

Aluminij

TALUM

glasilo podjetja **TALUM, p.o., KIDRIČEVO**

TALUM

LAHKOTA

PRIHODNOSTI

Nova imena in znaki so vedno znamenja velikih sprememb. Svojo vizijo je sprejelo tudi naše podjetje. Iz ekološko sporne proizvodnje, ki je sekala rane v ptujsko zemljo, se je z uvozom glinice in spremenjeno tehnologijo podjetje prenovilo v ekološko neoporečnega proizvajalca srebrno sive kovine prihodnosti.

Aluminij je zagotovo kovina prihodnosti. Zaradi izjemne lahкости mu pravimo banka energije. Ker je do neskončnosti ponovljiv, mu rečemo zeleno kovino. Ne rjavi, zato ohranja trajnost in daje zanesljivost predmetom. Zlahka se vlija in oblikuje, zato privablja bogastvo oblik, estetiko in kulturo.

Vse doslej rečeno je povedano v novem znaku in imenu TALUM. V njima je avtoriteta proizvajalca in lahkota prihodnosti hkrati. Zeleno obarvan logo nosi podobo ekološke čistosti. V srebrni ploskvi odsevajo aluminjska ogledala znanstvene fantastike. Rdeče koordinate precizno in odločno usmerjajo v nov imidž, novo podobo in vizijo podjetja.

LASTNINSKO PRESTRUKTURIRANJE

UVOD

Lastninsko prestrukturiranje družbene lastnine je vsekakor tema, ki nenehno buri duhove velikega dela Slovencev. Mnogi o tej temi razpravljajo, malo pa je tistih, ki celotno problematiko resnično poznajo. Dokaz za to trditve so zapleti pri sprejemanju lastninske zakonodaje, ki hkrati (torej z neznanjem) kažejo še na nekaj drugega: proces preobrazbe takojmenovane družbene lastnine v lastnino z znanim(i) lastnikom(i) ni le ekonomski, marveč tudi (ali predvsem) sociološki in tudi psihološki problem.

Z njim se poleg Slovencev srečujejo vse države prejšnjega realsocialističnega ekonomskega sistema, vsaka seveda na sebi specifičen način, odvisno od stopnje razvoja. Ker se tudi v zvezi z lastninskim prestrukturiranjem TALUM-a in njegovih družb (Livarna Trbovlje, SILKEM) pojavlja vrsta vprašanj, želim v tem prispevku pojasniti nekaj teoretičnih izhodišč procesa lastninjenja, metod, ki se uporabljajo, pa tudi konkretne primere iz našega podjetja.

VREDNOST PODJETJA

Osnovno vprašanje, ki se pojavlja v zvezi z lastninjenjem je, **kaj je prazaprav vrednost** podjetja in v nadaljevanju, **kolika** je ta vrednost.

V narodnem gospodarstvu s prevladujočim družbenim lastništvom podjetij, tržna vrednost podjetij ni bila prisotna, saj ni bilo trga, kjer bi se podjetja prodajala in kupovala. V tržnem gospodarstvu pa so lastniki podjetij znani in njihovi lastniški deleži prenosljivi (prodajljivi).

V zvezi z vprašanjem glede vrednosti podjetja, se srečamo najprej z vprašanjem, **kaj je pravzaprav cilj poslovanja podjetja** v tržnem gospodarstvu.

Ciljev je več, med njimi so si nekateri tudi popolnoma nasprotni, odvisno od interesa različnih skupin ljudi, ki so s poslovanjem podjetja povezane. Na splošno izhajamo iz (sicer poenostavljene) trditve, da je končni cilj poslovanja podjetja istoveten s ciljem njegovih lastnikov.

Največkrat so navajani naslednji cilji poslovanja podjetja:

- maksimiranje dobička,
- maksimiranje prodaje in tržnega deleža,
- "preživetje",
- doseganje zadovoljive višine dobičkov.

Ne da bi analizirali vsakega od gornjih ciljev, je jasno, da nobeden neposredno ne ustreza cilju lastnikov (maksimiranje premoženja), vendar vsebujejo tri elemente, ki tvorijo jedro definicije ustreznega cilja poslovanja podjetja:

- donos lastniških naložb,
- tveganje,
- časovna razporeditev denarnih donosov.

Tako lahko povzamemo, da bodo lastniki podjetja sledili svojemu cilju maksimiranja premoženja, ko bo podjetje s svojim poslovanjem doseglo čimvečji pričakovani donos v čim bližnji prihodnosti pri najmanjšem možnem tveganju. Ker pa je lastništvo nad podjetji v tržnem gospodarstvu možno prodati, se bo večje premoženje, ki ga ekonomski subjekti lahko realizirajo z dokupom lastništva nad podjetjem odrazilo v večji tržni vrednosti lastniškega kapitala podjetja.

Maksimiranje tržne vrednosti lastniškega kapitala podjetja (v večini primerov gre za maksimiranje tržne vrednosti podjetja) je enotni in "operativni" cilj poslovanja podjetja, ki mu mora podjetje slediti pri vseh svojih poslovnih odločitvah.

KAKO DOLOČITI VREDNOST PODJETJA?

Gre za kompleksen proces, ki ga običajno izvajamo v primeru:

- nakupa in prodaje podjetja,

- delitve, izstopa in druge organizacijske transformacije podjetja in njegovih delov,
- analize položaja podjetja v raznih posebnih situacijah (sanacija, likvidacija, stečaj),
- nove izdaje in javne prodaje delnic delniških družb,
- davčnih potreb,
- privatizacije ali podržavljenja podjetja oziroma njegovih delov.

V odvisnosti od raznih namenov vrednotenja, se pojavljajo tudi različni **standardi vrednosti**:

a) **poštena tržna vrednost (fair market value)**, ki jo definiramo kot denarno ceno, pri kateri premoženje zamenja lastnika, pri čemer tako kupec kot prodajalec poznata vsa relevantna dejstva in nista prisiljena v to transakcijo.

b) **investitorjeva vrednost (acquisition value)** ocenjujemo vrednost lastniškega kapitala podjetja za točno določene kupca.

c.) **prodajalčeva vrednost**

d) **knjigovodska vrednost**

e) **vrednost podjetja pri predpostavki:**

- poslujočega podjetja (ongoing concern),
- likvidacije podjetja (liquidation value).

Za namen določitve vrednosti podjetja so bile razvite različne metode. Ker bi opis posameznih metod presegal okvir tega članka, navajam le grobo delitev teh metod.

A. Prospektivne metode

1. sedanja vrednost bodočih donosov
2. kapitalizacija zmožnosti ustvarjanja donosov

B. Stroškovne metode

1. neto sredstvo pri predpostavki poslujočega podjetja
2. neto sredstvo pri predpostavki likvidacije podjetja

C. Primerjalne metode

1. primerjava s tržnimi vrednostmi lastniškega kapitala podobnih podjetij

2. metode, ki temeljijo na opravljenih transakcijah podobnih podjetij.

Cenilec mora glede na specifično ocenjevanega podjetja, glede namena ocenjevanja, glede na okolje in predpise in podobno, izbrati ustrezno metodo. Pri metodah je bistveno poudariti na prevladujočo uporabo prospektivnih metod, ki se ukvarjajo z vprašanjem bodočega poslovanja podjetja. Izhajajo iz osnovne (sicer poenostavljene) trditve, **da je podjetje pač vredno le (in toliko), če (in koliko dobička) bo ustvarjalo v bodočnosti.**

Za razliko od teh metod, stroškovne metode vrednotijo obstoječe premoženje (in obveznosti). Pri nas je uporaba te metode, v kombinaciji z eno od prospektivnih metod, predpisana s strani Agencije Republike Slovenije, vendar bolj kot korektiv knjižne vrednosti, ki glede na naš obračunski sistem in vplive inflacije preteklih let, najslabše odraža vrednost nekega podjetja.

Ne glede na izbrano metodo, je potrebno v procesu vrednotenja podjetja proučiti vse, za poslovanje podjetja relevantne faktorje (proizvodni proces, trg, kadrovsko problematiko, okolje, ekološke probleme...). prav tako pa je potrebna revizija izkazov uspeha in bilanc stanja preteklih let, ter njihova natančna analiza.

Seveda je cenitveno poročilo (in v njem vsebovana ocena vrednosti) le osnova za predvideno transakcijo (prodaja podjetja ali njegovega dela, dokapitalizacija itd.).

Tržna vrednost oziroma definitivno ceno se oblikuje v procesu pogajanj med prodajalcem in potencialnim kupcem (oz. kupci).

Na splošno je mogoče trditi, **da sta ocena vrednosti in cena le izjemoma enaki!**

Po osnovni razjasnitvi pojmov o ciljih poslovanja podjetja, vrednosti podjetja in odnosu med oceno vrednosti podjetja in v transakciji doseženo ceno, si pogledajmo pregled tehnik privatizacije.

TEHNIKE PRIVATIZACIJE

Osnovna delitev tehnik privatizacije je delitev, vezana na vprašanje, kaj se prodaja oz. privatizira (delnice - stare ali nove, sredstva podjetja, uporaba sredstev, poslovodne funkcije, poslovno okolje itd.):

- javna prodaja delnic,
- neposredna prodaja delnic (finančnim institucijam ali strateškim investitorjem),
- izdaja novih delnic oz. dokapitalizacija (javne ali neposredne),
- prodaja sredstev (delno ali v celoti),
- vlaganje sredstev v joint venture s privatnim investitorjem,
- leasing sredstva,
- pogodba o poslovanju,
- komercializacija podjetja.

Glede na to, kako se prodaja podjetje, oziroma glede na uporabljene prodajne postopke, s katerimi se zagotavlja transparentnost, javnost, odprtost za konkurenco in korektnost pri izboru kupcev, ločimo:

- javno prodajo delnic (vnaprej nepoznanim kupcem),
- zbiranje ponudb (od vnaprej poznanih kupcev),
- javno dražbo.

Važno je še vprašanje, komu se podjetje prodaja. Glede na to ločimo:

- javno prodajo delnic,
- neposredno prodajo delnic finančnim institucijam,
- neposredno prodajo podjetja strateškim investitorjem,
- manegersko — delavski odkup podjetja.

Vsaka od izbranih tehnik privatizacije ima svoje prednosti in slabosti v primerjavi z ostalimi metodami. Enotnega recepta za njihovo uporabo in izbor pa je odvisen predvsem od tega, kaj želimo doseči, kakšna je pozicija našega podjetja, kako razvito je okolje v katerem podjetje prodajamo, kakšne so gospodarske in politične razmere v času prodaje (in predvidene) itd.

KAKŠNI NAČINI PREOBLIKOVANJA DRUŽBENIH PODJETIJ SE TRENUTNO UPORABLJAJO V SLOVENIJI?

