



Leto XII.
18. 10. 1968
Št. 18

Celje - skladišče

D-Per

214/1968



1119680292,18

COBISS

OSREDNJA KNJ. CE. JE

21 X 68

GLAVNI DIREKTOR RADO BREMEC ORGANIZACIJI POSLOVANJA

GLASILO DELOVNE SKUPNOSTI EMO CELJE

Ugodni rezultati prodaje v septembru

Na tem mestu smo že v preteklih dveh mesecih ugotavljali ugodnejše rezultate prodaje naših izdelkov v juliju in avgustu, katerim se pridružujejo še ugodnejši rezultati doseženega obsega prodaje v septembru, ki je po podatkih fakturirane realizacije dosegla kar 2,24 milijarde S-din, upoštevaše pri tem tudi izvozne dobave v tem mesecu.

Tako je fakturirana realizacija v septembru ponovno za 5 odstotkov višja kot v avgustu. Sektor prodaje in zunanje trgovine je s tem presegel mesečni plan fakturirane prodaje za 2,7 odstotkov. Čeprav je celotno podjetje v proizvodnji doseglo — po prvih statističnih podatkih — samo 89 odstotkov planirane pro-

izvodnje po vrednosti (na kar vpliva predvsem nedoseganje plana v obeh priključenih, dislociranih obratih izven Celja), je rezultat tako visoke fakturirane realizacije predvsem posledica nadaljnega bistvenega padca zalog gotovih izdelkov, ki — kot znano že tretji mesec — padajo. Po prvih ocenah so zaloge goto-

vih izdelkov v septembru ponovno padle za blizu 200 milijonov S-din in to predvsem na račun določenih dosedanjih zalog proizvodnje obrata VII. in nadaljnega padca zalog obrata VI. Do padca zalog pa je prišlo prav tako pri izdelkih matičnega podjetja, kjer npr. koncem septembra 1966 nismo razpolagali več z nikakršnimi zalogami peči na olje EMO-5.

Septembrska fakturirana realizacija je za več kot pol milijarde S-din ali 30 odstotkov višja kot septembra 1967. To bistveno povečanje letošnje prodaje gre predvsem na račun izredno ugodne prodaje izdelkov obrata VII v tem mesecu. Zaloge tega obrata, nagrmadene v I. polletju, sedaj ob proizvodnji novih izdelkov pri nekaterih izredno hitro kopnijo. Po prvih ocenah so zaloge gotovih izdelkov v tem obratu padle za več kot 120 milijonov S-din. Prvič v letošnjem letu smo v tem mesecu z izdelki obrata VII. tudi nad razrezom plana realizacije v tem obratu, čeprav obseg proizvodnje še vedno zaostaja za planom letnega razreza.

Če še naprej analiziramo poslovne rezultate septembra 1968, pa moramo žal ugotoviti, da je bil količinski obseg proizvodnje v matičnem podjetju v tem mesecu manjši kot v septembru 1967. Prav tako tudi ne moremo biti zadovoljni z obsegom proizvodnje in fakturirane realizacije izvoza, saj je fakturirana realizacija izvoza v letošnjem septembru — kljub višjim cenam — za preko 10 odstotkov manjša kot lanski september. Če pa gledamo fizični obseg izvoza po stalnih cenah leta 1967, pa ugotavljamo celo padec za več kot 20 odstotkov.

Ob koncu teh prvih — morda v neki meri suhoparnih — podatkov, je treba dodati, da je do tako velike prodaje prišlo na eni strani zaradi pričakovanega sezonskega večjega povpraševanja po naših izdelkih, na drugi strani zaradi dodatne kupne moči in

(Nadaljevanje na 7. strani)

in znatno višjih skladih podjetja. Te naše potrebe in uresničenje teh morajo odločiti o tem, če je nova organizacija potrebna. Ni rečeno, da bo ta organizacija ostala trdna zelo dolgo dobo. To je namreč dinamična stvar, ki jo je potrebno vsklajevati in prilagajati razvoju in z razvojem porajajočim potrebam. Zavedati pa se moramo, da nova organizacija ne sme biti korak nazaj, brez ozira na to, koliko organizacij smo imeli v zadnjih letih, važno je samo to, kaj smo z njimi pridobili.

Osnovno vodilo nove organizacije, ki jo te dni sprejemamo vsaj okvirno, mora biti, da izkoristimo notranje rezerve. Te bi nam morale zagotoviti ekonomičnost in rentabilnost poslovanja, višje osebne dohodke in krajši delovni teden, vendar tako, da bomo kljub temu, da bomo manj delali, kar najbolj izkoristili vse naše možnosti za proizvodnjo.

Za novo organizacijo poslovanja smo se na osnovi rezultatov morali odločiti. Vsi vemo, da nam dosežena sredstva za sklade ne dajejo možnosti za pokrivanje niti preproste, niti razširjene reprodukcije, torej nabave novih prepotrebnih strojev, izgradnjo skladišč, delavnic itd. Vemo pa, da bo za 30 milijard starih dinarjev — kot to predvideva naš plan — to nujno potrebno.

Če govorimo o realizaciji 30 milijard starih dinarjev in v zvezi s tem o nujni reorganizaciji poslovanja, pa nikakor ni na mestu, da govorimo o 250 ljudeh v kolektivu, ki jih je preveč. Nikakor! Za takšen promet bomo morali zaposliti ne samo teh 250 ljudi, ampak celo novo delovno silo, zahtevati pa moramo od vseh čim večji učinek, saj bo tudi rezultat ugodnejši za vsakega posameznika.

Že danes moramo povedati, da ne sme nihče čez leto dni tolmačiti nove organizacije z utemeljitvijo, da ni uspela, zato ker nismo 250 ljudi postavili na cesto. Ni namen reorganizacije, da ljudem kruh vzamemo, ampak da damo boljšega — če gre — celo več ljudem. Zato bo treba tistim delavcem, ki bodo po novi organizaciji morda brez dosedanjega dela, poiskati nova delovna mesta s ciljem — povečati proizvodnjo. S tem pa bomo

(nadaljevanje na 2. strani)

Predsedniku Zveze komunistov Jugoslavije
Josipu Brozu-Titu

Dragi tovariš TITO!

Komunisti, mladina in drugi delovni ljudje celjske občine izražamo ogorčenje nad pritiskom Sovjetske zveze in drugih članov Varšavskega sporazuma na Zvezo komunistov Jugoslavije, zlasti pa na nesramne napade na Tvojo osebnost.

Ob tej priložnosti izražamo popolno vdanost in zaupanje Tebi in globoko privrženost naporom za socialistično graditev Jugoslavije ter politiki Zveze komunistov Jugoslavije.

Od Tebe tovariš Tito, CK ZKJ in jugoslovanske vlade pričakujemo, da boste še naprej vodili dosledno politiko miroljubne in aktivne koeksistence, znotraj Jugoslavije pa še hitreje izgrajevali naš samoupravni socialistični sistem.

Ob tem, ko Ti izražamo vso priznanje za več kot 30-letno uspešno vodenje jugoslovanskih komunistov, nedeljeno priznanje, ki si ga zaslužil kot voditelj jugoslovanskih narodov pri socialistični graditvi Jugoslavije in priznanje za velike napore in uspehe v mednarodnem delavskem in komunističnem gibanju, se pridružujemo predlogu zagrebških komunistov in Te tudi mi predlagamo kot edinega kandidata za predsednika Zveze komunistov Jugoslavije na devetem kongresu ZKJ. Kot vselej doslej računaj tudi v bodoče na našo polno zaupanje in podporo pri svojem delu.

Celje, 25. septembra 1968.

KOMUNISTI — ZBRANI NA
V. SEJI OBČINSKE
KONFERENCE ZK
CELJE

Rado Bremec o reorganizaciji poslovanja

aktivirali eno poglavitnih notranjih rezerv, ki nam bodo zagotovile 42-urni delovni teden. Razumljivo je, da bo potrebno za to, da bomo manj delali, pa ne manj zaslužili in ne manj naredili, upoštevati posebnosti tehnološkega procesa in izkoristiti strojni park tudi ob sobotah in nedeljah. Organizirati bomo morali vsklajeno delo v nekaterih proizvodnih obratih in oddelkih tudi ob sobotah in nedeljah, vendar tako, da bi bili ljudje vsaj dve soboti in nedelji v mesecu doma. Preseneča me, da naši ljudje ne zahtevajo krajšega delovnega tedna, saj bodo imeli več časa, ampak uresničje te naloge celo poudarjajo kot neizvedljivo.

Prav podobno je z vprašanjem naše rekreacije. Prav za rekreacijo bomo morali poskrbeti, govorimo o regresu in o bolj urejenem počitniškem domu na eni strani, na drugi strani pa zato nismo pripravljeni nič narediti. Niti vprašanja rekreacije niti vprašanja regresa pa ne moremo pustiti ob strani, saj bi si danes, na primer s prostovoljnimi delom ustvarili pogoje za letovanje vse naše družine, ne samo enkrat, ampak za več prihodnjih let.

