

Tosama

Interni časopis TOSAME p.o. · Št. 12 · December 1994 · Leto XXX · Izhaja od oktobra 1965



19

95

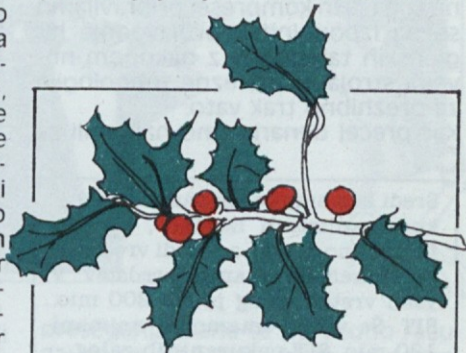
1994



1994 leto se bliža koncu in lahko damo že prve komentarje k letošnjim uspehom in neuspehom. Brez dvoma lahko zaključimo, da iztekajoče se leto po uspešnosti lahko razdelimo na uspešno in vzpodbudno prvo polovico in neuspešno drugo polovico. Začetni štirje meseci so bili v znamenju velikih naročil UNHCR, saj smo po Novem letu 1994 pridobili vsa naročila za higienske vložke, ki jih je komisarjat razpisal. Dobro smo štartali tudi z novima blagovnima znamka-

ma Kobacaj in Viriana, ter širitvijo programa setov. Poletni in jesenski meseci so za nas hladen tuš. Naročila za hrvaško zdravstvo so za nas vedno težje dosegljiva zaradi zaščite domačega proizvajalca in ogromnega uvoza vprašljive gaze iz Egipta. Hrvaška v stiski ne gleda preveč na kvaliteto ne v saniteti in ne v higieni. Junija smo dosegli že pomembno višino izvoza v Makedonijo (ca 15 mio. SIT), čemur je sledila uvedba carin na naše blago v višini 29 do 41 %, tako, da se je izvoz v Makedonijo popolnoma ustavil. Kot nadaljna dva dejavnika, ki nam od sredine leta naprej dodatno krčita obseg poslovanja naj omenim še izreden padec italijanske lire kar zmanjšuje vrednost in dohodek poslov za italijansko zdravstvo ter izredno povečanje cen bombaža ter hkratnemu stagniranju izdelkov iz bombažne vate na evropskem trgu. Embargo na izvoz v Jugoslavijo še velja, kljub temu pa je TOSAMA pridobila dovoljenje za izvoz na to področje za ca 150.000 \$ in podaljšanje za 3 mesece. Posla nismo sklenili, saj so srbski kupci brez deviz, brez garanci-

je plačila pa kljub veliki želji po povečanju prodaje blaga ne damo. Na Slovenskem trgu se konkurenca le še stopnjuje, na higienskem področju prihaja še en svetovni velikan: Kimberly Clark (USA). Prodaja široke potrošnje je kljub novima znamkama



Najboljše želje za božične in novoletne praznike

Kobacaj in Viriana nazadovala, napredek pa smo dosegli v saniteti, kjer smo uspeli s tamponi in vrsto setov, ki se deloma lahko dobijo na recept. V izvozu je kot rečeno UNHCR dokončno ustavil naročila za Bosno, velik kupec je še Rdeči križ (ICRC), katerega naročila včasih krepko presegajo naše možnosti (povoji). V državah višegrajske skupine in bivše SZ se premika, vendar na hitro ni moč priti do večjih naročil. Registracija naših izdelkov je končana na Slovaškem in Poljskem, kjer je postopek trajal 8 mesecev. Od poletja imamo odprto naročilo za mavčeve povoje za Rusijo, a je bil prvi kontejner plačan in dostavljen šele v novembru. Zadovoljni smo s prodajo v Ukrajini (Viriana), podpisana je tudi komercialna pogodba za dobave v moskovski TRIGLAV. Na zahod smo največ prodajali v Italijo (saniteta, tkanje povojev), v Avstrijo (blazinice, vložke in tampone) ter vato na Dansko. Točnih podatkov o strukturi prodaje seveda še ni, okvirno pa bo realizirano 64 % v Sloveniji, 15 % v izvozu

Večjih posodobitev proizvodnje nismo izvedli, razen strojev za tampone iz gaze in komprese, pripravljamo se na izpopolnitev proizvodnje higienskih tamponov z nakupom novega stroja in ustrezne tehnologije za brezhibno trak vato.

izven Jugoslavije, 20 % na Hrvaškem in 1 % v Makedoniji. Plan realizacije bo dosežen za ca 84 %. Proizvodnja se je letos soočila najprej s pomanjkanjem, nato s presežkom delavcev v PIOH, že dalj časa pa je ozko grlo sanitetna konfekcija, kjer proizvodnja dosega celo 150 % plana. Skozi celo leto zaposluje dodatno od 20 do 60 delavcev. Večjih posodobitev proizvodnje nismo izvedli, razen strojev za tampone iz gaze in komprese, pripravljamo se na izpopolnitev proizvodnje higienskih tamponov z nakupom novega stroja in ustrezne tehnologije za brezhibno trak vato. Kar precej denarja smo namenili za

Sredi leta smo se spopadali z manjkom sanitetnih izdelkov, končno jih imamo dovolj, a je tudi vrednost prekomerno vezanih sredstev v vseh vrstah zalog preko 200 mio. SIT. Še vedno imamo za najmanj 120 mio. SIT nekurantnih zalog.

nove viličarje, kompresorje, največ pa seveda za računalnike. Izveden je razpis in obračun proizvodnje, kjer se bo delo nadaljevalo z razčiščevanjem sestavnih in kalkulacij.