Ne glede na to, da krovne lastninske zakonodaje še ni, obstajajo zakonske možnosti za izvedbo lastninskega preoblikovanja podjetij. Dejstvo, da ni krovne zakonodaje, vpliva predvsem na odziv tujega kapitala, ki ga želimo privabiti v slovenska podjetja. Tujci se ob nedorečeni zakonodaji srečujejo s prevelikim tveganjem, zato je interes manjši, kot bi ga sicer bilo mogoče pričakovati.

Toda kljub temu procesi prestrukturiranja tečejo, saj jih zahteva vsakdanja nuja marsikaterega podjetja.

Postopki privatizacije tečejo trenutno po treh zakonskih osnovah:

1. Privatizacija z internimi delnicami (Zakon o družbenem kapitalu, Uradni list SFRJ 84/89 in 46/90, členi 1.a-1.k, v



Kroglice

skladu z ustavnim zakonom za izvedbo ustavnega amandmana XCVI k Ustavi Republike Slovenije, Uradni list RS 37/90 in 4/91.

2. Privatizacija po veljavnih določilih Zakona o družbenem kapitalu (Uradni list SFRJ 84/89 in 46/90, členi 2.-12.

Po tej zakonodaji so možni in dopustni naslednji načini preoblikovanja podjetij v družbeni lastnini v mešano ali privatno podjetje:

- prodaja celotnega ali dela podjetja,
- dodatna vlaganja v podjetje (dokapitalizacija),
- konverzija dolgov podjetja v lastniški delež upnikov.

3. Preoblikovanje po zakonu o podjetjih (Uradni list SFRJ št. 77/88, 40/89 in 46/90.

Ta zakonodaja omogoča nastajanje različnih kapitalskih družb prek:

- a) prodaje sredstev podjetja,
- b) vlaganja sredstev podjetja v novo ali že obstoječe podjetje in

c) brezplačnih prenosov sredstev ali kapitala podjetja na drugo podjetje (145. člen).

Celoten proces lastninskega preoblikovanja nadzoruje Agencija Republike Slovenije za pospeševanje prestrukturiranja gospodarstva in spodbujanje prenove podjetij (v nadaljevanju Agencija), ki je izdelala osnovna načela, ki bi se naj upoštevala pri procesu lastninenja, pa tudi ustrezne kontrolne mehanizme. Osnovno načelo pri prodaji podjetja (ali njegovega dela), pri dokapitalizaciji in konverziji dolga je, da je potrebno opraviti ocenitev

vrednosti podjetja (ki jo izdelajo pooblaščen ocenjevalci) in zagotoviti javnost prodaje delnic oziroma deležev.

Za družbeni kapital v podjetju v mešani lastnini se izdajo navadne delnice oziroma deleži s proporcionalnimi lastninskimi upravičenji glede udeležbe pri upravljanju, profitu in pravice do ostanka premoženja v primeru stečaja oziroma likvidacije.

Agencija tako neposredno spremlja vsako lastninsko prestrukturiranje, svetuje, pa tudi ukrepa v primeru ugotovljenih napravnosti.

Lastninska zakonodaja, s katero se je v zadnjih dneh zopet začel ukvarjati slovenski parlament, se ukvarja predvsem z vprašanjem, kako razdeliti obstoječo družbeno lastnino. Osnovne dileme so v načinu delitve (brezplačna ali odplačna), velikosti delitve oz. prodaje med delavce (predlogi med 20-60), delitvi premoženja med državljane, ki niso zaposleni v podjetjih, ki se lastnijo in podobno.

Opazno je, da so v ospredju takoiimenovani "pravičniški motivi", nikakor pa osnovni moto vsakega lastninskega prestrukturiranja: kako bo takšen način vplival na učinkovitost podjetij in celotnega gospodarstva?

Kaj lahko se zgodi, da bo mo zaposleni jutri postali ponosni lastniki (delničarji) podjetij, katerih vrednost je pravzaprav enaka 0. Če upoštevamo podatke o težavnem položaju večine slovenskih podjetij (še posebej pa tistih v industriji), ki se soočajo s pomanjkanjem (Nadaljevanje na 4. strani)

Priprava zemljišča



(Nadaljevanje s 3. strani)

jem trgov, zastarelostjo proizvodnih dredstev, pomanjkanjem kapitala, prevelikim številom zaposlenih itd., se kaj lahko zgodi, da se bo na ta način izzvana euforija lastninjenja končala z grenkim spoznanjem o dejanski brezvrednosti marsikaterega, na ta način pridobljenega lastninskega papirja.

KAKO SE LASTNINSKE TRANSFORMACIJE LOTEVAMO V TALUM-u

Iz osnovnega spoznanja, da je konglomerat različnih dejavnosti združenih v nekem podjetju izredno težko lastninsko prestrukturirati, izvira odločitev o osamosvojitvi nekaterih delov podjetja oziroma ustanovitvi samostojnih podjetij. Na ta način so bila do sedaj ustanovljena naslednja podjetja:

- Livarna Trbovlje
- Silkem
- Alin
- Vital
- Revital
- Lego A
- Stanalum
- Trading

Vsa podjetja so ustanovljena kot družbe z omejeno odgovornostjo, z družbenim kapitalom. Vsako od teh podjetij se ukvarja z dejavnostjo, ki ni neposredno vezana z osnovno dejavnostjo TALUMA-a. Podjetja sicer nudijo svoje usluge TALUM-u (na začetku razumljivo v pretežni meri), vendar so usposobljena in primorana del svojih kapacitet ponuditi ostalim. Tudi razvoj teh dejavnosti je na ta način svobodnejši, saj ni nujno vpet v okvir bivišnega matičnega podjetja.

Na ta način smo "očistili" osnovno dejavnost TALUMA-a (proces še ni dokončan) ter dosegli transparentnost samega matičnega podjetja, kot tudi vseh na ta način nastalih podjetij.

Na samem lastništvu se ni dogodilo nič "pretresljivega". Kljub temu, da kot sto odstotni lastnik napram tem družbam nastopa TALUM, je treba vedeti, da gre le za lepoto spremembe, saj je vse skupaj še vedno družbeni kapital.

Naslednje faze lastninskega preoblikovanja nas še čakajo, odvisno od možnosti in potreb

vsake od teh firm, interesa potencialnih sovlagateljev in podobno.

O lastninjenju TALUM-a je preuranjeno govoriti, saj je potrebno najprej z vlado Republike Slovenije urediti osnovni odnos glede oskrbe z električno energijo (cena, količina, dolgoročnost oskrbe). Izhod teh pogajanj, ki so v teku, bo odločilno vplival na samo oceno perspektivnosti proizvodnje aluminija v Kidričevem, s tem na vrednost podjetja kot celote, pa tudi na odločitev o bodočem lastniku.

Situacija pri izločenih podjetjih je seveda drugačna (težko bi bilo trditi, da tudi lažja), saj se spopadajo vsaka s svojimi specifičnimi problemi. Za dve od njih (Livarno Trbovlje in Silkem) smo pričeli proces lastninskega prestrukturiranja, vendar vsakega od njiju na drugačnih osnovah, z drugačnimi cilji in tudi uporabo drugačnih metod.

LIVARNA TRBOVLJE, d.o.o.

Livarna se je že v okviru TGA srečevala s precejšnjimi težavami v poslovanju, ki so izvirale iz ne popolnoma dorečene koncipiranosti samega proizvodnega procesa, zastarelosti opreme, premajhne produktivnosti in občasnega pomanjkanja naročil.

Prav izpad tržišč bivše Jugoslavije predstavlja največji problem Livarne Trbovlje, saj je slovenski trg premajhen za absorpcijo proizvodnje vseh slovenskih livarn, evropsko tržišče odlitkov (še posebej za največji sektor odjema: avtomobilsko industrijo) pa je izredno konzervativno in nenaklonjeno preusmerjanju na nove, nepreizkušene, kvaliteto vprašljive dobavitelje.

Edina pot za hiter prodor na tuja tržišča (ob upoštevanju vseh tehnoloških omejitev, ki izvirajo iz zastarele opreme) je sodelovanje z že renomiranimi proizvajalci. Kaj hitro je bilo očitno, da na takšen način ne gre, saj nihče ni bil pripravljen zastaviti svojega poslovnega ugleda za dobavitelja, na katerega proizvodni in poslovni proces nima vpliva.

Ko je še edini preostali kucec iz tujine (Gruber & Kaja iz Avstrije) pričel zmanjševati odjem, je skupščina podjetja

sprejela sklep o ponovnem razpisu za zbiranje pismenih ponudb za prodajo podjetja.

Osnovni cilj: najti strateškega partnerja, ki bo zagotovil proizvodnjo v obsegu, ki ga omogočajo obstoječe kapacitete ter s tem ohranil delovna mesta.

Na osnovi usmeritev Agencije je bil pripravljen tekst razpisa v katerem so osnovni elementi potrebni za izdelavo ponudbe. Javnost postopka (kot ena od osnovnih zahtev pri lastninskem prestrukturiranju) je bilo zagotovljena z objavo v Uradnem listu Republike Slovenije (št. 25, z dne 27. 5. 1992) in v Wiener Zeitung - Amtsblatt (23. 5. 1992).

Pred razpisom je bilo opravljena cenitev podjetja (druga zahteva Agencije) s strani pooblaščenih cenilcev.

Do predpisanega roka (15. 6. 1992) ni prispela niti ena ponudba, dobili pa smo predhodno najavo tuje firme, ki želi zaradi določenih nejasnosti lastninske zakonodaje, ki je v proceduri skupščinske razprave in sprejema, podaljšanje roka za izdelavo ustrezne ponudbe.

V primeru ustreznosti ponudbe (glede na osnovne cilje, ki smo si jih zadali), ustreznih rezultatov pogajanja glede cene in deleža, ki bi ga tuji partner želel pridobiti na osnovi ponujene cene, bomo v sodelovanju z Agencijo izvedli postopek prodaje. Že sedaj je mogoče trditi, da bo šlo za t.i. večinski delež (cca 65%). Saj je le na ta način mogoče zavarovati osnovne interese tujega kapitala.

Preostanek družbenega kapitala bo predmet lastninjenja

na osnovi bodoče lastninske zakonodaje (delavci, sklad).

Kljub temu, da predmet lastninjenja na osnovi te zakonodaje ne bo 100% družbenega kapitala menim, da bosta vsaj dva, za vsakega delavca zanimiva cilja:

1. zagotovljeno bo nadaljnje poslovanje, s tem pa delovna mesta in

2. delnica bo prinašala dividende.

Oba cilja je mogoče zagotoviti le v primeru nadaljevanja proizvodnje, ne pa v primeru likvidacije, ki Livarni že nekaj časa resno preti.

