

COLORJEVE informacije

GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA COLOR MEDVODE

LETO XX

FEBRUAR 1991

II 263360

Št. 2(215)



Na Voglu je tudi letošnja zimo lepo...

Kakovost je brezplačna

Marsikatero podjetje se je v današnjem času znašlo v slepi ulici. Gospodarstveniki se sprašujejo, kako povečati prodajo izdelkov in pri tem doseči ugodne poslovne rezultate. Pri doseganju le-teh imajo poleg cenovnih dejavnikov vse večji vpliv tudi necenovni. Med njimi je zagotovo najpomembnejša kakovost izdelkov in storitev.

Premalo je, če kupcem ponujamo izdelke, katerih odlika je samo nizka ce-

na. Kupci si želijo kakovostnih izdelkov oz. storitev, ki kar najbolj zadovoljijo njihove potrebe. Izboljšanje kakovosti izdelkov in storitev, predvsem pa poslovanja kot celote, postaja pomemben dejavnik pridobivanja konkurenčnih prednosti na trgu.

Pri nas se dejavnik kakovosti podcenjuje in zelo malo je podjetij, ki bi poznala stroške kakovosti v ceni izdelka ali storitve. Postavlja se vprašanje, kako

prepričati proizvajalce, da je slaba kakovost neprimerljivo dražja od dobre in da je nevarna za prihodnost podjetja in za vsa delovna mesta? Strošek slabe kakovosti je viden v izmetu poleg proizvodnega traku, v popravilih, v reklamacijah, servisu, inšpekcijah in nadzoru. Je tudi v izgubi položaja na trgu zaradi nekovostnega izdelka, zaradi oslABLJENE konkurenčnosti, razviden je v velikih vlaganjih za povrnitev izgubljenega

Razgovor s predsednico Jano Svoltjšak

Delavski svet v novi sestavi



Novoizvoljeni delavski svet sestavlja 21 članov, in sicer Andrej Bezjak, Jože Čufar, Mateja Gabrovšek, Rok Herlec, Breda Kokalj, Dominik Košir, Marko Kristan, Brane Kršinar, Jurij Kuret, Darko Lovrenčič, Ivan Lužovec, Jože Mohar, Ignac Sovdat, Franc Sluga, Jana Svoltjšak, Branko Škulj, Marjeta Štrukelj, Tatjana Tehovnik, Rosana Trost, Ivan Zadravec in Andrej Zorman.

V sredo, 30. januarja so se člani prvič sešli na seji in za predsednico izvolili Jano Svoltjšak, za namestnika predsednika pa je bil izvoljen Nace Sovdat. Za bralce našega glasila smo se tokrat pogovarjali s predsednico Jano Svoltjšak, inž. kemijske tehnologije:

“Ja, takole je to: delavski svet seveda ni več tisto, kar je bil v prejšnjih časih, vse bolj izgublja na veljavi. Kot stvari kažejo, bo njegova vloga počasi odmrta. Toda, v tem prehodnem obdobju je to le še organ, ki naj delavce seznani o trenutni situaciji. Če se bomo delavci Colorja odločili za nov sistem podjetja — za delniško družbo, potem delavski svet ne bo imel več kaj početi, saj bo

nadaljevanje s 1. strani

zaupanja pri potrošnikih. O slabi kakovosti se navadno začne razmišljati šele takrat, ko se podjetja znajdejo v težavah. Pravijo, da je kakovost BREZPLAČNA (!), saj nobena druga dejavnost uprave tako hitro in s tako malo stroški ne pripelje podjetja do boljšega dela, večjega dobička in zmanjšanja stroškov.

Poti za izboljšanje kakovosti je več. V nekaterih podjetjih imajo organizirane krožke za kakovost, v drugih imajo zaposlenega strokovnjaka, ki skrbi za uvajanje kakovosti... Predvsem pa je pomembno, da se v oster boj za kakovost vključijo vsi zaposleni v podjetju — od vodstva podjetja do delavca v proizvodnji.

Delavke in delavci Colorja!

