

Obisk generalnega sekretarja ZK Kolumbije in člana politbiroja v Elanu

29. 5. 74 sta nas obiskala kot delegata X. kongresa ZKJ generalni sekretar ZK Vieira Giebert in član politbiroja ZK Kolumbije Varela Theodosio.

Po slavnostnem sprejemu sta si gosta ogledala podjetje.

Na skupnih razgovorih v sejni dvorani s predstavnikami družbenopolitičnih organizacij, organi upravljanja, sindikata in vodstva podjetja je goste pozdravil predsednik sindikata. O vlogi X. kongresa ZKJ in vlogi ZK v podjetju je goste informiral sekretar ZK. Podjetje je predstavil generalni direktor, o vlogi in delu samoupravnih organov je spregovoril predsednik delavskega sveta. S tem so goste seznanili s celotnim dogajanjem v podjetju.

Gosta so zanimala različna vprašanja glede našega podjetja:

- Kakšna je vloga sindikata
- Kdo postavlja direktorja
- Kje se konča odločanje v podjetju in prične odločanje občine, republike in države

smo obiskali vaše podjetje in se seznanili z vašim političnim in družbenim življenjem.

Kolumbija leži na severnem delu Južne Amerike, meri preko 1 milj. km² in ima 23 milj. prebivalcev. Večina ozemlja je džungla. Država ima kapitalistični družbeni sistem, v katerem vlada velika nasprotja.

Cutiti je močan vpliv severnoameriškega kapitala. V Južni Ameriki je najti vse mogoče režime: vojaški, fašistični, buržoazno demokracijo.

V Kolumbiji vodita liberalna stranka in republikanci. V zadnjih 16 letih vladata skupaj v paritetni vladavini, da bi zavrla politični razvoj v deželi, predvsem komunizem. Komunisti v Kolumbiji so se edini uveljavili v družbenem življenju. Pred 16 leti so živeli v strogi ilegali, pod raznimi pritiski, tako da se je v deželi pričelo odporiško gibanje, ki traja še zdaj. V kmečkem odporiškem boju sodeluje tudi komunistična partija.



Dolfe Vojsk dipl. oec.

Dipl. ing. Jože Osterman odhaja v pokoj. S tem v zvezi smo razpisali delovno mesto generalnega direktorja. Izmed treh resnih kandidatov je DS dne 27. V. 1974 izvolil Dolfeta Vojska, dipl. oec., ki vam ga predstavljamo:

Rojen je bil leta 1932 v Ljubljani, v številni delavski družini. Otroštvo in okupacijo je preživel v Celju.

Tehniško srednjo šolo je absolviriral leta 1951 in se zaposlil v ELAN-u. Naslednje leto je odslužil vojaški rok in se vrnil v Elan do leta 1954, kjer je delal nazadnje kot obratovodja kovinskega obrata.

Leta 1960 je diplomiral na ekonomski fakulteti, medtem pa se je že leta 1958 zaposlil kot organizacijski sekretar RTV Ljubljana, kjer je ostal do 1964 leta. Nato je dve leti opravljal odgovorne naloge na Zvezi sindikatov Jugoslavije (ZSJ-RSS), 1966 leta pa se preusmeril v gospodarstvo. 5 let je opravljal delo kot vodja gospodarsko-računskega sektorja Tovarne karoserij v Ljubljani, od leta 1971 do danes pa kot direktor Industrije plutovinskih izdelkov PLUTAL v Ljubljani.

Adolf Vojsk novi generalni direktor

Tudi njegova politična pripadnost je neoporečna. Kot član SKOJA je bil sprejet v članstvo ZKJ, aktivno je sodeloval v družbeno političnih organizacijah že od študijskih let. Opravljal je vrsto dolžnosti v SRS kot tudi v mestu Ljubljani, zlasti v skupščinskih družbenih organih in v SZDL mesta.

Strokovno je deloval v Zvezi ekonomistov Slovenije, na makroekonomskem področju pa predvsem s prispevki o razmerju družbene dejavnosti — proizvodnja materialnih dobrin, o vlogi gospodarstva SRS v SFRJ ter o vlogi plana v našem družbeno političnem razvoju.

Skupno ima 18 let delovnega staža, od tega preko 10 let na vodilnih delovnih mestih.

Prepričani smo, da je DS pravilno izbral. Tov. Vojsk se že aktivno vključuje v reševanje bistvenejših problematike podjetja tako, da je najmanj enkrat tedensko v Elanu. Dokončno pa bo prevzel dolžnost generalnega direktorja po dveh mesecih.

Kakor se želimo dostojno posloviti od direktorja dipl. ing. Jožeta Ostermana, ki nas po 16 uspešnih letih vodenja zapušča in odhaja v pokoj, tako želimo novemu generalnemu direktorju dipl. oec. Dolfetu Vojsku mnogo delovnih uspehov in s tem uspehov celotnega Elana.



Gosta sta si z zanimanjem ogledala podjetje

- Koliko je komunistov
- Kakšno je obveščanje
- Kakšna je vloga mladine

Seveda smo gostoma rade volje ustregli z odgovori.

Nato nam je generalni sekretar predstavil Kolumbijo:

Na povabilo CK ZKJ smo sodelovali na X. kongresu. Z veseljem

Zadnja leta si je partija priborila več življenjskega prostora. Letos aprila so bili v vlado izvoljeni tudi komunistični poslanci. Predsednik Lopez skrbi, da bo sistem mnogo bolj demokratičen. Vedno močneje pa se razvija razredna borba zaradi ekonomskih pritiskov. Z rudnim bogastvom Kolumbije razpolaga ameriški monopol in iz ZDA dobiva država stalna posojila. Dolgovi so visoki, zato naraščajo tudi življenjski stroški. Tako se partija neprestano bori predvsem proti ekonomski in politični odvisnosti. Komunisti sodelujejo tudi z drugimi naprednimi strankami v državi. Toda to je šele pričetek narodne revolucije. Stranka ima tudi lastne obožene oddelke, ki onemogočajo

podobna dogajanja, kot so bila v Cilu. Hočemo ustanoviti svetovno protiiimperalistično fronto. Mir v svetu je nujen. Ta pa je ogrožen, dokler bo vladal imperializem. Mednarodni delavski razred in svetovna moč vseh socialističnih sil so garant, da je cilj, ki si ga je zastavila KP, možno doseči.

»Dobro poznamo boj jugoslovanskih narodov proti fašizmu in vlogo delavskega razreda pod vodstvom maršala Tita. Zato smo kot prebi-

valci Latinske Amerike hvaležni za vašo pomoč pri prekinitvi diplomatskih odnosov v Cilu. Čilska vojaška hunta je sramota v tem času. Vsi moramo skrbeti za osvoboditev čilskega naroda. Pričakujemo, da se bodo odnosi med komunisti Kolumbije in Jugoslavije še bolj poglobili,« sta zaključila naša gosta iz Kolumbije.

Po tej informaciji smo X. kongresu ZK poslali sledečo resolucijo: (Nadaljevanje na 2. strani)

UREDNIŠKO-REDAKCIJSKI
ODBOR: dipl. ing. Marinšek Bojan, Ivan Brajnik, prof. Kapus Milica, Kolman Franci — UREDNIK: Knafelj Slavko — TISK: Gorenjski tisk, Kranj

Ing. VLASTA VIDIC je sodelovala kot gost s statusom delegata na 10. kongresu ZKJ v Beogradu. Pričakujemo, da nam bo o tem v naslednji številki Naše smučine obširneje poročala. (op. ur.)

Obisk . . .

(Nadaljevanje s 1. strani)

Z delavskega zborovanja v Elanu tovarni športnega orodja Begunje na Gorenjskem, na katerem sta prisotna tudi gosta X. kongresa generalni sekretar KP Kolumbije Vieira Gieberto in član politibiroja Varela Theodosio, pošiljamo X. kongresu ZKJ najlepše pozdrave. Najvišjemu političnemu zboru avantgarde delavskega raz-

reda želimo, da bi pospešil uresničitev socialističnega samoupravljanja v naši domovini ter s tem tudi prispeval k napredku marksistične misli v svetu.

Obljublamo, da bomo po svojih močeh prispevali k uresničitvi ciljev, ki jih bo postavil vaš jubilejni kongres.

Begunje, 29. 5. 1974

Zbor delovnih ljudi delovne skupnosti Elan tovarne športnega orodja Begunje na Gorenjskem



Gosta sta si z zanimanjem ogledala podjetje

Višji osebni dohodki v drugem polletju

V času, ko cene potrošnih dobrin nenehno naraščajo, so postali osebni dohodki najbolj izpostavljena točka v podjetjih. Strokovne službe imajo težavno nalogo, kako na eni strani reševati zamotan notranji položaj podjetja zaradi naraščanja stroškov kot posledice podražitve materialov in uslug ob istočasni bolj ali manj trdni zamrznitvi prodajnih cen lastnih izdelkov, na drugi strani pa najti rešitev za povečanje OD vsaj v mejah višjih življenjskih stroškov. Če pa se istočasno pojavijo še problemi prodaje izdelkov zaradi zadnjih izredno slabih zimskih sezon skoraj po celi Evropi, potem je problematika seveda kompletna.

Posledica omenjenih vplivov v letu 1973 je bil slab finančni uspeh in zelo problematična razdelitev dohodka po zaključnem računu za leto 1973. V želji, da bi se delno prehodne težave ne prenesele v celoti na osebne dohodke, ko so realni osebni dohodki že tako ali tako upadali, smo ostanek dohodka v celoti razporedili za osebne dohodke. Povprečni osebni dohodki na zaposlenega v našem podjetju so bili kljub temu v mejah republiškega povprečja, v skupini podjetij lesne stroke pa smo bili celo med najboljšimi.

Osebni dohodki so samo eno področje delitve dohodka, drugo skladi, pa so ob omenjeni delitvi dohodka seveda poseben problem. Prav je, da ga poznamo, ker ga velik del ljudi ne priznava takrat, ko dohodek delimo. Na žalost so med temi tudi delavci na odgovornejših položajih, ki imajo verjetno velik delež pri tem, da med ostalimi delavci ni potrebnega zaupanja do politike delitve dohodka.

Delitev dohodka na sklade in osebne dohodke ni zadeva, ki bi jo lahko reševal samo ožji krog strokovnih ali vodilnih delavcev, temveč je stvar celotnega kolektiva. Pri delitvi tudi ni mesta samo za ozke osebne interese; upravičena je le taka delitev dohodka, ki omogoča obstoj in razvoj podjetja. Verjetno je vsega obsojanja vredna tudi dezinformacija o nekaterih rezervah, ki jih zadržujemo in pred kolektivom skrivamo.

Kakšne potrebe obstojajo še poleg enostavnih proizvodnih dogodkov, vidimo lahko vsak čas. Potrebna so sredstva za poravnavo najetih posojil, za zamenjavo strojev in naprav in seveda za razvoj in modernizacijo tehnologije. Potrebna so obratna sredstva (in to lastna, ne samo krediti) za nakup materialov, za kritje zalog izdelkov, dokler niso prodane in plačane, itd. Potrebna so sredstva za stanovanjsko gradnjo in ostalo splošno porabo (regres za letovanje, šport in rekreacija). Ne nazadnje mora podjetje prispevati tudi za širši družbeni razvoj vsaj na svojem ožjem področju, kot je npr. komunalna ureditev kraja, itd.

Zaradi vsega navedenega glede poslovnega rezultata in delitve dohodka po zaključnem računu za leto 1974, je bilo vsem jasno, da se poslovni rezultat iz leta 1973 ne sme ponoviti, da se mora proizvodnja in prodaja bistveno povečati, da pa mora biti tudi delitev dohodka na sklade in osebne dohodke drugačna kot v letu 1973. Programiranje izhodišče za gospodarski načrt pa so spremljali še nadaljnji vidni negativni zunanji vplivi.

Naftna kriza in posledica povečanja cen energijskih virov, tendenca

naraščanja cen v svetu in doma, še nadaljnja zamrznitev cen izdelkov in drugo, niso ravno najboljše jamstvo za optimizem pri programiranju finančnega rezultata. Zato je bilo že takoj v začetku razumljivo, da bomo položaj lahko izboljšali samo z večjim lastnim angažiranjem, z aktiviranjem vseh možnih notranjih rezerv, kot so izboljšanje produktivnosti, znižanje stroškov, povečanje proizvodnje in prodaje, itd.