SILKEM, d.o.o.

Izhodišča za postopek lastninskega preoblikovanja SILKEM-a se bistveno razlikujejo od tistih v primeru Livarne Trbovlje.

Silkem, d.o.o. je podjetje, ki smo ga ustanovili na osnovi osnovnih sredstev nekdanje tovarne glinice. Proizvodnja zecolita bi naj deloma nadomestila bivšo proizvodnjo glinice, možno pa bi bilo uporabiti del proizvodnih naprav. Vzporedno bi naj potekala tudi proizvodnja specialne glinice in nekaterih drugih proizvodov silikatne kemije (nekateri so še v fazi razvoja).

Osnovni problem s katerim se soočamo pri realizaciji podjetja, ki bi omogočal delo okoli 130 delavcem (in dodatnemu številu v uslužnostnih dejavnostih TALUM-a, ki bi opravljale storitve za Silkem), je pomanjkanje investicijskih sredstev. TALUM ni sposoben na osnovi svojih poslovnih rezultatov (iz-

Brame



guba zaradi že več kot dve leti trajajoče krize aluminijske industrije in s tem nizkih cen aluminija na svetovnih tržiščih, pa tudi zaradi nenormalno visokih cen električne energije v Sloveniji) realizirati projekta, niti še nadalje financirati delavce, ki so ostali po prenehanju proizvodnje metalurške glinice.

Kreditov, kot osnovne oblike financiranja projektov v preteklosti, ni mogoče pridobiti, saj tuje banke ocenjujejo kreditne naložbe v Sloveniji kot izredno nezanesljive in se jim izogibajo. krediti domačih bank (če bi že bili dostopni!), pa pomenijo, zaradi visokih obrestnih mer, predčasen konec za vsak, še tako rentabilen projekt.

Dejstvo, da se tujina izogiba kreditiranju naših projektov pa seveda še ne pomeni, da v tujini ni kapitala, ki bi imel interes za določene projekte.

Na osnovi spoznanj ogroženosti realizacije projekta, je skupščina podjetja Silkem sprejela sklep o javnem razpisu za zbiranje pisemnih ponudb za dokapitalizacijo podjetja.

Osnovni cilj

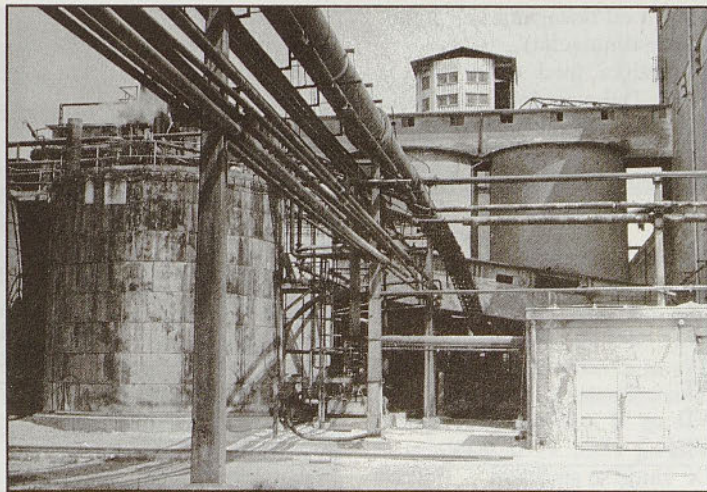
najti partnerja(je), ki bi z zahtevanim vložkom 10 mio DM omogočili realizacijo projekta zeoliti, s tem pa omogočili ohranitev minimalno 130 delovnih mest.

Javni razpis je bil objavljen istočasno z javnim razpisom za Livarno Trbovlje. Do razpisnega roka (15.6.92) smo dobili tri ponudbe, ki bodo v nadaljnjem postopku predmet detaljne analize in osnova za pogajanja s potencialnimi partnerji.

Kot v primeru Livarne, je tudi tu mogoče videti, da si vlagatelj(ji) želi(jo) pridobiti večinski delež, o ostalih elementih ponudb pa še ni mogoče javno pisati, saj si na ta način poslabšamo pozicijo v pogajanjih.

Družbeni kapital, ki je predmet dokapitalizacije, bo predmet lastninjenja na osnovi bodoče lastninske zakonodaje (delavci, skladi). Osnova se ne spremeni, saj bi naj to lastninjenje potekalo na osnovi knjižne vrednosti družbenega kapitala.

Za delavce zanimivi cilji so identični s tistimi iz primera



Pogled na glinico

Livarne Trbovlje. Menim, da je vsakemu popolnoma jasno, da so ti uresničljivi le v primeru poslujočega podjetja. V primeru neuspešnih pogajanj s ponudniki bomo prisiljeni ustaviti vsa investicijska dela na projektu, kar obenem pomeni tudi ogroženost že obstoječe proizvodnje in z njo povezanih delovnih mest.

Že iz tega bežnega in nepopolnega pregleda lastninskega preoblikovanja je očitno, da ne gre za enostavne procese. Tehnike in metode le teh so na zahodu izdelane do popolnosti, saj se uporabljajo in dopolnjujejo že vrsto desetletij. Toda

osnovni problem s katerim se srečujemo Slovenci (in tudi ostali prebivalci držav nekdanjega realsocializma) ni pomanjkanje znanja — to se da pridobiti — temveč kopica predsodkov, ki izvirajo iz prejšnjega političnoekonomskega sistema. Politični sistem smo menjali in vsakemu je jasno, da bo treba menjati tudi ekonomskega. Žal pa mnogim ni jasno, da je treba ukrepati dokaj hitro, predvsem pa pragmatično, saj nas nihče ne bo čakal, niti tisti ne, za katere smo vedno trdili, da smo pred njimi.

Direktor:
mag. Danilo Toplek, dipl. oec.

O spremembi imena podjetja iz TGA v TALUM smo obvestili tudi Skupščino občine Ptuj in gospod župan, VOJTEH RAJHER, je takole odgovoril:

**GOSPOD
DANILO TOPLEK
DIREKTOR
TALUM
KIDRIČEVO**

Iskreno sem vesel vašega pisma.

Veliko napora ste vložili v prenovu proizvodnje aluminija, še več v prenovu razvojne filozofije.

Želim si, da bi zmogli že danes razumeti in ceniti vaš napor; zagotovo bo to zmogla bodoča generacija.

Posvetovanje o osebnih dohodkih

Posvetovanja o osebnih dohodkih se je udeležil Bojan Potočnik in pripravil poročilo.

Na posvetovanju o sebnih dohodkih smo obravnavali, tako kot na vseh dosedanjih, trenutno aktualne teme s področja osebnih dohodkov in soočili obstoječe razmere pri nas in na tujem.

Na letošnjem posvetovanju so bili predstavniki italijanskih strokovnjakov s področja kolektivnih pogodb, vlado Slovenije pa je zastopala namestnica ministrice za delo.

Prvi dan smo poslušali referat namestnice ministrice za delo Metke Štoka: **Možne in nujne aktivnosti vlade kot pogajalskega partnerja pri oblikovanju plač.**

Po besedah Štokove se bodo v ministrstvo za delo zavzemali za takšne kolektivne pogodbe, ki jih bodo podjetja lahko izvajala. Izhodiščna formula

naj bi bila 52 % povprečja v gospodarstvu za mesec marec 92. Povprečni osebni dohodek za mesec marec je znašal 39.236 SLT, 52 % od tega je 20.403 SLT. Izhodiščni tarifni razred za mesec marec po Splošni kolektivni pogodbi znaša 24.086 SLT.

V poznejši razpravi po referatu je ta predlog povzročil precejšnjo polemiko. Iz dokumentiranih razprav pa je bilo razbrati, da ima več kot 60 odstotkov zaposlenih nižje plače od povprečja v gospodarstvu Slovenije in da so že te plače **mizerne**. Znižano izhodišče pa bo to revščino še poglobilo. Pri tem pa je še velik problem zamik objave statističnih podatkov o povprečju, ki je dva meseca v zaostanku.

Drugi referat: **Plače po kolektivnih pogodbah v Italiji** je imel Marcello Albonello —

strokovnjak s področja kolektivnih pogodb, Mestre Veneto.

V Italiji si prizadevajo, da bi delovno pravo homogenizirali ter dosegli enake pravice in dolžnosti kot drugod po Evropi.

Pravice delavcev izhajajo iz Ustave. Ta pa je temelj za delovno pravno zakonodajo, ki ima v Italiji že desetletja dolgo tradicijo. V ta okvir sodijo tudi kolektivne pogodbe. Nekateri zakoni so že iz leta 1935. Osnova za tozadevno zakonodajo je italijanska državna ustava, ki delavcem med drugim daje zagotovila, da bi si z delom ali na drugi legalen način zagotavljajo človeku dostojno življenje. Na teh osnovah se sprejmejo tudi kolektivne pogodbe.

Kolektivna pogodba je sporazum s katerim sindikalno združenje v imenu delojemalcev in delodajalcev določijo

(Nadaljevanje na 6. strani)

norme za urejanje delovnih razmerij. Vsebinsko so pogodbe deljene na ekonomski del in normativni del.

Italijanska država, sindikati in podjetniki dajejo tem kolektivnim pogodbam velik pomen. Na veronski ekonomskokomercialni fakulteti imajo posebno katedro oziroma oddelek za proučevanje in študij Kolektivnih pogodb.

Kolektivno pogajanje se prične v Italiji na vladni ravni, ki ima svojo osnovno v italijanski ustavi. Leta 1984 sta vlada in sindikati sklenila za standard delavcev izjemno pomemben dogovor ali **socialni pakt** o splošnem povečanju plač v skladu z letno inflacijo. Vendar to povečanje ne sme biti večje od stopnje inflacije. Podobno kot pri nas, s to razliko, da mi usklajujemo z mesečno rastjo življenjskih stroškov.

Določila kolektivne pogodbe, ki jih sprejme vlada in potrjuje parlament ima težo zakona.

Na osnovi državne Kolektivne pogodbe se sprejemajo:

- konfederalne in panožne kolektivne pogodbe na nacionalni ravni, kjer se določajo globalne pravice vseh delavcev, kot so lestvice tarifnih skupin, socialne pravice, splošne določbe in drugo. Panožne so za tiste dejavnosti, ki so socialnega pomena, kot je šolstvo in drugo. Sklepajo se z zveznimi sindikati.

Konfederalne in panožne pogodbe na regionalni ravni se sklepajo zato, da se lahko upoštevajo regionalne specifičnosti in posebni vplivi. Panožne kolektivne pogodbe so za posamezne industrijske dejavnosti. Sklepajo se z regijskimi sindikati.

