

glasilo podjetja

novoless

29. maj 1992

# POSLOVANJE V LETU '92



**Milan Bajželj - glavni direktor**

*Slabo leto po vašem prihodu, ko ste prevzeli krmilo Novolessa, danes lahko rečete, da je 1. del sanacijskega programa uspel, saj vse tovarne pozitivno poslujejo, medtem ko ste prevzeli dokaj obupno stanje, saj je bilo od 15 enot kar 13 v izgubi. Kakšni so občutki? Ste zadovoljni?*

Mislim, da kakšnega posebnega vzroka za samozadovoljstvo še ni. Lahko rečem, da delo teče po začrtani poti, da smo s sanacijo pričeli resno in da trenutni uspehi kažejo na pravilnost postopkov. Moram reči, da sem stanje, kakršno je obstajalo v Novolessu, vzel za osebni strokovni izziv, izhod pa sem videl v dveh smereh: to so trdi ukrepi na kratek rok, ki omogočajo solidno osnovo za dolgoročnejske ukrepe. Ti bodo šele postavili Novoless na čvrsta tla, kar po mojem videnju pomeni moderno, v svet odprto podjetje. V tem smislu menim, da je za nas osnoven svetovni trg in ne domač. Če bomo lahko konkurirali v svetu, bomo preživeli, sicer za nas ni prihodnosti. Samo preživetje, kar nam omogoča trenutno doseženo stanje, pa ni rešitev. Naši cilji so višji, dalekosežnejši.

*Kateri so bili vaši prvi kratkoročni ukrepi?*

Kratkoročni plan je zajemal predvsem poslovanje vseh enot z dobičkom, kar smo dosegli.

Zato smo si najprej prizadevali za odlog nekaterih dolgov. Reči je treba, da smo z doseženim pridobili zaupanje pri upnikih, kar nam je omogočilo odlog kar 3/4 dolgov in boljše izhodišče pri pogajanjih. Pri tem je treba poudariti razumevanje in dober odnos v občini, pri nekaterih upnikih in bankah.

*Kako se ob teh dogajanjih pripravljate na lastninjenje?*

Tudi v tem smislu so že stekli pogovori z nekaterimi upniki. Če omenim GG Kočevje, kjer so pogovori najdlje in projekt čaka le na izvedbo, je pripravljenost za kapitalski vložek (oz. za spremembo dolgov v kapitalski vložek) - velika. Tako imamo napeljene vezi z domačimi upniki, velikega pomena pa bodo pogovori s tujimi partnerji, ki jih v dokapitalizaciji podjetja tudi pričakujemo. Sicer pa je postopek lastninjenja razdeljen v 4 faze. V podjetju se pripravljamo na tisti delež, kjer imamo lahko ključno vlogo in vpliv. Od samega zakona pa je tudi veliko odvisno. Skratka, ob sprejemu tega zakona bomo z naše strani pripravljeni in bomo lahko uspešno "štartali".

*Omenili ste tuje poslovne partnerje in vašo nameru, oziroma kar nujno, postati moderno podjetje, ki bo kos svetovni konkurenci. Ali povezave s tujino že tečejo tudi v tej smeri?*

Seveda so te povezave močne. Smo v času, ko teče v Evropi proces decentralizacije industrijske proizvodnje. Torej je ta čas ugoden za vključitev v velike kooperacije. Tu imamo dokajšnje možnosti, na katerih smo zelo dejavni. Pričakujemo veliko novih sil v zvezi s kapitalizacijo - tako od delavcev, bank, menagerjev in poslovnih partnerjev. Torej bodoča kakovost Novolessa bo odvisna tudi od naše sposobnosti vključevanja v te velike, moderne lesne sisteme. Med vodilnimi v svetu so po obliki in kakovosti Italija, skandinavske države, Nemčija pa še bi lahko naštevali. Gre za moderne, funkcionalne linije, ki za Novoless predstavljajo zahtevno nalogo, saj narekujejo preobrat. In prav prekvalifikacija je naša osnovna dolgoročna naloga. Ta naloga pa je vsesplošna, saj zajema prav vsa področja s kadrovskim na čelu. Biti moderna, prilagodljiva družba, ki bo sposobna naglo reagirati na zahteve trga, saj se te tudi v lesni industriji dokaj hitro spreminjajo. Zah-