Nadaljnje dviganje življenjskih stroškov in upadanje realnih osebnih dohodkov, ki ga je bilo opaziti v začetku leta, je povzročilo med delavci nemir in sprožilo akcijo družbeno političnih organizacij za povečanje osebnih dohodkov v našem podjetju. Po sklepu DS podjetja so strokovne službe pripravile predlog gibanja poslovnega rezultata za leto 1974, na osnovi katerega bi se osebni dohodki lahko izboljšali, in seveda predlog ukrepov, ki so potrebni za doseg tega cilja. Razumljivo je, da je upravičen in sprejemljiv samo takšen predlog, pri katerem je v resnici možno doseči cilj, ne pa morebiti spisek želja ali neustvarljivih zahtev.

Pri postavljanju predloga za potrebna gibanja poslovnega rezultata smo izhajali iz že sprejetih izhodišč za gospodarski načrt. Sprememba je predlog za gibanje povprečnih netto osebnih dohodkov pri številu zaposlenih, kjer je predvideno nižje število zaposlenih in seveda pri stroških proizvodnje, ki se morajo znižati bolj, kot je predvideno v izhodiščih.

Program akcije za izboljšanje osebnih dohodkov je sestavljen iz treh poglavij:

1. predvideno oziroma potrebno gibanje osebnih dohodkov v letu 1974

	1973	1974	index
1. Celotni dohodek	120.704	168.000	139,2
2. Porabljena sredstva	85.270	112.903	132,4
a) izdelavni stroški	55.267	76.903	139,1
b) režijski stroški	30.000	36.000	120,0
3. Dohodek	35.434	55.097	155,5
4. Pogodbene in zakonske obveznosti	11.306	18.422	162,9
5. Brutto osebni dohodki	24.128	30.675	127,1
6. Ostanek dohodka za sklade	—	6.000	—
7. Povprečno število zaposlenih — v realizaciji	713	750	105,2

Gibanje poslovnih rezultatov *najmanj* v navedenih razmerjih pomeni, da npr. pri realizaciji predvidenega celotnega dohodka stroški ne smejo biti večji od predvidenih, ali ostanek za sklade ne sme biti manjši, itd. Bistvo predvidenih ali potrebnih gibanj je, da z manj zaposlenimi dosežemo predvideno proizvodnjo in prodajo ter s tem predvideno ali možno maso osebnih dohodkov delimo na manjše število delavcev.

Navedene poslovne rezultate bomo dosegli samo, če bomo realizirali ukrepe, ki so potrebni za te rezultate. Strokovne službe so že ali pa še pripravljajo predlog ukrepov, ki bodo najvažnejša osnova pri obravnavi programa. Praviloma akcija že teče, le da ni sistematično obdelana. Tako npr. akcija za znižanje režijskih stroškov teče že od začetka leta, prav tako pa tudi razni drugi ukrepi v proizvodnji in skupnih službah. Več ali manj že tudi vsi poznamo ukrepe, niso nam pa še prešli v meso in kri, kot pravimo, in zato tudi še ni trdnejših rezultatov.

Preobširno bi bilo navajanje celotnega programa ukrepov, zato le nekateri ukrepi, ki so potrebni in predvideni:

1. povečanje produktivnosti, kar pomeni doseči več proizvodnje na zaposlenega,

2. predlog gibanja poslovnih rezultatov v letu 1974, ki jih najmanj moramo ustvariti, da bo možno realizirati postavljeni cilj pri gibanju osebnih dohodkov

3. predlog ukrepov, ki so potrebni za realizacijo predloga programa poslovnih rezultatov za leto 1974.

Program predvideva, naj v letu 1974 dosežemo povprečne OD 2.400,00 din na mesec. Ker bo povprečje osebnih dohodkov, dokler ne korigiramo pravilnika in dokler ne ustvarimo potrebnih pogojev za povečanje, znašalo približno 2.200,00 din, bodo pozneje osebni dohodki lahko znašali 2.600,00 din na mesec, da bomo dosegli predvideno letno povprečje.

Dokončno odločitev o obračunavanju povečanih osebnih dohodkov bomo sprejeli na osnovi polletnega obračuna, ki bo sestavljen do 20. julija. Za start bodo odločilni podatki o doseženem poslovnem rezultatu v prvem polletju in podatki o izgledeh oziroma možnostih za realizacijo programa. Menimo namreč, da moramo po preteku polletja razpolagati z dovolj trdnimi podatki o naših možnostih za leto 1974, pa tudi o potrebnih ukrepih, da bi dosegli postavljeni cilj. Takrat bo tudi pregled ustrenejši.

Do odločitve o startu za obračun povečanih osebnih dohodkov pa mora biti tudi pripravljen korigirani pravilnik o delitvi osebnih dohodkov. Določene spremembe v odnosih in sistemu nagrajevanja so namreč potrebne v vsakem primeru, tudi če ne bi spreminjali višine osebnih dohodkov.

Da bi lahko povečali osebne dohodke, moramo doseči najmanj sledeče gibanje poslovnih rezultatov v letu 1974: (podatki so v tisoč N din)

	1973	1974	index
1. Celotni dohodek	120.704	168.000	139,2
2. Porabljena sredstva	85.270	112.903	132,4
a) izdelavni stroški	55.267	76.903	139,1
b) režijski stroški	30.000	36.000	120,0
3. Dohodek	35.434	55.097	155,5
4. Pogodbene in zakonske obveznosti	11.306	18.422	162,9
5. Brutto osebni dohodki	24.128	30.675	127,1
6. Ostanek dohodka za sklade	—	6.000	—
7. Povprečno število zaposlenih — v realizaciji	713	750	105,2

2. znižati stroške proizvodnje, posebno režije,

3. izboljšati delovno disciplino,

4. izboljšati izkoriščanje delovnega časa (manj zastojev, izostankov, odmorov, okvar, itd.),

5. izboljšati kvaliteto izdelkov, zmanjšati izmet.

Za zaključek še samo to, da s sodelovanjem vseh, s pravilnim razumevanjem in s potrebnim zaupanjem lahko dosežemo postavljeni cilj. To pa je želja nas vseh.

(J. L.)



Vrteča plošča naš novi proizvod

Poslovno poročilo za prvo četrtletje 1974

Samoupravni sporazum, ki je letos pričel veljati na podlagi ustavnih določil, je prinesel v naše življenje nove oblike dela. Zajema poslovna dogajanja TOZD proizvodnje, Inštituta Elan, kakor tudi skupnih služb.

— Glede na predpise teče letos že drugo leto, ko moramo za prvo četrtletje ugotavljati poslovni uspeh. Toda zaradi sezonskega značaja in močne dinamike naše prodaje ga je težko oceniti, saj ga realneje lahko ocenimo šele v polletju oziroma v triletju.

Doseženi celotni dohodek v prvih treh mesecih predstavlja 98 % prodanih proizvodov in storitev ter 2 % drugih prihodkov. Tako je celotni dohodek v prvem kvartalu letos za 30 % večji v primerjavi z enakim obdobjem lani. Povečanje celotnega dohodka temelji predvsem na povečani fizični prodaji, v manjši meri pa je že vplivala tudi podražitev izdelkom.

Poraba sredstev je hitreje naraščala kot celotni dohodek. Le-ta je višja za 43 % glede na lani in je tako vplivala na manjši dohodek, ki je za 19 % večji kot v tromesečju lani.

Pri delitvi dohodka so se povečale pogodbene obveznosti za 45 %, sredstva za osebne dohodke pa za 39 %. To je negativno vplivalo na ostanek dohodka, ki je manjši od lanskega.

Celotni dohodek ni obdelan v GN 74 po kvartalnih. Zato ga lahko primerjamo s celoletnim dohodkom, ki znaša za prve tri mesece 13,2 % celoletnega. Lahko rečemo, da je v skladu s postavljenim dinamičnim planom prodaje.

— Celotna prodaja je glede na tri mesece lani za 28 % večja. Delež prodaje na domači trg je 85 %, kar je za 29 % več. Ostalih 15 % znaša izvoz, kar pomeni 25 % povečanje. Celotna prodaja je v primerjavi z dinamičnim planom za 1 % manjša, na tržišču pa za 9 % večja; izvoz je za 34 % pod planom. Do večje prodaje je prišlo pri vseh pomembnejših proizvodih pod enakimi vplivi, kot je navedeno pri celotnem dohodku.

— Pri pregledu proizvodnje bi se izognili fizičnim pokazateljem, ker se ti v strukturi med seboj razlikujejo, na drugi strani pa so ti podatki že tako ali tako razvidni iz priloge. Vrednostno povečanje proizvodnje znaša 50 % glede na prvo tromesečje lani predvsem v proizvodnji plastičnih smuči, lestev in skupine ostalih proizvodov. Na večji proizvodnji so vplivali fizični dvig proizvodnje skupno z večjo zaposlenostjo in znatno zvišanje lastnih cen izdelkov. Tudi proizvodnja ima letos prvič postavljen dinamični plan, ki pa smo ga v omenjenem obdobju presegli za 7 %.

— 1. 1. 74 je bilo pri nas 774 zaposlenih, kar je za dva delavca več kot lani. 31. 3. 74 pa smo imeli 778 ljudi ali za 3 % več. To je za 22 ljudi več v primerjavi z lanskim letom. Poprečno je bilo zaposlenih 781 ljudi ali za 17 oziroma 2 % več kot v tromesečju lani.

— Celotne zaloge so glede na dvig proizvodnje in prodaje za 2 % večje v primerjavi s stanjem 31. 3. 1974 lani. To predstavlja sicer realno gibanje, prizadevati pa si moramo, da bomo podobno razmerje obdržali tudi v bodoče.

— Izredno pomemben element so stroški poslovanja. Če jih primerjamo z delitvijo, ugotovimo v prvem četrtletju neugodno gibanje, saj so naraščali hitreje kot celotni dohodek in tudi kot dohodek. Ugodnejša pa je primerjava gibanja celotnih stroškov poslovanja (primarnih in sekundarnih) glede na isto obdobje lani, saj so le-ti večji za 20 % pri absolutni in relativno večji proizvodnji.

— V prvem kvartalu letos so bili povprečni mesečni neto OD na zaposlenega 2.162,00 din, kar je za 10 % več kot v enakem obdobju lani.

Lahko pa z zadovoljstvom ugotovimo, da so izgledi za v bodoče zelo ugodni, če upoštevamo samo prodajo in proizvodnjo. Od nas vseh je odvisno, kako bomo dosegli že sedaj znane cilje, ki so v skladu z izhodišči in s samim gospodarskim načrtom.

TABELA PODATKOV

Zap. št.	Naziv	Struktura		Ind. abs. vred.		
		Načrt 74	1974	74/73	74/N	
CELOTNI DOHODEK						
1.	Realiz. po iz. fakt.	99	99	98	128	13
2.	Izredni prihodki	1	1	2	252	23
3.	Celotni dohodek	100	100	100	130	13
4.	Porabljena sredstva	70	65	73	134	14
5.	Dohodek	30	35	27	119	10
6.	Pogodbene obveznosti	5	6	6	145	11
7.	Zakonske obveznosti	6	5	4	81	10
8.	Brutto OD	16	19	17	139	11
9.	Osebni prejemki	0,6	0,2	0,4	77	24
10.	Ostanek dohodka	2,1	4,7	0,4	22	10
PRODAJA						
11.	Celotna prodaja	100	100	100	128	99
12.	— Tržišče SFRJ	84	77	85	129	109
13.	— Izvoz	16	23	15	125	66
14.	— Izvoz v \$	100	100	100	115	66
15.	— Konvertibilno področje	96	97	67	80	66
16.	— Klirinško področje	4	3	33	1034	121
PROIZVODNJA						
17.	Celotna vrednost-LC III.	100	100	100	150	107
18.	Celotna vrednost-LC I.	88	69	71	123	94*
19.	— Smuči	52	46	48	138	94*
20.	— Ost. šport. izdelki	30	15	16	80	104*
21.	— Ost. izdelki	5	7	6	211	100*
22.	— Storitve in drugo	1	1	1	303	36*
KADRI						
23.	Stanje zaposlenih 1. 1.	100	100	100	100	100
24.	Stanje zaposlenih 31. 3.	98	100	100	103	100
25.	Povprečno zaposl.	99	100	101	102	100
SREDSTVA						
26.	Celotne zaloge	100	100	100	102	102
27.	— Material	20	20	21	110	97
28.	— Nedovršena proiz.	16	15	13	80	92
29.	— Gotovi izdelki	64	65	66	105	104
30.	Povpr. poslov. sred.	100	100	100	103	100
31.	— Osnovna sredstva	30	30	29	99	99
32.	— Obratna sredstva	70	70	71	105	101
STROŠKI						
33.	Celotni stroški	100	100	100	120	83
34.	— Izdelavni material	41	50	44	130	72
35.	— Osebni dohodki	22	20	21	113	86
36.	— Ost. splošni stroški	37	30	35	113	94
IZVEDENI KAZALNIKI						
37.	Vred. proizvod. na zaposl.	—	—	—	146	95*
38.	Stroški glede na cel. doh.	—	—	—	92	76*
39.	Osebni doh. na zaposlen.	—	—	—	110	110

* = četrtna letne vrednosti

Testirali smo tekaške smuči

Tek na smučeh, moda, obsednost, ali morda še kaj več. Za nas je prvenstvenega pomena poslovni uspeh, vsekakor pa se človek počuti bolje, če ve, da poleg tega tudi koristi zdravju. Razmah smučarskega teka v svetu je izreden, zato je bil končno že čas, da tudi pri nas resneje zgrabimo stvar.

