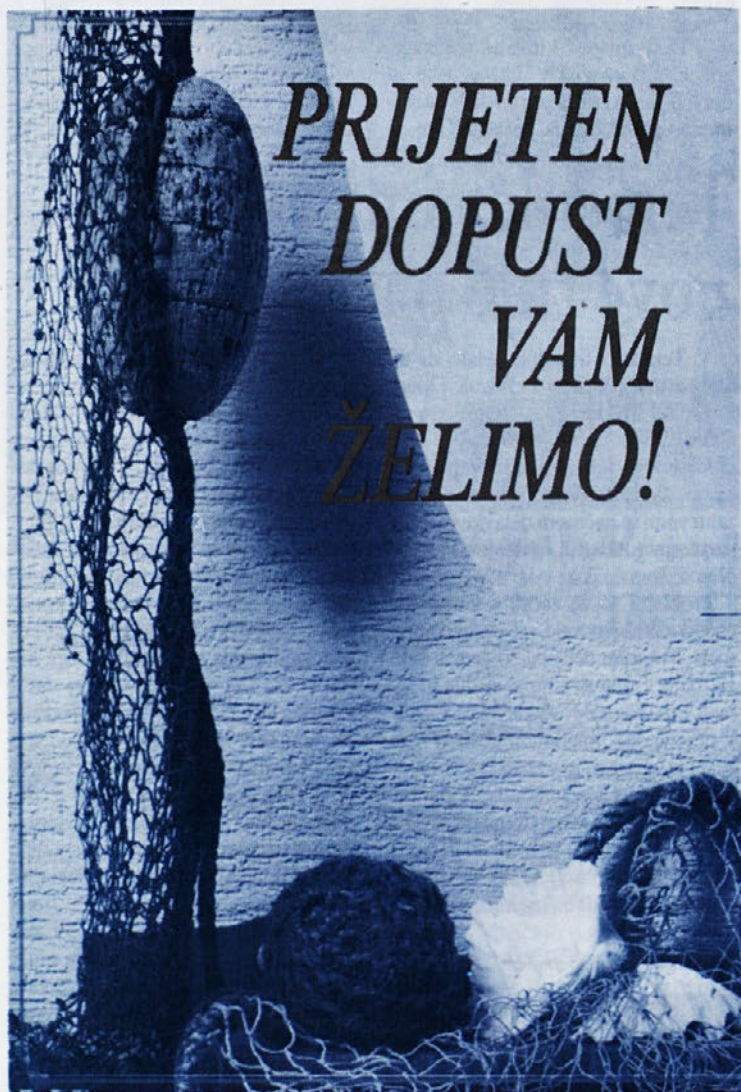




labod

glasilo podjetja
labod tovarne oblačil
novo mesto

leto XVII
24. junij 1991
številka 6 — 7



**PRIJETEN
DOPUST
VAM
ŽELIMO!**

Blagovne znamke — možnosti in meje

Prihodnost je v blagovnih znamkah. Dejstvo, ki se iz leta v leto bolj ostro začrtuje v vse oostrejši konkurenci na trgu.

Za Labod lahko trdimo, da se je tega dejstva zavel precej zgodaj. Že leta 1953 smo na trg poslali srajce *Montgomery*. Ni šlo za srajco »kar tako«. Bila je to srajca, ki je v imenu nosila določene pojme. Kasneje so se uveljavila še imena *Tip-ton*, *Amadeus*, *Prestige* in še kaj bi lahko našli. Poseben poudarek pa vendarle velja znamki *Walter Wolf*, znamki torej, ki prihaja iz sveta, ki je že uveljavljena in ki ima pri nas velike uspehe. Tudi v ženskem programu je pred nedavnim stopila na sceno naša blagovna znamka *Ella Vivaldi*. Toda za lansiranje znamke ni potrebno le daljše obdobje za razvoj te, precej znanja in denarja, ampak tudi preudaren čas nastopa z upoštevanjem vseh razmer. Te pri nas prav ta čas niso ravno najugodnejše. Vendar za *Ella Vivaldi* lahko trdimo, da se bo razvila v pojem ženskih boljših oblačil.

Glede na to, da v naših proizvodnjah šivamo za marsikatero zveneče svetovno ime pa se gotovo tudi vprašamo, kakšne so naše možnosti za osebni prodor v širni svet mode z lastnimi blagovnimi znamkami. Oblačila z oznako *Jobis*, *Melka*, *Carla Carinni*... znamo delati, tudi v kreaciji se lahko naši izdelki primerjajo s svetovno modo. V naših trgovinah je moč najti žensko konfekcijo najvišjega ranga, kar bi morda z drugim imenom, drago plačali v kateri od modnih prestolnic in to na najbolj prestižnih prodajnih prostorih. »Vse to drži,« pravi tudi naš glavni direktor, »toda samo naša sposobnost in pridnost sta za samostojen prodor v svet za enkrat še veliko premalo.«

Glavni direktor pojasnjuje, da je klasičen izvoz, skozi katerega bi lahko začeli graditi izvoz lastne blagovne znamke, za slovenski tekstil zelo težak in predvsem nekonkurenčen. Vprašljiva je kakovost domače tkanine in še posebno cena te. Vprašljive so dajatve, ki so specifična našega prostora. Torej v sami kali je zavrtja ideja po uveljavljanju oz. razvijanju blagovne znamke tudi za izvoz. »Pri tem pa je trba dodati, da naše šivilje šivajo najzahtevnejše programe, torej smo sposobni narediti marsikaj. Tudi v kreaciji se nam ne bi bilo treba bati prehude konkurence, saj vemo, da je slovenska konfekcija zelo lepa in zelo na liniji svetovnih trendov. Naše kreatorki, modelarji in ostali iz verige nastajanja modelov, se vračajo iz svetovnih sejmov zadovoljni, saj vedno znova dobivajo potrdila, da so naše kolekcije v vrhu svetovne mode. Toda ob že omenjenih relacijah, ki nas narede povsem nekonkurenčne (cene, kvaliteta, dajatve) in ob dejstvu, da je za gradnjo blagovne znamke v svetu potrebno najmanj desetletje ali raje več ter da je modni svet precej napolnjen z znanimi imeni mode, ni računice za nastopanje v tej smeri. Poudariti pa je treba tudi določene vplive, ki so v modi še posebno poudarjeni in še dodatno otežkočajo prodor in konkurenčnost — stalna menjava zahtev (modne »muhe«), vplivi sezon, specifične okolij (okus, ki so drugačni v Nemčiji kot v Italiji, na primer) itd. Zaradi vsega tega je prodor v svet mode še toliko težji. Gotovo pa imamo prostor in pogoje za razvijanje blagovnih znamk doma. Dosegli so določen nivo kakovosti, omenil sem že dobro kreacijo, nše delo in sposobnosti, ki se ne ustavijo ob še tako zahtevnem modelu... vse to nam daje porok za razvoj lastnih blagovnih znamk.«

V današnji številki

- Tip-top sodeluje z Jobisom že preko 20 let — o tem ter o zadnjem obisku Labodovih predstavnikov v Nemčiji piše direktorica Angelca Blatnik
- Nekaj kadrovske podatkov o naši največji tovarni — Delti
- Kljub krizi dobro prodajamo — toda uspeh ni bil dan sam po sebi...
- Libna praznuje srebrni jubilej. Njegov direktor opozarja, da kdor ne spoštuje preteklosti, nima pravega odnosa do sedanjosti.
- Malo smo pokukali drugam — srečali smo se z Murino tovarno perila in z Elanom
- Pa še kaj drugega...

Delta skozi kadrovske podatke

Delta je imela na začetku leta dokajšnje probleme z doseganjem plana pa tudi kvalitete. Zadnja dva meseca je sicer situacija nekoliko boljša, toda direktor, Franc Kranjc meni, da jih čaka še veliko dela, problema so se lotili tam, kjer ocenjujejo, da je izvor tudi za dolgoročni pristop. Delta ima namreč pri 600 zaposlenih kar 50 delavcev z omejitvami ali invalidnostjo. To za njih pomeni minus 5% delovnih minut, če bi vsak od teh petdesetih delal s polnim učinkom, kar hkrati pomeni 25 delavcev v proizvodnji manj. To pa je že številka, ki jo tudi tako velik kolektiv težko pogreši, še posebno če vemo, da je plan delan na delavce. Koreniti se so lotili tudi dela z vsemi tistimi delavkami, ki norme daljši čas niso dosegle. Kot smo že pisali, so se vprašanja lotili zares celovito, saj so vplivali tudi na organizatorje dela, da omogočijo največ tri delovne operacije. Pri tem je še moč zahtevati pričakovan doseg norme, pri pogostejših menjavah pa to zares ni možno.

Včasih so imeli tudi 7% rezerve za poslenih, česar sedaj ne dosegajo več. Ob zelo visoki bolniški pa v proizvodnji še toliko bolj pogrešajo delavke. Da bi le nekako vplivali na zmanjševanje bolniškega staleža, so honorarno — 25 ur mesečno — zaposlili človeka, ki je dolga leta delal na tem in ve »kako se problemu streže«. Ker domnevajo, da gre pri nekaterih bolniških tudi za izsiljevanje in

pretvarjanje, pričakujejo s tem določen uspeh. Časi, ki smo jih napovedovali, češ, da se je treba odločiti ali za delo na zemlji in se odpovedati socialni varnosti (in najmanjšemu možnemu prispevku) v tovarni, so torej zares tukaj.

V Delti pa so dolgoročno zastavili tudi kadrovske zasedbo vodilnega oz. vodstvenega tima. S posrečeno študentsko politiko so uspeli dobiti kar lepo število delavcev s 6. in 7. stopnjo izobrazbe. Nekateri so se že uvajali oz., že delali na določenih pozicijah, drugim še manjka nekaj prakse, saj je življenje v neposredni proizvodnji precej drugačno od teoretičnega. Vendar je tudi na teh delovnih mestih prav sedaj potrebnih precej dodatnih premikov in sprememb, saj je tudi nekaj teh na bolniški oz., porodniški. Tako ima direktor že svojo namestnico, ki je trenutno na porodniškem dopustu, nastavljen je že vodja proizvodnje. Zaradi porodniškega dopusta pa imajo izdane 3 odločbe za vodje izmene, čeprav bosta seveda (po preteku porodniške) to delo opravljali dve delavki. Podobno je na medfazi kontrolni, kjer imajo 6 odločb, dokončno pa bodo ostale tri. Do določenih sprememb je prišlo tudi pri brigadirjih. Torej, precej delavcev se seznajna z odgovornejšimi vodstvenimi deli, ko trenutno nadomeščajo odsotne. Sicer pa velja dodati, da imajo v Delti 50 konfekcijskih tehnikov in 5 inženirjev (od tega dva z visoko izob-

razbo, eden od niju pa tudi z magistrirjem). Šola se še nekaj študentov na teh stopnjah izobrazbe, tako, da ima Delta zares močno strokovno ekipo.

V Delti imajo 14 invalidov 2.kategorije, 11 invalidov 3.kategorije in čez 20 delavcev s priporočili za zamenjavo delovnega mesta. Tem je

Temenica ima tri nove tuje partnerje

V Temenici trenutno delajo za tri tuje partnerje in sicer za Nicole Duerr in Hensel Martensen iz Nemčije in za Carlo Carini iz Italije. Srečujejo se s precejšnjimi težavami, za katere pa upajo, da bodo sčasoma, ko se bodo z zahtevami in načinom dela novih tujih partnerjev uskladili in nanje navadili, premagane.

Problemi so se začeli s kasnitvijo pošiljk, ki bi morala v Temenico prispeti 20.aprila, delo pa so prejeli šele 10.maja. Teme zastoj so sledile še težave zaradi izredno hitrega krojenja. V proizvodnji imajo namreč kar blago, ki je v barvah in v samem karu različen, oziroma neenakomeren. To pa je tudi vzrok, da je bilo treba pri krojenju posvetiti veliko pozornosti in časa, saj je bilo potrebno v vsaki barvi krojenje vsake številke posebej.

seveda zelo težko ustreči, saj skorajda ni del za premeščanje.

Lani in tudi še letos je tudi v Delti precej upokoitev. Lani se je upokojilo 15 Deltinih delavk, letos do maja pa tudi že 8. Poslovna sekretarka, Mimica Magdič pravi, da je do konca leta pričakovati še kar lepo število teh (najmaj 7). Sicer pa je bila lani tudi fluktuacija nekoliko večja. Žal so iz proizvodnje odhajale boljše delavke v bližnje mešano podjetje. Takih preseljevanj je bilo kar 22. Taka je kadrovska slika Delt — kadri pa so tudi pri dosegu rezultatov (skoraj) vse.

Zaradi začetne zamude je prišlo naknadno v proizvodnji Temenice do prezasičenosti te in sedaj se srečujejo tudi s težkim zagotavljanjem rokov odpreme. Do konca julija je treba dokončati delo za Carlo Carini, kar pomeni spremembo termina za dopust. Veliko delavk iz Temenice ima rezervirano letovanje, zato tudi ne morejo dopusta v celoti premakniti na konec julija. Odločili so se za deljen deloletnega dopusta in sicer bodo tega nastopili kasneje od predvidenega datuma in sicer 1.julija, vrnil pa se bodo že 14.julija. Ko bodo do konca oddelali vse obveznosti, pa bodo izkoristili še drugi del poletnega dopusta, to bo predvidoma prvi teden v avgustu. Zamik so delavke v Temenice sprejele z razumevanjem. Sicer pa so pokazale veliko razumevanja, ko je bilo treba »poloviti« kar devet delovnih dni, kolikor jim jih je manjkalo zaradi omenjenih težav. Delali so ob sobotah, preostalo pa bodo »polovili« s premikom začetka dopusta (prav tako v Tip-topu).

