

številka 10, junij 2003

METAL

interni informativni časopis



SLOVENSKE ŽELEZARNE
METAL·RAVNE d.o.o.



številka 10, junij 2003

METAL

interni informativni časopis

Uvodnik

Stran 3

Varovanje

**G7 danes, jutri in
pojutrišnjem**

Stran 5

**Srečanje orodjarjev
na Ravnah**

Stran 9

Ekologija

Zrak

Stran 13

**Za doseganje pozitivnega
rezultata poslovanja sta
potrebni večja proizvodnja
in prodaja**

Stran 15

Anketa med zaposlenimi

Rekreacija

Stran 18

Nagradna križanka

Stran 24

**Robkalni stroj
v Proizvodnji svetlih profilov**

Stran 4

Varnost in zdravje pri delu
**Osebna zaščitna oprema
za varovanje sluha**

Stran 7

Anketa med udeleženci

Stran 10

Predstavitev podjetja Metaling d.o.o.

**Za vrhunsko kakovost
orodja**

Stran 11

Kadri

Stran 14

Marketinški kotiček

**Eurofer Fine Steels
Conference**

**1. konferenca TRŽENJA v
Portorožu**

Stran 17

**Metalov turnir v malem
nogometu**

Stran 20

METAL

interni informativni časopis

Izdajatelj in založnik:

SŽ-Metal Ravne d.o.o.

Koroška cesta 14

2390 Ravne na Koroškem

Uredniški odbor:

Andreja Čibron-Kodrin

Andrej Gradišnik

Borut Urnaut

Gabrijela Urnaut

Andreja Krajnc

Jezikovni pregled:

Andreja Čibron-Kodrin

Oblikovna rešitev:

Uroš Grabner

Produkcija:

crashgroup

agencija za trženje in vizualne komunikacije

Tisk:

ZIP center d.o.o.

Naklada:

1100 izvodov

Fotografije:

avtorji prispevkov

arhiv podjetja SŽ-Metal Ravne d.o.o.

Tomo Jeseničnik (naslovnica)

Andreja Čibron-Kodrin

**VAŠE PREDLOGE, POBUDE
IN VPRAŠANJA POŠLJITE
NA NASLOV:**

SŽ-Metal Ravne d.o.o.

ga. Andreja Krajnc

Koroška cesta 14

2390 Ravne na Koroškem

Interna telefonska številka: **7236**

**ČASOPIS DOBIJO ZAPOSLENI
V PODJETJU METAL RAVNE
BREZPLAČNO.**



OBVESTILO

V bankah poteka zamenjava dosedanjih računov občanov v osebne račune. Zaposlene prosimo, da nove številke osebnih računov čim prej dostavijo v Obračun plač.

SŽ-Metal Ravne
Obračun plač

UVODNIK

Kot si država Slovenija utira pot v Evropsko unijo, si tudi Metal Ravne utira pot v združenje Eurofer, ki povezuje najvplivnejše evropske proizvajalce jekla. Tretje leto zapored je bil tudi Metal gost "Eurofer fine steels conference". Člani združenja, proizvajalci dolgih proizvodov, so na konferenci ugotavljali, da se zmanjšuje prodaja na evropskih in svetovnih tržiščih. Predvsem pri hitroreznih jeklih, delno tudi orodnih, beležijo negativni trend že od leta 1995. V letu 2002 je bil obseg prodaje orodnih jekel proizvajalcev Euroferja nižji kot v letu 2001, in sicer za 7 %, hitroreznih pa celo za 14 %. Boljši je v zadnjih letih trend prodaje legiranih konstrukcijskih jekel.

Opisani trendi so povzročili tudi znižanje prodajnih cen jedrnih programov Metala. Zaradi trenda rasti cen starega železa in nekaterih strateških surovin ob koncu leta 2002 in v prvih petih mesecih leta 2003 se je precej spremenil prag rentabilnosti v Metalu.

Kot odgovor na globalna dogajanja in trenutno stanje v podjetju smo v poslovanju sprejeli dodatno strateško usmeritev, in sicer znižanje fiksnih stroškov na enoto proizvoda ter izkoriščanje prostih zmogljivosti osnovnih metalurških agregatov z dopolnilnim programom.

Da bo Metal v letu 2003 dosegel kumulativno pozitivno poslovanje oz. da bo dosegel cilje iz gospodarskega načrta, bomo morali za približno 20 % povečati obseg proizvodnje glede na predvidevanje v gospodarskem načrtu, in s tem omogočiti realizacijo približno 1,65 milijarde SIT na mesec. Glede na stanje v 1. kvartalu 2003 bo treba prodajne cene jedrnega programa dvigniti približno za 2 % ter na osnovi varčevanja in znižanja nabavnih cen zmanjšati variabilne stroške za približno 2 %.

Bolj kot v minulih letih je torej poslovni rezultat Metala odvisen od obsega proizvodnje in skupne vrednosti prodaje. Zato je zelo pomembno, da v posameznih mesecih, tudi poletnih, proizvedemo in prodamo optimalno količino in strukturo izdelkov. Vsak izpad v posameznem mesecu bo izjemno težko nadoknaditi. Remonte, pri katerih je pomembna tudi prioriteta podpora s strani Serpe, in koriščenje letnih dopustov je treba zelo skrbno načrtovati in izvajati tako, da bodo proizvedene količine optimalne.

Prizadevanje za doseganje korigiranih ciljev je zaznati na vsakem koraku v podjetju. Na nas je, da pri zastavljenih ukrepih dosledno vztrajamo in ne popuščamo.

Večina med vami bo vsaj nekaj vročih poletnih dni namenila tudi dopustu. Ne glede ali ga boste preživeli v senci borovcev ali na razbeljenih plažah ob morju, v bogastvu gorskih vršacev ali pa morda kar v prijetnem domačem okolju, vam želim, da se bi sprostiti, spočili in si nabrali novih moči za naše skupne cilje.



Namestnik glavnega direktorja

ANDREJ GRADIŠNIK

univ. dipl. inž. metal. in mater.,
spec. za menedž.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gradišnik', written over a white background.

Robkalni stroj v Proizvodnji svetlih profilov

Besedilo: IVAN KOS, univ. dipl. inž. metal. in mater.

V metalurgiji je robkanje postopek obdelave robov koncev palic. Vrteči se trdokovinski noži porežejo ostre robove palic pod točno določenim kotom in v globino. Obenem pa jim počistijo tudi čelno ploskev do svetle površine.



Robkanje pomeni za brušene in luščene palice piko na "I", saj:

- lahko robkane palice kupec takoj uporabi za obdelavo na avtomatih
- posneti robovi palic omogočajo zanesljivejšo površinsko kontrolo in zmanjšajo možnost poškodb kontrolne opreme
- se zmanjša možnost telesnih poškodb – ureznin pri robovanju s palicami
- se izboljša izgled palic kot izdelka, kar tudi ni nepomembno
- nenazadnje pa je v svetu tako obdelana palica standard, ki ga dejansko ponujajo vsi resnejši proizvajalci svetlega jekla

Do konca lanskega leta smo v obratu PSP "robkali" jeklene palice premera pod 20 mm ročno z brušenjem, ki je zelo zamuden in nenatančen postopek.

Palice večjih dimenzij pa so nam robkali v Valjarni profilov. Tu pa celotna robkalna linija ni prirejena za robkanje svetlo obdelanih palic z gladko polirano površino in ozkimi dimenzijskimi tolerancami, saj je bil stroj nabavljen prvenstveno za obdelavo črno in valjarsko luščenih palic.

Robkanje svetlo obdelanih palic s hrapavostjo $Ra = 0,4$ mikrometra in z ozkimi dimenzijskimi tolerancami, ki so končni izdelek našega obrata, pa lahko zagotovi le stroj, ki je prirejen za takšno obdelavo, pri kateri so izključene poškodbe gladke površine in je geometrija roba zagotovljena.

Nabava robkalnega stroja je potekala preko projektne naloge, ki smo jo zastavili v prvi polovici lanskega leta. Po intenzivnih pogovorih, usklajevanjih tehničnih značilnosti in naših želja smo v maju podpisali pogodbo za izdelavo stroja.

V času iskanja ustreznega proizvajalca smo pridobili dve

ponudbi. Ponudba italijanskega proizvajalca SAS je bila cenovno bolj ugodna, medtem ko je nemški proizvajalec s ceno močno odstopal od našega predvidenega finančnega okvira!

Dobavni rok stroja je bil šest mesecev! Montaža stroja je bila v decembru 2002. Zaradi ustreznosti in pravočasno pripravljene talne površine ter ob učinkoviti predpripravi del so montažna dela potekala hitro, in smo še pred prazniki naredili hladni zagon stroja. Preizkušeni so bili posamezni sklopi stroja, obenem pa je potekalo tudi izobraževanje za delo s strojem.

Nov robkalni stroj je izdelan in prirejen za obdelavo čelnih koncev svetlega paličastega jekla. Tako nalagalna enota kot tudi nakladalec s selektorjem sta zaščitena s plastiko, ki preprečuje stik s kovinskimi deli stroja in omogoča delo s palicami s svetlo polirano površino.

Osrednji del stroja tvorita dve osno zamaknjeni robkalni glavi, ena je fiksna, druga pa pomična. To omogoča obojestransko robkanje palic v dimenzijskem območju med $\varnothing 6$ in 50 mm. Ostružke, ki nastanejo pri robkanju, s pomičnim trakom odvedemo v kontejner.

Odlagalne jaslje so pomembna enota v liniji robkanja svetlega paličastega jekla. Stroj ima odlagalne jaslje z nateznimi trakovi. Elektromotor z zavoro vzdržuje stalno enako višino teh trakov, kar je pogoj za preprečitev poškodb površine palic pri odlaganju v jaslje.

