



# STEKLARNE

Glasilo OZD STEKLARNE »BORIS KIDRIČ« in STEKLARSKÉ ŠOLE

Leto 14

Rogaška Slatina

Maj – Junij 1986

Pred vami je osnutek pomembne listine...

## Skupni temeljni planov tozdov Steklarne za 1986–1990

Že smo sredi prvega leta novega srednjeročnega obdobja. Zato je čas, da sprejmemo prve ustrezne planske listine o našem razvoju in poslovanju v obdobju od leta 1986 do leta 1990...

Konec lanskega leta je bil sprejet nov zakon o temeljnih sistema družbenega planiranja in družbenem planu Jugoslavije. Objavljen je bil v Uradnem listu SFRJ št. 45/85. Zanj je značilno, da sistem planiranja zastavlja nekoliko drugače, kot je to določal prej veljavni zakon. Ne postavlja več toliko v ospredje planiranja v temeljnih organizacijah združenega dela ali tozdih, ampak z njim dobiva večji pomen planiranje na ravni delovne organizacije. Prav tako niso strogo določeni planski dokumenti, ki naj bi jih sprejeli, ampak ima vsaka delovna organizacija nekoliko več svobode na tem področju glede na svoje posebnosti. In poenostavljen je tudi postopek za sprejetje teh planskih listin, saj so izpuščene nekatere prej obvezne faze tega postopka.

V tej izdaji našega časopisa objavljamo osnutek skupnih temeljev za plane tozdov, ki je oprt na naš razvoj v obdobju od leta 1981 do leta 1985, na izpeljane investicije in na predviden razvoj v naslednjih letih. Zanj je značilno, da predvideva po obsegu in dinamiki skromnejše investiranje in zaposlovanje od dosežkov v minulih petih letih. Še nadalje pa ostaja v naših planskih usmeritvah osnovna opredelitev v izvoz na konvertibilna območja; seveda z zahtevo, da moramo po količini in kakovosti v bodoče več prodajati tudi na domačem tržišču. Osnova

vsemu pa naj bi bila kakovostna in po obsegu večja proizvodnja, zlasti svinčenega brušenega stekla, seveda pa tudi proizvodnja ostalih vrst stekla!

Ko objavljamo osnutek skupnih temeljev za plane tozdov, da bi – dopolnjen s pripombami in predlogi javne razprave – služil kot osnova za razpis referendumu, naš gospodarski položaj ni ravno spodbuden. V letošnjem prvem tromesečju namreč ukrepi gospodarske politike niso bili ugodni za izvažanje na konvertibilna tržišča. To velja tudi za tečajno politiko! A upravičeno smemo pričakovati, da bosta zdrava gospodarska logika in politika, zapisani v dolgoročnem programu gospodarske stabilizacije, vendarle zmogali.

Osnovni misel, ki jo je mogoče razbrati iz besedila objavljene listine, je: **izdelovati kar najbolj kakovostne izdelke z manjšimi stroški, da bomo ohranili konkurenčno sposobnost na tujih in domačih tržiščih. In še bolj uveljaviti blagovno znamko Rogoške ter se prilagajati vsesplošnemu razvoju v steklarstvu. Le tako lahko zmanjšamo razkorak med prihodki in stroški ter ustvarjamo dovolj dohodka – tudi za povečevanje osebnih dohodkov!**

Svetujemo vam zato, da objavljen osnutek planske listine temeljito preberete in ustvarjalno sodelujete v javni razpravi o njej!

UREDNIŠTVO

### Preberite!

Kakšen razvoj do konca leta 1990? 2

Ob resnem delu zmerni optimizem 8

Pierre Rohatyn 10

Kam naj se obrnem 11

Kaj hoče GRY? 12

Videli smo vse, kar nas je zanimalo 12

V aprilu 2024 delavcev 13

Vinko Čuka 14

Zmagal tozd Kristal 14

Premagali tudi nekaj dobrih 14

Močna udeležba in gostje iz Wolsberga 15

Nagradna križanka št. 136 —16



Osnutek skupnih temeljev za pripravo srednjeročnega plana Steklarne za obdobje 1986–1990

# Kakšen razvoj do konca leta 1990?

Na podlagi 22. in 24. člena zakona o temeljih sistema družbenega planiranja in družbenem planu Jugoslavije (Uradni list SFRJ št. 46/85) in na osnovi samoupravnega sporazuma o združitvi temeljnih organizacij v delovno organizacijo daje delavski svet Steklarne »Boris Kidrič« Rogaška Slatina v javno razpravo osnutek skupnih temeljev za pripravo srednjeročnega plana delovne organizacije za obdobje 1986–1990.

## 1. Uvod

Namen skupnih temeljev je skladen razvoj vseh temeljnih organizacij v delovni organizaciji, kar omogoča njihovo učinkovito poslovanje. To je v naši steklarni še toliko pomembnejše, ker gre za proizvodnjo in prodajo skupnih izdelkov, v čemer sodelujejo na osnovi skupnega prihodka vse temeljne organizacije.

Skupni temelji imajo naslednja poglavja:

1. Uvod
2. Splošni skupni cilji in skupna politika temeljnih organizacij v obdobju 1986–1990
3. Skupne planske predpostavke za srednjeročno obdobje 1986–1990
4. Skupni proizvodni cilji
5. Skupni cilji nabave in prodaje
6. Skupni finančni cilji
7. Skupni kadrovske cilji
8. Skupna politika urejanja odnosov v svobodni menjavi dela
9. Skupna politika urejanja odnosov med temeljnimi organizacijami na podlagi skupnega prihodka
10. Skupna politika razporejanja dohodka in čistega dohodka ter delitev sredstev za osebno in skupno porabo

Podlaga za skupne temelje so bile sestavljalcem naslednje listine

- Analiza poslovanja v srednjeročnem obdobju 1981–1990
- Samoupravni sporazum o združitvi temeljnih organizacij v delovni organizaciji
- Samoupravni sporazumi o združevanju dela in sredstev na podlagi skupnega prihodka in svobodne menjave dela v delovni organizaciji in zunaj nje
- Predlog smernic za družbeni plan SR Slovenije v obdobju 1986–1990 in družbeni plan SR Slovenije za obdobje 1986–1990
- Ocena tehnično-tehnoloških mož-

nosti razvoja in ocena razvoja steklarstva v svetu in pri nas

- Ocena prodajnih in še zlasti izvoznih možnosti ter ocena o pričakovani ekonomski politiki na področju pospeševanja izvoza
- Druge listine

## 2. Splošni skupni cilji in skupna politika temeljnih organizacij v obdobju 1986–1990

Naši skupni cilji in politika temeljnih organizacij za naslednjih pet let so:

1. Uspešno poslovati in dosegati takšne poslovne rezultate, ki bodo zagotovili uspešen razvoj steklarne in zadovoljevanje osebnih in skupnih potreb zaposlenih.
2. Do leta 1990 povečati izvoz na 16 milijonov ZDA dolarjev ter ohraniti delež izvoza v prodaji ali realizaciji navzven, ki bo večji od 60 odstotkov.
3. Dosegati rast celotnega prihodka

po stalnih cenah iz leta 1985 s povprečno letno stopnjo 6,6 odstotka.

4. Povečati proizvodnjo svinčenega brušenega stekla od planiranih 2.500.000 kosov v letu 1986 na 3.500.000 kosov v letu 1990.

5. Doseči, da bo blagovna znamka Rogaška v še večji meri postala pojem za kakovost naših izdelkov.

6. Z manj vloženege dela, surovin in energije na enoto izdelka povečati produktivnost, učinkovitost in gospodarnost poslovanja.

7. Dosegati takšno stopnjo reprodukcijske in akumulacijske sposobnosti, da bo omogočala izpolnjevanje zastavljenih nalog in da bo v povprečju vsa za 30% večja od dosežene v grupaciji 011-219 – proizvodnja ostalega stekla na ravni SFRJ.

8. Izboljšati sistem vodenja in povečati učinkovitost planiranja.

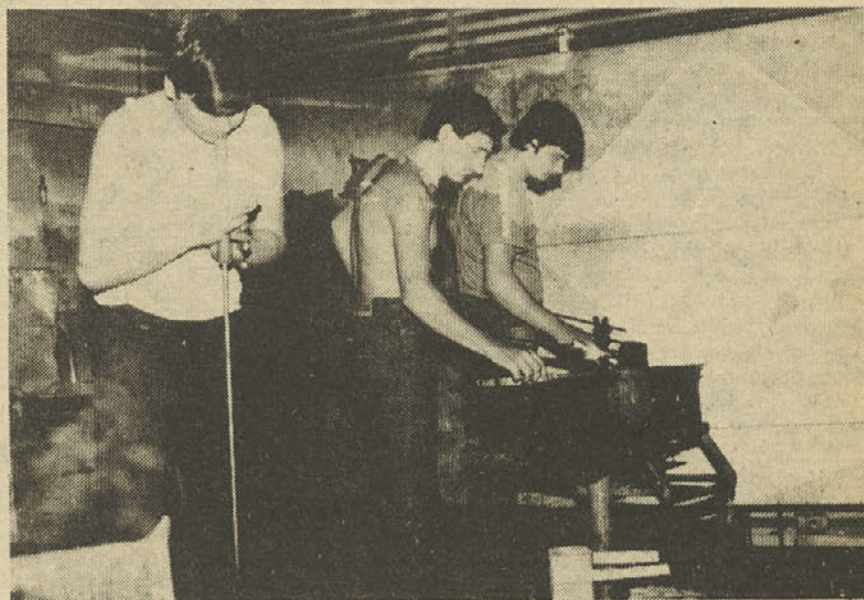
9. Vsestransko skrbeti za kakovost proizvodnje in končnih izdelkov.

10. Posebno skrb namenjati izobraževanju in izpopolnjevanju kadrov.

11. Pomembnejše mesto dati razvijanju inovativne dejavnosti ter spodbujanju vseh vrst ustvarjalnega dela.

12. Povečati produktivnost dela s

*Skrbeti bomo morali za vzgojo strokovno usposobljenih kadrov... – foto Z. Novak*





# STEKLAR

produktivnejšim zaposlovanjem, z uvajanjem novih tehnik dela, sodobnejše opreme in delovnih pripomočkov.

13. Nadomeščati uvožene surovine in reprodukcijske materiale z domačimi, kjer bo to ekonomsko upravičeno in če hkrati ne bo škodovalo kakovosti izdelkov.

14. Dosegati realno ali stvarno rast povprečnih osebnih dohodkov na zaposlenega, oziroma dosegaati takšno raven povprečnih osebnih dohodkov, ki se bodo gibali v okviru povprečnih osebnih dohodkov v slovenskem gospodarstvu.

15. Z investicijsko politiko in z obnavljanjem sredstev za delo skrbeti za nemoten potek proizvodnje in za odpravljanje ozkih grl v proizvodnji.

16. Namenjati posebno skrb varstvu

pri delu, izboljševanju delovnih razmer in zadovoljivi ravni družbenega standarda.

### 3. Skupne planske predpostavke za srednjeročno obdobje 1986-1990

Pri določanju skupnih temeljev smo izhajali iz naslednjih planskih predpostavk:

● da bomo vsa leta povečevali obseg proizvodnje svinčevega brušenega stekla in da bomo izboljševali kakovost proizvodnje;

● da bomo s politiko štipendiranja v Steklarski šoli in drugih srednjih, višjih ter visokih šolah pridobili zadostno število delavcev, ki bodo nadomestili upokojene sodelavce in ki bo-

do optimalno izkoriščali proizvodne kapacitete;

● da bomo z investicijami in investicijskim vzdrževanjem posodabljali in obnavljali proizvodne kapacitete, saj je to pogoj za kakovostno rast proizvodnje;

● da bomo posodobili organizacijo dela ter za bolj kvalitetno spremljanje proizvodnje in drugih poslovnih funkcij vpeljali sodobnejšo obdelavo podatkov.