Po dopustih, upa direktorica Francika Primožič, da bo delo teklo lažje, z manj nivoze in napetosti. Kot rečeno, pa pričakujejo, da bodo začetne težave ob usklajevanju in privajanju na nove partnerje, oziroma na nove načine dela, premagane.

V prejšnji številki glasila smo omenili, da je pred Temenico še manjša investicija, za katero imajo večino materiala že zagotovljenega. Gre za viseči transport. Direktorica pojasnjuje, da trenutno ni finančnih možnosti za izpeljavo tega. Sicer pa so v Temnici pripravili pregled vseh del, ki jih še morajo izpeljati in seveda ob teh tudi predračune za dela, ki še manjkajo. S skupino odgovornih bodo na tej osnovi dorekli dinamiko poteka del, kar bo seveda odvisno od finančnih možnosti.



Urednica Tekstilca (desno) in glasila Jugoteksila (levo) na obisku pri našem glavnem direktorju. Tudi pri nas se zavedamo pomembnosti stikov z različnimi javnostmi.



Ko je treba, za delo poprimajo vsi. Tokrat so Ločni priskočili na pomoč delavci iz skladišča in videti je, da so se kar dobro znašli na adjustaži.



Študentka 2. letnika visoke šole za oblikovanje, Ana Martijević, je te dni pripravila v ljubljanski modelarni in Tip-topu kolekcijo, s katero bo nastopila na modni reviji v Cankarjevem domu in kasneje na reviji ob svetovnem kongresu oblikovalcev. Njeni modeli so ubrani na temo Mozarta. Ana pravi, da se med našimi delavci zelo dobro počuti, da vsi skupaj ustvarjajo v sproščenem vzdušju, nad čemer je prijetno presenečena.

20 let neprekinjenega sodelovanja s firmo Jobis

Koncem maja sem ponovno po šestih mesecih obiskala firmo Jobis skupaj s predstavniki podjetja Labod. Že kar utečena je praksa, da nas predstavniki firme Jobis obiščejo na jesen in zgodaj spomladi, da se skupno dogovorimo o obsegu nadaljnjega sodelovanja, medtem, ko je obveza Laboda, da obišče firmo Jobis pozno jeseni in spomladi z namenom zaključevanja cen in pogodbenih rokov, dobav materiala in odpreme. Omembe vreden pa je podatek, da Tip-top sodeluje z firmo Jobis kontinuirano že preko 20 let, zaradi česar lahko rečem, da je to sodelovanje postalo že kar tradicionalno. Da v vsem tem času ni prišlo do kakih težav, bodisi na eni ali drugi strani, ki bi resneje ogrozile nadaljnje sodelovanje, je gotovo velik uspeh za vse zaposlene v Tip-topu in strokovnih službah. Zadovoljevati visoke zahteve v pogledu kvalitete izdelkov, doslednosti spoštovanja rokov odpreme, slediti razvoju tehnologije ter na ta način dosežati primerne rezultate na področju cen, terja od organizatorjev procesa nemalo truda in skrbi še predvsem zato, ker tehnična opremljenost ne dohaja koraka razvoja zahtevne tehnologije del.

S firmo Jobis pa nas ne vežejo le pogodbene obveznosti. Tudi na področju nabave strojne opreme koristimo njene usluge, ki so s finančnega vidika zelo ugodne. Razveseljivo pa je tudi to, da se predstavniki firme Jobis ob vsakokratnih poslovnih razgovorih zanimajo za naše težave, ki bi lahko vplivale na sodelovanje oziroma, ki bi otežkočile izpolnjevanje dogovorjenih obveznosti. Zato tudi korektno sprejmejo naša opozorila na napake pri lansiranju delovnih nalogov in jih v primeru zahtevkov poravnajo v višini dogovorjene cene dela.

Nasploh pa je čutiti od predstavnikov firme Jobis veliko odgovornost in zanimanje za videz izdelka od vseh, ki po službeni funkciji niso direktno odgovorni za kvaliteto izdelave. Tako ne mine noben obisk v Labodu, ne da bi obiskali tudi proizvodnjo Top-topa ter se med drugim zanimali za organizacijo dela, potrebno strojno opremo, pogoje dela, kadrovsko problematiko in slično. Morda je prav v tem drugačnem odnosu do proizvodnje in čutu odgovornosti za finalni izdelek, ki ga čutimo pri njih, najti odgovor na pogosto zastavljeno vprašanje, zakaj nimamo, oziroma, zakaj ne gojimo v proizvodnji enak odnos do domačega trga kot za izvoz.

Zato si zastavljamo vprašanje, mar je potrebno in mogoče le v neposredni proizvodnji poglobiti odgovornost in spoštovanje do kvalitete izdelave? Mar se ne odraža ta odnos že veliko pred prago proizvodnje? Na temo predelave za firmo Jobis bi si želela še pohvalno izraziti glede sodelovanja s Škofjo Loko, kjer imajo enak proizvodni program kot mi. Gre za obojestransko zadovoljstvo predvsem v pogledu reševanja pomanjkanja materialov od podlog, medvlog, gumbov in tudi izposojanja strojne opreme. Marsikdaj na ta način preprečimo zastoj v proizvodnji, saj dobava od firme Jobis traja najmanj teden dni.

Uvodoma sem omenila, da smo koncem maja bili pri firmi Jobis. Tudi tokrat smo lahko zadovoljni z doseženim, tekoča sezona se zaključuje koncem avgusta, na odločitvi Laboda pa je, ali sprostimo še več kapacitet v predelavo za izvoz ali ostanemo pri obstoječem.

Vsekakor pa si želimo v Tip-topu, da tudi v prihodnje ostane firma Jobis naš poslovni partner. Zato je odgovornost nas vseh, ki smo v verigi izpolnjevanja pogodbenih obveznosti, da si ob domačih težavah, ki nastajajo zunaj meja Laboda, ne napravimo dragocenega zaupanja.

Angelca Blatnik
direktorica Tip-topa

Kljub krizi dobro prodajamo

Podatek, da prodajamo tudi v teh likvidnostno težkih časih, precej uspešno (naslanjamo se na realizacijo, doseženo v maju, ko je bil plan tudi po popravku krepko presežen), nas je pripeljal do **vodje prodaje, Boža Verstovška**. »Lahko rečem, da so sedanjí rezultati, s katerimi smo lahko zadovoljni, (niso pa nikakršen porok za naprej), plod desetletnega vlaganja v tržišče in hkrati plod tudi sedanjih velikih naporov. Ozreti se moramo v leta nazaj, ko smo iz prodaje usmerjali naš proizvodni program v tržno zanimivejše in donosnejše proizvode, kar ni bilo lahko doseči,« pripoveduje Božo Verstovšek.

Kako smo se z našimi izdelki in odločitvami prilagajali zahtevam trga.

»Ukinitve moških oblek je nalezela na proteste. In če sežem še dlje, tudi odločitev da preidemo od klasične srajčne bluze v zahtevne, elegantne, modne bluze je bila težka, toda nujna in pravilna. Naš moto — najzahtevnejše, najkvalitetnejše, elegantno v okvirih modnih trendov, se tudi danes ali pa predvsem danes, potrjuje. Kajti vlaganje v tržišče in zaupanje tega do določenega proizvajalca se odraža v krizi, saj vemo, da je v konjunkturi vsak prodajen. Ko smo že pri predvidevanjih in prilagajanjih tržišču in ekonomičnosti, je treba omeniti tudi zmanjševanje volnenih oblačil v programu VO, kar se je iz vidika hitrejšega obračanja kapitala, potrdila kot prava odločitev. Volneni del kolekcije smo zmanjševali na račun lahkih in pollahkih ženskih kompletov, ki so aktualni takorekoč skozi celo leto. Ta odločitev se je pošteno potrdila kot pravilna od leta 1988 (višja inflacija) dalje. Končno pa je tudi odločitev, da bomo na račun akumulativnejših bluz zmanjševali srajce, tudi pravilna. Prav preko asortimana ženskih oblačil pridobivamo na ugledu in odmevnosti. Spomnimo se tudi nekaj let nazaj, ko je bilo čutiti negotovanje ob skupnem zaključevanju programa srajc in bluz ter vrhnjih oblačil. Danes lahko trdimo, da nam naš program VO prinaša velik ugled.

Torej ocenjevanje in odmevnost na gibanje oziroma zahteve asortimana ob hkratni gradnji kvalitete so osnove, na katerih smo zgradili zaupanje kupcev in pridobili ugled. To pa nam omogoča, da tudi v krizi, kakršno doživljamo sedaj, dosegamo primerne rezultate na tržišču.

Cena je drugotnega pomena

Naši izdelki so precej dragi — kako to sprejemajo trgovine. Labodova politika je izdelovati oblačila za najzahtevnejšega kupca, ne pa za mase. Že od tu izvira osnova za naše visoke cene, ki jih v prvi vrsti pogojujejo dobri materiali, zahtevnost in s tem daljši izdelovalni časi. Dodati pa je tudi treba, da sproti reagiramo in ocenjujemo devalvacijo, pri čemer je morda v zadnjem času prihajalo do manjših zamikov glede na ostale proizvajalce, ki so šele naknadno reagirali na to. Sprva je seveda čutili pri trgovcih nekaj šokov, sledi pa tudi priznanje trgovine, da smo reagirali pravočasno in pravilno. Tržišče pa je tisto, ki določa cene. Trenutno je tako, da so od vseh naših proizvodov bluze še najdonosnejše. Tržišče jim priznava dokaj visoke cene in prodajajo se za med. Po akumulativnosti jim sledi program VO in nato še srajce. V podobnem zaporedju pa se kaže ta slika tudi v izvozu. Vendar je prav za srajce na našem tržišču predvsem lani deloval še dodaten pritisk. Sešita in dostavljena srajca v trgovino je znala stati toliko, kot samo en meter blaga za tak izdelek. V taki konkurenci pa je seveda težko dosegati pri srajcah drugače rezultate.

Več kapacitet donosnejšim programom

»Ni slučajnosti,« trdi Božo Verstovšek. »Trdno delo prinaša rezultate. Ob bistveno skrajšanem domačem trgu, ki še naprej ostaja povsem nepredvidljiv, smo letos samo za 5% povečali izvoz, za naslednje leto pa je načrtovan odnos izvoz — domači trg 70:30. Torej povečanje izvoza za še nadaljnjih 5%. Za prihodnje leto ostaja tudi

hrvaški trg ter BIH za enkrat še vprašanje, kar ne omogoča nikakršnega trdnjega načrtovanja. Očitno so se tudi konkurenčne tovarne bolj obračale v izvoz, ki je zagotavljal pozitivnost, kar je mišljeno že s tem, da je plačano delo in stroški. Izvoz je v tem smislu varnejši, pa čeprav ne ustvarja akumulacije. Pritiski na izvoz so bili večji, kar je seveda pogojevalo določeno vrzel na domačem trgu. To smo zapolnili mi, kar pa seveda tudi ni bilo dano samo po sebi. Obdelava domačega tržišča zahteva ogromno vloženega dela in stalne pozornosti ob spremljanju gibanj in načrtovanju teh,« pripoveduje Božo Verstovšek.

Ko že govorimo o akumulativ-

nosti, ki nam jo v največji meri prinašajo bluze, je treba dodati tudi podatek, da je 70% teh iz uvoženega blaga. V preteklosti smo izvažali srajce, uvozne pravice iz tega naslova pa smo uporabljali za akumulativnejši program bluz. Če bo uvoz liberaliziran, kar je pričakovati, se bo ta naša pretekla gesta tudi v bodoče izkazala za pravilno.

Sicer pa je usmerjanje naših kapacitet tudi v smeri sprotnega prilagajanja akumulativnejšim programom. Tako smo že v Delti pred časom obrnili prvotno zastavljeno razmerje srajc in bluz v korist slednjim, trenutno pa tečejo priprave tudi v Ločni, da bi del njihovih kapacitet namenili izdelavi lažjih kompletov oziroma šivanju kril in bluz.

Trgovine — po prvi bilanci

Z novim letom so vse prodajalne v posebni enoti maloprodaje. Vodja te je **Tone Kostanjšek**, dosedanjí koordinator med industrijskimi prodajalnami. Ob tej organizacijski novosti nam težko pove že kaj novega, postregel pa nam je s podatki (prvimi te vrste) o poslovanju v prvih štirih mesecih tega leta in z nekaj ugotovitvami in vtisi:

Primerjavo uspešnosti je treba začeti s primerjavo realizacije v lanskem letu. Lani je bil skupno dosežen promet 34.603.505 din, po posameznih prodajalnah je bil promet ustvarjen sledeče:

Novo mesto —	10.843.783,10 din
CML —	11.431.343,40 din
Krško —	5.082.206,80 din
Ptuj —	7.245.971,70 din



Revija Antena organizira vsako leto zimsko in letno karavano. Letošnja letna prireditev je bila v Medulinu pri Puli v hotelu Belvedere. Po zaslugi karavane si je tudi naše modele, ki smo jih predstavili na samostojni modni reviji, ogledalo 900 prisotnih. Antenin program je vodila Saška Einziger, ki je bila tudi oblečena v Labodov poletni model. Povejmo še, da z Antenino karavano sodelujemo že pet let. Karavana traja pet dni, spremlja pa jo pester program — tenis, piknik, čarovnije, astrologija, moda itd. No, v tej veseli in svetovljanski družini modo predstavljamo mi.

Libnin srebrni jubilej

S takimi rezultati je bil dosežen indeks glede na predhodno leto 506,7, povedati pa je treba, da je bilo skozi leto redno usklajevanje, oziroma korekcije plana. Mesečno so te korekcije segale od 30 do 40 odstotkov navzgor seveda. Bruto dohodek, ustvarjen lani je tako 9.628.369, 60 din.

