

1. MAJ - PRAZNIK DELA IN 9. MAJ - DAN ZMAGE



NAŠE VELIKO PRAZNOVANJE

Letošnji maj mineva v znamenju velikih praznovanj. Prvemu maju, prazniku dela, se je pridružila še tridesetletnica zmage nad temo in nasiljem fašizma, oboje pa v vzdušju velikih družbenih vrenj v svetu, v času novih delovnih zmag in uresničevanja idealov, o katerem so samo sanjali delavci, ki so jim pred skoraj enim stoletjem, 1. maja 1886, ko so zahtevali osemurni delavnik, svobodo in človeško dostojanstvo, odgovorili s streli in krvjo na čikaških ulicah.

V preteklem stoletju, ki nosi obeležje proletarskih revolucij in v 30 letih od dneva zmage, se je svet temeljito spremenil. Delavsko gibanje je zrastle in se razvilo v organizirano in močno silo svetovnega napredka. Socializem postaja svetovni proces, ki se vse bolj širi in prevladuje kot družbeni sistem.

Naša socialistična izgradnja ni nekakšen ločen boj za socializem, marveč je sestavni del svetovnega socialističnega procesa. Oslobojanje delovnega človeka kot temeljnega nosilca družbe je v povojni dobi utrdilo temelje za nadaljnji napredek doma kakor tudi naš ugled v svetu. Zato je bil za delavski razred, narode in narodnosti Jugoslavije z Zvezo komunistov in Titom na čelu letošnji mednarodni praznik dela nova priložnost za še en pogled na uresničene rezultate v 30-letnem razvoju samouprave in neuvrščene Jugoslavije. To je tudi nova vzpodbuda za razvoj revolucionarnih pridobitev in izpol-

njevanje velikih nalog, ki čakajo v naslednjem obdobju boja za socializem, napredek za mir.

Že bežen pogled vsega doseženega nam pokaže, da je delavski razred Jugoslavije zares dosegel izjemne rezultate. Živimo v svobodni, samoupravni, neodvisni, socialistični deželi, v kateri je delovni človek iz nič postal vse. Z ogromnimi žrtvami smo v štiri-letnem osvobodilnem boju in v ljudski revoluciji dosegli svojo popolno narodno in socialno osvoboditev in zgradili novo družbo. Pred drugo svetovno vojno je bila Jugoslavija med najbolj zaostalimi deželami Evrope, v gospodarskem in političnem smislu. Med vojno je bila dežela tolikanj razrušena in opustošena, da smo se ob osvoboditvi znašli dobesedno praznih rok. Pa čeprav so nas ovirali od vsepovsod, smo s svojim delom in z lastnimi silami zgradili v vsakem pogledu novo Jugoslavijo, ki jo po gospodarski razvitosti že lahko uvrstimo med srednje razvite evropske države, po družbenih odnosih in po človekovi vlogi pa smo daleč naprej pred vsemi drugimi deželami. Pri tem je naš največji dosežek samoupravljanje, ki ga uresničujemo že 25 let in ki je dobilo nov zalet in izredno poglobitev z novo ustavo.

Pa tudi na mednarodnem odru ima Jugoslavija najuglednejše mesto, ker se ves čas dosledno bori za mir, svobodo, neodvisnost in enakopravnost med narodi. Politika

neuvrščenosti, h kateri je znaten delež prispevala socialistična Jugoslavija, daje svoj poln prispevek k naprednim stremljenjem za odpravo blokovske in druge razdeljenosti ter ovir, pa tudi k materialnemu in kulturnemu napredku vseh držav, ki se zavzemajo za krepitev miru in za konstruktivno mednarodno sodelovanje. Očitno je, da pravilnost usmeritve naše zunanje politike dobiva vsak dan novo potrdilo o krepitvi sil miru in socializma, pa tudi vnjihovi sposobnosti, da se postavijo po robu politiki sile in agresije.

Bežen pogled vsega doseženega nam torej pokaže, da je delavski razred Jugoslavije pod vodstvom Zveze komunistov zares dosegel izjemne rezultate. Ob taki bogati bilanci si lahko celo tudi poodimo, da smo včasih preveč obrnjeni k trenutnim problemom in težavam, pri čemer radi pozabljamo, da smo začeli iz nič in da imamo sedaj pravzaprav vse. Prav 1. maj in trideseta obletnica zmage nad fašizmom sta bila dobra priložnost, da smo se spomnili prehojene poti, ki je podlaga za našo sedanost, in da nikomur ne dovolimo podcenjevati naših naporov, žrtev in rezultatov. Delavski razred Jugoslavije je vse to dosegel, ker je bil enoten in ker je vse svoje sile in sposobnosti usmerjal k skupnim nalogam pod vodstvom Zveze komunistov in tovariša Tita po enotnem skupnem programu našega socialističnega samoupravnega razvoja.

ZAKLJUČNI RAČUN PODJETJA HOJA ZA LETO 1974

Stroški so presegli planirani znesek

Glede na splošen gospodarski položaj v svetu in doma in ob dejstvu, da smo vedno globlje v nelikvidnosti, je izboljšanje poslovanja za nas življenjskega pomena

Hoja kot celota je v letu 1974 dosegla naslednji finančni rezultat (v 000 N din):

	1973	1974	Indeks
1. Celotni dohodek	125.084	188.726	151
2. Porabljena sredstva	87.034	138.494	159
3. Dohodek (1-2)	38.050	50.232	132
Dohodek za razdelitev	38.050	50.232	132
1. Pogodbene obveznosti	2.657	3.985	150
2. Zakonske obveznosti	2.576	5.675	220
3. Osební dohodki	27.556	33.931	123
4. Osební prejemki	488	488	100
Ostanek dohodka (doh. za razdel. — 1 + 2 + 3 + 4)	4.773	6.153	129
1. V sredstva rezerv	761	1.004	132
2. V poslovna sredstva — del za posojilo gospodarsko nezadostno razvitim republikam in SAP Kosovo	1.610	1.886	117
3. V poslovna sredstva — del za skupne rezerve	236	307	130
4. V poslovna sredstva — del za druge namene	842	93	11
5. V sredstva skup. por.	1.264	2.850	225
6. Del dohodka za potrebe družbenih služb	49	—	—
7. Za druge namene	10	10	100

Struktura celotnega dohodka v obeh letih je razvidna iz same tabele, zato se v povečanje posameznih elementov ne bi spuščali.

Pač pa bi si med porabljenimi sredstvi podrobneje ogledali dva stroška, in sicer investicijsko vzdrževanje in amortizacijo.

Stroški investicijskega vzdrževanja so izdatki, ki so potrebni za vzdrževanje proizvodne zmogljivosti osnovnih sredstev med njihovo amortizacijsko dobo. Dejanski stroški so znašali v letu 1974 250 starih milijonov din ali 90 milijonov več, kot je bilo planiranih. To seveda ne pomeni, da je bilo opravljeno toliko več dela, ampak gre to povečanje predvsem na račun dražjih storitev.

Amortizacijo smo v letu 1974 obračunavali po predpisanih stopnjah, povečanih v povprečju za 61 %. Zaradi dveh predpisov, in sicer: povečanje amortizacije zaradi dela v dveh izmenah in povečanje amortizacije zaradi povečanja cen delovnih sredstev in gradbenih storitev za 26 %, pa smo morali del naše neobvezne amortizacije transformirati v obvezno, tako da znaša del amortizacije nad predpisanimi stopnjami samo še 14 %. Skupaj je bilo obračunane amortizacije 5.734 milijona, od tega obvezne 4.987 in neobvezne 747.

O amortizaciji govorimo posebej zato, ker vemo, da je to eden od investicijskih virov, v naših razmerah celo edini investicijski vir. Doslej smo lahko vso amortizacijo potrošili ali za plačilo anuitet za osnovna sredstva ali za nabavo novih osnovnih sredstev. Ker pa so se nam v letu 1974 močno povečale zaloge vseh vrst in teh zalog nimamo pokritih s trajnimi obratnimi sredstvi, kot zahteva predpis, je zakon omejil tudi uporabo amortizacije na 50 % od predpisane. To pomeni, da bomo lahko v letu 1975 uporabili samo polovico predpisane amortizacije za investicije, kar bo komaj dovolj za že naročeno strojno opremo in poravnavo obveznosti iz prejšnjega leta. Amortizacija kot strošek je tudi odbitna postavka pri določanju davčne osnove, in sicer v višini, ki je za 75 % višja od predpisanih stopenj. Te možnosti mi nismo mogli izkoristiti, ker bi s povečanjem amortizacije še bolj zmanjšali ostanek dohodka.

Poglejmo zdaj, kaj vse smo pokrili z doseženim dohodkom. Na prvem mestu so pogodbene obveznosti:

1. obresti od kreditov. Ta strošek postaja iz leta v leto večji, kar pomeni, da postaja najemanje kreditov precej draga stvar, vendar brez kreditov poslovanje ni več možno. Prevladujejo seveda krediti za obratna sredstva. Znesek obresti za leto 1974 nas je letos

sploh presenetil, saj smo ga planirali prenižko v primerjavi z letom 73 za 100 starih milijonov, dejansko pa so znašale obresti ne samo toliko kot preteklo leto, ampak še 100 starih milijonov več;

2. zavarovalne premije so strošek, ki nastane pri zavarovanju naših osnovnih in obratnih sredstev, višina za leto 1974 je 76 starih milijonov din;

3. bančni stroški so stroški, ki nam jih zaračunava banka za poslovanje z našimi sredstvi, znesek je 15 starih milijonov din;

4. prispevki iz članarine. Gre za članarino republiški in zvezni gospodarski zbornici ter prispevek našemu združenju LES. Vse skupaj zneske 6,8 milijona S din.

Na drugem mestu so zakonske obveznosti, ki bi jih lahko razdelili v 4 skupine:

1. zakonske obveznosti po občinskih predpisih (zemljiški prispevek, vodni prispevek, prispevek za zaklonišča);

2. zakonske obveznosti po predpisih republike (davek iz dohodka, prispevki za finansiranje republiške izobraževalne in raziskovalne skupnosti, prispevek za zaposlovanje, za obnovo gozdov, za stanovanjsko izgradnjo, za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, za zdravstveno varstvo itd.);

3. edina zakonska obveznost po zveznih predpisih je prispevek za obnovo Bosanske Krajine;

4. ostale zakonske obveznosti — to so predvsem prispevki od osebnih dohodkov.

Naslednja postavka, ki jo pokrivamo z dohodkom, so osebni dohodki. V masi so se povečali za 23 %, neto izplačani povprečni osebni dohodek pa se je povečal za 27 % ali od 2.045 v letu 1973 na 2.598 v letu 1974, kar je gotovo v zgornji polovici povprečij v lesni industriji, še zmeraj pa pod republiškim povprečjem, ki znaša 2.812 din. S to višino osebnih dohodkov smo prekoračili dovoljeno maso za osebne dohodke po samoupravnem sporazumu za znesek 1.527.281,75 din. Ta presežek izplačila OD kompenziramo z zneskom, ki je bil manj porabljen iz sklada skupne porabe (545.592,35 din), tako da se skupna osnova za obvezni prispevek v republiški sklad skupnih rezerv zmanjša na 981.689,40 din, prispevek sam pa zneske 140.754,62 din. Podoben problem je bil tudi v preteklem letu, ko bi morali plačati prispevek zaradi prekoračitve dovoljenih osebnih dohodkov v višini 11 starih milijonov. Skupna komisija panoge nas je na osnovi naše utemeljitve oprostita plačila prispevka. Upamo, da bo tako tudi letos.

Ko smo tako pokrili zgornje obveznosti, nam je ostal tako imenovani ostanek dohodka ali dobiček in je po TOZD naslednji:

Galanterija Podpeč	468.193,07 din
Pohišstvo Polhov Gradec	3.198.589,25 din
Stavbeno mizarstvo	— 719.928,29 din
Žaga Rob	1.055.705,98 din
Žaga Škofljica	1.913.791,40 din
Velox	— 1.049.545,13 din
Tesarstvo	1.193.065,47 din
Uprava	92.156,27 din
	6.152.028,02 din

Iz tega dobička je treba najprej obvezno izločiti v:

1. rezervni sklad,
2. poslovni sklad — del za gospodarsko nezadostno razvite republike in SAP Kosovo, — del za skupne rezerve gosp. organizacij, — del za druge namene. Tu je mišljen del za lastna obratna sredstva ali investicije, kolikor sredstev pač še ostane.

Letos nismo bili dolžni izločiti dela dohodka za potrebe družbenih služb zaradi tega, ker nimamo pokritih zalog s trajnimi obratnimi sredstvi. Iz istega razloga po tre-

nutnih pojasnilih SDK tudi ne bomo plačali prispevka v skupne rezerve, čeprav smo znesek izločili. Vendar so mnenja o tem na pristojnih mestih deljena. Kot je razvidno iz tabele na začetku, smo v primerjavi z lanskim letom zelo povečali sredstva, namenjena za skupno porabo. Pri formiranju teh sredstev smo upoštevali predvsem sindikalno listo in seveda naše finančne možnosti.