Pri nas se smučarji — alpinisti šaljivo z »laufarji«: »Mati je imela dva sina, eden je bil pameten, drugi pa tekač!« Ko sem to isto šalo povedal Magnusonu, se je od srca nasmejal. Za sam vrhunski tekaški šport lahko ugotovimo, da je vse prej kot zdrav, tako je pač z večino vrhunskih napreznj. 50 km v dobrih dveh

urah, to je le malo prehuda še za tako sposobnega človeka. Slej ko prej nekaj »zariba«.

Posebno velik razmah so dobila množična tekmovanja. Poročila navajajo na tisoče udeležencev. Bistvo je, da se človek na to pripravlja. Kako velik korak v telesni kulturi nacije bi bil, če bi se dvakrat na teden nekdo ukvarjal z neko vrsto športa.

Z ozirom na to, da sem se oddaljil od naslova, se moram malo povrniti na pravi tir. Razvijamo tekaške smuči. Začetki so neverjetno smeli. Na prvi test smo povabili kar svetovnega in olimpijskega prvaka. Ali ni to malo preveč? Rezultati so pokazali, da ne. Tovarna, ki ima že toliko izkušenj s plastičnimi alpskimi smučmi, lahko hitro pride do dobrih tekaških, pri katerih zahteve niso tako zelo velike. Dokaz sta Kneissl in Fischer. Cela vrsta odličnih rezultatov je dala prednost sandwich konstrukciji. Fiberglass, les, ali poliuretan, ali kaj podobnega. Na tem področju izdelovalci na severu niso doma, poleg tega jih prav gotovo omejujejo dolgoletne tradicije.

Test smo izvedli na Dachsteinu. Tereni na višini malo pod 3000 m so zelo ugodni. Se najbolj moti višina. Predvsem manjka sape. Testirali smo v prvi vrsti hitrost. Le ta je odvisna od mnogih faktorjev, nas sta najbolj zanimali konstrukcija in drsne obloge. Pri teh pa še — kako držijo mažo. Ta del testa je bil najzahtevnejši. Treba je preteči

najmanj po 5 km, da dobimo kontrolni podatek. Smuči smo primerjali tudi s Kneisslovimi in Fischerjevimi. V vseh oblikah testiranja so bile naše z »neko« drsno oblogo najhitrejše. Sledil je Kneissl, Fischer pa je bil krepko zadaj. Prijeten občutek in garancija za prihodnost.

Smitek Janez



Pozdrav švedskih tekačev



Svedi v razgovoru z našimi strokovnjaki

Gospodarski načrt 1974 - izvleček

Gospodarski načrt je instrument upravljanja in vodenja podjetja z zastavljenimi cilji, ki jih želimo oziroma moramo doseči v poslovnem letu in ki nam morajo zagotoviti obstoj podjetja, njegovo normalno rast in v tem tudi sredstva za plačevanje obveznosti izven podjetja in v njem samem ter sredstva za obnavljanje kakor tudi za družbeni standard.

I. IZHODIŠČA

so primarni element GN, ki so jih obravnavale vse družbeno-politične organizacije v podjetju; obravnavali in sprejeli pa so jih na:

— 1. zasedanju DS TOZD proizvodnja Elan dne 13. 2. 1974

— 2. zasedanju DS TOZD IE dne 26. 2. 1974

— 1. zasedanju SDS skupnih služb dne 14. 2. 1974

— 1. zasedanju DS tovarne Elan dne 12. 2. 1974

— 17. skupni seji odbora za vprašanja združenega dela in odbora za gospodarjenje dne 15. 1. 1974

— v celoti pa so bila objavljena tudi v glasilu »Naša smučina« januarja 1974.

Izhodišča GN 74 predvidevajo, da bomo dosegli v prvi vrsti boljše gospodarsko poslovanje, enotnejšo poslovno politiko, predvsem pa zavrli

naglo naraščanje stroškov poslovanja. Zaradi celovitosti naj na kratko ponovimo sprejeta izhodišča GN:

— Porast proizvodnje za 35 % glede na predvideno v letu 1973, kar predstavlja realni dvig za cca 16 %. Močan porast proizvodnje je ekonomsko upravičen predvsem zato, da bi se ublažil močan vpliv fiksnih stroškov. Pri tem pa mora biti zagotovljena tudi prodaja proizvodnje, pri čemer bo treba doseči seveda primeren finančni rezultat.

— Celotni dohodek je treba povečati za 32 %. Temu sledi absolutno povečanje glede na proizvodnjo na račun zmanjšanja zalog gotovih izdelkov.

— Doseči je treba 6 % čistih sredstev za kritje obveznosti. Minimalna absolutna vrednost mora znašati 4,5 milijona din. Da bi dosegli ta cilj, bomo morali veliko storiti za znižanje poslovnih stroškov.

Poleg navedenih primarnih elementov so za izhodišča pomembni še naslednji kriteriji:

— Osebnih dohodkov na zaposlenega je treba povečati glede na dvig proizvodnje in proizvodnosti v skladu z gibanjem OD celotne družbe in v okviru samoupravnega sporazuma. Nominalni dvig OD pa ne sme presegati 90 % stopnje rasti nominalnega družbenega proizvoda.

— Ustvariti minimalno razmerje med bruto osebnimi dohodki in skladi 87:13 v prid skladom.

— Poprečno število zaposlenih se sme glede na dvig proizvodnje povečati za največ 9 %.

II. PRODAJA

V zvezi s sprejetimi izhodišči gospodarskega načrta podjetja za leto 1974 ima prodajni sektor težko nalogo. Realizacija naj bi se v primerjavi z letom 1973 povečala za cca 42 %, kar pa je zelo težavno z ozirom na sedanje svetovne gospodarske razmere in slabe zimске pogoje. K temu povečanju bo sicer delno pripomoglo povišanje prodajnih cen izdelkov za 10 do 12 % zaradi podražitve materialov. Torej imamo še vedno povečanje za cca 22 %, kar je v primerjavi z normalnim letnim povišanjem cca 10 % zelo zahteven cilj. Domače tržišče naj bi povečalo prodajo za 29 %, v izvozu pa za 62 %. K boljši realizaciji naj bi nam pomagali novi dodatni izdelki kot so naprave za otroška igrišča, trim orodje, masivno pohištvo, dodatni plastični izdelki (fasade, smetnjaki, ipd.), novi modeli iz poliuretana, kooperacija s SIP-om. Glavni delež v izvozu še vedno predstavljajo smuči s približno 84 % in čolni 7 %, ostali proizvodi pa le 9 %.

Na domačem tržišču predstavlja levji delež telovadno orodje skupno z ostalimi proizvodi in trgovskim blagom. Močna je tudi 22 % udeležba smuči. Razmerje DT : izvoz = 1,2 : 1. Tudi v letošnjem letu bo torej izvoz nižji od prodaje na domačem tržišču. Zato še vedno ne moremo računati, da bi v prihodnjem letu dobili status pretežnega izvoznika.

V planirani realizaciji je predvidena najvišja udeležba v prodaji smuči (47 %), nato telovadnega orodja, čolnov in ostalih proizvodov. Razmerje direktni in indirektni izvoz znaša 9 : 1, kar pomeni velik prihranek pri provizijah posrednikom.

III. PROIZVODNJA

Načrt izkoriščanja kapacitet predvideva za leto 1974 59 % izkoriščanje razpoložljivih strojnih in ročnih kapacitet. To predstavlja v primerjavi z načrtom za leto 1973 le 2 % povečanje, v primerjavi z dejansko obremenitvijo v letu 1973 pa za 10 % večjo izkoriščenost kapacitet celotnega podjetja.

Največ se je izkoriščenost kapacitet povečala v obratu smuči (indeks 112) v primerjavi z letom 1973 oziroma z izkoriščenostjo kapacitet v višini 71 %. V kovinskem oddelku znaša povečanje 121 v primerjavi z letom 1973 oziroma s 40 % izkoriščenostjo. Pri tem moramo pripomniti, da so vse razpoložljive kapacitete računane na 16 ur.

Če pogledamo strukturo potrebnih kapacitet, ugotovimo, da zavzema obrat smuči 70 % vseh potrebnih kapacitet, oddelki telovadnega orodja skupno 20 %, od tega lesni 8 %, kovinski 10 % in sedlarski 2 %, obrat čolnov pa letos samo 4 %.

Iz tega izhaja tudi letošnji program investicij, ki je minimalen. Treba pa je opozoriti, da je bilo nekaj opreme — med drugim stiskalnice za smuči — odobrene in naročene že v lanskem letu, čeprav bo dobavljena šele letos. Zato je že zajeta v razpoložljivih kapacitetah.

Naslednje področje, od katerega je v veliki meri odvisno, ali bomo dosegli predvideni načrt proizvodnje ali ne, so kadri.

IV. KADRI

Načrt kadrov, ki so ga posredovali sektorji in TOZD-a, predvideva v primerjavi z letom 1973 precej višje število delavcev. Predvidenih je tudi več KV mizarjev in ključavničarjev, ki pa jih ne bo mogoče pridobiti. Za PK in NK delavce pa situacija ni tako brezupna, ker lahko take ljudi pridobimo s širšo akcijo še na območju obeh sosednjih občin.

Pri kvalificiranem kadru smo imeli težave že v letu 1973. Predvsem v kovinski stroki namreč sosednja podjetja lahko delavce trenutno boljše nagrajujejo kot naše. Pri nas pa je to težje realizirati glede na finančni rezultat 1973.

S tem problemom je povezana fluktuacija delavcev tudi pri KV ključavničarjih in mizarjih. Predvidevamo, da se bo le-ta vseeno zmanjšala.

Pri načrtu funkcionalnega izobraževanja je skupni znesek v primerjavi z letom 1973 nekaj nižji glede na tečaj REFA in tečaj za skladiščnike v letu 1973. Povečale so se potrebe za varstvo pri delu, ki ga moramo po zakonu razširiti na vse člane kolektiva. Dodatno funkcionalno izobraževanje je za potrebe samoupravljanja vedno zahtevnejše glede na izvajanje ustavnih pogojev, saj se je s tem povečalo tudi število članov posameznih organov. Potrebno pa bo organizirati tečaj tujih jezikov v podjetju.

Načrt štipendiranja je za leto 1974 nekoliko boljši, ker so se zvišale mesečne štipendije in ker so se zaposleni zaradi sistemizacije delovnih mest v večjem številu odločili za potrebno stopnjo izobrazbe.

Plan štipendij je po različnih stopnjah izobrazbe in številu povzet iz plana 1970 do 75.

Načrt za pripravnike bazira absolutno na številu štipendistov, ki bodo tekom leta zaključili redno šolanje ali absolvirali. Znesek pa je višji tudi za sprejemanje kategorije v pravilniku o pripravnikih.

Načrt za praktikante je številčno nekoliko višji kot v letu 1973. Predvideni so v glavnem praktikanti z obvezno prakso, ki so naši štipendisti, nekaj pa tudi gimnazijcev in dijakov ekonomske srednje šole. Denarni znesek zanje je nekoliko višji glede na višje nagrade praktikantov.

Načrt za učence prvega letnika izhaja iz potreb TOZD proizvodnja. Glede na potrebe in že znano situacijo je le vprašanje, če bomo to število lahko dosegli. Višina nagrad ustreza predvidenemu številu. Realizirali jo bomo le, če bomo dobili predvideno število vajencev glede na višje nagrade po samoupravnem sporazumu.