Letošnje leto se je začelo — proti pričakovanjem v naših prodajalnah zelo ugodno. Na žalost pa je primanjkovalo blaga. Že december je bil prodajno zelo uspešen in police so bile spraznjene. Da bi zapolnili vrzel, je bilo v tem času več blaga iz Beti in Novoteksa (razen v novomeški prodajalni), za 1.500.000 din pa je bilo v naših prodajalnah tudi blaga iz kompenzacijskih poslov. V prvih štirih mesecih so tako naše prodajalne ustvarile za 15.048.136,20 din realizacije, kar je glede na plan za to obdobje v indeksu 173 (8.730.000 din je znašal plan). Ob tem pa je zanimiv tudi rezultat dosežene realizacije na zaposlenega. Ta podatek je še posebej zgovoren:

Novo mesto —	157.642,10 din
CML —	133.664,10 din
Krško —	125.060,40 din
Ptuj —	161.256,40 din

Če te rezultate primerjamo z rezultati, doseženimi na primer v prodajalnah v Posavju, kažejo, da smo pri vrhu. Zato nas čudi in boli, da so ugotovitve, češ, da nas je po trgovinah preveč (presežki so različni — ponekod en prodajalec, drugje dva). Hkrati je treba povedati, da v naših prodajalnah delamo sami vse — celo od čiščenja dalje. Končno pa pozabljamo, ali pa nočemo priznati, da je denar iz naših prodajalnih takojšen denar, kar je v teh, plačilno zelo labilnih časih, zlato jajce,« pripoveduje Tone Kostanjšek.

In kako je s prodajo na kartice? Finančno je ta precej visoko, saj je nekeje med 75 in 80% v povprečju, največ pa je prodaje na kartice na Ptuj. Sicer pa pomeni med kupci to okoli 60% na ravni vseh prodajal v Labodu. Pri nakupu na posojilo pa je ta odstotek bistveno nižji, saj zajema v povprečju 10%.

Na dosežene rezultate je vodja maloprodajne enote ponosen in zato meni, da je upravičen do pripomb, češ, da je v Labodu premajhen posluh za utrip v trgovinah. »Samó direktna povezava s kupci, pa vendar traja in traja, predno so pripombe, ki jih ti izrekajo na račun naših izdelkov, upoštevane.« Sicer pa poudarja g. Kostanjšek, da je tudi nagrajevanje v trgovinah neustrezno, da je kader podcenjen.

»Torej podatki kažejo, da smo v prvih štirih mesecih letos poslovali

odlično. Zakaj je prišlo do popačenih informacij, češ, da so naše prodajalne v rdečih številkah, je razlog v januarski razprodaji flanelastih srajc. Zanimajo me, kdo je tisti, ki je odgovoren za tolikšne količine flanelastih srajc, ki so bile šivane nad plansko. Prodajali smo jih po nizki ceni — 180 din in to na raznoraznih sejnih, pred tovarnami in na podobnih neustreznih prodajnih mestih za Labod. Od te prodaje same trgovine nimamo nič in gotovo od tu izvira napačna interpretacija podatkov. Zato ob tem problemu opozarjam, da naj le čevlje sodi kopitar...«

In še nekaj zgovornih podatkov: **Labodove industrijske prodajalne so na 2. do 3. mestu med Labodovimi kupci.** V jugoslovanskem merilu pa zavzemamo med vsemi industrijskimi prodajalnami (po statističnih podatkih) visoko 4. mesto. Kostanjšek ob tem dodaja, da je treba gledati naše prodajalne tudi kot servis, ki sprejema tudi vse vrnjeno blago, ki kljub znižanju ni prodajno tako zanimivo. Kar pa povečuje zaloge v naših prodajalnah.

Direktor komercialnega sektorja, Marjan Vodopivec sicer tudi poudarja, da je v naših prodajalnah promet na zaposlenega velik, hkrati pa meni, da tudi iz naslova prodaje na kartice. Rezultati v posameznih prodajalnah kažejo kaj različno sliko. V Ptuj je, na primer, z enakim številom zaposlenih kot v Krškem, dosežen višji rezultat.

»Samo obseg prometa pa tudi ni edini pokazatelj poslovanja. Tu je treba slediti ostanku, torej kaviliteti poslovanja. Letos smo prvič naredili bilanco naših prodajal, za to je treba dopustiti tudi kakšno pomanjkljivost. Izpuščen je bil, na primer vpliv koeficienta obračanja in vpliv zalog na poslovanje trgovin. Gotovo bi morali upoštevati tudi vpliv prodaje že omenjenih flanelastih srajc. Vendar tudi ob upoštevanju naštetega, bi prišli do za naše prodajalne kaj različnih rezultatov. Tudi po takem izračunu bi trgovini v Novem mestu in v Ptuj poslovali dobro, po rezultatih je nekeje na sredini Center mode in na koncu prodajalna v Krškem.

Zavedamo se, da so naše prodajalne vezane na poslovanje Laboda kot celote, zato je težko dosežati željen koeficient obračanja — 4, naše mnenje pa vendarle je, da bi moral biti ta koeficient vsaj 3. Ob upoštevanju financiranja zalog in preko tega spremljanje koeficienta obračanja, pa kažejo številke, da sta Krško in CML v minusu. Zato menim, da se je nujno posvetiti vsebini zalog, prilagoditi pa bi bilo potrebno tudi delovni čas in število zaposlenih.«

Pomembni mejniki razvoja Labodovega obrata v Krškem

Večkrat sem slišal, pa tudi zgodovinarji uporabljajo misel »Tisti, ki ne spoštuje zgodovine, ne spoštuje sedanjosti«, ki me je spomnila pa tudi pritegnila k pisalni mizi z obvezo, da se pridružim in približam enemu skromnemu, pa vendar pomembnemu zgodovinskemu mejniku razvoja Laboda, oz. 25 let obstoja Labodovega obrata v Krškem. To predvsem zaradi tega, kar smo ga tako čutili oz. ga čutimo.

Vse do danes, ko sem pričel prenašati svoje misli na papir o srebrnem jubileju v Krškem, sem pričakoval, da bo nekdo pred mano obširneje in profesionalno v našem glasilu opisal zgodovinsko pot razvoja obrata v Krškem. To toliko bolj, ker je ta del Labodove družine (obrat Krško) zelo tesno povezan s snovanjem in razvojem obrata v Kostanjevici, čigar leto snovanja sega v leto 1958, in ki ima tudi bogato delovno zgodovino.

Ko pa se spomnimo na leto 1969, ko je prišlo povsem upravičeno in na ekonomskih pokazateljih utemeljeno do združitve obeh obratov s sedežem v Krškem, je upravičenosti obeležja in poudarka na prehojeni poti tako obrata v Kostanjevici, še posebej pa 25 let skupnega dela in življenja tu v Krškem, gotovo pomembno in prav gotovo ne sramežljivo.

Torej, gre za pomembno in bogato prehojeno pot velikega dela Labodove družine, katerega delež v razvoju Laboda ni tako majhen in nepomemben. Obratno, na vse to smo lahko samo ponosni. To pa je potrebno prav gotovo tudi ceniti.

Ko sem prebral nekatere zapise izpred 25 let, sem ugotovil, da je bil prvi zametek obrata v Krškem zastavljen že v sredini leta 1965. Upravičenost do snovanja Labodovega obrata v Krškem je bila vsestranska, predvsem pa je to pogojevala izrazito velika nezaposlenost, zlasti žena v krški občini.

V takratnem času so ideje o Labodovem obratu v Krškem uresničili predvsem trije možje, ki jim gre prav gotovo velika zasluga in zahvala, da smo danes tu, kjer smo.

Prav gotovo je bil g. **Zdravko Petan** kot takratni glavni direktor Laboda eden izmed tistih in glavnih de-

javnikov, ki je poganjal Labodovo kolo razvoja in Labodova krila. Ravno tako tudi g. **Stane Nučič** kot takratni predsednik Ljudskega odbora občine Krško in g. **Ljotze Rihter** takratni vodja Zavoda za zaposlovanje naše občine, sta kot glavna asistenta veliko doprinesla pri prvem temelju snovanja obrata v Krškem. Predvsem takrat, ko je šlo za premestitev tovarne Kovinarske na drugo lokacijo in odkup obstoječih objektov za potrebe razvoja in zametka Laboda v Krškem ter zaposluev željno žensko delovno silo.

Misel je rodila dejanje in prvo delovno zmago v skupno zadovoljstvo.

Tako je uradno 1.1.1966 v novem Labodovem obratu v Krškem našlo delo 54 delavcev oz. delavk, kar je bilo za takratni čas in ob občutnem pomanjkanju delovnih mest, zlasti za žene, izrednega pomena.

Tako je postopoma stekla proizvodnja šivanja srajc, ki so bile usmerjene predvsem na domače tržišče, ki so dobile lepotni videz (likanje in adjustaža) še v Novem mestu.

Nad vse pomembno zlasti kar zadeva urejanje delovnega ritma, delovnih navad, tehnološkega in organizacijskega reda in še kaj, je bila vmesnost in upravičenost združitve obrata Kostanjevica in Krško leta 1969.

Tega leta je našlo skupno streho v Krškem 298 delavcev oz. delavk, od tega 123 delavk iz Kostanjevici in 175 delavk iz občine Krško, ki so skupno pričeli v obnovljenih prostorih bivše Kovinarske s proizvodnjo šivanja srajc za domače tržišče, pojavili pa so se že tudi prvi zametki poizkusne proizvodnje za tržišče izven naših meja.

Takratno obdobje lahko povsem upravičeno beležimo kot novo rojstvo dela Labodove družine v Krški občini in ki ima danes kot tovarna — »profitni center« v okviru podjetja Labod z 351 zaposlenimi zaokrožen proizvodni program. Program s pomembno tehnološko in organizacijsko in vse večjo samostojnostjo, ki pa se bo morala še dograjevati v smeri s trendom in potrebo časa, ki ga živimo in ki ga bomo živeli jutri. To pa hkrati

pomeni graditi oz. dograjevati vse tisto, ki bo pogojevalo večjo učinkovitost v vseh pogledih in prilagajanje sodobnim proizvodno tržnim razmeram in cenovno — konkurenčnim tokovom sodobnega trga oz. Evrope.

Osebo mislim, da ima podjetje Labod, zlasti pa tovarna Libna Krško veliko tega. Garancijo v tem vidim predvsem v pravilni proizvodno-programski usmeritvi (izdelovanje ženskih bluz in jersey program), izrazito usmeritev v izvozna prizadevanja, kar se v zadnjem času kaže kot izrazito pravilno, v strojni posodobitvi, itd.

Predvsem pa vidim pravilnost in pomembnost kadrovske politike s poudarkom na vse večji strokovnosti in pomlajevanju naše tovarne. To pa praktično že vrsto let v praksi počnemo, kar se je v praksi tudi potrdilo kot pravilno.

Takšna je bila in je naša pot razvoja v teh 25 letih v Krškem. Ustvarili smo vsi skupaj veliko. Skozi delo, ki ni lahko, smo si ustvarili veliko bogatstvih, delovnih in življenjskih izkušenj, ki jih bomo morali tudi v prihodnje pridno uporabiti. Ne samo zato, da bomo lahko jutri pisali novo zgodovino, marveč zato, ker so in bodo jutri pred nami še večje življenjske preizkušnje. Premagovati pa jih bo treba samo z lastnim dokazovanjem in trdim delom. To pa smo Labodovci zlasti v Krškem že zdavnaj dokazali.

In ker je temu tako, potem je prav, da povemo, da se ne sramujemo našega 25-letnega razvoja, dela in bogate prehojene poti, ki se je dostikrat vzpenjala in padala.

Dokaz temu je tudi dolgoletno delo oz. poslovno sodelovanje z nekaterimi poslovnimi partnerji kot napr. s firmo Pfeiffe, s katero sodelujemo že 12 let in firmo Erfo, s katero smo že polnih 9 let v medsebojni poslovni povezavi.

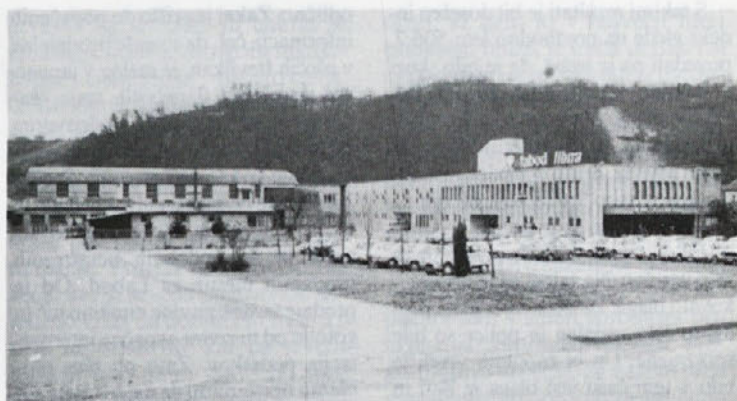
V kolikor pa primerjamo poslovne odnose še z firmo Delmod, ki poleg že navedenih, poudarja svoje zadovoljstvo nad našo kvaliteto dela in spoštovanje rokov odpreme, je prav gotovo moč hitro ugotoviti našo (skromno rečeno) prednost.

Izkušnje, ki smo si jih pridobili v teh 25 letih zlasti na tujih tržiščih in ob taki pestri in zahtevni proizvodnji so tolikšne, da lahko v vsakem trenutku dokažemo našo prednost in moč. Vse to pa ne gre brez upoštevanja človeka — delavca in njegove osebnosti ter primerne denarnega nadomestila za vloženo delo. Če je ta ugotovitev točna, v kar osebno ne dvomim, potem je tudi prav, čeprav sem to že izrazil na naši skromni proslavi ob dnevu praznika kolektiva Labod v Krškem dne 23. marca 1991, da ponovno čestitam k jubileju 25 let in se vsem skupaj zahvalim za trud in bogato delo z željo, da takšni ostanemo tudi v naprej.

