



# STEKLARNE

GlasilO OZD STEKLARNE »BORIS KIDRIČ« in STEKLARSKE ŠOLE

Leto 8

Rogaška Slatina

Julij 1980

Ocenimo poslovne rezultate letošnjega I. polletja!

## Uspešno, kot že dolgo ne

Pol leta poslovanja v tem letu je za nami...! Dokončnega obračuna oziroma podatkov iz periodičnih obračunov tozgov sicer še nimamo, kljub temu pa vendarle kaže spregovoriti o tem, kako smo poslovali. Prav sedaj potekajo razširjene seje izvršnih odborov sindikatov in zborov delavcev po temeljnih organizacijah, na katerih ocenjujete polletno gospodarjenje. Podrobnejše poročilo o poslovanju v letošnjem prvem polletju pa bomo objavili, brž ko bodo na voljo vsi dokončni podatki.

### Izvoz kar za 27,3% večji ko lani!

Pogled na tabelo 1 pove, da smo v letošnjem prvem polletju izvoz, merjen v ameriških (USA) dolarjih, pove-

čali v primerjavi z izvozom v lanskem prvem polletju za 27,3%, merjen v dinarjih pa kar za 43%. S tem smo tudi za 2,6% presegli načrtovani izvoz, merjen v USA dolarjih!

Serijska Galija - začetni uspehi našega izvoza na tržišče ZDA. Zanimivo, da je ta serija privlačna tudi sedaj! - foto T. Tomić



## Preberite

Rogaška v Ameriki 3

Obnovili vse peči 7

Čez pet let več kot 1.500 delavcev 8

Še marsikaj bomo morali narediti! 9

Ne zadošča samo lastna prizadevnost! 10

Kako in kdaj do boljše ceste? 11

Kratke zanimivosti 12

Za Titov sklad prispeval 10.000 dinarjev 12

Trideset odličnih in prav dobrih 13

»Morda pa te še kdaj obiščem, Beograd?!« 14

Vzklikali: »Tito!« 15

Peli smo Titu... 15

Nagradna križanka št. 74 16

# STEKLAR

Tabela 1: Proizvodnja, prodaja in izvoz steklarne »Boris Kidrič« v I. polletju 1980 in 1979 ter ustrežni indeksi

Kazalci poslovanja	Doseženo		Planirano	Indeksi	
	I. polletje 1980	I. polletje 1979	I. polletje 1980	1980	1979 Plan
Proizvodnja (kosi)	2.551.098	2.510.927	2.653.150	101,6	96,2
Proizvodnja (kg)	597.487	581.535	632.540	102,7	94,5
Proizvodnja po prodajnih cenah (din)	144.085.564	107.305.756	145.547.780	130,3	99,0
Prodaja (din)	152.496.493	108.470.643	145.500.000	140,6	104,8
Izvoz (din)	84.629.058	59.172.335	79.100.000	143,0	107,0
Izvoz (USA dol.)	3.583.890	2.816.137	3.493.820	127,3	102,6

Izvozili smo za 3.583.000 USA dolarjev in povsem realno ali stvarno je pričakovati, da bomo do konca letošnjega leta izvozili za 7 milijonov USA dolarjev izdelkov. Pretežna usmerjenost v izvoz je že dolgoletna usmeritev našega steklarskega kolektiva in za dosežene dosežane uspehe gre zasluga dolgoletnemu trudu vseh naših delavcev. Vendar šele zadnji dve leti, od kar je družba namenila izvozu večjo pozornost, beležimo spodbudnejše rezultate. Prejšnja leta je namreč visoka inflacija ob precejšnji dinarja in pretežni usmerjenosti v izvoz močno načela našo reproduktivno akumulacijsko sposobnost.

## Več smo tudi naredili...

Iz tabele 1 je tudi razvidno, da smo v letošnjem prvem polletju v primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta naredili v kosih več za 1,6% in v kilogramih več za 2,7%. To sta sicer majhni povečanja, za steklarsko proizvodnjo, v kateri prevladuje ročno delo, pa pomembna vendarle spodbudo.

Konec junija smo sicer še nekoliko zaostajali za letošnje prvo polletno planiranim obsegom proizvodnje v kosih in v kilogramih, toda če upoštevamo, da smo precej več delali za izvoz, smo z doseženim vendarle lahko zadovoljni.

V gradivih za obravnavo in oceno poslovanja ter gospodarjenja tozdvov in delovne skupnosti skupnih služb v prvem polletju so bili prikazani natančni podatki o proizvodnji in o odpadkih. Zato teh podatkov v tem pregledu ne navajamo!

Tabela 2: Povprečno število zaradi boleznih izostalih delavcev z dela po tozdvih v I. polletju 1980 in 1980

Tozdi oziroma organizacijske enote	Povprečno zaradi boleznih izostalih delavcev			
	I. polletje 1980		I. polletje 1979	
	do 30 dni	Skupaj	do 30 dni	skupaj
Osnovna izdelava	15,5	31,8	19,3	36,1
Dodelava	7,6	11,5	6,8	12,8
Kristal	12,6	22,9	12,5	20,5
Dekor Kozje	4,6	7,8	3,4	7,4
Servisne dejavnosti	2,9	5,8	2,5	5,4
DS skupnih služb	3,9	8,1	4,9	7,00

## Tudi boljši izkoristek razpoložljivega delovnega časa!

Pri ocenjevanju bolniških izostankov na ravni delovne organizacije smo v prvem polletju letos, primerjajoč ga z lanskim prvim polletjem, imeli za 1,5% manj izostankov z dela. To predvsem na račun zmanjšanja bolniških izostankov z dela do 30 dni.

Morda je najzanimivejša primerjava, ki pove, koliko delavcev je bilo dnevno odsotnih z dela zaradi boleznih. V tabeli 2 je to razvidno v koloni »Skupaj«, sicer pa so v njej tudi podatki o povprečnem številu zaradi boleznih izostalih delavcev do 30 dni in to medsebojno primerjano za prvi polletji 1980 in 1979!

Zakaj navajamo podatke o povprečnem številu zaradi boleznih izostalih delavcev do 30 dni? Zato, ker taki izostanki bremenijo delovno organizacijo, medtem ko izostanki nad 30 dni bremenijo socialno zavarovanje!

Najbolj očiten napredek so zabeležili v tozdu Osnovna izdelava, saj so v njem zmanjšali obe kategoriji izostankov!

Tudi izkoristek delovnega časa je boljši, saj težimo za tem, da bi bili vsi sestanki in zbori zunaj delovnega časa. In tudi v rednosti pri prihajanju na delo in odhajanju z dela smo se poboljšali!

## Ocena rezultatov poslovanja v prvem polletju

Tabela 3 vsebuje rezultate o poslovanju tozdvov in delovne skupnosti skup-

nih služb v letošnjem prvem trimesečju.

Če seštejemo dosežke vseh štirih proizvodnih tozdvov ter dobljene rezultate primerjamo s podatki za enako obdobje lanskega leta, dobimo dokaj realno primerjavo z dosežki vse steklarne! Vse temeljne organizacije bodo letošnje prvo polletje dosegle boljše rezultate kot lani, saj so indeksi rasti v povprečju med 140 in 150. Zato smemo pričakovati, da bodo za letošnje prvo polletje celotni prihodek, dohodek in čisti dohodek večji za 45%, 41% oziroma 47%! Ostanek čistega dohodka je na ravni delovne organizacije letos večji za 104%, še precej večje pa bo letos povečanje nerazporejenega dela čistega dohodka, ki je namenjen za razširitev materialne osnove dela in ki ga bomo dokončno razdelili konec poslovnega leta. Načrtujemo, da bomo letos močno izboljšali našo akumulativno sposobnost!

tudi osebne dohodke smo v zadnjih dveh letih precej dvignili, saj so nam to omogočili precej boljši poslovni rezultati. Tako smo v letošnjem prvem polletju na ravni steklarne kot celote, brez upoštevanja bolniških izostankov, nadurnega dela in vročinskega dodatka, zabeležili povprečni mesečni neto osebni dohodek na zaposlenega delavca 6.982,45 dinarjev, kar je za 35,2% večji povprečni mesečni osebni dohodek, kot smo ga zabeležili v lanskem prvem polletju!

Kako visoke povprečne osebne dohodke so zabeležili v letošnjem prvem polletju v posameznih tozdvih, kaže tabela 4!

Kljub izdatnemu povečanju naših osebnih dohodkov pa je povprečni mesečni neto osebni dohodek na zaposlenega v steklarni pod republiškim povprečjem. Res pa je, da smo pred dvema letoma zaostajali za njim za 30%, po petih mesecih letošnjega leta pa zaostajamo za njim le še za 15%.

Povečanje osebnih dohodkov je bilo glede na težke delovne pogoje v vseh tozdvih tako rekoč upravičeno, saj je njihovo večletno zaostajanje povzročilo med delavci visoko stopnjo fluktuacije, to je odhajanja na delo v druge delovne organizacije. Hkrati je to tudi zaostajanje že sicer boleče kadrovske težave v naši steklarni. V steklarski industriji prevladuje ročno delo, v katerem je človek še posebej poudarjen odločujoči proizvodni dejavnik, ki vpliva na kakovost dela. In prav kakovost izdelkov je prvi pogoj za uspešen nastop na tržišču; zlasti pa na tujih tržiščih!

## Vse v resolucijskih okvirih!

V polletju smo na osnovi ocenjenih poslovnih rezultatov ugotavljali tudi, ali smo se v delitvi dohodka držali do-

# STEKLAR

Tabela 3: Poslovni rezultati temeljnih organizacij in delovne skupnosti skupnih služb po prvih ocenah za I. polletje 1980 (v dinarjih!)

Kazalci	Tozd Osnovna izdelava	Tozd Dodelava	Tozd Kristal	Tozd Dekor Kozje	Skupaj proizvodni tozdi	Tozd servisne dejavnosti	Delovna skupnost skupn. služb
Celotni prihodek	92,094.600	26,809.180	53,828.200	9,310.620	182,043.600	28,593.600	18,483.000
Celotni prihodek v primerjavi s porabljenimi sredstvi	240,0	233,0	413,4	823,3	284,3	62,9	5,59
Dohodek	53,731.000	15,303.000	40,805.800	8,181.010	118,020.010	10,608.600	15,173.000
Dohodek na delavca	141.020	99.370	134.673	90.900	127.176	153.176	93.086
Čisti dohodek	40,081.600	11,513.000	31,185.800	6,886.010	89,666.410	8,032.600	14,349.000
Za osebne dohodke	15,977.700	8,247.000	17,326.900	5,216.860	56,768.460	4,543.840	10,332.370
Za skupno porabo	2,773.540	965.000	2,150.000	643.860	6,532.400	494.400	1,128.000
Za rezervni sklad	1,343.000	382.600	1,020.200	204.500	2,950.300	265.200	
Nerazporejeni del čistega dohodka <sup>1</sup>	9,987.360	1,918.400	10,688.700	820.790	23,415.750	2,729.160	2,888.630

Opomba 1: Nerazporejeni del čistega dohodka, ki je namenjen za razširitev materialne osnove dela ter za druge potrebe!

Tabela 4: Povprečni mesečni osebni dohodek na zaposlenega delavca v tozdivih v I. polletju 1980 (v dinarjih!)

Tozd oziroma organizacijska enota	Povprečni osebni dohodek	Indeksi I. polletje 1980/1979
Osnovna izdelava	7.382,05	134,1
Dodelava	5.902,20	130,4
Kristal	6.873,40	139,3
Dekor Kozje	6.447,45	133,9
Servisne dejavnosti	7.588,85	101,6
DS skupnih služb	7.290,80	139,0

ločil resolucije o usmerjeni delitvi dohodka v letošnjem letu. Pri tem menimo, da bi morali letos te podatke obravnavati tudi na ravni delovne organizacije, saj so dohodkovni odnosi med tozdi v veljavi šele drugo leto, pa zato te odnose še vedno dograjujemo in izpopolnjujemo.

Na ravni delovne organizacije zaenkrat še vodimo enotno politiko delitve

osebnih dohodkov. Maso ali skupen obseg sredstev za osebne dohodke bi po resolucijskih določilih mogli povečati letos v primerjavi z enakim lanskim obdobjem za 34,19%, v resnici pa – tako predvidevamo bo letos obseg teh sredstev večji za 33%! Zato smemo trditi, da se pri delitvi dohodka držimo resolucijskih določil!