Sistem ISO 9000 je večinoma dokumentiran, sledijo prve presoje. Brez večjih težav poteka tudi lastnjenje. Kar nekaj težav je bilo z likvidnostjo.



Vrnili smo znaten del kratkoročnih kreditov, pol milijona DEM kredita za stroja WINKLER in RUGLI, ter izplačali poračun za leto 1993 (skoraj 1 milijon DEM).

Sredi leta smo se spopadali z manjkom sanitetnih izdelkov, končno jih imamo dovolj, a je tudi vrednost prekomerno vezanih sredstev v vseh vrstah zalog preko 200 mio. SIT. Še vedno imamo za najmanj 120 mio. SIT nekurantnih zalog.



Plače delimo letos po novem ključu, ki zagotavlja, da so plače na kolektivni pogodbi in v skladu z rezultati poslovanja. Kljub upravičenemu nezadovoljstvu ob trenutnih plačah moram spomniti na nekaj bistvenih premikov: izplačali smo ves zaostanek za kolektivno pogodbo v letu 1993, plače so vedno po kolektivni pogodbi oz. višje, delo imamo vsi in še preveč ga je, le tako ni razporejeno, kot bi si želeli, nobenih izvoznih poslov ne delamo z izgubo in tekoče posluujemo z dobičkom.

Prednovoletni zapis z orisom gospodarjenja v iztekajočem se letu 1994 je pripravil direktor Janko Velkavrh dipl.ing.



K

ako bo v letu 1995?



Kako postavljamo plan, je opisano v prispevku pod naslovom Cilji planiranja '95.

Menim, da se bomo odlepili od minimuma s pomočjo novih trgov Slovaške (RICOPHARM), Madžarske (RICO), Poljske, Rusije in Ukrajine, pričakovali je tudi vsaj zmanjšanje carin v Makedoniji, navezane imamo tudi kontakte z Bosno. Prihaja Viriana perfect super, v kratkem moramo pridobiti še krilni vložek in se odločiti kako naprej s hladno plenico.

Uvajamo program pralnih kirurških plašcev, avtomatizirati moramo proizvodnjo v saniteti (vatiranci, šivanje kompres), da dodatno zaposlovanje ne bo potrebno. Potrebno bo le tam, kjer je nujno: v prodaji in marketingu.

Uvajamo program pralnih kirurških plašcev, avtomatizirati moramo proizvodnjo v saniteti (vatiranci, šivanje kompres), da dodatno zaposlovanje ne bo potrebno. Potrebno bo le tam, kjer je nujno: v prodaji in marketingu.

Do marca bo končan projekt izvoznega koncepta, ki ga delamo na področju držav višegrajske skupnosti.

Vsem zaposlenim želim
PRIJETEN BOŽIČ,
ter

SREČNO IN ZDRAVO NOVO LETO 1995.

J. V.

CILJI PLANIRANJA

Spremenjena in zahtevna tržna situacija, v kateri se je znašla Tosama po izgubi južnih trgov, zahteva od nas predvsem ciljno naravnani pristop k oblikovanju letnega gospodarskega načrta. V tem sestavku bomo odgovorili na vprašanje, katere in kakšne cilje si moramo postaviti, da bomo ob njihovem doseganju na koncu leta lahko zadovoljni s svojim delom in plačilom zanj.



Najprej ugotovimo, katere so skrajne točke območja, v katerem lahko postavljamo realne cilje podjetja. Ker večina ljudi hodi v službo predvsem zato, da zasluži sredstva za preživljanje sebe in svoje družine, je gotovo ena od skrajnih točk tisti nivo poslovanja, ki omogoča izplačevanje plač zaposlenim vsaj na nivoju kolektivne pogodbe. Vendar je to res tista skrajna minimalna točka, s katero ne sme in ne more biti nihče zadovoljen (razen naših konkurentov!).

Pomembno pa je, da ta prag objektivno ugotovimo in od tod naprej zaposlene z ustreznim nagrajevanjem spodbujamo k boljšim rezultatom. Druga skrajna točka območja možnega poslovanja, h kateri pa moramo težiti, je polna zasedenost razpoložljivih strojnih zmogljivosti. Sedaj torej vemo, v kakšnih mejah smemo postavljati cilje, da zanje ne bomo mogli trditi niti, da nam ne omogočajo preživetja, niti, da so realno nedosegljivi. Upoštevati moramo, da so doslej našete omejitve naši notranji dejavniki (zaposleni in strojne zmogljivosti), za katere bi sicer kdo lahko ugotovil, da jih je možno prilagajati (na eni strani odpuščanje delavcev in na drugi strani dodatne investicije), vendar zaradi nehumanosti prvega načina (odpuščanje) in na kratki rok neizvedljivosti drugega načina (investiranje) se s takšnim razmišljanjem ne morem strinjati.

Ostajamo torej pri ugotovljenih objektivno danih notranjih omejitvah, znotraj katerih naj bi se gibali cilji načrta našega poslovanja v letu 1995.

ln sedaj pride na vrsto najpomembnejši dejavnik: prodajne možnosti Tosaminih izdelkov na posameznih trgih. Po napovedih Komerčialnega sektorja le-te niso večje od prej omejenih spodnje meje območja, v katerem naj bi se gibalo poslovanje Tosame.