Prašne delce in dimne pline, ki nastanejo pri suhem odrezovanju jeklenih palic, čistita čistilni napravi, postavljeni pri obeh robkalnih glavah.

Stroj omogoča obdelavo palic dolžine med 2 in 6,5 m, za avtomatsko delovanje stroja pa je dovoljeno odstopanje dolžine med posameznimi palicami v vezu 200 mm.

Investicija je bila izpeljana v časovno predvidenih rokih, čeprav smo na štartu imeli časovni zamik zaradi usklajevanja tehničnih zahtev! Tudi stroški projekta niso bili bistveno prekoračeni. Treba je pohvaliti celotno ekipo, ki je sodelovala pri realizaciji tega projekta, in sicer za strokoven in vreden pristop ter za pravočasno opravljene naloge.

Obrat PSP je s to investicijo dobil robkalni stroj, ki omogoča kakovostno obdelavo robov in čelnih ploskev brušenih in luščenih palic.



G7 danes, jutri in pojutrišnjem

Na vprašanja odgovarja: MIRAN VRŠEC, direktor sektorja

Kaj danes pomeni skupina G7 na slovenskem varnostnem trgu?

Za pomen in filozofijo družbe G7 se je potrebno ozreti na njen začetek. Nastanek družbe G7 v letu 1996 je pomenil veliko novost in prelomnico v dejavnosti zasebnega varovanja. Takrat je znanje, izkušnje in poslovno vizijo združilo nekaj podjetij s področja tehničnega in fizičnega varovanja in začrtalo poslovno pot sedaj najmočnejši družbi za varovanje na slovenskih tleh. V času, ko se v slovenskem gospodarstvu še zdaleč ni govorilo o povezovanju in prevzemih, je nastal G7, saj so njegovi ustanovitelji čutili, da je le to tista prava pot, ki vodi k dvigu konkurenčnosti, zagotavljanju kakovosti varnostnih storitev, torej pot do zelenega in pričakovanega poslovnega uspeha.

Skupina G7 predstavlja pomemben gospodarski subjekt na področju zasebnega varovanja, saj trenutno pokriva že preko 20 % tržnega deleža. Prisotnost na ozemlju cele Slovenije smo dosegli s širitvijo svoje mreže. Tako lahko zagotovimo kvalitetne in celovite varnostne rešitve na celotnem območju naše države.

Ker smo želeli postati največji varnostni subjekt v Sloveniji, svoje cilje preusmerjamo iz kvantitete v kvaliteto, saj težimo k dvigu kvalitete naših storitev tja do poslovne odličnosti ter povečanju varnostne kulture nasploh. Ostati želimo tržni vodja, kar je na nestabilnem trgu varnostnih storitev težka naloga. Nelojalna konkurenca in kupovanje tržnega deleža z nizkimi cenami otežujeta vlaganje v razvoj in uvajanje novih varnostnih storitev. Tudi druge, nam komplementarne dejavnosti, kot je npr. zavarovalništvo, še niso "zrele" za resne poslovne povezave in sodelovanje.

Kot primer naj navedem, da smo z eno od pomembnih zavarovalnic začeli strateško poslovno sodelovanje, vendar je zaradi neurejenih razmer na zavarovalniškem trgu skoraj nemogoče narediti premik pri pripravi skupnih, kupcu prijaznih, produktov. Tako ostane le pri medsebojnem poslovanju.

Katera področja varovanja pokrivate?

Izvajamo vse storitve tako s področja fizičnega kot tudi tehničnega varovanja. Varnostno **svetovanje**, inženiring in projektiranje kot nadstandardne storitve pa predstavljajo temelj za celovito obvladovanje varnostnih tveganj, ki se pojavljajo v poslovnem procesu podjetij, ki so uporabniki naših storitev.

Ljudem so najbolj na očeh storitve s področja **fizičnega varovanja** od sprejemne, receptorske in varnostne službe, prevoza-prenosa in spremstva denarja in drugih vrednostnih pošilk, varovanja prireditve, osebne varovanje do gasilske službe, požarnopreventivne službe in gasilske straže. Med bolj posebne storitve bi lahko šteli še celovito varovanje prodajnega blaga v prodajalnah, blagovnicah in trgovskih centrih, nadzor nad upravičenostjo izrabe bolniške odsotnosti, prenos pošte, odvzem neplačanih vozil, spremstvo pri izselitvah, ekološke patrolje in nadzor nad mirujočim prometom s ciljem izvajanja občinskih odlokov.

Storitve s področja **tehničnega varovanja**, ki so morebiti malo bolj odmaknjene očem ljudi, obsegajo projektiranje, dobavo in vgradnjo ter servis in vzdrževanje vseh vrst alarmno varnostne tehnike, kamor štejemo sisteme za zaščito pred vlomom in požarom, video nadzorne sisteme za nadzor, snemanje in arhiviranje posnetkov dogajanj v varovanih območjih in objektih, sisteme za nadzor in omejitev dostopa v varovana območja in objekte, zaščito prodajnega blaga v prodajalnah in perimetralno (ograjno) zaščito.

Kot kombinacija **fizično-tehničnega varovanja** izvajamo povezavo alarmnih naprav z dežurnimi sprejemnimi centri, varnostno posredovanje, nadzor objektov na daljavo (prenos slike na daljavo) in satelitsko sledenje vozil (GPS).

Za lastne potrebe in tudi za trg izvajamo še usposabljanje varnostnikov in uporabnikov varnostnih storitev.



Ali delujete tudi na mednarodnih trgih?

Na mednarodnem trgu se pojavljamo predvsem na področju svetovanja, inženiringa in tehničnega varovanja. Večkrat gre za skupen nastop z domačimi poslovnimi partnerji, ki nastopajo na tujih trgih.

Načrti podjetja G7 v letošnjem letu?

Letos nadaljujemo širitev skupine G7, ki smo jo začeli lani. Drugi letošnji cilj je doseči načrtovano rast (približno 15 %) in temu ustrezno povečanje tržnega deleža. Pomemben organizacijski cilj je pridobitev certifikata kakovosti ISO 9001/2000.

Kaj pa interes G7 na področju širše koroške regije?

Področje koroške regije je za nas zanimivo iz dveh vidikov. Po eni strani se na tem območju pojavljajo podjetja, s katerimi že imamo vzpostavljen poslovni odnos, po drugi strani pa je regija zadosti velika in kot taka zanimiva za naše podjetje.

Ena od strateških poslovnih odločitev je bila povezava z enim od lokalnih podjetij, ki je dlje časa prisotno na tem področju. Tako je prišlo do kapitalske povezave s podjetjem Efekt d.o.o. iz Slovenj Gradca, preko katerega

bomo širili ponudbo varnostnih storitev ter obstoječim in novim naročnikom zagotavljali celovitejša rešitve na področju varovanja lastnine, oseb in premoženja.

Kako vidite sodelovanje s podjetji, ki poslujejo na območju nekdanje Železarne Ravne?

Vsekakor smo si sodelovanje zamislili v treh fazah, in sicer:

Prva faza obsega izvajanje storitev fizičnega varovanja za določen čas do 31. 12. 2003. V tem času bomo pripravili potrebna izhodišča za izdelavo projekta in vzpostavitev sistema tehničnega varovanja. Ta faza zajema naslednje aktivnosti: ogled varovane lokacije, območja in objektov, pregled podlag s področja varnosti in zaščite, pripravo ponudbe za izvedbo del v prvi fazi, izbor ustreznega kadra, ki bo za določen čas izvajal varnostne naloge na lokaciji, pripravo in podpis pogodbe za izvajanje del v prvi fazi ter pripravo izhodišč za izdelavo projekta za izvedbo sistema tehničnega varovanja.

Druga faza zajema izdelavo projekta za izvedbo sistema tehničnega varovanja, ki narekuje naslednje aktivnosti: ogled varovane lokacije, območja in objektov, pregled podlag, izdelavo projekta za izvedbo sistema tehničnega varovanja, pripravo ponudbe za izvedbo sistema tehničnega varovanja, pripravo in podpis pogodbe za izvajanje del v II. fazi.

V tretji fazi gre za vzpostavitev dolgoročnega poslovnega sodelovanja z obstoječimi in s potencialnimi naročniki varnostnih storitev na obravnavanem kompleksu. Izvedba te faze narekuje naslednje aktivnosti: pripravo ponudbe za sistemsko in celovito ureditev področja varovanja, izbor ustreznega kadra, ki bo izvajal varnostne naloge na lokaciji, vzpostavitev ustreznih pogojev za izvajanje storitev varovanja (organizacija službe, zagotovitev materialno-tehničnih sredstev, izdelava načrta varovanja, določitev kritičnih točk in obhodnih poti, izdelava sistema alarmiranja in ukrepanja ipd.), pripravo in podpis pogodbe za celovito izvajanje storitev varovanja.



V čem vidite prednost vašega pristopa?

