



# GLASILO

ELEKTROMONTAŽNA DELOVNA ORGANIZACIJA ELMONT, p. o., BLEDE, SPODNJE GORJE 3/a

15. 8. 1985

## ELMONT — včeraj, danes, jutri

Ob pričetku izhajanja našega informativnega časopisa »Glasilo« želim v kratkem prikazati nastanek in razvoj naše DO. Elmont se je razvil od skromne servisne delavnice do današnjega obsega delovne organizacije, ki reže kruh 154 članom kolektiva z Bleda in bližnje ter daljne okolice. Prav tako so v našem sklopu člani koprške enote.

Mogoče bom pri prikazu zgodovine razvoja malo preveč suhoparen, vendar bi želel, da s temi podatki seznanim vse elmontovce, predvsem mlajše, saj segajo ti dogodki daleč pred njihova rojstva.

Pričetek Elmonta sega v leto 1949, ko je Mestni ljudski odbor ustanovil Mestna podjetja Bled, v sklopu katerih je delovala tudi obrtna delavnica z imenom Elektroinstalacija Bled.

Firme, pod katerimi smo poslovali, so naslednje:

- 1949—1953 »Elektroinstalacija« Bled
- 1954—1967 »Elektroradio servis« Bled
- 1968—1977 »Elmont« Bled
- 1978—1980 »Megrad« Ljubljana TOZD »Elmont« Bled
- 1981—dalje »Elmont« Bled

(Nadaljevanje na 2. strani)

## Zunanje trgovinska aktivnost Elmonta

Elmont nima izvoznih tradicij niti posebnih izkušenj v nastopanju na tujih tržiščih. Vendar smo se v svojih smernicah odločili za raziskovanje tujega trga in prodaje nanj.

Na žalost naš proizvodni program ni posebno interesanten za tuje trge oziroma je zelo velika konkurenca, vendar se vseeno velja preizkusiti.

Največ uspeha pri prodaji na tuje smo imeli v ČSSR; kamor običajno odpremo nekaj aparatov. V ČSSR je za naše aparate možnost plasmanov, vendar nastopajo nekatere omejitve uvoza na osnovi dovoljenj in prostih sredstev in po vseh pokazateljih bo potrebno za večji plasma naših izdelkov poskati direktno blagovno menjavo, na čemer se intenzivno dela. Akvizicija se poleg tega vrši v DDR in SZ; Bolgariji in Poljskem. V DDR smo se predstavili z našim gostinskim programom dvakrat zapored na Leipziškem sejmu, tako da smo uspeli drugič vzbuditi malo več zanimanja — pričeli smo konkretno akvizicijo preko predstavništva Metalke. V SZ smo se udeležili razstave preko jugoslovanskega gospodarstva, na kateri je bil

predstavljen program in sedaj na osnovi predstavitev tečejo ponudbe in razgovori za plasma opreme. Po oceni je večje zanimanje za pomivalne stroje, kakor za aparate. Pri vseh razgovorih pa se da oceniti velik pritisk na cene in njih izenačevanje z zahodnimi ponudniki. V Moskvi imamo dokaj slabo izhodnico za plasma, ker dosejani izvozniki niso organizirali servisiranja naše že izdobljene opreme in ob priliki kontaktov z koristniki naših aparatov je letelo precej pikrih na tak odnos, kar so s pridom izkoristili Italijani in zapolnili praznino in samo v Moskvo plasirali od časa olimpiade do danes cirka 800 aparatov.

S Slovenijalesom v Moskvi je bil dosežen sporazum o konsignaciji rezervnih de-

lov, vendar stvar še ni zažvela.

V Poljski smo se predstavili z gostinsko opremo v okviru razstave Slovenijalesa in kot rezultat je doseženo soglasje za plasma nekaj vzorčnih aparatov v okviru ostale gostinske opreme.

Letos nam je tudi uspelo pridobiti možnost udeležb na sestankih komisije SEV-a za gostinsko in gastronomsko opremo, ki nam omogoča priti do izhodnih informacij o gibanju potreb, cen in letnih oz. petletnih količin in v Budimpešti je bilo dobljeno soglasje, da se tudi Jugoslavija obravnava kot proizvajalka aparatov za kuhanje kave (dosedaj samo Madžari) in to nam omogoča izhodišče za plasma. Naš predstavnik se je udeležil sestanka te komisije v Dubrovniku in Bolgariji, kjer smo se seznanili s proizvajalci in dispečerji te vrste proizvodov iz vseh držav SEV-a in tudi Bolgari, kamor so že bile na tej osnovi podane ponudbe.

V okviru Magosa smo se z našimi eksponati udeležili tudi stalne razstave v Kuvajtu, vendar informacij o uspešnosti še nimamo.

V okviru meddržavne pogodbe med Jugoslavijo in

Mongolijo nam je uspelo, da smo se vključili v opremo blagovne hiše v Ulan Batorju za začetek skromno z enim aparatom, za kar imamo že podpisano pogodbo. S ponudbami smo prisotni tudi v Turčiji, Grčiji, Honkongu za področje Malezije, Holandiji, južni Ameriki. Vendar je preteklo še premalo časa za ocenitev možnosti plasmana, ker je osvajanje teh tržišč dolgotrajni proces in so vsake sedanje ocene preuranjene.

Vendar kažejo na veliko aktivnost prodajne službe na vseh področjih, kjer bi bila možnost prodreti na tržišče oz. prodati naše izdelke, ker je domače tržišče premajhno za plasma naših sedanjih proizvodnih sposobnosti.

Marko Kordiš



## Čemu glasilo?

Vsaka delovna organizacija ima gotovo najšibkejšo točko v obveščanju svojih delavcev. Kljub pogostim zborom delavcev pride do tega, da večina ljudi ne pride do pravih podatkov, namenih vodilnih ljudi ali rezultatov določenih ukrepov.

Prav ti odločilni koraki nekega vodstva povzročijo pravi val govoričenj izkrivljenih zaključkov in raznih podtikanj.

Sklep delavskega sveta, da prične z izdajanjem glasila je imel prav ta namen. V njem naj bo prostor, da bo vsak opravičeval svoje delo, zagovarjal neuspehe ali pokazal na krive, ki zavirajo proizvodne tokove.

Časopis naj bo odprt za vsakega delavca naše organizacije, ki bo na pošten način, pretehtan in prepričevalen, razjasnjeval določene težave ali uspehe ob delu.

Uredniški odbor zato apelira na vse člane DO ELMONT naj s svojimi članki pomagajo razčiščevati težave, konflikte in pa s pohvalo nagraditi prizadevnost pri delu.

Naslednja številka bo izšla sredi oktobra 1985.

Uredniški odbor



### (Nadaljevanje s 1. strani)

Sedeži delovne organizacije so se menjali 5-krat, oziroma smo delali na petih mestih:

1949—1950 Cesta svobode 19 (lokal, v katerem je prodajalna PEKO)

1951—1953 Ljubljanska cesta 20 (lokal, v katerem je Kozmetika Urevc)

1954—1962 Prešernova 1 (objekt je zrušen, stal je na križišču Prešernove 1 in Ljubljanske ceste pri UNION-u)

1963—1977 Cankarjeva 1 (za hotelom Lovec)

1977—dalje Spodnje Gorje 3/a

V vodstvu delovne organizacije se je izmenjalo več direktorjev, oziroma vodij:

Gospodarič Jože 4 leta (Podatki so zaokroženi na celo leto)

Zupan Janez 3 leta

Šimon Ivan 2 leti

Štibil Zdravko 7 let

Pirc Drago 7 let

Kordiš Marko 12 let

Število zaposlenih se je od ustanovitve stalno povečevalo od 4 zaposlenih v letu 1949, 30 zaposlenih leta 1970, 150 zaposlenih v letu 1980 in 154 zaposlenih leta 1985.

Kadrovska struktura se je stalno izboljševala, tako da je v letu 1985 zaposlenih že 5 inženirjev in 21 tehnikov, poleg visokokvalificiranih in kvalificiranih delavcev. Dosti delavcev se je izšlo ob delu.

Prav tako se je izboljševala opremljenost in tehnologija, vendar je potrebno še dosti dela in truda, da se obdrži korak z drugimi sorodnimi delovnimi organizacijami.