teva predvsem gibke ljudi in veliko znanja. Morda zveni dokaj grobo, toda kar 3/4 podjetja bo postopno potrebno prekvalificirati. Gre za spoznanje dejstva, da so to zahteve časa in trga. Tega se zavedamo in zato bo treba posvetiti ogromno pozornosti tako dograjevanju vodstva podjetja kot tudi delavcev. Sposoben vodilni kader in splošna višja usposobljenost delavcev sta vstopnici za varnejšo prihodnost. Zavedam se, da je to naloga, ki je ni moč uresničiti v kratkem času, da gre za proces. Toda začeti je treba zdaj.

*Trenutno gre torej za prepletanje dveh vsebinskih nalog - za izvajanje kratkoročnih nalog, vezanih predvsem na finančno plat, in skozi to na zagotavljanje tekoče proizvodnje in odplačevanje neodložljivih dolgov in za vklapljanje dolgoročnejsih nalog s preoblikovanjem podjetja na čelu. Ste torej v prelomnem času, ki je prelomen tudi v širšem prostoru. Poleg že omenjenega procesa lastninjenja je tik pred vrati tudi zakon o soupravljanju. Kakšen je vaš pogled na to?*

Najprej o prelomnosti časa v samem Novolessu: z doseženim prvim pogojem, da vse tovarne poslujejo pozitivno oziroma z dobičkom, je notranje stanje tako, da si lahko postavimo visoke zahteve za naprej. Za nami so prvi ostri ukrepi, čiščenje odvečnih stroškov, boljša organiziranost, prilagojena ne le boljši proizvodnji, ampak tudi tržnim in končno tudi finančnim ciljem. Z doseženo ustaljenostjo so postavljene možnosti za delo naprej. In v tej prihodnosti je seveda tudi soupravljanje, ki mora biti predvsem razumljivo urejeno. Takšna razmejitev pravic in odgovornosti, pooblastil in obveznosti, je nujna in bo verjetno še lep čas predstavljala dokaj neurejeno področje, saj smo nekako nagnjeni k temu, da vse vržemo v isti koš. Skratka, na tem področju pričakujem disciplino, ki naj bi jo uvedel zakon - v dobro "obe strani". Gre za razmejitev in ureditev dveh področij - kaj in kako ureja, zagotavlja in varuje država in za pravice, ki jih v kolektivni pogodbi ureja sindikat.

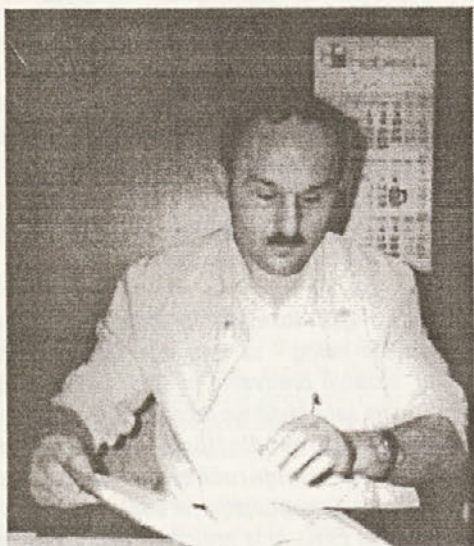
*Ali ima, po vašem mnenju, Novoless možnost priti na svetovno tržišče s svojo blagovno znamko?*



Obstajajo vse realne možnosti za to in še več. Za varno prihodnost bi bila lastna blagovna znamka prav nujna. V tej smeri bo šel naš razvoj. Kajti težnja delati za svetovni trg v celoti - saj samo slovensko tržišče za nas pomeni zelo malo - kar kliče po razvijanju lastnih konkurenčnih izdelkov.