Z uvedbo predlaganih rešitev po fazah podjetja na območju nekdanje Železarne Ravne pridobijo naslednje koristi:

- dvig organizacijske in varnostne kulture ter poslovne etike,
- pregleden in razumljiv varnostni režim, ki predstavlja sestavni del organizacijske in varnostne kulture podjetja,
- jasne odgovornosti na področju varnosti in zaščite,
- povečanje pregleda nad gibanjem oseb v varovanih zgradbah in območju,

- preglednost nad finančnimi, kadrovske in logističnimi vložki v sistem varovanja,
- zmanjšanje stroškov varovanja in vzpostavitev optimalnega razmerja med vloženimi sredstvi in dobljenimi učinki teh vložkov (metoda cost/benefit),
- optimizacijo delovanja opozorilnega in preventivnega sistema v spremljanju tekočih nevarnosti in tveganj,
- izboljšanje alarmnega sistema in hitrosti reagiranja na alarmne situacije, kar zmanjšuje posledice (škode in izgube) nastale krizne situacije,
- znižanje stroškov pri zavarovalnih premijah, upoštevajoč kakovost sistema varovanja in taktiko pogajanj z zavarovalnicami,
- zagotovitev izvajanja varnostnih opravil in nalog v skladu z veljavno zakonodajo in s standardi varovanja.

Kaj pa stroški varovanja?

Vsekakor se bodo stroški varovanja na dolgi rok znižali, saj sledimo eni od temeljnih usmeritev, ki pravi:

"Varovanje nikakor ne sme podjetju predstavljati stroška, ampak investicijo, ki na dolgi rok predstavlja pozitivno razliko med vložki v varnostni sistem in njegovimi učinki. Torej - varovanje mora na dolgi rok prinašati dobiček!"



Osebna zaščitna oprema za varovanje sluha

Besedilo: SLAVKO FERK, var. inž. in ROSVITA NOVAK, univ. dipl. prav., BVD-Ravne, d.o.o.

Prekomerna izpostavljenost škodljivemu hrupu lahko povzroči dolgotrajne posledice na sluhu. Zato Pravilnik o varovanju delavcev pred tveganji zaradi izpostavljenosti hrupu pri delu (Ur. l. RS, št. 7/01) opredeljuje dovoljeno izpostavljenost hrupu in določa ukrepe, ki jih je potrebno izvesti, da se škodljiv učinek hrupa čim bolj zmanjša.

"HRUP" definira kot vsak zvok, ki vzbuja nemir, moti človeka pri delu in škoduje njegovemu zdravju in počutju. Kot "ŠKODLJIV HRUP" pa opredeli tisti hrup, pri katerem dnevna ali tedenska izpostavljenost presega 85 dB (A) ali če konična raven presega 140 dB (C).

Nivo hrupa določi/izmeri pristojna oseba s posebnimi merilnimi inštrumenti in z določenimi postopki.

Hrupno delovno okolje je tisto, v katerem je prisoten škodljiv hrup, zato mora delodajalec že pri načrtovanju, gradnji in nabavi delovne opreme opredeliti nevarnost hrupa in sprejeti ukrepe za znižanje tveganja na najnižjo možno raven.

Za to mora zagotoviti potrebne kolektivne in posamezne varnostne ukrepe, pri čemer imajo prednost kolektivni varnostni ukrepi. V primeru, da z njimi ni mogoče zmanjšati nivoja hrupa pod najvišjega dovoljenega, mora delodajalec priskrbeti osebno varovalno opremo za zaščito sluha, ki delavcem, glede na navedene okoliščine, zagotavlja največjo možno stopnjo zaščite. Pri tem je treba opozoriti, **da navadna sanitetna vata ni ustrezna za zaščito sluha, saj nima dušilnega učinka.**

Vrste osebne varovalne opreme za zaščito sluha

UŠESNI ČEPKI IZ ZAŠČITNE VATE

Prednosti:

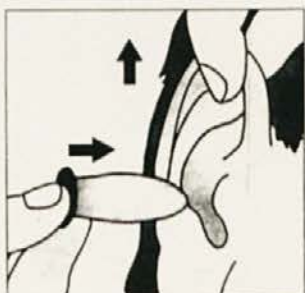
- majhni in lahki
- ne tiščijo
- udobni v vročem okolju
- lahko se uporabljajo z ostalo opremo
- dušijo do 24 dB

Slabosti:

- manjša stopnja dušenja od čepkov

Uporaba vate:

- rahlo potegnemo uho nazaj in navzgor
- vstavimo čepke v ušesni kanal



UŠESNI ČEPKI



Prednosti:

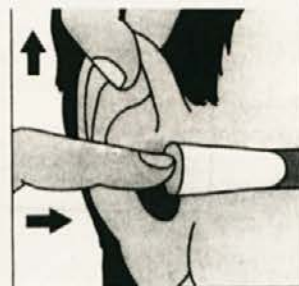
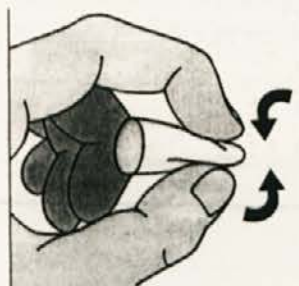
- majhni in lahki
- udobni v vročem okolju
- lahko se uporabljajo z ostalo opremo
- dušijo do 29 dB

Slabosti:

- zahtevajo posebna navodila za namestitev
- radi se umažejo

Uporaba čepkov:

- rahlo potegnemo uho nazaj in navzgor
- s prstoma čepke posvaljkamo
- vstavimo čepke v ušesni kanal
- držimo čepke na mestu nekaj sekund



ANTIFONI

Prednosti:

- ena velikost
- udobnejši pri daljšem času uporabe
- dušenje od 23 do 29 dB (odvisno od modela)

Slabosti:

- lahko so pretesni
- niso udobni v toplem okolju

Uporaba antifonov:

- namestimo jih udobno okoli ušes



OBLIKOVANI UŠESNI ČEPKI

Izdelani so po meri za vsakega delavca posebej.



Prednosti:

- majhni in lahki, unikatni po meri delavca
- udobni v vročem okolju
- ne tiščijo
- higienični - se lahko čistijo
- možnost komunikacije, slušno zaznavanje okolja
- lahko se uporabljajo z ostalo opremo
- dušijo od 20,3 do 39,8 dB (model DLX 30)

Slabosti:

- niso poznane

Uporaba čepkov:

- rahlo potegnemo uho nazaj in navzgor
- s prstoma vstavimo ustrezen čep (posebej za levo in desno uho)

Delavci, ki delajo v hrupnem delovnem okolju, morajo upoštevati varnostne ukrepe in navodila v zvezi z uporabo in vzdrževanjem osebne varovalne opreme. Delavec, ki opazi, da je osebna varovalna oprema za varovanje sluha poškodovana, mora zahtevati zamenjavo le-te.

Delavci, ki so pri svojem delu izpostavljeni škodljivemu hrupu, so tudi upravičeni do predhodnih, obdobjnih in usmerjenih zdravstvenih pregledov sluha. Zdravstvene preglede opravi pooblaščen zdravnik medicine dela, delavec pa se je dolžan odzvati vabilu in se pregleda udeležiti!

Vsak človek mora poskrbeti zase, kar na delovnem mestu pomeni, da se zavaruje pred škodljivimi vplivi. Če škodljiv vpliv pomeni škodljiv hrup, to vsekakor pomeni, da mora delavec dosledno uporabljati osebno varovalno opremo, ki mora ustrezati potrebam delovnega mesta (zadostno dušenje), opozarjati delodajalca na poškodovano osebno varovalno opremo in zahtevati novo ter se udeležiti zdravstvenih pregledov, v skladu z napotnico.



Srečanje orodjarjev na Ravnah

Besedilo in fotografije: ANDREJA ČIBRON-KODRIN, Fužinar Ravne, d.o.o.

Metal je 5. junija že tretje leto zapored pripravil srečanje orodjarjev iz Slovenije. Da se je prireditev "prijela", dokazuje tudi odziv povabljenih: letos je na Ravne prišlo okoli petdeset predstavnikov trgovskih podjetij, orodjarn in šol. Udeležence je pozdravil Stanko Triglav, direktor Prodaje. Povedal je, da se Metal uvršča med petnajst največjih proizvajalcev orodnih in hitroreznih jekel na svetu. Nizkolegirana jekla, visokolegirana jekla za delo v hladnem, orodna jekla za delo v vročem in jekla za preoblikovanje plastike zavzemajo že 73-odstotni delež v strukturi celotne prodaje. Metal proda okoli 15 odstotkov svojih izdelkov na domačem trgu, preostalo proizvodnjo pa izvozi v 35 držav (48 % v EU, 17 % v ZDA, 7 % v Cefto, 13 % drugam).



Sledila so strokovna predavanja. Alojz Buhvald, univ. dipl. inž. metal. in mater. je spregovoril o razvojnih smereh orodnih jekel v Metalu in o jeklih nove izvedbe RAVMAX, RAVNEX in RAVLUX. Naslov predavanja Bernarde Janet, univ. dipl. inž. metal. in mater. je bil Jekla za najhitreje rastočo vejo orodjarstva, z njim pa je predstavila jekla za preoblikovanje plastike. Vlado Perovnik, univ. dipl. inž. metal. in mater. je predaval o dimenzijskih spremembah in deformacijah med toplotno obdelavo.

Marko Pavše, univ. dipl. inž. metal. in mater. iz Prodajno-

skladišnega centra je opozoril na pomen komunikacije in izmenjave podatkov med dobavitelji in porabniki jekla, kar bi pripomoglo k ustreznim in zadostnim zalogam materialov. V ta namen so udeleženci srečanja izpolnili tudi anketo, katere izsledki bodo pripomogli k še uspešnejšemu delu. Kot vsako leto se je tudi letos predstavil eden od Metalovih poslovnih partnerjev. Tokrat je bilo to podjetje Metaling iz Ljubljane. Opisal ga je njegov direktor Srbislav Pantič. Popoldan so gostje iz celotne Slovenije preživeli v prijetni družbi koroških splavarjev na Dravi.