Prodajni načrti Komerčialnega sek-

jajo iz komercialnih prognoz, po drugi strani pa ne želimo iz plana narediti zgolj zbirke neuresničljivih želja, smo se odločili za naslednji pristop pri oblikovanju plana za leto 1995:

1. Planske prodajne cilje bomo postavili v skladu s predvidevanji Komerčialnega sektorja na spodnjo točko še dopustnega obsega poslovanja, ki pri rezultatih zagotavlja komaj pozitivno ničlo.
2. Plače zaposlenih bodo planirane na nivoju kolektivne pogodbe brez stimulatívne dela režije.
3. Plače tistih v Prodajni in Izvojni službi, ki so neposredno zadolženi za prodajo, bodo v izhodišču (za doseganje plana) postavljene na obstoječi nivo (nivo kolektivne pogodbe), za

Časi se spreminjajo in pristopi k planiranju se morajo spreminjati hkrati z njimi.

preseganje plana pa bo stimulacija lahko znašala do 50 % osnove, odvisno od % preseganja plana. Odstotek

Tosamina predstavnik Janez Pižmoht in Igor Matičič dipl.oec., v pogovoru z bosanskim ministrom za zdravstvo na jesenskem sejmu Medikal 94 v Ljubljani.



troja nam torej zagotavljajo zgolj preživetje, saj načrtovani rezultati, ki izhajajo iz takšnega plana, ne bodo omogočali ne izplačila stimulatívne dela OD režije, niti sredstev za željene investicije, pač pa zgolj pozitivno ničlo.

Ker so po eni strani naše želje gotovo večje od skromnih možnosti, ki izha-

preseganja plana se bo vedno računal na revalorizirani plan, kar pomeni, da sprememba cen ne bo vplivala na % preseganja plana.

4. Stimulatívni del plače režijskih delavcev se bo računal na enak način kot doslej, s tem da je osnova enaka kot velja pri delavcih v prodaji. Izhodišče

je torej enako, z razliko, da stimulacija pri režijskih delavcih narašča le do 20 %, pri prodajnih delavcih pa do 50 %.

Nemara se bo komu zdelo čudno, da v prispevku o planu govorimo toliko o načinu nagrajevanja. Vendar to ni nič drugega, kot načrtovanje sistema, ki bo do te mere povezoval interese posameznikov z interesi podjetja, da bo možno pričakovati doseganje maksimalnih ciljev, pa čeprav so izhodiščni cilji nadvse skromni. Zato je edino prav, da hkrati s postavitvijo planskih ciljev predvidimo tudi instrumentarij, ki bo podpiral doseganje in preseganje postavljenih ciljev.

Članek o izhodiščih in tudi dilemah hodnjem letu je pripravil vodja Ekonomsko računovodskega sektorja Marjan Mlakar dipl.oec.

Zaradi nedavno spremenjenega stališča Komerčialnega sektorja glede razporeditve načrtovane prodaje za leto 1995 med posamezne trge (Slovenija, Hrvaška, republike bivše SFRJ in ostali izvoz) bo I. del Gospodarskega načrta za leto 1995 sicer nekoliko kasnil, zato pa bomo za razliko od preteklih let predhodno potrdili vrednostni razrez zahtevane realizacije že v začetku decembra, to pa bo

omogočilo izračun potrebnih količin prodaje posameznih izdelkov, kar bo vsebina I. dela Gospodarskega načrta za leto 1995, ki naj bi bil sprejet v začetku januarja 1995.



M



enim, da lahko zaključim z naslednjo mislijo:

Časi se spreminjajo in pristopi k planiranju se morajo spreminjati hkrati z njimi.

Nekoč je bilo v prvi vrsti potrebno ugotoviti razpoložljive zmogljivosti in jih potem razporediti na posamezna tržišča. Sedaj pa moramo najprej ugotoviti, kolikšen dohodek oz. realizacijo je potrebno ustvariti (letos samo za preživetje!), potem pa poiščemo optimalno strukturo realizacije za doseg tega (letos najskromnejšega!) cilja.

Strojne zmogljivosti pri tem običajno sploh niso več problem, ker skoraj

povsod temeljito presegajo povpraševanje po njih.

Osebo sicer menim, da bo postavljeni minimalni plan izrazito neambiciozen in kot tak dolgoročno nesprejemljiv. V plan nemreč morajo biti vtakane vizije vodstva in če so te vizije brez višjih ambicij, potem se podjetju na dolgi rok piše slaba usoda. Zato lahko sprejemamo navedena planska izhodišča, ki izvirajo iz Komerčialnega sektorja, le kot predhodno sprejemljivo rešitev, v prihodnje pa bo nujno postavljanje zahtevnejših ciljev, ki nam bodo v izhodišču nudili bistveno več kot pa le plače po kolektivni pogodbi.

M. M.



K



je bil objavljen javni poziv k vpisu in vplačilu delnic, ki ga je TOSAMA objavila v sobotnem Ljubljanskem dnevniku 15. oktobra 1994, se je začelo drugo dejanje pri lastninskem preoblikovanju iz družbenega podjetja v podjetje v lasti delničarjev.