Uresničevanje skupnih splošnih ciljev pa bo v veliki meri odvisno tudi od nekaterih predpostavk zunanje narave, na katere neposredno ne moremo vplivati. To so predvsem:

● politika družbenoekonomskega razvoja SFRJ;

● vodenje ekonomske politike na

Tabela 1: Spisek in pregled naložb v obdobju 1986-1990 v tisočih dinarjev (upoštevajoč povprečne cene iz leta 1985!)

Investicijske naložbe	Skupaj	Gradnja in instalacije	Oprema z instalacijami	Drugo	TOBS
<b>Leta 1986:</b>					
1. Delavska restavracija	240.000	206.000	30.000	4.000	-
2. Ureditev dvorišča	50.000	50.000	-	-	-
3. Oprema za eno brusilnico	31.400	-	31.400	-	-
4. Računalniška oprema	28.000	-	28.000	-	-
5. Kompresor	10.000	-	10.000	-	-
6. Zamenjava zastarele opreme <sup>1</sup>	46.754	-	46.754	-	-
Rekapitulacija	406.154	256.000	146.154	4.000	-
<b>Leta 1987:</b>					
1. Plinska peč	147.011	17.300	129.711	-	-
2. Rekonstrukcija kisl. polirn. <sup>2</sup>	56.282	4.450	51.832	-	-
3. Diamantni stroji	20.000	-	20.000	-	-
4. Zamenjava zastarele opreme	46.754	-	46.754	-	-
5. Trgovine <sup>3</sup>	18.750	10.000	8.750	-	-
Rekapitulacija	288.797	31.750	257.047	-	-
<b>Leta 1988:</b>					
1. Diamantni stroji	20.000	-	20.000	-	-
2. Kislinska polirnica	56.282	4.450	51.832	-	-
3. Trgovine	18.750	10.000	8.750	-	-
4. Hladilnice	35.000	-	35.000	-	-
5. Elektropeč	293.275	26.000	267.275	-	-
6. Karusel linija	84.886	-	84.886	-	-
7. Skladišče peska	35.000	26.000	9.000	-	-
Rekapitulacija	542.193	66.450	476.743	-	-
<b>Leta 1989:</b>					
1. Diamantni stroji	20.000	-	20.000	-	-
2. Kislinska polirnica	56.282	4.450	51.832	-	-
3. Pihalna linija z opremo	697.182	-	537.929	69.253	90.000
4. Trgovine	18.750	10.000	8.750	-	-
Rekapitulacija	792.214	14.450	618.511	69.253	90.000
<b>Leta 1990:</b>					
1. Kozje (950 m <sup>2</sup> , 20 gravirnih strojev, oprema)	111.500	88.000	16.500	7.000	-
2. Skladišče in delavnica za kartonažo	195.000	180.000	15.000	-	-
3. Trgovine	18.750	10.000	8.750	-	-
Rekapitulacija	325.250	278.000	40.250	7.000	-
<b>Skupaj rekapitulacija</b>	<b>2,355.608</b>	<b>646.650</b>	<b>1,538.705</b>	<b>80.253</b>	<b>90.000</b>

Opombe:

1 Obnova peči, rezilno-brusilnega stroja, avtopark (razdeljeno na dve leti)

2 Razdeljeno na tri leta

3 Razdeljeno na štiri leta



področju ekonomskih odnosov s tujino (realen tečaj, davčne olajšave ipd.);

- finančna podpora izvozni proizvodnji – možnosti za najemanje posojil, ki omogočajo poslovanje in nadaljnji razvoj po spodbudnih obrestnih merah;

- prednosti pretežnim izvoznikom, ki ustvarjajo neto devizne učinke, pri uvozu surovin, reprodukcijskih materialov in opreme;

- zanimivost izvoza na konvertibilna tržišča glede dohodka najmanj v enaki meri, kot je zanimiva prodaja na domačem trgu.

## 4. Skupni proizvodni cilji

Na področju neposrednih proizvodnje so skupni cilji:

1. Optimalno izkoriščati proizvodne kapacitete.

2. Boljše izrabljati surovine, reprodukcijski material in energijo predvsem v proizvodnji svinčenega stekla.

3. Širino in globino proizvodnega sortimenta prilagajati potrebam tržišča, pri tem pa poskušati, da bi bile optimalne serije večje.

4. V proizvodnji svinčenega brušenega stekla, ki bo povprečno letno naraščala za 8,8%, z uvajanjem še večjega števila diamantnih brusnih strojev in z novimi deseni zmanjšati povprečni čas brušenja na enoto izdelka za 20 do 30%.

5. Posebno pozornost namenjati izboljšanju kakovosti končnih izdelkov, kar je prvi pogoj za doseganje zadovoljive ravni cen in za večjo dohodkovno uspešnost.

6. Z obnovo steklarskih peči in gradnjo novih kadnih kontinuiranih peči povečati delež neprekinjene proizvodnje ter tako zmanjšati porabo energije na enoto izdelka.

7. Skrbeti za izboljšanje delovnih pogojev.

8. Ohraniti potrebno fleksibilnost ali spremenljivost in prilagodljivost proizvodnje, skrbeti za dotok mladih kadrov in za njihovo strokovno usposabljanje ter izpopolnjevanje.

Na tehnično-tehnološkem in investicijskem področju so skupni cilji:

Da bomo zmogli ohraniti konkurenčnost na tujih tržiščih in na domačem tržišču, bomo še naprej spremljali tehnično-tehnološki razvoj steklarstva in posodabljali našo tehnologijo ter strojno opremo. V ta namen bodo krepili razvojno-investicijski oddelek in mu zagotovili primerne delovne pogoje ter možnost za sodelovanje z ustreznimi drugimi institucijami. Vsestransko bomo podpirali množično inovativno dejavnost ter vse oblike kreativnega in ustvarjalnega dela.

Pomembnejše prednostne investicije Steklarne bodo v obdobju 1986–1990:

1. Gradnja nove delavske restavracije in ureditev manipulacijskih površin oziroma dvorišča.

2. Ureditev IV. brusilnice.

3. Obnova lončenih peči in zamenjava zastarele opreme (brusilno-rezalni stroj, oprema delavnic, vozni park).

4. Gradnja III. kislinke polirnice ter rekonstrukcija kislinke polirnice v Kozjem in Vrgorcu.

5. Gradnja plinske kadne peči s spremljajočo opremo.

6. Gradnja silosov za kremenčev pesek in sprostitev boksov za ostale surovine.

7. Naložbe v drobnoprodajno mrežo oziroma trgovine.

8. Oprema za obdelavo podatkov.

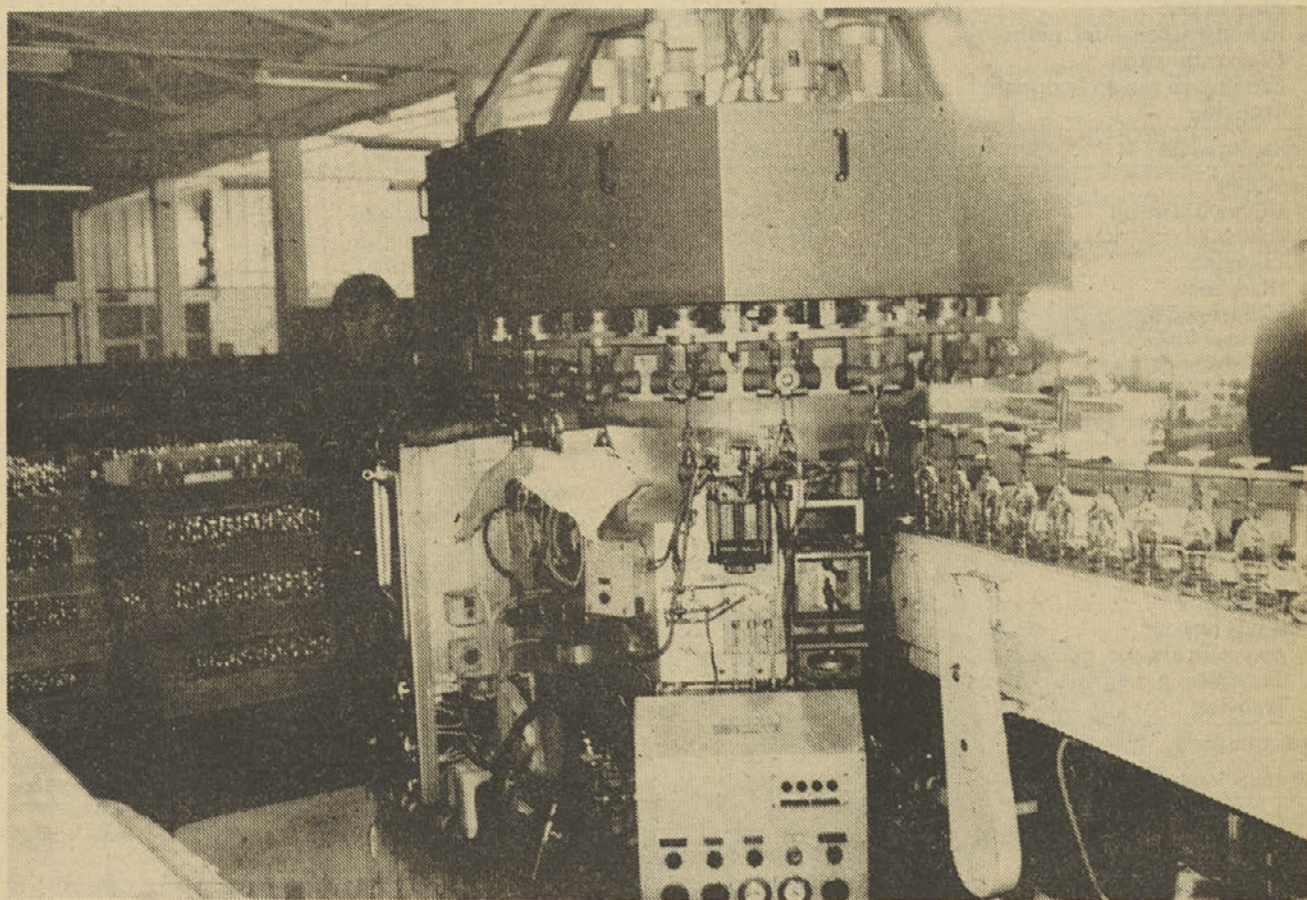
9. Gradnja električne kadne peči s spremljajočo opremo in infrastrukturo.

10. Naložba v skladišče in delavnico za kartonsko embalažo.

11. Razširitev objekta v Kozjem z 20 gravirnimi stroji.

Skupna vrednost predvidenih investicij je 2,355.608 dinarjev po povprečnih cenah iz leta 1985. Na gradbena dela odpade 25,7%, na opremo 65,3% ter na druga potrebna in trajna sred-

*Proizvodne zmogljivosti moramo kar najboljše izrabljati... – foto Z. Novak*





# STEKLAR

stva 7,12% skupne predračunske vrednosti.

Temeljne organizacije bodo združevale razpoložljiva sredstva akumulacije in amortizacije.

Podrobnejši prikaz investicij, njihovih predračunskih vrednosti in opredelitev njihove gradnje po rokih je prikazana s tabelo št. 1!

Ostali skupni cilji na **proizvodnem** področju pa so:

1. Dodelati tehnološko dokumentacijo in celovito spremljanje proizvodnje.

2. Doseči kvalitetnejše planiranje proizvodnje.

3. Urediti študij dela in časa ter normative za porabo surovin in reprodukcijskih materialov kot enega med temeljnimi dejavniki pri urejanju dohodkovnih odnosov.

## 5. Skupni cilji nabave in prodaje

Na področju **nabave** so skupni cilji:

1. Večji del reprodukcijskih materialov in surovin kupovati na domačem tržišču in zlasti proučiti možnosti za nabavljanje: kremenčevega peska, pepelike, svinčene glajenke, fluorovodikove kisline in brusilnih sredstev, ven-

dar samo, če bo to ekonomsko upravičeno in če bo zagotovljena ustrezna in stalna kakovost surovin in repromaterialov.

2. Za zagotavljanje oskrba na trajnejših osnovah z najpomembnejšimi dobavitelji z domačega tržišča skleniti ustrezne sporazume.

