

Tosama

Interni časopis TOSAME d.d. • Št. 8 • Avgust • Leto XXXI • Izhaja od oktobra 1965

TOSAMA PRIDOBILA CERTIFIKAT ISO 9001

Z zadovoljstvom objavljamo, da smo v mesecu juniju prejeli dokument - certifikat kakovosti po standardu ISO 9001, s čimer je potrjeno, da je TOSAMA vzpostavila sistem zagotavljanja kakovosti skladno s tem mednarodnim standardom in sicer za področje razvoj, proizvodnja in prodaja medicinskih pripomočkov in higienskih

proizvodov za splošno rabo. S tem certifikatom je uspešno zaključeno delo na tem projektu, ki je trajalo tri leta, kar pa je za večja podjetja kar optimalen čas. Izgraditev sistema kakovosti v celotnem poslovnem sistemu Tosame pomeni, da smo vzpostavili ustrezno organizacijo, postopke in informacijske poti, ki zagotavljajo



Predsednik Gospodarske zbornice Slovenije mag. Joško Čuk ob simbolnem izročanju certifikata ISO 9001 predsedniku uprave delniške družbe Tosame Janku Velkavrh.



Certificate of Approval

Awarded to
TOSAMA d.d.
SLOVENIJA.

*Bureau Veritas Quality International certify that the
Quality Management System of the above supplier
has been assessed and found to be in accordance
with the requirements of the quality
standards detailed below*

QUALITY STANDARDS

BS EN ISO 9001:1994

SCOPE OF SUPPLY

RAZVOJ, PROIZVODNJA IN PRODAJA MEDICINSKIH PRIPOMOČKOV
(PROIZVODI IZ GAZE, VATA, POVOJ) TER HIGIENSKIH PROIZVODOV
ZA SPLOŠNO RABO.

Original approval date: 25TH APRIL 1996

Subject to the continued satisfactory operation of the supplier's
Quality Management System, this Certificate is valid for a period of three years from:

25TH APRIL 1996

Date 4TH JUNE 1996

C. Smeij



For Bureau Veritas Quality International

kakovostno izvrševanje dela na vseh nivojih vseh poslovnih funkcij. Točno opredeljen način dela, njegov potek in tok informacij naj bi zagotavljal stalno in dogovorjeno kakovost dela in s tem kakovost proizvodov. Torej mora tako delo dati tudi rezultat na trgu, kar naj bi kupci občutili kot konstantno kakovost proizvodov.

Projekt je bil zastavljen tako, da je bila imenovana tričlanska projektna skupina s projektnim vodjem in zunanjim sodelavcem podjetja Produktivnot. Pri delu na tem projektu so na začetku t.j. pri izdelavi organizacijskih predpisov bili občasno vključeni sodelavci iz sektorjev. Kasneje, ko smo praktično uvažali papirno →

Ob pridobitvi certifikata ISO 9001 se vsem v projektu sodelujočim zahvaljujem za sodelovanje, obenem pa želim, da z enako zagnanostjo sistem nadgrajujemo naprej.

Vodja projekta:
A. Videnšek

→ zastavljene postopke, so se vključevali še otali sodelavci tja do zadnjega delavca Tosame. Ko smo presodili, da smo uredili vsa področja skladno z zahtevami standarda ISO 9001, smo vložili prošnjo za izvedbo presoje pri nevtralni certifikacijski hiši BVQI (Bureau Veritas Quality International) London, podružnica Ljubljana.

Po ureditvi vseh formalnosti v zvezi s tem so trije presojevalci kar tri dni pri nas preverjali, ali je naše poslovanje usklajeno z zahtevami standarda in če to praktično tudi izvajamo. Pri tem ugotovljene pomanjkljivosti so zapisali in odpravo le-

teh čez čas kontrolirali. To pa je bil uspešen zaključek certifikacijske presoje in osnova za izdajo certifikata.

Certifikat kakovosti je pridobilo že kar precej podjetij v Sloveniji cca 150, s strani BVQI inštitucije nam izdana listina pa ima številko 16451 (št. izdanih certifikatov te inštitucije). Seveda pa sam certifikat še ne zagotavlja poslovne uspešnosti, če istočasno ne bomo uspešno tržili naših proizvodov in sledili trendom razvoja proizvodov skladno z zahtevami uporabnikov.

Posredovanje certifikata pa je zdaj za nas tudi obveza, saj moramo stalno potrjevati

na kontrolnih presojah vsakih 6 mesecev, da ta sistem še deluje, pa še več kot to. Naša obveza je, da sistem kakovosti izboljšujemo, kar moramo tudi primerno dokazovati.

Vsake tri leta pa nas čaka nova kompletna presoja, enaka kot za samo pridobitev certifikata.

Torej mora veselju in zanosu ob pridobitvi certifikata slediti nadaljenje začetega dela.