Naš prispevek k razvoju Laboda in naše tovarne v Krškem ni tako majhen, da bi ostal anonimen. Osebo se čutim dolžnega na drugi strani pa tudi počaščenega, da lahko na tak način preko našega glasila Labod v imenu vseh zaposlenih, predvsem pa v imenu 28 Kostanjevčank, kolikor jih še dela v Krškem in 10 Krčank, ki še delajo v naši tovarni neprekinjeno od leta 1966 dalje osvetlim 25 let zgodovinske poti razvoja Laboda v Krškem oz. 33 let ustvarjalnega skupnega dela in prisotnosti Laboda v občini Krško s sedežem v Novem mestu.

Svoje razmišljanje v tem sestavku naj končam z mislijo, da ni pomembno, kdo in kdaj piše, pomembno naj bo le to, da zgodovina in pomembni mejniki življenja so vredni svojega spoštovanja.

Direktor tovarne Libna
Edo Komočar



Labodova tovarna v Krškem danes (od leta 1978 dalje).

Odprta vrata Libne

Občina Krško vsako leto praznuje v mesecu juniju svoj občinski praznik. V ta namen je bila tudi 9. junija v Brestaniškem gradu osrednja proslava v počastitev osvobodilne fronte slovenskega naroda in 50 obletnice izgnanstva na kateri je bil slavnostni govornik predsednik predsedstva republike Slovenije Milan Kučan.

Da bi se tudi mi Labodovci iz Krškega vključili v to praznovanje, smo v soboto 8. junija odprli vrata naše tovarne pod naslovom »ODPRTA VRATA LABODA«.

S tem smo omogočili vsem zainteresiranim občanom občine Krško in izven nje, da so si lahko pod strokovnim vodstvom med 10.00 in 13.00 uro ogledali delovne prostore in celotni tehnološki postopek v naši tovarni.

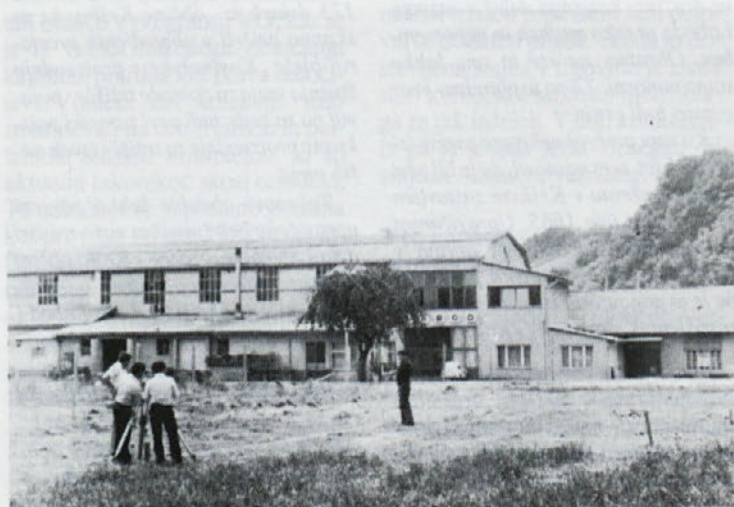
Glede na to, da je bil to prvi tak primer, katerega želimo ohraniti tudi za v bodoče in to enkrat na leto in ob vsakokratnem občinskem prazniku, je bil obisk zadovoljiv.

Med obiskovalci je bilo tudi nekaj naših delavk s svojimi družinskimi člani oz. očetje s svojimi otroki, ki so prišli pogledati kje dela mamica oz. žena.

Iz pripovedovanja smo dobili vtis, da je tak način ogleda naše tovarne zelo pomemben in sprejemljiv. Še posebno smo bili veseli pohval in ocen zlasti tistih, ki so bili prvič v naši tovarni in ki imajo z nami vezi samo kot kupci naših izdelkov. Še posebej pa so izpostavili izreden posluš in nagnjenost k tehnološkemu in organizacijskemu redu, čistoči, organiziranosti in skrb za delovnega človeka, zlasti na področju humanizacije dela in družbenega standarda — kuhinja, jedilnica in drugo.

Ideja o odprtju vrat naše tovarne je dobila vsestransko potrditev in pravilnost naše usmeritve.

Bojana Grilc — Libna



Rekonstruirana Kovinarska za potrebe redne proizvodnje Laboda od leta 1966 dalje.



● Podjetje smo ljudje

Vprašanje — odgovor

Vprašanje: Kako, kdo in kdaj lahko odobri izredni dopust?

Odgovor: Izraba pravice do odsotnosti z dela z nadomestilom osebnega dohodka do 7 delovnih dni v letu.

Pravica do odsotnosti z dela je po svoji naravi pravica, ki omogoča, da delavec takrat, ko bi bil dolžan delati, ne dela. Zato se veže ta pravica le na delovne dni in zato je delavec upravičen do nadomestila OD v primeru odsotnosti le za tiste dneve, ko bi sicer delal in v tolikšnem obsegu, kolikor bi bil tiste dneve dolžan delati. Zato pravice do odsotnosti ni mogoče prenašati neodvisno od dogodka oziroma vzroka za odsotnost.

Pravica do odsotnosti z dela se razlikuje od letnega dopusta, saj se pravica do odsotnosti z dela uresničuje takrat, ko nastopi določen dogodek (npr. smrt, pogreb...) in če terja tak dogodek odsotnost na delovni dan.

Kljub nastopu dogodka, ki terja odsotnost delavca na delovni dan, lahko delavec s posebnimi pooblastili in odgovornostmi zavrne delavčovo zahtevo po odsotnosti z dela, če tega v času nastopa dogodka ne dopuščajo zahteve delovnega procesa. V takem primeru lahko delavec proste dneve iz naslova odsotnosti z dela časovno prestavi na čas, ko zahteve delovnega procesa to dopuščajo.

Po sklenitvi kolektivne pogodbe za tekstilno industrijo Slovenije pa je 16. člen citirane pogodbe nekoliko zaostril uresničevanje pravice do odsotnosti z dela z nadomestilom OD v primerjavi s pravilnikom o delovnih razmerjih, ki je bil s sprejemom nove delovno pravne zakonodaje razveljavljen. 2. odstavek 16. člena KP za tekstilno industrijo Slovenije namreč določa:

»Če se dogodek zgodi na dela prosti dan, se posamezne pravice iz prvega odstavka sorazmerno zmanjšajo.«

Citirana določba torej pomeni, da se delavcu ob nastopu dogodka na dela prosti dan (npr. soboto, nedeljo, praznik) zmanjša število prostih delovnih dni, ki mu gredo na podlagi 1. odstavka 16. člena citiranega zakona.

V konkretnem primeru to pomeni: Ob smrti zakonca ima delavec v skladu s 1. odstavkom 16. člena KP za tekstilno industrijo pravico do 3 delovnih dni, toda če zakonec umre v soboto (na dela prost dan, če sobota ni delovna) ima pravico samo do enega prostega dne, saj se tudi nedelja šteje za dela prost dan.

Morda navedeni primer res ni najbolj primeren za tolmačenje 2. odstavka 16. člena citirane pogodbe, vendar dovolj plastično prikaže posledice njegovega izvajanja v praksi.

V prihodnje nas KP za tekstil zavezuje k doslednemu spoštovanju citirane določbe 16. člena, saj bomo v nasprotnem primeru njeni kršitelji. Ker je v pripravi podjetniška pogodba našega podjetja pa menim, da bomo lahko v njej uredili isto problematiko na višji ravni oziroma ugodnejše za delavce. V prehodnem obdobju pa menim, da moramo dosledno izvajati 2. odstavek 16. člena KP za tekstilno industrijo Slovenije.

Mateja Stanišič, dipl.iur.



Ustvarjalci Labodovega obrata v Krškem — leto 1961 — od leve proti desni: Lojze Rihter — vodja Zavoda za zaposlovanje občine Krško, Zdravko Petan — glavni direktor Laboda, Stane Nučič — takratni predsednik Ljudskega odbora Krško.

Čestitka Libni

Pridružujemo se čestitkam naši Libni, ki praznuje četrto stoletje. Čestitamo vsem delavcem in vodstvu tovarne, ki je znalo bdeti nad razvojem, skrbeti za humanizacijo, za negovanje medsebojnih odnosov, za dvigovanje kulture tako v samem kolektivu kot širše v prostoru, predvsem pa za stalno izpopolnjevanje znanja. Želimo jim še veliko uspehov, saj vemo, da jim ne manjka načrtov in idej, ki vodijo naprej.

Milan Bratož — gl. direktor Laboda

Srebrna plaketa

Ob jubileju je Libni podelila Srebrno plaketo mesta Krško tudi skupščina krajevne skupnosti Krško. V obrazložitvi k temu priznanju je dodano, da jim

gre priznanje za njihov tvoren delež pri razvoju in za velike zasluge, dosežene z njihovim delom in vpetostjo v širše okolje.


**Samostojna
SLOVENIJA 1991**

 **labod**

Naša mnjenja o... naših izdelkih



Vlasta Bahč, šivilja, Libna: »Labodovemu programu lahko oporekam le to, da je preveč eleganten. Tudi ženske srednjih let bi se radi oblekle bolj športno in seveda malo ceneje. Stroga eleganca pa je draga in namenjena le majhnemu krogu potrošnikov. Obleke iz zelo modne in zelo elegantne ponudbe ne moreš nositi dan na dan, zato bi bilo treba kupiti več takih oblek, kar pa je predrago.«

toda končna cena je dostopna tako majhnemu številu kupcev. Marsikdo bi rad kupoval pri Labodu, ki je kvaliteten in zelo moden, toda drag. Zato tudi vidimo naše delavke v Labodovih bluzah in krilih predvsem na svečanstih, saj tu pa tam si kakšen izdelek že privoščimo in se potem počutimo še bolj svečano.«



Irena Bromše, prodajalka v Libni: »Naši izdelki so z eno besedo lepi, toda, kot pravijo naše stranke, dragi. Kljub temu prodamo veliko kosov, predvsem bluzic, ki so — glede na komplekte, še vedno cenejše. Imamo pa vrsto stalnih kupcev, ki znajo žrtvovati denar za naše najdražje in seveda najboljše izdelke. Krog teh je več ali manj konstanten. Na drugi strani pa je vse več opazovalcev in občudovalcev naših izdelkov, kupiti pa jih ne morejo.«



Helena Končina, blagajna, Tip-top: »Po mojem okusu so Labodovi

izdelki preveč klasični. Ker ni izrazitega modnega poguma, so to seveda izdelki za srednjo generacijo, ne pa za mlade. Ker imam hčerko najstnico, mi je žal, da ji ne morem kupiti nič po njenem okusu, kar bi vendarle bilo tudi kvalitetno. Sicer pa lahko rečem, da je Labod pojem mode in kvalitete za resnejše generacije, temu ustrezne pa so tudi naše cene.«



Lojze Kopina, propagandist: »Labodovi izdelki so namenjeni točno določeni ciljni skupini kupcev. V ženskem programu je to poslovna ženska, ki želi biti oblečena elegantno, lepo, modno, vendar ne modno za vsako ceno. Eleganca ima torej prednost. Ostala ponudba prihaja iz drugih tovarn, mi pa ostajamo zvesti ženski, ki hoče biti lepo oblečena in ki je za to pripravljena, oz. je to sposobna tudi plačati. Tudi v programu srajc ostajamo znotraj elegancije in mode. Naš stil ni »šminkerski« niti ne čisto športni. Torej srajce za moške, ki ostajajo »zvesti« srajci v klasičnem pomenu besede, čeprav v dizajnu že bolj modni in morda včasih sproščenejši. Menim, da

imamo zelo lepe in zelo zahtevne kolekcije. Na to smo lahko ponosni.«

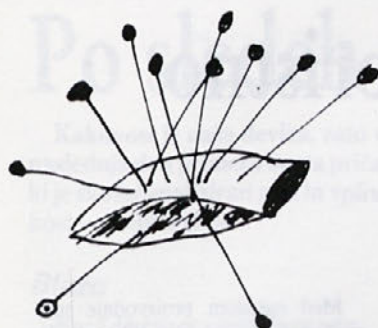


Cvetka Gaiser, vodja proizvodnje, Delta: »Bolj spremljam bluzice kot ostali Labodovi program, ker se mi zdi predrag. Mislim, da nismo dovolj moderni, da zaostajamo za modo dve leti in da slepo povzemamo modele za tuje partnerje, ki pa se na naših tkanih drugače, slabše obnesejo. Oprekam torej premalo izvirnosti, pa tudi previsoke cene, saj smo po teh zares samo za najzahtevnejše kupce.«



Darja Kolednik, lepilka, Delta: »Labodovi izdelki so zelo lepi. Čeprav so dragi jih tudi jaz kupujem. Mislim, da bi si kakšnega privoščila, tudi če ne bi imela kartice s popustom. Odgovarja mi tak stil oblačenja in mislim, da »paše« večini žensk, saj je vsaka rada lepo oblečena.

labod



BUGIKE

O zbijanju cene in ugleda

Mladina je objavila stavek, ki je v našem okolju naletel na velik odmev. Navaja namreč, da je na ljubljanskih ulicah moč kupiti Labodovo srajco za pol ceneje kot v trgovinah. Kdo nam zbija ceno in ugled?

Ko se je pred časom v nekem drugem mestu, kjer imamo tudi našo tovarno, pojavil podoben primer, je bil ta v uri razčiščen. Šlo je za prodajo bluz, narejenih iz Labodovega blaga in za prodajo »pravih« Labodovih bluz na tržnici. Ob informaciji je stekla akcija in miličniki so že v eni uri imeli podatke. Seveda je sledil pričakovan razplet in verjetno ne bo nihče več s tistega okolja tvegala česa podobnega.