V naši steklarni proizvajamo kakšnih tri tisoč različnih vrst steklenih izdelkov. Posamezni tozdi so v skupnem prihodku udeleženi po svojem vloženem delu in ustvarjenih poslovnih stroških. Ker pa take dohodkovne odnose šele dobro uvajamo in ker o tem še nimamo podatkov za daljše obdobje, smo pri sestavljanju planskih kalkulacij kot osnove za udeležbo tozdov v skupnem prihodku, vezani samo na podatke iz lanskega leta. To pa je za oblikovanje realne ali stvarne slike o dinamiki nekaterih pomembnih pojavov še prekratko. Zato bomo morali še nadalje vse podatke skrbno obdelovati.

Nobenega dvoma pa ni, da so dohodkovni odnosi pri nas vseeno dobro zastavljeni in da pomenijo novo kakovost v našem poslovanju!

B. N.

## Razglabljanje o izvozu

# Rogaška steklarna v Ameriki

**Delavka ali delavec naše steklarne bi že iz naslova tega razglabljanja o izvozu vedel, da gre le za tržišče, saj se je med steklarji izraz »Amerika« udomačil v tem smislu, čeprav zajema ta pojem dosti širše geografsko območje, kot ga predstavljajo Združene države Amerike! Poleg domačnosti pri uporabi tega izraza za naše pomembno tržišče pa se zavedamo še česa drugega. In o tem je beseda v tem sestavku!**

### Pojem Amerika predstavlja sedaj kar 82% vsega izvoza!

Po podatkih za letošnje prvo polletje pomeni izvoz na ameriško tržišče kar 82% ali 2,942.000 ameriških dolarjev vsega našega izvoza, čeprav je res, da se bo do konca tega leta delež našega izvoza na ameriški trg zmanjšal na kakšnih 60 do 70 odstotkov. Še posebej pa dobi podatek na teži, če ga pri-

merjamo s podatki o našem izvozu v ZDA v preteklih letih! Zato pogledjmo najprej tabelo 1, ki kaže vrednost našega izvoza na ameriško tržišče v zadnjih trinajstih letih!

Iz tabele 1 je razvidno, da smo v zadnjih desetih letih izvoz v ZDA povečali za več kot desetkrat!

Če ocenjujemo predstavljene podatke z zornega kota Američanov in upoštevamo, da veljajo za leto 1978 in da

Tabela 1. Vrednost izvoza steklarne »Boris Kidrič« na ameriško tržišče (v USA dolarjih!)

Leto	Izvoz
1976	166.884,35
1970	490.439,92
1975	1.367.877,28
1976	2.273.560,00
1977	2.143.930,00
1978	3.211.923,00
1979	3.974.015,00
1980 (Predvideno!)	4.900.000,00!

so vzeti iz uradne statistične ameriške vlade, velja opozoriti na tele številke: Ameriški uvoz iz SFRJ, kar se steklenih izdelkov in stekla tiče, predstavlja 2,4% vsega jugoslovanskega uvoza. Pri tem je rogaška steklarna udeležena

v tem deležu kar z 2,1%, kar pomeni, da rogaški steklarji »pokrivamo« dobrih 87% vsega izvoza te vrste v ZDA. Kaj to pomeni, pove podatek, da vsa čehoslovaška steklarska industrija sodeluje v njihovem nacionalnem izvozu v ZDA s 3%! In pove podatek iz časnika Delo, po katerem je bil lanskoletni izvoz SFRJ v ZDA (to je uvoz ZDA iz SFRJ!) 370 milijonov ameriških dolarjev, kar pomeni, da predstavlja naš izvoz 3.974.015 dolarjev delež 1,07%!

Iz vseh teh podatkov je razvidna pomembnost in teža naših naporov pri povečevanju izvoza. Kar odveč bi bilo še nadalje poudarjati, kako pomemben je izvoz v sedanjem gospodarskem in političnem trenutku in kako pomembno je njegovo povečevanje, saj pomeni vrednost uvoza naše steklarne le 18% vsega izvoza! Poudarimo naj, kako se nam zadnji dve leti obrestuje naša dolgoročna politika vztrajanja pri veliki usmerjenosti v izvoz! Kot proizvajalci, ki izvažamo med 55 do 65 odstotkov vsega proizvedenega, smo že dosegli takšen družbeni položaj, kot smo ga bili pričakovali in kot smo ga želeli že nekaj let doseči. Seveda pa se nehoti tudi poraja vprašanje, kje so vzroki za takšen uspeh?

## Začetki segajo v čase pred drugo svetovno vojno...

Naši prvi stiki z ameriškim trgom segajo v čase pred drugo svetovno vojno. S firmo R. H. Macy iz New Yorka, tako poročajo nekateri viri, sodelujemo že več kot petdeset let. Po končani drugi svetovni vojni smo leta 1947 z ameriški kupci obnovili stike, sodelovanje z njimi pa je potlej postalo tradicionalno. Medtem pa je bil pomemben trg za našo steklarstvo v deželah zahodne Evrope, zlasti v ZR Nemčiji. Vse bolj pa je kazalo, da bo izvoz na to območje nazadoval.

Pravzaprav smo v tistem času že naredili temeljito analizo izvoznih možnosti in določili osnovne usmeritve naše izvozne politike. Naša najvažnejša naloga je bila zmanjšati proizvodnjo za evropske kupce, ki so z našim blagom večali ponudbo svoje proizvodnje, ne da bi jim bilo treba karkoli vlagati v svoje osnovne zmogljivosti. Hkrati pa smo sklenili povečati prodajo trgovskim organizacijam.

Svetovno tržišče smo nekako opredelili po absorpcijski ali prevzemni moči glede na število prebivalstva in njegovo kupno moč v posameznih deželah. In Združene države Amerike izpolnjujejo oba kriterija, zato smo si zadali nalogo, da moramo to tržišče spoznati in se mu prilagoditi ter ob pospešenem raziskovanju tržišča izoblikovati sistem za prodor na to tržišče. Sedaj že lahko trdimo, da smo

nalogo dobro opravili! Seveda pa s tem še nismo vsega storili. Imamo namreč še mnogo načrtov, vendar o njih pozneje!

## Proizvodi so prilagojeni potrebam tržišča

Osnovna motivacija ali osnovni nagib za povečanje obsega poslovanja je bila v težnji, da proizvajamo tiste izdelke, ki jih tržišče zahteva. Marljivo smo zbirali podatke in hkrati budno spremljali druge, svetovno poznane proizvajalce, ki so na tržišču že osvojili renome ali ugled in ki ga še vedno uživajo. Poskušali smo izbrati in pridobiti takšno poslovno klientelo – to je kupce, ki bi nam najbolj ustrezali. Vsakega kupca posebej smo analizirali in poskušali spoznati nadrobno posebnosti v njegovem poslovanju, organizaciji, planiranju, propagiranju, velikosti itn. Vse zato, da bi se čim bolj mogli pri nadaljnjem organiziranju steklarne prilagoditi njihovem načinu dela. Vsa pretekla leta smo spremljali tržne trende ali smeri, ponudbe, modne usmeritve in se, kolikor je bilo mogoče, vključevali v nove tokove.

## Izpolnjevanje dobavnih rokov in kakovosti izdelkov

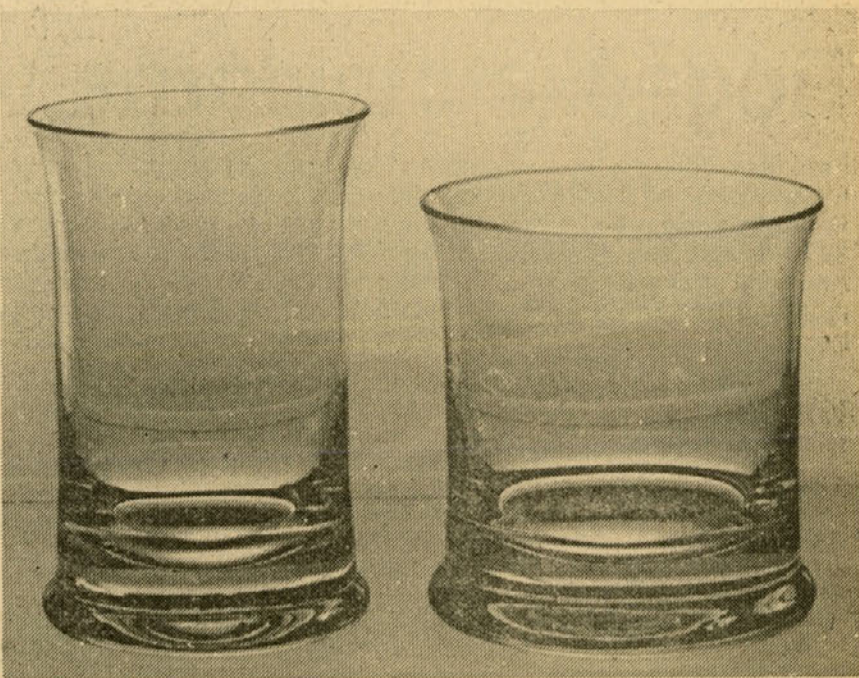
Iz naših dosedanjih izkušenj bi lahko trdili, da je bil odločujoči dejavnik za veliko povečanje prometa predvsem dosledno izpolnjevanje dobavnih rokov, solidna kakovost naših izdelkov in brez večjih odstopanj od

normativov, realna politika cen, dober design izdelkov in hitro menjanje programov v odvisnosti od modnih trendov. V večini so namreč naši kupci verige trgovin ali tako imenovani »Department Stores«, ki so specializirane grosistično-importne ali uvozne organizacije, le nekatere med njimi pa so drugače organizirane. Naša večja naravnost na Department Stores (izg.: dipátemt stórs), kar pomeni veleblagovnice, je pogojena z doseganjem boljših oziroma višjih prodajnih cen, saj pri poslovanju z njimi odpade vmesni člen – uvoznik. Praviloma lahko namreč poslujejo na ameriškem trgu proizvajalci ali izključno z eno vrsto organizacij ali z drugo. Nam pa je uspelo obdržati obe vrsti; med grosisti samo po kakovosti najvidnejše! Razlog za to je v razvitju naših ekskluzivnih, za vsakega kupca posebej, samo njemu namenjenih proizvodnih programov. S tem je namreč izločena medsebojna konkurenca in tak sistem ustreza obema tipoma organizacij, še zlasti pa ustreza veleblagovnicam Department Stores, ki vztrajajo pri ekskluzivnih proizvodnih programih

## Verižni sistem trgovin

Department Stores poslujejo na osnovi proračuna. Vsakemu oddelku se z novim letom sprost proračunska sredstva za nabavo. Nakupovalci razdelijo nabavo za vse poslovno leto in porabljajo denar tam, kjer lahko kupijo blago ustrezne kakovosti in po primerni ceni. Vsi naši kupci imajo organizirane nabavne komiteje, ki nas ob-

SKOL kozarci za viski in pivo, narejeni iz kristalina in namenjeni ameriški tržišču – foto T. Tomić



vezno obveščajo vsaj dvakrat letno. V jesenskem času določamo celotni program za naslednje leto, med spomladanskimi obiski pa uredimo še morebitne nejasnosti in vse v zvezi z uresničevanjem postavljenega programa. Zelo pomembna je že predpriprava vseh vzorcev za jesenski obisk. Ne moremo mimo zelo dobrega sodelovanja našega oddelka za design ali razvijanje vzorcev, modelov (design načrt, skica; model; izg.: dizajn!), ki že v času pred obiski in med obiski pripravi celotno tehnično dokumentacijo, da jo je mogoče še pred izdelavo prototipnih izdelkov popraviti. Veliko sredstev porabimo vsako leto za pripravo vseh vzorčnih kolekcij izdelkov, ki morajo biti kupcem predložene najpozneje do novembra vsako leto. Le tako kupci še pred odprtjem proračunov vse kolekcije pregledajo in točno načrtajo količine naročil.

Kakor je to sedaj, bo tudi v bodoče: vzorci so zelo pomembni! Za ameriški trg namreč velja: »Pokaži mi vzorec, če želiš, da kupim izdelek!«. Razen tega so vzorci potrebni tudi za pripravo propagandnih gradiv, ki morajo biti nared, predno prispe redna pošiljka. Vzorci pa so potrebni tudi za pripravo in izdelavo embalaže za darilno embaliranje, katerega obseg je v naraščanju. Na taki darilni embalaži so ponavadi odtisnjene fotografije vzorčnih izdelkov.

