

Enotnost znotraj - uspeh navzven

Vsem
sodelavcem
želi
srečno
in
uspešno
leto 1976

V tem letu smo dosegli lepe uspehe, spoznali nove probleme in zastavili bodoče naloge

Novo leto je vselej manjši mejnik v našem življenju, našem delu doma in v podjetju, ko napravimo svoj obračun za dobra in slaba dela, vesele in težke trenutke preteklega leta, obenem pa že razmišljamo, kaj nam utegne prinesiti prihodnje. Želimo, da bi bili zdravi in da bi se nam družinski načrti dobro uresničevali, obenem pa ocenjujemo, kako smo preživeli leto v podjetju, kako smo bili uspešni kot gospodarji v poslovanju, kot samoupravljalci oziroma nosilci novega družbenega reda in medsebojnih odnosov. Dom in delovno mesto se nam zdita celota, brez uspehov na delovnem mestu tudi uspehi doma ne morejo biti popolni. Če je temu tako, lahko napravimo sedaj skupno oceno preteklega leta in pogledamo, kaj nas čaka v letu 1976.

Večja oskrba surovin iz domačih virov in manj iz uvoza je pomembno vplivalo na naše poslovanje. Delno smo to preusmerili sami, z odločitvijo pred dvema letoma, da je potrebno povsod, kjer je le možno, kupovati surovine doma. Ukrepi zvezne vlade sredi leta pa so nam onemogočili uvoz tudi na tistih področjih, kjer bi bilo za podjetje v tem času nujno. Dobro, da smo na to preusmeritev začeli misliti in tudi ukrepati dovolj zgodaj, sicer bi nas ukrepi sredi leta še bolj prizadeli, kot so nas. Res pa je, da je podjetniška zunanje-trgovinska bilanca zelo ugodna, skratka, stabilizacijska, saj smo prodali za devize dva in pol krat več blaga kot lani, uvozili pa kar za polovico manj kot leto prej.

Naše naložbe so bile usmerjene predvsem v življenjski standard, modernizacijo in posodobljanje proizvodnje ter razvoj trgovske mreže. Dokončanje ambulate in obrata za družbeno prehrano, nova stanovanja, obrat za dolžinsko in ploskovno spajanje z novimi sušilnicami in rekonstrukcija kotlarne, obrat v Sovodnju, nova poslovalnica v Sarajevu, predstavništvo v Osijeku in Valjevu, razširitev trgovine v Škofji Loki ter številni stroji in oprema so najpomembnejša osnovna sredstva, s katerimi smo v tem letu obogatili naš kolektiv — vredna so namreč preko dve in pol milijardi starih din in so velik doprinos k nadaljnjemu razvoju podjetja. Okrog 2,5 milijarde starih dinarjev pa smo vložili tudi v obratna sredstva.

Uvajanje kontrole kakovosti nas je spremljalo skozi vse faze poslovanja. Nekateri delavci in poslovni partnerji so jo občutili manj, drugi bolj, vsi pa jo v podjetju čutimo kot nujno in za naš nadaljnji razvoj kot zelo koristno. Čeprav je odkrila vrsto težav in problemov, pa je na drugi strani že prinesla dobre in zelo konkretne rezultate.

Razprava o srednjeročni orientaciji podjetja je ovrednotila dosedanja razvoj, razčistila številne nejasnosti, zmanjšala nerealne želje in mobilizirala celotni kolektiv k nadaljnjemu razvoju. V skladu z mnenjem kolektiva v kakšno smer mora iti naš nadaljnji razvoj, so bile sprožene številne pobude in akcije, ki naj rešujejo nekatera razvojna vprašanja tudi izven podjetja, v povezavi z drugimi delovnimi organizacijami (odnosi do Gradis, LIP, Bled, Lesna — Slovenj Gradec, Slovenijales in drugi). Veliko pa smo se angažirali tudi v SOZD GLG, kajti njegov razvoj pogojuje tudi naše možnosti in smeri. Sicer pa nas na področju srednjeročnega razvoja čaka še veliko dela.

Pravilnik o inovacijah in drugi ukrepi v zvezi s tem, ki so bili sprejeti, omogočajo oz. odpirajo novo obdobje za vse tiste, ki znajo in hočejo misliti, prav tako pa tudi za nadaljnji razvoj tehnologije, organizacije in naprednejšega poslovanja podjetja.

Leto 1975 lahko ocenimo tudi kot obdobje, v katerem je bila dosežena velika akcijska enotnost samoupravnih organov, družbenopolitičnih organizacij in vodstva podjetja ter njihova skupna aktivna in enotna usmerjenost k bistvenim problemom delovne organizacije. Razvoj samoupravljanja na delegatskih osnovah je onemogočil nekatere posameznike, ki so se v preteklosti polasčali oblasti in manipulirali z delavci, ustvarjali zmedo ter škodo samoupravljanju in delovni organizaciji. Če bi se samoupravni organi, družbenopolitične organizacije in vodstvo podjetja še naprej moralo ukvarjati s takimi posamezniki in njihovimi ozkimi interesi, bi jim prav gotovo primanjkovalo časa in energije za reševanje tistih problemov, ki so pomembni za vse delavce in za nadaljnji razvoj podjetja.

70 let tradicije in 20 let razvoja podjetja nas je spremljalo skozi vse leto, skozi vse akcije. Ob tej priložnosti smo preanalizirali pot lesne industrije na Trati, razvoj našega podjetja skozi pestro zgodovino nove Jugoslavije in življenjsko pot številnih naših delavcev, ki so bili zvesti sopotniki razvoja podjetja vse od prvih dni. Letos smo izročali priznanja dobrim poslovnim partnerjem ali jih sami sprejemali za svoje dolgoletno marljivo delo v kolektivu, skratka, se veselili ter praznovali naš jubilej. Zato je bilo letošnje leto za ves naš kolektiv ne samo uspešno, ampak tudi jubilejno.

Se bi lahko naštevali ukrepe in uspehe tega leta, a bomo rajši omenjali dokument, ki nam je odkril probleme, nakazal rešitve in nas zadolžil pri našem delu. Ta dokument, ki smo ga imenovali »akcijski program stabilizacijskih ukrepov v OZD Jelovica«, poznate vsi. Zato naj za to priliko ugotovimo le to, da je bilo preteklo leto stabilizacijsko tudi za naše podjetje. Z velikimi naporji vseh delavcev in pravičnimi poslovnimi odločitvami, smo stabilizacijske ukrepe v veliki meri izpolnili in dosegli lepe uspehe tudi na področju akumulacije, prodaje preko lastne trgovine, plačane realizacije, zmanjšanja zalog in večje proizvodnje. V skladu s temi rezultati je bil tudi povečan osebni dohodek. Pred dvema letoma smo bili po višini osebnih dohodkov v občini med zadnjimi šestimi industrijskimi delovnimi organizacijami, danes pa smo že med prvimi desetimi in imamo že višje poprečne osebne dohodke od škofjeloške industrije.

Te uspehe, ki smo jih dosegli v tem letu, moramo še bolj ceniti, saj so bili doseženi v zelo težkih pogojih gospodarjenja. 20 % popust in 12 % znižanje cen za naše proizvode, prepoved uvoza surovin, ukinitvev potrošniških posojil za stavbno pohištvo in nelikvidnost bank, dviganje cen nekaterim surovinam, nepriznavanje devizne prodaje za izvoz to je izvoznih bonitet podjetju za tak izvoz, povečane družbene obremenitve in dajatve ter pokrivanje izgub nekaterim dejavnostim posebnega družbenega pomena (železnica, elektrika ipd.), pokrivanje nekaterih starih obvez delovne organizacije ipd.; so le nekateri problemi, ki so nas pestili in na dosežene rezultate smo lahko še toliko bolj ponosni.

Naj zaključimo naše razmišljanje ob izteku leta z ugotovitvijo, da je bilo za naš kolektiv leto 1975 uspešno. Opravili smo vrsto akcij in dosegli pomembne uspehe, veliko nalog pa imamo zastavljenih in čakajo na rešitev v letu 1976.

Vsem delavcem želim srečno novo leto in veliko uspehov v krogu družine ter v krogu svojih sodelavcev pri reševanju naših skupnih nalog.

Glavni direktor Tine Kokelj

Poslovanje TOZD-2 v letu 1975 in izhodišča poslovne politike za leto 1975

Dve naporni leti

Ob tem kratkem pregledu poslovanja TOZD-2 v letu 1975, ki se pravkar zaključuje, ne bi podrobno obravnavali posameznih problemov, ker bodo ti analizirani ob sprejemanju zaključnega računa za leto 1975. Vseeno pa ni odveč kratek pregled poslovanja v letu 1975.

Najprej bi poudaril, da ima TOZD dve dejavnosti, ki sta sicer tesno povezani med seboj, vendar z različnimi potmi in načini reševanja problemov.

Nabava

Ravno na nabavnem področju smo doživeli velike preobrate in sicer:

A) Zgoraj uvoza nekaterih pomembnih reprovromaterialov in s tem hitra preorientacija na domači trg

B) Večja preskrba s hlodi in žaganim lesom iz domačega trga (predvsem SOZD-a)

Vse te spremembe so vplivale na poslovanje, vendar ne tako negativno kot bi se dalo v prvem momentu zaključiti. Zakaj ne? Če preletimo nabavni plan za leto 1975, je v njem že jasno nakazana možnost restrikcij uvoza in kar je še bolj pomembno, so bile nakazane rešitve in že storjene pomembni koraki v smeri reševanja omenjene problematike, predvsem na področju uvoza okovja za okna, žaganega lesa, iveric za podbo-

Na področju nabave bo potrebno v letu 1976 predvsem:

— pazljivo in tekoče spremljati predpise, ter pravočasno ukrepati,

— v povezavi z vodstvom SOZD povečati nabavo žaganega lesa od članice SOZD,

— v povezavi z ostalimi službami (finančna, prodaja) bomo morali skupno ugotoviti poslovno politiko Jelovice,

— posvečati veliko skrb optimalnim zalogam glede na zahteve proizvodnje in nabavni trg (racionalna poraba sredstev),

— predvsem pa je in bo ostala prva naloga pravočasna in kvalitetna preskrba proizvodnje z reprovromateriali.