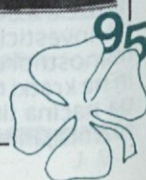
V javno prodajo, ki se je zaključila 14. novembra 1994, je bilo ponujenih na okroglo 75.000 delnic (natančno 74.609) oziroma 27,5 % družbenega kapitala, ki je bil dan na razpolago zunanjim kupcem, predvsem seveda lastnikom lastniških certifikatov v 4 poslovalnicah Ljubljanske banke - Banke Domžale.

Odkupljeno je bilo 59,12 % razpisane vsote, kar pomeni, da se je prodajna cena delnice znižala za 30 % in je znašala vrednost ene delnice 6.536,00 SIT. Tako je bilo 2.600 delničarjem prodano 63.017 delnic oziroma 84,5 % vseh delnic iz javne prodaje. Istočasno je potekala tudi interna

SMER - DELNIŠKA DRUŽBA



Ekipa, ki je opravila vpis lastninskih certifikatov, s čimer je Tosama začela dobivati svoje bodoče lastnike.



razdelitev delnic za lastniške certifikate sorodnikov (ožjih družinskih članov). Ker se je v teku javne prodaje pokazalo, da je za ožje družinske članke ugodnejši nakup delnic iz javne prodaje, interna razdelitev ni bila izpolnjena v celoti (3 % družbenega kapitala iz interne razdelitve se prenese na republiški Sklad za razvoj), pač pa se je na ta račun povečal odkup iz javne prodaje. Z javno prodajo in interno razdelitvijo delnic sta opravljena dva od treh, s programom zastavljenih postopkov za "pregnetenje" družbenega kapitala v zasebnega.

Pred Tosamo do realizacije "lastninskega programa" je ostal torej le še notranji odkup delnic, katerega so se lotili delavci (in bivši delavci) kot pravi "kapitalisti" neposredno s svojim denarjem.

Notranji odkup je potekal od 13.11.1994 do 12.12.1994.

Pri delavcih, ki so med letom del izplačil namensko deponirali v hranilni službi za notranji odkup, je bila tako privarčevana vsota "avtomatsko prevedena" v delnice, brez posebnih osebnih vpisov.

Ostali zaposleni pa so v notranjem odkupu sodelovali z dejanskim nakupom in prinosom gotovine.

Tosamino marketinško oglašanje v akciji "TOSAMINO lastninjenje 94"

Tosama je svoje postopke lastninjenja kar nekajkrat sporočila javnosti preko javnih medijev.

Začelo se je z objavo Programa lastninskega preoblikovanja Tosama 30.09.1994 v časopisu DELO.

Ljubljanski dnevnik je objavil 15.10.1994 javni poziv za prodajo Tosaminih delnic.

Ob zaključku javne prodaje delnic je Tosama slovenski javnosti posredovala obvestila o javni prodaji s sloganom "Priložnost za naložbo".

Obvestila so bila objavljena v časopisu Delo od 03.11. do 10.11.1994 ter 07.11. v Gorenjskem Glasu.

Obvestilo je bilo tudi predvajano na TV Slovenija ter domžalskem radiu HIT.

Tosamovci pa so bili "opozorjeni" na javno prodajo z razobešenimi plakati o javni prodaji.

Na zadnje dejanje v zvezi z nakupom Tosaminih delnic pa je pozval javni poziv za notranji odkup objavljen v Dulu 12.11.1994.

Na sliki faksimile naštetih obvestil in objav.

TOSAMA - Tovarna sanitetnega materiala, p.o.
Vir, Šaranovičeva 35
61230 DOMŽALE

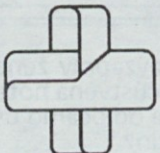
**JAVNI POZIV
K VPISU IN VPLAČILU DELNIC**

atelj delnic: TOSAMA - Tovarna sanitetnega
eriala, p.o., Vir, Šaranovičeva 35, Domžale

ika delnic
ina nomin
inskega pr
nalni vredn
dih inensk
amenjenh
linalna in pr
ene delnice
in 1. 1. 199
o z lastni
SIT, bo do
glede na
tene prod
o povpraš
o delnic, b
DK vrnen
o povpraš
a delnic, se
klad Repub
rugin načini
a cena na d
acije do di
hko oblik
17 SIT na
ni vrnen
daje.

taje de
tbiško
nja z
vid
tiki
Pr
2

JAVNA PRODAJA
delnic podjetja



TOSAMA

Čas javne prodaje: od vključno 17.10. 1994
do vključno 14.11. 1994

na mesta: L.B Banka Domžale v ekspoziturah:

- Domžale
- Trzin
- Vir
- Moravče (agenta)

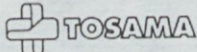
PRILOŽNOST ZA NALOŽBO
JAVNA PRODAJA TOSAMINIH DELNIC

Podjetje TOSAMA, prvi slovenski izdelovalec sanitetnega
in higienskega materiala. Vsa vaba, da postanejo njegovi delavci
To možnost lahko izkoristite v okviru javne prodaje delnic, ki
bo potekala do vključno 14. novembra 1994.

Zaenajša lastninskih certifikatov za delnice podjetja
TOSAMA, osrednja javna prodaja bo v naslednjih
evotah L.B Banka Domžale:

- ekspozitura Domžale
- ekspozitura Trzin
- ekspozitura Vir
- agencija Moravče

70 let tradicije - Jamstvo za dobro naložbo!



