



STEKLAR

GlasilO OZD STEKLARNE »BORIS KIDRIČ« in STEKLARSKE ŠOLE

Leto 11

Rogaška Slatina

Junij 1983

Ob koncu neke bogate delovne dobe...

Direktor Djinovski se je upokojil...

Leta tečejo... In tako se je po šestintridesetih letih dela v naši steklarni iztekla tudi delovna doba dosedanjemu direktorju Vojislavu Djinovskemu, dipl. inženirju kemije, ki se je z letošnjim 31. majem uradno upokojil.

Vojislav Djinovski se je rodil 20. avgusta 1915 v Titogradu. Gimnazijo in študij kemije je končal v Ljubljani. Med vojno je bil zaradi sodelovanja v naprednem delavskem gibanju interniran, iz internacije pa je pobegnil in se pridružil narodnoosvobodilnemu gibanju.

Na prigovarjanje Borisa Kidriča se je Vojislav Djinovski kot mlad inženir leta 1947 zaposlil v naši steklarni na delovnem mestu kot tehnični vodja. Kot mlad strokovnjak, poln energije in teoretičnega znanja, se je pričel poglobljati v probleme steklarstva, za kar je žrtvoval veliko prostega časa. Toda njegov trud ni bil zaman. Obotagen s praktičnimi izkušnjami je že leta 1965 prevzel v roke krmilo steklarne, na čelu katere je ostal polnih sedemindvajset let oziroma vse do svoje upokojitve. V teh letih se je srečeval in spopadal s številnimi problemi, ki jih je s svojim zanimanjem, z vztrajnostjo in ob pomoči sodelavcev uspešno razreševal.

Glavna skrb mu je bila razvoj steklarne in kvaliteta steklenih izdelkov. V tem obdobju je steklarna dejansko prerasla iz majhne obrtne delavnice v močan in trden kolektiv, v katerem je sedaj zaposlenih že 1.600 delavcev. Že zelo zgodaj je spoznal potrebo po vključevanju v mednarodno trgovino, kar sta mu omogočala predvsem vidna

kakovost steklenih izdelkov in njegova vztrajnost, s katero se je loteval vsake naloge. Kljub ugovarjanju in pomislekom, češ, le zakaj izvažate, če lahko prodajate doma, je vztrajal. In to njegovo vztrajanje se prav sedaj potrjuje kot edina pravilna pot, brez katere

Nadaljevanje na 13. strani

Dipl. inženir Vojislav Djinovski je bil trideset let direktor naše steklarne. Sedaj je v zasluženem pokoju, da užije plodove svoje-ga velikega prispevka v Rogoško in da ure-sniči še preostale življenjske načrte... Srečno!



Preberite!

<u>Amerika, Amerika!</u>	2
<u>Resno računajo na nas</u>	5
<u>Može i mora bolje!</u>	7
<u>Za večjo enotnost komunistov</u>	10
<u>Predlog pravilnika sklada vzajemne pomoči</u>	10
<u>Ekскурzija v Pulo</u>	11
<u>Maturantje se poslavljajo</u>	11
<u>Šest drobcev...</u>	12
<u>Opravičujemo se!</u>	12
<u>V maju 1416 delavcev</u>	13
<u>Martin Krumpak</u>	13
<u>Uspešen nastop</u>	14
<u>Nadvse uspešni!</u>	15
<u>Nagradna križanka št. 106</u>	16

Po potovanju naših predstavnikov v ZDA

Amerika, Amerika!

V zadnji izdaji »Steklarja« je naš urednik obljubil članek ali »obsežno poročilo« o direktorjevem in mojem potovanju v ZDA. In ko me je opozoril, da bi bilo dobro nekaj napisati o tem, se mi je beseda pričela obotavljati približno tako, kot se oblikuje dvom v zavesti navadnega smrtnika, ki se ob doživetju dežele tako polne nasprotij, nekako obrne k sebi, išče samega sebe in potem poskuša čim prej zbežati domov, saj mu tam življenje teče čisto drugače, z drugačnimi navadami, kot med domačimi ljudmi.

Že velikokrat in vsakič ponovno se nam je dogodilo isto; enemu več, drugemu manj... Velika navezanost na to, ameriško tržišče pa nas sili v vse večje izmenjavanje srečanj, tako običajno za poslovni svet, pa vendar za nas, ki to opravljamo, tako ponovno in neobičajno.

Velika absorpcijska moč trga

Vse sili na ta bogati trg, kjer srednje-bogati razred prebivalstva, ki predstavlja potencialno kupno moč za naše blago, šteje kar 80 milijonov ljudi. Vsi, ki kaj pomenijo v steklu, so prisotni na tem trgu!

Pri vsaki poti tja in pri vsakem sprejemu Američanov pri nas se pojavlja v meni kanček dvoma: Smo boljši od drugih? Znamo biti dovolj prilagodljivi željam trga? Se bomo dovolj prilagodili cenovni politiki trga? Smo upoštevali trend ali težnjo povpraševanja in ponudbe? Spremljamo in vemo vse o konkurenci? Dovolj zaupamo vase, v svoje znanje! Bomo za vse akcije lahko prepričali naše ljudi? Imamo pravi koncept?

Že približno poldrugo leto čutimo na koži recesijo ali »počasno ekonomijo«, kot jo imenujemo na Zahodu. Ponudba je v veliki meri presegla povpraševanje; cene drsijo od začetnih 20 do 40 odstotkov in celo več! Naročila padajo; doživljamo ogromne pritiske na znižanje cen; količine posameznih artiklov nas včasih že spravljajo v obup. Pogoste so novice o bankrotih velikih znanih firm, poleg njih pa brez posebnega hrupa »umirajo« podobne steklarne v Zahodni Evropi, ki postaja zaradi najhujše konkurence našim proizvodom skoraj nedostopna.

Res je, da nismo poskušali ob prehodu iz lanskega leta v letošnje dvigovati cen in da smo doživeli tudi rahlo nazadovanje v politiki cen. Res je, da nismo dosegli v lanskem letu izvoza, kakršnega smo dosegli v letu 1981 (V letu 1981 smo izvozili za 7,6 milijonov ZDA dolarjev, v letu 1982 pa smo izvozili za 7 milijonov ZDA dolarjev!), vendar si politike cen za daljše obdobje nismo

pokvarili z izjemnimi popusti, kot so to morale storiti ostale branže (lesarji za 15 ali celo za več odstotkov nižje cene, itn.). Še večja resnica pa je, da smo izredno smelo načrtovali naš le-

tošnji izvoz v vrednosti 7,8 milijonov ZDA dolarjev, in to v letu, v katerem časopisi vsak dan polnijo svoje stolpce s sporočili o krizi zahodnega sveta, o pretnji sesutja svetovnega finančnega sistema, o 38 milijonih nezaposlenih v zahodnem svetu (od tega v ZDA 12 milijonov) ter kar o 500 milijonih nezaposlenih v nerazvitem svetu, da konfliktov med razvitimi in nerazvitimi, med Severom in Jugom ter med Zahodom in Vzhodom sploh ne omenjam! Nihče pa pravzaprav nima odrešilnega recepta za izhod iz krize. Že večkrat najavljeno oživljanje gospodarstva na Zahodu, ki da bo kot lokomotiva napredka potegnila tudi vlak ostalega sveta, se še ni uresničilo. Upravičeno se govori o strukturalni krizi in ne o ciklični krizi, ki se pojavlja v določnih obdobjih kot posledica nihanj.

V teh težkih časih smo se odločili za novo investicijo ali naložbo, ki bo dala

Takole v ZDA v prodajnih katalogih predstavljajo in reklamirajo naše izdelke!

Your choice

Toscany classics at 29.99. Godinger barware at 19.99



Sale 29.99

TOSCANY AMERICAN CLASSICS GIFTWARE. Simplicity of line combined with a fine attention to detail. All at one low price.

10A. Large bowl. Reg. \$40	SALE 29.99
10B. Vase. Reg. \$40	SALE 29.99
10C. Large serving plate. Reg. \$40	SALE 29.99
10D. Jug. Reg. \$40	SALE 29.99
10E. 7-oz. wine set. Reg. \$45	SALE 29.99



Sale 19.99

GODINGER PUTS SPARKLE INTO PARTIES AND GIFT GIVING. Glass and silver-plated barware and serveware, each at the same low price.

10F. 7-oz. cordial set. Reg. \$25	SALE 19.99
10G. Set of 2 goblets. Reg. 27.50	SALE 19.99
10H. Fluted pitcher. Reg. \$30	SALE 19.99
10J. 9-bottle wine rack. Reg. \$30	SALE 19.99
10K. Ice bucket with tongs. Reg. \$25	SALE 19.99
10L. Cheese tray. Reg. \$25	SALE 19.99

Circle 152. Silver, 4, seven, Hartford, set glass.

STEKLAR

za naše sedanje pojme ogromne nove kapacitete. Verjetno se je večini bralcev pri tem porajal dvom: kako se bo vse to skupaj končalo?

Pred nami je investicija...

Ne čisto brez vseh teh dvomov in dilem sva se z direktorjem Pelkom odpravila na dolgo pot. Lahko bi rekeli, da pod težo vsega tega, kar doživljamo pri nas in okrog nas; pod težo svetovnih gibanj in še predvsem pod težo resnice, da moramo preživeti in iztrgati drugim trg do te mere, da bomo sebi zagotovili takšno razvojno pot, ki jo čutimo za pravilno in ki jo smelo načrtujemo...

Urednik Zlatko Novak je zapisal tudi namen najine poti v ZDA – sestati se z vsemi našimi sedanjimi partnerji in tudi s potencialnimi ali možnimi novimi partnerji. Ni pa omenil, da se bova pogovarjala tudi o možnostih za

ustanovitev lastnega predstavništva v ZDA v raznih izvedbenih oblikah: ali po jugoslovanskih zastopništvih ali po strogo profesionalnih v steklarski branži, vendar ameriških. Predlog ali pobuda je za tako akcijo daljši čas v krogih organov samoupravljanja in družbenopolitičnih organizacij, predvsem bolj kot potreben ukrep za pravočasno pripravo največjega trga na čas po dokončani novi investiciji, oziroma kot predpriprava potrebnega dodatnega plasmana naših novih kapacitet na tem tržišču.

Zato ne morem daleč od naslova: Amerika, Amerika...

Čudežna, bajeslovna dežela blagostanja je to, polna nasprotij, še večjih kot kdajkoli prej, ki se kaže v vsej svoji moči, v blišču in tudi v nasprotju tega. V njenem ozračju lahko obiskovalec zazna trepet in drhtenje dogajanj, krute zakone sistema, ki se mu mora posameznik prilagajati, da o poslovni poli-

tiki, ki išče od firm samo eno, to je profit in preživetje v neizprosni konkurenčni bitki, sploh ne govorimo poučarjeno!

Verige veleblagovnic...

Lahko bi trdil, da med obstoječimi partnerji prevladujejo taki, ki bi jih lahko razvrstili v dve posebni skupini. Predvsem se to nanaša na Department Stores (to je na verige veleblagovnic). Pri njih prevladuje odločujoča kategorija v obliki cene in to ekstremno (ali skrajno) nizke (pri občutnem nižanju cen do 40 in še več odstotkov), kateri bi se Rogaska morala prilagoditi neglede na svojo finančno situacijo. Te trgovine beležijo ničelno rast ali minimalno rast do indeksa 102 (to je letno povečevanje za 2 odstotka) in ne beležijo posebno dobrih rezultatov v prodaji stekla in porcelana. Značilno zanje je, da so se preusmerile na tiste dobavitelje, ki so popustili pritiskom trga, medtem ko je Rogaska padla iz njihovega najpomembnejšega dobavitelja v povprečje ostalih dobaviteljev, ki so manj pomembni.