Proizvodnja

Večje probleme in manj uspešni smo bili v proizvodnji. Predno nanizam probleme proizvodnje v letu 1975 in rešitve, ki smo jih prinesli za stabilizacijo položaja, naj povem, da je bila izdelana analiza vzrokov nedoseganja nekaterih planskih obvez, ki je bila obravnavana v proizvodnji, na samoupravnih organih in vodstvu TOZD-a.

Navedel bom nekaj pomembnejših ugotovitev te analize:

— posledica, ki jo je prinesla prepoved uvoza nekaterih pomembnih reprovromaterialov (les, okovje...) se je v precejšnji meri odrazila na proizvodnji (nekaliteta materiala in rokov),

— pomanjkanje suhega žaganega lesa je eden glavnih vzrokov takih rezultatov,

— prenizka dejanska zaposlenost glede na planske zadolžitve,

— izredno povečane boleznine v določeni proizvodnji,

— prenizka storilnost dela,

— vpliv spremembe strukture proizvodnje napram planirani,

— uvedba tehnične kontrole, ki v planskih zadolžitvah ni bila prisotna.

Ta analiza je bila osnova določanju proizvodne politike za leto 1976.

Izhodišča te politike pa so:

— da se izognemo glavnemu problemu proizvodnje — pomanjkanju žaganega lesa se je in se že pospešeno izvajala investicija prirezovalnih in novih sušilnih kapacitet. Brezpogojno je vstrajati na dogovorjenih rokih.

— Povečati storilnost in v zvezi s tem delovno disciplino (se že izvaja).

— Brezpogojno zapolniti prazna delovna mesta v proizvodnji.

— Povečati odgovornost na posameznih delovnih mestih na vseh nivojih (predvsem s konstantnim ugotavljanjem doseženih rezultatov s planskimi ter ugotavljanje vzrokov krivcev, sankcijami in rešitvami nedoseganja planskih obvez).

Seveda pa nenazadnje sodi k uspešni poslovni politiki tudi samoupravna in družbeno politična aktivnost vseh samoupravnih organov TOZD. Mislim, da moramo v letu 1976 napraviti v samoupravi korak naprej. Nujno je formirati delovne skupine, ki bodo v stanju sprejemati pomembne informacije in tudi aktivneje sodelovati ob pomembnih odločitvah. S takim sistemom bomo dosegli boljšo informiranost, ki je bila v preteklem letu vzrok marsikaterim nesporazumom.

Na koncu naj poudarim prepričanje, da bomo uspešno rešili zastavljene cilje le ob polnem angažiranju vseh zaposlenih, tako v TOZD, kakor v celotni OZD.

Na koncu vam želim srečno Novo leto z željo po odgovornem in uspešnem sodelovanju v letu 1976.

Direktor TOZD stavbno pohištvo

Miloš Martinovič

Prodaja 1976

Rezultati prodaje v drugi polovici leta 1974 so že pokazali, da se ne moremo nasloniti na tujo trgovsko mrežo, ampak da se moramo v poslovni politiki za področje prodaje v letu 1975 osloniti predvsem na lastne sile in na lastno trgovsko mrežo. Ta odločitev je bila edino pravilna, saj nam podatki kažejo, da edino lastna trgovska mreža izpolnjuje planske cilje. V letu 1975 smo kot pospešitev prodaje uporabili zelo uspešno ekonomsko propagando in dve akciji: 20 % popust ob jubileju 20-letnice podjetja in znižanje proizvodnih cen za 12 %.

Kljub temu ne izpolnjujemo planskih ciljev, saj je jasno, da je ponudba izdelkov stavbnega pohištva večja kot pa povpraševanje. Zato gredo vsi boljši uspehi na račun konkurence. Poleg prodaje stavbnega pohištva smo

se že leta 1974 odločili za prodajo ostalega gradbenega materiala po poslovalnicah. Ker zadeve formalno še niso rešene, saj še nismo registrirani za ostale gradbene materiale, ta usmeritev ni mogla polno zaživeti in smo še vedno na začetku. Uvedbe ostalega gradbenega materiala v asortiment prodaje bi pomenile instrument za pospešitev prodaje stavbnega pohištva, saj bi se kupec lahko oskrbel pri nas z vsem gradbenim materialom.

Tudi v letu 1976 se bomo morali osloniti predvsem na lastne sile. Prodajo preko lastne trgovske mreže moramo povečati, pri postavitvi plana za posamezno poslovalnico pa moramo bolj upoštevati tržišče, na katerem se nahaja. Zato mora analitska služba ugotoviti tržne možnosti za vsako poslovalnico in kakšen je delež do sedaj ob-

delanega tržišča. Ker poslovalnice že sedaj obdelujejo svoje tržišče, to je poslovdje opravljajo tudi delo trgovskih potnikov, bo morala analitska služba pripraviti natančen plan obiskov obstoječih in potencialnih kupcev, tako imenovane »marš rute«.

Naj navedem, da v tem primeru predstavljajo za nas neposredne kupce trgovska podjetja, gradbena podjetja, proizvodna podjetja, ki naše izdelke vgrajujejo, posredne pa projektivne organizacije, stanovanjska podjetja in razne urbanistične ustanove po občinah.

Kanal prodaje tuje trgovske mreže obsega predvsem trgovska podjetja v Sloveniji in zahodni Hrvatski. Na tem področju nismo močni iz enostavnega razloga, ker v preteklosti naša proizvodnja ni bila v stanju zadovoljevati potrebe tržišča. V prodajni politiki za leto 1976 pa moramo dati zelo velik poudarek temu kanalu prodaje in našo grosistično prodajno mrežo razširiti.

Prodajni kanal prodaje gradbenim podjetjem z montažo je omejen na celo področje okoli Škofje Loke, Ljubljane, Jesenic, Kranja, Kamnika itd. Prek tega kanala plasiramo zelo majhen odstotek svoje proizvodnje. Vzrok temu so premajhne montažne kapacitete in pa sezonska komponenta, saj je večina montaž skoncentrirana

na jesen. Ta dva vzroka nam onemogočata povečanje prodaje po tem kanalu v centrali. Zato bomo v poslovni politiki na področju prodaje za leto 1976 pričeli s prodajo z montažo prek našega kooperanta Partizan Tuzla. Podjetje Partizan ima vse možnosti, da prevzema montažna dela in izdelavo izventipskega stavbnega pohištva na celotnem teritoriju Jugoslavije. Z njimi bomo do konca leta napravili pogodbe o poslovno-tehničnem sodelovanju, dogovorili pa se bomo tudi o prodaji naših izdelkov v njihovem skladišču v Tuzli.

Kot doslej bomo tudi v letu 1976 prodajali naše izdelke za devize. Na tem področju smo bili letos uspešni, saj izpolnjujemo plan. Vendar se nam ta oblika izvoza ne prizna. Zato bomo morali vložiti veliko truda, da bomo uspeli plasirati del naše proizvodnje v fizični izvoz.

Naš tipski program ni možno izvažati, zato dobivamo povpraševanje po oknih izventipske proizvodnje in po vratnih krilih. S prehodom na naravni program ni več možnosti za izventipsko pohištvo. Zato bomo v takem slučaju morali najti kooperante. V letu 1976 moramo intenzivno sodelovati z našimi izvozniki (Slovenijales, Lesnina itd.), saj je to najuspešnejši kanal prodaje za izvoz.

Mitja Penko

Poslovna politika TOZD Montažni objekti v letu 1975

Novi cilji

Poslovna politika z organizacijskega vidika nakazuje okvire in smeri v katerih naj pri določenih okoliščinah člani podjetja (konkretno TOZD) iščejo ustrezne odločitve, da bi uspešno realizirali postavljene cilje. Vselej je potrebno, da vsi člani TOZD razumejo, kako morejo z uresnitvijo temeljnega cilja — IZPOLNITVIJO LETNEGA PLANA PROIZVODNJE IN REALIZACIJE — zadovoljivo uresničiti tudi svoje osebne cilje. Le na tak način bodo cilje vsi člani TOZD sprejeli in uspešno delovali kot delovna skupina, kot team.



Henrik Dovžan

Omeniti moramo še značilnosti dobrih ciljev v skladu s teorijo organizacije, da bi ob primerjavi ciljev naše TOZD lahko presodili, koliko so naši cilji usklajeni z do-

sežki, ki jih je ugotovila sodobna organizacijska veda na tem področju. Le-ta ugotavlja naslednje značilnosti dobrih ciljev:

— morajo izražati potrebe TOZD

— morajo biti jasni, razumljivi in stvarni

— morajo biti logični in bistro izoblikovani

— morajo ustrezati okoliščinam in treba jih je pravočasno objaviti

— morajo biti uresničljivi z običajnim prizadevanjem

— morajo biti izraženi v obliki rezultatov odvisnega od dela ne pa v obliki idealov ali vrednot.

Poleg temeljnega cilja naše TOZD, ki sem ga že omenil v prvem odstavku, smo si postavili še naslednje cilje, ki jih bom razvrstil po področjih strokovnih služb:

Komercialni oddelek:

— pospeševanje plasmana montažnih objektov na področju izvoza v sodelovanju z OZD — Slovenijales — trgovina

— planiranje kanalov plasmana na domačem trgu, priprava nastopanja in pospeševanje plasmana

— raziskava in analiza trga ter ekonomska propaganda.