Vrnimo se nazaj k skupnemu dobičku podjetja. 615 starih milijonov predstavlja komaj 3,3 % od realizacije. Če primerjamo ta odstotek z lanskim 3,8 % ali celo predlanskim 4 %, lahko ugotovimo, da je bilo poslovanje sicer manj uspešno kot pretekli 2 leti, vendar to razmerje med dobičkom in celotnim dohodkom nikoli ni bilo kaj posebnega. Če pa na drugi strani primerjamo letošnji dobiček s potrebami, ki jih imamo po obratnih sredstvih ali pa da celo vseh obvez do družbe nismo mogli izpolniti, potem se nam misli vztrajno vračajo k vprašanju, zakaj nismo bolj uspešni. Prepričana sem, da moramo v letošnjem letu najti odgovor na ta vprašanje, da moramo resnično poiskati in izkoristiti vse notranje rezerve, predvsem pa urediti poslovanje obeh negativnih temeljnih organizacij.

● Glede na splošno gospodarsko situacijo v svetu in doma in ob dejstvu, da smo vedno globlje v nelikvidnosti, je izboljšanje poslovanja za nas življenjskega pomena.
● Vendar je to tema, ki presega okvir članka, o kateri pa bo naš časopis prav gotovo spregovoril.

Kdor je spremljal rezultate podjetja tudi med letom, je bil ob koncu leta gotovo neprijetno presenečen, saj smo za 11 mesecev izkazovali še okoli 1 staro milijardo din dobička. Ta padec dobička v enem mesecu je nastopil zaradi knjiženja nekaterih stroškov v dejanski višini (med letom se knjižijo v planskem znesku) in zaradi knjiženja nekaterih stroškov, ki nastanejo samo enkrat v letu. Ti stroški so: obresti od kreditov — višje od planskih za 200 starih milijonov,

investicijsko vzdrževanje — višje od planiranega za 90 starih milijonov, spremembe v ceni materiala — višje od planskih za 200 starih milijonov, zamudne obresti dobaviteljem hlodovine — višje od planskih za 100 starih milijonov, ostali manjši stroški, ki so bili višji od planskih (davek iz dohodka) ali pa so v decembru prvič nastopili (prispevek za obnovo gozdov 0,5 %, prispevek za štipendije, sprememba posojila železnicam v prispevek itd.), skupaj 70 starih milijonov.

● Tem povečanjem bi se lahko izognili samo v prvih dveh primerih, ko smo že med letom ugotovili, da obresti in investicijsko vzdrževanje naraščajo hitreje, kot smo predvideli. Računali smo pa, da se bosta oba povečana stroška kompenzirala z manjšo upravno prodajno režijo. Tako bi se tudi zgodilo, če ne bi prišlo tudi do vseh drugih večjih nepredvidenih stroškov.

O poslovanju v preteklem letu smo zvedeli le majhen del.

Spoznali smo strukturo celotnega dohodka in razdelitev dohodka.

● Za popolnejšo sliko poslovanja podjetja bi morali obdelati še področje investicij, kreditno poslovanje in devize, zaloge, kupce in dobavitelje, materialne stroške, viro in angažiranost sredstev, likvidnost podjetja itd. Problematika je zelo raznovrstna in bi jo bilo težko zajeti z enim samim prispevkom, ki bi lahko zaradi obsežnosti postal utrujajoč in nezanimiv, kar pa gotovo ni namen take informacije.

DARJA RAUTER, dipl. oec.

USPEH POSLOVANJA BO REZULTAT KVALITETE IN INTENZIVNOST NAŠEGA DELA

Z ZDRUŽENIMI MOČMI DO ZAŽELENIH CILJEV

Izpeljati moramo številne naloge, če si hočemo zagotoviti v neugodnem gospodarskem položaju soliden poslovni uspeh, ki je osnova za nadaljnji dvig standarda in zadovoljstva v delu in življenju našega celotnega kolektiva

Primerjava gospodarskih dogajanj v lesni industriji med lanskim in letošnjim letom nam da zelo zanimivo sliko: tržna situacija za prodajo proizvodov lesne industrije je bila v preteklem letu dokaj ugodna, medtem ko je za letošnje leto neugodna. Občutek lanske ugodne situacije nas je navajal na misel, da bodo poslovni rezultati našega podjetja oz. temeljnih organizacij zelo dobri, istočasno pa nas je po drugi strani zavedel, da nismo dovolj intenzivno spremljali drugih vzporednih dogajanj v gospodarstvu, ki so v končni fazi povzročila bistveno poslabšanje poslovnega uspeha naše organizacije združenega dela. Žal v začetku leta 1974 nismo vedeli za nekatere stroške, ki so se pojavili v teku leta, nismo pa tudi mogli predvideti izjemno visokih povečanj cen nekaterih repromaterialov, zato jih nismo mogli upoštevati pri sestavitvi plana za preteklo leto. Plan proizvodnje smo presegli za 26 %, kar je bilo najpomembnejše, da smo ob višjih stroških, kot so bili planirani, dosegli zadovoljiv poslovni rezultat.

Že proti koncu preteklega leta so se za nekatere dejavnosti naše OZD začeli pojavljati znanilci zapiranja tržišča in najavljati težave pri prodaji. V času do sredine marca 1975 se je tržna situacija še poslabšala tako na domačem trgu, še bolj pa na področju izvoza. Ugodna ocena tržne situacije in temu nasprotno sorazmerno skromen uspeh poslovanja podjetja na eni strani ter neugodna tržna situacija v letošnjem letu po drugi strani pa nam pri planiranju obsega proizvodnje, realizacije in stroškov zadala izredne težave.

Cedalje težji pogoji plasmaja izdelkov galanterije, stavbnega mizarstva, veloxa in žagarske dejavnosti ter nekaj boljši pogoji za prodajo izdelkov pohištva in tesarske dejavnosti so povzročili dilemo, kako uskladiti tržne možnosti, fizični in finančni plan proizvodnje, obremenitve s stroški uprave in prodaje ob istočasnem upoštevanju 30 % stopnje inflacije in osnovne postavke iz našega samoupravnega sporazuma, da morajo vse temeljne organizacije poslovati rentabilno.

Tehanje teh postavk in ocena dejanskih možnosti v letošnjem letu sta dala naslednji rezultat:

v 1000 din

TOZD	Proizvodnja		index %
	Doseženo 1974	plan 1975	
Galanterija	30.806	34.000	110
Pohištvo Polhov Gradec	29.669	35.800	123
Stavbno mizarstvo	52.756	50.000	91
Žaga, Rob	9.486	11.200	118
Žaga, Škofljica	26.077	34.600	132
Velox	11.841	16.000	135
Tesarstvo	19.577	30.400	155
DSSS	15.289	12.000	78
SKUPAJ:	194.901	224.000	115

- Ugotovitev, da bi z največjimi naporji uspeli v okviru celotne OZD doseči samo 15 % finančno povečanje proizvodnje od dosežene v preteklem letu, pomeni le polovično pokrivanje predvidene inflacije
- in v končni luči poslabšanje uspeha poslovanja.

To dejstvo kaže na naloge, ki jih bomo morali uspešno opraviti, če bomo hoteli znižati stroške poslovanja in ublažiti negativne učinke, izvirajoče iz premajhnega dviga fizičnega in finančnega obsega proizvodnje in realizacije; najhitreje in najboljše uspehe moramo doseči v zmanjševanju stroškov in dvigu rentabilnosti, v prvi vrsti pri dejavnostih, ki trenutno poslujejo najmanj rentabilno, podobno pa se moramo resno pripraviti na možnosti poslabšanja rentabilnosti poslovanja ostalih dejavnosti, kajti izgledi za letošnje in vse prihodnje leto niso vzpodbudni. Ne glede na to, da se tržna situacija lahko izboljša, moramo hitro najti in tudi izkoristiti naše največje notranje rezerve. Pred nami so torej naloge, od katerih nekatere zahtevajo takojšnje rešitve, druge pa so kratkoročnega ali srednjeročnega značaja, nekatere že v izvajanju, druge bo treba načeti in začeti izvajati v najkrajšem času:

— nadaljnje povezovanje znotraj OZD na relacijah med temeljnimi organizacijami na eni strani ter posameznimi TOZD in skupnimi službami na drugi strani. V okviru te naloge je najvažnejša postavka zagotovitev oskrbe TOZD finalnih dejavnosti z žaganim lesom in žamnjem z TOZD primarne predelave,

— izjemen in uspešen napor komercialnega sektorja v prodaji naših izdelkov na domačem in tujem tržišču,

— tesna povezava in dobro sodelovanje posameznih služb na DSSS in temeljnih organizacijah v smislu hitrega usklajevanja in prilagajanja različnim situacijam v tržno-proizvodni problematiki. Enako velja za izboljšanje sodelovanja in povezave med pripravo dela in proizvodnjo znotraj temeljne organizacije. V to nalogo lahko vključimo tudi proučitev kroženja dokumentacije na relaciji naročnik—TOZD proizvajalec (izvajalec)—strokovne službe DSSS v smislu prehoda na hitrejšo in točnejše poslovanje temeljnih organizacij in celotne OZD,

— dokončno pripraviti predlog sanacije dejavnosti stavbnega mizarstva in veloxa, izdelati program nalog, osebno zadolžiti izvajalce in nenehno nadzorovati izvajanje ter uspešnost ukrepov,

— oživiti in pospešiti delo na novatorstvu in racionalizacijah,

— vzporedno in intenzivno reševati kadrovske probleme,

— poseben poudarek polagati na izobraževanje in varstvo pri delu s ciljem pridobitve večjega znanja, olajšanja dela in zmanjšanja nesreč pri delu, s tem pa doseči boljše počutje vsakega delavca — člana našega kolektiva,

— zaporedno analizirati proizvodnjo posamezne dejavnosti, ugotoviti pomanjkljivosti in možne izboljšave, pripraviti realne predloge za napredek proizvodnje in izračun prihrankov, zadolžiti izvajalce in izpeljati zadane naloge,

— analizirati izkoriščanje delovnega časa na delovnih mestih režijskih in proizvodnih delavcev, poiskati rezerve, izdelati program ukrepov in ga tudi izpeljati,

— temeljito proučiti možnost prihrankov v porabi lesa in repromaterialov ter z racionalnejšo porabo doseči zmanjšanje stroškov proizvodnje,

— doseči najtesnejše sodelovanje na relaciji samoupravni organi—strokovne službe—družbenopolitične in politične organizacije s ciljem najti možnost za dvig družbenega standarda članov našega kolektiva, — doseči dosledno izvajanje zadanih nalog.

V navedenem programu more in mora prav vsak posameznik v svojem delokrogu najti področje dela, ki ga bo v okviru določene naloge moral opraviti. Pri tem delu se bodo pojavili še novi problemi, zahteve in naloge, vendar nujnost, pestrost in obširnost navedenih nalog ob upoštevanju zelo majhnih investicijskih možnosti zahteva hitro ukrepanje z angažiranjem celotnega kolektiva. Z vzajemnim sodelovanjem in pomočjo ter v popolni enotnosti celotne OZD moramo zastavljene naloge z združenimi močmi izpeljati, če si hočemo zagotoviti v neugodnem gospodarskem položaju soliden poslovni uspeh, ki je osnova za nadaljnji dvig standarda in zadovoljstva v delu in življenju našega celotnega kolektiva.

Generalni direktor
STANE BRANDSTATTER, dipl. ing.

SAMOUPRAVLJANJE PO DELEGATIH V SAMOUPRAVNIH INTERESNIH SKUPNOSTIH

Sami odločamo o financiranju

Kritik o nesmotrnem trošenju sredstev v prihodnje ne bi smelo več biti

Po letu 1952 smo v Jugoslaviji tudi na področju zadev posebnega družbenega pomena začeli uvajati samoupravljanje. S tem smo si zadali nalogo, da o splošnih dobrinah ne odločajo več politično izvršilni organi, pač pa občani — potrošniki teh dobrin. Samoupravljanje na področju javnih zadev se je z leti dopolnjevalo in oplajalo od svetov do skupnosti. Ustava iz leta 1974 pa je tudi na tem področju prinesla daljnosežne pozitivne spremembe z uvajanjem samoupravnih interesnih skupnosti na vseh tistih področjih, kjer se opravljajo zadeve posebnega družbenega pomena za občane. Pri tem z novimi posegi samoupravljanja nismo ostali samo pri pristojnostih bivših javnih služb, pač pa smo posegli tudi v določena področja gospodarstva, nad katerimi imamo občani kot potrošniki velik interes. Mislimo tu na področje vodnega gospodarstva, prometa in zvez, komunalnih storitev, stanovanjske gradnje itd.