3. Temeljiteje proučiti domače in tuje nabavno tržišče in za nekatere posebne repromaterialne, ki jih potrebujemo v manjših količinah, iskati kooperante v drobnem gospodarstvu.

4. Zaradi medvalutnih nihanj posebno skrbno spremljati cene tujih, uvoznih surovin in repromaterialov ter rezervnih delov.

5. Voditi politiko optimalnih zalog surovin in repromaterialov ter na ta način skrajševati vezavo sredstev v proizvodnem ciklu.

6. S specializiranimi domačimi dobavitelji razvijati določeno opremo.

Na področju **prodaje** so skupni cilji:

1. Uveljaviti blagovno znamko Rogaske, ki mora v še večji meri postati pojem za kvaliteto svinčeno brušenega stekla in za proizvodni program ostalih vrst stekla.

2. Izboljšati kakovost ponudbe na izbranih drobnoprodajnih mestih v večjih središčih in turističnih krajih

tudi z vlaganjem in sovlaganjem v drobnoprodajno mrežo.

3. Povečati obseg in kakovost prodaje z različnimi pospeševalnimi akcijami.

4. Na področju cen voditi takšno politiko, ki bo ustrezala kakovosti ponudbe in stopnji uveljavitve naše blagovne znamke.

5. Razvijati nove vrste izdelkov, namenjene posameznim tržnim segmentom, predvsem pa naše steklo približati tujim turistom.

6. Kar največji delež proizvodnje, namenjene široki porabi, pakirati v bolj kakovostno darilno embalažo.

Na **izvoznem** področju so glavni cilji

1. Povečevati izvoz v ZDA dolarjih s povprečno letno stopnjo 4,9%, tako da bo izvoz v letu 1990 že dosegel 16 milijonov dolarjev.

2. Hitreje kot na druga tržišča povečevati izvoz v Zahodno Evropo.

3. Spet poiskati možnosti za izvoz v Sovjetsko zvezo.

4. Na račun večjih serij in naročenih količin ob manjših stroških na enoto izdelka nuditi konkurenčnejše cene.

5. Za nadaljnjo rast izvoza povečevati prodajo svinčenega brušenega stekla.

Tabela 2: Celotni prihodek, dohodek in nujna delitev v letih 1986 in 1990 (v tisočih dinarjev) po povprečnih cenah iz leta 1985) in poprečne letne stopnje naraščanja

Elementi poslovnega uspeha Steklarne	Leti		Povprečna letna stopnja rasti v % 1986-1990
	1986	1990	
<b>1. CELOTNI PRIHODEK</b>	5.963.131	7.706.930	6,6
1.1 Tuja tržišča	3.782.064	4.562.280	4,8
1.2 Domači trg	1.473.886	2.437.469	13,4
1.3 Ostali prihodki	543.827	543.827	-
	163.354	163.354	-
<b>2. POŘABLJENA SREDSTVA</b>	3.229.240	4.080.200	6,0
2.1 Amortizacija	336.219	417.260	5,5
<b>3. DOHODEK</b>	2.733.891	3.626.730	7,3
3.1 Del za skupno porabo	355.420	440.303	5,5
3.2 Del za splošno porabo	6.530	7.877	4,8
3.3 Del za delovno skupnost	242.980	(287.546)	4,3
3.4 Obresti za posojilo za osnovna sred.	473.700	364.084	6,4
3.5 Ostale obveznosti iz dohodka	136.101	172.300	6,1
3.1-3.5 Skupaj obveznosti iz dohodka	971.751	984.564	0,3
<b>4. ČISTI DOHODEK</b>	1.762.140	2.642.166	10,7
4.1 Za bruto osebne dohodke	1.386.088	1.783.155	6,5
4.2 Za stanovanjsko gradnjo	63.354	88.400	8,7
4.3 Za ostalo skupno porabo	76.611	94.548	5,4
4.4 Poslovni sklad in RMOD	126.217	530.312	43,2
4.5 Rezerve	109.870	145.751	7,3
<b>5. AMORTIZACIJA</b>	236.087	676.063	30,1
<b>6. SREDSTVA ZA REPRODUKCIJO</b>	572.306	1.093.323	17,6
<b>7. ODPLAČILA GLAVNIC ZA INVEST. KREDITE</b>	107.114	442.948	
<b>8. IZVOZ (v tisočih ZDA dolarjev)</b>	13.200	16.000	4,9
<b>9. ŠTEVILO ZAPOSLENIH</b>	1.971	2.167	2,4



## 6. Skupni finančni cilji

V okviru posebne finančne službe bomo z zagotavljanjem in uporabo finančnih sredstev, z opravljanjem plačilnega prometa in deviznih poslov skrbeli predvsem za:

1. Združevanje sredstev temeljnih organizacij, potrebnih za financiranje sprotnega poslovanja in ohranjanje likvidnosti.

2. Združevanje sredstev temeljnih organizacij, namenjenih razširjanju materialne osnove dela. Praviloma združevati vsa neuporabljena sredstva akumulacije in amortizacije za uresničevanje programa prednostnih naložb in odplačevanje investicijskih posojil.

3. Združevanje deviznih sredstev temeljnih organizacij oziroma združevanje deviznih pravic za uvoz surovin, repromaterialov in za odplačevanje deviznih obveznosti.

4. Združevanje sredstev drugih organizacij združenega dela v našo sprotno in razširjeno reprodukcijo.

5. Najemanje posojil za sprotno in razširjeno reprodukcijo.

6. Vlaganje v osnovna sredstva temeljnih organizacij, delovne skupnosti in temeljne organizacije skupnega pomena.

7. Vlaganje v obratna sredstva in skupno poslovanje.

8. Dajanje posojil drugim.

## 7. Skupni kadrovski cilji

Na področju zaposlovanja si bomo prizadevali, da bodo do leta 1990 izkoriščene vse proizvodne zmogljivosti. Število zaposlenih v Steklarni se bo povečalo na 2.230, pri čemer bomo zaposlovali bolj intenzivno na proizvodnih kot na režijskih delovnih mestih.

Pri vse tem pa moramo:

1. V delovni organizaciji ugotavljati možnosti za pokrivanje potreb po delavcih s prerezporejanjem že zaposlenih delavcev.

2. Zaposlovati nove delavce, ki imajo ustrezno šolsko izobrazbo, da bi postopno spremenili in izboljšali kvalifikacijsko strukturo zaposlenih.

3. Štipendije usmerjati predvsem za štipendiranje kadrov po sprejetih načrtih zaposlovanja in ne podeljevati štipendije mimo kadrovskih potreb. Za deficitarne poklice ne dajati višjih štipendij.

4. Spodbujati in organizirati razne oblike izobraževanja ob delu in to predvsem za delavce, ki nimajo ustrezne šolske izobrazbe za dela in naloge, ki jih opravljajo, ali pa nimajo ustreznih funkcionalnih znanj.

Na področju družbenega standarda bomo združevali sredstva za urejanje stanovanjskih potreb delavcev in za širjenje počitniških kapacitet. Sred-

stva za stanovanjsko gradnjo bomo usmerjali v nakupovanje stanovanj in kreditiranje individualne stanovanjske gradnje v razmerju 60:40. Po potrebi in skladno z možnostmi bomo v te namene izločali še dodatna sredstva.

## 8. Skupna politika urejanja odnosov v svobodni menjavi dela

Temeljne organizacije bodo zagotavljale za opravljanje skupnih nalog vzdrževalni dejavnosti, za vzdrževanje objektov, delovnih sredstev in za opravljanje drugih storitev po letno določenih obračunskih cenah pridobivanje celotnega prihodka in dohodka. Vsakoletni obseg del in storitev ter cene zanje bodo določali letni plani.

Del dohodka in stroškov bodo temeljne organizacije namenjale delovni skupnosti, ki opravlja splošno-kadrovsko, ekonomsko-finančno, raziskovalno-razvojno, prodajne in nabavne posle ter posle v zvezi s kontrolo kakovosti in skladiščenjem blaga. Z opravljanjem teh skupnih poslov si bo delovna skupnost zagotavljala sredstva za kritje svojih materialnih stroškov, amortizacije in osebnih dohodkov oziroma dohodka. Obseg in kakovost ter cene

*Kakovost izdelkov bo ena izmed prednosti, ki ji moramo namenjati posebno skrb - foto Z. Novak*





za storitve bodo določali vsakoletni gospodarski načrti.

## 9. Skupna politika urejanja odnosov med temeljnimi organizacijami na podlagi skupnega prihodka

Skupni prihodek, dosežen s prodajo oziroma tako imenovano eksterno realizacijo steklenih izdelkov, je osnova za doseganje celotnega prihodka in dohodka vsake temeljne organizacije. Osnovna pravila na tem področju določa ustrezen samoupravni sporazum.

Da bi dosegali kar največji možni celotni prihodek in dohodek, bomo predvsem:

1. Enotno določili in usklajevali normative časa in dela za posamezne izdelke, ker je to eden izmed osnovnih pogojev za urejanje dohodkovnih odnosov.

2. Pripravili tehnično-tehnološke normative za porabo surovin, energije in reprodukcijskih materialov, potrebnih za nemoteno proizvodnjo posameznih vrst izdelkov.

3. Določili priznan režijski čas v proizvodnji.

4. Normativno določili tudi druge stroške v proizvodnji.

5. Uveljavili skrbno in varčno porabo surovin, repromaterialov in energije kot enega izmed kriterijev pri nagrajevanju po delu.

## 10. Skupna politika razporejanja dohodka in čistega dohodka ter delitev sredstev za osebno in skupno porabo

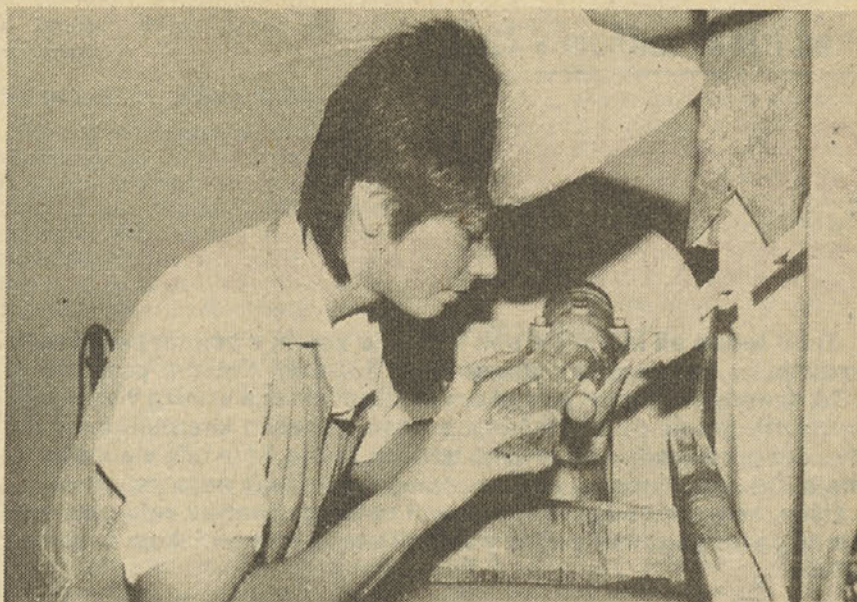
Temeljne organizacije bodo pri uveljavljanju skupne politike o razporejanju dohodka in čistega dohodka upoštevale samoupravni sporazum o pridobivanju in razporejanju dohodka in se zavzemale:

1. Da delež dohodka za skupno porabo iz dohodka ostane na ravni iz leta 1985, to je 15,1%.

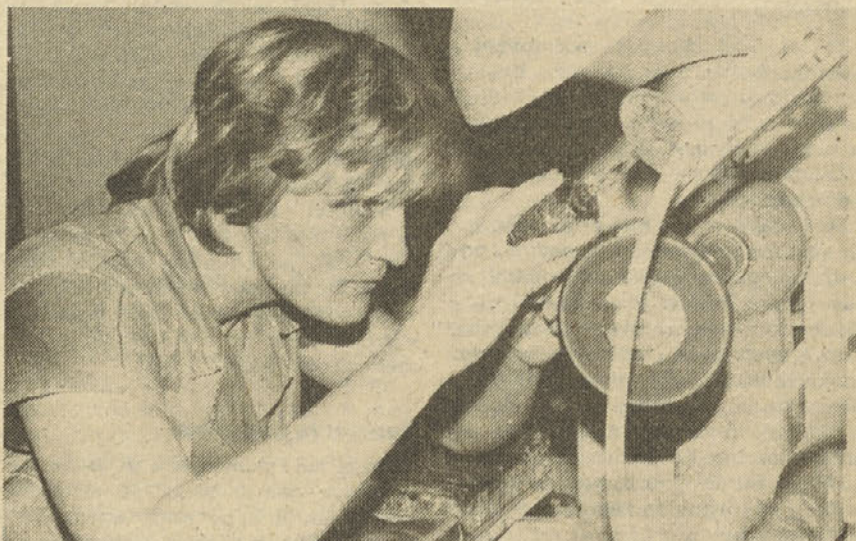
2. Da bodo sredstva za bruto osebne dohodke in skupno porabo naraščala letno za 6,5% oziroma počasneje od naraščanja dohodka, medtem ko bodo sredstva za reprodukcijo naraščala hitreje od naraščanja dohodka.