Razvojni oddelek:

— prenašanje raznih montažnih del v proizvodnjo in s (Nadaljevanje na 3. str.)



Miloš Martinovič

je itd. Seveda naj takoj omenim, da so nam sicer te spremembe prinesle že poznane negativne posledice — slabša kvaliteta, višje cene ipd., vendar moramo zaradi ostrih ukrepov vlade na področju uvoza zanemariti omenjene težave.

V juniju je bil sprejet rebalans plana in akcijski program TOZD-a. Med ostalimi pomembnimi zadolžitvami smo sprejeli sklep o zmanjšanju direktnih stroškov s področja nabave, ali z drugimi besedami, sklep o znižanju cen nekaterim reprovromaterialom glede na znižanje prodajnih cen našim izdelkom za 12 %.

Ob tej priliki moram dati priznanje pomembnejšim dobaviteljem, ki so pokazali veliko mero razumevanja za naše težave (Kovinoplastika, Poligalant, Titan...).

Naš intervju

Dolgo sem iskal »žrtev« za tole rubriko po tovarni, pa kar nisem mogel najti sogovornika. Pa mi je na pomoč priskočil inž. Rozman z besedami: »Le glej, da bo tokrat na vrsti kakšen delavec iz proizvodnje!« Ker je bil tako bolj malo konkreten, sem seveda počasi od njega le iztrgal, da bi bil to lahko nekdo iz TOZD-4 in da predvsem nekdo, ki je že dolgo v tovarni. Seveda mi je potem pomagal še do imena in do intervjuvanca **Vinka Berganta**, tesarja podnih konstrukcij za montažne objekte.

Predvsem so mi rekli, da ste priden delavec in dolga leta na tem obratu. Koliko let ste tu že v resnici?

»V Jelovici sem od 1955. leta, torej kar 20 let. Prej sem delal na obratu Stari dvor, ker so bili tam montažni objekti, od leta 1970 pa delam tu.«

Potem ste bili letos med nagrajenci 20-letniki?

»Ja, tudi jaz sem dobil priznanje, za 20-letno delo in če nisem preskromen, sem ga tudi pošteno zaslužil. Precej let sem delal po montažah, tako v Sloveniji, kot tudi v tujini. Zadnjič sem šel na montažo v Zahodno Nemčijo leta 1969, potem pa so mi dali mesto tu na obratu in moram reči, da sem kar zadovoljen. Počasi se človek naveliča stalnih potovanj, pa drugih nevšečnosti, ki jih prinaša terensko delo. To je bolj delo za mlade, ne pa za nas starejše.«

Ker ste že toliko let v Jelovici, me seveda zanima, kako ste tu zadovoljni skozi vsa ta leta?

»Jelovica je postala moj drugi dom in seveda potem tudi drugače čutiš, kot morebiti tisti, ki je tu le nekaj časa, pa potem vseskozi negoduje in premišljuje, kdaj bi zopet zamenjal službo. Tako sem tudi zadovoljen s svojim osebnim dohodkom, saj niti ni tako majhen. To je sicer precej zasluga nadur in pa sobotnega dela, vendar se ne pritožujem. Seveda je postalo to precej naporno, saj namreč vseskozi priganjajo naj delamo in delamo, sicer bodo zamujeni roki in podobno. Pa delamo, čeprav bi marsikdo rekel, da ne bo. Vendar sem v Jelovici že toliko let, da mi kar nekako ni vseeno, ali bo delo končano ali ne.«

Iz razgovora z vami sodim, da precej dobro poznate razmere v tovarni. Ste morda v kakšnem samoupravnem organu?

»To pa sem res. Član delavskega sveta OZD sem, poleg tega pa tudi predsednik odbora za družbeni standard. Moram priznati, da na sejah delavskega sveta bolj malo sodelujem v razpravi, ker mi to nekako ne gre od rok. Kot predsednik odbora za družbeni standard pa delam precej več, tam pa mi v glavnem pomaga Valerija Žakelj. Tako skupno rešujemo vprašanja regresa, stanovanjske težave, posojila, letovanja in podobno. Največ težav pa je s stanovanji.«

Pa ste drugače Škofjeločan? Po naglasu bi sodil, da niste.

»Rojen sem sicer v Selški dolini, vendar sem se poročil v Pungart pri Škofji Loki, kjer imam svojo hišo. Ker vem, da vas zanima še ostalo, naj dodam, da žena ne dela, ker imamo doma nekaj sveta, imam pa dva otroke, ki sta že oba pri kruhu.«

Kaj pa drugače delate, kadar niste v službi?

»Z ničemer se ne ukvarjam, če ste to mislili. Kaj naredim doma pri hiši, drugače pa prostega časa ni veliko, saj sem že rekel, da večino dni preživim v tovarni.«

Tak je Vinko. Razpet je med delom v tovarni in delom doma. Je pravi lik tovarniškega delavca, tak, na katerega je lahko vsaka tovarna ponosna. Dokler bodo v Jelovici takj kot on, potem se prav gotovo ni treba bati, da podjetje ne bo uspevalo. In prepričan sem, da je prav, da se mu vsaj delno oddolžimo s to predstavitvijo v glasilu. Da ga boste poznali tudi tisti, ki ga doslej niste. To zasluži.

čaj



Vinko Bergant

In kako bomo zagotovili vsem delavcem letovanja?

Leto 1975 je bilo jasen dokaz, da kljub kolektivnemu dopustu ob pravočasnem pristopu k prijavi vsi delavci lahko letujejo. Ker imamo v letošnjem letu dva dela kolektivnega dopusta in že določeno prakso pri reševanju bo reševanje problemov toliko lažje in uspešnejše.

Delovne organizacije in upravni organi v občini Škofja Loka, kjer so pretežno zaposleni zakonski tovariši naših delavcev ter njihovi družinski člani so dali jamstvo, da bodo svoj delovni koledar uskladili z delovnim koledarjem naše delovne organizacije, če pa tega ne bodo v celoti mogli rešiti pa bodo omogočili svojcem naših delavcev koriščenje letnega dopusta v času kolektivnega dopusta v naši delovni organizaciji.

S tem pa ni dano jamstvo samo delavcem, ki imajo svoje družinske člane zaposlene v Škofji Loki, ampak tudi našim delavcem, ki jih imajo v drugih občinah, saj je skoraj gotovo, da bo tam pristop ob pravočasnem obvestilu o željenem letnem dopustu enak.

V. Breznik

Nemčija — firma Loka

Problem plačila s strani firme Loka, ki posluje v Zahodni Nemčiji se vleče že izredno dolgo. Pred časom je bila na zahtevo Jelovice na deželni sodišču v Münchenu obravnavana o tem. Razmere nikakor niso ugodne in sodišče je predlagalo poravnavo med tožencem (Loka) in tožiteljem (Jelovica). Po daljšem premisleku in po preučitvi vseh možnosti je Jelovica to priporočilo deželnega sodišča sprejela in tako naj bi od skupnega dolga 230.000 nemških mark odpisali dolg v nekaj več kot polovici vrednosti in to v primeru, če bi firma Loka do 1.12.1975 plačala ostali del pripadajočega dolga Jelovici. Seveda pa je vprašanje, če bo Levarič (Loka) to ugodno ponudbo izpolnil. V tem primeru bo seveda potrebno uvesti nov postopek.

Ostale terjatve v Nemčiji pa so odprte še naprej in so po mnenju Jelovičinega zastopnika in komisije za pregled poslovanja z Zahodno Nemčijo vedno bolj vprašljive. Seveda pa je potrebno dodati, da se vodstvo podjetja na vso moč prizadeva rešiti ta dolgoletni problem in to čim prej in dokončno.

J.č.

Novi cilji

(Nadaljevanje z 2. str.)
tem znižanje stroškov montažnih objektov

— projektiranja novih tipov montažnih objektov (stanovanjske hiše z izkoriščenim podstrešjem, variante primorskih tipov stanovanjskih in vikend hiš ter vikend hiše za alpska območja).

Proizvodni oddelek:

— racionalizacija izdelave nosilcev s pnevmatskim zabijanjem žičnikov

— izdelava in montaža pnevmatske stiskalnice za sinhronizirano izdelavo vsaj desetih elementov iz poluretana

— priprave za izgradnjo novih tovarniških prostorov

— razširitev pokritega skladišnega prostora na obratu Cerklje.

Montažni oddelek:

— sistematizacija delovnega mesta vodje montažnega oddelka in delovnega mesta skladiščnika — vzdrževalca orodij, potrebnih pri montažnih delih

— izboljšanje celotne organizacije montažnih aktivnosti od priprave finančnih, materialnih in transportnih sredstev, do izvajanja montažnih del na terenu

— posodobitev orodij in naprav, ki jih uporabljajo monterji — serviserji pri delu.

Prepričan sem, da so cilji jasni, da ustrezajo okoliščinam v katerih se nahajamo ter uresničljivi z običajnim prizadevanjem.

Zelim, da bi jih s skupnim delom v nastopajočem l. 1976 uresničili. SREČNO!

