



## USPEŠNO ZAKLJUČENO 1. POLLETJE 1982

Rezultati 1. polletja kažejo, da smo kljub težki gospodarski situaciji dobro gospodarili. Ustvarjeni rezultati zaradi reorganizacijskih sprememb z rezultati preteklega leta niso povsem primerljivi, kljub temu pa kažejo na razvoj delovne organizacije.

Fizični obseg proizvodnje je na nivou DO za 3 % večji kot v enakem obdobju lani in dosega le 91 % plana

za obravnavano obdobje. Fizični plan je bil v celoti dosežen in presežen pri TOZD Konfekcija Šoštanj, za 21 % in pri proizvodnji za domači trg v TOZD Konfekcija Mozirje, za 17 %, medtem ko je ostala pod predvidevanji proizvodnja pri kooperantih (indeks 76) in proizvodnja za izvoz (indeks 75). Kljub temu, da planirani izvoz ni bil v celoti dosežen, se je obseg proizvodnje za izvoz povečal v primerjavi z lan-

skim polletjem za 46 %. Proizvodnja hlač na domače tržišče se nagiba v korist ženskih, dekliških in otroških hlač, medtem ko proizvodnja moških in fantovskih hlač ne dosega predvidenih količin. Dejanski čas izdelave za proizveden komad je letos za 3 % večji kot v enakem obdobju lani, kar je posledica večje proizvodnje za izvoz in zahtevnejših artiklov.

### DOSEGANJE FIZIČNEGA PLANA PROIZVODNJE – DO

1. Domači trg	30/6-81	šestm. plan 82	realiz 30/6-82	INDEKS	
				3:1	3:2
MH	198.724	188.000	161.801	81	86
FH	78.282	72.000	41.739	53	58
ŽH	56.288	56.000	62.526	111	112
DH	38.089	28.000	44.585	117	159
OH	49.402	56.000	81.498	165	146
Skupaj domači trg	420.785	400.000	392.149	93	98
2. IZVOZ					
MH	57.371	70.000	64.601	113	92
FH	3.017	14.000	—	—	—
ŽH	25.032	84.000	56.008	224	67
DH	5.078	7.000	11.196	220	160
OH	—	—	80	—	—
Skupaj izvoz	90.498	175.000	131.885	146	75
Skupaj 1 + 2	511.283	575.000	524.034	103	91

Bolj vzpodbudni so finančni pokazatelji, ki so tudi posledica v preteklem letu formiranih in letos v celoti prodanih, samo po delnih variabilnih stroških (osnovni in pomožni material) ovrednotenih zalog. Tako smo v 1. polletju letos prodali

kar 175.452 kom hlač več, kot smo jih proizvedli. Tako se je celotni prihodek v primerjavi z enakim obdobjem lani povečal za 63 % in je 4 % nad načrtovanim. Vzpodbudna je tudi ugotovitev, da se izboljšuje ekonomičnost poslovanja, saj raste

dohodek hitreje od celotnega prihodka, torej se delež porabljenih sredstev v strukturi celotnega prihodka zmanjšuje. Ekonomičnost poslovanja se je napram lansnemu polletju povečala za 7 % in je 4 % nad planirano. Zlasti se je ekonomičnost po-

večala pri TOZD Mozirje in DSSS, medtem, ko se je pri TOZD Šoštanj glede na enako obdobje lani zmanjšala, pri vseh treh pa je izkazana ekonomičnost boljša od planskih

predvidevanj. Izboljšanje ekonomičnosti poslovanja je toliko bolj razveseljivo, ker se je le-ta povečala kljub večji amortizaciji po minimalnih stopnjah (nov zakon o

amortizaciji in revalorizaciji OS konec leta 1981), ki tako povečuje porabljena sredstva in zmanjšuje dohodek, s tem pa vpliva na slabšo ekonomičnost poslovanja.

STRUKTURA FORMIRANJA CP, FORMIRANJA IN DELITVE DOHODKA IN ČD

TABELA II

	Obravn. obdobje pret. leta 1				Letni plan 2				Obravn. obd. tekoč. leta 3				I n d e k s	
	Znesek	CP=100	DOH=100	ČD=100	Znesek	CP=100	DOH=100	ČD=100	Znesek	CP=100	DOH=100	ČD=100	3:1	3:2
<b>PRIHODKI</b>														
Prodaja na dom. t.	211.085.252,05	76.8			617.488.780	71.1			309.045.378,14	68.8			146	50
Prodaja na tuj. tr.	14.288.658,95	5.2			51.709.000	6.0			26.938.593,15	6.0			189	52
Prodaja v okviru OZD	22.023.110,00	8.0			110.534.130	12.7			57.138.931,00	12.7			259	52
Indust. prodajalna	5.042.044,90	1.8			11.500.000	1.3			6.852.585,10	1.5			136	60
Drugi prihodki	22.569.572,85	8.2			77.263.000	8.9			49.573.526,80	11.0			220	64
<b>CELOTNI PRIH.</b>	<b>275.008.638,75</b>	<b>10.0</b>			<b>868.494.910</b>	<b>100</b>			<b>449.549.014,19</b>	<b>100</b>			<b>163</b>	<b>52</b>
Amortiz. po min. stopnji	2.694.553,30	1.0			12.150.000	1.4			5.743.896,00	1.3			213	47
Fiksni stroški	21.125.818,53	7.7			66.776.900	7.7			39.631.819,48	8.8			188	59
Druga porab. sred.	173.330.785,97	63.0			525.746.980	60.5			256.582.182,19	57.1			148	49
<b>PORAB. SRED. SKUPAJ</b>	<b>197.151.157,80</b>	<b>71.7</b>			<b>604.673.880</b>	<b>69,6</b>			<b>301.957.897,67</b>	<b>67,2</b>			<b>153</b>	<b>50</b>
<b>DOHODEK</b>	<b>77.857.480,95</b>	<b>28,3</b>	<b>100</b>		<b>263.821.030</b>	<b>30,4</b>	<b>100</b>		<b>147.591.116,52</b>	<b>32,8</b>	<b>100</b>		<b>190</b>	<b>56</b>
Amortizacija nad prep. st.	4.397.224,00	1.6	5.6		6.250.000	0.7	2.4		6.507.744,00	1.5	4.4		148	104
Spl. por. iz doh. davki	64.690,25	0.0	0.1		2.474.000	0.3	0.9		1.858.878,00	0.4	1.3		2874	75
Skup. por. iz doh.	6.479.023,55	2.4	8.3		19.414.542	2.2	7.4		10.357.193,70	2.3	7.0		160	53
Prisp. SIS mat. proizv.	2.774.315,95	1.0	3.6		5.721.070	0.7	2.2		2.671.507,80	0.6	1.8		96	47
Drugi prisp. iz doh.	2.249.141,00	0,8	2,9		4.014.505	0,5	1,5		2.101.330,30	0,5	1,4		93	52
Del doh. zaDSSS	1.112.311,00	0,4	1,4		49.900.000	5,7	18,9		24.950.000,00	5,5	16,9		2243	50
Druge obv. iz doh.	6.184.662,85	2,3	8,0		24.557.720	2,8	9,3		17.612.247,00	3,9	12,0		285	72
<b>SKUPAJ OBVEZ. IZ DOHOD.</b>	<b>23.261.368,60</b>	<b>8,5</b>	<b>29,9</b>		<b>112.331.837</b>	<b>12,9</b>	<b>42,6</b>		<b>66.058.900,80</b>	<b>14,7</b>	<b>44,8</b>		<b>284</b>	<b>59</b>
<b>ČISTI DOHODEK</b>	<b>54.596.112,35</b>	<b>19,8</b>	<b>70,1</b>	<b>100</b>	<b>151.489.193</b>	<b>17,5</b>	<b>57,4</b>	<b>100</b>	<b>81.532.215,72</b>	<b>18,1</b>	<b>55,2</b>	<b>100</b>	<b>149</b>	<b>54</b>
Del ČD za OD	36.928.240,65	13,4	47,4	67,6	108.649.000	12,5	41,2	71,7	57.380.243,05	12,8	38,9	70,4	155	53
Del ČD za stan. izgradnjo	1.794.295,15	0,6	2,3	3,3	4.927.803	0,6	1,9	3,3	2.557.609,55	0,5	1,7	3,2	143	52
Del ČD za druge potr. SP	1.900.000,00	0,7	2,4	3,5	6.740.045	0,8	2,5	4,4	3.620.000,00	0,8	2,4	4,4	191	54
Del ČD za posl. sklad	11.527.139,55	4,2	14,8	21,1	23.686.454	2,7	9,0	15,6	12.097.540,97	2,7	8,2	14,8	105	51
Del ČD za rezerv. sklad	1.946.437,00	0,7	2,5	3,6	6.595.525	0,8	2,5	4,4	3.689.777,90	0,8	2,5	4,5	190	56
Del ČD za druge sklade	500.000,00	0,2	0,7	0,9	890.366	0,1	0,3	0,6	2.187.044,25	0,5	1,5	2,7	437	246

Dohodek DO predstavlja 32,8 % celotnega prihodka DO, medtem, ko je predstavljal v enakem obdobju lani le 28,3 % CP, porabljena sredstva pa 67,2 % CP (l. poll. 81 71,7 %, plan 69,6 %). Kljub temu, da so porabljena sredstva enaka načrtovanim, ugotavljamo, da so fiksni stroški (stroški neodvisni od obsega proizvodnje) v obeh TOZD in DSSS naraščali hitreje, kot smo predvidevali. Prekoračeni stroški so različni v posamezni TOZD in DSSS, najpogosteje pa so prekoračeni stroški energije, vzdrževanje,

PTT storitev in pisarniškega materiala. Od omejenih stroškov (dnevnice, nočnine, kilometrina, prevozní stroški z javnimi prevoznimi sredstvi, reprezentanca), ki so v celoti gledano, v mejah določil družbenega dogovora, so planirane okvire prekoračili stroški reprezentance in to v DSSS ter stroški javnega prevoza v tujino, ki so se povečali na račun zmanjšane kilometrine za službena potovanja v tujino, ki je dosežena le 18 odstotno. Pogodbeno delo, ki mora skupaj s stroški za avtorske honorarje

naraščati počasneje od rasti bruto osebnih dohodkov, je nad dovoljenimi okviri, vendar pa lahko z gotovostjo trdimo, da se bo do konca leta uskladilo z določili družbenega dogovora, ker je pogodbeno delo v preteklem letu nastalo v glavnem v II. polletju. Obveznosti iz dohodka so za 18 % višje od predvidenih za I. polletje, to pa zaradi višje osnove za obračun obveznosti (višji dohodek in osebni dohodki od planiranih), narave nekaterih obveznosti (zavarov. premije, ki so plačljive v začetku tekoče

ga leta) in zaradi visokih obresti od kreditov, ki so posledica splošne težke likvidnostne situacije in visokih obrestnih mer.

Čisti dohodek, ki se je od lanskega polletja povišal za 49 % in je za 4 % nad planiranim za to obdobje, predstavlja 18,1 % CP DO, kar je nad planskimi predvidevanji in manj kot v enakem obdobju lani. Vzrok temu je finansiranje DSSS iz dohodka obeh TOZD v letošnjem letu.

