

● HOJA POVEČUJE PROIZVODNJO POHIŠTVA IZ MASIVNEGA LESA

POMEMBNA POSLOVNA ODLOČITEV

Predolgo smo vztrajali pri proizvodnji obešalnikov s pičlim finančnim izkupičkom

Povečanje zmogljivosti galanterijske proizvodnje s poudarkom na predelavi masivnega lesa v drobno pohištvo so z rekonstrukcijo Galanterije v Podpeči pred vrati. Investicijska ihta je v zadnjem obdobju v lesni industriji Slovenije popustila zaradi splošne gospodarske situacije in precej stihijskega razvoja v preteklosti, ki vodi marsikatero temeljno organizacijo in tudi delovno organizacijo v rdeče številke. Uspešnost poslovanja lesne industrije nazaduje, lesarstvo postaja problematično v družbi kot panoga.

V Hoji povečujemo zmogljivosti ravno v obdobju zmanjševanja fizičnega obsega proizvodnje finančnih izdelkov zaradi omejene in zmanjšane kupne moči vključno z realno pričakovanim in možnim kreditiranjem nakupov doma in v zadnjem obdobju visoko nerentabilnem izvozu, ki se je zmanjševal zaradi dohodkovne nezanimivosti.

Seveda se giblje cikel spremeni- njanja naše zakonodaje hitreje od ciklusa izgradnje tovarne od idej- nih zamisli do začetka obratovanja (čeprav ne moremo biti zadovoljni z našo dinamiko) in v tem pogledu ugotavljamo, da bomo le imeli povečane zmogljivosti v času dohod- kovno stimuliranega izvoza.

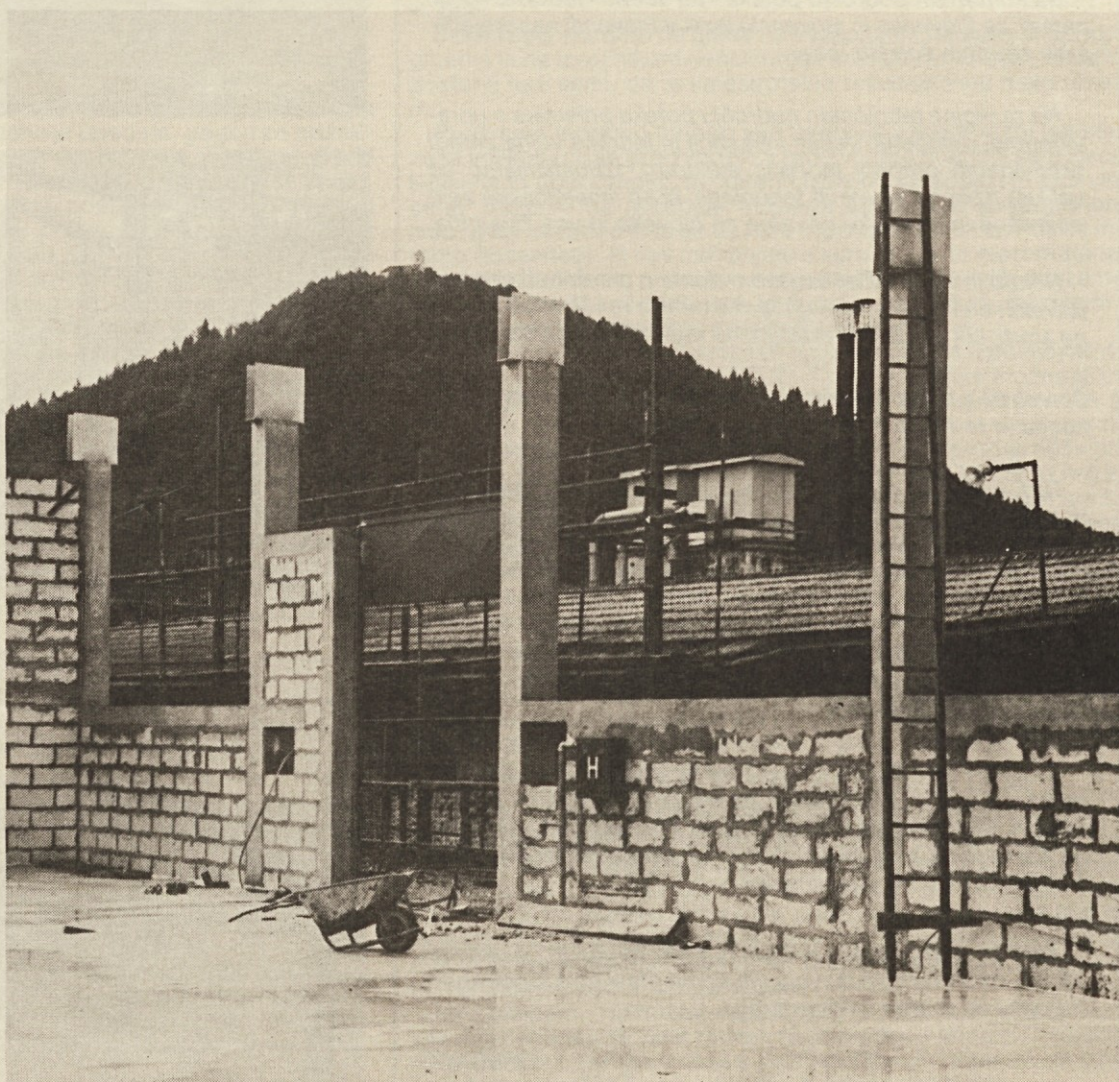
Če ugotavljamo, da je (bo) izvoz enako dohodkovno zanimiv, kot prodaja na domačem trgu in kon- vertibilni izvoz enak klirinškemu, potem bo rentabilnost podpeške proizvodnje v rokah zaposlenih de- lavcev v DO Hoja. Pri tem se vpra- šamo o stopnji definiranosti proi- zvodnega programa in komercialne obdelave trga za proizvodni pro- gram, ki ga bo možno proizvajati na novi tehnologiji. Bližje bomo temu programu, večja bo verjetnost v do- seganju produktivnosti, kakovosti dela in v končnem merilu želeni fi- nančni uspešnosti. Zadnje nagiba- nje na ameriško tržišče, to je k iz- vedbi programa lesne industrije Slovenije za izvoz v Ameriko (poleg letvenega programa in proizvodnje

obešalnikov) pomeni pomembno poslovno odločitev, ki bo omogo- čala postopoma in hitrejšo zmanj- ševanje sedanje serijske proizvod-

nje obešalnikov in porabo najkvali- tetnejšega lesa za izdelke, ki smo jih dolga leta prodajali po nižji ceni od drugih izdelkov iz masivnega

lesa v izvozu. Realizacija tega pro- grama je seveda pogojena z dolo- čitvijo tehnologije in se pri tem la- hko vprašamo, zakaj smo toliko časa vztrajali pri proizvodnji obe- šalnikov s pičlim finančnim izku- pičkom. Sprememba programa je vsekakor boljša danes kot jutri. Z izgradnjo novih zmogljivosti bodo dani osnovni pogoji za prehod na proizvodnjo kakovostnejših in fi- nančno uspešnejših izdelkov.

CIRIL MRAK



Pogled na gradnjo novih prostorov za proizvodnjo pohištva iz masivnega lesa v Podpeči

Na 6. in 7. strani:

**Program ukrepov
za učinkovitejše
poslovanje
DO Hoja**

● NAMESTO UVODNIKA

ČAKAJO NAS VELIKI NAPORI IN UČINKOVITE AKCIJE

Volitve v delovnih organizacijah in krajevnih skupnostih so končane. Volili smo člane samoupravnih organov, člane družbenopolitičnih skupnosti, izvoljeni so delegati, imenovani funkcionarji, vlada je v celoti formirana na vseh nivojih.

Za nami so kongresi družbenopolitičnih organizacij, med vsemi najbolj odmeva mladinski kongres. Vemo torej, kakšne funkcije in vlogo imamo. Potrebne bodo še akcije ter pristopiti k delu in reševanju tekočih nalog za doseganje postavljenih ciljev.

Pa vendar nastane vprašanje sprejemljivosti posameznih ciljev in poti za doseganje teh ciljev.

Na gospodarskem področju govorimo o pogojih gospodarjenja. Lesarstvo se je znašlo v težavah zaradi nepravilnega dosedanjega razvoja, situacija pa se je poslabšala proti koncu preteklega leta in v letošnjem letu zaradi ekonomske neučinkovitosti v izvozu tudi zaradi spremenjenih domačih predpisov.

Na kulturnem področju poteka »še vedno« jedrska vojna zaradi za Slovenijo in slovenski jezik v Sloveniji nesprejemljivih skupnih šolskih jeder.

Na razvojni tehnični področju poteka polemika o upravičenosti določenih večjih investicij in jedrska vojna zaradi predvidenih gradenj jedrskih elektrarn. Izpostavljamo se velikim rizikom razvojnih tehnologij, ki so investicijsko zelo požrešne in ekološko nevarne za človeka in vsa živa bitja.

Nekdo je rekel v Cankarjevem domu o umetnosti gradnje jedrskih elektrarn: »Raje umrem v temi in revščini od naravne smrti, kot pa ob luči in bogat od radioaktivnega sevanja.«

Človek se z bojaznijo sprašuje, ali nam grozi ponovitev Černobila in to v množini.

Tudi v Hoji ne manjka pretresov. Vprašanje je, če se jih dovolj zavedamo. Zaskrbljujoča je stopnja rentabilnosti poslovanja, kot posledica učinkovitosti zaposlenih v DO, fizični obseg proizvodnje se ne giblje v zelenih okvirih, delež izvoza v celotnem prihodku se je zmanjšal, smo pred aktiviranjem nove investicije, izredno je pereča kadrovska problematika, skratka, problemov ne manjka. Od vsega je najbolj zaskrbljujoča premajhna prisotnost in angažiranost pri reševanju problematike.

