

GLASILO DELOVNE OR

OSREDNJA KOROŠKA KNJITZNICA

62390 RAVNE NA KOROŠKEM



IN LESNA INDUSTRIJA R. O.



LETO XXII — ŠTEVILKA 10

OKTOBER 1988

POŠTINA PLAČANA

GOSPODARJENJE

40 LET ZADRUŽNIŠTVA

40 let delovanja je pomembno obdobje, ki v življenju človeka pomeni, da je uspešen pri doseganju svojih življenjskih ciljev, da je preudaren in ustaljen v svojem načinu ravnanja. Obdobje 40-tih let v razvoju povojnega zadrugištva je seveda pomenilo različne oblike in razvojne stopnje zadrugištva, ki je že ob nastanku, sto let nazaj, pomenilo obliko medsebojne

pomoči, solidarnosti in enakopravnosti njenih članov. Razvoj zadrugištva od leta 1948 dalje, se začne z ustanavljanjem nabavno prodajnih in lesno-prodajnih zadrug in z ustanovitvijo Okrajne zveze kmetijskih zadrug. Po letu 1960 so se male zadruge po krajih in vaseh združile v tri večje kmetijske zadruge v Slovenj Gradcu, Dravogradu in na Prevaljah, dokler nismo

PROSLAVA OB JUBILEJU

Ob 40-letnici zadrugištva je Koroška kmetijska zadruga organizirala proslavo v Šentjanžu pri Dravogradu. Na nogometnem igrišču se je zbralo 4000 kmetov, delavcev TZO in TOK gozdarstva ter vabljenih gostov.

V dopoldanskih urah so si lahko ogledali razstavo živine — krav lisaste in rjave pasme in konjev haflingerjev. Živali je ocenjevala komisija in izbrala najboljše mlekarice. Med kravami lisaste pasme je dobila največ točk krava Mica, last rejca Milana Goršeka iz Šentjanža, druga je bila Šuma, last Franca Kotnika iz Dobrij, tretja pa Sana, ki jo poseduje Avgust Kac iz Šmartnega. Med kravami rjave pasme je dobila največ točk krava Sotla, last Janeza Gamsa iz Starega trga, drugo mesto je zasedla Bajsa, last Štefana Merkača iz Stražišča in tretje mesto Sabina, tudi iz hleva Janeza Gamsa. Komisija je izbrala tudi najboljšo kobilu, to je Cvetka, ki jo poseduje Mirko Zajc.

Proslavo je otvoril predsednik pripravljalnega odbora Franc Vižintin. Pozdravil je vse udeležence proslave, posebej pa goste in kmete iz pobratene občine Gornji Milanovac. Franc Štern, predsednik zadrugišnega sveta, je govoril o razvoju zadrugištva in dosežkih na področju kmetijstva na Koroškem, glavni govornik pa je bil Leo Frelih, predsednik Zadrugišne zveze Slovenije, ki je govoril o kompleksni funkciji in širši vlogi

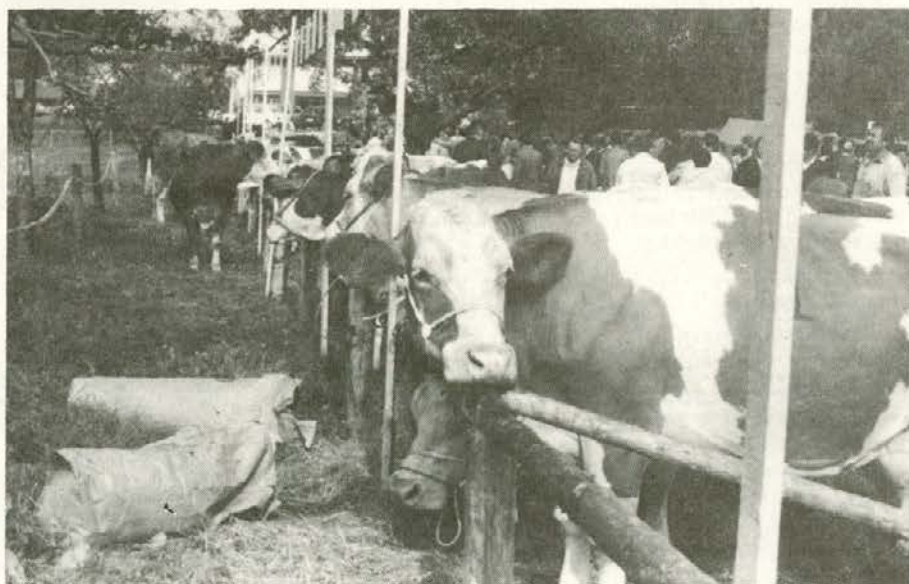
kmetijstva na našem območju ter o povezavi kmetijstva in gozdarstva, ki je v tem delu Slovenije vzgleden primer. Predlagal je tudi nove rešitve za promet z gozdnimi sortimenti. Poudaril je, da moramo vsi skupaj iskati poti za izboljšanje gospodarske situacije, vključiti se v tržno gospodarstvo in najti primerne in učinkovite oblike povezovanja lastnikov tudi na gozdarskem področju.

Magdalena Korent je predstavila hra-

nilno kreditno službo, predsednik sveta koroških občin, Jože Pratnekar pa je poudaril, da kmetijstvo v naši družbi še ni na tistem mestu, ki si ga zasluži, ampak je še vedno socialna kategorija.

Proslavo so zaključila kulturna društva s kulturnim programom, kmetje in drugi udeleženci proslave pa so se veselili ob zvokih ansambla Fantje treh dolin še pozno v noč.

Ida Robnik





Leo Frelih — predsednik Zadrúžne zveze Slovenije

v letu 1976, v cilju enotnejšega in racionalnega gospodarjenja v koroškem prostoru, povezali vseh treh kmetijskih zadrug in trgovskega podjetja »MESNINA« na Ravnah na Koroškem v delovno organizacijo Koroška kmetijska zadruga. Ta združitev ni bila toliko posledica družbeno-politične naravnosti v tistem času, ampak bolj spontan izraz in želja po enotnem delovanju in razvoju, ki je temeljila na dobrem večletnem sodelovanju kmetijskih zadrug in trgovskega podjetja »Mesnina«. V tako organizirani delovni organizaciji je našla svoje mesto hranilno-kreditna služba kot naslednik prvih hranilnic, ki so bile ustanovljene na Koroškem že pred sto leti.

S povezavo primarne in predelovalne dejavnosti pod eno streho smo dolgoročno zagotovili vsem rejcem v koroških občinah prodajo klavne živine, delavcem TOZD »Mesnina« pa surovino in s tem ekonomsko in socialno varnost. Da bi bil TOZD »Mesnina« kos zahtevam po boljši oskrbi z mesom in izdelki, smo v letu 1972 s skupnimi močmi zgradili novo klavnico, kasneje pa predelavo mesa v Otiškem vrhu, ki ima zadostne zmogljivosti za klanje goveje živine in prašičev iz virov v delovni organizaciji in opravlja storitveno klanje za KZ Vuze-nica in Era Titovo Velenje.

Ko se ob jubileju oziramo na prehojeno pot, lahko ugotovimo, da so naša prizadevanja za večjo tržno proizvodnjo obrodila sadove.

V zadnjem desetletju smo:

1 — tržno proizvodnjo mleka povečali od 3,884.000 litrov v letu 1976 na 10,907.000 litrov v letu 1987;

Povprečna tržna proizvodnja mleka na kmetijo je v letu 1976 znašala 6.597 litrov, v letu 1987 pa že 10.020 litrov.

2 — prirejo klavne živine smo v tem obdobju povečali od 910 ton ž. t. na 1.170 ton;

3 — V ravninske predele uvedli prašičerejo z letno proizvodnjo 140 ton ž. t.

Pomembne proizvodne uspehe in rentabilnosti proizvodnje smo dosegli pri pridelovanju semenskega krompirja, ki znaša 500 ton letno; in hmelja, ki ga pridelamo 70 ton letno in je naš edini izvozni artikel.

V širši akciji za večje pridelovanje krušnega žita smo letno pogodbeno oddali preko 200 ton pšenice.

Z mesarsko dejavnostjo v pretežni meri pokrivamo potrebe po svežem mesu in mesnih izdelkih v koroški regiji.

Take uspehe pa smo lahko dosegli le ob sodelovanju več dejavnikov, in sicer: odprtost in dojemljivost našega kmeta za sprejemanje stroke in njeno uvajanje v proizvodnjo s pomočjo pospeševalne službe, s prizadevanjem hranilno-kreditne službe, ki je z ugodnimi krediti omogočala naložbe v gradnjo novih in obnove starih hlevov ter opremljenost s kmetijsko mehanizacijo, priznanje zaslužijo naši trgovci, ki so poskrbeli za dobro oskrbo s potrebnim reprodukcijskim in gradbenim materialom in bistveno povečali obseg prometa.



Dobitniki priznanj ob 40 letnici

Ne smemo pozabiti koroških veterinarjev, ki so s svojo strokovnostjo veliko prispevali k izboljšanju proizvodnih rezultatov naše črede in k njenemu zdravstvenemu stanju.

V zadnjem desetletju so se tudi družbeno-politične skupnosti (občine) aktivno vključile v reševanje težavnega položaja, v katerem se je znašlo kmetijstvo. V letu 1980 so bili v vseh občinah naše regije ustanovljeni skladi za intervencije v kmetijstvu, ki so z denarjem, ki ga je zbralo združeno delo pomagali premoščati cenovna nesorazmerja kmetijskih proizvodov in s tem ohranjali tržno proizvodnjo.

Posebno poglavje pri razvoju našega zadrúžništva in ob pregledu doseženih rezultatov pa predstavlja naše sodelovanje s TOK gozdarstva, ki so skupaj z nami prevzemali vlogo



Jedi in pijače ni manjkalo



Robi Kac ob nagrajeni Sani

STRATEGIJA LESNE V SPREMENJENIH POGOJIH GOSPODARSTVA

1. TEMELJNI STRATEŠKI CILJI DO LESNE IN NEKATERI OSNOVNI UKREPI ZA DOSEGANJE TEH CILJEV

1.1. UVOD

Strateški cilji DO Lesna so opredeljeni v srednjeročnem planu in dolgoročnih smernicah razvoja DO. Zaradi lažje operacionalizacije nalog in hitrejšega prilagajanja vse ostrejšim pogojem gospodarjenja jih je PO zato v kratki in jedrnatih obliki ponovno opredelil in aktualiziral, da bi na njihovi podlagi sprejeli najustreznejše ukrepe za uspešno poslovanje.

1.2. LESARSKA DEJAVNOST

1.2.1. Povečanje proizvodnje in rast produktivnosti

Dolgoročna stabilnost in uspešnost poslovanja terja nenehno povečevanje obsega proizvodnje in poslovanja in realno rast celotnega prihodka. Poslovanje Lesne je tržno usmerjeno, kar pomeni, da pri določanju naših proizvodnih programov in poslovnih dejavnosti izhajamo iz zahtev tržišča. Le-te se seveda spreminjajo in so vedno višje, zato se jim moramo nenehno prilagajati. Jugoslovansko tržišče pa je mnogo premajhno, da bi lahko na njem prodali vso našo proizvodnjo ali na njem gradili povečan obseg in razvoj našega poslovanja. Naša perspektiva je predvsem izvoz. Da bi zagotovili dolgoročen stabilen položaj in razvoj DO Lesne, mora njen izvoz stalno naraščati, ker edino to realno zagotavlja prodajo naših proizvodov in rast

(Nadaljevanje z 2. strani)

pospeševalca na kmetijah. Zavedali so se, da si brez dobre cestne povezave ne moremo misliti sodobnega kmetovanja. S samoprispevki kmetov in ostanki dohodka v TOK smo zgradili ceste skoraj do vsake kmetije. Skrbijo za pluzenje cest, da lahko kmetje iz oddaljenih gorskih kmetij tudi v zimskem času vozijo svoje tržne viške. V zadnjih desetih letih, skupaj s temeljnimi združnimi organizacijami, tudi pospešeno gradijo telefonsko omrežje na oddaljenih predelih naše krajine, kajti zavedamo se, da je telefon na kmetiji izrednega pomena. Gozdarji so tudi pospeševalci kmečkega turizma, ki dobiva vedno večjo vlogo kot dopolnilna dejavnost za trdnost in socialno varnost kmetij. Vse to in še več je velik prispevek gozdarjev k poslovnim uspehom v našem združništvu.

Skrb vseh dejavnikov, ki usmerjajo razvoj združništva ni posvečena samo proizvodnji, ampak tudi izboljšanju stanovanjskih razmer kmetov. Zato smo ustanovili kmečko-ustanoviteljsko zadrugo »Domačija«, ki našim kmetom lajša težave pri izgradnji domačij.

Mislim, da se lahko s ponosom ozremo na prehojeno pot in na naše skupne proizvodne dosežke, za katere je bilo potrebno veliko naporov in odrekaj tako kmetov kot delavcev zadruga in TOZD »Mesnina«. Kljub temu, da je sedanje obdobje eno najtežjih, saj je gospodarska kriza našo dejavnost še posebej udarila, imamo voljo in zdrav kmečki optimizem, da ga bomo premagali.

Cilj našega razvoja je, da ohranimo kmetijsko zemljo in da z melioracijskimi posegi pridobivamo novo, da ostanejo hribovska območja poseljena in da v teh pretežno hribovskih predelih naše ožje domovine pridelamo čim več hrane, za kar moramo do polne mere izkoristiti naše proizvodne zmogljivosti, ki smo jih v 40-letnem razvoju bistveno povečali in posodobili.