A. V.

CEREMONIALNA PODELITEV CERTIFIKATA

Vir, 1. avgusta 1996

V četrtek ob 12. uri se je v pisarni predsednika uprave TOSAME pričela slovesna izročitev certifikata ISO 9001, katerega lastnik je bila TOSAMA sicer že od njegove izdaje, to je od 25. aprila 1996.

Slovesni podelitvi so prisostvovali vodstveni predstavniki družbe ter Tosamovci, ki so sodelovali v projektu ISO 9001.

Poleg "domače javnosti" pa je slovesni podelitvi prisostvovala vrsta povablencev z mag. Joškom Čukom - predsednikom Gospodarske zbornice Slovenije na čelu.

Iz poslovnega sveta so bili med povablenci predstavniki vseh večjih Tosaminih poslovnih partnerjev iz Slovenije in tudi sosednje Hrvaške.

Slovesni podelitvi so prisostvovali tudi novinarji Dela, domžalskega Slamnika, Gospodarskega vestnika ter Radia Ljubljana.

Predsednik uprave je za uvod v slovesno podelitev prisotnim na kratko predstavil TOSAMO in orisal njeno tranzicijsko pot nazaj v delniško družbo.

Predsednik Gospodarske zbornice je poudaril pomen, ki ga zbornica pripisuje rasti kakovosti, saj to pomeni osnovo za izvozno usmeritev slovenskega gospodarstva.

Joško Čuk je nagovor končal s slovesno izročitvijo certifikata ISO 9001 predsedniku uprave TOSAME gospodu Janku Velkavrhju.

TOSAMA je tako kot večina drugih slovenskih podjetij, ki so že pred njo

izpolnile pogoje omenjenih kakovostnih standardov, s promocijsko slovesnostjo prevzela certifikat o evropski kakovosti; zdaj ji ostane le še to, da ga poskusi uspešno potrditi.

Zapis pripravil po pripovedi predsednika uprave Janka Velkavrha, F. V.



Certifikat ISO 9001 v posesti Tosame. Lastnik certifikata mora s tem dokumentom priznati nivo kakovosti stalno dokazovati in izpopolnjevati, kar se ugotavlja z organiziranimi občasnimi presojami.

TOSAMA V PRVEM POLLETJU 1996

Ključni problem poslovanja družbe TOSAMA je še vedno v nezadostni prodaji z ozirom na razpoložljive delavce in strojne proizvodne zmogljivosti. Tako smo v prvi polovici leta 1996 prodali le 86 % od načrtovanega obsega oziroma za 13 % manj izdelkov kot lani v istem obdobju. Prodaja pada tako na sanitetnem kot higienskem programu s približno enako dinamiko. Razlog je znan in zelo klasičen: vdor tuje konkurence na vsa naša tržišča. Na sanitetnem programu nam predstavljajo nerešljiv problem proizvajalci z daljnega vzhoda, ki prodajajo gotove izdelke po cenah, po kakršnih mi lahko dobimo šele osnovne repromateriale zanje. Omenjeni proizvajalci sami pridelujejo osnovne repromateriale (bombaž), do katerih mi nikakor ne moremo priti do takšnih nizkih

planiranega obsega prodaje oziroma smo realno prodali za 11,5 % manj kot v istem obdobju leta 1995.

Razlog za to najdemo v agresivnejšem nastopu tuje konkurence in rešitev vidimo v tem, da se podobno prične obnašati tudi Tosama, najprej pa seveda izboljša konkurenčnost svojih izdelkov. Povejmo še to, da podražitev izdelkov v aprilu 1996 za 8 % najbrž ni bila razlog za padajočo prodajo, saj je bila to prva podražitev naših izdelkov po marcu 1995.

Hrvaški trg (18,1 % celotne prodaje) kaže nekoliko bolje: na tem področju je bil plan izpolnjen 94,6 %-no, v primerjavi z istim obdobjem leta 1995 pa ugotavljamo letos realno povsem enak obseg prodaje. Žal pri tem povečujemo prodajo le v severozahodnem delu Hrvaške, medtem ko

Ob koncu junija 1996 je Tosama zaposlovala 737 delavcev. Do jeseni bo odšlo 51 delavcev, tako da bo v zadnjem četrtletju Tosma zaposlovala še 686 delavcev. Omenjeni delavci, ki bodo jeseni zapustili družbo, so iz skupine 94 delavcev, ki so se ob koncu leta 1995 prijavili za odhod iz podjetja proti ustrezni odpravnini. Te odpravnine bodo podjetje v letu 1996 stale cca 80 mio SIT.

primerjavi s prvim polletjem 1995 pa za 13,4 % več. Če upoštevamo, da smo nekoč na tem področju realizirali cca 25 % naše prodaje, potem na to tržišče, kljub sedanjim relativni nepomembnosti, nikakor ne gre pozabiti. Ostali izvoz, katerega delež je znašal 12,4 % od vseh področij najbolj zaostaja za načrtovanim: izpolnjenega je bilo le 70,9 % plana, v primerjavi z enakim obdobjem leta 1995 pa smo letos izvozili kar za 32,4 % manj.