Zavedati se moramo, da je v zvezi z novo organizacijo poslovanja v podjetju eno osnovnih vprašanj, vprašanje odgovornosti. Vsaka nova organizacija namreč lahko uspe samo v primeru, ko vsak opravi svojo nalogo. Popolnoma nemogoče je pričakovati, da bi organizacija lahko speljal en sam človek ali pa skupina ljudi, če ostali ne bi pomagali. Zato tudi moramo o vprašanju odgovornosti v tej zvezi več govoriti. Vprašanje odgovornosti omenja tudi naša zakonodaja, vendar le načelno. Dejstvo je, da je to vprašanje premalo določeno, da se odgovornost prepleta, zaradi slabe organizacije pa so funkcije tako razdeljene, da je odgovornost težko slediti. Tako skozi sam postopek odgovornost zvedeni. Radi skrivamo ali prevelimo odgovornost na kakšen organ, dejstvo pa je, da v takem primeru lahko tako organ nosi odgovornost (Nadaljevanje na 3. strani)

Osnovna načela odreja

Pri ugotavljanju problemov organizacije poslovanja v podjetju je potrebno predvsem ugotoviti način, kako pristopiti k reševanju problemov. Že sam pristop k ugotavljanju in odpravi problemov je izredno pomemben za podjetje. Od tega so odvisne naše koncepcije, izbira metod in sredstev, katere bomo uporabljali pri reševanju organizacijskih vprašanj. Organizacijske probleme moramo reševati v skladu s tehničnimi in ekonomskimi zakonitostmi poslovanja v podjetju. Po osnovnem principu organizacije moramo pričeti najprej z analitičnimi raziskavami obstoječega stanja organizacije poslovanja na osnovi mikroelementov po organizacijskih enotah, funkcijah in podjetja kot celote. To pomeni, da je analitična metoda poslovanja osnovana na neposrednem snemanju karakterističnih dogodkov in logičnih odnosov, ki obstojajo. Pravilnost organizacije se ocenjuje s tem, da ugotavljamo, kakšne so možnosti normalnega funkcioniranja, procesa dela in ali se normalno uporablja delo človeka in sredstev za delo.

Analiza nam omogoča izločiti mikroelemente organizacije, a sinteza teh elementov omogoča najti potrebne postopke, ki zagotavljajo normalno funkcioniranje poslovanja tako, da se upoštevajo osnovni principi in zakonitosti funkcionalne delitve dela.

Ker je organizacija neobhodni potencial, ki lahko nasprotuje negativnim notranjim in zunanjim vplivom, so potemtakem tudi mikroelementi neobhodni potencial za normalni tok posameznih elementov poslovanja. Zaradi tega je organizacija podjetja na toliko višjem nivoju, kolikor se dejanski potenciali posameznih mikroelementov približujejo potrebnemu potencialu. Zaradi tega se po tej metodologiji postavljajo mikroelementi, njihov obseg pa je odvisen od proizvodnega procesa, velikosti podjetja in poslovnih ciljev. Razčlenjevanje vsebine dela po funkcijah na osnovi mikroelementov omogoča ugotavljanje funkcionalnih zvez med posameznimi deli. To pomeni, da se ugotavlja funkcionalna delitev dela in optimalne metode povezovanja del. Metoda prikazuje podeljevanje mikroelementov kakor tudi njihovo frekvenco v obliki ponderov. Obseg ponderove oblike prikazuje funkcionalno povezanost in je neobhodno potreben pogoj za koordinacijo celotnega poslovanja. Ugotovljeni ponderi konkretizirajo organizacijo enote in funkcije. Za ocenjevanje nivoja organizacije uporabljamo specifične formule, ki določajo koeficient odstopa-

nja med obstoječim stanjem in nivojem organizacije poslovanja. Optimalne ocene so postavljene na osnovi dejstev, da morajo biti v vsakem podjetju prisotni vsi mikroelementi in funkcije s tem, da se njihova vsebina konkretizira glede na velikost podjetja in proizvodni proces.

Po prikazanem analitičnem postopku se prikažejo nepravilnosti in slabosti v organizaciji obstoječega poslovanja na nivoju organizacijskih enot, funkcij in podjetja kot celote. Poleg funkcionalnih slabosti mikroelementov se zbirajo tudi fizični in vrednostni podatki, kakor tudi rezultati tehničnega ter ekonomskega pomena, velikost le-teh pa pogaja obstoječe poslovanje.

Tako dobljeni podatki in rezultati omogočajo, da se postavi sinteza po elementih poslovanja in da se kvalificirajo organizacijske slabosti danega stanja, oziroma da se lahko postavijo diagnoze, ki omogočajo novi nivo organizacije poslovanja.

Po teh splošnih uvodnih ugotovitvah in po začetni metodologiji je delovni tim podjetja opravil analizo mikroelementov po posameznih funkcijah in ob tej priliki zajel:

- sedanjo vsebino poslovanja in frekvenco po funkcijah;
- problematiko, ki nastopa v sedanjem stanju poslovanja;
- mišljenje posameznega člana kolektiva v obliki predloga, ki bi izboljšal sedanjo problematiko.

Na podlagi te analize je izvršena sinteza analize sedanjega stanja mikroelementov. Sinteza temelji na analizi problemov neposrednih mikroelementov, pri čemer se upoštevajo problemi iz frekvence oziroma iz analize posrednih mikroelementov. Ob priliki izvajanja sinteze, na podlagi določene tehnologije je izvršena sistemizacija vseh problemov in sicer po izvorihih teh problemov. Izvori so naslednji:

- funkcionalna delitev dela;
- metode in tehnika dela;
- tehnologija toka in obdelave informacije.

Konkretna razdelitev skupnega poslovanja na funkcije v podjetju je naslednja:

- planska funkcija
- funkcija raziskav in razvoja,
- funkcija priprave proizvodnje,
- funkcija prodaje,
- funkcija proizvodnje,
- funkcija nabave,
- funkcija kadrov,
- funkcija finance,
- funkcija računovodstva,
- funkcija varnosti pri delu,
- administrativna regulativna funkcija,
- funkcija upravljanja in izvrševanja (vodenja).

Posebno pozornost moramo posvetiti organizaciji planske funkcije, ker predstavlja osnovni nervni sistem v organizaciji poslovanja, ki lahko s programom predvidi skupne in delne poslovne cilje ter pravočasno reagira na nenormalne pojave v poslovanju.

Poleg načela decentralizacije pravic, dolžnosti in odgovornosti in odgovornosti po posameznih funkcijah, pa morajo obstojati še **integralni interesi** v okviru enotne poslovne politike podjetja in interesi enotne metodologije toka in obdelave planskih nalog. Potemtakem se mora v podjetju urediti **konkretizacija** planske funkcije, ki pripravlja in usklajuje programsko-planske rezultate in parametre ter organizira in nadzoruje permanentno regulacijo med predvidenimi in ustvarjenimi rezultati.

Čimbolj kritično moramo upoštevati osnovna načela analizirati probleme stanja organizacije poslovanja planske funkcije. Večina problemov v obstoječem poslovanju namreč izvira iz neurejenih odnosov in funkcionalne delitve dela v okviru planske funkcije, posebno še iz konfuzne tehnologije toka in obdelave programsko-planskih informacij.

Važnost funkcije ekonomske tehničnih raziskav se vidi iz konkretnih mikroelementov in tudi iz razvojno raziskovalnih aktivnosti, ki se morajo obvezno aktivizirati, oz. morajo obstojati v vsaki gospodarski organizaciji.

Ti razvojni posli zajemajo:

- študij bazičnih idej razvoja in napredka;

- študij razvoja proizvodov,
- študijske raziskave najbolj ugodnih rešitev razvoja in napredka proizvodnih procesov;
- ekonomske raziskave upoštevajoč tehnični razvoj in napredek.

Te osnovne skupine aktivnosti zahtevajo tudi druge študijske raziskave, ki so glede na sorodnost in enote tehnike obdelave neposredno vezane na kompleksnost poslovanja funkcije. Potemtakem se v prikazane razvojne posle vključujejo še naslednje aktivnosti:

- raziskave tržišča kot ustvarjalci pogojev baznih idej, upoštevajoč plasman in repromaterial;

- raziskave nakupa strojev in strojnih naprav ter projektiranja razširjene reprodukcije in

- raziskave in projektiranje standardizacije.

Funkcija ekonomske tehničnih raziskav predstavlja vse naloge, med katerimi obstoja medsebojna odvisnost in od katerih je odvisna rešitev kvalitete perspektive podjetja.

ravni naše organizacije

Funkcija priprave proizvodnje zajema aktivnost, oziroma mikroelemente, ki predstavljajo poslovne dogodke pripravljalnega ciklusa procesa proizvodnje. Še pred začetkom proizvodnje se vršijo najrazličnejše analize in ugotavljajo možnosti za nemoteno delovanje brez zastojev, ekscesov in improvizacije. To so naloge pripravljalnega ciklusa. Le-te naloge omogočajo maksimalno koncentracijo proizvodne organizacijske enote na samo proizvodnjo, tj. na količino in kvaliteto izdelkov na čas izdelave.

Obenem moramo omeniti, da nekateri mislijo, da je proizvodnost dela posledica večje intenzifikacije dela neposrednega proizvajalca v proizvodnji. Vsekakor obstaja možnost, da s povečanjem fizične sile omogočimo večji učinek, vendar pa le do določene meje ekonomičnosti, ker intenzifikacija proizvodnje ni vezana le na učinek dela delovne sile v proizvodnji, temveč ji je pogoj dobro izvedena organizacija pripravljalnega ciklusa procesa proizvodnje. To pomeni, da je proizvodnost dela odvisna od nivoja organizacije funkcije priprave proizvodnje, konkretno od organizacije proizvodnega procesa, in tudi od drugih tehnično ekonomskih prijemov.

Ta ugotovitev nam dokazuje pomembnost in kvaliteto funkcije priprave proizvodnje ter potrebo, da obstaja v organizaciji poslovanja podjetja. Organizacija funkcije priprave proizvodnje je odvisna:

- od zakonitosti enotne obdelave pripravljanih nalog;
- od optimalne rešitve funkcionalne delitve dela;
- od timskega sistema dela, ki izključuje dualizem strokovne delovne sile, in
- od proizvodnih sredstev glede na režime dela, asortiman proizvodov in delovne sile.

Prodaja je najvažnejša funkcija v procesu reprodukcije, ker omogoča, da se proizvodi uveljavijo na tržišču, oz. spreminja blagovna v denarna sredstva. Prodaja je zelo dinamična in zahteva ažurne organizacijske spremembe, da bi uspešno opravljala svoje naloge. Mikroelementi prodaje predstavljajo sorodne aktivnosti, ki morajo biti vedno prisotne v vsaki organizaciji. Njihova razporeditev po sorodnosti, racionalnem povezovanju in po vsebinski važnosti zahteva konkretizacijo prodaje na ravni podjetja. Zato so neposredno vezane s tangencialnimi nalogami ostalih funkcij.