Direktor

TOZD MONTAŽNI OBJEKTI
Henrik Dovžan

Delovni koledar

V decembru smo vsi delavci Jelovice prejeli nove delovne koledarje za leto 1976. Delovni koledar je sprejel delavski svet delovne organizacije v novembru, osnovni namen, ki naj bi jih prinesel ta delovni koledar, bi bil naslednji:

1. v vsakem mesecu je enako število plačanih dni (razen februarja),

2. letni dopust se izkorišča kolektivno s tem, da je predvideno v dveh delih (julij, december),

3. v času kolektivnega dopusta se programirajo proste sobote, kar omogoča delavcem manjšo izrabo svojega rednega letnega dopusta (za 26 dni odsotnosti se izkoristi samo 13 dni letnega dopusta),

4. pred letnim dopustom v juliju se poveča obseg dela (črtanje prostih sobot), kar

omogoča večjo proizvodnjo, proizvodnjo na zalogo, ki bo predvidoma potrebna v trgovinah vsled izpada proizvodnje v času kolektivnega dopusta,

5. povečanje proizvodnje v času pred kolektivnim dopustom (junij) omogoča prestavitve zadnjih dni v poslovnem mesecu, kar ima velik vpliv na pravočasno izvršitev obveznosti delovne organizacije (periodični obračuni, mesečni obračuni) in končno omogoča dvig osebnih dohodkov nekaj dni prej,

6. večja popravila strojev in naprav v času kolektivnega dopusta v mesecu juliju in manjša popravila strojev in naprav v mesecu decembru,

7. koriščenje letnega dopusta za oddih vsem delavcem, tudi tistim, ki imajo zaradi zdravstvenega stanja določene posebne zahteve.

Pod planom

Resolucija o osnovah kadrovske politike v Sloveniji, plan družbenoekonomskega razvoja v občini Skofja Loka do leta 1980 in družbeni dogovor o kadrovski politiki določajo, da stopnja rasti zaposlenosti v letu 1975 ne sme presegati 2,5 %. Kakšno je bilo gibanje zaposlenosti v Jelovici v letu 1975, prikazujemo v naslednji tabeli:

Stanje zaposlenih	SDS skupne službe	TOZD stan. poh.	TOZD trgovina	TOZD mont. objekti	OZD
31/12-74	80	730	102	184	1096
31/1-75	80	739	102	179	1100
28/2-75	88	731	105	178	1102
31/3-75	89	725	104	176	1094
30/4-75	95	716	103	171	1085
31/5-75	95	720	105	170	1090
30/6-75	97	718	108	169	1092
31/7-75	98	716	110	171	1095
30/8-75	99	718	111	172	1100
30/9-75	99	709	107	172	1087
31/10-75	100	704	108	173	1085

Stanje zaposlenih na dan 31/12-1974, ki ga jemljemo kot osnovo, je bilo 1096, konec oktobra pa je bilo v naši delovni organizaciji 1085 zaposlenih ali 99 % decembrskega stanja iz leta 1974. To je Jelovica kot celota še zdaleč ne dosega limite 2,5 %. Drugačnja pa so gibanja znotraj delovne organizacije: — v SDS skupnih službah se je število zaposlenih povečalo od 80 na 100 (za 25 %). Vendar gre to povečanje skoraj v celoti na račun novo ustanovljenega oddelka teh-

— v TOZD-u stavbno pohištvo je bilo konec leta 1974 zaposlenih 730 delavcev, konec oktobra pa le še 704. Zmanjšanje je posledica rebalansa plana v mesecu juliju. Zaradi zmanjšane obsega proizvodnje se je moralo v enaki meri zmanjšati tudi število zaposlenih. Vendar je sedanje številčno stanje za 8 ljudi pod planom tudi po rebalansu.

— v TOZD montažni objekti je bilo konec leta 1974 184 zaposlenih, konec oktobra letošnjega leta 173.

navljajo pa tudi izvozni oddelek in marketing.

V letu 1975 se je v naši delovni organizaciji zaposlilo 167 delavcev (všteti so tudi 57 dijakov, ki so delali le v času šolskih počitnic), odšlo pa je 178 delavcev. Razlika 11 ljudi predstavlja dejansko zmanjšanje števila zaposlenih.

Kljub ugotovitvam, da še zdaleč ne dosegamo predpisane limite, kljub tekočemu spremljanju potreb po delovni silni in prizadevanjem, da bi si pridobili potrebno števi-

lo delavcev, ki so potrebni za nemoten potek proizvodnje, pa moramo ugotoviti, da smo še vedno pod planom. Eden od ukrepov za zmanjšanje deficita je bil tudi nakup 10 ležišč v Samskem domu za potrebe naših samskih delavcev.

Zavedamo se, da kljub vsem prizadevanjem ne bomo mogli zapolniti vrzeli po potrebnih delavcih, zato bo slej ko prej potrebno iskati načine za dvig produktivnosti tudi brez nadaljnjega povečevanja števila delavcev.

Bokal Stane

Po pol leta dela nove ambulate

Bolje preprečevati kot zdraviti

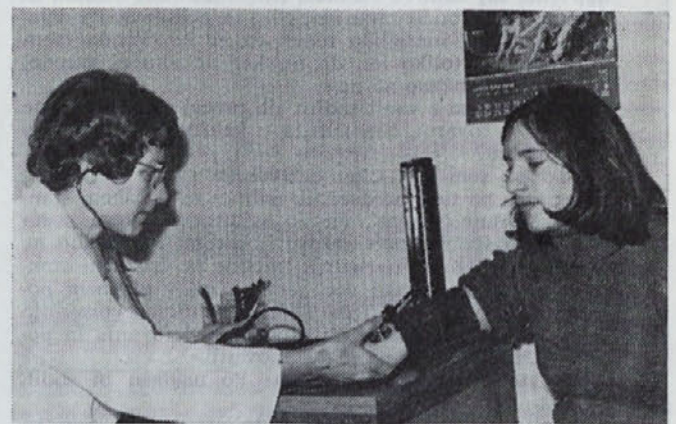
Obratna ambulanta Jelovica je v letu 1975 opravljala preventivno in kurativno zdravstveno varstvo delavcev Jelovice. Delovni čas ambulate je sovpadal z delovnim časom organizacije združenega dela.

V preteklih letih je bila predvsem preventiva izredno ozko začetna. Lani niso bili opravljeni niti najosnovnejši preventivni pregledi. Letos je bilo pregledanih približno 400 delavcev, za katere zakon predpisuje preventivni pregled (monterji — delavci na terenu bodo pregledani ob koncu decembra 1975).

V preventivne preglede smo vključili tudi delavce v živilski stroki. Letos so bile pregledane le kuharice, pripravljalke hrane in ekonom iz matičnih obratov, prihodnje leto pa iz vseh obratov (Gorenja vas, Sovodenj, Kranj, Predvor). V OZD dela 42 delovnih invalidov II. in III. kategorije, ki pa jih letos nismo sistematično pregledali. Opaziti je izredno velik porast delovnih invalidov v letu 1975. Invalidska komisija je zasedala letos v OA trikrat. Ocenjenih v I. kat. je

delno sedečih ali celo sedečih delovnih mest.

Letos smo pregledali 24 udeležencev NOB. Vsi ti so malokdaj zahajali v OA. Odkritih je nekaj težjih bolnikov.



Dr. Selanova med pregledom pacientke. Foto: S. JESENOVEC

V službi bolan, doma zdrav

S problemom boleznine se v naši delovni organizaciji že dlje časa sistematično ukvarjamo. Vendar je kljub vsem ukrepom % boleznine v naši delovni organizaciji odločno previsok, saj se še vedno giblje v poprečju od 6–8 %, v nekaterih obratih pa doseže tudi 15 %. Tak procent pa pri trenutnem številčnem stanju pomeni 65–85 ljudi. Upam si trditi, da je med njimi precej takih, ki se jim zdravstveno stanje na poti od ambulate do doma že toliko popravi, da doma že poprimejo za delo. Naj navedem par primerov, kaj počenjajo naši delavci med bolniškim dopustom:

— delavec J.P. — monter montažnih objektov je med bolniškim dopustom zamenjal razbite šipe v oknih. Bolniški dopust je dobil zaradi poškodbe lopatice.

— N.K. — delavec iz obrata oken in notranjih vrat je popravil traktor

— A.Z. — delavec v obratu Kranj je med bolniškim dopustom obžagoval strešne nosilce

— A.D. — monter montažnih objektov je bolan napejal celotno električno napeljavno v hiši.

Navedeni delavci so imeli smolo, da jih je pri delu zalotil kontrolor, ki za potrebe naše delovne organizacije opravlja kontrolo bolnikov na domu in so zato izgubili nadomestilo osebnega dohodka za čas bolniškega dopusta.

Zavedamo se, da to ni najbolj ustrezna oblika dviganja delovne zavesti zaposlenih. Prav tako pa odpravljanje takega ponašanja ni le naloga strokovnih služb, ampak nas vseh, saj tudi posledice takega ponašanja čutimo vsi v svojih lastnih žepih.

Zato je prav, da nas vsak, ki za tak primer ve, na to tudi opozori.

Stane Bokal



nične kontrole, kar predstavlja le prerazporeditev delavcev iz drugih obratov. Vsi ostali, ki so se v letošnjem letu zaposlili v SDS skupnih službah, so nadomestili tiste, ki so odšli.

— TOZD trgovina je imel konec leta 1974. leta 102 zaposlenih, v oktobru pa 108. Povečanje gre na račun novih poslovalnic v Duvnu in Osijeku. Trenutno TOZD odpira novo poslovalnico v Splitu, usta-



bilo 9 delavcev, v II. 1 in v III. 6. Prav iz tega vidimo, da je nujno treba skrbno delati v smeri preventivnega zdravstvenega varstva. Prav tako opazimo porast kroničnih obolenj.