3. Da bodo pri razporejanju dohodka in čistega dohodka upoštevali v samoupravnem sporazumu opredeljene kazalce in se primerjali s dosežki grupacije 011-219 na ravni SFRJ, to je s proizvajalci ostalega stekla.

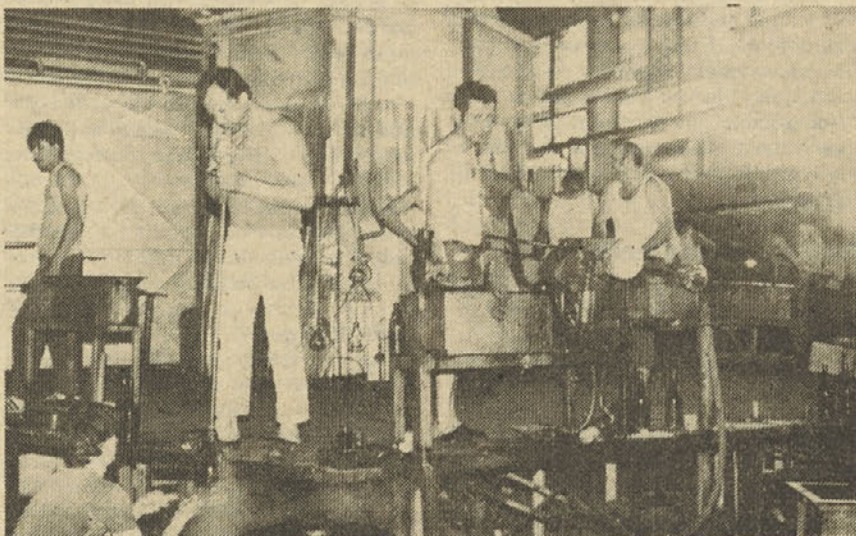
Sestavni del skupnih temeljev sta tudi tabeli št. 1, ki predstavlja spisek in pregled naložb v obdobju 1986–1990, in tabela št. 2, ki predstavlja podatke o celotnem prihodku; dohodku ter njegovi delitvi v letih 1986 in 1990 in o njihovi povprečni letni stopnji naraščanja.



Brusilka Tadeja Štefanija pri svojem vsakdanjem delu...



Ali bomo zmogli skrajšati brusilni čas na enoto izdelka? – foto Z. Novak



Pri gradnji novih proizvodnih zmogljivosti bomo morali zagotoviti izboljševanje delovnih razmer! foto Z. Novak



Pred tržnim tednom v ZDA

# Ob resnem delu zmerni optimizem...

Tržni teden ali Market Week v ZDA je vselej v nekam posebnem vzdušju... Tokrat sva z direktorjem Jožetom Pelkom potovala v ZDA dvanajst dni pred pričetkom nakupovalnega vrveža v vzorčnih prostorih grosistov in srečanja z našo, rogaško klientelo končala dva dni pred uradno otvoritvijo tržnega tedna, ki je bila v soboto, 3. maja. Do sedaj smo to, za nas zdaleč največje in najpomembnejše tržišče, ko so bili odgovorni delavci naših partnerjev zelo obremenjeni, pa so pogovori z njimi potekali vselej pod pritiskom časovne stiske...

## Boljše izbran čas, a ne najboljše...

Tokrat je bil izbor časa za potovanje nekoliko boljši, a ne bistveno boljši, saj čas pred pričetkom tržnega tedna vzročne sobe na veliko preurejujejo, da bi bile še lepše, bolj atraktivne in da bi z lepim videzom privabile čim več nakupovalcev...

Med obiskom sva bila priči urejevanja ene med največjimi in nedvomno tudi najlepšimi vzorčnimi sobami v naši branži. Mikasa je na 23. cesti na Manhattnu uredila nove vzorčne prostore v dveh etažah, katerih velikost je enaka velikosti naših štirih novih brusilnic skupaj, v pritličju pa je odprla veliko, zelo moderno urejeno maloprodajno trgovino. Po ureditvi in po izboru blaga, po designu in tudi po kakovosti spada trgovina zagotovo v sam svetovni vrh.

Preureditev pa je doživela tudi vzorčna soba firme Miller-Rogaška. Površina je podvojena; večina opreme je zamenjana. Končne podobe vzročne sobe nisva videla, sva pa prejela čestitke za njen videz po tržnem tednu.

Specifičnost ali posebnost trenutka tega tržnega tedna se je pokazala v pogovorih in jo je mogoče strniti v več dejavnikov...

## Nižja vrednost dolarja

Med zelo pomembnimi regulatorji ali uravnalci nakupov blaga za uvoz in izvoz iz ZDA je vrednost dolarja oziroma dolarjevo razmerje do drugih valut. Dejstvo, da je vrednost ameriškega dolarja izredno padla, je podražila zahodnoevropsko blago letos februarja v primerjavi s cenami pred letom za več kot 30 odstotkov. Zato nakupi v Evropi upadajo in trgovci iščejo vse mogoče kompromise, da bi ohranili promet na prejšnji dolarski ravni. Sko-raj vsi proizvajalci, z redkimi izjema-

mi, fakturirajo ali zaračunavajo svoje blago v nacionalnih valutah. To pa pomeni, da se je blago zaradi spremenjenega razmerja nacionalnih valut do dolarja toliko podražilo, za kolikor je padla vrednost dolarja do kakšne valute. Tako je bilo, na primer, razmerje med dolarjem in nemško marko (ZDA dolar: DM) v začetku leta 1985 1:3,30 (1 ZDA dolar = 3,30 DM), letos v februarju pa je bilo le 1:2,30 (1 ZDA dolar = 2,30 DM), po podatkih frankfurtske borze. Da razlika v cenah ne bi bila še večja, so nemški proizvajalci popustili v svojih cenah ter s tem ohranili promet oziroma izvoz v ZDA.

## Vse večja ponudba

Drugi zelo pomemben dejavnik, ki uravnava nakup blaga, je razmerje med ponudbo in povpraševanjem. Velikosti in absorpcijske zmognosti ameriškega trga se vse bolj zavedajo vsi proizvajalci. Ponudba na to tržišče je vedno večja in tudi zelo zavzeta celo iz takih držav, ki do nedavnega za to niso bile kaj posebno zainteresirane, na primer Sovjetska zveza. Zaradi velike ponudbe cene upadajo. Takšen nekajletni trend ali takšna težnja se torej nadaljuje. In cene proizvajalcev iz vzhodnih dežel so nizke, včasih prav smešno nizke, pravimo jim »politične«, saj jih določajo centralno v državnem sistemu in so lahko takšne zaradi velikega interesa države za pridobivanje konvertibilnih deviz.

Vse več je tudi grosistov, ki se odločajo še za prodajo svinčenega brušene- ga kristala, medtem ko so do sedaj prodajali le druge kategorije blaga »za na mizo«, kot so porcelan, keramika, jedilni pribor in podobno... Omenjeni sta bili firmi Oneida s kolekcijo dvestotih izdelkov iz svinčenega kristala klasične oblike in brusa ter Denby, ki je predstavila približno tak program

po videzu izdelkov in po cenah, kot so programi firme Miller-Rogaška.

Grosisti, ki imajo tradicionalno v svojih kolekcijah svinčeni kristal, so zaradi hude konkurence prisiljeni širiti krog odjemalcev tudi na manjše kupce, če si hočejo zagotoviti povečevanje obsega poslovanja. Posegajo tudi po posebnih priložnostnih prodajnih možnostih. Zaradi hude konkurence in zniževanja cen je najmočnejši pritisk na zniževanje cen pri proizvajalcih. Proizvajalci poskušajo urejati svoje cenovne razmere po najboljših močeh, vendar se nekakšnemu splošnemu dogajanju na trgu enostavno ne morejo izogniti.

Pri tem so v določeni prednosti bolj prilagodljivi proizvajalci. In v tem smo zadeli v črno v Rogaški, ker smo morda malo bolj kot konkurenca sposobni najti pravo mero zaradi nove tehnologije, saj nam omogoča nekoliko konkurenčnejše cene, zlasti pa lažje sledimo hitrim spremembam v razvoju novih izdelkov in kolekcij. Vsi grosisti dobesedno hlastajo po novih serijah in izdelkih, ker le na ta način lahko v večji meri odvzemajo konkurenci posel. Zato jim je treba ponujati boljši, kvalitetnejši proizvod, kot ga ponuja konkurenca, seveda tudi po ugodnejših pogojih!

## Konkurenčni boj je vse bolj brezmišljen...

Nekatere večje verige oddelčnih trgovin opuščajo oddelke za steklo in porcelan, ker niso dovolj donosni. V tistih trgovinah, v katerih bodo to kategorijo blaga obdržali, pa bodo prodajali blago tistih prodajalcev in grosistov, ki bodo sodelovali v kritju propagandnih stroškov. Blagu, ki ga bodo bolj propagirali, bo namenjena več prodajnega prostora in mu s tem dana večja možnost za boljše prodaje. In nasprotno: blagu, ki ne bo propagirano, verjetno ne bo več mesta na policah.

Značilnost sedanjega prodajnega trenutka je tudi v iskanju novih trendov v modi svinčenega stekla. Zelo modern trend zadnjih dveh let se že delno nadomešča, še bolj pa bo to očitno letos jeseni s tako imenovano Transitional smerjo, ki je nekje vmes med modernim in tradicionalnim - tako po



oblikah kot po brusih. Nasploh pa velja, da nam skoraj vsak partner v ZDA na vprašanje: »Kako gre posel?« šablonsko odgovori: »V globalu je posel – tako, tako... Konkurenca je zelo huda, naša prodaja v primerjavi s konkurenco pa je zelo dobra!« Res je torej da se vsakdo rad nekoliko pohvali, res pa je tudi, da naši partnerji v prodaji kristala relativno uspešno poslujejo...

Prodaja porcelana in drugih kategorij blaga ni najboljša in večina partnerjev se nanjo pritožuje, prodaja svinčene kristala pa je v božični sezoni in v prvem letošnjem tromesečju na posameznih območjih ZDA realizirala ali se spreminjala, zato lahko ponovimo trditve večine partnerjev, da je pod pričakovano ravno.

## Različne ocene o prodaji v prihodnjih mesecih...

Mnenja o nadaljnjem poteku prodaje in o prodajnih razmerah si niso enotna, vendar večina napoveduje v drugi polovici letošnjega leta dobro prodajo. Vzroke za to iščejo v odličnih pri prodajanju hiš in drugih trajnih dobrin (rekordna prodaja hiš traja že od lanskega oktobra!). Obresti so namreč nizke in omogočajo ugoden nakup avtomobilov ter drugega potrošnega blaga, nezaposlenost se je zmanjšala, vrednosti delnic na borzah vztrajno rastejo. Skratka, v ZDA vlada ugodna prodajna klima na mnogih področjih, očitno pa taka klima ni dosegla prodaje izdelkov za na mizo... No, nekateri pa trdijo, da za našo branžo ni dobra prodaja takrat, ko se kupujejo stvari in nepremičnine velikih vrednosti (hiša, avtomobil ipd.), kar takrat zmanjka denarja za kristal... Verjamem pa lahko tudi tistim, ki trdijo, da se bo tam, kjer je bilo denarja za hišo, že našel tudi denar za opremo in da bo potem prišel na vrsto tudi kristal. Seveda, nekoliko pozneje...! In to »poznanje« naj bi se zgodilo po trditvah partnerjev v drugi polovici tega leta.