Proizvodnja se je morala ves čas prilagajati prodajnim trendom. Le tako smo se lahko ob usihanju prodaje izognili nadaljnjemu naraščanju zalog gotovih izdelkov. Poskrbeli smo za nasprotno gibanje: stalno smo si prizadevali zniževati zaloge, kar nam je žal uspelo le v zelo skromnem obsegu (za cca 6 mio SIT oz. 1 %). Zniževanje zalog takšnih izdelkov, kot so izdelki Tosame, je namreč nekoliko težji problem, ker Tosama proizvaja v glavnem za neznanega kupca, zato mora v ponudbi vedno imeti tudi določene zaloge, sicer konkurenčnost nujno pade. Iskanje kompromisa med dobro ponudbo in racionalnimi zalogami pa se pri nas zaenkrat še vedno odločno nagiba v korist stalne dobre ponudbe.

Tako kontroliran obseg proizvodnje pa seveda vodi v slabo izkoriščenost strojnih →



Prispevke o poslovanju delniške družbe TOSAMA v prvem polletju 1996 je pripravil namestnik predsednika uprave Marjan Mlakar dipl.oec.

cenah, po kakršnih jih oni vkalkulirajo v svoje izdelke. Iz tega razloga so npr. v Nemčiji popolnoma ustavili lastno proizvodnjo sanitetne gaze.

Na higienskem programu imamo težave zaradi hude konkurence tujih multinacionalk, ki so s svojimi izdelki preplavile vsa naša tržišča. Konkurrirati multinacionalkam, katere v izhodišču dobijo pri proizvajalcih osnovnih repromaterialov do 15% -ne popuste zaradi ogromnih nakupov, pa je milo rečeno zelo težko.

Pod vtisom navedenih okoliščin si oglejmo doseženi obseg realizacije prodaje po posameznih tržiščih.

Na slovenskem trgu (ki predstavlja 68,7 % celotne prodaje) smo dosegli le 91,3 %

Ključni problem poslovanja družbe TOSAMA je še vedno v nezadostni prodaji z ozirom na razpoložljive delavce in strojne proizvodne zmogljivosti. Tako smo v prvi polovici leta 1996 prodali le 86 % od načrtovanega obsega oziroma za 13 % manj izdelkov kot lani v istem obdobju. Prodaja pada tako na sanitetnem kot higienskem programu s približno enako dinamiko

Istra, Dalmacija in Slavonija še vedno beležijo padanje prodaje. Prodaja v ostale države bivše Jugoslavije je v tem trenutku s svojim deležem v celotni prodaji (0,9 %) sicer dokaj nepomembna, pa vseeno povejmo, da smo na to področje v obravnavanem obdobju prodali 75 % načrtovanega, v

Poprečna neto plača je v obravnavanem I. polletju 1996 v Tosami znašala 65.314 SIT, kar je za 15 % več kot v enakem obdobju lani. Ugotavljamo, da so neto plače v Tosami zaostajale za plačami v slovenskem gospodarstvu za cca 12,5 %. Z ozirom na neugodne tržne razmere in temu ustrezne slabe finančne rezultate smo plače v letu 1996 prilagajali le toliko, kolikor je bilo potrebno, da smo dosegli zakonsko minimalno plačo pri najnižji kategoriji in hkrati ohranili obstoječi sistem nagrajevanja. Obenem smo s tem izpolnjevali tudi kriterije kolektivne pogodbe.

→ zmožljivosti, ki so bile v obravnavanem obdobju izkoriščene le 45 % -no. Ob tem pa je potrebno dodati še pomembno informacijo, da za 100 %-no izkoriščenost strojev nimamo več dovolj delavcev, saj so v zadnjih letih znižali število zaposlenih za 32 %. Po drugi strani pa tudi drži, da je za doseženi obseg proizvodnje še vedno preveč zaposlenih, tako da jesensko znižanje števila zaposlenih na 686 ob obstoječi prodaji ne bo povzročilo problemov v proizvodnji.