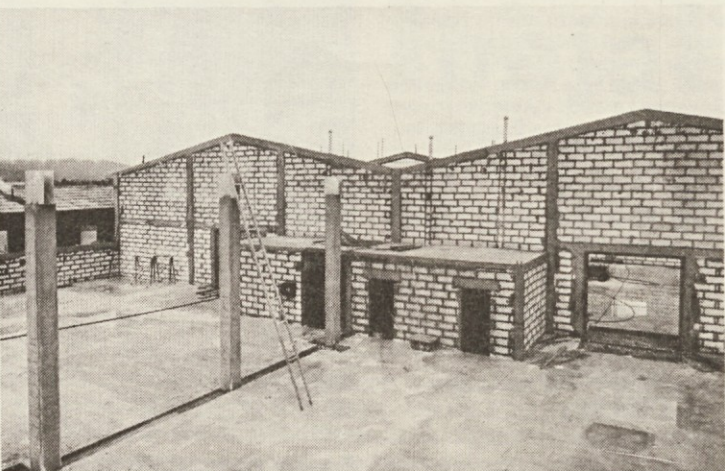
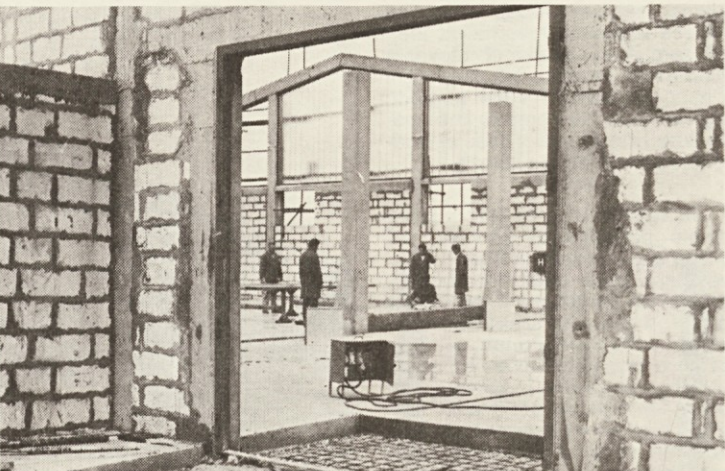
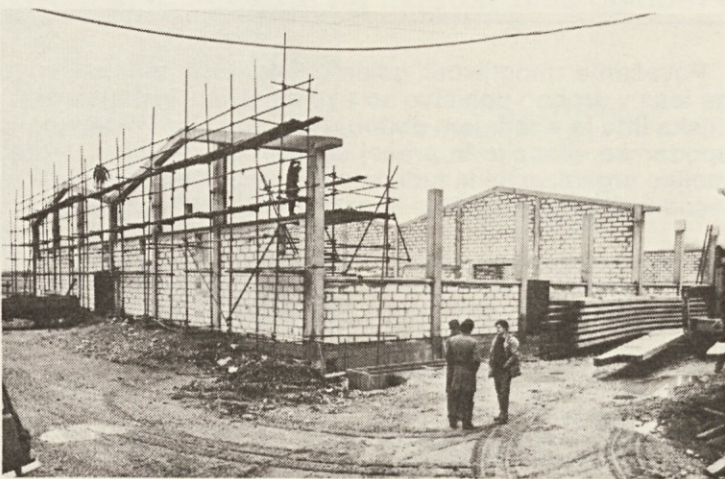
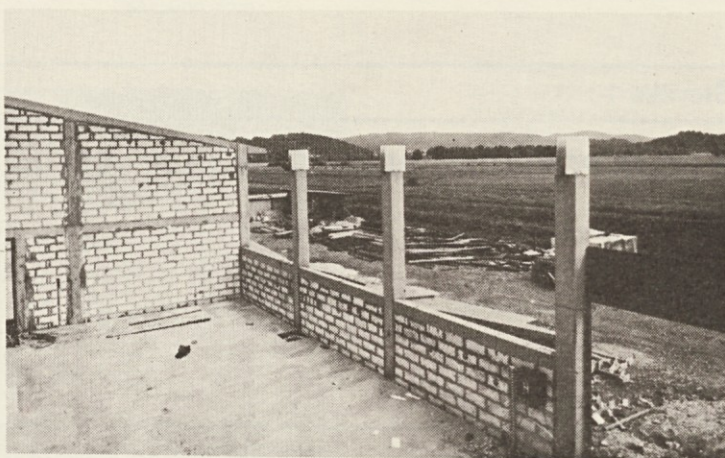
Program ukrepov za izboljšanje poslovanja je v javni obravnavi in vpije po izvajanju. Za izvajanje programa bo potrebnih tudi dovolj ambicioznih ljudi. Pridobivanje ustreznega kadra je še kako aktualna tema in pogoj za uspešno poslovanje delovne organizacije.

Zato bodo potrebni v prihodnje veliki napori in učinkovite akcije, da se bo kolo razvoja gibalo po pravi poti, s potrebno hitrostjo in zeleno učinkovitostjo.

UREDNIK

GRADBIŠČE V PODPEČI

V Galanterji rastejo novi prostori za proizvodnjo pohištva iz masivnega lesa. Objavljamo štiri posnetke s tega pomembnega gradbišča



● KAKO GOSPODARIMO V UNILESU

ZASKRBLJUJOČI ZAKLJUČNI RAČUN

Vseh izgub lani je bilo prek dve milijardi dinarjev, pri čemer sta imela polovico izgub Meblo in Marles

Delavski svet SOZD UNILES, ki je sredi aprila zasedal v eni od najmanjših članic SOZD v IZTOK-u v Mirnu pri Novi Gorici, je posebej ocenil poslovanje njenih članic v preteklem letu in potrdil zbirni zaključni račun SOZD. Zbirni zaključni račun za l. 1985 je izkazal poleg ostalega (glede na leto prej):

- 67 % povečanje celotnega prihodka
 - 75 % povečanje čistega dohodka
 - 93 % povečanje razporejenih sredstev za osebne dohodke
 - 43 % povečanje poslovnega in rezervnega sklada
- in skoraj šestkratno povečanje izgub. Osební dohodki naših delavcev so bili zato dosti nižji od republiškega povprečja in na dnu lestvice naših gospodarskih panog.

Ne glede na to, da so rezultati posameznih delovnih organizacij zelo odstopali od gornjega povprečja, lahko ugotovimo, da je to verjetno najslabši zaključni račun, odkar obstaja SOZD, prav tako pa tudi najslabši rezultati delovnih organizacij, ki so danes vključene v našo SOZD od njihovega nastanka.

Vseh izgub je bilo prek 2 milijardi N din, pri čemer sta imeli polovico izgub Meblo in Marles. Z izgubami pa so poslovale še nekatere TOZD v Lesnini, Novolesu, Liku, Hoji, Iztoku in Javorju. Vse izgube so bile sicer v celoti pokrite z lastnimi rezervnimi sredstvi, z rezervnimi sredstvi poslovnih partnerjev in delno tudi z rezervnimi sredstvi SOZD. Pri tem pa so bila ta sredstva, kakor tudi druge rezerve, v celoti izčrpane in bo zato pokrivanje izgub v bodoče mnogo težje.

Izgube v l. 1985 niso za našo SOZD nobena posebnost, saj so enake pestile tudi ostalo slovensko oz. jugoslovansko lesnopredelovalno industrijo.

Kako to, da imajo lesarji naenkrat tako velike izgube, ko pa so vso povojno razdobje dobro poslovali in se normalno razvijali? Razloge za tako stanje bi lahko strnili v naslednja dejstva:

- znižanje fizičnega obsega proizvodnje in prodaje
- draga najeta obratna sredstva za financiranje poslovanja
- neugodni instrumenti, ki so krojili dohodkovnost izvoza, in
- prepočasno prilagajanje zahtevam domačega in predvsem tujega trga po manjših serijah, visoki kakovosti, oblikovnosti in poslovnosti.

Zaradi močnega upada individualnega in splošnega standarda je doma vse težje prodajati. Investicije upadajo, pogoji za potrošniško kreditiranje individualnih kupcev so tako zaostreni (60 % udeležba, prek 70 % obresti), da prebivalstvo kupuje le še za gotovino. Zmanjšano povpraševanje na domačem trgu je predvsem povzročilo, da se je fizični obseg proizvodnje znižal v celoti za 7,8 % in pri proizvodnji pohištva celo za 14,6 %. Pri enakih stalnih stroških kot prejšnja leta, ko je bila proizvodnja in domača prodaja dosti večja, je to dejstvo najmočnejše prispevalo k tako neugodnim rezultatom.

Visoka inflacija nam je v zadnjih letih močno razvrednotila lastne poslovne sklade za financiranje obratnih sredstev. Če so nam ti pred leti pokrivali še prek 50 % potrebo po obratnih sredstvih, nam danes krijejo le še 14 % teh potreb. Razumljivo je, da smo morali razliko obratnih sredstev »kupovati« v bankah po zelo visokih obrestnih merah in smo samo za razliko med prejetimi in plačanimi obrestmi dali prek 4 milijarde N din, kar je dvakrat več kot znaša naša celotna izguba.

V l. 1985 smo izvozili za 80 milijonov dolarjev in uvozili za samo 27,6 milijonov dolarjev, kar je prav toliko kot leto poprej. Kar 93 % našega izvoza je usmerjenega na konvertibilna tržišča, kjer zaradi velike konkurence zelo težko dosegamo atraktivne cene. Izvozimo 22 % naše celotne proizvodnje in celo 44 % proizvodnje pohištva, kar pomeni, da ima izvoz veliko težo pri ustvarjanju dohodka. Ker so nam bili zunanjetrgovinski instrumenti nenaklonjeni, smo velik del izgube »prigospodarili« prav zato, ker dosegamo z izvozom na konvertibilne trge mnogo nižji dohodek kot pri prodaji na domačem in na klirinškem trgu. Predvsem v II. polletju 1985 je drsenje tečaja dinarja do drugih valut zaostajalo za našo inflacijo. Velike težave smo imeli tudi s kreditiranjem izvoza, predvsem izvoza v ZDA, kjer so močno porasle obrestne mere, pa tudi teh nekaj ugodnejših kreditov ni bilo vedno dovolj, tako da smo morali za pokritje izvoza najemati dodatna zelo draga kreditna sredstva.

Lahko bi rekli, da se je v tem letu dohodkovnost izvoza še bolj zaostрила. Novi devizni sistem, ki velja od 1. januarja t. l., so podprli vsi, samo aktivni izvozniki ne. Ta nam je odvzel devize, s katerimi smo pretekla leta prosto razpolagali, in onemogočil devizno dohodkovno povezovanje s poslovnimi partnerji, kjer smo lahko pridobili še kakšen dodaten dohodek za pokrivanje proizvodnih stroškov, nastalih pri izvozu.

Z izvozom ustvarjene devize moramo sedaj prodajati poslovnim bankam in zanje dobimo dinarje po dnevnem tečaju. Kljub napo-

vedani politiki aktivnega tečaja dinarja do tujih valut in deviz je ta aktivnost sedaj taka, da le pri nemški marki, avstrijskem šilingu in italijanski liri dosega tečaj našo stopnjo inflacije, pri ostalih valutah pa ne. Predvsem je tečaj ameriškega dolarja porasel v dinarjih v enem letu le za okrog 30 %, kar pomeni pri okoli 80 do 100 % letni inflaciji ogromen izpad v dohodku tistim, ki izvažajo v ZDA oz. na dolarske trge. Takega izpada dohodka, ki nastaja glede na leto prej med 30 % povečanjem prihodka in 80 do 100 % povečanjem vseh stroškov, davkov in osebnih dohodkov, seveda ni mogoče nadomestiti s produktivnostjo.

Tudi zvezne izvozne vzpodbude, ki znašajo nekaj odstotkov na uradni tečaj (različno po izdelkih in državah), so se v novem »sistemu« prepolovile, republiške pa so kar ukinili. Izvozne kredite plačujemo sedaj po 51–71 % obrestni meri letno, kar je tudi veliko več kot prejšnje leto. Stroški teh kreditov so posebno visoki v izvozu v ZDA, kjer čakamo na plačila tudi do eno leto.

Predvsem zaradi tako neugodnih izvoznih rezultatov smo samo v naši SOZD ustvarili v prvem četrtletju t. l. prek 3 milijarde N din izgube (kar je 50 % več kot celo prejšnje leto). Izgube so pridelale tudi tiste DO oz. njihovi TOZD, ki tega pojava v svojem poslovanju do sedaj sploh niso poznale, kot n. pr. Novoles, Javor, Hoja. Ne upam si zapisati, kolikšna bo izguba na koncu leta, če se bo tako stanje nadaljevalo in kako naj se pokrije!

Tako »delovanje« novega deviznega sistema povzroča pri (zaenkrat še) nezmanjšanem izvozu katastrofalne izgube in seveda tudi vse posledice, ki izvirajo iz njih (nižji OD, težave z likvidnostjo, zmanjšane možnosti razvoja itd.).

Na posledice slabega delovanja novega deviznega sistema smo opozorili vse najodgovornejše organe v republiki in federaciji, ki so sicer obljubili popravke v korist izvoznikov, do danes pa storili še zelo malo.

Če se bo tako nagrajevanje konvertibilnega izvoza nadaljevalo, potem se štiri desetletja uspešnim lesarjem približujejo najbolj težki časi.

Seveda pa moramo ne glede na vsesplošna neugodna domača gibanja in na izvoznikom nenaklonjen novi devizni sistem marsikaj postoriti tudi sami, da te katastrofalne rezultate vsaj malo ublažimo.