Tovarna sanitetnega materiala, p.o., Vir, Šaranovičeva 35, 61230
Domžale. Informacije: Jasna Volkovnik, Marjan Mlakarju

**JAVNI POZIV K VPISU IN VPLAČILU
DELNIC IZ NOTRANJNEGA ODKUPA**

Podjetje TOSAMA poziva vse zaposlene, nekda-
nje zaposlene in upokojence podjetja, da v 30
dneh po objavi tega poziva vpišejo in vplačajo
delnice s 50% popustom, ki jih je treba plačati
z gotovino.

Delnice, pridobljene v okviru notranjega odkupa,
so za 243 trajanja programa notranjega odkupa
med udeleženo notranjega odkupa prenosljive,
neprenosljive pa zunaj programa, razen v primer-
u dedovanja. Prenosljivost delnic v okviru pro-
grama notranjega odkupa je omejena z zaplavo,
da ostane najmanj tretjina zaposlenih, med udele-
tenci programa.

Delnice so navadno, imenske, dajejo pravico do
upravljanja skladno s pravili programa notranje-
ga odkupa in dajejo pravico do dividend.

Delnice iz notranjega odkupa bodo upravičenci
lahko vpisovali in vplačevali na sedežu podjetja
TOSAMA, Tovarna sanitetnega materiala, p.o.,
Vir, Šaranovičeva 35, Domžale, od 7. do 14. ure
v okviru zgoraj opredeljenega roka.

21312

Na vseh vpisnih mestih bo razpoložljiva tudi na voljo
budi prospekt

Dodatne informacije dobite po telefonu 061/714 611
pri g. Marjanu Mlakarju in Francu Anžinu.

O letošnjem lastninskem preoblikovanju podjetja je dokaj ob-
širno pisala tudi Tosama.

V letošnjem letniku je bilo o lastninjenju objavljeno v 7. števil-
kah Tosame 12 različnih prispevkov.



TOSAMIN IZBOR

DAMJANA IN ŠTEFAN RAVNIKAR

Kaj nas ljudi pravzaprav žene in kaj v nas povzroča čustvena hotenja, da se v veliki večini odločamo ustvarjanja lastnih družin?

Mnogi bi na to vprašanje dali različne odgovore, verjetno strokovnjaki najbolj točne.

Pri nečem pa se skoraj ne moremo zmotiti. Ljubezni!

Ljubezen med partnerjema, pa naj bo spogledovanje direktno ali bolj od

ja prihodnje leto bo pihnil v svojo prvo svečko.

Kar veliko primerov v podjetju je, da sta oba zakonca naša sodelavca. Tudi Štefan in Damjana to prepričljivo dokazujeta, še več, saj sta neločljivi del tudi na delovnem mestu v oddelku PIOH. On je strojnik ali pomočnik na novem stroju za izdelavo izdelkov Viriana, ona pa kot pravi, dela vse mogoče. Največkrat je snažilka ali proizvodna delavka.

V TOSAMINEM IZBORU pa ju predstavljamo predvsem zato, ker sta kot prva zakonca - sodelavca v tem letu, to je LETU DRUŽINE, poskrbela za rojstvo sina in s tem nekoliko obogatila že kar zaskrbljujočo (ne)rast natalitete Slovencev.

"Nekaj je že, nekaj" z nasmehom pravi Štefan. "In če bo pri hiši vedno tako lepo kot je bilo z Damjano vse skozi in še tesneje od

09.10.1993 dalje, ko sva se poročila, potem me družinsko življenje res ne skrbi. Obljubim ne, zdi pa se mi, da bosta dedek in babica, če bosta zdrava in pri moči, poleg sina Štefana skupaj z nama še lahko pestunila kakšnega najinega otroka".

Damjana, ki je k hiši prišla iz vasi Ko-

V tokratnem Tosaminem izboru smo se odločili za pogovor s starši enega od treh novorojenčkov, kolikor jih je letos januarja Tosamovcem privekalo na sve. Za sogovornika sta bila izbrana zakonca RAVNIKAR, saj sta oba zaposlena v TOSAMI.

košnje, je ob poslušanju moža kar malo zardela, k sebi je stisnila sina in oba skupaj sta veselo pogledala očija. Nasmehnila sta se tudi Štefanova starša in kaj reči? Predvidevam, da bodo pri tej prijetni kmečki družini še "plesali", kot menda tisti nekoč, ki so se na bližnji graščini velikokrat srečevali in se veselili ter plesali. Od tod menda tudi ime te idilične majhne vasi - PLES.

Kot je to na podeželju običajno, smo tudi mi prijetno klepetali ob bogato obloženi mizi samih domačih dobrot.

Posebno veselo poglavje razgovora z mladima zakoncema je bilo Štefanovo pripovedovanje o času iz fantovskih dni.

"Ko sem se konec leta 1989 vrnil iz služenja vojaškega roka v Skopju in ponovno pričel delati v Tosami, sem Damjano, ki je bila snažilka v oddelku PIOH, začel resneje pogledovati. Vesel sem bil njene bližine in če ni šlo drugače, da bi se mi približala, sem kar nalašč kaj nasmetil - pa je prišla!