Labodovo ime je rastlo in se potrjevalo več kot 60 let. Dosegli smo zaupanje in spoštovanje tržišča, kar pa je treba vedno znova potrjevati. Majhna napaka lahko zamaja zaupanje kupcev. Končno gre tudi za način ponudbe, ki mora biti ustrezna kakovosti, ekskluzivnosti, za-

hlevnosti naših izdelkov. Ti naj ne bi sodili v prav vsako trgovino. Torej je treba prodajo na ulici še toliko bolj in toliko prej razkrinkati. Ne gre za majhno spotakljivost, gre za resen prekršek, ki mu je treba v zaščito našega imena in končno tudi v zaščito naših rednih kupcev, priti do dna.



Poletje s kvačkanimi dodatki, ki jih ima moda vse raje.

Pred sklenitvijo

Pogodba o aktivnostih za čas do konca letošnjega leta, med vodstvom podjetja in sindikatom

Pogodba, ki bo podpisana še pred nastopom kolektivnega dopusta, ima osem določil. Dogovor se nanaša na:

- realizacijo plana za letošnje leto, pri čemer poslujejo tovarne kot profitni centri

- na polno zaposlenost v vseh delih podjetja

- na učinkovito izrabo delovnega časa

- na celovito izvajanje kolektivne pogodbe s poudarkom na plačah

Posebna pa je tudi novost, ki pravi, da morajo biti do 10. v mesecu v vseh delih podjetja informativni zbori. To določilo se navezuje na določilo, ki govori o celovitem, sprotnem objektivnem in kvalitetnem obveščanju.

V primeru izvajanja teh določil, sindikat zagotavlja socialni mir.



Tudi letos je bil Labod eden od sponzorjev akcije Nov obraz, ki ga organizira revija Svijet. Na posnetku je zmagovalka v Labodovem kompletu. Mlada lepota bo sodelovala tudi na svetovnem izboru »Novega obraza«, ki bo tako kot vsako leto tudi letos v New Yorku. Labod pa sodeluje tudi pri izboru miss Slovenije. Oblekli bomo kandidatke za ta laskavi naslov. Zaključna prireditev bo v Rogiški Slatini koncem junija.

Program reševanja viškov

Po sklepu delavskega sveta je sprejet program reševanja viškov oz. presežnih delavcev, ki ga je pripravila kadrovska služba. V času nastajanja tega programa so bile na vidiku tudi določene zakonske spremembe, ki sedaj že veljajo in na njih je treba še posebej opozoriti. Poudariti je tudi treba odnos našega delavskega sveta do tega občutljivega vprašanja in sicer, da naj ostaja način reševanja še dalje kar se da neboleč. Tudi do sedaj smo uspeli z naravno fluktuacijo in prerazporeditvami rešiti nekaj delavcev.

V programu je naveden tudi postopek za dokvalifikacijo oziroma za pridobitev pogojev za zasedbo drugega delovnega mesta ter pregled števila delavcev, ki v letošnjem letu že izpolnjujejo katerega od pogojev. Z vsakim od njih je bil opravljen pogovor. Marsikdo bi se odločil za upokojitve, toda vse je odvisno od možnosti dokupa let. Le-ti imajo sicer do konca leta čas za razmislek, ki pa je vendarle močno vezan tudi na finance. Delavski svet se je odločil, da bi podjetje pomagalo kupiti leta le delavcem, ki jim do polne pokojnine manjkata dve leti. Sicer pa zakon ob tem pravi, da lahko polovico zneska plača zavod za zaposlovanje, polovico pa podjetje le v primeru, ko je dotični delavec naveden kot presežek in ko ta izjavo o tem podpiše.

Novost v zakonu je tudi v tem, da odpravnine za presežne delavce ni več. Ta je ukinjena, ker je bila gotovo velik strošek (če je bil delavec, na primer z 20 leti delovne dobe določen kot trajni presežek, je lahko dobil 24 osebnih dohodkov). Po novem pa je ta ugodnost ukinjena.

Čas čakanja z nadomestilom osebnega dohodka ni več dve leti, kot je bil doslej, ampak le še 6 mesecev.

Program je torej narejen, zakonske spremembe pa so tudi že v veljavi. Naša pot pa naj tudi v bodoče ostaja vezana na čim bolj človeški odnos. Pri tem pa je vendarle treba tudi poudariti, da imajo delavci sami vse večje odgovornosti tako glede spoštovanja discipline, doseganja delovnih rezultatov in odnosa do svojega zdravlja. V vse bolj zaostrenih razmerah so tudi to kriteriji, na katere, meni **Dragica Nenadič**, da je tudi treba opozoriti.



tiskarna novo mesto

Ragovska 7a, Novo mesto

Tel.: 068/24-498

TISKARNA

DOLENJSKA ZALOŽBA

Knjige za Vaš dom, knjižnico, za darila in nagrade, ki jih Vam toplo priporočamo iz zbirk in programa Dolenjske založbe – junij 1989.

Zbirke in naslovi	Avtorji	Cena (v din)
1. MONOGRAFIJE IN VODNIKI		
– BOŽIDAR JAKAC (1988) (monografija)	Milček Komelj in drugi avtorji	1.550,00
– NOVO MESTO IN DOLINA GRADOV (1991) (kulturnozgodovinski vodnik)	Janko Saje	180,00
2. SIGA – literarna zbirka		
– VISOKO SO ZVEZDE (1987)	Vinko Blatnik	40,00
– NEKAJ PODOBNEGA PESMI (1989)	Ladislav Lesar	40,00
– PODOBICE (1989)	Milan Markelj	40,00
– DOBRA JE TA ZEMLJA (1987)	Jože Dular	40,00
– SVINČENI REZ (1989)	Franci Šali	40,00
– VPISI TESNOBE (1987)	Ivan Zoran	40,00
– OBČUTJA IN VIDENJA (1991)	France Režun	280,00
– RAZKLANI PRAG (1991)	Jože Sevljak	280,00
– BARVE (1991)	Jože Kastelic	300,00
3. UTVA – literarna zbirka		
– ČLOVEK Z BOMBAMI (1991)	Anton Podbevšek	300,00
– PESNIK NA VEČERNI POTI (1991)	Severin Šali	390,00
– IZ DOLENJSKE PRETEKLOSTI (1991)	Karel Bačar	250,00
4. GORJANSKI ŠKRAT		
– DOBER DAN, PALČKI (1991)	Ivan Sivec	500,00
– ZLATI GRAD (1991)	Vesna Pečaver	300,00
5. SEIDLOVA ZBIRKA		
– BELOKRANJSKE VODE (1988)	Dušan Plut	250,00
– DOLENJSKI KRAŠKI SVET (1990)	Andrej Kranjc	250,00
6. IZVEN ZBIRK		
– MOJIH SEDEM SVETOVNIH TEKMOVANJ	Leon Štukelj	210,00
– PESMARICA	Stane Peček	10,00
– I. BIENALE SLOVENSKE GRAFIKE	več avtorjev	500,00
– PO ŽUMBERKU IN GORJANCIH (v slovenskem in srbohrvaškem jeziku)	več avtorjev	60,00

ZALOŽBA DAJE TUDI POPUST (večji nakupi, šole ipd.).

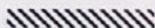
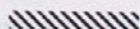
NAROČILNICA

Naročam (naslov knjige):

Knjigo(e) pošljite na naslov:

_____	štev. izv. _____
_____	štev. izv. _____
_____	štev. izv. _____
_____	štev. izv. _____
_____	štev. izv. _____
_____	štev. izv. _____
_____	štev. izv. _____

Podpis:



Ko je bila Nataša Bokal, naša znana smučarka, na oddihu v Dolenjskih toplicah, je obiskala tudi Labod. Pokramljala je z delavkami iz Ločne, ki vse »navijajo« zanje in se za držala tudi v naši vzorčni sobi, kjer ji je bilo marsikaj všeč. Veseli smo bili te preproste, prijazne in zgovorne gostje.

Povezali koristno s prijetnim

Za zaključek jezikovnega tečaja, ki ga je tovarna Libna Krško organizirala za vodstvene delavce, smo se odločili, da si ogledamo neko tovarno s sorodno ali enako proizvodnjo. Tako smo šli v Mursko Soboto na ogled tovarne perila Mura.

Dan, ki smo si ga izbrali za ogled — prva sobota v juniju, je za celotno podjetje Muro bil dan, odprt za javnost, kar imenujejo Dan odprtih vrat. To pomeni prost vstop in ogled Murinih proizvodnih prostorov vsem občanom, ki to želijo. Ker je bila naša skupina najavljena, smo imeli ogled pod strokovnim vodstvom.

V tovarni perila dela cca 1200 delavcev v dveh izmenah na vseh fazah tehnološkega postopka. Trenutno sodelujejo s 24 tujimi partnerji med njimi tudi s firmo Erfo, Delmod, Cl. Straeter... To vse pove, da je proizvodnja zelo razdrobljena. Imajo pa specializirane skupine za določenega kupca. V tem letu zmanjšujejo proizvodnjo bluz, saj so del delavcev zaposlili na proizvodnji avtomobilskih prevlek, nekaj so jih prekvalificirali za proizvodnjo vrhnjih oblačil in nekaj jih dela na programu ročne izdelave kravat.

Med ogledom proizvodnje smo prišli do spoznanja, da veliko naredijo za humanizacijo delovnega mesta. Imajo zelo veliko pripomočkov in nastavkov, povečanih delovnih miz ob strojih, dodatno osvetlitev... Zanimiv je sesalec niti, potem stiskalnica za zalikavanje zapestnikov, naprava za čiščenje z odsesavanjem hlapov čistila itd. Poleg tega, da je bila na ta dan visoka temperatura, tega v proizvodnji ni bilo čutiti.

Navdušil nas je ogled likalnice. Imajo viseči transport. Likalnik je obešen na vzmet in je zato lažji, delavki pa ga ni treba odlagati. Vsaka delavka ima vlažilno pištolo, ki jo uporablja po potrebi glede na material.

Na našo željo smo si ogledali tudi računalniški center za izdelavo krojnih risov.

Videli smo veliko, skušali smo si zapomniti tisto, kar bi želeli s pridom uporabiti pri svojem delu.

Po prijetnem kosilu v tovarni Delta Ptuj smo si ogledali eno izmed petih znanih Ptujskih kleti, kjer se je v vročem dnevu prav prilegla degustacija par izbranih vin iz vinskih goric ptujskega območja.

**Bernarda Medved
Irena Stergar
Libna**



Ob zaključku tečaja nemščine v Libni je bil organiziran prijeten izlet z ogledom Mure. Murino tovarno perila je našim izletnikom predstavil direktor te, pridružil pa se jim je tudi na spominskem posnetku (desno).

Po sledih bluže in blejzerja

Kakovost je naša deviza, zato velja vsakemu odstopanju od te še posebna skrb in pozornost. Tudi naslednja dva primera bosta pričala o tej plati našega dela. Ne v grajo, v poduk je napisan ta sestavek, ki je skušal analizirati poti in vplive na odstopanja od kvalitete. Pri zagotavljanju te pa je vsaka malenkost — velika stvar.

Bluza

Bluza Aleksis že v imenu nosi težave, če skušamo le-to aplicirati na protagonistko Dinastije in se tako malo pošaliti. Prvotni vzorec te bluže je bil zaključevanje narejen iz dveh uvoženih tkanin. Osnovni material je bil material Candy (firma Dieger), ovratnik pa vzorčast z motivi sider in krmilnih koles in sicer iz tkanine nemške KBC firme. Model je bil zelo lepo podan. Zato se je prodajna služba odločila, da blužo izdelamo, čeprav je prišlo do spremembe pri uvozu osnovne tkanine. V nabavi pojasnjujejo, da je prišlo do zamenjave zato, ker nismo pravočasno dobili kredita za uvoz omenjenih tkanin. Po programu naj bi bile te tkanine koncem februarja v naših skladiščih, takrat (oz. že pred tem) pa smo bili likvidnostno slabo stoječi, o čemer smo takrat tudi že pisali. Kredit nam je bil odobren marca, kar je bilo za omenjeno tkanino prepozno. Nadomestili smo jo s tkanino Livija, ki jo izdeluje mariborska Svila, kombinacija za ovratnik pa je ostala še v predvidenem materialu KBC. Toda naknadno je bilo treba zamenjati tudi tega. Tako je za razliko od modela za vzorec v proizvodnji (iz mariborske tkanine in kombinacije KBC) ostala mariborska tkanina za osnovo, ovratnik pa je bil tokrat zamenjan s korejsko tkanino v pikčastem vzorcu.

Koncem aprila, natančneje 22. aprila je šel nalog v delo. Šivala ga je Delta, kjer pa so hitro zaznali težave. Priprava dela je namreč analizirala tkanine in opozorila na različno krčenje (na to je ob prevzemu opozorila tudi vhodna kontrola). Podatek je bil sicer vnešen v vse dokumente, na koncu pa je majhna nepazljivost prispevala, da to ni pisalo tudi na delovnem nalogu. Gre namreč za to, da bluže ne bi smeli likati pod paro. Para pa je v proizvodnji povzročila različno krčenje in izdelek je bilo treba dodatno reševati tako, da so ovratnik fiksirali. Ob nastalih zapletih je bilo tako dodatno obdelanih nekaj bluz, saj so preostali del naloga likali brez pare. Za osnovno tkanino je proizvajalec navedel, da se po dolžini krči 3%, po širini pa 2%, naše meritve pa so pokazale, da je krčenje po dolžini 3,2%, po širini pa 2,3%. Za Roberto, to je korejski material za ovratnik pa je de-

klarirano krčenje po dolžini 4,8%, po širini 1%. Naše meritve pa so pokazale, da je po dolžini krčenje 7%, po širini pa kar 3%. Ta slednji podatek pa je za nastale težave »najbolj kriv«.

