



naši rezultati in pot naprej

Devetmesečni obračun je sicer že nekoliko oddaljen, vendar pa je vsebina tega vendarle še kako aktualna. Direktor DSSS, Andrej Kirm, je strnil pogled obračuna v naslednjem prispevku:

LIKVIDNOST

Likvidnostno stanje se nam še naprej popravlja. Likvidnostni količnik se je izboljšal za 21 odstotkov z ozirom na 30. junij (polletni obračun) in kar za 60 odstotkov glede na stanje ob koncu lanskega leta. To je doseženo na račun veliko manjših zalog, predvsem gotovih izdelkov pa tudi ostalih zalog. Zalog je za 36 odstotkov manj, kot jih je bilo konec leta, od tega pa je za kar 71 odstotkov manj gotovih izdelkov v primerjavi z enakim obdobjem, nedovršene proizvodnje je manj za 15 odstotkov in zalog surovin za 12 odstotkov. Vendar pa je treba ob tem povedati, da je sicer ob izboljšanju količnika likvidnosti ta še vedno pod 1, kar je njegova standardna vrednost, če je DO likvidna. Odgovor na to,

kako je ob tolikšnih prizadevanjih in končno tudi ob določenih vidnih uspehih ta količnik še vedno pod 1, je v tem, da nimamo lastnih obratnih sredstev. Dokler teh ne bomo imeli, bo količnik likvidnosti izražal minus.

In kako naprej? Kratkoročni ukrepi so tako rekoč že izčrpani in lahko rečemo, da so dali svoje uspehe. Dalje je vrsta na dolgoročnih ukrepih, ki pa so tesno povezani na razvojni program, ki naj bi dal veliko odgovorov, kako naprej.

BILANCA STANJA IN USPEHA

Dosedaj smo krivili bilanco uspeha, da ne ponuja ekzaktnih rezultatov poslovanja. Letos je bil opravljen prehod na fakturirano realizacijo, kar povzroča nerealno določanje bilančnih pozicij — tako stanja kot uspeha. Razlog je v tem, da je v bilanci uspeha prikazan dohodek v višini izdanih faktur kupcem. Te so dosedaj vsebovale pričakovano infla-



v današnji številki

- Kakšni so naši rezultati nazaj in kakšna je ocena za naprej?
 - O Labodovi reklami v Kvizkoteki
 - Naša mnenja se dotikajo podjetništva
 - Razpisujemo lepe nagrade za najboljše predloge o tem, kako bolje izkoristiti našo strojno opremo, ostanke, znanje...
 - Informacija o ceni smučarskih kart in možnosti zimskega letovanja
 - Društvo onkoloških bolnikov nam je poslalo prispevek o tem, kdaj je pacientka pri operaciji dojke upravičena do nadomestila za telesno okvaro
 - Nekaj prispevkov iz tozdog
- Pa še kaj...

Čestitka

Ob prazniku naše domovine si zaželim vse najboljše — toda to vse najboljše je v različnih predelih Jugoslavije različno sprejeto, različno razumljeno. Zato taka želja ne zaleže kaj dosti. Pa si zaželim ob letošnjem prazniku veliko novih, zdravih vetrov, ki bodo razbistrili poglede, ki bodo pred vsemi drugimi poudarki vendarle dali prednost poti v resnično demokracijo, v stabilnejše gospodarstvo, poti v sodobno življenje, v Evropo... v novo jugoslovansko pomlad.



cijo, ki je pa kupci niso plačali, saj so jo plačilni pogoji nevtalizirali. To pa povzroča v bilanci uspeha prikazane boljše rezultate, kot dejansko so. Zaradi naraščanja inflacije in s tem pričakovane deleža iz tega naslova na naših računih ter zaradi močne odpreme v septembru je v bilanci stanja zelo narasel izkazan delež terjatev. Podatki v strukturi bilance kažejo, da je ta znašal 30.12.1987 16 odstotkov, 30.6.1989 prav toliko, sedaj, ob devetih mesecih, pa je v višini 28 odstotkov.

NAŠE KALKULACIJE, PLAČILNI POGOJI

Kot smo si zastavili v sanacijskem programu, smo zasledovali načelo, da morajo biti skozi kalkulacije stroški vedno pokriti. To nam je uspelo, vendar pa sedaj obstaja bojazen, da bo trg te cene vse težje priznaval. V našem interesu je - predvsem zaradi likvidnosti, da ponudimo izdelke po naši, proizvajalčevi ceni in da so ti plačani v roku do 30 dni. Na samem začetku takega pristopa ni bilo kaj dosti poslušnih trgovcev za ta način prodaje, moramo pa reči, da se je to zanimanje začelo v zadnjem času izrazito večati. Vedeti pa moramo, da bomo bilanco ob letu sklenili le, če ne bomo prodajali pod določenimi kalkulacijami, saj si zniževanje pod lastno ceno ne moremo privoščiti. Tudi iz tega naslova moramo terjatveni rok skrajšati, da bi se naša likvidnost še nekoliko popravila. Čeprav pa moramo ob tem izreči tudi bojazen, da se bo zaradi naraščajočih zalog gotovih izdelkov po septembru stanje lahko spremenilo v slabšo smer. Povedati moramo tudi, da se je v septembru in oktobru povečalo število kupcev, ki ob plačilu odbijajo skonto, ker je pač roba plačana pred plačilnim rokom. V prvi polovici leta je bilo teh plačil le 2%, na koncu avgusta se je povzpelo na 6%, v septembru že na 15,5% in v oktobru celo na 22%. Ker je skonto plačilo pred rokom, nam to pozitivno vpliva na likvidnost.

NOVI POGOJI PRI ZAVAROVANJU PLAČIL

Z ukinitvijo zakona o zavarovanju plačil je na finan-

čnem področju precej zmede, saj ni več tako varnih instrumentov za zavarovanje plačil, kot so bile nekdanje menice. Za te je jamčila poslovna banka. Med sedanjimi oblikami imajo največjo garancijo akceptni nalogi, narašča pa delež virmanov, plačljivih na dan zapadlosti. To povzroča težave, saj vsi kupci ne spoštujejo dogovorjenih terminov. Prav zato morajo naše službe in še posebno saldakonti bdeti nad temi gibanji in takoj reagirati. Povečalo pa se je tudi število terjatev. Torej smo morali precej poostrižati ažurnost.

Gibanja so v tesni povezani z gibanjem nivoja zalog. Ker so se te v devetih mesecih znižale in se je naša likvidnost popravila, je tudi nižje stanje kreditov. Trenutna ocena teh kaže zadovoljivo sliko. Bistveno višji krediti pa bi bili, če bi poslovili s takim nivojem naložb, kot je to bilo v preteklih obdobjih. Vedeti pa tudi moramo, da samo nižje stanje kreditov na žalost ne govori tudi o stabilnosti našega finančnega stanja. Stanje kreditov torej ne odraža premoženjskega stanja podjetja, ki pa se še ni izboljšalo.

IZVOZ

Izvozu je bilo namenjenih veliko kapacitet. Od tega smo imeli za 9% več konvertibilnega izvoza kot lani. Tako visok delež izvoza narekuje posvetiti temu področju posebno pozornost. Kot smo že pisali, smo se odločili za močnejše organizirano izvozno službo, ki bo speljevala izvoz tudi neposredno in ne le prek posrednika, kot sedaj. Zavedati se moramo, da temu plačamo 5% izvoznih provizij, kar ni majhen denar. Torej z neposrednim nastopom na trgu, to pa bo moč doseči z okrepljeno in z znanjem podkovano službo, si obetamo nadaljnje uspehe na tem področju.

PROIZVODNJA

Ob vplivih na devetmesečni rezultat, pri čemer imata finančna služba in komerciala vendarle največji vpliv, pa ne moremo mimo proizvodnje. Tu smo ugotovili, da se je v zadnjih mesecih pojavila precejšnja masa izplačil za osebne dohodke, ki pa ni bila utemeljena z rezultati v proizvodnih tozidih. Za uspeh, ki ga gotovo vsi skupaj želimo, se moramo zavedati, da mora vsak segment

v naši verigi oddelati svoje - tako pred proizvodnjo, proizvodnja in seveda službe za njo. Od usklajenosti delovanja je odvisen rezultat.

Število izdelkov v lastni proizvodnji je bilo v tem obdobju manjše za 14,5%. Nekaj tega gre na račun bolj zahtevne proizvodnje, vendar v tem ni celoten vzrok za zmanjšanje. V proizvodnjah je bil velik problem visoka odsotnost, ki je tudi povzročala nedoseganje planov in s tem posredno poslabšala rezultat. Zato se postavlja vprašanje, ali ne bi veljalo tudi dohodkovno bolj motivirati prisotnost. Zavedati se namreč moramo, da ob visokih odsotnostih pomeni za tiste, ki so na delu, to dodatne obremenitve, ki pa jih - v sedanjem načinu

nagrajevanja - ne moremo primerno ovrednotiti.