Opisane prodajne težave zaradi pojemajoče konkurenčnosti naših proizvodov nas usmerjajo v intenzivnejše investiranje. To smo predvideli že s planom investicij za leto 1996 (kjer je predvidenih za 588 mio SIT investicij), vendar smo pri izvedbi tega plana v precejšnjem zaostanku, saj smo v pol leta porabili le za 104 mio SIT investicijskih sredstev, od tega je za 75 mio SIT novih investicij in za 29 mio SIT odplačil investicijskih kreditov za dve proizvodni liniji. V omenjenih 104 mio SIT investicij je za 54 mio SIT proizvodnih investicij, 45 mio SIT smo porabili za usposobitev nove upravne stavbe, preostalih 5 mio SIT pa je bilo uporabljenih za ostale režijske investicije. Zaostanek bomo v drugi polovici leta predvidoma nadoknadili, saj pripravljamo dve večji investiciji na področju ženske higijene. Navedeni dve večji investiciji bomo v glavnem financirali s tujim kreditom (cca 360 mio SIT), vse ostalo pa nameravamo financirati z lastnimi sredstvi (dosedanjih 104 mio SIT + ostale investicije v letu 1996). Financiranje tako okrnjenega obsega poslovanja, kot se to dogaja v zadnjih letih, v načelu ne bi smelo biti problem, če upoštevamo, da smo pred leti zmogli financirati še enkrat tolikšen obseg proizvodnje kot je to potrebno sedaj. Dejanska dogajanja potrjujejo navedeno načelno domnevo, saj v zadnjih letih nimamo posebnih težav z zagotavljanjem potrebnih obratnih sredstev. Še več: zavedati se moramo, da v bistvu zaradi nizkega obsega poslovanja razpolagamo s prevelikimi obratnimi sredstvi, na kar nas opozarja izredno izek koeficient obračanja (v letu 1995 - 2,2, v prvem polletju 1996 celo samo - 2,0!). Kljub stalnim prizadevanjem, da bi sprostili preveč vezana obratna sredstva v zalogah in terjatvah, nam to prepočasi uspeva.

Tu se gotovo skriva pomemben vir sredstev za financiranje načrtovanih investicij, saj je iz mesečnih poročil o vezavi obratnih sredstev razvidno, da imamo stalno vezanih

za približno 300 mio SIT preveč sredstev v zalogah in terjatvah. Tako pa se je tudi v obravnavanem obdobju celo dogajalo, da smo kljub prekapitaliziranosti morali poseči po premostitvenem kratkoročnem kreditu do 30 mio SIT, da smo uspeli pravočasno poravnati nekatere izjemne in večje obveznosti (regres, odpravnine, investicije). Poslovanje na robu ali pod pragom rentabilnosti ne more dati zadovoljivih finančnih rezultatov. To potrjujejo tudi finančni rezultati poslovanja Tosama d.d. za I. polletje 1996. Na tem mestu se ne bomo spuščali v podrobno obrazložitev finančnih rezultatov, pač pa se bomo omejili na definiranje razlogov za nastanek izgube.

Ti razlogi so:

- prenizka realizacija ne more pokriti vseh stalnih stroškov,
- prepočasno obračanje obratnih sredstev oz. previsoke zaloge,
- padanje cen materialov, katere imamo na zalogi,
- plačevanje odpravin za odhajajoče delavce.

Če skušamo v enem stavku podati ukrepe za omilitev vsakega od navedenih razlogov, potem so ti ukrepi po vrsti naslednji:

- povečanje realizacije za 10 do 20 % (prenovljeni in novi izdelki),
- pospešiti obračanje obratnih sredstev, sproščena sredstva pa investirati v zanimive programe,
- znižati zaloge surovin na nivo, ki bo zadoščal za največ 20 dni proizvodnje, ne pa za 40 dni,
- kot je to sedaj - še posebej pa tak ukrep velja v primeru padajočih cen,
- na račun zmanjšane števila zaposlenih in s tem v zvezi izplačanih odpravin, bomo imeli v

naslednjih letih možnost za doseganje boljših rezultatov - zato je ta razlog za izgubo drugač-

nega značaja od ostalih treh in ne zahteva posebnega protiukrepa.

Situacija, v kakršni se nahaja Tosama d.d., je težavna, ni pa brezupna. Težavna je zato, ker Tosama še ni niti razvojno in ne marketinško pripravljena na sodobne izzive odprtega trga, kjer vlada zakon proste konkurence.

Brezupna pa ni zato, ker Tosama zaenkrat še razpolaga z zadostnim lastnim finančnim kapitalom, da se ustrezno prestrukturira in oboroži z ustreznimi izdelki za soočenje s konkurenco na vseh trgih. Glavni problem je trenutno ta, da še ne vemo, katere so

primerjalne prednosti Tosame, da bi usmerili razvoj v smeri teh prednosti in jih polno izkoristili. Časa za to iskanje nimamo več veliko, saj nam negativni rezultati lahko kaj hitro pogoltnejo naš finančno-investicijski potencial, potem pa bo situacija postala tudi brezupna.

Izhod iz zagate iščemo v smeri novih razvojnih in marketinških kadrov, ki bodo na navedena področja vnesli nove in neobremenjene poglede, na osnovi katerih bomo ustrezno korigirali trenutno neuspešno razvojno strategijo. Res je sicer, da se že zelo mudi, toliko časa pa si vseeno moramo vzeti, da ne bomo storili kakšnega napačnega koraka, ki bi nam nakopal nove dodatne težave.

