

KNJIŽNICA  
EDVARDA KARDELJA  
V CELJU

Celje - skladišče

D-Per

545/1985



1119851170, MAJ

COBISS 0

OSREDNJA KNJ. CELJE

# STEKLARNE

GlasilO OZD STEKLARNE »BORIS KIDRIČ« in STEKLARSKE ŠOLE

Leto 13

Rogaška Slatina

Maj 1985

Poslovanje v letošnjih prvih treh mesecih

## V znamenju rasti stroškov

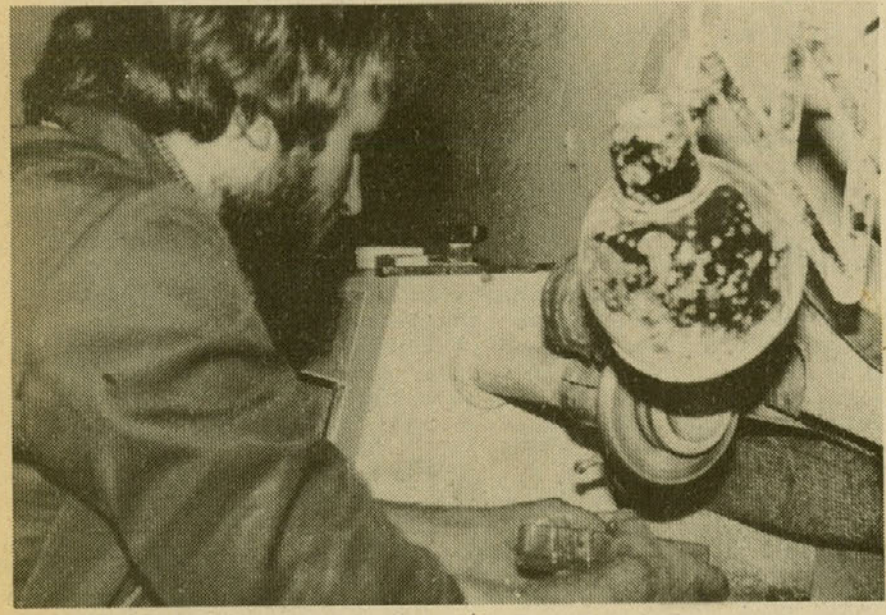
Prvi letošnji periodični obračun je za nami. Tokrat smo obračunali celotni prihodek, dohodek in njegovo delitev v skladu z novim zakonom o ugotavljanju celotnega prihodka. Določene kategorije, ki smo jih prejšnja leta obračunavali v breme dohodka, sedaj bremenijo stroške, tako da sta dve realne primerljivi kategoriji le celotni prihodek in čisti dohodek. Osnovne značilnosti poslovanja v I. četrtletju so bile: večji fizični obseg izvoza in visoka rast stroškov za porabljeno energijo, surovine, repromateriale in obresti, pa tudi mase sredstev za bruto osebne dohodke ob manjši akumulaciji kot lani.

### Izvoz v skladu s planom...

Izvozili smo za 2,254.000 ameriških dolarjev izdelkov, kar je za 24,9% več kot v enakem obdobju lanskega leta in

25,05% letnega plana izvoza, upošteva je le obstoječo proizvodnjo. Torej smo

V novi proizvodnji bodo dobili diamantni brusilni stroji še pomembnejše mesto - foto Z. Novak



### Preberite!

YU boutique	2
Gradimo si ime »Rogaška«	3
Zadovoljivi temelji za nadaljnji razvoj	5
● Ugodna globalna ocena o razvoju v srednjeročnem obdobju 1981-1985	5
● Samoupravna organiziranost bolj politična	6
● Proizvodnja narašča	7
● Kaj kažejo kazalci o strukturi celotnega prihodka in njegove delitve	7
● Investicijska dejavnost večja od načrtovane	9
● Nabava in oskrba z energijo	10
● Kaj pa zaposlovanje?	11
● Naša prodaja in izvoz	12
● In še o osebnem in družbenem standardu delavcev	13
V aprilu 1845 delavcev	14
Velik prispevek Steklarne	14
Nagradna križanka št. 127	16



bili na najpomembnejšem področju uspešni predvsem zaradi doslej rekordnega izvoza v marcu, ki je dosegel 930.700 ameriških dolarjev.

In prav izvoz oziroma njegova dinarska protivrednost je največ prispevala k visoki stopnji rasti celotnega prihodka, saj se je delež izvoznih prihodkov v celotnem prihodku dvignil že na 72%. Precej počasneje pa so naraščali prihodki na domačem tržišču, ki so bili le za 36% večji kot v enakem obdobju preteklega leta.

Skupaj je celotni prihodek porastel za 105,2%, od tega prihodki na tujih tržiščih za 144,2%, pri za 33,3 milijona dinarjev večji neplačani prodaji, kot je bila ob koncu leta.

## V proizvodnji uspešnejši kot lani...

Kljub občasnemu pomanjkanju svinčevega gladkega stekla v brusilnicah smo bili v proizvodnji precej uspešnejši kot lansko leto, saj se je proizvodnja, izražena v kilogramih, povečala za več kot 30%; predvsem na račun težjih izdelkov, predvsem pri svinčenem steklu. Pri tem so se skoraj vseh delih proizvodnje zmanjšali odpadki; več je bilo uskladiščene I. vrste; in vse to pri bistveno večjem deležu proizvodnje za izvoz kot v enakem obdobju preteklega leta. To so vsekakor vzpodbudni kazalci, h katerim je precej prispevala tudi nova plinska kadna peč. Ta uspešnejša proizvodnja pa nima svojega ustreznega odseva v rasti dohodka, predvsem zaradi...

## ... Izredno hitre rasti stroškov

Na prvem mestu moramo gotovo omeniti stroške energije. Ti so v primerjavi s prvim tromesečjem preteklega leta višji kar za 162,5% (indeks 262,5); pri tem je bila poraba mazuta manjša za 14,1%, električne energije pa je večja za 20,1% (dvoizmensko delo pri peči), saj smo porabili 1.715.350 Kwh. Razen tega smo porabili še 546,6 tisoč kubičnih metrov zemeljskega plina za plinsko kadno peč, zato pa zmanjšali porabo mazuta, in povečali stroške za plin.

No, kljub nekoliko večji porabi energije – skupaj za 20,1%, če preračunamo energijo na enotni imenovalec gige Youle, kar je v skladu z toliko večjim količinskim obsegom proizvodnje, so stroški energije še vedno za več kot 100% večji, kot so bili lani v enakem obdobju. Energetski stroški so torej naraščali zdaleč najhitreje, bistveno hitreje, kot je bilo povprečje rasti cen proizvajalcev in tudi zdaleč hitreje, kot je naraščala dinarska protivrednost tujih valut. Tudi cene repromaterialov – predvsem tistih z domačega tržišča –

kažejo izredno hitro dinamiko rasti (lepenka, embalažni material, les, za modele, posamezni repromateriali za vzdrževanje), medtem ko so še najbolj umirjeno naraščale cene uvožene repromaterialne. Hitro rast izkazujejo razen energije tudi stroški za surovine in repromaterialne, stroški za prevoze na delo in z dela, stroški za prehrano pa tudi nekateri drugi stroški.

Tudi obresti so izredno hitro naraščale. Večji izvoz ob višjih povprečnih tečajih tujih valut so krepko povečali obseg izvoznih kreditov, ki so tudi bistveno dražji zaradi nenehno naraščajočih obrestnih mer. Tako smo letos za obresti namenili kar 4,4-krat več kot lani v enakem obdobju.

Skratka, porabljena sredstva so naraščala res izredno hitro. Nenehno dvigovanje cen pa se gospodarstvu vrača kot bumerang. Še zlasti, ko ugotavljamo, da pa politika tečajev ne sledi temu vsesplošnemu dvigovanju cen in da postaja za marsikatero dejavnost izvoz dohodkovno nezanimiv. Verjetno so umestne ugotovitve, da se združeno delo že obnaša v skladu z pripravljeno novo zakonodajo o ekonomskih odnosih s tujino, ki naj bi začela veljati prihodnje leto. Zato tudi toliko slabše, izvzouvožno razmerje na področju menjave s konvertibilnim tržiščem.

To so splošne ugotovitve, ki pa za nas v celoti ne veljajo, saj izvoz slej ko prej ostaja naša prednostna naloga.

## Hitra rast mase sredstev za bruto osebne dohodke...

Pri povečanju dohodka za 76% (ta kategorija zaradi že omenjenega ni pri-

merljiva z lanskim dohodkom) in čistejšega dohodka za 86,2% se je masa sredstev za bruto osebne dohodke v delovni organizaciji povečala za 107,2%. Tolikšna rast je posledica predvsem povečanega števila zaposlenih za 10,6%, zaradi nekoliko večje štartne osnove v začetku leta v primerjavi s prejšnjimi leti ko so osebni dohodki bolj dinamično naraščali šele konec leta, zaradi večjega števila opravljenih pa tudi dražjih nadur. Omeniti velja tudi podatek, da smo v lanskem aprilu popravili osnove za osebne dohodke vsem zaposlenim s produktivnim obračunom in da to tudi vpliva na rast mase sredstev za bruto osebne dohodke predvsem v prvem tromesečju.

Povprečni neto osebni dohodek delavca na ravni delovne organizacije je bil v prvih letošnjih treh mesecih 36.566,50 dinarjev in je bil za 73,3% večji, kot je bil v 1. četrtletju lanskega leta, medtem ko je bil republiški povprečni neto osebni dohodek v gospodarstvu SRS v prvem trimesečju neto osebni dohodek v gospodarstvu SRS v prvem trimesečju 38.627 dinarjev. To pomeni, da je bil pri nas povprečni neto osebni dohodek za 5,3% nižji.

## Kaj lahko pričakujemo do konca leta?

V nadaljevanju leta je pričakovati nekoliko umirjenjšo rast mase sredstev za bruto osebne dohodke, hitrejši rasti dohodka in akumulacije, kar bo omogočil zagon novih proizvodnih kapacitet.

## Izvirna zamisel

# »YU boutique«

V naslovu predstavljamo izvirno zamisel poslovne skupnosti RC Celja in organiziranih prodajalnih širom po Jugoslaviji v turističnih centrih, v katerih naj bi ponujali solidnejše blago za popestritev zunajpensionske ponudbe.

V skupnost »YU boutique« se je vključila tudi Steklarna »Boris Kidrič«. Kaj pomeni to?

Najprej pomeni priznanje znani Rogaški in kakovosti njenih izdelkov, čeprav bo spočetka obseg prodaje naših izdelkov po tej poti dokaj majhna postavka v prodajnem konceptu Steklarne. Pomeni pa tudi pripravljenost naše delovne organizacije, da pomaga pri turistični ponudbi.

Da bi razširili program ponudbe, se steklarji ukvarjamo tudi z določnimi aktivnostmi za dvig kakovostne ravni naših izdelkov. Sedaj imamo v Kozjem vsako soboto krožek »Steklo in upodobitve«, ki ga vodi akademski slikar prof. Peter Krivec. Zakonitosti upodabljanja in temeljnih likovnih znanj se uči deset zbranih kandidatov. Pričakujemo, da bodo s pridobljenim znanjem prispevali svoj delež k vsestranskemu razvoju izdelkov Steklarne.

-ček



Pri teh indeksih in nepredvidenih podražitvah je težko z gotovostjo oceniti, kaj si lahko obetamo do konca leta. Pričakovati pa smemo naslednje:

● Vendarle nekoliko bolj umirjeno rast stroškov za energijo poletna tarifa pri elektriki, nižji stroški transportne poti za plin, kar bi omogočilo hitrejšo rast dohodka.

● Z zagonom novih kapacitet bo dovolj stekla za vse brusilnice in lahko pričakujemo visok porast obsega proizvodnje ter zmanjšanje razkoraka med celotnim prihodkom in porabljenimi sredstvi v korist dohodka.