Dejavnost delovne organizacije se je z leti spreminjala in dopolnjevala. Pričetek dejavnosti leta 1949 je bilo opravljanje elektroinstalacijske dejavnosti, ki jo opravljamo še sedaj. Kronološko pa je razvoj potekal takole:

1949 — pričetek: elektroinstalacije, servis gospodinjskih aparatov, trgovina (ukinjena 1951)

1952 — pričetek RTV servisa

1954 — ponovna ustanovitev trgovine

1961 — zaradi povečanja elektromontažnih del smo ustanovili ključavničarsko delavnico (najprej zaposlena 2 človeka)

1963 — pričeli smo izdelovati in montirati reklamne napise

1964 — trgovino smo oddali ljubljanski Jugotehniki

1966 — v ključavničarski delavnici so se pričeli izdelovati kandelabri za zunanjo razsvetljavo

1967 — ukinjen je bil RTV servis

1970 — zaradi vedno večje potrebe po razdelilcih (monetaža in zunanji naročniki) je pričela z delom vezalnica

1971 — za zunanjega naročnika so se pričeli izdelovati distančniki za vezavo veloks plošč v gradbeništvu

1972 — v tem letu smo priključili k Elmontu servisno enoto Jugotehnike iz Kopra in instalacijsko enoto Jugotehnike v Izoli

1974 — pričeli smo izdelovati visokonapetostne transformatorje za napajanje neonskih cevi in vžigalne transformatorje

1978 — osvojili smo proizvodnjo gostinske opreme: kavni avtomati, mlini, pomivalni stroji, peči za pizzo, toasterji

Vedno nas je spremljal problem poslovnih prostorov in smo bili prisiljeni vzeti v najem ali odkupiti poslovne prostore izven sedeža firme. Najeti prostori: delavnice v Kino dvorani, prostori bivše klavnice na Bledu, prostori Emone Bled. V naši lasti je bil tudi objekt na Zagoriški cesti (Čeber), ki smo ga pozneje odprodali.

Iz navedenega vidimo dokaj pestro zgodovino razvoja. Bodoči razvoj delovne organizacije pa bo moral biti usmerjen v dejavnosti, s katerimi se bomo najbolj vključili v gospodarska gibanja doma in v svetu ter v osvajanje sodobne tehnologije. Napredek je možen le s sodelovanjem vseh.

Vlado Zupan

## Finančno poročilo za obdobje 1. 1. do 30. 6. 1985.

Značilno za letošnje prvo polletje je visok porast vseh elementov dohodka v primerjavi z enakim obdobjem lani in če se je dobro gospodarilo, tudi v primerjavi s planom za leto 1985. Devalvacija dinarja v primerjavi z zahodnimi konvertibilnimi valutami je 85 % in zato tudi lahko smatramo indeks 190 % oziroma 90 % porast v primerjavi z lanskim letom za rezultat inflacije dinarja oziroma indeks 190 % je ničelni rezultat v primerjavi z lanskim letom. Vprašamo pa se lahko, če se tako spremljanje, izračunavanje in primerjanje sploh še splača. Vendar predpisi so taki in tudi zato, da jih izvajamo.

Iz tabele je razvidno, da smo ustvarili 385.882 milijonov celotnega prihodka, od tega 360.925 milijonov realizacije na domačem trgu, 14.853 milijonov na tujem trgu (od tega 5.780 milijonov kooperacije z Gaggio), 8.019 milijonov prihodka od obresti in 2.085 milijonov ostale realizacije. Pri prihodku moram žal ugotoviti, da do realizacije na konvertibilnem področju v prvem polletju letos ni prišlo.

Od realizacije na domačem trgu odpade na:

	I—VI/85	I—VI/84	
— montaža	84.475	45.837	184
— proizvodnja	71.305		
— EGO	163.874	99.907	255
— servis	19.851		
— skladišče	10.445	17.226	61
— Koper	17.820	9.958	179

Po odbitku materialnih stroškov v višini 287.948 milijonov je dohodka 97.233 milijonov. Pri materialnih stroških moram poudariti prekomeren porast nekaterih stroškov, ki so resnično visoki in ki tudi vrednostno vplivajo na dohodek:

— Poraba materiala je porasla za 141 % in znaša 253.430 milijonov, k temu je botroval v neki meri porast cen materialom, svoj vpliv pa ima tudi naš odnos do dragih materialov — saj to vidimo vsak dan.

— Investicijsko vzdrževanje v višini 2.533 milijonov in z indeksom porasta 524 %. Od tega odpade na vzdrževanje v montaži 127 milijonov (kombiji), v proizvodnji 1.439 milijonov (popravilo strojev, delavnica AGE, betoniranje), 760 milijonov v režiji (popravilo računskih in pisalnih strojev ter strehe) in 207 milijonov v Kopru.

— Nabava in opis drobnega inventarja v višini 2.255 milijonov in z indeksom 223 %

— Reklama in propaganda v višini 1.097 milijonov in z indeksom 576 % proti lani (prospekti in sodelovanje na sejmih).

— Prehrana delavcem v višini 1.848 milijonov in z indeksom 186 % (dvig stroškov za malico in zaradi kadrovskih težav, nabava malice zunaj podjetja).

— Obresti v višini 10.229 milijonov in z indeksom 365 % (zvišanje obrestne mere za kratkoročne kredite in plačilo z menicami).

— Potni stroški po naslednji tabeli:

	1985:	1984:	v 000 din
dnevnice	669	764	88 %
nočnine	196	317	62 %
službeni prevozi	236	417	56 %
kilometrina	3.276	1.237	265 %
prevoz na delo	1.683	577	292 %
terenski dodatek	2.668	2.092	128 %
službena potov. v inozem.	2.005	522	384 %

Pri materialnih stroških je še mnogo problematike vendar tu izpostavljam dva problema:

— dvig cen materialom, storitvam in t. d. močnim elementom inflacije

— naš odnos do stroškov z imenom varčevanje, organizacija, disciplina in odnos do delovnih sredstev in pripomočkov.

Vse to vpliva na dohodek, ki znaša 97.933 milijonov in je za 82 % višji od lani in je v fazi padanja. Naše obveznosti do družbe znašajo 20.490 milijonov in so za 109 % višje od lani.

Brutto OD smo izplačali za 53.337 milijonov kar je za 69 % več kot lani (poleg tega pa še 4.000 milijonov brutto OD po zaključnem računu 1984), kar da višino 42.500 din povprečnega netto osebnega dohodka mesečno na zaposlenega. Tako nam je ostalo ostanaka dohodka — akumulacije 20.484 milijonov, kar je približno še enkrat toliko kot lani.

Iz izračuna je razvidno, da ekonomičnost poslovanja pada — vzrok je visok porast materialnih stroškov, enako rentabilnost, medtem ko je »produktivnost« narasla, vendar manj kot je stopnja inflacije.



Poudaril bi, da naše registrirane datjave do družbe iz dohodka poleg prometnega davka, prispevka nerazvitim in republiškim SISOM znašajo v prvem polletju letos približno 35.000 milijonov to je toliko, kot znašajo neto osebni dohodki za celotni Elmont.

V prvem polletju letos smo izplačali za nabavo osnovnih sredstev 5.340 milijonov, od tega je že aktivirano 4.368 milijonov osnovnih sredstev.

Sklada skupne porabe smo porabili 5.179 milijonov od tega 570 milijonov dotacija sindikatu, 85 milijonov dotacija Mladini, 1.789 milijonov regres za letni dopust, 86 milijonov za solidarnostne pomoči in za nabavo prikolice 536 milijonov.

Izkoriščenost delovnega časa je letos malenkost boljša od lani in imamo tako od celote 82,5 % učinkovitih delovnih ur, 9,8 % plačanih izostankov (redni in izredni dopust, prazniki) 7,5 % bolniških izostankov in le 0,1 % registriranih neplačanih izostankov.