Pot do uspeha je težka in dolgotrajna...

Poskusimo torej vsak pri svojem delu in ga opravimo najboljši kar zmoremo. Le tako bomo prispevali k skupnemu uspehu celotnega podjetja. In na koncu bomo ugotovili, da je kakovost res brezplačna.

Homan Zvonka



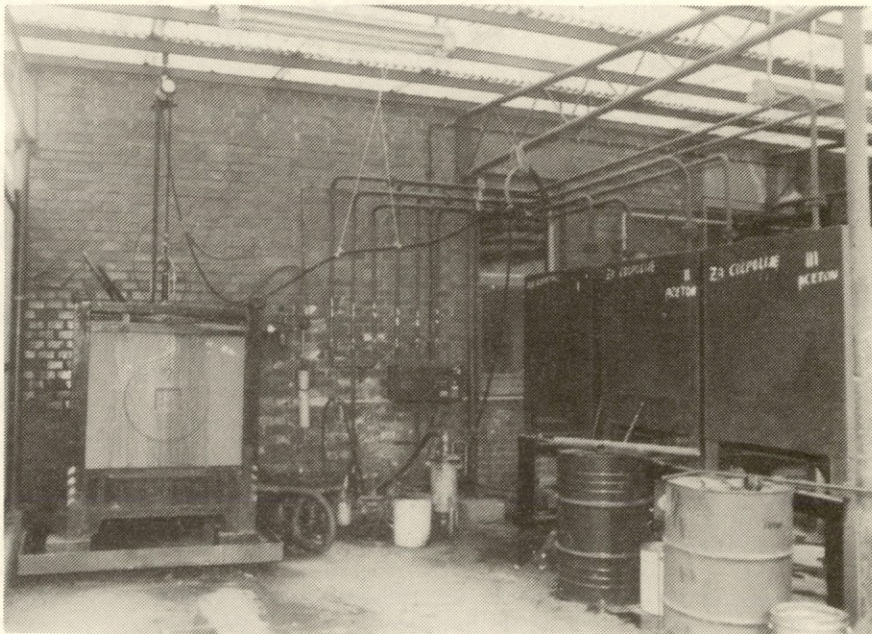
upravni odbor delniške družbe povsem krojil usodo podjetja. Računam, da bomo v enem letu prešli na drugačen sistem upravljanja. Če hočemo iti v moderno družbo — kot delniška družba Color, potem naj bi vsak imel vsaj eno

delnico (svoj stol), kar bo pomenilo drugačno obnašanje, drugačen odnos do dela. Če ne bo več skupne (družbene) lastnine, bodo ljudje pač delali z drugačno zavestjo. Sicer pa želimo delavci Colorja čimveč “Colorja” spraviti v svoje roke, v enem letu pa bo vse jasno. Vse je še v pripravi predloga, vse ima v rokah pravna služba in pričakujemo, da bo to dobro pripravljeno prišlo med nas,“ nam je hitela pripovedovati.

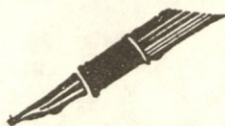
In kako ocenjuješ začetek dela delavskega sveta?

“Po eni sami seji je težko ocenjevati delo, vsaj začetek je težak. Vidim, da je pri vsaki točki dnevnega reda veliko vprašanj, kar pomeni, da so ljudje pripravljeni delati. Na postavljena vprašanja se vedno najde odgovor, kar spet pomeni določeno pripravljenost za razreševanje tekočih vprašanj. Seveda pa je poslovna strategija komercialne službe pomemben dejavnik, kako bomo delovali v prihodnje, pa tudi navezava na inozemskega partnerja. Pri tem pa nam bo v veliko pomoč sinteza, ko bo “za-laufala”.

Članom delavskega sveta, predvsem pa predsednici Jani želimo kar največ uspešnega delovanja!



Naprava za pranje kontejnerjev...