Fran ŠTERN-KOROŠ

proizvodnje. Večanje obsega proizvodnje in realne rasti celotnega prihodka bomo gradili poleg novih naložb tudi z vsemi drugimi ukrepi, ki morajo zagotavljati nenehno rast produktivnosti dela, merjene tako s fizičnimi kot vrednostnimi kazalci na posameznega zaposlenega delavca v Lesni kot celoti in z intenzivnim razvojem kooperantskih odnosov in povečevanjem obsega proizvodnje z vključevanjem kooperantov v izpolnjevanje naših proizvodnih načrtov.

1.2.2. Razvoj

Proizvodni program Lesne se mora na podlagi tehnološkega razvoja in zahtevnosti trga stalno spreminjati. Razvoj izdelkov, uvajanje novih in hkrati načrtno opuščanje proizvodnje pri ekonomsko in tehnološko neinteresantnih izdelkih so stalna naloga celovite funkcije razvoja. Ta temelji v Lesni predvsem na lastnem znanju, dopolnjevati pa ga mora sodelovanje s tehnološko naprednejšimi partnerji in z ustreznimi znanstveno raziskovalnimi in drugimi strokovnimi institucijami. Za izpolnitev teh razvojnih ciljev mora Lesna stalno skrbeti za krepitev razvojno raziskovalnih potencialov v njej in zanje. V ta namen mora zagotavljati trajno last materialnih vlaganj v razvoj, stalen dotok mladih strokovnjakov ter sodobne projektne metode dela pri teh nalogah.

(Nadaljevanje na 4. strani)



Mlada kmečka dekleta so prodajala svoje slastne izdelke.



Rudi Kotnik ob klobasi velikanki. Tehtala je 92 kg, naredili pa so jo mesarji iz Mesnine Dravograd.

1.2.3. Kakovost

Na svetovnem, kar tudi vse bolj velja za domači trg, se je možno uveljaviti kot proizvajalec in prodajalec le, če je kakovost ponujenih izdelkov ter celotnega poslovanja in sodelovanja s kupci na takšni ravni, ki jo neko tržišče kot normalno pričakuje. Zato mora biti vse, kar je vezano na celovito kakovost v odnosih z našimi poslovnimi partnerji, temeljna, trajna in zaveštna skrb vseh delavcev, organov in organizacij v Lesni. Z razvojem kvalitete naših izdelkov ter naše celovite poslovnosti si moramo na domačem trgu pri proizvodnji stavbnega pohištva pridobiti status najkvalitetnejšega prodajalca, medtem ko bi se pri oblaženem pohištvu morali utrditi v srednjem kakovostnem razredu.

1.2.4. Kadri

Politika kadrovanja in zaposlovanja mora postati sestavni del učinkovitega gospodarjenja. Skrbeti moramo za skrajno omejeno zaposlovanje delavcev z nezadostno izobrazbo in s pomočjo smotne štipendijske politike čimprej občutno spremeniti kvalifikacijsko strukturo zaposlenih v prid večje strokovnosti. Nenehno izobraževanje postaja povsod vse večja potreba in mora zato postati tudi pravica in dolžnost vseh delavcev Lesne. Njegovo izvajanje pa bomo podpirali z vzpodbujanjem in z vključevanjem naših delavcev v razvejeni sistem lastnega in zunanjega funkcionalnega izobraževanja. Glede na dejstvo, da ima DO Lesna zelo neugodno razmerje zaposlenih med proizvodnimi in različnimi režijskimi deli, moramo s postopnim prerazporejanjem delavcev iz režije v neposredno proizvodnjo in smotnejšo politiko zaposlovanja ta razmerja bistveno popraviti.

1.2.5. Sredstva

Za Lesno predstavljajo izposojena kratkoročna sredstva še vedno zelo veliko breme. Zato moramo z učinkovitejšim zaposlovanjem postopoma doseči pretežno lastno financiranje. V ta namen moramo tekoče spremljati stroške v vseh delih našega proizvodnega poslovnega procesa in čim hitreje obračati sredstva. Vlaganje v osnovna sredstva ter v tehnološko preno-vo in posodabljanje morajo biti iz tega razloga skrajno gospodarna in se predvsem realizirati na podlagi ugodnih domačih in tujih kreditnih aranžmajev.

1.2.6. Naložbe

Povečan obseg proizvodnje, stalna in močna rast izvoza na konvertibilno področje in potreba po nenehni rasti gospodarskih učinkov Lesne terjajo, da neglede na situacijo pri lastnih dolgoročnih sredstvih zagotovimo možnosti za stalen proces investiranja določenega AM kot lastnih sredstev in tujih sredstev (sovlaganje, krediti) v preno-vo in modernizacijo naše tehnološke opreme. Pri tem moramo skrbeti, da se bodo te naložbe skladale s programsko in tržno strategijo Lesne in bodo predvsem takšne, ki dajejo takojšnje učinke in bodo na daljši rok zagotavljale tudi uresničitev cilja večjega deleža lastnega financiranja poslovanja.

1.2.7. Trženje

Pri prodaji na domačem tržišču bomo nadaljevali s procesom sprememb prodajnih poti in poleg utrjevanja poslovnega sodelovanja s trgovskimi organizacijami organizirali in širili zlasti prodajo preko trgovske mreže in prodajni inženiring. Preko teh lastnih direktnih poti do končnih uporabnikov naših izdelkov moramo plasirati vsaj 50 % naše proizvodnje.

Za nastop na tujih trgih bomo koristili že uvedene tuje poti in uvajali nove. Sedanje razmerje med neposrednim in posrednim izvozom (sedaj približno 1:2) moramo spremeniti razmerje 2:1. Zaradi dosega tega cilja bomo pristopili k ustanavljanju lastnih — praviloma mešanih firm v tujini. V izvozu bomo plasirali 35 % blaga naše industrijske proizvodnje, od tega 90 % na konvertibilnih tržiščih. V proizvodnjo bomo uvajali le tiste nove proizvode, ki bodo tudi izvožno naravnani in sicer tako, da bo vsaj 40 % proizvedenih količin mogoče prodati v izvozu.

V prvem polletju letošnjega leta smo nekatere tako zastavljene cilje dosegali, nekaterim pa smo se komaj približali. Značilno za to obdobje je bila ugodna prodaja na domačem tržiš-

ču, istočasno pa smo večji obseg proizvodnje usmerili v izvoz. Glede na pogoje gospodarjenja, v katerih se trenutno nahajamo, ocenjujemo, da bo v drugem polletju bistveno padel obseg prodaje naših izdelkov na domačem tržišču. Zato je potrebno s temeljito analizo stanja in poslovanja v I. polletju pripraviti takšne operativne ukrepe za izvajanje poslovne politike podjetja v spremenjenih pogojih gospodarjenja, da bomo kljub vsem težavam dosegli osnovne strateške cilje Lesne.

2. OCENA SEDANJEGA STANJA V LESNI

2.1. Primerjava poslovanja lesnih TOZD Lesne z lesno industrijo SRS

Primerjava kazalcev poslovanja lesne industrije SRS z našo lesno industrijo kažejo na daleč podpoprečne rezultate pri večini kazalcev. V letu 1987 smo izboljšali predvsem obračanje sredstev — povečali rentabilnost, saj je ustvarjen dohodek na povprečno uporabljena poslovna sredstva nad povprečjem (109), še vedno pa zaostajamo pri dohodku na zaposlenega (96). Kazalec dohodka na zaposlenega bi za našo lesno industrijo bil še bistveno slabši, če vključimo zaposlene v službah skupnega pomena in so v drugih samo lesarski DO vključeni. Ta kazalec seveda kaže, da je usmeritev o povečanju proizvodnje ob istih ljudeh in s tem povečanje fizične in dohodkovne produktivnosti nujna. Prav tako zaostaja v povprečju osebni dohodek in skupna poraba na delavca in s tem naša DO ni konkurenčna za pridobivanje najboljših delavcev.

2.2. Primerjava dosežene proizvodnje v I. polletju 1988 s I polletjem 1987

Proizvodnjo in produktivnost smo povečali glede na enako obdobje preteklega leta v vseh temeljnih organizacijah, po strukturi izdelkov pa različno, v odvisnosti od povpraševanja doma in v tujini ter od možnosti proizvodnje.

Tako velik obseg proizvodnje je delno tudi posledica mile zime in s tem dobre oskrbljenosti s hlodovino in žaganim lesom.

2.3. Primerjava doseženega izvoza v I. polletju 1988 s I. polletjem 1987

Na tuji trg smo izvozili za 7,2 mio \$, kar je za 81 % več kot v enakem obdobju preteklega leta. Letni plan smo presegli z 78 %. Povečan obseg izvoza smo dosegli s širitvijo kroga kupcev in s povečanjem deleža proizvodnih kooperacij. V sodelovanju z inozemskimi partnerji razvijamo nove proizvode in si na tak način za nov proizvod že zagotovimo tudi tržišče. V strukturi našega proizvodnega programa ugotavljamo še vedno previsok delež žaganega lesa, mnogo premalo pa je usmerjen v izvoz TOZD TSP Radlje—Podvelka. Zelo ugodni trendi so pri izvozu vrat in podbojev, ne samo količinsko, ampak tudi strukturno. Povečali smo delež stilnih vrat in zmanjšali delež vrat v izvedbi rdečih lesov ter s tem izboljšali dohodkovno uspešnost izvoza.

Ugodno smo spremenili tudi prodajne poti, povečali smo delež direktnega izvoza od 25 % v letu 1987 na 35 % v letu 1988. Pri vodilnih proizvodnih programih prodajna cena v izvoz ne pokriva lastne cene izdelka, kar kaže na našo nekonkurenčnost (veliki fiksni stroški) in od nas zahteva večjo selekcijo programov.

2.4. Izpolnitev količinskega plana prodaje na domačem trgu za I. polletje 1988

V letu 1988 smo pričakovali težavne pogoje pri plasiranju naših izdelkov na domačem trgu, zato smo že v planu predvideli povečan delež prodaje finalnih proizvodov v izvoz. Naš tržni položaj smo skušali obdržati in izboljšati z intenzivno obdelavo novih tržnih segmentov, z intenzivnim in vsestranskim tržnim komuniciranjem in nadaljno širitvijo lastne prodajne mreže. S temi ukrepi smo v tem obdobju prodali proizvedeno proizvodnjo in celo znižali zaloge gotovih proizvodov. Na prodajnem področju smo uskladili razmerje med vhodnimi in izhodnimi cenami v mesecu juniju, med tem ko je to razmerje bilo v prejšnjih mesecih dokaj neugodno.

Pri načinu prodaje ugotavljamo, večja odstopanja od načrtovanih usmeritev, saj smo presegli načrtovani delež prodaje

trgovskim organizacijam in nismo dosegli deleža prodaje preko lastnih prodajal in inženiringa. S tem smo poslabšali prodajne pogoje (slabši plačilni roki in večji rabati), ki povzročajo slabšo likvidnost in večje stroške obresti.

2.5. Primerjava finančnih rezultatov doseženih v I. polletju 1988 s I. polletjem 1987

V prvem polletju smo ustvarili 16% večji prihodek, kot smo ga načrtovali za to obdobje in trikrat večjega od preteklega leta. Prihodki iz naslova prodaje naših izdelkov, ki v strukturi celotnega prihodka pomenijo 97 % vseh prihodkov, pa so preseženi za 18 %.

Zaradi izrednih likvidnostnih težav celotnega gospodarstva ugotavljamo večji delež neplačane realizacije, saj predstavlja njen vpliv 1,2 % celotnega prihodka.

Od skupnega celotnega prihodka smo 9,9 % ustvarili na zunanjem trgu, kar je več, kot smo načrtovali in več kot smo dosegli v I. polletju lani.

Poslovni stroški z amortizacijo predstavljajo v strukturi celotnega prihodka 80,73 % delež, kar je več od planirane strukture za 3 % in več od preteklega leta za 9 %.

Znotraj poslovnih stroškov ugotavljamo, da so se direktni materialni stroški gibal skladno s prodajo, preseženi pa so splošni materialni stroški, poslovni stroški in amortizacija.

Ustvarili smo 23.433 mio din dohodka, kar je 183 % več kot v enakem obdobju preteklega leta. Rast dohodka je počasnejša od rasti celotnega prihodka, kar je delno posledica ukinitve skupnega prihodka pri žaganem lesu in povečanju izvoza, ki v tem obdobju ni bil dohodkovno pokrit zaradi zaostajanja tečaja za domačo inflacijo.

Iz razporeditve dohodka ugotavljamo, da se je delež dohodka za splošno in skupno porabo zmanjšal glede na preteklo leto, da pa se je močno povečal delež drugih obveznosti iz dohodka, to so predvsem plačane realne obresti. Ponovno se je zmanjšal delež za neto osebne dohodke. Izven delovne organizacije razporejamo 55,4 % dohodka.

Ustvarili smo 1634 mio din akumulacije. Nobena temeljna organizacija ni poslovala z izgubo, v enakem obdobju preteklega leta pa je imelo negativni rezultat pet TOZD. Ustvarjena akumulacija je za 23 % presežena glede na plan za to obdobje, vendar je dokaj skromna saj predstavlja le 1,3 % celotnega prihodka.

Izplačani mesečni neto OD na delavca je bil 458.089 din in je za 144 % večji od enakega obdobja preteklega leta. Osebnе dohodke smo izplačevali glede na zakon o začasni prepovedi razpolaganja z delom družbenih sredstev za osebne dohodke.

Iz strukture celotnega prihodka je razvidno, da smo 19 % prihranka z interno stimulacijo ustvarili na tujem trgu. Vodilni izvozni program so furnirana vratna krila, sledijo sedežne garniture, navadne in oplemenitene iverne plošče, vzmetnice ter furnirani podboji. Ostali izdelki predstavljajo v izvozu manjšo vrednost.