Poslovni proces prodaje je neposredna, oziroma precej preciz-

na nadgradnja proizvodnega procesa in je obenem vez med proizvodnjo in tržiščem. Zato nastopajo pri razvrstitvi prodajnih aktivnosti problemi organizacijskega značaja. Proizvodnja namreč uveljavlja dva načina plasmana na podlagi:

- kontinuirane in veliko-serijske proizvodnje in
- diskontinuirane malo-serijske oziroma individualne proizvodnje, ki na področju komercializacije na tržišču zahteva nasprotno organizacijske prijeme. Individualna proizvodnja zahteva zaradi neposrednih tehničnih rešitev na tržišču organizacijo s pomočjo koncentracije projektantsko-tehničnih in prodajnih aktivnosti, serijska proizvodnja pa je pogoj za komercialno plansko distribucijo s pomočjo kontinuiranega serijskega plasmana. To so osnovni faktorji, ki vplivajo na organizacijske prijeme, vendar pa se dopolnjujejo s konstatacijo tako, da so proizvodi individualne proizvodnje investicijskega karakterja, proizvodi emajlirnice pa karakterja široke potrošnje.

Vse te ugotovitve neposredno vplivajo na končno rešitev organizacije planske funkcije. Poleg tega pa moramo rešiti tudi problem raziskave in analize tržišča. Raziskave tržišča so fundamentalnega karakterja, analiza tržišča pa operativnega karakterja. Ta organizacijski problem je slabost mnogih podjetij, tako tudi tega, saj se ta problematika pojavlja med vsem procesom poslovanja.

V osnovi zajema funkcija proizvodnje naloge neposredne organizacije proizvodnje, oziroma fino terminiranje in lansiranje proizvodnje do organizacije delovnih mest. Ostale pripravljalne naloge, ki so po času in izvrševanju oddvojene od neposredne proizvodnje rešujemo v pripravljanih službah, kar omogoča proizvodni funkciji maksimalno koncentracijo neposredne organizacije dela v proizvodnji. To osnovno organizacijsko načelo, ki v kovinsko-pridelovalni industriji predstavlja tudi določeno zakonitost, je poleg drugih elementov vsekakor za določeno formacijo, oziroma organizacijsko zgradbo funkcije proizvodnje in tudi funkcije tehnične priprave. Ta koncepcija zahteva določeno koncentracijo sorodnih aktivnosti, ki predvidevajo samostojno organizacijsko enoto neposrednega proizvodnega procesa z enotno koordinacijo in samostojno organizacijo tehnične priprave, ki ima tudi enotno koordinacijo vseh pripravljanih služb. Koordinacijo tako začrtanih celotnih sorodnih aktivnosti vršimo s pomočjo:

— tehnologije toka in obdelave tehničnih informacij s permanentno regulacijo in

— tehnologijo toka in obdelave programskih informacij s permanentno regulacijo; tako, da obstaja pri reševanju nalog timski sistem obdelave v horizontalni koordinaciji.

Mikroelementi nabave predstavljajo obvezne aktivnosti, ki jih ustanovljamo, ali pa so že v podjetju, oziroma v funkciji. Njihova razvrnitev po sorodnosti in racionalnem sodelovanju na področju pripravljalnega ciklusa procesa proizvodnje zahteva čim krajše rešitve tehničnih in nabavnih nalog. Ta funkcija je namreč zelo važna nadgradnja organizacije proizvodnje, ker je pogoj za kontinuiteto, kvaliteto in višini stroškov v proizvodnji. Organizacijski prijem te funkcije so odvisni od naslednjih osnovnih načel:

— oskrbovanje proizvodnje je v celoti odvisno od tehnične priprave proizvodnje, ki določa kvaliteto in kvantiteto oskrbovanje proizvodnje;

— oskrbovanje proizvodnje je neposredno vezano na programiranje proizvodnje, ker nastopa programska služba kot naročilec reprogramiranja in odloča tudi o roku uporabe materiala;

— po frekvenci mikroelementov oskrbovanja proizvodnje se pojavlja 66 % aktivnosti za interno sodelavo in 34 % aktivnosti za komercializacijo oziroma eksterno sodelavo.

Tako lahko trdimo, da je formiranje funkcije nabave v tehnični pripravi proizvodnje upravičeno, ker je njeno delovanje sestavni del ciklusa priprave proizvodnje.

Vse ostale funkcije (funkcija kadrov, funkcija financ, funkcija računovodstva, funkcija varnosti pri delu in administrativno regulativna funkcija) so enotno obdelane, ker predstavljajo nadgradnjo pripravljalnega in izvršilnega ciklusa procesa proizvodnje. Imajo tudi enake probleme v osnovni organizaciji. Te funkcije predstavljajo v organizacijski strukturi podjetja skupne službe, ki opravljajo usluge ostalim funkcijam in tudi dela za integralne interese delovne skupnosti. Na tem področju se pojavljajo mikroelementi, ki definirajo naloge v financah, računovodstvu, kadrovanju, zaščiti pri delu in splošni administraciji.

Če upoštevamo, da so osnovni znaki pomanjkljivosti, ki izvirajo iz analize mikroelementov, za našete funkcije enotni, pridemo do naslednjega enotnega zaključka:

(Nadaljevanje na 4. strani)

Rado Bremec o reorganizaciji poslovanja

(Nadaljevanje z 2. strani)

le formalno, ne pa dejansko. Pri vsem tem pa so povzročene škode pa povsem materialne. Naj omenim le primer uvajanja proizvodnje peči na olje. Že predlani in lani smo imeli s ponovnim utekom sredi poletja pri proizvodnji EMO-5 težave, pa se do letos še vedno nismo dovolj naučili. V septembru ni plan proizvodnje peči za noben izdelek izpolnjen. Prav sedaj, ko je sezona za prodajo peči na vrhuncu, mi namreč ne moremo dobaviti toliko, kot bi lahko prodali.

Za vse naloge, ki jih pri naša nova organizacija ali pa jih narekujejo redne naloge, pa bi morali biti zainteresirani vsi člani kolektiva, namreč vsi tisti, ki tukaj zaslužijo in imajo več ali manj razvit čut pripadnosti temu kolektivu. Dejstvo je, da bomo morali probleme skupaj in vsi reševati, da pa bomo morali začeti razpravljati o zadevah, kjer bomo dobili rezultate, izogibati pa se brezplodnim diskusijam, če s tem ne moremo doseči koristnega končnega cilja. Zaradi takih diskusij namreč naša enotnost slabi in krni.

Zavedati se moramo, da pomeni za vsako podjetje stagnacija v ekonomskem smislu propad. Kajti druga podjetja napredujejo in preraščajo tistega, ki stoji. O tem moramo razmisliti in v takem smislu postaviti tudi naše cilje ter jih uresničiti. Ti cilji pa so nove kapacitete, večji obseg proizvodnje, višji dohodki in več sredstev za sklade, saj je vse kar imamo danes za takšno podjetje premalo. Le s takšnim programom, ki pa ga moramo uresničiti, bomo zagotovili naš nadaljnji obstoj, višje osebne dohodke in tudi boljši družbeni standard. Rezultati vsega tega pa morajo biti, da obdržimo na trgu položaj kot ga je naše podjetje imelo, in ga danes še ima na notranjem in zunanjem trgu.

PO ŽIVAHNI RAZPRAVI
SO ČLANI DELAVSKEGA
SVETA SPREJELI PRED-
LOŽENO SHEMO OKVIR-
NE ORGANIZACIJE PO-
SLOVANJA. O TEM GO-
VORI SESTAVEK NA 2. 3.
IN 4. STRANI.

Naša udeležba na velesejmih na Dunaju in v Kölnu

Naše podjetje se je tudi letos s samostojno razstavo izdelkov udeležilo obeh največjih vsakoletnih sejmskih prireditev jeseni v zahodni Evropi. Razstavljali smo naše izdelke pod našim imenom na velesejmu na Dunaju v času od 8. do 15. septembra 1968 in na velesejmu gospodinjskih predmetov in železnine v Kölnu v času od 13. do 15. septembra.

Na velesejmu na Dunaju smo prikazali zaokrožen asortiment emajlirane posode, oljnih peči ter nekatere izdelke obrata VII. s ciljem, da ponovno proučimo realne možnosti prodaje oljnih peči, kuhalnikov, centrifug ter emajliranih dimnih cevi in kolon. Največ zanimanja med obiskovalci dunajskega sejma je bilo s strani gospodinj za turške kavovarje v različnih barvnih izvedbah, kar kaže na vpliv našega turizma odnosno naših navad, ki jih spoznavajo avstrijski turisti v naši državi.

V komercialnem pogledu bi bilo mogoče na sejmu prodati večje količine emajlirane posode, vendar naši dolgi dobavni roki odbijajo kupce, tako da ti vedno bolj iščejo možnosti nabave posode izven našega podjetja, v najnovejšem času tudi pri nekaterih drugih jugoslovanskih proizvajalcih ter pri Poljaki in Čehih. Pri izdelkih obrata VII, zlasti pri štedilnikih, kuhalnikih pa nastopajo problemi v tem, ker ti naši izdelki niso testirani po avstrijskih normah.

V okviru tega sejma je zlasti Austriaemail razstavljala svojo emajlirano posodo modernih oblik in v čudovitih barvnih izvedbah. Tudi njihovi dekorji in kombinacija posameznih vrst posode z lesenimi držaji in ročaji so vzbujali med obiskovalci mnogo priznanja. Res bi kazalo razmisliti tudi v našem podjetju, ali ne bi morda poskusili nekatere naše izdelke iz grupe posode v bodoče opremljati z lesenimi ročaji in držaji (ki so zlasti cenjeni na zunanjih tržiščih), ne nazadnje radi tega, da dosežemo ugodnejše cene za podjetje.