Dopisujte

Prodaja na oddelku kovinske industrije v letu 1990

Sistem trženja je pri industrijskih kupcih drugačen kot pri kupcih v široki potrošnji. Zato tudi klasični sistem propagande preko medijev za industrijske premaze ne pride v poštev. Kot marketinške aktivnosti na našem referatu pridejo v poštev:

- sistematično obdelovanje posameznih poslovnih partnerjev, to je predvsem komercialno-tehnično obiskovanje le-teh.
- udeležba na specializiranih sejmih. V letu 1990 smo bili prisotni na sejmu antikorozijske v Zagrebu.
- priprava raznih seminarjev glede antikorozijske zaščite v industriji. V preteklem letu smo imeli takšen seminar v Colorju za celoten sistem Iskra. Prav tako pa smo pripravili skupaj z SOP Krško seminar, na katerega je bila povabljen glavina naših kupcev.

Kriza v Jugoslaviji se seveda reflektira tudi v prodaji Colorjevih izdelkov na področju kovinske industrije. Npr. v letu 1990 smo prodali 3.996 ton premazov, kar je za 20 % manj kot v letu 1989.

Poleg vsesplošne nelikvidnosti, ki je otežkočala poslovanje so se v Srbiji spomnili ukrepov, ki so še dodatno motili poslovanje s to republiko. Na območju predstavništva Rijeka pa praktično ni več firme s katerimi bi še lahko sodelovali, kajti vse večje firme kovinsko predelovalne industrije so propadle, ali pa so tik pred zdajci (Torpedo Rijeka, Vlado Bagat Zadar).

Na Območju predstavništva Zagreb, kjer smo bili že prej slabo zastopani z našimi izdelki ni nič bolje. Pred razsulo sta velika sistema Rade Končar Zagreb in Djuro Djaković Sl. Brod. Progres Jastrebarsko pa je praktično propadel.

Propadata tudi dva velika sistema v BiH; Energoinvest in Unis. Z njimi ne moremo več normalno sodelovati zaradi njihove nelikvidnosti.

V Makedoniji so bile edine firme, s katerima smo lahko kolikor toliko normalno sodelovali: FAS 11. Oktomvri Skopje in FAS 11. Oktomvri Kumanovo.

Pri vseh drugih pa so se pojavile velike težave v zvezi s plačilom njihovih obveznosti.

Absolutno pa nam je prodaja padla tam kjer je bila najvišja, to je v Sloveniji in Srbiji. V Sloveniji so vsi naši naj-

večji kupci v težavah, TAM, Primat, Boris Kidrič, Metalna, Avtokaroserija in TSN iz Maribora ter Iskra Kranj, Tomos Koper, Avtomontaža Ljubljana, Emo Celje itd. Vse firme so močno skržile obseg proizvodnje in s tem potrošnjo barv. Tisto kar pa vzamejo od nas pa praviloma nikoli ne plačajo v realni vrednosti.

Moč mariborske realsocialistične industrije je upadla z njimi pa tudi moč Colorju kot njihovega glavnega dobavitelja. Prav tako ni več časov "bratstva in edinstva", ko smo v Srbijo prodali kar četrtno letne realizacije na kov. področju.

Kot kaže smo se v preteklosti zadovoljevali s tistim kar smo imeli, nismo pa se močneje posvetili panogam, ki imajo še največ perspektive pri nas. To so avtomobilska industrija (IMV Novo me-

sto, TAS Sarajevo) in bela tehnika (Gorenje Velenje). Od vseh proizvodov v Jugoslaviji so naprimer izdelki teh treh firm še najbližji kakovosti, ki jo zahteva Evropa.

Pri težki antikorozijski; zaščiti kovinskih konstrukcij, raznih proizvodnih objektov, kontejnerjev, železniških vagonov itd., smo na dobri poti. Vendar je v tej situaciji manj tako investicij kot vzdrževalnih del.

Zanimivo pa je, da v strukturi potrošnje premazov raste delež kvalitetnejših premazov kateri imajo tudi višjo ceno. Skratka opaziti je porast PUR in Epoksi premazov. Prav tako se spreminja tudi povpraševanje naših kupcev v smeri manjših količin in večje palete proizvodov.