Še ta mesec bomo sprejeli podroben gospodarski načrt oziroma prvi rebalans, kot smo to napovedali ob sprejet-

ju okvirnega gospodarskega načrta, še nadalje pa velja vsa pozornost obstoječi proizvodnji in prodaji, pri čemer je spodnja meja mesečne vrednosti obsega poslovanja pri sedanji višini osebnih dohodkov najmanj 250 milijonov dinarjev.

ZLATKO NOVAK

## Zapis o službeni poti v ZDA

# Gradimo si ime »Rogaška« ...

**Pred vami, sodelavke in sodelavci, je zapis o zadnjem potovanju v ZDA. Ni najbolj urejen; je pa prikaz, kaj vse se dogaja onkraj »Velike luže« pomembnega tudi za nas, rogaške steklarje!**

### Dogovorov se je treba držati

Dogovora, sklenjenega ob zadnjem obisku mr. Johna Millerja, da obiščemo tržni del v New Yorku in da sklenemo vse nujne pogovore s kupci, se je treba držati.

Tako se po sklepu delavskega sveta odpravim na pot teden dni pred potjo direktorja in Šrimpfa. Potujem nekaj več kot devet ur ob krajšem postanku, da presedem iz manjšega letala v veliki jumbo jet. New York, v miselni predstavi silno oddaljeno mesto, je dosegljivo že v manj kot polovici dneva po sicer tokrat dokaj neudobnem potovanju. Po mrazu v Rogaški Slatini me tam pričaka toplo, skoraj poletno vreme.

Obiskovanje steklarskega tržišča in vse naloge, ki sodijo k temu, so postali del mojega vsakdanjika. Brez tega delo ne bi moglo biti več uspešno. Tržni teden ali Market Week je bil letošnjo pomlad mesec dni prej, kot je bil prejšnja leta, saj je bil od 27. aprila do 3. maja.

Lani v novembru, ko je bil jesenski tržni teden, smo se odločili za prenekatere nove prodajne akcije. Zato se je v naslednjih mesecih odvijalo naše poslovanje v silovitem tempu. Delati je bilo treba zelo zavzeto – tako nam v steklarni kakor tudi našemu zastopniku v ZDA. Iz papirja smo morali razviti vzorce ter uresničiti prve zamisli do velike kolekcije, ki šteje krepko čez tristo artiklov. Od prve proizvodnje iz novembra se je do danes stanje že dokaj normaliziralo. Veliko blaga smo že odpremil iz skladišča Miller-Rogaška v ZDA do končnih potrošnikov in povratna informacija s tržišča se glasi: »Blago gre v maloprodaji dobro v promet!«

### Za nami so številni poslovni dogovori...

Poleg vseh podrobnosti o dobavah, naročenem asortimentu, dinamiki proizvodnje, odpravljanju tako imenovanih porodnih težav velikega novega prodajnega sortimenta so bili za minule mesece značilni tudi česti obiski iz ZDA, namenjeni pripravi nadaljnjih poslovnih pogovorov s kupci iz ZDA. V petih tednih nenehnih obiskov so se zvrstili vsi najpomembnejši. V njih smo zvedeli, kako uspešno so sklenili minulo poslovno leto in kakšna so skupna pričakovanja za letos...

Poleg klasične kolekcije svinčenega brušenega kristala smo na zahtevo našega zastopnika Miller-Rogaška Inc. (MRI) začeli razvijati nove kolekcije designerke (oblikovalke – ur, opomba) Catherine De Sousa iz New Yorka. Kolekcija spada v tako imenovani lahko pihalni in moderno brušeni svinčni kristal, ki sledi vse bolj uveljavljajočemu se modnemu trendu v svinčnem kristalu. Za februarске pogovore smo imeli le nekaj osnovnih oblik in brusov, za tržni teden pa smo imeli narejene že vse vzorce kelihov in kozarcev ter darilne artikle.

V februarju je bil tudi pomladanski sejem v Frankfurtu, ki obraža del svetovne ponudbe. Ob koncu pogovorov nas je obiskal predsednik firme Mikasa iz New Yorka. Malo za šalo in malo zares je dejal: »Poznam skoraj vse pomembne odjemalce v ZDA. Skoraj vsakdo med njimi mi je omenil, da gre v Rogaško, ker bo tam kupil novo kolekcijo. Zato sploh ni treba na sejem v Frankfurt, saj bodo tako ali tako vsi prišli k vam v Rogaško!«

### Lahko smo zadovoljni!

Z rezultati pogovorov v Frankfurtu smo lahko zadovoljni. V kristalino so

naročila po pričakovanju zelo velika. Pretežno zahtevajo dobave za maj, junij in julij, manj za avgust in naslednje mesece. Količin do konca novembra letos ne bomo mogli izdelati v celoti. Le z veliko težavo smo prepričali partnerje, da bodo na blago počakali dlje, kot so bili tega vajeni sicer.

Takšne so sedanje razmere! Če bi hoteli zadovoljevati naraščajoče povpraševanje, zlasti v Evropi, bi že sedaj morali imeti najmanj za polovico večje proizvodne zmogljivosti od sedanjih.

Pri razporeditvi dobav naročenih količin smo dali prednost zlasti tistim kupcem, ki kupujejo tudi svinčni brušeni kristal. To pa nam dela velike težave na domačem tržišču, kateremu zato ne ostaja skoraj nič proizvodnih zmogljivosti, oziroma jih ostaja le toliko, kolikor je zares najnujnejše. Doma tako dolgujemo samo embaliranega blaga kakšnih 300.00 kosov, in to že več kot pol leta. Če ne bomo v kratkem svoje obveznosti izpolnili, bomo izgubili partnerja, ki kupuje pri nas to blago že več kot dvajset let!

V gladkem kristalu lahke izvedbe, tenko pihanem in kristalini, je situacija podobna! Nalogov je več, kot jih more slediti proizvodnja. In velja isti kriterij, kot velja pri kristalinu. Dobi ga, oziroma ima prednost, tisti partner, ki kupuje svinčni brušeni kristal.

Takšne razmere se bodo nadaljevale dotlej, dokler ne bodo začele obratovati naše nove proizvodne kapacitete. Šele potem bo konec pomanjkanja stekla za lastne brusilnice in šele potem bo lažje izpolnjevati zahteve po gladkem kristalu!

V svinčnem brušenem kristalu so napovedi in sprotni nalogi spodbudni. Naročila in projekcije MRI za letos že dosegalo 3 milijone ZDA dolarjev, stari oziroma tradicionalni kupci pa napovedujejo normalen promet. Sem pa spadajo Macy's, The May Co., Allied Stores in še drugi, ki so po obsegu s svojimi nalogi za proizvodnjo v prvem polletju sicer nekoliko nižji, vendar le za stari program in to na račun novega



programa, ki so ga že kupili pri MRI. Ameriški grosisti, vključno z Wedgwoodom, so tudi napovedali dober promet. Med novimi kupci se je zlasti razvil Wedgwood iz Anglije, ki je po prvih dobavah večje nove kolekcije svinčene brušenega kristala v letošnjih mesecih februar, marec in april razširil naročila za junijsko proizvodnjo in za proizvodnjo v avgustu. Tako postaja ocena, da smemo pričakovati v prvem letu poslovanja s tem partnerjem milijon ZDA dolarjev prometa, vse bolj stvarna.

Dan pred odhodom v New York so me poklicali iz Allied Stores in mi sporočili, da je izšel v znanem časopisu New York Times Bloomingdale'sov oglas čez vso stran, ki »na veliko« prvo predstavlja našo novo kolekcijo »Rogaška«. Dodali so: »Čestitamo vam, čudovit oglas. Prinesel vam bo uspeh!«

## Na pot zatorej z mešanimi občutki...

Tako sem se odpravil v New York z mešanimi občutki. Na eni strani sporočila, da je ponudba večja od povpraševanja, da cene še naprej drsijo in da velja tak trend za celotno branžo v vsem zahodnem svetu, pa morajo zato proizvajalci vlagati največje možne napore, da se obdržijo na svojih dosedanjih tržiščih. Na drugi strani pa nadaljnje potrjevanje spoznanja, da gredo pravilno oblikovane in po cenah sprejemljive serije z uveljavljeno blagovno znamko in zadostni ekonomski propagandi dobro v promet. Zato me je med poletom čez Atlantik preganjala misel, da bom v naslednjih štirinajstih dneh zvedel vse: ali bomo deležni zaželenega uspeha ali ne.

## Velika gneča v naši vzorčni sobi na št. 225 Fifth Avenue

Splošni vtis minulega tržnega tedna je, da letos ni bilo takšne gneče obiskovalcev, kot je bilo v navadi zadnja leta. Obisk v naši vzorčni sobi na št. 225 Fifth Avenue v New Yorku pa je bil v nasprotju z dokajšnjim mirom zelo velik... Začelo se je že tri dni pred uradnim začetkom sejma ter je trajalo do njegovega konca.

Nova kolekcija De Souse je bila razstavljena na osrednjem mestu in je vzbujala veliko pozornost. Za razliko od lanskega novembra smo tokrat sklepali dokončne naloge – tako za stari kakor tudi za novi sortiment. Rezultati tega trženja bodo znani po predložitvi nalogov, to je (je bilo – urednikova pripomba!) po 20. maju za dobave od junija do jeseni... Mesečna projekcija pa je 350.000 ZDA dolarjev. Kolekcija MRI je letos na pomlad našla po eno stran prostora v osmih kata-

logih, katerih naklada je od dveh do treh milijonov izvodov! Za jesen pa je napovedanih kar 18 katalogov, v katerih bodo predstavljeni naši proizvodi.

Večje trgovine, kot so Robinson's in Bullock's, so izjavile, da gre naše blago v maloprodaji dobro v denar in da so zadovoljne s sodelovanjem.

Med grosisti je zlasti pomemben Wedgwood, ki nam je že naročil kelihe iz obstoječega programa za proizvodnjo v juniju in juliju ter napovedal naročila do konca tega leta. Čez nekaj dni nas ponovno obišče odgovorni za nabavo in razvoj novih programov g. Dick Tellier, v juliju pa pride na obisk še predsednik firme g. Raymond Smyth.

Firma Mikasa, ki spada med največje in stilsko zelo priznane grösiste zgornjega razreda, se je po prvih lanskoletnih dobavah nekaj časa odločala za sodelovanje z nami. Po dveh sestankih v New Yorku pa je le padla odločitev, da sodelujejo s Rogaško. Junija nas obišče predsednik te družbe s teamom (delovno skupino – urednikova opomba!) designerjev, da bi razvili novo kolekcijo svinčene brušenega kristala. Predstavitelj in hkrati že prve dobave do maloprodaje naj bi se pričela že novembra, kar pomeni dobave iz Rogaške najpozneje v septembru.

Gorham kot tretji zelo pomemben grosist, ki spada v višjo skupino, solidno povečuje svoj promet in ga želi razširiti predvsem na svinčeni brušeni kristal.

Po več kot dvajsetih letih smo obnovili sodelovanje z znanim grosistom Colony (ali Pitman Dreitzer), katerega obisk pri nas je že dogovorjen.

Za razvoj morebitnega novega programa se med ustaljenimi kupci zadržata Allied Stores, katerega zastopniki nas obiščejo te dni, in Macy's, ki se odloča za novo, močnejšo razvojno vlogo centralnega nabavnega urada v New Yorku.

Glede na vse napovedane obiske in glede na obilico naročenega blaga kaže, da bo letošnje poletje zelo delovno in da veliko časa za počitek oziroma dopustovanje ne bo.

S kupci iz Italije, Francije in Švedske se dogovarjamo tudi za razvoj novih kolekcij, zlasti iz nove tehnologije, ki bo uporabna že čez poldrugi mesec. Zato bomo morali kljub velikim naporom, potrebnih za razvoj novih kolekcij iz svinčene brušenega kristala, nadaljevati sedanjo proizvodnjo, saj si bomo le tako zagotovili prodajo sedanjih in novih kapacitet.