Preventivno delo je tesno povezano z delom splošnega sektorja. Bodisi, da je pri zdravstvenem pregledu ali pa po zmožnostih na delovnem mestu ugotoviti, da delavec ne zmore več opravljati svojega dela, poiščemo skupno s kadrovske službe, službo za varstvo pri delu, socialno delavko in psihologom drugo primerno delo — za določen čas ali pa za stalno. V letu 1976 bo nujno potrebno opisati delovna mesta in jih strokovno raziskati ter izboljšati delovne pogoje. Z malenkostnimi dopolnitvami bi tudi lahko pridobili več

Obisk v poslovalnici Stara Pazova

Največ zasebnih kupcev

Čeprav je naše glavno mesto z okolico nedvomno zanimivo za slehernega izdelovalca industrijskega blaga, je prodaja na tem tržišču dostikrat izredno težka in številnim celo nemogoča. Jelovica se je zavedala pomembnosti tega trga in je zato na vsak način želela tudi tu postaviti svojo poslovalnico. Vendar v mestu niti v bližnji okolici nikjer ni bilo moč dobiti ustreznega prostora in zato je poslovalnica danes v 32 km oddaljeni Stari Pazovi.

Ta poslovalnica dela šele slabih dve leti, točneje povedano od februarja 1974. Svoje prostore so našli v starejši stavbi, ker pa so jih kolikor toliko uredili, je tudi tu za silo. Poslovalnica zaposluje 6 ljudi in sicer poleg vodje poslovalnice so tu še 3 ekonomski tehniki, stavbni mizar in skladiščni delavec. Seveda njihovo delo ni lahko, to bi še posebej lahko rekli za vodjo poslovalnice tovariša **Mladena Mrdjo**, ki mora dostikrat sesti v svoj avto in potovati širom po Vojvodini in ožji Srbiji od enega morebitnega kupca do drugega. Letni plan je namreč potrebno izpolniti. To pa ni lahko, saj je oddaljenost od največjih mest tista, ki kupce najbolj odbija. Izdelke Jelovice namreč tu vsi cenijo in jim priznavajo visoko kakovost, kar nekako praviloma velja za vse blago, ki je narejeno v Sloveniji. Stara Pazova je naprimer oddaljena od Zrenjanina 70 km, od Subotice več kot 100, od drugih večjih središč pa nekoliko manj.

Seveda je zanimivo vprašanje kako pridejo do kupcev. Največ naredi seveda reklama na TV Beograd, v časopisju, na radiu. Ljudje so se na Jelovičine izdelke tudi že precej navadili, le posebnost, ki jo skoraj povsod s pridom uporabljajo in je za kupce tudi najbolj zanimiva, možnost samostojne montaže, tu še nekako ni prodrlo do ljudi, kar nekako verjeti nečemo, da tudi oni sami lahko po navodilu, ki je priloženo, montirajo okno ali vrata. In to celo brez mizarja.

No, kljub temu pa so vseeno največji kupci prav po-

samezniki, torej maloprodaja. Nanjo odpade 80 odstotkov vse prodaje; velike prodaje, to je prodaje podjetjem, pa je še manj in torej le 20 %. Zato bo seveda ta mali kolektiv v naslednjem letu poizkusil to razmerje



Mladen Mrdja

spremeniti, tako da bi vsaj 30 odstotkov prodali velikim odjemalcem. To pa bo precej težko, saj so namreč skoraj vsa gradbena podjetja dolgoročno vezana na prejšnje dobavitelje stavbnega pohištva in se le težko odločajo za drugega ponudnika, pa čeprav so njegovi izdelki boljši. Vendar stvari počasi le gredo na bolje. Doslej so najboljše sodelovali, oziroma največ so prodali podjetju »Neimar«, ki že dalj časa sodeluje z Jelovico. Kot pravi tovariš Mrdja je to podjetje opremilo z izdelki Jelovice celo naselje v Grocki, ki je sedaj izredno lepo na pogled.

Posebnost Jelovice, pakiranje v majhne pakete je tu izredno dobrodošla, pa tudi v reklamne namene se najbolje izkorišča geslo »Kriilo na krilo — Jelovica«. Zato pa seveda tudi ne obupujejo in pričakujejo še ugodnejših rezultatov, kot so jih imeli doslej. Pa tudi ti niso za odmet. Samo podatek, da je ta poslovalnica po realizaciji nekje med 3. in 4. mestom med poslovalnicami, pa čeprav deluje šele dve leti, je seveda dobro spričevalo za ta mali kolektiv. Letošnji plan so že oktobra izpolnili z indeksom 106 in bodo torej poslovno leto krepko presegle. Letošnji promet bo manjši od 2 starih milijard, za drugo leto pa pričakujejo, da bo večji od 2 milijard dinarjev. To pa seveda pomeni, da bo potrebno še dosti delati individualno, še dosti bo potrebno hoditi od kupca do kupca. Predvsem pa bo potrebno prevzajati ljudi in jim predstaviti še izdelke, ki jih ne poznajo. To je Jelovičina. Verjetno bodo zaradi večjega prometa morali zaposliti še dva delavca.



Vodja poslovalnice nam je tudi zatrjeval, da bo potrebno vedno bolj misliti na večjo ponudbo, na bolj popestrjeno, in sicer naj bi se počasi njihova poslovalnica razširila na prodajo še ostale gradbene opreme. Kupci velikokrat povprašujejo za opeko, cementom in radi bi kar pri enem trgovcu kupili vse kar potrebujejo za gradnjo. Torej o tem bo potrebno razmisliti.

Sicer pa pravi, da drugačnih težav nimajo, saj reklamacij skoraj ni in so kupci tudi izredno zadovoljni. Seveda pa bo priborjeni ugled

potrebno skrbno varovati, zato je še posebej vesel boljše kontrole v tovarni, kar bo poslovalnicam kmalu prineslo boljše ugled in zaradi tega tudi boljše prodaje. Tista reklama, ki si jo med sabo širijo graditelji ali pa graja namreč dostikrat bolj zaleže,

kot še toliko denarja vržena v reklamo preko množičnih občil.

Na koncu pa seveda velja vsem delavcem zaposlenim v poslovalnicah še posebej veliko uspeha v 1976 letu in seveda kar največ uspehov.

J. Cadež

Pomoč pri ozimnici

Stalni dvig življenjskih stroškov je vzpodbudilo predsedstvo osnovnih organizacij sindikata, da prispeva organizacija kot enkratno pomoč tistim, ki najtežje plačajo ozimnico. Izdelan je bil razpis, na katerega so se prijavili tisti, ki so menili, da imajo premajhne dohodke za nakup dovolj potrebne ozimnice. Po pregledu prijav pa smo ugotovili, da se precej takih, ki bi lahko bili deležni pomoči, ni prijavilo. Zato smo skupno s socialno-kadrovsko službo ponovno pregledali vse osebne dohodke tistih, katerih osebni dohodek je manjši od 2000 dinar-

jev na družinskega člana.

Iz te analize smo ugotovili, da dva delavca prejmeta na družinskega člana mesečno do 800 dinarjev dohodka in tem dvema smo podelili enkratno pomoč 300 dinarjev na vsakega otroka. Sedmim članom z dohodkom od 900 do 1200 dinarjev pa smo dali na otroka pomoč 250 din. Delavcem z dohodki nad 1200 dinarjev pa pomoči nismo dodelili, ker je teh precej, med njimi pa je precej tudi takih, ki se s takim dohodkom nikakor ne bi mogli šteti za socialno šibke.

Franc Stražar

Novatorstvo

Prvi sadovi

V tem letu — letu izumov in tehničnih izboljšav je tudi naša OZD dala svoj prispevek s tem, da smo izdelali in sprejeli pravilnik o novatorstvu, imenovali komisijo in dali nekatere spodbude za povečano aktivnost novatorjev. Še večja spodbuda pa bo dana s tem, ko je komisija za novatorstvo dne 17/12-1975 naredila presek čez novatorsko dejavnost s tem, da je 3 novatorje primerno nagradila za njihovo prizadevanje v preteklosti. Preko Glasila sem vam že predstavil tov. Knifca iz Preddvora in tov. Blatnika iz prototipne delavnice, ki sta veliko naredila na tem področju in se jima bomo skušali vsaj nekoliko oddolžiti ne le z besedo ampak tudi materialno za vloženi trud, obenem pa ravno ta dva zopet nastopata z novimi predlogi, ki jih bomo še obravnavali po pravilniku o novatorstvu.

Naslednji iz vrst novatorjev, ki ga še nismo javno predstavili kolektivu pa je Vidmar Stane, vodja vzdrževalnega servisa v obratu montažnih objektov, kateri ima tudi izredne sposobnosti

za uvajanje raznih izboljšav in novitet, kar je pokazal s številnimi primeri tako glede prilagoditve sredstev za delo, kot pri uvajanju raznih naprav za notranji transport, ogrevanje in izboljšanje delovnih pogojev. Njegovo prizadevanje v smeri izboljšav in iskanja raznih rešitev se še nadaljuje, zato bo tudi tov. Vidmar med tistimi, ki bodo dobili priznanje za svoje delo.

Za zaključek ponovno pozivamo, vse zaposlene, posebno pa delavce iz proizvodnje, ki delajo pri raznih delovnih operacijah, da razmišljajo in dajo predloge za razne izboljšave. Predlog, ki prihaja direktno iz delovnega mesta od tistega, ki delo sam fizično opravlja je vreden največ. Zavedajmo se, da je vsaka malenkostna izboljšava velikega pomena, saj so drobne tehnološke rešitve tiste, ki odstranjujejo napake ali izpopolnjujejo velike tehnološke. Te napake pa so lahko odkrili le tisti, ki delajo za stroji in nikdar ne tisti, ki so si stroj zamislili in izvedli za pisalo oziroma risalno mizo. Z temi rešitvami, ki bi jih vi predlagali pa bi ti stroji tudi postali boljše izkoriščani in to bi za Jelovico predstavljalo precejšnjo korist. Na kraju naj še dodam, da se je leto inovacij prav zaradi njihovega pomena podaljšalo v leto 1976 in torej bodo tovrstna prizadevanja posameznikov tudi to leto deležna posebne pozornosti.