*In prav za konec: je vaš posluš za večji in boljši pretok informacij, ki ste ga izrazili ne le z vašo prisotnostjo na zborih, ampak tudi s tem, da ste obudili časopis, posledica večletnega dela na TV ali vidite v zagotavljanju pretoka informacij svoje cilje?*

Enostavno - mislim in vem, da mora biti kolektiv obveščen in časopis je ena najuspešnejših oblik. Pa ne le kolektiv. Enako skrb posvečamo obveščanju širše javnosti, saj imamo tedenske informacije za javnost. Vse to je sestavni del sodobnega poslovanja in tega se naše vodstvo tudi zaveda.



### **Miodrag Todorović - tovarna drobnega pohištva**

*Kakšne so razlike v vaši tovarni med preteklimi leti in sedanjim poslovanjem?*

Kljub nemalo težavam, ki smo jih doživljali v naši tovarni v preteklem obdobju, lahko danes rečemo, da smo zadovoljni. Zadovoljstvo izhaja iz ustvarjenega pozitivnega poslovanja, saj smo še lani slabo poslovali.

Ne moremo govoriti o tekočem delu in poslovanju, ne da bi se hkrati naslonili tudi na preteklost, s katero smo "zaznamovani". Med znamenji preteklosti je tudi izvoz v ZDA. Težave so izhajale tudi od tam, saj smo na ameriško tržišče izvažali stole preko posrednika in po delih, kar nas je uvrščalo v nižji cenovni razred, zaradi posrednika pa smo imeli seveda tudi slabši finančni uspeh. Dejstva so nas postavila "na prepih", ki smo ga težko sprejeli, vendar smo se v tej težki šoli tudi veliko naučili. Sedaj gre večji del naše proizvodnje stolov na evropsko tržišče, ki je bistveno drugačno od ameriškega. Od evropskega tržišča zajema angleško kar 80 odstotkov, z ostalim deležem smo prisotni tudi na zelo zahtevnem skandinavskem

tržišču. Gre za nove moderne linije stolov, za visoke kakovostne zahteve, za izvoz celega izdelka in za neposredne stike. To pa pomeni višji cenovni razred, za kar se je "splačalo" truditi in se prilagajati. V tem vidim osnovni uspeh.

*Čeprav gre za naročniško proizvodnjo, kot je bilo razumeti iz vašega pojasnjevanja, me vendarle zanima, kako je z razvojem v vaši tovarni. Ali načrtujete tudi oblikovanje in večji poseg v izdelek, ki bi ga lahko prodali pod svojim imenom, kot plod svojega dela?*

Do sedaj smo imeli dokajšnje težave s prilagajanjem in zagotavljanjem kriterijev kakovosti za naše naročnike. Tehnološko in še kako drugače smo se spopadali s problemi in pri tem je imel naš razvoj veliko nalogo. Preusmeriti se iz ameriškega načina na evropski pomeni zares velik korak, kar tudi ostaja v naši bližnji prihodnosti.

*So 1991 399*  
*Vendar je stol le eden od bbeh vaših programov, torej, kot pravite, je tu še proizvodnja polproizvodov - lepljene plošče. Kakšni so obeti za ta program?*

Polproizvodi so zelo iskani in obstajajo možnosti za vpeljavo druge izmene v tem delu naše proizvodnje. Vzporedno nas čaka v tem programu seveda dograjevanje, razvoj, saj, kot rečeno, ima prihodnost. Tu ima tudi področje inovacij še veliko prostora.