Posebno problematiko predstavljajo prekomerna višina zalog, ki znašajo koncem junija:

	(v milijonih din)
— zaloge materiala na Bledu	57.356
— zaloge AGE skladišča	35.086
— servis	8.909
— material v Kopru	7.991
— kooperanti	12.180
— avtomehanična delavnica	651
— kuhinja	22
skupaj	122.187

Poleg tega imamo na zalogi še drobni inventar v višini 6.056 milijonov in nedovršene proizvodnje ter gotovih izdelkov v višini 17.750 milijonov, kar znese skupaj 146.000 milijonov. Te evidentirane zaloge imajo za posledico stalne likvidnostne težave in z ozirom na obračanje materiala, ki se obrne v 70 dneh, težave predvsem v izplačilih potnih stroškov in osebnih dohodkov. Na osnovi teh zalog moramo in imamo vse pogoje, da proizvajamo in prodajamo več — če hočemo imeti še naprej kolikortoliko primerno visoke osebne dohodke.

## Delitev dohodka I—VI/1985

	I—VI/85:	I—VI/84:		PLAN 1985:	
<b>CELOTNI PRIHODEK</b>	385.881.656	172.927.860	223,1	600.000.000	64,3
— materialni stroški	255.811.479	106.577.708	240,0	378.040.000	67,7
— amortizacija	4.592.096	2.793.331	164,4	8.110.000	56,6
— dnevnice, km, terenska	11.831.825	5.571.662	212,3	21.350.000	55,4
— ostali stroški	5.484.223	1.340.756	409,0	12.500.000	43,9
— obresti	10.228.797	2.798.235	365,5	12.360.000	82,8
<b>PORABLJENA SREDSTVA</b>	287.948.420	119.081.692	241,8	432.360.000	66,5
<b>DOHODEK</b>	97.933.236	53.846.168	181,9	167.640.000	58,4
— obveznosti iz dohodka	20.489.678	9.810.963	208,8	30.960.000	66,2
<b>ČISTI DOHODEK</b>	77.443.558	44.035.205	175,9	136.680.000	56,7
<b>OD</b>	53.336.904	31.494.268	169,4	92.325.000	57,7
stanovanjski prispevek	3.622.698	2.031.071	178,4	5.305.000	68,3
<b>OSTANEK — AKUMULACIJA</b>	20.483.956	10.509.866	194,9	39.050.000	52,5
število zaposlenih	154	155	99,4	161	95,7
ekonomičnost poslovanja	134,1	145,2	92,4	138,8	96,6
rentabilnost	2.630	3.140	83,8	3.200	82,2
produktivnost	635.930	347.395	183,1	520.620	122,1
izvoz	14.853.043	10.572.773	140,5	31.000.000	47,9
popovprečni neto OD/zaposl.	42.501	25.304	168,0	35.500	119,7

Računovodja:  
Anton Baškovič

## Prodajati ni lahko

V svojem poročilu bom poskušal opozoriti na določene težave v DO s stališča prodaje. Poročilo ni mišljeno kritizersko ampak poskuša opozoriti predvsem na napake, ki zmanjšujejo uspeh in ugled Elmonta.

Prodaja se je v zadnjih dveh letih poleg svojega rednega dela ukvarjala s sledečimi nalogami:

— razširitev prodajnih mest

— notranja organizacija kot so kadri, dokumentacija, obračuni, izdelava ponudb

— pomoč pri reševanju problemov proizvodnje in nabave.

Celotna problematika prodaje zajemajo že splošno

znane jugoslovanske težave:

- zmanjšanje naložb
- upadanje kupne moči
- visoka inflacija

Poleg teh splošnih pojavov pa lahko naštejemo še nekaj tipično Elmontovih težav kot so:

— nepravočasno oddajanje nalogov, prepozno izdelane situacije, pre-dajanje končnih izdelkov kupcem. Naj navedem nekaj primerov: »Nepravočasno izdan nalog mojstra ali izmene vodilnega monterja v vrednosti 300.000,00 din pomeni izgubo dohodka, dnevno 591,66 din ali mesečno 17.750,00 din. Vodja montaže ali vodja projekta, ki kasni z izdajo računa kupcu, našim razdelilcem ugotavlja, da razdelilci niso želene kvalitete.

vno izgubo dohodka 3.944,44 din ali mesečno 118.333,33 din. Zaradi zamude pri izdajanju računa Iskre izgubimo letno 583.561,65 din dohodka ali drugače povedano bruto osebni dohodek enega delavca.

Dohodek, ki ga tako izgubljam, bi lahko pomenil vsaj polovico OD celotne DO: Zavedati se moramo, da je denar pri takih obrestnih merah postal zelo drag in je najpomembnejše, da se hitro obrača.

Kvaliteta izdelkov kljub določenim premikom na bolje ni taka, kot jo zahteva tržišče. Veliko napak je samo posledica malomarnosti, ki bi se jih z vestnim delom dalo odpraviti. Za primer: celo sejmski izdelki so izdelani slabo, so nepreizkušeni in opraskani. O teh napakah so mnogo povedali serviserji na zboru serviserjev, kot tudi kupci naših razdelilcev ugotavljajo, da razdelilci niso želene kvalitete.

Roki izdelave se v naši DO prilagajajo predvsem delu v delavnicah, ne pa kupcu, ki naše težave ne zanimajo, saj želi naročeni izdelek v kvaliteti in roku, ki ga je postavil ob naročilu.

Naši izdelki postajajo vedno dražji, saj imam občutek, da vsa oprema in inovacije niso prinesli k zmanjšanju stroškov, ampak so stroške samo povečali:

Glede na to, da je prodaja vezni člen med DO in naročniki, moram opozoriti, da so težave pri obvladovanju trga zaradi širokega kroga dejavnosti zelo velike. Zato se sprašujem, ali je odnos nekaterih, ki za vse težave krivijo prodajo, pravilen. Prodaja kot služba ne prevzame večjega posla brez posveta z odgovornimi, ki tudi dajo svoj načelni pristanek, da se posel sprejme. Posebno pa take pripombe, ki niso umestne, kadar se dajejo strankam oz. naročnikom.

Jože Kosar



# Montaža v prvih šestih mesecih leta 1985

Poslovno leto 1985 se je za montažo začelo dokaj neugodno, veliko zastojev smo imeli predvsem zaradi izredno nizkih temperatur zaradi katerih je bilo gradbeno delo skoraj v vseh objektih prekinjeno.

To krizno obdobje smo delno premostili z prerazporeditvijo monterjev na delo v proizvodnjo, delno pa s koriščenjem rednih dopustov ali koriščenjem več opravljenih ur.

Pomanjkanje dela se je občutilo tudi zaradi postopne preusmeritve aktivnosti montaže. Že od sredine leta 1984 iščemo predvsem dela, katera zahtevajo več znanja, saj so boljše ovrednotena. Tako kljub manjšemu obsegu del finančni rezultati niso tako slabi kot je izgledalo ob izpadu del.

Vsekakor pa taka dela zahtevajo večjo angažiranost vseh zaposlenih in v skoraj vseh primerih tudi delo preko rednega časa, saj so običajno roki za dokončanje del kratki. Pri izvajanju takih del smo bili do sedaj zelo uspešni, kar se vidi iz doseženih rezultatov in zadovoljstva naročnikov.

Pri poslovnem obisku predstavnikov MEBLA NOVA GORICA je bila pohvaljena celotna skupina monterjev, katera je izvajala dela na objektu VATA MIREN.

V zadnjem obdobju smo uspešno zaključili naslednje objekte — naročila:

- ISKRA NAPIS ZENICA
- ISKRA NAPIS LJUBLJANA
- CAMP ŠOBEČ

- MEBLO VATA MIREN
- ISKRA AGROPIVOT

Trenutno se dela izvajajo na naslednjih večjih objektih:

- ŠOLA RADOVLJICA
- VRTEC LESCE — PRI-ZIDEK
- BLOK SB A 12 + A 24
- LETNI ŠANK SENO-ŽEČE

- BLOK BOHINJ
- ŠOLA MAREZIGE
- RTV LJUBLJANA
- CANKARJEVA 6

KOPER

- DU BOKALCI II:

FAZA

Objekti v pripravi, za katere so podpisane pogodbe:

- LAMA DEKANI
- HALA D TRIO TRŽIČ
- PROIZVODNI OBRAT GRADIN

- MEBLO PRIMARNA
- VERIGA SIDRNE

VERIGE

- VERIGA

AMBULANTA

- MEBLO

RESTAVRACIJA II:

- MEBLO TRNOVO

Fakturirana realizacija po mesecih od januarja do junija 1985 montaža:

JANUAR	8.067.000,00 din
FEBRUAR	8.034.000,00 din
MAREC	7.416.000,00 din
APRIL	16.045.000,00 din
MAJ	17.705.000,00 din
JUNIJ	28.553.000,00 din

Prepričan sem, da bomo ob taki prizadevnosti kot je bila prisotna v zadnjih mesecih še uspešnejše zaključevali pridobljena dela in naloge.