Vojko Vah, dipl. oec.



Minljivosti

Vsem živim bitjem se enkrat čas izteče. Nekatera živa bitja, kot npr. drevo, živi, raste in se stara več stoletij, nekateri živi organizmi le nekaj ur.

Pri nas v Colorju se je čas iztekkel za šefa oziroma vodjo prodaje.

V povojnem obdobju so zaslužni partizani ali sicer zaslužni državljani zasedali odgovorna delovna mesta v podjetjih. V teh letih tudi v Colorju ni bilo ekonomistov, bili so pač ljudje-možje, ki jim je bilo naloženo, da bodo opravljali to ali ono funkcijo, tudi vodenje prodaje za barve, lake in firneže. Do mojega predhodnika, ki je sedaj urednik teh Informacij, vem, da so se vrstili vsaj trije možje (Rožnik, Kremžar, Mrak) in četrtemu ter meni je poveljeval en in isti komercialni direktor. Mnogi ga poznajo, še danes čil in razpoložen Bukovec.

No, v zadnjih desetih letih so stolček komerc. direktorja zasedali trije, vsi diplomirani ekonomisti.

V sedemdesetih letih, v času takrat aktualnega tozdiranja, se je število direktorjev sicer zmanjšalo, bili so le direktorji TOZD-ov, vsi ostali odgovorni pa so postali vodje. Vsi po vrsti smo postali vodje, veliki vodje, ta pravi vodje, manjši vodje in malo manjši vodje.

Ko me je leta 1975 g. Bukovec, seveda tovariš, vzel v svojo sredino za šefa prodaje, sem se dve leti morala izpostavljati in dokazovati, da bi postala iz šefa kaj drugega kot vodja vse do včeraj. Pravzaprav kar prava beseda "vodja" je moškega spola, se končuje na "a" in združuje oboje, moško sposobnost in žensko naivno pridnost.

Vsa ta pretekla sedemdeseta in osemdeseta leta so bila resnična pestra in raznolika. Dolgčas nam res nikoli ni bilo.

Združili smo se v SOZD-Polikem, da bi se razdružili, da stozdirali in zopet združili v SOZD Kemija. Izguba v poslovanju leta 1985 je povzročila zamenjavo vodstva, da bi leto kasneje odpravili TOZD-a.

Leta 1970 smo v Preski zgradili novo tovarno, najprej sintezo, nato mešalnico, skladišča itd. Pričeli smo proizvajati poliestrske smole in kupce smo z lučjo v roki pri belem dnevu neumorno iskali. Našli smo jih, še danes so prisotni. Izdelovali smo ladijske barve po licenci International do 79/80 let, ko se je po 10-letih licenčna pogodba prekinila. Iz teh časov se spomnim in za to obstajajo tudi podatki, da smo teh barv prodali samo iz konsignacijskega skladišča Brodokomerc 1.000 ton. Za konsignacijsko pogodbo seveda nismo imeli pravnika, da bi jo sestavil, smo se pač sami znašli kot smo vedeli in znali.

Da ne omenjam vseh variant, kako smo včasih oblikovali prodajne cene.

"Odluke", takšne in drugačne, so nas vodile v Beograd na Zvezno gospodarsko zbornico, kjer nam je moralo svoje soglasje o zvišanju cen pred oblastjo podpisati vsaj 2/3 naših kupcev. Ker smo že v preteklosti imeli polovico kupcev v Sloveniji, smo vse te prijateljsko nagovorili in naprosili, da so skupaj z nami z Jatovim letalom potovali v prestolnico pred "cesarja" na podpis. No, to je samo en utrinek od sicer številnih sistemskih neumnosti, ki so se nam zdele takrat normalne.

V začetku osemdesetih ni bilo deviz za uvoz surovin. Vse mogoče smo odkrivali, od participacije, odstopanja de-

viz, investicijsko sovlaganje, vsesplošno smo uporabljali "šticingo", ki nam je bila nenehno na jeziku. Vse za en cilj: proizvesti, prodati, preživeti.