Tudi na sejmu v Kölnu je bilo največ zanimanja po vseh vrstah lončkov in turških kavovarjev v različnih modnih barvah, manj pa po standardni posodi. Razstavljene oljne peči in izdelki obrata TOBI so žal prispeli na ta sejem okrušeni, zaradi česar je trpel ugled našega lastnega razstavnega prostora, ki bi sicer bil tudi arhitekturno lahko bolje pripravljen.

Tudi v komercialnem pogledu smo dobivali s strani kupcev in interesentov enake pripombe kot na sejmu na Dunaju, namreč glede predolgih do-

bavnih rokov, zamude v dobavah blaga, itd. Razstavljena EMO-5 peč na olje je sicer po okusu nemških interesentov, zunanjem izgledu zadovoljila vendar večina kupcev zahteva testiranje po nemških VDE predpisih. Razen tega pa je prodaja oljnih peči nujno vezana na servisiranje, ki bi ga v primeru večje prodaje brezpogojno morali organizirati v tej državi. Problematična je prav tako naša izvozna cena, ki temelji

na sorazmerno visoki lastni ceni te peči z ozirom na nemške pojme. V tem pogledu je treba reči, da so prodajne cene oljnim pečem v Nemčiji zadnje čase izredno nizke, vse pa kot posledica prevelikih proizvodnih kapacitet, ki pritiskajo na omejeno potrošnjo.

Razgovori na tem sejmu so pokazali, da bi bilo mogoče plasirati tudi emajlirane dimne cevi in kolena, vendar so bile tudi tu pripombe na pertlanje robov dimnih cevi, ki v ZR Nemčiji ni občaj, ker ne omogoča skrbnega in brezhibnega emajliranja. Nemški trg namreč zahteva šivno varjene dimne cevi, pri katerih ne nastopajo emajlirski defekti.

Poudarek smo dali tudi elektro special posodi, ki je v barvnih izvedbah zadovoljila, ne pa

v pogledu brušenega poliranega dna. Ta izvedba dna je v ZR Nemčiji v glavnem že preživela ter kupci iščejo elektro posodo z emajliranim dnom. Poleg tega pa nastopa pri tej vrsti posode tudi problem cene, ki spet izhaja iz previsokih proizvodnih stroškov v našem podjetju. Na tem trgu so namreč ustaljene znatno nižje cene, ki zadirajo v našo lastno ceno.

Problem za sebe je tudi lokacija našega razstavnega prostora na tem sejmu, ker smo v zadnjih mesecih — z rušenjem dosedanje razstaviščne dvorane — izgubili lokacijsko znatno ugodnejši prostor. Zato bo osnovna naloga izvoznega oddelka, da do spomladanskega sejma najde boljši prostor in ga tudi primerneje in smotrneje uredi.

OSNOVNA NAČELA ODREJANJA RAVNI ORGANIZACIJE

(Nadaljevanje s 3. strani)

— osnovna napaka je v nejasni funkcionalni delitvi dela in v neprecizno definiranih dolžnostih kompetenc in odgovornosti, kar povzroča prepletanje aktivnosti in odgovornosti z neracionalno komunikacijo;

— naslednje napake, ki jih še najdemo v poslovanju, izvirajo iz nesistematičnih in pomanjkljivih poslovnih postopkov, kar povzroča nedisciplino in subjektivizem pri reševanju nalog.

Te pomanjkljivosti pa so vzrok, da se je pojavljala tudi osnovna napaka zaradi nejasne in nepopolno določene planske funkcije, ki jo najdemo v celotni organizaciji poslovanja podjetja. Ta osnovna napaka povzroča:

— da rešujemo probleme stihsko, kot to zahtevajo dogodki;

— da rešujemo probleme brez vrstnega reda in ne upoštevamo pomembnosti in uspešnosti poslovanja;

— rešitve za posamezne probleme realiziramo ad hoc ali empirično, brez dovoljne strokovne raziskave in analize;

— da rešujemo mnogo problemov hkrati, kar povzroča da vse rešujejo simptomi, ne pa povzročitelji problemov;

— nezadostno kontrolo izvajanja osvojenih ciljev, akcij, nalog itd.

Naštete pomanjkljivosti povzročajo »kratke spoje« med posameznimi funkcijami pri izvrševanju nalog.

Naslednji problem, ki se pojavlja v sedanji organizaciji, velja za načelo »pravi človek na pravo mesto«. Zaradi tega opazimo pomanjkljivo strokovni nivo, ki zahteva nad normativno zaposlitev delovne sile, posebno v administraciji in povzroča neefikasno strokovno funkcionalnost. Nejasno definirane naloge so povzročile negativne odnose med ljudmi. Vsak delovni človek namreč občuti, da je delovno mesto njegovo, če mu z organizacijo dela omogočimo z najmanjšim naporom komuniciranje in opravljanje nalog.

Objektivni pogoji zahtevajo potrebo oblikovanja take organizacije, ki omogoča linijsko dajanje in sprejemanje odgovornosti, a v teku reševanja problemov omogoča teamski sistem dela. Teamski sistem dela zahteva delitev odgovornosti tako, da vsaka funkcija teama sodeluje z drugo funkcijo in team skupno rešuje probleme in naloge v okviru skupnih ciljev. Teamsko delo se mora odvijati tako, da pravilno delovanje ene funkcije v določenem okviru omogoča operativno uspešnost druge funkcije. Zaradi tega mora vsaka funkcija oziroma organizacijska enota imeti naloge konkretizirane, prav tako tudi odgovornosti in kompetentnosti na svojem funkcionalnem področju. Tako omogočamo pogoje za uspešno in harmonično opravljanje nalog, službe in obrati pa so linijsko odgovorni za svoje predloge in naloge, katere morajo opraviti. S tem se strokovni spori in razčiščevanje spornih vprašanj rešujejo na mestu, kjer se je problem pojavil, v okviru odgovornosti.

F. P.

TOBI V ZAČETKU OKTOBRA

V začetku oktobra živi TOBI v znamenju umiranja uvažanja nove proizvodnje. Delno ta že teče in drži korak s planom (EMO-8). Tu in tam še zaškriplje, vendar skoraj ne več zaradi dobav iz matičnega podjetja, marveč zaradi neresnega dela nekaterih kooperantov. Pri EMO-8 smo že prekoračili številko 2000 in smo že vrgli na trg del peči z električnim vžigom in termostatom. Tudi rezervoar je dokončno rešen v vlečni obliki, za kar gre vse priznanje našim tehnologom.

Od ostalih novih izdelkov velja povedati, da je tudi trak EMO-6 že stekel, čeprav zaenkrat še ne v za-

želenem tempu. Tudi za EMO-5 kamin je vse pripravljen. Lahko torej rečemo, da imamo prvič polne možnosti za realizacijo mesečnega plana v celoti, če le ne bo prišlo vmes kaj nepredvidenega.

Tudi izgled obrata se že, čeprav zaenkrat predvsem pri montažnih linijah, spreminja. Več čistoče, več reda itd. kaže in ima za posledico, da sedaj člani kolektiva iz TOBI z večjim veseljem hodijo na delo, saj vidijo, da je sedaj proizvodnja res taka, kakršno si želijo. Lahko bi trdili, da gre že od septembra naprej praktično vsak izdelek še tople k potrošniku.

E. V.

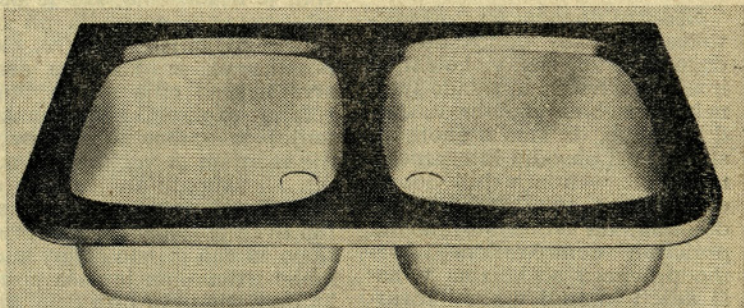
NOVOSTI LETOŠNJEGA ZAGREBSKEGA VELESEJMA

Že v prejšnji številki Emajlirca smo poročali, da smo tudi letos sodelovali na mednarodnem jesenskem velesejmu. Poleg standardnega asortimana smo, kot smo že napovedali, razstavljali tudi nekatere zelo uspešno rešene nove izdelke: kotel za centralno gretje individualnih hiš, namenjen za kurjenje z tekočimi gor. EMO-24 T, sobno trajno gorečo peč na premog, EMO-5 kamin, sobno peč na olje EMO-8 v osnovni izvedbi in »s termostatom«, sobno peč EMO-8 z reliefnim odlitkom na srednjem delu sprednje stene, dodatni kuhinjski štedilnik na olje EMO-6 in emajlirane eno in dvodelne pralnike ovalne oblike. Poleg teh novih izdelkov in standardnega asortimana, pa smo na sejmu razstavili tudi naš art. št. 8122/22 cm, to je alu pekač v izboljšani izvedbi pokrova, gumba in ročaja. Kot je iz prednjega razvidno, rezultati osvajanja naših novih izdelkov niso skromni. Uspeh je toliko večji,

slabe izkušnje z našimi obljudami, da bomo razstavljene nove proizvode nudili tudi kmalu v prodaji. Naj v ilustracijo navedem samo nekatere drastične primere, ki opravičujejo takšno bojazen potrošnikov naših proizvodov. Razvoj in osvajanje proizvodnje JUS-radiatorjev, razvoj in osvajanje proizvodnje nerjavečih pralnikov, elektro posode SPECIAL, pomivalne omare in še nekaterih drugih proizvodov, je trajal več kot tri leta in še vedno traja. Očitki seveda ne letijo na račun posameznih vodij in referentov, ki zaslužijo vse priznanje, da le dosežemo določene pozitivne rezultate na področju razvoja in osvajanja novih izdelkov in izboljšav na obstoječih. Če smo v zaostanku s kvalitativnim razvojem proizvodnje, če rezultati vseeno niso takšni kot bi želeli, da bi bili ali če niso takšni kot bi mogoče lahko tudi bili, potem je škoda za nazaj »loviti čarovnice«, kajti za to je več kot premalo časa. Brez dvo-

nadaljevati delo na razvoju in osvajanju novih izdelkov in izboljšav, ki jih toliko imamo v našem planu. Nujno se je tudi organizirano dogovoriti za plan razvoja in osvajanja novih izdelkov in izboljšav obstoječih, za naslednje leto, za prioriteto, rok, sredstva in kadre, ki naj bi realizirali

gramu, pa ugotovljam, da ni kaj bistveno novega, kar naše podjetje nebi imelo v svojem dosedanjem in perspektivnem planu. Vendar, kar moramo resno upoštevati je to, da nekatere domače firme že razstavljajo nekatere izdelke, ki jih naše podjetje šele namerava razviti in osvojiti v redni pro-