Na posel z ZDA vpliva veliko dejavnikov. Med njimi ima močan vpliv tudi politična situacija in seveda zadnje čase še terorizem. Najin obisk je sovpadel s časom po ameriškem bombardiranju Libije. In tipično razmišljanje, ki ga je bilo slišati v več Department storsih, je bil sklep, da črtajo iz svojih planov vsa nakupovalna potovanja v Evropo za naslednje tri mesece, ker nočejo biti tarče teroristov... Še bolj tipično pa je bilo razmišljanje šoferja v taksiju, s katerim sva se peljala po končanem bivanju v ZDA na letališče. Dejal je: »Ne kupim več nobenega francoskega blaga. Pri napadu na Libijo niso pustili preleta naših avionov in kaznovani morajo biti z bojkotom nakupa njihovega blaga!« Razmišljanje je sicer ekstremno, zares skrajnostno,

a vendar odseva delček ameriške stvarnosti.

## Na pot dobro pripravljeni

Življenjske resnice in prodajne poti si išče vsakdo – posameznik in podjetja – sam. Pri nas smo se na ta tržni teden dobro pripravili. Mislim zlasti na veliko dela, ki smo ga opravili za pripravo vzorcev, saj smo jih naredili zares veliko. Naredili in dobavili smo vse kolekcije, za katere smo se dogovorili med februarškimi obiski naših partnerjev. In to pravočasno, da bi moglo biti novo blago razstavljeno med tržnim tednom.

V vzorčno proizvodnjo vlagamo vse več in več. Stroški vrtoglavo naraščajo, saj v konicah ena brigada pri peči piha samo vzorce, v vzorčnem oddelku pa brusi nepretrgoma deset brusilcev. Tako visoka vlaganja lahko opravičujemo samo na en način – z rekreacijo trga. To pa lahko ocenimo na splošno kot zadovoljivo, saj je naša prodaja glede na sedanje razmere na tržiščih dokaj ugodna. Na dober odziv smo naleteli tako pri grosistih kot pri Department storsih, če izvzamemo nekatere, na primer AGD in Macy's.

Dober in velik promet si lahko obeatamo pri Mikasi. Nova kolekcija je bila uspešno predstavljena na tržnem tednu. Zanj smo dobili naročila že pred pričetkom tržnega tedna, po njem pa bo naročila še dopolnjena. Najavili so nam tudi naročilo »stare« kolekcije. Zelo zanimiva je nova kategorija proizvodov iz skupine svečnikov, katerih proizvodnjo bomo pričeli v kratkem.

Nadaljuje se dobro vlaganje v orodja, ki so dokaj draga. Kupec Mikasa bo nadaljeval z razvijanjem novih programov za jesenski tržni teden. Za to je že dobil naše soglasje. Predstavlja veliko zmogljivost za prodajo, medtem ko je kot partner za pogovore izredno težak. Pogajanja, brez katerih v trgovini ne gre, so izredno zahtevna, na trenutke prav mučna, saj sedijo na nasprotni strani mize največji profesionalci v naši branži na svetu.

Tudi napovedi v Miller-Rogaška so ugodno, kajti prodaja naj bi bila nekoliko večja od lanske, ko je dosegla vrednost 2,2 milijona dolarjev. Nova kolekcija z več kot 50 izdelki je razvita ne osnove zahtev trga in bo naletela po predvidevanjih g. Millerja na ugoden odziv.

Priprave na tržni teden so bile temeljite. Aprila sta nas obiskala John in sin Rihard Miller. Pregleden in analiziran je bil ves sortiment, ki smo ga skupaj razvili v dosedanjem sodelovanju. Iz kolekcije je bilo izločenih veliko izdelkov in ostali so le »dobro dočisti«, za katere bo dovolj naročil in ki bodo šli v prodajo bolj, kot so šli do sedaj. Dogovorili smo se tudi o znižanju cen zaradi večje ekonomičnosti pri

proizvodnji večjih serij istega izdelka. Veliko je firma naredila za propagiranje imena Rogaške pri končnem potrošniku in ima – dolgoročno gledano – za proizvajalce dober koncept. Odnos do Rogaške se ni spremenil, četudi smo od zastopniške pogodbe odstopili, ker zastavljeni cilji glede prometa niso bili uresničeni in je firma Miller-Rogaška postala za nas kupec, kakršni so vsi ostali grosisti in importeri. Zatenkrat ekskluzivno kupuje pri nas in propagira naše ime...

## Ugodne prodajne napovedi...

Pri Wedgwoodu se obeta pri kelihih normalen posel. Iz ZDA smo prejeli lepo naročilo za dobavo do konca leta. Kolekcija lahko pihalnega in brušene kristala bo naletela po trditvah kupca na relativno dober odziv. Naročila dobimo po tržnem tednu oziroma naj bi prispela do konca maja... Zelo dober posel se nam obeta s specialnimi projekti, ki so Wedgwoodova stalna praksa. Gre za večje naročilo enega izdelka z nekaj tisoči kosi. Po kupčevih trditvah imamo stvarne možnosti, da si nalog izborimo do jeseni. Skupni posel (brez posebnih projektov) pa naj bi bil nekoliko boljši od lanskega.

Firmo Gorham sva obiskala v Providenceju. Odnosi med kupcem in proizvajalcem se izboljšuje iz leta v leto, seveda skupaj s stalnim naraščanjem prometa... Nova kolekcija svinčene brušenja kristala – darilni izdelki, katerih vzorce smo jim poslali pred dnevi – bo predstavljena in jo bomo pričeli izdelovati jeseni. Z njo si pri kupcih obetajo velik uspeh. Poleg te kolekcije pa jim gredo zelo dobro v promet tudi svečniki iz naše proizvodnje, zato lahko pričakujemo zanje lepa naročila. Kelihe iz svinčene brušene kristala, ki so jih do sedaj kupovali v Zahodni Evropi, bodo poslej kupovali pri nas. Posel je pomemben tudi, vrednostno!

S Cut Crystalom, ki smo mu izdelali veliko novo kolekcijo izdelkov, smo imeli uspešne pogovore, zato lahko pričakujemo dodaten posel. Projekcije za promet napovedujejo okrog 300.000 dolarjev.

Pri 411 International smo uspešno dogovorili prvi posel in dobavili 35.000 obtežilnikov za papir v zahtevanem roku. Sklenili smo nadalje sodelovati na področju posebnih projektov.

Med Department Storsi smo na ničelni točki sodelovanja s firmo ADG, ki je bila pred časom za nas zelo pomemben in večji kupec. Z vodstvom smo analizirali razmere in se dogovorili, da začnemo znova. Jeseni nas spet obišče nabavni komite, da bi skupaj razvili nove, sveže programe.

Z Macy's promet vztrajno pada. Velik vpliv imajo stalne menjave nakupovalcev, delno pa tudi pomanjkanje



čvrstega koncepta nakupovalnega urada. Dodaten vpliv ima tudi menjava lastnika trgovske organizacije. Iz delniške družbe je prešla v privatno lastnino. Posledica tega pa je varčevanje na vseh ravneh, še posebej pa pri potovanjih nakupovalnih komitejev v tujino.

Nasprotno pa imamo pri May Co. absolutno podporo vodstva, čvrst koncept in temu primerne rezultate. Letošnji nakupi bodo preseglili milijon dolarjev.

Tudi pri Allied Stores je čutiti podporo vodstva. Velika vzorčna kolekcija

ja naj bi naletela na ugoden odziv nakupovalcev. Bolj točne rezultate pa bomo zvedeli te dni.

Pri Atkinsu se bo promet povečeval. Pogovori dajejo slutiti, da se bo sedanjí majhen obseg poslovanja povečal. Večjo kolekcijo izdelkov smo tokrat izdelali pravočasno in pričakujemo dobre rezultate.

In kaj naj pripišem za konec?

Nekako tako se je odviló najino pogovarjanje in pogajanje z ZDA...! Napetih in napornih deset dni navsezadnje le ni bilo tako težkih, saj so rezulta-

ti obetajoči. Mislim, da to smem trditi navkljub opisanih razmerah v branži... Že kar upira pa se mi na koncu poročila napisati nekaj resnic, ki nas lahko zelo zelo prizadenejo... Mislim na pomembnost, da izpolnjujemo dobavne roke, da zagotavljamo konstantno kakovost izdelkov. V zavest nam mora priti spoznanje, da se nam na največjem in najpomembnejšem tržišču nikakor ne sme zalomiti! Plan: za 13,3 milijone ZDA dolarjev izvoziti na to tržišče, bomo dosegli samo z resnim delom!

FRANC JANKOVIČ

## Tujec, ki to ni več...

# Pierre Rohatyn

Konec lanskega leta in v začetku tega leta smo lahko med nami v vseh oddelkih Steklarne opazili vitkega mladeniča, ki ga je vse zanimalo in ki je hotel v kar najkrajšem času zvedeti čim več o skrivnostih steklarske večine. Zanimalo ga je vse – od oblikovanja steklene mase do njene dodelave, še posebej pa ga je zanimalo brušenje in plemenitenje svinčenega stekla. Največ se je zadrževal v oddelku za pripravo vzorcev – v brusilnici, kjer izdelujejo nove vzorčne kolekcije. Sprva je govoril le angleško, a kaj hitro je obvladal nekatere osnovne besede in izraze v slovenščini, ki jih je izgovarjal zares simpatično... Gotovo ste spoznali, da opisujem Pierra Rohatyna, Američana iz New Yorka, designerja, ki za poznano firmo Mikassa oblikuje nove kolekcije.

Pogovarjala sva se pol slovensko, pol angleško, saj je moje znanje angleščine približno na ravni njegovega znanja slovenščine. Pa sva se vseeno razumela! Vsaj upam tako, sicer sem pa obljubil, da mu izvod te izdaje Steklarja pošljem v New York, kajti konec aprila se je vrnil v ZDA, k nam pa pride zopet v začetku julija.

**Prosim, da se predstavíš!**

»Sem Pierre Rohatyn, svobodni oblikovalec – designer. Sedaj delam za znanega ameriškega iporterja stekla – Mikasso, ki verjetno postaja za vas vse pomembnejši odjemalec. Star sem 28 let, doma sem iz New Yorka. Nisem poročen.

Do sedaj sem delal kot designer v Renaultu v Franciji, kjer sem v teamu ljudi sodeloval – kot začetnik – pri razvoju zunanosti njihovih avtomobilov – fuego, R-18 in super 5.«

Je steklo zate edina materija, s katero delaš ali je nova zate?