Skladišča gotovih izdelkov so bila prazna, kot bi bila izropana, s kolesom bi se lahko vozili po njih (šotora v Preski še ni bilo). Mnogi "pametni" Colorjevci so se takrat spotikali ob nas prodajnike in govorili, da nas skoraj ne rabijo, saj se blago samo prodaja. Res je bilo v tem času povpraševanje večje od ponudbe, vendar smo morali biti presneto budni in dosledni, komu prodati in kako.

Samo malo površnosti pri spremljanju reprovverige, pa bi kaj kmalu povzročilo zastoj in ohromitev procesa tudi pri nas.

Mnogi poslovni partnerji se me iz teh časov spominjajo z grenkim priokusom, saj sem v tistih letih za njih vse prevečkrat zahtevala devize za participacijo. Res je tudi, da so se nekateri poslovni odnosi takrat tudi prekinili, vendar pa vem, da nihče ni ostal praznih rok ali brez barve, če je zanjo kaj prispeval.

To so bila leta, ko sem si po tihem najbolj želela polnih skladišč izdelkov in možnost ponujanja blaga. Tudi to sem dočakala.

Vse pa kaže, da tudi deviz spet ne bo in bodo tako iskane, kot so že bile ali pa kako podobno.

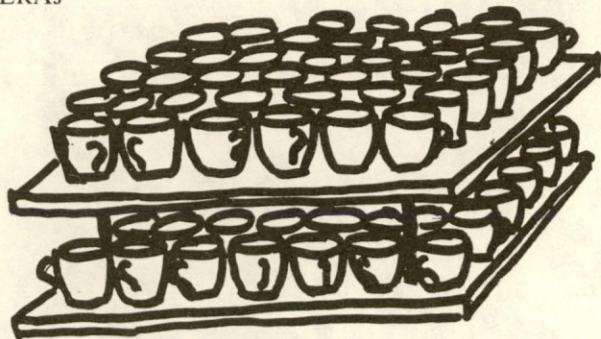
Ali se morajo res same slabe strani vračati? Slabo pa zdaj več ne sme biti, bolje naj bo in bolje mora biti; odslej v Colorju ni več vodje prodaje, vsej odgovornosti o tem in onem prevzemajo možje direktorji v svoje moške, krepke roke.

Veliko sreče jim zaželim, da bo še nam lepše in dobro.

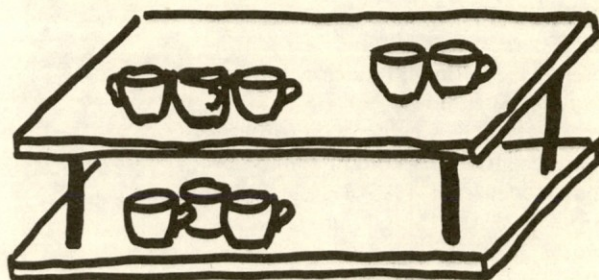
Jolanda Lešnik

Saj ni res, pa je ...

VČERAJ



DANES



Od lanskega julija do letošnjega januarja, torej v pičlih petih mesecih so nekaterih delavci "olajšali" obrat družbene prehrane za 200 (dvesto) nerjavečih skodelic za čaj.

Komentar je verjetno odveč!!!

Inflacija ne popušča

ali: Kako smo podirali hišo, da bi zamenjali žarnico.

Prvi žulji!

Vsakič sproti človeka preseneti pomanjkanje zdrave pameti v svoji predsem bližnji okolici. Verjameš ali ne, neumnost je ena od redkih neskončnih stvari na tem svetu. Če pa je ta zasoljena s kančkom lokalne oblasti, se zadeva poveča vsaj s kvadratom. Vrtniček, ki ga okopava tak mali bog za tiste, ki se zvičajo na kolenih pred njim, je skrbno ograjen, avtonomija vladanja pa ena redkih neprelomljivih svetinj. Te črve pa je treba imeti vseskozi na čim krajšem povodcu, izolirane od vsakovrstnih informacij, čim bolj brez lastne pameti in idej, slepo vdane in nikoli dvomeče (vsaj glasno ne) v edini in sveti prav malega boga, ki skrbi zanje. V kakšno nebeško zadovoljstvo ga šele pripravijo, ko ob redkih razkrinkavanjih svojih genialnih zamisli gledajo vanj kot tele v nova vrata.