Anketa med udeleženci



Drago Prkič, IZOL ITP, Ljubljana:

"Sem iz trgovskega podjetja, ki se ukvarja z izvozom jekla. Že nekaj let dobro sodelujemo z Metalom. Kupujemo predvsem nerjavna jekla, manj orodna.

Do zdaj smo bili v glavnem zadovoljni z informacijami, ki smo jih dobivali iz Metala, in z oddelkom za prodajo na domačem trgu. Že lani sem bil na tovrstnem srečanju. Bilo je v redu,

zato sem prišel tudi letos. Ne toliko zaradi pridobivanja dodatnih informacij, saj vaše podjetje dokaj dobro poznam, temveč bolj zaradi možnosti srečanja oziroma vzpostavitve stikov z vašimi drugimi partnerji."

Jernej Mikl, s. p., Ravne na Koroškem:

"Današnjega srečanja sem se udeležil predvsem zaradi možnosti druženja z orodjarji; zanima me, s kakšnimi problemi se ukvarjajo orodjarji po Sloveniji in katere so njihove prednosti. Na takem srečanju sem prvič.

Naše sodelovanje z Metalom je zelo dobro, sploh odkar je bila ustanovljena maloprodaja. Do materiala pridemo zelo hitro, narežejo nam ga, naročimo lahko le en kos ... Marko Pavše se zelo potrudi. V Metalu naročamo tudi toplotne obdelave."



Dragotin Hiržin, Hiržin Commerce, Varaždin:

"Že tri oziroma štiri leta sodelujem z Metalom oziroma z gospodom Pavštom in Božinovskim. Na srečanju orodjarjev pa sem prvič. Z dosedanjim sodelovanjem sem zadovoljen, tudi z asortimentom in s steel centrom. Razmere so se v zadnjih dveh letih izjemno izboljšale; prej, na stari lokaciji, je bilo nekoliko slabše. Zdaj nimam

pripomb glede storitev, programa, skladiščenja, tudi glede izpolnjevanja dobavnih rokov ni težav."

Boris Ajdišek, Bravis Logofon, Ljubljana:

"Z Metalom dobro sodelujem že več kot trideset let; prej sem delal v Metalki, sedaj imam svoje podjetje. Nabralo se je kar precej znanja in izkušenj. Poznam vaše podjetje in njegov proizvodni program, ki ga poskušam plasirati na



slovensko in nekdanje jugoslovansko tržišče, kjer pa je problem plačilna nedisciplina. Kar zadeva srečanja orodjarjev, sem pozitivno presenečen. Res pa je bil že skrajni čas za taka druženja, saj je v razmerah, ko je konkurenca vse večja in močnejša, zelo pomembno obdržati stare kupce in pridobiti nove. Mogoče bi bilo dobro, če bi bili danes tu tudi ljudje iz nabavnih služb.

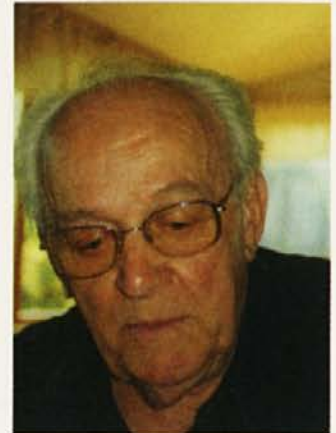
Lado Jakopin, s. p., Ljubljana:

"Železarno poznam že zelo dolgo. V njej sem začel delati leta 1951. Zdaj imam podjetje in sodelujem z Metalom. Naše sodelovanje poteka brez težav, poznam ljudi in ponudbo, vse je v redu, skratka - zelo sem zadovoljen. Lahko rečem, da tudi kar precej kupujem pri Metalu.

Velik napredek je pri ponudbi t. i. steel centra.

Včasih je bilo treba hoditi po material na Ravne, zdaj samo telefoniram in mi naročeno takoj narežejo ter dostavijo s hitrimi prevozi. Material imam v delavnici tako že naslednji dan. Jeklo rajši naročam pri proizvajalcu kot pa pri trgovcih, saj tako vedno dobim tisto kvaliteto, ki jo naročim in želim.

Udeležil sem se vseh treh dosedanjih srečanj orodjarjev."



Gorazd Kočevar, Minervo, Ljubljana:

"Na srečanju orodjarjev sem danes prvič; povabil me je gospod Jakopin, ki ima orodjarsko delavnico in za nas izdeluje rezervne dele. Prijetno sem presenečen zaradi dobre organizacije in kakovostnega programa srečanja. Današnji dan lahko ocenim s samimi superlativi. Še posebej, ker sem član nekega strokovnega združenja, ki podobnega dogodka

še nikoli ni organiziralo oziroma ne na takšnem nivoju. Strokovna raven srečanja je bila zelo kvalitetna, potreben pa je tudi družabni del, saj v klepetu z drugimi

udeleženci izveš marsikaj zanimivega in koristnega. Skratka, gre za kombinacijo: koristno s prijetnim. Če mi bo čas dopuščal, prihodnje leto spet pridem na Ravne, saj razdalje niso velike. Sploh pa ne za nas, ki smo veliko na poti. Pohvalim naj tudi gostoljubje Korošcev; večkrat se namreč ustavimo na kmečkem turizmu v Šentanelu."

Beseda kormoniša



Anton Gostenčnik, Koroški splavarji na Dravi, Prorelax, Dravograd:

"Flosarska sezona traja od začetka maja do novembra. Na flosarskih rajžah se zvrstijo različne skupine: organizirajo jih sindikati, iz različnih podjetij sem pripeljejo poslovne goste, ki obiščejo Koroško - tako kot danes -, pridejo upokojenci in skupine v okviru drugih društev, pogosto preko turističnih društev, še posebej

zanimive so šolske skupine. Obiskovalci z zanimanjem spremljajo program; tudi danes je bilo tako. Pripoved najstarejšega flosarja je zasnovana tako, da naši gostje izvedo, kako je včasih potekalo flosarstvo; poudarek pa je na domačem narečju in humorju, čeprav se izve tudi marsikaj resnega o flosarstvu, s katerim so se nekdanji preživljali v Dravski dolini. Program prilagajamo skupini, zahtevnejšim gostom splavarjenje še podrobneje predstavimo.

Flosarji sodelujemo z muzejem iz Slovenj Gradca in z občinama Dravograd ter Vučenica pri organizaciji eno- in dvodnevni izletov. Na Koroško želimo pripeljati čim več turistov in v praksi preizkusiti, ali je turizem resnično tista perspektivna gospodarska panoga, ki lahko nadomesti marsikateri dimnik na tem območju."

Beseda organizatorice



Andreja Krajnc, Marketing, Metal Ravne:

"Srečanje orodjarjev je ena od oblik promocije našega podjetja. Naš namen je, da tudi tako pridobimo čim več kupcev na slovenskem trgu in povečamo prodajo doma. To ni nepomembno, saj je slovensko orodjarstvo v evropskem vrhu. Menim, da je tokratno srečanje lepo uspelo. Mislim, da bodo udeleženci odnesli dobre

vtise in se bodo še pogosteje obračali na nas. Srečanje postaja tradicionalno. Prirejali ga bomo tudi v prihodnje. Število udeležencev raste iz leta v leto, povečuje pa se tudi število kupcev na slovenskem trgu, kar potrjuje, da smo na pravi poti."

Predstavitel podjetja Metaling d.o.o.

Za vrhunsko kakovost orodja

Besedilo: SRBISLAV PANTIČ, univ. dipl. inž., direktor podjetja Metaling



Za vrhunsko kakovost orodja ali strojnega dela sta poleg dobre konstrukcije in natančne strojne obdelave odločilni pravilna izbira materiala ter dobra in pravilna toplotna obdelava orodja.

Glede na navedeno ter v skladu s strateškim razvojem družbe Metaling d.o.o. iz Ljubljane smo se odločili, da našim poslovnim partnerjem ter novim kupcem, poleg vakuumske toplotne obdelave kovin in obdelave površin, ponudimo tudi prodajo kvalitetnega orodnega jekla našega priznanega proizvajalca orodnih jekel družbe SŽ - Metal Ravne d.o.o.

Naše strokovno znanje in izkušnje ter kvaliteta orodnega jekla, ki jo ponujamo, so že prepričali kar nekaj proizvajalcev orodij, ki iz tega materiala izdelujejo orodja in jih uspešno prodajajo v Evropi in svetu.

Poleg kvalitetnih jekel nam podjetje Metal ponuja tudi vse potrebne metalografske in druge preiskave materialov.

Našim kupcem smo zagotovili hitre dobave, manjše količine dobavimo že v roku treh dni, večje količine, pri katerih gre za zahtevnejše odreze, pa v petih dneh od naročila.

Strokovno izbran material za določeno vrsto orodja je potrebno pravilno in strokovno toplotno obdelati. Toplotna obdelava kovin v vakuumu sodi med sodobne in tehnološke postopke.

Uporaba vakuumske tehnologije za industrijske namene se je začela pojavljati okoli leta 1970. Najprej so jo začeli izkoriščati, kot je to običaj, v vojaški, letalski in vesoljski industriji.

V zadnjih letih so proizvajalci to tehnologijo izpopolnili tako, da danes velja za nenadomestljivo tehnološko operacijo pri izdelavi orodij, obdelavi materialov za elektroniko, sintranju in drugih postopkih v kovinskopredelovalni industriji.

Večina agregatov je horizontalne izvedbe in običajno delajo v območju vakuumu 10^{-3} mbar.