»Ne, delam sem še s porcelanom, lesom, kovinami, plastiko, medtem ko je steklo zame relativno nova materija. Sicer pa je to čudovita materija, predvsem svinčeno steklo, ki nudi oblikovalcu obilo možnosti pri oblikovanju, brušenju, poliranju. Skratka, res čudovita in hvaležna snov, ki pa jo dodobra šele spoznavam.«

**Kaj meniš o designerskem delu?**

»To zagotovo ni takšno delo, za katerega bi lahko rekel, da je tako zelo pomembno, da pomeni zato začetek in konec vsega. Moja filozofija o tem, še posebej, če mislim na kristal, pa je tole: Kristal kot tak ni pomemben, če vidiš, da veliko ljudi širom po svetu strada, živi na robu bede. Po drugi strani pa človek, da bi bil zadovoljen, potrebuje tudi lepoto – naravno in narajeno, pa naj gre za glasbo, pisano besedo, slike ali kaj drugega. V tem primeru, o katerem govoriva, lahko lep in izviren izdelek iz kristala na nek način olepša življenje, bivalni prostor. Takrat pa je designarjevo delo pomembno in zame je kompliment, če je nek potrošnik pripravljen odriniti kar precej denarja za izdelek, ki sem ga oblikoval...«

Sicer imam rad to delo, ki mi je poklic in zadovoljstvo obenem, tako da skoraj ni razlike med privatnim in službenim življenjem.«

**Kaj meniš o Steklarni in kaj si pričakoval, preden si prišel k nam?**

»To je prva steklarna, ki mi je odprla vrata, da sem lahko šel, kamor sem hotel in videl, kar sem hotel! Zato sem vodstvu steklarne in direktorju gospodu Jožetu Pelku zares hvaležen... Sedaj me že vsi poznajo in nisem ne go-



Designer Pierre Rohatyn iz New Yorka ob svojih izdelkih – foto Z. Novak

spod Pierre in ne tovariš Pierre, ampak sem preprosto za vse Pierre. Če komu ni kaj všeč, mi pove. Dosti se zadržujem v proizvodnji, pri Karliju in v brusilnici. Skupaj prediskutiramo novo idejo, povemo svoje mnenje... Večkrat me je že kdo zaustavil in mi rekel, da so ti novi močni brusilni zares zelo težko delo.

Predno sem prišel sem, sem pričakoval veliko sivega. Tako pač, kot nam Vzhod slika naša vlada... Sem pa prijetno presenečen, navdušen nad ljudmi in nasploh življenjem. Spočetka so name res gledali nekoliko drugače, sedaj pa se že počutim kot član kolektiva... Sicer je Jugoslavija, njen politični sistem, njene republike in pokrajini ter vse razlike za povprečnega tujca težko razumljive. Sicer pa lahko tukaj v eni tovarni zveš o neki državi več, kot če bi obiskal vse pomembne turistične kraje skupaj... Sicer pa je človek povsod enak. Razlike so le politika in denar. Cilj slehernega življenja pa je verjetno: biti srečen. In pojem o sreči je lahko povsem drugačen.«

**Kako Američani gledajo na te zadeve?**

»Povprečni Američan odgovori na vprašanje, kdo si, s podatki o tem, kaj dela in kaj ima. Osnovno merilo pomembnosti je, biti uspešen in bogat.



To se ceni! Po eni strani je takšna filozofija dobra, gotovo pa ni idealna.«

**No, pa se povrniva k steklu! Kakšne so zahteve Mikasse in sploh, kakšni so sedanji trendi glede oblikovanja svinčenega brušenega stekla?**

»Lahko bi rekli, da so v modi enostavni, globoki brusi in Mikassa je, kar se mode tiče, v vrhu. Gre za res moderne in elegantne oblike, za kar je potrebna perfektna barva stekla, brez mehurčkov. Zahteva se enostaven in odličen brus. Skratka, kvaliteta mora biti res dobra, saj se na takšnem enostavnem in lepem izdelku vidi vsaka, tudi najmanjša napaka... Je pa to priložnost, da Steklarna osvoji nov stil, moderne bruse.«

**Kako se porodi ideja o novem izdelku?**

»Menim, da je pomembno imeti veliko idej in veliko delati. Pomembno je, da se ideja izkristalizira do izvedbe, ko moraš upoštevati še tehnologijo; težavnost izdelave in drugo je pa še daleč. Včasih prideš do kakšnega izdelka ali njegove oblike povsem slučajno, spontano. Tako se nam je nekoč vzorčna vaza slučajno okrušila in naredili smo narezljan – zobčast rob, zaradi česar je vaza izpadla zares lepo.«

**Kaj meniš o proizvodnih možnostih naše Steklarne?**

»Steklarna ima velik potencial v strokovno dobro usposobljenih steklopihalcih in brusilcih. In to je njena velika prednost, ki bi jo kazalo kar najboljšo izkoristiti. Vsak delavec, ki je strokovnjak na svojem področju, je

izredno pomemben. Clovek je ustvarjalec – stroj si ne more ničesar izmisliti. Zato je pomembno, da razvijate svoj stil, lastni program... Sicer pa sem v Jugoslaviji opazil veliko licenčnih izdelkov, kar menim, da ni dobro. Več skrbi morate nameniti razvoju lastnih izdelkov.

Delo v vaši steklarni je po mojem mnenju izredno težko ter zahtevno. Ljudje so zares čudoviti, pri vsem tem pa imajo še veliko smisla za humor.«

**Kakšno se ti zdi življenje pri nas?**

»Teško bi dal kakšno poglobljeno oceno, ker živim drugje, v velikem mestu. Sliši se smešno, ampak jaz sploh ne vem, kako se gradi hiša...! Nasploh pa mislim, da je življenje pri vas precej težko; cene pa so v povprečju zares precej visoke v primerjavi z zasluzki... Pa še nekaj sem opazil – Vse, predvsem različni predpisi in pravila se prehitro menjajo. Moram pa reči, da je življenje pri vas v primerjavi z življenjem na Poljskem, kjer sem se pred nedavnim mudil, neprimerljivo boljše. Tam živijo ljudje brez upanja, da bo boljše, lepše!«

**Še kaj?**

»Upam, da se julija zoper vidimo in da bodo ti razviti izdelki, ki smo jih skupaj pripravili, kar se da uspešni na tržišču?!«

Pogovarjal se je Zlatko Novak

Skleda JUBILEE, izdelek po zamisli oblikovalca Mikasse Pierra Rohatyna

## Pismo brusilke

# Kam naj se obrnem

Že dolgo se pripravljam k temu pisanju, ker prenašam krivico, ki boli. Sedaj pa moram pohiteti, sicer mi bo bolezen še to preprečila! Pri nas ni dovolj posluha in razumevanja za človeka, ki mu je težak dolgoletni poklic odvzel zdravje...

Sem steklobrusilka s končano steklarsko šolo, zaposlena polnih sedemnajst let. Pred poldrugim letom sem prišla k zdravniku nevrologu zaradi pekočih bolečin zatečene levice. Preiskave so pokazale zelo hudo okvaro živca v komolcu in zapestju. Morala sem na operacijo. Minilo je leto, vendar z roko ni nič boljše. Zato sem bila lani septembra ponovno na EMG preizkavi in ugotovili so, da je prizadeta poleg levice tudi desnica. A še naprej opravljam steklobrusilsko delo. Od septembra lani do aprila letos, ko tole pišem. In ta čas se stanje ni izboljšalo, ampak se je še poslabšalo.

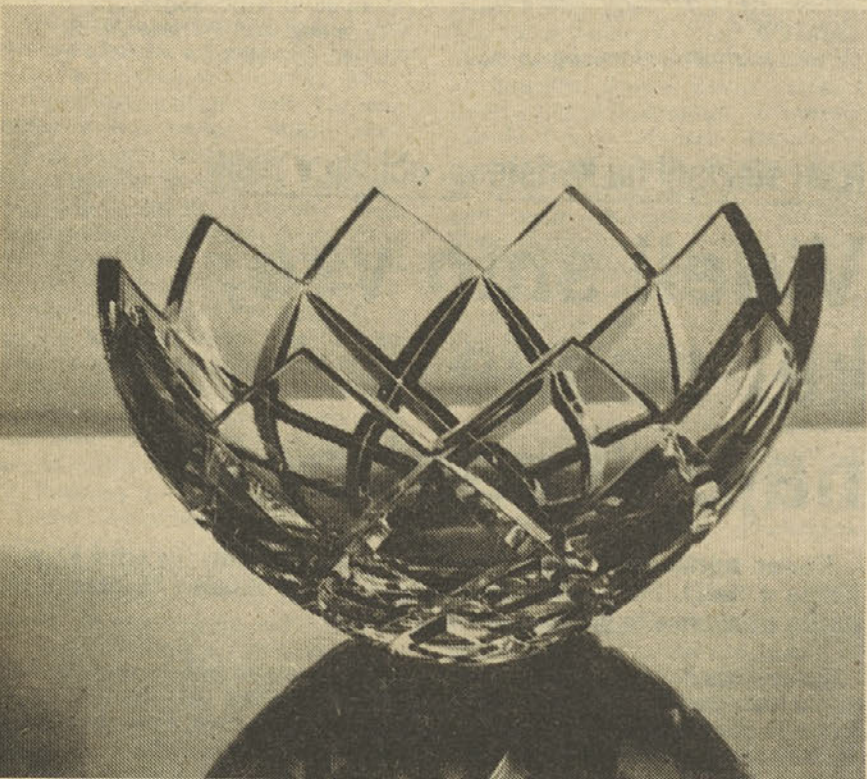
Kaj naj naredim? Vsakič, ko pridem k specialistu na kontrolo, zahteva: Poudetje vam mora priskrbeti ustrezno delovno mesto, saj je prizadetost rok posledica vašega sedanjega poklica!

S takim priporočilom sem stopila do poslovodje, da mi pomaga. Delo, ki mi ga je namenil, je včasih tudi težje, saj je treba prenašati težke zaboje s steklom.

Vprašujem, ali sem zato zapravila tri leta v steklarski šoli, sedemnajst let garanja in zdravja? Kaj takega si lahko privoščiti tisti, ki tega ne bo nikdar poizkusil. In poslovodja me še potolaži, češ da razlike med zmanjšanim osebnim dohodkom in mojim prejšnjim osebnim dohodkom ne bom dobila, ker da je tudi to spremenjeno...

Torej je treba človeka, ki prenaša fizične bolečine, še psihično uničiti. Ali veste, kako s takšnim nehumanim ravnanjem poslabšate bolnikovo stanje? Ali si ne želimo zdravih in čilih ljudi! Tako ravnanje je kaj slaba spodbuda za mlade... Garaj, dokler zmoreš, potem se te pa povsod izogibajo, kakor da si sam kriv za to!

Obračam se s tem pismom na društvo invalidov, na delavski svet in na zvezo komunistov, naj se začne te probleme odpravljati, ker so boleči, posledice pa hude. Prav gotovo ni pravi odgovor: »Vdrži na tem delovnem mestu do invalidske komisije!«, če takšno





delo poslabšuje bolezen. Ali ni to čudna računica, iti do konca, v skrajnost, potem pa v nedogled zdraviti, če se to sploh še da?

Sicer pa do okvare živca ne pride kar

tako, češ »si pač bolj občutljiva«...! Prepričana sem, da je to poklicno obolenje, če nastopi po daljši delovni dobi. Zagotovo vem, da ne mislim samo jaz tako. Zelo sem cenila svoj poklic in

ponosna sem bila nanj. Sedaj je to porušeno in spremljajo me še pekoče bolečine. Topa človeku vzame zaupanje. In počutim se ogoljufano!  
TEREZIJA KAMANŠEK

## Razmišljanje graverjev s Kozjega

# Kaj hoče GRY?

V kozjanskem tozdu naše steklarne deluje majhna brusilska skupina, ki ima svojo delavnico s tremi brusilskimi, z graverskimi in tremi opisovalnimi – graverskimi strojčki, podobnimi zobotehničnim. K delavnici sodi tudi prehodna sobica z nujno tehnično opremo za pripravo in risanje skic ter oblikovalno kreativno delo. Tam je še doslej zbrano gradivo kot vir za študij likovnih motivov – začetek strokovne knjižnice in arhiva.

Sanje dobrega brusilca kristalnega stekla, ki v svojem delu ne zaznava zgolj pretvarjanja števil na delovnem kartonu v druge, konkretne številke, ki mu je steklo kot kmetu zemlja, da z njo živi, sanje takega človeka za brusilskim strojem so, postati graver ali kreativni oblikovalec te plemenite materije – kristala. A le redko komu se takšne sanje uresničijo. Premalo je namreč možnosti in preveč preprek! Vemo sicer za samostojne oblikovalce, privatnike, za brusilce unikatov, za graverje; vemo za osamljene poskuse prodornih mojstrov v steklarnah. Prvič pa se je v naši domovini zgodilo, da so takšno delo organizirali v posebnem oddelku v kraju, ki v bistvu nima nikakršne steklarske tradicije, v Kozjem.