Da o odnosih teh malih bogov do malo večjih bogov ni potrebno postavljati miselnih vzorcev, je najbrž jasno. Brezmejna vdanost in absolutno strinjanje sta le dve odliki zaveze.

O tem, da zaposleni dajejo svoj optimum v delovnem okolju, kjer se dobro počutijo, kjer je vzdušje zdravo, kolegialno, kjer vladajo zakonitosti stroke, usposobljenosti, sposobnosti in temelji-

jo le odnosi na medsebojnem zaupanju, pa danes nič.

Pa še so žulji!

Lansko leto smo se precej trudili, da bi kar najmanj boleče znižali število zaposlenih. Proizvodnja pada, kriza je očitna, razmere za predčasní odhod v pokoj nadvse ugodne in zato nam je uspelo pristati na, no, recimo, vmesni stopnji, ki je obetala solidno nadaljevanje. A, glej ga, hudiča! Nekaj tu ne klapa, ko vržeš malo bolj pozorno pogled na tabelo kadrov po sektorjih in oddelkih.

Smrti, res smrdi!

Kakor da bi postajali — kot v zlatih letih birokracije, spet administrativna družba, saj se je število zaposlenih najbolj znižalo prav v proizvodnji in razvoju. Torej manj rok, ki naredijo tisto, kar je plod znanja tehnične pameti. Zato pa režija pridno čofota v gosto naseljenih pisarnah. Množijo se stranske službe, da o povezovanju z zunanjimi podjetji in strokovnjaki, ki jih krepko plačujemo, ne govorimo. Kot strela z jasnega pa še reorganizacija komerciale. Že sam pogled na sekvojsko razvejano hierarhijo človeka vrže. Uokvirjenih predalčkov je toliko, da se ljudje, oprosite, direktorji sploh ne bodo več poznali med sabo (primerjaj Slovenijales ipd). Od samih koordinatorjev in vodij

tisti operativci spodaj ne bodo več znali opravljati niti najosnovnejših del. Je pa sploh vprašanje, če bodo imeli kaj opravljati.

Pa še en žulj!

Zelo prijetno je za zaposlene, še bolj pa za stranke, da se vsaj parkrat letno zamenjajo lastniki pisarn, saj je to tudi en od načinov, kako priti do novega naslanjača, pisalne mize, talne obloge ali vsaj zaves. Glede komuniciranja zaposlenih pa je tako najbolje, če je glava v pritličju, srce na podstrehi, rep pa v 1. nadstropju. Če nič drugega, tekaška sekcija ŠD si že mane roke in pripravlja pristopnice.

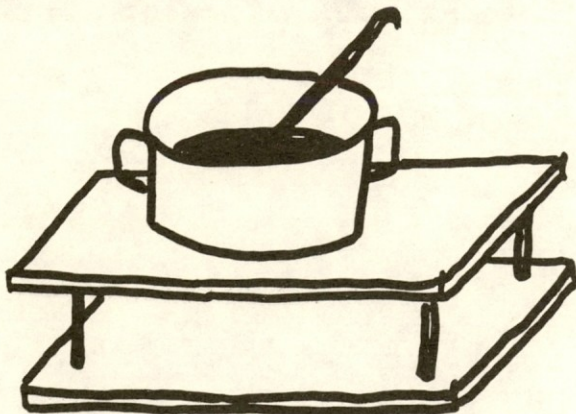
Namesto: že spet en žulj — želja!

V smislu take inflacije želim vsem sedanjim in novopečenim direktorjem v matični luki in širom yu pristanišč (predstavništev) obilo uspehov pri vodenju in upravljanju in uspešen štart v Evropo.