*Ali to pomeni, da se odpovedujete ameriškega tržišča in boste razširjali še naprej le evropsko tržišče?*

Ne bi se hoteli v celoti odpovedati ameriškega tržišča, vendar si bomo prizadevali, da bomo tam ostali prisotni z boljšimi izdelki, ki bodo ekonomsko upravičeni. Ne pa za vsako ceno oziroma pod ceno.

*Torej ostaja drobno pohištvo zaenkrat z dvema osnovnima programoma?*

Da, delati moramo na dograjevanju vseh možnosti za izdelavo najzahtevnejših evropskih stolov, ki bodo po vseh kriterijih tudi v bodoče ustrezali pretežno angleškemu, v velikem deležu pa tudi skandinavskemu pa še kakšnemu kupcu. Zahteve so tako visoke in za nas dokaj nove, da jim ni lahko slediti. Naj za ponazoritev navedem še nekaj števil - od 15 000 kosov letno, ki smo jih izdelali pretekla leta, je sedaj ta številka okoli 12000 kosov. Gre za premik v zahtevnost proizvodov, temu pa je ustrezna tudi cena dela. Zato je naša sedanja naloga zadržati oziroma še povečati izvoz na zahtevno evropsko tržišče, ki je zelo raznovrstno glede okusa in potreb in zelo poenoteno glede zahtevane kakovosti. To je naloga za bližnjo prihodnost, na dolgi rok pa morajo biti naši cilji tudi višji. Drugi del naše proizvodnje - lepljene plošče pa imajo kot polizdelki tudi veliko tržišče in zato bomo proizvodnjo teh razširili.



### **Dušan Jovanovič - vezan les**

*Tovarna vezanega lesa velja za eno najuspešnejših v sklopu Novolesa. Kje je ključ uspeha?*

Ključ tega uspeha je v naravi našega dela. Že od nekdaj smo primarna proizvodnja, ki ni imela v nekdanjem Novolesu nikoli tolikšne veljave kot finalna proizvodnja. Zato smo se morali samostojno in trdoživo potrjevati, kar nas je kailo. Z novo organiziranostjo, ko smo postali družba z omejeno odgovornostjo, se samostojnosti in neodvisnosti nismo ustrašili. Leto smo zaključili z dobičkom v višini 18.344.000 tolarjev, kar sicer ni kakšna izredna številka, je pa vendarle dobiček, ki smo ga delno razdelili tudi kot nagrado delavcem. Preostali delež je šel za odplačilo dolgov, ki jih imamo še iz leta 1990, ko smo vložili denar v proizvodnjo furnirja. To posojilo v višini nekaj nad 5 milijonov DEM sami pokrivamo. Sicer pa naše delo teče ne le na vezanih ploščah, ampak tudi na področju slojastega lesa in profilnih letev, ki je v industriji zelo iskan izdelek. Razmerje prodaje naših proizvodov na domačem trgu in v izvozu se naglo veča v korist izvoza. Plačilna nesposobnost mnogih kupcev na domačem trgu nas je primorala izločiti mnoge slabe kupce. Tako imamo letos 63% izvoza, to pa seveda pomeni zagotavljanje najvišje ravni kakovosti in ostalih pogojev, ki jih tuji kupci postavljajo.

*Očitno skrb za kakovost in razvoj vašega dela ni nova.*

Ni nova, vendar pa moram poudariti, da je bil v zadnjih dveh letih dosežen občuten napredek na tem področju. Posledično lahko danes iz tega naslova razvijamo dva pomembna nova izdelka, in sicer drsno ploščo in negorljivo ploščo. Gre, kot pravi že ime, za ploščo, ki je ognjeodporna in zato vsestransko uporabna. Drsna plošča pa naj bi nadomestila ledene plošče za drsanje, kar bo gotovo tudi zelo vabljiva novost. Na krajši rok pa dela naš razvoj predvsem na tekočem prilagajanju zahtevam kupcev. Zahteve so kaj različne in prilagajanje tem narekuje našemu razvoju stalne