Podjetniške kolektivne pogodbe neposredno opredeljujejo medsebojne pravice in obveznosti obeh podpisnikov. V njih je določeno vse v zvezi z urejanjem delovnih razmerij in izplačili delavcem.

V Italiji imajo 330 pogodb dejavnosti (kmetijstvo, industrija, obrt, javne storitve...) Znotraj njih so sektorske delitve kolektivnih pogodb. Takšna delitev je poznana tudi skoraj v vseh evropskih državah.

Pogajanja v Veliki Britaniji potekajo po vrstah poklica, v Italiji pa po dejavnostih.

Plačo, ki jo dobi delavec bi lahko razdelili na tri dele in sicer: ena tretjina je po kolektivni pogodbi, ena tretjina je odvisna od direktorja - vodja, ena tretjina pa je stimulacija, ki je kolektivna (določeni so skupni

cilji in od doseganja teh je odvisna stimulacija).

Razlika med ceno dela je 1:2,3. Delavec dobi 100, delodajalca pa stane ta plača 230. Dohodnina se ne plača. Kar je med letom plačano, je plačano.

Razponi za osnovno plačo:

I	100
II	114
III	128
IV	145
V	158
VI	179
VII	200
VIII	224

IX zanje se sindikati ne pogajajo

X običajno individualne pogodbe

Referat: Sistemi dohodnine v Sloveniji, ki ga je imel takratni minister za finance **Jnaez Kopač**, je poleg pismenega dela referata podal še svojo vizijo na področju dohodnine. Izjavil je, da se bo zavzemal za to, da dohodnine iz plač na koncu leta ne bi bilo potrebno plčevati. Prijava dohodnine bi morali izvesti samo tisti, ki imajo še kakšne druge dohodke.

Omenil je tudi, da pomeni davek iz dobička v Sloveniji štiri milijarde, proračun pa 178 milijard SLT. To razmerje je v Evropi približno 1/4 proračuna predstavljajo davki.

Dejal je tudi, da se bo zavzemal za uvedbo "Profit sharinga", kar pomeni, da bi zaposlene stimulirali z delitvijo dobička.

Referat: Novejši pogledi na plače je imel dr. Ivan Kejžer, o Terminologiji v plačilnem sistemu je predaval dr. Bogdan Lipičnik.

Drugi dan posvetovanja smo poslušali o **Plačilnem sistemu v Republiki Sloveniji**, ki ga je imel dr. Stane UHAN. Podal je veliko število podatkov o gibanju OD od leta 1955 pa do leta 1991 ter tudi primerjavo gibanja plač v Nemčiji.

Naj navedem samo primer:

Plače v Nemčiji			
	1975	1989	Indeks
Bruto plača DEM	1802	3192	177,1
Neto plača DEM	1318	2111	160,1
Cene življ. potrebščin			152,1
Realna neto plača			105,3
V Sloveniji			
neto OD na mesec	YUD/SLT	DEM	
I-XII 1990	5339	636	
I-XII 1991	10000 (ocena)	300	
Indeks	187	47	



Bruto plača je v Nemčiji naraščala z letno stopnjo 4,2%, neto plača pa s stopnjo 3,4% obakrat nominalna. Cene življenjskih potrebščin pa so se letno povečale za dobre tri odstotke. Realne bruto plače so tedaj letno naraščale za 1,1%, neto pa za 0,4%.

Cilj posvetovanja je bil, da bi stroka omogočila zbliževanje stališč glavnih treh pogajalcev o določbah tarifnega dela Kolektivnih pogodb. Na posvetovanju smoprišli tudi do zaključka, da bi morala stroka veliko dprnesti k skupnim izhodiščem za pogajanja o kolektivnih pogodbah.

Problematico OD oziroma dosedanjega tarifnih razredov iz panožne kolektivne pogodbe glede na to, da v TALUMU izplačujemo OD po zakonu o zajamčenih osebnih dohodkih, sem na posvetovanju izpostavil v osebnih stikih z nekaterimi udeleženci in in tudi javno na okrogli mizi. Mnenja so bila enotna in sicer, da mora podjetje, ki izplačuje osebne dohodke po zakonu o zajamčenih osebnih dohodkih, upoštevati ta zakon. iz tega lahko sklepamo, da tarifni razredi iz panožne kolektivne pogodbe niso merilo doseganja osebnih dohodkov, temveč obvezno izplačevanje najmanj zajamčeni osebni dohodek, ki od 1. 5. 1992 znaša 18.560 SLT bruto.

To domnevo mi je potrdil g. Miklič iz sindikatov kovinske in elektro industrije Slovenije po telefonskem pogovoru, dne 26.5.92. Gospod Miklič mi je potrdil, da podjetje, ki plačuje osebne dohodke po zakonu o zajamčenih osebnih dohodkih mora izračunati BOD maso po zakonu in že revalorizirana za 90% rasti življenjskih stroškov. Tako dobljena BOD masa je odvisna tudi od števila delavcev. Delitev mase se vrši nato po relativnem razmerju znotraj podjetja to je po analitični oceni delovnih mest. Dosedaj smo delavcem, ki niso dosegali tarifnih razredov iz kolektivne pogodbe izplačali razliko od le teh. Od 1. 5. 1992 bo razlika dobival le tisti delavec, ki ne doseže zajamčenega osebnega dohodka do višine le tega.

Na okrogli mizi sem postavil tudi vprašanje: ali lahko delavec nižji osebni dohodek kot mu izhaja iz pogodbe o delu?

Navedeno vprašanje sem postavil zaradi dvomov pri izplačilo OD za mesec april v podjetju Revital. V Revitalu so bili osebni dohodki za april izplačani s stimulacijo, stimulacija pa je bila na račun BVT.

Odgovor je bil pritrdilen, vendar pod pogoji, katere določa panožna kolektivna pogodba, panožna kolektivna pogodba za kmetijstvo in živilsko industrijo določa (in vse ostale kol. pogodbe), da osnovni dohodek ne more biti nižji od izhodiščnega osebnega dohodka za polni delovni čas, predvidene delovne rezultate in normalne delovne pogoje. Če delavec ne dosega predvidenih delovnih rezultatov, je lahko tako določen osnovni osebni dohodek nižji za nedoseganje delovnih rezultatov. Doseganje delovnih rezultatov posameznega delavca pa ugotavljamo z ocenjevanjem. Bojan Potočnik



Alin se predstavlja

Po letu in pol delovanja se ALIN — podjetje za spodbujanje podjetništva — še vedno znova predstavlja, predvsem zato, ker spoznava, da je v krogu, kjer je deloval sedaj (predvsem znotraj TGA), zanimanje za podjetništvo upadalo.

Bilo je 23. junija v sejni sobi delavskega sveta, kamor je vabilo veliko plakatov. Predstavitev v bistvu že znanega, je bila zelo dobra, obisk pa skromen. Je to pomanjkanje idej, korajžje ali denarja, ki ga je med nami vse manj. Tudi razprave ni bilo, čeprav sta predsednik skupščine in predstavnik vodstva podjetja dala nekaj izhodišč zanj. Le eden od udeležencev, pa še njega je bilo potrebno izzvati, je poudaril, da bo pri nas potrebno spremeniti miselnost, kar ni tako enostavno, da bomo začeli razmišljati drugače. Sam npr. bi si želel, da bi prek Alina dobil prostore na eni najbolj prometnih ulic na Ptuj, kjer bi imel trgovino in servis. Ne bi bil rad zaprt za tovarniško ograjo.

Predsednik skupščine Alina je predstavil program, ki predvideva nove delavnice na dvorišču TGA, kjer bi bilo potrebno izkoristiti vse možnosti, ki se nam ponujajo. Kljub temu, da je TALUM velik in dokaj tog, lahko ponudi vrsto možnosti za spodbujanje novih izdelkov na področju predelave aluminija (izdelki višje kvalitete) in kemijske tehnologije.

Kadar boste ponovno videli vabilo ALINA, ne odlašajte, temveč pridite, kamor bodo vabili, morda se vam bo prav tam porodila ustvarjalna ideja.

Vera Peklar

- Pomembni so ljudje, odnosi in ljubezen.
- Poštenost — intuicija — zavedanje.
- Znoj, vztrajnost in vera te bodo ponesli skozi te.

William Gasko

URESNIČIMO POSLOVNE AMBICIJE

Prejšnji mesec je ALIN povabil predstavnike slovenskih inkubatorjev z namenom, da bi uskladili skupne interese, možnosti skupnega vključevanja pri spodbujanju malega gospodarstva v Sloveniji in seveda tudi zato, da bi pregledali aktivnosti posameznih inkubatorjav.

Sestanka so se udeležili gospod Potočnik, INPO, d.o.o. Ljutomer, gospod Šauperl, Ekonomski inštitut Maribor, d.o.o, gospod Vujnovič, ELIKON, d.o.o. Sisak, gospod Filipančič, INVEL, d.o.o. Velenje, gospod Iztok Kremser in gospa Barbara Cerle ININ, od domačih so bili prisotni gospodična Simona Berden in gospod Darko Vidovič ter predsednik Skupščine ALINA gospod Bojan Žigman.

Možnosti delovanja znotraj matičnega podjetja se bodo sčasoma skrčile, zato bo potrebno delovanje ALINA razširiti na občinski nivo in se aktivno vključiti v spodbujanje malega gospodarstva, ki ga vodi ministrstvo za malo gospodarstvo.

Dosedanjo dejavnost ALINA sta obširno predstavila njen direktor Darko Vidovič in strokovna sodelavka Simona Berden.

Ustanovitelj ALINA je bil TGA, ki se sedaj imenuje TALUM.

Podjetje je bilo registrirano 25. 2. 1991, s pestro dejavnostjo pa sta se začela ukvarjati dva redno zaposlena delavca: direktor in strokovna sodelavka. Računovodkinja, pomočni-

Poleg inkubatorja je začelo delovati tudi zasebno podjetje INSTEEL, ki zastopa SPEDD - metodologijo ustanavljanja podjetniških inkubatorjev - mrež. Cilj postavitve mreže v Republiki Hrvatski je marketinškega značaja - direktno povezati proizvajalce in kupce.