Res je, da samoupravne interesne skupnosti še niso v celoti zaživele in da se v prvi fazi rešuje zlasti vprašanje financiranja teh skupnosti, ker so skladi družbenopolitičnih skupnosti ukinjeni. V bodoče bodo morala odpasti vsa negodovanja, zakaj tolikšni zneski oziroma odstotki za proračun. To nalogo opravljamo sedaj neposredni proizvajalci-potrošniki, ko odločamo, koliko sredstev bomo namenili za prosveto, kulturo, zdravstvo, železniški in luški promet itd. Tudi kritike o nesmotrnem trošenju teh sredstev ne bi smelo biti. Med temi, ki bodo odločali o gospodarskem trošenju teh sredstev, so tudi naši delegati, za katere upamo, da so politično in gospodarsko tako razgledani, da bodo dali svoj glas v imenu nas vseh za vsako vnaprej preštudirano nalogo, ki bo nam potrošnikom dajala bolj kvalitetne, neobhodno potrebne dobrine.

Za samoupravne interesne skupnosti smo imeli volitve splošnih delegacij in so vse TOZD izvolile po 10-članske splošne delegacije, razen TOZD Žaga Rob, kjer vsi delavci predstavljajo splošno delegacijo.

Za večino samoupravnih interesnih skupnosti imajo splošne delegacije direktni mandat v skupščinah SIS, za nekatere pa so naše TOZD povezane z drugimi splošnimi delegacijami v skupno delegatsko konferenco. Delovna konferenca je izmed članov splošnih delegacij poverila mandate za zastopanje v posameznih interesnih skupnostih naslednjim delegatom:

Skrbec Jože, »Hojak«, TOZD Galanterija Podpeč — za otroško varstvo; Bradeško Jože, »Hojak«, TOZD Pohištvo Polhov Gradec — za vzgojo in izobraževanje; Ravnik Stane, Slovenijales, TOZD Žičnica — za telesno kulturo; Krašovec Nada, »Hojak«, TOZD Galanterija Podpeč — za kulturo; Gornik Dragica, »Hojak«, DSSS — za zdravstveno varstvo; Avdič Božo, Slovenijales, TOZD Žičnica — za socialno skrbstvo; Krek nton, »Hojak«, TOZD Stavbno mizarstvo — za zaposlovanje; Kenig Stane, »Hojak«, DSSS — za pokojninsko in invalidsko zavarovanje.

Predsednik konference splošnih delegacij za SIS Kenig Stane, »Hojak«, DSSS. Poleg zgoraj navedenih zastopajo našo OZD še naslednji delegati: Logar ing. Jernej — za elektrogospodarsko skupnost; Menard Jože — za elektro gospodarstvo Ljubljana okolica; Rauter Darja, dipl. oec. — za Gospodarsko zbornico SRS; Remškar Ivan, dipl. pravnik — za Splošno vodno skupnost Ljubljana-Sava; Kralj Vladislav, dipl. oec., Dinos, Ljubljana — za železniški in luški promet.

I. S.

OB REZULTATIH POSLOVANJA PODJETJA V PRETEKLEM LETU

VSI ZASLUŽNI IN VSI ODGOVORNI

Splošno pomanjkanje dobrih kvalificiranih delavcev, predvsem tesarjev in mizarjev — Naraščanje potrebe po novih samskih ležiščih — Treba bo organizirati nove tečaje za priučene delavce — Velika fluktuacija delavcev in številni neopravičeni izostanki

K doseženemu rezultatu poslovanja podjetja v preteklem letu smo vplivali tudi zaposleni delavci, in to kot poglobitvi dejavniki proizvodnih sil, organizirani v temeljnih organizacijah združenega dela. Zato smo za dosežene rezultate zaslužni in nedosežene boljše rezultate odgovorni vsi delavci, tako kot individualni in kolegijski poslovodni organi, vodilni in vodstveni delavci, tudi vsi ostali delavci, vsak na svojem delovnem mestu.

Dolžni pa smo oceniti tudi objektivne razloge, ki so negativno vplivali na rezultate poslovanja posameznih temeljnih organizacij združenega dela.

Pomemben vzrok slabšega rezultata je bil tudi problem delovne sile. Znano nam je, da je splošno pomanjkanje dobrih kvalificiranih delavcev, predvsem tesarjev in mizarjev. Domači delavci z lastnim stanovanjem odhajajo v pokoj ali iz podjetja. Zaradi pomanjkanja teh poklicev novih domačih delavcev ni. Moramo jih nadomeščati z delavci iz oddaljenih krajev, največkrat iz drugih republik, katerim pa moramo nuditi samska ležišča, morali pa bi jim po možnosti nuditi še prehrano. Samski dom podjetja, ki je manjše kapacitete, je polno zaseden. Potrebe po novih samskih ležiščih pa naraščajo in tako postaja v podjetju novi problem za pridobivanje delavcev in to kvalificiranih in pomožnih. S tem so prizadete mnoge temeljne organizacije združenega dela, predvsem Velox, Stavbno mizarstvo, Žaga Škofljica in Tesarstvo. Izselitev nekaj družin iz samskega doma in pridobitev novih 20 ležišč na tesarstvu ne bosta rešila stanovanjskega problema.

Novih učencev z lastnim stanovanjem za izučitev za poklic tesarja in mizarja je vsako leto manj. Kvalificirane tesarje in mizarje bomo morali nadomeščati s priučevanjem na delovnem mestu, zato bo treba organizirati še nove tečaje za priučene delavce.

Prav tako pomemben vzrok slabšega poslovanja nekaterih temeljnih organizacij je velika fluktuacija delavcev, kar za gospodarstvo prav gotovo ni vzpodbudno, kajti večje število delavcev v podjetju je kar naprej v fazi privajanja, zato pa njihov delovni učinek ni tak kot od delavcev, ki že dobro poznajo proizvodni proces.

Učinek fluktuacije nam kaže naslednji pregled:

TOZD	Poprečno št. zaposl. v l. 1974	Prišli	Odšli	Fluktuac. v %
STAVBNO				
MIZARSTVO	181	80	82	44
VELOX	41	41	42	100
TESARSTVO	91	23	22	24
ŽAGA ŠKOFLJICA	51	41	29	66
ŽAGA ROB	21	6	—	—
GALANTERIJA				
PODPEČ	198	19	19	10
POHIŠTVO				
POLHOV GRADEC	105	14	13	12
DSSS — uprava	91	13	15	16
Skupaj z učenci	779	234	222	28

Ostali negativni pojavi so številni neopravičeni izostanki z dela ter bolniški stalež zaradi bolezni in nesreč pri delu.

- Le s povečano storilnostjo vseh delavcev in z zmanjšanjem naštetih negativnih pojavov bomo v novem letu lahko dosegli boljše rezultate poslovanja.
- nja.

Dir. spl. sektorja:
IVAN REMŠKAR,
dipl. iur.

V PODPEČI JE BILA USTANOVljena

Stanovanjska zadruga

Na področju, s katerega je delovna moč Galanterija Podpeč, je čutili izredno močno pomanjkanje stanovanj. Isto vprašanje je stalno prisotno pri TOZD, ki delujejo na območju Ljubljane. Na pobudo sindikalne organizacije Galanterije je podjetje Hoja stopilo v stik s Krajevno skupnostjo Podpeč-Prešerje glede možnosti organizirane gradnje na tem območju. Zaključek teh pogovorov je, da je možno dobi bilo potrebno pripraviti biti zemljišče, za katerega zazidalni načrt. Prevladovalo je mnenje, da bi podjetje financiralo projekt zazidalnega načrta, člani kolektiva, ki bi se odločili za gradnjo, pa bi dobili zemljišče v obliki stanovanjskega posojila.

Ker so možnosti za gradnjo zelo ugodne, je bila ustanovljena stanovanjska zadruga, v katero se je vključilo že lepo število članov kolektiva, ki bodo na ta način pridobili možnost za gradnjo lastnega stanovanja. V stanovanjsko zadrugo se lahko vključijo tudi člani ostalih naših TOZD.

JOŽE ŠKRBEČ

V TEMELJNI ORGANIZACIJI ZDRUŽENEGA DELA »STAVBNO MIZARSTVO«

Zavzetost za racionalno izkoriščanje surovin

Zaradi enostranskega prikazovanja koristi posamezne temeljne organizacije združenega dela, ne da bi bile upoštevane potrebe celotnega podjetja, se srečujemo z nerealnimi razpravljanji o delitvi osebne dohodka in o pravicah posamezne TOZD

Nič novega ne bom povedal, če zapišem, da je preskrba z osnovnimi surovinami v naši TOZD problematična in postaja na trenutke zelo zaskrbljujoča.

Že dolgo časa kljubujemo s pokrivanjem potreb žaganega lesa iz domačih žag, vendar zaloge lesa kopnijo iz meseca v mesec. Dosegli smo že tisti minimum, ko nam predstavljajo sušilnice ozko grlo zaradi previsoke začetne vlažnosti lesa, kljub temu, da imamo kapacitete sušilnic veliko večje od doseženega obsega proizvodnje pri optimalnih zalogah, da se postavlja vprašanje kvalitete posušenega lesa, da o stroških take drage tehnološke operacije sploh ne govorimo.

Časopis ni primeren za obravnavanje te problematike v številkah, vendar bi si lahko ustvarili določeno mnenje.

Na podlagi dosedanjih izkušenj na tem področju zaključujem, da potreb po žaganem lesu ne moremo v celoti pokrivati z domačimi žagami. Tako za našo TOZD kot za podjetje »Hoja« nasploh pa ni vseeno, če potrebe krijemo s kupovanjem lesa od drugih podjetij, oziroma da ga uvažamo iz Avstrije.

V preteklem letu smo dobili z domačih žag približno polovico žaganega lesa, predelanega v okna, letos pa računamo na 25 %, če upoštevamo povečani plan. To pomeni bistveno povečanje količin z domačih žag na račun večjega prizadevanja odgovornih, in sicer iz naslednjih razlogov:

Na žagah vložimo v razrez 1 m³ žaganega lesa okoli 4—5 ur, pri individual-

ni proizvodnji finaliziranih oken, fco montiranih po objektu, pa približno 70 ur za 1 m³ žaganega lesa. Če hočemo povečevati število zaposlenih v podjetju, moramo čim več lesa predelati v finalne izdelke, povečevanje števila zaposlenih pa je ena osnovnih nalog vsake gospodarske organizacije. Število zaposlenih na žagah pa je določeno z dokaj omejenimi dobavami hlodovine in se lahko kvečjemu zmanjšuje z urejanjem mehanizacije. Strogo disciplino kriterija prevzema blaga smo že uskladili z vsemi prizadeti, iz česar izhaja možnost pokrivanja potreb v omejenem odstotku.

Domače žage naj bi dobavile finalistom vsako desko, ki je kvalitetno primerna, za nadaljnjo prede-

lavo. Ugotovljeno je, da pri prodaji lesa ne dosežemo tiste prodajne cene, kot je nabavna cena žaganega lesa, npr. pri uvozu. Pri tem nastane seveda sporno vprašanje, ki pa je odigralo v dosedanjem obdobju odločilno vlogo — in sicer vprašanje nižje interne cene od eksterne, ki jo lahko dosežejo žagarji pri prodaji.

Zaradi enostranskega prikazovanja koristi posamezne TOZD, ne da bi bile pri tem upoštevane potrebe celotnega podjetja, se srečujemo z nerealnimi razpravljanji o delitvi osebne dohodka in o pravicah posamezne TOZD. Končni rezultat ob bilanci je višja akumulacija primarne proizvodnje in prilaščanje ustvarjenega dohodka, ki pa ni samo rezultat priza-

devanja in produktivnosti posameznikov, ampak v veliki meri rezultat tržne situacije, za podjetje pa zmanjšanje dohodka za produkt razlike v nabavni ceni lesa za finalo in prodajno ceno za žago s premajhno, vendar močno količino dobave žaganega lesa iz domačih žag.

Realizacija postavljenih potreb je v naših pogojih dela zahtevnejša zaradi dislociranosti posameznih TOZD in občutka premajhne pripadnosti k enotnemu podjetju. Veliko lažje bi bilo, če bi delali na eni lokaciji. Zanimivo pa je, da s tehnološkega in ekonomskega stališča lahko poslujemo tudi v dislocirani obliki, in kolikor nastajajo tovrstni problemi, so izključno rezultat ozkega gledanja ter napačnega tolmačenja pravil posameznih TOZD, obenem pa se pozabljajo dolžnosti TOZD in posameznikov v okviru podpisovanja samoupravnega sporazuma v združeno delovno organizacijo HOJA.

Mislím, da ne bi smeli postavljati vprašanj glede

dobave količin lesa na liniji primarna finala, ampak predvsem zahtevati racionalno izkoriščanje danih surovin pri predelavi v finalne izdelke.

