

V Kovinski industriji Igo napenjajo vse sile, da bi uspeli izvoziti toliko kot so planirali, to je za dobrih 48 milijonov dinarjev. To niti ni tako malo za kolektiv z 200 zaposlenimi in 137 milijoni celotnega prihodka, ki je od lani porasel kar za 41 odstotkov, vendar večinoma na račun inflacije. Toda v KIG ne dosegajo načrtovanega, saj so v prvem polletju izvozili za slabih 12 milijonov in tako izpolnili letni plan komaj 24 odstotno. Bistveni vzroki za takšen položaj so: zmanjšanje naročil za radiatorje, pomanjkanje pločevine za izdelavo težke embalaže, manjši izvoz oblog...

Z Avstriji imajo v KIG sklenjene pogodbe za 30.000 sodov, poslali pa so jih do sedaj le 16000. Z njimi bi lahko sklenili pogodbo celo za znatno večje število sodov, vendar KIG tega trenutno ne zmore s svojo strojno opremo, pomanjkanja reprovromateriala. Ižanci so edini slovenski proizvajalec tovrstnih izdelkov, ki so tudi zunaj zelo iskani, vendar velikih transportnih stroškov zaradi teže takšna prodaja ne prenese. Bistvena ovira za izvoz pa



Redna oskrba z reprovromaterialom bi delavcem KIG še bolj odprla vrata v svet

jo rabimo in smo jo naročili. Zjutraj čakamo kaj bo pripeljal tovornjak in šele potem vemo, kaj bomo tisti dan delali. Takšne razmere so nevdružne in seveda neresne. V takšnih razmerah je tudi nemogoče zahtevati od ljudi visoko produktivnost in visoko kvaliteto. Če ne bi imeli tako dobrih delavcev, kot jih imamo, sploh ne bi mogli prodati na zunanjem trgu niti za en dolar, ker imamo tako neurejene razmere doma. Tako žal je, pa čeprav bodo to nekateri neradi slišali, posebej tisti ki govorijo o izvozu, ne poskrbijo pa, da bi onemogočili razne špekulacije in da bi mi delavci res lahko delali za izvoz.« Pravi predsednik delavskega sveta **Jože Žot**.

Delavec **Dominik Majnik** meni: »Mislim, da moramo v tovarni najti kakšne nove programe, skratka nove izdelke naj bi delali. V njih naj bo več dela in manj materiala. Tam bomo več zaslužili. Marsikaj bi lahko privarčevali tudi pri orodjih. Vem, da smo tu naredili že veliko s tem, da smo naredili doma celo vrsto strojev in imamo sedaj celo naročila od drugih tovarn, da tudi njim izdelamo nekatere stroje. Mislim, da bi tu lahko naredili še marsikaj. Nujno pa moramo urediti odnose z dobavitelji, ker nas sedaj vlečejo za nos kolikor se jim zljubi. V takšnih razmerah nima smisla več delati in se je bolje preusmeriti, če smo pločevino od danes do jutri.«

Iz ostankov bodo delali smetišnice

Delavec **Franc Zalar** je povedal, da iščejo v tovarni možnosti za izdelovanje nekaterih novih izdelkov. »Ti programi bodo temeljili na odrezkih. Vsem je jasno, da pri izdelavi ni idealnih velikosti in da nekaj ostane. Tega ne bomo več vozili nazaj v železarno, temveč bomo iz tega delali lopatice za premog, smetišnice, police, pa še kaj. Mislim pa, da imamo lepe možnosti za proizvodnjo električnih radiatorjev. To je po mojem bodočnost.«

V Kovinski pa vsi vedo, da kaj dosti ne bodo mogli več narediti v obstoječih prostorih. Sedaj morajo na posameznih trakovih delati v dveh izmenah, drugod pa le v eni, da

BILI SMO V DELOVNI ORGANIZACIJI

KIG bi šla dlje na tuje, če bi imela pločevino

je za KIG pomankanje dekapirane pločevine, ki jo zmanjkuje, kupujejo jo lahko le na prostem trgu po trikrat višji ceni in podobno. Železarna Škopje nima deviz za uvoz sorovine, železarna Smederevo dobavlja malenkostne količine, nekaj pa so uvozili iz ČSSR. Smederevčani zahtevajo soudeležbo pri gradnji njihovega novega kombinata in Ižanci so bili prisiljeni dati svoj delež, če hočejo, da bodo dobivali pločevino in to šele leta 1986. KIG potrebuje 3500 ton pločevine in če je ne bo dobil, seveda tudi izvoza ne bo.