NAŠ CILJ

Naš cilj je do konca leta zadržati poslovanje na ravni devetih mesecev, to je posloovati s pozitivno ničlo. Tako bi lahko ohranili naše premoženje iz lanskega leta. To pa bo izredno težka naloga tako zaradi realnih obrestnih mer, kot tudi zaradi bojazni, da kolekcije ne bomo mogli prodati v višini realnih kalkulacij, kot so cene izdelkom postavljene. Vendar tudi če tega ne dosežemo v celoti, moramo za čim boljši končni rezultat vsi postoriti vse, napeti vse sile in spoštovati naše delovne obveznosti. Da bi se vendarle čim bolj približali dogovorjenim ciljem.

novosti v naši hranilnici

V naši hranilnici ponujamo nekaj novosti. Predvsem želimo spodbuditi trajnejše oblike varčevanja. Zato ponujamo možnost mesečne vezave denarja. Ker sicer banke ne omogočajo enomesečnih vezav (trenutno to omogoča le Beograjska banka, vendar brez realnih obresti), bo ta novost gotovo vabljiva za vse, ki želite varčevati na daljši rok. Obresti za tako obliko varčevanja so višje od obresti, ki jih prejemo za vloge na vpogled (tiste torej, ki jih sproti dvigujemo). Obresti so višje za

5 odstotkov realne letne obrestne mere. Ob večmesečnem podaljševanju vezave zna biti tudi ta razlika vabljiva.

Da bi varčevalce tudi sicer stimulirali za večjo stalnost vlog, so se v strokovnih službah odločili, da začne veljati obrestovanje za nakazila, ki jih dobivamo v Labodu (osebni dohodek, obresti, razlike itd.) z istim dnem, ko so nakazane, ostale vloge pa dan po fizičnem plogu. Za dvige je postopek nespremenjen.



s kakšnimi težavami se srečuje naš največji tozd?

V Delti je na to temo stekel pogovor z v. d. direktorja, **Francem Kranjcem:**

»Največji problem zadnjega časa je visoka odsotnost, ki onemogoča doseganje pričakovanih rezultatov. Podatki za oktober te izgube lepo ponazarjajo: za šivalnico smo imeli po planu 400 delavk. Kar 35 jih je bilo na bolniški, ki traja več kot mesec dni, 13 delavk v šivalnici pa dela po štiri ure (v planu pa so zajete, kot da bi delale po osem ur). Poleg tega imamo 38 delavk iz šivalnice na porodniškem dopustu, kar je skupno 86 delavk manj. Če vemo, da imamo v šivalnici tudi 18 pripravnikov, ki dosegajo normo največ do 60-odstotno, pa je slika še popolnejša. Pri vsem tem pa krajših bolniških izostankov, ki jih je tudi precej, niti ne upoštevam. Pod takimi pogoji bi realno lahko naša šivalnica dosegla največ 92,5 odstotkov plana. Naš plan pa je bil ob skupni 27,4-odstotni odsotnosti (od tega je bilo 23% bolniške, ostalo pa LD) dosežen 89,6-odstotno. Da smo dosegli tak rezultat, pa smo se morali močno potruditi. Ozka grla smo reševali z nadurnim delom, delavke pa so morale močno hiteti in se

truditi, kolikor se je le dalo. Če vemo, da je bila brigada, ki sicer šteje 30 delavk, za več kot pol zdesetkana (na delu je bilo le 12 delavk), vemo, da je v takih pogojih nemogoče doseči kakšen omembe vreden rezultat. Poleg tega se bomo morali intenzivneje lotiti vprašanja daljšega nedoseganja norme. Ne smemo in ne moremo si privoščiti reševanja socialnih vprašanj. Premalokrat se vprašamo, zakaj nekatere delavke ne dosegajo norme, kot tudi ali so količine, ki jih v proizvodnji predelamo, ekonomske. Jasneje bi morali vedeti, ali predstavlja večji strošek manjša nedovršena proizvodnja ali nekoliko večja zaloga materiala, ki bi omogočala tekoče delo.

Kajti na eni strani velike odsotnosti in na drugi strani tesno planiranje proizvodnje, ob čemer se mimogrede kaj zatakne, povzročata nezadovoljstvo, živčnost, slabo kvaliteto dela. Tudi naše zadnje izkušnje so na tem področju grenke. Ker se tudi v tujini srečujejo z vse večjimi težavami, je prišlo do izpada 10.000 kosov, kar pomeni enomesečno proizvodnjo za določeno brigado. Ker

tudi za domači trg ni bilo materiala, smo bili primorani, da smo tri brigade, ki sicer delajo na bluzah, začasno usmerili v izdelavo flanelastih srajc. Tudi od tu bomo čutili nizko produktivnost in še kaj, saj tako generalna menjava dela gotovo pusti posledice.

To je le nekaj naših vprašanj, še zdaleč pa ne vsa. Kajti vedno znova bi se mo-

rali lotevati tudi vprašanj popolnih nalogov, priprave za delo v proizvodnji in še kaj, če pogledamo izven sebe. Sami pa lahko tudi v prihodnje pričakujemo velike težave tudi zaradi ogromnega odstotka porodniške pri brigadirskem kadru. Če pa nimamo organizatorjev dela, si ne moremo obetati nič kaj dobrega in lahkega doseganja primernih rezultatov.«

prihodnost je v blagovnih znamkah

V decembru bomo izdelali prve srajce, ki bodo nosile oznako Walter Wolf. Kot se spodobi za blagovno znamko, kakršna je Walter Wolf, bodo to srajce vrhunske kvalitete s posebno opremo in vzporedno reklamo. Seveda si od takega izdelka obetamo tudi večjo akumulacijo.

V reklamnih sporočilih se bomo v tem primeru pojavili skupaj z Dano z Mirne ter Krko, ki prav tako ponujata pod tem imenom svoje ekskluzivne izdelke. Kot smo že pisali, udeležbe za uporabo znaka WW ne plačuje-

co, kasneje srajco Amadeus, pa še bi lahko našli. Vendar pa ob plasiranju omenjenih blagovnih znamk nismo posebej skrbeli za spremljajoče dejavnosti in spremljajočo poudarjeno opremo izdelka. Ker vemo,

Ella Vivaldi
ženska vrhunska konfekcija

da je le razvijanje novih blagovnih znamk prava prihodnost za nas, bomo tej nalogi posvečali vse več pozornosti. Seveda pa je ob samem ekskluzivnem izdelku potrebna tudi primerna reklama in vse, kar sodi poleg. Pripravljanje in lansiranje nove blagovne znamke je

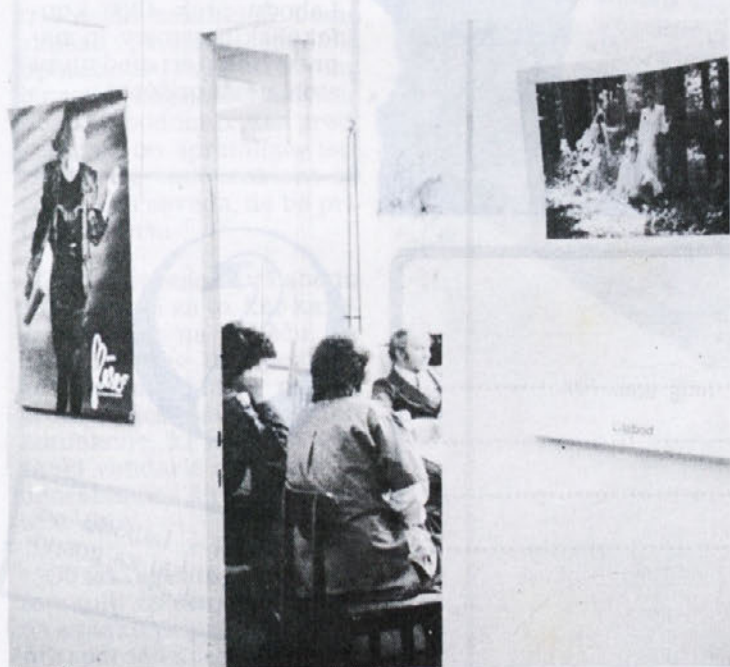
Walter Wolf
Kam. mg

mo posebej. Naša naloga je le skrbeti za primeren nivo izdelkov, ki bodo prišli na trg pod to znamko, in primeren delež reklame, ki bo to že tako uveljavljeno ime pošiljala v svet. Walter Wolf ni prva blagovna znamka, s katero se srečujemo v Labodu. Pred leti smo uspeli uveljaviti Tip-ton, ki je postal sinonim za enobarvno sraj-

Walter Wolf
Kam. mg

Ella Vivaldi
ženska vrhunska konfekcija

zahtevno delo, ki narekuje pretehtan, strokoven pristop, in ki končno zahteva ogromno dela. Zato lahko povemo, da je tudi priprava že najavljene blagovne znamke za ženski program, ki bo nosila ime Ella Vivaldi, v pripravi, in upam, da bomo o njej lahko kaj kmalu pisali, da zares prihaja med (najzahtevnejše) kupce.