Jože Božiček, vodja tozda Dekor, je hotel nekoč sam postati graver. Ker mu drugačne delovne obveznosti tega niso dopuščale, je hotel uresničiti to z izbranimi brusilci. Pri tem je bilo mnogo dilem, negotovosti, tudi negotovanja in napak. Bilo je tveganje, ki pa kljub še vedno precej velikim težavam kaže, da je bil zamisel dobra in koristna.

Tržišče ni zasičeno s kristalom; ne domače, ne tuje! Še več! Zanimarjena je ponudba zahtevnejših kristalnih izdelkov, unikatov, umetniško oblikovanega in likovno dodelanega kristala. To vrzel poskuša z zaenkrat skromnimi potenciali postopoma zaposljevati unikatni graverski oddelek v Dekorju.

Po začetnih, porodnih mukah to oddelku sedaj že nekako uspeva. Treba pa je poudariti, da graviranje v steklo ni le obrt, ampak je tudi ustvarjanje. Zahteva znanje, obvladovanje tehnike torej, smisel za likovno izražanje, v zahtevnejših fazah pa zahteva tudi poznavanje likovne teorije. Že malo zahtevnejša gravura, kot je na primer kopiranje po predloženi šabloni, skici in vzorcu, zahteva od graverja popolne

prostorske predstave, smisel za kompozicijo in seveda zlasti ustvarjalnost.

Lotili smo se pionirskega dela. Pravi zahtevajo, da je na unikatih zabeležena šifra in znak proizvajalca, neposrednega izvajalca in tudi kreatorja. Naša prvotna oznaka »Dekor Kozje« se je pokazala za neustrezno, ker zanemarja ime delovne organizacije v celoti – Steklarne »Boris Kidrič« Rogaška Slatina. Zato smo izbrali za zaščitni znak kratico GRY, kar pomeni: Gravura Rogaška, Jugoslavija, pri čemer pomeni znak y našo državo (Yugoslavija).

Pod kratico GRY deluje torej naša unikatna graverska delavnica, ki po značaju dela postaja umetniška delavnica – atelje.

V svoj srednjeročni načrt smo zapi-

sali širitev graverskega oddelka, prehod v višje oblike likovnega ustvarjanja in poustvarjanja. Pri tem naj bi razširili sodelovanje z likovnimi umetniki in z drugimi zunanjimi sodelavci, v svoje vrste pa naj bi za redne sodelavce sprejeli več grafičnih in industrijskih oblikovalcev, tudi kakšnega akademskega slikarja ali kiparja. In še naprej naj bi razvijali posebno smer v obdelavi kristala ter predstavljali dela na samostojnih in drugih razstavah. Tako naj bi se razvila in uveljavila jugoslovanska gravura, ki mora biti oblikovno, stilistično in vsebinsko samo-svoja.

In naša neskromna vizija je, ustanoviti še več takih ateljejev; pri nas, v Rogaški, mogoče tudi kje drugje. Tako naj bi GRY – Gravura Rogaška, Jugoslavija prodrla v svet!

Vemo, da je vizija včasih lahko nevidna, včasih žal tudi v resnici nekaj nedosegljivega. Toda imeti jo moraš. Da te dviga in žene kot nekakšno olimpijsko geslo: višje, boljše, ...

To je odgovor! To hoče GRY!  
FRANC ČERNELČ

## Naši steklarji na koristnem obisku v Italiji

# Videli smo vse, kar nas je najbolj zanimalo

Konec aprila smo obiskali malo, a zelo urejeno tovarno Kristal Krisla v Italiji. Firma je blizu Firenc in z njo imamo že precej let dobre poslovne in prijateljske stike.

Tridnevnega delovnega obiska smo se udeležili: mojstra brigadirja Ivan Furjan in Stanko Grahovar in delovodja Franc Županič, pisec tega poročila. Tovarno Kristal Krisla smo obiskali

predvsem zaradi ogleda proizvodnje, njihovih izdelkov in načina izdelave. Tudi praktično delo smo imeli vsak dan po dve uri ali celo tri.

Način izdelave v obiskani tovarni se



bistveno razlikuje od našega, saj zahteva veliko več pazljivosti in natančnosti, vendar tudi pri naš kaj takega ni nedosegljivo, zato upamo, da bomo zmogli vpeljati tovrstno proizvodnjo tudi v naš proizvodni program?

Izdelava kelihov zahteva veliko naporov in prakse. Samo tako bomo uspeli zagotavljati tisto kakovost, ki jo zahteva zunanji trg. To so izdelki z izredno tankimi in elegantnimi pečlji in vlečeni z ustreznimi škarjami. Te tehnike dela pri nas še nismo uspeli obvladati.

Vsi se zavedamo, da je steklarska industrija sedaj v izredno neugodnem

položaju, da je konkurenca na tržišču zelo močna in da se bodo obdržala samo tista podjetja, ki bodo sposobna proizvajati visokokakovostne izdelke.

Tudi naša steklarna si prizadeva, da bi obdržali ustrezno kakovostno raven proizvodnje in da bi jo še dvigili. Sortiment, ki ga začnemo uvajati te dni v proizvodnjo, naj bi bil dodatna spodbuda našemu tradicionalnemu izvozu!

Zanimivo je, kakšna je proizvodnja in kakšen je odpadke v italijanski tovarni Kristal Krisla... Res je, da naredijo v osmih urah nekaj manj kosov, kot jih naredimo pri nas, vendar je njihov izplen po deležu večji od našega. Zato so tudi steklarji primerno na-

grajeni... Odpadka je med 15 in 18 odstotki, medtem ko je vse drugo proizvodnja prve vrste. To pa pomeni, da so napake pri delu in napake stekla v normalnih mejah, toda precej manjše, kot so pri nas. In njihovi izdelki so lepo oblikovani ter dajejo vtis o visoki kakovosti.

Pripišem naj še, da smo bili v Italiji lepo sprejeti in da nam je lastnik Kristal Krisla g. Silvana omogočil videti vse, kar nas je najbolj zanimalo. Pa tudi njegovi delavci so bili zelo prijazni; pomagali so nam vsestransko, predvsem pri praktičnem usposabljanju.

FRANC ŽUPANIČ

## Kadrovske zanimivosti

# V aprilu 2024 delavcev

V aprilu nas je bilo zaposlenih v steklarni »Boris Kidrič« 2024 delavcev, od tega v tozdu Osnovna izdelava 554, v tozdu Dodelava 192, v tozdu Kristal 539, v tozdu Dekor 207, v tozdu Servisne dejavnosti 92, v tozdu Delavska restavracija 28, v tozdu Naše steklo 12, v tozdu Dalmacijakristal 105, v tozdu Tehnokristal 76 in v delovni skupnosti skupnih služb 219. V aprilu je prišlo med nas kar 69 novih sodelavcev, zapustilo pa nas jih je 9.

### Prišli

V aprilu so prišli med nas: v tozdu Osnovna izdelava – za delavca v zmesarni Šerif Selimi, za odnašalce: Tomica Burič, Milan Flegar, Božo Halužan, Anton Korez, Bernard Mikše, Josip Pereti, Drago Petek, Stjepan Pondegljak, Zdravko Škreblin in Ivan Špoljar; za pripravniko II. stopnje: Božidar Dravinec, Jože Misja, Milan Rampre, Rajko Štok, Marijan Vrbanc in Marijan Zagvozda; za pripravniko IV. stopnje Stanko Verk in Alojz Živičnjak; v tozdu Dodelava – za brisalke stekla: Ankica Boršič, Danijela Krumpak in Slavica Nedić; v tozdu Kristal – za brisalke stekla: Jožica Čebular, Ankica Jurak, Dragica Kralj, Katica Petek, Mira Simić, Marina Stiglič, Dragica Žnidarec in Josipa Žnidarec; za brusilca I Rajko Križan; za brusilca III v grobi brusilnici: Stanko Kranjčec in Silvo Pongračič ter Josip Beloševič, ki je bil premeščen iz tozda Osnovna izdelava; za označevalko stekla II: Vesna Kanič; za delavce v kislinski polirnici: Stanko Gajšek, Milivoj Hlupič, Ivan Mikša, Srečko Potočnik, Vladimir Starček in Zlatko Žnidarec ter Andrej Gobec, ki je bil premeščen iz tozda Dodelava; za pripravniko II. stop-

nje: Jožef Arnuš, Mirjana Ciglenjak, Milan Ferlež, Franc Firar, Robert Galun, Peter Jankovič, Dragica Janžek, Viljem Jugovar, Vida Kampuš, Nevenka Kovačič, Josipa Krklec, Helena Krušič, Lidija Lovrenčak, Aleksander Mahne, Stanko Mlinarič, Josipa Petanjko, Ivanka Petek, Gordana Podhrački in Leonida Samec; v tozdu Dekor – za brusilko-čistilko stekla Jožica Turk, za brusilce I. delovnega področja: Karel Gorjup, Jožef Kajba, Ljiljana Kladašek in Anton Strnad; za brusilca II. delovnega področja v grobi brusilnici Davorin Vrhovnik; za označevalko stekla II Marjanca Faller, za poslovodjo v kislinski polirnici Aleksander Tiselj in za pripravniko II. stopnje Marjan Blatnik ter Anton Jazbec; v delovno skupnost skupnih služb – za skladiščno delavko Hedvika Drogenik, ki je bila premeščena iz tozda Kristal.

### Odšli

V aprilu so zapustili Steklarno in odšli drugam: iz tozda Osnovna izdelava – odnašalci Avgust Bele zaradi invalidske upokojitve, Stanko Galun po odpovedi in Josip Beloševič zaradi premestitve v tozdu Kristal; pomočnik Vinko Čuka, ki se je starostno upoko-

jil; prebiralec črepinj Vincenc Mikolič zaradi invalidske upokojitve; iz tozda Dodelava – brusilec II v grobi brusilnici Andrej Gobec zaradi premestitve v tozdu Kristal, skupinovodja Leopold Goričan zaradi starostne upokojitve in zatajevalka robov Alojzija Berghaus zaradi starostne upokojitve; iz tozda Kristal – brisalca stekla Martija Buzina po odpovedi, pomočnica II Hedvika Drogenik zaradi premestitve v delovno skupnost skupnih služb, pripravniko IV. stopnje Stanislava Oblak zaradi poteka delovne dobe (za določen čas) in vezalka stekla Terezija Belcer zaradi predčasne upokojitve.

Vsem novim sodelavcem želimo, da bi bili pri delu uspešni in da bi se prijetno počutili v našem steklarskem kolektivu!

### Rodili so se ...

V aprilu so se rodili našim sodelavkam in sodelavcem: Roman Škorec – Antonov sin, Samo Gobec – Franckin sin in Marko Mešiček – Andrejev sin.

Staršem čestitamo za veseli dogodek, novorojenčkom pa želimo mnogo lepega!

### Poročile so se ...

V aprilu so se poročile: Irena Resnik – poročena Klavžar, Lidija Jutriša – poročena Javorič, Mira Kranjčič – poročena Kranjec in Sandra Srbčič – poročena Mašera.

Vsem mladoporočenkam čestitamo in jim želimo na novi življenjski poti vse najlepše!  
ZDENKA GORENC



Upokojil se je ...

# Vinko Čuka



S prvim majem se je redno upokojil naš dolgoletni sodelavec pri peči Vinko Čuka.

Vinko se je rodil 3. maja 1934 v malem dalmatinskem mestecu Primošten. Steklarsko šolo je končal leta 1952, nakar se je zaposlil v naši steklarni. Začel je z delom pri peči in takoj postal krogljičar oziroma steklopihalac, za kar se je tudi izučil v šoli... Bil je to čas velikih odrekaj in prostovoljnega dela. Vinko je bil eden tistih, ki je takratno težko breme nosil zelo zavzeto.