Ižanci. Inž. Martin Puh: »V Nemčiji so nam rekli, da moramo znižati ceno našim izdelkom in to za petino. Ko smo se seveda uprli, so nam rekli, da moramo že tako izvažati za vsako ceno. To oni tudi vedo, saj berejo naše časopise. In res smo morali popustiti. Tako smo zaradi pretiranega pritiska oškodovani za petino. Pri radiatorjih in njihovem izvozu v ZRN pa smo naleteli na težave zaradi recesije na tamkajšnjem trgu. Dva kupca sta bistveno zmanjšala naročila in pojavila se je belgijska konkurenca.«

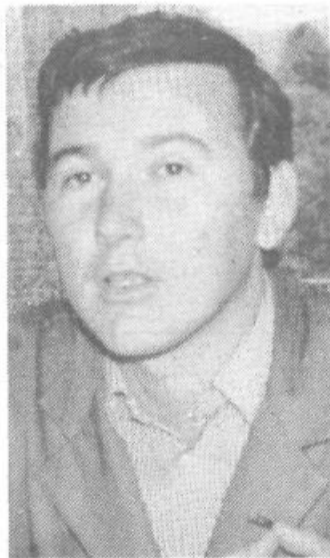
takšne neusklajenosti močno opozarjajo v KIG.

Izvozne možnosti imajo na Vzhodu Ižanci s trgovinsko opremo. Nekaj so že prodali Bolgarom in Čehom, če bodo uspeli prilagoditi proizvodnjo tako, da bodo lahko hitro spremenjili izdelke in jih prilagajali okusu ter potrebam trga, pa imajo tu še lepe možnosti.

»Marsikaj v naši proizvodnji pa je v bodoče odvisno od tega, če bomo lahko kupili nekatere nove stroje – nekaj bi rabili iz uvoza, večino pa bomo kot doslej naredili sami – in če bomo



ing. Martin Puh



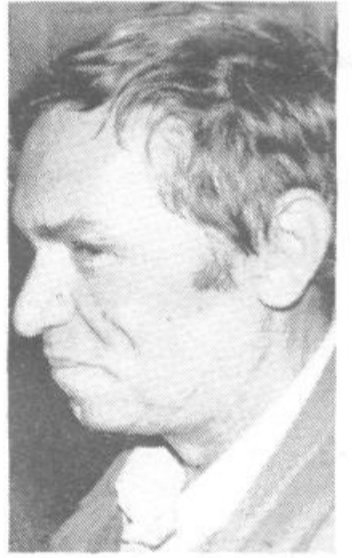
Franc Orhini



Jože Žot



Dominik Majnik



Franc Zalar

Sadjarji prodajajo pločevino

Pri tej vrsti pločevine prihaja do velikanskih špekulacij in izsiljevanj. Trgovci s tovrstnim materialom npr. Metalka pločevine nimajo, ker jim zatrjujejo v železarnah, da je ni, istočasno pa to pločevino ponujajo različne trgovine npr. s sadjem in zelenjavo pri tem pa zaračunavajo svojo maržo: 200 odstotkov na osnovno ceno! Takšne razmere pa ovirajo izvoz.

Glavni direktor inž. **Martin Puh** pravi: »Najprej moramo ustvariti doma ugodne razmere za izvoz in potem lahko šele usmerimo vse sile v to. Izvoza ne bomo naredili zunaj, ampak moramo to narediti doma, to se pravi, da moramo počistiti pred svojim pragom.«

KIG bi lahko morda izvažal nekaj tudi iz programa svoje kovinske galanterije: npr. čepe. Zanje so edini jugoslovanski proizvajalec in tako gre njihov izdelek potem posredno v sklopu drugega izdelka v izvoz. Same čepe bi morda lahko izvozili, čeprav je zunaj že drugačna tehnologija in izdelujejo čepe iz drugih snovi, vendar bodo le poskusili.

