

Μετ ΑΛ

ΤΕΥΧΟΣ 20

ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ ΤΥΠΟΥ ΤΗΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ



Χτίζοντας μια ακόμη καλύτερη ALCAN



ALCAN

Οι αξίες μας

ΛΟΜ

**Οι Λειτουργικές
Οργανωτικές Μονάδες**

ΤΟΜΕΑΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ

Η εμπειρία αποδεικνύεται...

Β/Ξ ΠΑΡΝΑΣΣΟΣ

**Πιστοποίηση Μηγνώμονα
για τα επόμενα πέντε χρόνια**



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Σπύρος Οικονομάκος

Εμπορικός Διευθυντής ΑΓΕ

Πρώτα η ασφάλεια και η Υγιεινή

Πέντε ατυχήματα με σταμάτημα και πέντε χωρίς σταμάτημα, για το προσωπικό της Αλουμίνιον της Ελλάδος, τρία ατυχήματα για το προσωπικό των εργολαβιών το 2003. 13 άνθρωποι που πόνεσαν, οι ίδιοι και οι οικογένειές τους, σαν συνέπεια των ατυχημάτων στο χώρο του εργοστασίου μας. Ατυχήματα που, ευτυχώς, στο σύνολο τους είναι ελαφρότερα από ό,τι στα προηγούμενα χρόνια και ο Δείκτης Βαρύτητας είναι ο χαμηλότερος στην ιστορία της ΑτΕ. Τα αποτελέσματα αυτά, είναι παρόμοια προς εκείνα του 2001 και του 2002, πράγμα που σημαίνει ότι έχουμε διαιρέσει δια δύο τον αριθμό ατυχημάτων, με ή χωρίς σταμάτημα εργασίας, σε σχέση προς τη περίοδο 1995 – 2000. Είναι μια καλή επίδοση, που προκύπτει από

► τη συνειδητοποίηση από όλους της σημασίας της πρόληψης των ατυχημάτων και του ελέγχου πάνω στους κινδύνους που περιλαμβάνουν τα επαγγέλματά μας

► την εμπλοκή της στελέχωσης, μέσα από τις Επισκέψεις Ασφάλειας και την υλοποίηση δράσεων πρόληψης

► την εμπλοκή του προσωπικού, μέσα από τη τήρηση προδιαγραφών σίγουρων επαγγελματικών κινήσεων και την επιδίωξη βελτιώσεων

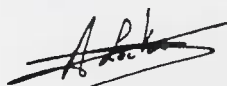
Όλα αυτά όμως δεν επαρκούν. Έχω την πεποίθηση ότι κάθε ατύχημα μπορεί να αποφευχθεί και ο στόχος μας πρέπει να είναι να διαιρέσουμε και πάλι δια δύο τον αριθμό των ατυχημάτων, στο διάστημα των τριών προσεχών χρόνων. Για να το κατορθώσουμε, πιστεύω ότι πρέπει να προωθήσουμε ακόμη περισσότερο τη προσωπική και συλλογική μας εμπλοκή, στην εκτίμηση, τον έλεγχο και τη πρόληψη των κινδύνων, που συνδέονται με την εργασία μας και με τη συμπεριφορά μας και που θα μπορούσαν να επιφέρουν ένα ατύχημα ή να έχουν επιπτώσεις στην υγεία μας. Για να το επιτύχουμε, αποφασίσαμε να εφαρμόσουμε μίαν οργάνωση και ένα Σύστημα διαχείρισης, που ανταποκρίνονται στο πρότυπο «OHSAS 18001»*

Οι προδιαγραφές αυτές εντάσσονται πλήρως στο PDCA της Συνεχούς Προόδου, και θέτω ως στόχο για όλους μας, να επιτύχουμε αυτή τη Πιστοποίηση πριν το τέλος του 2004. Θα είμαστε κατ' αυτό τον τρόπο το πρώτο από τα εργοστάσια "ηρώων Pechiney", που θα αποκτήσουμε αυτό το πιστοποιητικό. Μόλις ενταχθήκαμε στον Όμιλο ALCAN. Το πρόγραμμα "EHS first" (Πρώτα το Περιβάλλον, η Υγιεινή, η Ασφάλεια) δείχνει ξεκάθαρα τη σημασία που αποδίδει η ALCAN στην Ασφάλεια, την Υγιεινή και το Περιβάλλον.

Δεν υπάρχει λόγος να κοκκινίζουμε για τα αποτελέσματα Ασφάλειας που έχουμε επιτύχει. Είμαστε μεταξύ των καλύτερων στον Όμιλο Pechiney, ας είμαστε μεταξύ των καλύτερων του νέου Ομίλου ALCAN

Τελειώνοντας, σας προτείνω να διαβάσετε το διπλανό κείμενο, που προέρχεται από το Internet της ALCAN και που θα πρέπει να μας κάνει όλους να σκεφθούμε βαθύτερα και να μας πείσει ότι η εμπλοκή μας στα θέματα της Ασφάλειας είναι καθήκον πολιτισμού και ηθικής.

* "OHSAS" Occupational Health and Safety management System



Alain Lectard
Διευθυντής Εργοστασίου

Προτίμηση να στρέψω αλλού το βλέμμα

Θα είχα σώσει μια ζωή 'κείνη τη μέρα
Όμως, προτίμηση να στρέψω αλλού το βλέμμα
Δεν ήταν από αδιαφορία
Ήμουν εκεί κι' είχα την ευκαιρία

Όμως δε θέλησα γελοίος να φανώ
Ούτε γι' ασφάλειας κανόνες να μιλώ
Γνώριζα ότι τη δουλειά του την ήξερε καλά
Μια υπόδειξη θα ήταν πολύ, ίσως βαριά

Κι' έπειτα, ο κίνδυνος δεν ήτανε τόσο μεγάλος
Το ίδιο είχα κάνει σφάλμα, ούτως ή άλλως
Κούνησα το κεφάλι και προσπέρασα
Είπα, ξέρει τον κίνδυνο. Μην 'πει τον έθιξα

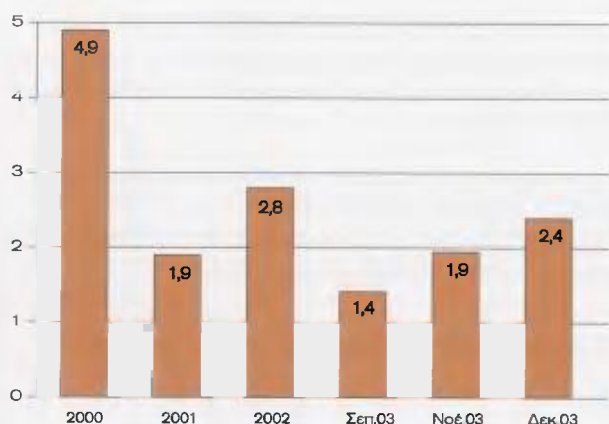
Πήρε ένα ρίσκο, κι' έκανα πως δεν είδα
Κι' έτσι τον άφησα, μονάχο του, στη μοίρα
Θα είχα σώσει μια ζωή εκείνη τη μέρα
Όμως προτίμηση να στρέψω αλλού το βλέμμα

Τώρα, κάθε φορά που τη γυναίκα του απαντώ
Θυμάμαι. Μπορούσα να του σώσω τη ζωή
Πρέπει τώρα να ζήσω μ' αυτή την ενοχή
Κάτι που με κανένα δεν έχω μοιραστεί

Αν κάποιον άσκοπα δείτε να κινδυνεύει
Και την υγείά του, τη ζωή να παραβλέπει
Κάντε ο λόγος σας κι η συμβουλή εκείνη
Γι' αυτόν παράδειγμα ζωής να γίνει

Αν κάποιον κίνδυνο μ' αδιαφορία δείτε
Να εύχεστε ποτέ μη χρειαστεί να πείτε
Μπορούσα να είχα σώσει μια ζωή 'κείνη τη μέρα
Όμως, προτίμηση να στρέψω αλλού το βλέμμα