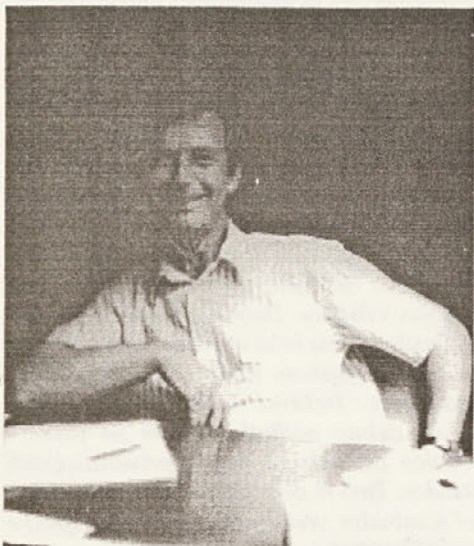
naloge. V sklopu našega razvoja je tudi delo za IS standard 9000, ki ga zahteva oziroma kar pogojuje svet za bodoče sodelovanje.

**Iz tega je sklepati, da veliko vlagate tudi v izobraževanje kadrov.**

Na žalost ne dovolj. Sicer smo zadržali svoje štipendiste, kar lahko štejem za določen uspeh v času, ko so mnoge tovarne prekinjale štipendijske pogodbe. To je naložba v bodoči kader. Veliko več pa bi morali narediti na sprotne tekočem dopolnjevanju znanja. Vendar za to nimamo ne denarja ne časa. Ne rečem, da tega sploh ni, vendar še ne dovolj.

**Morda še vprašanje, ki je v marsikaterem okolju danes zelo izpostavljeno in boleče - vprašanje zaposlenosti oziroma morebitnih viškov.**

V naši tovarni viškov ni, nasprotno, še zaposlovali smo delavce iz drugih tovarn, kjer so se pokazali presežki. Tudi to kaže na pretekle dokaj zaostrene odnose, ki so nam narekovali ustrezno obnašanje na vseh področjih, torej tudi pri zaposlovanju.



**Jože Baškovič - finančni direktor Novolesa**

**Novoles je glede na pretekle težave verjetno pri bankah in ostalih upnikih v najvišjem rizičnem razredu. Kako vam torej uspeva v teh "suhih" časih zagotoviti sredstva za tekoče poslovanje in sredstva za odplačevanje obveznosti?**

Z zelo strogim sanacijskim postopkom se je Novoles uspel potrditi in si vrniti del zaupanja mnogih ustanov. Vendar pa to še ne pomeni, da ne bi bili več v najvišjem rizičnem razredu. Kljub nekaterim pozitivnim premikom, ki so pri posameznih odgovornih osebah gotovo razumljeni in sprejeti, je postopek tak, da banke in ostale ustanove delajo na osnovi statistike za preteklo leto. Torej, ve se, da smo uspeli izplavati, uradno pa smo še vedno obravnavani kot zelo rizični. To seveda pomeni mnoge dodatne težave in ovire.

Dokazovati se moramo pač dnevno, kar ni enostavno. Sicer pa moram reči, da je Novoles odprt navzven, ker pa je cena denarja izredno visoka, je seveda to novo poglavje vprašanj iz finančnega področja.

**Iz katerih virov ste uspeli dobiti potrebna sredstva?**

Del denarja smo uspeli pridobiti z odprodajo prostorov, ki jih ne potrebujemo več, del denarja pa si od tega še lahko ometamo. Pri določenih upnikih smo že uspeli odložiti plačilo dolgov, zato nam z naporu uspeva pokrivati tekoče poslovanje in plačilo neodložljivih obveznosti. Velik posluh so pokazali občina, banka pa tudi naši poslovni partnerji. Naša največja obveznost je zagotavljati sredstva za tekočo proizvodnjo, za poravnavo obveznosti ter plačilo 4 milijonov DEM do leta 1993 - torej odplačilo neodložljivega kredita. Ostale dolgove pa smo uspeli odložiti za dobo štirih do petih let.