Hvala Bogu, res ni dolgo trajalo, da sva spoznala obojestranski namen. Proste fantovske in dekliske trenutke sva najrajši izkoristila za daljše kolesarske izlete. Včasih me je od sedenja na kolesu pošteno bolela zadnjica, enako tudi Damjano. Potrpela sva in kot vidite, se je izplačalo. Tudi če je odpovedal avtomobil in so nama na razpolago ostale le noge, nama nikdar ni bilo težko pešati. Čeprav so bile poti iz hriba na hrib kar dolge,



strani, zagotovo največkrat pripelje pred matičarja in oltar.

Tako sem razmišljal, ko sem se nedavnega četrtkovskega dopoldneva odpravil na razgovor k mladi družini RAVNIKARJEVIH, po domače Kržanovih na Plesu 5, prijetno vasico, jugovzhodno kakih 5 km oddaljeno od Moravč.

Še poldan ni odbilo, v zvoniku lepo vidne cerkve na Limbarski gori, ko smo se v topli kmečki sobi vsedli za mizo na pogovor s sodelavcema - štiriindvajsetletnim Štefanom ter štiri leta mlajšo ženo in mamico Damjano. Pridružila sta se tudi Štefanova mama Pavla in oče Štefan, tretji "moški" pri hiši pa je tudi Štefan. Veselo, nagajivo in radovedno je pogledoval in kukal iz stajice, kajti šele 31. januar-



bi rekel, da so bile včasih nezaželeno kratke. Damjana je kot dekle nasploh rada pešala. Tudi to sem z veseljem izkoristil."

Ni kaj reči, kar kerl'c je bil ta naš Štefan. Vedno, tudi takrat in še danes, ko je potrebno prijeti tudi za kmečko delo. Kakšnih posebnih hobijev z Damjano nikoli nista imela. Štefan mor-da nogomet, ki ga je včasih zvalil na igrišče v Peče, Damjana pa šiviljska dela.

Pogovor smo nadaljevali in razmišljali o življenju družine, predvsem o tistih vsakodnevnih potrebah, ki so življensko nujne.

"Nekakšno središče vsega dogajanja" pravi Štefan, "so Moravče. Tam nabavljamo, obiskujemo zdravnika in zobozdravnika, opravljamo poštne in bančne usluge, skratka vse kar je potrebno. Zelo pomembno pa je, da je pri hiši avtomobil, ki večkrat prihrani čas obiska, sicer ne preveč oddaljenih Moravč.

Največ se zadržujemo doma, še posebej sedaj, ko je Štefan še majhen. Če že, potem se nekajkrat v letu odpravimo na obisk k bratu ali na Damjanin dom, pogosteje pa k njeni sestri Brigiti, ki je v prometni nesreči izgubila mladega in skrbnega fanta" Tudi pri Kržanovih z veseljem pričakujejo bližajoče se Božične praznike in predvsem tudi Štefanov dan. Kot pravijo, se vsako leto kar peš odpravijo k polnočnici v Moravče in ko se vrnejo domov, Wurni kazalci kažejo že kar zgodnji jutranji čas. Potem le dan počitka in tudi priprave na 26. december - Štefanov dan. Pri treh družinskih članih s tem imenom bo letos še posebno veselo. Prišli bodo sorodniki in družinski pogovorov ter veselja ne bo manjkalo. In tako je tudi prav!

Ko zunaj postane hladno, ko narava prične svoj zimski sen, ko je časa za pristne družinske prijetnosti še več.... to je, kot pravijo, najlepši čas. Verjamem, da se tej lepi družinski tradiciji nikoli ne bosta odpovedala tudi Štefan in Damjana, ki bosta nekoč skrbno bedela nad vsem svojim in tudi tistim, kar je uspelo napraviti pridnim rokam Štefanovih staršev. Leto, tudi letošnje LETO DRUŽINE, se neizbežno izteka. Imelo je poseben namen, posebno poslanstvo, predvsem v smislu dati in razmišljati o vseh pomembnejših vrednotah družine.

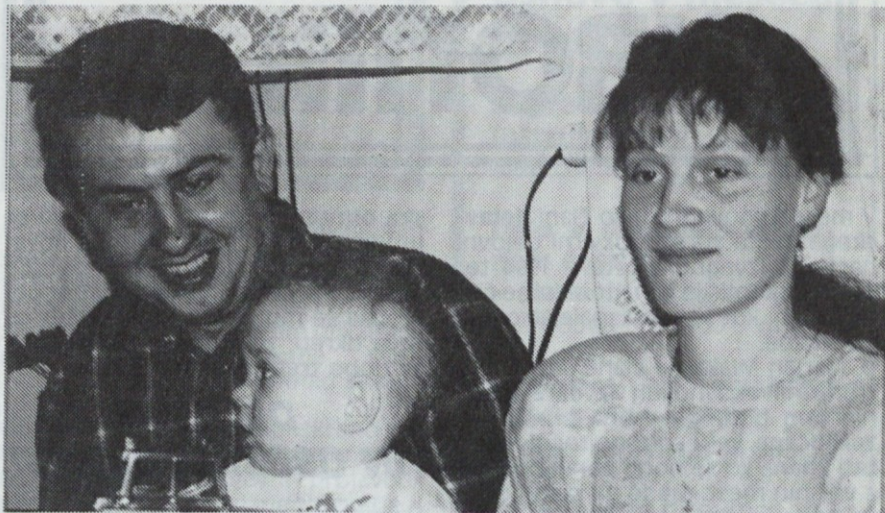
To kar sta si Štefan in Damjana pred dobrim letom obljubila in tudi to, kar že dokazujeta, je nedvomno dokaz o pravi, srečni družini. Želita si le dobro, zdravja in uspešne vzgoje svojih otrok ter prijeten tople dom.