In kje še iskati krivdo? Povsod bi našli kakšen delež. Vendarle pa je treba dodati, da je prav zamenjava materialov pogosto povzročala ogromno dodatnega dela, rezultat pa je znal biti slabši od pričakovanega. Povejmo še, da je cena omenjene bluže neto 740 din, v trgovini torej stane okoli neto 1.300 din. Izkušnje kažejo, da gredo bluže za tako ceno lepo v promet. Tudi omenjena Aleksis je prodajno zelo zanimiva. Labodovo ime na njej pa je tudi porok za to, da ni le elegantna in modna, ampak tudi kvaliteta. Zato tudi toliko prahu okoli nje, čeprav je konec koncev prišla na tržišče (sicer šele koncem maja in še to zaradi znanih težav v manjših pošiljkah) taka, kot mora. Od 1038 bluz je bilo 77 bluz z napako. Trud torej ni bil zaman.

Blejzer

Blejzer z oznako B 5-310-30 L je nepodložen poletni blejzer z končno ceno 2.300 din. Za tak denar bi človek seveda pričakoval popoln izdelek. Naš blejzer bi to sicer lahko bil — glede na tkanino in kreacijo, v Delti pa so opozorili na slabo izdelavo tega.

Gre za nepodloženi blejzer, ki ga je Tip-top šival že v marcu in je bilo narejenih 399 kosov, od tega je bilo le 6 kosov v klasi. Tkanina je iz uvoza (Piraiki) in sicer je 80% viskoze in 20% lanu. Material je prispel pravočasno in delo je teklo po planu. Barve so zelo modne, material je naraven, model pa lep — vse to je gotovo vplivalo, da je bil blejzer v celoti prodan in da ni bilo ne s strani trgovin ne posameznih kupcev nobene pripombe. Vendar je podrobna analiza izdelka le opozorila na določene pomanjkljivosti, ki smo jih tudi za naš časopis — skupaj z odgovornimi — raziskali. Očitki so šli v nekaj smeri. Dolžine rokavov in dolžina blejzerja je vsa v nitkah (kosmata), ker je le-ta porobljena z opletanim šivom, ki je na vrhu viden. Ramenski šiv je slab, nenatančen in so rokavi »nabrani«. Na nekaterih predelih so sledi likanja in pa, da izdelek deluje zmečkano. Kaj na te pripombe pravijo glavna kontrolorka

za program VO, Milica Stupar, direktorica Tip-topa, tehnologinja in brigadirka. Ker je bil omenjen blejzer narejen iz iste tkanine kot vzorec, je le-ta lahko služil za natančnejšo primerjavo. In zares sta oba izdelka v glavnem enaka, vendar ima vzorec druge vrste ramenskih podložkov, ki so ustreznejši od vložkov na ostalih modelih. Odstopanje je le v robu — šivanju dolžine, ki je na modelu lepše izpeljana, saj je dolžina porobljena znotraj roba. To je napaka, ki jo Tip-top sprejema nase. Direktorica tudi meni, da stroj, ki je bil naveden kot vzrok za drugo varianto, ne sme biti opravičilo, saj bi ga, če njihov ni bil v redu, morali dobiti od kje druge. Na ostale očitke pa lahko odgovore z vrsto odgovorov. Menijo, da blejzer, ki ni podložen ali je podložen le na ramenih, zahteva drugačno obdelavo notranjosti. Predlagajo s trakom obšivane notranje šive (teh je skupaj z vštiki na omenjenem modelu kar 9). tako se notranji šivi zavarujejo, saj samo obšiti robovi prej ali slej začno popuščati. Poleg tega navajajo, da so ramenski vložki povsem neustrezni za tak izdelek, saj so namenjeni bolj bluzi kot jakni, na kar so opozarjali že v fazi šivanja tega izdelka, vendar je bilo tako zapisano v delovnem nalogu.

Na blejzerjih so štirje različni gumbi — nekateri so pretežki za tako lahko tkanino. Vendar je ob dogovoru, da je najprej treba porabiti zalogo (tudi v ramenskih vložkih) bilo treba ukrepati temu ustrezno. Direktorica Tip-topa meni, da bi bilo treba ob rojstvu modela posvetiti temu več pozornosti (glede izdelave, obnašanja in pomožnih materialov). Dodala pa je tudi, da se za kvaliteto dela v samem Tip-topu ne boji. »Dokler zadoščamo visokim merilom Jobisa, menim, da se nam za kvaliteto našega dela ni treba bati, če je seveda vse do nas dobro opravljeno.« Priprava dela pa opozarja, da bi morale proizvodnje izdelati nultto serijo. Izgovori, da je to predrago, niso upravičeni, saj bi tako v nastajanju spremljali izdelke in se lahko pripravili na šivanje serije oz. bi lahko vnaprej odpravili težave. Milica Stupar, glavna kontrolorka za VO pa meni, da dokler je model tako dobro prodan in dokler ni nobene reklamacije, dviganje prahu ni upravičeno, čeprav so take analize, za odločitve za naprej,

vendarle tudi dobrodošle. Naravna tkanina se mečka in kdor bo kupil ta blejzer, ve kaj hoče in s čim lahko računa. Model je zelo lep, čeprav mu je — iz strokovne plati zares za očitati premajhne ramenske vložke in morda nečisto notranjost (nitke). Že, ko se je ta model šival, je brigadirka opozorila na nekaj težav, toda odločitev je bila, da se porabi, kar je na zalogi. »Ob tej priložnosti pa bi vendarle rada opozorila na druge, po mojem mnenju veliko usodnejše napake. Gre za nekaj primerov reklamacij zaradi nedokončanega izdelka (dolžina ni porobljena, spoj dveh šivov ni dokončan) in še kaj. To so napake, ki izhajajo iz malomarnosti in na te bi morali opozarjati. Take napake načenjanjo naš ugled,« pravi Milica Stupar. »Menim tudi, da bi morali take izdelke vračati v tovarno, kjer so nastali, ne pa, da vse to popravljajo v Tip-topu, kjer hkrati šivajo tudi kolekcijo in plisirajo za ostala dva tozda VO. Tako se delo nabira, likalnica marsičesa ne zmore. Reklamacije bi morali popraviti tisti, ki so jih »zagrešili.«

Kaj naj torej rečemo na oba primera. Vsak zakaj ima svoj zato. Prav je, da smo šli po sledih obeh izdelkov, da se je vsak, ki je bil ob tem kakorkoli povezan ali prizadet, povprašal kaj in kako, da je »šel vase«, česar v naglici pogosto ne storimo. Razmišljanje o svojem delu in o posledicah tega, je bilo koristno, če pa je bilo izbrano na pravih primerih, preudarite sami. Zdi se, da smo naredili problem tam, kjer ga ni bilo (ali pa ni bil tako izrazit), toda povsod se kaj najde. Kot rečeno na začetku — v poduk.

In komentar glavnega direktorja na oba primera: »Pri obeh primerih vidimo, koliko različnih izgovorov, izmikanj, dopolnil, opravičil in še česa najdemo takrat, ko nam kdo pokaže napako. Pa vendar je treba dodati, da teh dveh primerov nismo sledili zaradi zamenjav taknin, slabe likvidnosti, modrih ali črnih oči tistih, ki so ju pripravljali ali izdelovali, temveč zato ker je bilo delo slabo opravljeno. Krivca za naše slabo delo pa gotovo ne bomo našli v Muri ali še kje izven naših meja. Oba primera namreč opozarjata, da kljub mnogim težavam, ki jih imamo v naših proizvodnjah in kljub vsesplošni težki situaciji, imena Labod ne kaže sramotiti!

Prav v zaščito tega imena bomo v bodoče še sledili odstopanjem od pričakovane kvalitete in skupaj s primeri napisali tudi imena tistih, ki so v procesu izdelka sodelovali. Kajti izdelek nosi ime nas vseh in ne le posameznika, ki je (pre)hitro zadovoljen.«

Obisk v Elanu

Kaj imata skupnega muha in človek

Izkušnje pravijo, da oba lahko ubije časopis. Stečajni upravitelj Elana, g. Igor Triler se zaveda, da so mediji ogromnega pomena in zato je tudi kvaliteten PR (služba za stike z javnostjo) odločilnega pomena. Ko navaja rezultate, ki jih je Elan dosegel v zadnjih mesecih meni, da je njihova ekipa vse uspehe lahko dosegla prav s pomočjo dobrega komuniciranja tako z zunanjimi javnostmi (upniki, kupci, bankami, slovenska in jugoslovanska javnost v najširšem smislu) kot tudi v samem podjetju. Meni, da so dosedanje stečajne ekipe »padale« prav na tem izpitu. O tem sta nam on sam in pa vodja za stike z javnostjo v Elanovi stečajni ekipi, Brane Gruban, govorila na srečanju v Elanu. Tja smo bili povabljeni novinarji iz podjetij, natančneje, organizacijski odbor za 12. srečanje naše sekcije.

Dosedanje ekipe so padale prav na komuniciranju

V Elanu in o Elanu smo marsikaj slišali. Toda poudarek je bil na komuniciranju. Elanovi delavci so bili lep čas brez glasila — ugasnilo je prav takrat, ko bi ga še najbolj potrebovali. Bili pa so tudi brez vseh ostalih informacij. Dogajalo se jim je tisto najslabše — o svojem podjetju so lahko zvedeli novice le iz javnih medijev.

Pravilo, ki se ga v svetu in doma dobre firme držijo kot pribito, je, da zaposleni morajo prvi zvedeti vse o svojem podjetju, je v primeru Elana odpovedalo (pa še kje drugje tudi). Komunicirati znotraj podjetja ne pomeni trositi rožice in lagati delavcem, ampak pomeni sprotno pošiljanje informacij in seveda tudi sprejemanje povratnih.

Zato so poleg časopisa obudili v Elanu tudi sosvete in celo vroči telefon.

Pretok informacij je reden, kar je velikega pomena. Tudi »črne« novice morajo biti najavljene, povedana mora biti resnica brez olepševanja. Za kolektiv so »črne« novice tudi mnoge novice o kadrovskih zamenjavah predvsem tistih, ki (po Trilerjevi izjavi) Kardelja še vedno nosijo v srcu. Poslovne relacije ne prenesejo balasta in raznoraznih dodatnih povezav, zato so po njegovem mnenju tudi »najljubši predelavci« najbolj vprašljivi (tako vprašljivi kot najbolj osovraženi).

Odprtost — nova kvaliteta

Dobro PR ne more rešiti slabega menedžmenta, lahko pa pomaga premostiti začasne težave. In obratno, če je menedžment dober, tudi PR ne more biti slab. V Elanovem primeru sta se obe plati srečno ujeli, kar pa ni naključje. Menedžerske šole uče nastopanja, oblikovanja sporočil, komuniciranja, kar vse ima velik pomen. Elan ima redne tiskovne konference, kjer lahko prisotni dobe vse informacije, skozi dogovor pa skušajo doseči, da določenih informacij (zaradi kakršnih koli vplivov) v določenem času novinarji še ne objavljajo. V Elanu menijo, da ni prihajalo do zlorabljanj in da ta odprtost pomaga razumeti probleme in graditi pozitivnejše vzdušje.

Rugljeva metoda zdravljenja

V Elanu smo tudi slišali zelo odkrite besede na račun vseh teh potez, ki ne izhajajo iz vsesplošne prijaznosti ali posebnega spoštovanja — gre predvsem za rezultat. Temu je podrejen vsi. Do mere, ki zagotavlja določen cilj je poskrbljeno. Precej so spremenili delovni čas in ga »naštimali« tako, da že sam po sebi izključuje nedisciplino. Ni jim do tega, da bi njihov časopis odražal »kako diha kolektiv« — zdi se, da jih vodi obratna pot — usmeriti to »dihanje« tako kot ga načrtuje vodstvo. Dokler bodo plače v Elanu, ki so bile še do nedavnega iz meseca v mesec vprašanje, najvišje v gospodarstvu njihove občine in dokler se dviga ugled in cena Elanu je doseženo, da podjetje ne bo prodano po kosih ampak ostaja celota, toliko časa je to tempirano pravilno in mu ni oporekati.

Stečajna ekipa je vase prepričana. Končno je dosegla že veliko uspehov. »Delamo po Rugljevi metodi« se je pošalil Triler. »Zbiramo podjetja, ki jih bomo rešili, ocenimo možnosti, kolektiv, trg in začnemo z garanjem.« Del tega garanja je tudi skrbno načrtovano komuniciranje z interno in eksterno javnostjo.



Poslovni bonton

Pravila lepega obnašanja so v poslovnem svetu še toliko ostrejša in s tem tudi močnejša. Neprimereno ali nerodno obnašanje »pobere« veliko poslovnega uspeha in obratno, če poslovnež že obvlada pravila kulture in bontona, bo kljub morebitnemu velikemu strokovnemu znanju, težje dosegel željen uspeh.

Poslovna kultura je širok pojem, le del te pa je poslovni bonton. Toda ta »delček« zajema kar veliko področje, ki ga morajo poslovneži in vodilni ter vodstveni ljudje obvladati. Tu so verbalne in neverbalne komunikacije, od pogleda do rokovanja, od drže telesa, načinov sedenja na javnih mestih, do predajanja osebnih vižitk ali poslovnih daril. Med močne postavke poslovnega bontona sodi tudi osebna urejenost in obleka. Pravila so pri tem za moške strožja kot za ženske, ki jim je dovoljena bolj svobodna spremljava modnih tokov, vendar še vedno v okvirih, ki so sprejemljivi za poslovní svet. Tudi kam odložimo torbico, kovček, kakšno naj bo obnašanje kadilcev,

kdaj in komu podarimo cvetje in kakšno...