PODROČJA STORITEV

1. VAKUUMSKA TEHNOLOGIJA

- 1.1 žarjenje
- 1.2 kaljenje/popuščanje
- 1.3 spajkanje/lotanje

- 1.4 nitriranje v pulzirajoči plazmi
- 1.5 nitrokarboriranje v plazmi
- 1.6 ionska pooksidacija v plazmi

2. TEHNOLOGIJA OBDELAV V ZAŠČITNI ATMOSFERI

- 2.1 kaljenje/popuščanje
- 2.2 cementiranje
- 2.3 karbonitriranje
- 2.4 nitrocementiranje

3. TEHNOLOGIJA OSLOJEVANJA

- 3.1 teflonizacija orodij
- 3.2 teflonizacija strojnih delov

4. PRODAJA ORODNIH JEKEL METALA RAVNE

5. EMISIJSKA SPEKTRALNA ANALIZA MATERIALOV



Konvekcijska vakuumska peč

Nastala plast ima visoko površinsko trdoto, povečuje obdelovancu obstojnost proti obrabi, ima trajno nihalno trdnost in korozijsko obstojnost.

Prednost ionskega pulznega nitriranja pred klasičnim plinskim in teniffer postopkom je v globini nitrirne plasti (do 0,3 mm). Plast je trdno oprijeta na podlago ter postopoma upada po globini, podana je enakomerna ionizacija vdoblin in slepih lukenj. Naslednja prednost je v tem, da z ustrezno mešanico plinov ter drugih parametrov lahko dosežemo željeno plast na površini obdelovanca:

- večinoma spojinsko
- večinoma difuzijsko
- kombinirano spojinsko in difuzijsko

Postopek zagotavlja enakomerne koncentracije, kakor na površini tako tudi na robovih, konicah in vogalih, kar pomeni posledično manjšo možnost krušenja robov in konic.



Agregat za ionsko pulzno nitriranje - PLATEG

V primerjavi s klasičnimi postopki ima toplotna obdelava v vakuumu številne prednosti. Računalniško vodeni procesi zagotavljajo odlično ponovljivost procesov (niso odvisni od operaterja) ter njihovo spremljanje na zaslonu.

Deformacije materiala so neprimerno manjše kot pri klasičnih postopkih. Po toplotni obdelavi površina obdelovancev ni oksidirana, s tem pa odpade čiščenje po obdelavi.

Ker ni potrebna dodatna obdelava z brušenjem, so stroški proizvodnje nižji.

Postopek v vakuumu zagotavlja enakomerno sestavo, ker ni razogljčevanja materiala, z regulacijo delnega tlaka pa preprečimo izparevanje legirnih elementov.

Velika prednost vakuumske tehnologije je, da je to ekološko popolnoma čist proces.

Nitriranje v pulzirajoči plazmi

Nitriranje v pulzirajoči plazmi je termokemični proces, s katerim utrdimo površino orodij in strojnih delov. To je najsodobnejši postopek utrjevanja površin.

Postopek poteka v vakuumu, ioni dušika se zaletavajo v površino obdelovanca ter difundirajo v notranjost materiala.

Kinetična energija vpadnega iona opravi delo za izbitje enega atoma iz površine ter energijo razpršenega atoma, ostali del energije pa se pretvori v toploto.



Splošno

Slovenija je dežela z razgibanim reliefom v zavetrju Alp in s tem so povezane tudi klimatske značilnosti. Pri nas zaradi šibkih vetrov in temperaturnih inverzij že majhne emisije snovi v zrak povzročajo njegovo občutno onesnaženost. Emitirane snovi v zrak so vzrok za različne ekološke probleme (zakisljevanje, ogrevanje atmosfere, poškodbe v okolju) ter hkrati močno vplivajo na zdravje ljudi (obolevanje dihal in kardiovaskularnega sistema, povečanje števila napadov astme in bronhitisa).

Slovenija je vključena v evropski program za vodenje emisijskih evidenc, kakovost zraka se meri v različnih merilnih mrežah. Na Ravnah se izvajajo 24-urne meritve koncentracij dima in spremlja se indeks onesnaženosti zraka s kislimi plini, izraženimi kot SO_2 . Podatki za leto 1998 kažejo, da zrak na Ravnah ni prekomerno onesnažen, saj so rezultati ves čas meritev pod zakonsko dovoljenimi imisijskimi mejami.

Emisije v Metalu

Kakovost zraka na Ravnah se je močno izboljšala v sedemdesetih letih, ko smo v Železarni Ravne zamenjali mazut z zemeljskim plinom. Veliko so pripomogle k izboljšanju kakovosti zraka tudi izgradnja centralnega ogrevanja ter številne odpraševalne naprave. V Metalu imamo okrog 30 čistilnih naprav za zrak, večina jih je namenjena za čiščenje prahu iz odsesovanega zraka ter v nekaj primerih za čiščenje oljnih oz. emulzijskih hlapov. V bivalno okolje tako emitiramo samo še prah pri rezanju vložka, pa tudi za to smo že izdelali program sanacije.

Vse naprave spremljamo v skladu z zakonsko določenim monitoringom zraka od leta 1955. Iz analiz smo ugotovili, da naprave dobro delujejo, potrebna pa sta njihovo redno vzdrževanje in menjava vreč. V diagramu 1 je podana bilanca prahu. Količina prahu, emitirana iz naprav v Metalu, se je močno zmanjšala, kar je predvsem posledica rednega vzdrževanja naprav ter izgradnje manjših čistilnih naprav.



Diagram 1: Količina prahu, emitirana iz odpraševalnih naprav v Metalu Ravne

Zanesljiv podatek o dobrem delovanju odpraševalnih naprav je tudi ta, da letno zberemo v Metalu preko 4.000 ton prahov, od tega okrog 2.000 od UHP.

Toplogredni plini

Drugi problem zraka, ki ni zanemarljiv, so emisije toplogrednih plinov (TGP). Ti plini so ogljikov dioksid, metan, didušikov dioksid, fluorirani ogljikovodiki in drugi. V ozračje oddani plini v atmosferi tvorijo plašč, zaradi katerega pride do ponovnega odboja dela sončnega sevanja nazaj na Zemljo, kar povzroča globalno segrevanje, podobno tistemu v rastlinjaku. Če pogledamo sektorsko, ima največji delež TGP proizvodnja elektrike in toplote, sledijo promet, gospodinjstvo in industrija. V skladu s Kjotskim protokolom je obveznost Slovenije zmanjšati emisije TGP za 8 % glede na leto 1986.

V Metalu smo opravili pregled emisij; od zgoraj naštetih TGP emitiramo v ozračje CO_2 , rezultati so razvidni v diagramu 2.

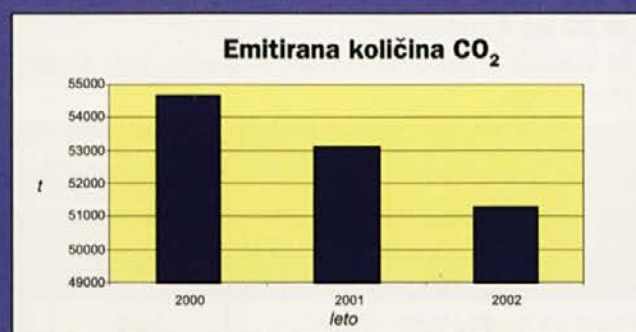


Diagram 2: Količina CO_2 , emitirana iz naprav v Metalu Ravne

Glavnino CO_2 v Metalu prispevajo peči oz. poraba plina ter nekaj izdelava jekla v UHP. Količina CO_2 je tako odvisna od količine izdelanega in predelanega jekla, precej pa lahko vplivamo z ustrezno opremo in dobrim upravljanjem peči. Obveznost Metala je znižati emisijo toplogrednih plinov do leta 2008 za 5 % glede na referenčno količino v letih 1999 – 2000. To bomo dosegli s prehodom iz mešanice zemeljski plin-zrak na čisti zemeljski plin, s postopnim posodabljanjem peči ter z zamenjavo najbolj potratnih peči z novimi.

Glede kakovosti zraka v Metalu dokaj dobro izpolnjujemo zahteve zakonodaje. Manjka nam nekaj manjših odpraševalnih naprav ter ena zahtevnejša, to je na pripravi vložka. Še nadalje pa moramo posvečati veliko pozornost vzdrževanju in pravilnemu upravljanju proizvodnih in odpraševalnih naprav ter peči.

Zaposlovanje

MAREC, APRIL, MAJ 2003			
	ŠTEVILO ZAPOSLENIH 31. 5. 2003	SKLENILI DELOVNO RAZMERJE	PREKINILI DELOVNO RAZMERJE
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	216	2	4
VALJARNA PROFILOV	194	4	2
KOVAČNICA	142	/	5
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	55	/	2
VZDRŽEVANJE	123	/	1
SKUPNE SLUŽBE	268	/	9
SKUPAJ	998	6	23

Jubilanti

V marcu, aprilu in maju 2003 so bili naši jubilanti:

- **za 10 let** en sodelavec, in sicer:
Damjan Večko iz Valjarne profilov,
- **za 20 let** 5 sodelavcev:
Marijan Bogar iz Valjarne profilov, Jovan Ilievski iz Jeklarne in valjarne gredic, Karmen Bosilj iz Materialnega gospodarjenja, Janko Miklavc iz Proizvodnje svetlih profilov ter Sonja Brdnik iz Kakovosti,
- **za 30 let** 4 sodelavci:
Ile Vukovič iz Jeklarne in valjarne gredic, Vida Mager in Ivana Slapnik iz Kovačnice ter Lilijana Ott iz Marketinga.