Anton Kužnik

Kdor gojufa zdravnika, gojufa sebe, gojufa družbo in vse nas.



Poslovalnica STARA PAZOVA — stari, vendar uporabni prostori

JELOVICA — glasilo delovnega kolektiva Jelovica, lesna industrija Skofja Loka — Ureja: odbor za obveščanje organizacije združenega dela: Jenko Franc, Jenko Franc, Ogorc Berta, Tušek Janez, Bondi Tjaša, Oblak Smiljana, Dolenc Stanka, Rutar Jože — Odgovorni urednik: Franc Pavlin — Tisk: GP Gorenjski tisk, Kranj, v 1100 izvodih

Pri Potzolliju

Precej delavcem Jelovice je poznan nemški kupec, ki že več kot 10 let kupuje pri Jelovici montažne hiše za nemško tržišče. Za tiste, ki pa ga ne poznajo, pa bo morda zanimiv ta kratek zapis s poti po Zahodni Nemčiji oziroma bolje rečeno z obiska pri Potzolliju.

Njegova firma nosi oznako Golf-PK-Hausbau, sedež pa ima v samem poslovnem središču Stuttgarta. Ni to neka večja firma, saj je v njej zaposleno nekaj več kot 15 delavcev (nekaj jih je tudi v Švici) oziroma uslužbencev, ki skrbijo za prodajo montažnih hiš in za poslovanje s kupci. Direktor te firme je kot že prej rečeno Potzolli, diplomirani arhitekt, ki je svojo poklicno znanje usmeril v izdelavo montažnih hiš in ki jih pretežno po njegovi zamisli in seveda v sodelovanju z jelovičinimi konstruktorji izdelava Jelovica. Sodelovanje je vsa leta izredno plodno in tudi prodaja je bila vse do zadnjih dveh let iz leta v leto večja. Recesija na tržišču pa je tudi tu posegla vmes, tako da se je število letos prodanih hiš znižalo na nekaj manj kot 50, medtem ko se je doslej v enem letu največ prodalo Potzolliju nekaj več kot 70 montažnih hiš. Kljub temu pa dohodek ni bil manjši, saj so se te hiše stalno spreminjale in pred-

vsem večale. Običajno imajo precej več kot 100 m² prostornine, kar je namreč nekaj običajnega za Zahodno Nemčijo.

V daljšem pogovoru z njim se je dalo izvedeti vrsto zanimivosti, ki so nekje potrjevale znano nemško poslovnost, saj ti ljudje praktično ničesar ne naredijo brez zago-



Egon Potzolli

govljene sigurnosti. V bližnji okolici Stuttgarta je posebna vas, v kateri je postavljeno vzorčno naselje montažnih hiš skoraj vseh proizvajalcev in tu seveda stoji tudi Jelovičina — Golf hiša. Za mene, ki je doslej še nisem videl, je bila čudovita. Ima okrog 6 sob, ki so tako smotno razporejene, da resnično sle-

herni kupec, ki si ogleduje to hišo, precej časa postane v njej. V tej hiši ima Potzolli zaposlenega svojega človeka, ki vsem morebitnim kucem in seveda tudi ostalim postreže z vsemi zaželenimi podatki.

V Nemčiji zadnja leta vse bolj prodira montažna gradnja, kar je nekje tudi »modni hit« na celotnem Zahodu. Zato so v Golfu optimisti in pravijo, da bo drugo leto prav gotovo pomenilo oživiljanje prodaje. Računajo, da bodo prodali okrog 100 hiš, kar bi bilo največ doslej. Koliko se bodo njihove želje uresničile je seveda vprašljivo, če pa se bodo, bo to nedvomno velika postavka v Jelovičinem izvozu. Po pripovedovanju Potzollija je lahko največja ovira pomanjkanje zemljišč za individualno stanovanjsko gradnjo, saj je tudi v Nemčiji teh težav največ. Drugače pa so te hišice precej cenejše od zidanih oz. od stanovanj v stolpnica, pa še to prednost imajo, da so hitro narejene, čas pa je predvsem v Nemčiji — denar.

Zanimiva je tudi Potzollijeva izjava o sodelovanju z Jelovico: »Montažne hiše Jelovice so nedvomno vrhunski izdelek te vrste na nemškem trgu. Ves čas, odkar naročamo v Jelovici te hiše, imamo z njimi dobre izkušnje, z njimi pa smo dosegli tudi velik uspeh. Ta pa je bil mogoč le zaradi zanesljivosti in pa odličnih ekip monterjev. Jugo-

slovanski (Jelovičini) monterji so zelo marljivi, in vsak graditelj nam brez spraševanja potrjuje, da so res pridni in da je kakovost končnega izdelka resnično visoka, o čemer se vsakič tudi prepričajo.«

Kot v potrditev teh besed nas je odpeljal v 25 km oddaljeni Esslingen, kjer je postavljala hišo skupina monterjev, ki jih je vodil Janez Porenta, v njej pa so bili še Mezek, Stržinar, Likar in Klevišar. Kljub temu, da je malo rosilo, so fantje delali brez odmora, saj so hoteli hišo kar najhitreje končati in res je ta rastla iz minute v minuto. Delajo po 12 ur na dan in seveda tudi v soboto, v nedeljo pa ne, čeprav bi menda

radi, pa jim nemški zakoni to prepovedujejo.

Potzolli pa nam je pripovedoval, da bo poskušal to svojo prodajo razširiti tudi v sosednjo Švico, kjer je že postavil podobno vzorčno hišico in kjer so se po petih letih ponovno odprli krediti, to pa pomeni, da se je s tem odprla tudi prodaja. Nekaj pa je omenjal tudi prodajo v Italijo, kjer namerava ustanoviti svojo družbo in bi seveda poizkusil tudi na tem tržišču. Seveda so vsa ta njegova načrtovanja še precej v zraku, res pa je tudi, da je ta nemški kupec doslej pokazal najbolj solidno in tudi zanesljivo poslovanje. To pa je seveda najbolj vredno.

J. Cadež

Izvoz montažnih hiš

Izvoz montažnih stanovanjskih hiš v Nemčijo se je pričel leta 1963. Takrat je prišel v Jelovico kot mlad arhitekt g. Potzolli Egon, dipl. ing. in se zanimal za izvoz montažnih hiš v Nemčijo.

Zaradi gradbenih predpisov, ki so veljali takrat v Nemčiji, smo morali spremeniti način izdelave in uporabo materialov. Namesto naših standardnih elementov smo izdelali elemente po načrtih in specifikacijah, ki nam jih je dostavil g. Potzolli. Namesto naših tipskih finalno ple-skanih oken smo izdelali okna v natur mahagoniju in

vgradili nemško ROTTO okovje. Tudi notranja vrata so bila posebej izdelana — furnirana v mahagoniju.

Prva vzorčna hiša, ki je bila izdelana po nemških načrtih, je bila izdelana in zmontirana l. 1963 v Hirschlandenu.

Nato je sledilo testiranje elementov pri firmi FMFA Stuttgart in našem Zavodu za raziskavo materiala Ljubljana ter razčiščevanje raznih detajlov.

Poslj. so se uspešno razvijali in tako smo v letu 1965 izvozili prvo serijo 3 kom. Za vsako hišo smo dobavili gro-



Vzorčna montažna hiša Jelovice v Stuttgartu

be elemente, zraven pa je potovala grupa 5 monterjev in hišo zmontirala. Vsa finalizacijska dela v hiši pa je opravil g. Potzulli s svojimi arhitekti in svojimi materiali.



Malči Kosem — deset let na delovnem mestu izvoznega referenta v TOZD

Rezultati so bili zelo dobri, zato smo v letih 1966, 1967 in 1968 izvozili že po 16 do 20 kom. hiš. Biro g. Potzulli je postal premajhen, zato so se združili s firmo FREA Karlsruhe.

Leta 1969 in 1970 smo izvozili že po 40 do 45 kom. hiš. Z vsakoletnim večanjem izvoza se je večala tudi inozemska firma, saj je morala pravočasno dobavljati načrte, specifikacije in razno razne detajle, ki so se pojavljali med montažo. Tako se je v letu 1971 v okviru firme FREA Karlsruhe ustanovil nov oddelek firma golf-pk-hausbau s sedežem v Stuttgartu.

Višek izvoza firmi golf-pk-hausbau je bil v letu 1970 — 70 kom. Zadnji dve leti pa se je izvoz zmanjšal na 30 do 35 kom hiš letno zaradi splošne gospodarske krize, ki je

zajela tudi Nemčijo. Močno so se poostriili predpisi pri izdaji lokacij in gradbenih dovoljenj.

Naše podjetje je želelo pospešiti izvoz z boljšo izdelavo elementov. Namesto mineralne volne za izolacijo, smo začeli vgrajevati polyurethan. S tem se je toplotna izolacija podvojila. Nastopile pa so težave pri izdelavi oken oziroma pri dobavi okovja za izdelavo oken.

Z novim deviznim režimom pri nas (vezave izvoz — uvoz) se je ustavil uvoz okovja. To okovje ja zadnja leta redno dobavljala firma SCHILL-SCHIPPERT + STETTER iz Fillbacha za celo podjetje. Z ozirom na to, da Jelovica ni dobila v lanskem letu dovoljenja za uvoz okovja več mesecev, ustreznega okovja domače proizvodnje pa ni, smo morali letos izvoziti več hiš brez nekaterih pozicij oken. S tem je nastalo precej dodatnih stroškov zaradi dodatnih prevozov in dodatnega vgrajevanja. Poleg tega pa je škodo utrpel tudi renome podjetja.