Ελεύθερη μετάφραση από το ποίημα του Don Merrell
"I chose to look the other way"



Δείκτης Συχνότητας Ατυχημάτων ΑτΕ με διακοπή εργοστασίου

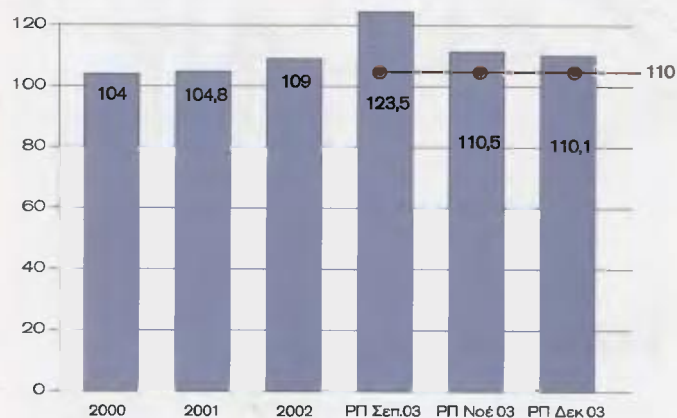
Με 5 ατυχήματα με διακοπή, ο Δείκτης Συχνότητας διαμορφώθηκε στο 2,4.
Ο Δείκτης Βαρύτητας στο 0,12 αποτελεί την ιστορικά καλύτερη επίδοση για την ΑτΕ.
Ο συνολικός στόχος μας παραμένει αμετακίνητος.



Ρυθμός Παραγωγής Ένυδρης Αλουμινίας (χιλ.τόνοι/έτος)

Ο στόχος έχει επιτευχθεί, ενώ πολυάριθμες είναι οι επιμέρους βελτιώσεις που έχουν πραγματοποιηθεί.

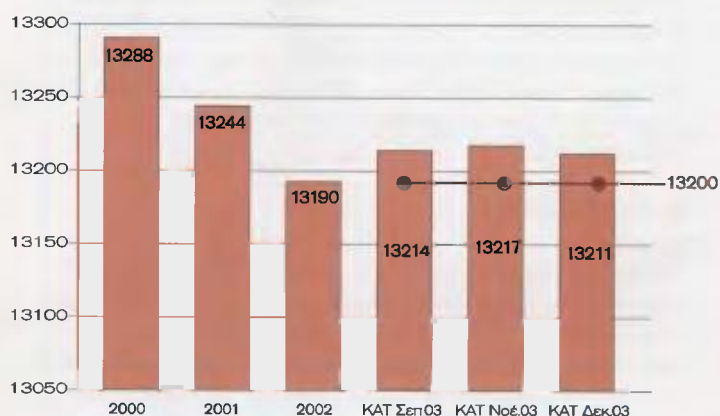
■ = Ένυδρη Αλουμίνη
● = Στόχοι
ΡΠ = Ρυθμός Παραγωγής



Ρυθμός Παραγωγής Κολωνών (χιλ.τόνοι/έτος)

Και για το Χυτήριο ο στόχος επιτεύχθηκε. Πέραν των άλλων, το 2004 ανοίγεται ένας νέος ορίζοντας για νέα προϊόντα (βλέπε σελ. 10).

■ = Κολώνες
● = Στόχοι
ΡΠ = Ρυθμός Παραγωγής



Ειδική Κατανάλωση Ηλεκτρικής Ενέργειας (kWh/t) στις σειρές ηλεκτρόλυσης "ABF"

Στο στόχο μας, με ελάχιστη απόκλιση, αλλά η συνολική επίδοση είναι αξιοπρόσεκτη.

■ = kWh/tAI
● = Στόχοι
ΚΑΤ = Κατανάλωση

Μια νέα χρονιά έχει ξεκινήσει, με προσωπικούς και συλλογικούς στόχους, με ελπίδες και θέληση για νέες επιτυχίες και διακρίσεις, στο πλαίσιο ενός ισχυρότερου Ομίλου.

ALCAN

Η ALCAN συνεχίζει να εξετάζει την επένδυση της PECHINEY στη Νότιο Αφρική. Έκτακτη Απόσβεση € 45 εκ.

Μόντρεαλ, Καναδάς – ALCAN INC. (NYSE, TSX: AL).

Η ALCAN ανακοίνωσε στις 19.01.04 με Δελτίο Τύπου ότι σε συνέχεια της αποτίμησης του ενεργητικού της PECHINEY, θα καταχωρηθεί μία έκτακτη απόσβεση € 45 εκ. για το μέχρι 30 Σεπτεμβρίου 2003 κόστος του έργου μονάδας παραγωγής Coega στην Νότιο Αφρική. Οι δαπάνες που αφορούν στο συγκεκριμένο έργο μετά την 30η Σεπτεμβρίου 2003 θα καταχωρηθούν στα αποτελέσματα χρήσεως.

Η έκτακτη απόσβεση δεν θα επηρεάσει τα δημοσιευθέντα αποτελέσματα της ALCAN και θα καταχωρηθεί σαν δαπάνη στις οικονομικές καταστάσεις του 2003 της PECHINEY.

Η ALCAN θα συνεχίσει να εξετάζει τις τρέχουσες επενδύσεις και τα επιχειρηματικά σχέδια της PECHINEY με βάση τις παραδοχές που χρησιμοποιούνται σήμερα από την ALCAN. Στο πλαίσιο της διαδικασίας αυτής, θα αξιολογήσει το συνεχιζόμενο ενδιαφέρον

της για την ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΑτΕ), όπου έχει να αντιμετωπίσει το θέμα της προμήθειας ηλεκτρικής ενέργειας για την μονάδα παραγωγής, όπως αναφέρεται στο Δελτίο Τύπου της ΑτΕ στις 16.01.04.

Προς το παρόν, δεν έχει ληφθεί απόφαση για καμία από τις τρέχουσες επενδύσεις της PECHINEY.

Η Εταιρεία θα ανακοινώσει τις αποφάσεις της όταν ολοκληρωθεί η εξέταση των επενδυτικών αυτών σχεδίων.



Οι αξίες μας

Μοιραζόμαστε τις κοινές αξίες ακεραιότητας, υπευθυνότητας, εμπιστοσύνης, διαφάνειας και ομαδικότητας που μας οδηγούν στις συναλλαγές μας με πελάτες, προμηθευτές και άλλους συνεργάτες.

■ Ακεραιότητα

Πιστεύουμε στη διεξαγωγή των επιχειρηματικών μας συναλλαγών με ακεραιότητα. Λειτουργούμε υπεύθυνα, όπως ακριβώς ορίζεται στον παγκόσμιο Κώδικα Δεοντολογίας για Εργαζομένους και Επιχειρήσεις και που επίσης εφαρμόζεται από τους εργολήπτες, συμβούλους και προμηθευτές μας.

■ Υπευθυνότητα

Είμαστε υπεύθυνοι και πρόθυμοι να ευθυγραμμίσουμε τον τρόπο λήψης των αποφάσεων μας με τις υποχρεώσεις μας σε όλα τα επίπεδα της οργάνωσής μας. Η υποχρέωση υπευθυνότητας εμπεριέχει δεσμεύσεις, καθώς και την αποδοχή ευθύνης για τις πράξεις και τη συμπεριφορά μας.

■ Εμπιστοσύνη και διαφάνεια

Η εμπιστοσύνη βρίσκεται στον πυρήνα του ήθους όλων των επιχειρηματικών συναλλαγών μας. Υπάρχει εμπιστοσύνη ότι οι άλλοι θα πράξουν τα λεγόμενά τους και ότι και εμείς θα τηρήσουμε τις δεσμεύσεις μας. Ένας σημαντικός παράγοντας για την ύπαρξη εμπιστοσύνης είναι η διαφάνεια στην επικοινωνία μας με τους άλλους και η παροχή έγκαιρης και έγκυρης πληροφόρησης.