Predvsem moramo mnogo več napraviti v preobrazbi nekatere naše velikoserijske proizvodnje v proizvodnjo manjših serij visoke kvalitete in oblikovnosti, pri katerih izdelkih se dosežejo tudi višje cene. Rezerve na področju boljšega splošnega gospodarjenja niso nikoli izčrpane in tu se da hitro tudi največ iztisniti. Prisiliti moramo dobavitelje, ki nas oskrbujejo s surovinami in reprovornimi, da nam s pretiranim porastom cen ne bodo še nadalje odvzemali velik del dohodka. Gozdarjem, kemičnim, kovinskim, tekstilnim in drugim tovarnam moramo preprečiti navijanje cen.

Moramo pa se bolje organizirati oz. doslednejše izpolnjevati dogovorjene funkcije na nivoju SOZD. Tudi tu so velike možnosti povečanja dohodka, ekonomske in socialne varnosti. Predvsem pri odpiranju novih prodajnih kapacitet in poti doma in v tujini je napravljenega premalo, da bi bila večja sigurnost v prodaji naše proizvodnje, pa tudi zato, da se dosežejo višje cene. Moramo več kot do sedaj napraviti prav na področju skupnega nastopa pri prodaji naših inženiring storitev (opremljanje javnih objektov in prenos tehnologije in sl.). Tu se da več zaslužiti kot z izvozom izdelkov.

Skupne nabave glavnih reprovornih materialov bi lahko prinesle velike koristi, ne samo v nižjih cenah. Zaenkrat so lepi uspehi pri skupni nabavi rezervnih delov iz tujine.

Čimprej moramo uresničiti skupno dogovorjene projekte v prodajno mrežo in proizvodnjo.

Popolno funkcioniranje skupne interne banke lahko bistveno zniža stroške obresti, predvsem pa lahko v času hude nelikvidnosti, ki jo pričakujemo (zaradi velikih izgub), dosti lažje rešuje vse probleme plačilne sposobnosti. Tudi skupen nastop pri bankah in finančnih institucijah doma in v tujini bi lahko tako močni grupaciji in velikim izvoznikom, kot je naša SOZD, omogočil lažje in cenejše financiranje našega poslovanja. Bolje kot do sedaj moramo znati izkoristiti vse proste potencialne naših sredstev z združevanjem znotraj naših delovnih organizacij, posebej pa uporabiti velika sredstva, ki jih dajemo nerazvitim področjem (letno okoli 800 milijonov N din). Prav tako moramo izkoristiti skupne nastope na domačih in mednarodnih sejmih, ter druge skupne predstavitve za to, da dobimo več in boljše kupce.

Le s skupnimi izjemnimi napor, polno odgovornostjo pri izpolnjevanju načrtov na vseh ravneh naše organiziranosti in poštenim vrednotenjem našega izvoza s strani družbenih organov, se lahko izvlečemo iz težke krize, v kateri se danes nahajamo.

MARIJAN PLANINC

● NOV PROIZVODNI ODDELEK

HOJA IZDELUJE IN OBNAVLJA REZILA

DO HOJA »TOZD Galanterija« Podpeč je odprla nov proizvodni oddelek za izdelavo in obnovo – popravila rezkarjev ter brušenje raznih vrst rezil, ki se uporabljajo v lesni industriji.

A. IZDELAVA REZKARJEV:

• Rezkarje in garniture rezkarjev izdelujemo v HSS in HM kvaliteti. Pri obeh izvedbah so rezila naložena na rezkarjevo osnovo. Pri naročilu rezkarjev za strojno obdelavo lesa so potrebni naslednji podatki:

- vrsta rezkarja (brazdni, utorni profilni, garnitura itd.)
- kakovost rezkarja HSS, HM
- mere D (premer rezkarja) B (širina rezila) D (premer izvrtine)
- število vrtljajev v vrt./min.
- smer podajanja (istosmerno ali protismerno podajanje obdelovanca)
- pomik v m/min
- vrsta obdelovanca (vrsta lesa, plošče itd.)
- po možnosti skica profila obdelanca ali vzorec obdelanca
- obdelava (prečna, vzdolžna, kombin.)
- podatki o stroju (pomik ročni – mehanski).

Rezkarje izdelujemo D = do 200 mm premera ter B = do 100 mm širine rezila in sicer: utorne s predrezniki, spahovalne, brazdne, poševne ter profilne rezkarje po naročilu.

B. OBNOVA IN POPRAVILO REZKARJEV

Izvajamo vsa popravila rezkarjev in rezkalnih garnitur, to pomeni, da na obstoječo osnovo rezila naložimo HM ali HSS ploščice in tako obnovimo rezilo.

C. IZDELAVA PROFILNIH SKOBELNIH NOŽEV V HSS IZVEDBI DO DOLŽINE 120 mm

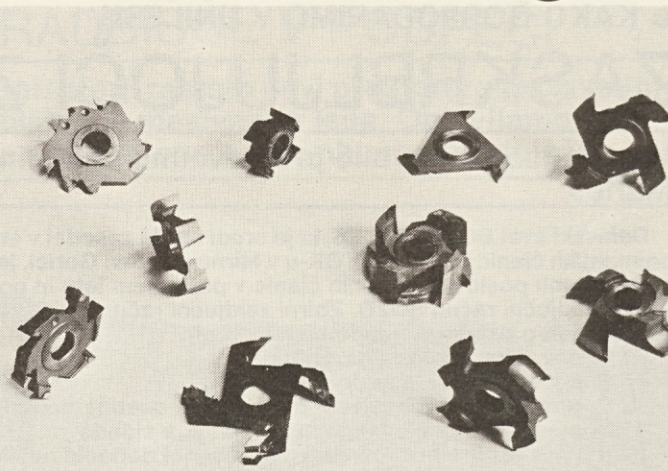
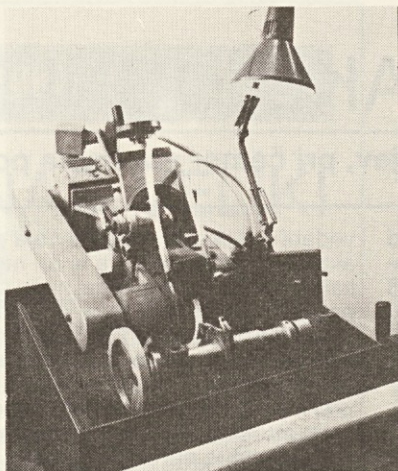
D. LOTANJE IN BRUŠENJE TRACNIH ŽAG DO ŠIRINE 30 mm

E. BRUŠENJE RAZNIH VRST REZIL ZA OBDELAVO LESA:

- skobelni noži do dolžine 600 mm
 - krožne žage HSS in HM do premera 500 mm
 - rezkarji v HSS in HM materialu
- HSS = hitrorežno visoko kvaliteten jeklo
HM = material iz zelo trdih karbidnih delov

Za dodatne informacije se lahko obrnete na DO HOJA DSSS, Langusova 8, Ljubljana, tehnični oddelek, tel. št. 262-671, ali DO HOJA – TOZD Galanterija, Podpeč, tel. št. 766-001.

VLADIMIR SVETE



Nova dejavnost v DO Hoja: proizvodnja in obnova rezil

● PRODAJALNA ZA PRIROČNE IN MANJ PRIROČNE DOMAČE MOJSTRE

TOPLINA LESA, TOPLINA DOMA

Danes pozna svet vsaj deset tisoč načinov za predelavo lesa. Les je izmed vseh za gradnjo primernih tvoriv najlažje obdelovati in oblikovati. Vrhu tega je les lep, topel in živ.

Človek ga noče samo občudovati, temveč ga hoče tudi obdelovati. Pravi mojstri za predelavo lesa so delavci delovne organizacije HOJA, ki je pred kratkim odprla novo prodajalno z velikim skladiščem. Če boste v Hojini prodajalni na Koprski 92

povpraševali po oknih, opažnih deskah za stenske ali stropne obloge, roletah, tramičevju za strešne konstrukcije, montažne vrtnete, tapetniškem programu od sedežnih garnitur do sedežev za poslovne prostore, tem ali onim delom programa Hopo, zlepa ne boste dobili odgovora »nimamo«.

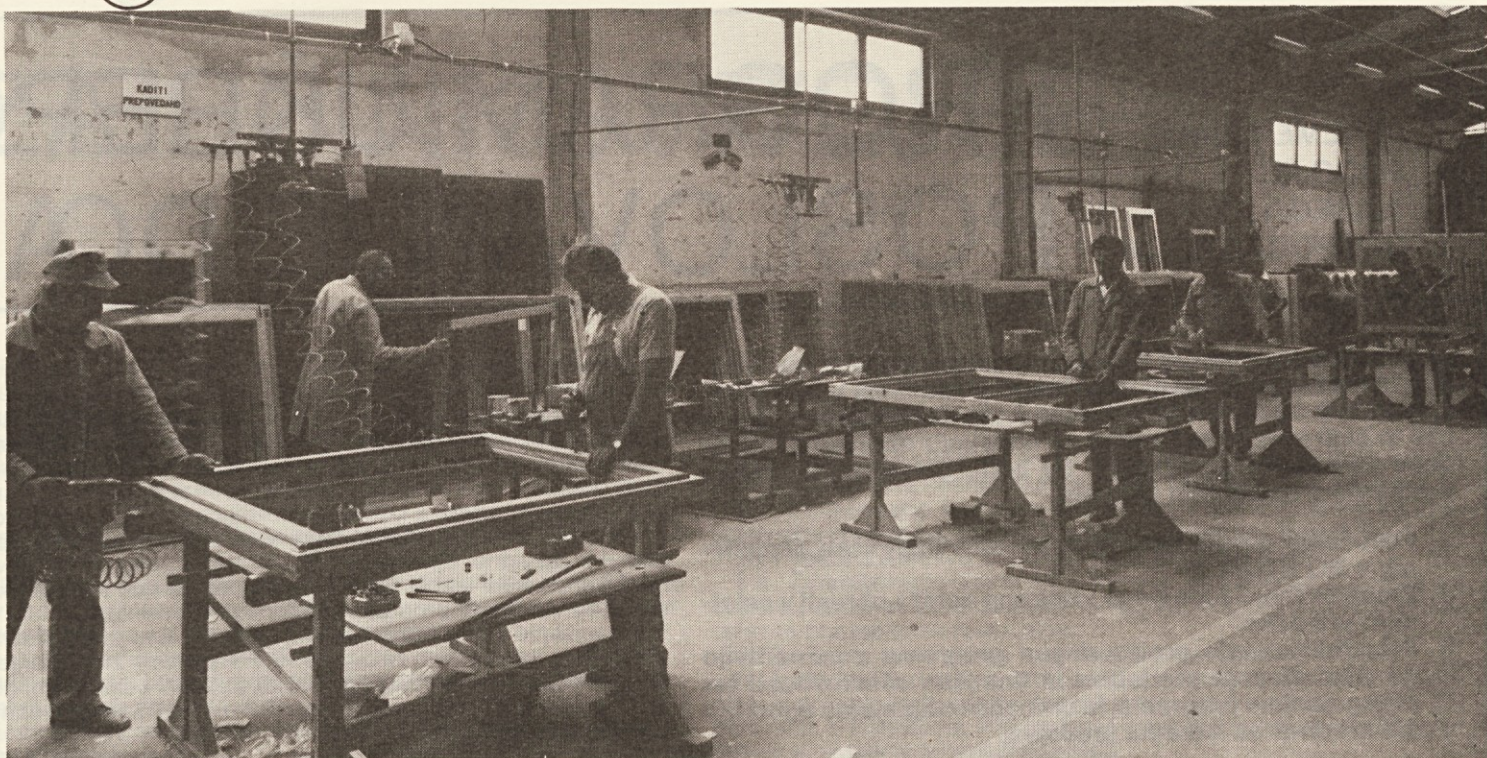
Če tisti hip stvari, ki bi jo radi imeli, ne bo na zalogi, jo bodo naročili. Posebnost Hojine prodajalne so tudi obdelane letvi-

ce. Od vaše spretnosti in domišljije pa je odvisno, ali bo iz njih nastal stolček, zabojček za časopise ali volno, priročna obloga ali pa bodo služile za odkrivanje in spoznavanje lesarskih veščin najmlajših. Od Hojine prodajalne do Naredi si sam je majhen korak. Korak, ki se visoko obrestuje.