Poudarjanje izvoz za vsako ceno pa je zelo slabo. Pri ogrevalnih napravah so to že občuti-

Omarice za Afriko

Garderobne omarice prodaja za KIG zagrebški Jadran. Za te izdelke je veliko zanimanje in če bodo razširili zmogljivosti, posebej še za sestavljive omarice, bodo lahko marsikaj izvozili. Interes za te omarice je na Bližnjem vzhodu in v severni Afriki, vendar je potrebna za izdelavo le teh tudi dekapirana pločevina.

Velike upe polagajo na Igu v izdelavo stropnih oblog. Na Zahod vedo, da ne bodo mogli kaj dosti izvoziti, ker so zahodnjaki pred nami tako po kvaliteti, kot obliki in dovršenosti proizvodnje. Lepe možnosti so za izvoz v Libijo, kamor bodo poslali 2000 kvadratnih metrov stropnih oblog, nekaj so že izvozili v Bolgarijo in veliko v Sovjetsko zvezo. Pogovarjajo pa se Ižanci tudi z Alžirci. Vsi ti načrti in širjenje te proizvodnje pa je delno račun brez krčmarja, če ne bo potrebnega aluminija. Tega izdelujejo v Impolu, vendar ga morajo zaradi svojih izvoznih nalog izvažati in tako se kaj lahko zgodi, da bodo v KIG morali opustiti izvoz gotovih izdelkov. Na

končno le dobili skladišče. Sedaj je naše skladišče modrina neba ali pa dež in sneg, pa tudi proizvodnja je odvisna od lepega vremena pri posameznih fazah, saj nimamo ustreznih prostorov. Sezidati bi morali novo halo za proizvodnjo in skladišče. To bo stalo 70 milijonov dinarjev. Nekaj denarja imamo sami, nekaj bo sovlaganja in potem, ko bo to nared se bomo lahko resneje pogovarjali o izvozu, vsaj kar bo odvisno od nas. Na dobavitelje surovin in reprovromateriala pa težko vplivamo,« pravi vodja priprave dela **Franc Orhini**.

Neresnost dobaviteljev

»Razmere v lakirnici bomo morali izboljšati, saj delajo ljudje v neznošnjih pogojih.

Pomembno pa se mi zdi, da bomo v letu 1982 uvedli sistem integralnega nadzora kvalitete proizvodov. Do sedaj smo imeli večkrat pritožbe zaradi kvalitete in to nam kvartu ugled. Vendar bomo morali potem zaostri tudi odnos do naših dobaviteljev, vendar kako, ko jih moramo prositi na kolenih in trikrat preplačati, da nam sploh kaj pošljejo. Letos nismo dobili niti enkrat takšne pločevino kot

je število izdelkov usklajeno. Na posameznih mestih delavec zlahka doseže normo,« druge težko. Zato bodo v prihodnjem letu uvedli tudi kolektivne norme in še vrsto drugih prijemov, ki bodo vsakogar spodbujali k boljšemu in večjemu delu.

V KIG sicer nimajo z zaposlenimi posebnih težav, ker so večinoma domačini, ki so vezani na kraj in domačo tovarno.

Delavci v Kovinski pa vedo tudi povedati kako včasih marljivo delo ne pomaga nič, ko nastopijo težave s stroji. Tako imajo sedaj velikanske zaplete z nekim italijanskim strojem, ki ne ustreza. Preden so ga kupili so odšli v nekaj tovarn s prospekti in podatki o stroju in se posvetovali, potem so šli celo na ustrezen inštitut pa so jim tam le svetovali: »pomagajte si sami, kot veste in znate, mi ne vemo o tem nič.« Pa so kupili stroj, ker je bil precej cenejši kot drugi in sedaj ga imajo že drugič po nekaj mesecev v popravilu.

Tekst in foto: MILOVAN DIMITRČ