INPO, d.o.o. Ljutomer, je občinski inkubator v mešani lastnini s tremi redno zaposlenimi. Storitve, ki jih nudijo so izdelava poslovnih načrtov, elaboratov, pridobivanje finančnih sredstev in sodelovanje z Zavodom za zaposlovanje. V času delovanja so bili realizirani štirje projekti, trije so v fazi dokončane realizacije. Poudarjajo, kako prav je, če imajo občine svoje inkubatorje, saj je tako mogoče na enem

Predstavniki slovenskih inkubatorjev na obisku v ALINU

Po pozdravnem govoru je predsednik skupščine Bojan Žigman prisotne seznanil s stališči TALUMA in oblikami pomoči, ki jih nudi inkubator zaposlenim v TALUMU. Za matično podjetje so zanimiva nova zasebna podjetja in obrtne obratovalnice, katerih dejavnosti niso primarnega značaja v TALUMU in imajo možnost prodora na zunanje tržišče. Želimo izkoristiti prednosti, ki jih imamo, saj obvladujemo tehnologijo, opremljeni smo z različno opremo, ki lahko služi tudi za osvajanje nekih novih proizvodov višje kvalitete. Mogoče bomo našli podjetnike, ki bodo pripravljeni vložiti svoje delo in morda tudi del svojega kapitala v dejavnost s področja aluminija in kemijske tehnologije.

Alin nudi bodočim podjetnikom in obrtnikom, zaposlenim v TALUMU, pomoč pri ustanavljanju, izdelavi poslovnega načrta, iskanju ustreznega prostora. Novim podjetjem in obrtnim obratovalnicam nudi finančno pomoč pri najemu delovnih in poslovnih prostorov in osnovnih sredstev. Strokovno opravlja računovodsko knjigovodske storitve.

ca in tajniška pomoč prihajajo iz TALUMA. ALIN je sodeloval s službami in delovnimi enotami TALUMA, z zunanjimi sodelavci ter člani ININ mreže inkubatorjev, v zadnjem času pa tudi z ostalimi predstavniki inkubatorjev po Sloveniji in celo čez mejo. To sodelovanje pa si želijo še razširiti.

Rezultat dosedanjega delovanja ALINA je sedem novih podjetij in štiri obrtne obratovalnice, njihov cilj pa je, da bi postal center spodbujanja podjetništva v občini.

Vabilu ALINA so se odzvali naslednji inkubatorji, ki so jih njihovi predstavniki takole predstavili.

ELIKON, d.o.o. SISAK, je center za raziskovanje in razvoj podjetništva družbe Železarna SISAK. Deluje kot podjetniški inkubator na bazi svojih prostorov, osnovnih sredstev in zaposlenih v železarni. Glavne dejavnosti inkubatorja so: najem prostorov, administrativna pomoč, storitve reklame in promocije, raziskava tržišča, informacijski servis in ponudba — povpraševanje.

mestu dobiti potrebne informacije.

EKONOMSKI INŠTITUT MARIBOR, d.o.o. inkubator, z deset do dvanajst zaposlenimi. Ukvarjajo se svetovanjem, izobraževanjem, razvojem informacijskega sistema (zanj se zaima Obrtna zbornica Slovenije), novim podjetnikom nudijo prostore bivše tezenske občine, ki so primerni le za storitvene dejavnosti, prizadevajo si pridobiti prostore, ki bi bili primerni za proizvodne dejavnosti.

Opravili so okoli 400 registracij podjetij in izdelali 60 poslovnih načrtov. Sodelujejo z Zavodom za zaposlovanje pri projektu Maribor jutri.

INVEL, d.o.o. Velenje, je inkubator v mešani lastnini. Deluje znotraj podjetja ESO.Z delovanjem je začel v začetku letošnjega leta. V matičnem podjetju ima poslovne prostore. Do sedaj so ustanovili in zagotovili prostore trem obrtnim obratovalnicam, ki so jih ustanovili bivši delavci ESA in dvema že delujočima obrtnima obratovalnicama, ki nista imeli ustreznih delovnih prostorov.

ININ, do.o.Ljubljana se ukvarja s svetovanjem pri ustanavljanju podjetniških inkubatorjev. Z njihovo pomočjo je bil ustanovljen tudi naš inkubator.

Na ALIN-ovem srečanju predstavnikov inkubatorjev je bil tudi direktor podjetja ININ, ki je prinesel sveže informacije s sestanka z ministrom za malo gospodarstvo. Novi minister, gospod Tajnikar želi pri uresničitvi svojega programa vključiti vse že obstoječe inkubatorje, predvsem pri pospeševanju razvoja malega gospodarstva. Vzporedno bodo potekale tudi druge aktivnosti ministrstva za malo gospodarstvo, predvsem na naslednjih področjih:

priprava zakona o obrti, zakona o gospodarskih družbah,

komsenza z obrtniki okrog zamudnih obresti, povečanja finančnih sredstev za spodbujanje razvoja malega gospodarstva in izobraževanje zaposlenih v inkubatorjih, ki bodo vključni v mrežo za spodbujanje malega gospodarstva.

Vsi prisotni na sestanku so bili menja, da so takšna in podobna srečanja potrebna, saj najlažje izmenjajo izkušnje pridobljene pri delu, ki so od inkubatorja do inkubatorja različne.

Podjetje ININ pa bo pripravilo predlog sodelovanja in vključevanja inkubatorjev v mrežo, ki jo namerava organizirati Ministrstvo za malo gospodarstvo.

TALUM

TRADING, d.o.o.

VITAL, d.o.o.

REVITAL, d.o.o.

SILKEM, d.o.o.

LIVARNA, d.o.o.

LEGO A, d.o.o.

STANALUM, d.o.o.

ALIN, d.o.o.

MFC, d.o.o.

PRALIK, d.o.o.

TELSOS, d.o.o.

PLESKO, d.o.o.

SKAT, Elektroinstalacije

RAMAŠPED, d.o.o.

PŠENIČNIK Čevljarstvo

TRAVELL, d.o.o.

JUS Servis dvigal

BEZJAK Servis klima naprav

TCK, d.o.o.

ZAKAJ USTANOVITI SVOJE PODJETJE?

Zakaj sploh narediti svoje malo podjetje, se izpostaviti osebnemu tveganju in se odpo-vedati na primer socialni varnosti v eni večjih in že utečanih organizacij?

To je vprašanje, ki si ga danes zastavlja na stotine posameznikov, ki niso zadovoljni s svojim delom in možnostmi za njegovo uveljavitev v obstoje-čih organizacijah. Še več. Danes je nadvse popularno ustanavljati lastna zasebna ali mešana podjetja, saj se vsi, ki imajo kaka posebna znanja ali dovolj tržnih informacij (poslovnih partnerjev) odločajo za ustanovitev svojega podjetja.

Zato o razlogih, "zakaj da", ne želim pisati. Moram pa povedati, zakaj mislim, da svojega podjetja ne kaže ustanavljati:

— Narediti svoje malo podjetje, sam ali z nekaj partnerji, se ne izplača. Izgubili boste nekaj let svojega življenja, veliko prijateljev, pridobili nove sovražnike — in morda celo uspeli.

— Naučiti se boste morali vsega o marketingu, vsega o proizvodnji, vsega o prodaji, vsega o financah in računovodstvu, poznati boste morali milion predpisov — in morda boste potem celo uspeli.

— Dneve in noči boste pro-učevali svoje zamisli, popi-sali vsak list po obeh straneh, sprli se boste z ženo (možem), zanemarili otroke, pozabili na prijatelje in morda celo uspeli.

— Porabili boste vse svoje prihranke, pa še družinske, izposodili si boste pri prijateljih, do vratu boste v dolgo-vih — in upali na uspeh.

In še bi lahko naštevali. Morda bi bilo pametneje kupiti nekaj srečk loterije, ali pa vložiti denar v že obstoječe pod-jetje ali kar v banko, morda je celo bolje sproti zapraviti prihranke...

Tveganje ni podjetno dejanje,
Vili Pšeničny
(Iz revije Podjetnik)

ALIN

Podjetje za ustanavljanje novih podjetij, d.o.o.

Tovarniška 10, 62325 Kidričevo

tel.: +38 62 796 110 – fax: +38 62 796 129



Kako smo poslovali

V tabeli I in II prikazujemo, kako smo poslovali v aprilu 1992. V zadnjem stolpcu tabele prikazujemo tako mesečno kot letno rast ustvarjene proizvodnje v primerjavi z ustvarjeno proizvodnjo v enakem obdobju lani ter doseženo proizvodnjo v primerjavi z načrtovanim obsegom proizvodnje za letošnje leto.

V DE Proizvodnja glinice smo v aprilu proizvedli 569 ton specialnih glinic oziroma 39% več kot smo planirali za ta mesec. Natrijevega vodnega stekla 38°Be smo raztopili 1.032 ton (indeks 44), 42°Be pa 154 ton (indeks 87). V času od I.—IV. znaša proizvodnja Na raztopine 5.614 ton, kar je komaj dobra polovica načrtovane proizvodnje (indeks 56).

Kalijevega vodnega stekla smo v štirih mesecih raztopili 197 ton oziroma 66% planirane količine. Zeolita (atro) smo v IV. proizvedli 194 ton, zeolita — sušenega (atro) pa 140 ton. Od januarja do aprila znaša skupna proizvodnja zeolita (atro) 1.146 ton in s to količino še zdaleč ne dosegamo planiranih količin za to obdobje (indeks 35).

V DE Proizvodnja aluminija smo v aprilu proizvedli v elektrolizi B 2.794 ton in v elektrolizi C 3.245 ton elektrolitskega Al, to je skupaj 6.039 ton. S to količino nismo dosegli planske postavke za 123 ton (indeks 98). V času od januarja do aprila smo proizvedli v obeh elektrolizah 24.581 ton elektrolitskega Al, kar pa je 274 ton manj kot smo načrtovali za to obdobje in 589 ton manjkot v enakem obdobju preteklega leta in je glede na to, da so lani sodelovale še vse tri elektrolize — razumljivo.

Poraba vseh glavnih surovin na enoto proizvoda je v elektrolizah v glavnem zadovoljiva, še najbolj poraba električne energije, katera je v elektrolizi B manjša za 3%, v elektrolizi C pa za 2% od planskega normativa.