Prodajalna HOJA na Koprski 92 je odprta vsak dan, razen sobote, od 6.30 do 14.20, v sredo in četrtek do 17. ure.



Industrijska prodajalna je z leve strani od vhoda v TOZD Stavbno mizarstvo na Koprski c. 92



Kako čimbolj pravilno nagrajevati? Po delu in rezultatih dela! Po... in...

● SISTEM NAGRAJEVANJA PRIPRAVLJEN ZA JAVNO OBRAVNAVO

SPODBUDA ZA BOLJŠE POSLOVANJE

Dan je večji poudarek odgovornosti ter umskemu in fizičnemu naporu

Uveljavljanje novega sistema nagrajevanja v tem obdobju nadaljnega zmanjševanja realne vrednosti osebnih dohodkov in kupne moči in velikih potreb po izboljšanju uspešnosti poslovanja delovne organizacije je nekaj podobnega kot drezanje v srhenje gnezdo. Kljub temu smo se v HOJI odločili za spremembe glede na to, da je sedanji sistem v veljavi že dolgo časa in bo za to primernejše nagrajevanje pomemben stimulans v smeri uspešnejšega poslovanja delovne organizacije oziroma eden od ukrepov za učinkovitejše poslovanje DO HOJA.

V novem sistemu vrednotenja dela smo si postavili za cilj, da je potrebno bolje vrednotiti kreativna in težja fizična dela, manj pa rutinska in administrativna dela. To je sicer primerna načelna opredelitev, ki pa se lahko pokaže v praksi tudi kot dolga elastika. Tako je danega več poudarka na odgovornosti ter umskem in fizičnem naporu. To je doseženo v strukturi vrednotenja kriterijev zahtevnosti z zmanjšanjem deleža delovnih pogojev. Spremembe v vrednotenju zahtevnosti kriterijev so razvidne iz naslednje tabele:

Kriteriji zahtevnosti	Delež kriterija	
	Sedanji	novi
Šolsko znanje	20	20
Funkcionalno znanje	16	16
Programiranost (odgovornost)	7	12
Vpliv na poslovanje	7	7
Umski napor	10	12
Fizični napor	10	12
Delovni pogoji	30	21
Skupaj	100	100

Vse delovne naloge se vrednotijo po metodologiji vrednotenja zahtevnosti dela, ki je usklajena s panožnim sporazumom in predstavlja neko kombinacijo panožnega sporazuma in dosedanje analitične ocene. Vsota vseh možnih točk je teoretično 1000, če bi vrednotili neko delovno nalogo po vseh kriterijih z maksimalno možnim številom točk. Praktično je možno doseči največ 682 točk za najzahtevnejše delo.

Vsa dela v HOJI so grupirana v 32 razredov, kar pomeni od sedanjih 27 povečanje za 5 razredov. Sedanji razpon 27. razreda proti 5. razredu, v katera so bila vsa dela sistemizirana, znaša 1:3,33 in se poveča iz 32. razreda proti 5. razredu na 1:3,92 po vrednosti osnovnih postavk oziroma izhodiščnega osebnega dohodka. Dosedanji teoretični razpon do 1. razreda 1:3,88 se poveča na 1:4,529.

Vse delovne naloge in opravila v DO HOJA so razvrščene v 260 področij dela. Pri tem je treba opozoriti na bistveno spremembo,

ki predstavlja poenostavitev samega vrednotenja in predvsem organizacijske prednosti pri razporejanju delavcev na več delovnih nalog in opravil z isto odločbo, in sicer z združevanjem sorodnih delovnih nalog z isto skupno zahtevnostjo v isto področje dela. Delavec z odločbo upravljavca zahtevnih strojev II. bo lahko opravljal dela na vseh strojih, ki spadajo po zahtevnosti in vrednotenju v to skupino, vendar z možnostjo napredovanja v upravljavca zahtevnih strojev I. oziroma v upravljavca najzahtevnejših strojev. Pri tem je potrebno poudariti, da bo moral delavec imeti tudi vsa znanja, ki so potrebna za opravljanje dela na teh strojih in jih predvideva zakonodaja v zvezi z usposobljenostjo za opravljanje del – izpit varstva pri delu in druge zahteve.

Združevanje delovnih nalog v področja dela je dokaj uspešno izvedeno pri proizvodnih delovnih mestih, kar pa ne velja za režijska dela. Zato bo potrebno razmišljati tudi o bolj splošnih nazivih, ki bodo omogočali večjo fleksibilnost v opravljanju širše palete del glede na dnevno potrebo, ne pa statično opravljanje dela na ozkem delovnem področju z veliko dinamiko obremenitve (razna računovodska dela, administrativna dela...) tudi pri režijskih delih. V prehodnem obdobju bi se morali režijci zapomniti in upoštevati, da delamo tista dela, ki so vsakodnevno potrebna za firmo in ne samo opredeljena dela z odločbo o ozki razporeditvi.

Univerzalna usposobljenost pomeni večjo učinkovitost režijskega kadra, torej relativno zmanjšanje deleža režijskih stroškov, večjo možnost napredovanja, ki je istočasno najbolj pravilna in ekonomsko utemeljena pot za povečanje osebnega dohodka.

Vsi zaposleni v HOJI veliko pričakujemo od novega sistema nagrajevanja. Pri tem ni nobena skrivnost, da pričakuje večina zaposlenih večjo vrednost na istem področju dela. Žal tega večina ne bo deležna, ker spremembe v vrednotenju v takem obsegu niti niso mišljene niti teoretično možne, poleg tega pa bi bili bolj enostaven postopek za doseganje takega cilja povečanje vrednosti točke. Povečanje točke je pogojeno z večjo maso OD, ki jo moramo najprej ustvariti. Velja poudariti da je sedanja vrednost točke previsoka pri sedanjih rezultatih poslovanja. Večjo maso za OD pa bomo ustvarili z učinkovitejšim delom, h kateremu morajo prispevati največ tisti, po številu manjšem številu področij dela, pri katerih vrednotenje relativno napreduje.

Pomembnejše spremembe v OD bodo deležni tisti posamezniki, ki bodo prevzeli odgovornejša, bolj vrednotena in plačana dela in bodo s tem prispevali k povečanju mase za OD, v kolikor bodo delo uspešno opravljali.

Za to lahko rečemo, da bo uspešnost sprememb v vrednotenju zahtevnosti dela v neposredni povezavi z organizacijskimi in kadrovskimi spremembami, ki se morajo odraziti v pravilni razporeditvi usposobljenih ljudi na vseh nivojih zahtevnosti.



• V
SPREMENJENIH
POGOJIH
NAŠEGA
GOSPODARJENJA

PROGRAM UKREPOV ZA UČINKOVITEJŠE POSLOVANJE DO HOJA

Iz analize poslovanja DO Hoja v obdobju od 1983. do 1985. leta in možnosti (pogoji) uspešnega poslovanja v prihodnje z dne 25. 6. 1986, ki sta jo obravnavala, dopolnila in sprejela ožji in širši kolegij kot vodilo za nadaljnjo obravnavo in bodoče delovanje, je razvidno, da bodo potrebne aktivnosti predvsem v naslednjih smereh:

1. Povečanje produktivnosti in učinkovitosti vseh zaposlenih v DO HOJA.
2. Zmanjševanje sedanjega visokega deleža obresti v celotnem prihodku.
3. Prestrukturiranje proizvodnega programa z usmeritvijo na višjo stopnjo predelave in finančne učinkovitosti ter prilagajanjem programa, ki omogoča najemanje ugodnejših kreditov za obratna sredstva.

Končni cilj delovanja vseh aktivnosti je v doseganju stopnje poslovanja v višini potreb po naraščajočih obratnih sredstvih. Tekoče potrebe po obratnih sredstvih bi imeli v letu 1986 pokrite, če bi dosegli višjo stopnjo skladov v celotnem prihodku leta 1983 za 5,3 %, v letu 1984 za 6,6 % in leta 1985 za 10,3 % din, v kolikor bi seveda povečali poslovni sklad namenili najprej za plačilo plasmajev (namesto delno s krediti) in z razliko pokrivali naraščajoče fizične in inflacijske zaloge.

Ker tega dela skladov nismo ustvarili (v prihodnje jih bo pa potrebno) smo najemali kredite za obratna sredstva, ki pa so se odrazili v stroških za obresti leta 1983 4,5 %, leta 1984 5,1 % in leta 1985 8,1 % od celotnega prihodka. Delež teh stroškov se je gibal do leta 1981 od 1,0 do 1,6 %.

Torej so naraščali stroški za obresti progresivno iz leta v leto zaradi nizke stopnje akumulativnosti in z naraščajočo stopnjo inflacije.

Delež obresti za obratna sredstva znaša v prvem trimesečju leta 1986 že 11,7 %, kar pomeni, da je potrebno iskati vzroke v zniževanju stopnje akumulativnosti na vseh tistih področjih, ki vplivajo na povečanje deleža obresti v celotnem prihodku.

Delovna organizacija bi bila stabilna, če bi uspela obdržati nekdanji nizki delež obresti okoli 1,5 do 2,0 %. Za doseganje tako postavljenega cilja pa bo potrebno zboljšati poslovanje na stopnjo, ki omogoča tekoče pokrivanje naraščajočih obratnih sredstev in najti vire za pokrivanje sedanjega manka.

Za izpolnitev prvega pogoja bi morali poslovati v letu 1985 z 10,3 % višjo stopnjo skladov od doseženih 1,7 %. Tako visokega povečanja skladov je razumljivo, da ni možno doseči samo z zniževanjem osebnih dohodkov v celotnem prihodku, saj se je njihov delež zmanjšal s 23,7 % leta 1979 na 14,5 % leta 1985 (delno zaradi spremembe strukture proizvodnega programa in povečanja produktivnosti dela kot posledica boljše tehnologije, organizacije dela in garanja proizvodnih delavcev in predvsem zmanjševanja realnih vrednosti osebnih dohodkov, ki so padli na približno 70 % nekdanje kupne moči) in zmanjševanjem deleža materialnih stroškov z deležem okoli 61 %, ampak imajo pomemben delež tudi obresti za obratna sredstva (že 11,7 %). Te je potrebno obvladovati tudi pri visoki stopnji inflacije, sicer nas bodo požrle. Zmanjševanje sedanjega deleža obresti pa pomeni trdo in disciplinirano delo v smeri večjega ustvarjanja sredstev in pravičnega namenjanja (beri pokrivanje potreb po obratnih sredstvih) tako ustvarjenih sredstev.

Možnosti izboljšanja poslovanja

1. Produktivnost dela

V analizi uspešnosti poslovanja DO Hoja za leto 1985 ugotavljamo, da bi lahko dosegli višjo produktivnost za 4 % z boljšim organizacijskim pristopom, ki se odraža v enakomerni zasedenosti proizvodnih zmogljivosti. Ustvarjanje pogojev za enakomerno zasedenost od komercialnih naročil, priprave pravilne tehnične dokumentacije, preskrbe surovin in repromateriala in ostalih pogojev za nemoteno proizvodnjo pa je naloga predvsem določenih režijskih služb.

Povečanje produktivnosti za 4 % pomeni povečano stopnjo skladov za 1,5 % v celotnem prihodku.