Seveda vsebina tega članka ne sme izzveneti, kot da je preskrba surovin največji in edini problem TOZD Stavbno mizarstvo. V tem članku obravnavam to problematiko, ker me je uredniški odbor zadalil za to, sicer pa ocenjujem, da je ta problematika udeležena v celotni problematiki naše TOZD z 10 % do največ 20 odstotkov, lahko pa se udeležba poveča in prevzame odločilno vlogo v primeru zastojev.

- Vso problematiko po leg žaganega lesa bomo obravnavali v sanaciji.
- skem programu, v katerem bomo poizkušali poiskati čim več možnih notranjih racionalizacij.
- z realizacijo postavljenega programa pa dovesti TOZD glede rentabilnosti stis poslovanja na nivo, ki bo vreden svojega obstoja.

CIRIL MRAK, dipl. ing.

NEKAJ NI V REDU S STANOVANJSKO GRADNJO V NAŠEM PODJETJU

UGIBANJE: PREVEČ ALI PREMALO DENARJA?

Če bi združili sredstva, ki jih vežemo pri banki, in iz teh sredstev odobraval delavcem kredite ne glede na pripadnost temeljni organizaciji, pač pa le glede na potrebe in urejenost dokumentacije, bi ta sredstva lahko bolj gospodarno izkoristili, po drugi strani pa bi šli tudi v nakup delavskih stanovanj, pri čemer bi lahko kandidirali tudi za sredstva solidarnostnega sklada in na kredite iz tistega dela sredstev, ki jih obvezno moramo vezati pri banki

Stanovanjski problemi so v naših temeljnih organizacijah prav gotovo tako težki, kot so v vseh drugih organizacijah združenega dela, saj veliko naših ljudi še vedno stanuje v neprimerih ali premajhnih stanovanjskih prostorih ali pa se z družino stiskajo pri sorodnikih ali drugih. Čeprav izločamo za stanovanjsko izgradnjo velika sredstva, kljub temu ne pridemo z reševanjem stanovanjskih problemov nikamor naprej, ker ne znamo teh sredstev pametno izkoristiti.

V letu 1974 smo izločili za stanovanjsko gradnjo 202 stara milijona dinarjev, od česar smo 30 % ali 60,5 milijonov vplačali v solidarnostni sklad, 25 % ali 50,5 milijonov smo vezali pri Ljubljanski banki kot obvezno vezavo, z ostalimi 45 milijoni pa smo sami razpolagali, s tem da smo 50 % teh sredstev ali 45 milijonov vezali pri banki (od teh dobimo letos na razpolago 79 milijonov za kredite), 46 milijonov pa smo porabili za stanovanjske kredite tistim delavcem, ki nimajo v celoti urejene gradbene dokumentacije. Poleg teh 46 milijonov iz sredstev sklada za skupne porabe je bilo iz vezanih sredstev pri banki v razpisu še 96,2 milijona dinarjev, od katerih pa je bilo izkoriščenih le 52 milijonov. Neizkoriščenih je ostalo v lanskem letu torej še 44 milijonov dinarjev, seveda ne v vseh temeljnih organizacijah, pač pa le v nekaterih.

V letu 1975 bomo izločili za stanovanjsko gradnjo skoraj 275 starih milijonov, od tega za solidarnostni sklad 82 milijonov, za obvezno vezavo 69 milijonov, za samostojno razpolago nam ostane 124 milijonov. Od teh sredstev bomo po sklepih TOZD vezali 50 % ali 62 milijonov, ostalih 62 pa bo na razpolago kot krediti iz sklada skupne porabe. Vendar ne bodo na razpolago samo ta sredstva, ker dobimo iz lanske vezave pri banki 79 milijonov ter še neporabljeni sredstva iz lanskega leta v višini 44 milijonov. Skupno razpolagamo v letošnjem letu s 185 starih milijoni dinarjev. Pri tem pa se zopet postavlja vprašanje: »Ali jih bomo izkoristili?«

- Skoraj prepričani smo, da se bo lanskim 44 milijonom neizkoriščenih sredstev pridružilo še prav toliko letošnjih.
- Torej imamo sredstev preveč in nimamo stanovanjskih problemov?

Obratno je res. Probleme imamo, le sredstev ne znamo pametno koristiti. V letu 1973 smo skupna sredstva stanovanjskega sklada razdelili na temeljne organizacije in tako v nekaterih TOZD zmanjkuje sredstev,

meru organizirane zadruge gradnje bi nujno morali združevati del sredstev vseh temeljnih organizacij, če bi kakorkoli želeli pridobiti kredite solidarnostnega sklada ali obvezne bančne vezave. Pri razdeljenih sredstvih pa ne mo-

remo koristiti nobene teh možnosti. Zato pa bi se nujno morali zamisliti vsi skupaj, kajti takšen način koriščenja sredstev, kot ga imamo sedaj, je negospodaren.

Smatramo, da bi družbenopolitične organizacije

morale načeti vprašanje združevanja stanovanjskih sredstev, razen v primeru, če imamo res preveč sredstev, ali če nimamo nikakršnih stanovanjskih problemov.

I. R.

PO 32 LETIH DELA JE ANI PETELIN ODŠLA V POKOJ

DOLGOLETNA ZVESTOBA

Če delaš z ljubeznijo, potem še tako težko delo ni naporno

Velika večina zaposlenih v TOZD Galanterija-Podpeč je doma iz Podpeči in bližnje okolice. Prav zaradi tega je poprečna doba njihove zaposlitve v našem delovnem kolektivu izredno visoka. To govori tudi naslednji podatek: poprečna delovna doba 185-članskega kolektiva v našem podjetju je 16 let, skupna delovna doba sploh pa 18 let. Tako so zdaj v kolektivu mnogi, ki so v njem delali že pred 20 ali celo 30 leti. Njihov delež za razvoj podjetja je precejšen, tega pa se zaveda tudi vodstvo podjetja, saj vsako leto, ko se poslavlja od tistih, ki odhajajo v pokoj, poskrbi za skromno slovesnost, na kateri novi upokojeanci dobijo ob slovesu tudi spominska darila. Ko se je na zadnji takšni slovesnosti zbralo sedem lani upokojenih članov Galanterije, je bila med njimi tudi ANI PETELIN, ki je preživela v naših obratih kar 32 delovnih let. Zato ne bo odveč, da zabeležimo tudi kratek razgovor, ki smo ga imeli z njo po tolikih letih zvestobe ter naporega dela.

— Kaj vam je pomenila tovarna od vsega začetka vašega službovanja?

— Delo v tovarni mi je pomenilo moj vsakdanji kruh, saj leta 1935 ni bilo tako lahko dobiti zaposlitve kot danes. Sprva je bilo delo močno utrujajoče, a sem se počasi privadila. Zaradi težav, ki so se porajale v letu 1939, sem bila odpuščena in se zaposlila šele po osvoboditvi. Spet

smo se zbrali stari sodelavci, le da so bile naše vrste zaradi vojnih grozot močno razredčene. Z novimi močmi in zagonom smo se lotili dela, z udarniškim delom pa gradili nove objekte.

— Kaj se je v načinu dela spremenilo v teh tridesetih letih?

— Vseskozi je bila naša proizvodnja usmerjena v izdelavo obešalnikov, v za-

četku pa smo izdelovali tudi drugo galanterijsko blago. Seveda, kar zadeva tehnologijo dela, pa je prišlo do velikih sprememb in napredka. To je močno olajšalo fizične napore, res pa je, da če delaš z ljubeznijo, tudi težave niso tako občutne.

— In kako se zdaj počutite kot upokojenka?

— Če po pravici povem, se niti ne zavedam, da sem upokojenka. Zelo rada zahajam v staro delovno sredino, kjer včasih še vedno kaj delam. In v takšnem okolju se seveda človek vselej prijetno počuti.

— Si želite srečanj s kolektivom?

— Prepričana sem, da si sleherni upokojenec želi čim bolj pogostih srečanj s starimi znanci in tistimi, ki so prišli za nami, hkrati pa so za nas zanimive tudi vse morebitne izboljšave pri proizvodnji obešalnikov.

JOŽE ŠKRBEČ



Lani upokojeni člani kolektiva na sprejemu skupaj s predstavniki TOZD in sindikalne organizacije

LUPLJENJE HLODOVINE NA ŽAGI V ŠKOFLJICI

Pomembna in tudi prepotrebna pridobitev

Lupilna naprava HEPKE bi lahko samo z enoizmenskim delom letno olupila od 15.000 do 25.000 kubičnih metrov hlodovine — Celotna investicija je veljala 1.335.000 dinarjev — Poslej bo odpadlo vprašanje sprejemanja hlodovine v lubju — Napravo je moč v kratkem času prestaviti na drugo lokacijo

Gozdna gospodarska podjetja so v čedalje večjih škripcih zaradi delovne sile. Pa tudi če bi bilo dovolj delovne sile, ki bi ob poseku lupila hlodovino, je zaradi počasnosti in težavnosti dela to zelo drago. Tako smo v zadnjih letih prišli tako daleč, da dobivamo skoraj vso hlodovino (mišljena je predvsem hlodovina iglavcev) še v lubju. Ker pa je dovoz hlodov sezonski (zimski in prvi pomladanski meseci), te hlodovine ni moč razžagati v tako kratkem času. S toplim in vlažnim spomladanskim vremenom pa pride do idealnih pogojev za razvijanje raznih škodljivcev, predvsem lubadarja. Ta pa se zaredi ravno pod skorjo oziroma lubjem debela. To preprečimo s pravočasno odstranitvijo lubja. Poleg tega je tudi stransko blago, ki napade pri razžaganju ne olupljene hlodovine, slabše kvalitete; mišljeno je predvsem žamanje in krajniki, ki jih predelujemo s sekanjem v velox plošče. Žamanje z lubjem namreč ni uporabno za proizvodnjo veloxa.

Pomanjkanje kvalitetne hlodovine iglavcev, sezonska dobava v lubju in racionalno izkoriščanje še uporabljenih odpadkov so bili glavni razlogi za razmišljanje, kako bi te probleme rešili.

Ker gozdna podjetja zaradi razdrobljenosti niso mogla uvesti mehaniziranega lupljenja, je bilo potrebno, da to opravimo pri nas, kjer se vsaj določena količina hlodovine koncentriira na enem mestu. Na podlagi teh zaključkov se je začelo izbirati najprimernejše naprave za lupljenje hlodovine. Naj omenim, da je omenjenih naprav veliko, predvsem v zahodnih in severnih deželah Evrope. To so lahko od majhnih prevoznih naprav do velikih fiksnih visokokapacitetnih naprav, ki imajo poleg lupljenja še vse ostale pripomočke za mehanizirano delo, od dovoza, izločevanja, lupljenja, sortiranja, merjenja, čeljenja, skladiščenja itd. Tu so vključeni tudi pogon in naprave za odnašanje vseh odpadkov, ki pri teh delih nastanejo.

Na žagi Škofljica je montirana naprava HEPKE od

firme BRAUN (Zahodna Nemčija). Ta naprava stoji na posebnem temelju blizu skladišča hlodovine. Sestavljena pa je iz naslednjih glavnih delov:

1. donašalni transporter,
2. nakladalni transporter,
3. voziček z izmetalno napravo,
4. rezkalno-lupilni agregat s pogonom,
5. tračni transporter,
6. upravljalni pult.

Donašalni prečni verižni transporter služi za neprekinjeno donašanje hlodov do transporterja, ki odvzema posamezne hlode. Na ta prečni transporter hlode pripeljejo s čeljustnim viličarjem »Volvo«. Hlode prečno razporedijo po transporterju v dolžini 8 m. Praktično je na tem transporterju lahko 24 hlodov. Vse tri verige žene motor moči 5 KM. Hitrost pomika je 2 m/min.

V podaljškju opisane ga transporterja je tako imenovani odvzemalni transporter, ki odvzema iz prejšnjega samo po en hlod. Delavec, ki upravlja z napravo, s komando naloži ta hlod na voziček, odvzemalni transporter pa avtomatsko odvzame novega.

Ta transporter je dolg 3 m, ima svoj pogon s 3 KM, hitrost pomika pa je 6 m na minuto.

— Voziček poganja kabel, ki se navija na bobnu. Vozi po tiru, ki je pritrjen na betonski temelj. Dolžina tira je 30 m. Na vozičku je nameščenih 5 parov nazobčanih koles premera 790 mm, ki obračajo hlod ob samem lupljenju. Kolesa pogonjajo v obe smeri, tako da se hlod poljubno obrača — vrti. Poleg tega ima voziček še hidravlično izmetalno napravo, ki na določenem mestu vzdolž tira odvzame olupljen hlod na pripravljene lege. Od tu hlode z viličarjem prepeljejo na prostor pred žago ali na skladišče. Voziček, ki je dolg 5,2 m, ima elektromotor za vrtenje koles, ki vrtijo hlod z močjo 3,8/6 KM, ter elektrohidravlično črpalko za vožnjo samega vozička in pogon izmetalca hlodov. Ta motor ima 10 KM. Hitrost vožnje vozička je 90/180 m na min., kadar pa se hlodovina lupi, se hitrost priredi trenutnim zahtevam, približno 4 do 8 m na min.