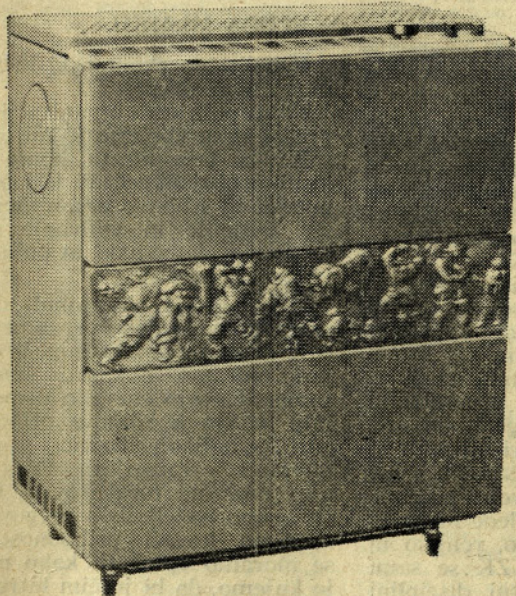


Ovalni pralnik — zanimiva novost

ta plan. Dogovoriti se moramo, katere nove izdelke bomo razvili in osvojili za sejme v naslednjem letu. Kljub temu, da smo želeli dati poudarek novim izdelkom in štedilnikom iz sedanjega proizvodnjega programa pa menim, da bi na sejmu morali razstavljati več posode, kot smo je. To bi morali storiti iz več razlogov, predvsem zaradi nove situacije pri nekaterih domačih proizvajalcih posode, ki nameravajo povečati, nekateri pa eventualno opustiti to proizvodnjo, zaradi tega, ker intenzivno povečujemo kapacitete za proizvodnjo posode in zaradi nekaterih vprašanj v zvezi z plasmanom. Na razstavah oz. sejmih bi naj bila zastopana poleg trenutne komercialne tudi dolgoročno poslovna politika. Iz obiska razstavnih prostorov ostalih domačih in tujih firm, ki proizvajajo izdelke, ki so po karakterju sorodni našem proizvodnem pro-

izvodni program. Časa ni za premišljevanje. Program imamo. Čimpreje pa ga je potrebno realizirati, hitro in učinkovito. Moramo se zavedati, da je nova proizvodnja poleg znižanja stroškov poslovanja najzanesljivejši vir dohodka. Če je temu tako, potem se moramo vsi na svojem področju in delovnem mestu z vso silo lotiti izvrševanja nalog, s čimer bomo edino zagotovili dvig osebnega in kolektivnega standarda ter sredstva za obnovitev in razširitev podjetja. Toda težko je biti optimist, ko gledamo podatke o velikem zaostajanju v izvrševanju planskih nalog že iz obstoječega proizvodnega plana, če upoštevamo, da se dogaja, da mesečne operative plane izvršujemo včasih komaj 14 % po asortimanu. Toda tudi za pesimizem in obotavljanje ne sme biti časa niti prostora.

Čedo Deletić



EMO-8 z reliefnim odlitkom je požela obilo odobravanja, čeprav so pred dnevi v Privrednem pregledu ocenili to izvedbo kot neokusno in prizorom iz Martina Krpana (simbol moči!) nadeli ime »drvoseče«. Toda ali smemo pričakovati poznavanje te znane slovenske povesti med novinarji v Srbiji?

ker ne gre v konkretnem primeru za tako preproste proizvode. In tisto, kar ravno predstavlja največji uspeh rezultatov razvoja novih izdelkov in izboljšav v letošnjem letu je prav to, da so vsi ti novi izdelki vzbudili zelo veliko zanimanje naših kupcev in samih obiskovalcev razstavnega prostora naših proizvodov. Prva in najvažnejša naloga nas vseh pa je, da ne izneverimo tega zanimanja in pričakovanja potrošnikov, da bodo to tudi kmalu dobili na razpolago za nakup. Ugovori potrošnikov, ki jih je bilo slišati na našem razstavnem prostoru, so več kot utemeljeni. Imamo namreč zelo

ma, da je več vzrokov za takšno stanje; od objektivnih težav do subjektivnih slabosti. Med subjektivnimi slabostmi so organizacije, kadrovanja in v najvažnejše slabosti dosedanje denja.

Najvažnejše, kot že rečeno kar moramo sedaj storiti je: čimpreje in v čim večjih količinah spraviti nove izdelke v proizvodnjo in na trg. Preprosto povedano, s tem bomo dobili dvoje: iztržili bomo več dohodka, ki ga tako nujno rabimo in osvojili bomo ter popravili zaupanje tržišča v naše podjetje. Pri tem pa, kar je prav tako zelo važno, brez preda in z večjim intenzitetom



Obisk 150 pripadnikov JLA, ki služijo v Celju, v naši tovarni pred dnevi je res lepo uspel — Čedo Deletić pa je gostom povedal vse kar so želeli vedeti o nas

PROBLEMATIKA OBRAVNAVANA NA ZBORIH MLADINE

Mladi o trenutni ekonomsko politični

Ivan Čendak:

POLITIČNA
PROBLEMATIKA

Nedavni dogodki na Češkoslovaškem in naš odnos do teh dogodkov za nas v kolektivu imajo predvsem za mlade ljudi neko posebno značilnost, ker dokazujejo, da smo z enotnimi stališči pri obsodbi intervencije na ČSSR, vendarle bili docela enotni in s temi stališči tudi dokazali, da trdno stojimo na pozicijah demokratskega samoupravnega socializma v naši deželi in tudi v sami tovarni. Toda kljub tem ugotovitvam moramo vendarle potegniti črto med tistimi silnicami, ki aktivno delujejo na izvajanju tega socialističnega načela in tistimi, ki samo to demokracijo in samoupravljanje zagovarjajo, ne da bi pri tem prispevali ali da bi jim bilo omogočeno prispevati svoj delež k razvoju te socialistične demokracije v obliki samoupravljanja. Ne smemo trditi, da to nekdo morda dela zavestno. To nikakor ne, pa vendar smo kot odgovorni politični in samoupravni organi dolžni, da predočimo mladim ljudem kakšne posledice zaradi tega neke politične pasivnosti lahko nastopijo in v čem se potem tudi odražajo. Njihov negativni odraz je vsestranski. Namreč, to je za vsakogar jasno, da se odrazi ta pasivnost na zaostajanju pri dvigu standarda delovnem človeku, na zaostajanju pri razvoju podjetja, na zaostajanju pri spoznavanju stvari, na sodelovanju pri izoblikovanju človeških odnosov v proizvodnji, na zaostajanju pri razvoju novih delovnih mest za naše bodoče mlajše rodove in trenutno nezaposlenih, ki čakajo na delo in na vsakdanji kruh v tovarni itd.

O tem ne bi hoteli več govoriti, ker boste rekli, da o tem že vrabci čivkajo, ker se to objavlja v dnevnimi informativnimi sredstvi. Pri tem pa nismo imeli namena, da razlagamo te dnevne pojave, marveč da razločimo naš odnos do političnega dela in odgovornost, ki jo nosimo pred kolektivom, družbo in morda pred našimi bodočimi otroki, če svoje relativno mirovanje ne spremenimo v tako politično aktivnost, katera nam bo mobilizirala vse umske in fizične sposobnosti za doseg ciljev, ki si jih v življenju zastavljamo.

EKONOMSKA
PROBLEMATIKA

Govoriti o politični, ne da bi govorili o ekonomski problematiki, je nesmiselno, ker je politika tista, ki postavlja ali načrtuje življenjske smotre, ekonomika pa je doseženo sredstvo nekega cilja ali pa bolj rečeno ekonomika (gospodarjenje) je operacija za doseganje manjših in večjih posameznih ali skupnih življenjskih ciljev. Torej ne smemo ločevati teh dveh pojmov, ker gre praktično za eno in isto stvar, le da lahko trdimo, da je naša politika podjetja prva faza dela, preden določimo politično izvajanje naših načrtov, kako bomo gospodarili in podobno. Moramo se namreč prepričati, da moramo biti nosilci te politike in nosilci izvajanja. Skratka gospodarji in borci za naš dvig in dvig družbe. Borci proti zaostalosti. Napredovati moramo korak za korakom in bremenja predstavljati iz ene rame na drugo, tako da se hitreje prebijemo do svojih smotrov. Pri tem bomo naleteli na razne zapreke in težave, toda brez zaprek in težav ni življenja, ker je življenje vsakogar in povsod z njimi prepleteno. Nekaj se pa moramo zavedati, da če bomo organizirani in bolj enotni pri izpolnjevanju nalog, da bodo tudi težave lažje premagljive.