Na domačem trgu smo ustvarili največ prihodka s prodajo oplemenitenih plošč, žaganim lesom, okni, furniranimi vratnimi krili, navadnimi ivernimi ploščami, sedežnimi garniturami, furniranimi oblogami in podboji, polkni ter vzmetnicami. Ostali proizvodi predstavljajo manjšo vrednost in predstavljajo dodatno proizvodnjo nosilnih programov.

Da se bomo lažje odločali o obsegu proizvodnje, smo analizirali stroške, nastale v prvem polletju in jih razporedili v variabilne, relativno fiksne in absolutno fiksne. Iz pregleda stroškov je razvidno, da variabilni stroški predstavljajo v skupnih stroških kar 71,4 %, relativno fiksni 9,7 % in absolutno fiksni 18,9 %. Če bi letos dosegli enak obseg prodaje kot v preteklem letu, bi se delež variabilnih stroškov v masi zmanjšal na 69,4 %, delež fiksnih stroškov pa bi se povečal. Ob povečani proizvodnji se močno znižujejo fiksni stroški na enoto proizvoda.

Za vse glavne proizvode smo izračunali na osnovi podatkov I. polletja 1988 gibanje lastne cene izdelkov v odvisnosti od obsega prodaje in izdelali grafične prikaze strukture stroškov, prodajne vrednosti in lastne cene izdelka v odvisnosti od obsega prodaje. Ugotavljamo, da je lastna cena vseh vodilnih proizvodov Lesne zelo elastična glede na obseg proizvodnje.

2.6. Analiza sredstev in virov ter obračanje sredstev

Problem ustrezne strukture sredstev in virov ter težave z likvidnostjo Lesne, predvsem lesne industrije, je trajno prisoten. V obdobju zadnjih nekaj let je zaradi visoke inflacije nemogoče ustvarjati tako visoko akumulacijo, da bi povečano vrednost materialnih naložb lahko krili iz lastnega denarja. Visoka materialna intenzivnost naših izdelkov, po vrstah stroškov, te težave še potencira.

Obračunski sistem, ki je z začetkom leta 1987 v nekaterih delih uzakonil revalorizacijo sredstev in virov, povzroča v organizacijah, ki nimajo ustrezne strukture sredstev in virov, nove velike težave pri zagotavljanju likvidnosti. Revalorizacijski prihodki in odhodki namreč niso samo obračunska kategorija, saj se za njimi pojavljajo tudi denarni tokovi, ki pa niso usklajeni, ker so revalorizacijski odhodki v svoji pojavi obliki tudi odlivi (revalorizacijske obresti od kreditov, je potrebno sproti poravnati) medtem ko so revalorizacijski prihodki v glavnini obračunske kategorije (reval. OS in zalog).

V našem primeru imamo v strukturi revalorizacijskih prihodkov ca 15 % prilivov, kot odliv pa 40 % revalorizacijskih odhodkov. Za Lesno nastaja dodaten primanjkljaj denarja v višini ca 4 milijarde din in pomeni 3-kratno polletno akumulacijo.

Končni učinki vseh navedenih problemov se odražajo v povečanih stroških financiranja (obrestih) tako v deležu CP kot v deležu dohodka v primerjavi z letom 1987 in trajno višji delež obresti naše lesne industrije v primerjavi s podskupino.

Zaradi ugodne tržne situacije (zmanjšanje zalog gotovih izdelkov) in prepolovljenih možnosti investiranja v I. polletju, smo uspeli zagotavljati likvidnost na minimalnem nivoju, tako da smo poravnali naše obveznosti in nismo imeli blokiranih računov.

Ugotovitve

1. Zmanjšali smo primanjkljaj dolgoročnih in trajnih virov v DO in v LIN za 4 % v strukturi vseh sredstev, vendar nam še vedno manjka v DO 12 % (gozd. 0 %, les. ind. z BP pa 19 %) trajnih virov, da bi dosegli normalno strukturo in dejansko uskladili prilive in odlive vsaj na področju dolgoročnega financiranja.

2. Stopnja samofinanciranja je ostala na ravni leta 1987. Ponovno poudarjamo, da smo se morali zadolževati za sprotno plačilo obresti in je razlika med prilivi in odlivi po revalorizacijski bilanci znašala za prvo polovico leta ca 4 milijarde din. V SRS se giblje stopnja samofinanciranja v povprečju med 0,65 in 0,75. Tako je DO na povprečju SRS, medtem ko je LIN pod povprečjem gospodarstva SRS in pod povprečjem panoge.

3. Kazalec likvidnosti nam kaže razmerja med kratkoročnimi sredstvi in obveznostmi. Pravilo je, da so težave s plačilno sposobnostjo, kjer kratkoročni dolgovi presegajo kratkoročne terjatve. To potrjuje tudi naš primer. Kazalec bi moral imeti vrednost 1 ali več, naša razmerja pa se gibljejo za DO od 0,62 do 0,73 in lesno industrijo 0,55 do 0,65. Tu bistveno odstopamo tudi od lesne industrije SRS.

4. V okviru kratkoročnih sredstev so se najbolj povečale prejete menice in terjatve do kupcev in sicer iz 15 % na 22 % vseh sredstev v DO in iz 18 % na 26 % za TOZD LIN. To je posledica povečane neplačane realizacije zaradi slabše finančne discipline naših kupcev in zelo visoke fakturirane realizacije v mesecu juniju.

2.7 Analiza delovnega časa

2.7.1. Normirana dela v proizvodnji

V DO Lesna so praviloma vsa dela v neposredni proizvodnji normirana z individualno ali skupinsko normo. Sistem norm je odvisen od delovnega procesa. V osnovi so vsi normativi (Tn) sestavljeni iz časa izdelave Ti in dodatnih časov. Pri nas so izdelavni časi obremenjeni s 43 % dodatnih časov, oz. v delovnem času je delež dodatnega časa 30 %.

— Povprečna struktura dodatnih časov je naslednja:

1. priprava delovnega mesta	21 %
2. pospravljanje delovnega mesta	15 %
3. čakanje na material	17 %
4. osebne izgube (z malico)	35 %
5. okvare, motnje, sestanki, pomoč sosednjemu delovnemu mestu	12 %

OB TEDNU OTROKA

Otroku najboljše

Spomladi, ko se stopi sneg in se otopli, se v našem šolskem dispanzerju poveča število odrgrnin, ran, udarin, zlomov, opazovanj v bolnišnici zaradi padcev s kolesi, mopedi ali motorji itd. Te poškodbe posebno porastejo v času šolskih počitnic.

Po podatkih naše statistične službe so nezgode že od leta 1964 vodilni vzrok smrti pri šolski populaciji, stari od 7 do 18 let. Zavze-

majo kar 60—70 % vseh vzrokov v tem obdobju. Nezgode terjajo precej več življenj med dečki kot med deklicami. Leta starosti, ki so predisponirana za nezgodno umrljivost so 16—18 let. Največ otrok izgubimo zaradi nezdod v prometnih nesrečah (kar 60 %), sledijo samomori (23 %), na tretjem mestu pa so utopitve (6 %).

Poškodbe so na drugem mestu med vzroki, takoj za obolenji dihal, zaradi katerih se šolarji zatekajo v šolski dispanzer. Kot smo že prej povedali, so najpogostejši vzrok smrti med šolarji ravno poškodbe, zato je naša skupna naloga preprečiti vse vrste nezdod.

To nam bo uspelo le, če bomo:

— dovolj poučeni, kaj se lahko zgodi našim otrokom doma, na poti v šolo, v šoli in na dvorišču, kjer preživljajo svoj prosti čas; na to bomo otroka stalno opozarjali in ga hkrati vzgajali

— nudili otroku ustrezno vzgojo o prometu, o odnosu med udeleženci v prometu oz. o osnovnem odnosu med ljudmi.

Otrok je velikokrat poškodovan v prometni nesreči kot pešec. Dostikrat sam ni kriv za nesrečo, niti se ji ni mogel izogniti. Na cesti prežijo nanj številne nevarnosti, zato je prav, da starši naučijo svojega otroka varne hoje do šole in nazaj že pred vstopom v šolo. Na previdnost sprva vsakodnevno opozarjajo. V šolo naj gredo ob pravem času, da ne bodo pozneje brezglavo dirjali! Cesto naj prečkajo

na prehodu za pešce! Na cesti naj se ne lovijo ali žogajo!

Starši moramo biti otroku za vzgled. Če samo kršimo ta osnovna pravila, od otrok ne smemo in ne moremo pričakovati ali zahtevati kaj drugega.

»Otroku najboljše« je geslo letošnjega tedna otroka. To želijo svojemu otroku vsi starši.

Pa je to »najboljše« vedno tudi najbolj koristno in pametno? To vprašanje si velikokrat postavljam, vsakokrat pa takrat, ko opazujem mlade, mimo nas drveče mopediste in motoriste. Kot kresničke so ponoči, ko se podajajo na vratolomne večerne pustolovščine. Na cesti sproščajo vso svojo odvečno mladostno energijo in napetost.

Vse več staršev kloni ob ponavljajočih se prošnjah svojih sinov (vedno bolj tudi hčera) in omogočijo otroku nakup kolesa, motornega kolesa ali celo motorja. Starostna meja, ko otrok »zajaše« svojega prvega kovinskega konjička, se pomika navzdol. Večina staršev s ponosom opazuje svojega otroka, ko le-ta prvič obvlada kolo. Od tega prvega koraka se začne strma in hitra pot k prvemu motornemu kolesu, če so le finančne možnosti in popustljivi starši.

V večini staršev, sprva ponosnih na svoje otroke, začne rasti strah pred nezdodo. Dolgo ga tlačijo v sebi in si dopovedujejo, da se njihovim otrokom ne more zgoditi kaj hudega. Strah je upravičen, iz leta v leto bolj...

Ob tem se sprašujem, ali je zadovoljstvo, da si otroku ugodil, vredno davka, ki ga lahko pozneje terja?

Dr. Hermina Osojnik

KLJUB SUŠI — DOBRA LETINA



Franc Plevnik: »s pridelki sem zadovoljen«.

Če bi katerega koli kmeta vprašali, kakšna je letošnja letina, bi gotovo vsak skomignil z rameni in dejal: »No, ja, kljub suši je še vsega dovolj...«

In tako nam je dejal tudi mladi kmet Franc Plevnik, po domače Pegan iz BRD. Z ženo Vero pridno in napredno gospodarita na svojem 14 ha velikem posestvu.

»Ja, veste, je pač treba delati, če hočeš kaj iztisniti iz kmetije,« pravi mladi gospodar Franc.

»Kako pa ste kaj z letino zadovoljni?«

»Nimam kaj reči. Kljub suši je še kar vsega dovolj. Krompirja smo letos pridelali toliko, da ga bom lahko veliko tudi prodal. Veste, tu na Brdih je zemlja bolj težka in ilovnata, pa pridelkom suša ni tako močno škodovala.«

»Kaj pa cena krompirja?«

»Zdi se mi, da je cena za tistega, ki mora krompir kupiti, kar precej visoka. Kmet pa mora tudi veliko plačati za umetna gnojila in zaščitna sredstva, če hoče, da bo pridelek dober.«

Verjeli ali ne, lepo je slišati, če kmet pove, pa je s pridelkom zadovoljen. Njegov celoletni trud je gotovo poplačan v jeseni, ko z veseljem pospravi pridelke pod streho.

F. Jurač



SREČANJE GOZDARJEV V KOMISIJI

Osnovna organizacija sindikata TOZD Gozdarstvo Mislinja je avgusta letos organizirala v Komisiji srečanje kolektiva s svojimi nekdanjimi sodelavci. Srečanje je potekalo v prijetnem vzdušju. Nekdanji gozdni delavci so se predvsem zanimali, kako sedanji kolektiv gospodari z gozdovi, katere so skupaj nekoč pomagali gojiti. Zanimale so jih tudi življenjske razmere in pogoji dela. Ob tej priložnosti se je kolektiv poslovil od delavca Mirka Plevnika, ki je letos odšel v pokoj.

Ivan LEKŠE

3.2.2. Prihranki na obrestih

Po vseh kazalcih imamo preizkusno samofinanciranje poslovanja in previsoke zaloge surovin in repromaterialov. Možnosti za ukrepanje je več. Predvsem si moramo postaviti take cilje, ki jih bomo lahko operativno zasledovali in motivirali ljudi od neposrednih efektov:

- prenesti del proizvodnje, kjer je to možno na koope-
rante in z dobrim planiranjem proizvodnje znižati stroške veza-
ve denarja v zalogah;

- proizvajati za znanega kupca tudi na domačem trgu
(zahteva najbrž drugačno organizacijo prodajne službe), najti
poti do individualnega kupca stavbnih izdelkov;

- z najboljšo kvaliteto in poslovnostjo do kupcev (roko-
vno pravočasna in vsebinsko pravilna odprema) doseči skraj-
šanje plačilnih rokov kupcev.

- zagotoviti dolgoročne trajne vire za pokritje dolgoro-
čnih sredstev predvsem s sovlaganji vseh oblik.

3.2.3. Prihranki pri ostalih stroških

V ostalih stroških so nekateri, ki bi jih po našem mnenju
bilo potrebno povečati, da bi na dolgi rok gospodarili uspešno
— to so:

- vlaganja v ljudi (izobraževanje)
- vlaganja v razvoj.

Nadalje bi bilo potrebno racionalizirati stroške prevozov z
osebniimi avtomobili (prenos — odprodaja delavcem) in plače-
vanje kilometrine.