Celotno lupilno napravo praktično vodi en sam delavec

— Lupilni agregat stoji ob tiru. Ročica, na koncu katere je nameščena rezkalno-lupilna glava, je premična. Dviganje, spuščanje ter sam pritisk glave med lupljenjem opravlja pnevmatski cilindar. Zaradi tega ima naprava dodatno še kompresor s kapaciteto 250 l zraka na minuto pri pritisku 8 do 10 atm. Lupilna glava je gnana z dvema elektromotorjema skupne moči 30 KM, preko jermeniškega prenosa. Sama glava je široka 40 cm in je izdelana tako, da se vanjo vložijo segmentni rezkalni noži. Ti noži raztrgajo skorjo ter zaradi pritiska celotne vrteče se glave to skorjo odbijejo od hloda.

— Olupljeni in razdrobljeni del skorje pada na gumijasti transporter. Ta je dolg 8 m, širok 0,4 m in stoji pod kotom 20°. Dodatno pa bodo montirali še en transporter, ki bo transportiral odpadke še na večjo oddaljenost od stroja.

Odpadke bodo naknadno z viličarjem odstranili, poravnali na bližnjo deponijo.

— Celotna naprava se upravlja z enega mesta — upravljalnega pulta. Delavec ima vse ročice in gumbke za kompletno napravo na enem mestu, tako da praktično vso napravo vodi sam. Za dovoz in odvoz

hlodov pač mora biti poskrbljeno.

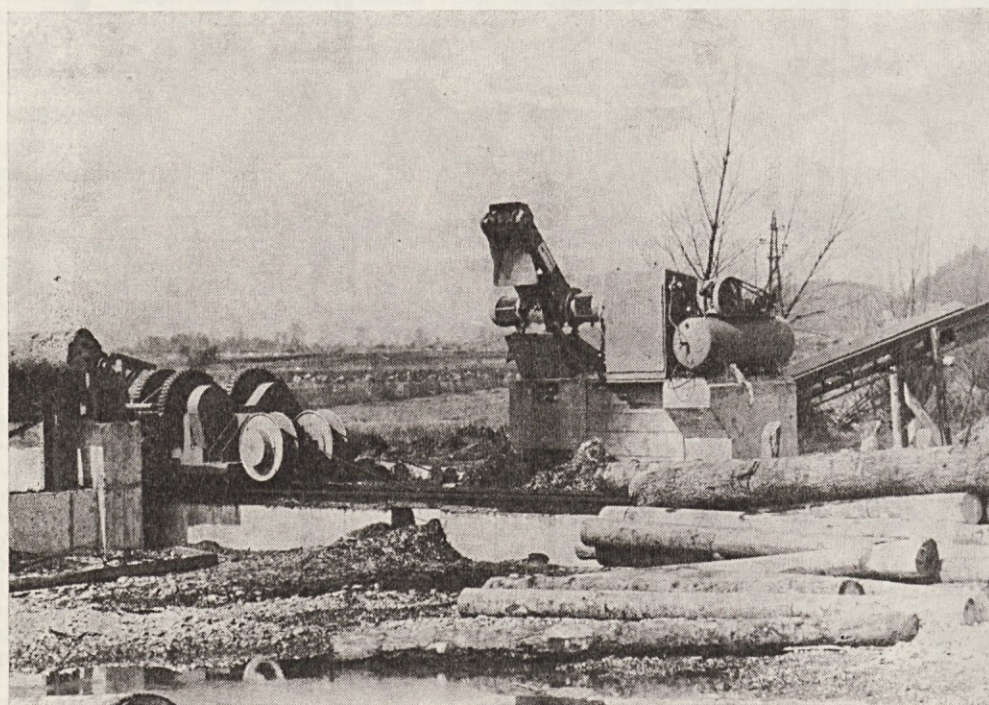
— Kapaciteta lupilne naprave je odvisna od debeline, dolžine ter kvalitete hlodovine. Giblje se od 10 do 30 m³ na uro. Za naše potrebe ta kapaciteta popolnoma ustreza. Z enoizmenskim delom bi lahko letno olupili od 15.000 do 25.000 m³ hlodovine.

Grobi pregled stroškov je naslednji:

	din
1. Zemeljska dela	150.000,00
2. Temelj in doma izdelane naprave	200.000,00
3. Lupilna naprava »BRAUN«	950.000,00
4. Transportni trak	35.000,00
Skupaj	1.335.000,00

- Vsekakor je to pomembna pridobitev za nas.
- Predvsem bo odpadlo vprašanje sprejemanja hlodovine v lubju. Pomembno pa je tudi to, da so osnovni deli stroja tako izdelani, da jih je možno v kratkem času prestaviti na drugo lokacijo — na ostale naše žage. Seveda pa bo potrebno na teh lokacijah urediti temelje, tir ter električno napeljavo.

ANTON TEHOVNIK



Naprava za lupljenje hlodovine je vsekakor velika pridobitev na žagi Škofljica

● MNENJA ● MNENJA ● MNENJA

● Pokriti delovni prostori so za zdaj samo želja

Ob obisku na TOZD Škofljica smo se pogovarjali z delavcem, ki delata na delovnem mestu dovoz hlodovine v žago. Zanimalo nas je, kaj misli o delu samem, o pogojih dela in spremembah, ki so nastale v zadnjih letih na žagi.

IVAN MARKOVIČ dela na žagi Škofljici že 19 let. Ves ta čas že dela na delovnem mestu dovoz hlodovine v žago in zato je prav gotovo najbolj seznanjen z vsemi problemi in težavami dela.

To, da dela vse leto pod milim nebom, ne glede na vremenske pogoje, ni potrebno posebej poudarjati.

Markovič pravi, da se je delo na žagi v teh letih precej poenostavilo in izboljšalo, čeprav je vedno pretežno fizično, vendar nekoliko manj naporno. Na žalost pa je v vseh teh letih njegovo delovno mesto ostalo popolnoma nespremenjeno. Delo samo je precej težavno in zahteva fizično kondicijo in veliko vzdržljivost. Markovič meni, da bi se delo precej olajšalo s transportnim trakom. O tej izboljšavi so se že pogovarjali, vendar je zaenkrat še vse po starem in ni videti, da bi se kaj premaknilo.

V tej mandatni dobi je član DS TOZD, kjer se, tako pravi, precej pogovarja o tekočih problemih na žagi. Rešuje pa skoraj vse probleme obratovodja sam.

O delu centralnega DS pa vedo bolj malo in še tiste informacije, ki pridejo v TOZD, imajo nekoliko spremenjeno vsebino in pomen.

Tekoči problemi se vedno pojavljajo in so bolj ali manj lokalnega pomena. Velika želja vseh zaposlenih pa je, da bi nekoč lahko delali v pokritih prostorih, kjer jim vsak dež in mraz ne bi mogel do živga. To željo še lažje razumemo, če vemo, da večina delavcev prihaja na delo iz oddaljenih vasi in se v glavnem vozijo na delo s kolesi ali mopedi.



Ivan Markovič

● Z malo dobre volje bi bilo lahko delo precej lažje

Drugi naš sogovornik je bil IVAN PURKART, ki dela na tem delovnem mestu že osem let, prej pa je tri leta delal v lesni industriji v Velikih Laščah. Stanuje 20 km od delovnega mesta in se vozi na Škofljico z avtobusom.

Ko smo ga povprašali, kaj bi se dalo izboljšati na njegovem delovnem mestu, nam je dejal, da meni, da je teren za postavitve transportnega traku nekoliko neprimeren. Vendar bi se delo lahko olajšalo tako, da bi se teren proti žagi nekoliko spuščal, sedaj pa je celo nekoliko dvignjen in delo zaradi tega še bolj naporno. To bi se dalo popraviti z malimi stroški in nekoliko dobre volje, bila pa bi velika pomoč delavcem na tem delovnem mestu.

Ivan Purkart je že bil član DS TOZD Škofljica in trenutno ne ve za kakšen hujši problem na žagi.

Z velikim optimizmom nam je zaupal, da je trdno prepričan, da dokler je še mlad in zdrav, bo vse kakor vse napore delovnega mesta zmogel, z leti pa

upa, da se bodo pogoji dela spremenili in da jim bodo nad glavo postavili vsaj streho, da o ogrevanju prostorov niti ne govorimo.

glavni urednik:
MARJANA KAMPJUT



Ivan Purkart

SANACIJSKI PROGRAM VELOX IN STAVBNEGA MIZARSTVA

ISKANJE POTI DO BOLJŠIH REZULTATOV

Rešitev ni v povišanju cen, ampak v boljši, cenejši in večji proizvodnji — Boljše vzdrževanje strojne opreme bo vplivalo na zmanjšanje škarta in okvar — Proizvodnja je pod vplivom različnih faktorjev, ki se medsebojno prepletajo

Zaradi slabega finančnega uspeha v letu 1974 v TOZD Velox in TOZD Stavbeno mizarstvo je centralni DS sklenil, da mu morajo strokovne službe predložiti sanacijski program. V tem programu morajo biti prikazani ukrepi, s pomočjo katerih bosta obe TOZD popravili svoje poslovne uspehe. Da bi bilo delo pri izdelavi sanacijskega programa sistematično in popolno, so bile imenovane komisije za sestavo teh programov. Komisije so sestavljene iz delavcev, zaposlenih v samih TOZD in DSSS, prvenstveno iz tistih, ki bodo lahko pripravili potrebne podatke.

Vsebina sanacijskega programa.

- Program mora vsebovati:
- opis obstoječega stanja;
- razloge, ki so povzročili slabe rezultate;
- ukrepe, ki jih je potrebno izvršiti, da bi se stanje izboljšalo, in ki bodo zagotovili organizacijam primerne rezultate.

Cilji, ki so postavljeni komisiji in sodelavcem, so izredno jasni in točno postavljeni, vendar pa je iskanje le-teh včasih dokaj zapleteno. Že opisi obstoječega stanja so lahko zapleteni, še bolj pa so zagonetni razlogi slabih rezultatov, da ne govorimo o ukrepih. Proizvodnja je pod vplivom različnih faktorjev, ki se medsebojno prepletajo in katerih končni rezultat je naš izdelek. Opis obstoječega stanja naj bi zajel vse faktorje in medsebojni vpliv teh na proizvodnjo.

Naj naštejemo samo nekatere faktorje, ki jih je potrebno opisati in ovrednotiti. To so:

- tržišče, na katerem nastopamo z izdelki;
- tržišče, ki nam nudi potrebne materiale za naš proizvod;
- sredstva, ki jih uporabljamo v proizvodnji in primernost teh;
- ljudje in odnosi med njimi.

Zelo lahko opredelimo tržišče in sredstva, saj nam je o njih mnogo znanega. Zelo težko pa je ugotoviti vpliv posameznega človeka in njihove medsebojne odnose.

Razloge za slabe rezultate lahko zelo enostavno postavimo in jih

opredelimo z dvema besedama: »premajhna proizvodnja«.

Ukrepi, ki jih je potrebno izvesti, pa morajo izboljšati. Posledice tega jo vplivati na to, da se bo proizvodnja povečala. Za vsako proizvodnjo so posebni pogoji, zato bi jih skušal opisati posebej.

● Velox

Razlogi slabih rezultatov so bili naslednji:

1. Fluktuacija delovne sile je bila 100%. Zamenjali so se torej vsi ljudje na obratu, kar je bistveno vplivalo na proizvodnjo in občuten padec proizvodnje. Zastoji so bili predvsem zaradi okvar na strojih, ti pa so bili povzročeni največkrat zaradi neprimernega vzdrževanja opreme.

Odprava te pomanjkljivosti je možna v tem, da se uredi strojno opremo tako, da napravimo generalni remont. Vendar je to le osnovni ukrep, ki bo omogočil, da bi obstoječe stanje uredili. Bistveni prispevek k spremembi stanja pa je pravilna nega in pravočasno tekoče vzdrževanje opreme. To pa bomo dosegli le takrat, če bomo vsi naredili vse, kar je potrebno narediti na delovnem mestu. Posebej moram poudariti, da to ni samo skrb vodij in vzdrževalcev, pač pa vseh zaposlenih. Najmanjša malomarnost zaposlenega, in to kateregakoli, povzroči zastoj celotne tovarne.

Boljše vzdrževanje strojne opreme pa bo samo vplivalo na zmanj-

šanje škarta in manjšo okvaro modelov, kar bo zopet bistveni prihranek pri materialnih stroških. Z odgovornim delom na vseh delovnih mestih bo lahko ustvariti tako proizvodnjo, ki bo omogočila rentabilno poslovanje.

● Stavbeno mizarstvo

V stavbenem mizarstvu je poslovanje veliko bolj zapleteno kot v Velox. Vsako delovno mesto na tem obratu skriva svoje rezerve, ki posredno vplivajo na končni uspeh.