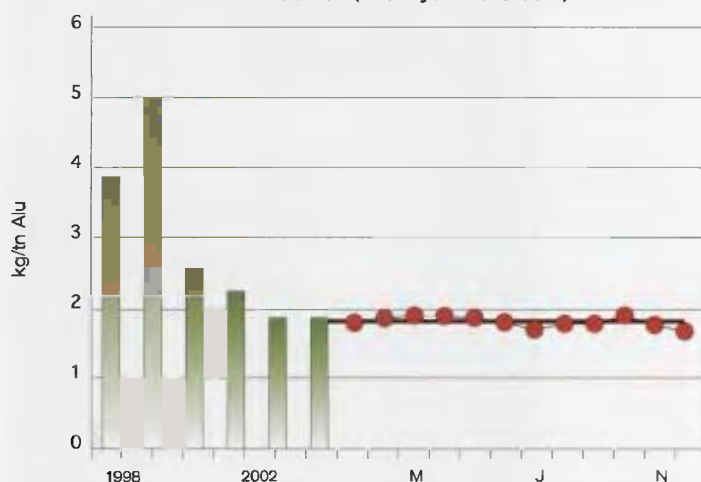
■ Ομαδικότητα

Πιστεύουμε στη ανάπτυξη των ικανοτήτων των εργαζομένων, προμηθευτών, εργοληπτών, πελατών μας – των πολλών άλλων συνεργατών μας – προσεγγίζοντας ομαδικά την επίλυση των προβλημάτων και την υλοποίηση των σχεδίων μας. Η συνεργασία με άλλες ομάδες αποτελεί ζωτικό μέρος της δουλειάς όλων.

Μέσα στους επιμέρους στόχους μας και για το 2003

Ηρώ Περνιεντάκη

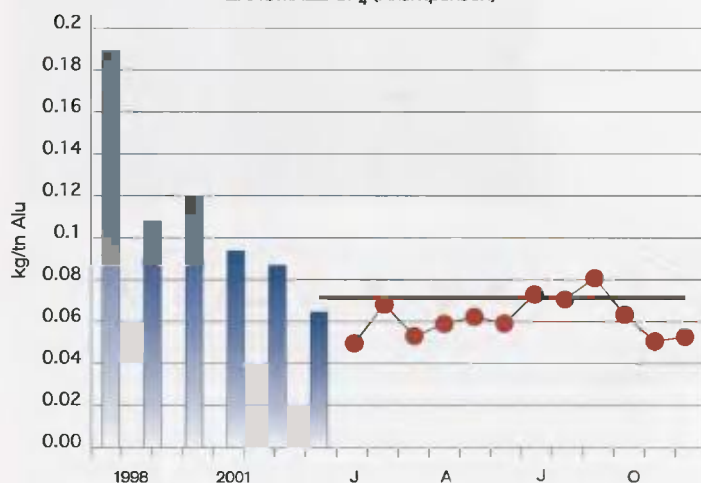
ΕΚΠΟΜΠΕΣ ΦΘΟΡΙΟΥ (Electrolyse-Four a Guire)



Εκπομπές φθορίου

Οι συνολικές εκπομπές φθορίου, είναι φανερά μειωμένες σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια και σε σχέση με το στόχο που είχε τεθεί για το 2003.

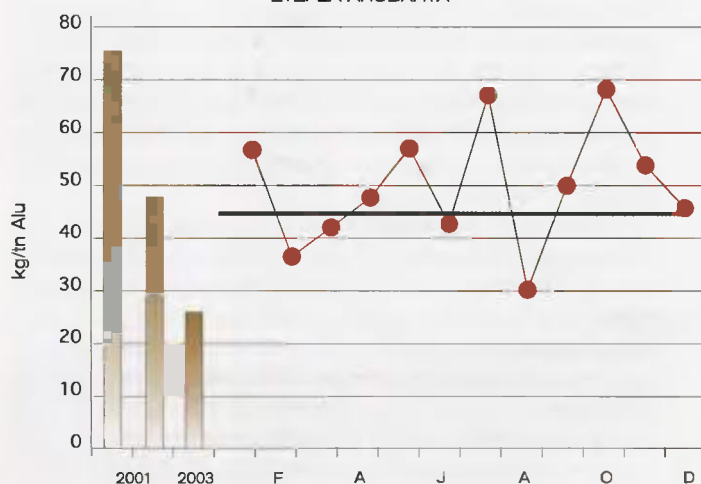
ΕΚΠΟΜΠΕΣ CF₄ (Ηλεκτρόλυση)



Εκπομπές τετραφθοράνθρακα

Ο τετραφθοράνθρακας είναι ένα από τα αέρια που συμβάλλουν στο φαινόμενο του θερμοκηπίου. Και αυτός ο Δείκτης διαμορφώθηκε κάτω από το στόχο που είχαμε θέσει για το 2003.

ΣΤΕΡΕΑ ΑΠΟΒΛΗΤΑ



Στερεά βιομηχανικά απόβλητα

Τα στερεά βιομηχανικά απόβλητα αποτίθενται σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο στην περιοχή του Αγίου Αθανασίου. Το 2003, βρεθήκαμε πολύ κοντά στο φιλόδοξο στόχο που είχε οριστεί. Η προσπάθεια μείωσης των ποσοτήτων συνδυάζεται με τη σωστή διαχείριση των στερεών βιομηχανικών αποβλήτων, η οποία περιλαμβάνει διαλογή στη πηγή, ανάκτηση και ανακύκλωση.

Συνέντευξη του κ. Σ. Οικονομάκου

■ Πώς βλέπετε να εξελίσσεται η διεθνής αγορά αλουμινίου το 2004 σε σχέση με το 2003;

«Η παγκόσμια ζήτηση πρωτόχυτου αλουμινίου κατά το 2002 αυξήθηκε κατά 7% φθάνοντας τους 25,5 εκ τόνους. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις μας (που συγκλίνουν με την πλειονότητα των αναλυτών) το 2003 αναμένεται να εμφανίσει αύξηση μεταξύ 6 και 7%. Αντίστοιχη αύξηση αναμένεται και για την επόμενη χρονιά. Συνολικά κατά την 3ετία 2002-2004 η συνολική αύξηση της κατανάλωσης πρωτόχυτου αλουμινίου εκτιμάται ότι θα είναι διπλάσια σε σχέση με τον ρυθμό της παγκόσμιας οικονομικής. Με άλλα λόγια, το αλουμίνιο ως υλικό με αναρίθμητες εφαρμογές - άλλες παραδοσιακές & άλλες πρωτοποριακές - εξακολουθεί συνολικά να κερδίζει αγορές και να αναπτύσσεται με δυναμισμό. Στο ίδιο χρονικό διάστημα η αύξηση της παραγωγής υπερκάλυψε την επιπλέον ζήτηση, γεγονός που συνετέλεσε στο να κρατηθούν οι διεθνείς τιμές σε μέτρια προς χαμηλά επίπεδα. Ωστόσο το ισοζύγιο παραγωγής /κατανάλωσης αναμένεται να βελτιωθεί σημαντικά τόσο μέσα στο 2003 όσο και στο 2004, μια εξέλιξη που, όταν επιβεβαιωθεί, αναπόφευκτα θα έχει ανοδική επίδραση στις διεθνείς τιμές αλουμινίου».