Enak razmislek velja za motorne žage v gozdarstvu. Stro-
ški vzdrževanja osnovnih sredstev so velika postavka v ceni
vsakega izdelka. Kako optimalno vzdrževati naša sredstva?

3.3. Ukrepi na finančnem področju

Izboljševati moramo stopnjo samofinanciranja do optimu-
ma (kazalec mora imeti vrednost 1)

- Povečati trajni vir z vlaganjem zasebnega kapitala od
partnerjev iz tujine.

- Zniževati moramo vse vrste zalog in hitreje obračati
vsa sredstva.

- Nadaljevati politiko in način investiranja v I. polletju
1988.

Kratkoročne obveznosti moramo uskladiti s kratkoročnimi
sredstvi:

- s proizvodnimi programi, za katere bomo na trgu do-
segli bistveno izboljšanje plačilnih pogojev,

- s selektivnim pristopom moramo izbirati naše kupce in
s tem zmanjšati neplačano realizacijo.

Pomembne so izredne prodajne aktivnosti (prodaja za go-
tovino s popustom v lastnih prodajalnah in dajanjem kasaskon-
ta kupcem). Dosledno in ažurno moramo obračunavati in izter-
jati zamudne obresti od kupcev, ki se ne držijo pogodbenih ro-
kov.

4. POGOJI ZA IZVEDBO UKREPOV ZA BOLJŠE POSLO- VANJE

4.1. Trženje

Za naslednje obdobje imamo naslednje cilje:

- obdržati prodajo na domačem trgu na nivoju leta 1988,
- vso povečano proizvodnjo usmeriti v izvoz.

Struktura prodaje

	1988	1990
— domači trg	81 %	67 %
— izvoz	19 %	33 %

a) Proizvodi

- Ostati moramo v skupini vodilnih podjetij pri večini iz-
delkov stavbnega pohištva (vratna krila, podboji, obloge) in
ivernih ter oplemenitenih ploščah.

- Priključiti se moramo skupini vodilnih pri izdelkih zuna-
njega stavbnega pohištva (okna, senčila), lamelnih vratih, profi-
lih in masivnih ploščah.

- Pri izdelkih notranje opreme moramo preseči sedanj
povprečni slovenski kakovostni razred.

b) Poslovanje

- V kvaliteti poslovanja na trgu moramo doseči povprečni
evropski in nadpovprečni jugoslovanski razred.

Z dosego teh ciljev glede strukture domače in izvozne
prodaje bomo dosegli razmerje, ki je za lesno industrijo na eni
ter velikostjo domačega trga na drugi strani pravzaprav mini-
malno. Mnoga lesno predelovalna podjetja dosegajo večji de-
lež izvoza.

c) Izvoz

Lahko ugotovimo, da je možno znatno povečati izvoz tako
količinsko, še bolj pa vrednostno pri vseh proizvodnih progra-
mih Lesne.

Za realizacijo te usmeritve je potrebno:

1. v Lesni ustvariti vzdušje, da je izvoz trajna usmeritev,
zagotoviti možnosti za nemoteno tehnično in oblikovno pril-
aganje proizvodnje zahtevam trga, zagotoviti ustrezno kvalite-
to, konkurenčne dobavne roke;

2. najti prodajne poti za pravilno obvladovanje in poznav-
anje trga za čimhitrejšo in pravilno reagiranje za zahteve trga ter
vsklajevati le te z možnostmi in usmeritvami Lesne. Ocenjuje-
mo, da je ustrezen delež direktnega izvoza 40—50%.

Za dolgoročno prisotnost na trgu je odločilnega pomena:

- a) razvoj dolgoročnih proizvodnih kooperacij za nepo-
sredni kontakt s proizvodnim delom tržišča

- b) ustrezna oblika podjetniške prisotnosti na trgu za nepo-
sreden in ravnopraven odnos s trgovskim delom tržišča.

BOLJŠE BOMO POSLOVALI, ČE BOMO UPOŠTEVALI PREDVSEM NASLEDNJE:

- raziskave tržišč in prilagajanje marketinškim ukrepom,
spoznanje tržnih raziskav,

- povečane aktivnosti na področju tržnega komuniciranja
(propagandni mediji, promocije novih izdelkov, razstave), ki jih
bomo bolj prilagodili lastnim prodajnim kanalom,

- strokovno, funkcionalno izobraževanje ob delu večine
zaposlenih

- stalno izboljšanje kadrovske strukture zaposlenih

- izpopolnjevanje sistema stimulativnega nagrajevanja

- ugotavljanje (ter eventualno premeščanje ali tudi pre-
nehanje delovnega razmerja) tehnološkega presežka zaposle-
nih v Blagovnem prometu

- investiranje v sodobno opremo za opravljanje tržnih
dejavnosti (računalniško vodenje poslovanja, komuniciranje) in
prodajno-poslovne prostore;

- storitvam, ki so povezane z izdelki, bomo dali večji po-
men in delež v tržnih aktivnostih (hitra realizacija naročil, osvo-
jitev odpremljanja po objektih oz. kosih, strokovno svetovanje,
ažurno informiranje, nadpovprečni nivo servisnih storitev);

- nadaljevali bomo s segmentiranjem domačega trga ter
intenzivneje in bolj globalno obdelali zahtevnejše trge z večjo
kupno močjo (Slovenija, Hrvaška, Vojvodina), na ostalih tržnih
segmentih pa se bomo usmerili v obdelavo posameznih ožjih
območij oz. ciljnih skupin kupcev;

- izpopolnili organizacijo nastopa na domačem tržišču v
smislu večjega prilagajanja lokalnim tržnim razmeram ob zago-
tovitvi funkcionalne povezanosti prodajnih sektorjev;

- na nabavnem področju bomo izvajali vse aktivnosti za
nemoteno oskrbo proizvodnje. Skrbeli bomo za stroškovno in
cenovno racionalno nabavo. Organizacijo dela v nabavni službi
bomo izpopolnili tako, da bodo naloge nabavnih referentov za-
dovoljevale potrebe proizvodnih obratov. Istočasno bomo s
sklepanjem letnih pogodb na osnovne materiale dosegli naba-
vne bonitete velikega odjemalca. Koeficient obračanja zalog
materialov bomo izboljšali za 20 %.

4.2. KADRI

Analiza plačanih ur v lesni industriji, prav tako analiza izko-
ristka delovnega časa in primerjava kazalnika doh/zap. v pri-
merjavi z lesno industrijo SRS kažejo naše slabosti prevelikega
števila zaposlenih za tak obseg proizvodnje.

Analiza stanja zaposlenih po posameznih področjih dela v
TOZD LIN in skupno s pripadajočim delom služb skupnega po-
mena kaže, da imamo kar 46 % zaposlenih izven neposredne

produkcije, po analizah plačanih ur pa 60 %. Nadaljnja analiza zaposlenih po področjih dela nam kaže resnično zaskrbljujočo sliko, saj je delež razvojno tehnološkega dela 1,8 % vseh zaposlenih, delež nalog poslovne informatike pa 5,8% in kadrovske splošnih nalog 3,6%.

Organizacijska oblika naše DO in lokacije proizvodnih enot ter podvajanje nekaterih funkcij so prav gotovo eden izmed glavnih razlogov za tako visok delež nalog poslovne informatike in kadrovske splošnih nalog. Ostale vrste del so seveda vezane na proizvodne programe in organizacijo dela za posamezni program. Po našem mnenju moramo opredeliti proizvodne programe Lesne, njihove lokacije, organiziranost sistema kot celote in posameznih enot in temu primerno organizirati potrebne proizvodne in režijske službe v posameznih enotah in na skupni lokaciji. Delo, ki v procesu nastajanja nekega proizvoda ni ekonomično iz našega poslovnega vidika in ne povečuje rentabilnosti izdelka oz. sistema kot celote, ni potrebno delo.

V tem trenutku se ne slepimo z mislijo, da bomo v kratkem času lahko nepotrebno delo pri nas definirali. To v vseh pogojih delovanja trga niti ne bo več potrebno.

Potrebno pa je, da teh pogojev ne dočakamo nepripravljeni. Ker nam vse analize kažejo, da ustvarimo premalo na zaposlenega, predlagamo prerazporeditev določenega dela zaposlenih iz režijskih služb v proizvodnjo.

Naš predlog je pripravljen na določenih ocenah po službah in organizacijskih enotah, izražen pa v deležu močnega prihranka ljudi in njihove prerazporeditve v proizvodnjo. Vsaka služba oz. organizacijska enota zase mora predlog konkretizirati glede ljudi. Posebej je potrebno pripraviti kvalifikacijsko strukturo kadrov, ki se zaradi povečanega obsega proizvodnje potrebujejo in dejansko kvalifikacijsko strukturo ljudi v režijskih službah, tako da bi izkoristili izobrazbo ljudi na pravem mestu, preostale pa ustrezno prekvalificirali.

Predlog za zmanjšanje režijskih del oz. zaposlenih v režiji je razdeljen v 4 grupe in sicer:

1. grupa — ne zmanjšujemo števila zaposlenih
2. grupa — predlagamo 5% zmanjšanje
3. grupa — predlagamo 10% zmanjšanje
4. grupa — predlagamo 20% zmanjšanje.

Posamezne službe oz. dele služb smo razvrstili v grupe in tako od skupno 394 zaposlenih v »upravni režiji« dobili možno zmanjšanje 47 ljudi oz. 12 % ob pogoju spremembe samoupravne organiziranosti (bistveno zmanjšanje števila TOZD ali celo ukinitve vseh).

1. zmanjšanje »upravne režije« povprečno	12 %	47 ljudi
2. zmanjšanje proizvodne režije	5 %	26 ljudi
3. zmanjšanje normativov časa	5 %	57 ljudi
4. prihranek ljudi zaradi novih naložb		75 ljudi
Skupaj		205 ljudi

Takšno število ljudi potrebujemo glede na normative za doseganje predvidenega obsega proizvodnje (za 15 %).

Večjo produktivnost neposrednega dela ne moremo enostavno iskati v spremembah normativov, ker to v največji meri lahko spremeni % presegevanja ali nedoseganja normativov izdelanih časov, ampak s sistematičnim pristopom k odpravljanju vseh okoliščin, ki zavirajo večjo proizvodnjo. To je osnovna naloga službe za merjenje časov, tehnologov in vodij proizvodnje. Največjo pomanjkljivost za točen izračun predstavljajo ne definirani tehnološki postopki. Tu se moramo v večji meri posluževati podatkov, ki smo jih definirali v pogodbah o dobavi strojev ali z ustrezno tehnično dokumentacijo stroja. Ne smemo akceptirati variante, da mora stroj samo zaradi tega, ker je postavljen v Jugoslaviji, imeti manjši pomik, kot pa če obratuje v Nemčiji. Pri tem moramo upoštevati razlike, ki so objektivne. Kot primer lahko vzamemo čas za malico, ki je pri nas všteti v delovni čas, v nemškem delovniku (šiht) pa je neto 8 ur brez malice. S tem problemom prehajamo že na dodatne čase Td, ki

pomenijo v strukturi norme od 20 % do 50 %. Analiza strukture dodatnega časa (priložena tabela) pokaže, da znašajo dodatni časi 2,5 ure. To dejstvo ne pomeni, da delamo 5,5 ur, ker so določeni dodatni časi nujno potrebni (mazanje, nastavljanje, manjše okvare, menjava rezil itd.), vendar so časi PR, CM in tudi IOP vredni drugačnega tretiranja. Razčistiti moramo nekaj osnovnih dilem o pristopu k delu. To ni strokovna ampak v večji meri samoupravna odločitev. Ali pomeni, da moramo konec ali začetek delovnega časa pričakati pri vratarju ali na delovnem mestu. Ali pomeni 30-minutni odmor za malico še dodatno 10 minut za umivanje rok in hojo do jedilnice. Problemov in dilem pri izkoristku delovnega časa je veliko. Čaka nas strokovno delo — tehnična produktivnost — ki se začne pri konstruiranju izdelka in konča z dostavo materiala na delovno mesto in sprememba odnosa do dela. Cilj 5 % dvigniti produktivnost v neposredni proizvodnji bomo dosegli s kombinacijo obeh. Tako moramo pripraviti ustrezne programe in ukrepe v vseh TOZD.

Glede na primerjavo s podskupino dejavnosti nam to še ne sme biti končni cilj, saj bi za doseganje povprečnega dohodka zaposlenega v panogi SRS morali zmanjšati število ljudi še za dodatnih 100. Vse navedeno velja za lesno industrijo, za gozdarstvo se pripravljajo ločeni predlogi.

4.3. NALOŽBE

Osnovna izhodišča za investiranje v tehnološko opremo je proizvodni program — osnovni in dopolnilni, ki se nanaša na posamezne TOZD v DO Lesna.

Pripomniti velja, da lahko v večini naših TOZD zadovoljimo tehnološke potrebe z nabavo novih strojev in naprav ter z manjšimi adaptacijami dobimo željene rezultate.

Pri tem predstavljata izjemo lokaciji v TSP Radlje in posebno TOZD Nova oprema. V prvem primeru bo treba veliko investirati v energetske naprave, pri Novi opremi pa moramo za sodobno izvozno proizvodnjo zgraditi vsaj 2.000 m² del. površin.

To je le povzetek elaborata Strategija Lesne v spremenjenih pogojih gospodarjenja, ki so ga pripravile strokovne službe za lesno industrijo, za gozdarsko dejavnost pa bomo objavili besedilo v eni izmed prihodnjih števil glasila.