Vsa priprava in izdelava vzorčnih kolekcij poteka prek tehničnega sektorja in je precej pripomogla k povečanju našega prometa predvsem tudi zaradi pravočasne in kakovostne izdelave. Tako na primer samo v jesenskem

roku izdelamo povprečno po 600 do 800 novih vzorčnih artiklov. V celoti gledano pa velja pri tem upoštevati še to, da se vsako leto zamenja med 20 do 25 % izvoznega sortimenta.

## Sezonska prodaja: pomladi in jeseni

Vsa ameriška prodaja se deli na dve glavni prodajni sezoni: na spomladansko in na jesensko. Pomembnejša je jesenska, ki zajema mesece oktober, november in december. Po njej se je treba ravnati glede nakupov za naslednje leto. Obe prodajni obdobji spremljajo močne propagandne akcije v običajnih sredstvih množičnega obveščanja, kot so časopisi in revije. Prav tako izdajajo še za vsako sezono posebne kataloge, katerih naklade dosegajo desetine milijonov izvodov. Po novem zakonu, ki velja šele dve leti, trgovini ni dovoljeno propagirati blaga, ki ga nima na zalogi, saj se s tem zavaja potrošnike in jih navaja na nakupovanje drugega blaga. Zaradi tega zahtevajo točno načrtovanje in programiranje dobav skladno s propagandnimi akcijami, prav tako pa to zahteva tudi pravočasno planiranje in terminiranje v proizvodnji. Vsaka zamuda z dobavo pomeni za kupca izgubo predvidenega prometa in zmanjšanje profitne stopnje.

Natančno izpolnjevanje dobavnih rokov pa zahteva, kot sem že omenil, dobro organizacijo in planiranje proizvodnje ter točno opredelitev kapacitet ali zmogljivosti, ki so vsak mesec predvidene za izvoz. V tem okviru v naši steklarni planiramo proizvodnjo za

vsakega kupca posebej! In s povečanim obsegom sodelovanja smo zato morali izoblikovati sistem za uresničevanje takšnih zahtev. Prišli smo do letnega sistema, zadnje čase pa smo prišli še do dveletnega in celo večletnega sistema planiranja.

Nekaj težav nam na tem področju sicer povzročajo težave zaradi dobavljanja darilnih škatel iz uvoza, ki nam jih dobavljajo kupci sami. Delno imamo težave zaradi dobavnih rokov take embalaže in še več jih imamo s skladiščenjem. Kar se tiče, rokov, smo težave že razrešili, vprašanje o skladiščenju škatel pa razrešujemo sedaj. Že konec junija naj bi začeli postavljati skladiščni šotor za skladiščenje darilnih škatel z zmogljivostjo desetih vagonov. Seveda pa bodo morali boljši odnos do te embalaže pokazati vsi delavci, ki imajo pri svojem delu z njimi opraviti, da bo poškodb čim manj, saj nas stane vsaka pokvarjena ali zmečkana škatla do 30 do 50 dinarjev!

Pri izpolnjevanju naših obveznosti nam povzročajo letos težave tudi steklenice. Zaradi potrebe po boljšem – bolj kakovostnem vribanjanju imamo zmanjšano proizvodnjo. Zamudo bomo delno nadoknadili z nadurnim delom ter s pomočjo dodatnih delavcev, pozneje pa bomo to odpravili z uvedbo ustreznih strojev, ki zagotavljajo večjo natančnost in ki so tudi produktivnejši.

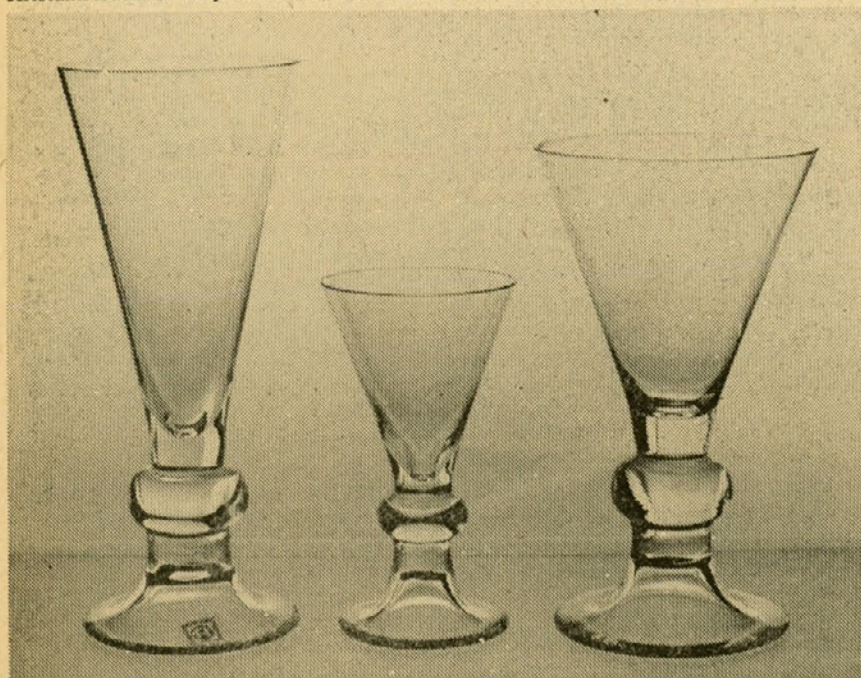
## Tudi pospeševanje prodaje je pomembno

Veliko skrb smo namenili v zadnjih letih tudi propagandni dejavnosti na ameriškem trgu. Skupaj s kupci smo dosegli sporazume s pomočjo mehanizmov za politiko cen o obveznem propagiranju našega blaga. To poteka izključno po skupaj dogovorjenem konceptu, lokalno in v nacionalnem obsegu. Ves propagandni material obvezno vsebuje: zaščitni znak Rogaška (enak, kot je etiketa na vsakem izdelku); napis »GLASSFACTORY Boris Kidrič, Rogaška, Jugoslavija; vsak izdelek ima našo etiketo; vsaka darilna škatla ima naš zaščitni znak!

Računamo, da bodo v letošnjem letu naši kupci skupaj investirali v propagiranje našega blaga najmanj 300.000 USA dolarjev, kar pomeni, da bodo toliko investirali tudi v propagiranje našega imena. Prav tako računamo, da bo v okvirih takšne propagande izšlo kakšnih 50 milijonov katalogov ali posebnih deplianov, v katerih bo vsaj na eni strani prikazano naše blago.

Še bi lahko naštevali...! Pa že vse povedano opozarja, kako se kaže potreba po še večjem propagiranju naših izdelkov v prihodnjih letih. Zato bomo verjetno morali resneje razmišljati o

Kristalni izdelki iz serije Gabrielle, tudi za tržišče Združenih držav Amerike – Foto T. Tomić



tem, da moramo in kako moramo tudi sami primakniti kaj za povečanje popularnosti našega blaga. Zahteve so velike in vredne treznega premisleka. Zavedati se moramo, da proizvajamo za povsem potrošniško družbo, v kateri anonimnost ni popularna in v kateri pomeni ekonomska propaganda vsakdanjo nujo, če hočeš obstati na takem tržišču.

V zadnjem času so nam poslali kupci - potrošniki mnogo pisem, v katerih se zanimajo za naš proizvodni program in v njih izražajo steklarni priznanje za proizvedene oblike in kakovost izdelkov.

Ker so prodajni učinki trgovin po vsaki propagandni akciji občutno boljše, smo začeli na zahtevo naših kupcev obiskovati to tržišče in kontroliramo vizualno ali vidno predstavljanje našega blaga v samih trgovinah. Sodelujemo na največjem sejumu za naše blago vsako drugo leto v Atlantic Cityju. Prisostvujemo nakupovalnim srečanjem naših kupcev, ki so ponavadi v Evropi. Vse skupaj z namenom, da pospešimo in poglobimo sodelovanje z našimi kupci!

## Kaj pa bodočnost?

Sedaj smo zavzeti s projektiranjem prometa do leta 1985 z našimi največjimi ameriškimi partnerji, kot so: R.H. MACY, THE MAY Co., ALLIED STORES in ADG iz New Yorka. Pripravljamo skupno raziskavo trga in projekcijo prometa do leta 1985. Izhodišča iz tržne raziskave bomo uporabili za izdelavo usmeritev našega razvoja za prihodnje srednjeročno obdobje. Na eni strani nam to zagotavlja plasma ali prodajo določene količine, na drugi strani pa to pomeni našo obveznost, da vpeljemo ustrezne nove tehnologije v proizvodnjo izdelkov, ki si jih trg želi.

Mislím, da se smemo pohvaliti s pravico novega koncepta tako imenovanih galerij ali lastnih izložbenih prostorov v vseh večjih in pomembnejših trgovinah, ki praktično »pokrivajo« celotno območje Združenih držav Amerike! Na vsakem izložbenem prostoru bo markanten napis GLASS-FACTORY ROGAŠKA, JUGOSLAVIA, v njem pa bo razstavljeno le naše blago... S tem smo se uvrstili med najbolj poznane in uveljavljene proizvajalce. In za naše razmere je to pravzaprav največje priznanje! Seveda pa bodo s tem povezane tudi zahteve po čim boljši vidni predstavitvi našega blaga. Pri tem bo izredno pomembno vlogo odigravala darilna embalaža, ki mora biti čim lepšega videza. In, razumljivo, naša udeležba pri postavljanju takšnih galerij bo povečala naše stroške!

## Nobenega samozadovoljstva!

Pri opisani ekspanziji ali prodoru na nekem tržišču se nam ponavadi poraja vprašanje: Kje so meje in kakšni so riziki?

Riziki so v vsakem trgovanju in nanje vpliva veliko dejavnikov! V našem konceptu smo izbrali potrošnike, ki sodijo v ameriški zgornji srednji sloj, kar bi poenostavljeno pomenilo, da naših predvidenih potrošnikov morebitna recesija ali upočasnjenost ali ustavitev gospodarskega razvoja ne prizadene takoj. Seveda pa je zelo pomembno, da se spričo doseženih uspehov nikakor ne smemo uspravati!

Ameriško tržišče zahteva stalno kakovost in umirjeno naraščanje cen izdelkom. V politiki cen pa zadnja leta močno odstopamo od takšne umirjenosti, saj so naše cene že pričele prebijati tržne limite ali meje pri izdelkih iz kristalina. Zato bomo verjetno morali zlasti pri prehodu na nove cene v letu 1981 izredno pazljivo pretehtati glede tega vsako našo poslovno odločitev!? Mislím, da nam bo pri tem precej pomagala devalvacija dinarja. In ker se kaže problem zaradi prevelike naše navezanosti na samo eno tržišče, bomo morali storiti v prihodnjih letih več za ustrezno disperzijo ali razporeditev našega izvoza tudi na druga svetovna tržišča ter skladno s takšno usmeritvijo ustrezno širiti naše proizvodne zmogljivosti. Za to imamo namreč vso osnovo! Seveda, ne vsega naenkrat, marveč postopno, vsako izmed naslednjih petih let nekaj!

V odnosu do ameriškega tržišča pa moramo vsekakor dograjevati vse dobre izkušnje iz preteklosti. Osnovni

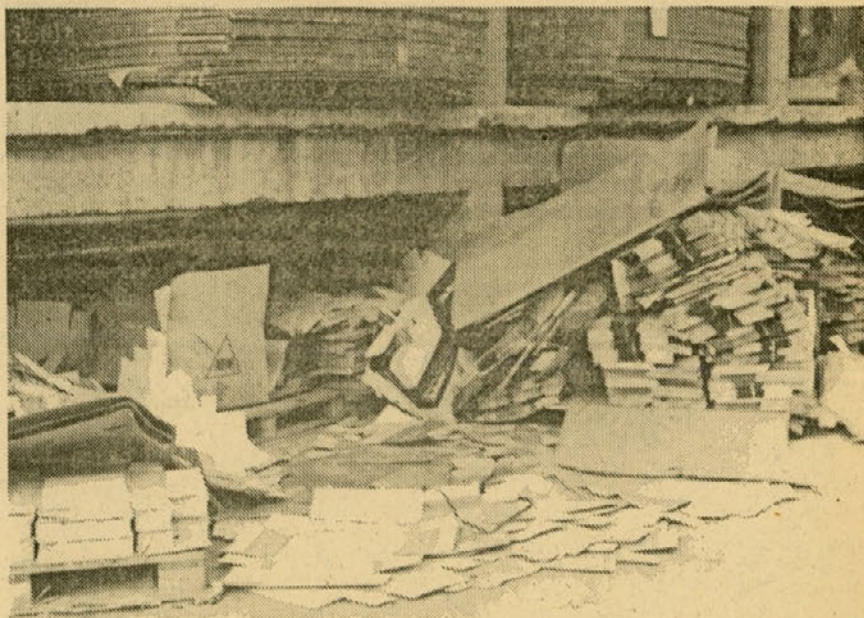
poudarek mora veljati še naprej dobrim odnosom do vseh kupcev, hitremu pretakanju informacij in njihovi uporabi za vse boljši design, ki mora izhajati pri nas iz skupna tržnih hotenj, in naši projekciji množičnih proizvodov za to tržišče, izdelanih po ekonomski ceni z najustreznejšo tehnologijo, ki mora obdržati značaj ročnega dela. Prav z ročnim delom smo si namreč pridobili sloves, kakršnega uživamo! S tem pa seveda ni izključeno tudi strojna proizvodnja...! Lahko bi celo trdili, da postaja nujna kot dopolnilo človekovi roki in to tam, kjer roka in ročno delo lahko nadomesti stroj s svojim večjim delovnim učinkom!