DELAJSKO
SAMOUPRAVLJANJE

Politična in ekonomska načrtovanja vsem družbenim slojem ne ustrezajo. Zato se dogaja, da en sloj ljud poizkuša živeti na račun drugega. Pri delitvah dohodka vsakdo poizkuša na razne načine biti več deležen pri delitvi (plači) kakor pri delu (ustvarjanju). Na ta način pride tudi v socializmu do neke vrste izkoriščanja človeka po človeku. Tisti, ki na nek način pridobi pri delitvi več sredstev kakor jih je ustvaril, nujno živi na račun tistega, ki za svoje delo dobi manj kakor je ustvaril. Teh pojavov je pri nas nešteto in težko si je zamisliti, da bi jih takoj odpravili. Vendar se moramo boriti, da jih postopoma zmanjšujemo. Da bi te odklone pri delitvi dohodka lahko v prihodnosti odpravljali, se moramo organizirati v samoupravne organizme, da ne dovolimo tem pojavom njihovo oživiljenje in da jih sistematično uničujemo.

Samoupravljanje je danes za našega delovnega človeka oblika diktature proletariata proti birokratskim pojavom in težnjam tistih ljudi, ki hočejo izvajati izkoriščanje nad drugimi. Osnovna vsebina dela samoupravljalcev je, da ne dovolijo, da jim krojijo usodo tisti, ki si želijo izkoriščanje človeka, da ne verjamejo tistim, ki znajo lepo govoriti, a malo narediti, za napredek naših delovnih ljudi, marveč da sami v svojem imenu krojijo usodo napredku in dobrim delovnim odnosom. Zato se nam tudi te slabosti iz dneva v dan porajajo, ker mislimo, da je nekdo tretji poklican, da odpravlja take in podobne nepravilnosti. Vse do tedaj, dokler ne bomo spoznali, da ti problemi ležijo na naših ramenih, jih ne bomo mogli hitro in učinkovito odpravljati.

DELO POLITIČNIH
ORGANIZACIJ

Če smo malo prej ugotovili, kaj je politično in ekonomsko delo v podjetju ali družbi in kako ga rešujemo preko samoupravnih organov v podjetju, se nam takoj postavlja vprašanje, kaj in kako delujejo v tem zapletenem sistemu politične organizacije. Na primer mladi, sindikat, ZB in ZK.

Vse te naše politične organizacije imajo svoj politični, družbeni program ciljev, kako naj se družba razvija in kje so naši višji cilji. Mladina, sindikat in ZB imajo svoj program, ki je skladen s programom ZK, le da je razlika pri obvezah in odgovornostih o samem članstvu, ki imajo svoje posebne bolj napredne poglede na družbo, svet, zgodovino, religijo in prihodnost. Člani ZK se sami podrejujejo zavestni disciplini za doseganje naprednih in višjih humanih socialističnih ciljev, pri tem so dolžni, da svoje osebne interese podrejujejo družbenim in napredku sploh. Ker je pa ZK po svoji kvaliteti visoka idejno politična sila, naj se vanjo vključijo tisti mladi elementi, ki bodo zagovarjali ta visoko moralna in etična načela socialistične družbe. Tisti pa, ki svoje poglede na svet, zgodovino in religijo še ne morejo dojeti, naj delujejo na širši fronti v mladini in sindikatu in naj se bojujejo za iste politične in ekonomske cilje, ki so vsem skupni. Ne smemo pa stati ob strani dogodkov. Vsi jih bomo lažje in hitreje reševali. Tisti pa, ki se čutijo moralno

in politično visoki in ki so njihovi pogledi isti kot pogledi članov ZK, pa naj vstopijo v vrste ZKJ.

Verjetno bo kdo izmed nas postavil vprašanje, saj vendar niso vsi člani ZK tako visoko moralni in etični, kot se sami pri izjavah kažejo. To vprašanje lahko spravi v zadrego samo tiste, ki res takih kvalitett nimajo ali jih politično ne izvajajo. ZK ni organizacija za privilegije, marveč je organizacija predvodnica delavskega razreda in da uživotvarja ta sveta načela. Tisti pa, ki so se pomotoma prijavili, da bodo ta načela izvajali in so pri tem imeli pred očmi samo svoje lastne cilje, bodo prej ali slej morali zapustiti vrste ZK. V vrste ZK pa naj prihajajo mladi poštenji ljudje, ki bodo voljni nositi odgovornost za napredek družbe sploh.

VLOGA MLADIH

V politično ekonomski in samoupravni družbi.

Vloga političnih organizacij je precej širša kot smo jo mi opisali. Na tem mestu bomo v kratkih obrisih opisali le vlogo mladih in njihovo organizacijo ter življenje in vplivanje na družbeno ekonomski in politični razvoj tovarne.

Mladi ljudje so najbolj do vzetni za napredek in spremembe v družbenem življenju, le da jim moramo pokazati smer, kam naj svojo energijo usmerjajo in kje je njihova prihodnost. Za boljšo prihodnost se pa moramo pripravljati. Prihodnost moramo torej kovati. Če porabimo naš ljudski pregovor »bodimo kovači prihodnosti«, se moramo vprašati, kako naj jo kujemo, da bi jo čim hitreje skovali. Vprašanje je torej, kje je ta kovačnica? Jasno je, da je to samo neko znanje, ki je vlieto v mladega človeka, da ve kaj hoče in kaj mora delati, da bi lahko prispeval svoj delež k razvoju itd. Mora namreč vedeti, da brez organiziranega dela v sodobni družbi ni večjih rezultatov dela. Zato se mladi morajo strniti v svojo organizacijo in z ostalimi organizacijami v kolektivu začeti bitko na celi fronti zoper vsem slabostim in napakam, deformacijam in odklonom, da dosežemo smotre modernizacije tovarne v bližnji prihodnosti in s tem tudi svoje lastne življenjske cilje, ki so za večino članstva vezani na tovarno in njen napredek.

OD 3. DO 7. 10. 1968 NA OSNOVI DNEVNEGA REDA

čni problematiki našega kolektiva

Jože Žemva:

Ker nisem poklicen govornik sem se na razpravo o temi »Mladi v trenutnem političnem in ekonomskem položaju podjetja« pripravlil in mi dovolite, da vam prečitam nekaj svojih misli.

Sam menim, da so rešitve naših skupnih problemov z gledišča trenutnega rešenja nemogoče, dobro bi pa bilo, da bi mi, če ste nas hoteli poslušati, nakazali nekaj smernic, ki naj bi jih pomagalo rešiti vodstvo podjetja s samoupravnimi organi in se o njih kritično, razgovorili.

Dejstvo je, »kakšno je moje mišljenje«, da smo mladi v podjetju po reformi veliko bolj zapostavljeni s strani vodstva podjetja. Po mojem je normalno, da se vsak mlad človek želi v službi še nadalje izobraževati, razširiti svoje znanje ne samo na političnih, temveč tudi na strokovnih področjih, saj mu to kot poedincu zagotavlja siguran kruh in družbi z večjim znanjem lahko tudi več daje.

Po reformi se še z večjo pozornostjo pazi na vsak dinar, to mi razumemo, ne moremo pa razumeti, zakaj se varčuje tudi tam, ko privarčujemo en dinar in jih izgubimo 100. Mislim namreč izobraževanje. Pred reformo smo imeli v podjetju celo vrsto tečajev za posamezna proizvodna dela n. pr.: skobarski tečaj, varilni tečaj za avtogeno in elektro, in še za posamezna različna profilna proizvodna dela. Sedaj je tega malo ali sploh nič. Sam imam poklic, a bi želel svoje znanje še razširiti in sem se zanimal, kako je s temi tečaji. Dobil sem odgovor, da je po reformi prišlo do zmanjšanja fluktuacije in zato ni več potrebe po profilnih znanjih. Mi pa imamo sposobne strokovnjake z dolgoletnimi izkušnjami. Sam že dve leti vprašujem, če bo kakšen tečaj za avtogeno in elektro varjenje. Tovariši Lederer mi je zadnjič dejal, da je pred kratkim imel tečaj v Starem pisarni in da so mu plačali 3000 Sdin na uro. Tu pa so mu ponujali 700 Sdin na uro.

Delo z mladino pa je zahtevno in če hoče prenesti svoje izkušnje na mlajše, mora žrtvovati precej svojega prostega časa za pripravo aktualnih predavanj. Torej v tej situaciji, če bi se hotel dodatno izobraževati, bi imel več možnosti v Starem pisarni kot v matičnem podjetju. Tovariši, to so dejstva in misljenje sem, da bi bilo mladim potrebno dati več možnosti, zainteresirati finančno naše strokovnjake, da nam svoje izkušnje posredujejo.

Rad bi povedal nekaj o avtokontroli v proizvodnji. Govorjenja je bilo mnogo, praktično pa se ni ničesar spremenilo. Tukaj bi bila dobra širša razprava, ki naj bi izkušnje prenesla v prakso. Sam si prizadevam za kvaliteto dela, a mislim, da bi bilo dobro, če bi delavce, ki so s svojim dobrim delom, zmanjšanjem »škarta« vplivali na dvig kvalitete, še dodatno nagradili iz sredstev, ki ostanejo za delitev EE, tako da bi tisti, ki je krivec za škodo utrpel to v zmanjšanem odstotku EE, medtem ko pa tisti, ki s kvaliteto dela nad normalno, da se mu to prizna v obliki večjega dohodka EE. Delavce bi morali materialno stimulirati in ko opazijo okvaro orodja bi morali nadrejenega opozoriti in okvaro popraviti, ne pa gledati na to, da bo norma dosežena za vsako ceno, tudi na račun izmeta.

Sedaj pa bi, tovariši, povedal nekaj o naših kadrih od vodstva podjetja navzdol. Jaz osebnost kot delavce, nimam vpogleda nad delom strokovnih služb, a sem misljenja, da je v podjetju, ki ima staro tehnologijo, preveč razširjena administracija. Nisem proti vodstvu, a vidim, da se še stalno grade nove pisarne po obratih. Delavci v proizvodnji so že tako na tesnem s skladiščnim prostorom za polizdelke, da jih zlagajo po hodnikih in s tem ovirajo promet. Na drugi strani pa gradimo pisarne,

velike kot male delavnice. Mislim na ti dve, ki sta zgrajeni zraven nove kopalnice. Po mojem mora strokovni kader več svoj čas posvetiti nadzoru proizvodnje in odklanjanju napak v delu, ne pa izpolnjevanju neke formulacije.