Za bruto osebne dohodke smo namenili 12,8 % CP DO ali 38,9 % ustvarjenega dohodka, oziroma 70,4% ustvarjenega čistega dohodka DO. BOD za dopolnilno delo znašajo v masi razporejenih BOD 1,1 %, kar je slabše, boleznine do 30 dni pa

1,8 %, kar je boljše od enakega obdobja lani. Vzrok povečanega deleža dopolnilnega dela v celotni masi BOD je v spremembi obračuna dopolnilnega dela, saj analiza opravljenih ur izven rednega delovnega časa kaže, da je bilo v letošnjem polletju v TOZD Mozirje opravljenih le pet nadur več kot v polletju preteklega leta, v DSSS in v TOZD Šoštanj pa je število nadur upadlo. Delež bolezni v masi BOD upada zaradi manjšega nadomestila za bolniške izostanke (povprečje preteklega leta), kajti pregled bolniških izostankov kaže, da so se le-ti, zlasti v mesecu juniju letos, znatno povečali.

Povprečno razporejeni neto osebni

dohodki znašajo 12.792 din na zaposlenega, kar je za 49 % več kot v enakem obdobju lani in za 9 % nad planom. (Povprečni neto osebni dohodki na zaposlenega v gospodarstvu občine Mozirje znašajo za I. polletje 11.953 din).

Tudi akumulacija in sredstva za reprodukcijo so se povečala v primerjavi z enakim obdobjem lani za 33 oziroma 43 % in so dosegla letni plan z indeksom 65 in 61. Število zaposlenih – na podlagi stanja na koncu meseca – je lansko prvo polletje znašalo 574, letos pa 584, število zaposlenih na podlagi vkalkuliranih delovnih ur pa se je povzpelo iz 527 zaposlenih lani, na 555 zaposlenih letos, torej za 5 %.

## KAZALCI USPEŠNOSTI POSLOVANJA

TABELA III

	Obravn. obd. pret. leta	Letni plan	Obravn. obd. tekoč. leta	INDEKS	
				3:1	3:2
A)					
1. Dohodek na delavca	147.737	462.844	265.930	180	57
2. Dohodek v prim. s povpr. upor. posl. sred.	18,7	58,6	23,3	125	40
3. Čisti dohodek na delavca	103.598	265.771	146.905	142	55
4. Akumulacija v prim. z dohodkom	23,6	14,2	16,6	70	117
5. Akumulacija v primerjavi s ČD	33,6	24,7	30,0	89	121
6. Akumulacija v prim. s povpr. upor. posl. sred.	4,4	8,3	3,9	89	47
7. OD in SSP na delavca (mes. povpr.)	12.847	17.590	19.086	149	109
8. Čisti OD na delavca (razpor)	8.593	11.752	12.792	149	109
B)					
1. CP v prim. s porabljenimi sredstvi	139,5	143,6	148,9	107	104
2. CP v prim. s povpr. upor. obratnih sred.	1,4	2,4	1,5	107	63
3. Izvoz blaga in storitev na konvert. podr. v din.	10.738.499,25	45.600,000	22.093.920,95	206	48
4. Delež prih. od izv. na konvert. podr. v CP	3,9	5,3	4,9	126	92
5. Stopnja pokr. uvoza z izv. na konv. področje	68	240	189	278	79
6. Porast izvoza na kov. podr. v prim. s pret. l.	/	211	206	/	98
7. Proizv. stroški v prim. z doh. (400+401/doh.)	2,32	1,39	1,15	50	83
8. Primerljivi doh. na delavca	152,850	484,160	276,279	181	57
9. Sredstva za repr. v prim. s povp. up. posl. sr.	5,1	11,0	4,8	94	44
10. Razporejena sred. za OD v doh. – %	47,4	41,2	38,9	82	94
11. Razporejena sredstva za OD na del. (BOD/del.)	11,679	15,884	17,231	148	108
12. Akumulacija na delavca	34,859	65,653	44,112	127	67

Tudi kazalci uspešnosti poslovanja kažejo na dobro gospodarjenje v obeh TOZD in DSSS. Pod planskimi predvidevanji so le kazalci, katerih imenovalc so povprečno uporabljena poslovna sredstva, ki so kar za 41 % višja, kot smo predvidevali. Vzrok tako visokim poslovnim sredstvom je v glavnem v visokih zalogah repromateriala. Takšna politi-

ka je sicer draga, vendar pa nam tudi na daljši rok zagotavlja nemo-teno delo.

Na področju investicij nismo napravili pomembnih korakov, predvsem zaradi zaostrenih pogojev investiranja, zato se bomo morali do konca leta, če bomo hoteli uresničiti načrtane cilje na področju investicij, pošteno potruditi.

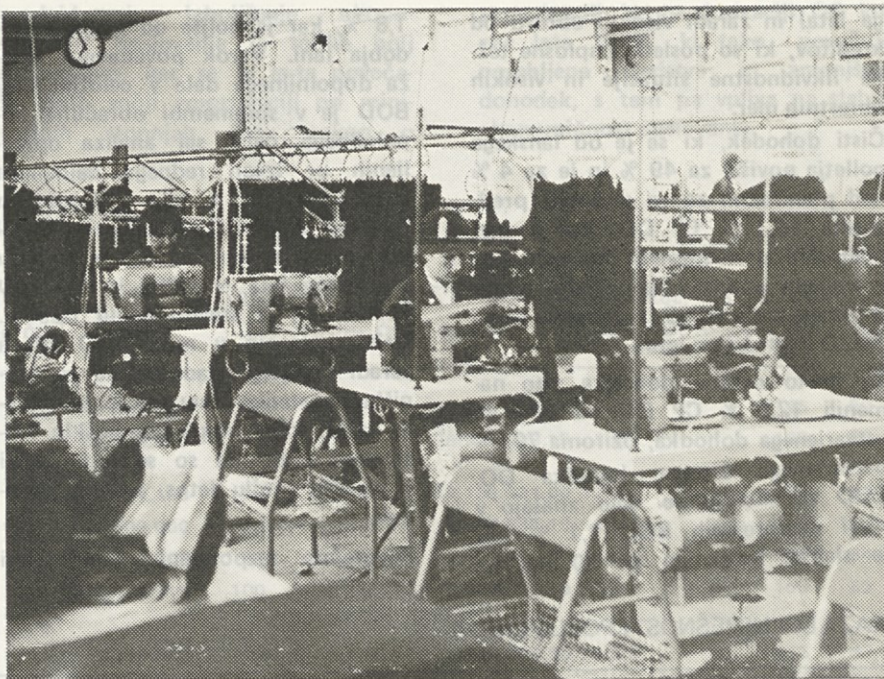
Kljub dobrim rezultatom v I. polletju nas uspehi ne smejo uspavati. Veliko truda bo potrebno vložiti, da bomo dosegli zastavljen si fizični plan proizvodnje, zlasti plan izvoza na konvertibilno področje, ki prinaša preko iztrženih konvertibilnih deviz koristi ne samo naši DO, temveč celotnemu slovenskemu in jugoslovanskemu prostoru. Ker lah-

ko v drugi polovici leta pričakujemo še nadalje zaostrovanje gospodarske situacije, moramo biti pripravljeni na reševanje problemov, ki se bodo pojavljali. Še nadalje moramo iskati notranje rezerve, predvsem v povečevanju produktivnosti dela in se obnašati čim bolj gospodarno, saj le tako lahko upamo, da bomo tudi v bodoče lahko uspešno gospodarili. Zavedati se je namreč treba, da je uspeh delovne organizacije odvisen od prizadevnosti vsakega posameznika.

Vida Skok

## V Čajetini so pričeli proizvajati ...

Delovna organizacija MLADOST iz Čajetine in naš ELKROJ sta s skupnimi naporji prišla do zaželjenega cilja. Dne 22. julija 1982 je proizvodnja v Čajetini stekla in delavci MLADOSTI so proizvedli v preurejenih prostorih in z novimi šivalnimi stroji prve moške dolge hlače iz Elkrojevega proizvodnega programa. K temu uspehu so veliko pripomogli naši strokovni delavci, ki v MLADOSTI vodijo in nadzirajo potek proizvodnje. Precej znanja in izkušenj so si pridobile tudi delavke iz Čajetine, ko so šest tednov delale v naši proizvodni sredini, zato je bil začetek nekoliko lažji. Predvidevamo, da bodo naši strokovni delavci vodili, nadzirali in kontrolirali delo v MLADOSTI do konca tega



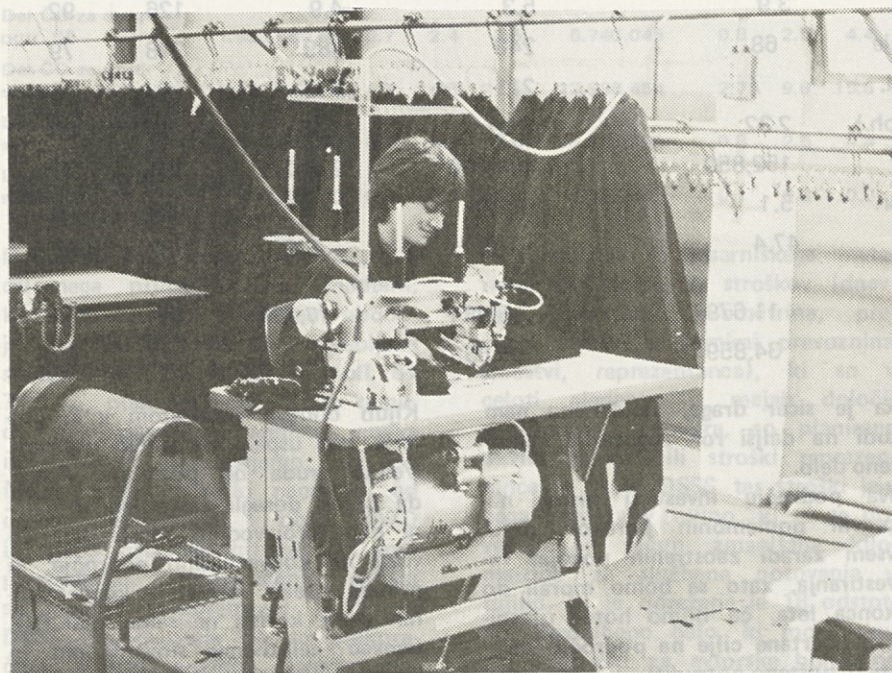
leta. Strokovni nadzor je z naše strani nujno potreben, saj si bomo le na ta način zagotovili primerno kvaliteto izdelkov.

Trenutno je zaposlenih v MLADOSTI v proizvodnji (krojilnica, šivalnica, likalnica in kontrola) 60 delavcev. V mesecu oktobru bodo pričeli priučevati novih 45 delavcev, ki se bodo vključili v proizvodni proces v mesecu januarju prihodnjega leta. Količinske zmogljivosti čajetinske MLADOSTI bodo torej podobne količinskim zmogljivostim šoštanjske temeljne organizacije.

ELKROJ in MLADOST sta uredila vsa medsebojna razmerja v samoupravnem sporazumu o trajnem poslovnem sodelovanju in združevanju sredstev in dela. Veljavnost sporazuma je časovno neomejena, veljati pa mora najmanj pet let. Sporazum določa, da bosta obe delovni organizaciji sporazumno določevali obseg, vrsto, roke in kvaliteto proizvodov, ki jih bo MLADOST proizvajala za kompletiranje proizvodnega programa Elkroja. Splošni cilji trajnega poslovnega sodelovanja in združevanja dela in sredstev pa so načrtani tile:

- razvoj in poglobljanje socialističnih samoupravnih družbenoekonomskih odnosov,
- razširitev materialne osnove združenega dela obeh delovnih organizacij
- stalno povečevanje dohodka na podlagi povečane produktivnosti dela ter ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja
- medsebojno samoupravno usklajevanje in planiranje dela in razvoja,
- povečevanje izvoza tako v obsegu kakor tudi v pogledu kvalitete,
- obojestransko izboljševanje pogojev dela.