Boris Erman

# UREDNIŠTVO VPRAŠUJE

## Vprašanje 1

V mesecu aprilu se je močno dvignila proizvodnja v AGE delavnici. Število izvršenih ur se je povečalo za celo polovico. Delalo se je tudi ob sobotah. Po zagotovilih vodje proizvodnje naj bi bil tak povečan tempo tudi v maju. V tem mesecu pa se je ta dirka nenadoma ustavila oz. se je premetila v vezalnico. Število delavcev v AGE se je moralo zmanjšati iz sedmih delavcev na tri, ostali pa so morali začasno na pomoč v vezalnico. Tako večkratno preseljevanje je povzročilo nemalo negodovanj, kljub temu, da se je vsakdo zavedal potreb.

## Vprašanje 2

Ker to ni prvič, verjetno tudi ne zadnjič, se sprašujemo, kaj nam pomenijo celoletni plani in kdo sodeluje pri tako pomembnih dokumentih? Če pogledamo v skladišča gotovih izdelkov, se vidi, da ni bilo pravega sodelovanja med vsemi službami v podjetju. Kako lahko proizvodnja preko delovnega časa in s povečano ekipo v katerikoli delavnici izdeluje aparate, za katere pa prodaja ne najde trga?

## Odgovarja Kersnik Ladislav Vprašanje 1

V začetku maja 1985 je prodaja zahtevala rebalans plana proizvodnje gostinske opreme, ker je bil prodajni plan v prvem kvartalu dosežen le 67,8 %. Proizvodnja in nabava sta napravili rebalansne planov in zmanjšali proizvodnjo oziroma nabavo. Ta poseg sta občutili predvsem nabava (storniranje naročil, zavlačevanje dobav od kooperantov) in proizvodnja. V prvotnem planu proizvodnje je bilo za delavnico AGE planiranih več delovnih ur, kot je fond ur delavnice. Zato smo delavnico kadrovsko okrepili, vendar planu kljub temu nismo bili kos. Potrebno je bilo uvesti delo v popoldanskem času in ob sobotah. Ob rebalansu plana je bilo potrebno ukiniti delo v popoldanskem času in ustvariti realizacijo vseh nalogov, ki so bili izdani za proizvodnjo gostinske opreme do 11. 5. 1985, razen tistih, katerih prekinitev bi pomenila gospodarsko škodo (okviri).

Premestitve v vezalnico so bile posledica razmer na

montaži. Izvršene so bile zaradi kratkega roka za dobovo in montažo krmilnega dela, preskuševalne komore za ZRMK Gameljne. Pogodba je bila podpisana že konec leta 1984, vendar je naknadno (še v mesecu aprilu) prišlo do občutnih sprememb na projektu. Ugotovili smo, da naprava, narejena po dokumentaciji, sploh ne bi mogla delovati, zato smo se z investitorjem dogovorili za spremembo projekta.

Roki za izvedbo so ostali nespremenjeni in jih tudi ni bilo mogoče podaljšati, ker so bili na dokumentacijo delovanja komore (napovedano za konec maja), vabljeni številni strokovnjaki iz vse Evrope in predstavniki republike. Neizvršitev nalog bi torej pomenila veliko moralno in materialno škodo tako za investitorja kot za izvajalce. Krivec? Sistem dela na montaži. Ta ni prilagojen za projekte, ki so tehnično zahtevni. Šablonska obravnava projekta je pripeljala do prepoznega odkritja napake v projektu. Projekt sodi med tiste, ki naj bi zamenjali klasične montaže. Upam, da smo iz njega kaj pridobili (izkušnje) in da cena za to ne bo previsoka.

Zakaj sprejemamo dela, ki jim nismo kos?

Enostavnega dela se ne izplača delati. Izvajalci si zaradi močne konkurence močno znižujejo cene. Mi pa smo se odločili, da dela ne sprejmemo, če z iztržkom ne pokrijemo vsaj stroškov enostavne reprodukcije. Izhod? Dve poti vidim:

1. Vztrajati pri dosedanjem načinu dela, zaiti v izgubo in dočakati ukrep družbenega varstva.

2. Dvigniti kvaliteto in strokovnosti dela, ter se prilagajati zahtevam trga.

Nuja po preživetju nas sili v drugo možnost. Toda zanjo se je potrebno šolati, pridobivati izkušnje in žrtvovati tudi kakšno popoldansko uro. Očitno je, da vsi te nuje še nismo začutili.

»Požagati« ali ne? Če je odgovor da, potem moramo odgovoriti še na dve vprašanji: Kako? in S kom zamenjati? Čimvišji je v hierarhiji »požaganec«, tem težje mu je dokazati krivdo pa tudi nadomestiti ga je težko, saj to delo zahteva mnogo specifičnega znanja. Javni razpisi so »tombola«, zato je, če je le mogoče, bolje poiskati notranje rezerve. Razpisi za VS kadre so neuspešni, saj se ti kadri raje »skrijejo« v velike DO, kot da bi bili na prepihu v DO, kot je naša.

## Problemi nabave

V začetku bi poudaril vse težave, s katerimi se srečuje nabavna služba:

1. največji problem so prekratki roki za material, ki naj bi bil že »včeraj« v skladišču

2. pomanjkanje določenih materialov na tržišču

3. slaba finančna situacija, kar pomeni, da ne moremo nabavljati materiala na zalogo

4. pri raznih montažnih delih bi se lahko uporabil material, ki je že v skladišču

in bi se s tem zmanjšala zaloge, kajti večkrat se zgodi, da se material iz objekta kljub temu, da je bil naročen z zahtevki (razne svetilke itd)

Rad bi poudaril, da naj odgovorni vse naše napake posredujejo v nabavno službo, ne pa da se vse to govori naokrog brez pravih in dokumentiranih podatkov. V takih primerih bomo vse te odgovore dokumentirali z vsemi podatki.

Bogdan Lotrič



## Vprašanje 2

Planiranje v DO je koordinirana akcija različnih služb in načelno poteka takole:

1. Na kolegiju ocenimo možnosti prodaje in proizvodnje ter potreben dohodek za naslednje leto
2. Na osnovi te ocene prodaja napravi plan prodaje, ki je osnova za izdelavo planov v proizvodnji in nabavi.
3. Če se proizvodni in nabavni plan ne moreta prilagoditi prodajnemu planu, pride do usklajevanja.

goditi prodajnemu planu, pride do usklajevanja.

4. Na podlagi plana prodaje in zaključnega računa DO DS sprejme na predlog računovodstva finančni plan.

Prvo fazo priprav na plan 1985 smo zaključili že v začetku septembra 1984. Ocenili smo, da bi bilo v letu 1985 možno realizirati 820 M din. Prodaja je svoj plan izdelala v drugi polovici septembra 1984 in je v grobem naslednji:

	I. polletje	II. polletje
montaža	68	140
proizvodnja	51	114
AGE	290	440
Koper	23	42
Servis	24,5	54
prodaja	23,4	39

Na osnovi tega plana je proizvodnja naredila plan proizvodnje in zasedenost kapacitet. Ta plan se je prilagodil planu prodaje, in sicer tako, da je:

- a) del proizvodnje gostinske opreme prenesel na koperante,
- b) da je okreplil delavnico za montažo gostinske opreme.

Nabava je organizirala nabavne poti za najpomembnejše materiale in podpisala pogodbe s kooperanti.

Te aktivnosti so bile zaključene sredi decembra 1984.

Zaradi velikih zaostankov leta 1984 v ključavničarski delavnici in zaradi težav za nekaterimi dobavitelji plan proizvodnje gostinske opreme za prvi kvartal ni bil realiziran. Da bi se izostanek

nadoknadil, smo v delavnici gostinske opreme organizirali dodatno delo.