Poleg večjega števila komercialistov in designerjev ter vzorčnega proizvajalca pri peči in v brusilnici bo treba veliko kreativnega dela vseh nas, če naj dosežemo zaželene rezultate. Najbrž po vsem, kar že vemo, ni treba ponavljati, da se spopadamo s močno

zahodno in vzhodno konkurenco in da je na zahodnih tržiščih boj zlasti težak, ker nastopa tam sodobna tehnologija, oprta na zahodne metode poslovanja, prožnejše od sprememb na trgu in zelo hitra v ukrepanju. Zato je zelo težko ohranjati korak z njimi ali jih celo prehitovati.

Navaditi se bomo morali tudi na posebnosti v naročanju na krajša časovna obdobja. Sedaj se vse bolj uveljavlja naročanje za največ šest mesecev naprej, pa še takšna naročila vsebujejo dodatek o pravici, da se spremeni sproti količino ali sortiment. Vse dražji kapital sili trgovine v racionalno in smotrno nabavljanje tistih artiklov, ki gredo hitro v prodajo. Zato se moramo tudi tega privaditi, če nočemo, da nas izpodrinejo hitrejši, okretnejši, prilagodljivejši. Že zdavnaj je mimo čas, ko se je blago kar samo prodajalo...

## Torej je naročil dovolj!

Zatorej naj sklenem tale zapis z ugotovitvijo, da je naročil za naše izdelke dovolj. Sploh ni res, kakor nekateri komentirajo, ker nekaj časa ne pišemo v Steklarju o prodaji, da smo brez naročil! Izvozni tempo bomo nadaljevali, ker ga moramo, če naj dosežemo zadane si cilje. Res je sicer, da ta naloga nikakor ni enostavna; je pa dosegljiva samo z zavzetim in trdnim delom!

Prodaja na domačem tržišču je zadovoljiva, čeprav ne manjka težav. Ena med njimi je zaradi naše pretežne usmerjenosti v izvoz, saj pri njegovem 75-odstotnem deležu ostaja bore malo za domačo prodajo. Domači trg zahteva predvsem stari program, česar pa nismo zaradi izrazito izvozne vneme mogli zadovoljiti. Zato smo si v tem zagotovo naredili tudi nekaj škode, ki jo poskušamo sedaj popraviti z novimi napori.

Pred nami so obsežne priprave celovite akcije na domačem trgu, kjer se bomo spoprijeli zlasti z vprašanjem o bonitetah, ki jih kupci uživajo in ki so spričo visokih obresti za kapital prenizke in zaradi česar domači grosisti vztrajno zahtevajo njihovo povečanje. Nadaljnji problem je, kako obdelati domači trg bolj intenzivno, kako vpejati katalog in kako sploh pospešiti prodajo. Očitno bomo morali začeti z ustreznim ekonomsko propagando ter v te namene v komercialni službi razviti posebno dejavnost za stike z javnostjo (Public relations – izg.: pablik rilejšns, urednikova opomba!). Pri tem posebej ne omenjam težave z naročanjem, saj so naročila majhna, razdrobljena ipd. Sploh je očitno, da bomo o vsem tem morali spregovoriti posebej in se odpravljati slabosti na tem področju resno lotiti!



## Pa še tole je pomembno...

Poleg vsega navedenega ne bi nikakor smeli pozabiti nekaj osnovnih, a vendar najpomembnejših pravil: Kakovost in dobavni rok sta poleg ustrezne politike cen najpomembnejša in

najbolj odločujoča dejavnika. Na kakovost lahko vplivamo le delavci, ki delamo v steklarni... Na Zahodu velja stroga povezava – dobro ime praviloma nosi dobro kakovost. Gradimo si ime »Rogaška« in želimo si, da to postane pojem za kakovost... Če je tako,

moramo storiti še veliko. In velja se potruditi, kajti dobro ime se tudi danes dobro prodaja.

Nadaljnji komentar o nakazanem pa je najbrž odveč, ali ne?

FRANC JANKOVIČ

## Analiza poslovanja v srednjeročnem obdobju 1981–1985

# Zadovoljivi temelji za nadaljnji razvoj

Namen tega gradiva je analizirati ključna področja našega poslovanja v tem srednjeročnem obdobju, izluščiti dobre rešitve in nakazati nekatere slabosti ter na tej osnovi začrti naše smeri razvoja za srednjeročno obdobje 1986–1990 z nekaterimi dolgoročnimi usmeritvami.

Pred nami je torej prvi del gradiva v zvezi s pripravo načrta srednjeročnega razvoja 1986–1990! Menimo, da je podrobna analiza in ocena poslovanja v iztekajočem se srednjeročnem obdobju z ustreznimi zaključni prvi pogoj za pripravo ocene o razvojnih možnostih in smernicah srednjeročnega plana.

Vsi podatki so pripravljani na ravni delovne organizacije, saj gre za zaokroženo tehnološko celoto, ki s skupnimi izdelki nastopa na tržišču. Prav načrtovanje skupnega razvoja izpostavlja vlogo delovne organizacije kot celote, za kar se zavzemajo tudi strokovnjaki, ki pripravljajo spremembe zakona o planiranju.

Pri nas so bili interesi skupnega razvoja vedno v ospredju. In menimo, da je prav tako pripraviti tudi ta srednjeročni načrt...!

## Ugodna globalna ocena o razvoju v srednjeročnem obdobju 1981–1985

Čeprav srednjeročno obdobje 1981–1985 še ni končano, lahko zapišemo, da je bilo to obdobje mejnik v razvoju Steklarne, ki v veliki meri opredeljuje naš razvoj tudi v srednjeročnem obdobju 1986–1990!

Predvsem imamo v mislih obsežno investicijsko dejavnost, ki bo sklenjena z dokončanjem naše velike skupne naložbe. Tako bodo postavljeni novi – drugačni tehnološko-tehnični, proizvodni, prodajni, pa tudi kadrovski temelji in okviri za nadaljnje poslovanje. Steklarna bo postala zaokrožena tehnološko proizvodna celota, tako da bodo kupci na enem mestu lahko dobili praktično vse, kar tovrstna proizvod-

nja stekla lahko nudi: vse od maloserijske visokokvalitetne proizvodnje svinčenega brušenega stekla ročne izdelave do nekoliko večjih serij z večjim deležem darilnega programa, na voljo pa bodo še nadalje tudi izdelki iz kristalina oziroma tako imenovanega lahkega stekla.

Vsa ta proizvodnja bo na voljo v vseh osnovnih skupinah proizvodnje – od kelihov, kozarcev, skled, steklenic, vrčev, vaz do pepelnikov in drugih izdelkov v različnih desenh, načinih obdelave in finalizacije.

Poslovni dosežki naše delovne organizacije so bili v srednjeročnem obdobju 1981–1985 bistveno boljši, kot so bili v preteklem srednjeročnem obdobju. Na to je v največji meri vplivala drugačna ekonomska politika na področju ekonomskih odnosov s tujino, pri čemer imamo v mislih predvsem vodenje aktivnejše politike realnih tečajev.

Občutno smo dvignili dohodek na delavca, delež akumulacije v dohodku, pa tudi sredstva za osebne dohodke in skupno porabo.

Stopnja inflacije je zadnja leta vse višja in nam v precejšnji meri zamegljuje vpogled v kvalitetne dejavnike poslovanja v iztekajočem se srednjeročnem obdobju 1981–1985.

Tudi če zanemarimo vse številčne podatke objavljene v nadaljevanju, lahko za globalno oceno razvoja predvsem poudarimo: Steklarna je sposobna proizvajati kvalitetne steklene izdelke, ki so za tuje kupce zanimivo blago. Pri tem v izvozu dosegamo zadovoljivo raven cen, ki ob politiki realnih tečajev omogoča tudi zadovoljivo raven dohodka. Takšne izdelke se da ob nekoliko aktivnejšem tržnem pristopu boljše prodajti na tujem kot doma. Torej so naše opredelitve tudi za razvoj v bodoče jasne in na čvrstih temeljih.

Tovrstna proizvodnja je perspektivna in bo zaradi izvozne usmeritve imela tudi vso družbeno podporo oziroma ustrezno podporo ekonomske politike. Večji del celotnega prihodka bomo tudi v bodoče ustvarjali z izvozom in prav uspešnost izvoznih prizadevanj bo v največji meri kazala pravilnost naših poslovnih odločitev.

Realnejšega razsodnika o uspešnosti našega poslovanja, kot je tuje tržišče, pa zaenkrat ni. Menimo, da bi to moral postati prevladujoči kriterij tudi za jugoslovansko, posebej pa še za slovensko gospodarstvo!



## Samoupravna organiziranost bolj politična!

Po sprejetju zakona o združenem delu je bila v letu 1977 začetna in tudi uveljavljena nova samoupravna organiziranost Steklarne. Temeljila je bolj na političnih kot pa na resnično ekonomskih in tehnoloških temeljih.

Tako je sedaj v celotni delovni organizaciji zaposlenih 1.760 delavcev, ki so organizirani v 9 tozdih in delovnih skupnosti skupnih služb (DSSS) na različnih mestih. Iz tega je razvidno, da je v posameznih tozdih oziroma DSSS zaposlenih povprečno 176 delavcev. Po končani investiciji bo sicer skupno število zaposlenih večje, vendar pa bo v posameznih tozdih še vedno zaposlenih relativno majhno število delavcev.

Takšna samoupravna organiziranost na eni strani povečuje administrativno delo, na drugi pa otežkoča koordinacijo proizvodnega procesa in vzpostavljanje resničnih dohodkovnih odnosov.

Ob natančnejšem tolmačenju 320. člena zakona o združenem delu in ob upoštevanju poznejših razlag tega člena lahko ugotovimo, da pri organiziranju tozdov ni v celoti zadostno namen tega člena, ki določa pogoje za njihovo organiziranje. Tako določa, da se del delovne organizacije lahko organizira kot tozd, če je tak del delovna celota, če se da rezultat skupnega dela delavcev v delovni celoti, ki se organizira kot tozd, samostojno izraziti kot vrednost v delovni organizaciji ali na trgu in če lahko delavci kot temeljna samoupravna skupnost delavcev v tej delovni celoti uresničujejo svoje družbenoekonomske in samoupravne pravice.

Iz navedenega je razvidno, da bi bilo smotno preučiti upravičenost organiziranja tozdov: Naše steklo, Delavska

restavracija in Dodelava, prav tako pa tudi brusilnic in delovna skupnost skupnih služb.