Navedeni cilji so resnično globoki, kar dviguje medsebojno sodelovanje obeh delovnih organizacij na kvalitetnejšo raven, v primerjavi z enostavnimi kooperantskimi odnosi.



## ALI LAHKO KOMERCIALA IN PROIZVODNJA ŽIVITA V SOŽITJU

(povzetek iz Tekstilca 7. 8. 1981 – priredba iz revije Harvard Business Review)

(nadaljevanje iz 1. številke Kroja)

### Analiza vzrokov in predlogi za razreševanje sporov

Razloge za spore na občutljivih področjih, ki jih lahko pojasnimo, delimo v dve skupini – osnovne vzroke, ki jih opažamo pri vseh proizvodnih delovnih organizacijah, in v dodatne, otežujoče postavke, ki spremljajo osnovne v določenih situacijah. Podrobneje bomo pogledali osnovne vzroke.

### Vrednotenje in nagrajevanje

Eden od osnovnih vzrokov sporov med komercialo in proizvodnjo je v načinu vrednotenja po različnih kriterijih in v nagrajevanju za različne uspehe. Delavci v komerciali so ovrednoteni na osnovi uspešne rasti prodaje, deleža na trgu, novih tržišč, na žalost so velikokrat bolj usmerjeni v prodajo kot v ustvarjanje dohodka. Delavci v proizvodnji pa so vrednoteni glede na čim bolj nemoten potek proizvodnje, pa tudi glede na minimalne stroške. Podobno kot delavci v komerciali pa niso stimulirani glede na dohodek.

Posledica takega sistema vrednotenja in nagrajevanja je, da so delavci v komerciali vzpodbujeni k spremembam, ki so ključ konkurenčnosti na trgu. Da so lahko nagrajeni, morajo vzpodbuditi razvoj novih izdelkov, omogočiti prodor na nova tržišča, najti nove programe. Toda delavci v proizvodnji so vrednoteni in nagrajani tako, da sprejemajo spremembe le, če občutno znižajo proizvodne stroške.

Ker žele oboji pozitivno ovrednotenje svojega dela in tudi primerno nagrajevanje, se obnašajo tako, da kvadrirajo skupne interese.

Narava stroškov na problematičnih področjih povečuje razlike v načinu vrednotenja in nagrajevanja. Dober dokaz za to trditev je širina produkcijske linije. Stroški širjenja produkcijske linije zadevajo predvsem proizvodnjo, zato se vodja proizvodnje zavzema za čim ožjo produkcijsko linijo. Nasprotno pa je pri vodji komercialne. Take razmere pri ovrednotenju in nagrajevanju dela naravnost

silijo v nasprotovanju. Vsak od vodij izvaja pritisk za izvajanje take poslovne politike, ki bi kar se da zmanjšala njegove stroške, povečala njegove prednosti ter s tem pripeljala do pozitivnega vrednotenja in ustreznega nagrajevanja njegove službe.

### Vsestranost problemov

Težave so še večje zaradi vsestranosti problemov, ki se pojavljajo na posameznih področjih. Običajno potrebuje vodilni kader podatke, ki so mešanica „mehkih“ kvalitativnih podatkov komercialne in „trdih“ kvantitativnih podatkov proizvodnje. Z vidika širjenja kapacitet je na primer prilično lahko ugotoviti stroške in prednosti opreme, težko pa je predvideti prodajo in izkoriščenost kapacitet.

Področja sporov so občutljiva tudi glede na organiziranost delovne organizacije. V mnogih pogledih predstavljata proizvodnja in prodaja gonilno silo podjetja, zato je nerazumevanje med njima bistveno in vpliva tudi na ostale funkcije.

Pri izvajanju poslovne politike prihajajo podatki z obeh strani, ljudje, ki so odgovorni, so na obeh straneh. In tudi rezultati se čutijo na obeh straneh.

### Orientacija in izkušnje

Eden osnovnih vzrokov nesporazumov je v življenjski poti vodilnih uslužbencev. Vodja komercialne začne navadno kot prodajni referent, ki „živi“ s svojimi kupci. Vodja komercialne in celo vodja raziskave trga, oba se v prvi vrsti ukvarjata s problemi potrošnika. Področje problemov se lahko širi, orientacija pa je še vedno ista – usmerjena k potrošniku.

Vodstveni kader komercialne ima po navadi pisarne zraven najbolj operativnih ljudi, z njimi dela ves dan, celo obiskuje prodajna mesta in kupce, zato se najlaže istoveti s problemi potrošnika. Njihovi „nasprotniki“ v proizvodnji začnejo kariero kot mojstri in se prebijajo po lestvici vodstvenega kadra v proizvodnji. Zavedajo se problemov proizvodnje, te probleme razumejo, z njimi se srečujejo vsak dan. Vsak dan so v stiku z ljudmi, katerih glavna skrb je tekoča proizvodnja. Neprimerno večkrat obiščejo delavce za stroji kot pa potrošnike.

Vsak vodja komercialne in vsak vod-

ja proizvodnje se bolje zaveda svojih problemov in svoje organizacije. Prav tako se bolj ujema s svojimi sodelavci, z njimi izmenjuje izkušnje in poglede na stvari. Razume njihova nagnjenja in navade, torej tudi misli, da je njihovo stališče pravilno.

### Razlike v osebnostih

V poprečju so tudi razlike v osebnem življenju in v življenjskih nazorih med vodjem komercialne in vodjem proizvodnje velike. S preučevanjem in s statistično obdelavo so prišli do naslednjih značilnosti.

– Vodja komercialne začne svojo kariero kot prodajni referent, menja več podjetij, preden zasede vodilno delovno mesto. Ima smisel za ekstravaganco, njegovi hobiji so tenis, golf in poker.

– Vodja proizvodnje dela kariero v enem podjetju, prične kot obratovodja in se prebija k vrhu. Po naravi je garač, njegovi hobiji so povezani z naravo (vrtnarjenje, lov).

Avtor Benson P. Shapiro pravi, da izjeme sicer obstajajo, vendar je poprečje dokazano.

Te razlike otežkočajo prijateljske stike med obema vodjema. Če ta mali, a vendar ne nepomembni vzrok za nesporazume dodamo k ostalim, lahko razumemo, da odnosi niso vedno najboljši.

### Dodatne težave

V nekaterih industrijskih podjetjih se službi komercialne in proizvodnje srečujeta še z inženiringom in razvojem. Iz dveh „strank“ nastanejo tri ali štiri. To je posebno težavno na področju novih izdelkov, kjer sta razvoj in inženiring ključni funkciji. V mnogih podjetjih z električnimi strojnimi izdelki je šef inženiringa koordinator med proizvodnjo in komercialo. Če je kot osebnost dovolj močan, je lahko tudi edini, ki lahko uravnava njene spore.

Prav tako je mnenje vodilnih v finančnem sektorju bistveno pri odločanju o močnostih investiranja in pri odločanju o izkoriščenosti kapacitet.

Spori so pogostejši v podjetjih s široko in raznoliko proizvodno linijo in v podjetjih s hitro rastjo. Čeprav je v obeh primerih potreba po sodelovanju še večja, so težnje ravno obratne.

Skoraj v vseh delovnih organizacijah pa so občutni zunanji vplivi. Cikli prodaje so ozko povezani z gospodarskimi cikli. Predvidevanje prodaje je vedno težje, napake imajo

hujše posledice. Tudi tehnologija se hitreje spreminja, izdelki hitreje zastarijo.

S širjenjem podjetja postaja sporazumevanje težje, kajti vpletenih je več ljudi. Položaj pa vendarle ni brezupen.

### Odpravljanje nasprotij

Tako kot konkurenca na trgu, lahko tudi nasprotja med komercialo in proizvodnjo dajo pozitivne rezultate, če se obe službi zavedata nujnosti ravnotežja, pri čemer pa vsaka še vedno zastopa svoje interese.

### Jasna politika podjetja

Eden od bistvenih pogojev za zmanjšanje sporov je jasna politika podjetja. Komerciala in proizvodnja se na primer ne moreta veliko prepirati o širini proizvodne linije, če je poslovna politika delovne organizacije jasna; ali se je delovna organizacija odločila za ozek asortiman in velike serije ter zato za nizke cene ali pa za določeno kategorijo proizvodov z mnogimi različicami in zato za sorazmerno višje cene. Pravila so torej jasna, večina problemov s širino proizvodne linije odpade.

### Spremenjen način nagrajevanja

Način nagrajevanja lahko spremenimo tako, da vzpodbuja sodelovanje med obema funkcijama. Komercialisti so lahko na primer vrednoteni po dobrem predvidevanju prodaje ne pa po tem, za koliko presežejo prodajno kvoto. Delavce v proizvodnji pa lahko nagradimo za inovacije, hitrost dobav ipd. Poleg stroškovnega vidika morajo biti stimulirani tudi za izboljšanje kvalitete in uvajanje novih izdelkov.

Sistem nagrajevanja je lahko uspešen le, če obstajajo podatki in kriteriji ter če so le-ti ozko povezani s planiranjem. Kot primer — najboljši način vrednotenja predvidevanja prodaje je primerjava dejanske prodaje s planirano.

Za osnove planov moramo postaviti tudi potrebe potrošnika. Če je npr. pomembno vedeti, koliko stane neko popravilo, kolikokrat se poprečno ponovi, koliko časa se porabi zanj, je prav tako važno, da vprašamo potrošnika, ali je zadovoljen s kvaliteto popravila in z odnosom serviserjev.

Ljudje so pomembni

Najenostavnejši način pospeševanja sodelovanja med ljudmi je pospeše-

vanje neformalnih stikov med njimi. Morda najuspešnejši način pa je „mešana“ kariera. S tem, da vodstveni delavec v svojem razvoju dela na več področjih, bolje razume njihove težave in potrebe. Tako dobimo vodilne ljudi, ki so širši in bolj nepristranski. V mnogih delovnih organizacijah se takega načina otepajo, ker se boje stroškov. Ali pa pravijo: „Ta komercialni tip bo sindikat dobesedno požrl“ in „nočem, da mi ta obratovodski tip zapravi dobrega kupca“. Take skrbi so sicer opravičene, vendar problemi niso nepremostljivi. Važno pa je, da se program usposabljanja začne dovolj zgodaj v karieri, tako da je tveganje za velike napake neznatno.

Izmenjava mišljenj in razčiščevanje sta potrebna, vendar morata potekati v duhu sodelovanja in se opirati na dejstva.

### Krepitev obeh služb

Za zmanjšanje sporov je pomembno, da postane vsaka od njiju bolj odvisna od potreb druge. Komercialisti morajo graditi svoje programe na kapacitetah proizvodnih enot. Tako mora vodja komercialne analizirati poleg potrošnika tudi proizvodne možnosti. Potem mora trg razdeliti na področja in izbrati tista, katerih potrebe lahko izpolni. Končno mora razviti izbiro izdelkov, ki je osnovana na možnostih proizvodnje in ustreza potrošnikom na izbranih področjih. To strategijo je mnogo lažje opisati kot pa izvajati. Zahteva veliko discipline vodilnega kadra, brez nje pa lahko postane delovna organizacija proizvajalec „vseh stvari za vsakogar“, kar vodi v to, da končno postane proizvajalec „ničesar za nikogar“. Naloga komercialne je torej izbrati potrošnika, ki mu izdelki podjetja ustrezajo. Naloga proizvodnje pa je, da se s svojimi zmogljivostmi prilagaja trgu. V zadnjih dvanajstih letih sta bila razvita dva koncepta, ki pomagata uresničevati to nalogo. Martin K. Starr je predlagal, naj bodo izdelki oblikovani tako, da ima več izdelkov isti modul. S tem dobimo raznolikost za potrošnika, cena pa ostane zaradi serijske proizvodnje nizka.