Sestanek pri odprtih vratih... Delta opozarja na velike težave v proizvodnji, med katerimi so tudi odsotnosti precej nad pričakovanimi in sprejemljivimi.

za alternativne programe

Spoštovani

Vabimo vas k sodelovanju. Skupaj razmišljamo o možnostih, ki nam jih dajejo naša strojna oprema, reprodukcijski material, naše znanje, naši ljudje. Novi pogoji za gospodarjenje zaostrujejo mnoge relacije, zato ne smemo čakati. Naša obstoječa organiziranost kaže — skozi ekonomsko računico — da bi morali še kaj postoriti. Pred nami je reorganizacija, ki poteka pod geslom najracionalneje organizirati proizvodnjo in izbirati najaktualnejše programe. Da bi lahko produktivno zaposlili presežke, ki se bodo pojavljali, vas vabimo k sodelovanju. Pričakujemo vaša razmišljanja, pobude, ideje o možnih dodatnih programih, ki bi nam lahko nudili zaposlitev za naše delavce in omogočali dodatni zaslužek in dobiček. Kateri izdelki bi to lahko bili? Poznamo naše stroje, vemo, s kakšnim materialom delamo, vemo, česa smo zmožni.

Predlagajte, česa naj bi se v naših alternativnih programih lotili, da bi bile naše možnosti najracionalneje izkoriščene. Svoje ideje »vržite na papir« in jih čim podrobneje opredelite. Opišite zakaj, kako, kje, koliko... Ponudite svoje ideje, mi pa jih bomo nagradili.

NASLOV:

Komisiji za inovacije —
pravna služba Labod, C. herojev 29,
68000 Novo mesto.

Ideje pošljite pod šifro, s čimer si zagotovite popolno varnost vašega predloga in s čimer bo izključen kakršenkoli subjektivni vpliv. Seveda pa morate idejo napisati v dveh izvodih in original zadržati za sebe, saj boste z le njim lahko uveljavljali svoje avtorske pravice. **Predloge zbiramo do srede, 20. decembra.**

Nagradili bomo pet najboljših idej:

1. nagrada v vrednosti 15.000.000 din
 2. nagrada v vrednosti 14.000.000 din
 3. nagrada v vrednosti 13.000.000 din
- in dve nagradi po 10.000.000 din.

Tisti predlogi, ki jih bomo realizirali tudi v praksi, pa bodo še posebej obravnavani in dodatno nagrajeni po pravilniku o inovacijah.

Objavili bomo razglasitev petih najboljših idej, vi pa boste z originalnim predlogom dokazali, da je to vaše delo in s tem vaša nagrada.

Srečno in uspešno ustvarjajte!

Lep pozdrav!

Komisija za inovacije

Člani DITT!
Močno računamo tudi
na vaše predloge!

Predloge pošljite komisiji
za inovacije. Ta bo v sodelovanju z
predstavniki prodajne službe in priprav
dela pregledala in ocenila vaše
predloge

Več glav, več ve.

PRIMER PREDLOGA:

predlagam

Šifra: Klobuk



Ali veste, da imamo v
Labodu prek 1800 kon-
fekcijskih strojev in na-
prav. Nekateri med njimi
stoje neizkoriščeni...

Ste že kdaj razmišljali,
kako izkoristiti ostanke?

Bi znali v Labodu po-
nuditi tudi kaj za gospo-
dinje? Otroke?

kvizkoteka in mi

Reklama ni vse, brez reklame pa vse skupaj nič ni. Resnica, ki jo velja resno vzeti. In v težjih časih je reklami potrebno posvetiti še več pozornosti. Zato se je Labod odločil za kontinuirano propagandno akcijo na programih JRT, ki pa bo tekla skozi zagrebški studio. Predstavljali se bomo v zelo gledani oddaji Kvizkoteka. Na vseh jugoslovanskih programih je na sporedu ob četrtkih na 1. programu, razen TV Ljubljana, ki ima to oddajo ob istem času na drugi TV mreži. Anketa je pokazala, da kar 86 odstotkov gledalcev gleda oddajo in da je 72 odstotkov teh zelo pozornih na reklamna sporočila med oddajo. Tako bomo ob četrtkih odlej v 31 oddajah Kvizkoteke (vodi jo popularni Oliver Mlakar) gledali tudi Labodove modele. Vsebinsko prikazovanje bo praktična, saj želimo ponuditi kupcem vpogled v naš program, ki ga lahko med seboj tudi kompletiramo, dopolnjujemo. Torej bo šlo za predstavitev in za svetovanje. Pri pripravi oddaj bodo sodelovale naše kreatorke, snemanje tega pa bo — da bi stroške čim bolj pocenili — v šestih sklopih, torej za nekaj naslednjih oddaj skupaj. Prikaz bomo seveda prilagodili času, začeli bomo s tekočo kolekcijo, ki jo lahko že kupimo, nadaljevali s svežanjim novoletnim programom itd. V tridesetih sekundah bomo skušali prikazati izdelek, uporabnost, možnosti kombinacij, prilagajanje namembnosti in podobno. Vse predstavitve bo spremljala ista glasba, pa tudi ambient bo isti, s tem seveda, da bo prilagojen času.

Za akcijo smo se v Labodu odločili tudi za to, ker kažejo izkušnje na tržišču, da nas še vedno bolj poznajo kot srajčarje, manj pa kot proizvajalce ostale modne konfekcije, ki je kljub eleganci vendarle dostopna in uporabna za širši krog potrošnikov.

Ob taki akciji se velja vprašati tudi za ceno, saj vemo, da so tako priprave reklamnih sporočil kot predvajanje teh draga zadeva. Če pogoji niso posebno zahtevni, stane snemanje enega reklam-

nega spota 10.000 mark (preračunano v dinarje seveda), v taki organizaciji, kot jo imamo ob tokratni akciji z JRT pa stane snemanje za

šest spotov okoli 9.000 mark. Tu je torej prava računica, ob gledanosti kot nam jo je nakazala anketa, pa bo gotovo spoznal Labod v vsem našem programu zares velik krog gledalcev in s tem tudi — upajmo — kupcev.

Naj dodamo le še, da je od-

daja Kvizkoteka, v kateri bomo gostovali od 9. novembra pa tja do 7. junija, dobila med gledalci presenetljivo visoko oceno — 4,3 (od 5 možnih). Če bo v tej višini tudi ocena naših izdelkov in naše predstavitve, bomo lahko zares zadovoljni.