Seveda pa nam spremenjena strategija pri rezultatih za leto 1996 ne bo še prav nič pomagala. Če se hočemo do konca leta otresti ugotovljene izgube iz I. polletja, moramo podvzeti nekatere operativne "gasilske" ukrepe, ki se bodo takoj odrazili na rezultatih. To pa seveda pomeni takojšnje znižanje vseh vrst porabe oz. stroškov. Tovrstni ukrepi bodo predmet posebnega programa, ki ga bo oblikovala in sprejela uprava v avgustu 1996.

M. M.

SODELAVCI

V tej številki TOSAME s svojimi pismenimi prispevki sodelujejo: Viljem Dolenc, Albina Kosmač org., Marjan Mlakar dipl. oec., Sonja Rode, Tone Stare, Antonija Videnšek dipl. ing. in Feliks Vodlan ing.

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

Objavljene fotografije sta posnela: Nuša Pogačar

Računalniška obdelava tekstov: Valentina Ocvirk

Grafična postavitve časopisa: Papiroti, vse iz papirja, Krško d.o.o.

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

Pisnega gradiva avtorjem ne vračamo.

IN VNDAR SE PREMIKA

Ko je leta 1929 na Viru stekla izdelava sanitetnih izdelkov v preurejenih hlevih si je lastnik postavil vilo, ki jo je obdajal prekrasen park z okrasnim drevjem. Iz tega lepega okolja sta z ženo uspešno vodila razvoj podjetja.

Dolga leta in potem desetletja je bila vsa skrb namenjena le širitvam in posodobitvam proizvodnih zmogljivosti: zgradbam in strojem.

Končno je prišlo do veljave spoznanje, da zanemarjanje ustrezno urejenih prostorov uprave zavira razvoj podjetja kot celote. Lahko pričakujemo, da bo preureditev opuščenih prostorov proizvodnje v upravno stavbo dalo nov zagon nadaljnjemu razvoju podjetja.

In kje vse lahko pričakujemo posodobitve tehnologij, ter nabavo nove strojne opreme? Verjetno bo predelava vate doživela največ sprememb.

V teku je priprava dokumentov za ureditev mikalnice skladno z načeli dobre proizvodne prakse. Pripravljene je nekaj projektne dokumentacije nekaj pa je bo še potrebno pripraviti za zamenjavo strojne opreme.

Tako kot je bil v Kocijančičevi tovarni - naši predhodnici temeljni izdelek iz vate oblikovan ročno, so bile to po nacionalizaciji postali cik-cak vata ter strojno izdelane velike bale vate.

Iz cik-cak vate so takrat trgali koščke za kozmetično uporabo, oblikovali vložke za higiensko nego, ali pa so na vžgalico (po moravsko "biglico"), navili kosem vate za vrtnanje po ušesih.

Čas pa je storil svoje i sedaj kupci zahtevajo izdelke, ki so bolj prilagojeni končni uporabi: blazinice raznih oblik, kroglice raznih velikosti, različne vatirane palčke, ter tamponi so tako v Evropi kot v ZDA temeljni končni izdelek iz vate.

V mikalnici urejeni po načelih dobre proizvodne prakse bo zato celotni izbor izdelkov kot ga poznajo države z najvišjim standardom zamenjal dosedanje zastarelo ali nepopolno izbiro izdelkov ter strojno opremo.

Nič več ne bo tako kot je bilo doslej! Izdelovalci bomo vatirane palčke za kroglo konico za ušesno higieno, ter vatirane palčke z zašiljeno konico za kozmetične namene. Za nego ušes otrok bomo imeli palčke z

omejilec, da ne bo v nevarnosti bobnič. Higienske digitalne tampone bo TOSAMA d.d. ponudila v vseh štirih velikostih obenem pa še celotno izbiro tamponov z namestilno cevko ali aplikatorjem.

Poleg izsekanih okroglih in četrkotnih blazinic bomo ponudili kupcem še cenejšo izvedbo narezanih blazinic.

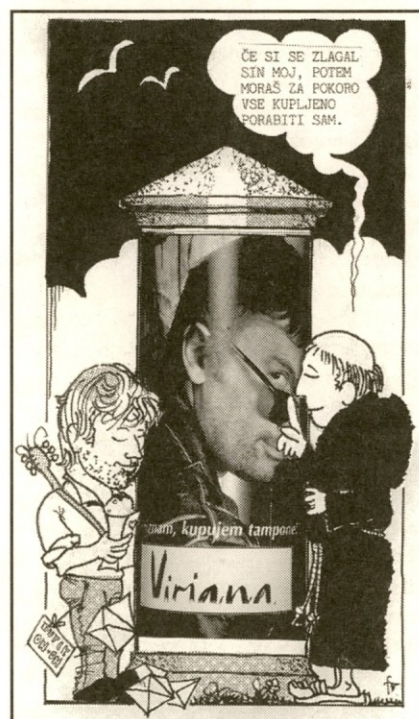
Blagovna znamka Jasmin za vse izdelke iz vate bo vsebovala več velikosti vatnih kroglic največkrat bele barve.