Še več pa lahko naredi natančno in pravilno organiziranje proizvodnje in planiranje proizvodnih kapacitet. Wicham Skinner je dokazal, da je boljša konkurenčnost posledica gledanja na podjetja kot na omejen, čvrst skupek izdelkov, tehnolo-

gij in tržišč. Posamezne proizvodne linije in dodatne dejavnosti moramo organizirati tako, da vsaka služi le enemu jasnemu proizvodnemu namenu. Tak pristop omogoča podjetju, da zgradi svoje proizvodne zmogljivosti glede na točno določene zahteve natančno določenih delov trga.

Najnovejša dogajanja, ki kažejo na to, da uspešnost velikih podjetij ni nujna, potrjujejo ta koncept. Tako se je npr. velik proizvajalec avtomobilskih delov razdelil na več podjetij z največ 500 ljudmi. Delitev je bila narejena na osnovi specifičnih zahtev potrošnikov in pa glede na tehnologijo proizvodnje. Tak pristop je daleč od principa poenotenja proizvodnih operacij, ki je veljal v preteklosti.

## NOVO IZ TOZD KONFEKCIJA ŠOŠTANJ

### LETO IN POL OD PRIKLJUČITVE K DO ELKROJ

Minilo je že več kot poldrugo leto odkar smo se vključili v nov program proizvodnje otroških hlač. V začetnem uvajanju in kasneje smo se pri normalni proizvodnji srečali z mnogimi tehnološko — proizvodnimi težavami, t.j. s pomanjkanjem opreme in lastnega znanja. Kljub temu smo se vključili med kakovostne proizvajalce otroških hlač.

Prve količine hlač za zahtevni zahodno evropski trg smo izdelali v mesecu juliju za firmo Schober. To, da so bili z našim delom zadovoljni, potrjuje dejstvo, da so pri nas naročili tudi izdelavo kolekcije za pomlad — poletje 1983. Prepričani smo, da bomo z doseženo kakovostjo izdelave in izdobje pridobili še nova naročila.

V načrtovani proizvodnji v tem letu smo dosegli naslednje rezultate:

- dosežen dohodek je za 27 % višji od načrtovanega; v primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta pa je za 81 % višji
- dosežena proizvodnja je za 21 % višja od načrtovane.

Iz teh rezultatov lahko zaključimo, da smo naredili močan korak na-

prej v smislu večje proizvodnje ter višjega standarda zaposlenih.

Z ozirom na sprejet razvojno investicijski načrt pričakujemo, da nam bo služba, ki razporeja proizvodne programe, dostavila artikle, ki so bolj donosni. Zelo pomembna je tudi naša notranja organiziranost, za katero imamo predvsem strokovni in organizacijski delavci močan vpliv. Naslednji faktor, ki v veliki meri vpliva na proizvodne uspehe, je dobra organiziranost priprave proizvodnje v tehnološki in organizacijski smeri.

Torej, proizvodni program, uresničevanje le-tega in uspeh pri delu so predpogoj za nadaljevanje začetega investicijskega programa. Samo po tej poti si bomo zagotovili nadaljnji razvoj, obvladovanje tržišča in konkurenčnost. Najbolj pomembno pa je, da zaposlenim zagotovimo zdrave delovne pogoje, delo ter boljši standard.

Martin Presker

## USTVARJENE DEVIZE POD TEŽKIMI POGOJI

S prehodom iz programa srajc na proizvodni program hlač smo se srečali z različnimi težavami, kot so težji materiali in nekompletna strojna oprema za program hlač. V nekaj več kot enem letu smo osvojili kvaliteto in kvantiteto hlač v taki meri, da lahko šivamo izdelke za izvoz. Zavedamo se, da so devize prepotrebne za nabavo rezervnih delov in strojne opreme, ki v celoti ne ustreza našemu programu in sodobni tehnologiji, bojimo pa se, da ne bomo ustvarili zastavljenega količinskega plana, ker se pri izvozu izdelka manj komadov, kar bi vplivalo na manjši prihodek. Za vsakega v TOZD je cena ustvarjene devize previsoka z ozirom na probleme, ki nastopajo pri delu. Že sami modeli in tkanine so težji od domačih, dobava tkanine in pomožnih materialov od stranke ni pravočasna, izdelavni roki so prekratki, strojna oprema daleč pod evropskim nivojem, kvaliteta pa se zahteva v evropskem merilu. Delovni nalogi so majhni in nekompletni, kar pogojuje hitre menjave in slabše doseganje norm, saj se delavci komaj navadijo ene operacije, že nastopi prehod na drugo. Glede dolžin zadrge, etiket ipd. našitkov nastopajo zastoji v proizvodnji zaradi oddaljenosti stranke

Poleg težav s strankama nastopajo težave s skladiščem in pripravo

znotraj delovne organizacije, ker se nam ne lansira pravočasno potrebna dokumentacija in materiali, čeprav je bilo to že nekajkrat dogovorjeno. Zaradi vseh neskladij nastopa nadurno delo, ki ga v dotrajani hali brez klima naprav v polnem času težko opravljamo.

Upamo, da bomo s stranko Schöber in Lehmann ter znotraj delovne organizacije kmalu odpravili vse težave in v bodoče dosegali boljše rezultate tudi pri izvozu.

Vodja proizvodnje in tehnologij,  
Dragica Perdjun

## PROBLEMI IN TEŽAVE DELA S KOOPERANTI

Služba kooperacije se je formirala kmalu potem, ko domače kapacitete niso več zadoščale za proizvodnjo vseh prodanih hlač. Prodaja hlač se iz leta v leto veča, enako tudi izvoz. Prav zato se večja tudi proizvodnja hlač pri naših kooperantih. Tako imamo letos v planu proizvodnjo 370.000 kom hlač. To je za kooperacijo velika številka, vendar si upam trditi, da jo bomo z vestnim, načrtnim delom dosegli in tudi preseglji. Smo sredi sezone jesen — zima 82—83. Iz te sezone je v delu že 120.000 kom hlač. Izdelavo tako velikih količin izdelkov spremljajo tudi številni problemi in težave. Prvi je ta, da se način izdelave hlač po mesecih zelo razlikuje. Tako npr. v sezoni, ki je v delu, prevladuje v prvih štirih mesecih v glavnem jeans, žamet in velveton v tako imenovani „jeans“ izdelavi, naslednja dva meseca pa se bodo izdelovale samo moške klasične hlače.

Težave nastanejo tudi zaradi količinsko neenakomerne razporeditve po posameznih mesecih. V aprilu je bilo na primer v programu 15.000 kom hlač, septembra pa jih je 60.000. Zaradi tega ne moremo kontinuirano delati z določenimi kooperanti in se moramo zato v mesecih, ko so količine toliko večje, posluževati tudi kooperantov, kjer kvaliteta izdelave ni na najvišjem nivoju. Problem predstavlja tudi premajhno število naših referentov za kooperacijo v času, ko so v izdelavi velike količine hlač — konec meseca julija npr. 70.000 kom. Trenutno za

nas dela 11 kooperantov, na terenu pa imamo le tri referente. Tudi to je lahko vzrok za slabšo kvaliteto.

Veliko težav je tudi s pripravo in prevzemom DN od kooperantov. Obseg dela službe kooperacije se hitro povečuje in ni vedno v razmerju z možnostmi. Prav tako se povečuje tudi delo v vseh ostalih službah, ki skrbijo za pripravo DN.

Prve težave se pričnejo pri pripravi krojev za izdelavo narisov, včasih tudi pri izdelavi šablon za pomožni material. Tudi ta služba ima zelo neenakomerno porazdeljeno delo skozi sezono, tako bi se morali na osnovi plana (ob večjem zanimanju posameznikov) nekateri kroji pripraviti vnaprej. Tako bi DN lahko šel takoj na izdelavo narisov.

Ob velikem številu DN se pojavi tudi težava pri izdelavi narisov. Le-ti se po možnosti naredijo v rednem delovnem času, veliko pa je bilo opravljenih tudi nadur v ta namen. Tudi pri izdelavi narisov prihaja pogosto do napak in sicer zaradi slabo pripravljenih krojev in zaradi nepravilno premerjene širine, kar povzroča preozke narise.

Izdelovanje narisov pogosto otežujejo tudi različne širine materialov pri enem delovnem nalogu. Zgodí se, da ima en delovni nalog tudi po tri širine: 70, 140, 150 cm. V glavnem se različne širine pojavljajo pri žametu. Takšen delovni nalog vzame zelo veliko časa, saj je z njim skoraj trikrat več dela kot z DN z enotno širino materiala.

Tudi pri pripravi osnovnega in pomožnega materiala ne gre vse gladko, ker ga ni vedno na zalogi, kot zahtevajo DN. Zgodí se npr., da je vse pripravljeno, ko se ugotovi, da določenega dessena ni več na zalogi. Mnogokrat tudi ni na zalogi vseh pomožnih materialov.

Problemi so tudi pri pripravi pribora. DN praviloma ne bi smel h kooperantu, če ni kompletan. Žal bi tako veliko DN šlo h kooperantom kasneje in bi tako roki še bolj zamujali. Težava je v glavnem v tem, da pomožnega materiala ni na zalogi, včasih pa je kriva tudi površnost. Vse to povzroča samo dodatno delo vodji kooperacije.

Poleg vse tehnološke dokumentacije bi morali dostaviti kooperantom tudi vzorec, ki naj bi bil predvsem pravilno izdelan in prvovrstne kvalitete. Žal smo včasih prisiljeni dati vzorce, ki nam niso v čast. Vzorca velikokrat niso originalni ker se model spremeni, niso iz istega materiala,

včasih tudi slabe kvalitete. Zaradi izdelave kolekcije v vzorčnem oddelku modelov ne morejo redno pripravljati.

Prevozi do kooperantov in nazaj se usklajujejo s prevozi gotove robe iz skladišča. Omeniti pa velja, da bi pri natovarjanju gotove robe pri kooperantih morali šoferji bolj paziti, saj je kar precej DN, kjer se količina na dobavnici in dejansko število ne ujemata.

Še eno pereče vprašanje se pojavlja. To je prevzem gotovih izdelkov pri nas. Pri tako velikih količinah, kot jih imamo trenutno na likanju in prevzemu, so kapacitete odločno premajhne. Na prevzemu zato pomagajo delavke iz proizvodnje in praktikantke.

Kot se da iz zgoraj navedenega razbrati, je kar veliko problemov, za katere smo krivi sami in bi jih morali razčistiti v Elkroju, potem bi tudi kooperanti naredili bolje in na rok. Vsi delavci v Elkroju, ki imamo kakršenkoli vpliv na uspeh dela s kooperacijo, se moramo zavedati, da nam le-ta prinaša velik del dohodka.

Zato dela s kooperanti ne smemo jemati kot obvezno zlo, temveč moramo svoje delo od izdaje DN do prevzema v skladišče opraviti prav tako vestno kot za našo proizvodnjo ali izvoz.