Seveda pa obvladanie vseh teh »veščin« samo po sebi še ne velja kaj dosti, če za tem ni kvalitetne osebnosti. Kajti tudi lastnosti in kvalitete vodij in poslovnežev so del poslovne kulture. Kako biti vzor strokovnosti in človečnosti, kako premoščati napetosti, konfliktné situacije, biti dober poslušalec, pravičen ocenjevalec, vizionar, usmerjevalec in pri vsem tem skrbeti za moralo in optimizem v svojem delovnem okolju. res je to druga tema poslovne kulture, toda ob bontonu je omenjena le kot primer, da brez teh kvalitet tudi obvladanie bontona nič ne pomeni. In seveda obratno. Kajti kot pravi Ana Nuša Knežević, ki jo naš prostor pozna po vse pogostejših javnih nastopih in kritičnih ter duhovnih komentarjih, prvega vtisa nima človek nikoli več možnosti popraviti. Na žalost pa ga lahko kaj hitro zapravi. Zato — pozornost torej velja posvetiti poslovnemu bontonu in poslovní kulturi na celi črti.



Zračna, svetla, sodobna likalnica v Temenici.



Tekstilci smo skupaj s kovinarji in gradbinci na opozorilnem shodu pred slovensko skupščino ponovno zahtevali to, na kar že opozarjamo lep čas. Način, kako je množica sprejela ministre, ki so prišli med ljudi, kaže, da potrpežljivost in razumevanje popuščata. Tudi govorniki so opozarjali na to, da je oblast, ki je sicer sladka, lahko tudi kratka, če dane obljube ne bodo izpolnjene. Podcenjeno delo v teh branžah je rodilo tudi enega najbolj izvirnih napisov na tem shodu: »Hlapec Jernej, sedaj te razumemo!« Dodajmo še, da so bili na protestnem shodu prisotni tudi nekateri direktorji.

1. slovenski inženirski kongres

7. junija 1991 je bil v dvorani Skupščine Republike Slovenije »Slovenski inženirski kongres« pod pokroviteljstvom predsednika Skupščine Republike Slovenije dr. Franceta Bučarja.

Predavanja, koreferate in razprave so imeli priznani strokovnjaki z različnih področij gospodarstva in tehnike v Sloveniji: dr. Pavel Štular — predsednik zveze inženirjev in tehnikov Slovenije, dr. Maks Kos, dr. Ivan Prebil, Tomaž Banovec, dr. Matjaž Mulej.

Teme predavanj:

— inženirji kot kreatorji spodbujanja podjetništva v gospodarstvu z izrabo inovacij, tehniških predpisov, standardizacije in zagotovitve kvalitete,

— inženirji ter njihovo potrebno znanje, posebno na vodilnih mestih v gospodarstvu,

— kaj se dogaja s **tehniško inteligenco**.

Avtor **dr. Marko Kos** ugotavlja, da je izobrazbena sestava najslabša v Sloveniji v sklopu Jugoslavije in da je Slovenija svojo gospodarsko rast gradila na nekvalificiranih delavcih,

ki jih je uvažala iz drugih republik. Avtor ugotavlja, da bomo morali uvažati inženirje, sistemske tehnike, programerje, da bomo sposobni doseči produktivnost in konkurenčno sposobnost na tujih trgih. Slovenska izobrazbena struktura zaposlenih tako v industriji kot v celoti ni funkcionalna in ni odraz del katerih zahtevnost je razdeljena po Gaussovi krivulji.

Diplomirani inženirji, ki bi morali biti v vodstvu raziskav in managementa, morajo pri taki strukturi opravljati vsa rutinska dela, ki bi jih morali opravljati višje in srednje izobraženi.

— Uveljavljanje inženirskih dejavnosti in organiziranje inženirjev v inženirsko zbornico Slovenije. V procesu osamosvajanja in vključevanja v Evropo bo Slovenija morala z evropskimi normami uskladiti tudi pogoje za opravljanje projektivne in inženirske dejavnosti.

Zbornica je samostojna strokovna in poslovna organizacija in je pravna oseba, ki deluje kot edina in obvezna strokovna zveza svojih članov. Osnovna načela zbornične ureditve so: enakopravnost članov ob izpolnjevanju

predpisanih pogojev, strokovna neodvisnost, individualna odgovornost in njeno obvezno zavarovanje, ustrezno plačilo za storitve in državni nadzor nad izvajanjem javnih pooblastil, ki jih država poveri zbornici.

— urejanje plač in honorarjev za inženirsko delo,

— organizacijo inženirskih strokovnih zvez in njihove povezave s sorodnimi organizacijami v svetu,

— lastninjenje podjetij.

Povzetek sklepov in stališč:

— Potrebujemo strategijo skladnosti gospodarske samostojnosti Slovenije z njeno politično samostojnostjo, ker smatramo da brez gospodarske ni politične samostojnosti.

— Zavzemamo se za usklajeno planiranje razvoja gospodarstva in negospodarstva, ker je očitno, da ne more negospodarska superstruktura presegati gospodarskih možnosti.

— Kjer je za imenovanje članov upravnih odborov v podjetjih odgovorna država in kjer je tudi v privatnih in mešanih podjetjih zaželen strokovna izbira, so inženirske organizacije pripravljene predlagati us-

trezne strokovnjake in njihove člane, ki imajo ustrezne reference.

— Ne priporočamo angažiranje tujih svetovalnih organizacij v gospodarstvu brez predhodne konzultacije z domačimi in, če že, brez sodelovanja z domačimi strokovnimi organizacijami, med katerimi so tudi inženirske.

— Patentno in drugo inovativno dejavnost je treba pospeševati na vseh nivojih.

— Zavzemamo se za zagotovitev zadostnih sredstev za osnovno tehnično infrastrukturo (organizacija zagotovitve kvalitete na vseh relevantnih področjih, dopolnilno izobraževanje, tehniški tisk, standardi in predpisi, strokovna posvetovanja, mednarodno sodelovanje) iz republiških proračunskih sredstev za razvoj in raziskave.

— Izobraževalne programe tehniških fakultet je treba uskladiti z programi zapadnoevropskih držav in pripravljati izobraževalne programe takozvanih evropskih inženirjev v ES.

Irena Opalk
Duška Gajič

Zamik dopusta tudi v Tip-topu

Tip-top bo letos kar za devet dni podaljšal nastop kolektivnega dopusta. Do zamika je prišlo zaradi prezasedenosti proizvodnje. Že pred nastopom dela za Jobis so v Tip-topu prevzeli delo za domači trg. Tkanina za domači trg je še kasnila in v proizvodnji se je nabral kup dela. Odločili so se, da zato skrajšajo načrtovane prvomajske praznike, saj so delali dva dneva, ki sta bila sicer predvidena kot prosta. Oddelali pa so tudi že tri sobote. Ker to še ne zadostuje, so se odločili še za podaljšek dela za štiri dni, saj je delo na proste sobote predrago. Namesto predvidenega nastopa letnega dopusta letnega kolektivnega dopusta z 22. junijem, bodo s tem začeli šele 5. julija. Upajmo, da jim bo ta zamik prinesel vsaj pravo vreme in da bodo na dopustu uživali.

Do premika datuma začetka dopusta pa je prišlo **tudi v Zali in Temenici** (o tej pa pišemo v posebnem sestavku).

● Prihodnost in znanje

TRIBUNA tržnega gospodarstva — Rogla 15.-17. maj 1991

Društvo ekonomistov Celje je organiziralo v sodelovanju z gospodarsko zbornico Slovenije, zvezo ekonomistov Slovenije in društva za marketing Slovenije, letošnje Tribuno pod geslom **TRŽENJE SLOVENSKIH IZDELKOV IN STORITEV V NOVIH LASTNINSKIH RAZMERAH**.

Na tem posvetovanju, katerega sem se udeležil 2. dan, je bila kratka predstavitev aktualnega gospodarskega trenutka Slovenije in kako vidi država Slovenija svoje mesto v Evropi in svojo vlogo v razvoju (slovenskega) tržnega sistema.

Iz Gospodarske zbornice je g. **Tomaž Košir** poudaril, da je prvi pogoj podjetniški pobudi pravna država in spoštovanje pravnega reda. Drugi predpogoj je politična stabilnost in državljanska varnost.

V trenutnih razmerah finančne nediscipline in ko so odprta vsa vprašanja v zvezi z usodo federalne ravni, v kateri pristojnosti je večina pogojev gospodarjenja, se podjetništvo težko razvija, saj razmere krojita dve državi. Na eni strani razpadajoča federalna zakonodaja ter na drugi novo nastajajoča republiška. Ratifikacijski pristop Slovenije k zvezni zakonodaji, ki nekatere zakone razveljavi v celoti, nekatere pusti deloma ali v celoti veljavne, ob tem, da smo šele na začetku poti za izgradnjo samostojnega gospodarskega sistema, prav tako ustvarja pravno zmedo in nestabilnost, ki ni v prid podjetništvu.

Za nadaljni razvoj Slovenije bo potrebno povečati gospodarsko sodelovanje z razvitim svetom, zato je potrebno pospešeno sprejeti nove predpise, ki bi našo gospodarsko zakonodajo približali evropskim normam. Naj omenim le Novi trgovinski zakon, saj trenutno trgovina posluje le z 15% lastnega kapitala in 70% odpisane opreme, z 0,36 m² prodajnih površin na prebivalca, kar je več kot 5 krat pod evropskimi normativi. S tem zakonom naj bi stimulirali in regulirali odpiranje okoli 3600 privatnih trgovin, uvažanje klirinškega enotnega trga z ostalimi republikami, carinsko unijo — prosta trgovina brez carin...

II. Prehod iz makro — na mikroekonomsko problematiko je predstavil dr. **Rade Bohinc**. Potrebno je ustvariti

- stabilen gospodarski sistem
- razločno ekonomsko politiko
- spodbujanje podjetništva
- relativno stabilen denar — vezan na republiške devizne rezerve

Z jasnimi informacijami in cilji (državne) ekonomske politike, naj bi spodbujali nastajanje novih podjetij in s tem tudi povečanje števila zaposlenih (do leta 1995 planirano novih 200.000 delovnih mest). Z odpiranje novih delovnih mest pa se v bistvu šele razbremenjuje gospodarstvo (trenutno mu ostaja le 33% akumulacije).

Potrebe so tudi razne oblike materialnih spodbud, zlasti davčne olajšave in ustanavljanje skladov za financiranje ustanavljanja novih podjetij ter pospeševalne in promocijske aktivnosti, usmerjene v razvoj podjetništva.

III. Lastninska normalizacija podjetij.

Privatizacija podjetij je pogoj, da se razvije trg kapitala in trg dela, a je to pogoj, hkrati pa se postopno prične odpravljati tisti del vzrokov gospodarske neučinkovitosti podjetja v družbeni lasti — odgovornost managerja delavcem.

Določitev lastnikov je v načelu možna na dva načina:

- na podlagi odločitve državnega organa (nacionalizacija)
- na podlagi pravnega posla med pooblaščenimi in zainteresiranimi partnerji

Nobena od obeh načinov ni mogoče uporabljati izključno, ampak je potrebna kombinacija obeh. Biti mora fleksibilen, v politiko njenega spodbujanja morajo biti vgrajeni mehanizmi odzivanja na tržišče, sicer se lahko sprevrže v svoje nasprotje (narejenih je že 40 elaboratov — Mencinger, Sachs, Bait...). Organiziran del ljudi z večinskimi delnicami, morajo prevzeti kontrolo nad rezultati (le z investicijo, se dejansko spremeni funkcionalna organizacija v podjetju na novi kapitalski osnovi...). Prehod do privatizacije podjetij ni možno točno predvideti, ampak je to proces.

IV. Kako do uspešnega podjetja — vloga managementa.

Mag. **Brane Sekulič** je podal uvodni del. Management ima nalogo, da v podjetju zagotavlja profitabilnost poslovanja (z stimulacijo od profita, ima enak interes kot lastnik — profit). Kot je znano, je bil manager še pred kratkim poklic z negativnim predznakom (mnenje, da je podaljšana roka kapitalista, kateri v največji možni meri izkorišča delavce). Zaradi tega ga nismo pojmovali

kot stroko in tako tudi nismo usposabljali profesionalnih poslovnih ljudi. Rezultati tega so se pokazali v obilici gospodarskih težav na vseh stopnjah — od državnega nivoja do samih podjetij.

Za industrijsko družbo je bilo značilno; kapital — moč — oblast, za postindustrialno pa velja; znanje — moč — oblast.

Predstavljena so bila tri osnovna — enakovredna področja managementa v podjetjih:

- management operative — profit danes
 - management prilagajanja — da profit in ogrožen
 - management razvoja — profit jutri
- ter trije nivoji komunikacij v podjetju**
- vsebinski nivo (KAJ?)
 - strukturni nivo (KDO?)
 - družbeni nivo (KAKO?)

Samo zagotovitev vseh treh nivojev omogoča optimalno organiziranost delovanja procesov operative, prilagajanja in razvoja podjetja.

Mag. Sekulič je tudi razčlenil **življenjski cikel podjetja** od točke zagona podjetja, preko faze razvoja konsolidacije (prilagajanje) in faze kulminacije (zadovoljni z obstoječim — ni novih idej), ki se konča s fazo ponovnega vzpona (nov izdelek, blagovna znamka, patenti, nova tržišča...) ali fazo degeneracije podjetja (stečaj).