Tako poslovno politiko jemljemo striktno kot pravilo trga in pri njih nismo z našo politiko cen naleteli na niti najmanjše razumevanje... Naj navedem le en primer! ADG je zaradi tega zmanjšal naročila. Izgledi za ponorečila pri tej firmi niso najboljši, kolikor načelno ne bodo spremenili svojega koncepta pristopa pri nabavi blaga. Največji očitki zadevajo serijo Jasmin iz svinčenega brušenega kristala in na Glass Managerie iz kristalina, ki sploh ne pride več v poštev za nabave. Kategorični vzrok za to je v ponudbi podobnih kategorij blaga po občutno nižjih cenah drugih dobaviteljev ali grosistov – importerjev.

Drugo specifično skupino pa predstavljajo uspešni Department Stores, ki beležijo letno rast prometa tudi do 15%, pri čemer so nekateri v oddelku za steklo in porcelan dosegli vsaj tak porast ali celo večjega. Naša opcija ali svobodna izbira istih ali nekoliko nižjih cen (za kar so značilne posebej velike količine in da znesek enega naročila presega 300.000 ZDA dolarjev), so ugodno sprejele, ne predvidevajo padcev prometa in napovedujejo kljub težkim časom vsaj isti če ne celo večji promet, kot je bil v lanskem letu.

Tipičen primer je firma The May Co.! Na sestanku z njenim predsednikom Mr. Martyjem Bloomom in z njegovimi najožjimi sodelavci smo dobili priznanje v obliki plakete in zagotovilo, da ostajamo njihovi najvažnejši dobavitelji svinčenega kristala. Cenijo naše akcije za pospeševanje prodaje v Bridal Registry (prodaji za mladoporočence), ki poteka vse bolj uspešno, še posebej pa v sodelovanju pri poseb-

Gallia super values

Stemware, barware and gifts, ours exclusively



Your choice 19.99

OURS ALONE! "GALLIA" STEMWARE Full lead crystal, mouth-blown, hand-cut and etched. Crafted by Rogaska in Yugoslavia.

8A. Goblet, 8B. Wine, 9C. Flute champagne, 9D. Saucer champagne, 9E. Hi-ball, 9F. Double old-fashioned. Reg. \$30

SALE 19.99

Circle 152 on reader service card

"GALLIA" FULL LEAD CRYSTAL GIFTS Our exclusive hand-cut, hand-etched giftware by Rogaska, destined to become family heirlooms.

9G. Pair of 8 candlesticks	\$80
9K. Pailetal hurricane	\$85
9L. 15" vase	\$135
9M. Carafe	\$65
9N. Ice bucket	\$45
9A. 8" bud vase	\$28
9B. 9" champagne bowl	\$75

STEKLAR

nem dogodku ob 25. obletnici serije Gallia v Mayevih trgovinah. Izrazili so posebno zadovoljstvo pri Rogaškem prispevku za demonstracijo brušenja v štirih pomembnih prodajnih območjih firme The May Co.: Los Angelesu, Portlandu, Denverju in Pittsburghu, ki je trajala tri tedne. Lanskoletno skromno naročilo Giant ali velikih kelihov odnosno izdelkov za razstavo so letos povečali iz lanskih 24 na 119 kosov letos.

»Pridobiti si želimo kupce za serijo Gallia na dolg časovni rok. Potrošniki verjamejo vanjo. Vam in nam prinaša uspeh. Potrošniki vidijo v tej seriji zelo kvaliteten proizvod po primerni ceni. Več si še želeli ne moremo. Vidimo še dolgo in uspešno skupno pot.« Tako je v zdravici povedal gospod Bloom. Novi predstavljeni program v seriji Gallia je naletel na izjemno ugoden odziv, prav tako kot ST program. Ugodne so napovedi tudi za jesenska ponaročila, ki jih bomo dobili med septembrskim obiskom nabavnega komiteja.

Med tema ekstremoma ali skrajnostma pa se nahaja več Department Stores (veleblagovnic), ki nihajo med eno in drugo.

Tipičen primer zadnje predstavlja

firma MACY'S, ki je od izjemno črnogledih napovedi prešla na zmerno politiko nabave pri nas in pri njej padec ne bo tako drastičen, kot so bile napovedi. Na sestanku z vsemi nakupovalci in odgovornimi so potrdili pravilnost Rogaškine politike ekskluzivne dobave posameznim firmam, ker se je med recesijo pojavil nepričakovan trend na trgu. Vse znamenite tržne značke ali imena gredo v prodajo v vseh diskontnih trgovinah z neobičajnimi popusti, ki so direktna konkurenca Department Storesom. Ta trend ni sicer tako prisoten na področju stekla in porcelana, je pa močno zaznaven v vseh ostalih kategorijah blaga in pričakujejo, da se bo v primeru nadaljevanja recesije razširil tudi na naše področje, to je na steklo in porcelan.

Grosisti-uvozniki...

Pri grosistih in importerjih smo našli na gluha ušesa kot predragi ali neprilagodljivi (mogoče trmasti?) proizvajalci dveh kategorij stekla: kristalina, za katerega smo že v preteklosti imeli malo šans ali izgledov zaradi vzhodne konkurence, sedaj pa jih imamo še manj; glede svinčnega brušenega kristala pa velja komentar predstavnika firme Imperial Crystal iz New

Yorka gospoda Rownerja, ki je izjavil: »Gospodje, ste enostavno predragi. Poglejte! Zakaj naj se odločim za nakup v vaši steklarni?! Imam utečene kanale odnosno dobavitelje (Nemška demokratična republika in druge vzhodnoevropske dežele). Dobavlja solidno kvaliteto po izjemno ugodnih cenah, ki so približno za 50% nižje od vaših (kar je možno in ni daleč od resnice!)...« Približno isto velja za Romune in Poljake. Zato bi situacijo lahko poistovetili z vzdušjem pri nabavi grosistov in importerjev. »... Velja pa ugotoviti,« je nadaljeval g. Rowner, »da ima vsaka steklarna neko svojo kvaliteto, v kateri prednjači pred ostalimi. Tu pa pričakujem vaše predloge!« In tu, mislim, da kakšen poseben komentar res ne bi bil potreben...

Vsi pa ugotavljajo, da bomo po končani investiciji v Rogaški zanje zelo zanimiv partner, v katerem vidijo močnega in potencialnega dobavitelja, vendar ne izključno v roki, temveč z novo moderno tehnologijo, ki bo omogočila zaradi visoke produktivnosti bolj dostopno politiko cen.

Pravilne odločitve...

Pravzaprav to ni nobeno presenečenje... V naši politiki je že prisotno nekaj let, deluje pa kot čisto nasprotje veljavnim odnosom z obstoječo klijentelo. Dokazuje, da smo se prav odločili in izbrali vse bolj zahtevne stranke, ki imajo na trgu zveneče ime, zahtevajo višjo kvaliteto in ogromno investirajo v propagando. Mislim ali verjamem, da skoraj ni v naši steklarni delavca, ki ne bi vsaj slišal o firmi Wedgwood of America (preberite v tej izdaji časopisa pogovor z njenim podpredsednikom! - urednikov nasvet). Firma Wedgwood je v času, ki ima obeležje krize, predstavila trgu šest serij, ki smo jih skupaj razvili in doživeli uspeh (naročila bodo letos presegla 2 milijona ZDA dolarjev), kakršnega beleži redkokdo... Filozofija je pravzaprav preprosta. Trgu je treba ponuditi kvaliteten proizvod po primernih cenah in, seveda, ob neizogibnem nacionalnem vseameriškem propagiranju (zanj bodo letos porabili 1,3 milijona ZDA dolarjev). Beležijo izjemne uspehe in načrtujejo v prihodnjem letu vsaj dvojni promet, se pravi kakšne 4 milijone ZDA dolarjev z Rogaško. V tej firmi veljamo za solidnega partnerja, nenehno pa poudarjajo, da je najtesneje povezano dobro ime z dobro kvaliteto. Povpraševanje je večje od naših sedanjih zmogljivosti.

Iz tega dialoga se nam nudi rešitev na dlani... Resen partner nudi kot dobavitelj v prvi vrsti solidno sodelovanje v resni kvaliteti svojih proizvodov. Roka in njeni kvalitetni proizvodi imajo svojo prihodnost, trdijo pri Wedgwoodu. In lahko jim verjamemo. Izrazili pa so tudi svoje veliko zanimanje

Razstveni prostor v trgovini v ZDA, kjer prodajajo našo serijo »Živeli«



za odkup novih kapacitet Rogaške, pridobljenih v naslednjih nekaj letih z novo naložbo. Toda o tem kdaj drugič!

Sedaj padajo največji očitki naši politiki cen na področju svinčenega kristala na račun ponudbe dveh firm, importerjev in distributerjev tega blaga v ZDA. To sta firmi TOWLE in MIKASA. Obe uvažata strojno pihan in ročno ali strojno brušen svinčeni kristal, predvsem v kelihih in kozarcih pa tudi v posamičnih darilnih artiklih (Holloware). Njihove cene se gibljejo, odvisno od stopnje brušenja, med 6 in 15 ZDA dolarji, odvisno od popustov, ki jih dajeta, in ki dosegaajo od rednih cen od 35% do celo 65%.

Dokazovanje konkurenčnosti je večsah dokaj sporno, je pa prisotno in se mu v pogovorih ne da izogniti. Napovedi so različne; strokovnjaki, ki poznajo situacijo, pa napovedujejo, da firmi dolgo tako hudega konkurenčnega boja ne bosta zdržali. V primerjavi z njima bomo imeli v Rogaški po končani novi investiciji večje šanse ali priložnosti od njih, ker bomo nudili blago končnega videza ročne izdelave, narejenega z najsodobnejšo tehnologijo in z bogatim brusom, česar omenjeni firmi zaradi pomanjkanja brusilcev ne moreta nuditi.

Naš cilj je maloprodajna cena naših izdelkov med 12 in 20 ZDA dolarjev, kar profesionalci, ki poznajo branžo, ocenjujejo za zelo ugodno in ne vidijo posebnih problemov pri njihovem plasmanju oziroma prodajanju. Prvič je pomembno dejstvo, da bomo po cenah in po tipičnosti Rogaških proizvodov zanimivi, drugič pa je pomembno, da se bomo z novimi kapacitetami pojavili v času ponovne gospodarske rasti (za kar pa sedaj še ni dokazov).

Toda tudi pri omenjenih dveh firmah ter pri drugih važnih grosistih in importerjih smo pustili »odprta vrata« za bodoče sodelovanje, ki pa bo v veli-

ki meri odvisno od našega bodočega koncepta.

Lastno predstavništvo v ZDA

Časovna stiska in obveza, da poleg povečane prodaje obstoječega sortimenta prodamo vse bodoče kapacitete, sta nas prevzaprav potisnili v položaj, ki nam veleva čimprej odpreti lastno predstavništvo v ZDA. Je več možnosti za to in obravnavali smo vse. Med obiskom v ZDA smo dobili že ponudbe in pri naših strankah smo že najavili možnost spremembe, s tem da jih bomo obširneje o tem informirali med septembrskimi pogovori v Rogaški.

Kdo so ponudniki in kako se lahko organiziramo?

Ena izmed možnosti je, da priključimo našega zastopnika steklarne k enem izmed že obstoječih trgovinskih predstavništev Jugoslavije, ki že leta delujejo v New Yorku. Druga možnost je, da najamemo profesionalca, vendar državljana ZDA, ki dobro pozna našo branžo. Tretja možnost pa je sklenitev pogodbe z eno izmed znanih firm, ki že imajo izkušnje in ki, seveda, razpolagajo z vsem potrebnim – od vzorčnih sob do potniške službe in skladiščnih kapacitet... Predvsem je pri tem važno dejstvo, da bi nam boljša obdelava trga in večja prisotnost na njem omogočila večji promet in izvirnejše spremljanje dogajanj na njem.

