo odpis teh dolgov, nikoli pa ne svežega denarja. Podjetjem tudi nikoli nismo svežega denarja obljubljali. Sprašujete o izgubljanju zaupanja v naš sklad, sam pa bi temu prej rekel nerazumevanje. Nikamor ne bomo prišli z veliko malho denarja ter ga začeli razdeljevati. Aktivna politika pa terja svoj čas, vezana je na precej zamudne postopke, v takih razmerah pa delavci v podjetjih lahko tudi izgubljajo potrpljenje. To so vzroki za javne reakcije, češ, dva meseca smo že v okrilju sklada, pa še ni več nare-

jenega. Vse pa pravzaprav temelji na pogajanjih z upniki in na doseganju nekega konsenza. Če rečem drugače – naš projekt je v bistvu nadomestilo stečajem. Vse skupaj moramo razumeti v skladu z zahodno terminologijo: podjetja, ki so se prijavila na sklad, so ekonomsko bankrotirana, tehnično nesposobna plačevati, nesolventna. Tudi v stečajnih postopkih traja urejanje odnosov z upniki izredno dolgo, kljub temu, da ima sicer stečajni senat zakonsko in pravno možnost presekat, razpoloviti ali znižati terjatve na raven stečajne mase. Torej – potreben je čas za tehnično izpeljavo, moram pa reči, da bi se po našem mnenju zavede morale hitreje zavrteti, da smo zlasti zaostajali na točkah, kjer potrebujemo podporo države.

Povzeto po Gospodarskem vestniku
7. januar 1993

Reševalcem križanke

Tokrat smo križanki dodali gesla, ki se navezujejo na našo tovarno. Naj vam bo reševanje križanke užitek, rešeno križanko pa pošljete na naslov: Uredništvo Steklarja, Cesta 1. maja 14, 61430 Hrastnik, do 20. februarja. Med reševalce s pravilno rešitvijo bomo podelili pet nagrad in sicer: prva nagrada 2.000 SIT, druga nagrada 1.500 SIT in tri nagrade po 1.000 SIT.

STEKLAR
Hrastnik

Steklar – glasilo delavcev Steklarne Hrastnik ureja uredniški svet: Slavko Marcen – predsednik in člani: Ivanka Firšt, Sonboj Knežak, Matija Koritnik, Alojz Smagelj in Franc Vidovič. Fotografije Branko Klančar. Grafična priprava in tisk Formatisk Ljubljana. Naslov uredništva: Steklar, Hrastnik, C. 1. maja 14, telefon 0601/41-622. Po mnenju Urada vlade za informiranje št. 23/32-93 spada glasilo med izdelke informativne narave, za katere se plačuje 5 odstotni prometni davek.