Če v Veloxu zataji proizvodnja na enem delovnem mestu, se celotna proizvodnja takoj ustavi, v mizarstvu pa to vpliva kasneje in v bolj zapleteni obliki. Zato je potrebno tudi vsakega posebej analizirati, pa tudi odvisnost drug od drugega. Enako velja to za delo in odnose med oddelki na vseh nivojih. (Za primer naj navedem: če prodaja ne pripravi pravočasno naročila, ni pripravljena proizvodnja in nastane zastoj. Če strojni oddelk ne izdelava v roku izdelka, površinski oddelk ne more v roku oddati izdelka v montažo itd.) Vse te odvisnosti moramo točno poznati za vsak delovni nalog in poskrbeti, da bodo napake izključene.

- Posebej pa je potreb-
- no poudariti, da ne
- moremo iskati rešitev
- v povišanju cen,
- kar bi bilo najlažje.
- Tržišče je pripravljeno
- no plačati za naše izdelke
- tako ceno kot drugim. Mi pa nismo
- cenejši, da bi lahko
- iskali rešitev tu. Naša edina možnost je
- boljše, cenejše in več
- proizvajati. Vemo, da smo to sposobni na obeh TOZD; ko se bo tega zavedal vsak delavec, sploh ne bomo potrebovali sanacijskih načrtov.

Ing. FRANC MERZELJ

KAKŠNI SO IZGLEDI PRODAJE IN NABAVE

Potruditi se bomo morali, da v sodelovanju z večjimi izvoznimi podjetji naše stroke poskušamo uspeti s prodajo tudi v socialističnih deželah, kakor tudi, da razširimo prodajo v več ostalih nevrščenih dežel; dane so možnosti za prodajo pohištva in stavbeno mizarstvih izdelkov v Iraku, Iranu, Siriji, Libanonu in Egiptu ter verjetno tudi drugje

Svetovni monetarni problemi, energetska in surovinska kriza vplivajo na utrip industrijske proizvodnje, zaposlenost ljudi, kupno moč in trgovinske menjave v svetu. Vse naštetje velja zlasti za zahodna tržišča, na katera smo mi, kot dežela oziroma gospodarska organizacija, prodajno vezani, vsaj deloma z določenimi vrstami artiklov (galanterija, hotelska oprema).

V veliko olajšanje v tej krizni situaciji nam je, da smo že vsa leta večino naših izdelkov prodajali na domačem tržišču in na tržišču Bližnjega vzhoda in Libije. Ti trgovinski odnosi z Libijo, eno izmed predstavnic nevrščenih, ki so za našo OZD že tradicionalni in segajo nazaj v leto 1970—1971, ko smo tja dobavljali notranjo pohištveno opremo in vrata za gradbišče Barče, so se v zadnjih letih od 1972 dalje še poglobili, tako da upravičeno pričakujemo tudi letos še boljše in uspešnejše sodelovanje. To tržišče nam bo vsaj v tekočem letu omogočilo prodajo precejšnje količine izdelkov pohištvene opreme iz TOZD Polhov Gradec in nekaj tudi iz TOZD Stavbeno mizarstvo. Celo za prodajo velox plošč teko že prvi pogovori.

Ugotovimo lahko, da smo pravilno ravnali in se pravočasno preusmerili iz zahodnih tržišč, kjer močno izgublamo možnosti prodaje, na tržišča nevrščenega sveta. Potruditi se bomo morali, da v sodelovanju z večjimi izvoznimi podjetji naše stroke poskusimo uspeti s prodajo tudi v socialističnih deželah, kakor tudi, da razširimo prodajo v več drugih dežel iz skupine nevrščenih; dane so možnosti za prodajo pohištva in stavbeno mizarstvih izdelkov v Iraku, Iranu, Siriji, Libanonu in Egiptu ter verjetno tudi drugje.

Se vedno je za veliko večino naših izdelkov prodaja na domačem tržišču edina možna in realna. Zal glede na previsoke cene osnovne surovine-hlodovine, ki je 30 % nad evropskimi povprečnimi cenami, pri določenih izdelkih nismo konkurenčni ne na zahodnih in ne na vzhodnih tržiščih. V izvozu smo konkurenčni le z artikli, kjer je naša produktivnost na ustrezni mednarodni ravni, to zlasti velja za ploskovno pohištvo in galanterijo.

Imamo zelo raznoliko proizvodnjo in izdelkom primerno se bomo morali tudi ravnati, če jih želimo pravilno in uspešno ovrednotiti na trgu.

Naša celotna obveza prodaje za vse artikle v tekočem letu znaša 224.000.000 din. V izvoz moramo prodati izdelkov v vrednosti 45 milijonov din. Od tega odpade na žagan les 4.000.000 din, na pohištvo 30.000.000 din, na obešalnike 21 milijonov din.

Izvoz lahko razdelimo tudi tako:

lasten izvoz	15.000.000 din
kombiniran	20.000.000 din
preko posrednikov	6.000.000 din

Lasten izvoz poteka povsem v našem aranžmaju preko našega izvoznega oddelka. Pri kombiniranem izvozu sodelujemo enakovredno s formalnim izvoznikom z deljenim rizikom 50 : 50. Čisti posredniški izvoz se odvija brez našega sodelovanja, kjer samo izdabavimo določeno količino in kvaliteto izdelka, ki je zahtevan.

Možnosti prodaje glede na izdelke si oglejmo bolj podrobno!

Galanterija

Pri prodaji obešalnikov smo že vrsto let nazaj morali plasirati 60—70 % izdelkov v izvoz, medtem ko smo prodali na domačem trgu ostanek 30—40 %. V letošnjem letu bi morali po planu izvoza ravno tako prodati enako količino v izvoz, in sicer od celotne količine, predvidene za izvoz, polovico v Evropo in polovico na ameriško tržišče. Žal moramo ugotoviti, da smo vsaj začasno izgubili naslednja tržišča: ameriško, kanadsko, britansko,

japonsko in verjetno je, da bomo izgubili tudi finsko tržišče. Vse kaže, da ne bo mogoče v celoti izpolniti letnega plana izvoza obešalnikov in pričakovati je, da bomo morali ob koncu leta vskladiščiti določene količine obešalnikov kot zalogo. Tudi domače tržišče se močno zapira, ker pada izvoz tudi konfekcijskim tovarnam, ki so naši redni kupci obešalnikov. Ukrenili bomo vse potrebno, ponovno bomo uvedli potniško službo za prodajo obešalnikov na področju Srbije in Makedonije; organizirali bomo tudi prodajne akcije skupaj s podjetjem »Dom export«.

Pohištvo

Ploskovno pohištvo, ki ga izdeluje naš TOZD Polhov Gradec, je v letošnjem letu že uspešno prodano, in sicer je prodana celoletna te vrste proizvodna zmogljivost TOZD. Predvideno je, da bomo za bolnišnico Tripoli izvozili v Libijo pohištvene opreme v vrednosti 20.000.000 din. Ostale razpoložljive kapacitete, ki so angažirane na izdelavi pohištva sistema ABC in bodo vrednostno znašale približno 2—3 milijone din v tekočem letu, bomo prodali na domačem tržišču, kar zaradi velike konkurence tovrstne proizvodnje ne bo lahko. Obvezno bomo morali razstaviti naše izdelke na Gospodarskem razstavišču v času lesnega sejma. Poskrbeti bomo morali za brezplačno dostavo na dom, kakor tudi brezplačno montažo in sistem še izpolniti tako glede kvalitete, zlasti pri površinski izdelavi in točnosti mer, kakor tudi ažurirati dobavne roke kupcem. Ne glede na dejstvo, da so letošnje kapacitete že razprodane, bomo morali raziskati tržišča Libije, Irana, Iraka, Egipta in drugih dežel.

Stavbeno mizarstvo

Predimenzionirane proizvodne kapacitete oken in vrat v SRS, kakor tudi zmanjšano povpraševanje po tovrstnih izdelkih za hotele, poslovne stavbe in pomanjkanje tako imeno-

vanih individualnih naročil nas sili, da izboljšamo našo proizvodnjo, zmanjšamo polno lastno ceno in si tako omogočimo konkurenčno sposobnost na tržišču. Če ocenjujemo, kakšne so možnosti za uspešno prodajo v tekočem letu, moramo ugotoviti, da so problematični in se bo treba močno potruditi na trgu v širšem jugoslovanskem prostoru, kakor tudi poskusiti s prodorom v dežele tretjega sveta.

Zaposliti bomo morali potnike za obdelavo trga in tudi organizirati skladišče naših izdelkov na področju Beograda, kakor tudi predvideti stalno montažno skupino z isto lokacijo. Problem prodaje oken je v danem trenutku močno vezan na tesnejše sodelovanje med TOZD Stavbeno mizarstvo in skupni službami, zlasti tehnično razvojnega sektorja, TOZD in prodajnega oddelka.

Velox

Pri prodaji velox plošč smo v tekočem letu močno utesnjeni, saj so podobni konkurenčni materiali tudi več kot 20 % cenejši od velox plošč. Tako neugodno situacijo gre pripisati močno zmanjšanemu obsegu proizvodnje, iz česar sledi nenormalno povišana polna lastna cena plošče. Pričakujemo lahko, da bo po predvidenem remontu strojne opreme v TOZD velox polna lastna cena izboljšala ta odnos v našo korist, saj bi nam minimalna razlika v ceni v odnosu na druge plošče glede na kvaliteto, ki jo ima velox plošča, še vedno omogočala prodajo celoletne proizvodnje TOZD velox.

Tesarstvo

Že pridobljena naročila za izdelavo in montažo lepljenih nosilcev nam kažejo izjemno zelo ugoden položaj TOZD Tesarstvo. Na tržišču smo za sedaj praktično brez večje konkurence, saj smo v slovenskem prostoru najbolje opremljeni s stroji za izdelavo, izvežbani in tudi ceneni ter imamo dejansko primat v tovrstni proizvodnji. Konkurenca hrvaških proizvajalcev ni občutna,

saj jo transportni stroški toliko ovirajo, da se na našem prostoru ne morejo uveljaviti; upoštevati moramo, da tehtajo nekateri elementi tudi preko treh ton in da je njih transport tudi sicer prometno problematičen.

Klasične tesarske konstrukcije so često redna spremljevalka lepljenih konstrukcij, pa tudi sama naročila za klasične konstrukcije dotekajo v zadostnem obsegu. Z gotovostjo lahko trdimo, da je v letošnjem letu ravno tesarstvo kot dejavnost najbolj tržno akceptirano. To lahko z vso gotovostjo trdimo zlasti za I. polletje.

Žage

Pri oceni tržne situacije pri prodaji žaganega lesa moramo izhajati iz lanskoletnega stanja, ko je bilo tržišče izrazito pregreto, saj ni bilo problema za plasma niti v izvoz, niti na domači trg. V preteklem letu je bilo posebno vprašanje, kako oskrbeti domače finaliste s prepotrebim lesom. Tega problema letos ne bo, saj so se zunanja tržišča skoraj hermetično zaprla in lahko žagan les plasiramo samo na domačem tržišču, ali pa ga lahko porabimo v domačih finalnih obratih.

Trenutna situacija pri prodaji oziroma porabi žaganega lesa, ki napade iz naših žag, nam narekuje, da ga velja 100 % uporabiti za samopreskrbo (TOZD Polhov Gradec in TOZD Tesarstvo) in preskrbo domačih finalistov (TOZD Stavbeno mizarstvo, TOZD Galanterija in TOZD Velox). Obstaja realna možnost, da ob najtesnejšem sodelovanju primarcev in finalistov skoraj v celoti pokrijemo lastne potrebe z žaganim lesom iglavcev in bukovine. Izjema je žamane za potrebe TOZD Velox, kjer ocenjujemo, da je to možno le 30 %. Ves ostali les bo možno prodati delno, ali bolje, nekaj masega v izvoz, ostalo pa lokalnim kupcem na področju Ljubljane, kjer ne gre prezreti, da imamo pri žaganem lesu položajno rento, ki nam jo nudi mesto samo.

● Preskrba s surovinami in repromaterialom

Nabava lesa

Pri nabavi hlodovine za potrebe žagarskih obratov se v tekočem letu srečujemo z močno spremenjeno situacijo v primerjavi z lanskoletno. Hlodovine je, skoraj bi rekli, glede na prodajne možnosti žaganega lesa, preveč, ker nam veže, v zalogah, tako hlo-

dovine kot tudi samega žaganega lesa, zelo velika obratna sredstva. Ocenjevano s stališča proizvodnih kapacitet žag, ob neupoštevanju prodajnih možnosti žaganega lesa, bi morali situacijo ocenjevati kot ugodno. Žal pa proizvodnja ni sama sebi namen, zato moramo nabavljati le toliko hlodovine, kolikor ocenjujemo, da bomo zmožni porabiti ali prodati žaganega lesa. Sploh je tržišče lesa od surovine do deske v trenutni situaciji zelo zapleteno in je težko dati objektivno in pravilno oceno, ki naj bi veljala za celo leto 1975.