Tabela 2: Proizvodnja svinčenega brušenega stekla glede na vrsto in trg (v strukturnih %)

Leto	Svinče- no bru- šeno eksport	Svinče- no bru- šeno domača I. a	Svinče-Svinče- no bru- no bru- šenošeno ostanek II. a	Svinče- no bru- šeno III. a	Navad- no bru- šeno eksport	Navad- no bru- šeno domače I. a	Navad- no bru- šeno domače II. a in III. a	Skupaj
1981	50,2	39,2	-	5,3	2,4	2,7	0,2	100,0
1982	37,1	46,5	3,1	5,8	4,2	3,1	0,2	100,0
1983	37,0	39,6	4,2	9,0	7,3	2,5	0,2	100,0
1984	47,8	29,7	4,8	5,5	5,8	4,2	1,5	100,0

Tabela 3: Proizvodnja svinčenega brušenega stekla glede na grupe (v strukturnih %)

Leto	Kozarci	Kelih	Vrči	Steklenice	Pepelniki, sklede, krožniki	Vaze	Skupaj
1981	21,8	60,1	1,3	3,8	7,7	5,3	100,0
1982	25,6	63,1	1,2	2,3	4,7	2,4	100,0
1983	23,7	56,8	0,9	3,8	11,6	3,2	100,0
1984	17,2	58,0	1,7	4,1	15,4	3,6	100,0

Tabela 4: Proizvodnja gladkega, svinčenega in dekoriranega stekla glede na trg in varstvo (v strukturnih %)

Leto	Gladko eksport	Gladko domače I. a	Gladko domače II. a	Svinče- no gladko domače I. a	Svinče- no gladko domače II. a	Svinče- no gladko eksport	Slikano eksport	Slikano domače	Skupaj
1981	46,6	30,0	13,3	4,2	0,1	0,1	1,0	3,9	100,0
1982	31,6	44,4	12,0	2,4	0,1	-	2,1	7,4	100,0
1983	37,1	31,6	12,5	1,8	0,7	0,5	3,4	9,2	100,0
1984	43,4	14,1	21,9	1,0	0,8	6,1	4,9	3,8	100,0

Tabela 5: Proizvodnja gladkega, svinčenega in dekoriranega stekla glede na grupe (v strukturnih %)

Leto	Kozarci	Kelih	Vrči	Steklenice	Pepelniki, sklede, krožniki	Vaze	Skupaj
1981	21,4	70,7	2,5	0,6	3,4	1,5	100,0
1982	29,8	62,1	3,4	0,6	2,7	1,4	100,0
1983	20,5	70,5	2,5	0,6	4,0	1,4	100,0
1984	10,1	85,0	1,3	0,5	2,4	0,7	100,0

Tabela 1: Proizvodnja v kosih in kilogramih v zadnjih petih letih

Vrsta proizvodnje	1981	1982	1983	1984	1985 obstoječa	(ocena) nova
1. Vsa kosovna proizvodnja Bazični indeksi	5.270.707 100	5.511.564	4.596.569	4.815.847	4.820.000	1.040.000
2. Svinčeno brušeno steklo Bazični indeksi	1.444.582 100,0	1.759.899 121,8	1.734.751 120,1	1.760.091 121,8	1.770.000	940.000
3. Gladko steklo Bazični indeksi	3.826.125 100,0	3.751.665 98,1	2.861.818 74,8	3.055.756 79,9	3.050.000	100.000
4. Proizvodnja v kg Bazični indeksi	1.254.368 100,0	1.409.908 112,4	1.387.284 110,5	1.484.218 118,3	1.750.000	708
5. Število zaposlenih na osnovi vkalkuliranih ur Bazični indeksi	1.223 100,0	1.418 115,9	1.503 122,9	1.580 129,2	1.767	



## Proizvodnja narašča

Tabele 1, 2, 3, 4 in 5 prikazujejo le skupen obseg proizvodnje v kosih in kilogramih ter ločeno za dve osnovi lahko sodili o uspešnosti proizvodnje. Kažejo le, da se je povečal delež proizvodnje svinčenega brušenega stekla, zmanjšal pa delež proizvodnje gladkega stekla, ki zajema tudi ostale vrste stekla. Povečanje proizvodnje svinčenega brušenega stekla je bilo občutnejše v letu 1982, ko sta se nam pridružila tozda Dalmacijakristal in Tehnokristal.

Proizvodnja v kg se povečuje predvsem na račun večje proizvodnje svinčenega brušenega stekla, kajti v povprečju so ti izdelki težji... Novo proizvodnjo smo ocenili na osnovi investicijskega programa in z upoštevanjem poizkusne proizvodnje.

V letu 1982 smo v Kozjem izpeljali investicijo. Obrat je pridobil kislinsko polirnico in 16 brusnih vreten. Tako je bila v tem obratu omogočena zaokrožitve proizvodnega procesa.

V letu 1982 pa so se povečale kapacitete za proizvodnjo svinčenega brušenega stekla, ker sta se z našo delovno organizacijo združila brusilniška obrata »Tehnokristal« iz Kardeljevega in »Dalmacijakristal« iz Vrgovca.

Sicer proizvodne zmogljivosti steklarne niso doživele bistvenih sprememb.

## Kaj kažejo kazalci o strukturi celotnega prihodka, dohodka in njegove delitve

Iz tabel št. 6 in 7, ki v strukturnih odstotkih prikazujeta doseženi celotni prihodek, njegovo strukturo in delitev, je razvidno predvsem naslednje:

Tabela 6 prikazuje podatke proizvodnih tozdov (1,2,3, in 4) in se jih lahko primeja z dosežki grupacije. Tabela 7 pa predstavlja seštevek proizvodnih temeljnih organizacij ter tozdov servisne dejavnosti in Delovne skupnosti (glej tabele v nadaljevanju!).

### Posamezne kategorije v primerjavi s celotnim prihodom

V strukturi celotnega prihodka se je občutno povečal delež celotnega prihodka, ustvarjenega iz skupnih prihodkov na tujih tržiščih, ki presega 62% celotnega prihodka, v sami zuna-

nji prodaji stekla je pa ta odstotek še večji – skoraj 75%.

Delež porabljenih sredstev je v strukturi celotnega prihodka porsatel, delež dohodka pa za enak odstotek upadel. To je v skladu z našo ugotovitvijo, da so porabljena sredstva naraščala hitreje kot celotni prihodek.

Delež amortizacije po minimalnih stopnjah se je sicer nekoliko zvišal glede na leto 1981, vendar so sredstva amortizacije v primerjavi s celotnim prihodom in porabljenimi sredstvi še vedno zelo nizka. Pa tudi sicer so sredstva amortizacije glede na stopnjo inflacije naraščala prepočasi.

Delež akumulacije in sredstev za reprodukcijo je v primerjavi s celotnim prihodom precej porastel, medtem ko se je delež sredstev za osebne dohodke zmanjševal – od 28,8% v letu 1981 na 23,3% v letu 1984.

### Posamezne kategorije v primerjavi z dohodom

V delitvi dohodka se je zmanjšal delež dohodka za skupne potrebe in delovno skupnost, nekoliko se je povečal tudi delež dohodka za ostale potrebe, občutno pa se je povečal delež dohodka za obresti.

Če primerjamo proizvodnjo, prikazano v vseh tabelah, lahko ugotovimo predvsem naslednje:

### Svinčeno brušeno steklo

Delež njegove proizvodnje za izvoz se je v letih 1982 in 1983 znižal (nova: tozda, ki ne delata še tako kvalitetno,

Tabela 6: Celotni prihodek, dohodek in njegova delitev vseh rogaških tozdov v strukturnih odstotkih za obdobje 1981–1985, pri čemer sta leti 1984 in 1985 ocenjeni po cenah v letu 1985. Daljše kolone kažejo celotni prihodek in ostale kazalce v strukturnih odstotkih v primerjavi s celotnim prihodom, krajše kolone pa prikazujejo strukturno delitev dohodka!

Kazalec	1981	1982	1983	1984	1985 (Ocena)
<b>1. CELOTNI PRIHODEK</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Prihodek iz skupnega prihodka – tuji trg	58,8	51,2	55,4	62,1	62,8
Prihodek iz skupnega prihodka – domači trg	33,1	37,5	31,5	20,6	23,8
Ostali prihodka	8,1	11,3	13,1	17,3	13,4
<b>2. PORABLJENA SREDSTVA</b>	36,2	39,0	41,7	37,5	42,6
Minimalna amortizacija	1,9	2,7	2,7	2,1	4,1
<b>3. DOHODEK</b>	63,8	100,0	61,0	100,0	57,4
Del dohodka za zadovoljevanje skupnih potreb	6,5	10,2	6,3	5,5	9,5
Del dohodka za obresti	0,7	1,1	0,9	1,7	3,0
Del dohodka za DSSS	7,9	12,4	7,6	6,0	10,3
Del dohodka za ostale namene	2,4	3,7	2,4	4,0	2,4
<b>4. SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ DOHODKA</b>	17,5	27,4	17,2	28,1	15,7
<b>5. ČISTI DOHODEK</b>	46,3	72,6	43,8	71,9	42,6
Sredstva za bruto osebne dohodke	28,8	45,2	27,9	45,7	24,0
Skupna poraba	3,7	5,8	3,6	5,9	3,3
Poslovni sklad in RMOD	12,2	19,1	10,8	17,8	13,0
Rezerve	1,6	2,5	1,5	2,5	2,3
Akumulacija iz čistega dohodka	13,8	21,6	12,3	20,3	15,4
Sredstva za reprodukcijo	15,6	24,5	15,0	24,7	18,1



# STEKLAR

da bi lahko delala za izvoz), v letu 1984 pa se je zopet povečal, tako da z navadnim brušenim steklom presega 50%.

Precej se je v letih 1982 in 1983 povečal delež II. in III. vrste, kar se je v letu 1984 zopet izboljšalo – zaradi istih vzrokov kot glede deleža!

Če podrobneje pogledamo proizvodnjo po skupinah stekla, ugotovimo, da se je zmanjšal delež kozarcev in kelihov, precej se pa je povečal delež peplnikov, skled in krožnikov, nekoliko pa tudi vrčev in steklenic. Torej premik v korist težjih artiklov darilnega programa.

## Svinčeno gladko in ostale vrste stekla

Po znižanju deleža tovrstne proizvodnje za izvoz se je v letu 1983, še bolj pa v letu 1984, zopet občutno povečal delež proizvodnje za izvoz; še posebej, če upoštevamo, da zopet v večjih količinah proizvajamo tudi svinčeno gladko steklo za izvoz. Še nadalje se bo večal delež tovrstne proizvodnje za izvoz, kar kažejo naročila in zanimanje kupcev.

Nekateri novi izvozni programi in večja usmerjenost v izvoz so v največji meri vplivali na to, da se je povečal delež II. vrste predvsem v letih 1983 in 1984, vendar ocenjujemo, da bo v letu 1985 zopet nekoliko nižji.

Kar se tiče proizvodnje po skupinah stekla, je bila ta dokaj konstantna, v letu 1984 pa se je dokaj povečal delež kelihov. To je pričakovati tudi v letu 1985.

Za proizvodnjo lahko zapišemo, da se količinsko – v kosih, ob vse večji in zahtevnejši izvozni proizvodnji svinčenega brušenega, pa

tudi ostalih vrst stekla – zmanjšuje, medtem ko količinska proizvodnja narašča. Takšna, ocenjujemo, bo tudi proizvodnja v letu 1985 in tudi v prihodnje – vsaj ta del proizvodnje. Na to bo v največji meri vplivala v letu 1984 zgrajena kadna plinska peč, ki ob neprekinjenem delovnem procesu omogoča večje količinske izplene.

Proizvodne zmogljivosti se v obravnavanem srednjeročnem obdobju niso bistveno spremenile. Število peči in njihove zmogljivosti so ostale nespremenjene do leta 1984, potem smo jeseni tega leta opravili remont pete in šeste peči in na njihovo mesto postavili novo plinsko kadno peč z zmogljivostjo 10 do 12 ton v 24 urah.

Obveznosti iz dohodka so se v strukturi dohodka nekoliko povečale. Zmanjševal se je delež dohodka za osebne dohodke, medtem ko se je delež dohodka za poslovni sklad in za rezervni sklad povečeval.

Tako smo nakazali le določena relativna razmerja v delitvi celotnega prihodka in delitvi dohodka. Sicer je celotni prihodek naraščal takole: 1981/1980 143,1, 1982/1981 147,8, 1983/1982 145,7 1984/1983 166,0 in 1985/1984 125,9, če upoštevamo realno rast po cenah v letu 1984!