**Kljub tem težavam ste uspeli občutno dvigniti plače. Sredstva zanje je gotovo težko zagotavljati.**

Plače pomenijo danes v celotnem strošku Novolesa nekaj nad 20%. Z omenjenim dvigom sledimo kolektivni pogodbi, pri tem pa upoštevamo tudi eskalacijsko klavzulo. Jasno pa je, da glede na stanje, v katerem smo, zagotavljamo za sedaj v izhodiščih 80% kolektivne pogodbe, le uspešnejši deli podjetja so nekaj nad tem.

**Pred nami vsemi je privatizacija. Kaj si obetate od nje?**

Seveda računamo na določena sredstva. Pri tem je pomembno tudi dogovarjanje z nekaterimi upniki, med katerimi so tudi banke pa nekateri dobavitelji in še kdo, da obveznost spremenimo v kapitalski vložek. Poleg kapitalizacije podjetja, od katere si seveda ometamo nekaj finančnih rezultatov, pa je gotovo tudi v delu na energetskem preoblikovanju nekaj naših prizadevanj, ki, gledano tako iz stroškovnega kot tudi širšega naravovarstvenega vidika, veliko pomenijo. Tudi na to bo potrebno misliti pri načrtovanju financ. Toda vlaganja so poglavje prihodnosti. Trenutno, kot sem poudaril, je najpomembnejše pokrivanje tekoče proizvodnje in obveznosti, zagotavljanje plač in odplačilo prisilne poravnave. Sedaj nam to uspeva, zato tudi lahko snujemo dolgoročnejše načrte.

**K sodelovanju smo povabili tudi g. Petra Puclja, direktorja krškega BORA, ki pa (po premisleku) za to številko še ni želel dati izjave, obljubil pa je sodelovanje v prihodnji številki. Upamo torej, da bomo prihodnjič lahko današnje poglede in ocene dopolnili tudi z njegovimi.**

Uredništvo

## MOJ PILOT

Vsak dan na balkonu  
lizala sem bombon,  
nad mano prav nizko  
letel je avion.  
Čudno se mi je zdelo,  
saj to ni kar tako,  
da vsak dan ob isti uri  
nad mano letel bo.

Pa sem sklenila, ko bo  
prihodnjič priletel nad naš dom,  
z našega balkona  
mu pomahala bom.

A glej ga, trajerja,  
ta pa štosu ne pozna.

Ko zagledal je vse to,  
pri prič zapustil je nebo.  
Komaj polizala sem bombon,  
mladenič zal  
prišel je pod balkon.

Pri sebi sem premlevala,  
kdo je pa spet ta,  
a kmalu sem spoznala,  
da pilot je z modrega neba.  
Zdaj dekle njegovo sem,  
on pa moj pilot,  
v strahu pa živela bom,  
da ne poleti nad drug balkon!

Renata

## IZROČILI SMO ZIBELKO

Ko smo pretekli mesec dobili prijazno pismo iz hribovske vasi Veliko Širje pri Zidanem mostu, v katerem nas je mati družine šestih otrok zaprosila za ugodnejši nakup Novolesove zibelke, zadovolžitev ni bila težka. Odločili smo se, da ji naš proizvod poklonimo in ji s tem vsaj malo olajšamo skrb za številno družino.

Z nemalo radovednosti sva se s kolegom odpravila na obisk k omenjeni družini. Kje in kako živijo ter s kakšnim upanjem si v teh časih ustvarjajo tako številne družine.