Krivec? Kakor kdo vzame. Lahko je proizvodnja, ki je pod vtisom krivde za izpad prodaje v letu 1983 tokrat storila vse, da bi se izognila ponovnemu spodrsllaju. Ali pa morda prodaja, ki na osnovi slabih izkušenj iz preteklosti ni verjela sposobnostim proizvodnje in je ukrepala šele potem, ki je bilo očitno, da proizvodnja tokrat misli zares. Zame dileme ni.

Na koncu še nekaj. Morda bodo koga čudili dobri poslovni rezultati polletnega obračuna, ko pa proizvodnega in prodajnega plana nismo izpolnili. Finančni plan z ostalimi plani ni usklajen, in sicer zato, ker mora finančni plan upoštevati tudi zaključni račun iz preteklega leta.

## Vodja proizvodnje Hribar Jože

### Vprašanje 1

Način planiranja proizvodnje, proizvodnih kapacitet, delovne sile, porabe materiala in materialnih sredstev predstavlja za vsako delovno organizacijo osnovni organizacijski način poslovanja.

Z druge strani pa mesečni proizvodni plan proizvodnje in finančne realizacije predstavlja sklop obvez in nalog vseh strokovnih služb v podjetju, ki so odgovorne za njegovo realizacijo. Vnaprej določeni plani proizvodnje in finančne realizacije predstavljajo osnovni element za merjenje uspešnosti poslovanja delovne organizacije. Ta uspešnost poslovanja je odvisna od realizacije predvidenih planov. Plan proizvodnje in realizacije se vedno izdelata in sestavi pred pričetkom vsakega novega

planskega razdobja (leto, mesec, teden).

Ni bistvenega pomena, ali se je preplaniralo od stvarnih zmogljivosti proizvodnih kapacitet, kot to, da se vedno vnaprej izdelata plan z vsemi pokazatelji, ki bodo služili ob zaključku planskega razdobja za ugotavljanje uspešnosti poslovanja.

### Vprašanje 2

Kaj je pravzaprav plan? Proizvodni plan je zbir različnih obveznosti, ki se morajo izvršiti kvalitetno in kvantitetno v določenem roku. Da bi bilo znano, kaj je treba v naslednjem planskem razdobju proizvajati in kaj moramo doseči v procesu proizvodnje oz. v delovni organizaciji moramo vedno določiti cilj. Osnovno načelo je, da naj proces proizvodnje

proizvaja tiste artikole, ki jih trg sprejema, oz. tiste izdelke, ki jih odjemalci želijo.

Če to sedaj apliciramo na našo proizvodnjo:

V oktobru mesecu 1984 je bil sestavljen in potrjen letni plan proizvodnje za leto 1985. Plan je bil izdelan za vse delavnice s posebnim poudarkom na AGE aparatih. Plan se je mesečno korigiral glede na zahteve prodaje in možnosti nabave ter proizvodnje.

Zaradi posebnih okoliščin, ki so bile posledično vezane na težave pri nabavi v prvem mesecu leta 1985. V mesecu marcu smo se s komercialno dogovorili, da je potrebno proizvodnjo povečati zaradi potrebne realizacije in potrebe tržišča. Ker pa smo z marljivim in vestnim delom tudi preko delovnega časa uspeli uresničiti zastavljene cilje in okrepili zaloge do te meje, da ni bilo več bojazni, da bi nas potrebe tržišča presenetile. Sredi meseca maja (po dogovoru s komercialno

službo) prešli na normalno proizvodnjo.

Odgovor se ponuja sam; zakaj so bili potrebni »zagoni« in prehod na normalen ritem dela.

Razumljivo pri tem je, da se pojavljajo težave pri prehodu iz enega načina dela na drugega in je tudi razumljiva nestrpnost delavcev in negodovanje. Vendar pri vsakem delu in končno tudi v različnih življenjskih situacijah se od človeka zahteva plastičnost, ki pa mislim da v omenjenih situacijah ni preseгла meja, katerim proizvodni delavci in vodstvo ne bi bilo kos.

In kdo je poklican za reševanje problema, katere artikole in v kakšnih količinah jih je treba proizvajati, ter za koga.

Ožje pogledano je najbolj poklican komercialni sektor. Razumljivo pa je, da komercialni sektor ni sam odgovoren za poslovno politiko podjetja, temveč tudi samoupravni in posvetovalni organi.

## In kako meni Kosar Jože

### Vprašanje 1

Koncem aprila 1985, ko so bili zbrani podatki o možnosti prodaje smo pristopili k spremembi plana, saj se je pokazalo, da se aparati ne bodo prodajali tako, kot so obljubljali trgovci in večji investitorji. Zaradi tega so se zmanjšale tudi dobave materialov in zmanjšala proizvodnja. Negodovanje delavcev, ki so se premeščali, je razumljivo, toda proizvodnja po prejšnjem planu bi pomenila finančni polom, saj se moramo zavedati, da se moramo mi prilagajati tržišču, ne pa tržišče naši proizvodnji.

### Vprašanje 2

Tržišče ne ve za naše planne ampak se ravna po svojih potrebah. Kljub pogodbam, ki smo jih sklenili s trgovci, ti ne prevzemajo obljublje-

nih količin. Zavedati se moramo, da bi konfrontacija s trgovci pomenila zapiranje tržišča in bi v močni konkurenci to pomenilo izgubo določenega področja. Plan za leto 1985 je bil narejen septembra, po izkušnjah iz leta 1984 in dogovorih z največjimi trgovci. Tako sestavljen plan je bil v dogovoru s proizvodnjo in nabavo sprejet kot orientacijski in so na podlagi tega plana tekli mesečni dogovori, kaj se bo delalo v posameznem mesecu. Glede na hitre spremembe in razmere na tržišču se sprašujem, ali bi bilo bolje držati se plana in pristati v izgubah ali se prilagajati tržišču. Zavedati se moramo, da smo majhna DO in da je naša največja prednost prožnost in hitra možnost prilaganja trenutnim razmeram, ne pa togost, ki je značilna za velika podjetja.





# Disciplina 1985

## 1. Polletje 1985 je za nami. Kakšna je bilanca disciplinskih prekrškov in kakšne narave so bili?

Vprašanje bi morali razdeliti na dva dela:

1. Koliko disciplinskih prekrškov je bilo v polletju 1985

2. Koliko disciplinskih prekrškov je obravnavala disciplinska komisija.

Na prvo vprašanje lahko dam subjektivni odgovor. Bilo jih je precej in to na vseh ravneh. Poznam kakšnih deset hujših kršitev delovne obveznosti, o katerih sem ustno seznanil delavce, ki so jim kršitelji podrejeni. Ne vem, zakaj ti prekrški niso prišli do disciplinske komisije. Verjetno je stvar politike vodilnih.

Na drugi del vprašanja je moč dati objektivni odgovor. V letu 1985 je bila storjena in obravnavana ena hujša kršitev (kuharica): Zaradi neopravičenih izostankov z dela je povzročila hude motnje pri organizaciji prehrane. Izrečen ji je bil ukrep prenehanje delovnega razmerja.

Komisija je obravnavala v letu 1985 tudi 4 kršitve delovne obveznosti, ki se nanašajo v glavnem na odklonitev dela in na neopravičeno izostajanje z dela, vendar so bili prekrški storjeni že v letu 1984.

## 2. So bili prekrški vedno čisti, to se pravi, da ni bilo vmes osebnih obračunavanj med predlagateljem in krivcem?

Zanimivo je, da so odklonitve dela obdolženi delavci v neposredni proizvodnji, izostajanje z dela pa mojstri. Odklonitev dela ni bila dokazana v nobenem primeru, izostajanje z dela pa vedno. Predlagatelji postopka so vedno vodje, nikdar mojstri ali delavci. Menim, da so vsi predlogi za uvedbo disciplinskega postopka podani dobronamerno (to pomeni, da so podani zato, da se prepreči obnašanje, ki je v posmeh dobrim in pridnim delavcem); čeprav je bilo v enem od obravnavanih primerov moč dobiti vtis, da je obtožba zlonamerna. Slabo pa je, da nedicplino podpirajo mojstri. Vzroka za to sta po mojem dva: 1. Mojstri so sami toliko obremenjeni z nedisciplino, da ne morejo (nimajo moralne pravice) primerno ukrepati proti nediscipliniranim delavcem

2. mojstri zaradi ljubega miru zamižijo pred prekrškom, ker se bojijo posledic ukrepa (grožnja, nagajanje)

Obtožbe za prekrške odklonitve dela so posledica prekrškov delavcev pa tudi slabega poznavanja pooblastil vodilnih delavcev. Slabo pripravljeni postopki teže prekrška še zmanjšajo, tako da so oprostive za tovrstne prekršitve reden pojav. Tako obtoženi delavci prihajajo z disciplinske obravnave kot zmagovalci, kar jemlje ugled in avtoriteto predlagateljem postopka. Vendar lahko v zagovor predlagateljev povem tole: Vsak prekršek je potrebno argumentirati z dokazi, zapisniki izjav prič itd. Prekrški imajo teže predvsem takrat, kadar zaradi njih nastaja nepopravljiva škoda. Največkrat so to zamujeni roki. Vodja se znajde pred dilemo: ali napraviti prekršek formalno »čist«; ali pa reševati proizvodnjo in rešiti, kar se rešiti da. Osebo nameni, da je boljša prva varianta, vendar s pogojem, da prekršek pride do disciplinske komisije. Toleriranje prekrškov pride do disciplinske komisije. Toleriranje prekrškov daje vtis, »da lahko vsak dela, kar hoče«; to pa je začetek konca.