Čeprav takšnih posnetkov nismo vajeni gledati sedaj pozno v jeseni, se nam vendarle zdi prav da se spomnimo vročih dni, ko so kmetje sušili in spravljali seno. Pri Brešerjevih v Razborci pri Mislinji so morali zaradi strmega travnika kar ročno obračati travo. Sicer pa včasih je tudi tako opravilo lepo in zanimivo. Foto: F. Jurač

PONOVNI RAZPIS ŠTIPENDIJ ZA ŠTUDIJ OB DELU ZA ŠOLSKO LETO 1988/1989

1. TOZD Gozdarstvo Črna

- inženir gozdarstva
- organizator dela proizvodna smer

VI. stopnja 1 štipendija
VI. stopnja 1 štipendija

2. TOZD Gozdarstvo Mislinja

- inženir gozdarstva

VI. stopnja 1 štipendija

3. TOZD Gozdarstvo Radlje

- inženir gozdarstva

VI. stopnja 1 štipendija

4. TOK Gozdarstvo Ravne

- inženir gozdarstva

VI. stopnja 2 štipendiji

5. TOZD TSP Radlje—Podvelka

- lesarski tehnik
- lesar širok profil

V. stopnja 1 štipendija
IV. stopnja 2 štipendiji

6. TOZD Žaga Otiški vrh

- inženir organizacije dela—proizvodna smer

VI. stopnja 1 štipendija

7. TOZD TP Prevalje

- lesar tehnik
- organizator dela proizvodna smer

V. stopnja 1 štipendija
VI. stopnja 3 štipendije

8. TOZD Blagovni promet

- diplomirani ekonomist
- zunanja trgov.
- diplomirani ekonomist
- notranja menja.
- ekonomist—zunanja trg.

VII. stopnja 1 štipendija

9. TOZD TIP Otiški vrh

- lesarski tehnik
- inženir lesarstva
- inženir elektro jaki tok
- ekonomist—organiziranost TOZD
- ekonomist—notranja menjava
- višji upravni delavec

V. stopnja 3 štipendije
VI. stopnja 3 štipendije
VI. stopnja 1 štipendija
VI. stopnja 1 štipendija
VI. stopnja 1 štipendija
VI. stopnja 1 štipendija

10. DSSP

- gozdarski tehnik
- inženir gozdarstva
- inženir geodezije

V. stopnja 2 štipendiji
VI. stopnja 1 štipendija
VI. stopnja 1 štipendija

- ekonomski tehnik — 4. let.
- ekonomist—računovodska smer

V. stopnja 1 štipendija
VI. stopnja 1 štipendija

11. TOZD TP Pameče

- lesarski tehnik

V. stopnja 2 štipendiji

12. Delovna skupnost Interne banke

- ekonomist—ekonomska informatika

VI. stopnja 1 štipendija

13. TOZD Nova oprema

- ekonomist

magisterij

Poleg razpisanih mora delavec izpolnjevati še te pogoje:

- da ima najmanj dve leti delovnih izkušenj v Lesni, od tega vsaj eno leto po pravnih pravstvu na takšnem področju dela oz. toliko kot je pogoj za vpis v program, za katerega se želi nadalje ob delu izobraževati ter, da ni starejši od 45 let,
- da uspešno opravlja svoja dela in naloge,
- da kaže nagnjenje za poklic, za katerega se želi izobraževati,
- da dobi soglasje pristojnega organa upravljanja pri udeležencu tega sporazuma, pri katerem združuje svoje delo,
- da z zdravniškim spričevalom dokaže ustrezne psihofizične sposobnosti za izobraževanje ob delu, za delo in naloge, za katero se želi izobraževati, če to zahteva usmeritev, oz. smer izobraževanja.

Delavec z manj kot dvema letoma delovnih izkušenj lahko izjemoma dobi pravico do izobraževanja, če želi nadaljevati izobraževanje v smeri in stopnji, ki je ne moremo zagotoviti s štipendiranjem za delo ali z internim oz. eksternim razpisom za sklenitev delovnega razmerja z delavcem izven Lesne.

Na objavljen razpis izobraževanja ob delu se lahko prijavi vsak delavec v Lesni, ki izpolnjuje pogoje, ne glede na to, pri katerem udeležencu tega sporazuma združuje svoje delo.

Prošnjo s kompletno dokumentacijo kandidati oddajo v izobraževalnem centru najkasneje v 15 dneh po objavi razpisa v glasilo VIHARNIK. Zoper sklep odbora za kadrovsko politiko, ki odloča o izbiri kandidatov na prvi stopnji, lahko kandidati vložijo zahtevo za varstvo pravic pri delavskem svetu udeleženca tega sporazuma, pri katerem združuje svoje delo in sicer v 15 dneh po vročitvi sklepa.

Odločitev delavskega sveta je dokončna.

MIMA PUŠNIK

Sindikata razpravljal o socialni problematiki

Izvršni odbor konference sindikata Lesne je na tretji seji v mesecu septembru razpravljal o problematiki zdravstvenega in socialnega varstva delavcev Lesne, o izplačilu osebnih dohodkov ter o kreditiranju delavcev za nakup ozimnice.

V razpravi se je izvršni odbor osredotočil na vprašanja znižanja bolniškega staleža v Lesni in kako izboljšati življenjske razmere najbolj ogroženim delavcem. Sprejel je predlog strokovne službe, da se vsi pregledi pred zaposlitvijo vršijo v eni ambulanti medicine dela (v tisti, ki je medicinsko oz. strokovno najbolj usposobljena). Za obdobje sistematske preglede pa se bomo dogovorili s SOZD Koroško zdravstvo in skupaj našli ustrezne rešitve. Za sestanek s predstavniki SOZD Koroško zdravstvo je odgovorno vodstvo de-

lovne organizacije. Sestanka se bo udeležil tudi predsednik konference sindikata Lesne in socialne delavke. Na tem sestanku se bomo tudi dogovorili o oblikah sodelovanja za zmanjšanje bolniškega staleža.

Izvršni odbor priporoča osnovnim organizacijam tozdrov, da poskrbijo za brezplačno nabavo ozimnice v višini 200.000 din socialno ogroženim delavcem. Takih je v Lesni 30 delavcev. Predlagal je tudi, da bo najnižji osebni dohodek za mesec september 450.000 din.

Razprava je tekla tudi o predlogu strokovnih služb in poslovnega odbora o izplačilu neto osebnih dohodkov v dveh delih. Po tem načinu bi 95% neto osebnega dohodka (akontacijski delež) za pretekli mesec izplačali od 6. do 10. v mesecu, končni obračun pa izvršili 15. in 26. v mesecu (5% neto osebne-

ga dohodka. Prispevke iz bruto osebnih dohodkov bomo plačevali osem dni po končanem obračunu osebnih dohodkov, med 3. in 4. dnev v mesecu za predpretekli mesec.

Izvršni odbor konference priporoča temeljnim organizacijam, da predlagani način izplačevanja osebnih dohodkov čimprej uveljavijo.

Tudi letos bo sindikat sodeloval pri nabavi ozimnice. Pri Ljubljanski banki, TKB Slovenj Gradec bo najel kredit za ta namen in plačal revalorizacijske obresti. Tako bo kredit za delavce Lesne brezobresten. Maksimalna višina kredita, ki ga delavec lahko dobi za nakup ozimnice je 360.000 din, najnižja vsota mesečnega odplačila pa bo 30.000 din.

Vir: zapisnik konference sindikata Lesne—
I. Robnik



Predlagaj nekaj koristnega

Komisija za inventivno in inovacijsko dejavnost Lesne razpisuje akcijo: Predlagaj nekaj koristnega, ki bo trajala od 1. oktobra do 15. novembra 1988.

Predloge lahko oddate svojemu delovodji, obratovodji, vodji TOZD, animatorju v TOZD, predsedniku osnovne organizacije sindikata TOZD, predsedniku delavskega sveta TOZD ali oddate predloge v nabiralnike, ki so nameščeni v vaših tozdrov. Obrazce oz. prijavnice za prijavo koristnih predlogov dobite na TOZD-u. Pri izpolnjevanju obrazcev vam bodo tudi pomagali.

V akciji bodo obravnavani vsi še nereseni inventivni predlogi. Vsak predlog s smiselno vsebino bo nagrajen s 50.000 din. Realizirani predlogi pa bodo nagrajeni tudi po samoupravnem sporazumu o inventivni dejavnosti.

Domačija Javornik v Črneški gori

Javornikova domačija leži ob gozdni cesti, ki vodi z Dobrave v Črneško goro in Strojno. Javornikova kmetija je v tem kraju poleg Frančnikove in Tičarjeve ter v Strojni Požegove ena najvišjih domačij na n. m. v. 850 m.

Ta domačija ima podobno usodo kot številne planinske kmetije v tem kraju. Že pred prvo svetovno vojno so jo prvotni lastniki prodali veleposestniku, sami pa se preselili v dolino. Tukaj je pravi primer takih domačij. Novi lastniki so nastanili najemnike, ki so bili največ kmečki sinovi, ki so izhajali iz številnih kmečkih družin. Pravili so jim štantmani. Novim lastnikom je bilo največ do gozda, saj so bili ti lastniki največ lesni trgovci ali podobno. Novi gospodarji so opustili vse novine, ki so bile pri vsaki kmetiji in slabo obdelovalno zemljo pogozdili s smreko. Ostali del so dali v uporabo najemniku. Pogodbe z najemniki so bile največkrat dogovor, da so imeli drva, steljo in pašo brezplačno, za najpotrebnejša popravila na gospod. posloplju je skrbel lastnik. Za odškodnino so mu opravljali razna dela: varstvo v gozdu in razna manjša gozdna dela. Včasih je imel tudi izgovorjen kak pridelek. Najemniki so obdelovali zemljo in redili živino, kakor je pač bila številna družina. Če ni bilo stalnega dela na polju, so delali za gospo. V gozdu kot drvarji ali

vozniki, ali se pri drugih sosedih udingali kot taverharji (dninarji). Kjer se je bilo v okolici možno zaposliti, pa so se posamezni člani ali gospodar zaposlili v industriji, otroci in ženske pa so delali doma.

Ko so od Javornika odšli prvi lastniki, se je tukaj zvrstilo več najemnikov iz raznih kmečkih družin, ki so odraščali in si urejali svoje domove, si za dote kupili nove domačije, ali šli za najemnike.

Niso bili redki primeri, da so si pridni in varčni najemniki pozneje kupili tudi kako posestvo.

Pri Javorniku so se še naprej menjavali razni lastniki in najemniki. Po kupni pogodbi iz leta 1921 je prišlo posestvo v last Rudolfa Nötzla in 6. maja 1925 je po kupni pogodbi prišlo v last lesnega trgovca Ivana Veržuna iz Dravograda. Leta 1936 je prišel na Javornikov kot najemnik Prilasnik Ivan, si tukaj uredil svojo družino, nabavil živino. Postavili so mu nov hlev, da je redil 8–12 goved, od tega par volov, ostalo krave in mlado živino ter enega konja. Poleti so pasli po planini po sto ovac, od teh nekaj sosedovih.

Vseskozi so pridno delali, sejali vse vrste poljedelskih kultur, ki so uspevale; še lan za domačo uporabo za platno. Prehrano in obleko so v glavnem pridelali doma. Prilož-



Frečnikova bukev v Črneški gori, foto Matevž Čarf



Javornikova domačija v Črneški gori, foto Matevž Čarf

nostno in pozimi so si denar služili s prevozi lesa v dolino.

Med vojno so se tukaj pojavili prvi partizani. Večkrat so se oglasili kurirji in imeli varno zatočišče. Po osvoboditvi je prišlo Javornikovo posestvo pod agrarno reformo in na osnovi odločbe 12. januarja 1954 se je preknjižila lastninska pravica na ime Ivana Prilasnika.

Po očetovi smrti, leta 1959, je prevzela posestvo vdova Katarina in skupno z otroci skrbela za dom. Ostali so zvesti Javornikovi kmetiji. Sin Ivan se je med tem zaposlil pri Lesni in se poročil. Leta 1978 je prevzel po materi domačijo, to leto so dobili tudi elektriko. Tako nadaljujejo delo svojih staršev. Leta 1980 sta z ženo zgradila novo hišo in si nabavila potrebne stroje, da sta si olajšala delo. Ker zaposlitve ni pustil, večino domačih del opravlja žena Slavka. Sedaj sejata najpotrebnejše in redita po 6 glav govedi. Letos se je gospodar Ivan upokojil, lažje bosta skupaj delala načeto delo: obnovila in posodobila gospodarsko poslopje in uredila pašnike.

Želimo jima dosti sreče na tej planinski domačiji.

Matevž ČARF

Hišni sejem LESNA 1988

Hišni sejem Lesna 1988 bo letos v stalnem razstavnem prostoru tozda Nova oprema v času od 21. 10. 1988 do 28. 10. 1988. Razstavljeni bodo proizvodi vseh finalnih TOZD delovne organizacije Lesne.

Hišni sejem organiziramo zato, da našim poslovnim partnerjem predstavimo proizvodni program, predvsem nove proizvode, oziroma proizvode, katere bomo proizvajali v naslednjem letu. S poslovnimi partnerji — našimi kupci se bomo v času hišnega sejma tudi poskušali dogovoriti o prodajnih koli-

činah za naslednje leto ter zbrati njihove pripombe in predloge glede kvalitete proizvodov in o naših poslovnih odnosih.

Hišni sejem Lesna 1988 pa ne bo namenjen samo našim poslovnim partnerjem — kupcem, temveč bo tudi vsak delovni dan odprto od 14. do 18. ure ter v soboto in nedeljo 22. in 23. 10. od 9. do 14. ure za ostale obiskovalce — prebivalce naše bližnje in daljne okolice. V času sejma bo mogoče naše proizvode (okna, vrata, obloge, sedežne garniture, postelje, vzmetnice itd.) kupiti s posebnim sejemskim popustom.