Vse steklarne z renomejem imajo svoja zastopstva in tudi naši sedanji kupec imajo o naši nameri pozitivno mnenje. Do priprave strokovnega predloga in do odločitve o tem zato ni več daleč. Predlog bo narejen in obravnavan v juliju, zato bodo kaj več o njem napisali, ko bo dorečen!

Le ni vse tako črno...!

Spošen vtis po končanem obisku v ZDA torej le ni tako črn, kot je bil pred

najino potjo... Ne moremo in ne smemo pa pričakovati, da bomo tako, kot smo še pred tremi leti, imeli vso proizvodnjo prodano na začetku leta. V tej situaciji moramo biti zadovoljni, če imamo proizvodnjo za izvoz prodano za dva meseca ali za tri mesece vnaprej, četudi vlagamo v to večje napore in četudi intenzivnejše obdelujemo vse kupce in vse trge.

Zadnje dni se veliko govori o prvih resnih znakih oživljanja gospodarstva ZDA. Že jesenska prodaja bo to potrdila ali zanikala. Na našem prometu oziroma na rasti naročil pa se bo to, če gre res za rahlo oživljanje, odrazilo šele pri naročilih v prihodnjem letu.

Sedanje razmere zahtevajo intenzivno obdelavo vseh sedanjih in novih partnerjev ter hkratno iskanje dolgoročnih rešitev, kar vse naj bi utrdilo naš položaj predvsem tam, kjer prodajamo največ, to je v Združene države Amerike.

Dvomi so sedaj torej manjši, ne ostajamo pa brez njih, saj sta poleg poslovne politike potrebna razumevanje in podpora celotnega kolektiva. Predvsem v kvalitetnem delu, ki bo naše proizvode dvigalo še naprej nad povpreje ponudbe. Zatorej ni prostora za obotavljanje in cagavost! Še bolj bomo morali zavihati rokave!

Naj s to mislijo končam...! Prevzela me je med potjo iz ZDA, med vožnjo iz Zagreba domov. Prijeten občutek navdaja vsakogar, ko se vrača med svoje ljudi po skoraj dveh tednih betonske džungle New Yorka in maratonskih pogovorov. Človek se pomiri ob pogledu na zelene griče in lepo naturo naše ožje domovine. Ponovno spozna, da so rešitve za nas vse v našem boljšem delu in v hitrejšem ukrepanju, ker to od nas pričakujejo vsi!

FRANC JANKOVIČ

Wedgwood of America

Resno računajo na nas

Sredi junija se je mudil v naši steklarni podpredsednik firme Wedgwood of America gospod Dick Tellier. Ker zadnje čase mnogo slišimo govoriti o naročilih te firme, ki so nam povzročila precej težav v proizvodnji, smo se odločili zastaviti gostu in kupcu nekaj vprašanj. Odgovoril je nanja in to zelo izčrpno. A najprej naj vam g. Tellierja predstavimo!

Gospod Dick Tellier je bil prvič v naši steklarni že leta 1967 kot predstavnik firme AMC. Spominja se, da so potekali takrat poslovni pogovori v starih hotelih in da steklarna še ni imela vzorčne sobe. Pozneje je prevzel me-

sto podpredsednika pri firmi The May Co. in v tistem času je tudi naš promet s to firmo močno porastel. Kot vrhunskega profesionalnega strokovnjaka ga je pred nedavnim pridobila za sodelovanje firma Wedgwood of America

in kaže, da bo tudi tokrat z njegovim posredovanjem promet steklarne s to firmo hitro naraščal... Nasploh opaža g. Dick velike spremembe v našem kraju, v steklarni pa ugotavlja napredek na področju designa in marketinški pristop pri prodaji.

Gospod Tellier, predstavite nam firmo Wedgwood of America in njene ambicije na področju svinčenega brušenega stekla!?

»Predvsem bi rad opozoril, da firma Wedgwood zelo veliko daje na svoje ime ali na svoj image (Izgovori: imidž,

s poudarkom na prvem »i«! – ur. opomba). Gre za 230 let tradicije! Sama firma, ki se ukvarja s proizvodnjo in prodajo kvalitetnega porcelana, je angleškega izvora, ima pa podružnice v ZDA, Kanadi in Avstraliji.

V večji meri želimo v naš program vključiti svinčeno brušeno steklo. Doselej je proizvodila to za naše potrebe tovarna Galway z Irske, vendar smo jo prodali. Sodelovali smo tudi s firmo Stewart iz Velike Britanije. Sedaj pa načrtujemo sodelovanje z vašo steklaro. Kot zanimivost naj omenim podatek, da je Wedgwood of America v preteklem poslovnem letu ustvaril promet za 280 milijonov dolarjev.

Glede na takšen obseg prometa ste prav gotovo opredelili možen obseg prometa z vašo steklaro?

»Za naslednje leto bi radi podvojili promet, kar naj bi nanesele okrog 4 milijone dolarjev, v petih letih pa računamo na promet z Rogaško med 8 in 10 milijoni dolarjev letno, če boste le zmogli slediti tem številkam. Vaše sedanje kapacitete namreč tega ne bodo omogočale, seznanjeni pa smo z vašimi razvojnimi načrti. Najprej želimo kolikor toliko pokriti potrebe ameriškega trga, pozneje pa nameravamo razširiti poslovanje oziroma prodajo vaših izdelkov na Kanado, Avstralijo in na Orient.«

Kakšen je odziv kupcev na prve pošiljke ponujanih izdelkov, ki smo jih razvili skupaj?

»Nadpovprečno dober! Tudi sami nismo pričakovali kaj takega. To je gotovo velika zasluga imena Wedgwood, ki je vgravirano na vseh izdelkih. Vedeti je namreč treba, da je to ime močno vsidrano na ameriškem tržišču in da so kupci Wedgwooda iz tako imenovanega zgornjega razreda. Torej gre za petične kupce!

Za leto 1984 že planiramo začetek distribucije tudi na tržišča Kanade, Avstralije pa tudi Anglije. Naša firma namenja precejšnja sredstva za nacionalno vseameriško propagando. V tem letu bo Wedgwood za te namene porabil 2 milijona dolarjev, od tega kar 1,3 milijona za propagiranje svinčenega brušenega stekla.«

Kako je nastalo šest poznanih osnovnih serij svinčenega brušenega stekla? Načrtujete še nove?

»Štiri serije – Monarch, Dynasty, Sovereign in Majesty – so prirejene štirim najbolj prodajanim serijam porcelana, medtem ko sta preostali dve – King in Iperial – takšni, da ju lahko kombiniramo k vsemu našemu porcelanu... Sicer pa ne načrtujemo večje širitve programa! Na tak način bo, namreč, mogoče dvigniti tudi produktivnost proizvodnje, ki jo boste zato lažje osvojili v zaželeni kvaliteti in količini. Kar se kvalitete tiče, želimo zares konstantno ali stalno dobro in izenačeno blago! Ni pomembno blago le spraviti v trgovine; to se mora tudi prodajati! Preširok sortiment bi to onemogo-

čil...! Za ilustracijo naj navedem podatek, da se je v trgovini Rich's v Atlanti za nakup naših skupnih izdelkov že v prvem mesecu odločilo 77 mlado-poročencev, kar ocenjujemo za izjemen uspeh. Sedaj je povpraševanje po naših skupnih izdelkih veliko večje, kot so možnosti dobave. Načrtujemo vaše artikle z našo oznako narediti tako znane, kakor je znan v ZDA kristal Wedgwooda.«

Kako ocenjujete gospodarski položaj v ZDA in kako je le-ta vplival na vašo prodajo?



V Wedgwoodu so zelo natančni! Vsaka steklenica mora meriti točno en liter! – foto Z. Novak

Wedgwoodova poslovna zgradba s skladišči in obdelavo podatkov v New Jerseyu



»Wedgwood of America je lani zabeležil drugo najbolje poslovno leto v svoji zgodovini; tako po obsegu prometa kot po profitu. To kaže, da se s primernim pristopom, z ustrežno kvaliteto in ravno cen ter z designom dá mnogo doseći. Ameriški kupec želi kvalitetne izdelke, združene z znanim imenom, kar zopet zagotavlja visoko kvaliteto.«

Imate tudi svoje drobnoprodajne trgovine, oziroma kakšne zahteve postavljate prodaji na drobno?

»Gradimo drobnoprodajno mrežo v San Franciscu, Dallasu, Atlanti, New Yorku in New Jerseyu, do leta 1985 pa načrtujemo z drobnoprodajo zajeti vsa pomembnejša mesta v ZDA. Sicer pa drobni prodaji določamo nivo cen, ne dovoljujemo razprodaj naših izdelkov in določamo pogoje glede dostave blaga na prodajnem mestu. Sedaj so naši skupni izdelki le v 123 trgovinah, sicer pa se z branznimi trgovinami naše blago pojavlja v 1.300 trgovinah, medtem ko poslujemo vsega skupaj s kakšnimi 8.000 osnovnimi strankami.«

Pred našo delovno organizacijo so

zahtevne naloge, saj moramo s primerno poslovnostjo glede kvalitete in dobavnih rokov odgovoriti na zanimanje, ki ga kaže Wedgwood. Ali za prihodnost načrtujete oblike poslovnega sodelovanja, s katerimi bi presegli čisti kupno-prodajni odnos?

»Z naše strani smo zagotovo pripravljene preseči sedanji način sodelovanja oziroma poslovanja. Uvajamo najsodobnejši računalniški sistem za vodenje zalog in vam bomo omogočili sproten pregled nad stanjem naših potreb. To bo gotovo dodatna kvaliteta v poslovanju. Pripravljene pa smo prevzeti tudi vso vašo prodajo svinčenega brušenega stekla na tržišču ZDA.«

V kolikšni meri je ime »Rogaška« poznano na tržišču ZDA?

»Steklarna Rogaška ima gotovo ustrezen ugled predvsem v strokovnih poslovnih krogih. Gospod Ford iz Milwaukeeja me je vprašal, od kod imate izdelke? (Mislim je na naš skupni program). Iz Jugoslavije, sem mu odgovoril. Če so iz Jugoslavije, so iz Steklarne Boris Kidrič, je dejal in naročil te izdelke... Z imenom pri končnem po-

trošniku pa je že težje, saj so za to nujna velika sredstva, ki jih je treba namenjati za oglašanje in za ekonomsko propagando. Od naših zdajšnjih kupcev vas pri končnem potrošniku reklamirajo ADG in The May Co...!»

Hvala za pogovor, gospod Dick! Pošljemo vam primerke »Steklarja« s prevodom pogovora in upamo, da nam boste še kdaj povedali ali sporočili kaj zanimivega za naše glasilo?!

»Tudi jaz sem prepričan o tem! Hvala in nasvidenje!«

Gotovo bi se dalo še marsikaj pripisati, saj se nam z Wedgwoodom odpirajo nove perspektive. Toda o tem se bomo gotovo še pogovarjali in še bo časa, da o vsem tem povedo kaj več tudi naši vodstveni delavci iz prodaje in iz proizvodnje. Za nas pa bo sedaj prav gotovo osrednja naloga, da v tej začetni fazi sodelovanja s firmo Wedgwood of America izpolnjujemo postavljene zahteve glede kvalitete, kar bo porok za uspešno sodelovanje v bodoče.

Z. N.

Dojam nakon posjete »Dalmacijakristalu« i »Tehnokristalu«

Može i mora bolje!

Nadam se da ćemo se u potpunosti razumjeti zašto ovaj članak ne pišem na slovenskom jeziku. Prije svega moramo imati u vidu činjenicu da je vrlo mali broj suradnika u Vrgorcu i Kardeljevu, koji razumiju slovenski jezik a da je u Rogaškoj i u Kozju daleko veći broj naših suradnika, kojima razumijevanje ovako napisanog članka neće predstavljati nikakvih poteškoća.