Vodja kooperantov  
Ivanka Mandelc

### Marija Miklavc: POKOJNINSKO IN INVALIDSKO ZAVAROVANJE

(nadaljevanje!)

#### Ad 2) PRAVICA DO RAZPOREDITVE NA DRUGA DELA IN NALOGE

Zavarovanec, ki ima preostalo delovno zmožnost, ima pravico do dela z delovnim časom, ki ustreza tej zmožnosti ter pravico biti razporejen na drugo ustrezno delo oziroma delovne naloge oziroma pravico do ustrezne zaposlitve, prekvalifikacije ali dokvalifikacije, če je potrebna ter pravico do ustreznega denarnega nadomestila v zvezi z uživanjem teh pravic.

Pri ustvarjanju pogojev za zagotovitev teh pravic sodelujejo SIS pokojninsko – invalidskega zavarovanja, za zaposlovanje, drugi organi in organizacije v skladu s samoupravnim sporazumom, družbenim dogovorom in zakonom.

Zgoraj navedene pravice uveljavlja zavarovanec v organizaciji, v kateri je delal v času nastanka invalidnosti pod pogoji in na način, ki so določeni v samoupravnem splošnem aktu organizacije v skladu z zakonom.

V primerih in pogojih, ki so na podlagi širše solidarnosti določeni s samoupravnimi splošnimi akti skupnosti pokojninskega in invalidskega zavarovanja oziroma zakonom, pa uveljavljajo zavarovanci pravice v tej skupnosti.

#### Ad 3) PRAVICA DO INVALIDSKE POKOJNINE

Zavarovanec, pri katerem nastane izguba delovne zmožnosti, in zavarovanec s preostalo delovno zmožnostjo, ki pa se zaradi zdravstvenih razlogov ali zaradi določene starosti ne more usposobiti s prekvalifikacijo ali dokvalifikacijo za druga ustrezna dela oziroma delovne naloge in ga tudi ni mogoče razporediti in zaposliti na drugih ustreznih delih oziroma na drugih delovnih nalogah s prekvalifikacijo ali dokvalifikacijo ali brez kvalifikacije ali dokvalifikacije, pridobi pravico do invalidske pokojnine:

1. če je invalidnost posledica poškodbe pri delu ali poklicne bolezni – ne glede na pokojninsko dobo,
2. če je invalidnost posledica poškodbe izven dela ali bolezni – pod pogojem, da je pred nastankom invalidnosti dopolnil pokojninsko dobo, ki pokriva najmanj tretjino razdobja od dopolnjenih najmanj 20 let starosti do nastanka invalidnosti (delovna doba), šteto delovna doba kot polna leta.

Zavarovanec, ki postane delovni invalid pred dopolnjenimi 30 leti starosti, ima pravico do invalidske pokojnine ob ugodnejšimi pogoji kot so navedeni pod 2. tč.

Invalidska pokojnina se odmeri od pokojninske osnove, ki se ugotovi na enak način kot starostna pokojnina.

Zakon določa % najnižje in najvišje pokojninske osnove in navaja, da se določbe tega zakona o najnižjem in najvišjem znesku starostne pokojnine in o usklajevanju te pokojnine uporabljajo tudi za invalidsko pokojnino.

#### Ad 4) PRAVICA DO DRUŽINSKE POKOJNINE

Družinsko pokojnino lahko uveljavijo družinski člani:

1. zakonec,
2. otroci (zakonski ali nezakonski ali posvojenci, pastorki, ki jih je zavarovanec preživljal, vnuki in drugi otroci brez staršev, ki jih je zavarovanec preživljal),
3. starši, (oče in mati, očim, mačeha) in posvojitelj, ki jih je zavarovanec preživljal.

Družinsko pokojnino lahko uveljavi tudi zakonec iz razvezanega zakona, če ima po sodni odločbi pravico do preživnine.

Družinski člani pridobijo pravico do družinske pokojnine, če je umrl zavarovanec:

1. dopolnil najmanj 5 let zavarovalne dobe ali najmanj deset let pokojninske dobe
2. izpolnil pogoje za starostno ali invalidsko pokojnino
3. užival starostno ali invalidsko pokojnino
4. užival pravico na podlagi preostale delovne zmožnosti.

Če je zavarovanec umrl zaradi poškodbe pri delu ali poklicne bolezni, pridobijo njegovi družinski člani pravico do družinske pokojnine ne glede na pokojninsko dobo zavarovanca.

Družinska pokojnina se odmeri od starostne ali invalidske pokojnine, ki bi jo imel zavarovanec ob smrti oziroma od pokojnine, ki jo je upokojenec imel ob smrti.

Družinska pokojnina se odmeri v odstotku od zneska pokojnine odvisno od števila družinskih članov, ki imajo do nje pravico. Odstotek za odmero družinske pokojnine ne sme znašati manj kot 70 % tega zneska na enega družinskega člana, če je ta član zakonec ali otrok brez obeh roditeljev.

Družinska pokojnina, ki jo uživajo trije ali več družinskih članov, ne sme znašati manj kot 40 % pokojninske osnove umrlega zakonca.

Tudi za družinsko pokojnino veljajo določbe o najnižjem znesku in o usklajevanju kot za starostne pokojnine.

#### Ad 5) PRAVICA DO DENARNEGA NADOMESTILA ZA TELESNO OKVARO

Zavarovanec, pri katerem nastane telesna okvara med zavarovanjem, pridobi pravico do denarnega nadomestila za to okvaro ob enakih pogojih glede pokojninske dobe, ki veljajo za pridobitev pravice do invalidske pokojnine.

Telesna okvara je podana, če nastane pri zavarovancu izguba, bistvenejša poškodovanost ali znatnejša



onesposobljenost posameznih organov ali delov telesa, kar otežuje normalno aktivnost organizma in zahteva večje napore pri zadovoljevanju življenjskih potreb ne glede na to ali ta okvara povzroča invalidnost ali ne.

Vrste okvar in odstotke teh okvar določi skupnost s samoupravnim splošnim aktom po poprejšnjem mnenju strokovnih in znanstvenih organizacij.

Denarno nadomestilo za telesno okvaro se določi s samoupravnim splošnim aktom v skupnosti pokojninsko – inv. zavarovanja.

Če je telesna okvara posledica poškodbe pri delu ali poklicne bolezni, se denarno nadomestilo za telesno okvaro zagotavlja pod ugodnejšimi pogoji – torej se obračuna v večjem znesku za enak odstotek okvare kot pa če je telesna okvara posledica bolezni ali poškodbe izven dela.

Nadaljevanje in konec prihodnjič

## FLUKTUACIJA V PRVI POLOVICI LETA 1982

V prvi polovici letošnjega leta smo v glavnem uspeli pridobiti toliko delavcev, kolikor smo jih potrebovali. Zato nam le-to ni povzročalo večjih težav. Težave pa se kažejo že kar na začetku drugega polletja, saj nam najbrž ne bo uspelo pridobiti toliko delavcev, da bi bila „učilnica“ v celoti zasedena.

V prvem polletju – to je do 30. 6. 1982 je torej združilo delo pri na 18 delavk, v TOZD Konfekcija Mozirje, 1 delavka v DSSS in ena delavka v TOZD Konfekcija Šoštanj, skupaj torej 20 delavk.

17 delavcev, približno toliko kot prejšnja leta pa je zapustilo delovno organizacijo, in sicer 10 iz TOZD Konfekcija Mozirje, 2 iz DSSS in 4 iz TOZD Konfekcija Šoštanj.

Precej delavcev se je v začetku leta upokojilo, nekaj jih bo ostalo doma in bodo delali na kmetiji, nekaj pa jih je našlo ustrežnejše delo pri drugi delovni organizaciji.

PRIŠLI:

NK delavke-ci

Antolovič Jelka, Ilič Romana, Rožič Damjana, Klaneček Angela, Blažević

Olgica, Starčević Jelena, Drobež Martin, Mohorič Tončka, Ramšak Slavica, Kumprej Nada, Podlinšek Frančiška, Ročnik Silva, Firšt Majda.

KV delavci-ke

Starčević Milka – trgovka  
Fazlič Zvonka – šivilja

Srednja strokovna izobrazba

Jankovič Mirjana – kmetijski tehnik  
Jeftič Slavica – kemijski tehnik  
Pocajt Milena – modni modelar

Višja strokovna izobrazba

Gorjanc Miroslava – višji ekonomski tehnik z zunanje-trgovinsko registr.

ODŠLI:

NK delake-ci

Škruba Fanika, Zavratnik Milan, Rihter Meta, Knežević Zdravko, Jeraj Antonija, Kokovnik Marija, Tlaker Anica, Ilič Romana, Brezovnik Marija, Travenšek Zdenka, Miklavžina Olga, Jevšnik Angela, Bele Marija.

KV delavke-ci

Ermenc Ivan – strojnik  
Fazlič Zvonka – šivilja  
Hostnik Slava – krojačica

Srednja strokovna izobrazba

Rajter Janez – strojni tehnik  
Pavlin Janez – komercialni tehnik

## ŠTEVILO BOLNIŠKIH IZOSTANKOV

Iz spodnje tabele je razvidno tudi število bolniških izostankov za prvo polletje letošnjega leta.

mesec	Št. bol. izost. dni	% bol. izost. skupaj	% bol. izost. do 30 dni
Januar	376	3,5	3,3
Februar	551	5,3	4,0
Marec	551	4,6	4,3
April	586	5,4	4,1
Maj	606	5,6	4,3
Junij	839	7,4	5,3
SKUPAJ:	3509		

Podatki torej kažejo, da je izredno naraslo število bolniških izostankov v mesecu juniju. Vendar ne vemo, kaj bi bilo temu vzrok, saj kakšne posebne vrste bolezni, ki bi zajela večje število ljudi, ni bilo. Precej pa se je povečalo število bolnikov, ki so bili odsotni več kot 30 dni.

Težiti moramo za tem, da bomo čim manj v bolniškem staležu, s čemer bomo prispevali k rasti dohodka delovne organizacije in s tem tudi dvigu osebnih dohodkov, za kar smo vsi zainteresirani.

Zora Štrucl

## NJEGOVO ŽIVLJENJE

*Bil je takšen kot vsi otroci današnjih dni. Vesel, razigran, ni poznal joka. Vsega je imel dovolj: oblek, igrač, imel je mamo, očeta, ki sta ga ljubila nadvse. Na dvorišču se je igral z drugimi otroki in ni vedel, kaj je trpljenje...*

*Deček je dopolnil šest let in takrat so se zanj odprla vrata šole. Spoznal je svoje nove sošolce, se navajal na učenje. Toda takrat se je začelo tudi v njihovi družini krhati prijetno družinsko življenje. Oče in mati sta se vsak dan prepirala, se zmerjala in deček je vse to slišal in videl. O, kako je jokal takrat, ko sta se starša za vedno razšla. Spraševal se je: „Zakaj se je to zgodilo? Sem jaz kaj kriv? Bi lahko kaj pomagal?“ Sodišče ga je dodelilo materi in*

*tako je izgubil očeta in ljubezen obeh. Kajti mama se je kmalu spet poročila in očimu je postal odveč. Zmerjal ga je, tepel... Tudi njegovi polbratje ga niso marali, še mati se je spremenila. Ni bilo več njene ljubezni do dečka, v njenem srcu zanj ni bilo prostora. In deček je jokal...*

*Odraščal je, a nihče mu ni ničesar povedal o življenju. Ni vedel, da na svetu ni vse lepo. Zaupal je v ljudi, verjel, da mu bodo oni pomagali, a ljudje so mu obrnili hrbet... Začela se je njegova pot navzdol. Vse hitreje, vse bolj je hodil po njej, dokler...*

*Stojim pred gomilo in premišlujem, zakaj. Ni odgovora. Tako je moralo biti, njegova pot je vodila samo v smrt. Kako je že bilo?*

Ko ga je mati dokončno zavrгла, je odšel v svet. Najprej je hotel najti očeta. Mislił je, da ga bo on sprejel in vse bo še prav. A vrata njegovega stanovanja so mu bila zaprta. Tudi on ga ni več maral. Kam naj gre? Odšel je na ulico, hodil, hodil, dokler ni prehodil svoje življenjske poti. Srečal je sebi enake, zavržene, nikomur potrebne fante in dekleta; nekateri še skoraj otroci, a so že zašli . . . Postali so si bratje v nesreči, družilo jih je trpljenje . . . Ker zanj ni bilo prostora pri ljudeh, je našel svoj prostor v drugem svetu, pravljničnem, lepem a hitro minljivem – v svetu mamil . . . Tako se je njegovo življenje tudi končalo . . .