BOLNIŠKE ODSOTNOSTI – ODSOTNOST V % (URE BOLNIŠKE NA ŠTEVILO OPRAVLJENIH UR)					
	JANUAR	FEBRUAR	MAREC	APRIL	MAJ
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	5,36	6,72	6,93	6,59	6,83
VALJARNA PROFILOV	7,05	10,08	8,21	7,38	8,83
KOVAČNICA	3,31	7,11	6,80	7,22	6,53
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	3,20	5,84	4,23	3,48	5,90
SKUPNE SLUŽBE	3,17	3,62	5,07	3,40	2,78
SKUPAJ	4,67	6,64	6,51	5,75	6,02

POŠKODBE PRI DELU (ER 8 – TEŽJE POŠKODBE)						
	JANUAR	FEBRUAR	MAREC	APRIL	MAJ	SKUPAJ
JEKLARNA IN VALJARNA GREDIC	2	1	/	/	/	3
VALJARNA PROFILOV	1	3	4	1	3	12
KOVAČNICA	1	2	4	/	/	7
PROIZVODNJA SVETLIH PROFILOV	/	/	/	/	1	1
VZDRŽEVANJE	/	/	1	/	1	2
SKUPNE SLUŽBE	/	/	2	/	/	2
SKUPAJ	4	6	11	1	5	27

Za doseganje pozitivnega rezultata poslovanja sta potrebni večja proizvodnja in prodaja

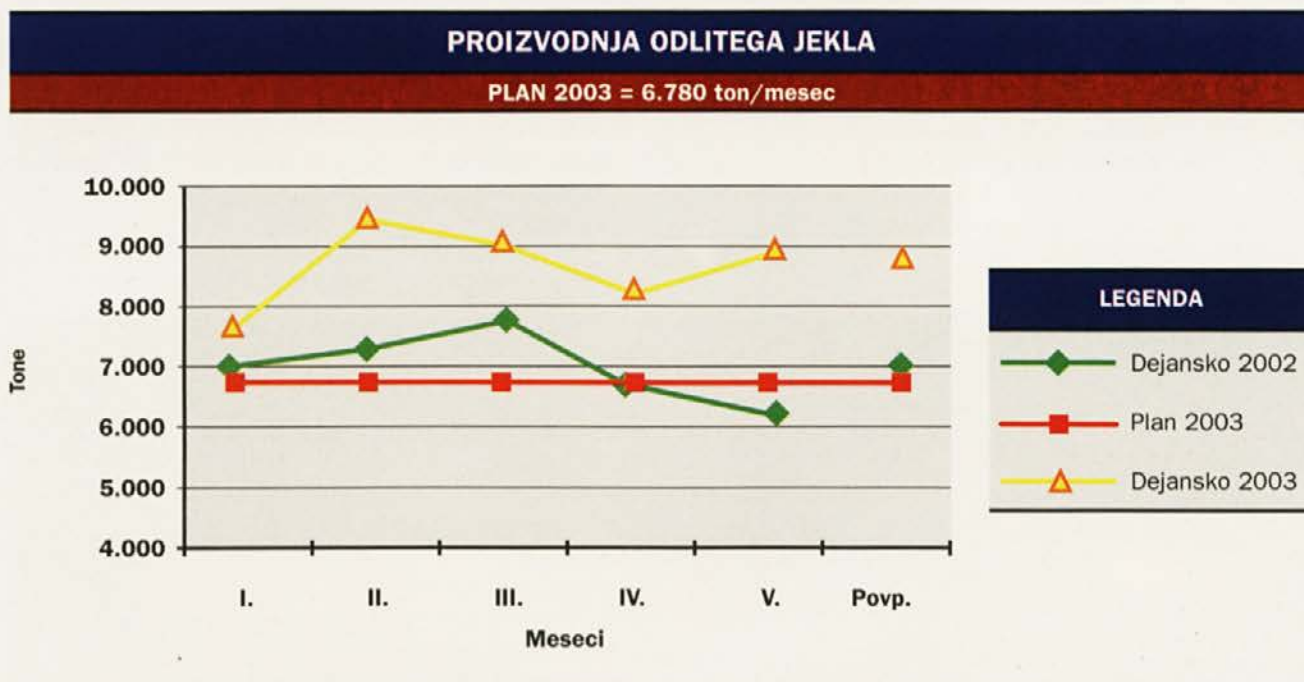
Besedilo: oddelek KONTROLING

Proizvodnja

Skupna proizvodnja je znašala 96.117 ton, kar je več kot v enakem lanskem obdobju in za 23 % več, kot znaša 5/12 plana za leto 2003.

	Dejansko I.-V. 2002	5/12 plana 2003	Dejansko I.-V. 2003	Indeks 3 : 1	Indeks 3 : 2
	1	2	3	4	5
ingoti	34.810	33.917	43.229	124,2	127,5
EPŽ	1.997	1.667	1.586	79,4	95,2
valjane gredice	19.171	16.644	22.001	114,8	132,1
valjani profili	12.349	13.774	15.716	127,3	114,1
kovano	10.374	9.186	9.943	95,8	108,2
svetli profili	2.979	3.010	3.642	122,3	121,0
SKUPAJ	81.680	78.208	96.117	117,7	122,9

Proizvodnja odlitega jekla po mesecih je prikazana v naslednjem grafu:

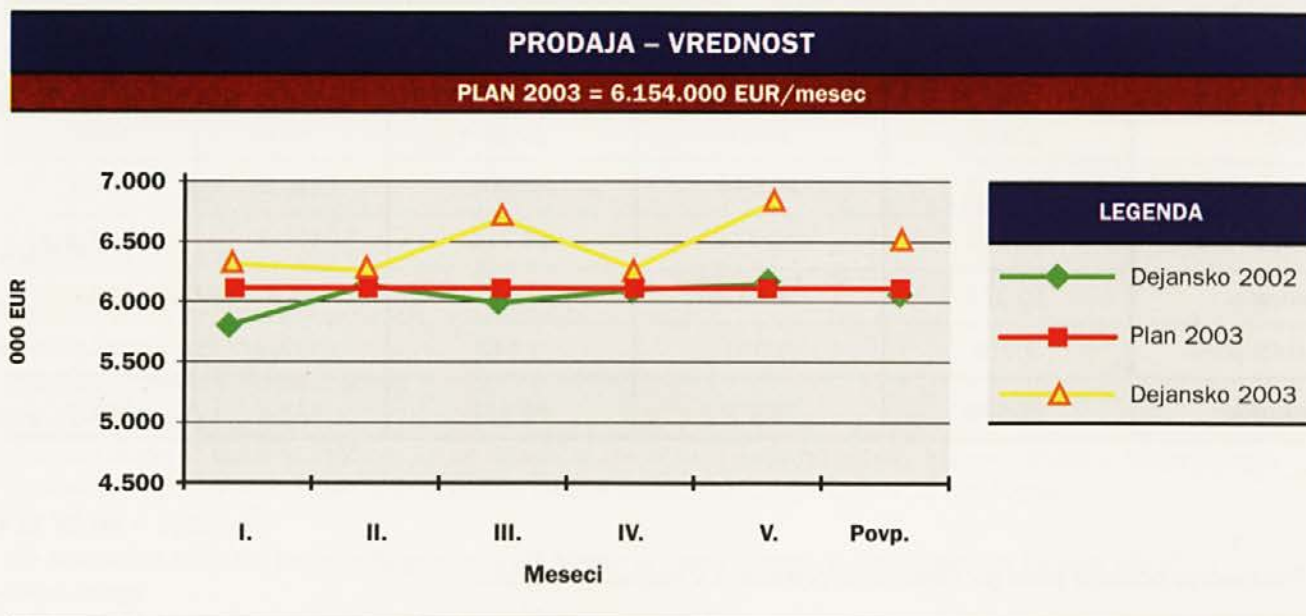


Prodaja

Dosežena prodaja je bila višja od planirane in dosežene v enakem lanskem obdobju. Položaj na tržišču Metalovih izdelkov je še zmeraj kritičen, kar se odraža na eni strani s stalnim pritiskom na zniževanje cen, na drugi strani pa z zelo neugodnim tečajem ameriškega dolarja.

	Dejansko I.-V. 2002	5/12 plana 2003	Dejansko I.-V. 2003	Indeks 3 : 1	Indeks 3 : 2
	1	2	3	4	5
Vrednost prodaje – v mio EUR	30,2	30,8	32,4	107,3	105,3
Prodaja izdelkov – v tonah	22.981	23.996	29.342	127,7	122,3
Povprečna prodajna cena – v EUR/kg	1,261	1,276	1,074	85,2	84,2

V grafu je prikazana vrednost prodaje po mesecih, in sicer v 000 EUR:



Rezultati poslovanja

Rezultat poslovanja je slabši kot v enakem lanskem obdobju in slabši od planiranega.

Zniževanje prodajnih cen, visoke cene strateških surovin, neugoden tečaj dolarja so trije dejavniki, ki so mimo nas krojili rezultate poslovanja. V Metalu že od druge polovice lanskega leta skrbno mesečno spremljamo stroške in potroške ter ustrezno ukrepamo, sicer bi bili rezultati poslovanja slabši.



MARKETINŠKI KOTIČEK

Besedilo: oddelek MARKETING

EUROFER FINE STEELS CONFERENCE

Od 29. do 31. maja 2003 sta se namestnik glavnega direktorja Andrej Gradišnik in direktor Prodaje Stanko Triglav udeležila konference združenja evropskih proizvajalcev specialnih in orodnih jekel. Konferenca je potekala v italijanskem mestecu Portofino. Sodelovali so predstavniki številnih podjetij in jeklarskih združenj iz 10 držav članic združenja Eurofer.