Uvoz

Pri uvoznih poslih, za potrebe naših domačih TOZD, se vedno bolj usmerjamo na lasten uvozni oddelek tako, da se izognemo vsem posredniškim provizijam in stroškom, kjer je to smotno. Tudi obseg lastnega uvoza se že občutno veča na škodo raznih posrednikov.

Nabava materiala

Pri nabavi materialov se srečujemo s problemi pomanjkanja določenih kritičnih materialov in pogrešamo možnost planiranja potreb. Zaradi naše, v večini primerov, individualne proizvodnje, nimamo podrobno planirane nabave, kar nas močno ovira pri sklepanju pogodb in moramo večkrat tudi preplačevati določene izdelke, ker si jih nismo pravočasno pogodbeno zagotovili. Nujno moramo doseči, da pripravimo dela TOZD pravočasno posredujejo specifikacije potreb naših nabavnih službi. Največ težav in zamud pri dobavah je ravno pripisati samim TOZD, ki prepozno naročajo potrebne materiale.

- Letošnje leto velja oceniti delno recesijsko in
- krizno leto, tako, da bomo morali močno izkoristiti vse notranje proizvodne rezerve v podjetju. Ni pričakovati, da bi lastne težave reševali skozi premočna povišanja cen. Zmanjšana kupna moč prebivalstva zlasti na zapadnih tržiščih in močna konkurenca drugih proizvajalcev enakovrednih izdelkov na domačem tržišču, nas bosta prisilila v skrbno in varčno gospodarjenje. Sodi, da bomo predvideni čisti dohodek podjetja, ki je plansko predviden za letošnje leto le stežka dosegli.

Direktor komerc. sektorja:
VLADIMIR OCVIRK,
dipl. ing.

VTISI Z MEDNARODNEGA SEJMA V KÖLNU

Huda konkurenca in upadanje kupne moči

Kvaliteta naših obešalnikov je dobra, pri nekaterih modelih posegamo celo v sam vrh evropske kvalitete in nam to kupci tudi priznavajo — Visoke zaščitne uvozne carine (tudi do 40 odstotkov vrednosti blaga) nas ovirajo pri preusmeritvi na tržišča neuvrščenega sveta

Za nami je februarjski sejem International Hausratmesse v Kölnu v ZR Nemčiji. Ta je edini inozemski sejem na katerem Hoja razstavlja lesene obešalnike iz TOZD Galanterija—Podpeč.

Sam razstaveni prostor je sicer opremljen tudi z elementi ABC iz TOZD Pohištvu — Polhov Gradec, vendar ti ne služijo kot razstaveni artikli, ampak kot funkcionalna dopolnitev prostora.

Razstaveni prostor sta izredno domiselno in lepo uredila dipl. ing. arh. Saša Lazar in oblikovalni tehnik Nadja Vodopivec.

Sejem ni za široko publiko, dostop nanj imajo samo poslovni ljudje in je le zadnji dan popoldan namenjen ogledu neposlovnih obiskovalcev.

Letošnje leto prav gotovo ni bilo rekordno po številu obiskovalcev, predvsem je manjkalo, vedno v velikem številu prisotnih poslovnih moči iz Japonske, nadalje iz Anglije, Italije, Canade in iz vseh ostalih držav, ki preživljajo manjše ali večje gospodarske krize.

Kvantitativno se je število obiskovalcev na našem razstavnem prostoru le malenkostno znižalo v primerjavi s prejšnjimi leti.

Kvalitetno, če si ta izraz razlagamo v smislu prodaje, pa je slika nekoliko drugačna. Ne moremo ravno trditi, da je porazna, toda priznati moramo, da smo pričakovali boljši rezultat, saj je ta sejem v bistvu pokazatelj prodaje za tekoče leto.

Kvaliteta naših obešalnikov je dobra, pri nekaterih modelih posegamo celo v sam vrh evropske kvalitete in nam to kupci tudi priznavajo. Vprašljive pa so naše cene, ki so že dosegle ostale evropske proizvajalce, tudi ob upoštevanju preferencialnih spričeval (t.j. znižana carina za uvoz manj razvitih držav — kamor spadamo tudi mi), če pa prištejemo še stroške prevoza in mnogokrat dolge dobavne roke, pa se že vrtimo v zaprtem krogu hude zunanje konkurence in upadanja kupne moči potrošnikov v večini evropskih in izvenevropskih držav. V takih primerih, ko naša konkurenčnost pade v cenah, se kupci tovrstnega blaga odločajo za domače proizvajalce ali pa izberejo med vsemi ponudniki najugodnejšega.

Iskanje novih tržišč, predvsem pa novih kupcev, bo v tekočem letu najvažnejša naloga komercialne službe, in pričakovati moramo, da bo narejenih precej kilometrov brez vsakega rezultata. Upamo pa, da se bo situacija v nekaj mesecih izboljšala in bomo vsaj lahko videli, kaj se nam obeta v tem in prihodnjem letu.

Preusmeritev na tržišča neuvrščenega sveta, je ravno pri tem artiklu nekoliko vprašljiva, ker smo v razgovorih s kupci iz tega področja izvedeli, da ima-

uvozne carine (tudi do 40 odstotkov od vrednosti blaga). Ker pa obešalnik prav gotovo ni zelo nujno potreben zelo visoke zaščitne

mu uvozu in poiščejo možnost nakupa doma. ben predmet, se zaradi ekonomike lastnega poslovanja, raje odpovedo drage-

Sicer je v Evropi še nekaj držav, katerih trg še nismo popolnoma obdelali in bomo v letošnjem letu tja usmerili svoje napore. Uspeh prizadevanj pa bo viden v enem ali dveh letih.

Moramo pa se zavedati, da bo potrebno vložiti tudi veliko naporov v to, da bomo ostali na že osvojenih tržiščih.

Prav gotovo bo za bralce zanimiv tudi tabelaričen prikaz izvoza lesenih obešalnikov za pretekli 2 leti v primerjavi s tekočim letom. Le-tega bomo objavili v prihodnji številki, ko bomo imeli že nekaj podatkov za leto 1975.

Vodja izvozno-uvoznega oddelka:
MARJANA KAMPJUT



Pogled na del našega razstavnega prostora na mednarodnem sejmu v Kölnu

ŠPORT IN REKREACIJA • ŠPORT IN REKREACIJA • ŠPORT IN REKREACIJA

● Rekreativno plavanje

V zimskem bazenu Štern (na Ježici pri Ljubljani) je organizirano za delavce HOJE rekreativno plavanje ob ponedeljkih od 15.—16. ure. Sportni referenti posameznih TOZD, naj javijo tovarišu Kernu (DSSS) število udeležencev za rekreativno plavanje.

● Bloški zeleni tek

Izreden uspeh na Bloškem zelenem teku je dosegel naš edini udeleženec Anton Majcen, saj je zasedel 1. mesto v svoji kategoriji, v skupni uvrstitvi pa je bil tretji po času. Tek je bil na 15 km dolgi progi. Čestitamo!

● Trim

1. Streljanje: Sodelovali smo z naslednjo ekipo:

	krogov
Bojan Kern	140
Peter Hafner	136
Boris Bajc	105
Sašo Lazar	94
Jože Zupančič	89

Kot ekipa smo dosegli 22. mesto od 25 sodelujočih.

2. Namizni tenis:

Sodelovali smo z ekipo Plevnik, Levstik in

Oven. Igrali smo v 5. skupini in zasedli 3. mesto. V skupnem seštevku smo delili 25. mesto.

3. Kegljanje:

Na prvenstvu smo sodelovali z naslednjo ekipo:

	kegljev
Rupnik	390
Trček	377
Oven	359
Brandstätter	342
Hiti	320
Kern	372

Z 2160 podrtimi keglji smo zasedli 44. mesto od 60 nastopajočih. Tekmovanje je bilo dobro organizirano, samo v nobeni kategoriji na Trim tekmovanju nismo imeli ženske ekipe, iz česar je razvidno, da med ženskami ni »posluha« za rekreacijo.

V mednarodnih tekmah v kegljanju so se pomerili ekipi DSSS in Tesarstvo. Boljša je bila ekipa DSSS s 709 podrtimi keglji proti Tesarstvu s 694 podrtimi keglji.

Dvoboj med ekipama DSSS in Stavbenim mizarstvom se je končal z zmago DSSS s 733 podrtimi keglji proti Mi-

zarstvu s 630 podrtimi keglji. Sedaj so na sporedu še tekme, ki jih organizirajo referenti TOZD:

DSSS — Šofljica	
DSSS — Polhov Gradec	
Stavbeno mizarstvo — Škofljica	
Škofljica — Polhov Gradec	
Tesarstvo — Polhov Gradec	
Tesarstvo — Škofljica	
Tesarstvo — Stavbeno mizarstvo	
Stavbeno mizarstvo — Polhov Gradec	

● LESARIADA

Ekipa »Hoje« se je udeležila 16. republiškega smučarskega tekmovanja gozdarjev, lesarjev in lovcev na Kaninu 14. in 15. marca letos. V teku na 6 km dolgi progi je nastopil ing. Anton Majcen in zasedel odlično 5. mesto v svoji kategoriji. Uspeh je še toliko večji, če vemo, da je nastopilo 5 tekmovalcev — Janez Bizjak, Jernej Logar, Tomaž Flah, Franc Oven, Bojan Kern.

Na 900 m dolgi progi s 36 vrati, ob udeležbi 240 tekmovalcev in iz-

redni konkurenci, saj so nastopili nekateri prekaljeni bivši državni reprezentanti (Mulej, Štefe, Srebre, Klinar, Lakota), smo posamezno dosegli naslednje rezultate:

Oven	39. mesto
Kern	65. mesto
Flah	96. mesto
Logar	110. mesto
Bizjak	175. mesto

Kot ekipa treh prvovrščenih smo zasedli odlično 12. mesto (lansko leto 23. mesto) od 37 sodelujočih ekip v veleslalomu.

Skupni rezultat moštvene uvrstitve za prehodni pokal

Dosegli smo naslednje točke:

	točke
teki — ženske	0
teki — moški	40,0
veleslalom — ženske	0
veleslalom — moški	190,5
Skupaj	225,5

Od skupno 53 sodelujočih ekip smo dosegli odlično 12. mesto. Tako je bila 16. lesariada doslej za »Hojo« najuspešnejša.

● ZAVZETOST ZA KORISTNE AKCIJE SINDIKALNEGA ODBORA



V TOZD Galanterija je na pobudo in močno željo žena sindikalni odbor organiziral v mesecu februarju začetni tečaj za šivilje.

Tečaja se nas je v dveh grupah udeležilo 29 članic kolektiva in še 12 žena iz vasi (na sliki). Tako se je tečaja udeležila skoraj vsaka četrta članica delovnega kolektiva. V začetnem tečaju so bile podane osnove šivanja in krojenja manj zahtevnih oblačil. V drugem — nadaljevalnem — delu tečaja pa so naloge mnogo bolj zahtevne. Vsakdo si lahko misli, kaj pomeni materi ali danes še dekletu znanje šivanja. Vsaka bo marsikatero stvar lahko napravila sama, za kar bi morala prvotno prositi koga drugega in zato odšteti precej denarja. Mnoge udeleženke tečaja trdimo, da se nam je s tem uresničila dolgoletna želja.

Tečajnice nismo imele nobenih težav niti s prostorom, ker nam je uprava dovolila uporabo sejne dvorane, istočasno pa je po organizacijski plati vodil vse potrebno tajnik sindikalne organizacije. Zdej, ko je prvi tečaj uspel v vsakem pogledu in so našim željam odgovorni z razumevanjem ugodili, pa si želimo, da bi sindikat in podjetje tudi v prihodnje prisluhnila našim željam, ki niso prezahtevne. Prav bi bilo, da bi priredili tudi kuharski tečaj in podobne, kar bi koristilo širšemu krogu članov kolektiva.

Mnenja smo tudi, da bi se moral sindikat kot pobudnik marsičesa aktivneje vključevati v razne akcije, ki potekajo na območju kraja ali podjetja. Tako ne bi smeli pozabiti na človeka-proizvajalca, ki je lahko zaradi bolezni ali nesreče odtrgan iz delovne sredine.

Marija Smole — Ivanka Petelin

● ZVONE MAJCNEN IN FRANC OVEN NA TRNOVSKEM SMUČARSKEM MARATONU

Na Črnem vrhu nad Idrijo je bil tudi letošnji zimo uspešno izveden II. trnovski smučarski maraton. Na tem doslej najbolj množičnem tekmovanju smučarskih tekačev pri nas je v moški konkurenci drugič zapored zmagal državni reprezentant Filip Kalan (Gorje).