V livarnah smo v IV. mesecu proizvedli največ Al formatov in sicer 3.653 ton (indeks 102), prav tako smo tudi v obdobju I.—IV. s proizvodnjo 16.984 ton presegli plansko postavko za 18%. Proizvodnja ostalega livnega asortimenta se

TABELA I: DINAMIKA POSLOVANJA — INDEKSI FIZIČNEGA OBSEGA PROIZVODNJE

DE / PROIZVOD	Enota mere	PLAN 1992		DOSEŽENO				INDEKSI			
		IV	I-IV	1991		1992		1992/91		1992	
				IV	I-IV	IV	I-IV	7:5	8:6	7:3	8:4
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
DE PROIZVODNJA GLINICE											
Specialne glinice	t	410	1.653	46	388	569	952	—	245	139	58
Sušeni hidrat	t	30	120	—	—	—	—	—	—	—	—
Raztopljeno Na vodno steklo 38° Be	t	2.349	9.397	889	3.467	1.032	5.063	116	146	44	54
Raztopljeno Na vodno steklo 42° Be	t	177	714	93	217	154	551	166	254	87	77
Raztopljeno K vodno steklo 42°Be	t	74	298	—	—	—	197	—	—	—	66
Zeolit (atro)	t	393	1.587	193	541	194	620	101	115	49	39
Zeolit — sušeni (atro)	t	410	1.657	22	22	140	526	632	—	34	32
DE PROIZVODNJA ALUMINIJA											
Elektrolitski Al — hala B	t	2.885	11.637	2.983	12.027	2.794	11.437	94	95	97	98
Elektrolitski Al — hala C	t	3.277	13.218	3.212	13.143	3.245	13.144	101	100	99	99
Skupaj hali B + C	t	6.162	24.855	6.195	25.170	6.039	24.581	97	98	98	99
Anodni bloki — B	t	1.681	6.779	1.767	7.139	1.579	6.861	89	96	94	101
Anodni bloki — C	t	1.807	7.290	1.865	7.255	2.104	7.521	113	104	116	103
LIVARNAE											
Al formati	t	3.571	14.402	4.962	20.593	3.653	16.984	74	82	102	118
Livarske zlitine	t	533	2.149	194	1.015	415	1.199	214	118	78	56
Gnetne zlitine	t	992	4.000	838	2.880	667	2.542	80	88	67	64
Predzlitine — lastna poraba	t	157	6.33	93	332	202	405	217	122	129	64
E Al žica + peral žica	t	172	694	142	672	98	8	760	113	98	110
Al trak — ozki za prodajo	t	328	1.322	204	1.265	31	402	15	32	9	30
Al trak — ozki za rondelice	t	656	2.645	690	2.482	756	2.292	110	92	115	87
Al trak — široki za prodajo	t	50	202	55	379	54	321	98	85	108	159
Al trak — široki za izparilce	t	301	1.214	345	854	230	798	67	93	76	66
DE PREDELAVA ALUMINIJA											
Rondelice	t	328	1.323	335	1.330	307	1.067	92	80	94	81
Izparilniki	t	139	562	166	621	61	360	37	58	44	64
BLAGOVNA PROIZVODNJA	t	6.133	24.654	6.896	28.755	5.180	23.635	75	82	85	96

TABELA II: PREGLED PORABLJENIH NAJVAŽNEJŠIH SUROVIN NA ENOTO PROIZVODA V ČASU OD I-III 1992

DE / PROIZVOD	Enota mere	Planski normativi	Doseženi normativi		Indeksi	
			IV	I-IV	4:3	5:3
1	2	3	4	5	6	7
DE PROIZVODNJA ALUMINIJA						
Elektrolitski Al — hala B						
— glinica	t	1,925	1,925	1,925	100	100
— anodni bloki	t	0,5825	0,548	0,5819	94	100
— kriolit	t	0,005	98	0,00017	98	3
— Al fluorid	t	0,032	0,026	0,0220	81	69
— električna energija	kWh	14,760	14,340	14,364	97	97
Elektrolitski Al — hala C						
— glinica	t	1,925	1,925	1,925	100	100
— anodni bloki	t	0,5515	0,5578	0,5488	101	100
— Al fluorid	t	0,023	0,0223	0,0198	97	86
— električna energija	kWh	13,758	13,527	13,466	98	98
Anodni bloki — B						
— petrolkoks	t	0,6884	0,6935	0,7018	101	102
— katranska smola	t	0,1548	1,1553	0,1551	100	100
— pečeni ostanek	t	0,2314	0,2289	0,2205	99	95
— električna energija	kWh	300	316,7	319,6	106	107
— zemeljski plin	Sm ³	70	75,1	73,2	107	105
Anodni bloki — C						
— petrolkoks	t	0,6867	0,6954	0,6869	101	100
— katranska smola	t	0,1572	0,1549	0,1548	99	98
— pečeni ostanek	t	0,232	0,2468	0,2512	106	108
— električna energija	kWh	280	324,1	325,3	116	116
— zemeljski plin	Sm ³	70	74,7	57,2	107	82

je gibala zelo različno glede na isti mesec preteklega leta in glede na planske postavke. Načrtovane količine za obdobje I.—IV. smo presegli s proizvodnjo Al žice (indeks 110) in Al traku — širokega za prodajo (indeks 159).

V DE Predelava aluminija smo v aprilu proizvedli 307 ton rondelice in 61 ton izparilnikov. Od januarja do aprila znaša proizvodnja rondelice 1.067 ton oziroma 81% planirane količine, proizvodnja izparilnikov

pa 360 ton oziroma 64% planirane količine.

Skupni blagovne proizvodnje je v aprilu 5.180 ton (indeks 85), v času od I.—IV. pa je 23.635 ton, kar je 4% manj kot smo predvidevali v planu za to obdobje.

Kako smo poslovali

V tabeli I in II prikazujemo, kako smo poslovali v maju 1992. V zadnjem stolpcu tabele prikazujemo tako mesečno kot letno rast ustvarjene proizvodnje v primerjavi z ustvarjeno proizvodnjo v enakem obdobju lani ter doseženo proizvodnjo v primerjavi z načrtovanim obsegom proizvodnje za letošnje leto.

V DE Proizvodnja glinice smo v maju raztopili 2.028 ton Na vodnega stekla 38°Be (indeks 84), 46 ton Na vodnega stekla 42°Be (indeks 148), 129 ton Na vodnega stekla 48°Be (indeks 47). V času od I.—IV. znaša proizvodnja Na raztopine 7.816 ton, kar je 61% načrtovane proizvodnje za ta čas.

Kalijevega vodnega stekla smo v petih mesecih raztopili 233 ton oziroma 62% planirane količine.

Zeolita (atro) smo v V. mesecu proizvedli 458 ton, zeolita — sušenega (atro) pa 458 ton. Od januarja do maja znaša skupna proizvodnja zeolita (atro) 1.927 ton in s to količino še zdaleč ne dosegamo planiranih količin za to obdobje (indeks 47).

V DE Proizvodnja aluminija smo v maju proizvedli v elektrolizi B 2.905 ton in v elektrolizi C 3.363 ton elektrolitskega Al, to je skupaj 6.268 ton. S to količino nismo dosegli planske postavke za 100 ton oziroma 2%. V času od januarja do maja smo proizvedli v obeh elektrolizah 30.848 ton elektrolitskega Al, kar pa je 375 ton manj kot smo načrtovali za to obdobje (indeks 99). Zaradi težav, to je pomanjkanje električne energije, v letošnjem letu načrtno zmanjšujemo porabo energije v elektrolizah. To se seveda posledično odraža na zmanjšani proizvodnosti elektrolitskih peči. Opozoriti velja, da omejitve jakosti električnega toka v planu za leto 1992 niso bile upoštevane, kar dodatno vpliva na zaostajanje dejanske proizvodnje aluminija za načrtovanimi količinami in ni izglej, da bi se temu vplivu do konca leta lahko izognili.

Poraba vseh glavnih surovin na enoto proizvoda je v elektrolizah v glavnem zadovoljiva, še najbolj poraba električne energije, katera je v elektrolizi

TABELA I:
DINAMIKA POSLOVANJA — INDEKSI FIZIČNEGA OBSEGAPROIZVODNJE

DE / PROIZVOD	Enota mere	PLAN 1992		DOSEŽENO				INDEKSI			
		V	I-V	1991		1992		1992/91		1992	
				V	I-V	V	I-V	7:5	8:6	7:3	8:4
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
DE PROIZVODNJA GLINICE											
Specialne glinice	t	423	2.076	26	414	—	952	—	230	—	46
Sušeni hidrat	t	30	150	—	—	—	—	—	—	—	—
Raztopljeno Na vodno steklo 38° Be	t	2.428	11.824	1.019	4.486	2.028	7.090	199	158	84	60
Raztopljeno Na vodno steklo 42° Be	t	31	745	150	367	46	597	31	163	148	80
Raztopljeno Na vodno steklo 48° Be	t	152	152	—	—	129	129	—	—	85	85
Raztopljeno K vodno steklo 42° Be	t	76	374	—	—	36	233	—	—	47	62
Zeolit — suspen. (atro)	t	406	1.993	152	693	323	943	213	136	80	47
Zeolit — sušeni (atro)	t	423	2.076	32	54	458	094	—	—	108	47
DE PROIZVODNJA ALUMINIJA											
Elektrolitski Al — hala B	t	2.982	14.619	3.053	15.080	2.905	14.342	95	95	97	98
Elektrolitski Al — hala C	t	3.386	16.604	3.371	16.513	3.363	16.506	100	100	99	99
Skupaj hali B + C	t	6.368	31.223	6.424	31.593	6.268	30.848	98	98	98	99
99 Anodni bloki — B	t	1.737	8.516	1.829	8.968	1.546	8.407	85	94	89	99
Anodni bloki — C	t	1.868	9.158	2.084	9.339	1.762	9.283	85	99	94	101
LIVARNAE											
Al formati	t	3.690	18.092	5.166	25.758	4.056	21.040	79	82	110	116
Livarske zlitine	t	550	2.700	265	1.280	299	1.499	113	117	54	56
Gnetne zlitine	t	1.025	5.025	921	3.801	937	3.478	102	92	91	69
Predzlitine — lastna poraba	t	162	796	113	445	70	476	62	107	43	60
E Al žica + peral žica	t	178	872	383	1.055	341	1.102	89	104	192	126
Al trak — ozki za prodajo	t	339	1.661	—	1.265	157	559	—	44	46	34
Al trak — ozki za rondelice	t	678	3.322	466	2.948	495	2.787	106	95	73	84
Al trak — široki za prodajo	t	52	254	261	640	324	645	124	101	623	254
Al trak — široki za izparilce	t	311	1.525	49	903	120	918	245	102	39	60
DE PREDELAVA ALUMINIJA											
Rondelice	t	339	1.661	219	1.549	310	1.377	142	89	91	83
Izparilniki	t	144	706	57	678	71	431	125	64	49	61
BLAGOVNA PROIZVODNJA	t	6.317	30.971	7.272	36.027	6.495	30.131	89	84	103	97

TABELA II:
PREGLED PORABLJENIH NAJVAŽNEJŠIH SUROVIN NA ENOTO PROIZVODA V ČASU OD I-V 1992

DE / PROIZVOD	Enota mere	Planski normat.	Dosež. normativi		Indeksi	
			V	I-V	4:3	5:3
1	2	3	4	5	6	7
DE PROIZVODNJA ALUMINIJA						
Elektrolitski Al — hala B						
— glinica	t	1,925	1,925	1,925	100	100
— anodni bloki	t	0,5825	0,587	0,5965	101	102
— kriolit	t	0,005	—	0,00014	—	3
— Al fluorid	t	0,032	0,017	0,0209	53	65
— električna energija	kWh	14,760	14,297	14,370	98	97
Elektrolitski Al — hala C						
— glinica	t	1,925	1,925	1,925	100	100
— anodni bloki	t	0,5515	0,565	0,552	102	100
— Al fluorid	t	0,023	0,023	0,0204	100	89
— električna energija	kWh	13,758	13,531	13,479	98	98
Anodni bloki — B						
— petrolkoks	t	0,6884	0,7193	0,7084	104	103
— katranska smola	t	0,1548	0,1493	0,153	96	99
— pečeni ostanek	t	0,2314	0,2093	0,2167	90	94
— električna energija	kWh	300	282,3	300,4	94	100
— zemeljski plin	Sm ³	70	73,8	73,2	105	105
Anodni bloki — C						
— petrolkoks	t	0,6867	0,6974	0,6884	102	100
— katranska smola	t	0,1572	0,1548	0,1548	98	98
— pečeni ostanek	t	0,232	0,2467	0,2511	106	108
— električna energija	kWh	280	310,1	320,3	111	114
— zemeljski plin	Sm ³	70	75,0	59,5	107	85

B manjša za 3%, v elektrolizi C pa za 2% od planskega normativa.