2. Optimizacija zalog

Zaloge materiala in žaganega lesa finalistov so se zmanjšale z 88 dni leta 1981 na 79 dni leta 1985, kar je razveseljivo, vendar so še vedno prevelike za 12,4 %. Žal pa naraščajo že drugo leto zaloge gotovih izdelkov, kar v veliki meri bremeni potrebe po obratnih sredstvih in tekoče poslovanje, v kolikor se prodajne cene ne povečajo za odgovarjajoče obresti za najete kredite. Iz strukture gotovih izdelkov na zalogi je razvidno, da naraščajoče prodajne cene ne dohitejajo obresti, kar pomeni slabši finančni izkupiček na dan prodaje, kot bi bil dosežen v primeru prodaje v mesecu proizvodnje.

Zmanjšanje zalog materiala in žaganega lesa pri finalistih (samo statičnih in nekurantnih zalog) za 12,4 % pomeni zmanjšanje deleža obresti v celotnem prihodku za 0,8 %, posebni učinki pa bi bili doseženi pri zmanjšanju zalog gotovih izdelkov, med katere spada tudi žagan les na žagah.

3. Izboljševanje uspešnosti poslovanja

Izpolnitev pogoja produktivnosti in optimiziranja zalog pomeni takojšnje povečanje skladov za 1,5 + 0,8 = 2,3 %. Tako ustvarjena sredstva bi zmanjševala potrebe po najemanju kreditov za obratna sredstva, kar bi dodatno vplivalo na zmanjšanje sedanjega deleža obresti v celotnem prihodku za 1,4 %. Vrednost tega prihranka se stopnjuje iz leta v leto.

4. Prestrukturiranje proizvodnega programa. Izbira proizvodnega programa, ki omogoča najemanje ugodnejših kreditov in večjo finančno učinkovitost.

Iz strukture proizvodnega programa Hoje za leto 1983 in dejanskih zalog v tem letu je razvidno, da se zaloge vrednostno zaradi inflacije (enake fizične zaloge) bolj povečajo od sklada za poslovni sklad zaradi inflacije. Razkorak se s stopnjo inflacije povečuje in znaša preračunano v deležih manjka v celotnem prihodku

- pri 44 % inflacije 3,0 %
- pri 53 % inflacije 3,4 %
- pri 80 % inflacije 4,3 %.

Zmanjšanje dejanskih zalog na optimalni delež manka zmanjšuje. To pomeni, da delovna organizacija, ki potrebuje za normalno poslovanje določene zaloge, z inflacijo izgublja, kar pomeni, da mora dobiti od družbe določeno vrednost ugodnejših kreditov izpod stopnje inflacije (država jih pokriva iz emisije), ki pomenijo kompenzacijo v zmanjšanih deležih obresti v izračunani vrednosti. Del teh ugodnosti je Hoja izkoristila z vsemi krediti za razliko med obračunano obrestno mero in dejansko stopnjo inflacije. Seveda nastane vprašanje, v kakšni meri smo izkoristili ugodnejše kredite oziroma koliko naša zakonodaja omogoča delovnim organizacijam kompenzacijo odliva zaradi inflacije.

Izračun pokaže, da bi morali v Hoji dosegati delež izvoza v CP okoli 50 % v letu 1985 (namesto 22) pri razliki v absolutni vrednosti obrestne mere 30 %, da bi zmanjšali stroške za obresti v višini ugotovljenega manka povečanih zalog zaradi inflacije.

Seveda se pri tem takoj postavlja vprašanje dohodkovne motiviranosti povečanega izvoza in vzroke danih finančnih ugodnosti pri izvoznih poslih, ki pomenijo prej nadomestilo v nižji ceni oziroma višjih stroških izvoznih poslov, kot pa nadomestilo za pokrivanje inflacijskih vrednosti zalog.

Izvozna uspešnost na konvertibilno tržišče v primerjavi z uspešnostjo na domačem tržišču je bila 15. 11. 1983. leta 102,4 %, leta 1984 je padla na 93,9 %, prvo polletje 1985 na 87,0 %, drugo polletje na 77,6 % in leta 1986 še nižje, uspešnost na klirinškem področju pa se je gibal 141,3 (155,3; 133,7; - leta 1984); 134,5 in 115,0 leta 1985. (GV št. 25 z dne 4. 7. 1986)

Pokrivanje inflacijskih zalog lahko omilimo torej samo do stopnje zmanjšanja zalog na optimalne, sicer pa problem kot tak ostane in

pomeni tekoče povečanje manka obratnih sredstev zaradi inflacije (zmanjšan za prispevek DO k inflaciji), ki bi ga morali (manko) pokrivati z ugodnejšimi krediti.

Za leto 1985 ocenjujemo, da bi morali zmanjšati delež obresti iz tega naslova še za 2,5 %.

5. Drugi ukrepi učinkovitejšega poslovanja

5.1. Selekcija sedanjega proizvodnega programa. Opuščanje kupcev, pri katerih se doseže najnižje (prenizke) cene, opuščanje proizvodnje izdelkov z visoko izgubo, in sicer:

- opuščanje proizvodnje obešalnikov
- opuščanje proizvodnje manj zahtevnih stavbeno mizarskih izdelkov standardnih dimenzij
- opuščanje klasične tesarske dejavnosti, razen v kombinaciji z lepilnimi konstrukcijami



Pohištvo HOPO na bazi letvastega programa in sedežne garniture.

Ali bodo še naši izdelki v prihodnosti?

5.2. Uvajanje kvalitetnejših izdelkov z višjo stopnjo obdelave. Višja kvaliteta naj se odraža v spremljanju novosti na oblikovnem in konstrukcijskem področju ter uporabi sodobnih in kvalitetnih materialov.

Uvajanje masivnega in kosovnega pohištva, letvenega programa in proizvodnje rezil v Podpeči kot delno nadomestilo k sedanjemu programu in kot osnova proizvodnega programa povečanih zmogljivosti v novem delu tovarne.

Uvajanje proizvodnje visoko kvalitetnega stavbnega pohištva za specialne objekte po naročilu in specializirane proizvodnje notranje pohištvene opreme s poudarkom na notranjih vratih izven standardnih dimenzij in konstrukcij in predelnih stenah.

Proizvodnje lepljene konstrukcije in projekta stanovanjske hiše Hoja 900.

5.3. Koriščenje prednosti v izvozu po kooperacijski pogodbi in ustrezem uvozu.

Zaradi blagovne menjave 80 % deleža izvoza odpadejo terjatve do kupcev in s tem v zvezi stroški kreditiranja plačil. Prav tako obstaja možnost takojšnjega uvoza surovin in repromateriala ter možnost povezovanja v reproverigi, v kateri se lahko pojavljamo kot učinkoviti dobavitelji kvalitetnih materialov za izdelavo izdelkov, v katerih se potem pojavlja Hoja kot kupec.

5.4. Prodaja izdelkov kupcem, ki so tudi naši dobavitelji, z enakimi plačilnimi pogoji v obe smeri.

5.5. Spremljanje prodajnih cen vsaj s stopnjo inflacije oziroma naraščanja proizvodnih stroškov z upoštevanjem pogojene povečane produktivnosti zaposlenih, sicer je potrebno napraviti selekcijo proizvodnega programa.

5.6. Povečanje prodaje preko naše industrijske prodajalne. Pri tem je pomembna finančna učinkovitost in gotovinska plačila.

5.7. Povečevanje izvoza in enakomerna rast izvoza zaradi konstantnega koriščenja ugodnejših izvoznih kreditov in stimulacij.

5.8. Tekoča izterjava in skrajševanje plačilnih rokov.

5.9. Zmanjševanje škarta v proizvodnji, stroškov za popravila na objektih, stroškov za reklamacije in napake v tehničnih izvedbah detajlov in uporabljenih materialov.

5.10. Boljše izkoriščanje lesa in repromateriala.

5.11. Izvajanje dodatne proizvodnje v Podpeči; proizvodnje, obnove in prodaje rezil; pohištvene opreme in Stavbnem mizarstvu v sodelovanju s Pohištvo PG; lepljenje lesa; proizvodnja raznih polizdelkov in izdelkov iz lepljenega lesa.

5.12. Izbor pravičnega optimalnega tehnološkega postopka predelave in obdelave do končnega izdelka.

5.13. Investiranje v pripravljene perspektivne proizvodne programe, v načrtovane investicije v okviru realnih možnosti delovne organizacije.

5.14. Racionaliziranje vseh vrst režijskih stroškov.

5.15. Zboljšanje kadrovske strukture zaposlenih.

5.16. Uvajanje stimulativnega nagrajevanja in kadrovanje po sposobnostih posameznikov s poudarkom na strokovni usposobljenosti.

5.17. Boljše izkoriščanje delovnega časa in povečanje učinkovitosti pri delu.

5.18. Uvedba stimuliranja prisotnosti na delu.

5.19. Pokritje dela manka obratnih sredstev iz preteklih let z odprodajo dela osnovnih sredstev kot kompenzacijo za investiranje iz obratnih sredstev v preteklosti oziroma premajhne stopnje akumulacije.

5.20. Povečanje izvoznih vzpodbud, ki bodo dohodkovno motivirale izvoz vsaj za 30 % od sedanjih cen (stimulacije, tečaj, krediti...).

5.21. Povečanje delovanja na področju inovacij.

5.22. Povečevanje internega prometa v okviru DO.

5.23. Obvezna oskrba finalnih TOZD z žaganim lesom.

5.24. Planiranje prodaje, proizvodnje, prilivov in odlivov.

5.25. Načrtno razvijanje kooperacijskih odnosov z drobnim gospodarstvom in obrtno na vseh področjih (finala, vzdrževanje, intelektualne storitve).

REKAPITULACIJA POVEČANJA SKLADOV V CP

	povečanje skladov %
1. Produktivnost dela 4 %	1,5
2. Optimizacija zalog (12,4 %)	0,8
3. Uspešnejše tekoče poslovanje (manjše potrebe po kreditih)	1,4
4. Prestrukturiranje proizvodnega programa, ugodnejši krediti z ustreznostjo izbiro proizvodnega programa in zakonodajo, ki stimulira tako prodajo – upoštevanje optimalne zaloge, ne pa vpliv naše produktivnosti na inflacijo	2,5
5. Drugi ukrepi učinkovitejšega poslovanja (kratkoročnega in dolgoročnega značaja)	4,1
SKUPAJ – potrebno izboljšanje stopnje	10,3

Zaključek

Perspektivno usmerjena stabilna delovna organizacija mora poslovati v spremenjenih pogojih gospodarjenja pri stopnji inflacije 80 % s stopnjo skladov okoli 10 %, da lahko pokriva potrebe po naraščajočih inflacijskih zalogah in ne povečuje deleža obresti v celotnem prihodku. Za doseganje tega cilja bodo potrebni dolgoročni napori v izboljšanju tekočega poslovanja kakor tudi velika disciplina pri določanju namembnosti ustvarjenih sredstev.

CIRIL MRAK

UREDNIK SE POSLAVLJA

Kot urednik glasila HOJA imam priložnost, da se poslovim od sodelavcev v pisni obliki. V HOJI sem bil zaposlen polnih 16 let na raznih področjih delovanja. Nazadnje sem bil v vlogi strokovnega sodelavca v štabni službi generalnega direktorja oziroma njegov pomočnik, kot so znali včasih (v določenih situacijah) nekateri poudariti. Bil sem član strokovnih kolegijev s svetovalno vlogo, odločili so imeli seveda direktorji.

Svetovalna vloga je nekaj takega kot vse ali nič, mi je nekoč v razgovoru povedal neki strokovnjak, moj prijatelj (pa ne iz Hoje). Kadar gre firmi dobro, nisi nič, kadar gre slabo, tedaj si kar na lepem vse. To je tudi bila dokaj natančna definiranost mojega počutja v sedanji vlogi, saj sem te stvari doživljal na lastni koži. Seveda ne vzemimo vsega tega v celoti zares (vsaj ne ob slovesu), precej pa je na tem le resnice. Sicer pa je lepo imeti pomembno in vodilno vlogo (ki je za marsikoga tudi pokvarljiva) v dobro stoječi firmi, čeprav je te lepote in zadovoljstva v zadnjem času vedno manj.