Za srečo, tisto pravo družinsko srečo, je pravzaprav potrebno malo. Malo, a vendar vseeno zelo veliko, če

človek tega ne zmore in omahuje. Vsi mi upamo in želimo, da bo pri

Kržanovih še dolgo tako lepo in prijetno biti delček družine.

M. Š.



TOSAMOVCI(KE) V LETU DRUŽINE

Generalna skupščina OZN je letošnje leto razglasila z resolucijo za mednarodno leto družine. 15. maj pa je bil sprejet kot mednarodni dan družine. Razlogov, da so ZN posvetili posebno družini kot osnovni organizacijski celici, je več; gotovo je pomemben tudi tisti, da se v razvitih deželah prebivalstvo hitro stara, družine pa manjšajo.

Osnovne ideje mednarodnega leta družine so dati družini pravo vlogo in pomen v družbi tudi s strani tistih, ki imajo zato vse potrebne družbene vzvode.

Slovenija problem majhnega (oz. negativnega) narodnega prirastka prebivalcev pozna že dlje, zlasti pa v zadnjih časih. To je bilo omenjeno tudi ob letošnjem dnevu družine.

Je Tosama tudi v tem primeru pomanjšani del države? Iz majhne sta-

tistične primerjave bi bilo to kar težko potrditi, vsaj, če bi to sodili po odsotnosti zaradi porodniških dopustov v podjetju.

V zadnjih petih letih je porodniška odsotnost dosegla naslednje deleže od razpoložljivega celotnega fonda delovnega časa v Tosami:

1989	3,77 %
1990	3,85 %
1991	3,29 %
1992	4,06 %
1993	4,40 %

Pred 10. leti je bila tovrstna odsotnost 3,3 %. Če pa pogledamo še nekoliko bolj v preteklost, recimo 3 desetletja, vidimo, da tudi takrat ni bilo bistveno drugače.

Tosamovke so "povzročile" s porodniškim dopustom v letu 1962 2,51 % in v letu 1963 3,77 % odsotnost.

F.V.



KRONIKA

V mesecu novembru so člani **delavskega sveta** sprejeli okvirni delovni načrt za izvedbo Inveture 1994 ter popisne komisije in nadomestne članke le-teh, kot so predlagale strokovne službe.

G. Marjan Mlakar je članke seznanil o trenutnih aktivnostih v zvezi z lastničenjem podjetja. Javna prodaja je zaključena, vendar bodo točni rezultati znani, ko se bodo zbrali podatki z vpisnih mest. Glede na razpoložljive podatke pa je razvidno, da se bo še del sredstev - približno 6 % namenilo razvojnemu skladu.

Trenutno poteka aktivnost notranjega odkupa. V mesecu novembru bo vsak delavec TOSAME podpisal izjavo o notranjem odkupu za leto 1995. Da bi zadostili deležu notranjega odkupa, bi moral vsak delavec prispevati 5 % mesečne plače, ki bi bila na nivoju kolektivne pogodbe in 25 % regresa. Po primerjavi podatkov iz prve informacije je neto realizacija za mesec oktober zopet nižja od prejšnjega meseca. Sklep delavskega sveta iz predhodnih sej je bil, da se zaustavi padanje realizacije, vendar to še ni izvedeno.

Delavski svet vodstvu podjetja nalaga, da na naslednji seji pripravijo temeljito obravnavo gospodarjenja.

Gospodarski odbor je na svoji seji med drugim obravnaval tudi planiranje prodaje za leto 1995. Iz podajanja g. Mlakarja sledi, da je potrebno doseči mesečno realizacijo v višini 324 mio. SIT, kar nam zagotavlja zaposlenost v sedanjem številu delavcev minimalne plače, vendar še v okviru kolektivne pogodbe ter poslovanje na pozitivni ničli.

Komisija za delovna razmerja je s svojim sklepom razpisala letovanje za zimsko sezono 94/95 v Kranjski gori in Veliki planini ter letovanje v Atomski vasi za leto 1995. Potrjene so bile tudi cene za počitniške enote v omenjenih krajih v naslednjih zneskih:

Kranjska gora:	1.200 SIT
Velika planina:	
– Zlatorog	1.100 SIT
– Irenca	1.000 SIT
Atomska vas:	1.600 SIT
Cene veljajo do razpisa letne sezone, kar pomeni, da bo potrebno za letovanje v Atomski vasi dodatno doplačilo.	

V mesecu novembru je bila **disciplin-**

ska obravnava zoper delavca, ki se mu je očitala kršitev delovne obveznosti - prihajanje na delo v opitem stanju. Po proučitvi ugotovitve postopka se mu za nastali prekršek izreče ukrep: zmanjšanje OD za 10 % za dobo treh mesecev.

DELOVNI IN OSEBNI JUBILEJI

V mesecu novembru so delovni jubileji **10 letnico** delovne dobe izpolnili naši sodelavci: VINCENC KOKALJ, IRENA PETERLIN

20 letnico delovne dobe: JANEZ ČEBULJ, FRANC RESNIK, MARIJA MAS-TNAK

30 letnico delovne dobe: STANISLAVA RAZPOTNIK

V mesecu novembru so praznovali okrogli življenjski jubilej naslednji sodelavci:

štiridesetletnico: VALENTINA GOSTIČ, BORISLAVA ŠTRUKELJ

tridesetletnico: TOMAŽ BREZNIK, ANDREJ KEREK, ZEMKA TKALEC, ANDREJA ŽNIDAR. Ob tej priliki vsem želimo še mnogo zdravih in uspešnih let.