Misljenja sem, da se birokratski aparat na račun strokovnosti prehitro razvija v primerjavi z modernizacijo proizvodnje in da tu mi izgubljam svojo moč. Tovariši, jaz sem do tega, kar sem tukaj navedel, prišel po lastnem opazovanju in zato želim od vodstva, da mi pojasnite, v čem sem zgrešil. Pol leta sem spremljal poročila naših samoupravnih organov, CDS in UO, o priporočilih, ki jih je dala občinska skupščina Celje o izboljšanju kadrovske strukture. V poročilu samoupravnih organov sem prečital: Kadrovske vprašanje naj se preostavi na prihodnje zasedanje, ker je preobširno, da bi ga obravnavali kot eno točko dnevnega reda. To se je večkrat ponovilo in zadnje, kar sem čital, je bil sklep samoupravnih organov, da se kadrovske vprašanje vzame iz dnevnega reda in se o njem ne razpravlja več. Tovariši, naši predstavniki, veste kaj ste s tem storili? Zavestno ste zavili razvoj podjetja in niti ena shema mikro ali makro organizacije ne bo funkcionalna, če v njej ne bo izobraženih in strokovnih ljudi. Samo človek, ki razume svoje področje dela, je lahko za njega tudi odgovoren. Mi smo upali, da bo s prihodom novega direktorja, to področje rešeno, če ne trenutno, pa vsaj postopoma, a jaz mislim, da mi, ki vsak dan delamo v proizvodnji z žulji in v potu svojega obraza, da ga moramo podpreti, če ne, bo vse steklo po starih tirnicah, ki jih poznamo. Sedaj je bila v teku razprava o tej mikro organizaciji. Za mene je tako strokovna, da se ne morem kritično izraziti. Vem pa, da organizacija pri nas šepa, čeprav se administrativni aparat razvija. Tu bom povedal en primer in podobnih je verjetno še več, ne bi pa rad dvigal osebnosti. Spomladi je bil občni zbor LT in vodstvo podjetja nam je očitalo, da se premalo kot društvo orodjarjev zanimamo za razvoj podjetja, za izboljšave in racionalizacije podjetja. Predlagano je bilo tekmovanje, katera EE ali krožek bo predlagal več izboljšav. Sam sem predlagal pet ali šest izboljšav orodjarskemu krožku in sem ugotovil, da ne bo nikdar noben moj predlog uresničen, četudi so se strokovni krogi, ki so bili s tem seznanjeni, izjasnili, da so bili moji predlogi konstruktivni in mogoči.

Tega pa ni krivo vodstvo orodjarskega krožka. Tovariši, jaz mislim, da kar se tiče izboljšav in racionalizacij, ni prasinchronizirane organizacije in da bi moralo vodstvo podjetja na tem področju še veliko napraviti, ne s kritiko, temveč z izboljšanjem in dajanjem možnosti tako kadrovske kot ostale. Minili so namerč časi, ko je en delavec s srednjo izobrazbo napravil vse obrtniško in funkcionalno. Danes se zahteva združeno delo od konstruktorja do specialista na raznih področjih. Sam mislim, da bi bilo dobro organizirati službo, oziroma delovno mesto posebej za reševanje proizvodnih problemov, ker bi le tako prišla do izraza strokovnost tudi naše inteligence. Seveda pa bi morala služba z elaboratom ali v Emailircu opravičiti svoj obstoj za obstanek kolektiva. Jaz sem prepričan, da so mnogi med nami z dolgoletno prakso prišli do raznih ugotovitev, kako izboljšati uporabo fizične sile. Če bi bil jaz prepričan, da bi bila služba kadrovske in finančno tako močna, da bi lahko ideje in izboljšave tudi realizirala, bi jih lahko dal tudi 10 na leto. Mi smo v našem podjetju kar se tiče tehnološke obdelave naših proizvodnih izdelkov, že tako zaostali, ne zaradi iztrošenosti, temveč zaradi zastarelosti osnovnih sredstev za naprednimi gospodarskimi ureditvami v svetu, tako da je čudež, da še sploh lahko prosperiramo, in to na račun, ki je brez krčmarja na račun povečanega fizičnega

napora našega delavca lahko upamo, da bomo še obstajali.

To pa je tovariši, žalostno. Ne bom govoril o tem, zakaj je do tega prišlo, vem pa, da na nas mladih, če hočemo videti v tem kolektivu tudi svojo bodočnost, da se moramo boriti za napredek tehnologije v obratih.

Jaz sem po poklicu kovač, delam po starih metodah, ki zahtevajo več fizičnega dela in kot rezultat manjši efekt v primerjavi z metodami dela v kapitalističnem svetu. N. pr.: Nikola Tesla, naše gore list, je leta 1898 iznašel postopek indukcijskega segrevanja v visoki ali srednji frekvenci. Edison ga je še razvijal in po 30 letih od izuma je bil uporabljen v kapitalističnem svetu za kovanje in kalenje. Sedaj je izkoristek energije pri njem 80 do 90 %. V sedanjem klasičnem načinu gretja FE z ogljem pa je izkoristek okoli 5 %. Zaradi krajšega časa gretja in zmanjšane vročine se poveča produktivnost in zaradi točnega gretja zmanjša izmeček. To vse navsezadnje ni toliko važno. Pomembno je dejstvo, da je od izuma pa do uporabe pri nas poteklo že 70 let in mi še nismo v stanju, da bi ga uporabili, pa čeprav ga je izumil naš človek. Tako je na mnogih področjih in jaz sem s tem pokazal samo en problem od verjetno tisočih, ki še obstaja.

PISMA

Spoštovani tovariši!

Vašemu angažiranju gre za hvala, da sem prejel peč in po 5 mesecih čakanja rešil to vprašanje. S tem ste me prepričali, da ste solidno podjetje in je za moje razburjenje kriva trgovinska mreža in servisna služba.

Opravičujem se, ker sem vas nadlegoval s telefonskimi opomini, vendar upam, da ste me za vse, kar ste za rešitev tega lahko razumeli.

Problema naredili, se vam najlepše zahvaljujem.

Prisrčen pozdrav
Veljko Ckvenjaš,
Ilidža, Igmanška 5

— — —

Prejela sem vašo pošiljko — 2 čepa z verižicama, ki ste ju poslali priporočeno.

Za to vašo prijaznost in točnost vam izrekam priznanje in toplo zahvalo. Vaše izdelke bom vsem priporočala!

Marija Miklič,
Ambruc, pošta Zagradec

— — —

Najprej se vam iz srca zahvaljujem za prejeti ročaj za 7L econom lonce. Priznati moram, da sem bila kar presenečena nad vašo pozornostjo. Še enkrat iskrena hvala. Želim vam še vnaprej mnogo uspeha

Hvaležna
Dora Medveš, Koper

jajo v podjetju in kličejo napredek. Zakaj tako počasi napredujemo? Tu je mnogo vprašanj, mogoče organizacijskih ali mar tudi kadrovskih?

Nadalje bi se tovariši, če dovolite, dotaknil tudi naših prodajnih služb. Pred kratkim smo bili priča velikemu zastoju v prodaji. Kot sem izvedel, so nam iz službe prodaje očitali preveliko zaostajanje, zastarelost proizvodnega asortimana. To je resnica in je ni mogoče zanikati. Zato mora podjetje, to je vodstvo, skrbeti, da bomo hitreje menjavali asortiman proizvodnih izdelkov, ki bodo oblikovani po sodobnih načelih industrijskega oblikovanja v cilju lažje in hitre prodaje. Trenutno je naša prodaja v konjunkturi in mi želimo, da bi konjunktura trajala vse leto, torej čestitamo delovnim uspehom prodajne službe z željo, da bi še bolj upoštevala analize tržišča marketing, po kateri bi se morala naša proizvodnja ravnati in to na znanstveni podlagi sporečala razvojnim službam in pripravila dela kaj je in kaj bo aktualno na našem in svetovnem tržišču.

Tovarišice in tovariši, tu sem nakazal nekaj problemov in s tem želim pokazati, da mi mladi kolikor nam je mogoče, spremljamo vsakdanje probleme v našem kolektivu.

Iskreno se vam zahvaljujem za poslano cevko k sokovniku. Vaša neverjetna ekspeditivnost in naklonjenost sta me nadvse prijetno presenetili.

Tovariško vas pozdravlja

hvaležna

Anka Regoršek
Maribor, Betnavska 49

Ugodni rezultati prodaje v septembru

(Nadaljevanje s 1. strani)

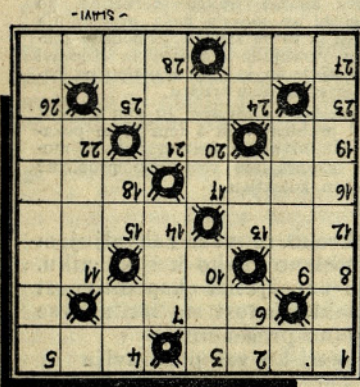
s tem večjih izdatkov jugoslovanskega potrošnika in na tretji strani — zaradi prizadevanja osebja prodaje in skladišča gotovih izdelkov ter opreme. Hkrati pa naj bodo ti rezultati nadaljnja vzpodbuda za boljše obvladovanje proizvodnje v preostalih mesecih t.l., zlasti še zato, ker je na tržišču prišlo do bistvenega premika pri plasmanu izdelkov, tako da se pred kolektiv kot celoto v naslednjih mesecih kot primarna naloga in obveznost postavlja predvsem obseg in struktura proizvodnje. Da je temu tako, dokazujejo številna velika odprta naročila naših kupcev, ki jih zaradi primerjalne proizvodnje nismo mogli realizirati v septembru in katerih totalna realizacija — ob pričakovani dodatni prodaji v naslednjih mesecih — postaja tudi ob sedanjem obsegu proizvodnje vse bolj košljiva, zlasti kar zadeva nove izdelke obrata VII. kot tudi številnih izdelkov nekaterih ostalih naših proizvodnih grup.