In kje so meje? Sedaj zaostajamo za povpraševanjem! Dohiteli ga bomo, toda samo s povečanjem naših zmogljivosti. Je še veliko območij za izvoz, ki še niso obdelana. Toda, o tem v našem časopisu kdaj drugič!

## Zaščititi vse doseženo, saj smo v to mnogo vložili...

Ali je nevarnost, da bi nas kdo kopiral? Da, in to velika! Ta nezdrav pojav se je že sprožil in to - na žalost - v mejah naše Jugoslavije! Nekateri proizvajalci poskušajo kopirati naše najbolj uspele serije...! Zato moramo storiti vse, da jim dokažemo, kako neloyalno in skrajno neposlovno je izrabljati dosežke in vloženi trud sorodnega podjetja ter plasirati enak ali docela podoben proizvod za nižjo ceno! S tem se namreč poleg škode, ki jo utrpi prizadeto podjetje, tudi ruši ugled nas vseh in uniči dober koncept ter uniči uspešno prodajo.

Z novim skladiščem-šotorom bomo razrešili tudi problem, kako skladiščiti embalažo...! - foto Z. Novak



Vsa takšna spoznanja nas silijo v razmišljanja, da zaščitimo svoje pravice na vsakem trgu posebej... Seveda pa upamo, da bomo kljub vsem težavam ta problem razrešili doma, v Jugoslaviji?

Verjetno bomo morali v bodoče storiti še več za lastne kolekcije, zlasti za njihovo številčno razširitev, če hočemo povečati naše proizvodne zmogljivosti. Še naprej bomo morali budno

spremljati vso našo konkurenco in postajati hitrejši od nje, seveda z upoštevanjem vseh pravil trženja. Skratka, to pomeni, da moramo veliko tržišče obdržati in ga obvladati!

Za konec naj zapišem še tole: Veliko proizvajalcev blaga za široko porabo goji tiho željo po prodoru na največje tržišče na svetu; na tržišče z velikimi sprejemnimi zmoglostmi; na tržišče, na katerem srečujeta ponudba in pov-

praševanje vsega sveta in na katerem je konkurenčni boj najbolj neizprosni, pa se zato na njem obdržijo le najspretnější. To je na tržišču Amerike! Mi se malo že lahko pohvalimo, da nam je to uspelo. Pa pri tem, seveda, ne smemo prezreti, da je bila pot do doseženega teška in da je ves kolektiv rogaških steklarjev v to moral vložiti mnogo trdega dela!

FRANC JANKOVIČ

## Pomemben delovni uspeh v zadnjih letih

# Obnovili vse peči

**Tozdanje osnovna izdelava se je načrtno lotil remontov ali obnove peči ter ukrepov za izboljšanje delovnih razmer pri peceh. Posebno skrb smo pri tem namenili zmanjšanju porabe energije, povečanju notranjega prostora v peceh, da je bilo mogoče nameščati večje lonce ter s tem povečati količino topljenega stekla oziroma zmogljivosti peči za 30 %. To pa pomeni zmanjšanje porabe energije na enoto pripravljenega topljenega stekla!**

Remonti ali obnove peči so bili končani takole: 9. januarja 1979 VI. peči, 18. februarja 1979 V. peči, 9. avgusta 1979 III. peči in 26. decembra 1979 IV. peči!

Letos z remontu peči nadaljujemo. Ta dela sodijo v okviru investicijskega vzdrževanja osnovnih sredstev. Tretjega julija smo prenehali delati pri I. peči, njen remont pa naj bi končali do konca avgusta. Ta peč je bila zadnjič obnovljena 7. avgusta 1971. Takrat smo jo uporabljali s kurjenjem generatorskega plina, leta 1977 pa smo jo pre-

delali in od takrat uporabljamo kot gorivo mazut. Mazut smo uvedli zato, da bi zmanjšali onesnaževanje okolja.

Prva peč je naša najstarejša, saj je bila postavljena že ob ustanovitvi steklarne leta 1927. Zato je razumljivo, da je bila najbolj izrabljena in že dotrajana. Pri sedanjem remontu bomo vanjo vgradili od 130 do 160 ton materialov in približno 15 ton železa. Tudi v bodoče bo imela deset loncev, vendar bo v bodoče njihov premer 100 centimetrov, kar pomeni, da bomo njene talilne zmogljivosti povečali za približno

22 %. V večji meri uporabljamo domače materiale, le na najbolj zahtevnih mestih uporabljamo uvožane, ker so kvalitetnejši. Vrednost remonta ocenjujemo med 2.500.000 in 3.000.000 dinarji. Od dne, ko smo prenehali s proizvodnjo pri I. peči, do njenega predgretja bo remont zahteval 25 dni, približno toliko pa bo trajalo tudi temperiranje predgretja peči!

Ekonomičnost takšnega remonta se izraža v strošku na en lonec dnevno, ki bo približno 140 do 160 dinarjev. Znesek dobimo tako, da vrednost remonta delimo s številom predvidenih obratovnih dni obnovljene peči do ponovnega remonta in s številom loncev.

Ker je energija vse dražja, bomo izolacijo okrog peči podvojili in s tem, tako računamo, za kakšnih 10 % zmanjšali porabo kuriva.

Dokumentacijo za remonte peči v lanskem letu nam je izdelala firma Sorg, za I. peč pa je dokumentacijo izdelalo osebje našega tehničnega sektorja. Taka dokumentacija stane v povprečju 250.000 dinarjev... Torej tudi prihranek!

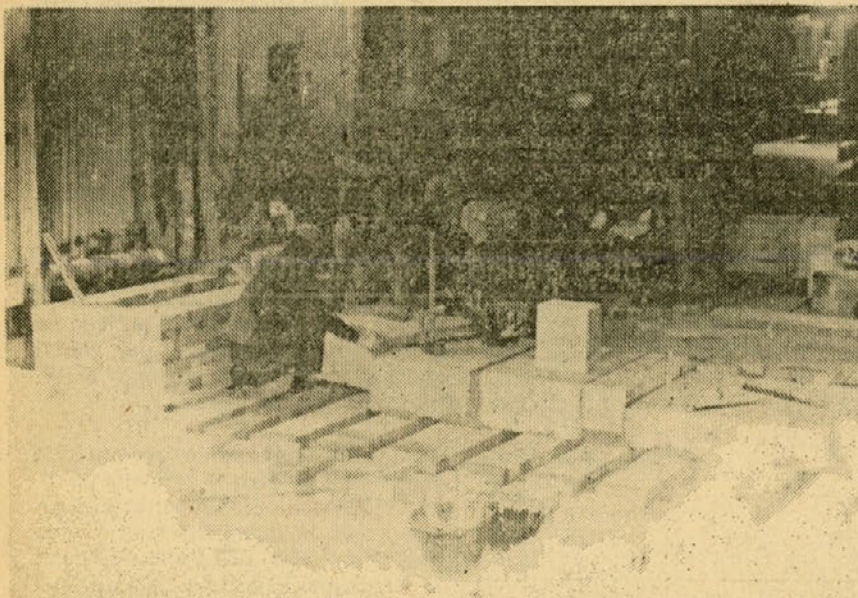
Remont poteka pod vodstvom tehničnega sektorja. Pri gradnji sodelujejo delavci tozdanje Servisne dejavnosti, šamoterji podjetja »Budučnost« iz Zagreba, nekaj delavcev pa pomaga tudi iz podjetja »Gokop« iz Rogoške Slatine.

Delo poteka v dveh izmenah tudi med prazniki in ob nedeljah, če naj bi bila dela pravočasno končana in da bi proizvodnja ob njej spet stekla 25. avgusta.

Obnovljene peči nam bodo dajale več stopljenega stekla, so ekonomičnejše, delovne razmere ob njih bodo nekoliko boljše, najpomembnejši pa bo vsekakor prihranek energije. In prav pri varčevanju z energijo nas čaka še precej nalog tudi v prihodnje!

B. S.

Še nekaj tednov in tudi I. peč bo obnovljena! - foto Z. Novak



# Čez pet let več kot 1.500 delavcev

V junijski izdaji »Steklarja« smo vas v sestavku »Izobrazbena struktura zaskrbljujoča!« v kratkem seznanili s kvalifikacijsko in starostno strukturo ali sestavo zaposlenih v naši steklarni. Pri tem smo ugotovili, da je zlasti izobrazbena sestava zelo neugodna, zaradi česar bomo morali v naslednjem srednjeročnem obdobju nameniti vso skrb izobraževanju že zaposlenih delavcev, hkrati pa bomo morali s pravilno štipendijsko politiko zagotavljati ustrezne nove, usposobljene kadre.

Tokrat razvijamo nekaj zanimivih informacij o predvidenem izobrazbenem sestavku delavcev v steklarni, kakor jih načrtujemo z nastajajočim srednjeročnim razvojnim planom steklarne za obdobje 1981-1985, in nekaj informacij o predvidenih odhodih delavcev iz steklarne zaradi upokojitvev.

## Leta 1985 nas bo v steklarni že 1.516

Ob upoštevanju nekaterih razvojnih usmeritev bo naša steklarne v nasled-

njem srednjeročnem obdobju občutno povečala svoje proizvodne zmogljivosti, ker to narekujejo potrebe domačega in tujega tržišča. Kljub uvajanju nekaterih sodobnejših načinov proizvodnje pa se bo povečevalo tudi število zaposlenih, ki naj bi konec leta 1985 doseglo število 1.516. Seveda se bo hkrati z naraščanjem števila zaposlenih spreminjala tudi kvalifikacijska ali izobrazbena sestava zaposlenih; razumljivo, na boljše. To kaže tabela 1!

Iz Tabele 1 je razvidno, da se bo zaposlenost v naslednjem srednjeroč-

nem obdobju povečevala vsako leto s stopnjo 4,6%, kar pomeni, da se bo vsako leto zaposlilo v povprečju po 56 delavcev ali v petih letih 280 delavcev. Seveda so mišljeni pri tem tisti novi delavci, ki bodo predstavljali povečevanje števila zaposlenih, in ne tisti, ki bodo v bistvu nadomestili upokojene, morebitne umrle in druge delavce, ki jih ne bo več na delu v steklarni..!

## Predvideno v pokoj 91 delavcev!

Razumljivo je, da moramo pri načrtovanju potrebnih novih delavcev upoštevati tudi predvidene upokojitve oziroma delavce, ki se bodo v naslednjih petih letih upokojili zaradi izpolnitve upokojitvenih pogojev ali zaradi nastopa invalidnosti. To prikazuje tabela 2!

Iz tabele 2 je razvidno, da bo v naslednjih petih letih upokojenih po predvidevanju več kot sto delavcev in sicer največ v tozdu Osnovna izdelava in v delovni skupnosti skupnih služb. V tozdu Osnovna izdelava se bo upokojilo kar 31 steklopihalcev, v delovni skupnosti skupnih služb pa se bo upokojilo največ delavcev s srednjo izobrazbo.

Da bomo zagotovili predvideno stopnjo naraščanja števila zaposlenih, bomo morali v naslednjem srednjeročnem obdobju nanovo zaposliti oziroma pridobiti kar 384 novih delavcev.

Pri tem pa niso upoštevani tisti delavci, ki bodo nadomestili delavce, zaradi odhoda katerih bodo delovna mesta prazna – na primer zaradi odhoda na služenje kadrovskega roka, zaradi smrti ali zaradi drugih razlogov, razen upokojitve seveda!

Če vemo, da je zadnje čase vse težje pridobivati delavce za osnovna poklica, to je za steklopihalska in steklobrulska dela, bo dokaj težko načrtovano uresničiti. Težko nalogo bomo zmogli le z ustrezno kadrovsko politiko in s primerno štipendijsko politiko!