V. Nabava

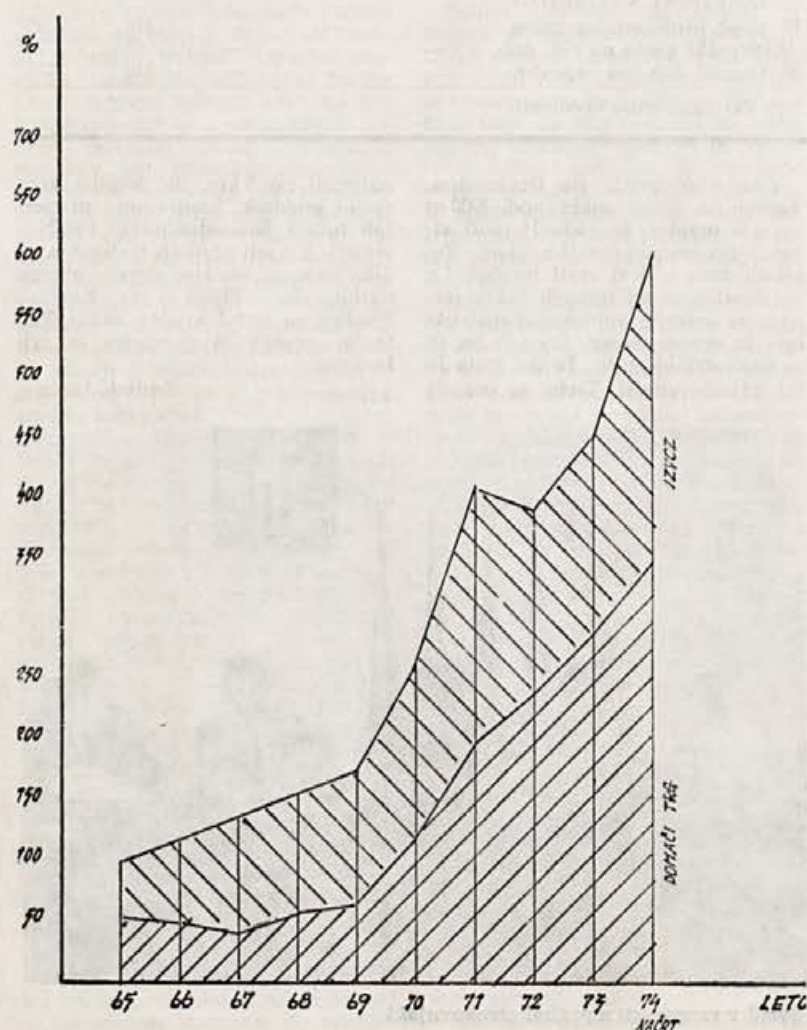
Gospodarske razmere v svetu in v naši državi so vedno težavnejše, čutiti je vedno večjo nestabilnost. Devizni tečajji se čisto menjajo. Zato je vsako solidno planiranje praktično nemogoče. Pomanjkanje osnovnih surovin je vedno večje. Inflacijski tokovi v inozemstvu močno vplivajo tudi na podražitve v naši državi. Zlasti močno se ta odraža pri materialih, ki so vezani na nafto (poliester smola za čolne, npr. za 200 %, polietilen obloge, ABS obloge, laki, epoksi, komponente za poliuretane, laminati). Za nekatere od teh materijalov dobavitelji ne morejo potrditi cen za daljše obdobje, ampak veljajo dnevne cene.

Na domačem trgu je zelo težko dobiti nekatere materiale, ker so cene zanje zamrznjene, medtem ko jih proizvajalci lahko izvozijo tudi

(Nadaljevanje na 5. strani)

PRODAJA

DOMAČI TRG IN IZVOZ



Gospodarski načrt . . .

(Nadaljevanje s 4. strani)

za dvakratno ceno (smrekov, jese-
nov, hrastov žagan les). Pri tem bla-
gu je problem tudi kvaliteta (slabši
kriterij pri klasiranju, da bi na ta
način dosegli višje cene).

Potrebno bo veliko truda in skrbi,
da bi si zagotovili normalno pre-
skrbo z materialom, ki ga potrebu-
jemo za našo proizvodnjo. Da bi
lahko nabavili blago po najnižjih
možnih cenah ob še sprejemljivi
kvaliteti, bomo morali stalno spreml-
jati ponudbe in cene materialov, ki
jih kupujemo in konkurenčnih ma-
terialov iz A in B grupe.

VI. Delovni načrt TOZD IE

Glavna naloga je opraviti optimal-
no osnovno funkcijo razvoja, ki jo
določajo splošni akti podjetja in In-
stitut.

Z ozirom na situacijo v TOZD In-
stitut, v samem podjetju in naši
okolici kot tudi na zadnje dogodke
družbeno-političnega pomena, bomo
v letošnjem letu morali posvetiti po-
sebno pozornost nadaljnjemu razvo-

ju samoupravnih odnosov in uresni-
čevanju načel nove ustave.

Veliko skrb bomo posvetili izbolj-
šanju metodološkega načina pri re-
ševanju razvojne problematike. K
temu mora prispevati svoj delež tu-
di komisija za PRP, ki jo moramo
v letošnjem letu povsem aktivirati.

Medsebojni odnosi žal niso taki,
kot bi morali biti, zato se bomo mo-
rali vsi potruditi za izboljšanje. Tu-
di odnos do dela, njegova kvaliteta,
poslovnost in osebna odgovornost
za pravočasno realizacijo postavlj-
nih nalog se morajo izboljšati.

Sodelovanje s PS in TOZD pro-
izvodno moramo okrepiti in dosled-
no realizirati dogovore v zvezi z de-
litvijo dela med obema TOZD. S
skupnimi močmi moramo ukreniti
vse potrebno, da bomo pravočasno
pripravili vzorce in potrebno doku-
mentacijo.

Naloga za Sklad Borisa Kidriča
moramo sporazumno s Skladom
realizirati v dogovorjenih rokih.
Stroškom v okviru IE je treba po-
svečati večjo pozornost, jih zavestno
zniževati in obdržati v okviru pro-
grama.

VII. Investicije in in- vesticijsko vzdrževanje

Delovna sredstva se pri uporabi
normalno trošijo. Zato jih je treba
v določenem času zamenjati s so-
dobnimi ali pa jih obnoviti. Obseg
tega je odvisen od poslovnega uspe-
ha, iz katerega izvirajo razpoložljiva
sredstva. Viri sredstev, njihova vi-
šina in namen uporabe za leto 1974
so razvidni iz pregledov, ki so jih
aprila 1974 obravnavali neposredni
upravljalci.

VIII. Stroški

Ce primerjamo za 35% večji ob-
seg proizvodnje z realizacijo na
trgu, ki je večja za 42%, lahko ugo-
tovimo, da so predvideni celotni
stroški poslovanja sprejemljivi v
mejah, čeprav sta trenutno gibanje
stroškov in ocena predvidenega gi-
banja neugodna.

Ze nekaj let vlada v našem gospo-
darstvu splošna dezorientacija, zato
je tudi planiranje stroškov otežo-
čeno. Toda svoj cilj poznamo in se
zavedamo, da na gibanje stroškov
ne vplivajo samo zunanji faktorji,
temveč v precejšnji meri tudi notra-
nji. Zato smo se zavestno lotili pla-
niranja celotnih stroškov od izdelav-
nih materialnih, preko obratne,
upravne do prodajne režije. Ta bo
morala ostati v predpisanih mejah
oziroma razmerjih, če bomo hoteli
prosperirati in ustvariti sredstva za
kritje eksternih in internih obvez-
nosti od vročanja anuitet pa vse do
ustvarjanja sredstev za večje oseb-
ne dohodke.

IX. Finančni rezultat

Predvideni finančni načrt bomo iz-
polnili le, če bomo dosegli pred-
hodno obdelane načrte. Pri tem ra-
čunamo, da bomo ob sedaj znanih
pogojih poslovanja povečali družbe-

ni proizvod in njegove elemente do
predvidene višine.

Celotni dohodek in njegovi ele-
menti

Osnovno vodilo pri določanju vi-
šine celotnega dohodka, dohodka in
ostanka dohodka je bilo, ustvariti
toliko sredstev, da bodo v prvi vrsti
krite vse obveznosti izven in znotraj
podjetja za normalno oziroma mini-
malno obnavljanje reprodukcije. Ta
cilj pa bomo dosegli s predvideno
povečano proizvodnjo in prodajo iz-
delkov, storitvami, z obvladanjem
zaloga materiala, posebno še proiz-
vodov in v tej zvezi dosegli ugodnej-
šo vezavo sredstev.

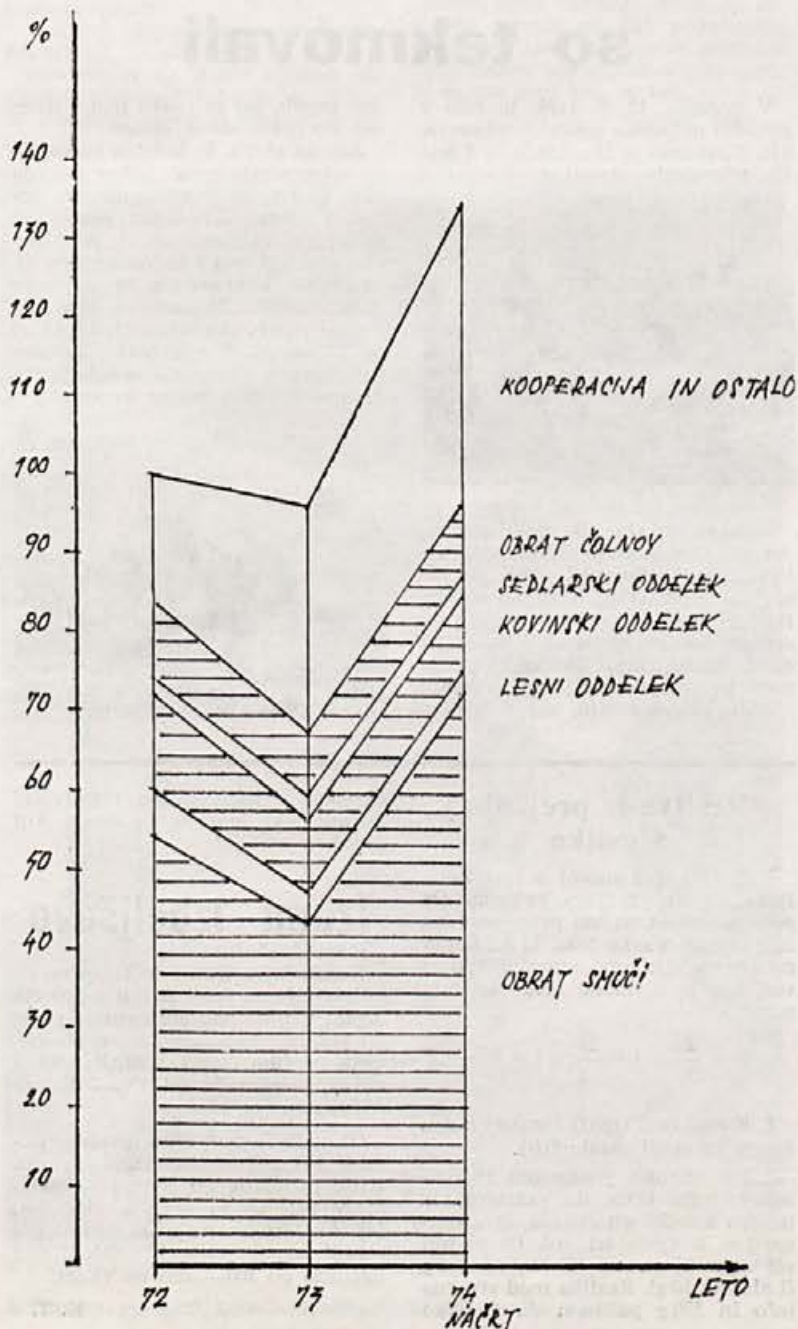
Posebno pozornost bo treba po-
svetiti gibanju vseh vrst stroškov,
še posebno zaradi močne negativne
dinamičnosti v državi in v svetu, ki
jih je težko obvladati in realno pro-
gnozirati.