Če te stopnje primerjamo s stopnjo rasti cen proizvajalcev, indekse cen na drobno in indekse cen življenjskih potrebščin, ugotovimo, da je naš celotni

Tabela 8: Primerjava nekaterih kazalcev uspešnosti naših temeljnih organizacij s povprečji grupacije na ravni SRS in SFRJ

Kazalci	1981	1982	1983 I.-VI. 1984	
<b>1. DOHODEK NA DELAVCA</b>				
Grupacija SFRJ (din)	271.531	311.030	393.873	248.795
Grupacija SRS (din)	348.146	461.168	567.464	327.413
Proizvodni tozdi				
Steklarne (din)	379.634	506.428	675.745	415.898
<b>2. DELEŽ AKUMULACIJE V DOHODKU</b>				
Grupacija SFRJ (%)	15,3	14,3	13,3	14,2
Grupacija SRS (%)	12,8	14,6	14,0	14,6
Proizvodni tozdi				
Steklarne (%)	21,6	20,3	26,3	21,4
<b>3. POVPREČNI MESEČNI NETO OD NA DELAVCA</b>				
Grupacija SFRJ (din)	8.707	10.894	13.638	17.590
Grupacija SRS (din)	10.588	13.179	16.366	19.950
Proizvodni tozdi				
Steklarne (din)	10.105	13.545	16.600	21.054

Tabela 7: Celotni prihodek, dohodek in njegova delitev Steklarne Boris Kidrič (brez dalmatinskih tozdov) v strukturnih odstotkih za obdobje 1981–1985, pri čemer sta leti 1984 in 1985 ocenjeni po cenah v letu 1985. Daljše kolone kažejo celotni prihodek in ostale kazalce v strukturnih deležih v primerjavi s celotnim prihodkom, krajše kolone pa kažejo strukturno delitev dohodka!

Kazalec	1981	1982	1983	1984	1985 (Ocena)
<b>1. CELOTNI PRIHODEK</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>2. PORABLJENA SREDSTVA</b>	40,0	42,1	44,6	42,0	45,5
Od tega amortizacija	1,8	2,6	2,7	2,0	3,7
<b>3. DOHODEK</b>	60,0	100,0	57,9	100,0	54,5
Del dohodka za skupne potrebe	6,2	10,4	5,9	10,3	5,4
Del dohodka za splošne potrebe	–	–	0,1	0,2	0,1
Del dohodka za obresti	0,7	1,2	1,0	1,6	1,5
Del dohodka za DSSS	6,7	11,1	6,5	11,2	5,3
Del dohodka za ostale namene	2,3	3,9	2,3	4,0	2,4
<b>4. OBVEZNOSTI IZ DOHODKA SKUPAJ</b>	16,0	26,6	15,8	27,3	14,7
<b>ČISTI DOHODEK</b>	44,0	73,4	42,1	72,7	40,6
Masa sredstev za bruto osebne dohodke	29,0	48,3	28,0	48,3	24,6
Skupna poraba	3,8	6,3	3,7	7,3	3,2
Poslovni sklad in RMOD	9,9	16,5	9,1	15,7	10,8
Rezerve	1,3	2,3	1,3	2,3	2,1
<b>AKUMULACIJA IZ ČISTEGA DOHODKA</b>	11,3	18,7	10,4	18,0	12,9
<b>SREDSTVA ZA REPRODUKCIJO</b>	13,0	21,7	12,9	22,4	15,5



prihodek naraščal hitreje, kot so naraščali omenjeni indeksi.

Torej lahko trdimo, da smo uspeli dosežati nekoliko večje stopnje rasti celotnega prihodka, kot je bila uradna stopnja inflacije, merjena z omenjenimi indeksi. V največji meri sta na to vplivala izvoz in politika realnih tečajev tujih valut.

Če primerjamo dosežke naših proizvodnih temeljnih organizacij s povprečnimi dosežki grupacije v Sloveniji in Jugoslaviji, kakr kaže tabela 8, ugotovimo, da smo v povprečju vseskozi dosegali večji dohodek na delavca, večji delež akumulacije v dohodku, pa tudi nekoliko večje povprečne neto osebne dohodke na delavca smo imeli! Vendar s takšnimi dosežki vseeno ne smemo biti zadovoljni, saj naši zaostajajo za povprečjem gospodarstva SRS.

## Kazalniki za primerjanje rezultatov gospodarjenja po metodologiji Gospodarske zbornice SRS in SDK

Precejšnjo uporabnost in dokaj veliko izrazno moč imajo kazalci, pripravljeni po metodologiji Gospodarske zbornice iz zaključnih računov. Odločili smo se za dva, ki dodatno pojasnjujeta prej navedene podatke:

**Akumulativnost poslovnih sredstev:** je kazalec, ki pove, kolikšen del poslovnega sklada se je v proučevanem obdobju oblikoval na podlagi razdeljenega čistega dohodka za akumulacijo.

Ti odstotki so bili v letih od 1981 do 1984 pri nas naslednji: 1981 39,7, 1982 35,5, 1983 35,6, 1984 40,4 in daleč višji kot so bili v grupaciji in v gospodarstvu ter industriji SR Slovenije!

**Naslednji takšen podatek je tudi akumulacija na delavca:**

V letih od 1981 do 1984 je na delavca

odpadla naslednja akumulacija (v dinarjih); 1981 81.877, (7,34), 1982 102.661 (7,31), 1983 178.012 (9,91), 1984 315.830 (11,60).

Tudi pa podatek kaže, da je bila akumulacija na delavca večja kot v povprečju v grupaciji in v gospodarstvu oziroma industriji in rudarstvu SRS.

V oklepaju so navedeni podatki o deležu povprečnih neto osebnih dohodkih v gospodarstvu SRS.

## Investicijska dejavnost večja od načrtovane

V srednjeročnem obdobju 1981–1985 smo izpeljali ves s srednjeročnim planom zastavljen obseg investicij. Bil je tako po obsegu kot vrednosti celo večji od načrtovanega! Dejansko je šlo (upoštevajoč tudi novo, še nekončano investicijo) za najboljšo, še nekončano investicijo) za najboljše investicijske posege v zgodovini Steklarne.

Na kratko pogledimo najpomembnejše izpeljane investicije v obdobju 1981–1985.

### Gradnja brusilnice kristalnega stekla in kislinske polirnice v Kozjem

Začetek investicijskih del v aprilu 1981, končanje v marcu 1982. Skupaj dosežena vrednost naložbe: 71,152.000

*Gradbišče nove talilnice v začetku avgusta 1984... – foto Z. Novak*

dinarjev, od tega: 1. osnovna sredstva 58,985.000 dinarjev, gradbena dela 38,009.000 din, domača oprema 58,985.000 din in uvožena oprema 5,267.000 din, 2. ostali stroški 3,987.000 din in 3. trajna obratna sredstva 8.180.000 din.

**Pridobljene kapacitete:** montiran polavtomatski brusilni stroj, montiranih 20 brusnih strojev, od tega 16 brusnih vreten z možnostjo še dodatnega instaliranja brusnih kapacitet. Možnost za povečanje števila zaposlenih na skupaj preko 200 zaposlenih, zaokrožitev tehnološkega procesa, z vsemi fazami finalizacije.

### Plinska kadna peč

Opravljen remont pete in šeste peči v juliju in avgustu 1984 postavljena plinska kadna peč s kapaciteto 10 do 20 ton v 24 urah. Skupaj je dosegla vrednost nabavljene opreme in montažnih del 73,868.827 dinarjev, kar je nabavna knjižna vrednost nove peči.

V Steklarni smo s to pečjo uvedli novo gorivo – zemeljski plin, omogočili možnost kontinuiranega načina dela in na ta način doseči večje izplene.

Investicija je bila opravljena med potekom del na naši novi veliki investiciji v času, krajšem kot dva meseca.

### Investicija za povečanje, modernizacijo in racionalizacijo proizvodnje kristalnega stekla v Rogaški Slatini

Začetek investicijskih del v maju 1984, dokončanje v juniju 1985.

Skupaj predračunska vrednost po prvi aktualizaciji (oktober 1984) je 2.104,914.000 dinarjev, od tega 1. gradbena dela in objekti 461,449.000 din, domača oprema z montažo in instalacijami 313,094.000 din, vozna oprema s carino 875,260.000 din, 4. ostali investicijski stroški 130,418.000 din. Skupaj je to 1.780,221.000 din. Druga potrebna sredstva so bila 217,973.000 din, trajna obratna sredstva so bila 106,720.000 dinarjev.

Gre za investicijo, s katero bomo več kot podvojili proizvodnjo svinčenega brušenega stekla. V tozdu Osnovna izdelava bo stekla proizvodnja pihalnih izdelkov na avtomatu in na avtomatski stiskalnici.

Prvi naj bi dal 2,100.000 kosov proizvodnje in stiskalnica 1,366.500 kosov neto proizvodnje. Teža pihalnih izdelkov bo 735 ton in stiskanih izdelkov 1.624 ton. Večji del te proizvodnje bo v končni fazi obdelan – obrušen. V ta namen povečujemo kapacitete brušenja – dodatno 230 brusilcev in dva brusna avtomata, pa tudi kapacitete kislinskega poliranja.





■ Ta investicija naj bi omogočila predvsem naslednje: povečati izvoz po končani investiciji in polnem izkoristku kapacitet na 16,5 milijonov ZDA dolarjev, podvojiti celotni prihodek in povečati dohodek na delavca, dodatno zaposliti 540 delavcev, posodobiti proizvodni proces z avtomatizirano opremo, ki bo omogočila dvigniti produktivnost in znižati stroške na enoto proizvoda ter prostorsko urediti obstoječe stanje v delovni organizaciji, urediti transportne poti.

To je le nekaj osnovnih podatkov o večjih pomembnejših investicijah. Manjše sprotne nabave opreme, ki so pomenile zamenjave in ohranjanje kapacitet na enaki ravni, ne navajamo posebej.

Investicija v Kozjem in investicija za povečanje, modernizacijo in racionalizacijo proizvodnje kristalnega stekla v Rogaški sta bili v srednjeročnem planu 1981-1985, medtem ko smo plinsko kadno peč uspeli izpeljati z lastnimi sredstvi!

Predvsem z investicijo v Rogaški, ki je po obsegu in vrednosti del ter po svoji tehnološko-proizvodni zasnovi največji tovrstni poseg v zgodovini Steklarne, bo v precejšnji meri zagotovljen naš razvoj tudi v srednjeročnem obdobju 1986-1990. Gre torej za tako pomembne posege, da bodo ti odločilno vplivali tudi na naš razvoj v bodoče...

## Nabava in oskrba z energijo

### Nabava iz uvoza

Osnovne surovine vseskozi nabavljamo iz uvoza - razen kalcita, manjših količin pepelike in sode. Gre za že tradicionalne dobavitelje surovin, ki jih nabavljamo iz uvoza zato, ker jih na domačem tržišču ni oziroma niso zadovoljive kvalitete. Prav tako iz uvoza nabavljamo fluorovodikovo kislino, brusna sredstva in diamantna brusna sredstva.

Skupaj je bila vrednost uvoza surovin in repromaterialov ter rezervnih delov v posameznem letu med 1,4 in 1,65 milijonov ZDA dolarjev, preračunano po tečaju ZIS, ki so veljali v posameznem letu. Upoštevaajoč dejstvo, da se je ameriški dolar v tem obdobju precej okreplil, da je tudi uvoz realno porastel.

Kar se tiče cen za uvožene surovine in repromateriala, ugotavljamo, da so te dokaj stalne in se v tujih valutah v

Tabela 9: Poraba energije v obdobju 1981-1985

Leto	Skupaj poraba v GJ (Giga Joulih)	Od tega posamezne vrste energije				
		Elektrika	Propan -butan	Mazut	Gorilno olje EL	Zemeljski plin
1981	217.630,3	8,8	1,0	86,2	4,0	-
1982	221.304,6	8,9	1,0	86,4	3,7	-
1983	222.050,2	8,6	1,1	86,5	3,9	-
1984	227.662,17	8,7	1,0	86,3	3,8	10,2
1985 <sup>1</sup>	301.364,2	12,7	0,8	17,0	2,6	66,9

<sup>1</sup> Ocena

Tabela 10: Energetski stroški v letih 1981-1985 (v milijonih dinarjev!)