Toda še vedno ostaja ta večni zakaj. Še vedno stojim in gledam v gomilo. Bom dobila kdaj odgovor na ta zakaj? Zakaj se je to zgodilo? Zakaj toliko mladih konča tako, kot je ta fant? Kdo je kriv? Kje je smisel človeškega življenja? Ali v sreči, delu, ustvarjanju novega, boljšega, lepšega, ali v poti, ki vodi v trpljenje, nesrečo in smrt . . . Kje? Odgovora ni . . . Gomila molči, je le nema priča neke človeške tragedije . . .

Saša

druga vse za dobro vzame in vse hvali.

Ena sosede svoje zatožuje in se nadrejenim priljuje,  
druga resnico kar v obraz pove,  
a se nikoli nič za to ne ve.

Da, takšne smo in nič ne moremo zato!

Špela

#### DO SONCA

Stopam proti soncu  
po prahu, svetlečem se od kometov.  
Stopam po zraku  
med delci atomov.

Nasproti mi prihaja sončni žarek,  
me pozdravi s svetlobno hitrostjo  
in odhiti naprej.

Stopam dalje proti soncu.  
Med zvezdami sem kot diamant,  
kot biser se bleščim, kot led  
od toplote se topim.

Še vedno stopam proti soncu,  
vesolje postaja vedno volj svetlo,  
vedno bolj je vroče,  
vedno bolj težko.

Nič več ni prahu, niti zvezd,  
je le pepel, ki sem jaz,  
ki boš ti,  
ki bodo vsi, ki so proti soncu šli.

Sonja

#### TAKŠNE SMO

Ena prevelika,  
druga je premajhna,  
ena predebela,  
druga prekoščena.  
Ena misli, da mnogo več vredna je,  
če postave lepe je –  
druga krasotica ni, a roke pridne  
ima za tri.  
Ena rada se po zadnji modi oblači –  
druga raje želodec z dobrotami  
si tlači.  
Ena vedno kislo se drži –  
druga za vsako figo se smeji.  
Ena probleme vsem pripoveduje,  
druga modro le molči in okol'co  
opazuje.  
Ena ves moški svet okoli sebe  
zapeljuje,  
druga raje pajka v kotu opazuje.  
Ena na vse strani bi klepetala,  
druga za normo na vse pretege  
bi se gnala.  
Ena pridna – in za vsak komad se  
žene,  
drugi fučka se, če imajo delo  
sodelavke njene.  
Ena glasna je, da na vse strani  
se čuje,  
druga tiha, da najbližja sodelavka  
je ne čuje.  
Ena za vsako stvar nerga, kritizira  
in sitnari,

#### ODHAJANJE

Zrem skozi okno,  
opazujem ljudi,  
usi nekam hitijo,  
le kam se jim mudi?

Hitijo tja, kjer bi radi bili  
tja, kjer je sreča, konec vseh skrbi.

Jaz pa ostajam sama,  
nihče me ne pričakuje,  
nihče ne pozna,  
nihče ne obiskuje.

Kje je moj cilj, moja sreča?  
Sprasujem se, ali vredno  
živeti je dalje življenje to bedno?  
A moja stalna spremljevalka nesreča  
molči, ne odgovarja, je le senca  
speča.

Nikoli me ne zapušča, zakaj bi me?  
Nekoga moraš imeti, ki ljubi te.  
A ti, ki rad bi ljubil ljudi  
ostajaš sam, tako sam v tej množici.

Gledaš, poslušaj, vidiš svet  
veš, da v njem si ujet  
ne moreš ven, ne moreš stran  
obstoje si, da živiš zaman.

Tako ti življenje mineva  
veš, da kmalu se konča  
a tvoje srce ti veleva:  
„Ne, ne obupaj, bori se,  
naj narava konča sam!“

Odločitev je težka  
že segam po njem  
smrti roka toščena  
me kliče v svoj objem.

Poslušam njen glas  
zapuščam ta svet  
ljudi, vse vas, ki  
pomagali ste mi umret.

Saša

#### LJUBEZEN V MAJU

Zvezda na nebu žari,  
jo gledajo moje solzne oči.  
Nekoč je svetila za naju,  
bila sva srečna v maju.

Vzšla je bleđa luna  
pozlatila mi solze  
mi spomine obudila  
na prestano je gorje.

Takrat sonce je sijalo,  
takrat so ptice žrgolele,  
takrat bilo nama je lepo  
ah, nikdar več ne bo tako.

Potem pa sonce je zašlo  
zatonilo je za goro  
z njim odšle so moje sanje  
zdaj z bolečino mislim nanje.

Kje si zdajle ti?  
Za koga ti srce gori?  
Se kdaj spomniš na tiste dni,  
še v tvojem srcu ljubezen tli?

Vem, nikdar več ne povrne se  
kar enkrat je odšlo,  
a jaz še vedno upam, želim  
in po tvojem objemu hrepenim.

Saša

Saša, Sonja in Špela, veseli smo vašega sodelovanja. Le oglasite se še!

#### NOGOMETNO SREČANJE Z EKIPO "POBJEDA" IZ ZAGREBA

Osmega maja letos smo bili povabljeni na nogometni turnir ob priliki osvoboditve mesta Zagreba. Odšli smo izpred Elkraja ob 6.15, z nami so bili tudi predstavniki DPO. V Zagreb smo prispeli ob 9. uri zjutraj, kjer so nas gostje prisrčno sprejeli.

Nasprotnikom, s katerim smo se pomerili na malem nogometnem igrišču, smo podarili v spomin maketo flosa. Naša ekipa je z lahkoto premagala ekipo Pobjede in si prislužila pokal zmagovalca. Po odigrani tekmi in kosilu smo obiskali muzej revolucije, nato pa položili venec ob spomeniku padlih skojevcev. Srečanje nam bo ostalo v lepem spominu.

Vili Kranjc

## ANGELI V SPOMIN



Že konec leta 1969 je tov. Angela Semprimožnik postala članica našega kolektiva.

Z delom je začela v šivalnici, kjer je delala le krajši čas kot medfazni likalec.

Nato je bila po svoji želji premeščena v likalnico, kjer je ostala vse do izteka življenjske poti. Bila je neutrudna in vestna delavka. Nikoli ji ni bilo težko ostati na delu kakšno uro dalj kot je zahteval redni delovni čas.

Med seboj smo se lepo razumeli in smo jo imeli radi. V zadnjem času jo je nekoliko strla bolezen, vendar se je trudila z vso močjo in ni pustila, da bi bila bolezen močnejša.

Pred dopustom je želela, da bi delo po dopustu nadaljevala v šivalnici kot ročna delavka. Spoznala je, da delo pri likalnem stroju njenemu zdravju škoduje. Prošnji smo s skupnimi močmi ugodili in se že dogovorili, da bo nadaljevala z delom v skupini A kot ročna delavka.

Toda ta želja se Angeli ni uresničila.

V četrtek, 14. julija smo izvedeli žalostno novico, da nas je Angela za vedno zapustila. Bolezen, ki jo je spremljala daljši čas, je bila tokrat močnejša in je ni bilo mogoče premagati.

Sodelavci Lik. in  
kontrola B

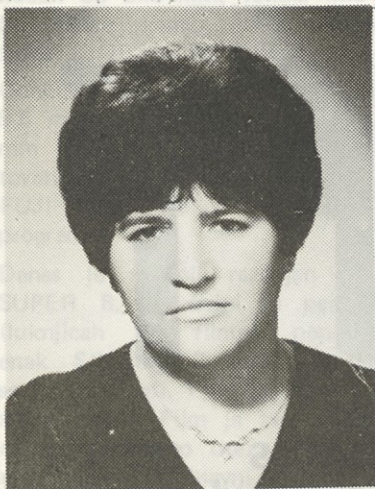
## ZAHVALA

Ob nenadomestljivi izgubi dragega moža se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem Elkroja za izkazano pomoč

Vera Kos

## LETOVANJE V MASLENICI

O našem počitniškem domu v Maslenici smo pisali že v prejšnji številki Kroja. Tokrat smo poiskali nekaj naših zaposlenih, ki so že letovali v njem.



Čepлак Ana — Bila je v skupini, ki je letovala zadnji teden v juliju sku-

*paj s sinom in hčerko. Res je problem s prevozom, toda prijetno počutje v domu, dobra hrana, v izobilju pijače in dobre volje pa je tudi to pozabljeno. Zelo je bila zadovoljna in želi si, da bi kupili še parcelo zraven doma, da bi bilo več prostora. Kot je povedala, je bila cela skupina zelo enotna in pogovarjali so se že, da bi po možnosti letovali tudi prihodnje leto skupaj v istem sestavu tudi s kuharico iz Šoštanja. Problem je seveda preskrba z vodo in tudi za zelo mlade ali vnete plesalce je premalo zabave, saj plesa v bližini ni. Letovanje za sedem dni se ji zdi prekratko, deset dni pa bi bilo že bolje.*



Bezovšek Malka — Tudi ona je bila zadovoljna. Hrana je bila odlična. Razen slabe ceste in pomanjkanja vode nima pripomb. Ravno tako

*predlaga, da bi letovanje trajalo deset in ne sedem dni, in da bi bil urejen prevoz. Bila je že na dopustu v različnih krajih na naši obali, vendar ji je bilo najbolj všeč v Maslenici. Mogoče bi bilo dobro, če bi se dalo kaj urediti tudi za telefon, to pa vsi vemo, da je verjetno zaenkrat nemogoče.*

Marovt Ela — Obljubila mi je, kakšno fotografijo z dopusta, toda zaradi prekratkega roka za oddajo v tisk jih bomo objavili v naslednji številki. S svojo družino je letovala v isti skupini kot Malka in ne more biti drugače, kot da je bila tudi ona zelo zadovoljna. Zabavo so si naredili kar sami v domu, saj jim dobre volje in zdravega humorja ni manjkalo. Pri domu je seveda še treba urediti okolico, kar prav bi bilo, če bi kupili še parcelo zraven doma in bi lahko postavili še kakšno prikolico, saj je prepričana, da se bo število prijav za prihodnje leto povečalo. Kanček pelina pa še za tiste, ki so po končanem letovanju zapustili sobe v neredu. Kuharice res ne zmorejo vsega.