Kada u radnim organizacijama ocijenimo da bi udruženim snagama mogli postići bolje uspehe u privredjivanju, pokrećemo samoupravni postupak da bi do takvog udruživanja i došlo. I kod nas je taj postupak okončan prošle 1982. godine glasanjem na referendumima. U svim osnovnim organizacijama udruženog rada Steklarne »Boris Kidrič« kao i u »Dalmacijakristalu« iz Vrgorca te u »Tehnokristalu« iz Kardeljeva prevladalo je mišljenje da ćemo tako udruženi biti jači. Kao i kod svake druge promjene i tom prilikom pokazalo se da ima radnika u svim osnovnim organizacijama udruženog rada, koji misle drukčije. I to treba promatrati kroz prizmu našega svaki-danšnjega života i rada i pomiriti se činjenicom da nikada nećemo po svim pitanjima postići 100% suglasnost.

Kola na nizbrdici

7 Svijesni činjenice da su osnovne organizacije udruženog rada »Dalmacijakristal« i »Tehnokristal« mladi ko-

lektivni, opća je ocjena bila da im je potrebna pomoć u svim vidovima. Tako je nekoliko naših suradnika steklobrusača radilo dolje vreme u Vrgorcu i Kardeljevu. Pored njih odlazili su tamo i drugi profili radnika, za koje se smatralo da su neophodni. Da li je sadašnja pomoć dostatna mogu najbolje ocijeniti radnici tih dvoju OOUR-a.

Tromjesečni obračun pokazao je da poslovanje ovih dvoju OOUR-a nije onakvo kakvoga bi željeli i kakvo bi morali biti. Ovom prilikom i nema potrebe po detaljnijoj analizi toga razdoblja jer su svi radnici naše radne organizacije već dobro upoznati sa pojednostima. Medjutim negativna kretanja nisu mogla proći nezapaženo.

Naprotiv, trebalo je poduzeti neke konkretne korake, koji bi efikasno zaustavili kola, koja su, prema podacima i za mjesec travanj, na nizbrdici.

Ocijenjujući ova kretanja kao neugodna, stručni kolegij razmatrao je za potrebno da netko iz Rogaške Slatine krene put Vrgorca i Kardeljeva. Sa za-

datkom da pomogne u okviru svojih mogućnosti. Odluka je pala da to bude pisac ovih redaka.

Moram priznati da sam uprkos dosta velikom radnom iskustvu bio u velikoj nedoumici. Razmišljao sam neprimjer o tome da je već dosta naših suradnika bilo u tim OOUR-ima i da na kraju krajeva ipak imamo različita gledanja na neke stvari. Rezonirao sam također o tome da li će ta pomoć biti prihvaćena onako kako je i zamišljena, jer dobro je poznato da nismo naročito oduševljeni kada nam netko dolazi sa »strane« i čeprka po našim nedostacima. Razmišljao sam dalje i o tome da li je potrebno raditi sa našim suradnicima dulje ili kraće vremensko razdoblje.

Poslije svih razmišljanja i dilema, opredeljio sam se za izvršenje mog zadatka na ovaj način:

1. Raditi u svakom od dvoju OOUR-a po pet radnih dana.
2. Ocjeniti radnu disciplinu (početak rada, odlaske na doručak i povratak, odlazak po završetku radnog vremena te disciplinu u toku radnog vremena).
3. Ocjeniti kvalitet rada.
4. Zaviriti u režiju i »režiju«.
5. Ocjeniti organizaciju rada.
6. Registrirati primjedbe na račun

drugih OOUR-a, odnosno radne organizacije.

7. Ocjeniti objektivne poteškoće, koje ih sputavaju u ostvarivanju radnih zadataka i mogućnosti kako prevažići postojeće stanje.

8. O svim zapažanjima sastaviti pismeni izvještaj i obavijestiti sve OOUR-e, kao i dati prijedloge za otklanjanje nedostataka.

Pregrišt nedostataka

U toku rada (u Vrgorcu od 22. do 27. 5. i u Kardeljevu od 29. 5. do 4. 6.) uočio sam niz nedostataka među kojima su neki dobro poznati već otprije. U interesu objektivnog prikaza stanja, dužan sam ih objelodaniti. Sa jedinom željom da njihovo otklanjanje pridonese boljim radnim uspjesima, što u krajnoj liniji znači bolji društveno-ekonomski položaj radnika u ova dva naša OOUR-a i radne organizacije kao cjeline.

Moram priznati da me je neugodno iznenadilo slabo korištenje radnog vremena ovih radnika u Dalmacijakristalu, koji su, kako inače uobičajavamo reći, prisutni na radu.

Neću biti nepravedan i previše strog prema staklobrusačima i drugim radnicima ovog OOUR-a ako s punom odgovornošću ustvrdim, da radi kasnijeg početka rada (dok poslovodja ne rasporedi radnike na svoja mesta), prijevremenog odlaska na doručak te večeru i vraćanja na posao poslije toga, prijevremenog odlaska kući poslije završetka radnog vremena. Ako znamo da bi morali efektivno raditi 7,30 sati vrlo lako ćemo ustanoviti da je to osjetan gubitak, što se može vrlo lijepo izraziti sa 13,33%.

Takodjer je neugodan podatak za mjesec travanj 1.528 sati bolovanja do 30 dana, što je u odnosu na 6.589 sati, koliko je brusaca bilo prisutno na poslu 17%. Ovdje nisu uzeti u obzir porodijski izostanci 1.056 sati. Neshvatljivo je takdjer da je bilo 319 sati opravdanih izostanaka. Dodamo li tome 51 sat neopravdanih izostanaka, dolazimo do poraznog podatka, da je od 77 brusaca, koliko iz je na spisku, u travnju radilo samo 37,4 posto.

Ako svemu ovome dodamo još poneki, košarkaši bi rekli »tajmaut« po jedinaca i loše postizanje faznih normi – za 19 radnih dana u svibnju (maju), koliko smo ih pratili, od 59 staklobrusaca samo njih 14 prebacilo je normu preko 100, dok se prosjek kreće oko 81% i to brez odbitka II. i III. klase!

Što se tiče Tehnokristala, po istim mjerilima, iskorištenost radnog vremena prisutnih na poslu je veća ali treba reći da je i kod njih prisutno uzimanje »tajm-auta« i slabo postizanje radnih normi. Od ukupno 46 praečnih radnika devet njih je prebacilo normu preko 100, dok je prosjek svih

83,3% i to bez odbitka II. in III. klase, koja je nastala eventualnom greškom brusaca.

Bolovanja do 30 dana iznosi 10,02%, iznad 30 dana pa čak 11,37%.

Dosta zabrinjavajuća je takozvana proizvodna režija. To je ona režija, koja nastaje zbog popravki stakla prije poliranja u kiselini i poslije konačnog pregleda robe. U Dalmacijakristalu nemaju analize te režije, dok je u Tehnokristalu u svibnju u odnosu na ukupan broj radnih sati iznosila 12,37%.

Na mene je ohrabrujuće djelovala spoznaja do koje sam došao tokom deset radnih dana, da naši suradnici u oba OOUR-a mogu napraviti sve dežene na opće zadovoljstvo svih nas. Ali...? Samo pod uvjetom da nijednog trenutka ne smiju – kao ni ostali staklobrusači – reći: »Lako ćemo!«. Radi toga što upravo takvim odnosom prema radu padamo na ispitima, koji su inače najlakši.

Kvalitetu rada i smanjenju »proizvodne« režije mogu i moraju doprinjeti poslovodje (njihova funkcija je slična smjenovodjama u brusionici u Rogasnoj Slatini), time što bi popravljajući bruseve i izvan toga morali ujedno kontrolisati rad svakog pojedinca.

Organizacija rada sprovedena je po uzoru na Kozje zbog toga što i u ovim OOUR-ima rada po faznim normativima. Fazni normativi ne mogu biti razlog za predugo čekanje na raspored rada i druge probleme. Činjenica, da je u jednom i drugom pogonu nastalo veliko usko grlo u proizvodnji, govori u prilog tvrdnji, da je organizacija rada podbacila. Nagomilane količine trebalo je i što prije otpremiti u skladište gotovih proizvoda. Tek onda će biti

moguće uspostaviti novu organizaciju rada, koja će put proizvoda od skladišta sirovine do skladišta gotovih proizvoda skratiti na najmanju moguću mjeru.

Razgovarajući sa suradnicama u jednom i drugom OOUR-u stekao sam dojam da jednima i drugima smeta velika režija i »režija«.

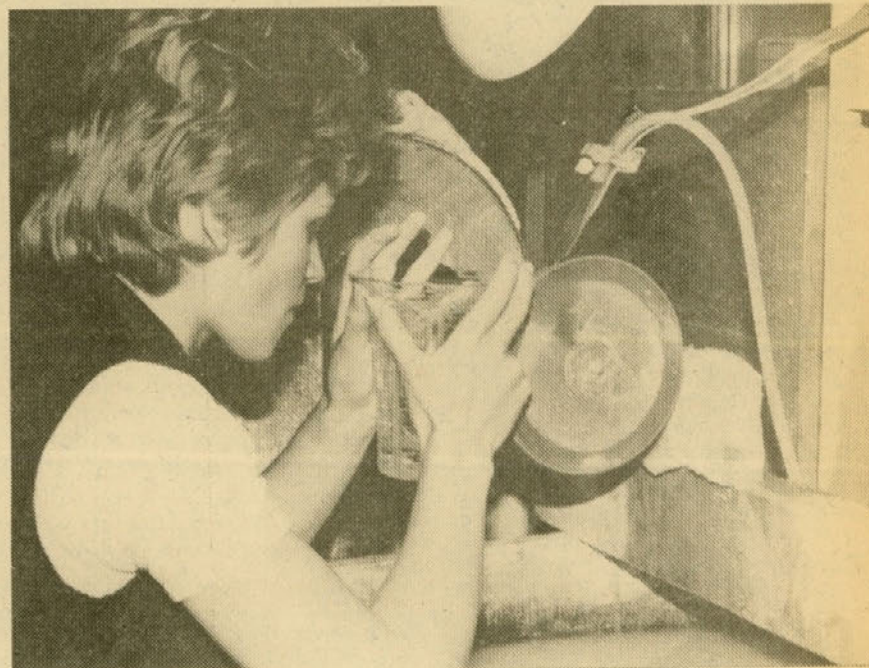
Ovu drugu režiju stavio sam pod navodnike, da bi lakše razumjeli o čemu se zapravo radi. Riječ je naime o »režijama«: poslovodjama – u svakom OOUR-u po dva plus vodja proizvodnje u Kardeljevu, šest radnika na pakovanju, dvije pregledačice prije pakovanja, tri obilježivačice (označevalke!), četvorica polirca u kiselini i održavač pogona. Ovo se odnosi na Vrgorac, a za Kardeljevo nemam tih podataka.

Ne bih se mogao služiti sa onima, koji napadaju ovu režiju i svrstavaju je u red ostale režije. Znamo da su ova radna mjesta sastavni dio procesa proizvodnje pa prema tome možemo razgovarati samo o broju radnika na tim radnim mjestima a nikako o suvišnim radnim mjestima.

Mislim da bi se mogli lako služiti i po pitanjima ostale režije, na koju najčešće svaljujemo drvlje i kamenje. Nekad opravdano a ponekad znamo biti nepravedni. Barem prema pojedincima. Služiti se možemo tek onda, kada napravimo detaljnu analizu, a nju treba napraviti što prije.