Filip Jelen

2.7.2. Analiza plačanih ur v lesni industriji v I. polletju 1988

Iz analize plačanih ur ugotavljamo, da smo imeli v proizvodnih TOZD le 45,9 % plačanih ur po normi, z upoštevanjem delavcev v skupnih službah, delovni skupnosti IB in TOZD BP pa le 40,7 %. Plačana dela po času (organizacija proizvodnje, notranji transport, vzdrževalna dela, vodenje podjetja in procesov, tehnične in razvojne službe, finančno računovodske, komercialne, planske in splošne službe) predstavljajo v skupno plačanih urah 42 %, odsotnosti iz dela pa kar 17,3 %. Največji delež odsotnosti iz dela predstavljajo bolezni do 30 dni, saj je kar 125 zaposlenih na dan v bolniškem staležu. Tak obseg bolezni ne moremo vzdrževati na daljši rok.

2.8. UGOTOVITVE IN POVZETEK ANALIZ

1. Naši proizvodi so visoko materialno intenzivni, pri čemer premalo koristimo možnosti za vgrajevanje polizdelkov od kooperantov in tako reagiramo na dogajanje na trgu neelastično. Istočasno pa imamo na zalogi še vedno prevelike vrednosti v reprodukcijskih materialih.

2. Izvozni proizvodi so dohodkovno prenizko pokriti. Vzroke tega pa ni mogoče iskati pri doseženih cenah, ampak predvsem v naših previsokih proizvodnih stroških.

3. Fiksni in relativno fiksni stroški na enoto proizvoda so previsoki, kar onemogoča konkurenčnost na domačem trgu in v izvozu.

4. Delež obresti v stroških je občutno previsok in pomanjkanje lastnih obratnih sredstev ogroža stabilnost poslovanja.

5. Struktura prodajnih poti ni ustrezna (predvsem na domačem trgu) in smo še zmeraj v preveliki meri odvisni od trgovskih organizacij.

6. Kvaliteta naših izdelkov in celotnega poslovanja še ni na zastavljeni ciljni ravni.

7. Celotni prihodek, dohodek in OD na delavca so prenizki za tehnološko naprednejšo proizvodnjo in večjo poslovno učinkovitost.

8. Vlaganje v razvoj, izobraževanje oz. v znanje zaposlenih je prenizko.

3. MOŽNI UKREPI (PRILOŽNOSTI) ZA BOLJŠE POSLOVANJE

3.1. Povečanje obsega proizvodnje

1. Pri iskanju izhoda iz dolgotrajnejše stagnacije na domačem trgu in trenutne cenovne nekonkurenčnosti na tujem trgu smo se odločili za varianto povečane proizvodnje z enakim številom zaposlenih. Predlog ima naslednje bistvene prednosti:

- delo za vse zaposlene v DO brez prostih tehnoloških viškov delovne sile,
- socialna varnost zaposlenih na daljše časovno obdobje,
- korak k svetovni produktivnosti v lesni industriji (merjeno z CP/zaposlenega).

- z dodatnim izobraževanjem delno prestrukturiranje delovne sile, kar pomeni višji izobrazbeni nivo,
- večji izvoz v CP (nad 30 %), kar daje večjo poslovno varno obratovanje DO.

2. Proizvodnjo bomo povečali za 15 % in vso povečano proizvodnjo usmerili v izvoz. Glede na naš sedanji delež izvoza v CP pomeni to ca 70 % povečanje izvoza.

- Ob tej varianti se takoj pojavita dve osnovni vprašanji:
- ali lahko za naslednja leta realno planiramo enako prodajo na domačem trgu, kot jo bomo dosegli v tem letu?
 - ali imamo tržišče za plasma povečanega izvoza?
 - ali imamo kapacitete za povečano proizvodnjo?

Odgovori na to dilemo so nakazani na naslednjih straneh z ocenami naših strokovnjakov, podatki iz strokovne literature in izračuni. V kratkem lahko trdimo: doma bi z našo bistveno povečano maloprodajno mrežo v tem letu (od 6 na 9 trgovin), s polnim aktiviranjem inženiringa in relativno številno potniške mreže morali vsaj toliko povečati naš tržni delež, za kolikor bo realno padla prodaja. V izvozu bomo z novim programom, povečano poslovnostjo, cenovno konkurenčnostjo in podjetniško prisotnostjo na tujem trgu dosegli željene cilje. Povečano pro-

izvodnjo bomo dosegli z delno prerazporeditvijo več zaposlenih v neposredno proizvodnjo, povečano produktivnostjo v neposredni proizvodnji in večjimi vlaganji.

3. Programska usmeritev

Kot je že v uvodu napisano, ima DO Lesna že sedaj relativno sodoben proizvodni program z visokimi kakovostnimi cilji. Vendar se moramo zavedati, da delamo v panogi, kjer moramo stalno uvajati novosti na obstoječih programih in ustvarjati nove izdelke. Naša glavna naloga in imperativ trga v prihodnosti je razvoj, inovacije, kreativnost in ne smemo izgubljati trenutkov za predah. Ne inovativen program in poslovanje, samozadovoljstvo z doseženim, nizko postavljeni cilji preživetja samo s prodajo na domačem trgu, lahko na zelo kratek rok celo povečajo dohodek DO, vendar na daljši rok pomeni to zaostajanje in pot v nekonkurenčnost. Pri tem je izjemno pomembna naloga vodilnega in strokovnega kadra. Vodilni delavci, ki večino svojega delovnega časa porabijo za razmišljanje, kako ne bi izpolnili medsebojno dogovorjene dobave materiala, kako doseči dohodek na škodo druge temeljne organizacije, kako ne izvajati skupno dogovorjene poslovne politike na nivoju DO, kako stalno iskati vzroke za slab rezultat samo v skupnih službah itd., ne morejo svoje delovanje posvetiti glavni nalogi: to je razvoju in racionalnem poslovanju. Zato bomo ob poenotenju razvojnih ciljev morali izvesti selekcijo vodilnega kadra v največji meri glede na njegov prispevek k uvajanju novih programov.

V naslednjem obdobju predlagamo usmeritev v naslednje nove programe:

- finalizacijo oplemenitenih ivernih plošč
- še višji nivo stilnih vratnih kril
- podboji k stilnim vratnim krilom
- finalizacijo furniranih ivernih plošč
- večje predelave lesa v izdelke iz masivnega smreke: profili, plošče, lamelna vrata.
- sedežne garniture in vzmetnice višjega cenovnega razreda
- namenski razrez na žagah z možnostjo dodatnih faz (sušenje, skobljanje, prirobovanje itd.).

3.1.1. PLAN IZVOZA ZA LETO 1989 (konvertibila)

TOZD	plan izvoza v \$		planirano poveč. v \$	indeks 89/88
	1988	1989		
žage in gozdarstvo	625 000	940 000	315 000	150
Tovarna ivernih plošč	2 880 000	4 180 000	1 300 000	145
Tovarna pohištva Prevalje	3 182 000	5 280 000	2 098 000	166
Tovarna pohištva Pameče	2 049 000	3 104 000	1 055 000	151
Tovarna stavb. poh. Radlje	837 000	3 932 000	3 095 000	469
Nova oprema	2 842 000	4 140 000	1 298 000	146
Skupaj	12 415 000	21 576 000	9 161 000	174

3.2. ZNIŽANJE STROŠKOV

3.2.1. Prihranki materiala

Strošek nabavnega materiala v prodajni ceni izdelka znaša od 40 % do 70 % in zato vsak % prihranka pri materialu pomeni praktično 5 % prihranka pri OD. Glede na velikost stroška moramo načrtno pristopiti k optimalni porabi repromateriala. Tu se večkrat srečujemo z miselnostjo, da se lahko največji prihranki dosežejo v neposredni proizvodnji, vendar je ugotovljeno, da se vsaj 70 % prihrankov lahko doseže v fazi konstruiranja izdelka, 20 % pri operativni pripravi dela in 10 % v neposredni proizvodnji. Moramo se zavedati, da nepremišljeno in nenačrtovano varčevanje v proizvodnji lahko zaradi padca kvalitete ali reklamacij pomeni večji strošek. Pomanjkanje strokovnega znanja in inventivnosti nam večkrat onemogočata večje rezultate. Pri konstruiranju sprememb na izdelku moramo upoštevati metode funkcionalno ovrednotene analize. Imamo veliko primerov, ko s ciljem večje kvalitete izdelka vgradimo drage materiale, vendar zaradi malomarnosti pri izdelavi dosežemo nasprotni učinek.

Zavedati se moramo, da samo na zahtevah tržišča in naše tehnologije oblikovan izdelek v kombinaciji z delovno in tehnološko disciplino pomeni realen prihranek na stroških vhodnih materialov.

KADROVSKE VESTI PRIŠLI V TOZD: AVGUST 1988

Priimek in ime — datum nastopa — naloge in opravila, ki jih bo opravljal — organizacija, iz katere prihaja

TOZD GOZDARSTVO MISLINJA

Smolar Marija, 8. 8. 1988, administrativna dela, TOZD Gozdarstvo Slovenj Gradec

TOZD ŽAGA MISLINJA

Planinšec Peter, 1. 8. 1988, lesar širokega profila, pripravnik, prva zaposlitev

TOZD TOVARNA POHIŠTVA PREVALJE

Kogelnik Monika, 8. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo
Burja Branko, 8. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo
Grabner Marko, 10. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo
Mlakar Andrej, 11. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo
Brlizg Danilo, 11. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo

TOZD TOVARNA POHIŠTVA PAMEČE

Janšek Jožek, 25. 8. 1988, pomoč pri stroju, del. zar. za dol. čas

TOZD TOVARNA IVERNII PLOŠČ OTIŠKI VRH

Ravlan Ivo, 23. 8. 1988, lesar širokega profila, pripravnik — določen čas

TOZD BLAGOVNI PROMET SLOVENJ GRADEC

Damjanovič Danilo, 15. 8. 1988, vodja prodaje in odpreme, Edinstvo Skudrije

Bajrami Selver, 15. 8. 1988, sklad. delavec, Edinstvo Skudrije

Duraku Selemjan, 15. 8. 1988, čuvaj, Edinstvo Skudrije

Jovanovski Jose, 15. 8. 1988, prodajalec, Edinstvo Skudrije

Kuzmanovski Petko, 15. 8. 1988, vodja skladišča Edinstvo Skudrije

Ramadan Janus, 15. 8. 1988, čuvaj, Edinstvo Skudrije

Risteovski Cveto, 15. 8. 1988, prodajalec, Edinstvo Skudrije

DELOVNA SKUPNOST ZA OPRAVLJANJE DEL SKUPNEGA POMENA SLOVENJ GRADEC

Kotnik Mira, 1. 8. 1988, vodenje fin. knjig. za skupino TOZD V, Železarna Jesenice

Štornik Ivan, 1. 8. 1988, pripravnik s srednjo šolo, prva zaposlitev

ODŠLI IZ TOZD: AVGUST 1988

Priimek in ime, datum odhoda, dela ki jih je opravljal, organizacija v katero odhaja

TOZD GOZDARSTVO SLOVENJ GRADEC

Smolar Marija, 9. 8. 1988, blag. knjig. in adminst. TOZD Gozdarstvo Mislinja

TOK GOZDARSTVO SLOVENJ GRADEC

Pačnik Peter, 23. 8. 1988, sekač, Rudnik Titovo Velenje

TOK GOZDARSTVO RADLJE OB DRAVI

Jelenko Franc, 1. 7. 1988, revirni gozdar, upokojitev

Rejak Anton, 13. 7. 1988, gozd. delavec

TOZD ŽAGA VUHRED

Kozjak Silvo, 12. 8. 1988, zlaganje žaganega lesa

TOZD TOVARNA POHIŠTVA PREVALJE

Kogelnik Monika, 26. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo

Burja Branko, 26. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo

Brlizg Danilo, 26. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo

Mlinar Simon, 4. 8. 1988, pomožna strojna dela, počitniško delo

TOZD TOVARNA POHIŠTVA PAMEČE

Velebit Rajka, 14. 8. 1988, pomoč pri stroju, določen čas

Štumberger Štefka, 28. 8. 1988, pomoč pri stroju, inv. upokojitev

TOZD TOVARNA STAVBNEGA POHIŠTVA RADLJE—PODVELKA

Miglič Ljudmila, 31. 8. 1988, upr. str. HOLZMA, starostna upokoj.

Helbl Jerica, 21. 8. 1988, pom. pri kuhanju, inv. upokojitev

Zver Dominik, 21. 8. 1988, pom. pri VKŽ, cepilki

TOZD TOVARNA IVERNII PLOŠČ OTIŠKI VRH

Vegi Stanislav, 6. 7. 1988, delavec, lepilničar

Mahmutović Sabahudin, del. pri. iver.

Stjepanović Miladin, 27. 7. 1988, del. pri iver.