Porabljena sredstva so ključni ele-
ment celotnega dohodka in ta mo-
ramo obravnavati v strukturi z dveh
stališč. Pomemben del porabljenih
sredstev predstavljajo direktni stro-
ški, kateri se morajo po predvide-
nem načrtu gibati skladno s celot-
nim dohodkom, drugi del porablje-
nih sredstev pa zajemajo indirektni
ali posredni oziroma režijski stro-
ški, ki pa morajo biti nižji od di-
rektnih.

Predvideni nižji stroški poslova-
nja bodo omogočili močnejši porast
dohodka in s tem dosegli predvide-
ni minimalni ostanek dohodka za
obveznosti iz sklada skupne porabe
za regrese in dotacije, iz poslovnega
sklada za anuitete za nujne investic-
ije za osnovna in obratna sredstva.

Iz delitve dohodka je razvidno, da
je v letošnjem letu predvideno pove-
čanje OD, če bomo dosegli pogoje
v skladu z GN. Za to imamo realne
pogoje.

PROIZVODNJA PO OBRATIH



Zakaj tako, tovariši?

Vsem tistim, ki so leto ali več za-
posleni v ELANU, je dobro znano,
da se podjetje že dalj časa bori z
velikimi težavami. Smo pač podjet-
je, ki izdeluje artikole sezonskega
značaja. Zato se pogostokrat zgodi,
da imamo premalo ali pa preveč na-
ročil. Posledica tega je, da imamo
enkrat premalo dela, drugič pa to-
liko, da ne moremo opraviti vseh
obveznosti do roka. To povzroča se-
veda prodajne probleme. Zato je
nujno, da planske naloge izpolnjuje-
mo do postavljenih rokov, ker je
od tega odvisen tudi finančni uspeh
podjetja.

Letošnji proizvodni plan, izdelan
na osnovi naročil, nam zagotavlja
toliko dela, da ga s trenutno zapo-
slenimi ne bi mogli opraviti do ro-
ka. Zato smo morali sprejeti večje
število delavk in delavcev. Znano pa
nam je, da trenutno na našem ob-
močju oziroma Gorenjskem pri-
manjkuje delovne sile. Zato si je
kadrovska služba poiskala delovno
silo v naših sosednjih republikah.
V zadnjih dveh mesecih smo spre-
jeli na delo 56 ljudi.

Do sem je še vse nekako lepo in
prav. Sedaj pa pride vprašanje: »Za-
kaj tako, tovariši?«. Gre namreč za
nadaljnji postopek sprejema in uva-
janja delavcev v obratu, oddelku in
delovnem mestu. Tu pa je marsikaj
narobe. Običajno je sprejem tak, da
obratovodja pelje novega delavca ali
delavko v oddelk do oddelkovodja,
ki mu razkaže delavnico, ga pusti,
da si sam še malo ogleda delavnico
oziroma posamezna delovna mesta
ali pa ga dodeli starejšemu delavcu.
Opozori ga, naj pozorno posluša in
gleda, da si bo kaj zapomnil. Po
treh ali štirih urah mu še enkrat
pokaže, kako in kaj naj dela.

Potem pa je delavec več ali manj
prepuščen samemu sebi. Le redko
se zgodi, da ga kateri od starejših
delavcev opozori in mu pomaga s
pametnimi nasveti. Običajno pa ga
starejši pustimo, da dela narobe ter
se mu smejemo in ga kritiziramo,
da nič ne zna.

Tovariši, zakaj tako? Mar smo po-
zabili, da smo bili vsi enkrat novi
delavci in marsikomu izmed nas tu-
di ni bilo prijetno v novem okolju.
Tem delavcem pa je še toliko težje,
ker so večinoma prvič stopili v
neko podjetje in so jim delovni
stroji neznan. Upoštevati moramo
tudi, da so ti ljudje daleč od doma,
da ne znajo našega jezika, nimajo
urejenih stanovanjskih razmer itd.
Zato le redki vzdržijo in ostanejo
v podjetju za stalno. Večina jih že
v prvem ali treh mesecih obupa in
odide, ker se niso mogli zblížiti z
novim delovnim okoljem oziroma
jih nova sredina ni sprejela kot
enakopravne člane kolektiva. Proiz-
vodne naloge pa zahtevajo zaposle-
vanje novih delavcev. Naša naloga
in dolžnost je, da jim pomagamo,
saj gre za skupno korist. Tudi po-
slovni uspeh podjetja je odvisen od
slehernega zaposlenega in njegovih
delovnih sposobnosti.

V imenu izvršnega odbora konfe-
rence osnovnih organizacij sindikata
in v svojem imenu apeliramo na vse
odgovorne strokovne službe, da ure-
dijo sprejem delavcev na primeren
način. Starejše delavce in delavke
pa prosim, da novincem čim bolj
pomagajo, da bi le-ti postali enako-
pravni člani našega kolektiva.

Predsednik
KOOS ELAN
Vlado Matjašič

Vrednost gospodar- skega načrta 1974

Element	Struktura		Ind. abs. vred. N 74/73
	1973	Načrt 1974	
1. PRODAJA			
Celotna vrednost prodaje	100	100	142
— Tržišče SFRJ	61	55	129
— Izvoz	39	45	162
Izvoz v US \$	100	100	127
— Konvertibilno področje	97	90	118
— Klirinško področje	3	10	420
2. PROIZVODNJA			
Celotna vrednost — LC III.	100	100	135
Celotna vrednost — PLC I.	—	69	—
— Smuči	41	46	152
— Ostali športni proizvodi	21	16	102
— Ostali proizvodi	8	6	102
— Storitve in drugo	12	1	13
Vrednost po enotah	100	100	—
Obrat smuči	45	54	112
Obrat telovadnega orodja	16	12	66
— Lesni oddelek	4	3	52
— Kovinski oddelek	9	7	70
— Sedlarski oddelek	3	2	75
Obrat čolnov	8	7	84
Ostalo	31	27	82
3. KADRI			
Stanje zaposlenih 1. 1.	100	100	100
Stanje zaposlenih 31. 12.	100	108	108
Povprečno zaposlenih	98	104	109
6. STROSKI			
Celotni stroški	100	100	139
— Izdelavni material	44	50	157
— Kooperacija	8	4	71
— Osebnih dohodki	21	20	130
— Izdelavni osebni doh.	7	5	110
— Ostali splošni stroški	35	30	122
— Investicijsko vzdrževanje	0,7	1	21
— Amortizacija	4	3	105
— Razvoj novih proizvodov	3,4	2,5	101
7. FINANČNI REZULTAT			
Realizacija po izdanih fakt.	97	99	142
Drugi prihodki	3	1	58
Celotni dohodek	100	100	139
Porabljena sredstva	71	65	128
Dohodek	29	35	166
— Pogodbene obveznosti	7	6	130
— Zakonske obveznosti	3	5	258
— Brutto osebni dohodki	20	19	134
— Osebnih prejemki	0,2	0,2	106
— Ostanek dohodka	0,3	5	—
8. IZVEDENI KAZALNIKI			
$P = \frac{\text{Celotni dohodek}}{\text{Zaposleni}}$	169	223	132
$P = \frac{\text{Proizvodnja}}{\text{Zaposleni}}$	156	199	128
$E = \frac{\text{Stroški}}{\text{Celotni dohodek}} \cdot 100$	95,7	95,7	100
$E = \frac{\text{Stroški}}{\text{Proizvodnja}} \cdot 100$	104	107	103
$R = \frac{\text{Celotni dohodek}}{\text{Posl. sredstva}} \cdot 100$	74,6	105,7	142
$R = \frac{\text{Proizvodnja}}{\text{Posl. sredstva}} \cdot 100$	96,5	93,6	97
OD na zaposlenega	2.083,00	2.370,00	114

Vloga sindikata v novem samoupravnem sistemu

Novi ustavi SFRJ in SRS pomenita za delavce, organizirane v sindikate, pomemben dosežek. Prinašata veliko novosti prav na področju družbene vloge sindikata.

Iz posameznih členov ustave je razvidno, da se družbena vloga sindikata ne spreminja samo deklarativno, temveč normativno, v smislu konkretnih pravic in dolžnosti, or-

ganiziranih v sindikatih. Ob tem lahko ugotovimo, da pomeni sedanja ustavna opredelitev sindikata pomemben napredek glede na prejšnjo ustavo.

S sprejetjem novega ustavnega besedila pa družbena vloga sindikata še ni dokončna. Dopolnjujejo jo zakoni, ki konkretno urejajo polo-

žaj delavcev, njihove samoupravne in druge pravice ter interese.

Težko bi našli vse konkretne novosti, ki jih prinaša novi ustavni sistem o družbeni vlogi delavcev, organiziranih v sindikat. Naj naštejemo le nekatere:

1. Delavci, organizirani v sindikalni organizaciji, imajo pravico dajati pobude in predloge za sklepanje samoupravnih sporazumov. Preko svoje sindikalne organizacije lahko zahtevajo postopek za ponovno obravnavanje že sklenjenega samoupravnega sporazuma, če le-ta po njihovem mnenju krši samoupravne pravice delavcev in družbeno-politične odnose, ki jih določa ustava.

2. V postopku za sklenitev samoupravnega sporazuma, ki ureja medsebojna razmerja delavcev pri delu ali določa osnove in merila za razporejanje dohodka in delitev sredstev za osebne dohodke, sodeluje in podpiše sporazum sindikalna organizacija.

3. Če v TOZD ali OZD pride do spora med delavci posameznih delov organizacije oziroma med delavci in organi TOZD ali OZD, ki ga ni bilo mogoče rešiti po redni poti, imajo delavci pravico in dolžnost, da svoje zahteve v zvezi s sporom izrazijo preko sindikalne organizacije. Sindikalna organizacija ima pravico in dolžnost začeti na zahtevo delavcev ali na svojo pobudo postopek za rešitev spora in skupaj z organi upravljanja TOZD ali OZD določiti odnose in ukrepe za rešitev

vprašanj, zaradi katerih je nastal spor.

4. Organi upravljanja TOZD in OZD morajo dobiti mnenje oziroma stališče sindikalne organizacije o vseh tistih vprašanjih, ki so pomembna za življenjske in delovne razmere delavcev (n. pr.: samoupravni sporazumi, statut in drugi splošni akti, zaključni račun, letni in drugi plani).

O stališčih oziroma mnenju sindikalne organizacije morajo organi upravljanja TOZD in OZD razpravljati prej, preden o takih vprašanjih dokončno odločajo. Obenem morajo obvestiti sindikalno organizacijo o svojih odločitvah glede vprašanj, za katera je ta dala svojo pobudo, predloge, mnenje ali stališče.

5. Sindikalna organizacija lahko na zahtevo delavca ali na svojo pobudo zastopa delavca pri uveljavljanju njegovih pravic iz združenega dela. Pri tem mu nudi pravilno pomoč ter družbeno in politično zaščito, če je to potrebno.

Navedel sem le nekaj, po mojem mišljenju pomembnejših določil, ki jih prinašajo nova ustava in zakoni. Menim pa, da je dolžnost in potreba slehernega delavca, predvsem pa člana organov upravljanja — samoupravljanja, da vzame v roke ustavo in se seznanji s pravicami in dolžnostmi, ki jih zagotavlja.

Le z dobrim poznavanjem ustavnih in zakonskih določil bo vsak delavec tudi dober samoupravljaec.

Vlado Matjašič

Gasilci IGD Elan so tekmovali

V nedeljo, 12. 5. 1974, je bilo v Ribnem občinsko gasilsko tekmovanje. Nastopilo je 21 moških in 3 ženske tekmovalne desetine.



Konkurenca je bila zelo močna, saj so bile vse ekipe dobro pripravljene. Tudi obe naši ekipi sta se skrbno pripravljali. Vodstvo našega podjetja nam je odobrilo nekaj prostih ur, da smo se lahko pripravljali za to preizkušnjo. Moška ekipa je med petimi industrijskimi društvi zasedla drugo mesto, kar je vseka-

kor uspeh, saj je vsako leto v desetini po nekaj novih članov.

Zenska ekipa, ki je letos nastopila na tekmovanju prvič, odkar obstoja IGD ELAN, se je odrezala zelo dobro. V tekmovanju o prvi pomoči so med tremi ekipami zasedle prvo mesto. V drugi vaji s hidrantom pa niso imele konkurence in so vajo dobro izvedle. Plasirale so se v zaključno republiško tekmovanje, ki bo od 22. do 23. 5. v Velenju. Tekmovale bodo z olimpijskimi kandidati. Zelim jim čim boljše uvrstitve.