Nisam pozvan da dajem konačan sud o broju režijskih radnika u kancelarijama ali sam sklon ovim mišljenjima da tu stvar treba riješiti pod hitno i reći što nam je neophodno potrebno a što treba ocijeniti kao suvišno. Ipak,

Za boljše obvladovanje brusilskih veština se bo treba še precej učiti! – foto Z. Novak



usudjujem se napisati da bi moj prijedlog odgovornim bio: »Trebalo smanjiti broj režijaca u kancelarijama. Zbog toga što su neke funkcije prenešene na radnu organizaciju.

Ni u Rogaškoj nismo bezgriješni!

U namjeri do što objektivnije prikazem obostrane nedostatke, morao sam i ja sjesti na »optuženičku« klopku. Suradnici iz Vrgorca i Kardeljeva staložno su iznosili primjedbe na neke stvari, koje i njima ponekad dižu tlak. Da to ne bi ostale neke stvari, evo ih:

1. Dogovoreno je prije godinu i po da se sredi pitanje horizontalnog brusnog stroja ali još ništa nije učinjeno.
2. Nastaje razlika između komada koji su otpremljeni i onih koji idu u skladište.
3. Šaljemo krivo brušene komade (čaše, kelihe).
4. Šaljemo robu sa slabo snimljenim unutrašnjim rubom.
5. Šaljemo robu sa dlakama (vinde), kamenčićima i mjehurićima nedozvoljenih veličina.
6. Pojavljuje se takozvani tehnički lom; obručicu što je posljedica paljenja rubova i pretanko napuhani predmeti.
7. Žele ali ne dobivaju materijale za radnički savjet.
8. Žele uvid u kalkulaciju.

9. Žele više bruseva marke »ATLAN-TIC«.

10. Postavljaju pitanje, zašto kasnimo sa pregledom robe koja stiže iz njihovih OOUR-a.

Eto, to je moj domaći zadatak, kojega će mi momoći riješiti (neke već riješavamo) suradnici u Rogaškoj Slatini i na sva pitanja odgovoriti putem ljudi, zaduženih za pojedina pitanja.

Ima snaga za zaokret na bolje

Dobro je da o nedostacima govorimo otvoreno, bez uvijanja o celofan. Sagledavanje vlastitih slabosti može i mora nas mobilizirati ka traženju novih rješenja. Nikada nas ne bi smio uklještititi takav pesimizam kakvog sam primjećivao među svim kategorijama naših suradnika u Dalmacijakristalu i Tehnokristalu.

Postavlja se pitanje, kako ga prevazići, istjerati iz naših svakodnevnih misli? Lako je mudrovati, reći će netko, ali je teško izaći iz vlastite kože. Možemo se složiti s time, da nije posve lako ali se nikako ne možemo složiti sa onima, koji tvrde da se ništa ne može učiniti. Ima radnika kako u Dalmacijakristalu tako i u Tehnokristalu, koji mogu napraviti veliki zaokret u pozitivnom pravcu. I to raduje.

Ali ti radnici moraju biti načistu da bez akcije nema zaokreta. Treba sjesti i čvrsto se dogovoriti kuda usmeriti pravac broda. Sve mi se čini, da će trebati zakopati ratnu sjekiru iz prošlosti i možda oprostiti koji grijeh, ali sa jasnim ciljem da u budućnosti neće biti niti kolebanja niti gledanja kroz prste bilo komu.

Kada već pišem o nedostacima subjektivne prirode, ne bi valjalo zaobići i drugu stranu medalje te ništa ne napisati o objektivnim poteškoćama. Ima i njih. One ih sputavaju u ostvarivanju boljih rezultata. Prije svega ne smijemo smetnuti s uma istinu da su to mladi suradnici, pred kojima je budućnost. Kao dokaz da se radi o vrlo mladom kolektivu evo podataka iz Vrgorca o radnom stažu brusačkog kadra: 23 ili 35,9% radnika sa radnim stažem do jedne godine, 5 ili 7,8% radnika sa radnim stažem od jedne godine, jedan ili 1,5% radnik sa radnim stažem od dvije godine, 4 ili 6,2% radnika sa radnim stažem od tri godine, 14 ili 21,8 radnika sa radnim stažem od 4 godine, 5 ili 7,8% radnika sa radnim stažem od 5 godina, 8 ili 12,5% sa radnim stažem od 6 godina, 3 ili 4,6% radnika sa radnim stažem od 7 godina i jedan ili 1,5% radnik sa radnim stažem od 8 godina. Prosječan radni staž brusača je 3,31 godine a taj prosjek za Kardeljevo je 3,09 godine.

Za sve one, koji mogu i hoće objektivno ocijeniti mogućnosti ovako mladog kolektiva, svaki komentar je suvišan. Među objektivne poteškoće možemo slobodno svrstati i slabije strojeve općenito, a da ne govorimo o onima, koji ne mogu na sebe primiti bruseve većih dimenzija. Sigurno je i to da nesredjeno stanje po pitanju prehrane kumuje slabijim rezultatima.

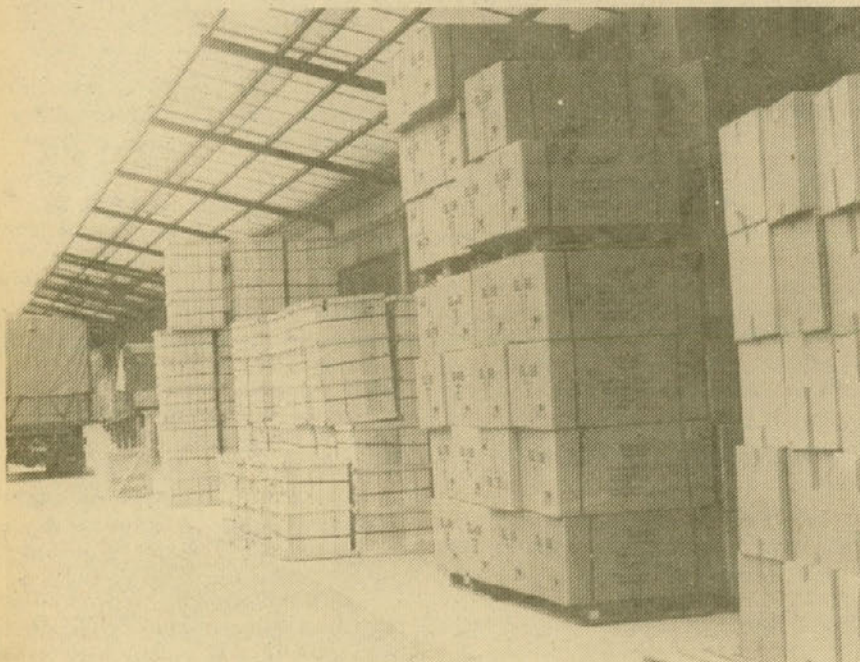
Zaključak

Dragi čitaocé, suradniče! Pred tobom je jedno možda ne baš sredjeno razmišljanje. Pisano je tako da bi i tebe potstaklo na slično ili još dublje razmišljanje od ovog. Zamjeri mi ili ne, ali u svakom slučaju udubi se barem u jednu od ovako nabacanih misli. I bit će mi neobično drago ako tvoja misao na koji bilo način dopre i do nas svih. To će nam pomoći da zajedničkim snagama pobijedimo naše nedostatke. Ne samo u OOUR-ima o kojima je obdje bilo najviše riječi, nego i u drugima.

Na osnovu svega napisanoga ja bih na kraju sažeto preporučio uvažavati ove činjenice:

- ★ Kvalitet rada na zadovoljavajućoj je razini.
 - ★ Uskladištenih komada mora biti više.
 - ★ Postoji potencijal koji može povećati naprijed.
 - ★ U Rogaškoj ćemo ispuniti naš dio zadataka.
 - ★ Najveće breme, ako se tako može reći, moraju ponijeti u Dalmacijakristalu i Tehnokristalu.
 - ★ Samo zajedničkim snagama možemo ispuniti zadatak iz naslova članka »Može i mora bolje«!
 - Što se tiče pisca ovih redaka, stojim na raspolaganju ako i dok mogu biti od koristi!
- JOVO TIŠMA

Već izdelkov moramo odpremiti v skladište...! - foto Z. Novak



Za večjo enotnost komunistov

Oba statuta, statut Zveze komunistov Jugoslavije in statut Zveze komunistov Slovenije, prinašata pomembne novosti na področju organiziranja in delovanja zveze komunistov. Predvidevata ustanovitev stalnih ali občasnih konferenc v tistih delovnih organizacijah, v katerih je organiziranih več osnovnih organizacij ZK.

Akcijsko povezovanje, poenotenje delovanja komunistov, osnovnih organizacij in organov zveze komunistov je obvezno, kadar gre za skupna vprašanja: za uveljavljanje samoupravnih odnosov, dohodkovnega poslovanja, združevanja dela in sredstev, oblikovanja, sprejemanja in usreničevanja skupnih razvojnih programov, itn.

Glede na to, da je v steklarni organiziranih sedem osnovnih organizacij zveze komunistov in da so v njih številna skupna vprašanja, ki izhajajo predvsem iz tehnološke in dohodkovne povezanosti temeljnih organizacij, bo treba tudi v steklarni organizirati akcijsko konferenco zveze komunistov. Taka konferenca in organ za sprejemanje odločitev in sklepov, temveč je organ, v katerem se komunisti

dogovarjajo, razpravljajo in izmenjujejo izkušnje o vsem tistem, kar je skupnega pomena in kar zanima vse članstvo oziroma, za kar ocenijo osnovne organizacije ZK, da je treba urejati enotno in na ravni vse delovne organizacije.

Akcijsko konferenco naj bi sestavljali: ali vsi člani osnovnih organizacij ZK ali pa določeno število članov iz vsake osnovne organizacije, vendar se je treba o tem še dogovoriti. Usmeritve, sprejete na akcijski konferenci, postanejo obvezne za vse komuniste, ko jih potrdijo vse osnovne organizacije ZK.

Akcijsko konferenco bo vodilo predsedstvo, katerega naloga je sodelovati v organizacijskih pripravah za konferenco, voditi konferenco in spremljati

ter nadzorovati, kako se sprejete obveznosti uresničuje. Predsedstvo tudi usklajuje delo med osnovnimi organizacijami ZK ter o tem poroča organizaciji ter organom zveze komunistov. Predsedstvo imenuje zato akcijska konferenca izmed sekretarjev osnovnih organizacij ZK, izmed članov občinskega komiteja ter mestnega komiteja ZKS ter iz članov centralnega komiteja ZKS ter iz vrst drugih komunistov, zaposlenih v steklarni.

Da bi mogli uresničiti določila obeh že omenjenih statutow, se bomo morali čimprej dogovoriti o posameznih, še nerazčiščenih vprašanjih v zvezi z organiziranjem akcijske konference, saj je veliko takih, o katerih se bo treba sporazumeti za vso delovno organizacijo. Prav gotovo pa bo takšna oblika organiziranja komunistov prispevala tudi k učinkovitejšemu delu osnovnih organizacij ZK, saj se je zadnja leta dogajalo, da so bile te pogosto neukinkovite prav zaradi različnih stališč in zaradi nepoenotene akcije.

ALOJZ JUHART

V javni razpravi je ...

... Predlog pravilnika sklada vzajemne pomoči

V razpravi je besedilo predloga pravilnika za sklad vzajemne pomoči, da bi se z njim vsi delavci steklarne nadrobno seznanili!

Na podlagi 477. in 478. člena zakona o združenem delu ter 96. in 97. člena samoupravnega sporazuma o združitvi v delovno organizacijo steklarna »Boris Kidrič« so delegati delavskega sveta organizacije združenega dela na seji dne sprejeli naslednji

Pravilnik o skladu vzajemne pomoči

1. Uvodne določbe

1. člen

S tem pravilnikom delavci urejamo namen sklada vzajemne pomoči (v nadaljevanju: sklad), način oblikovanja in višino sredstev, način in oblike nudenja denarne pomoči in druga vprašanja, ki so povezana s poslovanjem sklada.