Kadrovske vesti

Novi člani kolektiva:

PETRE Jože — emajlirnica, CEROVSEK Dušan — emajlirnica, ZABOTA Alojz — emajlirnica, LORBEK Milan — emajlirnica, FIDLER Anton — emajlirnica, JAZBINSEK Ivan — emajlirnica, KRAJSEK Anton — emajlirnica, PODJAVORSEK Milan — emajlirnica, MERNIK Edi — emajlirnica, KRIVEC Marjan — emajlirnica, PAJNOGAC emajlirnica, JAGER Ivan — emajlirnica, Josip — emajlirnica, GRILEC Jože — emajlirnica, MOTOH Martin — izdelovalnica kotlov, PETRIC Stanko — emajlirnica, SULIGOJ Oskar — oprema, ZAGMAJSTER Jože — surovinski, PREMSAK Alojz — surovinski, ROZMAN Stanko — surovinski, GABER Ivan — oprema, KUGLER Stanislav — surovinski, DOBERSEK Bogomil — surovinski, PRSTEK

Naša križanka



VODORAVNO: 1. država na bližnjem vzhodu, 4. znoj, steza, 6. vrsta barve, tudi žensko ime, 8. veznik, 10. predpona, ki pomeni nepopolnost stvari ali skupnost s kako stvarjo (slovnično), 11. kemični simbol za žlahtno kovino Iridij, 12. šivalna potrebsčina, 14. kemični element (Br), 16. polet, delovna vna, 18. števnik, 19. egiptovski bog, 20. reka v Sibiriji, 22. vrsta glin, 23. prva črka, 24. čistilni starček, 26. avtomobilska oznaka Italije, 27. oranje, zorana zemlja, 28. prestol.

NAVPIČNO: 1. potopis, načrt za pot, 2. 100 m², 3. del obraza, 4. veznik, 5. žlahten kamen, dragulj, 7. izrastev v ustih, 9. pralni prašek, 11. naelektrjeni delci, 13. kazalni zaimek, 15. kvartaški izraz, 17. del dneva, 21. del motorja, 24. pijača starih slovanov, 25. avtomobilska oznaka Kranja.

Emailirec

Casnik izhaja v okviru enote za informacije in tisk dvakrat mesečno v nakladi 4600 izvodov in ga dobijo vsi člani kolektiva brezplačno. Ureja ga uredniški odbor: Eva Orač, dr. Franc Zupančič, Emil Jejčič, Martin Hostnik, Mirko Onič, Vida Conkaš in Rado Storman. Glavni in odgovorni urednik Eva Orač. Naslov uredništva Celje, Mariborska 86, telefon 39-21, interna 240. Tisk in klišiji GP »Celjski tisk« Celje

Anton surovinski, NEMEC Alojz — odprema, RAKOVNIK Marjan — surovinski, ZVER Stanislav — orodjarna, ZUPANC Ivan — surovinski, BORISEK Ernest — izdelava kotlov, KVAS Boris — surovinski, KOVAC Bogomil — surovinski, DOLENC Ivan — surovinski, JURC Rudi — radiatorski, VIDEK Venedin — radiatorski, BRACUN Vekoslav — radiatorski, SORLI Vlado — radiatorski, POLAJZER Jože — radiatorski, REZAR Zdenko — radiatorski, STAROVASNIK Stefan — radiatorski, KOSTIRC Milan — radiatorski, MUHOVEC Marjan — izdelava kotlov, PRISTOVSEK Rajko — izdelava kotlov, BOROVIK Vlado — izdelava kotlov, KOLARIC Vlado — izdelava kotlov, SMEH Srečko — izdelava kotlov, VRANC Anton — izdelava kotlov, MUTEK Branimir — izdelava kotlov, SLOKAN Ivan — izdelava kotlov, KOVAC Bogomil — izdelava kotlov, PUSNIK Ladislav — izdelava kotlov, PLANINSEK Marjan — izdelava kotlov, HAUKO Mirko — izdelava kotlov, PIVEC Marjan — izdelava kotlov, KLENOVSEK Viktor — izdelava kotlov, PLANKO Oto — izdelava kotlov, BRGLEZ Franc — izdelava kotlov, VOSNJAK Janez — izdelava kotlov, CRETNIK Roman — izdelava kotlov, KLANNIK Dušan — izdelava kotlov, ARLIC Ignac — izdelava kotlov, DOBRISEK Vasilj — izdelava kotlov, GLEŠČIC Ivan — tehnološka služba — NAPRET Zvonko, skladišče materiala, LENART Stanislav — surovinski, CEPIN Jože — emajlirnica, ZUSAJ Stanislav — surovinski, CATER Dušan — emajlirnica, GREGL Dušan — radiatorski, KRAJSEK Vinko — izdelava kotlov, SPEC Emil — komerciala, KOSTR Milan — strojno ključavničarstvo, BORINC Karl — orodjarna, SKAZA Edj — orodjarna, KOPNIK Bogomil — surovinski, SIVKA Jakovb — emajlirnica, MLAKAR Miran — orodjarna, GACNER Milan — elektro delavnica, STOPAR Franc — surovinski, REBEVSEK Franc — surovinski, PRIMC Henrik — razvojnica, DOKLER Hinko — surovinski, LUZAR Anton — izdelava kotlov, LAMPER Rudi — izdelava kotlov, LEBAN Milan — izdelava kotlov, CENTRIH Srečko — izdelava kotlov, LEBER Anton — surovinski, SEVNICAR Franc — sektor priprave za proizvodnjo, ZOHR Jože — pripravnik v surovinskem, VATOVEC Peter — emajlirnica, KRAMAR Maks — orodjarna, ŠKOFLEK Branko — skladišče materiala, MLAKAR Danijel — orodjarna, KLANJSEK Alojz — surovinski, ZOLNIR Marjan — tehnološka, CUDEN Franc — radiatorski, KNEZ Jože — radiatorski, STORMAN Andrej — izdelava kotlov, VRANC Drago — skladišče gotovih izdelkov, OSTERMAN Stanislav — surovinski, KRAJNC Rudi — radiatorski, JAZBINSEK Jože, PUNGARSEK Milan — emajlirnica, BATAR Milena — emajlirnica, PADEŽNIK Nada — emajlirnica, MARTINCIC Vera — emajlirnica, FERME Erika — emajlirnica, OBREZA Jožefa — emajlirnica, GRUM Romana — dekor oddelk, KRAJNC Jožefa — skladišče gotove posode, ŽERJAV Ida — pripravnik, GORELA Marija — emajlirnica. Obilo uspehov in zadovoljstva v novem delovnem okolju.

IZSTOPILI SO:

VIVOD Marija — sporazumno, KRAJNC Zofija — (TOBI) — sporazumno, SOBAT Zorka — potek pogodbe, CEROVSEK Marija — samovoljno, RAMOV Ljudmila — (TOBI) — sporazumno, MAČEC Josipa — sporazumno, KOLAR Venčeslava — potek pogodbe, KVAS Marija — sporazumno, KNAUS Marija — (TOBI) — sporazumno, MAČUH Alojzija — invalidsko upokojena, MISIC Antonija — upokojena, TINAVER Agica — (TOBI) — sporazumno, RIZNIK Anica — (TOBI) — sporazumno, CIZMEK Lea — upokojena, TELIC Marjana — sporazumno, DOFEK Betka — umrla, PESJAK Marija — upokojena, LORGAR Karolina — sporazumno, SVELTSEK Albina — sporazumno, KOPRIVSEK Silva — potek pogodbe, KIKER Milica — potek pogodbe, JANEŽIC Angela — sporazumno, JANCIC Angela — upokojena, SERSEK Marija — (TOBI) — sporazumno, KRAMARSEK Ema — (TOBI) — samovoljno, MALEC Ivana — (TOBI) — samovoljno, SANČL Kristina — (TOBI) — samovoljno.

V MESECU OKTOBRU BODO PRAZNOVALI 50-LETNICO:

DOLAR Terezija, OROŽEN Ivan. Naše iskrene čestitke!

Jesen na Mozirski planini



Slika, ki jo objavljamo, je »stara« le nekaj dni — povemo naj, da je Planinski dom na Golteh obnovljen, vsi pa že vemo da bo januarja potegnili proti vrhu že tudi Mozirska nihalka in, da bo že to zimo obratovala Samopostrežna restavracija za 1500 ljudi in za smučarje pozimi — sedežnica

OGLASI

Sobo v Zadobrovi oddam ženi, ki bi občasno pazila na otroka. Naslov v uredništvu.

din). Informacije po telefonu — št. 258.

Ugodno prodam magnetofon (700 N-din) in polavtomatski pralni stroj CASTOR (900 N-

Kombiniran otroški voziček prodam. Je skoraj nov. Informacije po telefonu (št. 227).

Ob težki izgubi našega očeta

MATIJE KODELA

se iskreno zahvaljujemo za darovane vence in sindikalni podružnici za denarno pomoč. Posebej gre zahvala tovarniški godbi EMO in vsem, ki so ga spremili na zadnji poti in nam kakorkoli izrazili sožalje.

Žalujoči hčerke in sinovi z družinami

Ob smrti našega

ANTONA JERANKA

se najtopleje zahvaljujemo nakladalni ekipi za denarno pomoč in venec, prav tako tudi sindikalni podružnici tovarne.

Mama, hčerka in brat Martin

Ob smrti svojega moža

FRANCA KLOKOČOVNIKA

se iskreno zahvaljujem vsem, ki so darovali cvetje in vence.

Iskrena hvala tudi tovarniški godbi, sindikalni podružnici EMO, Martinu Piršu za poslovilne besede, častni straži in vsem drugim, tako organizacijam in posameznikom, ki so mi pomagali v teh težkih trenutkih in ga spremili na zadnji poti.

Žalujoča žena Albina