Janezek — žuljavi direktor



JUTRI



Prišli — odšli

Prišli

1. Jerebič Aleš
2. Jankovič Dejan

Odšli

1. Horvat Franjo
2. Pustovrh Pavel
3. Gleščič Marko
4. Gjergji Luz
5. Lavrič Robert
6. Plazar Bogomir
7. Kuralt Venčeslava
8. Dolinar Marija
9. Udir Melita

Biti poceni dobro zavarovan

V tržnem gospodarstvu je uspešen le tisti, ki ponuja kvalitetnejšo uslugo za čim nižjo ceno. Različni zavarovalni agentje ponujajo razne oblike zavarovanja od različnih dinarskih zavarovanj, do zavarovanj za visoke zneske v tuji valuti, ki prinašajo rezultate tudi kot oblika varčevanja, z velikimi problemi, kako plačati premijo v tujino in še večjim problemom kako dobiti zavarovalno vsoto, ko pride do zavarovalnega primera.

Delavcem ponujamo v razmislek naslednjo obliko zavarovanja za primer trajne invalidnosti, smrti zaradi nezgode oz. zaradi bolezni. Bog ne daj, da bi do zavarovalnega primera sploh prišlo, pa vendar vsi vemo, da nesreča nikoli ne počiva. Vsak izmed nas je, če ne drugje, izpostavljen tveganju vsak dan na cesti.

mesečna premija	123,30
smrt — nezgodna	400.000,00
smrt — naravna	200.000,00
trajna invalidnost	800.000,00

Po sklepu kolegija plača za vsakega delavca 50 % mesečne premije podjetje in to iz razloga ker zavarovalnica odobrava podjetju za tekoče poslovanje, na tako sklenjeno zavarovanje kredit pod zelo ugodnimi pogoji.

Po navedenih pogojih lahko zavarujemo tudi ožje družinske člane z omejitvami, nad 14 let in do 70 let. Seveda pa je potrebno za vsakega družinskega člana, če ga želimo zavarovati, plačati celotno premijo 123,30 din mesečno.

Dosedaj vsaj meni za tako nizko premijo ni še nihče ponudil tako visokih zavarovalnih vsot. Kdor se bo odločil za to zavarovanje, mu bo premija 61,65 din avtomatsko odtegnjena od plače.

Interesenti se bodo lahko prijavi pri svoji evidencičarki.

J.T.

COLORJEVE INFORMACIJE izdaja organizacija združenega dela Color Medvode, vsak mesec v nakladi 900 izvodov. Glasilo ureja uredniški odbor: Marko Ažman, France Erman, Milena Kržin, (odgovorna urednica), Franci Rozman (glavni urednik) in Janez Žerovnik. Fotografije Franci Rozman. Razmnoževanje PLEŠKO, Ljubljana. Po mnenju Sekretariata za informacije pri Izvršnem svetu Skupščine SRS št. 421-1/72 je glasilo oproščeno plačila temeljnega davka od prometa proizvodov.

COLOMIN EMAJL



Počitnice

V petek sem bil že ves na trnih, pa še toliko je bilo treba opraviti v službi, da na domačo pripravo niti nisem pomislil. In še vsak večer refren pred spanjem: "Kdaj gremo na Vogel, oči."

Kdaj vendar! Ko bo vse pripravljeno, ko boste dobili spričevala, če bodo oce-ne v redu, če boste pridni, če...

Kljub nekaterim izjemam pri če-jih je nastopil dan, sončen, mrzel, še nedelja je bila vrh vsega. Žareči obrazi, zaledenelo jezero sredi najlepšega zatrepja na svetu, strah pred gnečo, problemi z opremo, vsi ti občutki so se pomešali in se razblinili, ko je oko uzrlo živozeleni napis pod slemenom vedno prijazne kočje.

Koliko različnim viharjem je kljubovala, pa ne le tistim visokogorskim. Saj nas vendar ni tako malo, ki nam srce hrepeni gor, naj bo poleti, v bogastvu barv jeseni ali v zimskem času, da bi ta prijazen dom kar tako poceni — za male denarje, oddali v veter. Morda se vsi ne zavedamo, kaj pomeni taka kočja za zaposlene, za njihovo zdravje in razpoloženje.