## 3. Ali strožji izrek kazni boljše vpliva na disciplino kot lažji?

Ovisno od človeka. Nesmiselno je izreči strogo kazen delavcu, ki je prekršek zakrivil prvič in ki priznava krivdo. Drugi so spet takšni, ki jih spametuje samo ostrejša kazen. Izrekanje premile kazni takim delavcem je v posmeh vsemu kolektivu.

## 4. Kaznovani delavec v proizvodnji, to se pravi za tovarniškimi vrati, se zaradi vnašanja in pitja alkohola med delovnim časom često izgovarja na nekontrolirano pitje delavcev na montaži in delavcev, ki imajo mnogo opravkov zunaj DO: Ali je to opravičen očitek kršitelja?

To vprašanje je zanimivo, ker jasno kaže na neenak položaj delavcev »za ograjo« v primerjavi z ostalimi. Pred zakonom smo vsi enaki, vendar samo formalno. Ne poznam mehanizmov, ki bi zagotavljali uspešen nadzor uživanja alkohola zunaj DO: Vendar to ne pomeni, da alkohola ne gre preganjati tam, kjer je to mogoče. Boj proti alkoholizmu je boj za varnost in zdravje delavcev, ne pa ukrep proti njim. Je pa tudi poseg v delavčevo svobodno odločanje. Vendar je svoboda vsakega posameznika omejena s svobodami posameznikov, s katerimi živi. In ko preganjamo alkohol,

ščitimo svobodo tistih, ki morajo nositi posledice (nesreče, prepiri, izpadi, gospodarska škoda).

Uživanje alkohola zunaj DO ni mogoče preprečiti. Kaj naj npr. storim, če pridem med delovnim časom v »Tigra« in naletim na delavca, ki si »privezuje dušo«. Lahko ga prijavim njegovemu vodji, toda ali ne bi mogel tudi on prijaviti mene, saj v »Tigru« med delovnim časom nimam kaj iskati. Lahko pa bi kaj ukrenili potem, ko se tak delavec vrne v DO: Vsi vodje bi morali imeti enak odnos do uživanja alkohola, pa bi se delavci v upravi znašli v enakem položaju kot ostali.

## 5. Zaradi izostajanja z dela, zamujanja in uživanja alkohola v tem polletju ni bil kaznovan nihče iz upravne stavbe. Je pri njih disciplina res na višku ali pa je v kontroli izhodov toliko lukenj, da se to ne da dokazati?

Morda se zdi, da so vodje nekoliko preveč radodarni z dajanjem prostih izhodov svojim podrejenim. Treba pa se je tudi zavedati, da je uspešnost realizacije delovnih nalog v mnogočem odvisna od samoiniciative, ki so jim naloge zaupane. . . Omejevanje izhodov pomeni za vodjo tveganje, da bo delavec morebitni neuspeh skušal zvrniti nanj, češ, da mu ni dal možnosti, da bi nalogo uspešno izpolnil. Menim, da

je uživanje alkohola razširjeno tudi med delavci v upravi. Predloge za disciplinski postopek dajejo vodje, zahtevane zanj pa direktor DO: Prikrivanje disciplinskega postopka je tudi disciplinski prestopke.

## 6. Na kakšen način lahko delavec predlaga svojega nadrejenega za disciplinski postopek in če ga sindikat brani, kot je to ustavno določeno?

Predlog za uvedbo disciplinskega postopka lahko da vsak delavec zoper vsakega delavca ali skupino. V predlogu mora navesti kršitev, dan kršitve, dokazani material in priče. Predlog odda v tajništvo, naslovi pa ga lahko na direktorja DO; SDK; DS; zbor delavcev ali drugega pravnobranilca samoupravljanja. Na osnovi ocene o utemeljenosti predloga ti organi dajo zahtevo za uvedbo disciplinskega postopka. V disciplinskem postopku ima obtoženi delavec pravico do zagovornika. Ima pravico pripeljati priče in predložiti dokaze, ki dokazujejo njegovo nedolžnost. Predstavniki sindikata je vedno vabljen na obravnave in je doslej zelo korektno branil obtožene delavce. Zlasti v primerih, ko je obstajal sum, da gre za obračun med nadrejenim in podrejenim delavcem.

**Predsednik disciplinske komisije**

**Ladislav Kersnik**

## Sodelovanje dveh mladinskih organizacij

Že tako trdno sodelovanje mladinske organizacije KS Gorje in DO Elmont Bled bo še utrdil naš skupni prostor, za katerega se borimo že pol leta. Sedaj nam je ta prostor praktično že dodeljen, čaka le še na formalno potrditev s strani predsedstva KS. Sama ideja o sodelovanju se je porodila prav pri mladih DO Elmont, saj je to edina večja organizacija v Gorjah. V njenih vrstah je tudi mnogo mladih iz Gorij, ki so že želeli s pomočjo DO zagotoviti svoje klubske prostore. Problem prostora je sploh aktualen problem mladih, tako po krajevnih skupnostih kot tudi po DO. Mi smo se tega problema lotili skupno, kar je edinstven primer v občini. To pa je tudi osrednja naloga OO ZSMS Elmont in OO ZSMS Gorje v tem letu. Edini prostor, ki je bil na razpolago, je v Sp. Gorjah v domu Svobode. Ob veliki zagnanosti Elmontovih mladincev in še večji s strani gorjanske mladine bi bilo ta prostor mogoče zelo hitro urediti in usposobiti. Zadnjo besedo pa mora izreči še predsedstvo KS. Pogoj za uspešno sodelovanje OO ZSMS Elmont in Gorje je bila združitev obeh v konferenco OO ZSMS. Listino o združitvi sta podpisala v Gorjah Mojca Šmid in pred-

sednik mladine Elmont Jani Žnidar. Finančno naj bi ureditev prostora krila mladina Elmont, KS Gorje in pa Svoboda, ki naj bi to pomoč izkazala v materialu. Kmalu po podpisu o zdruzevanju so sledile že tudi prve akcije. Mladina Elmont je z desetimi starimi milijoni podprla ureditev igrišč v Gorjah. To je dokaz, da želje za sodelovanje ne manjka. Začetek obnove prostora torej zavira le še formalna potrditev, da je prostor naš. Preko tega časopisa mladina iz Elmonta in mladina iz Gorij apelira na vse delavce, naj s svojo besedo vsaj pospešijo formalnost, ki deluje kot zavora v delu naše mladine.