Tabela 1: Predvidena izobrazbena sestava delavcev steklarne »Boris Kidrič« v obdobju 1981-1985

Stopnja izobrazbe – kvalifikacija	Planirano število delavcev na dan 31. 12.				
	1981	1982	1983	1984	1985
Visoka					
Višja	7	9	10	13	16
Srednja	10	11	13	17	18
Nepopolna srednja	42	48	52	58	64
VKV	23	29	33	38	40
KV	28	52	84	117	120
PK	384	490	540	580	604
NK	173	206	218	246	250
	599	488	450	385	404
Skupaj	1266	1333	1400	1454	1516

Tabela 2: Predvidene upokojitve delavcev steklarne »Boris Kidrič« v obdobju 1981-1985, pri čemer pomenijo števila v oklepajih

Tozdi oziroma organ. enote	Predvideno število upokojenih delavcev v letih					Skupaj
	1981	1982	1983	1984	1985	
Osn. izdelava	2(2)	6	5	6(1)	14	33(3)
Dodelava	5(1)	1	–(1)	6(1)	5	17(3)
Kristal	1	1(1)	2	2(1)	2(1)	8(3)
Dekor Kozje	–	–	–	–	–	–
Servisne dejav.	4	1	–(2)	2	2	9(2)
Delav. restavr.	1	–	–	–	–	1
Naše staklo	–	–	–	–	–	–
DS skupnih skužb	10	4(1)	2	5	2(1)	23(2)
Skupaj	23(3)	13(2)	9(3)	21(3)	25(2)	91(13)



# Še marsikaj bomo morali narediti!

V polnem teku so že priprave na sprejetje novih srednjeročnih načrtov. Vso to dejavnost spremlja široko zastavljena družbenopolitična aktivnost, pa tudi tisk in druga sredstva javnega obveščanja namenjajo temu veliko pozornost... Tudi v naši steklarni se pospešeno lotevamo priprave planskih dokumentov. Zato menimo, da ne bi bilo nâpak, če bi nekatere naše sodelavce povprašali, kaj pričakujejo od naslednjega srednjeročnega obdobja in kaj bi bilo treba uresničiti, spremeniti, izpopolniti.

## Anton Šeligo iz tozda Osnovna izdelava

Anton Šeligo, krogličar v tozdu Osnovna izdelava, je zaposlen v steklarni enajst let:

»Izboljšanje delovnih pogojev moram postaviti na prvo mesto, kajti le tako bomo imeli možnosti, ob stimulativnem nagrajevanju seveda, še pridobiti zadostno število ustreznih kadrov. Vemo namreč, kaj pomenijo steklopihalci pri ročnem načinu proizvodnje steklenih izdelkov! Verjetno bo pa hkrati treba uvajati tudi stiskalno opremo oziroma uvajati druge načine oblikovanja steklene mase za proizvodnjo steklenih izdelkov. Mislim na takšna opravila, ki jih stroj zmore opraviti približno tako kvalitetno, kot jih naredi človek. In organizirati bi morali tudi dopolnilne tečaje za pridobitev praktičnih znanj, da bi izkušnje in nekatere novosti prenašali na mlajše delavce... Če bi nam uspelo odpraviti vsaj en del enostavnejših opravil, kot so stiskanje in odnašanje, ter jih nadomestiti s stroji, bi delavci, ki opravljajo taka dela, pridobili možnosti za hitrejše napredovanje...«

## Jurij Gobec iz grobe brusilnice

Jurij Gobec, ki dela v grobi brusilnici, je v steklarni zaposlen že 29 let:

»Vsakemu nestrokovnjaku je že na prvi pogled lahko jasno, da si tudi delavci v grobi brusilnici zaslužimo beneficirano delovno dobo. In to, menim, bi naj bila ena izmed naših poglavitnih nalog. Utesnjeni prostori, težave pri notranjem transportu in dokaj slabi delovni pogoji so dejstva, ki bi jih tudi vsak slučajni obiskovalec v naši delovni organizaciji takoj opazil. Zato naj bi bila naša naslednja naloga urediti tudi te zadeve. Večina delavcev v grobi brusilnici namreč sodi, da smo

glede na delovne razmere v primerjavi z delovnimi razmerami drugih delavcev prenziko ocenjeni.

V preteklem obdobju smo se dogovorili, kako bomo nabavili nekaj novih vreten, posodobili in izboljšali delo pri nekaterih postopkih dodelave (poliranje), vendar smo uresnili bore malo! Prav gotovo bi se dalo tudi kaj storiti za boljše izkoriščanje delovnega časa. Včasih imamo v grobi brusilnici preveč dela, pa smo z njim dobesedno zatrpáni. Če bi nekaj vezalk ali umivalk usposobili osnovnih prijemov za grobo brušenje, da bi nam v takšnih konicah priskočile na pomoč, bi naredili več. In, obratno, kadar bi one imele stisko, bi jim lahko priskočili na pomoč drugi sodelavci...«

## Anica Humski iz tozda Kristal

Anica Humski, pomočnica II v tozdu Kristal, je zaposlena v brusilnici 11 let:

»Ženske v tozdu Kristal še vedno nismo v enakopravnem položaju z moškimi. Naše možnosti za napredovanje so omejene, zato bo sčasoma treba dopolniti sistem napredovanja in nagrajevanja, da bo popolnoma izenačil vse delavce in ki bo dal vsem enake možnosti. Menimo, da so še vedno prevelike razlike v odstotni udeležbi v posameznih brigadah za delovna mesta z istimi nazivi. Tudi delovne pogoje bomo morali izboljšati. Mislim predvsem na dnevno svetlobo, ki je sedaj ni, in na večjo varnost pri delu. Nekatera enostavnejša dela, kot je na primer kariranje, bi bilo smotno nadomestiti s stroji, če je to le mogoče. Menim tudi, da včasih brusimo premajhne serije, kar zahteva več priprave dela - menjanje brusnih kamnov, pa tudi preveč časa mine, predno obvladamo nivi desen. Včasih imam tudi občutek, da v želji po preseganju normativov preveč hitimo, pa zato delovni tempo ni več

normalen. Verjetno pri tem trpi kakovost dela, pa tudi odpadek je večji!? Zato so po moji oceni vse to osrednja vprašanja, ki jim bomo morali v bodoče nameniti največ pozornosti!«

## Anton Planinc iz tozda Dekor Kozje

Anton Planinc, brusilec iz tozda Dekor Kozje:

»Najprej bi morali nujno v Kozjem zgraditi kislinsko polirnico, ki bi nam omogočila zaokrožiti tehnološki proces. Čeprav je bilo prvotno predvideno, da bo ta objekt dokončan že to jesen, bomo morali nanjo še malo počakati, saj smo dograditev podaljšali v drugo leto. Ko bo ta objekt zgrajen in ko bo proizvodnja v njem stekla, bo tudi bolj realno ugotavljati uspešnost našega dela.

Vsekakor pa bo treba tudi uresničiti zamisel o dopolnilnem izobraževanju in da bi imeli praktični ter teoretični pouk o brušenju v našem obratu. Najboljše pa bi sploh bilo, da bi pri nas, v Kozjem, ustanovili dislocirani ali izločeni oddelek steklarske šole, kajti izobražen in strokovno usposobljen kader je prvi pogoj za uspešno proizvodnjo in upravljanje.

Prav gotovo pa ne bi smeli pozabiti na urejanje stanovanjskih vprašanj naših sodelavcev, saj nam manjka samskih in družinskih stanovanj. Pa tudi prevoze na delo in z dela bi morali na vsak način boljše organizirati, saj se večina zaposlenih vozi na delo in z dela!«

## Zinka Vrtnik iz delovne skupnosti skupnih služb

Zinka Vrtnik iz delovne skupnosti skupnih služb:

»Želim, da bi v naslednjem obdobju poslovali tako uspešno, kot smo poslovali zadnji dve leti in da bi bili osebni dohodki vseskozi na primerni ravni! Prav tako pomembno pa je, da se dohodkovni odnosi med tozdi uredijo, kar bo gotovo naša stalna naloga, saj zadeva takorekoč vse delavce steklarne.

V delovni skupnosti skupnih služb si želimo boljše organizirano delo, več

povezanosti in solidarnosti med posameznimi oddelki. Prav ti, neurejeni odnosi so čestokrat osnova za nepotrebne razprave delavcev o delovni skupnosti skupnih služb v temeljnih organizacijah. In nujno bo naše delo tudi pravilno vrednotiti in da bi ne bili oziroma bile vsi delavci in vse delavke v delovni skupnosti skupnih služb tiste 'bele vrane', na katere v tozdh kažejo s prsti in očitajo: 'Oni tam zgoraj nič ne delajo!' Prepričana sem, da bi bilo očitkov manj, če bi bili delavci v temeljnih organizacijah pravilno informirani, kaj delamo v delovni skupnosti in kako se je obseg našega dela povečal, odkar delamo obračune po tozdh! In delo bi nam bilo v mnogem olajšano, če bi mogli obračun proizvodnje in prodaje obdelovati na že nekaj časa objavljenem računalniku.

Kljub vsemu, kar sem omenila, pa nekaj vendarle drži: v zadnjih dveh letih se je glede discipline pri nas ven-

darle marsikaj spremenilo, čeprav je reš, da bi še mnogo več lahko storili! Mislím, da bi veljalo kupiti in namestiti kontrolno uro pri vratarnici. In če se bomo vsi delavci potrudili – vsak po svojih močeh, lahko še veliko prispevamo k boljšemu poslovanju naše delovne organizacije...!»

## Slavko Mikša iz tozda Servisne dejavnosti

Slavko Mikša, kurjač parnega kotla v tozdu Servisne dejavnosti, dela v steklarni že več kot 30 let:

»Ureditev dohodkovnih odnosov med tozdi bo ena izmed najpomembnejših nalog tudi v prihodnje! Doseči moramo, da se bo cenilo in pravilno vrednotilo tudi delo v našem tozdu, kajti gotovo z dobrim delom omogočamo nemoten potek proizvodnje tudi drugod.

Nedavna sprememba samoupravnega sporazuma o medsebojnih razmerjih delavcev v servisnih dejavnostih je nas, delavce v kotlarni, prikrajšala vsakega za dva dneva dopusta. Nas, ki sicer delamo tudi ob nedeljah in za praznike ter v več izmenah, je to še posebej prizadelo! Smešno se mi zdi, da po tridesetih letih delovne dobe izgubiš dva dneva dopusta! Čeprav je to na prvi pogled nepomembna zadeva, pa moram povedati, da še kako vpliva na delovno razpoloženje med sodelavci!

Nadalje bi morali tudi izboljšati delovne pogoje v kotlarni, saj smo delavci v njej brez sanitarij!

Pa še nekaj! Če bi zaprli sistem kroženja pare in tople vode, bi na tak način prihranili precej goriva. Rednejše in bolj strokovno servisiranje naših kotlov pa bi tudi pomenilo znižanje stroškov...»

ZLATKO NOVAK

## Tozd Dodelava na prepihu...

# Ne zadošča samo lastna prizadevnost!

**Za uvod bi lahko napisali tele misli: Gospodarjenje z vsem, na kar lahko vplivajo drugi – Opravljeno delo brez ustreznega dohodka – Pestra sestava, ki povzroča nemajhne težave – Za malodušje ni opravičila...!**

## Gospodarjenje z vsem, na kar lahko vplivajo drugi

V času, v katerem smo snovali našo novo samoupravno organiziranost, ni bilo ravno malo takih, ki so izražali določen dvom o tem, ali naša dodelava lahko postane temeljna organizacija ali ne. Dve leti in pol izkušenj pa kaže, da tozd Dodelava izpolnjuje tiste tri temeljne pogoje, ki jih določa zakon o združenem delu. Toda, od zakonskih določil do dejanskega utrjevanja družbenoekonomskega položaja delavca v neki temeljni organizaciji združenega dela ali v njeni organizacijski enoti, je pot do tega daljša, kot si to včasih predstavljamo!

Ne bi mogli trditi, da je sedaj položaj tozda Dodelava takšen, ki bi ga mogli oceniti za neugodnega, saj delavci v njem dosegajo rezultate, s katerimi smo lahko kar zadovoljni. Toda, vendarle je treba reči, da vse le ni tako, kot bi moralo biti!