V štirinajstih dneh počitnic kočja od gneče res ni pokala, kot smo bili tega vajeni pred leti. Najbrž so suhe zime malo razredčile vrste smučarije željnih



ali pa so svoje opravile nekaj bolj ekonomske cene. Kljub vsemu je bila zasedenost skoraj popolna, živžava pa po zaslugi otrok in na obroke tudi staršev ni manjkalo.

Prvi polovici stabilnega hladnega sončnega vremena so sledile padavine, tako da so svoje mojstrstvo lahko pokazali tudi specialisti za celec. Brez obvezne

skakalne nočne tekme za vse prebivajoče v koči pa tudi ni šlo. Kljub skromnejšim dosežkom je bil likof zadovoljiv.

Ostal je spomin, skrbno spravljen v kamrici srca, za tiste puste, temačne dni.

ef

A black and white photograph of a large industrial structure, possibly an offshore oil platform or a ship's superstructure, with various pipes, ladders, and structural elements. The image is used as a background for an advertisement.

JOTAMASTIC 87

- enostaven za nanašanje
- omogoča ceneno in dolgotrajno antikorozivno zaščito
- odporen premaz za enostavno vzdrževanje

Kako v MP?

V maloprodajni trgovini v letu 1990 nismo dosegli količinskega plana, vrednostno pa je bil presežen. Prodali smo 770 t smol in premazov, ter še nekaj dopolnilnega programa, v skupni vrednosti 35.673.176,00 din, od tega je bilo cca 45 % engro prodaje, ostalo gotovina.

V novembru in decembru je prodaja stagnirala, vzroki so: nelikvidnost podjetij, manjša kupna moč, izvensezonski čas. V decembru so poizkušali prodajo izboljšati, zato smo nudili kupcem od 20. 12. do konca leta 20 % popust.

Posebnih težav pri nabavi smol in premazov ni bilo občutiti. V jeseni smo dobili v prodajo nov proizvod — Jotamastic. Še vedno smo nezadovoljni z embalažo pri razredčilih in nitro barvnih osnovah.

Tudi problem male proizvodnje, v kateri se dela do 20 kg barve brez papirnatih vojne, bi lahko povečali na 50 kg, s tem pa dobavni rok skrajšali.

Cene so bile preko leta stabilne, v januarju so se nekateri proizvodi pocenili. Prva podražitev je bila sredi novembra, za cca 15 %. Da pa bi bili ti podatki čim bolj točni in hitro dosegljivi, so nas v začetku aprila začeli uvajati za dela z računalnikom. Najprej smo se na njem le učili, kasneje pa prešli na celotno poslovanje preko računalnika. Delal nam je veliko preglavic in skrbi, saj program še ni bil dokončan, tako da so ga sproti prilagajali in dopolnjevali. Na jesen so nam dostavili v trgovino dva stroja za mešanje barv in stresalnik. Prvi naj bi služil za mešanje avtolakov (Zastava, Tas in RAL). Z mešanjem na njem še nismo pričeli. Stroj je zelo zastarel, doziranje poteka ročno. Drugi stroj je namenjen za izdelavo Colomina UNI in Synkolita UNI. Izdelava poteka polavtomatsko. V baze, ki so polnjene po 0,90 l, 2,70 l in 18 l dodaš iz dozirne posode določeno vrsto in količino paste in premešaš v stresalniku. Trenutno še ni možna izdelava določenih rdečih in rumenih nians. Konec leta so obrtniki čakali spremembe pri nakupu blaga brez davka. Na podlagi posebne izjave so lahko najprej kupovali brez republiškega, kasneje pa brez celotnega davka.

Tudi v letošnjem letu s prodajo ne bo dosti bolje, začetek je skromen z novimi predpisi in zakoni.

Danica Polajžar

AVTOLAK SYNTOL SPRAY