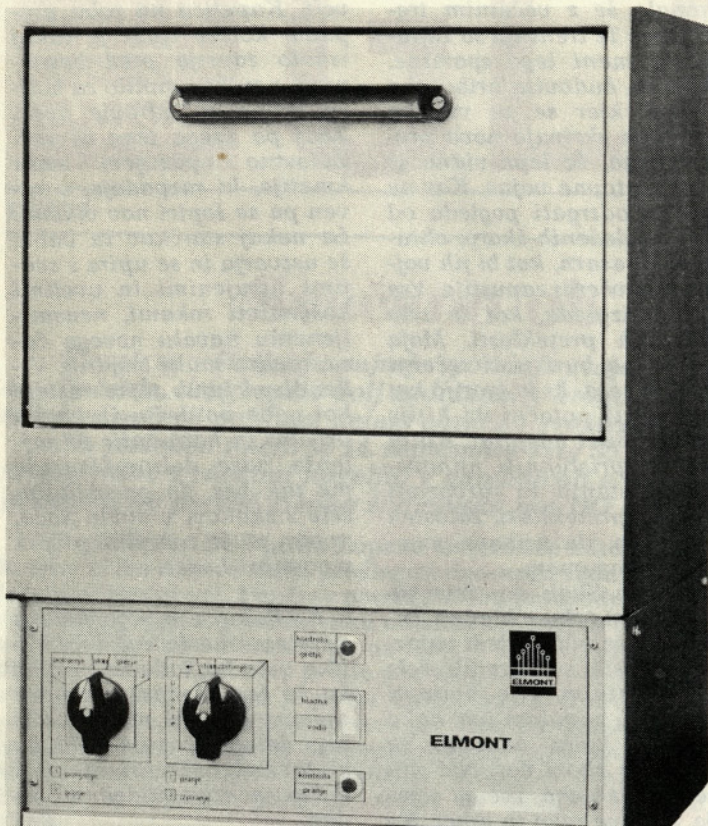
**Marko Horvat**

### Uredniški odbor DO ELMONT:

Stane Naglič — odgovorni urednik, Marta Gregorčič, Slavica Zupan, Marko Horvat, Brane Sodja



## Nekaj naših izdelkov



Naši reklamni napisi so iskani po vsej Jugoslaviji  
Rak rana monterjev PLASTIKE je prevoz.

## Predstavitev konstrukcijskega oddelka

Ob priložnosti, ko je DO ponovno začela izdajati svoje glasilo, bi rad predstavil kolektivu delo konstrukcijske skupine, ki je še posebej elektromonterjem malo znano. Skupina se je v enem letu okrepila za dva sodelavca, kar potrjuje usmeritev DO v zahtevnejše programe. Seveda pa je za pokrivanje tako širokega proizvodnega programa kot ga ima Elmont, v sami konstrukcijski skupini akumulirano premalo znanja in izkušenj, zato si pomagamo tudi z izkušnjami drugih naših in zunanjih sodelavcev.

Med glavne naloge konstrukcijskega oddelka spadajo izdelava dokumentacije za prototipno in redno proizvodnjo in zaradi specifičnosti naše organizacije tudi del razvoja in dokumentacije za orodja in delovne priprave. Pri realizaciji teh nalog je bil v zadnjem času dosežen pomemben napredek v enotnem pristopu pri izdelavi in poslovanju z dokumentacijo, kar je predpogoj za tehnološko disciplino in preprečuje nesporazume na ravni priprave dela.

Naslednja važna in pri nas še ne dovolj razvita dejavnost konstrukcijskega oddelka pa je sodelovanje pri samostojnih projektih. Tu so mišljene naprave za industrijo, v katere se vgrajuje tudi določen delež avtomatike in krmilja, kar po električni plati pri nas že obvladamo. Konstrukterji pri projektih sodelujemo z ponudno dokumentacijo, prototipno dokumentacijo, nadzo-

rom pri izdelavi in zagonu in izdelavo navodil za uporabo in vzdrževanje.

Pomembnejši projekti, ki so bili zaključeni v preteklem letu, so vakuumski transporter, grelnik termalnega olja, aparat za smetano in peč za pizzo. V tem času se je precej popravila situacija tudi pri dokumentaciji našega rednega programa (AGE, transformatorji, omarice), kjer se spremembe, izboljšave in inovacije sproti ažurirajo. Moramo se zavedati, da je pri razvoju naše DO in obrtniške proizvodnje, kjer se dela nekaj iz načrtov, nekaj iz glave, v maloserijsko proizvodnjo, potrebno imeti tudi temu primerno urejeno dokumentacijo, ki omogoča delo ne samo proizvodnji, ampak tudi nabavi, kontroli, prodaji in servisu.

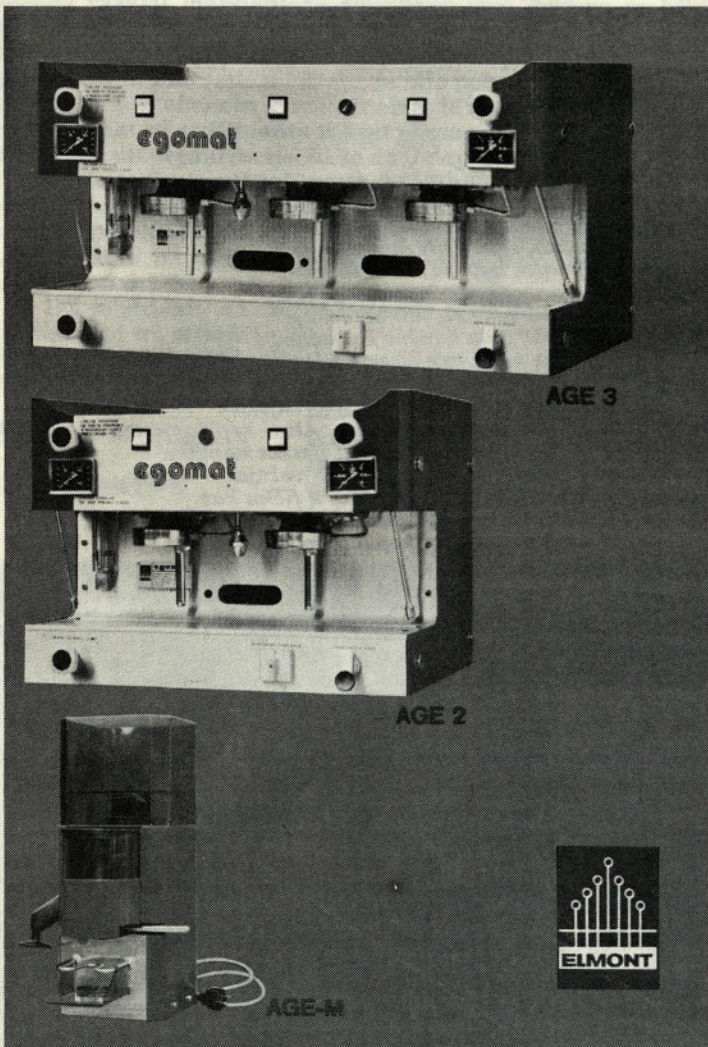
Trenutno konstrukcijski oddelek dela na kompletiranju dokumentacije rednega programa in izboljšavah:

- AGE M ročka dozatorja, vleženje zvezde, vpetje zgornjega ležaja motorja,
- AGE 2, 3 parni grelec, el. ventil, izpust za paro,
- AGE 40 vleženje kolesa, pralni sistem, stikalo vrat, filter, zapiralo vrat, grelec pralne komore, tesnila

— omarice F programa

Načrtujemo, da se bomo lotili še nekaterih samostojnih projektov kot so oblikovanje celotnega AGE programa, destilator halogeniranih topil, vibracijska črpalka in funkcionalne spremembe v konstrukciji aparatov za kavo.

Zupan Marko



Mednarodni trg je zahteval spremembo naziva EGO. Program se je preimenoval v AGE — (APARATI ZA GOSTINSTVO — ELMONT) predlog Vlada Zupana.



## Nagrajevanje po delu

V naši samoupravni in socialistični družbi se borimo na vse kriplje, da bi bil delavec plačan oziroma nagrajen po delu. Na vse pretege se borimo proti ruski uravnalovki (to dokazujemo z delitvijo dohodka, ki se prav zaradi različnega doprinosa delavcev deli procentualno), vendar se to presneto malokrat upošteva, ko delavec s svojo iznajdljivostjo, marljivostjo in poštenim odnosom do dela visoko preseže normo. Takrat odgovorni hitijo spremenjati norme, kajti prevelika nagrada ali plača za njegovo delo ne pride v poštev.