2. člen

V delovni organizaciji se oblikuje sklad, iz katerega bomo prejeli denarno pomoč – posojilo (v nadaljevanju: posojilo) delavci, ki smo se s pisno izjavo odločili, da namenimo del sredstev iz svojih osebnih dohodkov za oblikovanje sklada. Posojila bomo prejeli v primerih, v višini in ob pogojih ter po postopku, ki so določeni s tem pravilnikom.

2. Način oblikovanja sklada

3. člen

Sklad se oblikuje iz sredstev, ki jih delavci namenimo ob vsakokratnem izplačilu akontacije osebnega dohodka in sicer v znesku 100 dinarjev. V sklad vložena sredstva se ne obrestujejo.

Delavec lahko preneha plačevati v sklad in zahteva izplačilo vplačanih sredstev, če poda za to pisno izjavo.

4. člen

Delavci imamo pravico do posojila po določbah tega pravilnika. Sredstva sklada se vodi na posebnem tekočem računu, na katerem mora biti vedno najmanj 10 odstotkov vseh vloženi sredstev. Izjemno je lahko na tekočem računu tudi manj kot 10 odstotkov vseh vloženi sredstev sklada, če se daje posojila za primere iz 3., 4. in 5. točke 6. člena tega pravilnika.

3. Upravljanje s skladom in dajanje posojila

5. člen

S skladom upravlja komisija sklada in daje posojila v skladu z določbami tega pravilnika. Komisija šteje sedem

članov, sestavljajo pa jo po en predstavnik tozda in delovne skupnosti skupnih služb, ki jih izvolijo izvršni odbori, ter blagajnik.

Konec poslovnega leta mora komisija sklada konferenci osnovnih organizacij sindikata v pisni obliki poročati o poslovanju sklada.

Administrativno in drugo poslovnanje s sredstvi sklada vodi blagajnik.

6. člen

Delavci lahko prejmemo posojilo iz sklada v naslednjih primerih:

1. težke bolezni člana sklada in njegovega družinskega člana;
 2. zdravljenja člana sklada v zdraviliščih ali zavodih za rehabilitacijo ali tako zdravljenje njegovega družinskega člana;
 3. smrti ožjega družinskega člana;
 4. elementarnih nesreč (potres, potodenj, požar);
 5. izrednih dogodkov v družini člana sklada (poroka ožjega družinskega člana, rojstvo dvojčkov, trojčkov itn.);
 6. selitve, nepredvidene podražitve pri opremljanju novega stanovanja ali hiše;
 7. plačila šolnine člana sklada ali njegovega ožjega družinskega člana;
 8. nenadnih in nepredvidljivih denarnih izdatkov;
 9. v drugih upravičenih primerih.
- Komisija sklada mora vsak zahtevek za posojilo oceniti, ali se delavec res ne more drugače izogniti težavam (finančnim), ne da bi dobil posojilo v primerih iz prejšnjega odstavka.

7. člen

Delavec, ki želi sprejeti posojilo iz sklada, mora pisno prošnjo skupaj z dokazili predložiti komisiji sklada.

O prejetih zahtevkih komisija razpravlja in sklepa enkrat mesečno, v nujnih primerih pa lahko sklepa tudi takoj po prejetju prošnje. O tem odloča predsednik komisije.

Po oceni o upravičenosti zahtevka za posojilo komisija s sklepom določi višino posojila, rok vračila in morebitne druge pogoje posojila. Prošnje oziroma zahtevke za posojilo sprejema tajnica organov samoupravljanja.

8. člen

Komisija lahko odobri posamezemu delavcu največ do 15.000 dinarjev posojila, rok vračanja pa je največ 12 mesečnih obrokov. Posojilo je treba prirediti vračati v enem mesecu po prejemu posojila. Najmanjši mesečni vračevalni obrok je 1.000 dinarjev. Mesečne vračevalne obroke se obračunava in odteguje ob izplačevanju akontacij osebnega dohodka delavca - prejemnika posojila.

Komisija lahko izjemno odobri višji znesek posojila v primerih iz 3., 4. in 5. točke 6. člena tega pravilnika, vendar največ dvakratnega iz 1. stavka tega člena pravilnika.

9. člen

Če delavec, ki je prejel posojilo, postane kreditno nesposoben in bi mu odplačevanje posojila bistveno poslabšalo njegove življenjske razmere brez njegove krivde, lahko komisija

odloži plačevanje mesečnih vračevalnih obrokov za določen čas, v izjemnih primerih pa lahko predlaga tudi odpis posojila, o čemer dokončno odloča konferenca osnovnih organizacij sindikata. V tem primeru se odpisana sredstva nadomesti iz sredstev sindikata kot njegova socialna pomoč.

10. člen

Če delavec, ki je prejel posojilo sklada, postane kreditno nesposoben po svoji krivdi, mu komisija lahko odloži plačevanje mesečnih vračevalnih obrokov, vendar mora delavec plačati 10 odstotne obresti za neodplačani del posojila.

11. člen

Če je v skladu dovolj sredstev in če ni zahtevkov po 6. členu tega pravilnika, lahko komisija dá posojilo delavcu, ne da bi ta moral navesti razloge za posojilo, vendar največ 15.000 dinarjev. Posojilo je treba vrniti v dvanajstih mesečnih obrokih.

4. Končni določbi

12. člen

Delavec, ki želi, da se mu izplača v sklad vloženi njegov delež, prejme vloženi denar ob izplačilu naslednje akontacije osebnega dohodka.

13. člen

Ta pravilnik prične veljati z dnem, ko ga sprejme delavski svet organizacije združenega dela steklarna »Boris Kidrič«.

Predsednik delavskega sveta steklarne »Boris Kidrič«

JOŽE BEDENIK

Utrip v Steklarski šoli ob koncu šolskega leta...

Ekскурzija v Pulo

V okviru kulturnega dne smo učenci drugega letnika Steklarske šole organizirali ekskurzijo v Pulo, kjer smo si ogledali steklaro laboratorijskega stekla »Boris Kidrič«. Po naporni vožnji smo tištega dne ob 9. uri izstopili na puljski železniški postaji...

Čeprav smo bili utrujeni, smo se takoj odpravili proti steklarni. Pri vartarici nas je sprejel prijazen moški, da nam razkaže tozda za izdelavo laboratorijskega stekla (drugi tozda imajo v Fažani).

Najprej smo se odpravili v obrat, kje delavci pihajo razne izdelke. Vodja je tudi naše fante povabil, naj se pridružijo delavcem v brigadi. Dovolj poguma je zbral le Vladimir Mužek, ki se je s svojo spretnostjo takoj lotil pihanja buče. Pa mu ni šlo najboljšo od rok. Ko smo ga vprašali, zakaj, je odgovoril: »Pri nas v šoli nismo navajeni delati s tako veliko količino mase in tudi pipe so takšne, da mi ni treba delati kroglic!«

Izpihane izdelke v puljski steklarni ne odnašajo, pač pa jih enostavno odlagajo na tekoči trak. Presenetilo nas je tudi, da delajo v tem obratu pretežno ženske. Zanimivo je, kar sicer poznamo, da avtomatično nameščajo zmesi za steklo na trak in kadne peči. Peči so na plin in na elektriko, nekaj pa je še kombiniranih.

Pot nas je potem vodila do stroja za avtomatsko izdelavo stekla. To nam je bilo že poznano, saj smo si pred nedavnim ogledali steklaro v Straži... Brusilci smo se nekaj več časa zadržali v obratu, kjer steklo dokončno obdelujejo in brusijo. Marsikdo bi rekel: »Saj mi tudi tako brusimo in nam vse to ni tuje«, a ni tako. Tu steklo režejo in

brusijo na posebnih kamnih, ki niso podobni našim...

V tem obratu so tudi »puhači«. Z delavci smo se pogovarjali o njihovih osebnih dohodkih, o delovnem času, o beneficirani delovni dobi in še o marsičem. Vprašanja so kar vrela na dan. Zato sploh nismo čutili utrujenosti.

Po ogledu smo vodjo še spraševali. Poudaril je, da 30 odstotkov svojih izdelkov izvozijo in sicer na Poljsko ter v Romunijo, Zvezno republiko Nemčijo, Belgijo, Italijo, Francijo in Albanijo. Kupci so s kakovostjo njihovih proizvodov zadovoljni. To dokazuje tudi stalno povečevanje izvoza; predvsem velja za konvertibilno področje, kar je v sedanjem stabilizacijskem času izrednega pomena. Osebnih dohodkov delavcev, ki delajo v štirih izmenah, se gibljejo med 20.000 in 50.000 dinarji neto. Povedal je tudi, da bodo te dni

slavili v steklarni svoj dan...

Ko smo se odpravljali, je vodja podaril tovarišicam majhne spominke,

učenci pa smo dobili vsak po izvod »Staklara«, ki izhaja že deveto leto.

Po ogledu steklarne smo se napotili

v Stajo. Tam smo se osvežili v modrem Jadranu...

DARKO REPRET

Konec nekega življenjskega obdobja

Maturantje se poslavljajo

Ko to pišem, se približuje konec zadnješa šolskega leta na Steklarski šoli za generacijo dijakov, ki smo pričeli s šolanjem pred tremi leti. Čez nekaj dni bomo šolo zapustili zadnji maturantje...

Ne navadno se mi zdi, da čez nekaj dni ne bom več v družbi svojih sošolcev, da se ne bomo več skupaj učili, da se ne bom več z njimi smejala.

Bili smo razred, ki je bil vedno enoten; bili smo tovariši, ki drug drugemu

tudi pomagajo; bili smo otroci, ki se včasih skregajo med sabo, ko pa gre zares, so že enotni. Bili smo vse; a kaj bomo jutri?

Jutri bomo ljudje, ki želijo čim večji uspeh pri delu, pozabljajo pa pri tem na tovarštvo in prijateljstvo. Pravijo, da nas bo povezovalo delo in naj se ne žalostimo preveč. Je že res, da se bomo videvali občasno, toda vsi ne bomo nikdar več skupaj. Našli bomo novo družbo, nove prijatelje in počasi bomo pozabljali, da smo se nekdaj učili iz istih knjig, da smo v zvezke pisali enake besede, da nas je šola pripravljala

na delo in življenje, da smo imeli radi svojo razrednico...

Zakaj? Zakaj je že konec? Pred tremi leti sem govorila, da je pred menoj cela večnost šolanja, sedaj pa mislim, da je bil to lep, nepozaben trenutek. Samo še matura, maturantski izlet pa valeta in... konec!

Dnevi hitijo? Šele sedaj se zavedamo, koliko nam je pomenilo to naše prijateljstvo. Ne vemo, kaj vse nas še čaka v življenju, toda vsi verno, da bo v naših srcih ostal prostor, v katerem bodo živela tri leta steklarske šole.

MARIJA HUSTIČ

Veseli »glazarčki«

Šest drobcev...

Biti ali ne biti, je sedaj vprašanje, ki nam premija ga postavlja. A Hamlet ona ni! O usodi njej odločili bodo drugi...

• Od kar desetakov osem stane malica ta naša, želim več mesa si. Ni nujno, da je to sočna in mehka pečenka. Mi, delavci bi bili tudi z drugim zadovoljni!

• Pravi te dneve naš steklarski mojster: Ni mi žal, ker bodo cene naše luknje v hladilniku, ampak ker hladilniku sledijo nove luknje na pasu!

• Cene in druge vroče teme bi morale češče biti pred delegati. Tozdovskim kuvertam že tako dolgo gori pod nogami...