Za prihodnje leto smo glede uvoza okovja za okna, ki se bodo vgrajevala v izvozne montažne hiše, pokrenili že vse potrebno, da teh težav ne bo več.

Za leto 1976 se predvideva močno povečanje izvoza hiš, in sicer najmanj 80 kom. Po vsej verjetnosti bo do te realizacije tudi prišlo, saj imamo že za mesec januar definitivno dispozicijo za 5 kom. hiš.

Z ozirom na to, da je firma »golf-pk-hausbau« iz Stuttgarta res solidna firma in da so se posli odvijali v prijateljskih odnosih, brez večjih težav, bomo storili vse, da bodo taki odnosi ostali še naprej, izvoz pa da bi se vsako leto večal.

Malči Kosem

Pestro leto

Za novoletno številko glasila smo nameravali narediti neke vrste mesečni pregled dogodkov v letu 1975. Vendar so se vsi tako prepletali, da bi le težko potegnili ločnico med njimi in tak pregled torej ne bi imel posebnega učinka. Zato smo se v uredništvu odločili, da na kratko povzamemo le tri dogodke ali dosežke preteklega leta, ki so pomenili za Jelovico največ. Na kratko bi bili najpomembnejši tile, ki so pomenili rast Jelovice navznoter kakor tudi navzven.

20-letnica

To je bil prav gotovo osrednji dogodek leta, okrog katerega se je vrtela cela vrsta drugih. Proslava ni bila zamišljena samo kot slavlje na škofjeloškem gradu in tamkajšnje srečanje vseh delavcev Jelovice, pomenila je tudi ponovno seznanjanje občanov in širše družbe z napor in uspehi tega kolektiva. Seveda pa je bila to tudi priložnost za zahvalo v obliki priznanj najbolj zvestim delavcem, ki so vsa ta leta obilno pripomogli k razvoju Jelovice. Tudi tisti, ki so od zunaj pomagali pri tem, so bili deležni pozornosti in zahvale. Skratka, Jelovičin praznik je potekal v takem duhu, da je sleherni lahko vedel, da to ni kolektiv, ki nekje života sam za sebe, ampak družba pridnih in poštenih delavcev,

ki si s svojim delom prizadevajo še za boljši jutrišnji kos kruha.

Približno tako so tudi izzevali članki v časopisju, radiu in televiziji, ki so obširno objavljali svoje prispevke ob prazniku Jelovice. Tudi po tej plati je praznik dosegel svoj namen. Čeprav v svojo škodo (20 % popust), je v tem letu stekla tudi prodaja izdelkov, ki so se pred tem vedno bolj kopičili v skladiščih in ta uspešna poteza je pomenila nazadnje uspešen korak naprej, ko so vsi drugi preživljali najbolj težke trenutke.

Veliki napredki znotraj Jelovice

Težko je v nekaj stavkih opisati vse pomembnejše stvari, ki so se dogodile znotraj tovarne v letu 1975. Zato



Novi proizvodni prostori — SOVODENJ

morda le nekatere najpomembnejše.

Ze prej je bilo rečeno, da je bilo to leto izredno težko glede prodaje. Zato je bilo potrebno posvetiti veliko pozornost dvigu kvalitete izdelkov. Potrebno je bilo uvesti tehnično kontrolo, ki jo je strokovno pomagal vzpostaviti tudi zavod za produktivnost dela iz Ljubljane. To je bil korak, ki je v začetku vzbudil najrazličnejše občutke, vendar je danes vsem to postalo nekaj samo po sebi umevnega. Ze ob polletju so se pokazali vidni rezultati te kontrole, saj so se reklamacijski servisi zmanjšali za dve tretjini.

Tudi vrsta strojev in naprav je to leto na novo stekla v Jelovici. Prav na koncu leta najpomembnejša — nova linija za vzdolžno spajanje, kar naj bi prineslo še druge koristi, poleg že tistih, prej znanih. Porabilo se bo lahko sedaj tudi precej slabega lesa, ki je šel sedaj v izmet. Ker je te stvari omenil v svojem prispevku podrobneje glavni direktor, le toliko.

Zato pa morda le par besed o TOZD montažni objekti, ki je letos ponovno začel svojo pot, ki je pred leti krepko krenila navzdol. Ta pot pa je dobila povsem drugačno krivuljo. Za več kot 50 odstotkov so povečali v tem letu proizvodnjo in namesto da bi v letu 1975 govorili v Jelovici o sanacijskem programu te temeljne organizacije, se govorijo o več kot 500 milijonski (starih dinarjev) podjetniški akumulaciji. Tudi odnosi med temeljnimi organizacijami so se precej izboljšali, kar čutijo prav vsi. Tako ustavna preobrazba podjetij vedno bolj dejansko dobiva na pomenu in se iz dneva v dan tudi potrjuje.

Jelovica navzven

Delavci Jelovice pa so lahko ponosni tudi na svoj prispevek družbi. Tega običajno prikazujejo statistiki z besedo skupna poraba, kar pomeni, da se delavci odrekaajo dela dohodka za potrebe izobraževanja, zaposlovanja, kulturne dejavnosti, zdrav-

stvenega varstva, otroškega varstva, socialnega skrbstva, raziskovalne dejavnosti, do invalidskega in pokojninskega zavarovanja. Tudi za splošno porabo je šel denar, to je potrebe vojske, milice, državnih organov, skratka vsega kar se financira iz proračuna. Novost, o kateri želim spregovoriti pa je v tem, da delavci vedno bolj sami odločajo o višini teh sredstev. Posebej področje skupne porabe je z ustavo prešlo povsem v odločanje delavcem. Družbeno dogovarjanje je oblika te skupne porabe. Tako je v Jelovici bilo sklenjeno, da bo šlo za to porabo 29,6 odstotka doseženih osebnih dohodkov. Tako je od skupnega osebnega dohodka delavcev Jelovice — 42 milijonov dinarjev — šlo za potrebe skupne porabe 12 milijonov dinarjev. V letu 1976 pa bo stopnja nekoliko nižja in sicer 29,1 %.

Po samoupravnih sporazumih pa je bilo potrebno prispevati denar za združevanje sredstev za točno določene namene. Tu je naprimer elektrogospodarstvo in železnice. Za pokritje izgub železnice bo Jelovica združila 814.000 dinarjev, in za potrebe elektrogospodarstva 930.000 dinarjev. Ta denar naj bi prispeval k postopnemu odpravljanju nekaterih razvojnih napak, da bi se tako dosegel usklajen gospodarski razvoj republike. Od tega pa naj bi v naslednjem srednjeročnem obdobju vsekakor imela korist tudi Jelovica.

J. Čadež



Kozjansko — uspeh TOZD-4

**Sodelujte
v glasilu
JELOVICA**

Jelovica v Iranu?

Slab izvoz na zahodnoevropska tržišča in tudi slabša prodaja doma narekuje številnim podjetjem, da iščejo kupce svojih izdelkov na doslej neobdelanih tržiščih. Predvsem to velja za dežele v razvoju ali kot jih imenujejo dežele tretjega sveta, kjer se z rastjo življenjskega standarda in sploh razvojem večajo tudi možnosti prodaje. Zato ni čudno, da je ob znanih težavah s prodajo tudi Jelovica vse bolj začela iskati kupce v teh deželah. Seveda prodreti na ta tržišča ni lahko, velika ovira so tudi precejšnje razdalje, vendar se posel običajno le izplača. To potrjujejo tudi številni pozitivni primeri naših največjih podjetij — Litostroja, Metalne, Hidromontaže in drugih, ki so tu že dolga leta opravljali večino svojih del. Pred časom je obiskal Iran vodja komercialnega oddelka TOZD Montažni objekti Milan Rozman, z namenom proučiti tamkajšnje tržišče in možnosti prodaje, zato sem ga zaprosil za kratek razgovor.

Namen vašega obiska zagotovo ni bil iskati morebitne kupce v samem Iranu, brez predhodnega poznavanja tamkajšnjih razmer in zahtev?

»Tako moram odgovoriti, da je bil ta obisk natanko določen, z povsem jasnim namenom. Skupina strokovnjakov OZN, ki jih v Iranu vodi Milan Pojevič in ki se tam ukvarja s proučevanjem gradbenih materialov za zidavo klasičnih zidanih objektov in s proučevanjem prefabriciranih elementov za gradnjo montažnih objektov, je namreč povabila k sodelovanju tudi jugoslovanske izdelovalce montažnih hiš. V Iranu bo namreč v prihodnosti prišlo do velikih gradenj in tam sedaj proučujejo najcenejše in najboljše oblike zidave.»

In za kakšno gradnjo gre, so to zelo obsežni načrti?

»Teheranska vlada se je odločila, da v naslednjih 3 letih zgradi čim hitreje okrog 200 000 !!! montažnih stanovanjskih objektov. Njihova dosežanja graditev stanovanj namreč zaostaja za petletnim planom, kar je povzročilo veliko stanovanjsko stisko, po drugi strani pa je postalo pomanjkanje stanovanj vir izkoriščanja. Mesečna najemina za stanovanje, ki je sicer nekoliko večje od naših (več kot 150 m²) je namreč izredno visoka, saj znaša od 500 do 800 ameriških dolarjev. Zato je iranska banka razpisala natečaj za gradnjo teh 200 000 stanovanjskih objektov v naslednjih dveh letih. Po mnenju tovariša Pojeviča je ta razpis časovno nerealen, saj doslej še ničesar niso ukrenili za reševanje vprašanja zemljišč. Zato je nekje realno, da se bo gradnja zavlekla na najmanj 5 let. Doslej so že prispele okvirne ponudbe večine večjih svetovnih proizvajalcev montažnih hiš. Vse kaže, da bo za vse, ki bodo dovolj kakovostni z izdelki in pristopni s cenami, dela dovolj.»