pokukajmo tudi drugam

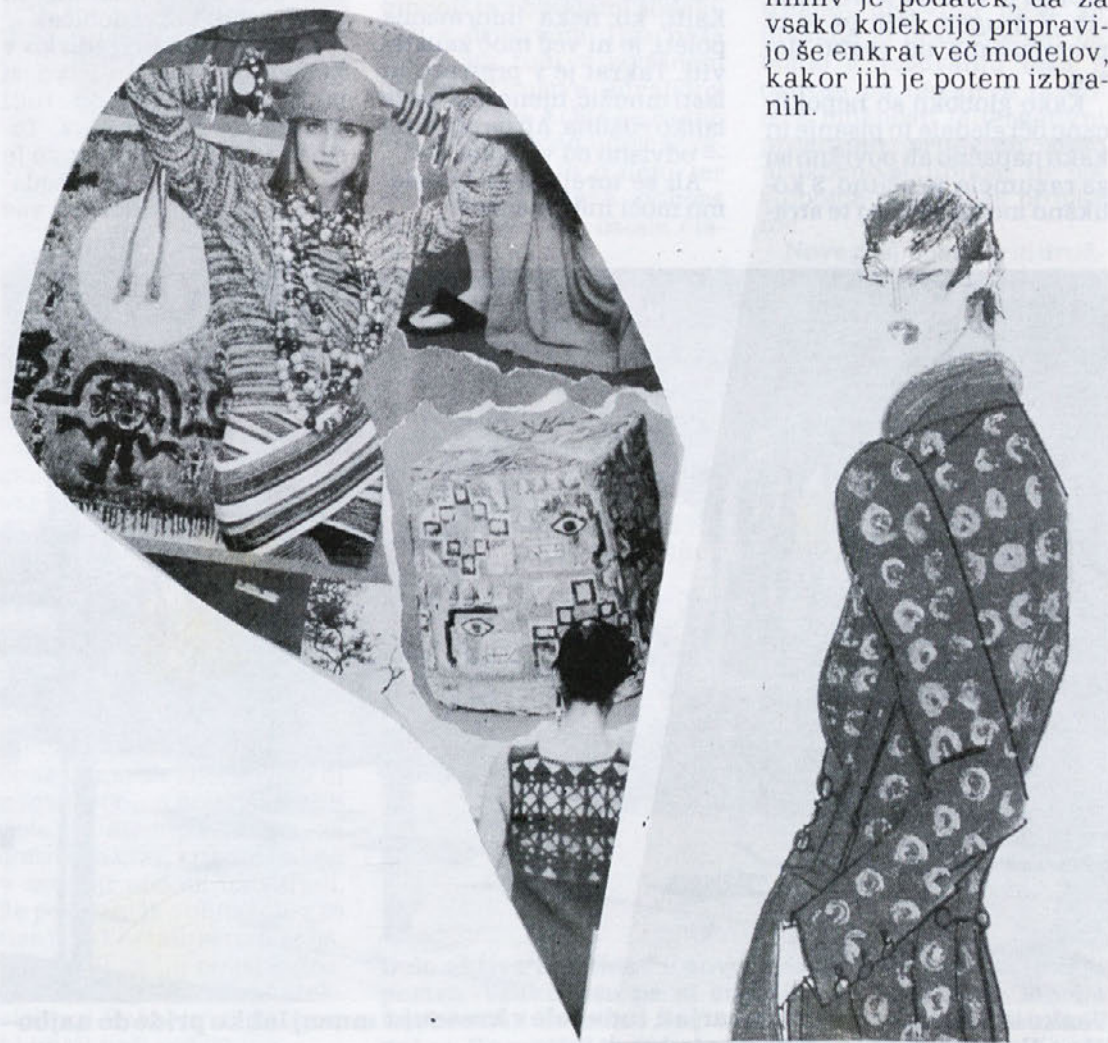
Iz Tekstilca povzema-mo zanimiv sestavek o delu kreatork v Almiri. Pletiva te tovarne dobro poznamo, ne vemo pa, da jih ustvarjajo tudi mlajše oblikovalke, katerih imena bomo gotovo še velikokrat slišali. Naše kreatorke so opozorile na ta prispevek, ker od-slikava kreatorsko delo v povezavi z različnimi drugimi službami in tudi močnimi vplivi. Tu pa se naše kreatorke čutijo v podobni situaciji, kot kreatorke v Almiri in go-tovo še kje.

O svojem delu govorita dve mladi kreatorki:

»Na začetku so obliko-

valke prepuščene same sebi, same se morajo odločiti in izbrati barve, slog modelov, zahtevnost izdelave. Ko pa je kolekcija že narejena, jo ocenjujejo drugi, predvsem referenti prodaje in po svoji presoji izločijo modele, ki jim niso všeč. Ko začnejo pripravljati nove modele, oblikovalke nimajo podatkov, kaj je bilo prejšnjo sezono dobro prodano in kaj tržišče išče, pozneje, ko je na vrsti izbor kolekcije, pa imajo vsi več besede pri oceni modelov kot one, ki so modele ustvarile. Obe kreatorki pravita, da je delo oblikovalke v tovarni precej

drugačno od predstave, ki sta jo o tem imeli v času študija. Za vsako stvar se je treba boriti in prositi, prepričevati, da končno le nastane tisto, kar si si zamislil. Ko ustvarjaš, si veliko preveč odvisen od drugih, potem ko je kolekcija pripravljena, pa se zatakne pri trgovini. Trgovci še vedno preveč gledajo nazaj in bi najraje naročili takšne izdelke, ki so jih preteklo sezono dobro prodajali, čeprav nimajo ustreznega znanja in dovolj informacij o modi, vseeno vse preveč odločajo o barvah in podobnem in težko sprejmejo kaj novega, nekaj, kar šele bo moderno. Zanimiv je podatek, da za vsako kolekcijo pripravi-jo še enkrat več modelov, kakor jih je potem izbra-nih.



Glasno šepetanje

Zašumelo je po tozdu, da je zadnja informacija glede plač drugačna od prejšnje. Razlika pa pomeni nekaj groznega — da je osnova vzeta za tri mesece nazaj! Razumljivo je, da je taka informacija dvignila veliko prahu, saj ne gre, da bi dobili plače po avgustovski osnovi. Kaj takega bi bilo seveda povsem nemogoče! Toda nihče se ni vprašal, ali gre za nesporazum, napako ali napačno interpretacijo. »Zdravo za gotovo« je bilo vzeto vse povedano in produktivnost je naenkrat padla.

In zakaj sploh gre? Vsi tozdi so dobili teleks in nato še informativni bilten glede izplačila osebnega dohodka v dveh delih in postopka pri tem. Naslednjega dne pa so le še računovodske službe v tozdi dobile navodilo za operativno plat. V tem navodilu je bilo med drugim zapisano tudi, da je osnova za stimulacijo pri prvem delu akontacije OD vzeta iz povprečja dveh mesecev, prej pa je bila na treh mesecih. V drugem delu pa je ta preračunana na realni doseg.

Kako globoko so nepoklicane oči gledale to pisanje in kako napačno ali površno so ga razumele, je očitno. S kolikšno močjo so nato te stra-

hotne informacije obšle tozdi in koliko jim je bilo še dodanega, pa si tudi lahko mislimo. Škoda s tem v zvezi pa bodo konec koncev čutili vsi v tozdu, saj vemo, da smo merjeni po minutah in da jih lahko kaj hitro tudi izgubimo. Če bi razmišljali dalje tudi o nezadovoljstvu, jezi, ki jo taka dezinformacija povzroči, obupu, pa je škoda še veliko, veliko večja.

Tako je pač, kadar vsi vse vemo, izkaže pa se, da smo nazadnje le mojstri za raznašanje dezinformacij. Zato je treba z veliko več pozornosti in odgovornosti sprejemati, prinašati in prenašati obvestila, sporočila ipd. Vsak papir ni za vsakega. In če po izkušnjah vemo, da tudi stene slišijo in govorijo, bi se morali pri prevajanju namenskih sporočil, obvestil itd. še toliko bolj previdno obnašati, vedeti, komu v roke kaj damo in komu ne. Od tistih, ki so jim namenjena, pa seveda zahtevati, da znajo poslovne informacije zadržati zase, ne pa jih poenostavljeno sporočati dalje.

Zato bi bilo dobro, da bi se spomnili na določilo statuta, ki pravi, da je raznašanje neresnic najhujša kršitev! Kajti, ko neka informacija poleti, je ni več moč zaustaviti. Takrat je v pretresu in lasti množic, njena moč pa je lahko rušilna. Ali pa obratno — odvisno od vsebine, pač.

Ali se torej zares zavedamo moči informacije?

naša mnenja o podjetništvu

Tanja Indof, pripravnica v Tip-topu: »Mislim, da je treba za podjetništvo imeti prvič veliko strokovnega znanja, drugič pa tudi veliko smisla za obračanje denarja. Biti moraš biti hiter, imeti



posluš za prave programe, za to, kar trg potrebuje. Skratka, podjetništvo je po moje intenzivno delo, ki je zelo dobro organizirano, in ki daje tudi pravi dobiček.»

Anka Bečaj, brigadirka v Temenici: »Podjetništvo si lahko predstavljamo tudi skozi delo privatnikov. Torej ni to nič novega, novo je le toliko, da se tudi dosedanje DO skušajo obnašati vse



bolj podjetniško, kar je seveda potrebno. Podjetništvo pa prinaša tudi drug pogled na lastnino, na odgovornosti in še kaj, s čimer prinaša upam, tudi več denarja.»

Ivan Žohar, vodja proizvodnje v Libni: »Po mojem mnenju je to delovanje tržnega sistema z jasnim proizvodnim oziroma delovnim programom in predvsem z usklajenim delovanjem vseh podsistemov. Tu pa je seve-



da prvi pogoj jasna odgovornost. Za doseg tega pa je potrebnega ogromno znanja in obče človeške širine. Tako zastavljeno delovanje bo omogočalo doseg take akumulativnosti programa, da bo cena delovne sile primerna za preživetje in za še kaj več.»