Ob slovesu le ne morem mimo zakasnele rekonstrukcije galanterije v Podpeči, ki poteka sedaj v dokaj težki finančni in gospodarski situaciji. Pogoji gospodarjenja bi bili ugodnejši, ko bi se odločili za rekonstrukcijo Podpeči takoj po končani investiciji v Polhovem Gradcu. Pri konci-

piranju te investicije smo imeli preveč opravka najprej sami s seboj. Temu je sledil pripravljalni čas, ki je pogojen z zakonskimi predpisi in dolgotrajnim postopkom (soglasja, denar) in sama izvedba (izgradnja), ki je sedaj v zaključni fazi. Tako bomo dosegli začetek obratovanja v dokaj neugodnih časih za lesno industrijo. Upamo le, da je spodnja točka interesantnosti že dosežena in se bo (je) krivulja, ki pomeni realne možnosti uspešnega poslovanja, obrnila navzgor in bodo doseženi rezultati taki, kot je bilo zamišljeno pri oblikovanju investicije v samem začetku. Vsekakor se moramo zavedati, da se tudi v kriznih obdobjih investicije ne smejo ustaviti, in da bo naložba s primer- nim angažiranjem tudi upravičena.

Poleg drugih področij delovanja bi omenil samo še urednikovanje glasila Hoja. Kot urednik sem se trudil, da bi bili zaposleni v Hoji čim bolj informirani o dogajanjih in še bolj o predvidenih usmeritvah v bodoče. Kakovost časopisa se ne odraža v zbiranju informacij o preteklih dogodkih, ampak o napovedovanju in načrtovanju prihodnjega razvoja.

Vsem skupaj želim še veliko uspeha in prijetnega počutja pri delu tako v službi kot doma in še posebno pri branju lepe slovenske besede.

CIRIL MRAK

● GOLDSTEIN V KNJIGI »PREDLOG 85«

PLAČE IN NAGRAJEVANJE

Če bi hoteli presekati vozle brezplodnega prerekanja o merilih, točkovanju in nasploh o nagrajevanju, bi se morali po mnenju avtorja knjige Predlog 85 najprej otresti treh temeljnih zablod:

1. zabloda: s kolektivnim samoupravnim odločanjem vseh zainteresiranih je mogoče pravično in gospodarsko učinkovito nagrajevati delo.

Tak poskus smo v takšni obliki prvič izvedli prav v Jugoslaviji, toda življenje ga je demantiralo. Človeška narava preprosto ni dorasla takšni vrsti odločanja o lastnih plačah.

2. zabloda: vsakemu posamezniku je mogoče natančno izmeriti rezultate njegovega dela, njegov prispevek v skupnem proizvodu kolektiva.

Absolutno eksaktnih meril ni, nikoli jih ni bilo in jih nikoli ne bo ter jih zama- iščemo. Možna je le relativna ocena, ki je v enem delu vedno podvržena rela- tivnim človeškim merilom.

3. zabloda: pravično nagrajevanje je sinonim za nagrajevanje po rezul- tati del.

Omenjena pojma je treba jasno raz- zmejiti. Pravično nagrajevanje je znatno širši pojem od nagrajevanja po rezultatih dela. Vsebuje več sestavin, med katerimi nekatere sploh niso eko- nomske.

● OD LETA 1979 DO LETA 1985

GIBANJE REALNIH OSEBNIH DOHODKOV

V drugi številki časopisa HOJA iz leta 1983 smo objavili računske vrednosti realnih osebnih dohodkov od leta 1979 do prvega trimesečja 1983 v DO Hoja, podobna gibanja pa velja-

jo za celotno slovensko gospodarstvo. V spodnji tabeli prika- zujemo izračunane vrednosti do leta 1985 z manjšimi korek- turami v stopnji inflacije od upoštevanje v prejšnjem članku.

Leto	OD Hoja din/mes.	Indeks	Cene na drobno	Gibanje cen stroškov/din	Razmerje
1979	6.593	100,0	100,0	6.593	100,0
1980	8.018	121,6	130,4	8.597	93,3
1981	10.749	134,0	157,8	13.566	79,2
1982	13.493	126,0	129,4	17.541	76,9
1983	16.678	123,6	143,8	25.224	66,1
1984	25.690	154,0	153,0	38.592	66,6
1985	47.566	185,2	180,0	69.466	68,5

Najnižja realna vrednost OD je bila, če je izračun pravilen, leta 1983, in sicer 66,1 % vrednosti leta 1979, potem beležimo rahlo povečanje na 66,6 % leta 1984 in 68,5 % leta 1985. Prav tako je naraščala realna vrednost OD tudi v prvem polletju 1986. Velja poudariti, da poteka še ta skromna realna rast več ali manj v vseh zadnjih letih brez prave materialne računovod- ske osnove kot posledica naše učinkovitosti in danih pogojev gospodarjenja. Kot je bilo možno razbrati iz sredstev javnega obveščanja, so odgovorni predstavniki in organi popustili v ob- dobju volitev in bodo prijeli (že prijemajo) vajeti v roko v smislu omejevanja OD v okviru ustvarjenega dohodka in s primerno zakonodajo, ki bo (če bo) stimulirala ustvarjanje višjega dohod- ka.

Skokec v minimalni realni rasti OD smo si verjetno lahko pri- voščili kot družba tudi zaradi tega, ker smo uspeli reprogrami- rati (odložiti plačilo) zajetnega dela zapadlih kreditov v tem ob- dobju. S tem smo tudi odložili sprejemanje stabilnih pogojev gospodarjenja in preložili breme odplačevanja dolgov v na- slednja obdobja.

Izračun tudi pokaže, da bomo dosegli kupno moč leta 1979 med leti 1997 in 1998, če bo realna vrednost OD naraščala od letos naprej po 3 % letno.

CIRIL MRAK

ČLANI NAŠIH SAMOUPRAVNIH ORGANOV

DELAJSKI SVET DO HOJA

● Galanterija Podpeč

Zupan Silvo
Dvornik Asto
Smole Marija

● Pohoštvo Polhov Gradec

Božnar Srečko
Bradeško Janez
Debevc Franc

● Stavbno mizarstvo

Aleksič Drago
Lunar Srečko
Končan Dominik

● Žaga Rob

Ponikvar Milan
Stražisar Jože
Skof Jože

● Tesarstvo in žaga Škofljica

Ižanec Vida
Korenčič Janez
Modic Janez

● Delovna skupnost

Ivančič Anton
Mole Franc
Polončič Pavel

● DISCIPLINSKA KOMISIJA DO HOJA

Jože Jekovec – zunanji član
Radovan Križman – namestnik zun. člana
Marija Logar – predsednik
Vida Ižanec – namestnik predsednika
Člani:

Božo Rutar – čl. Rob
Andrej Gregorič – čl. Rob
Andrej Zabukovec – čl. Rob
Rozi Svete – Galanterija
Anton Alič – Galanterija
Slavka Jarnjevič – Galanterija
Ivan Hribnik – Pohoštvo PG
Anton Močilnikar – Pohoštvo PG
Martin Malovrh – Pohoštvo PG
Anton Gradišar – Stavbno mizarstvo
Adem Hodžič – Stavbno mizarstvo
Anton Koren – Stavbno mizarstvo
Nikola Cindrič – Tesarstvo in žaga
Marjan Ilič – Tesarstvo in žaga
Stane Miklič – Tesarstvo in žaga
Jana Ahac – Delovna skupnost
Milan Kaplan – Delovna skupnost
Milan Mavsar – Delovna skupnost

● SAMOUPRAVNA DELAVSKA KONTROLA DO HOJA

Kramžar Jurij, Galanterija Podpeč
Ogrinc Vladislav, Pohoštvo PG
Krek Anton, Stavbno mizarstvo
Zgonec Slavko, Žaga Rob
Ilič Marjan, Tesarstvo in žaga
Rožanec Boris, Delovna skupnost

● DELAJSKI SVET SOZD UNILES

Kurent Ivan
Černjavič Bojan
Kolenc Jože
Kozjek Rajko
Zalar Jože

● SAMOUPRAVNA DELAVSKA KONTROLA SOZD UNILES

Rožanec Boris

● ČLANI SAMOUPRAVNE DELAVSKE KONTROLE TOZD

● Galanterija Podpeč

Rutar Nežka
Peterneil Ciril
Jovanovič Zuka

● Pohoštvo PG

Kušar Vinko
Koprivec Anton
Ogrinc Vlado

● Stavbno mizarstvo

Lemut Stane
Botohič Sakib
Keršmanc Anton

● Žaga Rob

Gradišar Viktor
Peterlin Tone
Zgonec Slavko

● Tesarstvo in žaga

Gale Franc
Hitij Ana
Miklič Stane

● Delovna skupnost

Balažič Anton
Ciber Marija
Bončar Jože

● ČLANI DELAJSKIH SVETOV TOZD

● Galanterija Podpeč

Levstek Igor
Lenič Marko
Bovha Tatjana
Doles Franc
Kavčnik Elka
Suhadolnik Janez
Anzeljc Jožefa
Kogovšek Jože
Ljubišič Vera
Smole Stane
Vidmar Ivan
Čuk Ana
Zalar Jože
Smole Marija
Paskvalis Mateja

● Pohoštvo Polhov Gradec

Bradeško Janez
Kržišnik Pavel
Čamernik Franc
Gerjol Franc
Jerovšek Janez
Jankovec Marija
Kučler Lado
Kavčnik Anton
Božnar Srečko
Kozjek Rajko
Malovrh Franc
Raztresen Franc
Setnikar Ivan
Završnik Janko
Debevc Franc

● Stavbno mizarstvo

Perme Jože
Bergant Franc
Golub Drago
Marcola Andrej
Levstik Dušan
Florovič Marija
Škerič Šefko
Karas Božo
Hrovat Henrik
Kozar Milan
Buh Peter
Labernik Ignac

Hrvačanin Brane
Tavželj Janez
Arhanič Tone

● Tesarstvo in žaga

Bilbija Lazo
Hitij Alojz
Jovič Branko
Jakuš Srečko
Kuterovac Mile
Menard Jože
Novakovič Milorad
Petrič Anton
Por Drago
Purkat Marjan
Rugelj Janez
Sečnik Janez
Serajnik Franc
Starič Ivan
Žagar Tomo

● Delovna skupnost

Grm Anton
Humar Savina
Primc Zoran
Komar Darja
Krašovec Veronika
Stanišič Stanka
Bambič Darja
Perme Jana
Florjančič Katja
Gorenc Alojz
Urbančič Franc

IZVOLJENI DELEGATI V SKUPŠČINO DPS

● TOZD GALANTERIJA

1. Šuštaršič Marjan
2. Svete Rozi
3. Jarnjevič Ana
4. Peršin Janez
5. Lenič Marko
6. Vidmar Ivan
7. Alič Anton

● TOZD POHIŠTVO

1. Debevc Franc
2. Kavčič Anton
3. Burjek Helena
4. Hribnik Ivan
5. Malovrh Martin
6. Kozjek Ivanka
7. Dolinar Lojzka

● TOZD STAVBNO MIZARSTVO

1. Perme Jože
2. Lunar Srečko
3. Golub Stane
4. Karas Božo
5. Marcola Andrej
6. Donko Darko
7. Berčon Benetka

● TOZD TESARSTVO IN ŽAGA

1. Levanič Duro
2. Mavri Janez
3. Modic Janko
4. Mujič Enver
5. Murselovič Ismet
6. Repar Janez
7. Zorčič Mirko

● DSSS

1. Hribar Jože
2. Ivančič Anton
3. Krašovec Veronika
4. Majcen Anton
5. Mavsar Milan
6. Miškec Nikola
7. Šuštaršič Majda

● IZVOLJENI DELEGATI V SKUPNO POSEBNO DELEGACIJO V SKUPŠČINO ZA IZOBRAŽEVANJE

● »HOJA« LJUBLJANA

1. Černjavič Bojan
2. Škrjanc Silva
3. Trček Janez
4. Keršmanc Anton
5. Zupan Silvo
6. Smole Marija
7. Božnar Janko
8. Peklaj Alojz
9. Remic Borut
10. Stanišič Stanka