SODELAVCI

V tej številki TOSAME so s svojimi pisemnimi prispevki sodelovali:

Franc Anžin dipl.iur., Sonja Rode, Marjan Štrukelj, Janko Velkavrh dipl.ing., Feliks Vodlan ing.

Grafična oprema časopisa, oblikovanje in risbe: Feliks Vodlan ing.

Objavljene fotografije je posnel: Jože Vidmar

Računalniška obdelava tekstov: Tinca Ocvirk

Grafična postavitev časopisa: Bojan Rabzelj, Papiroti, vse iz papirja, Krško, d.o.o.

Avtorjem posameznih prispevkov se uredniški odbor zahvaljuje za sodelovanje in vabi tudi druge k sodelovanju.

TOSAMA

Deb zlomil si glavo
Kaj voščiti ne vem;
Lani tlačil sim travo,
Še letas jo grem.

(V.Vodnik)





V septemberski številki TOSAME je bilo bralcem postavljeno nagradno vprašanje v zvezi z uganko o treh namernih tiskarskih skratih v objavljeni številki glasila.

Kasneje se je izkazalo, da je bilo vprašanje pretežno, saj ni bilo "junaka", ki bi se bil pripravljen spoprijeti se z iskanjem rešitve na zastavljeno vprašanje.

Čeprav je časovno zadeva že dokaj oddaljena pa naj zapišemo za tiste, ki so mogoče iskali napake, da so bile te v naslovih pri uredniškem odboru glasila, sodelavcih ter v risbi Slovenske kolesarske transverzale.

V novoletni številki TOSAME zastavljamo eno samo vprašanje.

Vprašanje se nanaša na število Tosaminih izdelkov, ki jih je Tosama v letu 1994 ponujala kupcem.

Številko, za katero menite, da je prava obkrožite, zapišite svoje podatke in oddajte kuponček do 31. decembra 1994.

ZAHVALI

Ob izgubi moje mame se zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem za izraženo sožalje in spremstvo na njeni zadnji poti.

Sodelavkam in sodelavcem mikalnice pa tudi za podarjeno cvetje.

Vinko Svetlin

Ob smrti moje mame se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem tkalnice ovojev in proizvodnega sektorja za podarjeno cvetje. Hvala vsem za izraze sožalja, obiska in za spremstvo na njeni zadnji poti, kot tudi sindikalni organizaciji za izkazano pozornost.

Marjan Svetlin

Uredniški odbor TOSAME:

Viljem Dolenc, Milan Drčar,
Silva Mežnar, Tinca Ocvirk,
Feliks Vodlan.

Izdaja in tehnično ureja
SKS-splošna služba.

Interni časopis TOSAMA p.o.
VIR, Šaranovičeva 35

Izhaja enkrat mesečno v 1100 izvodih.

Tisk: Papiroti, vse iz papirja, Krško d.o.o.

Na podlagi zakona o prometnem davku (Ur. list RS 4/92) in mnenja ministrstva za informiranje št.23-201/92 z dne 23.03.1992, sodi časopis med proizvode informativne narave po 13. toč. tar. št. 3, za katere se plačuje 5 % davek od prometa proizvodov.

Osnove v mesecu decembru

Nagrade mentorjem in inštruktorjem

6.980,00 SIT/176 ur

Delo v deljenem delovnem času s

– prekinitvijo nad 2 uri
11.634,00 SIT/176 ur

Dnevnice za službena potovanja v državi

– cela dnevnic 4.653,50 SIT
– polovična dnevnic 2.373,00 SIT
– znižana dnevnic 1.721,00 SIT

Kilometrini z osebnimi vozili

22,00 SIT/km

Stroški za prevoz na delo

– oddaljenost do 4 km 160,00 SIT/dan
– oddaljenost od 4 km do 8 km 200,00 SIT/dan
– oddaljenost od 8 km do 12 km 280,00 SIT/dan
– oddaljenost od 12 km do 16 km 320,00 SIT/dan
– oddaljenost nad 16 km 370,00 SIT/dan

Odpravnine ob odhodu v pokoj

174.513,00 SIT

Osnove za izračun deleža delovne učinkovitosti šoferjev in spremljevalcev

– prevožen kilometer s tovorom 2,99 SIT
– tekoči kilometer 1,99 SIT
– spremljevalec tovora 1,20 SIT

■ Albina Kosmač

Tosama je imela v svojem prodajnem programu '94 naslednje število različnih prodajnih artiklov:

A – 171

B – 296

C – 485

IME IN PRIIMEK _____

NASLOV _____

IZPOLNJEN KUPONČEK ODDAJTE V TOSAMIN NABIRALNIK DO KONCA LETA.

FOTOREPORTAŽA O NAJVEČJI TOSAMINI INVESTICIJI V LETU 1994

V avgustovski Tosami objavljen projekt novega parkirišča je jeseni prišel v fazo realizacije in bil 29. novembra 1994 zaključen v obliki posebnega parkirišča.