Delavcem v tozdu Dodelava smo namenili gospodarjenje z marsikatero takšno zadevo, na katero prav nič ne morejo vplivati s svojo prizadevnostjo. Recimo za primer: Nosilniki za steklene izdelke so zaupane v gospodarjenje tozdu Dodelava, čeprav vemo, da so dostopni prav vsakomur v naši steklarni in da lahko vsakdo ravna z njimi po mili volji! Dokazov za to je ničkoliko, saj lahko najdete nosilnike v vsakem koticu steklarne, za nameček pa jih je videti celo na kakšnem travniku ali na kakšni njivi... In naprej: Domače škatle ali tiste, ki nam jih dobavljajo kupci, nimajo ustreznega zavetišča (dokler ga delno ne dobijo v novem šotoru), zaradi česar prenekatera najde pot do podjetja »Dinos« kot odpadni papir! In, podobna usoda doleti prenekateri voziček za steklo pa tudi precej lepenke, ki ni pod ključem, pa zato kar precej plošč zaide na stranpota po zaslugi drugih. Takih, ki menijo, da se lahko poslužijo nečesa, kar ni pod

ključem ali kar ni pod strogim nadzorom... In, vidite, to je ena plat medalje!

Druga in po moji presoji važnejša plat medalje pa je samo steklo, ki ga tozd Dodelava prejema iz tozda Osnovna izdelava! Nezaklenjeni delovni prostori tozda Dodelava omogočajo najrazličnejše oblike »odhajanja« prevzetega stekla na razne strani...!? Najbrž bi bil krivičen, če bi s prstom kazal na posameznika, kajti sedaj je več kot očitno, da vsi v steklarni kot celota niso storili vsega za zaščito naših polizdelkov oziroma izdelkov. In reči je treba, da to ni prav! V prvi vrsti zato, ker je v naših izdelkih poleg porabljenih surovin in porabljene energije vložena tudi veliko našega – našega dela, ki ga v nobenem primeru ne bi smeli podcenjevati.

Nesmiselno bi bil ljudem pridigati, da bi morali vedeti, kaj nam pomeni nek izdelek s porabljenimi surovinami in s porabljeno energijo ter z vloženim delom pri pečeh in v dodelavi, saj je imel oziroma ima vsakdo med nami dovolj časa za takšno spoznanje! Toda, so med nami posamezniki, ki očitno tega še niso spoznali. In posledice njihovega vedenja in ravnanja so očitne:

steklo oziroma stekleni polizdelki se izgublajo in ne prihajajo v skladišča končnih izdelkov, od koder se začenja pot izdelkom k našim odjemalcem.

Z gotovostjo pri vsem tem lahko tudi trdim, da gre proč največ stekla, ki je sicer še kako uporabno za prodajo, za srečolove, katerih število se bistveno še ni zmanjšalo, četudi smo se odločno izrekli za njihovo omejitve! Poleg tega je odhajalo veliko stekla do nedavnega – zadnje čase je tega že manj – za čaj in vodo, kar ni vzdržno, saj imamo za pitje potrebnih tekočin veliko takšnega stekla, ki je za prodajo sicer neuporaben, za pitje čaja ali vode pa je kar dobro.

Niso potrebna pri vsem povedanem posebna ugibanja o tem, kdo največ izgubi...! Predvsem izgubimo in to največ vsi steklarji naše tovarne, torej celotna naša delovna organizacija, med tozdi pa najbolj neposredno in največ izgubi tozd Dodelava in tozd Osnovna izdelava.

Na podoben način se odtuja dohodek tema dvema tozdoma tudi zaradi druge vrste kristala, ki ni primerno uskladiščen, pa je prav tako vsakomur dostopen. In še bi lahko naštevali primere v steklarni – torej notranje – o odtujevanju dohodka, ne da bi našteval še zunanje – ki jih je tudi dovolj – in na katere tozdi dejansko v celoti ne morejo vplivati!

## Opravljen delo, za katerega ni bilo dohodka...

Podatki o polletnem poslovanju našega tozda Dodelava letos, če jih primerjamo s podatki za letošnje prve tri mesece, kažejo ugodnejšo sliko za toliko, za kolikor smo spoznali prejšnjo zmoto v opravljenem delu v zvezi s tistimi izdelki, ki smo jih predvideli že v osnovi, da ne bodo prišli v skladišče gotovih izdelkov. To je za delež izdelkov z napakami dela in z napakami stekla v novem obratu (Bibok) in za delež v zvezi z rezanjem v starem obratu.

Skladno z zahtevo zbora delavcev ob obravnavi trimesečnega periodičnega obračuna je bila narejena delna analiza vzrokov za skromnejši ostanek čistega dohodka od pričakovanega, poglobljeno analizo pa bo treba še narediti.

Vsak med našimi tozdi ima svoje posebnosti in različne vplive, tozd Dodelava na primer poleg pestrosti sestave – od rezanja prek grobega brušenja stekla in izdelave kartonske embalaže do vezalnice. In razna raziskovanja oziroma razčlenitve naših dosedanjih rezultatov na področju dohodkovnih odnosov so dale določene rezultate... Zato v osnovi lahko rečemo, da je sedanja usmeritev tozda dobra, vendar

moramo hkrati reči še to, kako bomo morali prav na tem področju še veliko narediti, če se hočemo približati resničnemu nagrajevanju po doseženih delovnih rezultatih!

## Res, za malodušje ni opravičila!

Čeprav je govoriti o nekakšnem malodušju zelo neprijetna zadeva, se mi zdi, da ga je bilo po prvih letošnjih treh mesecih opaziti v tozdu Dodelava. To je morebiti na eni strani posledica takratnih poslovnih rezultatov, po drugi strani pa posledica prepričanja, da nekatera dela in nekatere naloge v osnovi niso pravilno ovrednotene. Zato vse kaže, da bomo morali nekatere zadeve še temeljito prečistiti in se dobro pripraviti na start v letu 1981. Več kot dveletne izkušnje in dosedanja spoznanja nam omogočajo temeljito pripraviti vse, kar je nujno. Od nas samih pa je odvisno, ali jih bomo v celoti tudi pravilno izpeljali. Prav in koristno bi bilo, da bi jih kar najboljše! Doseženi rezultati v letošnjem prvem polletju in želja za ureditev dohodkovnih odnosov po začrtani poti jasno kažejo, da za malodušje ni nobenega razloga in ne opravičila!

JOVO TIŠMA

## Krajani krajevne skupnosti Hum ob Sutli se sprašujemo

# Kako in kdaj do boljše ceste?

**Že leta se krajani krajevne skupnosti Hum na Sutli trudijo, da bi si zagotovili sredstva, ki jih potrebujejo za ureditev ceste, s katero sta povezani Hrvatska in Slovenija. To je cesta, ki pripelje iz Breznega čez pobočje skozi Prišlin in nas povezuje s Slovenijo, oziroma z Rogaško Slatino. Sredstev te ceste pa ni in ni. Kje je vzrok?**

Z območja krajevne skupnosti Hum na Sutli so delovni ljudje pretežno zaposleni na območju krajevne skupnosti Rogaška Slatina. Iz nekaterih podatkov smo ugotovili, da se jih vozi po tej cesti na delo vsak dan kakšnih 800. Čeprav je po njej sedaj urejen organiziran avtobusni prevoz delavcev, so okvare vozil zaradi slabe in težko prevozne ceste zelo pogoste; pogoste pa so torej tudi zamude delavcev in njihovo pozno vračanje z dela.

Krajani se zavedamo, da bi morali takoj cesto utrditi in prekriti z asfaltno plastjo. Toda, kje dobiti za to denar?

Zavedamo se, da sta edini rešitvi samoprispevek in udariško delo. Toda, vse to bi bilo premalo. Cesta mora vendarle biti zgrajena po predpisih, ki so

zahtevani za cesto III. reda. Predračun kaže, da bi potrebovali za vsa nujna dela po 260 milijonov starih dinarjev na en kilometer dolžine. Takšnega denarja pa krajani ne zmoremo zbrati, samoupravna interesna skupnost za ceste pa nam tudi ne more pomagati, ker nima denarja.

Vsa leta je bila krajevna skupnost Hum na Sutli pod občino Krapina, ki je izločala sredstva za delovne ljudi, zaposlene v Sloveniji, le po 4.000 starih dinarjev na člana krajevne skupnosti letno. Zbrana sredstva za razvoj krajevne skupnosti niso zadoščala, zato je krajevna skupnost Hum na Sutli zelo nerazvita.

Krajani smo upali, da se bodo razmere izboljšale, ko je bila ustanov-

ljena nova občina Pregrada. No, nova samoupravna skupnost za ceste v tej občini pa nima dovolj denarja niti za svoje redno poslovanje, zato v srednjeročnem petletnem planu ne zasledimo, da se bo na območju naše krajevne skupnosti kaj spremenilo. Delegati v krajevni skupnosti so poskušali vnesti potrebe svojega okolja v plan, a niso uspeli.

Po vsem povedanem smo krajani torej postavljeni pred dejstvo, da si cesto zgradimo z lastnimi sredstvi. Toda, kako? Naši delegati so prišli do sklepa, da se razpiše referendum za samoprispevek, na katerem naj bi se delovni ljudje in občani odločili za zbiranje sredstev in za udariško delo, del potrebnega denarja pa najbi zbrali tudi v delovnih organizacijah, v katerih naši krajani delajo. S tako zbranimi sredstvi in z udarniškim delom naj bi tako zgradili en odcpev ceste, to je skozi Prišlin do meje s Slovenijo!

TONE KLOKOČOVNIK

**Preberite še tole!**

## Kratke zanimivosti

**Svetujemo vam, da preberete tudi tale sestavek, v katerem vam ponujamo nekaj kratkih zanimivosti!**

● Obnovili smo vratarnico in vhod v steklaro. To je bilo že res nujno, saj smo s tem tudi vratarjem izboljšali delovne razmere. In, tudi to je pomembno: obiskovalci že pri prvem stiku z našo delovno organizacijo dobijo boljši vtis!

● Resnično hitro je med potokom in servisnimi dejavnostmi zrasel šotor, ki bo služil za skladiščenje lepenke in skatel. Izmere tega objekta, ki bo seveda le začasen, so: dolžina 51 metrov, širina 15 metrov in višina 4,20 (6,90)

metrov. Šotor je iz paličaste konstrukcije, masivne izvedbe in nas bo rešil dolgoletnih težav pri skladiščenju skatel – predvsem tistih za zunanji trg, ki nam jih dobavljajo kupci sami.

● V juniju smo izvozili za 702.363,10 USA dolarjev, kar je največji enomesečni izvoz dosedaj! Še mnogo večji, kot je bil kdajkoli prej, je ta izvoz v dinarjih, saj v juliju že čutimo posledice devalvacije dinarja... Če bomo dosegli planiran letni izvoz, bo na enega zaposlenega v naši delovni organizaci-

ji odpadlo za 5.600 dolarjev izvoza!

● Do 18. julija smo izvedli zборе delovnih ljudi v vseh tozdih, razen v delovni skupnosti skupnih služb. Prav tako so za nami že tudi razširjene seje osnovnih organizacij sindikata, na katerih se kritično ocenili poslovanje v letošnjem prvem polletju in vključevanje v splošna stabilizacijska prizadevanja. Zato berite več o zborih in o poslovnih rezultatih v avgustovski izdaji »Steklarja«!

● Na razširjeni seji družbenopolitičnih organizacij in organov samoupravljanja smo razpravljali o izhodiščih za razvoj steklarne in o njenih razvojnih usmeritvah v naslednjem srednjeročnem obdobju. Zavzeli smo stališče, da soglašamo z osnovnimi izhodišči in naj se zato prične pripravljati planske listine. Povzetek razprave in prikaz osnovni usmeritev našega nadaljnjega razvoja bomo predstavili v naslednji izdaji »Steklarja«!

**Pogovor s sodelavcem mojstrom-steklopihalcem Francem Škorjancem**

## Za Titov sklad prispeval 10.000 dinarjev!

**Mojster – steklopihalec na II. peči Franc Škorjanc je namenil v Titov sklad 10.000 dinarjev ali en stari milijon. Ta sredstva bodo porabljena za štipendiranje mladih delavcev oziroma otrok delavcev. To je dejanje, ki zasluži širšo pozornost, zato smo Franca prosili za krajši pogovor. Želeli smo namreč zvedeti, kaj ga je vodilo v takšno odločitev.**

Franc Škorjanc se je rodil pred petdesetimi leti. Družina je bila številna; vsega skupaj kar devet otrok! Zaposlen pa je bil le oče, zato je moral trdno delati vse življenje... In Franc je moral že mlad od hiše ter zadnja vojna leta preživeti pri teti. Po osvoboditvi pa se je zaposlil, najprej na gozdnem gospodarstvu in tam delal dve leti, potem pa je prišel k nam v steklaro.