Skoraj v celoti bo vsa ta izbira izdelkov iz vate dopolnjena z manjšimi količinami cik-cak vate (za tradicionaliste) - izdelana iz kvalitetne trak vate izmikane na novih mikalnikih, ki bodo bombažarskega tipa in bodo polnjeni pnevmatsko.

Razvoj seveda ne bo obšel nobenega proizvodnega oddelka.

(nadaljevanje)

V.D.



KRONIKA

Začasna uprava je na svoji seji v mesecu juniju na podlagi objavljenega razpisa za podelitev štipendij sprejela sklep, da se štipendije podelijo sledečim prosilcem:

Tekstilna fakulteta

- Matjaž Kolar II. letnik
- Anka Srebrič III. letnik

Strojna fakulteta

- Simon Zupan III. letnik

Ekonomska fakulteta

- Gorazd Kos I. letnik
- Andrej Trdin II. letnik
- Vesna Goršek II. letnik

Navedenim prosilcem se kadrovske štipendije odobrijo pod pogojem, da do 01.10. 1996 izpolnijo pogoje za vpis v naslednji letnik.

Pripravi se plan, na katera področja bi bili štipendisti najbolj koristno razporejeni.

Zaradi dotrajanosti pohištva, ki je ostalo pri selitvi ERS in delno SOL ter TRS, se odpišejo in izločijo iz uporabe osnovna sredstva, ki

so že v celoti amortizirana. Nabavna služba poskrbi za odprodajo in fizično odstranitev odpisanih osnovnih sredstev do konca meseca avgusta tega leta. Pooblasti se komisijo za odpis med letom, da za uporabna osnovna sredstva določi izključno ceno.

Odobrijo se sredstva za nakup pisarniške opreme za vodjo prodajne službe, opreme za tehtanje mavca - tehtalni procesor, pohištvo za SOL in tajništvo generalnega direktorja, nakup tehtnic za sanitetno konfekcijo, nakup krmilne opreme s pripadajočim tahogeneratorjem za doziranje SAP na stroju JOA, rekonstrukcijo baterijskega viličarja, nakup strešnega ventilatorja za oddelek beilnice ter odobritev sredstev za adaptacijo tkalnice v upravno stavbo - III. faza, sredstev za adaptacijo I. nadstropja in medetaže.

Na delovno mesto kontrolor proizvodov se za določen čas, do vrnitve Karmen Kržišnik s porodniškega dopusta sprejme Natalija Taseska.

Uprava je sprejela operativni plan za mesec →

→ avgust, ki ima 20 delovnih dni. Postavljen je v višini 78 % na letni plan. Najvišje je plan postavljen v tkalnici povejev 104 %, PIOH 86 %, sanitetna konfekcija 83 %, konfekcija 71 % in mikalnica 64 %. Izračun delovne sile izkazuje višek 32 delavcev, vendar pa je v tem času že prišlo nekaj dodatnih nalogov, tako, da bodo prikazani viški delavcev angažirani za realizacijo dodatnih naročil.

Zaradi velike bolniške odsotnosti v sanitetni konfekciji in v kolikor bodo zaloge izdelkov iz tega oddelka ogrožene, se bo po potrebi zaposlila počitniška delovna sila.

Sprejmejo se nove norme v tkalnici, sanitetni konfekciji in mikalnici in sicer za mull poveje, individualni prvi povoj, set - operacijska kompresor ter Viriana tamponi super, mini in normal.

Komisija za splošne zadeve je razpisala zdravstveno okrevanje na katerega je prispelo 37 vlog. Ker ni bilo mogoče pridobiti zdravstvenega mnenja glede upravičencev do okrevanja, sta se pri predlogu dodelitev zdravstvenega okrevanja upoštevala starost prosilcev in delovna doba prosilcev v Tosami in je bilo tako okrevanje odobreno 30- tim delavcem.

V zvezi z izobraževanjem je komisija za splošne zadeve zavrnila prošnji Alojzije Korbar-Tacar in Andreja Berganta za plačilo tečaja angleškega jezika. Emiliji Kovačič pa je v skladu s sklepom 5. seje z dne 01.03.1996 odobrila povrnitev stroškov šolanja na Ekonomsko-poslovodski šoli v Domžalah.

Pri obravnavi vlog je komisija za splošne zadeve sprejela sledeče sklepe: Slavku Jeretina se dodeli enkratna finančna pomoč v višini 20.000,00 SIT, Mileni Pevec se dodeli socialna pomoč v višini 30.000,00 SIT, Lilijani Florjančič se dodeli socialna pomoč v višini 20.000,00 SIT.

Pri obravnavi vlog za enozmerno delo pa se je komisija odločila, da se Darinki Adlešič ne ugoditi, Mojci Vertovec se enozmerno delo omogoči za določen čas, za dobo dveh let, Majdi Lenček pa za dobo enega leta.