TOZD TRANSPORT IN SERVISI PAMEČE

Rošer Bojan, 23. 8. 1988, pralec avtomobilov

TOZD CENTRALNO LESNO SKLADIŠČE OTIŠKI VRH

Draučbaht Marjan, 20. 8. 1988, sklad. del. prenehanje del. razmerja

TOZD GRADNJE SLOVENJ GRADEC

Čamdžić Fahrudin, 26. 5. 1988, gradbeni delavec, v JLA

Ivanović Milenko, 22. 7. 1988, gradbeni delavec, —

Čamdžić Hazim, 24. 8. 1988, gradbeni delavec, —

Dragojevič Ostoja, 31. 8. 1988, gradbeni delavec, inv. upokojitev

DELOVNA SKUPNOST ZA OPRAVLJANJE DEL SKUPNEGA POMENA SLOVENJ GRADEC

Vetih Brigita, 31. 8. 1988, pomoč v poč. domu, del. razmerje za določen čas

Javornik Vera, 31. 8. 1988, pomoč v poč. domu, del. razmerje za določen čas

Kovačič Vojko, 31. 8. 1988, vodja UKV zvez, samostojni obrtnik

TOZD	M	Ž	SKUPAJ
Gozdarstvo Slovenj Gradec	44	3	47
Gozdarstvo Mislinja	46	5	51
Gozdarstvo Črna	129	12	141
Gozdarstvo Radlje	115	26	141
TOK gozd. Slovenj Gradec	33	3	36
TOK gozd. Radlje	30	4	34
TOK gozd. Ravne	29	4	33
TOK gozd. Dravograd	13	3	16
Žaga Mislinja	47	6	53
Žaga Otiški vrh	48	12	60
Žaga Mušenik	33	12	45
Žaga Vuhred	48	10	58
TP Prevalje	84	164	248
TP Pameče	131	151	282
TSP Radlje—Podvelka	179	187	366
TIP Otiški vrh	209	33	242
Gradnje Slovenj Gradec	58	7	65
Transport in servisi Pameče	119	13	132
Cent. les. sklad. Otiški vrh	41	5	46
Nova oprema Slov. Gradec	180	157	337
Del. skup. Slovenj Gradec	78	118	196
Blagovni promet Slov. Gradec	140	88	228
Interna banka Slov. Gradec	5	30	35
	1839	1053	2892

Darinka Cerjak

OSTALI DOGODKI

Janez Šmon 1970—1988



*Kakor biser na obrazu
materi se solza zablesti,
ko povedo ji resnico,
da sinko dragi mrtev tam le-
ži.*

Narava, ki je po svoje ta-
ko lepa, je tudi včasih zelo
kruta. Koliko žrtev je že

pod težo traktorja končalo
življenje? Tisto jutro, 9. av-
gusta je vabilo vroče polet-
no sonce ljudi na delo. Na
Elbačem dvorišču je že za-
brnel traktor in z veseljem
je sedel na njem 18. letni
sin Janezek. Spravljati bi les
iz gozda k cesti, da ga bi
potem oče spravil dalje.

Enakomerno brnenje
traktorja se je razlegalo doli
po Velunskem grabnu in
daleč po gozdovih je odme-
val njegov glas. Že je hotel
zadnjič potegniti les iz goz-
da, a žal tega ni dokončal.

Pod težo traktorja je nena-
doma zmanjkalo trde pod-
lage, presuha zemlja se je
udrla in s seboj potegnili
traktor in na njem Janezek.
Zgodilo se je tako hitro, da
Janezek ni mogel skočiti iz
njega. Traktor se je nato va-
ljal 60 m daleč in žrtev trak-
torja je postal Janezek.

Šmon Janez se je rodil
28. 6. 1970. Na lepo urejeni

Elbači kmetiji je oče Ivan
Šmon videl v sinu nasledni-
ka. V trenutku so ugasnile
vse želje domačih. Smrt je
tako neizprosna, iztrgala je
sina Janezka, starega komaj
18 let.

Obiskoval je lesarsko šo-
lo v Mariboru in jo je tudi
uspešno končal. Bil je štipe-
ndist Vegrada iz Titovega
Velenja, vendar ni dočkal
prve zaposlitve.

Edina tolažba za starše
je, da je mlajši sin le odsko-
čil in ostal živ.

Janezek je bil priljubljen
med Razborčani. Vsi, ki
smo ga poznali, ga bomo
ohranili v najlepšem spomi-
nu.

Družini pokojnika iskre-
no sožalje

Štefka Melanšek

Življenje

*Ko se rodiš, prvič zajokaš v ta svet
in še ne veš, kakšen je naš planet.
Ko potuješ skozi življenje,
ne veš, da te tiho spremlja trpljenje
in čaka v zasedi na tvojo usodo.*

*Dokler te ljubezen ogreva,
je vse lepo, se vse leskeče.
A ko ugasne, se ti stemni nebo,
takrat zorijo sadovi nesreče.
A smrti? Če mora biti, pa naj bo tako.
Saj, ko se ti življenje izteka,
takrat že veš: iz tvojega prahu bo
zrasla nova podoba človeka...*

Skočir Franja

Hvala za pomoč

Ob nenadnem požaru, ki je zajel našo kme-
tijo se iskreno zahvaljujemo za pomoč GD
Ravne, sosedom ter vsem, ki ste nam poma-
gali, da škoda ni bila še večja.

Še enkrat, hvala vsem!

Družina Božank
p. d. TRESK iz Koroškega Selovca

Ignac Prot 1941—1988



V jutru, 23. 6. 1988 je na MELESU zaplapolala črna zastava in nam nemo naznanjala, da se med nas nikoli ne bo vrnil Svitov Naca. Nihče izmed nas ne more brez bolečine razmišljati o sodelavcu, od katerega se nismo poslovili s stiskom rok; kruta usoda ga je, polnega ciljev, želja in delovne

moči, pahnila v večne teme-ne.

Usoda, ta naša čudna spremljevalka, je hotela, da je za posledicami nesreče ugasnilo življenje komaj 47 let starega Ignaca Prota. Nikoli več se ne bo vrnil k Svitov, kjer je zapustil Svitovo posestvo, saj samo pod pojmom ljubezni lahko razumemo njegov boj in vztrajanje na trdi, suhi in strmi zemlji.

Nikoli mu nismo povedali, da ga cenimo kot dobrega sodelavca, polnega toplega človeškega odnosa in da ga imamo radi. Ni te navade med nami. Tega mu tudi nismo mogli povedati ob odprtem grobu. Preveč čudno bi verjetno izzvenele naše besede in pogrebci jih ne bi razumeli.

V spomin pa povemo le to, da smo samo vsi skupaj bili celota.

Sodelavci
TOZD Gozdarstvo
Radlje



ZAHVALA

Ob izgubi našega dragega moža, očeta in dedka Ferda RO-TOVNIKA, rojenega 1. 7. 1918, iz Zaverš pri Mislinji, se iskreno zahvaljujemo za nesebično pomoč, izrečeno sožalje in cvetje vsem sosedom, prijateljem in znancem, DO Gorenje TOZD Štedilniki, DO Gorenje EKO in ZB Zaverše. Posebno se zahvaljuje g. župniku za opravljen pogrebni obred, UPZ Mislinja, Lesni TOZD gozdarstvu Mislinja, govornikom: Jožetu Krajncu, Marjanu Križaju in Ivanu Merzdovniku, sosedom Mrak in Slaniker, družinam Žohar in Ješovnik, ki so nam ob teh težkih trenutkih pristopili na pomoč in nas tolažili.

Žalujoči: žena Vida, hčerke Jožica ter Vikica in Anica z družinami.

ZAHVALA

ob boleči izgubi našega dragega sina in brata Janeza Šmona iz Sp. Razborja, se vsem, ki so ga spremljali na zadnji poti ter mu

darovali vence in cvetje najlepše zahvaljujemo. Prav lepa hvala vsem sosedom, prijateljem, znancem, sorodnikom in vsem govornikom ter gospodu župniku iz Podgorja.

družina Šmon



ZAHVALA

Ob bridki izgubi našega dragega moža, očeta in starega očeta ter brata

MARTINA KOTNIKA Vrhovnikovega očeta iz Kozjaka

se vsem, ki so ga spremljali na zadnji poti ter mu darovali vence in cvetje najlepše zahvaljujemo. Hvala vsem sosedom, posebno Jožetu Jelenku, ki so nam kakorkoli pomagali v najhujših trenutkih. Hvala govorniku Hinku Krejanu za lepo izrečene besede slovesa pred domačo hišo, g. župniku Francu Gornjaku za pogrebni obred ter pevcam za zapete žalostinke.

Žalujoči: žena Antonija, hčerka Štefka, sinova Tone in Hinko z družinami ter sestra Angela.



ZAHVALA

Ob hudi izgubi našega dragega moža, očeta, starega očeta in brata

ALOJZA LAMBIZERJA

Levičnikovega iz Završ nad Mislinjo

se vsem, ki so ga spremljali na zadnji poti ter mu darovali vence in cvetje najlepše zahvaljujemo. Prav lepa hvala Tovarni usnja TOZD Uteks, REK TOZD Transport Titovo Velenje, LEŠNI TOK Slovenj Gradec ter ŽGP Celje. Iskreno se zahvaljujemo vsem sosedom, ki so nam kakorkoli pomagali, govornikom Marjanu Križaju ter Francu Drenu, g. župniku Francu Gornjaku za pogrebni obred ter pevcem Društva upokojencev Mislinja za zapete žalostinke.

Žalujoči: žena Marija, hčerka Olga, sinova Cvetko z družinama ter Lojze, sestre Amalija, Ida, Terezija, Rozalija, Marija in Anica.

Žitna polja

Vdeni makov cvet v moje lase,
popelji me na žitna polja,
da bova poslušala melodijo ljubezni
naslednje pomladi.

Objeta bova stala v tvojem gozdu,
gledala v krošnje mogočnih dreves,
se utapljala v življenju
naslednje pomladi.

Morda pa bom jokala naslednjo pomlad
in ti, moj gorski kralj,
boš hodil po žitnih poljih,
boš poslušal šumenje gozda,
ob mesečini se spominjal
nekega dekleta.

Pa ne boš vedel,
da še vedno joče...

Suzana PRAPER

KRIŽ JE V TEH BREGAČAH

Sonce se nekako noče in noče prikazati iz za oblakov in tako se kljub slabim obetom napotim proti železniški postaji. Na vlaku poklepetava z znancom in že je tu železniška postaja Danijel. Kako da izstopam, me ogori črnolasa gospodinja. Seveda se zapleteva v pogovor in kar naenkrat sva pri njeni kmetiji, ampak moram naprej. Tu je še Ritnik, vzpenjam se v breg in preiščujem, kje vse so se ljudje naselili. Domača hčerka izkopava krompir in mimo nje me pripelje cesta do stavb, obdanih s prelepimi vodenkami, pelargonijami in drugim cvetjem.

Res, tu ne bo nikoli nihče ocenjeval lepote okolice, saj malokoga, razen domačih zanese

v te breg. Malo bolje je, odkar je speljana cesta od Rebernika do Ritnika, pa še ta ni vedno prevozna. Z gospodinjso se zadržim v pogovoru, čeprav me pot žene še naprej, do Rebernika.

Po poti se oziram v gozd na cesto, ker je nekaj migetajočega v njem in kaj vidim: črda gamsov me gleda s skal in prav nič preplašeni niso. Lahko bi rekla, da so radovedni. Takšna sem tudi jaz in tako se kar gledamo. Toda čas gre naprej in prej se naveličam jaz kot pa gamsi. »Oh, saj na naši njivi so tudi kar preveč korajži,« pravi Rebernikova Cilka, ki spravlja pridelke z njive. »Poglejte, kako so mi obzrlji peso in korenje. In tudi praši-

če imamo večkrat v gosteh, pa zadnje čase lisico. Odnese mi je kuro, ki je valila in sedaj lahko vržem jajca kar stran,« je žalostno dodala. Potem sva pogledali njive rži, kjer je tudi toča naredila svoje, na koruzi pa suša.

»Res, križ je v teh bregačah«, mi je kar sam od sebe prišel na misel Kuntnerjev stih in vendar ljudje kar tiho prenašajo svojo usodo.

Ne vedo, da bi lahko bilo drugače. Toda, kje začeti? Kako jim pomagati? Kakor koli se obrneš, ko je pač breg.

Tako sem premišljevala, ko sem se vračala nazaj. Srečala sem prvošolko s težko torbo na rami in si mislila, da bi začeli lahko že pri teh, da bi jim polovico tovora zmanjšali. Ali res nihče nič ne vidi, ali noče videti? Tudi tu živijo ljudje!

Milena Cigler

EKSKURZIJA TAJNIKOV KZS NA KOROŠKEM

V sredo in četrtek 14. in 15. 9., so tajniki KZS iz ostalih slovenskih občin ter predstavniki Zveze zemljiških skup. Slovenije obiskali koroške občine.

Obisk so pričeli v Radljah, kjer so radeljski sodelavci predstavili kmetijstvo te občine in seznanili navzoče o melioracijah, ki se izvajajo na tem področju. Zelo izčrpno je o tem govoril tov. Hedl, vodja pospeševalne službe pri tamkajšnji kmetijski zadrugi.

Dravograsko kmetijstvo sem predstavila med vožnjo skozi Dravograd. Pogovarjali smo se tudi o problemih in težavah, ki jih imajo takšne majhne zemljiške skupnosti.

Veliko stvari jih je zanimalo tudi izven kmetijstva in tako smo bili pripravljeni, da jih obdržimo še kak dan tu, pa oni niso bili za to. Vendar se je drugi dan vse tako zasukalo, da bi bili skoraj prisiljeni podaljšati ekskurzijo.

V Prevaljah so tudi kar tekmovali, kaj vse bi pokazali gostom in tako smo kljub dežju, ki je neprenehoma padal, pripeljali na dvorišče Roka Močilnika, usmerjenega kmeta, ki ima zelo melioriranih površin, kakor tudi pašnik za sezonsko pašo živine. Kljub temu, da je dobil precej sredstev za urejanje zemljišč, pa s položajem kmeta ni preveč zadovoljen in je zaskrbljen glede bodočnosti.

Bolj optimističen je bil Franc Potkovnik z Belšaka, ki nam je prišel nasproti, obsekujoč veje sadnega drevja, saj očitno na njegovem dvorišču še ni bilo takšne »živine«, kot je bil naš avtobus. Poklepetali smo tudi z njegovo ženo in ljubko hčerko ter malim sinkom, ki je začudeno gledal okrog.