Kazalca	1981	1982	1983	1984	Ocena 1985
1. Prihodek od prodanega stekla (1-4)	539,2	774,8	1.115,1	1.788,1	3.899,0
2. Energetski stroški	53,2	77,7	126,9	223,0	504,6
3. 2:1 x 100	9,9	10,0	11,4	12,5	12,9

posameznih letih povišajo le za kakšen odstotek - v odvisnosti od zneska inflacije v posamezni državi. Glede na to, da gre za dobro kvaliteto in dokaj stalne cene, ki v končnem znesku narastejo za spremembe tečajev in uvoznih davščin, ugotavljamo, da so cene uvoženih surovin v povprečju naraščale precej počasneje kot cene repromaterialov in predvsem energije na domačem tržišču.

### Nabava na domačem tržišču

Razen nabave energetskih goriv na domačem tržišču nabavljamo v primerjavi z uvozom tako količinsko kot tudi vrednostno manj kot iz uvoza.

Osnovne značilnosti nabave na domačem tržišču za obdobje 1981-1985 so bile: slaba založenost tržišča z mnogimi izdelki, ki jih rabimo za našo reprodukcijo (elektromotorji, klinasti jermeni, les za modele), slabšanje kvalitete dobavljenega repromateriala in

flacije, merjena z indeksi cen pri proizvajalcih ali tudi na kakšen drug način.

Poglejmo si osnovne značilnosti v porabi energije za obdobje 1981-1985 kot kaže tabela 9!

■ Iz tabele 9 je razvidno, da je poraba energije - izražena z energetsko vrednostjo posameznih vrst energije - preračunane v giga Joule (GJ) - naraščala iz leta v leto. Večji skok (svo zabeležili v letu 1984 (nova plinska kadna peč, ki omogoča tudi večje izplene), prav tako pa načrtujemo povečanje porabe v letu 1985, ko bodo začele obratovati nove kapacitete.

Vsa ta leta sta rahlo naraščali količinska proizvodnja v kg in količine porabljenih surovin zaradi vse večje proizvodnje svinčenega stekla.

Zanimivo je vedeti, koliko energije smo porabili v posameznem letu na 1 kg uskladiščenega stekla (MJ = približno 239 Kcal):

	1981	1982	1983	1984	Ocena 1985
Mega Jouli	173,5	157,0	160,1	153,4	130,6 <sup>1</sup>

<sup>1</sup> V letu 1985 ocenjujemo, da bomo uskladiščili 30% proizvodnje iz nove, z investicijskim načrtom predvidene proizvodnje!

izdelkov in hitra rast cen ter izsiljevanje dobaviteljev (sive cene)

### Oskrba z energijo - stroškovno področje energije

Menimo, da je oskrba z energijo - vsaj po stroškovni plati, postala eno ključnih področij našega poslovanja. Časi cenene energije so mimo in prav stroški za energijo so med vsemi naraščali najbolj dinamično, saj so cene vseh vrst energije, ki jo uporabljamo, v povprečju rastle hitreje kot stopnja in-

Vsako količinsko povečanje proizvodnje se odraža na porabo energije na 1 kg uskladiščenega stekla. Pri obstoječih kapacitetah je poraba energije skoraj konstantna, večji izpleni oziroma količine uskladiščenega stekla pa zmanjšujejo specifično porabo na enoto uskladiščenega stekla.

■ Za leto 1985 načrtujemo še manjšo porabo energije za enoto izdelka. ■ Ob polletju načrtujemo zagon novih kapacitet. Nova električna kadna peč pa porabi, gledano energetsko z MJ, pa tudi vrednostno, pre-



cej manj energije na 1 kg natalljega stekla, kot jo porabijo obstoječe peči. To se pozna že letos, še občutneje pa bo to prišlo do izraza v prihodnje.

Delež energetskih stroškov v prihodkih od prodaje stekla se je pa v posameznih letih gibal kakor kaže tabela 10:

Kljub temu, da so tudi naši prihodki od prodaje stekla naraščali hitreje kot stopnja inflacije, merjena z indeksi rasti cen pri proizvajalcih, so stroški energije naraščali še daleč hitreje. Zato bo v bodoče še več pozornosti treba nameniti varčevanju energije, oziroma doseči njeno manjšo porabo na 1 kg uskladiščenega stekla. Prvi korak, da to dosežemo, je investicija v električno kadno peč, ki bo zmanjšala porabo energije že v letu 1985, še več si pa lahko obetamo v letu 1986 in pozneje, ko bodo nove kapacitete obratovala s predvidenim obsegom proizvodnje.

Naj še pripišemo, da so stroški za energijo, surovine in repromateriale postali daleč večja vrednostna postavka, kot smo tega bili vajeni v prejšnjem srednjeročnem obdobju, ko je bila energija še cenejša, dinar pa precejnjen.

Zato mora biti nenehno zmanjševanje stroškov na enoto proizvoda med našimi glavnimi nalogami. Investicija, ki jo letos končujemo, je le prvi korak na tej poti!

## Kaj pa zaposlovanje?

Število zaposlenih se je v celotnem srednjeročnem obdobju povečalo dokaj dinamično.

Tabela 11: Povprečno število zaposlenih v Steklarni v posameznem letu (brez tozdov Tehno-Kristal, Dalmacija-Kristal in Naše steklo)

Leto	1981	1982	1983	1984	1985
Steklarna	1.307	1.374	1.390	1.491	1.681

Tabela 12: Zaposleni po dejanski kvalifikacijski strukturi (stanje konec leta!)

Leto	Kvalifikacijske stopnje								Skupaj
	I.	II.	III.	IV.	V	VI.	VII.	VIII.	
1981	772	107	6	385	75	11	5	1	1.362
1982	785	125	13	393	85	12	5	1	1.419
1983	800	130	13	406	87	11	7	1	1.455
1984	840	162	5	465	90	13	8	1	1.584

Če primerjamo stopnjo rasti v letu 1985 z letom 1981 in iz te izračunamo povprečno stopnjo rasti (za 1985 je vzeta plan zaposlovanja), ugotovimo, da se je število zaposlenih v povprečju letno povečevalo za 6,5% oziroma, da je bilo v letu 1981 v povprečju zaposlenih 1.307 delavcev in v letu 1985 1.681 delavcev.

To je gotovo visoka stopnja rasti zaposlovanja. Večji del novih zaposlitev je v povezavi z novimi investicijami. Tako se je število zaposlenih najbolj povečalo v Dekorju po zaključeni investiciji in sicer od 122 povprečno zaposlenih v letu 1981 na 197 zaposlenih v letu 1985.

Tudi v Kristalu in Osnovni izdelavi se je število zaposlenih v letu 1984, še bolj pa se bo v letu 1985, povečalo na račun novih zaposlitev v zvezi z našo novo veliko investicijo. Tako da bolj dinamično zaposlovanje pričakujemo še v letih 1986 in 1987, da bomo še bolj izpopolnili proizvodne kapacitete, predvsem kar se brušenja tiče.

*Takšno je pročelje nove proizvodne in skladiščne hale! – foto Z. Novak*

Kvalifikacijska struktura zaposlenih, tako po zahtevani kot po dejanski izobrazbi, se je precej izboljšala.

Če prikazujemo kvalifikacijsko strukturo po dejanskih stopnjah strokovne izobrazbe, dobimo dokaj neugodno sliko, ki pa ne kaže prave mere usposobljenosti delavcev za opravljanje del in nalog, saj mnogi, ki nimajo formalnopravne izobrazbe, zadovoljivo opravljajo svoja dela. Gre predvsem za zaposlene v neposredni proizvodnji.

Zato bi v bodoče z izobraževanjem ob delu in z internim priznavanjem usposobljenosti oziroma z delom pridobljenih izkušenj izkazovali ugodnejšo kvalifikacijsko strukturo, ki bi bolj realno kazala dejansko usposobljenost za delo.

Tako je po dejanski kvalifikacijski strukturi v letu 1981 delež I. stopnje znašal 56,7%, v letu 1984 pa 53,0%, zvišal pa se je delež II. stopnje od 7,9% na 10,2% in IV. stopnje (poklicne šole) od 28,3 na 29,4%. Prav tako se je zvišalo število zaposlenih V. ter VI. in VII. stopnje – torej delavcev s srednjo, višjo in visoko izobrazbo – od 6,8 na 7,1%.

Še ugodnejša bo ta slika konec leta 1985, pa tudi v bodoče, ko bodo uresničili vse načrtovane zaposlitve!

Od skupnega števila zaposlenih je bil v letu 1981 delež žensk 41%, v letu 1984 pa je ta delež znašal 41,6%. Od skupnega števila imamo torej zaposlenih velik odstotek žensk, kar bi kazalo bolj upoštevati pri načrtovanju družbenega standarda.

Povprečna starostna struktura je še nadalje ugodna, saj se še naprej večja število mlajših zaposlenih delavcev. V letu 1984 je bilo kar 55,5% zaposlenih mlajših od 30 let, medtem ko je bil ta odstotek v letu 1981 še 48,3%. Povprečna starost zaposlenih je znašala konec leta 1984 30,1 let, v letu 1981 pa 31,8 let.

V veliki meri na povprečno starost zaposlenih prav gotovo vpliva priznana benificirana delovna doba za osnovne steklarske poklice.





Tabela 11 kaže povprečno število zaposlenih v minulih letih! Dejansko kvalifikacijsko strukturo pa kaže tabela 12!

## Naša prodaja in izvoz

### Tuja tržišča

O našem izvozu najbolj zgovorno govorijo naslednje tabele (od št. 13 do št. 17!)

Izvoz je z upoštevanjem plana in izvoza za leto 1985 naraščal po povprečni stopnji 9,9%; v letih 1982 in 1983 je bil manjši kot leta 1981; leta 1984 je bil doslej največji v zgodovini Steklarne, nadaljnjo rast pa pričakujemo tudi letos in pozneje, ko bodo s polno zmogljivostjo začele obratovati nove kapacitete.

Regionalna struktura izvoza po vrednosti kaže, da je do leta 1983 naraščal delež izvoza v ZDA, ki je to leto dosegel že dobre štiri petine vrednosti skupnega izvoza. Na to je v precejšnji meri vplivala tudi vrednost ameriškega dolarja, ki je vse od leta 1980 naraščala tudi proti ostalim čvrstim valutam.

V letu 1984 se je delež ZDA nekoliko zmanjšal, povečal pa se je delež izvoza v nekatere evropske dežele – Italija, Francija, Švedska, ZRN in Velika Britanija. Vendar bo potrebno v bodoče za večjo varnost našega izvoza doseči skladnejšo regionalno strukturo izvoza.

Ti podatki v precejšnji meri pojasnijo, zakaj so nekatere velike in uspešne organizacije naenkrat zašle v težave. Velika uvozna odvisnost jim je ob politiki precenjenega dinarja do leta 1979 omogočila poceni uvoz in ob visokih cenah na domačem tržišču zadovoljivo raven dohodka, osebne in skupne porabe ter akumulacijo in »pregret« razvoj. Ko pa se je že leta 1980 začelo voditi politiko realnega aktivnega tečaja dinarja, se je začel izboljševati položaj izvoznikov; predvsem tistih z večjim neto deviznim učinkom, med katere sodimo tudi mi!

Med vrednostjo izvoza in vrednostjo uvoza je precejšnja medsebojna povezava. Neto devizni učinek se je nekoliko zmanjšal v letih 1982 in 1983, precej povečal pa zopet v letu 1984. Podobno planiramo tudi za leto 1985.

Stopnja pokritja uvoza z izvozom se ni bistveno spremenila. V bodoče moramo pričakovati še večje absolutno neto devizne učinke.