Navajam primer iz domače prakse. Po dolgih razvojnih postopkih je prišel v delo nek artikel z izdelano dokumentacijo, preizkušeno na nešteti prototipih. Recimo, da je bila postavljena norma za izdelavo enega komada 1 ura. Delavec, ki je bil zadolžen za izdelavo, še zdaleč ni dosegel norme, ker za izdelavo ni bilo projektiranega nobenega orodja razen običajni likalnik za spajanje plastičnih cevi. Kljub mno-

gim razmišljanjem delavec nikakor ni mogel doseči norme. Zaradi odsotnosti tega delavca je drugo serijo dobil v delo drugi delavec, ki je kaj kmalu poenostavil proizvodnjo, izdelal nekaj šablon za razrez cevi in drugo — torej kup drobnih inovacij. In v tej seriji je že dosegel normo. Naslednja serija pa je že prinesla visok presežek, kajti orodja so bila izdelana, način in hitrost izdelave sta se povečala. Kaj pa sedaj? Tako visokega presežka se ne sme izplačati. Torej njegova iznajdljivost in marljivost je dana od boga in zato prvi delavec ni kriv, če je šla ta nebeška vreča mimo njega. Drugi, ki je proizvodnjo izboljšal, pa tudi ni zaslužen za svoje kvalitete, saj je to božje darilo. Torej je za vse zaslužen in kriv Bog, ker pa njega ne priznamo, ne moremo nagraditi ali kriviti nikogar.

To se dogaja v naši socialistični samoupravni in do konca zavistni družbi.

Stane Naglič

## Delo in šport

Pred leti sem se veliko ukvarjal s športom, tako, da sem že skoraj pozabil delati. To je pač usoda skoraj vseh vrhunskih športnikov. Da pa se sedaj ne bi zgodilo obratno in bi toliko delal, da bi pozabil na šport, oboje prijeto združujem.

Iz dneva v dan živimo vse bolj lagodno in venomer pričakujemo, da bo nekdo drug storil nekaj namesto nas. Postajamo psihično in fizično leni. Toda, če hočemo v življenju uživati, moramo zato tudi nekaj dajati. Ali pa bo šlo življenje mimo nas, da niti sami ne bomo vedeli, kdaj. Pred seboj imaš cilje. Ko se z naporom dokoplješ do prvega, si vedno želiš drugega — zahtevnejšega in višjega. Občutki ob dosežku so nepopisni, žariš od veselja, poln si energije in utrujenosti ni čutiti.

Pri osemnajstih sem osvojil državni naslov, ko so vrstniki brezciljno postopali po zakajenih lokalih, s kozarcem žgane pijače v roki in filozofirali o življenju, katerega so že začeli vztrajno in zavestno uničevati; za njih si pač čudak.

Končno pa nimam pravice o tem pisati, vsak dela po svojem prepričanju ali pa kot vidi od drugih, če sam nima dovolj domišljije, da bi izdelal lastni jaz.

Mene športno življenje osrečuje in delo lažje prenašam. Zato pa »dragi« sodelavci, ko brcam svoj bicikel zjutraj v službo, se mi nikaner ne smejte, ker tega ne delam, ker moram, ampak mi je v užitek. Ali pa je morda lepše, če ti v ponedeljek zjutraj, ko greš v službo, že navsezgodaj v nabitem avtobusu, da komaj dihaš, nekdo, svinjsko težak, stopi na nogo. In lepi spominčki na minuli vikend v hipu uidejo iz glave. Nate pa pade siva koprena delovnega tedna. Zakaj?

### UKVARJAJ SE S ŠPORTOM IN BOŠ LAŽJE DELAL!!

IRAK — daljna dežela, življenje v delovni koloniji. Skoraj sem vse že pozabil, samo delo. In kaj je bilo lepega, kar se spominjam. Palme v večernem žaru zahajajočega sonca ob Tigrisu, ko sva z Ducotom požirala kilometre po prašni cesti. Težko dihanje prijatelja, vendar odločno, me je navdajalo z upanjem, da bova vzdržala do konca treninga in tudi do konca našega dela v Iraku. Zopet sem zadovoljen z dnem, saj je bil izkoriščen do zadnje minute. Hladna voda izpod tuša mi živo osveži spomin na domovino.

Z Ducotom sva delala v Trenti. Prenočevala sva kar v šotoru za objektom. Napore celodnevne dela sva kronala še z večernim treningom. Ti treningi so zapustili v meni lepe spomine. Soča, ta čudovita hribovska dolina, kjer se za vsakim ovinkom skrivajo nova presenečenja, še lepo vidna iz prve svetovne vojne. Kar ne morem odtrgati pogleda od skrbno zloženih škarp, ohranjenih kasarn, kot bi jih vojska šele včeraj zapustila. Vse skupaj izgleda, kot še zelo sveže dih preteklosti. Moja čustva pa buri tudi večerni hlad in rosa, ki jo tvorijo kot biser čisti potočki, ki hitijo prelepi Soči nasproti. Ko bi le znal prisluhniti njihove mu šepetanju in razvozlati uganko preteklosti, žalosten ugotovim, da njihove govornice ne razumem.

Vas na Skali doseževa po enournem teku v klanec. Tudi tu so še vidne sledi vojne. Novo cesto so zgradili šele pred kratkim. Kje živijo ti Trentarji, zavidam jim, kako pristno, kako naravno se prebijajo skozi čas. Nič jim ne pade z neba, vse da zemlja, žuljave roke in hrbet. Ko bi znale strmo in drzno spe-

ljane stezice povedati, kdo je hodil po njih. Mislim na Kugyja, Komaca in Tožbarja, glavne hribovce, ki so tu živeli. Kapelica na robu prepada, koliko ljudi je tukaj iskalo zavetja pred besnejem nevihte, molilo za boljšo letino in zdravje ovac. Zdaj pa vsega tega ni več. Žalostno opazujem stare kmetije, ki razpadajo, v raven pa se šopiri nov vikend. Le nekaj starčkov in babic še ustvarja in se upira s svojimi utrujenimi in uvelimi koščenimi rokami, neusmiljenemu navalu novega časa, modni muhi bogatih. Vikendi pa kljub temu rastejo kot gobe po dežju in kazijo prvobit in harmonijo te najlepše naše doline. Popade me tak bes, da ga ohladim šele s skokom v mrzlo Sočo, potem pa še z mrzlim pivom v gostilni Lovca.

Ko kuhava večerjo, delava načrte za naslednji dan. Veliko dela bo, toda za trening bo še čas. Ko pa se vrneva domov, pozabiš na to, da si tam delal, spomniš se le, da si taboril v Trenti in ni ti težko začeti nov delovni teden.

Cveto Podlogar

### MORJE VABI

Morje vabi vsako leto: družine, samce, strička, teto. Reka prometa dol' se vali, k Jadranu sinjem si vsakdo želi. Draginja pa raste nenehno naprej, kriza nas stiska, se širi brez mej! Janez je celo leto »šparal«, dela za tri in »garal«, da družino bo svojo doli k morju peljal. Toliko izdatkov! kako bo šlo? skrbelo je njega in Miciko. Toda končno čas odhoda je prišel: otroka, mati, oče so se v fička djali. Pod težko robo in prtljago se železni voz poniža, Janez zakliče: »Adijo, Gorenjska!« in že za volanom do avtoceste viža. Ali počasi po polže so vozili, Micika šoferske napotke deli, jezno jo Janez komaj miri. Tudi vožnja enkrat se konča, Janez utrujen leže k fičku kar na tla. Micika ima »načez« kuho, pospravljánje, otroka pa urno v morje na kopanje in igranje. Vreme prekrasno, hrana čudovita, toda draginja tudi ob morju ni skrita. Kaj hočemo, je že tako, tudi na morju ničesar ne »šenkajos«. Kot strela jim minilo počitniško življenje za dni deset, pa vrnilo so se spet v domači svet. Nič ni lepšega kakor dopustniški dan, pa če si z družino ali pa sam!

Vesna

## Aforizmi ali metla pred domačim pragom

Dobiček se vedno deli procentualno, izgube pa linearno.

Dober mojster malo dela, ponekod pa slab nič.

Nekateri odgovorni so sposobni pisati le predloge za disciplinsko komisijo.

Nemalo inovatorjev obvlada vsaj dva tuja jezika.

Če bi tudi v gospodarstvu delili nageljne za prizadevnost, bi

jih mnogi dobili le za popoldansko delo.

Delovna obleka ne dela človeka, ampak najnižji sloj proletariata.

Plešasta glava ali kosmata brada še ne garantirata pametne vsebine.

Alkoholik za volanom — zlatajama za državo.

Stane Naglič