A. Resman



Rešitve iz prejšnje številke

1. Zobnik z 8 zobmi se pri kotavljenju okrog večjega zobnika (24 zob) zavrti 4-krat, da pride spet na isto mesto. Vsako telo, ki se kotali po obodu drugega, napravi vrtiljaj več, kot je dividend med številom zob.

$$n = \frac{Z_2}{Z_1} + 1 = \frac{24}{8} + 1 = 4$$

2. Kovač razkuje tri členke v enem koncu in spoji ostale štiri.

3. Na tehtnico postavimo 55 zlatnikov, toda tako, da vzamemo iz prvega kupčka en zlatnik, iz drugega dva, tretjega tri, itd. Če bi bili vsi zlatniki pravi, bi tehtali 550 g (1 zlatnik 10 g). Razlika med stvarno težo in 550 g pa nam da številko

kupčka, v katerem so ponarejeni kovanci, ki tehtajo 1 g manj kot pravi.

Izumi - izboljšave

Komisija za izume in tehnične izboljšave je na svoji zadnji seji predlagala UO, da nagradi avtorja vloge št. 142 (naprava za montažo plastičnega profila) — KOSIC MARJANA s povišano nagrado od 350.— din na 600.— din.

Obenem še nagraduje avtorja vloge št. 147 (preureditev stroja za brušenje robnikov ob strani) — ROZMAN PETRA in avtorja vloge št. 148 (dodelava stroja za krivljenje robnikov) — KUNCIC JANEZA z nagrado po 100.— din na vlogo.

K. T.

Test alpskih smučič na Švedskem

Vsakoletni test izboljšav na tekmovalnih smučeh je bil tokrat v Tärnabyju, kraju, kjer je doma naš najboljši Stenmark. To je vas, ki leži ob zelo lepem jezeru. Kamorkoli ti sega pogled, povsod sami gozdovi, v katerih prevladujeta bor in smreka. Naokrog so tudi manjši hribi, najvišji proti norveški meji, do katere je okoli 20 kilometrov.

Za test smo pripravili osem parov smučič. O tehničnem poteku testa ne bom govoril, za bralca je vsekakor zanimivejši tisti zakulisni. Po prvem dnevu testa so se v hotelu začeli pojavljati predstavniki različnih firm: Persenico-Spalding, Kneissl, Atomic, Fischer, Dynastar in Blizzard. Vse skupaj se mi še ni zdelo preveč sumljivo, ker je bil za ta čas predviden trening z izbiranjem smučič za mladince. Toda zvečer je trener Olle Rolén sklical sestanek vseh predstavnikov in razložil program za naslednje 3 dni. Trije najboljši švedski tekmovalci: Stenmark, Strand in Ringbrant bodo testirali smučič na primerjalnem testu.

1. dan Atomic, Kneissl, Elan
2. dan Fischer, Dynastar, Spalding-Persenico, Elan
3. dan — vožnje na čas na posebni progi z najboljšim parom vsake marke

V tem sta dve sporni točki:
— zakaj naj smučič testirajo samo Elanovi vozači?
— zakaj ovrednotenje predvsem Elana?

Tekmovalci na naših smučeh so izboljšali svoje FIS točke za 20 do 30. Podoben uspeh je dosegel le še

mladi Jacobsson na Atomicu. Izboljšave drugih reprezentantov pa so v primerjavi z našimi malenkostne.

Vse dni so fantje dobivali mamljive ponudbe vseh prisotnih. Kjerkoli se je kdo od fantov pojavil, takoj je bil nekdo ob njih. Obiskovali so jih doma, pregovarjali starše itd.

Na tekmi so dosegli izreden uspeh. Vsi so svoj najboljši čas dosegli na Elanu.

STENMARK

Elan	28,5
Fischer	28,9
Atomic	29,2
Dynastar	33,9

RINGBRANT

Elan	29,2
Dynastar	29,5
Fischer	30,7
Atomic	30,8

STRAND

Elan	29,5
Fischer	29,5
Dynastar	29,7
Atomic	31,7

S temi rezultati je sedaj zadoščeno točki v pogodbi, ki zahteva zadovoljivo kvaliteto opreme. Naslednje bo dober servis.

O teh stvarih bi se dalo napisati več. Lahko rečem, da gre za gangsterske posle visokega ranga. Ni poslovne morale ali kaj podobnega, predvsem zato, ker gre za pogodbe »pod mizo«, ker gre za amaterizem, ki je vse prej kot to, itd.

Smlitek Janez

Meseci Dnevi	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.
1.		⊗		K	⊗		P	⊗
2.		⊗		K			⊗	⊗
3.				⊗			⊗	⊗
4.			P	⊗			⊗	⊗
5.						⊗	⊗	⊗
6.						⊗	⊗	⊗
7.			⊗		⊗		⊗	⊗
8.		⊗			⊗		⊗	⊗
9.		⊗			⊗		⊗	⊗
10.				⊗			⊗	⊗
11.				⊗			⊗	⊗
12.						⊗	⊗	⊗
13.			⊗			⊗	⊗	⊗
14.			⊗			⊗	⊗	⊗
15.		⊗			⊗		⊗	⊗
16.		⊗			⊗		⊗	⊗
17.				⊗			⊗	⊗
18.	⊗			⊗			⊗	⊗
19.	⊗			⊗			⊗	⊗
20.			⊗		⊗		⊗	⊗
21.			⊗		⊗		⊗	⊗
22.		⊗	P		⊗		⊗	⊗
23.		⊗	K		⊗		⊗	⊗
24.			K	⊗			⊗	⊗
25.			K	⊗			⊗	⊗
26.	⊗		K			⊗	⊗	⊗
27.			⊗		⊗		⊗	⊗
28.			⊗		⊗		⊗	⊗
29.					⊗		P	⊗
30.		⊗	K				P	⊗
31.		⊗	K				⊗	⊗

- ⊗ proste sobote, v katerih proizvodnja, ki dela na dve izmeni, dela samo dopoldne
- ⊗ delovne sobote, v katerih redna proizvodnja dela samo dopoldne
- ⊗ dela prosti dnevi /sobote/
- ⊗ nedelja
- P prazniki
- K kolektivni dopust



Magnuson svetovni, Lundbeck olimpijski zmagovalec v tekli

Kolajna za »Radial« smučič v Brnu

PREJELI SMO ZLATO MEDALJO

Na petem mednarodnem sejmu široke potrošnje v Brnu, CSSR so nam podelili zlato medaljo za kvaliteten proizvod.

Na tem sejmu, kjer sodelujemo že več let, je letos razstavljalo svoje proizvode 32 držav iz vsega sveta na 43000 m² površine. Naš paviljon je bil v centralni dvorani in zato tudi obiska ni manjkalo. V CSSR so proizvodi naše tovarne zelo poznani. Predvsem bi to lahko rekli za smučič, saj njihovi najboljši tekmovalci vozijo na naših smučeh in z njimi dosegajo odlične rezultate. Prav ti pa so za proizvode naše tovarne najboljša propaganda.

Letos smo prijaviteli na »Razpis za dober izdelek« naše smučič Radial 8 in Radial 9, katerim so že na Münchenskem ISPO 74 posvečali veliko pozornost.

Vsa naša upanja na uspeh so se končno uresničila. Izmed 584 prijavljenih proizvodov je bilo podeljenih 28 zlatih medalj. Za smučič smo jo prejeli mi.

Svečana podelitev je bila v brnski mestni hiši, kjer je v prisotnosti predstavnikov mesta Brno medalje predal ing. Adamek, predsednik ocenjevalne komisije.

B. V.



Ob podelitvi zlata

Dvojna zmaga Elanovih smučič v Švici

Elan Švicarjem ni čisto nepoznan. Vedo, da je to tovarna smučič v »Oberkrainu«, tam kjer so doma slavni, v Švici zelo priljubljeni Avseniki. Sploh pa je Elan zelo dobro poznan prebivalcem gornje Euthal doline, ki se razprostira od poznane romarskega mesteca Einsiedeln proti smučarskemu centru Hoch-Ybrigu. V tem koncu Švice so namreč letos že tretjič plapolali Elanovi transparenti, na prsih več kot stoglave množice smučarjev pa so bile pripete startne številke z napisom Elan. To je bil III. SLOVENSKI VELESALOM v Unterbergu 3. marca letos, katerega pokrovitelj je bila tovarna Elan. Toda o tem malo pozneje.

V močni konkurenci meddruštvene veleslaloma v Unterbergu je zmagal pri članih Komac Franc iz Tržiča.

Istočasno ko so se začele priprave za III. slovenski velesalom v Švici, smo se pogovarjali tudi s Smučarsko zvezo Slovenije, da bi poslala na naše tekmovanje svojo ekipo. Obenem pa bi ta ekipa nastopila tudi na meddruštvenem velesalomu 2. 3. 1974 v Unterbergu, katerega že 23 let organizira tamkajšnji smučarski klub Druzberg. Na njem sodeluje zelo močna zasedba skoraj vseh SK iz Centralne Švice. Število tekmovalcev na tej prireditvi se povzame krepko čez dvesto. V taki množici odličnih smučarjev so se tisto soboto znašli trije Kranjci, Komac Franc in Josef Smiljan iz Tržiča ter Forte Srečko iz Trbovelj. To je bila ekipa Smučarske zveze Slovenije.

Ko smo se skupaj vzpenjali proti startu, so bili fantje kaj klavrne volje. »Saj nimamo kaj praskati v taki konkurenci. Kar pogledj jih, kako so nabrušeni«. Da so res nabrušeni, sem vedel, saj sta že samo SK Druzberg in Oberberg med najmočnejšimi v Centralni Švici. Drugih ne poznam tako natanko. »Če se bom plasiral do 15. mesta, bom vesel«, pravi Komac, Forte in Josef pa samo »bomo videli«. Zaželel sem jim srečno in se spustil nekaj sto metrov ob progi. Mislim, da mi ni treba posebej poudariti, da sem bil mogoče bolj nervozen kot oni sami. Kako zelo sem jim želel dobro vrstitev! Zaradi njih samih, zaradi nas vseh Slovencev, ki smo v Švici.

Mimo mene so že drveli tekmovalci. Iz premissljevanja me je predramil glas iz zvočnika: starta št. 47 Komac — Jugoslavija. Ze sem ga videl, kako se je odlepil od skupine na startu. Ne preveč lepo, toda zanesljivo in hitro je pobiral vrataca za vratci. Ko je švigal mimo mene, sem se na vsa usta drl »dejmo Franci, dejmo Franci«. Ostali gledalci so me začudeno gledali, saj je bil moj glas tako osamljen. Le nekaj švicarskih »hop, hop« sem slišal vmes. Zjzelo me je. Kaj me tako zijate? Vam že pokažemo. Če ne danes, pa jutri na naši tekmi, saj bodo med tekmovalci tudi vaši ljubljenci, za katere boste danes pretrgali svoja domišljava grla. V »šus« sem se spustil za Komacem... dokler nisem pristal v globoki luknji, moji smučarski rekviziti pa so bili razmetani okrog, kot da je treščilo vame. Ravno toliko, da sem še videl Komaca, ki je daleč pod menoj švigal čez grbino. Od tu ima le še trojna vrataca do cilja...

Komaj sem se pobral, pripel svoj Impuls, že je zatulilo v švicarščini: »št. 64 Forte — Jugoslavija«. Bil sem v dolnjem delu proge. Moral bi se že prikazati na obronku... Pa vendar ni padel? Napetost v meni je rastla... Čisto po kranjsko sem spregovoril nekaj grdega, kajti medtem se je na obronku že pojavil tekmovalec s startno številko, ki je

bila za eno večja od Fortejeve. Torej njega moramo, na žalost, za danes odpisati. Spet sem rekel nekaj grdega...

Madonca, na Komaca sem pa med tem čisto pozabil. Hitro na cilj! Pravkar je odvrget kozarec od Ovaltine in se mi široko zasmejal v vprašujoči obraz. Tudi vodja Josef starejši iz Tržiča je bil ves nasmejan. To je bil dober znak... Za ob petih popoldne je bila napovedana razglasitev rezultatov.

Praktičnih nagrad ne podeljujejo. Zmagovalci posameznih kategorij prejmejo medalje in nekateri med njimi tudi prehodne pokale. Zelo lep prehodni pokal prejme tudi zmagovalna ekipa. Z nastopnostjo smo čakali na trenutek. No, medtem smo že izvedeli, da je Komac zasedel v kategoriji članov prvo mesto, Forte je po padcu odstopil, mladinec Josef Smiljan pa je bil v svoji kategoriji 32.