Po vrnitvi iz JLA leta 1959 je sodelavec Čuka napredoval in postal pomočnik v takratni novozgrajeni hali tretje peči. Tudi osebni dohodki so se medtem že popravili, je pripovedoval Vinko, saj so bili steklarji spoštovani in cenjeni v primerjavi z ostalimi delavci v občini. »Sedaj pa smo skoraj vsi v istem košu,« je še dodal, »in menim, da naše zahtevno delo ni dovolj ovrednoteno.«

Za Vinko smemo zapisati, da je bil discipliniran in vzoren delavec, sicer

tihe narave. V svojih dvaintridesetih letih dela je bil vsega 32 dni na bolniških dopustih, kar je v našem kolektivu velika redkost. Delal je tudi v družbenopolitičnih organizacijah in organih samoupravljanja ter v samoupravnih interesnih skupnostih občine Šmarje. Bil je predsednik delegacije Steklarne za občinski zbor združenega dela, opravljal pa je tudi več drugih pomembnih družbenih zadolžitev.

Kot večina naših sodelavcev si je tudi Vinko ustvaril družino in zgradil

hišo, v kateri bo užival sadove svojega zavzetega dela.

Ko sem Vinka povprašal, kaj meni o našem steklarskem kolektivu, je odgovoril: »Bili so dobri in hudi časi. Tisti, ki niso bili zadovoljni, so pač odšli. Sam pa sem vseskozi živel v upanju, da bo boljše in tako ostal zvest kolektivu do konca dela...! In najbolj zadovoljen sem bil zadnja leta, ko so se nam osebni precej popravili. Z velikim zadovoljstvom sem delal v brigadi Krušič, kjer sem tudi dočkal svoj zadnji delovni dan!«

Sodelavci želimo Vinku še veliko zdravja, da bi še dolga leta užival v pokoju in da bi nas kdajpakdaj tudi obiskal.

FRANC ŽUPANIČ

## Prvenstvo Steklarne v malem nogometu

# Zmagal tozd Kristal

**V okviru delavskih športnih iger Steklarne je komisija za šport in rekreacijo organizirala tekmovanje v malem nogometu. Sodelovali so štirje tozdi – Osnovna izdelava, Dodelava, Kristal in Servisne dejavnosti ter Delovne skupnost skupnih služb. Zmagalo je moštvo tozda Kristal pred moštvom Delovne skupnosti, v katerem so nastopili tudi nogometaši tozda Servisne dejavnosti.**

Boji so bili razburljivi, na ustrezni kakovostni ravni, za kar gre zahvala vsem sodelujočim. Vsa moštva so se pomerila med seboj, vse tekme skupaj so trajale štiri ure in zato je bilo popoldne zares naporno.

Ne preseneča zmaga Kristala, toliko bolj pa je presenečenje drugo mesto moštva Delovne skupnosti, ki je po dobri in duhoviti igri, v kateri je z mojim strstvom prednjačil Ivan Boroš, premagalo favorizirano moštvo Osnovne izdelave.

Tekmovalni izidi: 1. koló – Delovna

skupnost: Dodelava 2:2, Kristal : Osnovna izdelava 3:1; 2. kolo – Dodelava : Kristal 1:3, Delovna skupnost : Osnovna izdelava 3:0; 3. kolo – Osnovna izdelava : Dodelava 8:1, Kristal : Delovna skupnost 3:1.

Pred nogometaši Steklarne je še precej obveznosti. To so: srečanje z moštvom iz pobratene občine Arilje, tradicionalno srečanje z ekipo ŽTO iz Celja in prijateljsko športno srečanje z našimi sodelavci iz Vrgorca in Kardelejevega.

STIPE PEŠIČ

## Delavsko moštveno prvenstvo Slovenije v šahu

# Premagali tudi nekaj dobrih

Sredi maja je bil na Bledu tradicionalno moštveno prvenstvo delovnih organizacij za prvaka Slovenije v šahu. Priredila sta ga Šahovska zveza Slovenije in republiški svet Zveze sindikatov Slovenije.

Prvenstvo je trajalo dva dni, nanj pa so se uvrstila izbrana moštva, ki so zmagala na občinskih tekmovanjih. In na takem tekmovanju je v naši občini

zmagalo moštvo Steklarne pred moštvom Zdravilišča.

Na Bledu smo nastopili: A. Kubale, M. Kubale, B. Podhraški in S. Pešič. Letos ni bil med nami dolgoletni stember moštva Jovo Tišma, a smo se vseeno kar dobro držali. Premagali smo tudi nekaj zelo dobrih moštev, med drugimi tudi moštvo TAM iz Maribora s 3:1 in Perutnino z 2,5:1,5. Zbrali smo 28 točk, kar je za nas prav gotovo

uspeh. Med močnimi moštvi smo si z nekaj drugimi delili 20. mesto.

Tekmovanje je bilo zares naporno in na poln zadetek so mogla računati le najboljša moštva. Prvi dan smo odigrali šest in drugi dan pet kol, torej skupaj kar enajst.

Prvenstvo je bilo dobro organizirano. Zmagovalno moštvo je prejelo lep pokal.

S. P.



18. tradicionalni prvomajski šahovski turnir Steklarne

# Močna udeležba in gostje iz Wolsberga

**V soboto, 26. aprila, je bil v Steklarni 18. tradicionalni odprti hitropotezni šahovski turnir, tokrat z močno udeležbo in prvič tudi z gosti iz tujine. Na turnirju so namreč sodelovali štirje mednarodni mojstri, osem mojstrskih kandidatov ter precej prvokategornikov. Iz Avstrije pa so prišli šahisti Wolsberga... Zmagal je že drugi mednarodni mojster Zvonko Meštrovič iz Sarajeva.**

Zaradi različne kakovosti sodelujočih smo šahiste razdelili v tri kakovostne skupine – v prvo z mednarodnimi mojstri, mojstri in prvokategorniki, v katerih je igralo 36 šahistov; v drugo skupino s šestnajstimi šahisti – drugokategorniki in tretjekategorniki; v tretjo skupino pa smo uvrstili 16 šahistov, ki niso bili kategorizirani.

V imenu delovne organizacije je udeležence 18. tradicionalnega hitropoteznega šahovskega turnirja Steklarne pozdravil sekretar Alojz Juhart ter vsem sodelujočim zaželel veliko športnih uspehov.

V finalni skupini smo prvič spremljali rezultate s posebnim računalni-

kom, kar je omogočalo, da so se kola hitro vrstila in da smo bili sproti seznanjeni z vrstnim redom nastopajočih.

Zmagovalec turnirja je bil že drugi mednarodni mojster Zvonko Meštrovič iz Sarajeva, ki je osvojil 9 točk, drugi je bil z 8,5 točke Kostatin, tretji pa je bil z 8 točkami Vošpernik

V drugi skupini je zmagal Jože Pitur, drugi je bil Janez Plešec, tretji pa je bil Drago Šumvit.

V skupini, v kateri so nastopili nekategorizirani šahisti, je zmagal Stanko Romih, drugi je bil Andrej Deželak, tretje mesto pa je osvojil Drago Prasiček. V tej skupini je zbral naš šahist

Branko Podhraški 7,5 točke in zares dobro zastopal barve Steklarne.

Tudi šahisti iz Avstrije so se srčno borili, vendar so ostali brez vidnejših uvrstitev. Bilo jih je petnajst in nastopili so v vseh skupinah... A ker smo se že pred tekmovanjem dogovorili, smo nagradili tudi najboljšega šahista iz Wolsberga. To je bil Klaus Grosel.

No, goste iz Avstrije smo popeljali na krajši izlet. Ogledali so si Kumrovec in film o miru v Titovem spominskem domu. Gostje so bili z obiskom zadovoljni in povabili so nas, naj jim ga vrnemo z udeležbo na njihovem turnirju, ki bo 30. in 31. avgusta letos.

S. P.

*Šahisti iz avstrijskega Wolsberga in šahisti Steklarne na skupnem posnetku za spomin...*





Za razvedrilo

# Nagradna križanka št. 136

STEKLAR	POMOTA	PLOD OLJKE	HRVAŠKI PESNIK (IVAN ... KOVAČIĆ)	VZVIŠENA LIRSKA PESEH	KRATKO ŽENSKO KRILLO	ERŽEN JANEZ	TEMPO	MODRA BARVA ZA BARVANJE PORCE-LANA	ROGATA GOZDNA ŽIVAL	POHOD VOJAŠKE ENOTE	KRAJ BLIZU PTUJA	HOČNO RAZSTRE-LIVO	TRST	ANTON TRSTEN-JAK
IGRA Z ŽOGO								VRSTA BAMBUŠA (SNV. PNIČ)						
SVOBODNA POSEST V FEVDALIZMU							VRSTA SIRA							
MESTO NA SLOV. OBAZI						M. IME LJUBLJAN. PREVOZ. PODJETJE							CESTNI DELAVEC	DRŽAVA V JUŽNI AMERIKI
GARDNER				TRAVNIŠKA CVETLICA										
LANEK ŠPORTNI ČOLN				VODSTVENI BIRO	PREDVALKA IRSKE LJUBLJAN. IGRALEC				HLAPLJIVA TEKOČINA					
AVSTRIJA		SRBSKO ŽENSKO IME	ILUSTRIRAN KNEČKI KOLEDAR ANTIČNO MESTO V EGIPTU								KEMINNA PRVINA (AP)	SIMON GREGORČIČ RJAVI KONJ		
STEKLAR	TEK NA DOLGE PROGE DELAVEC V KARNIOLO-MU								PRIBOR ZA KARTANJE					
DRŽAVA NA BLIŽNEM VZHODU									HRIB NAD SPLITOM					
ZAGREB. TV. SPIKER (HLARAR)									STISNJENO GROZDJE					
PRODAJALEC MEDU						RUSKO MESTO OB BONU RADIU								ITALIJA OLIMPIJ. IGRE
ANDRIČ				ZNAK ZA TONO	KRAJ S TOVARNO DUSIKA						ZIANTEN PLIN			
ČLOVEŠKO DOSTOJANSTVO					LEPOTNA CVETLI-CA							AMERIŠKA ODVEŠČE-VALNA SLUŽBA		

Med reševalce nagradne križanke št. 136 bomo z žrebom razdelili za 1.500 dinarjev nagrad in sicer prvo nagrado 600 dinarjev, drugo nagrado 500 dinarjev in tretjo nagrado 400 dinarjev.

Pravilne rešitve nagradne križanke pošljite na naslov: uredništvo časopisa »Steklar«, Steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica Talcev 1 ali pa jih oddajte v skrinjico za časopis »Steklar« pri vходу v steklarno. Pri tem pa ne pozabite pripisati na pisemsko ovojnico z rešeno križanko: ZA NAGRADNO KRIŽANKO ŠT. 136!

Žreb je razdelil nagrade za reševalce nagradne križanke št. 135 takole: prvo nagrado 600 dinarjev prejme Srečko Sok, drugo nagrado 500 dinarjev prejme Berta Čoh in tretjo nagrado 400 dinarjev prejme Traude Oblak. Nagrajencem čestitamo!

Pravilna rešitev nagradne križanke št. 135 – vodoravno je: vaza, preprogar, Zvornik, Romana, dinar, nebelec, Rosita, apatit, ŽJ, kitara, ac, m, l, Kač, TVD, Čile, jar, Ela, vajet, imenovalc, ato, Vatikan, vet, OD, otava, trapa, PI, selen, Ian, stik, tros, škis, Tisa.

UREDNIŠTVO

Glasilo »Steklar« ureja uredniški odbor: Boris Firer, Anton Jost, Magda Jurjec, Zlatko Novak, Zvezdana Strašec in Franc Županič. Predsednik izdajateljskega sveta Alojz Juhart. Predsednik uredniškega odbora Boris Firer. Glavni in odgovorni urednik Zlatko Novak. Tajnica uredništva Vida Juhart. Likovna zasnova in oblikovanje Aljoša Rebolj. Uredništvo »Steklarja«: Steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica talcev 1, telefon (063) 811-611. Glasilo izdajata Steklarna »Boris Kidrič« in Steklarska šola. Rokopisoy in fotografij uredništvo ne vrača. Naklada 2.500 izvodov. Tiska ČGP Delo, Ljubljana.