Na pragu skromne hiše na težko dostopnem bregu nas je začudeno, vendar nadvse prijazno sprejela gospa Terškova. Ko sva ji uspela razložiti, kdo sva in s kakšnim namenom sva prišla, naju je veselo povabila v hišo. Prijetno presenečena se nama je zahvalila za človekoljubno dejanje Novolesa in ob kavi je stekel pogovor o njeni družini in predvsem o njenih otrocih. Pet jih hodi v solo, najmlajši, šteti pa je star šele tri leta. Zibelko bo uporabljal sedmi, ki je na poti.

Cas obiska je minil hitro, poslovila sva se, ob slovesu pa nam je hvaležna mati izročila še eno izmed svojih preprostih, a iskrenih pesmic, kot pozdrav članom kolektiva Novoles.

Alenka Vidmar



# NOVOLES - DELNIŠKA DRU

684(497.12 Strani)

NOV

II 5691/1992

Organ upravljanja Novolesa je 6. 5. 1992 na predlog sanacijskega odbora sprejel naslednje sklepe:

1. Družbeno podjetje NOVOLES, lesna industrija, p.o., se bo preoblikovalo v delniško družbo v družbeni lastnini.

2. Sprejet bo akt o preoblikovanju v delniško družbo.

3. Za direktorja družbe bo imenovan Milan Bajželj.

4. Najvišji organ upravljanja bo skupščina, ki jo sestavljajo strokovnjaki (sedanji sanacijski odbor) in predstavniki zaposlenih.

## Dejavnost družbe:

- ustanavljanje in upravljanje podjetij
- vodenje projektov na področju financ, trženja,

- ekonomske propagande, razvoja in raziskav
- strokovno svetovanje in storitve
- revizijski posli
- finančni inženiring in organiziranje kapitalskih naložb
- prenosi tehnologij in tehnološkega razvoja
- storitve standardizacije in zaščita industrijske lastnine
- izvrševanje strokovnih nalog in izvajanje skupnih funkcij in nalog (finančne, pravne, kadrovske itd.)
- poslovne storitve:
- knjigovodske storitve, obdelava podatkov ter svetovanje
- komercialni posli pri uresničevanju prometa blaga in storitev
- trgovina na debelo in drobno z neživilskimi proizvodi
- izvoz in uvoz neživilskih in živilskih proizvodov

na debelo in drobno.

Osnovni kapital družbe po knjižni vrednosti bo razdeljen na delnice. Organi družbe so: skupščina z 12 člani, upravni odbor s 7 člani in direktor.

Povečanje osnovnega kapitala, prenos dolga v lastniške deleže (projekt reševanja dolgov iz prisilne poravnave) ali prodaja dela ali celotne osnovne glavnice se bo opravila na podlagi uradno ocenjene vrednosti družbe. Delnice Novolesa bodo razdeljene v skladu s sprejetim zakonom o lastninskem preoblikovanju podjetij.

Sklep organa upravljanja in njegova uresničitev je prvi korak za vstop sistema Novoles v obliko kapitalne družbe - delniško družbo ter izvrševanje upravljanja (ne samoupravljanja) na podlagi stvarnih vložkov (deležev na delnicah).

Bojan Bencik

## POTA LASTNINJENJA PODJETJA

Osnutek zakona o lastninskem preoblikovanju podjetij določa nova upravljalna razmerja, ki temeljijo na lastnini, in ima pri tem osnovno vodilo, da poišče tiste lastnike, ki jim je največ do ohranjanja podjetij, delovnih mest in proizvodnje.

Rešitev lastninjenja je v porazdelitvi delnic, v enoletnem odlogu plačila pri prodaji delnic, kupljenih z 90 % popustom.

Na kakšen način?

I. Za družbeni kapital - vrednost podjetja, se upošteva knjižna vrednost na dan 31. 12. 1991 in valorizira z indeksom drobnoprodanih cen.