• Kremenčev pesek – steklo; zdravstvena knjižica – bolniški stalež... Ti pojmi le na pogled niso med seboj povezani, kajti če tehnološko podrobneje pogledamo, vidimo; če je preveč peska, steklo poka; če pa so zdravstvene knjižice polne bolniških izostankov, počí to po skupni delovni listi!

Tiskarski škrat

Opravičujemo se!

V zadnji izdaji »Steklarja« nam jo je tiskarski škrat hudo zagodel. Najbrž ste to pozornejši bralci hitro ugotovili. Zato se vam v njegovem imenu opravičujemo in spodrsrljaje v nadaljevanju popravljamo.

V prispevku »Dobro smo gospodarili« je na 2. strani napaka takoj v začetku drugega stolpca. Stavek, ki se začneja: »Med delovnimi organizacijami...«, se pravilno glasi takole: »Med delovnimi organizacijami, ki so zaposlovale največ novih delavcev, sta bili, kar je za nas še posebej zanimivo, predvsem dve in sicer Industrija stakla i kristala iz Zaječarja in pa Industrija stekla in steklene volne iz Skopja.« Na 3. strani prvega stolpca istega prispevka se v šesti vrstici začneja stavek: »Kljub temu...« Pravilno se ta stavek glasi: »Kljub temu pa temeljne organizacije le še izločajo nekaj sredstev za akumulacijo. Vendar gre to predvsem na račun nizkih osebnih dohodkov, kar velja predvsem za brusilnice Zaječarja in Skopja, kjer so bili povprečni izplačani čisti osebni dohodki daleč pod povprečjem grupacije, da o zaostajanju za povprečjem gospodarstva sploh ne govorimo!«

V prispevku »Nakopičene težave« so v začetku tretjega stolpca začneja stavek: »In zaradi manjše udeležbe...« Pravilno se glasi takole: »In zaradi manjše udeležbe aktivnega prebivalstva se temu ustrezno zbere tudi manj sredstev pri – kot sem že omenil – relativno visokih povprečnih stroških zdravljenja na zavarovalca.«

In še pri fotografiji Maksa Mrcine nam jo je škrat zagodel, da je kaj! Pomotoma je pripisal podpis: »Ohlajeni izdelki prihajajao iz hladilnice...«

Ko smo poskušali razvozlati, cenjene bralke in bralci, kako je mogel tokrat ta šmentani tiskarski škrat tako ponagajati, smo ugotovili, da so korektorji v hitrici, ker se je mudilo s pripravo za tisk, manj pozorno prebrali montažne strani pred samim fotografiranjem na filme, pa so prezrli omenjene smiselne napake. S tehničnim urednikom skupaj pa so obljubili, da se kaj takega ne bo več ponovilo!

UREDNIŠTVO

Direktor Djinovski se je upokojil...

Nadaljevanje s 1. strani

ni nadaljnega gospodarskega niti družbenega napredka.

Premalo je prostora, da bi mogli opisati vse Vojislavove številne zasluge, kaj vse je storil tako za kolektiv steklarne kakor tudi za razvoj kraja in tudi širše družbenopolitične skupnosti. Kljub večletnemu zavzemanju za gospodarski razvoj steklarne si je Djinovski ves čas prizadeval tudi za dvigovanje življenjskega in družbenega standarda zaposlenih. Več kot dvesto zgrajenih stanovanj, nešteto posojil za zasebno stanovanjsko gradnjo, 17 počitniških hiš, delavska restavracija in drugo dokazujejo, da mu je bila prva skrb za delavce. Zavedal se je, da je lahko dober delavec le delavec, ki je zadovoljen in razbremenjen številnih skrbi.

Čeravno do skrajnosti zavzet na strokovnem področju je Vojislav Djinovski vedno še imel čas tudi za družbenopolitično in društveno delo. Številke funkcije, od zveznega poslanca do predsednika združenja jugoslovanskih steklarjev, potrjujejo širino njegovega ustvarjalnega dela. Zato je prejel tudi več državnih in drugih priznanj.

Kljub temu, da se je Vojislavova delovna doba iztekla, upamo, da bo še vedno rad prihajal med svoje steklarje. Vselej ga bomo od srca veselili. Hkrati pa mu želimo tudi obilno zdravja ter

uresničitev vseh tistih ciljev, ki jih do sedaj zaradi prezaposlenosti ni mogel uresničiti!

ALOJZ JUHART

Kadrovske zanimivosti

V maju 1416 delavcev

Konec maja letos je bilo zaposlenih v steklarni »Boris Kidrič« 1416 delavk in delavcev. V tozdu Osnovna izdelava jih je bilo 423, v tozdu Dodelava 168, v tozdu Kristal 366, v tozdu Dekor v Kozjem 169, v tozdu Servisne dejavnosti 75, v tozdu Delavska restavracija 22, v tozdu Naše staklo v Beogradu 12 in v delovni skupnosti skupnih služb 181. V maju je prišlo med nas 10 novih delavcev, zapustilo pa nas je 8 sodelavcev.

Prišli so...

V maju so prišli med nas – v tozdu Osnovna izdelava: za krogličarja Branko Špoljar in Josip Tepeš; za odnašalce Antun Babić, Rajko Dolar in Darko Vandekar; v tozdu Kristal: za steklobrusilke II Jožica Cajzek, Tatjana Kišič, Hermina Kolar, Jasna Lupinski in Marija-Vlasta Robić; v delovno skupnost skupnih služb za vodjo proizvodno-tehnološkega sektorja Maks Mrcina in za prevzemno kontrolko I

Marjana Žibert (premeščena iz tozda Dekor!).

Vsem novim sodelavcem želimo mnogo delovnih uspehov in osebnega zadovoljstva v novem delovnem okolju!

Odšli so...

V maju so odšli oziroma so se poslovili – iz tozda Osnovna izdelava: krogličar Mijo Vrhovski po odpovedi ter odnašalci Martin Novak po odpovedi in Zvonimir Govedič, Josip Mrkus in Nevenka Šimun zaradi izključitve; iz

V spomin...

Martin Krumpak

V najlepših letih življenja je 12. junija nenadoma umrl Martin Krumpak, brigadir-steklobrusilec



v desenski brusilnici Steklarske šole.

Martin je bil vseskozi preprost in skromen. Kot učenec v Steklarski šoli je pokazal vsestranske sposobnosti. Ko je postal izšolan steklobrusilec, se je zaposlil v Hrastniku. Po odsluženju vojaškega roka pa se je preselil v Rogaško Slatino in se zaposlil v desenski brusilnici Steklarske šole. Kmalu je pokazal svoje brusilne sposobnosti, zato je postal brigadir. S svojimi sposobnostmi je prenašal številne izvirne zamisli na naše kristalne izdelke, desene in tako krasil proizvode, ki bodo ostali spomin na Martina.

Sploh smo bili nanj ponosni. Ne samo zato, ker je bil dober delavec, marveč tudi zato, ker je bil med zavzetimi samoupravljalci. V dveh desetletjih dela v šoli je sodeloval v različnih organih samoupravljanja. In zapisati moram, da je svoje delo vedno kvalitetno opravil. Ker je ljubil naravo, je bil pripaden in delaven član planinskega društva. Bil je ljubitelj športa in na številnih tekmo-

vanjih je pokazal, da je odličen kegljač.

Ne smem pozabiti pripisati, da je bil Martin Krumpak dober družbenopolitični delavec. V skupini rezervnih oficirjev je bil odličen vezist. To svojo funkcijo je opravljal z veliko predanostjo in ljubeznijo.

Sploh smo ga vsi občudovali, kako je zmožal uresničiti vse cilje, ki si jih je bil zadal. Z ženo sta si ustvarila skupni dom, v katerem sta z dvema sinovoma živela prav sedaj najbrž svoja najlepša leta. In, kakšna usoda, ko je že takorekoč dosegel svoj življenjski cilj ter v krogu svojih najbližjih razmišljal o novih ciljih, ga je smrt v njihovem uresničevanju zaustavila!

Martina Krumpaka se bomo sodelavci in prijatelji spominjali takšnega, kakršen je bil: skromnega, polnega ciljev in delovne vne-me, dobrega sotovariša in velikega ljubitelja naravnih lepote!
ANTON KLOKOČOVNIK

tozda **Kristal**: umivalka stekla Dragica Bračun po odpovedi in steklobrusilec I Silvester Kovačič zaradi izključitve; iz tozda **Dekor v Kozjem** steklobrusilka IV. delovnega področja Marjana Žibert (premeščana v delovno skupnost skupnih služb!); iz **delovne**

skupnosti skupnih služb: direktor delovne organizacije Vojislav Djinovski zaradi starostne upokojitve.

Rodili so se...

Našim sodelavkam in sodelavcem so se v maju rodili: Petra Bračun – hči

Terezije, Bojana Čebular – hči Majde, Benjamin Lončarič – sin Roman in Sanja Podhraški – hči Ivana.

Vsem staršem v družini čestitamo, novorojenčkom pa želimo mnogo dobrega v življenju!
ZDENKA SITER

Moški pevski zbor Zdravilišča v ZR Nemčiji...

Uspešen nastop

Med 26. in 30. majem se je moški pevski zbor Zdravilišča pod vodstvom Franca Plohla udeležil mednarodnega tekmovanja pevskih zborov v Poheimu v ZR Nemčiji. To je v majhnem mestecu blizu Giessna, mesta v dolini reke Lahn. Na tekmovanje smo se skrbno pripravljali. Pripravili smo tri skladbe; dve za program umetnih pesmi in eno za folklorni del. Vse so bile precej zahtevne, saj je organizator v propozicijah tekmovanja navedel, da bo upoštevana težavnost pri ocenjevanju.

Dolga in naporna pot...

Tako smo vsi člani zбора, 41 pevcev in zborovodja, v četrtek, 26. maja, ob štirih zjutraj posedli v avtobus in se odpeljali na dolgo pot. Z nami je bil tudi prof. Jože Gregorc, priznani dirigent in poznavalec tovrstne glasbe, ki je na nek način tudi naš mentor. In da je bilo že takoj zjutraj veselo, je »poskrbel« naš pevec Stanko, ki je odhod zaspal in zato junaško prenašal prenekatero duhovito pripombo na svoj račun.

Pot je bila dolga in naporna, a je minila v prijetnem vzdušju. Hladno, oblačno in deževno vreme nam je olajšalo dolgo vožnjo. Pokrajina, po kateri smo se vozili, je res lepa. Še posebej velja to za visokogorski svet v Avstriji.

Po več kot tisoč kilometrih vožnje, ki je s postanki vred trajala več kot 15 ur, smo se zvečer ob pol osmih ustavili v Giessenu. Tam so nas že pričakovali in nadvse pristrčno sprejeli naši gostitelji, člani mešanega pevskega zboru Baurischengesangsverein iz istoimenskega kraja. Po pozdravnih besedah in zapetih pesmih smo se spet pozdravili z našimi pevskimi prijatelji, nakar so nas vse pevce sprejeli pod strehe svojih domov. Pa smo tako lahko še bolj poglobili medsebojne stike.

Tekmovanje v neustreznih razmerah

Naslednjega dne, v petek, smo dopoldne vadili, zvečer pa smo skupaj s pevci gostiteljev nastopili na krajšem koncertu. V popoldanskem času pa nam je vendarle ostalo nekaj uric za krajše potepanje po mestu in po trgovinah. A, ker nas je naslednji dan že zgodaj čakal zahteven nastop, smo se po koncertu kmalu razšli.

V soboto se je tekmovanje začelo že ob devetih dopoldne. Za to priložnost so organizatorji postavili velik šotor, ki je pod streho lahko sprejel več kot tisoč ljudi. Akustičnost prostora, ki smo jo preizkusili takoj po prihodu, je bila proti pričakovanjem dobra.