Božo Verstovšek, vodja prodaje v Commerc: »V organiziranost, kakršno imamo, so nas silili administrativni ukrepi, vendar smo v takratnem formiranju tozdogov verjeli, da bomo boljši. Danes ugotavljamo, da je bila to napaka in tako se jugoslovansko gospodarstvo organizira po potrjenem modelu



Vsake oči imajo svojega »malarja«, toda šele v kresanju mnenj lahko pride do najboljših odločitev. Na posnetku: naše kreatorke.



lek pri številu glasov, kjer smo še vedno delegatsko pobarvani in ne strokovno. Sorazmerno z odgovornostjo bi moral teči vpliv na odločanje! »

Milena Žagar, vodja tajništva DO-DSSS: »O podjetništvu slišimo zadnje čase veliko, vendar si njega vsebina še vsi ne moremo predstavljati v celoti. Po moje naj bi podjetništvo zahtevalo:

- pretehtane, jasne in dohodkovno naravnane odločitve vodilnih delavcev,
- odgovornost za sprejete odločitve,
- poslovni red in razmejitve odgovornosti,
- jasno opredeljena pooblastila, naloge in izvajanje po nosilcih,
- pravočasno in ustrezno tekočo informiranost delavcev,
- dobro organizacijo dela na vseh nivojih in tudi odgovornost posameznika za lastno delo, kar bo dosegljivo ob visoki strokovnosti,
- najracionalnejše poslovanje,
- korektne medsebojne odnose.



Cilj naj bi bil uspešno poslovanje podjetja, dosti ustvarjenega dohodka in primereni osebni dohodki, ki si jih vsi tako želimo, vendar smatram, da bomo morali vsi vložiti veliko več truda kot sicer za dosego tega cilja. Naša miselnost, ravnanje, poslovno obnašanje se bo moralo popolnoma spremeniti. Verjamem, da bo šlo, če se bomo složno, strpno in z medsebojno pomočjo lotili dela vsi. Sicer pa menim, da smo se takrat, ko smo Labod v sedanji podobi ustvarjali, že podjetniško obnašali, v to nas je takrat silila tudi želja, da bi bili večji, boljši oziroma najboljši med konfekarji. Zakaj takih želja ne bi imeli tudi sedaj? »

zahodnega podjetništva. Upam, da se vračamo v podjetje tudi mi v celoti, in da ne bo le stara vsebina pod novim imenom. Če pa bomo zares vzeli podjetništvo, bo to prineslo zaostrena razmerja v odgovornosti, bojim pa se, da ne bo moč adekvatno ovrednotiti tudi motivacije. Ni več vzoren tisti direktor, ki ima sam malo plače. Nasprotno — veliko dela in uspešno delo mora dati visoke plače vsem, od zgoraj navzdol. Denar je merilo. Tu pa je seveda bistvena izbira in organizacija dela, da dosežeš dobiček. Delati s stroški pod ceno, ki jo priznava trg ali nad to — tu je usoda podjetja. Zato trdim, da je srce podjetja komerciala in da je računovodstvo, na primer dejavnost, ki le registrira dogodke. Drugačna pa je finančna funkcija, ki ima ogromno veljavo. Tudi v našem primeru bi moralo biti tako, čeprav nimamo lastnih obratnih sredstev. Pri motiviranosti pa je treba vedeti, da bo dosežena primerna oblika te, če bodo tovarne zares svoj profitni center z jasno razdelanim deležem ustvarjenega dohodka — dobička. Podjetništvo tudi ne prenese načela, vzeti tam, kjer je, in dati tja, kjer ni. Prav obratno! Pa še eno misel bi rad dodal, ki jo tudi velja upoštevati: glavni direktor je kot dirigent, ki usklajuje, pri tem pa ni treba, da je virtuos na vseh instrumetih. Ožje strokovnosti na posameznih področjih bo treba več in pa zaupanja in spoštovanja strokovnosti. Tako kot v medicini, kjer se specialist za okulistiko ne loteva ginekoloških operacij. Vsak naj bo mojster na svojem. Tudi področje samouprave in možnosti vpliva na odločanje bo moralo biti povsem drugačno. Ob tem pa imam resen pomis-

vprašanje — odgovor

Vprašanje smo prejeli od delavcev Tip-topa. Zanima jih, ali je obrestovan le izplačan drugi del osebnega dohodka ali neto znesek tega. Poleg tega jih zanima, kako je z vračilom stroškov za prevoz na in z dela. Menijo, da bi moral biti tudi ta strošek obrestovan, saj ga

tokrat prejmemo z dokajšnjim odmikom.

Odgovor sem poiskal pri **Sonji Kastelic**, vodji knjigovodske službe, ki pojasnjuje, da bo obrestovan neto znesek in ne le izplačan znesek drugega dela OD. Tudi vračilo materialnega stroška prevozov bo obrestovano.

skrb za invalide

Aktivinvalidov novomeškega dela Laboda je v letu 1989 deloval po zastavljenem programu. Enkrat je bil sestanek vseh članov aktiva, na katerega smo povabili tudi tajnika društva invalidov Novo mesto, petkrat pa se je sestal odbor aktiva invalidov.

Na sestankih smo se sproti seznanjali z delom Društva invalidov Novo mesto, reševali našo problematiko ter z mnenji in pobudami sodelovali z društvom. Dva naša člana sta tudi v izvršnem odboru Društva invalidov Novo mesto, ki sta se redno enkrat mesečno udeleževala sestankov in o delu ter sklepih izvršnega odbora sproti obveščala ostale članke našega aktiva.

Naši člani aktivno delujejo v organih upravljanja DO Labod. Realizirali smo načrtovani izlet na Gorenjsko in v Postojnsko jamo, kar so nam finančno delno omogočile dotacije TOZD in DSSS, nekaj pa smo prispevali sami.

In naši načrti za leto 1990? Največje aktivnosti bodo

usmerjene v pomoč invalidom na delovnem mestu, njihovi informiranosti, predvsem s področja invalidske zakonodaje, pozabiti pa ne smemo tudi na boljše počutje, družabnost in povezanost. Še naprej bomo aktivno sodelovali z Društvom invalidov Novo mesto in tako dali svoj prispevek celotnemu članstvu.

Čutimo pa močnejšo problematiko na področju ustreznih delovnih mest za invalide in pričakujemo, da bomo k reševanju tega z ozirom na nekatere obstoječe možnosti (alternativni programi) pritegnili širšo družbeno skupnost in postopoma reševali te probleme.

Nove gospodarske in družbene spremembe ter spremljajoča zakonodaja sicer ščiti delovne invalide, vendar pa je zaradi znanih težkih gospodarskih težav, ko se pojavljajo presežki delovne sile, potrebna povečana aktivnost tako invalidov kot delovnega okolja.

Aktiv invalidov Novo mesto



Delo aktiva invalidov v novomeškem delu Laboda je zelo pestro. Vsako leto pa si organizirajo tudi izlet. Marija Barborič in Karolina Seničar (na sliki) imata na letošnjo pot po Gorenjski in Notranjski lep spomin.



Malo je ljudi, ki jim je dano tako ustvarjalno in polno življenje, kot ga je imel Božidar Jakac. Za seboj je zapustil mnogo umetnin in dokumentov časa, ki se je prav v teh letih tako korenito spreminjal. Veseli smo, da si je ta velik umetnik pred leti vzel čas tudi za nas in obiskal Labodov ex-tempore.

veter v mreži

Med obema vojnama je v Novem mestu zacvetela »novomeška pomlad«. To je bilo kulturno gibanje, ki je razburkalo celo Slovenijo in seglo še dlje, saj so ustvarjalci, kot so Jakac, Vaupotič, Jarc, Podbevšek, Kogoj in še bi jih lahko naštevali, segli po novih evropskih tokovih umetniškega izražanja v likovni umetnosti, literaturi in glasbi.

Ponosni na tisto obdobje, čeprav morda ne dovolj zaslužni dediči te velike in pogumne dediščine, smo v Novem mestu zaploskali premieri dela **Veter v mreži**. Film je nastal po romanu **Mirana Jarca — Novo mesto**. Vendar je novomeški rojak, režiser **Filip Robar Dorin** samemu romanu dodal še nekaj spominov novomeških rojakov tistega ča-

sa tudi na kasnejše obdobje, ki ga roman ne zajema, je pa imelo za Mirana Jarca velik pomen. Tankočuten film odlikava globoko vsebino romana tudi skozi pretanjeno fotografijo in glasbo Marija Kogoja, soustvarjalca novomeške pomladi. Tako ostaja pečat časa, seže pa tudi v današnje medosebne relacije in postavlja veliko intimnih vprašanj. Saj je Miran Jarc pesnik in pisatelj, ki venomer išče odgovore na vprašanja o človeku, posamezniku, lepoti, popolnosti, usklajenosti v sebi in v kozmosu. Robar pa mu je znal prisluhniti v vseh njegovih najglobljih mislih in to prenesti na filmsko platno.