● Izvoljeni delegati v Skupno posebno delegacijo v skupščino za zdravstvo

1. Oblak Janja
2. Stancar Alojz
3. Kolenc Jože
4. Dragulješč Milka
5. Kramžar Jurij
6. Trček Darja
7. Kucler Andrej
8. Madjaroš Bojan
9. Ciber Marija
10. Dolgoš Zdenka

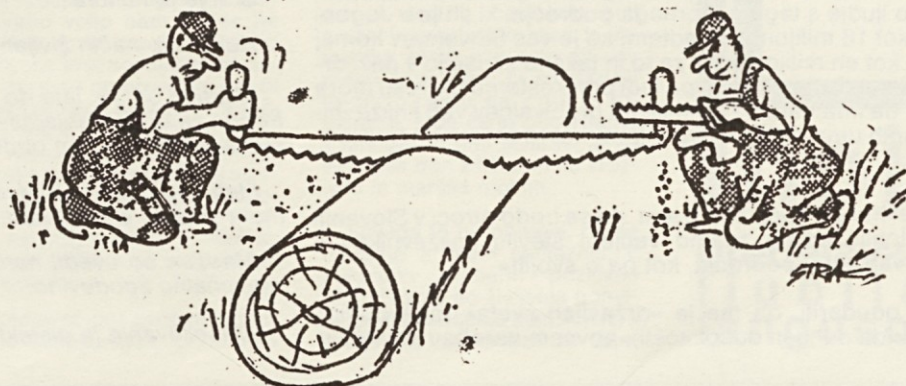
● Izvoljeni delegati v Skupno združeno delegacijo v skupščino za stanovanjsko gospodarstvo, otroško varstvo, socialno skrbstvo, SPIZ in zaposlovanje

1. Murselovič Mustafa
2. Zajc Marija
3. Japelj Anton
4. Dragulješč Miodrag
5. Šrkbec Jože
6. Ljubišič Vera
7. Janša Slavka
8. Marinko Zdravko
9. Florjančič Katja
10. Kavčič Franc

● Izvoljeni delegati v Skupno združeno delegacijo v skupščino raziskovalne dejavnosti, kulture in telesne kulture

1. Pavlinec Milan
2. Žagar Tomislav
3. Marjanovič Vojislav
4. Osredkar Ferdinand
5. Smole Stane
6. Svete Vlado
7. Bradeško Janez
8. Cvar Borut
9. Košak Mihael
10. Grilj Jure

IZPOSOJENA KARIKATURA: Organizacija dela



● IZ NAŠEGA TISKA ● IZ NAŠEGA TISKA ● IZ NAŠEGA TISKA ● IZ NAŠEGA TISKA

LETO KONGRESOV

Na zasedanju zbora združenega dela hrvatskega sabora je delegat Ivan Kovačević zahteval, naj Jugoslavija sprejme zakon o »skupnem radijskem in televizijskem programu v srbohrvaščini«, da bo na tem področju »tako kot v JLA«, kjer se poveljuje v ekavščini, »ki jo vsi razumemo«. Predsednik tega sabora tega prenapeteža ni z ničimer opozoril, da daje protiustavne izjave.

Na nedavnem partijskem kongresu Črne gore je delegat Slobodan Brnović poleg mnogih drugih nemogočih zahtev, zahteval tudi tole: vsi prebivalci Jugoslavije bi morali postati jugoslovanske narodnosti. Tisti, ki tega nočejo, naj postanejo državljani kakšne druge države. Po vsej Jugoslaviji bi uvedli srbohrvaščino, »tisto, ki jo govorijo v JLA«, dovolili še poučevanje angleščine, francoščine in ruščine, druge jezike pa prenehali uporabljati. Ves ta enotnostni red naj bi v Jugoslaviji uvedli centralni komite partije, vojska in milica.

Tudi tukaj obstaja zabeleženo dejstvo, da mu ni nihče vzel besede ali ga opomnil, da razglaša neumne, protiustavne in kaznive ideje, mnogo hujše od tistih, zaradi katerih nekateri sedijo po zaporih.

Kongresi se vrstijo v peklenskem ritmu. Komaj se konča eden, že vznikne drugje nov, svež in optimističen. V enakem tempu izginjajo v pozabo. Tri dni udarjajo s plazom besed, časopisi so polni poročil, govorov, izjav in citatov, po treh dneh je vsega konec, ljudje ne vedo več za kateri kongres je nazadnje šlo, niti kaj so na njem govorili.

Mladinski kongres je v vsem tem izjema. Vročične razprave, nasprotovanja in obtožbe v beograjskem SAVA CENTRU so 12. kongres jugoslovanske mladine dvignile visoko nad raven povprečnega zborovanja.

Tudi mladinski kongres, kot sploh ponavadi kongresi, je lažje občeval na abstraktni ravni, na ravni gesel, parol in idealov (enotnost, bratstvo, Titova Jugoslavija, socializem), v težave pa je prišel, ko je bilo treba sestopiti v konkretnost in se dogovoriti o vsebini teh idealov.

(ODLOMKI IZ ČLANKA V LJUBLJANSKEM DNEVNIKU:

»Naj gre ta kelih mimo mene«, knjige Cirila Zlobca »Slovenska samobitnost in pisatelj«, ki bo izšla jeseni v založbi Tržaškega tiska)

PRAVICA NARODA DO SVOJEGA JEZIKA

»Vsak narod«, je dejal Zlobec, »mora imeti možnost, pravzaprav pravico do šole v svojem jeziku«.

Gradjanin sveta Srbislav Jugović, učitelj u mirovini mu odgovarja: »tako kot postavljate vi (C. Zlobec) to vprašanje, bi pomenilo, da so ljudje s tega govornega področja, ki jih je v Jugoslaviji več kot 18 milijonov, medtem, ko je vas Slovencev komaj nekaj več kot en milijon, krivi za to in takšno situacijo v naši državi. Vsakemu izobrazencu, pa tudi preprostemu človeku mora biti jasno, da ima narod z 18 milijoni prebivalcev več književnikov in drugih umetniških ustvarjalcev, kot to zmore enomilijonski narod.

Torej se morate sprijazniti s tem, da se bodo otroci v Sloveniji in Makedoniji učili o znatno večjem številu književnikov s srbsko-hrvatskega področja, kot pa o svojih«.

Moram poudariti, da me je »državljan sveta« (pseudonim nima kaj prida duha in duhovitosti), povsem narobe razumel in

še slabše prebral. Njegov komentar me je prepričal, da o stvarnih, resničnih problemih govorimo lahkotno, laično. Strah me je ob misli, da še zmerom obstajajo takšni »državljeni sveta« po naših šolah, čeprav se tolažim z upanjem, da jih je večina že v pokoju.

Zakaj se nam zdi, da je pozitivno, napredno in pametno prav tisto, kar v obdobju med obema svetovnjima vojnima kritiziramo in prikazujemo kot veliko zablodo meščanske družbe in kot enega od razlogov, zaradi katerih je staro Jugoslavijo tako malo ljudi in narodov občutilo kot svojo pravo domovino?

V svoji zunanji politiki si prizadevamo za svobodo in neodvisnost vseh narodov iz vsega sveta, pa čeprav so številčno »manjši od Slovencev« in na mnogo nižji kulturni in civilizacijski ravni, toda doma bi zelo radi vse premešali kot »pasulj v loncu«, tako da bi se nihče več ne prepoznal. Ne terjajmo rešitve, ki so (če naj ponovim neko svojo izjavo ob prvem predlogu jeder), sramota za tiste, ki jih predlagajo, in ponižanje za tiste, ki so jim namenjena.

Za Slovence so programska jedra – celo njihova najnovejša verzija – zadeva, o kateri je že razpravljati žalostno. Nehajmo že enkrat z vsemi mogočimi kombinacijami, ker se že predolgo vedemo kot najbolj neodgovorni sejmarski mešetarji! Čas je, morda celo zadnji trenutek, da prepustimo besedo razumu.

... Mislim, da so nasprotja, ki nas omejujejo, eksistencialne, temeljne, civilizacijske, ekonomske, kulturne in značajske narave. Skratka: v krizi, ki nas je zajela, nas mučijo vsa dotlej latentna nasprotja.

Zavedajmo se namreč, da šteje zveza komunistov komaj 10 odstotkov jugoslovanskega prebivalstva. In če mi ne bomo znali reševati nacionalnega vprašanja pravilno, se nam bo dogajalo, da bo prevzel skrb za nacionalno zavest kdo drug.

Skupna programska jedra so »jedra zla«.

Jezik, literatura, zgodovina, v precejšnji meri zemljepis in jbrž še kaj so, čisto preprosto povedano nacionalni predmeti in o njih se nimamo z nikomer kaj pogovarjati. In ne drugi z nami.

RAZMIŠLJANJA PISATELJA BOJANA ŠTIHA

V Državni založbi Slovenije pred slovenskim kulturnim praznikom.

(Kultura naj ne bo enodnevna muha, ampak vsakodnevna potreba).

Branje je kultura

Kultura je način življenja

Mladina od 10. leta do mature mora prebrati vse, kar je potrebno za oblikovanje osebnosti. Zgradba bralčevega občutka sveta nastane v tem obdobju, naprej se samo dopolnjuje.

Mature nimamo več, toda potreba po branju je ostala. Branje mora izhajati iz radovednosti.

Madžari so uvedli namesto zgodovine delavskega razreda nacionalno zgodovino.

Odseljevanje je dialektično doseljevanju.

• IZ GLASILA TOVARNE LEK IZ LJUBLJANE

ŽELITE, DA BI BIL SVET BOLJŠI?

Znano je, da negativni občutki kot na primer zaskrbljenost, pripomorejo k hitrejši obolenosti. Pozitiven odnos do življenja kot nasprotje negativnim občutkom, zelo pomaga pri premagovanju bolezni in drugih problemov. Vsak človek potrebuje »določene vzpodbude« za dobro počutje. Kaj je vzpodbuda? Reči nekemu na primer, da izgleda dobro, je vzpodbuda, ali reči nekemu, da ga imaš rad. Tudi to je vzpodbuda.

Včasih se nam stvari v življenju obrnejo popolnoma na glavo, nikogar ni, ki bi nam v najtežjih trenutkih pomagal. Toda, če imamo dovolj moči in volje, da se izkoplamo iz lastne »negativnosti«, tudi, če še s tako skromno mislijo kot lahko bi bilo še slabše, a hvala bogu ni. Presenečeni boste, kako se lahko stvari obrnejo na boljše. Tak pozitiven pristop oziroma pozitivno razmišljanje lahko prenese mo na vsa življenjska doživljanja. Vzemimo za primer žensko, ki preživlja krizno obdobje v svojem zakonu. Ali naj pripomore k propadu zakona s tem, da še bolj udriha po svojem možu in s tem izraža izrazito negativen odnos do njega, ali pa naj o vsej stvari dobro premisli, izloči dobro od slabega, se osredotoči na prvo in zgradi pozitiven odnos do moža. Če se potruži to uresničiti, bo ugotovila, da bo tudi njen mož postal počasi manj negativen do nje. Če se potrudita oba partnerja, bo odnos še lažje popraviti. So stvari v življenju, iz katerih je dosti težje pobegniti kot iz zavoženega zakona. Na primer bolezni, nesreča, hude denarne težave, ti problemi se ne nehajo kar sami od sebe. Naučiti se jih moramo obvladovati. Toda kako?