Na tekmovanju je sodelovalo 33 zborov iz enajstih evropskih držav ter iz Turčije, ZDA in s Filipinov. Med moškimi zbori smo bili pevci iz Rogaške prvi na vrsti, kar na takšnih tekmovanjih ni ravno vzpodbudno. Najprej smo zapeli Gallusovo dvozborno skladbo »Laus et perennis gloria«, sledil pa je Cankarjev in Pahorjev »Oče naš«. Zapeli smo v okviru svojih zmožnosti in poželi lep aplavz. Precej pa nas je motil nemir v prostoru, saj so med tekmovanjem ves čas stregli tudi pijače in jedila... Medtem so tekmovali z umetnim delom še mešani pevski zbori.

Program narodnih pesmi se je nadaljeval v popoldanskem času. V tem smo bili mi zadnji na vrsti med moškimi zbori. Zapeli smo I. Rukovet Stevana Mokranjca in potem z zanimanjem spremljali nadaljevanje tekmovanja, saj so nastopali zares vrhunski zbori; tudi poklicni!

Nad organizacijo tekmovanja smo bili precej razočarani, saj zborovsko petje in govorjenje ter hrup publike med postrežbo vendarle ne gredo skupaj. Zato so morali ocenjevalna komisija in tudi napovedovalec nenehno publiko miriti ter jo prositi za tišino... Zgodilo se je celo, da so morali dirigenti ponovno dajati intonacijo in da so iz protesta čakali, dokler se publika ni umirila. Zato je razumljivo, da zvočni efekti med fortejem in pianom sploh niso prišli do izraza in da je po-

dajanje nasploh trpelo. In ker smo za nastop vadili v veliki, lepi in akustični dvorani, nas je presenetilo, da se je organizator odločil za prireditve v šotoru. Gotovo mu je bil v ospredju finančni učinek in ne umetniški. Tako se jim tudi ni zdelo vredno vsakemu zboru pokloniti šopek cvetja in vsaj simbolično pogostiti nastopajoče, kar je pri nas nenapisano pravilo.

Zadovoljivo predstavili našo pesem!

Po končanih nastopih smo nestrpno pričakovali ocenjevanje. Med moškimi zbori smo v umetnem delu zasedli 6. mesto, v narodnem delu pa smo zasedli 4. mesto med sedmimi nastopajočimi zbori. Toda, dodam naj, da komisija sploh ni ocenjevala težavnosti partitur, kakor je bilo v razpisu napovedano. Zato so bili pred nami tudi zbori, ki so nastopili z mnogo manj zahtevnim programom.

Naš nastop kljub temu ocenjujemo za uspešnega. Tej oceni se je pridružil tudi prof. Gregorc, ki je označil našo interpretacijo za pomemben mejnik v

Letak, ki je vabil na pevsko tekmovanje...

MGV JUGENDFREUND 1888
WATZENBORN-STEINBERG e.V.
»INTERNATIONALE CHORTAGE«
IN POHLHEIM v. 27.-30. MAI 1983

BELGIEN BULGARIEN ENGLAND JUGOSLAWIEN
AUSTRALIEN PHILIPPINEN NIEDERLANDE
SPANIEN TÜRKI TSCHECOSLOWAKEI KANADA

našem razvoju. Že samo sodelovanje na takem tekmovanju je veliko priznanje našemu zboru in vsem vam, ki nas pri tem podpirate!

Za vse nas je bilo tekmovanje v Poheimu veliko doživetje in izkušnja več. Slišali smo res vrhunske zборе. Predvsem so nas navdušili Filipinci, ki so nastopili v vseh kategorijah in ki imajo čudovit zvok ter izenačene glasove. Večino nagrad pa so pobrali Bolgari... Sicer pa so tudi ostali jugoslovanski zbori več kot dostojno predstavili našo pesem in kakovost našega zborovskega petja. Posebno dobro so se uvrstili,

če lahko tako rečemo, pevci mešanega zbora Sergej Kraigher iz Maribora, ki so pod vodstvom zborovodje Staneta Jurgeca zasedli odlično 3. mesto med sedemnajstimi mešanimi zbori.

Po razdelitvi nagrad smo ostali na prireditvenem mestu in ob vzdušju tradicionalne pihalne glasbe ter ob pivu preživeli prijeten večer.

Naslednjega dne, v nedeljo, smo zjutraj zapustili Giessen in se poslovili od svojih gostiteljev. Odpeljali smo se domov. Zanimivo je bilo še na meji z Jugoslavijo, saj smo se bali za tiste malenkosti, ki smo si jih nakupili. Še

prav posebej smo trepetali za kavo, našo vsakdanjo, nepogrešljivo. No, pa smo tudi to uspešno prebrodili, lažje zadihali, ko smo bili spet doma.

To naše gostovanje v ZR Nemčiji je bilo prav gotovo svojevrstna nagrada in priznanje pevcem in zborovodji, ki za vaje in nastope žrtvujemo obilo prostega časa. Še enkrat naj se v njihovem imenu zahvalim kolektivu steklarne »Boris Kidrič«, ki je bil pripravljen našemu zboru posoditi denar za depozit, če bi ga morali plačati, saj je njegov delavski svet že sprejel ustrezen sklep. Z. N.

Nastopi ribičev steklarne

Nadvse uspešni!

Sezona ribolova se je začela in tako smo 21. maja organizirali medtozdovsko tekmovanje, štirinajst dni pozneje pa sta naši ekipi nastopili na občinskem tekmovanju in osvojili prvi dve mesti.

Medtozdovsko tekmovanje

Tekmovanja med tozdi so se udeležila tri moštva – iz tozdov Osnovna izdelava, Kristal in Servisne dejavnosti.

Na dan tekmovanja smo se zbrali zjutraj ob 7. uri ob Vonarskem jezeru. Sodila sta Mile Jovčič in Anton Jug ml. Določila sta tekmovalna pravila: za vsako ulovljeno ribo je dobil tekmovallec oziroma je dobilo njegovo moštvo po eno točko, za vsak kilogram ulovljenih rib pa je dobil tekmovallec oziroma moštvo tudi po eno točko.

Tekmovanje je bilo dobro organizirano. Ribiči so bili s svojimi dosežki in s sojenjem zadovoljni. Ulovili so kar precej rib; še zlasti so bili s svojimi

dosežki zadovoljni, ker se je ribiška sezona šele dobro začela.

V posamični konkurenci so bili najboljši: 1. Štefan Jutriša s 1.951 točkami, 2. Jože Humski 1.803 in 3. Anton Jug st. 1.416 točk. V moštveni konkurenci so bili doseženi naslednji rezultati: 1. tozd Osnovna izdelava (Jutriša, Humski, Žekar) 4.528 točk, 2. tozd Servisne dejavnosti (Fürer, Jug, Habijančič) 3.515 in 3. tozd Kristal (Melcer, Drifenik, Mikša) 1.792 točk.

Občinsko sindikalno prvenstvo

Občinsko sindikalno prvenstvo v ribolovu s plovcem je bilo 5. junija na Vonarskem jezeru. V moški konkurenci je nastopilo 8 moštev, v ženski pa je nastopila le ena vrsta. Naši tekmovalci so osvojili najboljše posamične in moštvene uvrstitve.

Zmagalo je I. moštvo steklarne (Humski, Jutriša, Jug), ki je ujelo 96 rib v skupni teži 4.550 kg in tako zbralo 5.430 točk. Drugo mesto je osvojilo II. moštvo steklarne (Habijančič, Žekar M. in Žekar A.) s 3.360 točkami. Sledila pa so jim moštva: 3. Zdravilišče 1.765 točk, 4. II. moštvo železnice 1.035, 5. II. moštvo občine 776, 6. I. moštvo občine 665, 7. I. moštvo železnice 590 in 8. III. moštvo železnice 565 točk.

Med posamezniki so bili trije najboljši: 1. Jože Humski 2.070 točk, 2. Stanko Habijančič 1.945 in 3. Štefan Jutriša 1.760 točk.


STIPE PEŠIČ

Zmagovalec občinskega sindikalnega prvenstva v ribolovu Jože Humski, ko je pravkar ujel eno izmed rib...

Utrinek s 16. hitropoteznega šahovskega prvomajskega turnirja steklarne »Boris Kidrič« – foto Z. Novak



STEKLAR

				LITER	ILIRSKA LJUBLJANA	PLANINSKA STAJA ZA ŽIVINO	PTICA UJEDA	M. IME	MEDMET	NEDA UKRAJEN	PRITR DILNICA	OSNOVNA MERA	NADALJEVANJE GESLA
				VRSTA HAMILA									
				PARAZIT. RASTLINA						SEDANI ČAS	ITAL. KAHION GORA NA KRETI		
KUD.	URAN JUTRANJA PAVINA		ZDRAVILNA RASTLINA	LETOPIŠ PRIPovedno, PESNIS-TYO					REŠETO SNOV, GOSTOTA				
SLOV. SLIKAR, GRAFIK (HINKO)							VROČINA MRZLICA	PRODAJALEC MEDU LIJAK					
LUČ, SVETILKA					ZDRAVILSKO MESTO V ŠVICI	VLAJAJOCI ORGAN MESTO U BAKI					JOD DEL STAVKA		
TURŠKI VELIKAŠ			AZIJSKA PALMA	GRŠKO MESTO DVRATNIK DUHOVNIKA							RAZLIČNI ČRKI LIST DREVO		
DUSIK	NAKUP ELEKTRARNA NA DRAVI												INDIJSKA DRŽAVA
AIR FRANCE			VRSTA HROŠGA BARVA IGRALNIH KART				ZVARJENI DEL	POSEKA V GOZDU					
STEKLAR	ODZENO IME V SLOVNICI SREH. NITROVICA							ŽITARICA					
KNJIGA S SLIKAMI								SUROVINA ZA STEKLO					
ZANIČLJIVO IME ZA LAHA								DEL OSTRESJA					

Za razvedrilo

Nagradna križanka št. 106

Med reševalce nagradne križanke št. 106 bomo z žrebom razdelili 360 dinarjev nagrad in sicer prvo nagrado 150 dinarjev, drugo nagrado 120 dinarjev in tretjo nagrado 90 dinarjev. Prosimo vse reševalce, naj vsakdo odda le po eno rešitev!

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 vhodu v steklarno. Pri tem ne pozabite na pisemsko ovojnico pripisati: ZA NAGRADNO KRIŽANKO ŠT. 106!

Pri žrebanju bomo upoštevali le pravilne rešitve, ki bodo prispele na naslov uredništva časopisa »Steklar« ali ki bodo oddane v skrinjico za časopis najpozneje do 20. julija letos.

Za nagradno križanko št. 105 je žreb namenil prvo nagrado 150 dinarjev Darku Krklecu, drugo nagrado 120 dinarjev Stefki Gretič in tretjo nagrado 90 dinarjev Miki Frešer. Vsem nagrajencem čestitamo!

Rešitev nagradne križanke št. 105 – vodoravno: komunizem, KELIHI, BRUŠENJE, A, GK, opal, erot, park, perjad, ve, Elis, LK, rakev, lisica, tlačan, JAT, Iskra, Areh, E, Avstrija, Elo, Šali, imenik, os, Ag, sekira, rast, Caravan, raketa.

Glasilo »Steklar« ureja uredniški odbor: Zvezdana Dangubič, Boris Firer, Anton Jost, Magda Jurjec, Zlatko Novak, Franc Vehovar in Franc Župančič. Predsednik izdajateljskega sveta Alojz Juhart. Predsednik uredniškega odbora Boris Firer. Glavni in odgovorni urednik Zlatko Novak. Tajnica uredništva Cita Novak – 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 – Rokopisov in fotografij uredništvo ne vrača – Naklada 1800 izvodov – Tiska ČGP »Delo«, Ljubljana.