Med imeni, ki so pomagala k realizaciji tega velikega filmskega dela, je bil zapisan tudi Labod.

cene smučarskih vozovnic

Priznani opazovalci vremenskih pojavov in sprememb, pa dolg koren in veliko lešnikov (in še drugo) nam napovedujejo primerno zimo z izdatnimi količinami snega in nizke temperature, kar pomeni, da se bomo lahko nasmučali, nasankali in nadrsali.

Upravičeno lahko rečemo, da bodo smučarji, ki bodo smučali v smučarskih središčih nadrsali, kajti cena dnevne smučarske karte bo od 15 do 20 DM. Za popoldanske karte pa bo od 20 do 25% popusta. Plačilo je seveda dinarsko.

Cene vozovnic v smučarskih središčih Slovenije bo-

do več ali manj poenotene, toda ne pozabimo, da nam že vsa leta nudi popust Kompas na Ljubelju na svoji žičnici proti Zelenici. Tudi letos bo tako. Torej za goste Panorame na Ljubelju bodo smučarske karte 50% cenejše, zato pohitite s prijavi.

Za tiste smučarje, ki so jim ostale smučarske vozovnice od lanske sezone neizkoriščene zaradi kratke in mile zime, pa še ta informacija: lanska zima ni bila radodarna s snegom, zato so ostale mnoge vozovnice, ki so jih smučarji kupili v začetku sezone, neizkoriščene. Nedvomno bo vse tiste, ki še imajo vozovnice od lanske sezone, zanimalo, kaj naj napravijo z njimi. Namesto vas smo vprašali odgovorne v naših smučarskih središčih in vam posredujemo njihove odgovore:

KRVAVEC: Vozovnice z do 50 % popustom do polne cene po veljavnem ceniku.

VOGEL: Vse v lanske sezone kupljene dnevne in tedenske vozovnice veljajo tudi v letošnji sezoni.

KRANJSKA GORA: Vse vozovnice, kupljene v lanske sezone, veljajo brez doplačila neomejeno do konca letošnje sezone.

KOBLA: Veljavnost vseh smučarskih vozovnic sezone 1988/89 se podaljša do 10. januarja 1990. Ob predložitvi sezonske vozovnice sezone 1988/89 priznavajo pri sezonski vozovnici s sliko do 40% popusta (sedanja cena 6,300.000 din) ter pri prenosljivi sezonski vozovnici do 30% popusta (sedanja cena 15,000.000 din).

Ob vsem naštetem naj še dodamo, da vsa omenjena smučarska središča tudi na letošnjem sejmu Ski expo prodajajo vozovnice za letošnjo sezono po nižjih cenah.

Za splošno službo:
Jože Muhič



zanimivost s pripisom

Zanimivost smo povzeli po Krkinem časopisu, je pa gotovo aktualna za nas vse:

poslovni bonton

Eduard Osredčki pripravljaja knjigo Poslovni bonton, kultura obnašanja v sodobnem poslovanju. Iz te knjige so tudi tile nasveti:

1. Pustite govoriti tudi drugim.
2. Pomembno je, kaj rečete, ne kako dolgo govorite.
3. Rajši manj obljubite in več naredite.
4. Ne iščite že vnaprej pri vsaki rešitvi slabe točke; ko se to sešteje, izgleda, da ste proti vsaki novi ideji.
5. Večina ljudi ima na sestanku veliko idej - ponudite le tiste, za katere mislite, da jih lahko uresničite.

kdaj nadomestilo za telesno okvaro

Društvo onkoloških bolnikov predstavlja odgovor skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja, ki govori o nadomestilu za telesno okvaro v primeru odstranitve dojke ter maternice z jajčniki. Ker je takih primerov, na žalost, zelo veliko, je to vprašanje gotovo zanimivo za širši krog.

Že nekajkrat ste nam s pravnimi nasveti ljubeznivo priskočili na pomoč. Zato se oglašamo znova. Vljudo prosimo za dve pojasnili:

V katerem primeru ima pacientka pravico do denarnega nadomestila za telesno okvaro: v primeru enostranske radikalne operacije dojke ali v primeru obojestranske radikalne operacije dojke ali v primeru radikalne operacije urogenitalnih organov.

V našem društvu je namreč nekaj primerov, ko so že pred leti pacientki odstranili eno dojko in kasneje še maternico z jajčniki. Če je katerikoli od navedenih primerov upravičen do nado-

6. Moč argumentov je močnejša od moči avtoritete po položaju, letih, stažu in fizični moči.

7. Ne dopustite, da bi bili sestanki, ki nimajo veze s poslovanjem, v delovnem času.

8. Ni nevljudno, če opravite kratke konzultacije z neposrednimi delavci stoje. Potem vsekakor zapišite, kar ste se dogovorili.

9. Sestanki v prodajalnah ali lokalih so proti pravilom poslovne kulture, posebno še, če lokal v tem času zapre.

10. Če imate »dolga delovna« ali »delovno soboto«, organizirajte sestanke kadar je le mogoče takrat.

11. Spomnite se tudi tega: dolžina sestanka raste sorazmerno s številom prisotnih.

Pripis: To ni reklama za knjigo, je le reklama za kratke in učinkovite sestanke.

mestila za telesno okvaro, vas prosimo, da nam za uveljavljanje tega nadomestila obrazložite tudi postopek.

SKUPNOST POKOJNINSKEGA IN INVALIDSKEGA ZAVAROVANJA:

Pri amputacijah dojke je odločilno za pridobivanje pravic iz naslova telesne okvare (v nadaljnjem besedilu TO), ki je posledica amputacije, vrsta amputacije, na podlagi katere je po samoupravnem sporazumu določena višina TO. Za navadno enostransko amputacijo dojke Samoupravni sporazum o TO določa 30% TO, za obojestransko amputacijo dojke pa 50% TO. Če pa je amputacija radikalna, sporazum predvideva oz. določa za enostransko radikalno amputacijo 40% TO, za obojestransko pa 60%. Glede denarnih pravic iz naslova TO pa je odločilen tudi vzrok, zaradi katerega je TO nastala, in sama višina TO.

Če je vzrok TO bolezen, pripada zavarovanki denarno nadomestilo za TO bolezen, pripada zavarovanki denarno nadomestilo za TO le takrat, kadar ta znaša 50% ali več. Tako torej pri enostranski navadni amputaciji ali pri radikalni enostranski amputaciji zavarovanka še nima pravice do denarnega nadomestila; pri obojestranskih amputacijah pa je do nadomestila upravičena, ne glede na to, ali je amputacija navadna ali radikalna.

V primeru pa, da je amputacija dojke posledica nesreče ali morebitne poklicne bolezni, gre zavarovanki nadomestilo že pri enostavni enostranski amputaciji dojke, ker v teh primerih pripada denarno nadomestilo za TO že pri 30% TO.

Pri odstranitvi rodil odloča o pravicah do nadomestila za TO tudi starost zavarovanke, in sicer je mejna starost 45 let. V primeru odstranitve samo maternice Samoupravni sporazum ne predvideva nikakršnega nadomestila za TO. V vsakem primeru morata biti odstranjena tudi oba jajčnika. Pod izgubo jajčnikov je mišljena operativna odstranitev jajčnikov, ali izguba funkcije obeh jajčnikov zaradi obsevanja.

— Če sta zavarovanki odstranjena oba jajčnika, maternica pa ji ostane, Samoupravni sporazum s TO določa pri ženskah, starih nad 45 let, 30% TO, če so pa ženske mlajše od 45 let, pa 50% TO. Če pa je poleg obeh jajčnikov odstranjena tudi mater-

nica, Samoupravni sporazum o TO predvideva pri ženskah nad 45 let starosti 40% TO, pri ženskah do 45. leta pa 60% TO.

— Glede same pravice do denarnega nadomestila veljajo ista pravila, ki so navedena že zgoraj, in sicer: če je izguba organa posledica bolezni, gre zavarovanki denarno nadomestilo, kadar znaša 50% ali več; če pa je izguba rodil posledica nesreče ali poklicne bolezni (kar pa se v praksi ne dogaja), gre denarno nadomestilo za TO že pri 30% ali višjo TO. Pri pomnim pa, da pravice iz naslova TO, ki je posledica nesreče, obstajajo le, če se je taka nesreča zgodila pri delu oz. tudi na poti v službo in iz službe. Za vse druge nesreče pa veljajo enake pravice, kot če je TO nastala kot posledica bolezni.