Komaj je Komac prejel odličje iz rok predsednika SK Druzberg, že se je znašel na ramah gorenjskih fantov, ki so se udeležili razglasitve. To je bilo za skromnega Tržičana skoraj preveč. Saj od veselja ni vedel, kaj bi počel, kam bi z rokami. Tudi Švicarji so nas debelo gledali, saj niso navajeni takih stvari. Jasno, da smo bili prav vsi zelo veseli Komacove zmage in da smo to zvečer v hotelu primerno proslavili.

III. Slovenski velesalom lepo uspel

Tisto nedeljo se je pričel dan z mrzlim, toda sončnim jutrom. Obetal se nam je krasen zimski dan. Nebo je bilo brez oblaka, po pobočjih se je lesketal novi, med tednom zapadli sneg.

Skrbi mi niso dale spati in s prvim svitom sem že bil v tekmovalni pisarni pri spodnji postaji vlečnice Höchgütsch. Kmalu za menoj je prišel tudi ing. Hladnik. Imel je še nekaj opraviti pri progi, katero je zakoličil že prejšnji večer. Jezil se je, ker bo moral obešati na kole zastavice z reklamo Streule-Ski. Drukih pač ni bilo.

Obljubljenih od Elana nismo dobili.

Unterberg je še spal, saj je bila nedelja in ura komaj nekaj pred sedmo. Nedeljo rad vsak izkoristi, da malo polenari, posebno če je zunaj vražje mrzlo, kot je bilo to jutro. Toda mrz ni motil našega včerajšnjega junaka Komaca. Zdi se mi, da tudi on ni mogel spati. Zvedeli smo namreč, da bodo Švicarji poslali na našo tekmo zelo močne tekmovalce, da se na vsak način revanžirajo za včerajšnji poraz. Zato je Francelj izkoristil jutranji mir za suhi trening. Prav je, da je stvar vzel tako resno. Ze včeraj po zmagi je obljubil, da bo dal vse od sebe, da še enkrat nažge Švicarje. Mu bo uspelo?

Kmalu po osmi uri je bilo pred tekmovalno pisarno kot pred čebelnjakom. Prišli so tekmovalci od blizu in daleč, iz vseh koncev Švice, iz Avstrije, Nemčije in letos prvič tudi iz Francije. Torej prava »mednarodna« zasedba. Vsak je hotel imeti čim prej startno številko, da bo lahko pred začetkom še malo zapejal ob progi in si jo ogledal. Bila je lepo postavljena, tekoča in hitra, v gornjem koncu prav zahtevna. Tehnični vodja tekmovanja ing. Hladnik je odlično opravil to delo.

Po otvoritvenih besedah podpredsednika SPD Triglav Jelovčana se je ob 10.45 začelo zares. Da, prav zares. Ves čas je bilo čutiti pravo tekmovalno mrzlico. »Napovedani« so bili boji med posamezniki, med ekipami, med državami. Tako so se ekipe, ki so nastopale za SPD Triglav »zaklele«, da letos ne bodo pustile prehodnega pokala iz Švice,

»Avstrijci« so se pa zopet pridušali, da ga ne dajo iz rok. No, take »grožnje« so bile izrečene v šali, mislil pa je pri tem vsak resno in bil prepričan v svojo zmago. O tem pa bodo odločile štoparice v rokah preizkušenih merilcev, funkcionarjev SK Oberberg, ki so nam letos že drugič pomagali pri organizaciji tekmovanja. Njihova pomoč nam je bila zelo dobrodošla, ker sami nimamo na razpolago za to sposobnih ljudi. S svojim sodelovanjem pa so dali tudi priznanje naši prireditvi (o zamisli in organizaciji so se izražali zelo pohvalno), našemu društvu in vsem Slovincem v Švici. Med temi funkcionarji so namreč ljudje, ki delajo na visokih položajih v tovarnah, kjer imajo priliko spoznavati Slovence. O njih imajo najlepše mišljenje in jih zelo cenijo kot dobre ljudi in odlične delavce.

Pa pogledjmo, kako so izračunali merilci. Od cicibanov sta bila najboljša pri deklicah Sonja Hladnik in pri dečkih Danijel Ilar.



Pri pionirkah se je odlično odrezala Katja Hladnik, ki je dosegla tudi najboljši čas na krajši progi. Njen najboljši moški vrstnik pa je bil Vodnjov Edi, ki skupaj z očetom, mamo in mlajšo sestrico pride vsako leto na tekmovanje iz Nemčije. Od članic je bila najuspešnejša lanskeoletna zmagovalka Milka Kozjek-Igličar, ki si je tako prismočala poleg lepe praktične nagrade Elanovih smučič Impuls tudi pokal revije Antena iz Ljubljane. Tekmovalci iz do sedaj naštetih kategorij so tekmovali na krajši krogi, ki je bila dolga 900 m s 180 m višinske razlike in 25 vratci. Za najboljši čas na tej progi je Katja Hladnik prejela posebni pokal revije Antena kot najboljša tekmovalka.

Proga za mladince, člane in starejše člane je bila daljša in seveda tudi zahtevnejša. Treba je bilo prevoziti 1200 m z višinsko razliko 250 m in premagati 35 vratci. To nalogo je pri mladincih najbolje opravil Denac Miran, pri članih Petronič Mile, pri starejših članih pa Belc Franc iz Avstrije. Simpatični Bosanec Petronič Mile, doma iz Pale pri Sarajevu, je bil sploh junak dneva. Za skoraj dve sekundi je bil hitrejši od Pintarič Franca in tako osvojil pokal SPD Triglav, ki je vsako leto namenjen najboljšemu tekmovalcu.

Tudi prehodni pokal je osvojila ekipa, v kateri sta tekmovala Petronič in Pintarič, poleg njiju pa še Kranjskogorčan Uderman Rudi, ki je bil v skupni uvrstitvi deveti. Ekipa je nastopala za SPD Triglav, se pravi, da napovedi »Avstrijcev« niso držale. Pokal ostane za leto dni v Švici.

Letos je prvič na našem tekmovanju sodelovala tudi Planinska zveza Slovenije s pokalom, ki je namenila najboljšemu smučarju, ki je član SPD Triglav. Tega je osvojil starejši član Peternel Janez, doma iz Javor v Poljanski dolini. Sicer ime Peternel ni ravno nepoznano v slovenski smučarski. Janez je bil namreč dolga leta član jugoslovanske tekaške reprezentance.

Sedaj pa še naši gostje. Kot je bilo rečeno že v začetku, je na našem tekmovanju nastopila tudi ekipa SZS v postavi Komac, Forte in Josef, ki se je borila proti ekipam SK Oberberg in Druzberg. Po sobotni zmagi Komaca se je zgodilo, da je SK Oberberg poslal na naše tekmovanje menda svojega najboljšega tekmovalca, tekmovalce SK Druzberg pa so tudi verjetno »najažfali«, da morajo na naši tekmi na vsak način zmagati in se revanžirati za soboto. Tudi naši fantje, ki so prišli iz Slovenije, niso ušli našemu »prepričevanju«, da morajo na vsak način biti boljši od onih.

Te vesti so privabile k progi kot tudi na razglasitev rezultatov precej domačinov, čeprav je istočasno potekal na bližnjem Hoch-Ybrigu svetovni festival akrobatov na smučeh. Prepričani so bili, da so prišli slaviti zmago. Toda naši fantje so jim zopet prekrizali račune. Zopet je bil najboljši Komac, ki je za komaj dve desetinki sekunde prehitel Forteja, tretji pa je bil Reichmuth Badi, SK Oberberg. Zvezda SK Oberberg Hubli Daniel, ki naj bi opravil poslanstvo v obliki maščevanja za sobotno zmago Komaca, je imel smolo in je moral po padcu odstopiti. V preveliki vnemi po zmagi ga je vrglo iz proge, zlomil si je smučko ter tako razblinil pričakovanja svojih navijačev v nič.

Se enkrat se je znašel Komac na ramah naših fantov, vihteč pokal, katerega je prispevala Slovenska izseljenska matica iz Ljubljane za najboljšega gosta. Ko pa smo povedali, da je Komac zmagal tudi v soboto, je bilo navdušenje seveda še veliko večje. Njegovega dvojnega uspeha pa ste brez dvoma lahko veselili tudi pri Elanu, saj ga je dosegel na Impulsu — smučeh, ki so sad prizadevanj celotnega kolektiva Elan.

Upam, da smo s III. slovenskim velesalomom zopet »spravili pod streho« uspelo smučarsko prireditve, ki je edinstvena med našimi izseljenci. Dobro se tudi zavedamo, da brez pomoči kolektiva Elan ne bi uspeli tako kot smo. Zato v imenu društva Triglav še enkrat najlepša hvala. Na IV. slovenskem velesalomu se pa zopet vidimo, kajne?

Jelovčan Jože



Program tekmovalne službe za sezono 1974 - 75

Preden bi obrazložil program tekmovalne službe za naslednjo sezono, želimo na kratko rekapitulirati izredne uspehe v pretekli sezoni.

Vsi dosežki v dolgoletni tekmovalni aktivnosti Elana ne odtehtajo uspehov pretekle sezone, tako na področju alpskega smučanja kot tudi skakalnega športa. Vse želje in mirno lahko rečemo, sanje delavcev, ki delajo na tem področju, so se uresničile.

Alpsko smučanje:

Stenmark — »čudežni otrok«, kot so ga krstili avstrijski časopisi in »odkritje sezone«, kot so mu dejali italijanski novinarji, je poleg zmagovalcev svetovnega pokala vsekakor najbolj pomemben tekmovalc sezone z ozirom na svojo mladost in izredne dosežke.

Te rezultate je dosegel na naših smučeh, katere je povsod ponosno postavil pred objektivne filmskih in foto kamer. Svetovni mladinski prvak je, na tekmah za svetovni pokal je bil trikrat drugi, enkrat četrti ter večkrat dosegel uvrstitev izpod desetega mesta. Za evropski pokal je bil trikrat zmagal, enkrat je bil drugi in dvakrat tretji. Na različnih FIS tekmah je zmagal še štirikrat. Poleg njega so tudi ostali švedski tekmovalci, ki tekmujejo z našimi smučmi, dosegli izredne rezultate, predvsem Strand in Rindbrandt, od tujih tekmovalcev moramo omeniti še Čeha Zemana. Rezultate naših alpskih tekmovalcev lahko ocenimo zelo visoko, saj je dosežek Križaja — 26 FIS točk — najboljši v zadnjih nekaj letih. Na naših smučeh so tekmovalci osvojili naslov prvaka Jugoslavije, Švedske in Češke.

Skakalni šport:

Steiner, enkratni šampion in tekmovalc, ki je bil lansko sezono na vseh tekmah favorit, tekmovalc, ki ima realne možnosti za zmago na vsaki tekmi, je prinesel izredno slavo našim skakalnim smučem. Kdo se ne spominja njegovih poletov v Planici in izenačenja svetovnega rekorda?

Prvo mesto v Garmischu na novoletni turneji ter drugo mesto v skupni uvrstitvi v najmočnejši konkurenci skakalcev vsega sveta, četrto mesto na svetovnem prvenstvu, prvo mesto v Holmenkolu, prvo mesto na Japonskem, prepričljiva zmaga na poletih v Planici, prvi v Feldbergu, so rezultati, ki ga poleg Aschenbacha uvrščajo na vrh skakalcev pretekle sezone. Skoda, najboljši Čeh, zmagovalc Lahtija ter visokouvrščen tekmovalc še na različnih tekmah, Grosche, najboljši iz ZRN, tretji v Lahtiju, tretji v Feldbergu, Innauer, najperspektivnejši tekmovalc med elite, je presenečenje sezone iz Avstrije in še vrsta drugih uspešnih tekmovalcev, je skakalo preteklo sezono na naših smučeh. Skakalci nacionalnih moštev šestnajstih držav (Švedske, Finske, Poljske, CSSR, Avstrije, Italije, Francije, Švice, Bolgarije, Romunije, Madžarske, ZRN, Japonske, Kanade, ZDA, Jugoslavije) skačejo na naših smučeh. Vsekakor je to dokaz načrtne pomoči skakalnemu športu v preteklosti.

Mirno lahko trdimo, da na vseh najpomembnejših mednarodnih tekmah pretežna večina tekmovalcev skače z našimi smučmi, kar ima vsled TV prenosov močan reklamni učinek.