»Predvojnega življenja ni mogoče primerjati z življenjem sedaj,« pravi mojster Franc, ki se često spominja mladosti. »In, če primerjam življenje v tistih časih s sedanjim, ne morem mimo pripombe, da smo na tiste hude čase morda kar preveč pozabili... Vsi si želimo še to in ono in, morda res vsi skupaj živimo nad svojimi možnostmi!«

Naš sobesednik si je zgradil hišo, otroci so izšolani, do upokojitve pa ga ločita še dobri dve leti. Verjetno jo že kar težko čaka?

»Za steklarski poklic,« meni Franc,

»so še perspektive. Toda, več skrbi bomo morali nameniti kot do sedaj kadrom... Res, sedaj so odnosi med delavci pri delu neprimerno boljši, kot so bili pred leti, ko sem bil prišel v steklaro. Boljši pa so tudi delovni pogoji. Vseeno pa vse to za današnjega mladega človeka, ki ima pred seboj večje možnosti, še vedno ni dovolj, da bi ga privabilo v steklarske poklice.«

Potem se je pogovor spet povrnil v Francijevo mladost, ko še ni bilo sedanjih možnosti, kakršne se mladim ponujajo sedaj. Dodal je, da je Titov sklad zares izvorna oblika spodbujanja mladih delavcev in otrok steklarjev za izobraževanje ter poglobljanje znanja, kar jim je sicer manj dostopno.

»Po osvoboditvi,« meni mojster-steklopihalec na II. peči Franc, smo dvignili medčloveške odnose na višjo raven. In pri tem nikakor ne moremo mimo Tita, ki nam je nakazal pot in nam vsem omogočil dostojno življenje!«

Spoštovanje do Tita in do njegovega dela, pa tudi res izvirna naravnost Titovega sklada so bili osnovni vzroki, da je naš sodelavec Franc Škorjanc prispeval milijon starih dinarjev v Titov sklad. In to je tudi dokaz, kako so med nami še delavci, ki se še dobro

Mojster-steklopihalec Franc Škorjanc je prispeval v Titov sklad za štipendije 10.000 dinarjev



spominjajo svoje mladosti in ki jo znajo zelo stvarno primerjati s sedanjimi razmerami, v katerih živijo mladi.

Zaželimo Francu še nadaljnje uspešno delo in zdravje. In, upajmo, da nas ne bo pozabil, ko bo v pokoju!

Seveda pa tudi mi ne bomo pozabili njega!

ZLATKO NOVAK

## Kakšen je bil učni uspeh na Steklarski šoli?

# Triintrideset odličnih in prav dobrih!

V petek, 20. junija je bila na Steklarski šoli v Rogaški Slatini zaključna ali sklepna konferenca predavateljskega in vzgojiteljskega zbora. Na njej so pregledali in ocenili celoletno delo in uspehe učencev ter ugotovili, da je bilo v prvem letniku pozitivnih 74,29% učencev in da je bilo v drugem letniku pozitivnih 75,0% učencev. Maturo je naredilo vseh 27 maturantov, to je absolventov tretjega letnika!

V obeh prvih razredih je bilo konec šolskega leta 1979/80 35 učenec in učencev, med njimi 13 pihalcev in 22 brusilcev. Z odličnim uspehom sta razred končali Božica Artič in Ruša Špoljar. Devet učencev z negativno oceno bo

imelo priložnost zamujeno nadoknadi ti na popravnem izpitu v avgustovskem roku.

Drugi letnik je obiskovalo 32 učenec in učencev, med njimi 12 pihalcev in 20 brusilcev. Odlični uspeh sta dosegli

Sidonija Oreški in Josipa Zlabaravec. Za osem učencev z negativnimi ocenami pa bo možnost izdelati razred v avgustu.

O učnem uspehu učencev tretjega letnika ste brali v letošnji zadnji izdaji »Steklarja«, zato tokrat več besed o njihovi maturi!

V tretjem letniku je bilo 31 učencev, k maturi ali sklepnemu izpitu se jih je prijavilo 27. Vsi so uspešno opravili ta zadnji preizkus znanja in usposobljenosti za steklarska poklica pihalec in brusilec.

Odličnjakinji Blaženka Čoh in Marija Pleteš, ki sta se prijavili k zaključnemu izpitu, sta bili tega preizkusa oproščeni. Priznan jima je bil odličen uspeh iz tretjega letnika.

Povprečna ocena letošnje mature je bila 3,29, v posameznih predmetih pa so bile zabeležene tele povprečne ocene: slovenski jezik 2,64, novejša zgodovina – samoupravljanje 3,00, praktični izdelek z zagovorom dela 4,20 in tehnologija stekla s surovinami 2,76.

Tabela 1 kaže nadrobnejše učne uspehe učencev prvega in drugega letnika ter maturantov!

V prvem letniku so bile negativne ocene v matematiki, fiziki, kemiji in geografiji. V drugem letniku pa so bile negativne ocene v matematiki, kemiji in tehnologiji stekla.

Z letošnjo uspešno maturo je naša industrija dobila novih devet mladih pihalcev stekla in 18 brusilcev stekla. Upajmo, da bodo pridobljeno znanje v treh letih šolanja uspešno uporabljali na svojih delovnih mestih?!

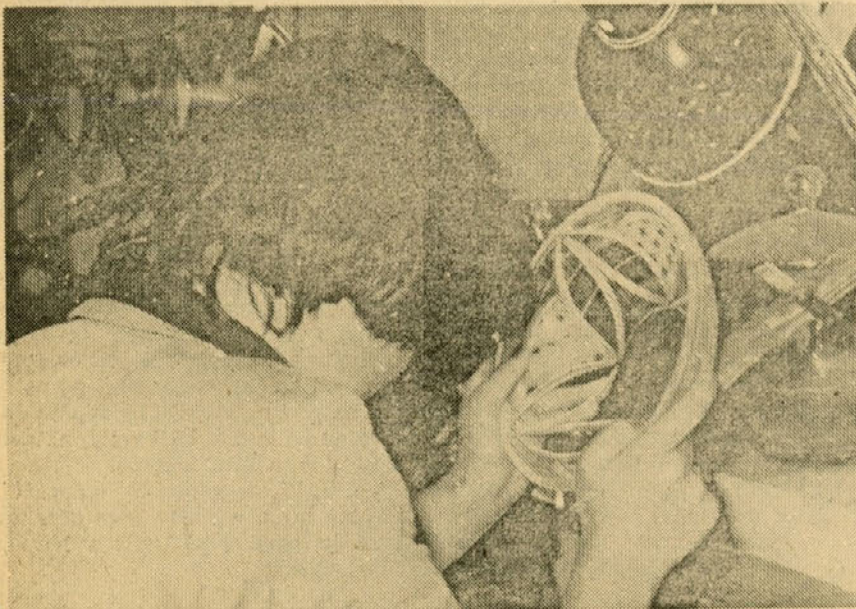
Medtem, ko je šolsko leto končano, pa se je že začel tudi vpis novincev v naslednje šolsko leto. Prvi podatki so že poznani, čeprav pričakujemo, da se bo dokončna podoba o tem še spremenila!

Na vabilo za zdravniški pregled se je odzvalo 22 učencev. sprejetih je 7 pihalcev, med njimi štirje štipendisti delovne organizacije »Steklo« Slovenska Bistrica, in 13 brusilcev. Po en pihalec in brusilec pa sta bila na zdravniškem

Tabela 1: Učni uspehi učencev in maturantov Steklarske šole v šolskem letu 1979/80

Učni uspeh	I. letnik		II. letnik		Matu.	
		%		%		%
Odlični	2	5,72	2	6,25	2	7,41
Prav dobri	7	20,00	2	6,25	8	29,63
Dobri	13	37,14	15	46,87	15	55,55
Zadostni	4	11,43	5	15,63	2	7,41
POZITIVNI	26	74,29	24	75,00	27	100,00
NEGATIVNI	9	25,71	8	25,00		

Učenka pri brušenju izpitnega izdelka – foto Z. Novak



pregledu odklonjena. Dvanajst priglasencev, med njimi 5 pihalcev in 7 brusilcev, se povabilu na pregled ni od-

zvalo. V nekakšni rezervi pa je še 18 brusilcev. Ti še niso na vrsti za zdravniški pregled.

Kakor je očitno, se – žal – premalo mladih odloča za steklopihaški poklic!  
MONIKA GOBEC

## Vtisi z maturantskega izleta...

# »Morda pa te še kdaj obiščem, Beograd?!«

**Kakor vsako leto tako smo tudi letos učenci tretjega letnika Steklarske šole vse šolsko leto zbirali sredstva za končni izlet. To se nam je izplačalo, saj smo z zbranim denarjem odpotovali v glavno mesto SFRJ, spoznali njegove zgodovinske znamenitosti in odkrivali lepote Beograda in njegove okolice.**

### Zbrali smo se na železniški postaji...

V torek, 24. junija proti večeru smo se zbrali na železniški postaji v Rogaški Slatini, od koder nas je vlak popejljal skozi Celje in naprej proti našemu načrtanemu cilju. Naši obrazi so bili nasmejani in brezbrizni hkrati, saj je naposled za nami tisto najtežje – matura. Za nami so končni izpiti, ki smo jih vsi bolj ali manj uspešno opravili.

Na zemljo je padel mrak... Dolga kompozicija vagonov je hitela v noč in vlak nas je peljal proti težko pričakanemu cilju. Čeprav je bila vožnja naporna, nas spanec ni zmagoval. Stekli so prijetni pogovori o tem in onem. Slišati je bilo pripovedi o veselih dogodkih, obujanje spominov na zadnje šolske dni; smeh se je razlegal po kopejih; slišati je bilo tudi pesem. V mnogih očeh pa je bilo videti eno samo misel: »Čim prej do cilja!«

Čas je mineval in napočilo je jutro. Rojeval se je nov dan, ki je pregnal noč. Kmalu potem nas je vlak pripeljal na postajo v Beogradu. Malce utrujeni smo izstopali na peron, od koder smo se z avtobusom odpeljali proti Dedinju. Med vožnjo smo si ogledovali prve beograjske znamenitosti mesta.

### Postavili smo se v kolono

Bilo je lepo zgodnje jutro... Prvi sončni žarki so nas pozdravljali, ko smo se ustavili blizu Dedinja. Tam je že stala vrsta tudi utrujenih in nestrpnih obiskovalcev zadnjega Titovega počivališča. Postavili smo se v kolono. Vrsta se je povečevala. Počasi smo stopali naprej. Nemi smo se pomikali skozi gozd, dokler nismo prispeli do hiše cvetja, kakor imenujejo Titov mavzolej.

Žalosten in trpek je spomin na ta

obisk... V človeku raste nekakšna napetost in v mislih ima človek pred seboj lik največjega borca za mir. In sedaj smo bili vsemu temu tako blizu! In hkrati te prevzemata žalost ter radost, ker si mu tako blizu... Vendar, solz ne moreš zadržati. So na premnogem obrazu; počasi polzijo po licih. In v prsih nam srca hitreje utripajo.

Potem smo se odpravili na ogled muzeja »25. maj«. Temu smo namenili precej časa, saj je v njem bogata in enkratna zbirka vsega, kar je bilo poklonjenega Titu – človeku neke epohe ne le naših, malih jugoslovanskih narodov, pač pa narodov vsega sveta.

### Kalemegdan, muzeji, spomeniki, Skadarlija...

Po ogledu muzeja smo se odpeljali v hotel Turist, od koder smo po kosilu odšli najprej na Avalo. Tam smo si ogledali spomenik neznanemu junaku. In ker nam je bilo vreme naklonjeno, smo si ogledali še trdnjavo Kalemegdan. Videli smo vojni muzej, lovski muzej, spomenik zmagovalcu, rimsko obzidje in še več drugih spomenikov. Vse te in druge znamenitosti so res čudovite, zato nam ni bilo žal časa, ki smo ga porabili za njihov ogled. Zvečer smo bili zato že močno utrujeni, pa vseeno nismo zamudili priložnosti, da doživimo še Skadarlijo.

Naslednji dan smo vstali zgodaj in se s hidrogliserjem odpeljali do Đerdapa. Bilo je čudovito in nepozabno voziti se po Donavi. Med potjo smo si ogledali nekaj znamenitosti, ki so dokaz naše burne preteklosti. Tako smo videli Tabulo Traiani in Lepenski vir. Ogledali smo si đerdapsko hidroelektrarno, ki smo jo zgradili v sodelovanju z Romunijo. Zanimiv je bil tudi ogled Kladova z okolico.