Tabela 13: Kazalci o izvozu v letih 1981–1985

Kazalci	1981	1982	1983	1984	1985
Izvoz (\$)	7,531.266	6,515.093	6,324.715	8,037.979	11,000.000
Povprečna vrednost (\$)	35,49	49,85	98,02	156,392	250,00
Verižni indeksi	100,0	86,5	97,1	128,1	118,5
Povprečna stopnja rasti:	4,55				

Tabela 14: Povprečna vrednost ZDA \$ v posameznem letu izračunana iz srednjih tečajev konec mesecev:

Leto	1981	1982	1983	1984	1985
Povprečna vrednost \$ po srednjem tečaju	35,377	51,388	95,853	157,680	250,00
Verižni indeksi	100,0	145,3	186,5	164,5	158,5
Povprečna stopnja rasti:	63,04				

Tabela 15: Povprečne vrednosti DM v posameznem letu

Leto	1981	1982	1983	1984	1985
Povprečna vrednost DM po srednjem tečaju	16,16	21,05	37,11	54,87	87,70
Verižni indeksi	100,0	130,3	176,3	147,5	159,8
Povprečna stopnja rasti:	48,855				

Tabela 16: Kazalci o rasti cen na drobno, o rasti življenjskih stroškov in o rasti cen pri proizvajalcih

Kazalci	1981	1982	1983	1984	1985
Indeksi rasti cen na drobno	100,0	129,0	140,4	155,2	150,0
Povprečna stopnja rasti:	42,270				
Indeks porasta življenjskih stroškov	100,0	130,1	140,3	153,7	150,0
Povprečna stopnja rasti:	42,318				
Indeks rasti cen pri proizvajalcih	100,0	123,1	130,6	161,2	155,0

Tabela 17: Izvožno-uvozna razmerja

Leto	Izvoz v \$	Uvoz v \$ <sup>1</sup>	Neto devizni učinek v \$
1981	7,531.266	1,630.738	5,900.528
1982	6,515.093	1,414.769	5,099.324
1983	6,324.715	1,298.688	5,026.027
1984	8,037.979	1,652.611	6,385.368
1985 <sup>2</sup>	11,000.000	2,550.000	8,450.000

<sup>1</sup> Po tečaju ZIS

<sup>2</sup> Plan

### Domače tržišče

Vrednostno je bil delež od prodaje na domačem tržišču v prihodkih od prodaje stekla vseskozi manjši kot delež izvoznih prihodkov in se je ta delež tudi nenehno zmanjševal; še posebej, če upoštevamo dejstvo, da smo v letih 1982 in 1983 na domačem tržišču prodali krepko čez 55% količin naše proizvodnje, pa smo vrednostno zanjo iztr-

žili v letu 1982 le 47,4% in v letu 1983 pa le še 39%.

To kaže na izrazito zaostajanje domačih cen za izvoznimi. Če smo v prejšnjem srednjeročnem obdobju ugotavljali, da so izvozne cene kljub stimulacijam v povprečju precej zaostajale za domačimi cenami, pa smo bili v tem srednjeročnem obdobju priče ravno nasprotnemu razmerju cen med domačimi in tujimi cenami. Naše



cene so v obravnavanem obdobju na domačem tržišču precej zaostale tudi za stopnjo inflacije.

Trdimo lahko, da je imel v prodaji absolutno prednost vseskozi izvoz in da sistematični načrtovani prodaji in proizvodnji za domače tržišče nismo – predvsem iz objektivnih razlogov – posvečali dovolj pozornosti.

Večji del prodaje smo zagotavljali s posredovanjem grosističnih delovnih organizacij, tako da nimamo večjega vpliva na oblikovanje prodajnih poti naših izdelkov in njihovo predstavitev na prodajnih mestih. Glede na dejstvo, da je po letu 1979 življenjska raven vse nižja, bo tudi prodaji na domačem tržišču v bodoče treba nameniti več pozornosti.

Ocenjujemo, da se obetajo lepe možnosti za občutno povečanje obsega prodaje v turističnih in tranzitnih centrih, saj je svinčeno brušeno steklo med najbolj zanimivimi vrstami blaga za tuje turiste.

## In še o osebni in družbenem standardu delavcev

### Osebni dohodki

Osebni dohodki so gotovo najpomembnejša sestavina osebnega in družbenega standarda. Neto osebni dohodki, izplačani na ravni delovne organizacije, so bili v posameznih letih, kakor kaže tabela 18!

V primerjavi s preteklim srednjeročnim obdobjem je bil v zadnjem

Tabela 18: Povprečni osebni dohodki v Steklarni in v gospodarstvu SRS (v dinarjih in indeksih)

Kazalci	1981	1982	1983	1984	1985 <sup>1</sup>
Povprečni neto OD					
v Steklarni	10.421	14.125	17.361	26.462	40.751
Povprečni neto OD v gospodarstvu SRS	11.153	14.040	17.957	27.222	40.152
Indeksi Steklarna/gospodarstvo SRS	93,4	100,6	96,7	97,2	101,5

<sup>1</sup> Ocena za leto 1985

storjen pomemben premik na področju delitve osebnih dohodkov (OD). Če so v prejšnjem srednjeročnem obdobju povprečni OD v Steklarni zaostajali za tistimi v gospodarstvu SRS od 26–30%, potem so v tabeli 18 prikazani kazalci gotovo vzpodbudni, če istočasno vemo, da smo precej izboljšali tudi našo reproductivno-akumulacijsko sposobnost.

Povprečje v Steklarni v precejšnji meri zbijajo zasluži delavcev in delavk, ki opravljajo najenostavnejša dela, sicer bi bilo povprečje precej višje. Večji od povprečja so osebni dohodki v Osnovni izdelavi, Servisu in DSSS, nekoliko nižji v Kristalu in Dekorju, precej nižji pa v Dodelavi.

Glede na zahtevnosti del in delovnih pogojev v naši delovni organizaciji menimo, da morajo v bodoče biti naši osebni dohodki večji od povprečja v gospodarstvu SRS. To pa bomo dosegli le z uspešnejšim gospodarjenjem.

Ne glede na take pozitivne težnje v gibanju naših povprečnih osebnih dohodkov v primerjavi z gospodarstvom SRS pa so realni osebni dohodki v tem srednjeročnem obdobju občutno upadli, saj so vsa ta leta življenjski stroški naraščali hitreje, kot so naraščali povprečni osebni dohodki. Zato moramo storiti vse za to, da ustavimo

Potrebovali bi še več steklopihalcev, saj je povpraševanje po tovrstnih proizvodih veliko – foto Z. Novak

njihov nadaljnji realni padec in jih poskušamo povečati, da bo njihova kupna moč večja!

### Družbeni standard

Vsem delavcem je med rednim delom zagotovljen topli obrok. Stroški prehrane med delom so zadnja leta močno porastli – zaradi hitre rasti cen prehranbenih artiklov. Prostori družbene prehrane so že pretesni, pa tudi sanitarno-tehničnim predpisom ne ustrezajo več. Upam, da bomo to vprašanje ustrezno rešili z našo novo veliko naložbo in v okviru te zgradili tudi novo delavsko restavracijo.

V celotnem srednjeročnem obdobju, z upoštevanjem leta 1985, ko načrtujemo pridobiti še 12 stanovanj pred koncem leta 1985, smo skupaj pridobili 18 stanovanj, zraven tega pa namenili za individualno gradnjo še 25.739.000 dinarjev.

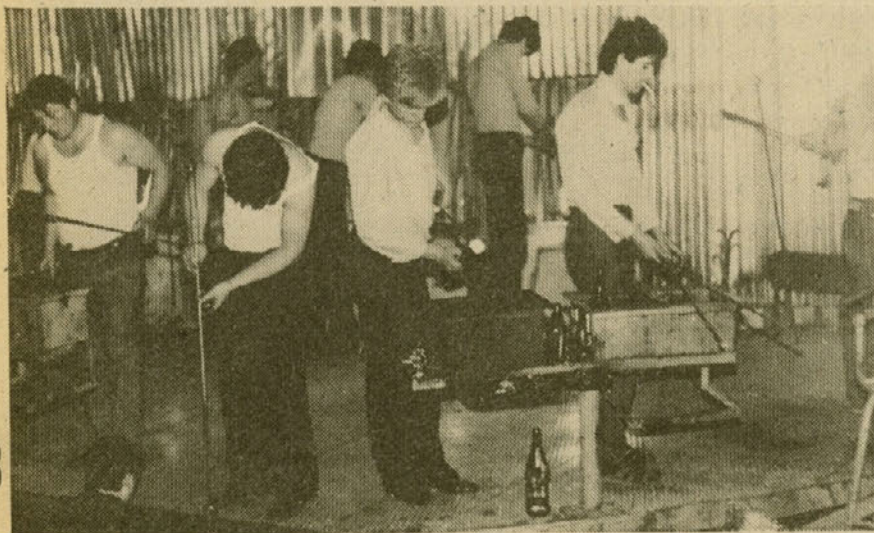
Težko je realno ovrednotiti vrednosti, ki so bile v posameznih letih namenjene za individualno oziroma družbeno gradnjo, toda ocenjujemo, da smo upoštevali s srednjeročnim načrtom zastavljena razmerja o usmerjanju sredstev stanovanjske graditve.

Konec leta 1984 je Steklarna imela 184 stanovanj, in če upoštevamo še 12, ki jih bomo kupili v letu 1985, se bo število povečalo na 196 stanovanj, kar je že lep stanovanjski sklad. Toda glede na visoko stopnjo zaposlovanja v srednjeročnem obdobju 1981–1985, pa tudi še v prihodnjem srednjeročnem obdobju, bomo morali še več pozornosti in sredstev nameniti stanovanjski graditvi.

V obdobju 1981–1985 smo pridobili še dve stanovanjski počitniški enoti na otoku Cresu, tako da imamo sedaj 17 zaokroženih stanovanj. To zaenkrat zadošča za letovanje večine družin zaposlenih delavcev.

### Sklepna misel

V naslednji izdaji »Steklarja« bomo objavili predlog izhodišč razvojnih usmeritev razvoja Steklarne za srednjeročno obdobje 1986–1990, tako da bomo v poletnih mesecih že lahko sprejeli temeljne planov temeljnih organizacij!





Kadrovske zanimivosti

# V aprilu 1845 delavcev

V aprilu je bilo v Steklarni zaposlenih 1845 delavk in delavcev, od tega v tozdu Osnovna izdelava 497, v tozdu Dodelava 199, v tozdu Kristal 441, v tozdu Dekor 205, v tozdu Servisne dejavnosti 84, v tozdu Delavska restavracija 24, v tozdu Naše Staklo 13, v tozdu Dalmacijakristal 105, v tozdu Tehnokristal 78 in v delovni skupnosti skupnih služb 199. V tem mesecu je prišlo med nas 46 novih sodelavcev, zapustilo pa nas je 7 sodelavcev!

## Prišli

V aprilu so prišli med nas: v tozdu Osnovna izdelava – za odnašalce: Andrej Beg, Martin Drogenik, Josip Hlupič, Rajko Povalej in Henrik Srbotnjak, za električarja II Robert Komeički, za ključavničarja II Slavko Drozg, Franc Fric in Stjepan Mlinar, za čistilko sanitarij Slava Polajžer, za pripravnika Zdravko Artič in za vodji izmene avtomatične in ročne izdelave stekla Milan Levstik, ki je bil premeščen iz delovne skupnosti skupnih služb, in Dominik Novak; v tozdu Dodelava – za brisalke stekla: Renata Brin, Gordana Jotić, Zvonka Kovačec, Katica Oberški in Jožica Tepeš, za brusilce III v grobi brusilnici: Alojz Cesarec, Ivan Drogenik, ki je bil premeščen iz tozda Osnovna izdelava, Andrej Lepan, Danijel Toplišek in Dragutin Žerjav; v tozdu Kristal – za pripravnike: Mirjana Jutriša, Dragica Nikolič, So-

nja Nežmah, Anica Nunčič, Marija Šeligo, Ana Šket, Marija Šket (1968), Marija Šket (1967), Tatjana Verk, Marija Vocovnik, Darja Vouk in Robert Žvorc; v tozdu Dekor – za brisalke stekla Olga Šumej, za brusilce I. delovnega področja: Tatjana Bovha, Miran Klavžar, Tatjana Mazej in Irena Volavšek ter za pripravnike: Silva Andrenšek, Biserka Kovačec in Darko Resnik; v tozdu Servisne dejavnosti – za kleparja II Marjan Peer in za transportnega delavca Milivoj Ivič, ki je bil premeščen iz tozda Osnovna izdelava; v Delovno skupnost skupnih služb – za prevzemni kontrolorki I Zofija Mrkša in Ivanka Zajec, ki sta bili premeščeni iz tozda Dodelava.