■ Ποιοί παράγοντες θα επηρεάσουν τις βασικές μεταβλητές (π.χ. τιμή, παραγόμενες ποσότητες, κ.λπ.), εξελίξεις του παγκόσμιου κλάδου του αλουμινίου για το 2004 κα ποία πιστεύεται ότι θα είναι η εξέλιξη αυτή;

«Λόγω του εύρους των εφαρμογών του, η ζήτηση - αλλά και η προσφορά - του πρωτόχυτου αλουμινίου εξαρτώνται από την συνολική οικονομική δραστηριότητα. Εκτός από αυτή την γενική παράμετρο, δύο παράγοντες που αναμένεται να επηρεάσουν καθοριστικά τις εξελίξεις στην αγορά του αλουμινίου στον ορίζοντα του 2004 είναι:

- η Κίνα και

- η διαθεσιμότητα σε αλουμίνια, αναγκαία πρώτη ύλη για την παραγωγή αλουμινίου.

Η Κίνα είναι πλέον μια πολύ μεγάλη αγορά που καταναλίσκει γύρω στα 5εκ τόνους. Ο ετήσιος ρυθμός αύξησης της εσωτερικής ζήτησης είναι πολύ μεγάλος (+20%). Παράλληλα έχει καταστεί και η πιο μεγάλη παραγωγός χώρα, με ετήσια παραγωγή που από φέτος ξεπερνά την εσωτερική κατανάλωση. Αν ο ρυθμός αυτός συνεχισθεί, η Κίνα θα γίνει μεγάλη εξαγωγική χώρα και οι εξαγωγές της (όπως συμβαίνει και με πολλά άλλα προϊόντα) θα πιέσουν της τιμές προς τα κάτω. Υπάρχει όμως ένα σημαντικό φρένο σε αυτήν την εξέλιξη: Η Κίνα είναι ελλειμματική σε αλουμίνια: γενικότερα δεν υπάρχει στον κόσμο αρκετή αλουμίνια για να τροφοδοτήσει όλα τα επενδυτικά σχέδια για νέες μονάδες παραγωγής στην Κίνα αλλά και αλλού. Γι' αυτό και εκτιμούμε για το μεσοπρόθεσμο μέλλον ότι η παγκόσμια αγορά θα είναι σχετικά ισορροπημένη».

■ Μέσα σε αυτό το διεθνές πλαίσιο ποιες είναι οι κύριες επιχειρηματικές στρατηγικές της εταιρείας σας.

«Μετά από 40 χρόνια λειτουργίας συναφσμένης με την εκκόλαψη και την ανάπτυξη του κλάδου του αλουμινίου στην



χώρα μας, η ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ βρίσκεται στο κατώφλι μιας νέας εποχής και όπως είναι φυσικό αντιμετωπίζει μεγάλες προκλήσεις. Στο σουτάρια μας υπάρχουν έτοιμα σημαντικά σχέδια επενδύσεων, τα σημαντικότερα της τελευταίας εικοσαετίας. Ο τρόπος και το χρονοδιάγραμμα με το οποίο θα υλοποιηθούν θα καθορίσει και το πόσο γρήγορα θα ξεκινήσει η νέα φάση της βιομηχανικής και εμπορικής δραστηριότητας της εταιρείας. Προσωπικά πιστεύω ακράδαντα στο μέλλον της, με άλλα λόγια στην σημερινή όσο και μελλοντική ισχύ του βασικού λόγου ύπαρξης της: την εξυπηρέτηση και υποστήριξη των πελατών της στις βασικές της αγορές.

Στόχος μας είναι να προσφέρουμε στους πελάτες μας από τη μία πλευρά την ευελιξία και ευκολία του πλησιέστερου (γεωγραφικά αλλά και πολιτισμικά) προμηθευτή και από την άλλη την εμπέλεια και αξιοπιστία ενός πολυεθνικού Ομίλου, πρωτοπόρου στη τεχνολογία του αλουμινίου.

Οι σχεδιαζόμενες επενδύσεις είναι το ένα σκέλος για να το επιτύχουμε. Το άλλο -εξίσου σημαντικό - είναι η διαρκής εξέλιξη προς το καλύτερο, η Συνεχής Πρόοδος όπως έχουμε ονομάσει τη σχετική μεθοδολογία στην εσωτερική μας διάλεκτο. Στόχος είναι η ταυτόχρονη βελτίωση:

- των προσφερόμενων προϊόντων & υπηρεσιών στους πελάτες μας
- της ανταγωνιστικότητας της εταιρείας
- των συνθηκών εργασίας των εργαζομένων».

■ Πως αξιολογείτε τον Ελληνικό κλάδο διέλασης αλουμινίου σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες;

«Η μέχρι τώρα εξέλιξη του κλάδου της διέλασης στην Ελλάδα είναι εντυπωσιακή. Σήμερα στην χώρα μας δραστηριοποιούνται σημαντικές και δυναμικές εταιρείες που, πριν κάποια χρόνια, είτε δεν υπήρχαν είτε ήταν μάλλον βιοτεχνίες. Οι εταιρείες αυτές πλέον ανταγωνίζονται αποτελεσματικά τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές, παρότι οι εγχώριες επιχειρηματικές συνθήκες είναι αντικειμενικά δυσκολότερες σε σχέση με εκείνες των άλλων ευρωπαϊκών κρατών. Κλειδί της επιτυχίας τους είναι, κατά την γνώμη μου, το οξύ επιχειρηματικό πνεύμα, η ευελιξία στην προσαρμογή, η ταχύτητα και στην λήψη των αποφάσεων, η ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού.

Και κάτι ακόμη: ο έντονος εγχώριος ανταγωνισμός ώθησε τις ελληνικές βιομηχανίες προς τη σωστή κατεύθυνση, τον εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού και την εξέλιξη των προϊόντων τους, γεγονός ιδιαίτερα εμφανές στο οικοδομικό προφίλ. Κατά την ραγδαία εξέλιξη της από το 1990 και μετά η ΑΛΟΥΜΥΛ πρωτοστάτησε στις παραπάνω εξελίξεις. Υπάρχουν όμως και αδύνατα σημεία. Η εγχώρια αγορά είναι μικρή σε σχέση με εκείνες των μεγάλων ευρωπαϊκών κρατών και αφορά κυρίως την οικοδομή και λίγο τη βιομηχανία - που όμως είναι σημαντικός κλάδος για τις μεγάλες ευρωπαϊκές βιομηχανίες διέλασης. Σε κάποιες περιπτώσεις οι οργανωτικές δομές είναι ατελείς, ενώ από αρκετές επιχειρήσεις λείπει η διεθνής διάσταση που, μεσοπρόθεσμα, είναι αναγκαία για όσους θέλουν να πρωταγωνιστήσουν».

■ Ποιες είναι οι προοπτικές εξέλιξης του Ελληνικού κλάδου διέλασης αλουμινίου για την μετά το «2004» εποχή;

«Η διέλαση σαν κλάδος έχει μπροστά της λαμπρό μέλλον. Εκτός από τις εφαρμογές στην οικοδομή που οι περισσότεροι από μας γνωρίζουν καλά, καθημερινά εμφανίζονται νέες είτε σε αντικατάσταση άλλων υλικών, είτε καθαρά πρωτοποριακές. Ειδικότερα στην χώρα μας, έχουμε συσσωρεύσει ένα σημαντικό «κεφάλαιο» σε τεχνογνωσία, εξοπλισμό, ανθρώπινο δυναμικό, δίκτυα, μάρκες, αγορές, επενδύσεις στο εξωτερικό. Γι' αυτό και πιστεύω ότι η εξέλιξη της ελληνικής διέλασης -ποιοτική & ποσοτική- θα συνεχίσει και μετά το 2004 παρά το διαρκώς αυξανόμενο ανταγωνισμό. Ωστόσο στα επόμενα χρόνια ο κλάδος θα χρειαστεί να αντιμετωπίσει σημαντικές προκλήσεις».