Sentanel — turistična vas, kolegi iz Prevalj niso skrivali, da je obisk te vasi bolj reklama za tukajšnje kmete kot prikaz kmetijstva. Nekaterim, ki smo tu večkrat, pa je bilo bolj va-

žno najti nekaj toplega, saj nas je pošteno zeblo in prilegel se je vroči čaj. Pa kaj ko se je spet mudilo.

Slovenjegraški program se je sicer odvijal po načrtih, le avtobus je pričel nagajati. Sreča, da se to ni zgodilo prej, saj bi tako ne mogli videti višinskih kmetij nad Pako, ki so bile res vzgledno urejene. Dež pa je še kar padal in padal in zato so se tajniki sprijaznili, da na Koroškem sonca ne bodo videli. Pravo razpoloženje je dalo kosilo na turistični kmetiji v Brdih, kjer smo se pravzaprav tudi poslovili ob slovenski narodni pesmi, humorističnih vložkih Zorka Kotnika in moji poeziji. Upamo, da smo jim kljub dežju pričarali vsaj malo veselja v njihove vsakodnevne skrbi in težave, ki jih pri KZS nikoli ne zmanjka.

Milena CIGLER



Gobja letina je bila bogata

Pravijo, če je gobja letina dobra, se obeta huda in mrzla zima. Kakšna bo letošnja zima, bomo lahko povedali šele spomladi. Povemo pa lahko, da je letošnja letina gob bila izredno bogata. V pohorskih gozdovih že dolgo let ni bilo toliko gobarjev kot letos. Ivan Černjak in Stanko Založnik iz Mislinja sta bila letos redna gosta pohorskih gozdov. Že dolga leta nazaj nista nabrala toliko gob kot letos. Sama pa pravita, da sta med smrečjem pohorskih gozdov našla kar cele družine gob, Stanko pa celo jurčka-velikana, ki je imel ukrivljeno nogo. Ko ga je dal na tehtnico, se je kazalec pomaknil kar krepko čez dva kilograma in pol.

F. Jurač

ljubljska banka

Temeljna koroška banka Slovenj Gradec

TEKOČI RAČUN PRI LJUBLJANSKI BANKI

Tekoči račun za naše varčevalce ni več novost, aktualne so spremembe, ki poenostavljajo poslovanje.

Višino dovoljene prekoračitve na tekoče račune banka odobrava na osnovi povprečja rednih mesečnih prilivov. Gornji znesek limita je 500.000 dinarjev. Dovoljena prekoračitev velja brez prekinitve z rednim usklajevanjem zneska. Tako odpade skrb in ponovno vlaganje zahtevka za odobritev prekoračitve. Seveda pa je potrebno ob obračunu redno zagotoviti kritje za obresti na najeti kredit.

Novost in ugodnost za tiste dni, ko najbolj zaškriplje, bi rekli opisani spremembi, ki je vsekakor v korist imetnikom tekočega računa.

Brezgotovinsko poslovanje je navada in razvada sodobnega človeka. Korektno poslovanje obeh — bank in varčevalca nam zagotavlja enostavno finančno poslovanje.

Zvonka Štern

Bili smo pri prijateljih v Srbiji

Že nekaj let je minilo, odkar sta krajevni skupnosti Slovenj Gradec in Podgorje podpisali listino o pobratenju med krajevnimi skupnostmi Gornji Milanovec in Markovci Trojstveni v občini Bjelovar na Hrvaškem. Vsakoletna prijateljska srečanja vojaških rezervnih starešin jih povezujejo na vseh področjih družbenega, političnega in kulturnega življenja.

Tudi letošnje šesto srečanje krajanov Slovenj Gradca, Podgorja in Markovcev Trojstveni v Gornjem Milanovcu je potrdilo, da so taka prijateljska srečanja še kako zanimiva in prijetna. Sredi meseca septembra je Integralov avtobus odpeljal krajane Slovenj Gradca in Podgorja na pot Bratstva in enotnosti v Gornji Milanovec. Semkaj so prišli tudi krajani Markovcev Trojstveni iz Bjelovara. Avtobus je v zgodnjih jutranjih urah hitel proti Zagrebu in Beogradu. Voznik avtobusa Jure Vajde iz Dravograda se je skrbno pripravil za dolgo pot in varno obiral ovinke. Ko se še noč ni poslovila od jutra, smo že bili v Zagrebu. Ko so prvi sončni žarki kukali iz za sivih jesenskih oblakov, je avtobus hitel proti Beogradu. Na avtomobilski cesti je velik promet, nekateri vozniki vozijo kot na dirkalni stezi.

Prvi postanek po dolgi vožnji je bil v Sremski Mitrovici. Tu smo si ogledali spominsko obeležje SREMSKI FRONT. Na nekaj hektarjev velikem zemljišču, kjer je skrbno urejeno spominsko obeležje, smo imeli kaj videti. Izpisana so imena borcev sremske fronte, kjer je preko 130.000 borcev dalo svoja življenja. Nekaj po dvanajsti uri smo prispeli v Beograd. Voznik Jure nas je zapeljal na Dedinje, kjer smo si ogledali hišo cvetja. V bližnji restavraciji smo si utešili žejo s pivom in limonado, potem pa smo nadaljevali pot proti Topoli, kjer smo si na Oplencu ogledali mavzolej.

Po ogledu cerkve na Oplencu nadaljujemo vožnjo proti Gornjemu Milanovcu. Nekaj po 17 uri prispemo v Gornji Milanovec. Pred skupščino občine nas je pričakala množica ljudi, med katerimi je bilo veliko starih prijateljev iz časov druge svetovne vojne, ko so bile številne slovenske družine izseljene v Srbijo. Po pozdravnem nagovoru predsednika Občinske konference SZDL Gornji Milanovec, so nas srbski prijatelji vzeli v goste. Nekaj jih je ostalo v Gornjem Milanovcu, drugi pa smo se z avtobusom odpeljali v krajevno skupnost Pranjani. V dvodnevem bivanju pri srbskih prijateljih smo doživljali lepe in nepozabne trenutke, ki nam bodo ostali še dolgo v lepem spominu.

Kaj nas veže?
Ista kapa neba,
katero nosimo nad čelom.
Kri iz skupnih ran.
Leta in mesta v vencu iste trnave in slavne
nam preteklosti.
Kaj nas veže?
Vsako srečanje,
vsaka izgovorjena in neizgovorjena beseda,
vsak kilometer poti,
spomini.
Vsak stisk rok,
prihodnost.
Generacije, katerim vtiramo isto stezo,
zidamo isti most do neskončnosti
Dobro nam došli!
In takšne so bile besede ob slovesu.

F. JURAČ



Srečali so se stari prijatelji



Spominsko obeležje Sremski front



Dobre volje in smeha ni manjkalo

Ko v Koprivni smreka medi

Sončna Koprivna, kot so jo včasih imenovali, leži ob povišju reke Meže s pritokom potoka Koprivna, ki teče proti vzhodu. Reka Meža izvira v Avstriji v Moravci planini. Pri državni meji ponikne in kot močan izvir priteče na površje pod Planinskim travnikom in opuščeno domačijo Kos.

Koprivna je zelo hribovita n. m. v. je najnižja 700 m ob tromeji Bistre, Koprivne in Tople. Druge višje točke so Snežnik 1544 m, Morolčev vrh 1490 m in Govca — vrh Olševe 1929 m. Najvišja obdelovalna zemlja je pri kmetu Jekelnu na 1360 m in nekdanj pod Snežnikom na Opiški planini 1420 m, ter Planinčevi travniki 1310 m. V tem kraju je bilo poleg živinoreje in ovac zelo razširjena setev po novinah, te so bile pri vsaki kmetiji, in so jih obnavljali približno vsakih 10–20 let. Na njih so na golo posekali grmovje, požgali in potrebili ter posejali ozimno rž.

Tukaj je bilo čebelarstvo že nekdanj močno razširjeno, pri vsaki domačiji je bilo po nekaj panjev čebel. Do leta 1930 so prevladovali panji kranjci, le posamezni primeri so bili tako imenovani dunajski panji s premičnim satjem. Po letu 1930 so si nekateri nabavljali tudi AŽ panje. Čebelji pašni pogoji so bili v tem kraju ugodni; na sončni strani Olšave v Mežnarjevem in Janžekovem je bilo dosti spomladanskega resja, ob potokih in novinah leska, vrbe, pa češnje in borovnice, ki so dale čebelarjem največ za spomladanski razvoj. Pravili so, da čebele na borovničevem medu ne sedijo in so v tem času največ rojile. Za borovnicami je cvetel planinski javor, ki ga je tukaj dosti. Po kresu, konec junija, začne tukaj mediti smreka, to je glavna paša, ki traja ob ugodni letini, če so tople noči, tudi do konca avgusta. V času medenja smreke je cvetela rž in planinsko cipreje, ki da tudi cvetni prah. Redkokdaj med tudi macesen, ki ga je tukaj dosti, njegov med pa hitro kristalizira. Za konec paše je bilo po gozdu in robovih jesensko resje in posejana ajda. Ko je bila smrekova paša na višku, so čebelarji okoli Sv. Jakoba 25. julija podrezovali med iz panjev v zadnjem delu, kjer je bil čist med brez zalege. Vedno je bilo še toliko paše, da so čebele do delale satje in si za zimo nabrale zadosti hrane, saj krmljenje s sladkorjem skoraj niso poznali. Za prezimovanje pa je veljalo vedeti, da so imele čebele dovolj hrane za dolgo zimo najmanj 15 funtov, to je ca 8 kg medu.

Pozimi so čebele prenašali na sončne lege, dosti v Mežnarjevo Olševo — včasih pa tudi kar na mirni kraj, na hišna podstrešja. V začetku marca, okrog Sv. Hiligarde, ki čebelarjem vrata odpre, so čebele prenesli nazaj v poletni čebelnjak. Med je včasih imel veliko vlogo v prehrani in zdravilstvu, vosek pa so porabili za sveče in prodajo. V času košnje in žetve je bila zelo priljubljena medica.

Dober in šaljiv gospodar Sopar v Koprivni je na lepo nedeljo pri Sv. Ani povabil tri črnske gospe v goste. Najprej jim je ponudil kislega mleka, nato sveže češnje, ki tukaj poznajo zorijo in na zadnje novega medu v satju. Kaj je potem bilo, si lahko predstavljate.

Čebele so tudi prodajali. Vsako leto je pred poletnim sejmom prišel iz Pliberka medičar. Ta je nakupil v okolici tudi dva voza (ca 60 panjev) čebel, jih odpeljal v okolico Pliberka na ajdovo pašo, da so se pridobile na teži, potem je ves med in vosek porabil v svoji obrti. Naslednje leto, na spomladanski Florjanov sejem, je pripeljal prazne panje nazaj in si naročil za poletje novih čebel.

Med vojno leta 1916 je smreka in pozneje listna mana tako medila, da je bila podrast — praprot in borovničevje vse mastno, da so pravili, da praprot medu. Čebele so te medičarje toliko nanosile v panje, da matica ni imela kam zalegati. Ker se je na jesen med kristaliziral — strdil, so čebele panje zapuščale in zunaj pomrle. Ker je bilo med vojno, sladkorja ni bilo za prehranjevanje, je v okolici veliko čebel pomrlo. Le redki dobri čebelarji so si pridržali po nekaj panjev čebeljih družin. Kar je ostalo v jeseni, je na spomlad močno prerediti griza. Dosti čebelnjakov je ostalo praznih in kar je ostalo, je bilo zelo slabo.

Čebelarji, ki so redili po več čebeljih družin, so skrbeli za lepo urejene čebelnjake, vse panjske končnice so imeli poslikane z različnimi verskimi, zgodovinskimi ali šaljivimi motivi. Zato so skrbeli razni umetniki in tudi dva domača samouka v tem kraju sta bila znana.

To sta bila Podovšenkova Katra in Fajmotov Matevž iz Tople. Ta dva sta upodabljala največ lovske in šaljive motive.

Časi se spreminjajo, domačih čebelarjev je malo. Največ vidiš še propadajoče prazne čebelnjake. Pojavljajo se razne bolezni, ki jih



Stojišča pašnih čebel pri Potočniku v Koprivni, foto Čarf Matevž



Opuščen čebelnjak, foto Matevž Čarf

včasih niso poznali, razen čebelje grize, ki se je rada pojavljala na spomlad, kadar je bila prejšnje leto mana.

Preteklost je zbrisal čas, dosti lepega se je opustilo in življenje gre svojo pot. Smreka pa v Koprivni še vedno medu in daje današnjim modernim čebelarjem dosti kvalitetnega medu. V drugi polovici junija, ko začne v Koprivni mediti smreka, pripeljejo čebelarji na kamionih čebele iz bližnjih in daljnih krajev Slovenije. Kmeta Lipold in Potočnik sta postavila 250 panjev. Tukaj jih pustijo, če smreka dobro medu do druge polovice avgusta, kadar pa na Pohorju zamedu še jelka, prepelejo čebelarji svoje ljubljenske še v Hudi kot in Ribnico.

Če je dobra letina, točijo čebelarji med tudi po dva ali trikrat in to kvaliteten smrekov med. Letos je bila srednje dobra letina. Med so točili v Koprivni največ po enkrat; po 5–10 kg na panj, to je odvisno od moči čebelje družine. Kadar je letina dobra, se trud izplača in so tudi čebelarji zadovoljni.

ČARF Matevž



Potočnikova domačija v Koprivni, foto Matevž Čarf



Čebelarji na pikniku pri Potočniku v Koprivni, foto Matevž Čarf