V livarnah smo v petem mesecu proizvedli največ Al formatov in sicer 4.056 ton ter s to količino presegli mesečno plansko postavko za 10%. Proizvodnja ostalega livnega asortimenta se je gibala zelo različno, planirano količino pa smo presegli še s proizvodnjo

Al žice (indeks 192) in Al traku — širokega za prodajo (indeks 623). V obdobju I.—V. smo prav tako proizvedli več kot smo načrtovali Al formatov za 16%, Al žice za 26% in Al traku — širokega za prodajo za 154%.

V DE Predelava aluminija smo v maju proizvedli 310 ton rondelice in 71 ton izparilnikov. Od januarja do maja znaša

proizvodnja rondelice 1.377 ton oziroma 83% planirane količine, proizvodnja izparilnikov pa 431 ton oziroma 61% planirane količine.

Skupni obseg blagovne proizvodnje je v maju 6.495 ton (indeks 103), v času od I.—V. pa je 30.131 ton, kar je 3% manj kot smo predvidevali v planu proizvodnje za to obdobje.

115 let obrtnega izobraževanja na Ptuju

25 let strojne in metalurške šole Ptuj

*Če načrtuješ za eno leto,
posadi seme, če za deset let,
posadi drevo, če za 100 let, uči
ljudi.*

*Če poseješ seme enkrat, boš
imel eno žetev. Če učiš ljudi,
boš imel 1000 žetev.*

Tako so zapisali v Zbornik dijakov, ki so skupaj s svojimi mentorji pripravili pregled razvoja izobraževanja od obrtnih poklicev do tehnikov.

Kakšna je bila torej žetev, ki so jo zasejali v ta prelepi konec slovenske zemlje, ki se mu še vedno reče nerazviti, kar pa ne pomeni nerodovitni. Prav tu, v oddaljenih bregačah in skritih vaseh, je obrodilo tišoč žetev. Kakšnih, sva se pogovarjala z enim od ravnateljev, Milanom Cimermanom, ki že trinajsto leto vodi srednjo strojno in metalurško šolo, ki je bila vsa leta povezana tudi z našim podjetjem.

V letu 1981/82 smo pričeli z izobraževanjem metalurških tehnikov prav na željo TGA in ostalih metalurških delovnih organizacij v Podravju (Metalna, Mariborska livarna, TAM). Doslej smo izobrazili 124 metalurških tehnikov. Precej jih je nadaljevalo šolanje na višjih in visokih šolah in po podatkih, ki jih imamo, so dokaj uspešni študenti. Nekaj se jih je tudi preusmerilo v strojništvo in so nadaljevali študij na strojni fakulteti.

V šolskem letu 81/82 smo začeli sistematično izobraževati talilce - livarje predvsem za potrebe TGA. Izobrazili smo jih 51, kar je za ta poklic kar visoka številka, saj zanj ni bilo nikoli velikega interesa.

Isto leto smo pričeli z izobraževanjem gliničarjev, ki je trajalo do leta 89/90, ko je končala zadnja generacija. Izobrazili smo okrog 100 gliničarjev za potrebe TGA.

Razen tega smo izobraževali strojne mehanike. Najmanj 15 se jih je vsako leto izobraževalo v TGA v Vzdrževanju. To izobraževanje je bilo kvalitetno. Takrat ga je vodil Ivan Ogrinc s svojimi sodelavci. Pri nas je končalo šolanje tudi veliko strojnih tehnikov, ključavničarjev in varilcev.

Moram reči, da je bilo sodelovanje s tovarno - podjetjem zelo dobro in žal nam je, da se bo jeseni končalo. Ministrstvo za šolstvo in šport je namreč sklenilo, da je ena metalurška šola v Sloveniji dovolj za vse potrebe in sicer v Mariboru, kjer naj bi izvajali vse

programe od II. do V. stopnje. Sicer pa je vpis v metalurško šolo upadel že predlani.

Kako je bilo s prakso? So si učenci pridobili dovolj praktičnega znanja?

Do usmerjenega izobraževanja, ki se je začelo tam v letu 81/82 smo osvajali programe v celotni organizaciji pouka za poklicno šolo, kjer je bilo več praktičnega pouka in tudi v periodični organizaciji, ki je potekala šest mesecev v delovno organizaciji in šest mesecev v šoli.

Usmerjeno izobraževanje je spremenilo koncept izobraževanja, kjer je bil poudarek bolj na splošnih izobraževalnih predmetih in pa tudi na stroki, vendar s tem, da se del usposabljanja prenese v podjetje. Tri leta v šoli, z manj prakse kot v preteklem obdobju, šest mesecev pa kvalitetno pripravništvo v podjetju. To pa ni bilo vedno tako dosledno izvedeno kot so zahtevale določbe oz. predpisi, zato mogoče usmerjeno izobraževanje ni doseglo končnega namena. Res pa je, da je bilo premalo praktičnega pouka in da so učenci, ki so končali usmerjeno izobraževanje imeli manj praktičnih znanj.

Leta 1987 se je koncept spremenil. Sedaj pridobijo učenci v dvoletnem in triletnem programu mnogo več praktičnih znanj, ker je povečan fond praktičnih ur. Zaenkrat so predmetniki sprejeti na tem konceptu. Če bodo zagotovljeni normalni materialni pogoji (učna tehnologija in primeren kader), je ta model, ki je trenutno predlagan, verjetno zadovoljiv za naše potrebe.

Novo v centru

Letos pričenjamo z izobraževanjem za obrt in to v programu vozil in vozniških sredstev za poklic avtomehaničar. V prvem letu bo učenec pri praktičnem pouku v šoli, dva meseca pa bo šel k obrtniku. V drugem in tretjem letniku bo pol leta v šoli, pol leta pa pri obrtniku. Pouk bo trajal nekaj dalj časa - 42 tednov.

Pri obrtnem načinu izobraževanja je obvezno, da skleneta obrtnik in šola ter starši (učence) učno pogodbo. Obrt-

nik je dolžan, da zagotovi praktični pouk, kvalitetno izvajanje, šola pa strokovno teoretični del. Mislim, da je ta način dober. Razpišejo se učna mesta in takoj se ve, koliko kadrov rabimo. Z Obrtno zadrugo Ptuj smo se povezali in dobili dovolj obrtnikov, vključili pa smo tudi nekaj delavnic večjih podjetij v Ptuj in Ormož. Učna mesta vsem vpisanim so zagotovljena.

Imate podatke, koliko vaših učencev se zaposli?

Teh podatkov nimamo, imamo le nekaj povratnih informacij, ki povedo, da se jih nekaj zaposli v deficitarnih poklicih, dosti jih čaka na Zavodu za zaposlovanje, precej učencev pa nadaljuje šolanje. Mnogi kovinarji postanejo šoferji, imamo pa podatke, da se naši učenci zaposlujejo tudi v tujini. Tisti, ki pokažejo dovolj praktičnega znanja, z zaposlitvijo nimajo težav.

Kako dalje

Trenutno smo v fazi reorganizacije srednješolskega centra. Načrtujemo pet samostojnih šol: strojno in elektro poklicno šolo, tehniško strojno in elektro šolo, srednjo kmetijsko šolo, ekonomsko šolo in gimnazijo. Te šole bi delovale kot samostojni zavodi, v skupni lasti pa bi zadržali učno tehnologijo, multimedijski center, računalništvo in knjižnico. Življenje v bodoče nas bo vezalo pod isto streho, kot tudi podob-

ni interesi - vzgoja mlade generacije, tako da tukaj ne vidimo nobenih težav.

Pričakujemo odgovor z Ministrstva za šolstvo in upamo, da bo pozitiven.

Se šolstvu pišejo boljši časi?

O programu novega ministra ne bi mogel reči ničesar, premalo je še na oblasti. Prvi vtisi so ugodni.

Mislim, da bomo v strokovnem šolstvu potrebovali več sredstev za investicije, predvsem za nabavo nove učne tehnologije. Ugotavljamo, da zastajamo za zahodno Evropo pri modernih učnih sredstvih.

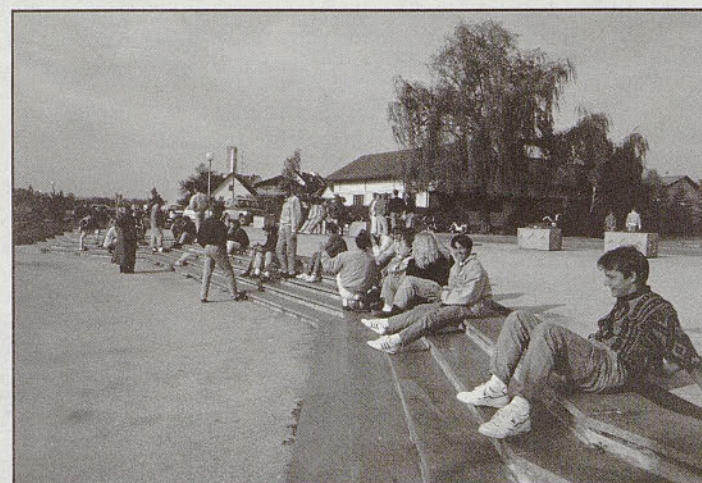
Programsko se poskušamo z vsemi našimi sposobnostmi in znanjem dokopati do čimbolj aktualnih programov, ki bodo primerni in v skladu z razvito Evropo in tu smo naredili že nekaj korakov.

Navezali smo stike s šolo v Kirchheimu, kjer smo dobili mnogo učnega gradiva, literature. Ogledali smo si nekaj najmodernejših izobraževalnih centrov (VW, Audi, Mercedes-Benz).