DELOVNI IN OSEBNI JUBILEJI

V mesecu juniju in juliju so delovni jubilej 10 letnico delovne dobe izpolnili naši sodelavci:

NOVA KONFERENČNA SOBA



Z adaptacijo prvega nadstropja poslovnega objekta, je bila "odstranjena" tidi pred nekaj leti urejena konferenčna soba. Za te namene je bil zato zgrajen nov prostor v drugem nadstropju. Nova konferenčna soba je polovico manjša od sedanje ima pa zato spremljajočo sobo za manjše skupine (ta za zadaj še ni izročena svojemu namenu).

- Srečko Rožič
- Štefan Kosar
- Vesna Urankar

20 letnico delovne dobe:

- Marija Homar
- Marta Kolbl
- Marinka Lukman
- Marinka Šobak

30 letnico delovne dobe:

- Antonija Hribar
- Pavle Urankar

Č e s t i t a m o !

V mesecu juniju in juliju so praznovali okrogli življenski jubilej naslednji sodelavci:

petdesetletnico

Ana Hribar
Ivanka Urankar

štiridesetletnico

Marjeta Kovič
Dušan Mihelčič
Olga Resnik
Jelislava Šorn
Marta Zupanc

tridesetletnico

Srečko Brodar
Ivica Hribar
Milan Štirn

Ob tej priliki vsem želimo še mnogo zdravih in uspešnih let.

SANJE

Sanje so nekaj, kar človek doživi, si želi. Skratka nekaj lepega. Meni se je sanjalo nekaj groznega. Rabim nekaj časa, da pridem k sebi. Sem res to jaz, ali so to samo sanje, ki tlijo v glavah vseh "naložbenikov" svojih certifikatov, ki smo jih brezglavo naložili patriotsko, to je v firmo, kjer smo pustili del svojega življenja.

Pa naj grem k bistvu tistega, kar sem hotel povedati. Sanjalo se mi je, da so me poleg tistih na "dva meseca" obiskali predstavniki mojih pravic v podjetju TOSAMA. Kat je v navadi, so mi prinesli lepo rožico in polno lepo oglato stekleničko. Iz kevdra sem prinesel steklenico, ki sem jo hranil za osemdeset letnico in gospodje so ga z užitek popili. Kontakt je bil vzpostavljen, v "kevdru" je bilo še nekaj in je kar prav prišlo. Potem pa je prišlo tisto glavno: Gospod Tone, k tebi smo prišli, da ti osebno izočimo dokument o prevzemu dividend, glede na to, koliko si vložil v naše podjetje. Bil si eden prvih, ki se je odločil pravilno in dal vso podporo nam, ki (kraljujemo) delamo za dobrobit podjetja in vseh še zaposlenih. Bil sem ganjen, ko sem gledal v veliko, rjavo kuverto, ki mi jo je predstavnik rinil v roko in se mi slinil okrog ušes. Tisti pršut, ki sem ga hranil za ženin rojstni dan je izhlapel, tudi vina ni bilo več, moji dragi gostje, predstavniki pa so se pogovarjali, kako naporen dan je za njimi. Seveda so se vljudno poslovili, se zahvalili za prigrizek,

S. R.

ZAHVALE

V času bolniškega staleža se sindikatu podjetja zahvaljujem za obisk, denarno pomoč in izkazano pozornost.

KOŽELJ LEOPOLDINA

Rad bi bil med sodelavci. Ker mi zdravje tega ne dopušča sem vesel vsakega obiska. Hvala, ker me niste pozabili.

STARE TONE

Ob izgubi moje mame se zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem iz oddelka sanitetne konfekcije za podarjeno cvetje in denarno pomoč. Iskreno se zahvaljujem tudi sindikatu za denarno pomoč, ter izrečeno sožalje.

SILVA ZABRET

Komisiji za splošne zadeve se zahvaljujem za ugodno rešeno prošnjo finančne pomoči.

Finančna pomoč mi je pomagala nositi del odvetniških stroškov, katere sem imel v zvezi s prometno nesrečo na službeni vožnji pred tremi leti.