Glede primera, ki ga navajate, to je izguba ene dojke in kasneje še maternice z jajčniki se računa TO, ki je predvidena za odstranitev ene dojke, to je 30%, posebej pa se ugotavlja še TO za izgubo maternice z jajčniki, ki je lahko 40% ali 60%, odvisno od starosti na dan izgube maternice in jajčnikov. Obe TO se seštevata, in sicer tako, da se vzame višjo TO, ki je lahko v navedenem primeru 40% ali 60% k njej pa se prišteje še nižja TO, ki znaša 30% ali 40%, k čemur se prišteje 10%; če pa znaša 50% ali več, pa 20%. V vašem navedenem primeru je to 40%, ker se enostranska amputacija računa za 30% TO.

zanimivosti

Siva mrena

Strastni kadijci so podvrženi riziku, da zbolijo za sivo mreno. Motnje v očesni leči, ki lahko vodijo k slepoti, so v tesni povezavi z nikotinom. To so namreč ugotovili ameriški očesni zdravniki s preiskavami na Johns Hopkins univerzi v Baltimoru. Do sedaj je prevladovalo mnenje, da je siva mrena le posledica starosti, toda študija 838 ribičev med 30 in 94 leti je pokazala, da so kadijci dvakrat pogosteje prizadeti od sive mrene od nekadijcev, ali od tistih, ki so kajenje opustili že pred več kot desetimi leti. Tvegane se povečuje s številom pokajenih cigaret, poročajo znanstveniki.

Morilske mačke

Še tako dobra oskrba številnih domačih mačk s hrano ne more preprečiti njihovega smrtnega sovrastva do vseh malih živali, posebno pa ptičev. Študija londonske univerze je pokazala, da pet milijonov britanskih mačk letno umori najmanj 70 milijonov malih živali. Strokovnjaki so analizirali ostanke umorjenih živali in ugotovili, da sta med njimi dve tretjini malih sesalcev, krto, gozdnih miši, podlasic, malih netopirjev in celo kuncev. Umorile so tudi 20 milijonov ptičev, ne samo vrabcev, ampak tudi ptic pevk, kar je prava ekološka katastrofa, saj so ptice pevke največje uničevalke mrčesa.

dobro je vedeti

Iz revije Zdravje povzemamo serijo prispevkov o zdravilnih kopelih. Za začetek o kopeli za zdravilno vročino:

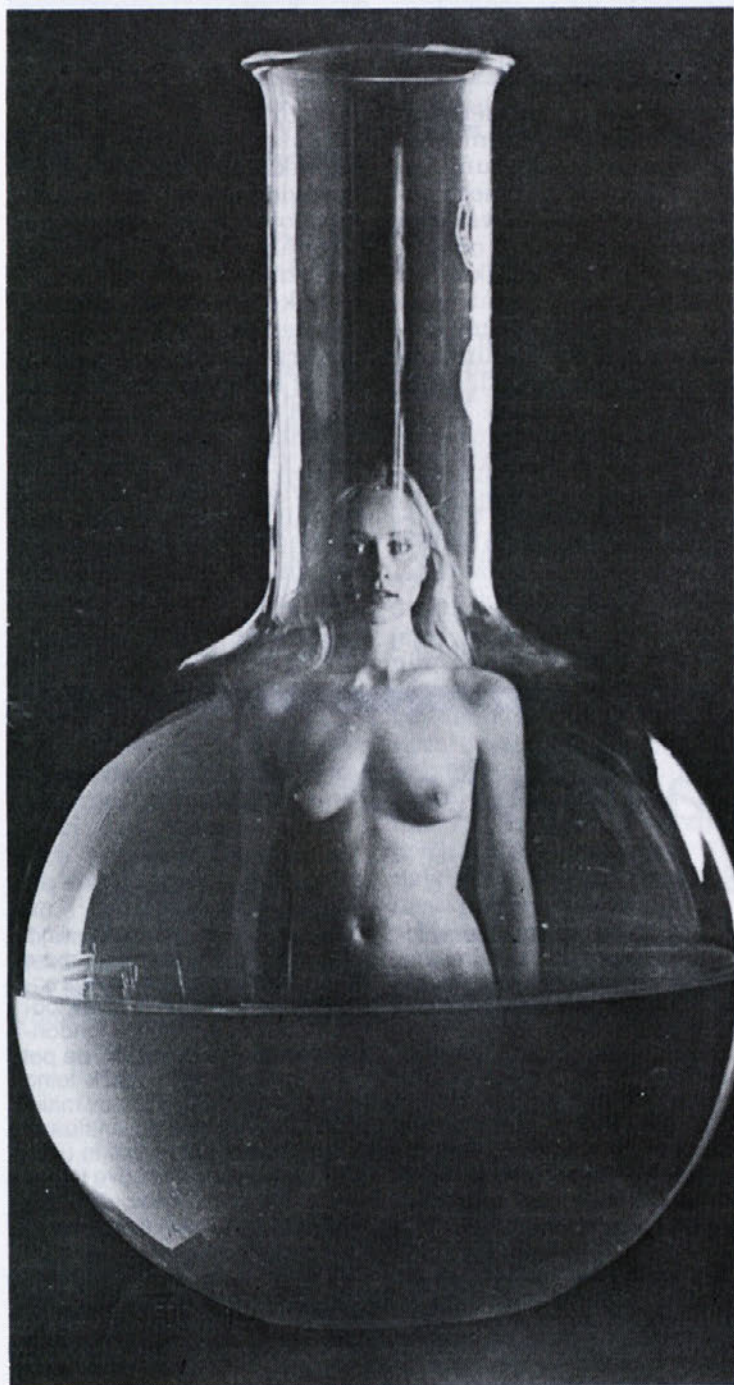
Za enega najuspešnejših naravnih zdravilnih postopkov se moramo zahvaliti tirolski kmetici Mariji Schlenz (1891—1946): zdravljenje s pregretjem v vroči kopeli. Osnovna razlaga za to je silno enostavna in logična. Povišana telesna temperatura, vročina, ni slabost organizma, temveč naravni obrambni ukrep.

Zaradi povišane temperature se namreč uničijo bolezenske klice in obrambna

moč organizma se zveča. Če organizem na vdor bolezenskih klic ne reagira z vročino, pride lahko do pojave kronične bolezni. Telesno temperaturo lahko sicer dvignemo s kemičnimi pripomočki, vendar predstavlja to za naš organizem nevarno tveganje: hude zdravstvene okvare.

»Zdravilna vročina«, ki jo dosežemo s kopeljo po Schlenzovi, je sicer naporna, nima pa nobenih škodljivih posledic za organizem. Takšna kopel povzroči naslednje:

— tako pospešitev presnove, da se škodljive snovi hitreje in bolje izločijo.



Če že pridemo v Novo mesto, si velja ogledati delo na procesnem računalniku... pravijo naše gostje iz ljubljanskega dela Laboda.

— časovno omejeno povišanje telesne temperature, ki uniči bolezenske klice.

— tako aktiviranje prekrvavitve, da se spontano sproži morebiti potrebno zdravljenje.

Zato kopel po Schlenzovi priporočajo pri revmatičnih boleznih, išiasu, kroničnih vnetjih, slabi presnovi in opešanju splošne obrambne sposobnosti.

In kako poteka kopel po Schlenzovi? Kopalno kad napolnimo z vodo, ki ima približno telesno temperaturo. Potem leže v kopalni kadi pustimo tako dolgo dotekati vročo vodo, dokler temperatura ne doseže 40 stopinj. S približno razliko dveh stopinj, narašča tudi vaša telesna temperatura. Do tega naravnega dviga temperature pride zaradi hkratnega dovajanja in kopičenja toplote v vašem telesu. Ko voda doseže 40 stopinj, znaša vaša telesna temperatura 38 stopinj (višje temperature lahko dosežete le pod zdravniškim nadzorom). Da bi nadzorovali svojo temperaturo, si vtkanite v usta termometer za merjenje vročine. Kopalni čas naj traja približno eno uro. Nikakor ne pustite moleti iz vode roko ali nogo, da bi se ohladili. Po pregrevalni kopeli sledi hitro spiranje s hladno vodo. Zatem morate takoj v posteljo, da se naporom izpostavljeni obtok spet stabilizira. Bolniki z boleznimi srca in ožilja teh kopeli ne smejo izvajati.