Vsem novim sodelavcem želimo veliko delovnih uspehov in da bi se prijetno počutili v našem kolektivu!

## Odšli

V aprilu so zapustili naš kolektiv – iz tozda Osnovna izdelava: čistilka sanitarij Neža Dolšak, ki se je starostno upokojila, krogličar Jože Lah zaradi odpovedi, odnašalca Jože Drogenik in Marijan Kovačec zaradi odpovedi in Anton Mikša, ki je bil izključen; iz tozda Servisne dejavnosti transportni delavec Ivan Štruklec, ki je umrl.

## Rodili so se

V aprilu so se rodili našim sodelavkam in sodelavcem: Marjanca Bikšek – Antonova hči, Boris Klavžar – Vidičin in Cvetkov sin, Maja Kovač – Anin sin, Simona Perkovič – Marijina hči, Natalija Potočnik – Andjelkina hči in Boštjan Žerak – Marjanin sin.

Vsem staršem čestitamo za veseli dogodek, novorojenčkom pa želimo mnogo zdravja in lepega v življenju!

## Poročili sta se

V aprilu sta se poročili Slavica Gluhak – poročena Antolino in Darinka Krklec – poročena Oblak.

Obema mladoporočenkama čestitamo in želimo na novi življenjski poti veliko lepega!  
ZDENKA GORENC

## Krajevna skupnost in združeno delo v Kozjem

# Velik prispevek Steklarne

V zadnji izdaji Steklarja ste lahko prebrali poročilo o uresničevanju programa krajevne skupnosti Rogaška Slatina v letu 1985 in razbrali, s kakšnimi problemi se ukvarja ta temeljna samoupravna skupnost. Tokrat pa nekaj besed o krajevni skupnosti in združenem delu v Kozjem!

Krajevna skupnost je tista temeljna samoupravna skupnost, v kateri delovni ljudje in občani zadovoljujemo večino svojih vsakdanjih potreb. Zato je nujno, da delovni ljudje sodelujemo v njenih organih in da v temeljnih organizacijah združenega dela jasno opredelimo svoj odnos do te samoupravne tvorbe, v kateri se delovni ljudje pojavljamo kot financerji in kot uporabniki njene dejavnosti.

Steklarna Boris Kidrič je že veliko prispevala za razvoj krajev, v katerih prebivajo. Oblike pomoči pa so razno-teré, kot so na primer: prispevek iz

čistega dohodka, prispevek društvom in organizacijam, razni komunalni prispevki, prispevek za obvoznico, telovadnico ipd. Tako tudi tozdu Dekor Steklarne predstavlja za Kozje in kozjanske krajevne skupnosti določen vir sredstev za financiranje skupnih potreb občanov na tem območju.

Krajevna skupnost Kozje šteje kakšnih 1300 občanov, medtem ko šteje ožji kozjanski okoliš s KS Buče, KS Lesično, KS Zagorje, KS Virštajn, KS Podsreda in KS Osrednek približno 6000 prebivalcev.

Značilnosti kozjanskih krajevskih skupnosti so: hriboviti predeli, raztepenost zaselkov, visoka starostna sestava prebivalcev, odmaknjenost od centrov, nezadostna prometna povezanost, pomanjkanje delovnih mest itn.

Osrednje razvojne usmeritve pa so: izboljšati celotno infrastrukturo, zaposlovanje mladih oziroma nezaposlenih, ustvariti pogoje za razvoj kmetijstva, manjše industrije in turizma.

Kaj smo začrtali v programu krajevne skupnosti Kozje za leto 1985?

Začrtali smo si: posodobitev ceste na Veternik v dolžini 6 kilometrov od celotne dolžine 12 kilometrov, z regulacijo Bistrice urediti naravni bazen z mehkim jezom, ureditev športnih igrišč na predvidenem mestu, gradnja ceste do smučišča v dolžini enega kilometra, urediti parkirne površine v kra-



# STEKLAR



Rešetar, Kurent, keltski novci... ponazarjajo našo preteklost

Graver Jože Gajzer iz Dekorja v Kozjem postaja vse večji mojster tovrstnih veščin na steklu - foto Mestinšek



ju, v združevanje in obnova kategoriziranih in nekategoriziranih cest ter vsaj manjša pomoč društvom ter organizacijam.

Program, ki je seveda nadrobno razčlenjen, pa še zdaleč ne zagotavlja rešitve nekaterih življenjsko neobhodnih posegov. Tako imamo na primer za cesto na Veternik le 5 milijonov dinarjev pri samoupravni cestnokomunalni interesni skupnosti (SCKIS) še iz programa za leto 1984, kar pa je sedaj vredno polovice manj, kot je bilo vredno pred letom. Na Veternik vozimo z malim avtobusom šolarje in delavce po gozdni cesti, ki je prej kolovoz. Če bi hoteli to pot urediti, ki je še kako pomembna, bi potrebovali 5 milijard starih dinarjev... Podobno žgoč je tudi problem, ki nam ga predstavlja cesta v Zagorje, ki je v občini edina krajevna skupnost brez kvadratnega metra asfalta. V Krajevni skupnosti Posreda nujno potrebujejo vodovod. In še bi se dalo naštevati zaselke, ki nimajo urejenih prometnih poti, telefon ipd.

Osnova težava pri zadovoljevanju potreb občanov oziroma sofinanciranju dejavnosti, ki zagotavljajo njihovo zadovoljevanje, je, da po samoupravnem sporazumu prispevata sredstva le tozda Metka in Dekor (letos kakšna 2 milijona dinarjev). Veliko število delavcev, ki združujejo delo zunaj kraja bivanja, v centrih, kot so Celje, Krško, Senovo, pa s svojimi tozdi ne prispevajo za urejanje potreb v kraju bivanja nič.

Velik problem območja z manjšo industrijo je tudi, da se tukaj manj gradi - tako v zasebnem kot v družbenem sektorju, pa se zato iz naslova komunalnega prispevka zbere le pičla sredstva. Samoprispevek, ki ga zberemo, omogoča le zasilno vzdrževanje vaških cest, ki so zaradi terena hitro uničene in je njihovo vzdrževanje izredno drago.

V programu samoprispevka smo si zadali za nalogo, da zgradimo športno-rekreacijski center manjšega obsega, toda imeli smo manjše težave zaradi polemik o tem. Gre preprosto za to, da naša mladina in ostali občani nimajo v bližini ustrezne ponudbe. Če želimo, da mladina ostane doma, ji moramo omogočiti tudi skromen bazen na Bistrici, in če si kaj obetamo od turizma, moramo zgraditi še teniško igrišče. Dobro bi bilo obnoviti nogometno igrišče, saj sedanje ne omogoča takšnih športnih aktivnosti na šoli niti ne krajanom.

Zaradi dokaj pičlih gmotnih zmožnosti prihaja v krajevni skupnosti Kozje ter v sosednjih skupostih bolj kot kjerkoli drugje do izraza vpliv in prispevek združenega dela z vsemi oblikami njegovega delovanja.

JOŽE BOŽIČEK



Za razvedrilo

# Nagradna križanka št. 127

STEKLAR	IZDELEK MESNE INDUS- TRIJE	BREZ- ZRAČNI PROSTOR	ANGL. ARHEO- LOG (ARTHUR)	RUDAR- SKO NASELJE VMEZISKI DOLINI	KOŠČEK SUKANCA	ITAN ČARGO	KALIJ	STEKLAR	HRVAŠKI POLITIČNI DELAVEC (IVO)	MESTO V SEVER. EGIPTU	JEDILNI LIST	IN TAKO DALJE (KRATICE)	LANTAN	KISIK	
IZDELEK NAŠE STEKLAR- NE								HARKOTIK CIKLAMA							
SLOV. KIRURGI (BOŽIDAR)							SKATLICA S.SNBMAL- NIM TRAKOM INDIJSKA DRŽAVA							SLOV. PEVKA (SVETE)	
OKRASNA RASTLINA JUŽNE EVROPE						ALUMINIJ OKSID ZGRADBA V PULI							JOD BEDAK		
REDOV- NICA					KANTON NA SEVE- RU ŠVICE DOMAZA ŽIVAL							NOBELIJ TEJE Ž. IME			
PRAYO (LATIN- SKO)				PRIPAD- NIK KR- ŠČANSTVA VRSTA ORODJA							SOPROG IGRA S KROGLA- MI				
NOVO MESTO			SUROVINA ZA STEKLO GOZDNA RASTLINA							LUKA NA JUGU ITALIJE					
AMPER		MORSKA RIBA KLADA ZA SEKANJE						TRAVA DRUGE KOŠNJE	PREBIVA- LEC IRSKE KRAJ PRI MARIBORU						
STEKLAR	NABIRA- LEC ZELIŠČ TOZD V PTUJU						ORLOVA SAMICA STRIC								
POZITIV- NA ELEK- TRODA						BOG GOZDOV	UTAJI- TEV ITALIJA							ŽUŽELKE PODOBNE ČEBELAM	ZVEZA TABOR- NIKOV SLOVENIJE
PEVKA NOVAK				TEKOČINA ZA UŽI- VANJE KARL ČAPEK								SAMO- GLASNIK IN SO- GLASNIK ERBIJ			
ILOVICA							NAVIŠJA GORA RIN. ŠTE- VILKA 1								
REKA, KI TEČE V ISTO ŠHER										SPORT- NO OBLACI- LO					

Med reševalce križanke št. 127 bomo z žrebom razdelili za 750 dinarjev nagrad in sicer prvo nagrado 300 dinarjev, drugo nagrado 250 dinarjev in tretjo nagrado 200 dinarjev. Prosimo pa vse reševalce, naj vsakdo odda le po eno rešitev!

Pravilno rešitev nagradne križanke pošljite na naslov uredništva časopisa »Steklar«: Steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica talcev 1 ali pa jih oddajte v skrinjico za časopis »Steklar« pri vohodu v steklarno. Pri tem pa ne pozabite pripisati na pisemsko ovojnico z rešitvijo križanke: ZA NAGRADNO KRIŽANKO ŠT. 127! Rešitve je treba oddati najpozneje do 15. junija.

Žreb je razdelil nagrade za reševalce nagradne križanke št. 126 takole: prvo nagrado 200 dinarjev prejme Albina Hohnjec, drugo nagrado 160 dinarjev prejme Dolo Škorjanc, tretjo nagrado 130 dinarjev pa prejme Manca Čoh. Vsem nagrajencem čestitam!

Rešitev nagradne križanke št. 126 – vodoravno: POHOD V NARA, katar, rov, Avon, teko, rama, ukaz, INa, brada, znanka, AP, kamela, Irig, R, amaro, Dimitrov, taca, nona, Dali, Oto, nabava, vim, del, amoret, Eva, ara, majica, raj.  
UREDNIŠTVO

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 Franc Vehovar. Tajnica uredništva Vida Juhart – Likovna zasnova in oblikovanje Aljoša Rebolj – Uredništvo »Steklarja«: Steklarna »Boris Kidrič«, 63250 Rogaška Slatina, Ulica talcev 1, telefon (063) 811-611 – Glasilo izdajata steklarna »Boris Kidrič« in Steklarska šola – Rokopisov in fotografij uredništvo ne vrača – Naklada 2000 izvodov – Tiska ČGP »Delo«, Ljubljana.