Od »HOJE« sta tekmovala dva tekača — Zvone Majcen in Franc Oven, oba DSSS. Med 800 nastopajočimi sta dosegla oba naša tekmovalca odlično uvrstitev. Majcen je zasedel 128. mesto, Oven pa 297. mesto na 25 km dolgi progi.

Izreden uspeh! Čestitamo!

(Na sliki: Majcen prihaja na cilj.)



PRAV JE, DA ŽE ZDAJ VESTE, PA ČERAVNO JE ŠE DALEČ DO NOVE ZIME

Navodilo za nakup smuči in palic

Primerno izbrana oprema predstavlja ključ do končnega uspeha. Pri izbiri so bila dolgo prisotna napačna pravila, ki so zavirala uspešnost učenja mnogim smučarjem. Na primer: palice, visoke do pazduhe, smuči tako dolge, kakor dosežete visoko z roko, smučarski čevlji pa naj bodo vsaj 2 številki večji.

Smuči:
Najpomembnejše je znanje smučanja.

1. ZACETNIKI — hoja in drsenje na ravni, igre na snegu, obrati in vzponi, padanje in vstajanje, smuk naravnost, učenje pluznega zavoja.

2. Začetniki, ki obvladajo spreminjanje smeri in zaustavljanje s pluznimi zavoji.

3. Nadaljevalna šola — tekoče zavijanje z izpluževanjem zgornje, spodnje ali obeh smuči hkrati.

4. Nadaljevalna šola — prehod iz pluzne na paralelno tehniko.

5. Dobri smučarji — paralelna tehnika.

6. Dobri smučarji — paralelni zavoj od brega.

7. Zelo dobri smučarji — aktivno zarezovanje z robniki, hitro vijuganje z zadrževanjem.

8. Odlični smučarji, ki obvladajo vse tehnične prvine v ugodnih snežnih razmerah.

9. Odlični smučarji, ki obvladajo vse oblike krmarjenja na vseh vrstah snega (led, globok sneg) in na vseh strminah.

Ko ste ugotovili, v katero skupino spadate, ugotovite po razpredelnici, koliko točk vam pripada.

Razred	Točke
1	10
2	14
3	17
4	20
5	24
6	28
7	29
8	30
9	31

Naslednja tabela upošteva starost. Predvsem starejši naj upoštevajo, da mišice postajajo manj prožne, kosti bolj krhke in je zato varneje smučati počasneje. To pa je laže s krajšimi smučmi.

Leta	Točke
80	10
70	14
60	16
50	18
45	19
40	20
35	20
30	20
25	20
20	20
15	20
12	17
10	15
7	10
6	8
4	5

Višina v cm	Točke
200	19
195	18
190	17
185	16
180	15
175	14
170	13
165	12
160	11

Teža v kg	Točke
100	19
95	19
90	19
85	18
80	18
75	18
65	17
55	16
50	15
45	14
40	13
35	12
30	11
25	9
15	8
14	7

Skupno št. točk	Dolžina smuči v cm
87	220
85	215
83	210
81	205
79	200
77	195
75	190
73	185
71	180
69	175
67	170
65	165
63	160
61	155
59	150
57	145
55	140
53	135
51	130
49	125
47	120
45	115
43	110
41	105
39	100
37	95
35	90
33	85
31	80
29	75
27	70

Smučarske palice

Palice, ki segajo do pazduhe, so zgodovina. Po tabeli lahko ugotovite, kako dolge palice vam ustrezajo. Decimale naj vas ne motijo, to je posledica izračuna in nikakor ne kakšna višja matematika. Nič ne bo narobe, če se dolžina vaših palic razlikuje za centimeter ali dva. Takim malenkostim se človek zelo hitro prilagodi.

Velikost smučarja v cm	Dolžina palic v cm
190	135,7
185	132,1
180	128,6
175	125,0
170	121,4
165	117,9
160	114,3
155	110,7
150	107,1
145	103,6
140	100,0
135	96,4
130	92,9
125	89,4
120	85,7
115	82,1
110	78,6
105	75,0
100	71,4

	1	2	3	4	5	6		7	8	9	10	11	12	13	14	
15								16								17
18			19				20			21					22	
23		24		25						26				27		
28			29			30		31	32		33		34			
35					36		37			38		39				
	40					41		42			43		44		45	
	46				47		48			49		50				
		51		52		53			54		55					56
57	58				59		60			61		62				
63				64		65			66		67			68		
69			70					71					72		73	
74		75					76			77				78		
	79									80						

NAVPIČNO: 1. aligator, povodni kušar, 2. znak za kemično prvino liti, 3. vzdevek Goethejeve matere, 4. mineral na mest brez vonja, destilacijski produkt surovega petroleja, 5. ime slovenskega pisatelja Tavčarja, 6. dolg prečen drog, prečnik, 7. ime slovenske pevke narodno zabavne glasbe Prodnikove, 8. mednarodna avtomobilska oznaka za Turčijo, 9. kraj pri Domžalah, 10. nagib, razlog, izrazna prvina v umetnosti, 11. rida, zavoj, okljuk, 12. geometrijski pojem, podoba, 13. osebni zaimek, 14. gozdno drevo z gladkim, sivkastim lubjem, 15. vrsta grmovja, psikovec, 17. del, delez, obrok, 20. ime slovenskega humorističnega pisca Olaja, 24. vrsta trte in močnega rdečega ali belega vina iz okolice Tramina na južnem Tirolskem, 27. v Homerjevi Odiseji zvesta žena junaka Odiseja, 29. tuje žensko ime, 31. pripadnik indijskega plemena v Severni Ameriki, 32. osebni zaimek, 34. namera, naklep, 36. cigaretini ogorek, 38. naziv za tri nordijska božanstva, 41. bakterija okrogle, oblaste oblike, kokus, 43. ime peva in glasbenega pedagoga Dariana, 45. nevojak, 48. znan ljubljanski lokal, španska reka, 50. oddelek vojnega ladjevja, pomorska taktična enota, 52. tnalica, 54. vrtna uta, lesen prizidek, 56. hunski poglavar, imenovan »šiba božar«, 57. dežela na Vzhodu, Perzija, 58. otok v južni Dalmaciji med Dubrovnikom in Gružem, del Dubrovnika, 59. površina, območje, 61. ljubkovalno žensko ime, Anastazija, 65. reka, ki teče skozi Firence, 67. angleški igralec, znan po vlogah iz Shakespearovih del, 70. okrajšava za kabel, kabelski, 71. hčerkin mož, 72. kraljica za armirani, 75. Kurt Eisner, 76. Josip Stritar, 78. Anton Ingo-
118

Sestavil Majko Napast	Afrška zaba s krem- peljčki	Veliko mesto v Argentini	Tuje žensko ime	Japonski general in politik	Besedni očrt	Glicinija	Konica	KRIŽANKA			Odbojkar- ski klub	Fina ženska	Prodaja- lec slanine	Mesto v severni Italiji	Otok v Maledivih	Spirala	Strokov- njak za ekologijo	Južno- ameriški Indijanci
Mestece v severni Makedo- niji								Desni pritok Labe na Češkem	Moštvo, posadka	Nova vrsta, alinaea								
Genealo- gija										Nauk o toploti Nemški dadaist								
Književna zvrst										Slovensko mesto Mesto na Japonskem								
Majhna stvar, malenkost							Gozdna pokrajina zah. od Urala M. ime							Igralka McGrew Skladatelj Berg				
Predpona, ki označu- je visoko starost			Zensko ime	Mesto v Siriji Epske pesmi						Hrvaški Petrol Mesto v Nigeriji						Sibirski veletok Del kolesa		
Litij			Rimska boginja Otok v Filipinih						Strokov- njaki za pse									
Pesnica Turno- grajska								Največji morski sesalci	Švedski pesnik Hansson Vrsta žita				Bert Sotlar Sorodnica			Novoze- landska ptica	Glavno mesto Jordanije	
Avstrija	Opemi spev Enota za delo			Oskrbnik arhiva Jean Fabre			Del rimske legije Egiptov- ski bog									Karlovac Kositer		
Neodločen izid šahovske partije												Ferment Skopje						
Monarh						Pristaš totemizma Amper									Vrsta vrbe			
Okrasna sponka							Risani film								Srbski tednik z visoko naklado			

OHO! AHA!

PAZNIK IN CENE

— Hvala bogu, da trajajo prvomajski prazniki štiri dni. Tako se vsaj štiri dni ne more nič podražiti...

SLIKARSTVO

Ljubitelj slikarstva pride na razstavo modernega slikarstva.

— Prosim vas, povejte mi, kaj je na tej sliki..., pravi slikarju.

— To so ovce na travniku.

— Ampak jaz ne vidim nobene trave...

— Saj je tudi ni, ker so jo ovce popasle.

— No, tudi ovc ne vidim...

— Kaj pa naj bi ovce počele tam, ko pa ni nobene trave?



BREZ BESED

REKORDER

Janez je zbolel za gripo. Žena je poklicala zdravnika, ki mu je zmeril temperaturo.

— Je temperatura visoka? želi zvedeti Janezova žena.

— Štirideset stopinj, odvrne zdravnik.

— Koliko pa je svetovni rekord? se oglasi Janez.

ČISTA RESNICA

— Ali je res, da ženske živijo dlje kot možiki?

— Vdove že...

BOGINJA

— Zakaj se vedno govori o boginji zmage, nikoli pa ne o bogu zmage?

— Ko boš oženjen, boš že razumel.

SLAB ZNAK

— Pravijo, da se je špela poročila. Sem radovedna, kakšna gospodinja bo?

— Ko sem bil zadnjič pri njej, je s ključem za konzerve odpirala kurje jajce.

MODROVANJE

— Včasih sem v kuhinji jokala le, če sem rezala čebulo, sedaj pa me cene spravijo v jok tudi takrat, ko režem krompir.

ZLOČIN IN KAZEN

— Tovariš profesor, ali je lahko človek kaznovan za nekaj, česar ni naredil?

— Ne!

— Jaz nisem naredil domače naloge.



BREZ BESED



BREZ BESED

V ŠOLI

Učiteljica vpraša učence:

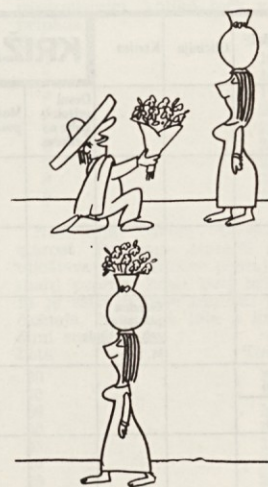
— Kdo ve povedati, kaj je to »materin jezik«?

Janezek dvigne roko in učiteljica mu da besedo:

— To je jezik, ki vedno utiša očetovega...



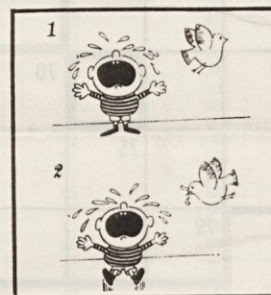
BREZ BESED



BREZ BESED

HUD MRAZ

— Presneto, kakšen mraz. Saj se ne morem niti tako hitro tresti, kot me zebe...

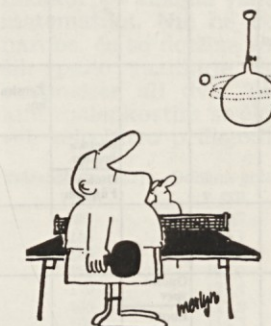


BREZ BESED

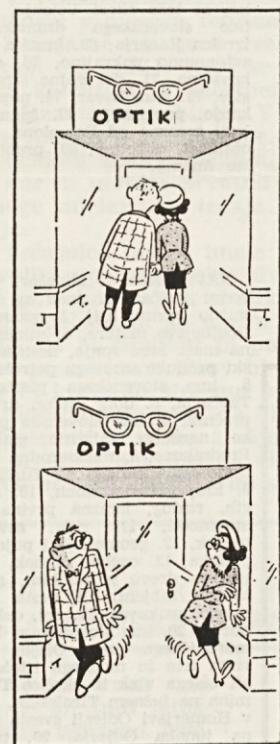
PREMAJHNA IZBIRA

Voznica avtomobila se ustavi pred semaforjem z rdečo lučjo, kmalu zatem zasveti rumena, nato še zelena luč, vendar se ne premakne z mesta. Zato stopi do nje prometni miličnik ter ji vljudno pravi:

— Morali se boste odločiti, ker drugih barv nimamo.



BREZ BESED



BREZ BESED

RAZUMLJIVO

— Poglej, kako se ta vol ponosno drži.

— Kaj se ne bi — pri tej draginji mesa.

NI ZNOREL

— Kaj ste znoreli, da trobite ob treh ponoči?

— Oprostite, ne bom več. Samo zvedeti sem hotel, koliko je ura.



BREZ BESED

ŠKOT

Škot je našel zavojček obližev za kurja očesa. Takoj se je odpravil v trgovino ter si kupil pretesne čevlje.



BREZ BESED