Jeseničnik Danica: „Kaj naj rečem o letošnjem dopustu? Vožnja je bila precej naporna in če nimaš svojega avtomobila in moraš z vso prtljavo prestopati iz avtobusa na avtobus, si prav želiš, da bi bil čimprej na cilju. Kraj, kjer dom stoji, mi je bil zelo všeč. Tudi na plažo in hrano v domu nimam pripomb. Družba

je bila enkratna, saj smo se razumeli, kot bi bili že stari znanci, čeprav smo se prvič videli. Motilo pa me je, ker ni bilo vode za tuširanje. Upam, da se mi bo še kdaj ponudila priložnost, za letovanje v domu, saj so bili tudi otroci zelo zadovoljni."

Veternik Silva: „Čeprav letos nisem nameravala iti na morje, sem nepričakovano vendar morala kuhat v počitniški dom. V kuhinji je bilo peklensko vroče, z vodo je bilo treba zelo varčevati in upam, da se bo to uredilo. Nekatero pomanjkljivosti so vsekakor razumljive, saj je dom šele letos postal naša last. Ker pa so bili v tej skupini dopustnikov sami dobrovoljni ljudje, s smislom za šalo, smo na stvari, ki so nas motile, skoraj pozabili. Upam, da bom prihodnje leto lahko šla v dom kot gost in ne kot kuharica.

Bilo je nekaj pomislekov pred nakupom doma, toda vse kaže tako, da smo se dobro odločili. Upamo, da bo do prihodnjega leta preskrba z vodo boljša. Tudi za cesto obljublja, da se bo uredila. Na dom pa moramo malo paziti tudi sami, tudi kakšna delovna akcija bi bila zelo dobrodošla.

Vsekakor velja na tem mestu dati vse priznanje požrtvovalnim kuharicam, ki so se odzvale vabilu za kuhanje v počitniškem domu. Kot smo lahko slišali od vseh skupin, ki so letovale v domu, so prav vse, kljub hudi vročini, znale pričarati prijetno domače vzdušje.

## Upokojeni v letu 1982

V letošnjem letu se je število upokojencev precej povečalo.

Že koncem meseca februarja sta se starostno upokojila tov. Marija Bele in tov. Ivan Ermenc.

Tov. Beletova se je pri nas zaposlila leta 1968 in je opravljala dela in naloge servirke v skupini B2, tov. Ermenc pa je bil pri nas od leta 1973 in je opravljal dela in naloge strojnika.

Le nekaj dni za njima, 8. 3. 1982 pa nas je starostno upokojena zapustila še tov. Fanika Škruba. Pri nas je bila zaposlena od leta 1966 kot ročna delavka.

Konec meseca maja se je starostno upokojenim pridružila tudi tov. Marija Brezovnik, ki je delala pri naši

delovni organizaciji kot snažilka od 15. 1. 1966.

Vsi delavci so zaupano jim delo vestno opravljali in smo njihov odhod težko nadomestili. Z nobenim nismo imeli težav, delo so opravljali, v kolikor je bilo potrebno, tudi izven svojega rednega delovnega časa.

Bili so delavci, ki jim ni bilo težko žrtvovati kakšno urico prostega časa v dobro delovne organizacije. Zato smo še toliko težje sprejeli njihov odhod.

Delavcem se za njihov prispevek k uspehu delovne organizacije, ki ni bil majhen, zahvaljujemo, v pokoju pa jim želimo še mnogo zdravih, srečnih in uspešnih dni.

Zora Štruel

## Dobra reklama

Nogometaši Elkroja so v mesecu avgustu odigrali dve prijateljski srečanja in sicer z vzhodnonemškim prvotigašem Karl Marx Stadt-om in ekipo Kopra, ki je bila na pripravah za novo tekmovalno sezono na Ljubnem. Obe srečanja sta

se končali z rezultatom 1 : 2 v korist gostov, vendar je treba igro domačinov, vsaj v prvem srečanju, ko so igrali z mnogo močnejšim nasprotnikom, pohvaliti.

Odbojkarice Ljubnega so v mesecu avgustu osvojile kar dva pokala. Prvega na „Flosariadi 82“ na Ljubnem, drugega pa pred dnevi na tekmovalju za pokal „Koroškega turističnega tedna“ v Črni na Koroškem. Obakrat so igrale v dresih Elkroja in tako kot favoritinje na obeh prireditvah, napravile zanj dobro reklamo.

Dekleta Odbojarskega kluba Ljubno se ob tej priliki zahvaljujejo celotnemu kolektivu Elkroja za izkazano pomoč.

### NAGRAJENCI NAGRADNE KRIŽANKE IZ 2. ŠTKROJA:

- |                      |              |
|----------------------|--------------|
| 1. nagrada 500 din – | Zagožen Ana  |
| 2. nagrada 300 din – | Janko Alojz  |
| 3. nagrada 100 din – | Zagožen Toni |

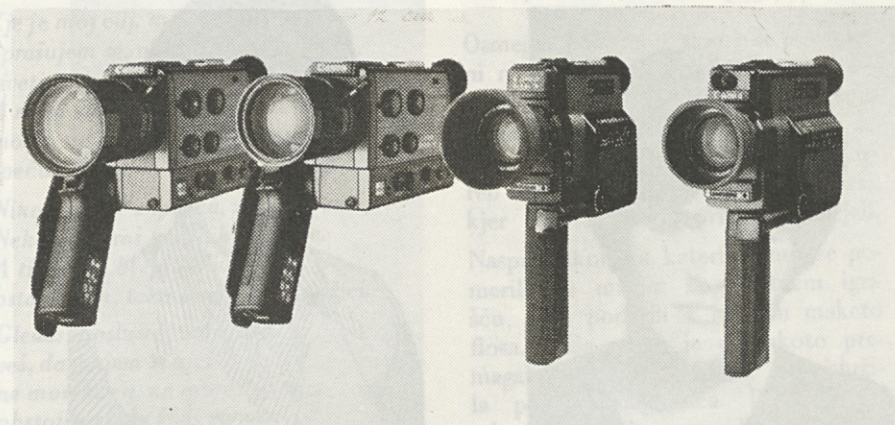
## FOTOGRAFIRAJMO, SNEMAJMO

### FILMSKE KAMERE

Ko gledamo dobre fotografije nam ni dovolj, imeti hočemo živo sliko, sliko, ki se giblje in govori. Za to sta nam potrebni dve aparaturi: filmska kamera, da lahko film posnamemo in dober projektor, da lahko potem posnet in razvit film preproduciramo oziroma predvajamo.

Skoraj stoletje je mimo, odkar je ameriški znanstvenik EDISON ALVA

iznašel prvi kino. Danes je tehnika tako napredovala, da so amaterske kino kamere stokrat bolj kvalitetne od takratnih profesionalnih. Zamislimo si, kako čudovito je videti samega sebe živega na filmskem platnu ali nekega sorodnika ali znanca, ki je že pokojni, na našem filmu pa še vedno živi. Lep užitek je tudi snemati lastnega otroka, ko napravi prve korake . . . ipd.



1014XL-S    814XL-S    514XL-S    312XL-S  
Canosound    Canosound    Canosound    Canosound

Tonske kamere iz programa CANON, z 10; 8,5 in 3-kratno povečavo

Z ozirom na širino filmskega traku poznamo več vrst filmov in kamer: 70 mm, 35 mm, 16 mm so profesionalni oziroma studijski filmi, 2 x 8 mm, super 8 mm, single 8 mm in 9,5 mm filmi pa so namenjeni

amaterjem. Vsak omenjeni film ima svojo kamero. Na 70 mm in 35 mm so posneti filmi, ki jih gledamo v naših kinematografih, na 16 mm film pa snemajo reporterji za televizijo.

kamere LOMO SM in LOMO SM 8, ki po kvaliteti daleč zaostajajo za vsemi omenjenimi firmami. Tip LOMO SM je brezrcalna FIX-FOKUS kamera. (FIX-FOKUS pomeni, da je vgrajena statična optika, kjer ni treba naravnati ostrine in nima ZOOM-a). LOMO SM 8 ima ZOOM s 3-kratno povečavo. Ima samo ročni ZOOM (vse boljše kamere nad 3-kratno povečavo imajo motorni in ročni ZOOM). Ima vgrajen TTL svetlometer, cena je okoli 4500 din.

EUMIG MINI 3 in EUMIG MINI 5 so zelo dobre kamere. Prva ima 3-kratno, druga pa 5-kratno povečavo. Poleg tega imajo obe možnosti za MACRO posnetke. (MACRO pomeni filmanje čisto od blizu - znamke, prašnike v cveticah itd.) imajo lep desing ter so zelo praktične, ker jih lahko damo v žep. Cena je okoli 8500.- din za MINI 3 in 9000 din za MINI 5.



Tonske kamere ELMO 2602-XL in 1012 S-XL z velikima kasetama (film dolg 60 m)

Tudi za kino amaterje je izbira zelo bogata. Format 2x8 mm je v bistvu 16 mm film, tako, da ga najprej posnamemo po eni strani, potem film obrnemo v kameri in ga posname-mo še po drugi strani. Toda ta film je danes že zastarel in je skoraj propadel, z njimi pa tudi kamere. Le redko se še pojavijo na policah v foto trgovinah.

Format SINGLE 8 je bolj ekonomičen od 2x8 mm, vendar ima slabo izbiro kamer, samo japonska firma FUJI ima te filme in kamere. Odličen bi bil francoski format 9,5 mm, ki je po kvaliteti enak 16 mm formatu. Na žalost ga vodilne tovarne filmov KODAK, AGFA, FUJI niso vzele v svoj proizvodni program.

Danes je najbolj razširjen format SUPER 8, po širini in perforaciji (luknjicah na filmu) popolnoma enak SINGLU 8 mm, razlikujeta se le po kaseti. Film je razvit v plastični kaseti. Film je zvit v plastični kaseti, kaseto brez težav vstavimo v kamero pri dnevni svetlobi.

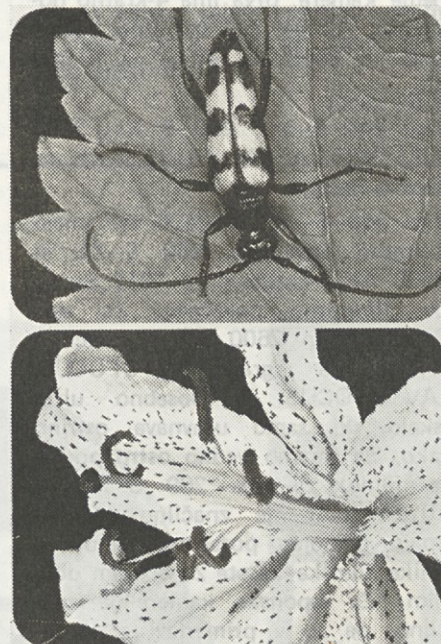
Ravno formatu SUPER 8 so svetovni proizvajalci kamer namenili naj-

večjo izbiro. Poznamo neme in zvočne kamere. Tudi filmi so nemi in zvočni. Zvočni filmi imajo na obeh straneh filmskega traku vtisnjeno magnetno stezo. Kaseti z zvočnim filmom je nekoliko daljša od navadne neme tako, da je ne moremo vložiti v nezvočno kamero.

Kvaliteta in jakost kamere se loči po objektivu, oziroma po jakosti ZOOM-a (ZOOM pomeni, da kako stvar iz mesta, kjer stojimo, v momentu približamo ali oddaljimo - od širokega kota do teleobjektiva ali obratno). Posebno pri kamerah ima ZOOM dosti večjo veljavo kot pri fotoaparatih. SUPER 8 kamere imajo ZOOM-e od 3-kratne do največ 15-kratne povečave.