JERETINA SLAVKO

(oj, kako so žrlil) meni pa je ostala velika rjva kuverta. Le kaj je v njej, me je grizlo. Grizlo pa je tudi moja prijateljica Panda, ki si je na vse kripnje prizadevala, da bi videla, kaj je v kuverti. Raztrgala jo je, k sreči na napačnem koncu, žal pa je mene ugriznila na pravem koncu prsta, da sedaj malo težje pišem vam o svojih zgodbah. Zgodbe in nezgode so del našega življenja, zato je tudi najbolje, da jih take tudi vzamemo za svoje. Preden sem odprl rjavo kuverta, sem zamižal. V mislih sem se spomnil vseh avtomobilčkov, ki bi jih s svojimi dohodki lahko vzdrževal in iz njih opazoval mlada dekleta na gorskih kolesih, ki se (dedci, ste opazili?) kot rože ponujajo pogledu in pravim "maherjem". Jaz jih s klopi pred svojim domom opazujem enako, vendar na kuverta nisem pozabil. Vzel sem največji kuhinjski nož in zarezal pri vrhu ovojnice. Panda me je s svojimi velikimi očmi gledala v pričakovanju lepega sedeža v novem avtu, ko pa sem potegnil vsebino ven, pa sem bil od nje deležen samo dolgega pomilovalnega pogleda, češ: spet me boš peljal v Tosamino malo belo stacunico, kjer jaz nimam kaj iskati, ti pa tudi ne.

Torej od bogastva nič, saj ga imam doma, to pa sem premišljeval, ko sem se prebudil. V kuverti, ki sem jo prejel, je bil honorar za članek, ki je bil objavljen v prejšnji številki glasila Tosame. Če ste ga prebrali vedite, da so sanje včasih lepe, življenje pa je kruto. Sanjajte z menoj, mogoče se vam bo sanjalo kaj lepega!

T. S.

Uredniški odbor TOSAME:
Franc Anžin dipl.iur., Janez Leskovec dipl.oec., Feliks Vodlan ing.
Izdaja in tehnično ureja
SKS - splošna služba
Interni časopis TOSAMA d.d.
VIR, Šaranovičeva 35
Izdaja v 1200 izvodih
Tisk: Papiroti, vse iz papirja,
Krško d.o.o.

Na podlagi zakona o prometnem davku (Ur. list RS 4/92) in mnenja ministerstva za informiranje številka 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.

Še ena iz risarske roke Marije Mastnak



OSNOVE V MESECU AVGUSTU

Nagrade mentorjem in inštruktorjem
8.880,00 SIT/176 ur

Delo v deljenem delovnem času s

- prekinitvijo nad 1 uro
11.100,00 SIT/176 ur

Dnevnice za službena potovanja v državi

- cela dnevnic
5.920,00 SIT
- polovična dnevnic
3.019,00 SIT
- znižana dnevnic
2.190,00 SIT

Kilometrini z osebnimi vozili
24,66 SIT/km

Stroški za prevoz na delo

- oddaljenost do 4 km
200,00 SIT/dan
- oddaljenost od 4 km do 8 km
260,00 SIT/dan
- oddaljenost od 8 km do 12 km
340,00 SIT/dan
- oddaljenost od 12 km do 16 km
420,00 SIT/dan
- oddaljenost nad 16 km
480,00 SIT/dan

Odpravnine ob odhodu v pokoj
222.003,00 SIT

Osnove za izračun deleža delovne učinkovitosti vozačev in spremljevalcev

- prevožen kilometer s tovorom
3,76 SIT
- tekoči kilometer 2,50 SIT
- spremljevalec tovora 1,50 SIT

• A. K.



Slovesni izročitvi certifikata ISO 9001 je, kot je v tej Tosami že zapisano, poleg Tosaminih predstavnikov ter nekaj predstavnikov javnih informacijskih medijev, prisostvovala tudi vrsta posebnih povablencev med katerimi so bili tudi:

- mag. Joško Čuk - predsednik gospodarske zbornice Slovenije,
- Cveta Zalokar Oražem - županja občine Domžale,
- dr. Miha Brejc - predsednik občinskega sveta Domžale,
- Franc Grašič - predsednik združenja za tekstilno industrijo pri gospodarski zbornici Slovenije,
- mag. Zoran Lekič - direktor BVQI Ljubljana ter presojevalec kakovosti po ISO 9001,

GOSTJE NA PODELITVI

- Samo Reja dipl.ing. - Produktivnost,
- Iztok Povše dipl.oec. - komercialni direktor Kliničnega centra,
- Marko Bokal dipl.oec. - generalni direktor Sanolaborja,
- Toni Pavliha mag.farmac. - iz Kemofarmacije,
- Janko Rodič dipl.oec. - generalni direktor zagrebske Farmacije,
- Lovro Dermota dipl.ph. - glavni direktor

- mariborske lekarne Farmodent,
- mag. Franc Rutar - iz Emonemerkurja,
- dr. Lojze Arko - vršilec dolžnosti direktorja splošne bolnice dr. Jožeta Potrča
- Ljubo Arsov dipl.oec. - komercialni direktor Napredka,
- Zvezdan Žlebnik - generalni direktor Palome,
- Franc Lesjak dipl.ing. - generalni direktor Predilnice Litija,
- Rado Meden - direktor TT Senožee,
- Matija Cerar dipl.ing. - direktor kamniškega KIKA,
- Franc Jerina dipl.iur. - generalni direktor Valkartona,
- Edvard Krašnja - komercialni direktor Tekstilne Ajdovščina