■ Τι θα προτείνατε στο Ελληνικό κλάδο της διέλασης (κυρίως τις μεγάλες εταιρείες) για να ανταποκριθούν στις νέες προκλήσεις / εξελίξεις;

«Η Ελλάδα έπαψε να είναι ή χώρα φθηνών εργατικών των περασμένων δεκαετιών. Τέτοιες είναι πλέον οι κοντινές μας βαλκανικές χώρες, πριν φθάσουμε στην Ινδία ή την Κίνα. Η εγκατεστημένη παραγωγική δυναμικότητα υπερκαλύπτει κατά πολύ τις ανάγκες της εσωτερικής αγοράς ενώ η βασική τεχνολογία της διέλασης σήμερα προσφέρεται με το κλειδί στο χέρι. Το επιχειρηματικό δαιμόνιο είναι πάντα απαραίτητο, αλλά με την επέκταση των εταιρειών, αυτό και μόνο δεν αρκεί: η οργάνωση και ο τρόπος που χρησιμοποιούνται οι ανθρώπινοι πόροι είναι πλέον

“Στόχος μας είναι να προσφέρουμε στους πελάτες μας από τη μία πλευρά την ευελιξία και ευκολία του πλησιέστερου (γεωγραφικά αλλά και πολιτισμικά) προμηθευτή και από την άλλη την εμβέλεια και αξιοπιστία ενός πολυεθνικού Ομίλου, πρωτοπόρου στη τεχνολογία του αλουμινίου”

καθοριστικός παράγοντας. Και κάτι ακόμα: η ελληνική βιομηχανία της διέλασης δεν μπορεί να συνεχίσει τη χρηματοδότηση του εμπορίου του αλουμινίου με τον τρόπο που το κάνει σήμερα. Για όλους αυτούς τους λόγους πιστεύω ότι η πορεία του κλάδου σε σημαντικό βαθμό θα καθοριστεί από παράγοντες όπως:

- Η ανταγωνιστικότητα
- Η μετατόπιση του κέντρου βάρους προς ειδικά και επώνυμα προϊόντα
- Η ικανότητα των μεγαλύτερων από αυτές να προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες κατάλληλα για την απαιτητική ευρωπαϊκή αγορά
- Ο έγκαιρος περιορισμός των κεφαλαίων που δεσμεύονται στην εμπορία.
- Η αποτελεσματική οργάνωση, βελτίωση και παρακίνηση του ανθρώπινου δυναμικού.

Ίσως όλα αυτά να ακούγονται δύσκολα. Οι επικεφαλής των ελληνικών επιχειρήσεων έχουν επίγνωση της αγοράς, των προκλήσεων της, της ανάγκης προσαρμογής στις απαιτήσεις των καιρών. Προσωπικά επειδή τους γνωρίζω, επειδή θυμάμαι από πού ερχόμαστε, είμαι πολύ αισιόδοξος. Από τη πλευρά μας, σαν βασικός προμηθευτής της ελληνικής βιομηχανίας διέλασης, θεωρούμε το μέλλον μας αναπόσπαστα συνδεδεμένο με εκείνο των πελατών μας. Γι' αυτό δαλώνουμε προσληπμένοι στην υποστήριξη και την ανάπτυξη τους».

Η συνέντευξη δημοσιεύθηκε στο περιοδικό «ALUMIL NEWS»

ΛΟΜ: Οι Λειτουργικές Οργανωτικές Μονάδες

Γιάννης Καραβάς

Οι πρώτες πιλοτικές ομάδες ξεκίνησαν. Συναντήσαμε τον κ. Κώστα Πάσσο, Υπεύθυνο της «Συνεχούς Προόδου» για μια πρώτη γνωριμία με τις ΛΟΜ.

■ Πως φθάσαμε στις ΛΟΜ; Θα μπορούσαμε να πούμε ότι αποτελούν μια φυσική συνέχεια των ομάδων που γνωρίσαμε μέσα από τη «Συνεχή Πρόοδο»;

«Εδώ και τρία χρόνια, όλες οι προσπάθειες βελτίωσης, που πάντα υπήρχαν, εντάχθηκαν σ' ένα σύστημα που το ονομάσαμε "Σύστημα Συνεχούς Προόδου". Διάφορες διαδικασίες και ενέργειες μπήκαν σε εφαρμογή, πάνω από 140 ομάδες εργασίας δημιουργήθηκαν και η ανταπόκριση όλου του κόσμου ήταν θετική. Τα θετικά αποτελέσματα των προσπαθειών έγιναν ορατά σε πάμπολλες περιπτώσεις. Στην προσπάθεια για εξεύρεση ενεργειών που θα βοηθήσουν την επιχείρηση να είναι και στο μέλλον ανταγωνιστική, μεταξύ των άλλων, γεννήθηκε και το ερώτημα "τι μπορεί να γίνει για να πάμε ακόμη πιο πέρα τη Συνεχή Πρόοδο". Η απάντηση είναι σχεδόν προφανής: "να είμαστε πιο αποτελεσματικοί στις διαδικασίες και τις ενέργειες μας, κάνοντας όλα τα μέλη αυτής της επιχείρησης πρωταγωνιστές της Προόδου". Η συνέχεια οδήγησε στα... "τεχνικά". Για να γίνει πράξη ο παραπάνω στόχος, χρειάζεται μια λίγο διαφορετική οργάνωση της λειτουργίας των ομάδων κι ακόμα, να ασχοληθούμε πιο εντατικά με τις διαδικασίες ανάπτυξης των ανθρώπων μέσα σ' αυτές».

■ Τι αλλάζει στη λειτουργία των ομάδων και τι τελικά είναι οι ΛΟΜ;

«Οι ομάδες εργασίας όπως τις ξέραμε μέχρι τώρα, συστήνονταν (και κατά περίπτωση θα συνεχίσουν) για να επιλύσουν ένα επιλεγμένο θέμα. Οι Λειτουργικές Οργανωτικές Μονάδες ή ΛΟΜ όπως επεκράτησε να λέγονται, είναι οι φυσικές ομάδες, όπως τις ξέρουμε, στις περισσότερες περιπτώσεις στην οργάνωση, που θα λειτουργούν έτσι, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν με το καλύτερο τρόπο στις προσδοκίες της ΣΠ.

Πρόκειται λοιπόν για μια ομάδα εργαζομένων με ένα μόνο ιεραρχικά υπεύθυνο, που μοιράζονται τον ίδιο τρόπο ζωής, έχουν μια κοινή και γνωστή σε όλους αποστολή, που συναντιούνται και επικοινωνούν συστηματικά, ενημερώνονται για τα αποτελέσματα της δουλειάς τους, συζητούν τα προβλήματα και τις δυσλειτουργίες που αντιμετωπίζουν και αναζητούν όλοι μαζί τον τρόπο για να τα αποφύγουν. Αυτός ο τρόπος λειτουργίας έχει τέσσερις βασικούς άξονες δραστηριότητας:

- ▶ Την ασφάλεια
- ▶ Τους στόχους και τις επιδόσεις της δουλειάς της ομάδας
- ▶ Τις σχέσεις της ομάδας με τους «προμηθευτές» και τους «πελάτες» της.
- ▶ Τους ανθρώπους (τα μέλη της ομάδας), και τις ικανότητές τους, την εκπαίδευση και την ανάπτυξη τους.

■ Πως ξεκινήσαμε και ποια προβλέπεται να είναι η συνέχεια;

«Το Δεκέμβριο ξεκίνησε η πιλοτική εφαρμογή με 16 ομάδες διασκορπισμένες σε διάφορα τμήματα. Αυτό θα επιτρέψει τη



σταδιακή και προοδευτική ανάπτυξη, γιατί ο στόχος είναι όλες οι ομάδες της επιχείρησης να λειτουργούν σαν ΛΟΜ. Και σε όλα τα επίπεδα. Είναι λοιπόν μια υπόθεση που αφορά σε όλο τον κόσμο. Από το πρώτο μέχρι το τελευταίο. Η συνολική δουλειά προετοιμασίας έγινε από διάφορες ομάδες εργασίας και είναι εξαιρετική. Θέλω λοιπόν και δημόσια, να ευχαριστήσω εκ μέρους της Διεύθυνσης αλλά και εγώ προσωπικά, όλους όσους δούλεψαν σχεδόν ένα εξάμηνο για την υπόθεση. Το ξεκίνημα έγινε σε κλίμα πολύ θετικό και...ελπιδοφόρο. Όπως είπε κάποιος, "ποιος δεν θέλει να έχει λιγότερα προβλήματα στη καθημερινή του δουλειά και ποιος δε θέλει καλύτερη επικοινωνία και εμπλοκή για τα θέματα που τον αφορούν".