Spoznali smo tudi življenje in delo učiteljev na poklicni šoli v Kirchheimu in navezali kontakte. Predvsem smo dobili precej strokovne literature za področje strojništva in elektrotehnike, ki jo že s pridom uporabljamo.

Na splošnem nivoju poklicne šole ni bistvenih razlik. Nemci imajo 10-letno izobra-

Med odmorom



ževanje v osnovni šoli in če prihaja učenec v poklicno šolo, je ta zasnovana predvsem na stroki in praktičnem pouku. Splošnih predmetov je zelo malo, od šest do deset ur na teden, vse drugo je prodobivanje strokovnega znanja in praktični pouk. Njihovo izobraževanje za podobne profile poteka tri in pol leta in zagotavlja več praktičnega znanja.

Tam poznajo dualni sistem izobraževanja, kar pomeni, da imajo učenci v enem tednu en dan teoretični pouk v šoli, štiri dni pa praktični pouk v medpodjetniških ali podjetniških izobraževalnih centrih, ki so najmodernejše opremljeni, ki jih opremljajo velike tovarne.

Za primer: Izobraževalni center v Mercedesu ima 20 m² površine z delavnicami, kjer se izobražujejo poklicni kadri (od strojnikov do vseh profilov) za potrebe Mercedes. V tem centru so tudi nadaljevalni programi, npr. za izobraževanje servi-

serjev. Izobraževanja ob delu ne poznajo, pač pa izobraževanje iz dela, kjer po posebnem postopku izberejo najboljše in jih v letu ali leto in pol izšolajo za specialiste ali mojstre. Zanimivo je tudi, da ne poznajo klasične tehniške šole kot jo imamo mi, pač pa imajo tehnične gimnazije, če pa hoče učenec pridobiti naziv tehnik, mora še na dodatno izobraževanje.

V petih dneh smo si ogledali vrhunsko opremljene izobraževalne centre, kjer uporabljajo skupinsko delo in projektno metodo izobraževanja, kjer učenec že v prvem letu izdelava določeno nalogo z vsemi tehnološkimi operacijami v določenem času.

V drugem in tretjem letniku se učenci že lotevajo, na osnovi projektnih nalog, zahtevnejših izdelkov, ki jih izdelujejo v skupini pet do šest učencev. Vsi izdelki so uporabni in jih lahko učenci tudi odkupijo,

lahko pa jih prodajo tudi na trgu ob raznih praznikih, kar je zelo zanimivo in ljudje radi kupujejo.

V novem šolskem letu se bomo tudi mi lotili tega novega načina poučevanja, ker je dokaj uspešno in učenca motivira.

Za konec še enkrat o sodelovanju šola - tovarna

Rad bi poudaril, da je bilo naše sodelovanje s TGA vzorno. Razen praktičnega načina izobraževanja smo imeli tudi tesne stike pri izmenjavi strokovnih sodelavcev. Ko smo začeli z izobraževanjem metalurških tehnikov, so bili predavatelji za strokovne predmete v glavnem iz TGA: inženirji Đ. Panzalovič za livarstvo, B. Čeh za toplotno tehniko in metalografijo, M. Pristovšek za strokovne predmete, predavala sta tudi inženirja Banko in Gulin in verjetno še kdo. Za praktični pouk pa predvsem J. Sukič za gliničarje, I. Ogrinc za strojne

ključavničarje in R. Topolovec za talilce livarje.

Vodja izobraževalnega procesa in sodelovanja z nami je bil Stane Medik. Ne smemo pozabiti še na Jožeta Glazerja, takratnega vodjo Kadrovske službe, ki je skrbel za kavlitenost izmenjavo in sploh negoval naše stike, kar je v zadnjem času prevzela Brigita Aćimović. Največ razumevanja smo imeli seveda pri vodstvo (Topek, Bedrač). Še enkrat moram poudariti, da smo zares vzorno sodelovali, zato se jim za vse najlepše zahvaljujem in žal mi je, da z ukinitvijo metalurške šole na Ptuj prekinjamo to sodelovanje. Upam, da bo v prihodnosti še prišlo do potrebe rehabilitacije metalurške šole na tem prostoru.

TGA nam je bila vedno pripravljena pomagati tudi materialno pri nabavi raznih učnih pomagal, opreme, pri strokovnih ekskurzijah, s prispevki za maturante, kar zelo cenimo.

UPOKOJENI JANUAR — APRIL 1. 1. — 30. 4. 1992

DE GLINICE

1107 ROZMAN Maks
2114 MAJCENOVIC Martin

DE PROIZVODNJA ALUMINIJA

4172 PINTERIČ Filip
3407 HORVAT Vincenc
2525 ŠIMENKO Štefan
105 TERBUC Franjo

DE VZDRŽEVANJE

4223 GAŠPAR Franc
2143 KAISERSBERGER Jože
2441 SMOLINGER Jože

DE PROMET

2835 MESARIČ Lovro

STROKOVNE SLUŽBE

5452 SKAZA Angela

ZAPUSTILI PODJETJE

JANUAR — APRIL 1. 1. 1992 — 30. 4. 1992

DE GLINICE

7174 ŠERUGA Mirko
7720 MURŠEC Dušan
7677 SIMONIČ Srečko
8584 KRAJNC Janez
8382 TOPLAK Miran
8523 HORVAT Jože
7263 SOK Rajko
7781 REJC Slavko
8478 KRIŽNJAK Bojan
7881 SENICA Jože
8535 PERKLJIČ Štefan
5787 HAZENMALI Jožef
8116 KRAJNC Danilo
7509 CIGULA Željko
7730 ŠOŠTER Marjan

DE PROIZVODNJA ALUMINIJA

5369 GOBEC Franc
4164 PEKLIČ Štefan
5582 GAVEZ Stanislav
6052 BREC Konrad
6414 BUTOLEN Stanko
6882 JEZA Stanislav
6278 HIMELRAJH Marjan
6580 ZEBEC Branko
7251 ARBAJTER Ivan
6222 LIČINA Gojko
6549 KRAJNC Branko
5377 PAPEŽ Janez
6218 ATANASOV Vladimir
4116 KAISERSBERGER Franc
6560 SVENŠEK Ivan
7001 PETEK Vladko
7281 MUHIČ Franc
7273 GAJSKI Igor
7694 SRNEC Anton
6772 MIHELIC Marko
5899 KRAJNCIČ Jože
7741 LAH Konrad
7553 VIDOVIČ Ivan
7799 HORVAT Alojz
5385 JABLOČNIK Maks
4736 ŽIŽEK Feliks
5108 GAJSER Jože
5805 KOŠUTAR Ivan
4430 BERANIČ Stanko
4451 KRAMAR Rudolf
4985 VINTER Marjan
6249 SPEVAN Franc
5177 ARNEJČIČ Franc
7519 KURBUS Milan
8299 RAJH Marjan
4115 TOPLAK Jože
7668 RISTOV Saško
7886 KRAJNC Igor
8039 JERENKO Ivan
5339 MESAREC Frančišek
6463 ZAMUDA Joško
5928 KRAJNC Milan

DE PREDELAVA

4289 BEDENIK Janez
4959 ŠOŠTAR Vilibald

4312 MESARIČ Ivan

DE VZDRŽEVANJE

4478 JERNEJŠEK Zdravko
8431 VOLGEMUT Janko
7894 SEVŠEK Igor
8409 KOKOL Robert
4623 KRAMBERGER Milan
5019 JANKOVIČ Milisav
4209 HROVAT Ciril
8569 KONDRIC Marjan
7808 FICIJAN Marjan
8219 PUČKO Ivan
5361 VERLAK Bojan
8012 PŠENIČNIK Franc
8355 HORVAT Anton
6100 ŽINKO Bojan
7686 NAHBERGER Martin

DE PROMET

5792 KOVAČIČ Alojz
5770 KRAJNC Maks
6519 SAKELŠEK Drago
8227 PRAVDIČ Bojan
4445 ARNUŠ Branko
4169 MILOŠIČ Feliks
4152 ŠTUMBERGER Marjan
5907 ŠTUHEC Drago

DE DRUŽBENI STANDARD

6960 TOPLAK Vlasta
6854 KIRBIŠ Jožica
4042 SAJIČ Štefka
5050 LAH Alojz
5460 POŽGAN Milenka
5831 BERANIČ Jožica

DE SPLOŠNE ZADEVE

8161 ZAJC Daniel

STROKOVNE SLUŽBE

4244 MATIJEVIČ Rajko
4221 MAJCEN Alojz
7102 MARINIČ Zdenka
5840 LEVIČNIK Miran

UMRLI JANUAR — APRIL 1. 1. 1992 — 30. 4. 1992

8109 ŠKERJANEC Vinko
6352 ZELENKO Miroslav
6181 KIRBIŠ Marjan
4376 VURCER Stanislav

I. UPOKOJENI V MESECU MAJU 1992

DE VZDRŽEVANJE

1346 EMERŠIČ Rudolf

II. ZAPUSTILI PODJETJE

1. Zapustili podjetje TGA in se zaposlili v drugem podjetju, ki je last TGA

DE GLINICA

8498 ŠIMENKO Darko

DE VZDRŽEVANJE

6190 SREČKOVIČ Andreja

DE SPLOŠNE ZADEVE

5199 GOJKOŠEK Alojz
5724 PEINKIHER Franc
5847 BOŽIČKO Milan

STROKOVNE SLUŽBE

8080 NOVAK Jožica

2. Ostali, ki so zapustili podjetje

DE GLINICA

7055 NACEV Pero

DE PROIZVODNJA ALUMINIJA

8263 HULL Davorin
6805 PAJEK Branko
DE PREDELAVA
8533 BEDENIK Bojan

DE VZDRŽEVANJE

8407 FRČEC Igor

DE DRUŽBENI STANDARD

4737 JAZBEC Emilija

STROKOVNE SLUŽBE

8597 LAMBERGER Igor

Aluminij

Izdaja delavski svet podjetja Talum — Uredniški odbor sestavljajo: Majda Zadravec, Mojca Cafuta, Viktorija Petauer, Majda Lampret, Srečko Širovnik, Rajko Topolovec, Marija Korada, Franc Sagadin, Ciril Majcen, Janez Liponik, Vera Peklar (odgovorna urednica). Fotografija: Stojan Kerbler, dipl. ing. Tisk: PP PE Ptujška tiskarna, Ptuj. Člani kolektiva in upokojeni dobivajo list brezplačno. Rokopisov in slik ne vračamo. Naklada 3250 izvodov. Oproščeno temeljnega prometnega davka po mnenju sekretariata za informacije pri IS Slovenije števila 321/172 z dne 24. oktobra 1975.