V. Uvodni prispevek o Vlogi in pomenu malih podjetij je pripravila dr. **Tea Peterin**. V njem opozarja na ključno vlogo malih podjetij ob potrebnem prestrukturiranju gospodarstva, po zahtevah tržnega gospodarstva. Manjša podjetja so prilagodljivejša na stalne spremenjene zahteve trga. Prav v majhnih in srednje velikih podjetjih je v tržnih gospodarstvih zaposlenih večina delavcev. V dosedanjem socialističnem gospodarstvu pa je prav tu velika, takomenovana »črna luknja«. Organizacijsko prestrukturiranje velikih podjetij povzroča delitev dela med različnimi podjetji, čiščenje dejavnosti in osredotočenje na glavno dejavnost. Ob tem nastaja mnogo malih podjetij.

Lastninjenje in prestrukturiranje podjetij ne more biti uspešno brez ureditve in prestrukturiranja bančnega sistema in bank. Potrebna bo prilagoditev slovenskega finančnega in bančnega sistema pogojem novo postavljenega, tržno zasnovanega ekonomskega sistema. Njegova sanacija in reorganizacija, ter njegovo lastninsko in upravljalno transformacijo, investicijsko bančništvo in vlogo bank pri razvoju trga vrednostnih papirjev.

Milan Šter
prodajna služba



V teh vročih dneh je v proizvodnjah delo še težje. Če pa je to vezano na likalnik, je še toliko huje. Na posnetku je Martina Hvala z medfaznega likanja v Zali.

Ob Dnevu krvodajalcev

Dan krvodajalcev je letos v našem celotnem prostoru in zato tudi pri nas v Labodu, minil, kot da bi bil v ilegali. Poslušali in brali smo o bodočih spremembah tudi na tem področju, ki se tako kot celo zdravstvo — peha z velikimi finančnimi težavami. V prihodnje naj bi bili redni krvodajalci »centralno vodeni«, kar pomeni, da bi glede na potrebe krvi klicali občasno tiste, ki imajo željeno oz. iskano krvno skupino. No, to so sistemske teme, ki jih prepuščamo stroki. Kakorkoli že bo, bo krvodajalstvo ostalo ena najhumannejših oblik pomoči sočloveku. Za te oblike so podjetja do nedavnega izrekala vsaj enkrat na leto posebna priznanja (poleg tistih, ki jih krvodajalci z okroglim številom darovanj prejema na Rdečem križu), ob samem odvzemu pa so bili marsikje deležni še kakšne ugodnosti. Tudi pri nas je bilo tako.

Tudi v našem časopisu smo o teh poteh že veliko pisali in prebrali druga mnenja. Opozevanja, da krvodajalci v podjetju niso v enakovrednem položaju, so bila gotovo upravičena in čutili je bilo željo in voljo, da bi se tudi to uredilo. Toda časi se spreminjajo in vse manj je možnosti tako v materialnem kot v kakšnem drugem smislu. Vemo pa da krvodajalci ne delujejo s predpostavko oz. z računico, kaj bodo za povračilo dobili.

Ob tokratnem dnevu krvodajalcev, predstavljamo to dejavnost po posameznih Labodovih tovarnah in objavljamo seznime tistih, ki so darovali kri nad 20 krat.

V Delti je 75 aktivnih krvodajalcev, ki dajejo kri 1-2 krat letno. Več kot 20 krat so darovali kri naslednji delavci:

1. Erna Furek
2. Nežka Hlis
3. Stanko Hriberšek
4. Marija Krajnc
5. Marijana Kosi

6. Danica Kumer
7. Jožica Markez
8. Marija Štumpf
9. Ljubica Zadravec
10. Marija Zaler

V tovarni **Libna** Krško je 47 krvodajalcev, od tega jih je darovalo kri že preko 20 krat:

1. Mitko Pirman
2. Majda Kostrevec
3. Marija Brenard
4. Silva Arenšek
5. Stane Drobnič
6. Angela Drenik
7. Mihaela Jordan
8. Ivan Kostrevc
9. Anica Sternad

V **Tip-topu** je 10 krvodajalcev, ki redno darujejo kri. Od tega je imel nad 20 odvzemov **Tone Bernik**. Kri je daroval 40 krat.

V Tovarni **Temenica** je 36 krvodajalcev ali 25% vseh zaposlenih. Dvajsetkrat in večkrat so darovali kri:

1. Anica Kovačič
2. Ljudmila Zupančič
3. Frančiška Uhan
4. Frančiška Žužek
5. Marija Tratar
6. Viktor Gregorčič
7. Ivanka Femec
8. Jože Ravnikar
9. Joži Kovačič

V **Ločni** je 83 krvodajalcev, ki so darovali kri do 20 krat. 20 krat in več pa so kri darovali:

1. Silva Bukovec
2. Marjana Ban
3. Darinka Burja
4. Minka Dolinšek
5. Jožica Fink
6. Marija Gotlib
7. Jožica Hočevnar
8. Jožica Kic
9. Marija Krevs
10. Jožica Korasa
11. Jožica Kavčič
12. Danica Kranjc
13. Branka Mikša
14. Marta Mišura

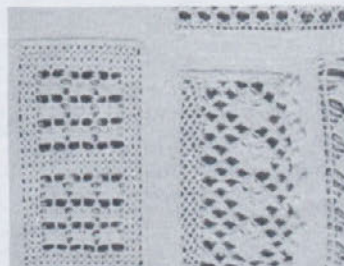
15. Jožica Ogrinc
16. Tončka Povše
17. Milena Pirnar
18. Marija Peterle
19. Marija Rihtaršič
20. Anica Rajk
21. Marija Radič
22. Marija Sučević
23. Marjeta Slak
24. Vera Šimc
25. Marija Šimc
26. Marija Štangelj
27. Marija Verstovšek
28. Tončka Zupančič
29. Slavka Žagar
30. Anica Žagar

Posebej je treba omeniti **Slavko Jerman**, ki je 54 krat darovala kri, **Zdenko Blatnik**, ki je 49 krat darovala kri in **Marijo Štampfel**, ki je kri darovala 40 krat.

V strokovnih službah je 52 krvodajalcev, nad 20 odvzemov pa so imeli sledeči delavci:

1. Jože Jereb
2. Stane Kavšek
3. Slavko Marenče
4. Bojan Židanik
5. Franci Košak
6. Peter Jerman
7. Boris Šobar
8. Fanika Makše
9. Danijel Adamič

Posebno pa moramo poudariti eno ime — **Jožeta Novaka**, ki je kri daroval kar 87-krat.



Jože Novak (desno) in predsednik aktiva krvodajalcev Toni Pekolj. Jože je kri daroval že 87 krat.



V Zali je Stojan Kacin največkrat daroval kri. Sicer pa je v Zali 10 rednih krvodajalcev.

labod



Še en dan boja proti kajenju

Zadnji maj naj bi bil prvi dan brez cigarete. Svetovne zdravstvene ustanove so namreč 31. maj imenovali »dan brez cigarete«, ki naj bi bil ne le simbolična pomoč kadilcem, ki niti toliko moči niso našli sami v sebi, da bi vsaj poskusili prenehati s kajenjem. Vse višje številke obolelih tudi zaradi kajenja, opozarjajo, da ne gre le za »lepotni« problem, ampak za problem mnogo širših razsežnosti.

V Jugoslaviji je sicer v širši akciji za boj proti kajenju predlagano zakonodajo v celoti sprejela le Vojvodina. Dela, ki govori o prepovedi kajenja na javnih mestih v Sloveniji sicer nismo sprejeli, kar pa ne pomeni, da ne bi vendarle smeli opozarjati na vprašanje kajenja. Če že za zaščito samih kadilcev ne, pa vsaj za zaščito nekadilcev.

Malica

Pregled stroškov malice v Labodu po delavcu na dan kaže, da jedo najdražjo hrano na Ptuj — 34,50 din je dnevni obrok, najceneje pa se hranijo v Idriji, kjer je malica na delavca le 21,20 din. Višja cena pa ne odraža vedno tudi boljše kvalitete.

Zahvala

Ob koncu šolskega leta in ocenjevanju rezultatov poklicnega usposabljanja naših slušno prizadetih učencev v srednji šoli se vam želimo iskreno zahvaliti za pomoč, razumevanje in sodelovanje pri izvajanju delovne prakse.

Zahvalo želimo izraziti vsem inštruktorjem in delavcem v DO, ki so se trudili v neposredni proizvodnji z našimi učenci. Za razumevajoč in human odnos vsem iskrena hvala.

ZUSGP Ljubljana
Enota CRSG

Ravnateljica Brigita Urh

Humor

Poznaš Mozarta?
Seveda. Prejšnji ponedeljek
sem ga srečal pri Sokolu.
Zakaj pa lažeš?
Zakaj?
Ob ponedeljkih imajo pri
Sokolu zaprto.

Janko pride domov s slabim
spričevalom. »Fant«, pravi oče.
»Ko sem bil jaz v tvojih letih
sem se kar naprej učil!«
»Kdaj pa si potem prišel k
pameti?«

● Dobro je vedeti

Stopala

Da bi preprečili tvorbo trde kože na stopalih, drgnite stopala dvakrat

labod

Labod je glasilo delavcev tovarne oblačil iz Novega mesta. Izhaja mesečno v nakladi 2350 izvodov. Glavna in odgovorna urednica Lidija Jež, tehnični urednik Tomo Cesar. Grafična priprava DIC Grafika Novo mesto. Tisk: Tiskarna Novo mesto. Glasilo je oproščeno plačila temeljnega prometnega davka.

tedensko s polovico limone, ter jih nato natrite še z mlekom za nego telesa ali z oljem.

Če vsak večer pred spanjem natrete stopala z mešanico glicerina in limoninega soka, bo koža vaših stopal mehka in gladka.

Grobo kožo na stopalih bo omehčala tudi vsakodnevna kopel nog v vodi, ki ste ji dodali boraks. V tej raztopini namakajte noge deset minut, nato jih osušite ter namažite s kremo za roke.

Muhe

Kako se jih znebiti? Ali veste, da muhe nikakor ne marajo vonja mete? Zato v posodo ali vazo z rožami vtaknite vejico mete. Boste videli, kako boste uživali v miru.

Šopek modro

Vedno bo tako, da bo por
redil od tistega, kar si naredil.

Če vzameš sebi in daš drugim, je pri tem še najmanj škode.

Če stvari prepustimo njim samim, so nagnjene k temu, da se gibljejo od slabega na slabše.

Socialni program občine Novo mesto

Skupščina občine Novo mesto je v maju obravnavala in sprejela socialni program občine. Pobude za izdelavo socialnega programa v občini so bile dane že ob obravnavi vladnega programa v letu 1990. S programom naj bi učinkoviteje blažili eksistenčne probleme ogroženih slojev občanov, do katerih prihaja ob uvajanju tržnega gospodarstva in zagotovitvi socialno varnost drugim ogroženim skupinam občanov.

Republiška skupščina je v marcu letos obravnavala socialni program, iz katerega izhaja, da se bo socialna politika preoblikovala zaradi spremenjenih družbenih odnosov. Temeljila pa naj bi na naslednjih načelih:

1. Socialno varnost si mora posameznik zase in za svojo družino v skladu s svojimi sposobnostmi zagotoviti sam, naloga države pa je, da za to ustvari ustrezne pogoje (pri tem mora omogočiti in vzpodbujati različne oblike izvajanja programov izven javnih služb);

2. Države v okviru proračuna in sprejete razvojne politike oblikuje nacionalne programe, ki vsebujejo denarne prejeme, storitve in institucionalno mrežo;

3. Proti znanim in predvidljivim rizikom se mora posameznik, ki je zaposlen ali ima redne dohodke, obvezno zavarovati in si na tej podlagi zagotoviti socialno varnost;

4. Država zagotavlja socialno varnost tistim posameznikom, ki si je sami ne morejo zagotoviti. Pri tem se upoštevata načeli solidarnosti in vzajemnosti.

Pri socialnem programu so predvidene največje finančne posledice pri denarnih prejemkih — predvideno je, da bo potrebno za ogrožene sloje prebivalstva nameniti več sredstev ob spremenjeni strukturi družbe.

Poudarjena je tudi potreba po oblikovanju socialnega programa, ki bo preko izvajalskih organizacij na področju družbenih dejavnosti vključeval v določene programe grožene skupine prebivalstva in jih vzpodbujal, da si sami začnejo popravljati svoj

socialni položaj oziroma se aktivno vključijo v razreševanje težav (skupinsko delo, skupine za samopomoč).

Na področju družbenih dejavnosti je predvideno prestrukturiranje po sprejetju nove zakonodaje na teh področjih (zakonodaja naj bi bila v razpravi v republiški skupščini v II. tromesečju 1991).

Pred spremembo zakonodaje je možno s socialnim programom v občini:

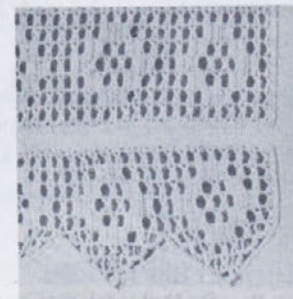
— opredeliti programe, ki se kažejo kot potrebni za zaščito materialnega stanja delavcev in občanov ob upoštevanju stanja v gospodarstvu občine in predvidenimi trendi v letu 1991;

— razvijati tiste alternativne programe izvajalskih organizacij in programe samopomoči, ki se kažejo kot družbeno potrebni.

Izhodišča pri pripravi socialnega programa so bila:

— analiza gospodarjenja v občini v letu 1990, poročilo Republiškega sekretariata za delo, Republiškega zavoda za zaposlovanje, Enote Novo mesto, poročila Centra za socialno delo, VVO, Doma starejših občanov, podatkov SPIZ.

Iz skupščinskega gradiva povzela
Jolanda Švent, soc. del.



Mali oglasi

Prodam nerabljeno etažno peč N 23 za 30% ceneje. Informacije dobite popoldne na telefonu 068-23-953.