Καλό ξεκίνημα λοιπόν, σε μια ιδιαίτερα κρίσιμη για μας χρονιά και καλή συνέχεια!

Το όραμα υπάρχει μαζί και η βεβαιότητα, ότι οι άνθρωποι της «Αλουμίνιον της Ελλάδος» θα δείξουν για άλλη μια φορά ότι μπορούν να κάνουν πράξη, πρωτοποριακά πράγματα στο χώρο της βιομηχανίας.

Πιστοποίηση νηογνώμονα για τα επόμενα 5 χρόνια

Χρήστος Καραχαλήμ



Στέφθηκε με επιτυχία στις 29 Δεκεμβρίου 2003 η επιθεώρηση για την Πιστοποίηση Νηογνώμονα και αξιοπλοΐας του πλοίου "ΠΑΡΝΑΣΣΟΣ" από τον διεθνώς αναγνωρισμένο νηογνώμονα Bureau Veritas.

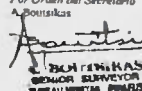
Έπειτα από την ετήσια συντήρηση του πλοίου που έλαβε χώρα στο ναυπηγείο της Χαλκίδας το περασμένο καλοκαίρι, ήρθε η στιγμή της ανανέωσης πιστοποίησης της κλάσεως νηογνώμονα για τα επόμενα πέντε χρόνια. Το πλοίο επιθεωρήθηκε από το Γαλλικό νηογνώμονα τον περασμένο Δεκέμβριο λόγω λήξης του προηγούμενου πιστοποιητικού τόσο στα μηχανικά μέρη όσο και στα κατασκευαστικά (τοιχώματα, κατάστρωμα, σωστικά & πυροσβεστικά μέσα κλπ).

Το πλοίο πήρε το Ο.Κ.αξιοπλοΐας και την πιστοποίηση κλάσεως μέχρι τις 28 Δεκεμβρίου 2008. Κάθε χρόνο πραγματοποιείται η ετήσια συντήρηση του πλοίου, ώστε να είναι καθ' όλα εντάξει. Μετά την επιθεώρηση εκδίδεται το Πιστοποιητικό Αξιοπλοΐας όπως προβλέπεται από την Ελληνική νομοθεσία με ανανέωση της κλάσεως κάθε 5 χρόνια.

Το πλοίο έχει πιστοποιηθεί για μεταφορά μεταλλεύματος (βωξίτη) εντός των Ελληνικών υδάτων.

Η Πιστοποίηση ήταν αποτέλεσμα της πολύ καλής δουλειάς που έχει γίνει τόσο από το προσωπικό διαχείρισης και συντήρησης του πλοίου όσο και από τους πλοιάρχους και τα πλήρωμα που ταξιδεύουν τόσα χρόνια μαζί.

Καλά ταξίδια με γαλήνιες θάλασσες.

	BUREAU VERITAS	INTERNATIONAL REGISTER FOR CLASSIFICATION OF SHIPS. ESTABLISHED 1828. REGISTRO INTERNACIONAL DE CLASIFICACION DE BUQUES. FUNDADO EN 1828.
	CERTIFICATE OF CLASSIFICATION CERTIFICADO DE CLASIFICACION No LPR0/ABO/20031219094258	
NAME OF SHIP : PARNASSOS Nombre del Buque Register No : 37Y001 N° de Registro Owners : ALUMINIUM DE GRECE Armador Flag : GREECE Bandera Port of Registry : PIRAEUS Puerto de matrícula This is to certify that the above named ship has been entered in the Register Book with the classification symbols and notations. El objeto firmante certifica que este buque ha sido inscrito en el Libro Registro con los símbolos de clasificación y notaciones.		
133 E 8 Ore center ESP Coastal waters MACH		
This certificate, issued within the scope of Bureau Veritas Marine Division General Conditions, is valid until: Este certificado, expedido de acuerdo con las Condiciones Generales de la División Naval de Bureau Veritas es válido hasta el: 28 December 2008		
At/Expedido en : Piraeus, on/at : 29 December 2003 By Order of the Secretary Por Orden del Secretario A. Boussikas  BUREAU VERITAS MARINE DIVISION PIRAEUS 		
This certificate is invalid without the signatures listed. Conditions of use are given on page 2/2. Este certificado no es válido sin las firmas indicadas en el párrafo 2.2. Las condiciones para la utilización se detallan en la página 2.2. This document is a part of the technical personnel to which this certificate is delivered may not be used as a document without the signature of the Secretary or of the Agents in the establishment or issuance of this certificate, and its connection with any certificate which it may be made.		

Η εμπειρία αποδεικνύεται...

Μάγδα Σκαρμούτσου

Πως εξαργυρώνεται στην αγορά η εμπειρία;

Είναι απλό, μπορείς να προσφέρεις στους πελάτες μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων και γρήγορα, χάρις στην εμπειρία που διαθέτεις.

Η εμπειρία των 40 χρόνων στη συνεχή κατακόρυφη χύτευση πλακών και η άριστη συνεργασία του εμπορικού τομέα με την παραγωγή έφεραν ένα νέο πελάτη στην ΑτΕ.

Πρόκειται για την ιταλική εταιρία έλασης αλουμινίου ALUPIEVE, με εργοστάσιο στην περιοχή του Μιλάνου. Η ALUPIEVE είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος παραγωγός δίσκων αλουμινίου στην Ευρώπη με παραγωγή 23.000T για το 2003. Η πρώτη ύλη που κατά κύριο λόγο χρησιμοποιεί είναι πλάκες της σειράς 1XXX μικρού πάχους. Μετά από τη συνεννόηση με την Εμπορική Δεύθυνση, το Χυτήριο κλήθηκε να παράγει πλάκες ενός νέου κράματος σε μία καινούργια φόρμα, που διέφερε σημαντικά από αυτές της κανονικής παραγωγής. Για την νέα φόρμα (πλάκες πλάτους 1310mm και πάχους 290mm) ήταν απαραίτητος νέος εξοπλισμός στην εγκατάσταση χύτευσης πλακών CCΘ. Έτσι λοιπόν κατασκευάστηκαν καινούργιοι ψευδοκυθμένες και αντίστοιχα καλούπια, νέες κυψέλες ψύξης (κουτιά στην καθομιλουμένη του χυτηρίου) και υδροθάλαμοι κεφαλών. Ο σχεδιασμός του νέου εξοπλισμού έγινε από το γραφείο μελετών της ΑτΕ υιοθετώντας τις νεότερες πρακτικές για τον σχεδιασμό εξοπλισμού χύτευσης πλακών που ακολουθούνται και σε άλλα εργοστάσια. Συμβουλευτικό ρόλο σε όλη αυτή την προσπάθεια έπαιξε το Κέντρο Ερευνών της VOREPPE που διαθέτει τις πληροφορίες για τις καλές πρακτικές που εφαρμόζονται ανά τον κόσμο. Συνολικά μία επένδυση της τάξης των 150.000€

Για να ξεκινήσει και να τελειώσει μία χύτευση, χωρίς προβλήματα κατά τη διάρκεια της και έχοντας σαν αποτέλεσμα προϊόν εντός προδιαγραφών, έκτος από τον τεχνικό εξοπλισμό, κρίσιμο ρόλο παίζουν και οι παράμετροι της χύτευσης. Με τον όρο αυτό περιγράφονται όλες οι συνθήκες που καθορίζουν τη μορφοποίηση του προϊόντος, τη στιγμή ακριβώς που χυτεύεται (ψύξη, θερμοκρασία ρευστού μετάλλου, ταχύτητα χύτευσης). Οι παράμετροι αυτές τροποποιούνται ανάλογα με το κράμα και τη φόρμα του προϊόντος που θέλουμε να φτιάξουμε κάθε φορά.