Poleg kopeli z mineralnimi in rastlinskimi dodatki poznamo tudi skupino plinskih kopeli, na primer kopel z ogljikovo kislino. Kopeli v naravnih vodah z ogljikovo kislino so že dolgo znane. Danes jih lahko izvajamo tudi doma. S pomočjo mešalne naprave vodovodno vodo pod pritiskom nasičimo s plinastim CO₂. Enostavnejša je kemična priprava kopeli z gotovimi preparati iz trgovine. V ogljikovi kislini naj bi se kopali vsak drugi dan. Kopalni čas naj v začetku traja 6 do 8 minut in ga pozneje podaljšamo na 12 do 15 minut. Temperatura vode naj bo 30 do 35 stopinj Celzija.

Učinek takšne kopeli se najrazločneje pokaže na koži: majhne in najmanjše žilice se razširijo, so bolj prekrvljene. Koža pordeči. Srce bije enakomerneje in krvni tlak se zniža. Kopel z ogljikovo kislino se obnese tudi pri živčnosti.

Slovenija
Moja dežela.

	izhodi	pamet	m. ime		reka na Koroškem		pod	nekdanji mariborski kolesar	franc. slikar (1780-1867)	važen sklep	TOI			plošč. mera	oziralni zaimek
I SU				rodoljub								poljska cvetljica			
				enaka											
skregana						gl. mesto evr. države							Reka gorovje v Italiji		
škodljiva rastlina						Velika Britanija								Perzijec	izraz pri kartah
prikuha						Heračegovec						pokrajina v Grčiji			
						obrtnik	gl. mesto Norveške								
tuje ž. ime					mesto v Istri							naša bivša atletinja			
					glasbeni inter. pret							slovenska pisateljica			
veznik				domača žival				ž. ime							ž. ime
				del živali	podložnik v st. Grčiji			razsvetlitev							
		prozorna snov							mir						
	atek	morska ožina							lučaj						
jek						posmeh						reka v Angliji			
						ribič						tehnški poklic			
najemna listina za letalo							gozdna žival								
							Makarska								
otrplost mišic				začimba						litij				kulturna dobrina	starorusko mesto
				nakup											Avsec Ema
mesto ob Rdečem morju					kij					ime znane tovarne del dneva					
					dob. lik umetnosti				madžar ž. ime						
	pristan. v Jordaniji						vrsta stare sodbe								
	vrsta tkanine						oblika m. imena								
Krapina			snov za barvanje									sovraž. železa doba, vek			ž. glas
			kača												
črevesna bolezen					kraj na Gorenjskem								oblika ž. imena	Edvard Kardelj	
					japonski denar										
rudnik svinca v BiH										predal					
ni lahek						ž. ime				sredozem. rastlina					



pot v neznano

Izlet v neznano je bil na samem začetku velika ugan-ka in hkrati tudi nagradno vprašanje. Zbrali smo se ob 6. uri pred DO Labod v Ločni. Peljali smo se proti Trebnju in med tem ugibali cilj našega izleta, kjer smo imeli tudi piknik. Cilj našega potovanja je bila Logarska dolina. Nagradi sta bili obe podeljeni. K čudovitemu slapu Rin-ka nismo šli vsi, zaradi ne-koliko slabšega vremena. Pe-ščica nas je šla na vrh Okle-šelj v upanju, da bo kočja odprta. Pa ni bila, nič zato. Veseli smo bili vseeno, saj smo si privoščili tudi poži-rek iz izvira majhnega po-

točka, ki teče skozi Celje pod imenom Savinja. Pri tem smo opravili tudi nekakšen (kot pravijo v šolstvu) nara-voslovni dan, saj smo natan-čno videli, kako Savinja po-nikne. Nato smo šli nazaj k »Igli«, kjer smo si pripravili piknik in izmenjali srečke. Zabave ni manjkalo! Sploh je prevladovalo dobro vzduš-je in tudi slikanja nismo spustili. Poleg tega smo si ogledali tipično gorsko kme-tijo. Nazaj grede smo v mi-nibusu peli in prišli v Novo mesto veseli, ker smo preži-veliš en lep dan v lepem de-lu naše domovine.

Tina Cvijanovič

seme in pleve

Kulturnejši način prodaje

Ponovno imamo v hiši in-terno prodajo - tokrat le plašče, ki nam jih je tozd Commerce ponudil na po-seben, nov način. Veseli smo kulturnejše oblike prodaje, pa tudi primerne načina plačevanja.

Slab sprejem

Obiskovalce novomeškega dela Laboda najprej pozdra-vi kontejner za smeti. Nič kaj prijeten sprejem. Res nimamo drugega mesta za kontejner?

Bonton — obvezno čtivo

Cankarjeva založba je izdala nov, izpopolnjen bonton. Ugo-

tavljamo, da bi ga bilo dobro kupiti, saj bi ga potreboval marsikdo med nami. Toda knji-ge so danes draga stvar, mi pa denarja nimamo kaj dosti. Zato se moramo v smislu skrajne ra-cionalizacije odločiti le za toliko izvodov, da bi pokrili le naj-kutnejše primere. Sicer pa bi za te lahko poiskali denar v tistem, rezerviranem za izobraževanje, ali v tistem za reševanje viškov. Kajti nekateri nikakor ne ob-vladajo niti najosnovnejših prav-il lepega vedenja, čeprav bi to sodilo k opravljanju njihovih del in nalog. In če se takoj in ko-renito ne popravijo, bodo morali postati višek.

Maks Bračič

kadar slovenec zapoje

*Kadar Slovenec zapoje
pesem prelepa doni.
Cvetoča pomlad se prebuja,
pesem najslajša si ti.
Zvončki na polju bingljajo,
vse se ponovno rodi.
Narava dehteča, ljubezen žareča,
to nam življenje sladi.*

*Kadar Slovenec zapoje,
žalost se v sreči topi.
Življenjske sokove predrami
in daje nam nove moči.
Mladostno življenje vzkipeva,
plamen se v srcu iskri.
Narava dehteča, ljubezen žareča,
to nam življenje sladi.*

šopek modrosti

Kritizirati pomeni dokazovati avtorju, da ne dela tako, kot bi delal jaz, če bi znal.

Vsak velik uspeh je zmagovalje vztrajnosti. Množica ploska ognjemetu, ne ploska pa son-čnemu vzhodu.

nagradna igra

Zadnja nagradna igra je naletela na izjemen odmev. Tokrat smo namreč prejeli zares rekordno število od-govorov, med katerimi jih je bila večina pravih. Zahva-ljujemo se vsem, ki ste sode-lovali in nam tudi ob odgo-voru pošiljali lepe želje in pozdrave. Hvala! Veseli bi bili še takega sodelovanja. Med mnogimi pismi in kar-ticami z odgovori pa je ven-darle treba nekaj še posebno izpostaviti. Naša upokojen-ka iz Ljubljane, Francka Var-ga, je pripisala Libni še majh-no misel, češ ali se v Libni vsakega nenadejanega »vi-soko letečega obiska« tako prestrašijo. Pristrčno pa sta napisali tudi Mateja Podob-nik iz Zale in Branka iz Del-te. Kaj bi bilo, Branka, če bi bili izžrebani, pa ne vemo za vaš priimek? Zato hvala za pismo, drugič pa nam za-upajte celoten naslov, da bo lahko nagrada prišla v prave roke. No, in sedaj k dobitni-ku. Izžrebala ga je Bojana Grilec iz Libne, naša zve-sta sodelavka. Ker so se tudi libenske delavke kar števil-no udeležile nagradne igre, se je Bojana kar bala, da bo izžrebala koga od »svojih«. Pa je potegnila listek z ime-nom **Tončka Kupleb iz Ptuj-a**. Ker je bilo tokrat toliko odgovorov (114), pa smo se odločili še za dve tolažilni nagradi, ki ju prejmeta **Zden-ka Blatnik iz Ločne in Ka-tarina Zidar** iz Libne, Ton-čki iz Ptuja pa bodo poslali izdelek iz Libne.



Bojana je zamižala in po-tegnila listek z imenom na-grajenke.

Ostalim pa velja le še lep pozdrav in upanje, da bo sreča prihodnjič na njihovi strani. Mi pa moramo zago-toviti primerna darila, da bo odziv tudi prihodnjič tako lep.

Pa nova ugan-ka:

Koliko blaga porabimo za moško srajco z dolgim ro-kavom št. 40?

Odgovore pošljite na ured-ništvo glasila do 11. decemb-ra.

Nagrada — srajca!

labod

Izhaja tritedensko v nakladi 2350 izvodov

Odgovorna urednica:
Lidija Jež

Grafična priprava:
DIC tozd Grafika

Tisk:
Tiskarna »Novo mesto«

obvestilo

Za nakup na kartico velja nova vrednost limi-ta — 50.000.000 din ali pet starih milijard dinar-jev.