In kakšen vtis ste dobili vi in predstavnik Marlesa s ka-

terim sta skupno potovala tja v Perzijo, ali je upati, da bi bilo kaj dela in zaslužka tudi za naši tovarni?

»V primerjavi z nekaterimi drugimi proizvajalci je kakovost Jelovičinih in Marlesovih hiš zelo dobra. Tam že stoje naprimer nekateri izložbeni izdelki — montažne hiše tujih proizvajalcev in ko smo tako primerjali naprimer naše elemente in elemente finskih montažnih hiš, so tako naši kot Marlesa precej boljši. Seveda je danes še težko govoriti, ali bo kaj dela za nas ali ne, vendar je potrebno vsekakor sodelovati v ponudbi.»

In kakšna bi morala biti ta ponudba Jelovice?

»V razgovoru s tovarišem Pojevičem in tudi predstavniki domačinov je bilo skoraj vedno poudarjeno, da bi bilo za nas najbolj gotovo naročilo v primeru, če bi na licitacijo ponudili hiše z večjimi kvadraturami, za katere se v Iranu zanimajo predvsem kupci z višjimi osebnimi dohodki, to je tisti, ki zaslužijo okrog 600 dolarjev na mesec. Te hiše naj bi imele prostornino od 120 do 150 kvadratnih metrov. Pa še to je zanimivo, da bo v tem gradbenem obdobju postavljeno po načrtih okrog 75 000 montažnih hiš z tako prostornino.»

Seveda pa prijava za tako oddaljeno deželo verjetno ni tako enostavna kot si jo marsikdo, ki vidi le prodajo, predstavlja?

»Seveda ne. Že v Iranu smo se pozanimali, koliko bi naprimer stal prevoz naših elementov iz Skofje Loke do Teherana. Predstavnik Jugospeda nam je povedal, da bi to stalo kar 13 000 nemških mark. Če hočemo graditi v Iranu moramo tam poiskati tudi ustrezno gradbeno podjetje, ki nam bi izdelalo ponudbo za izdelavo temeljev za montažo naših objektov. Pa tudi ustreznega tujega kooperanta za montažo bi bilo potrebno najti, da bi bila lahko naša ponudba konkurenčna. Jelovica oziroma Marles bi ob svojih hišah dali na razpolago le inštruktorja za montažo in vodjo gradbišča.»

Uspeh kegljačev

Kegljanje je v našem podjetju postalo zelo zanimiv in uspešen šport. Rezultati tekmovanj so vselej odlični. To potrjujejo tudi rezultati letošnjega občinskega sindikalnega prvenstva. Potekalo je novembra na kegljišču v Puštalu, pomerilo pa se je 40 moških in okrog 30 ženskih ekip. Ekipa Jelovice so na tem tekmovanju dosegle zelo lepe uvrstitve.

V skupni ekipni uvrstitvi je Jelovica zasedla solidno 4. mesto, z minimalnim zaostankom za ekipami LTH. Predilnice in Železnikov. Posamezne ekipe iz Jelovice pa so se uvrstile takole:

Stalno v pogovoru omenjate Marles. Ali to podjetje ni vaš konkurent?

»Na domačem tržišču nam je prav gotovo, na tem, v Iranu pa ne. Obe podjetji bi namreč izvažali preko Slovenijalesa, ki bi tudi opravljal vse kooperantske posle. Naši tovarni pa bi samo dostavljali elemente. Na tem tržišču tudi nastopamo pod imenom Slovenijales.»

Ker verjetno ne bosta Marles in Jelovica ponudila hiše, me zanima, če ste tu že dosegli dogovor o morebitnih drugačnih ponudbah?

»Marles bi izdelal načrte in ponudil hiše v velikosti 150 m², Jelovica pa hiše v velikosti okrog 125 m². Oboji skupaj bi ponudili iranski banki (na licitaciji) 1800 hiš in od tega naj bi jih bilo Jelovičinih 300. Vedeti namreč morate, da je Marles neprimerno večja tovarna kot mi, saj samo njihov TOZD Montažnih objektov ustvari tak celotni dohodek kot cela Jelovica skupaj.»

Ali to tudi pomeni, da je odločitev o sodelovanju na tem tržišču že dokončna?

»Izdelani so vsi potrebni načrti in poslani Slovenijalesu. Ta pa je kompletno dokumentacijo poslal v Iran, kjer bo na tamkajšnji banki 11. januarja slovesno odpiranje kuvert s ponudbami in tudi takrat bodo načelno že sprejeti tisti, ki bodo dobili naročila. Če bomo uspeli bomo morali takoj izdelati nekaj vzorčnih hiš in sicer z našimi monterji. Pri tem bi se ekipe bodočih kooperantov učile montirati.»

Zanima pa me še, če ste na tem tržišču razpravljali samo o prodaji montažnih hiš? Ali so možnosti za prodajo tudi ostalih izdelkov iz proizvodnega programa Jelovice?

»Po mnenju Pojeviča lesena okna za področje Teherana niso sprejemljiva, ker je v zraku preveč ultraviolečnih žarkov. Teheran je namreč na nadmorski višini 1500 m in les tu začne precej hitreje razpadati. Zato so za tukajšnje področje zanimiva le aluminijasta okna, ki sem jih tudi opazil skoraj na vseh novejših zgradbah, vsa pa so tudi enojno zasteklena. J. Č.

Izlet na Špik

Planinska sekcija Jelovice je organizirala zadnji letošnji izlet na Špik. V nedeljo zjutraj se nas je zbralo 12 planincev na kranjski avtobusni

je zmanjkalo pijače, najbolj smo si želeli piva. Tega smo si privoščili pozno popoldne v hotelu Erika. Kar naenkrat se je močno pooblačilo in vse



Na vrhu Špika

postaji. V Kranjski gori smo se še zadnjič preštelili, oprtali nahrbtnike in krenili ob strugi Velike Pišnice proti Krnici. Vreme je bilo sončno, vendar hladno, saj je bila že pozna jesen. Najbolj vneti so tvorili prvo skupino, ki je bila na polovici poti že za 500 metrov pred drugo, vendar je zadnjo skupino oziroma vse skupaj rešil domačin s traktorjem in lojtrnim vozom ter nas peljal nekaj kilometrov. Tako smo prispeli že ob 9.00 uri v Krnico. Koča je bila že zaprta, vendar smo se kljub temu ustavili ter malicali na klopih pred njo. Potem smo se napotili proti Gamsovi špici. Pot je bila precej strma, vodila nas je po melišču in ob ruševju, do grebena pod njo. Sonce in pot sta oznojila zlasti Jožeta, ki je začel omahovati. Po enoinpolurni hoji smo se na prvem primernem mestu za počitek ustavili. Nekateri so si gasili žejo, ostali smo se ozirali po okoliških vrhovih, udeleženci prejšnjega izleta pa zlasti proti Jalovcu, Mostrovki in Prisojniku. Brane in Tone sta nam pripovedovala in kazala vrh Skrlatice, ki sta jo letos premagala. Franc nam je s svojim daljnogledom še bolj približal vrhove: Razor, Kriške pode, Križ, Dovški Gamsovec, Stenar, Rakovo špico in ostale, ki so se lesketali v soncu. Stane nas je še ovekovečil z »vero« in že se nam je mudilo naprej proti Lipnici. Tu smo se opoldne ustavili. Pred sabo smo zagledali Špik, ki je imel vrh v megli. Počakali smo zaostale ter v strnjeni koloni, zaradi varnosti, krenili proti zadnjemu vzponu.

Na vrhu se nam je odprl čudovit razgled v Kranjsko goro, Martuljek, da o vrhovih ne govorimo. Mnogi so se sezuli ter obvezali žulje. Potem smo žigosali »planinske« in se vpisali v knjigo. Stane nas je zopet slikal, za spomin in drugim za izziv, da se nam v bodoče priključijo. Po enournem počitku smo si oprtali nahrbtnike in po Kačjem grabnu krenili proti Kranjski gori. Med potjo nas je mučila žeja, ker nam

je kazalo na nevihto. Zato smo hitro krenili naprej, tako, da nas je nevihta s točo presenetila le par sto metrov pred Kranjsko goro.

Vsi namočeni smo se tako zopet »moralis« ustaviti v »LE-KU«, da se omočimo še znotraj (zaradi prehlada). Tako smo zdravi in povrh še prijetno razpoloženi prispeli domov.

Lado Čulum



Dedek Mraz

Kot vsa leta doslej je tudi letos obdaroval naše najmlajše Dedek Mraz. Poleg darilnega paketa, je vse razveselil tudi s krajšim programom, igricami, ki so bili za člane našega kolektiva v Skofji Loki, Sovodnju, Gorenji vasi in na Gorenjskem sejmu v Kranju. Pri izbiri daril smo v letošnjem letu ravnali po nasvetih psihologov, ki proučujejo razvoj otroka in se odločili, da otrokom damo predvsem igrače sestavljanke. Te namreč veljajo kot dobre igrače, ki otroka pripeljejo k razmišljanju in kombiniranju. Otroke smo letos torej obdarili po njihovih željah, zato nismo kupovali oblačil, temveč samo igrače. Šolskim otrokom pa smo prispevali tudi nekaj šolskih pripomočkov. Denar za nakup daril je prispevala delovna organizacija in sindikalna organizacija, in sicer skupno 90 tisoč dinarjev, tako da je poprečna vrednost paketa 150 dinarjev.

Franc Stražar