Έτσι, για το νέο κράμα και την νέα φόρμα πλακών της ALUPIEVE έπρεπε να δημιουργηθούν από τον Υπεύθυνο Παραγωγικής



Χύτευση σε εξέλιξη των πλακών ALUPIEVE



Οι μεγαλύτερες και οι μικρότερες πλάκες που παράγουμε



Μετά το τέλος της χύτευσης οι πλάκες είναι μέσα στο πηγάδι



Η εξαγωγή των προϊόντων από το πηγάδι, το ξεκαλούπωμα

Διεργασίας νέες παράμετροι για τα νέα δεδομένα. Στις αρχές του 2004 όλα ήταν έτοιμα για να ξεκινήσει η παραγωγή των πλακών. Το πλάνο προέβλεπε μία χύτευση δοκιμής' για να φανεί στη πράξη η αποτελεσματικότητα του νέου εξοπλισμού και κυρίως των παραμέτρων χύτευσης. Στις πλάκες που χυτεύτηκαν στη δοκιμαστική χύτευση έγινε έλεγχος στις διαστάσεις τους, στην ποιότητα επιφανείας τους και γενικά στα ποιοτικά χαρακτηριστικά τους και όλα βρέθηκαν εντός προδιαγραφών. Έτσι οι πλάκες της πρώτης χύτευσης, παρόλο που ήταν δοκιμαστική, μπήκαν στην εμπορεύσιμη παραγωγή χωρίς να αχρηστευτεί καμία. Η χύτευση των συγκεκριμένων προϊόντων συνεχίστηκε για ακόμα 12 χυτεύσεις, συνολικής παραγωγής 260T. Η καμπάνια των πλακών ALUPIEVE τελείωσε με 0% άχρηστο ποιότητας, δηλαδή καμία πλάκα σε όλες αυτές τις χυτεύσεις δεν ήταν εκτός προδιαγραφών. Αυτή την στιγμή το Χυτήριο της ΑτΕ μπορεί να υπερηφανεύεται ότι έχει αποκτήσει την εμπειρία να χυτεύει πλάκες σε ένα μεγάλο εύρος διαστάσεων πάχους 290 έως 620mm και πλάτους 1000 έως 2140mm. Αυτό μεταφράζεται σε πλάκες που μπορούν να ζυγίζουν από 4T οι μικρότερες έως 15T οι μεγαλύτερες.

Ενόψει της ενίσχυσης του ευρώ έναντι του δολαρίου

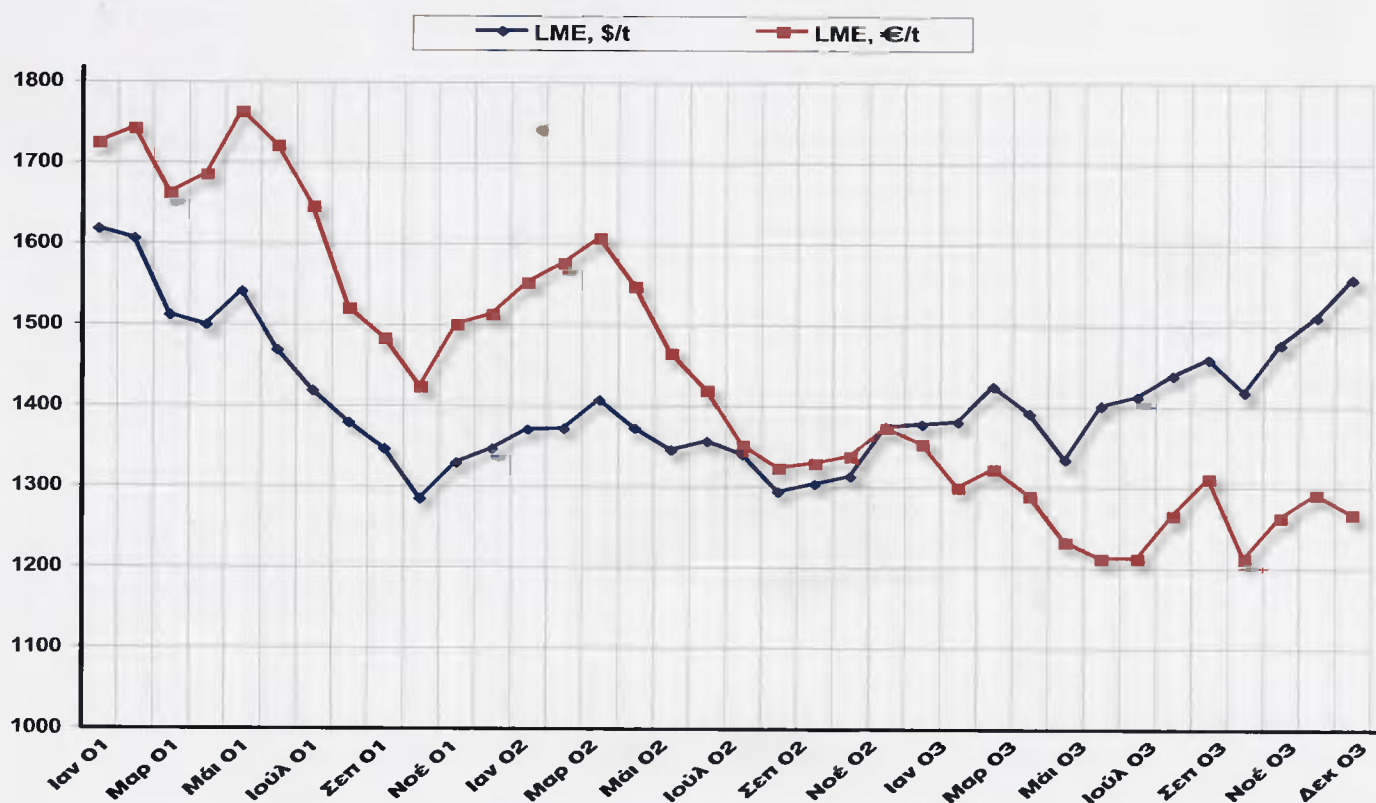
Δελτίο Τύπου της ΑτΕ της 16 Ιανουαρίου 2004

Η ΑτΕ διερευνά εναλλακτικές λύσεις προμήθειας ηλεκτρικής ενέργειας

Με στόχο τη μακροπρόθεσμη διασφάλιση της οικονομικής υγείας της και τις κατά το δυνατόν καλύτερες συνθήκες προμήθειας ενέργειας, η Αλουμίνιον της Ελλάδος Β.Ε.Α.Ε. (ΑτΕ) συνεχίζει να διερευνά διάφορες σχετικές δυνατότητες για τη μονάδα παραγωγής στον Άγιο Νικόλαο, για την περίοδο μετά το 2006.

Σημειώνεται ότι με τις τρέχουσες ισοτιμίες Ευρώ - Δολλαρίου και την τιμή πετρελαίου στην παγκόσμια αγορά, οι υπάρχουσες εναλλακτικές λύσεις θα είχαν ως αποτέλεσμα υψηλότερη ουσιαστικά τιμή ηλεκτρικής ενέργειας για την ΑτΕ απ'αυτή της παρούσας σύμβασης με τη Δ.Ε.Η.. Η σύμβαση αυτή, ως γνωστόν, ισχύει από την ίδρυση της Εταιρείας το 1960 και λήγει τον Μάρτιο του 2006.

Η ΑτΕ θα συνεχίσει την ενημέρωση της αγοράς για οποιαδήποτε σχετική εξέλιξη.