Za Metal je bila še posebno zanimiva udeležba na sekciji proizvajalcev orodnih in hitroreznih jekel, ki jo vodijo predstavniki Boehlerja. Na sekciji sodelujejo Metalovi konkurenti, katerih informacije o tržni situaciji in o pričakovanih trendih so dobrodošle pri oblikovanju politike podjetja.

1. konferenca TRŽENJA v Portorožu

15. in 16. 5. 2003 je v Portorožu potekala 1. KONFERENCA TRŽENJA podjetja Metal Ravne, na kateri so bili sprejeti naslednji sklepi:

1. Za prodajo 6.000 ton izdelkov je optimalna naslednja zasedenost obratov: 20 % jeklarna, 40 % valjarna, 30 % kovačnica in 10 % jeklovlek, pri količini 16.730 ton odprtih naročil pa sta prezasedena obrata kovačnica in jeklovlek.
SKLEP: Treba je pridobiti naročila za zapolnitev zmogljivosti jeklarne in valjarne, mogoče tudi s selektivnim določanjem cen po programih.
2. Zaradi izrazito neugodnega razmerja nabavnih in prodajnih cen, kar je posledica trendov v zadnjih mesecih, je potrebno selektivno dvigovati prodajne cene (v jedrnem programu). Še posebno to velja za ameriško tržišče, kjer uspeh prodaje dodatno slabša padanje vrednosti dolarja.
3. Ker je še vedno razkorak med prodajo in nabavo v ameriških dolarjih, je še naprej potrebno poleg nabave strateških materialov iskati možnosti nabave ostalih materialov v dolarjih.
4. Uskladiti je potrebno plačilne roke pri nabavi in prodaji, če je dobavitelj hkrati tudi kupec, splošno pa je nujno preveriti vse prodajne plačilne roke in jih skrajšati, kjer je možno in realno.
5. Posamezni nosilci prodaje skupaj s predstavniki mreže pripravijo ukrepe za doseganje v dolgoročni strategiji zastavljenih ciljev za posamezna tržišča.
6. Predstavništvo v Nemčiji mora pripraviti kratkoročni program za pridobitev dodatnih 2.500 ton naročil na nemškem trgu in dolgoročni program za povečanje deleža na tem tržišču do leta 2007 po predvidenih proizvodih.
7. V najkrajšem času pridobiti informacije o dolžinah gredic, ki bi jih bilo možno prodajati v Italijo, Švico, Francijo, na Madžarsko...
8. Za povečanje tržnega deleža v Turčiji, kjer so količine porabe orodnega in hitroreznega jekla zelo velike (primerljive z Italijo ali s Francijo), je potrebno razmisliti o možnostih, kako našemu predstavniku pri razgovorih s kupci nuditi tehnično pomoč.



Rekreacija

Besedilo in fotografije: ANDREJA ČIBRON-KODRIN,
Fužinar Ravne, d.o.o.

Kako zaposleni preživljajo prosti čas in dopust? Koliko in s katero vrsto rekreacije se ukvarjajo? Ali poznajo in izrabljajo ugodnosti, ki jim jih nudi Metal v okviru Športnega doma Ravne (DTK)? S čim so zadovoljni in kaj pogrešajo? Kakšni so njihovi predlogi? Ta in podobna vprašanja sem zastavila naključnim sogovornikom iz različnih obratov.

Obiskala sem tudi "drugo" stran - ponudnika storitev. Objavljamo tudi pregled možnosti brezplačne rekreacije za zaposlene v Metalu.

Zdravko Kotnik, direktor Športnega zavoda Ravne:

"Vodstvo Metala Ravne se zaveda pomena rekreacije za zaposlene. Ima posluš za tovrstno udejstvovanje svojih delavcev. V kraju so tudi druga večja podjetja, ki svojim zaposlenim sploh ne ali pa ne v tolikšni meri omogočajo možnosti brezplačne rekreacije. Metal jim je lahko za vzor. Povezava med Športnim zavodom in Metalom je po tej plati izjemno dobra. To je tudi neke vrste pomoč zavodu, pri kateri imata koristi obe strani. Vsake tri mesece naredimo statistični pregled izrabe ugodnosti in jih zaračunamo podjetju. Odziv Metalovih zaposlenih je zelo lep, predvsem pri plavanju in smučanju, za kegljanje pa je manj zanimanja. Tako smo lani zabeležili več kot devetsto obiskov v bazenu (statistično gledano se je skoraj vsak zaposleni enkrat prišel kopat oziroma plavat), v fitnessu nekaj več kot štiristo obiskovalcev in v savni okoli tristo šestdeset Metalovih sodelavcev. Nekateri prihajajo v Športni dom namensko, iz zdravstvenih razlogov - bodisi preventivno ali kurativno. Zaposleni v Metalu bi lahko ponujene možnosti izrabili še pogosteje in v večjem obsegu. Opažamo, da je zasedenost zmogljivosti v Športnem domu v nekaterih obdobjih leta večja, v drugih pa nižja. Slabši so poletni meseci, manjši je obisk tudi v začetku šolskega leta."



Franc Duler, član komisije za športno-rekreativno dejavnost pri podružnici SKEI v železarskih družbah, Centralno planiranje proizvodnje:

"Komisija je letos pripravila teniški turnir, turnir v odbojki



Trudimo se, da bi ljudem ponudili, kar si želijo. Turnir v košarki, na primer, ni uspel, ker zanj ni bilo dovolj zanimanja. Naš moto je, da se družimo. Niso pomembni nagrada, medalja, pokal ... Odziv članov je iz leta v leto večji. Sam hodim vsak teden plavat in igrat namizni tenis, kegljanje sem opustil. Vedno smo v DTK isti ljudje. Ali so zaposleni morebiti premalo obveščeni o možnostih rekreacije? Metal zaposlenim omogoča veliko, tudi savno in fitness. Te možnosti bi morali metalovci bolj izkoristiti, tako pa nas je ob nedeljah na rekreaciji le pet ali šest sodelavcev."

Janez Grlic, Proizvodnja svetilnih profilov:

"Že osem let se ukvarjam z gorskim kolesarstvom. Po asfaltu se ne vozim, raje imam gorske ture. Najpogosteje se podam na Uršljo goro, Kremžarico in Partizanko. Ob koncih tedna se, največkrat s kolegi, odpravim na daljše ture. V kolesarski sezoni od spomladi do jeseni tako prekosarim okrog tri tisoč

kilometrov. Poleg kolesarjenja tudi smučam in igram nogomet. V DTK pa ne hodim, ker sem iz Slovenj Gradca in mi je preveč oddaljen. Poleg tega ob delu obiskujem srednjo tehnično šolo in mi primanjkuje časa. Poznam pa ugodnosti, ki jih Metal tam omogoča zaposlenim. Za Ravenčane je to res ugodno. Sem pa pozimi v dopoldanskem času smučal na Poseki. Vedno sem lahko koristil eno od Metalovih kart. Mislim, da jih je dovolj. Opažam, da se ljudje vse bolj ukvarjajo z rekreacijo. Samo primer: Doslej se je prireditve S kolesom na Kope udeleževalo okrog 150 kolesarjev, letošnje leto pa nas je bilo že 230 ... Letos nameravamo s prijatelji v enem od vikendov preko Slemena in Črne prikolesariti v Logarsko dolino. Pot je dolga okoli sto kilometrov. Med dopustom pa bom šel na morje."



Roman Kamnik, Jeklarna in valjarna gredic:

"Kolesarim, planinarim, igram košarko in nogomet. S kolegi hodimo v gore, največkrat na Uršljo goro, Peco, pa tudi v visokogorje, kot so Julijske Alpe. Sem tudi planinski vodnik, vendar zdaj nimam licence. S prijatelji tudi občasno, ko si vzamemo čas, kolesarimo. Radi se družimo.

Pozimi smučam. Zdaj na Poseki, prej pa tudi na Ošvenu. Ker pridem popoldan, brezplačnih kart ni več, saj jih takoj

razgrabijo. Tako nikoli še nisem koristil te ugodnosti. Dobro bi bilo, če bi bilo brezplačnih vozovnic več. V DTK ne zahajam. Ne rekreiram se rad v zaprtih prostorih, bolje je v naravi. Tudi dopust preživim v gorah, ki so mi najljubše. Tam tudi po več dni kampiramo. Če bi mi finance dopuščale, bi šel na trekking v Himalajo. V oddelku EPŽ imamo kolektivni dopust. Včasih mi termin ustreza, včasih pa tudi ne. Vendar ni težav, če želim kdaj vzeti prost dan."



Smučanje ljudem bolj leži. Sodelavci se na splošno vse premalo ukvarjajo z rekreacijo. Primanjkuje časa. Ni več družabnosti. Ljudje se držijo bolj vsak zase. Tempo življenja je postal zelo hiter. Veliki so tudi pritiski na delovnih mestih. Nekdaj so bili bolj sproščeni časi. Sedaj me zelo lovi čas, saj sem kot popoldansko obrt prevzel avtopralnico. Pešačim še kar, kdaj pa kdaj grem tudi na Uršljo goro. Smučam ne več; med dopustom pa gremo na morje. Če ostanemo doma, urejamo okolico hiše."

Mirko Čapelnik, Serpa:

"Poznam ugodnosti, ki so možne v DTK. Največkrat pa koristim možnost smučanja na Poseki. To smučišče je zelo strmo, zato me moti, da brezplačno smučanje ni možno tudi na Rimskem Vrelcu. Ker je rekreacija draga, naj bi bili ugodnosti tako kot zaposleni deležni tudi naši družinski člani ali pa vsaj otroci. Če že ne v celoti, pa vsaj s popustom. Moja žena je brezposelna.

Športnih srečanj, ki jih pripravlja sindikat, se ne udeležujem, ker nisem njegov član.