### Videli smo tudi pančevsko steklarno...

Tretji dan našega bivanja v Beogradu smo si ogledali tovarno ravne stekla v Pančevu. Videli smo posamezne faze avtomatske proizvodnje – od vlaganja zmesi v peč do predaje steklenih izdelkov v skladiščenje. Pančevska steklarna izdeluje ravno vlečeno steklo, ravno steklo, ki ga proizvajajo z litjem, formilitno steklo, varnostna stekla in embalažno steklo za farmacevtske namene.

Po ogledu dveh diafilmov o steklarstvu in prijetnem pogovoru z gostitelji smo nadaljevali pot v Topolo. Ogledali smo si mavzolej v Oplencu, povorko Nemanjićev in Kadaforđev grob. Posebno so nas prevzeli pogledi na detajle v oltarski niši, centralna kupola in grobnica. Iz Topole smo se odpeljali na kosilo v Arandjelovac in si tam ogledali še znameniti park.

### »... Morda pa te še kdaj obiščem, Beograd?!«

Čas je vse bolj hitel in napočil je tudi dan, ko smo morali domov... Počasna hoja proti železniški postaji in zadnji pogledi na Beograd so jasno kazali, da nam še ni do vrnitve... Toda, vlak je potegnil in odpeljal s postaje. Za nami je ostajalo veliko mesto; za nami so bili lepi dogodki, ki nas vežejo nanj. Še poslednji pogled na beograjsko predmestje. V naših očeh je bilo mogoče prebrati skrito željo: »Morda pa te še kdaj obiščem, Beograd?!«

Naš maturitetni izlet je bil res čudovit. V Rogaško Slatino smo se vrnili za mnogo spoznanj bogatejši. In s tem, ko smo si ogledali veliko lepega in zanimivega, se je morda prenekatere med nami porodila želja po potovanjih, po spoznavanju lepote naše domovine pa morda tudi sveta, ki nam sicer ni tako blizu. Morda?!

Vsem, ki ste nam izlet omogočili, iskrena hvala v imenu vseh učencev letošnje generacije tretjega letnika Steklarske šole!

BLAŽENKA ČOH

## Dva šolarska zapisa o Titu

# Vzklikali: »Tito!«

V začetku septembra 1978 smo v šoli zvedeli, da se bo skozi Mestinje peljal tovariš Tito. Tisto leto je veliko potoval po Sloveniji.

Tistega dne smo se zbrali pred šolo in počakali na avtobus. Pripeljal nas je na Kristan vrh, kjer smo se razporedili ob cesti in čakali na prihod našega predsednika. Čakali smo zelo dolgo ali pa se nam je to samo tako zdelo.

Končno se je v zraku pojavil helikopter. To je bilo prvo znamenje, da je avto z maršalom Titom v bližini. Čez nekaj trenutkov je res pripeljal tudi prvi avtomobil. Ob cesti se je zaslislalo ploskanje in vzklikanje Titu, partiji, mladini in enostavno tudi »Tito, Tito, Tito...!«

Tudi sam sem vzklikal razna gesla.

Tita sem videl samo skozi šipo avtomobila. On pa nas je pozdravljal z roko.

Šele zdaj, ko ga ni več med nami, se zavedam, kaj je Tito pomenil Jugoslaviji!

JANI MAJČEN, 6. b  
Osnovna šola »Boris Kidrič«  
Rogaška Slatina

# Peli smo Titu...

Dolgo sem si želela videti tovariša Tita. Mislim zares, saj sem ga videla sicer že, vendar samo po televiziji!

Lani pa so nam povedali, da bo Tito obiskal tudi našo občino. Prišel si je ogledat novo osnovno šolo v Bistrici ob Sotli, ki se imenuje po njegovi materi Mariji Broz. Pred šolo stoji tudi njen kip... Zvedeli smo tudi, da bomo Titu peli. Tega sem bila zelo vesela.

Tovariš Tito naj bi prišel 10. maja

1979. S pevskim zborom smo se v Bistrico pripeljali precej zgodaj, vendar je bila že takrat takšna gneča, da smo iz avtobusa komaj izstopili. Naprej, proti šoli, pa smo šli peš. Pred šolo je bilo zbranih že nekaj pevskih zborov iz drugih krajev naše občine. Postavili smo se na posebne stopnice ter čakali. Pomladansko sonce je močno sijalo in bili smo že vsi premočeni zaradi vročine in nestrpnosti, ko smo končno zvedeli, da Tito prihaja. Nestrpnost nas je takoj minila, ko se je pred šolo ustavil črn mercedes in je iz njega stopil Tito. Ploskali smo, nato smo zapeli. Tovariš Tito nas je poslušal in bila sem srečna, kakor doslej nikoli v življenju. Da, pela sem Titu!

Po končanem programu si je Tito ogledal še šolo. Mi pa smo se razšli; nekateri k staršem, drugi pa z avtobusom domov.

To je bilo moje prvo srečanje s Titom. Takrat si še nisem mislila, da je bilo tudi zadnje!

TANJA DROFENIK, 6. b  
Osnovna šola »Boris Kidrič«  
Rogaška Slatina

## Steklarna pokroviteljica MDB »XIV. divizija« občine Šmarje

# Brigada se je dobro izkazala!

**Verjetno že veste, da je delavski svet steklarne na prošnjo občinske konference ZSMS Šmarje pri Jelšah sklenil, da naša steklarna prevzame pokroviteljstvo nad mladinsko delovno brigado »XIV. divizija«, ki so jo sestavljali brigadirji iz naše občine ter brigadirji pobratene občine Arilje.**

Po prvotnih načrtih naj bi brigada sodelovala na zvezni akciji v Črni gori na območju, ki jo je prizadejal predlanski potres. Ker pa se je pri njeni organizaciji nekaj zataknilo, je brigada odšla na akcijo v Bohinj ter sodelovala v MDA »Bohinj 80«. V brigadi so bili tudi trije brigadirji iz naše steklarne.

Brigado je v Bohinju obiskala tudi delegacija iz steklarne, da bi si поблиže ogledala, kako brigadirji delajo, živijo in da jim поблиže predstavimo pokroviteljstvo. Sestavljali so jo predstavniki družbenopolitičnih organizacij in organov samoupravljanja.

Brigadirje smo našli na dvorišču, kjer so se spoprijeli z zelo zahtevnim delom. Kopali so več kot dva metra globok jarek za kanalizacijo, vodovod in telefon v samo kamenje, tako da so morali poleg krampov in lopat uporabljati še železne drogove in razstrelivo. Delo je bilo res zelo težko, še zlasti za naše brigadirje, saj so še skoraj vsi zelo

mladi, osnovnošolci so bili celo med njimi, vendar to ni mogla biti ovira, da brigada ne bi bila uspešna... Brigadirji so nas pozdravili z glasnim brigadirskim »Zdravo!«, nakar so nas seznanili, da so med tremi brigadami v takratni izmeni, najuspešnejši, da dosegajo najboljše rezultate ne le na delovišču ampak tudi v prostih aktivnostih, pri urejanju zidnih časopisov, ki so zelo okusno in kakovostno oblikovani, pri urejanju biltenov ter v raznih krožkih. Delo pa jim je stalno oviral dež, zato so morali za izpolnitev norme večkrat delati po ves dan. Tudi komandant izmene MDA »Bohinj 80« je našo brigado zelo pohvalil, da smo bili kar ponosni in res zadovoljni, da smo pokrovitelji tako dobre in uspešne brigade.

Vse tri brigade so prebivale v Mladinskem domu, kar je neprimerno boljše kot pod šotori ali v barakah, še zlasti v tako slabem vremenu, kot je bilo letos!

Brigada se je z akcije vrnila 19. julija in v steklarni smo našim brigadirjem pripravili skromen sprejem in skromno pogostitev. Brigada in brigadirji so osvojili kup priznanj in pohval, ki jim jih je podelila komandantka brigade. Bili so najboljši v izmeni, precej brigadirjev in brigadirjev pa si je s pridnim delom prislužilo naziv udarnik. Po zatrevanju vseh udeležencev brigade je k njenemu dobremu uspehu pripomoglo tudi to, da smo se steklarji kot njihovi pokrovitelji dobro izkazali, ves čas skrbeli za brigado in so bili brigadirji z nami zelo zadovoljni. Občinska konferenca ZSMS Šmarje nam je kot dobremu pokrovitelju namenila posebno priznanje.

Res smo lahko veseli, da so brigada in brigadirji osvojili toliko pohval in priznanj. Z dobrim delom so na najboljši način opravičili ime, ki so nosili, to je ime slavne XIV. divizije, nam kot pokroviteljem pa je lahko vsem v zadovoljstvo, da se je brigada dobro izkazala na vseh področjih njenega delovanja!

FRANC VEHOVAR

Za razvedrilo

# Nagradna križanka št. 74

STEKLAR	ČLOVEK, KI SE SAM IZOBRAŽUJE	KIRURŠKA IGLA	KONČAR	PTICA UVEDA	OVRATNA RUTA	LATINSKI VEZNIK	KALIJ	LANKA KRIŽANKA	RUSKI PESNIK (VNEČESLAV)	MATI	STGR. BOG LJUBEZNI	KOŠČEK SUKANCA	HRVAŠKI „PETROL“	KARLOVAC
IZDATEK								SEZNAM IMEN MAHLEN TRAK						
GORA V TURČIJI							SNOV KRAJ NA DOLENSKEM							
KALUP						SRAMOTNO DEJANJE ZDRAVIL. RASTLINA								NAMERA
SLOVOV ČEKAN					MAKEDON. M. IME OZEMLJE PODROČJE							OSAMI-TEV	DUŠIK 9	
RAZLIČNA SAMOGLASNIKA		NASLOV ARAB. PLEMEN. POGLAVARJEV		PLETENICA PISAR. POTREB. SČINA						ZAVITEK PAPIRJA	PESEM HVALNICA OBLJIKOV VODIK			
SUROVINA ZA STEKLO														
KUB.	POŠTNI PREDAL	SLOV. POLITIK (ANDREJ) RADIJ						TRAVA DRUGE KOŠNJE PRIŠTINA						
POLETNA VROČINA							ZUBELJ GRAM							
REKA V JUŽNI AMERIKI							TOPOVSKI IZSTRELEK							

Med reševalce nagradne križanke št. 74 bomo z žrebom razdelili 150 dinarjev in sicer prvo nagrado 70 dinarjev, drugo nagrado 50 dinarjev in tretjo nagrado 30 dinarjev. Pri tem prosimo vse reševalce, naj vsakdo odda le po eno izpolnjeno križanko!

Rešitev nagradne križanke pošljite na naslov: Uredništvo časopisa »Steklar«, steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica talcev 1 ali pa jih oddajte v nabiralnik za časopis »Steklar« pri vhodu v steklarno! Na pisemsko ovojnico ne pozabite pripisati: »ZA NAGRADNO KRIŽANKO ŠT. 74«!

Pri žrebanju rešitev bomo upoštevali le pravilne, ki bodo prispele na naslov uredništva ali bodo oddane v skrinjico za časopis »Steklar« do vključno 15. avgusta!

Za nagradno križanko št. 73 je žreb namenil prvo nagrado 70 dinarjev Sonji Potočnik, drugo nagrado 50 dinarjev Albinu Siter in tretjo nagrado 30 dinarjev Hildi Jugovar.

Vsem nagrajenkam iskreno čestitamo!

Pravilna rešitev nagradne križanke št. 73: vodoravno: steklar, Popit, katran, ledenik, Araks, finesa, o, lopa, batist, KR, Aka, krnica, Kim, R, dračje, faranka, revir, nedelja, Vinica, znanje, Tržačan.

UREDNIŠTVO

Glasilo »Steklar« ureja uredniški odbor: Boris Firer, Ferdo Kampuš, Tone Klokočovnik, Milorad Kračun, Zlatko Novak, Drago Ulčnik in Franc Vehovar. Predsednik izdajateljskega sveta Alojz Juhart. Predsednik uredniškega odbora Milorad Kračun. Vršilec dolžnosti glavnega in odgovornega urednika Zlatko Novak. Tajnica uredništva Cita Novak – Likovna zasnova in oblikovanje Leon Rebolj – Uredništvo »Steklarja«: Steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica talcev 1, telefon (063) 811-611 – Glasilo izdajata steklarna »Boris Kidrič« in Steklarska šola – Rokopisov in fotografij uredništvo ne vrača – Naklada 1700 izvodov – Tiska ČGP »Dele«, Ljubljana.