Ο κύκλος εργασιών της ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ περιλαμβάνει τις πωλήσεις αλουμίνιας οι οποίες το 2002 ανήλθαν σε 78εκ € και τις πωλήσεις των προϊόντων πρωτόχυτου αλουμινίου, οι οποίες ανήλθαν σε 276εκ € το 2002, αντίστοιχα.

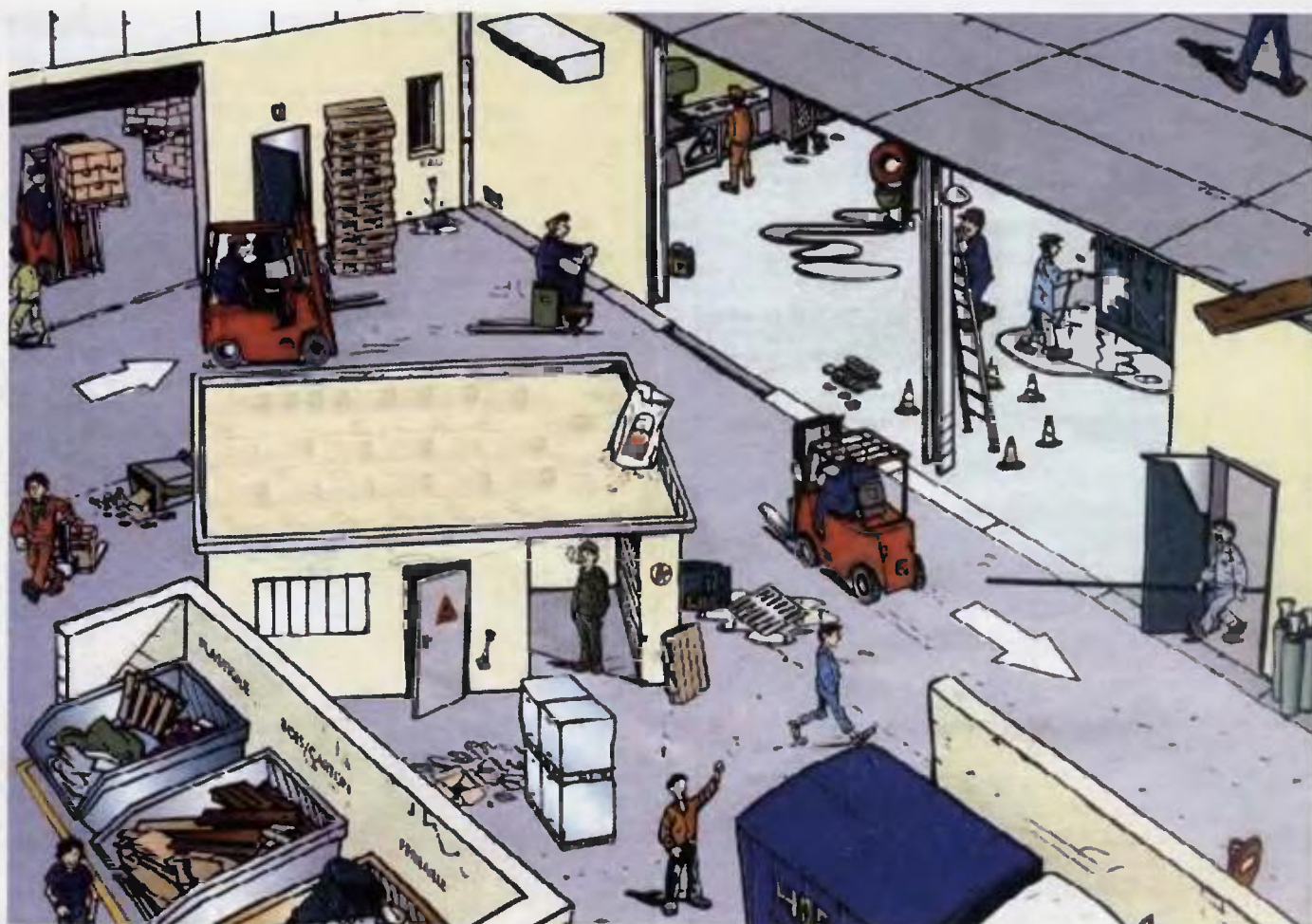
Οι τιμές τόσο της αλουμίνιας όσο και του αλουμινίου είναι σε \$, ενώ μην ξεχνάμε ότι από το 2001 ο ισολογισμός μας όπως και ένα μεγάλο τμήμα του κόστους εκφράζεται σε €.

Αναπόφευκτα, η εντυπωσιακή ενίσχυση του € έναντι του \$ κατά τα 3 τελευταία έτη επηρέασε και επηρεάζει ουσιαστικά τα αποτελέσματα της εταιρείας. Πρέπει να σημειωθεί ότι ακόμη και όταν τιμολογούμε σε €, η τιμή υπολογίζεται αρχικά σε \$ και μετατρέπεται στην συνέχεια στο νόμισμα της τιμολόγησης.

Στο διάγραμμα παρουσιάζεται η εξέλιξη του LME-3 μηνών της τελευταίας τριετίας (χρηματιστηριακή τιμή του αλουμινίου στο London Metal Exchange).

Η απόκλιση των δύο καμπυλών (€/ \$) εξηγεί σε μεγάλο βαθμό και την εξέλιξη των αποτελεσμάτων της εταιρείας στο ίδιο διάστημα.

Βρείτε όλες τις επικίνδυνες καταστάσεις!



Στείλτε τις στην OME με e-mail ή γράμμα.

Τα ονόματα των νικητών θα δημοσιευθούν στο επόμενο τεύχος του ΜεταΛ, καθώς και οι απαντήσεις!!!

Πηγή ΑΡΑΒΕ

Από τον παππού στον εγγονό

Με αφορμή τα 5 ΕΣ που σύντομα θα γίνουν
στο ΚΗΣ το ΗΤΑ και το Η τα πάντα θα ομορφύνουν

Θα ξεκινήσουν με χαρά και με πολύ μεράκι
όλα θα μπουν στην θέση τους και το νερό στ' αυλάκι

Γυμναστική θα μάθουνε πάγκοι και εργαλεία
κι όλα θα μπουνε στην γραμμή, ωσάν τα λεωφορεία

Στον πάγκο κάποιου γέροντα γινόταν εργασία
τριάντα χρόνια κι άλλα δυο με λίγη φαντασία

Προσφάτως σχολιάσθηκε ο πάγκος εργασίας
γιατί στο άκρο βρέθηκε της ακαταστασίας

Η τέχνη δεν θα μετρηθεί αν είναι στοιχισμένα
κι όλα τα παρελκόμενα αν είναι αριθμημένα

Θέλει τους προϊστάμενους όλους εξηγημένους
κι ας μείνουν τα υπόλοιπα για τους υφισταμένους

Δεν μας αρκούνε στην σειρά κλειδιά σφυριά κοπίδια
η τέχνη θέλει μαστόρα χωρίς πολλά στα χέρια του να έχει δαχτυλίδια

Με σεβασμό κι εκτίμηση και με το μαλακό
και τέχνη από τον μαστόρα θε να' βγει στο γιालό

Α. ΓΕΡΟΣ

Στην υλοποίηση του περιοδικού συνεργάστηκαν οι: Βασίλης Γκοντιβός, Μπάμπης Ευθυμίου, Παναγιώτης Ζερβάκος, Νέλλη Ιωακειμοπούλου, Γιάννης Καραβάς, Χρήστος Καραχαλήμ, Μαριάννα Μαγκλάρα, Γιάννης Οικονομόπουλος, Αγγελική Παπαγεωργίου, Ηρώ Περνιεντάκη, Θάνος Σαβαρίκας, Μάγδα Σκαρμούτσου, Γεωργία Στεργίου, Γιάννης Συμεωνίδης.