V naši družini plavamo, kolesarimo, pogosto hodimo tudi v planine. Letos nameravamo obiskati bližnje gore, šli pa bomo tudi na Veliko planino in v Logarsko dolino. Radi gremo tudi na izlet po Sloveniji, na primer na Bled ali Brezje. Že šesto leto zapored bomo dopust preživel v kampu ob morju."



Marjan Vrhnjak, Kovačnica:

"Od ugodnosti, ki jih Metal nudi zaposlenim, koristim predvsem plavanje. V bazen hodim še kar pogosto, vsakih štirinajst dni ob koncu tedna. Plavam predvsem zaradi zdravstvenih razlogov. Plavanje mi je priporočil tudi zdravnik. Tenis mi ne ustreza, tudi savna ne. Ne kolesarim, planinarim pa občasno. Kljub temu sem veliko v naravi, saj sem že dolgo

član društva tabornikov. Aktiven sem v rodu Koroških jeklarjev. Imamo redne tedenske sestanke, vsak mesec pa kakšno akcijo. Zdaj pripravljamo letni tabor za otroke na Obretanovem, kjer imamo dom. Tudi dopust kombiniram tako, da ga nekaj preživim z družino, delno pa s taborniki. Včasih smo za družinski dopust izbrali morje, zdaj pa z ženo hodiva v zdravilišče, kar nama to zaradi zdravja bolj ustreza. Pozimi smučam, kolikor mi zdravje dopušča. Pred leti, še v šoli, sem bil član SK Fužinar. Letos sem bil velikokrat na Poseki in bilo je super. Organizatorji zaslužijo pohvalo, saj so se zelo potrudili. Tudi vreme jim je bilo naklonjeno. Do karte sem prišel brez težav. Metal (pa tudi sindikat) zaposlenim omogoča kar nekaj oblik brezplačne rekreacije, a nisem prepričan, da vsi vedo za te možnosti."



Industrijski zidarji, Vzdrževanje (skupinsko mnenje):

"V prostem času se mlajši sodelavci ukvarjajo z rekreacijo, starejši pa počivajo. Od rekreacije so najpogostejši sprehodi in igre z žogo, za razgibavanje pa poskrbi tudi delo doma, zunaj hiše in na vrtovih. Sodelavec se hodi kopat v Zreče. V bazenu na Ravnah je prevelika gneča, je premajhen in prekratek. Voda je za nekatere premrzla. Mogoče bi se dalo urediti tako kot pred leti, ko je bila vsak tretji konec tedna nekoliko toplejša?

Ker je Poseka zelo strma, predlagamo, da bi Metal ugodnosti zagotovil tudi na smučišču na Rimskem Vrelcu. Menimo tudi, da bi lahko možnosti brezplačnega koriščenja vseh ugodnosti veljale tudi za naše otroke. Metal naj bi nekoliko več podpiral tudi množični šport, ne le vrhunskega. V parku ob gradu bi lahko uredili igrala za otroke, ki jih pogrešamo tudi na Čečovju. Park je zdaj bolj namenjen sprehajalcem z (nevarnimi) psi, poln je steklovine. Tudi trimska steza je zapuščena.

Zanemarjeno je tudi Ivarčko jezero. Slabše kot pred leti je poskrbljeno za varnost kopalcev. Poleti so prostori za piknik pogosto zasedeni, tako da smo se letos odločili za Naravske ledine. Moti nas tudi, da moramo za uporabo prostora ob jezeru plačati, ko pa smo center sami zgradili. Tam je zelo draga tudi pijača."

Rudi Čekon, Valjana profilov:

"O možnostih rekreacije je premalo obveščanja, ljudje so preslabo informirani. Pred leti, v sedemdesetih in osemdesetih letih prejšnjega stoletja, je bilo to bolj organizirano, pa tudi delavci so se z rekreacijo bolj kolektivno ukvarjali. Udeleževali smo se kegljanja, v določenih dnevih smo hodili v DTK, referent za šport in rekreacijo je pripravil turnir ali kakšno podobno športno srečanje in tega smo se množično udeleževali. Zdaj pa je težko sestaviti npr. ekipo za mali nogomet ali odbojarski turnir."





MOŽNOSTI BREZPLAČNE REKREACIJE V ŠPORTNEM DOMU

PLAVANJE

med tednom od 18.00 do 21.30 (ob petkih do 22.30)
sobota od 14.00 do 21.30
nedelja in prazniki od 7.00 do 19.30

SAVNA

med tednom od 9.00 do 21.30 (mešano, v torkih samo za ženske)
sobota od 14.00 do 21.30
nedelja in prazniki od 7.00 do 19.30

FITNES

med tednom od 16.00 do 21.30
sobota od 16.00 do 21.30
nedelja in prazniki od 10.00 do 18.00

KEGLJANJE

ponedeljek, sreda, petek od 17.00 do 20.00

NAMIZNI TENIS

od ponedeljka do petka od 20.00 do 21.30

MALI NOGOMET

torek od 18.00 do 19.00 v telovadnici

TELOVADBA ZA ŽENSKE

ponedeljek od 19.30 do 21.00 v telovadnici

SMUČANJE

12 prenosnih kart

Kdor želi koristiti ugodnosti, se izkaže z osebnim dokumentom in vpiše na dobavnico svoje ime, priimek in datum izrabljene storitve ter se podpiše.

Kot pravijo udeleženske rekreacije za ženske, je ta primerna predvsem za srednjo generacijo. Od jeseni do poletja se je v telovadnici vsak ponedeljek zvečer zbralo okrog dvajset gospa, do šest od njih jih je bilo iz Metala, ki so se pod vodstvom vaditeljice Pavle Naglič sproščale ob glasbi s telovadbo in z aerobiko, poskusile pa so tudi tai bo. Pridobljeno kondicijo so dokazale na zaključnem pohodu. V jeseni bo skupina zopet zaživela. Redne obiskovalke, zelo zadovoljne s tovrstno rekreacijo in z vaditeljico, v svoje vrste vabijo sodelavke, ki še oklevajo, a bi rade zase storile kaj dobrega.

Metalov turnir v malem nogometu

Besedilo in fotografije: IGOR MAKIČ

V soboto, 5. aprila 2003, smo organizirali turnir v malem nogometu za zaposlene v Metalu. Sodelovalo je osem ekip. Čeprav na tekmah ni manjkalo prave mere borbenosti in tekmovalnosti za boljšo uvrstitev, pa je bil poglobitveni vzrok za turnir druženje sodelavcev zunaj delovnega časa.

Ob vse prehitrem tempu življenja si vzamemo premalo časa za sprostitvene dejavnosti, kar je za moške tudi nogomet.

Da je bil nogometni turnir pravi, so s tribun z navijanjem pripomogli tudi navijači.

Turnir je potekal preko celega dneva, debatiranje o nogometu pa se je nadaljevalo še pozno v noč.

Končni vrstni red:

1. Srednja proga Valjarne profilov
2. Vodstvo Metala
3. Blooming
4. Kovačnica I
5. Vzdrževanje
6. Kovačnica II
7. Serpa
8. Jeklarna

Skupno je bilo doseženo 41 golov. Največ golov je dosegla ekipa Srednja proga Valjarne profilov.

Nagrada za najboljšega strelca je pripadla Matjažu Klepu iz ekipe Srednja proga Valjarne profilov (4 goli). Za najboljšega vratarja je bil izbran Marjan Čuješ iz ekipe Vodstvo Metala. Najboljši igralec turnirja pa je bil Mirko Sekavčnik iz ekipe Vodstvo Metala.

Za pomoč pri izvedbi turnirja se zahvalujemo poslovodstvu Metala, sindikatu Neodvisnost in vsem drugim, ki so nam pomagali.







NAGRADNA KRIŽANKA



METAL	UŽIVALCI MAMIL	AMERIŠKA IGRALKA MARY	ZDRAVILNA RASTLINA	ALPE ADRIA	DREVO STRDIM LESOM	
PLANTAŽA			S			ŠVEDSKO SMUČ. SREDIŠČE
GLAVNO MESTO ERITREJE			M			
OZKI KONCI POLOTOKOV			I	EDVARD RUSIJAN		
DOMAČ PRAZNIK			L	IVAN URBANC		
MAMA						
			J			POLETJE 2003

IKO	KOROŠKI KOŠARKAR. KLUB	OSVEŽILNA BREZALKO- HOLNA PIJAČA	TENIŠKA IGRALKA SHRIVER KRAJ PRI BOROVNICI			PERJE PRI REPI
KOROŠKA						
KRATKOST						
ZLATO JABOLKO				IVAN TAVČAR		
				1. IN 10. ČRKA		
					ČRNA KRAVA	ANDREJ DERMASTIA



STRAŽAR V ZAPORU						Č	V TURŠKO MESTO V ANTALIJI	FINSKO JEZERO	MASA EMBALAŽE
SLO. KOŠAR. BEČIROVIČ					NUDIST	A	M		
					DRŽAVA V AZIJI				
	MLEČNI IZDELEK	KISLINA				D	ŽENSKO IME, DANICA	A	
		PRVA ŽENSKA				A	POPRAV- LJALEC UR	R	
SELEN			DOBA		ANA VILER				
SLIKARKA KOBILICA						AMERIŠKI PISATELJ JOHN		A	
RAVNINA						GERMAN- SKO PLEME		S	

Rešitev križanke pošljite do 31. 7. 2003 v oddelek Marketing. Čakajo vas denarne nagrade: 10.000,00 SIT, 5.000,00 SIT in 2.500,00 SIT, ki jih bo med reševalce razdelil žreb.