Svetovno znani proizvajalci kamer so: avstrijski EUMIG, švicarski BOLEX, nemške NIZO, BAUER, AF-GA, francoski BEAULIEU ter kopica japonskih kamer: ELMO, CANON, MINOLTA, SANKYO, COSINA, YASHICA itd.

Oglejmo si najzanimivejše kamere. Pri vsej tej bogati izbiri na žalost pri nas ni mogoče dobiti nobene od teh kamer. Na razpolago so le ruske



Macro posnetki iz 2 in 5 cm oddaljenosti

BAUER C 109 XL je kamera odličnih kvalitet. Ima 8-kratno povečavo ter svetlometer z XL sistemom (XL sistem je popolnoma elektronski, saj sprejema svetlobo skozi objektiv ter odlično deluje v zelo slabi svetlobi, tako, da s to kamero lahko snemamo v mraku ali pri navadni luči. Kot zrkla oziroma blende se odpre nad 220° (pri navadnih kamerah komaj do 180°) zato sprejema mnogo več svetlobe v objektiv. Vrednost objektiva je BAUER MACRO NEOVARON 1:1,2/6 - 51 mm. Ta kamera ima tudi več tekov (hitrosti) filma: 9, 18, 24 in 40 slik v sekundi.

(Normalni tek za vse SUPER 8 kamere je 18 slik v sekundi. Zahtevnejši amaterji snemajo 24 slik v sekundi, to predvsem velja za zvočne filme); cena okoli 23.000 din.

BAUER S 207 XL in S 209 XL so kamere istih kvalitet (karakteristik) kot C 109 XL, le da so tonske. Prva ima 6-kratno povečavo, druga pa 8-kratno. Imajo vgrajeno magnetno tonsko glavo, miniaturni ojačevalci ter priključke za mikrofoni in slušalke za kontrolo snemanja. Cena prve je 25.000 din, druge pa okoli 33.000 din.

BAUER S 709 XL in S 715 XL MICROCOMPUTER so najboljše BAUERJEVE kamere, ki so profesionalnega značaja in imajo poleg osnovnih karakteristik še vrsto trik posnetkov. So pa zelo drage, saj tip S 715 XL stane okoli 8 starih milijonov.

ELMO so zelo kvalitetne japonske kamere. Tip 412 XL in 614 XL so neme kamere, prva ima 4-kratno povečavo, druga pa 6-kratno. Cena prve je 8000 din, druge pa 10.000 din.

Tipi 240 S-XL, 260 S-XL, 2400 AF, 2600 AF in 1012 S-XL so zvočne kamere.

Tipi 240-S-XL in 2400 AF imajo 4-kratno povečavo, 260 S-XL in 2600 AF 6-kratno, tip 1012 S-XL pa 10-kratno povečavo. Za tipe 2400 AF in 2600 AF je značilno to, da ima vgrajen AVTOFOCUS. (AVTOFOCUS je posebno ultra iskalo, ki samo uravnava ostrino tako, da imamo vedno ostro posnete filme) za tipe 260 S-XL in 1012 S-XL je značilno to, da imajo dograjen poseben prostor za velike filmske kasete za 60 mm dolg film. Za japonske kamere je značilno, da so v primerjavi z evropskimi tipi kamer enakih kvalitet, japonske kamere veliko cenejše.



Cene za prve štiri tipe so: od 14.000 - 17.000 le tip 1012 XL stane preko 20.000 din.

CANON ima kamere istih kvalitet kot ELMO, priporočal bi sledeče: od nemih kamer so 310 XL s 3-kratno povečavo, 514 XL in 512 XL s 5-kratno povečavo, od zvočnih pa 312 XL-S s 3-kratno, 514 XL-S s 5-kratno, 814 XL-S z 8-kratno povečavo in 1014 XL-S z 10-kratno povečavo. Cene so enake kot za ELMO. CANON kamere imajo pa to veliko prednost, da pri nas AVTOTEHNA LJUBLJANA razpolaga s servisom.

Kamere vseh ostalih firm so enakih kvalitet in cen od doslej omenjenih, izjeme so le nemške NIZO in LEICINA ter francoske BEAULIEU, ki imajo znamenite SCHNEIDERJEVE menjalne objektivne z 12-kratno povečavo. Cene teh kamer so zelo visoke, do 10 starih milijonov.

### TEHNIKA SNEMANJA

Ko imamo dobro kamero, moramo znati z njo tudi dobro ravnati. Najprej vložimo baterije, kot kaže slika v ročaju kamere, kjer je pri večini kamer prostor za baterije. Vsaka kamera ima BATTERY TEST gumb. Če so baterije pravilno vložene, se ob pritisku na ta gumb prižge kontrolna lučka. Če dalj časa ne snemamo, moramo baterije vzeti iz kamere. Nikakor ne smemo pustiti baterij v kameri, če filma nismo do konca posneli. V nezvočne kamere gredo 4 baterije 1,5 V, v zvočne pa 6-8 baterij 1,5 V. Film se v kameri vloga približno tako enostavno, kot kasete v kasetofonu. Ko je film vložen, se naravna občutljivost avtomatsko, dočim jo moramo pri fotoaparatih naravnati sami. Vsaka kamera ima števec, ki nam kaže koliko filma smo že posneli. Ko vložimo film, se vsak števec avtomatsko naravna na začetni položaj.

Paziti moramo na gumb  SONCE  LUC. Gumb „luč“ vklopimo, kadar snemamo pri luči. S tem se v optiki pojavi poseben moder filter, ki da posnetemu filmu pravilni barvni ton. Nikakor pa ne smemo pozabiti preklopiti gumba nazaj na „sonce“, kadar snemamo pri dnevni svetlobi, ker bi bili posnetki potem popolnoma modri.

Od vsega je najbolj važno ravnanje z objektivom. Da bomo imeli vedno ostre slike, moramo objektiv naravnati na teleobjektiv. Najprej moramo poiskati ostrino, šele potem „gremo“ nazaj proti širokemu kotu ali željenemu kadru, ki ga mislimo snemati. Kadar snemamo, moramo paziti, da s kamero ne tresemo. Držati jo je treba čvrsto. Po pravilih moramo vse kamere nad 5-kratno povečavo priviti na stativ. Kadar snemamo z teleobjektivom, ne smemo s kamero „vleči“, ker bi bil posnetek „stresen“. Paziti moramo, da ne delamo prekratkih ali predolghih posnetkov. Normalne meje so od 7 do 24 sekund. Če snemamo z zvočno kamero, moramo mikrofoni kamere držati meter stran od kamere, zato, da se pri projiciranju ne sliši brnenje motorja kamere.



Snemanje z 12-kratno povečavo  
1. slika je posneta s "širokim kotom"  
3. s teleobjektivom

Film je dolg 15 metrov. Predvajanje tako traja 3 minute in 45 sekund. Če jih posnamemo več in jih potem zlepiamo, imamo lahko lepo predstavo. Tudi filme je žal trenutno pri nas težko dobiti. Najbolj bi priporočil Kodachrome II. 40 ASA 17 DIN.

Da smo film posneli, nas opozori poseben signal v kameri. Film damo v vrečko, ki je v škatli filma. (Vsak SUPER 8 film 40 ASA ima priloženo vrečko, ki pomeni plačano razvijanje). Za kodakove filme je najbolje, da jih pošljete na Dunaj, kjer ima firma svoj laboratorij. Postopek razvijanja, vključno s pošto in carino gre zelo hitro; traja največ 7 dni. Naslov pa je A-1148 WIEN Dr. Albert Schweitzer Gasse 4 Austrija.

Želim vam mnogo lepih trenutkov ob filmanju!

Prihodnjic DIA in KINOPROJEKTORJI!

NIKO

# V napad, v napad!



In dekleta so res šla v napad, seveda v boj proti ognju na vajah in na občinskem tekmovanju gasilskih enot civilne zaščite.

Ni jim bilo lahko, kajti v vročih dneh junija in julija so se pripravljale in spoznavale gasilsko orodje, tehniko ter veščine, — večina od

9. članic gasilske desetine prvič. Glave so se jim polnile z novimi izrazi, kot so ročnik, reševalna zanka, spojka itd., in kljub temu, da so v začetku mislile, da tega ne bodo nikoli obvladale, so pod vodstvom izkušenih „starih“ gasilcev Romana in Daneta ter s pridnim vežbanjem, postopoma pridobile potrebno znanje.

Sobota 3. 7. 1982, na nogometnem igrišču v Mozirju. Malo treme, potem pa nastop, ki je pokazal, kaj so se naučile.

Sodniki so bili strogi. Ker so morali oceniti, kdo je najboljši, niso spregledali nobene še tako majhne napake, kar je na koncu tekmovanja prineslo uvrstitev na 5. mesto.

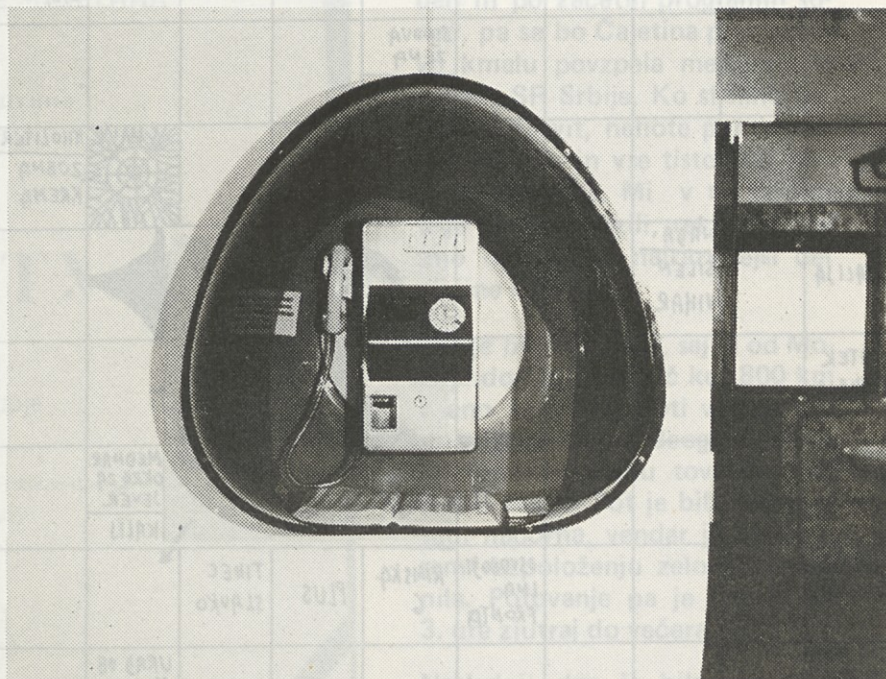
To seveda ni toliko važno, kolikor je pomembno dejstvo, da so si naše mlade gasilke pridobile solidno znanje iz široke palete gasilskih veščin, ki lahko pride prav že danes ali v eventualni vojni.

Janez Kolar

## ZAHVALA

Ob nenadni izgubi mojega dragega očeta Franca UGOVŠKA, se iskreno zahvaljujem sodelavkam za darovano cvetje, spremstvo na pogrebu in izraženo sožalje.

Vida Ugovšek



Nova telefonska govornica v proizvodni hali. Se bodo s tem in s plačevanjem privatnih pogovorov, naročenih preko centrale, stroški telefona zmanjšali?