II. Čas preoblikovanja je eno leto

III. Metode lastninjenja:

a) prodaja podjetja ali sredstev podjetja s sklepom organa upravljanja in obvezne seznanitve delavcev ter uradno cenitvijo

b) razporeditev delnic (za nas edino sprejemljiva rešitev) ki vsebuje naslednje faze:

1. Prenos navadnih delnic na sklade, in to:

- 10 % družbenega kapitala na pokojninski sklad
- 10 % na odškodninski sklad
- 20 % na investicijski sklad

2. Interna prodaja delnic (v našem primeru Novolesovih delnic):

Podjetje zaposlenim in tistim upokojenim delavcem, ki so se upokojili v zadnjih 5 letih, proda navadne delnice za največ 20 % knjižne vrednosti družbenega kapitala, tako da delavci, ki delnice kupijo, vplačajo podjetju 10 %

njihove nominalne vrednosti (primer: če je nominalna vrednost ene delnice 1.000 SLT, plačajo zanjo le 100 SLT). Podjetje se v programu preoblikovanja odloči, ali bodo vsi zaposleni odkupili enako vrednost delnic na zaposlenega in upokojenega ali pa bo podjetje upoštevalo kriterije delovne dobe in višino plače ter razmerje odkupa med najvišjim in najnižjim deležem 1 : 5. Odkup je lahko z denarnim vplačilom (tudi v obrokih), obračunanimi, toda ne izplačanimi deli plač, zamenjavo obveznic ali drugih vrednostnih papirjev v delnice. Delnice pri interni prodaji se glasijo na ime in so neprenosljive na druge eno leto od njihove izdaje, razen v primeru dedovanja. Delavec lahko pisno odkloni nakup delnic podjetja. S tem pa pridobi pravico do nakupa delnic privatizacijskih skladov. Tudi te delnice (nakup v višini 10 % od nominalne vrednosti) eno leto od odkupa niso prenosljive.

3. Delavski odkup podjetja (dokup delnic): 40 % družbenega kapitala.

Te delnice se najprej prenesejo na sklade republike (tudi tiste, ki niso bile prodane ob interni prodaji) po ocenjeni vrednosti. 20 % teh delnic mora biti odkupljenih takoj, pri odkupu pa mora sodelovati 1/3 vseh zaposlenih (odkupijo lahko tudi upokojenici). Ostalih 20 % se lahko odkupi v roku 5 let. Na ta način je zagotovljen kontrolni delež pri upravljanju zaposlenih v podjetju. Kupnina v tem primeru gre skladu.

Ko bo zakon sprejet, vlada obljublja, da bo to kmalu, se bomo skupaj odločili o postopku in času lastninjenja.

Bojan Bencik



Na Bienalu industrijskega oblikovanja v Ljubljani je oblikovalec Marjan Gašperšič dobil prvo nagrado časnika DELO za servirni mizici Servus in Butler. Obe servirni mizici izdeluje naše podjetje ERGO, d.o.o., z Dvora. Čestitki za dobljeno nagrado se pridružujemo tudi mi.

## OBVESTILA

### OPRAVIČILO

V prejšnji številki glasila je pri tisku delovnega koledarja za leto '92 prišlo do napake za, kar se vam opravičujemo.

Uredniški odbor

### NE POZABIMO DOGOVORJENEGA

Sindikata in poslovodstvo Novolesa sta se dogovorila, da bo dne 27. 6. 1992 solidarnostna delovna sobota za sanacijo Novolesa.

Sindikata

# novoles

je glasilo delavcev podjetij Novolesa. Izhaja mesečno v nakladi 1000 izvodov. Glavni in odgovorni urednik Tomaž KOCUVAN. Člana uredništva Jasna ŠIŠKA in Bojan BENCIK. Grafična priprava: FOTOLITORETUŠERSTVO Cimerman Novo mesto. Tisk: Opara Novo mesto. Glasilo se šteje med proizvode informativnega značaja (Ur. list RS, št. 4/92) iz 13. točke tarifne številke 3, za katere se plačuje davek od prometa proizvodov po stopnji 5%.