Odgovor leži v našem pristopu k stvarim; če lahko premagamo naše negativne občutke – strah, živčnost, odpor... lahko premikamo gore. Seveda ni lahko. Niti se to ne da naučiti čez noč. Pozitiven odnos moramo gojiti skozi vse življenje.

Negativnost moramo enostavno zamenjati s pozitivnostjo do vsega kar nas obdaja. Vsakdo izmed nas ima včasih negativne misli. Mnoge so posledica doživetij v otroštvu, mnoge posledica stresov, bolezni in različnih tragičnih doživetij. Številni negativni občutki in vzorci so v naši podzavesti, za njihove vzroke ponavadi niti ne vemo. Ko je bolezen posledica naštetih negativnosti, je preobrat na pozitivno stališče lahko življenjsko delo, seveda s pomočjo raznih terapij, ki delujejo na nezavedni osnovi. Večina od nas pa lahko z lastno voljo odstrani negativen odnos. Vzemimo za primer osebo, ki jo je, kot radi rečemo, življenje povozilo. Svoj neuspeh pripisuje državnemu sistemu, slabemu šolstvu, neučinkoviti vladni ureditvi – čemurkoli, kar se ujema s podobo o samem sebi kot žrtvi. Če ta odnos tudi uradno prevzame kak državni organ, se bo negativni vzorec, ki dopušča nespoštovanje ali odpor do drugih ljudi in prenašanje krivde za svoj lasten neuspeh na družbene oziroma politične okoliščine, so tla plodna za negativne odnose. (Na ta način je postal razisem politično opravičljiv.) Tudi zavist in pohlep postaneta tako zakonita osnova za sebične zahteve.

Postavimo zdaj vso stvar na nižjo raven, na raven posameznika: vzemimo nekoga, ki nikoli ne premore dobre besede za ostale ljudi, nič mu ni prav, v trgovini goljufajo, telefoni ne delajo dobro, mladi so danes nemogoči...

Vsi poznamo koga takega. Nekaterim je takšno večno nerganje težko poslušati, drugi pa se vse bolj vključujejo vanj. Na tak način postaneš, še preden se prav zaveš, nergač in zavistnež tudi ti. Previdno torej! Ali se vam zatrese brada, ko vidite krasno vilo? Ste med tistimi, ki mislijo, da so si jo lastniki pridobili na račun drugih? To je negativno razmišljanje!

Vsi imamo dneve, ko nam gre vse narobe. Včasih ne vemo ali bi se jokali ali smejali. Moj svet je, smejte se! Vaša nejevolja lahko pritegne nase le še več težav, predvsem zaradi odziva, ki ga vzbujate v drugih. Vzrokov za slabo voljo nam danes ne manjka: dinar ima vse manjšo vrednost, brezposelnost narašča, izvoz se ne povečuje kot bi se moral, cene bliskovito naraščajo, plače so nizke in še in še. Kar slišim vas kako pravite: no in, kako je to mogoče rešiti s pozitivnim razmišljanjem? Odgovor je lahko! Če hočete spremeniti svet, začni pri sebi. Resnične spremembe se začnejo pri posamezniku.

Umetnost pozitivnega odnosa je izpostavljati, poudarjati

svetlo, pozitivno plat. Presenečite podatke, da veliko »negativcev« ne mara samega sebe. Napake, ki jih iščejo v drugih, so pogosto odsev njihovih lastnih pomanjkljivosti. Veliko tega izviraja iz nemogočih pričakovanj, ki so nam jih zadali v življenju starši, učitelji, prevladujoče družbeno ozračje, meje posameznikovega razumevanja samega sebe in še in še. Takšni vplivi onemogočijo človeka, počuti se nemočnega, celo krivega pred samim seboj. Poleg tega pripomorejo k lastnemu nezadovoljstvu tudi reklame in televizija. Ni težko se počutiti nezadovoljnega s samim seboj, ko si soočen s skrbno izbranimi lepoticami v reklamah. Seveda ne veš kako izgledajo doma v navijalkah ali kakšno smetišče imenujejo dom. Z vsem tem navideznim bliščem ne preseneča podatek, da sta najbolj razširjeni lastnosti danes zavist in samoobrambni rek: saj se ne izplača. Oba sta negativna. V konceptu pozitivnega razmišljanja ni idealen pristop v tem, da bi skušali biti kar najbolj podobni slabim kopijam reklamiranega videza, temveč kako bi postali boljši mi sami. To je nekaj, kar nam reklame ne morejo dati. Po tem, ko ste odvrgli navlako negativno razmišljanja, spoznajite svoje lastne prednosti in kaj lahko naredite z njimi.

Pravilo številka ena v smeri pozitivnega razmišljanja je sprejeti odgovornost za svojo lastno usodo. Sprejetje odgovornosti sicer ne bo olajšalo bremena težav, s katerim se vsakodnevno srečujemo, olajšalo pa nam bo reševanje problemov. Oseba, ki se zaveda meja svojih zmognosti, ima dosti več priložnosti narediti kaj iz svojega življenja kot nemočen posameznik, ki zvrča vso krivdo na druge ljudi ali pa na sistem.

Pogosto začnejo ljudje razmišljati pozitivno šele, ko jim odvzamemo nekaj, kar se jim je zdelo samo po sebi umevno, na primer zdravje ali ljubljeno osebo. Takrat začnemo ponavadi razmišljati o duševni strani življenja. To morda pojasnjuje dejstvo, da so ljudje, ki so preživeli hudo bolezen ali tragičen dogodek v družini, čestokrat bolj srečni in umirjeni kot tisti, ki jim manjka samo nov avto ali nov pralni stroj. Tisti, ki so izkusili revščino, vedo, da v njej ni romantike, toda če jo primerjamo z mnogo hujšimi stvarmi, je živeti vsak dan s fižolom na krožniku le manjša motnja.

Seveda to ne pomeni, da se moramo z vsem sprijazniti. V nekaterih primerih pozitivno razmišljanje do življenja pomeni sprejeti življenje tako, kot je, v drugih pa vzbudi izziv za spre-

membe. Pomembno je torej dvoje: nadzoruj svojo lastno usodo in, če ti kaj ni všeč, to spremeni! Predebel? Shujšaj! Premalo denarja? Zasluži ga z dodatnim delom!

Pozitivno razmišljanje pomeni tudi prenašanje le tega v življenja drugih ljudi. Pri tem zadoščajo že majhne stvari. Verjemite, da je pozitivno delovanje ali odnos nalezljiv. Na primer, ko nekdo črni sicer uspešno osebo – klasičen primer družbene negativnosti – ne udriha po njej še ti, namesto tega poudari, da je za nekatere ljudi življenje navzven sicer neverjetno gladko, vendar ne vemo skozi kakšne težave so se morali prebiti, da so se dokopali do takega uspeha. Težave in borbe, ki se je negativci, potuhnjenci ne bi nikoli lotili. Pozitivno razmišljanje je uspeh sam po sebi, deloma zato, ker pozitivcem noben napor ni odveč, medtem ko se negativci nenehno sprašujejo, ali se izplača in deloma zato, ker ti že vedenje o tem, kaj hočeš doseči, lahko pomaga, da to tudi dosežeš.

Ustvarjalna in pozitivna misel je vezana na ljubezen in željo dati življenju in ne nenehno jemati in zahtevati. Pozitiven odnos do življenja daje ponavadi tudi pozitivne rezultate. Večna zaskrbljenost je utrujajoča in z njo skoraj nikoli ne rešimo problema. Reševanja se lahko lotimo z različnih zornih kotov odvisno od posameznikovega prepričanja: kakorkoli že, nedvomno je, da prijateljski, ljubeznivi in sproščeni ljudje privlačijo druge ljudi in dobro voljo. Prijaznemu nasmehu in prijazni besedi se je skoraj nemogoče upreti. Kaj je lahko še bolj pozitivno? Pozitivna misel je prav to: nasmeh, ki osvaja svet, prej ali slej se bo vrnil tudi k tebi.

(Iz glasila LEK Ljubljana)

hojal
predelava lesa
ljubljan
langusova 8

hojal
predelava lesa
ljubljan
langusova 8

BODICE

Pri vsej tej nesnagi v našem okolju ni prav nič čudnega, da mnogi nimajo čistih računov.

V trgovinah je vedno več praznih polic. Te čakajo na obljube.

Včasih smo potrošili več kot smo imeli, zdaj pa potrošimo več kot – nimamo!

Že zdavnaj smo ugotovili, da smo pet minut pred dvanajsto, a vse tako kaže, da se je ura ustavila!

Eni živijo od minulega dela, drugi od tujega dela, tretji pa od slabo opravljenega dela!

Imamo nezakonito bogatenje, toda tudi nezakonito revščino.

Naše plane smo postavili na visoko raven: v oblake!

Izmed vseh delovnih časov nam najbolj ustreza skrajšani delovni čas!

Pred volitvami je bila v bazi gneča, po volitvah pa na položajih!

So tudi takšni, ki so včasih vzdihovali ob lopati, zdaj pa ob mikrofону!

V borbi proti zgrešenim investicijam bo treba ustaviti proizvodnjo temeljnih kamnov.

Nekatere stvari so tako očitne, da je najbolje o njih molčati.

Profesionalci smo v zadolževanju, amaterji pa v odplačevanju.

Svetla prihodnost je tako daleč, da se raje oziramo v svetlo preteklost.

Tudi pri tako velikih količinah vin težko pridemo do resnice!

Sadje raste pri nas od spomladi do jeseni, potem pa mu cene rastejo do spomladi.

Podpisanih imamo mnogo sporazumov, a bi jih morali tudi prebrati.

Tisti, ki se pri nas učijo na napakah, bi morali plačati šolnino.

Pri iskanju poti je preveč – stranpoti!

Vedno bolj je obdavčeno delo. Mar ni že čas, da bi obdavčili tudi govorjenje!

Preveč govorimo in premalo odgovarjamo!

Delavski razred je najbolj bogat, kajti vse račune plačuje – on!

Kaže, da za dirko cen še vedno nismo določili, kje je cilj!

Eni so tako redoljubni, da sleherni dan prihajajo z enako zamudo na delo!

Mnogi bi šli za devize na kolena, za dinar pa se še premakniti nočejo!

Veliko je zaposlenih, le dela jih bolj malo.

Lenuhi niso nič krivi, ker niso nič naredili!

Upravičeni so dvomi, kajti preveč je dvomljivih!

NASMEJTE SE



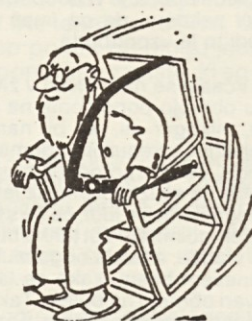
BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



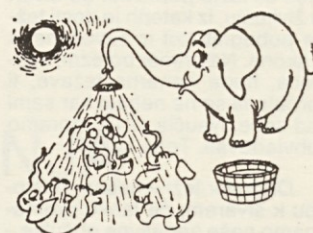
BREZ BESED



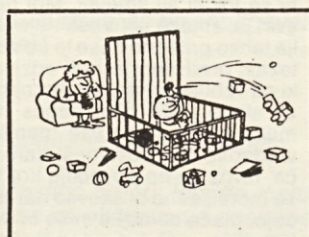
BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED

hoja

glasilo delovne organizacije »hoja« Ljubljana



»HOJA«, glasilo kolektiva HOJA - predelava lesa, Ljubljana, Langusova 8 — odgovorni urednik: Ciril Mrak — uredniški odbor: Peter Hafner, Slavko Zgonc, Ciril Mrak, dipl. ing. Albin Metez, dipl. ing. Bojan Černjavič, Anton Gabrovšek, Silvo Zupan — naklada 1200 izvodov — oproščeno prometnega davka po sklepu pristojnega organa št. 421-1/72 — Priprava za tisk: Dnevnik — BEP. Tisk: Univerzum, Parmova 39, Ljubljana