Izredni dosežki na tekmovalnem področju zelo razveseljujejo naše kupce, kar neposredno vpliva tudi na poslovne razgovore. Vrsto let je prodaja požirala očitek, da Elan na tržišču ne pomeni veliko, ker nima tekmovalcev, ki bi dosegli uspehe na mednarodnih tekmovanjih.

Realno ovrednotenje lanskega uspeha je praktično neizvedljivo, vendar mirno lahko trdimo, da bi za ta reklamni učinek, ki smo ga dosegli s tekmovalnimi rezultati, morali porabiti vsaj dva do trikrat več denarja.

Po statistiki italijanske revije Nevsport se trinajst tovarnih smuču ukvarja s tekmovalno službo. Z gotovostjo lahko trdimo, da Elan daje daleč najmanj sredstev za tekmovalno službo, je pa po dosežkih, če upoštevamo samo moške, med prvo polovico tovarnih. Vsekakor se ta naša skromnost glede sredstev izraža tudi tako, da nas v italijanskem in avstrijskem tisku kritizirajo, ker ne nudimo našim tekmovalcem popolnega servisa.

Ker smo trdno prepričani, da nas samo uspešnost na tekmovalnem področju lahko pripelje tako daleč, da bomo lahko na trgu prodajali boljše smučmi, v katerih je več zasluga, se moramo maksimalno potruditi, da te uspehe vsaj ponovimo, če ne tudi presežemo. Odpraviti moramo vse pomanjkljivosti ter ravno tako ponuditi tekmovalcem, ki tekmujejo z našimi smučmi, popoln servis. Za vzpodbudo tekmovalcem moramo tudi mi dajati premije enako kot to delajo tuje tovarne. Seveda gre tu za relativno visoke stroške, katere planiramo v naslednji sezoni za tekmovalno službo.

Najvišji stroški v absolutni vrednosti so na področju alpskih smuču. To je tudi povsem razumljivo, saj želimo ravno tem smučem povečati slavo in ugled, ker so glavni nosilci dohodka in morajo v bodoče tudi ostati. Če želimo povečati dohodek prodaje smuču, se moramo vsekakor maksimalno potruditi za sloves. To pa lahko dosežemo samo s smotrnim vlaganjem v tekmovalni šport.

Zavedati se moramo, da smo v to področje investirali denar že vrsto let. Ker pa nismo uspeli nikdar priti do kvalitetnih tekmovalcev, so bile te investicije relativno nizke, posledica tega pa je tudi neustrezen renome naše tovarne. Skakalne smučmi smo začeli proizvajati, ker smo se zavedali, da je pot do uspeha na tekmovalnem področju najlažja ter da bo to znatno prispevalo k ugledu Elana in indirektno vplivalo tudi na ugled naših alpskih smuču, s katerimi se do letošnje sezone sploh nismo mogli prebiti v vrh.

Od vrednosti prodanih smuču v lanskem letu je odpadlo na stroške tekmovalne službe 2,25 %, od planirane vrednosti prodaje smuču v letošnjem letu bodo stroški tekmovalne službe znašali predvidoma 2,93 %. Delež stroškov za reklamo in tekmovalno službo se pri naših konkurentih giba že preko 15 %, pri nas pa ne dosega niti 6 %.

Pri skakalnih smučeh so stroški tekmovalne službe 28 % od realizacije, kar je relativno veliko. Skakalne smučmi izdelujemo predvsem zaradi dobrih možnosti indirektno reklame, zavedajoč se, da z njimi nimamo dobička.

Pri tekaških smučeh so za letošnje leto predvideni stroški tekmovalne službe v višini 3,2 % od predvidene realizacije, kar je relativno malo. Upamo, da bomo s sodelovanjem našega zastopnika uspeli pridobiti vrhunske tekače Švedske. Na osnovi vseh izkušenj, ki jih imamo pri alpskih smučeh glede pridobivanja slovesa za izdelek, moramo že na samem začetku postaviti tekaške smučmi na višji nivo (boljše cene). S tekmovalnimi uspehi to opravičimo ter naredimo izdelek, privlačno za kupce.

Zaključek:

Zavedajoč se situacije podjetja, predlagamo ta minimalni program sredstev, potrebnih za nemoteno delo tekmovalne službe v naslednji sezoni. Obvezno bi morali misliti na razširjanje programov sodelovanja z jugoslovansko in češko reprezentanco, ravno tako pa na mladinsko švedsko reprezentanco. Vse pa ni zajeto v programu in letos tudi ne bo realizirano.

Ta program moramo realizirati, če želimo ponoviti uspehe lanske sezone in tako dokazati, da niso slučajni. Ne želimo tudi razvrednotiti vseh sredstev in naporov, ki

smo jih vrsto let vlagali v to področje, ampak še nadalje izboljševati Elanov renome.

Sedanji uspehi firm Atomic, Rossignol in Persenico, ki so bile vse na robu propada, se lahko povezujejo izključno s tekmovalnimi uspehi, ki so smučem teh tovarnih prinesli slavo ter tako vzbudili interes pri širokem krogu kupcev. To dokazuje, da je Elan z razvijanjem tekmovalne službe na pravi poti. Pozicij in tekmovalcev, ki smo jih s težko muko dobili, zares ne smemo izgubiti, ker si od tega udarca ne bi opomogli.

Peter Petriček

Elanovci »na suhem«

V ELANU proizvajamo v glavnem smučke in čolne. Seveda se zato največ delavcev in delavk našega kolektiva ukvarja prav s tema dvema športoma.

Sindikalna organizacija in aktiv mladih sta se zato odločila, da organizirata sindikalno tekmovanje v enem izmed »suhih športov«. Ko smo razmišljali, kaj bi izbrali privlačnega in zanimivega, smo se odločili za spomladanski tek čez drn in strn ali drugače rečeno kros.

Start in cilj sta bila pred Jožovcem. To tekmovanje naj bi bilo v prvi vrsti rekreativnega značaja in naj bi zajelo ljudi različnih fizičnih sposobnosti. Zato smo člane in članice razdelili v tri starostne razrede in temu primerno določili tudi dolžine prog. K sodelovanju smo želeli pritegniti čim večje število tekmovalcev. Prvim štirim smo namenili diplome in nagrade, zmagovalnim ekipam pa prehodne pokale. Na tihem smo upali, da bo udeležba zelo dobra, žal pa moramo priznati, da smo se ušeli.

Tekmovanja se je udeležilo le 39 članov. Kljub temu pa smo zadovoljni, ker se je udeležba glede na lansko leto podvojila. Zanimivo je, da je bila najslabša udeležba prav pri mladih do 25 let, predvsem pri ženskah. Udeležba članov nad 40 let in članic nad 30 let pa je bila zelo dobra. Zato o njih vse najboljše, saj so lahko za vzgled mlajšim, ki so se teka ustrašili. Posebno pohvalo zaslužijo tudi dekleta iz naše trgovine, ki so pri ženskah edine imele kompletno ekipo. Pohvaliti moramo tudi najstarejšega udeleženca teka Miho Finžgarja.

Po tekmovanju je bila razglasitev rezultatov pri Jožovcu. Vsi udeleženci so bili malce utrujeni, vendar ne toliko, da se ne bi ob zvokih »Tria 2

Tacman« veselo zavrteli. Vsi so menili, da je bilo tekmovanje zanimivo, za nekatere celo koristno, saj so izgubili nekaj odvečnih kil.

Obljubili so, da bodo še nastopili in pritegnili k sodelovanju tudi druge člane kolektiva. Dogovorili smo se, da bomo jeseni spet tekli čez drn in strn. Upamo, da bo takrat udeležba še boljša.

REZULTATI NAJBOLJSIH V SPOMLADANSKEM KROSU

Članice do 25 let

1. Irena Buršič
2. Ljuba Sušteršič

Članice od 25 do 30 let

1. Jana Resman
2. Marička Horvat
3. Alenka Beznik

Članice nad 30 let

1. Marta Kolman
2. Vida Horvat
3. Vera Jesenšek

Člani do 25 let

1. Boris Kozinc
2. Milan Jermol
3. Marjan Klinar
4. Toni Legat

Člani od 25 do 40 let

1. Janez Hanžič
2. Jože Dežman
3. Milan Pohar
4. Maks Vrečko

Člani nad 40 let

1. Janez Horvat
2. Jože Lipnik
3. Miha Finžgar
4. Karel Erjavce

Ekipa ženske

1. Trgovina

Ekipa moški

1. Remont
2. Inštitut



Izpopolnjen čaka vročih dni

Dragi Alojz



Po težki prometni nesreči si se mesec dni boril za svoje mlado življenje. Zmagala je neizprosna, kruta smrt. Zapuстил si nas v 38. letu starosti, v najlepših moških letih.

Z nami si v podjetju v obratu plastike delil dobro in hudo polnih 8 let. V tem času smo se dodobra spoznali. Bil si nepopisno priden. Če je bilo treba, si mnogokrat delal tudi po dve izmeni na dan. Delo ti nikdar ni bilo odveč, saj si se dobro zavedal, da boš za več vložene truda tudi bolje zaslužil.

Vsi smo težko čakali, da bi ozdravel in se vrnil med nas, a zaman. Na tvojem delovnem mestu je nastala globoka vrzel. Pogrešali te bomo pri delu, predvsem pa kot človeka, prijatelja, znanca in gasilca.

Ko se danes poslednjič poslavljamo od Tebe, razmišljamo o Tvoji težki in trnovi življenjski poti. V potu svojega obraza si si vseskozi služil vsakdanji kos kruha. Ničesar Ti ni bilo podarjenega. Tako ti je bilo namenjeno. Proti usodi smo vsi brez moči.

Dragi Alojz, odhajaš od nas in domačih za vedno, spomin nate pa bo med nami ostal.

Naj Ti bo lahka domača zemlja.

Počivaj v miru!

Alojzu Novaku v slovo
člani kolektiva

Kadri

Lastnosti delavca so pridobili:

Colakovič Milan — KV avtoelektričar — kot PK delavec v kovinskem oddelku

Gičev Lazo — NK delavec v kovinskem oddelku

Hlt Zinka — NK delavka v obratu smuči

Parezanin Slavica — NK delavka v obratu smuči

Milojkovič Mirjana — NK delavka v obratu smuči

Igličar Vinko — NK delavec v obratu čolnov

Vrečko Stane — KV mizar v lesnem oddelku

Kokalj Franc — dipl. pravnik v KSS

Kurtovič Fikreta — NK delavka v obratu čolnov

Bogatinova Cveta — NK delavka v obratu smuči

Džombić Šefika — NK delavka v obratu smuči

Zukič Šefika — NK delavka v obratu smuči

Cančar Kata — NK delavka v pripravi lesa

Bešič Hata — NK delavka v obratu smuči

Rebolj Marija — NK delavka v obratu čolnov

Kovačević Alija — NK delavka v kovinskem oddelku

Nastič Ruža — NK delavka v pomožnem obratu

Vukovič Zarko — KV avtomehaničar v prodajnem sektorju

Seničak Nurfeta — NK delavka v pomožnem obratu

Portič Antonija — NK delavka v pripravi lesa

Lastnost delavca je prenehala naslednjim:

Potočnik Marjana — NK delavka v obratu smuči — odpoved delavca

Ljevar Ana — NK delavka v obratu smuči — v poskusnem roku

Pangerc Franc — PK delavec v obratu smuči — odpoved delavca

Pohar Bogdan — PK delavec v prodajnem sektorju — odhod v JLA

Stritof Franjo — PK delavec v kovinskem oddelku — odhod v JLA

Humerca Janez — KV avtomehaničar v prodajnem sektorju — odhod v JLA

Kurtovič Fikreta — NK delavka v obratu čolnov — v poskusnem roku

Vidič Janez — NK delavec v obratu smuči — v poskusnem roku

Pungerčar Cveto — NK delavec v pomožnem obratu — sporazumno

Novak Alojz — PK delavec v obratu čolnov — umrl

Zahvale

Ob prerani izgubi

ALOJZA NOVAKA

se najlepše zahvaljujem vsem, ki so mi v težkih trenutkih stali ob strani in mi pomagali.

Posebno iskreno se zahvaljujem sodelavcem iz obrata smuči in plastike, gasilcem industrijskega gasilskega društva Elan in osnovni organizaciji sindikata Elan za sočustvovanje in denarno pomoč.

Marica Čajkovec z otrokoma Lidijo in Vladom ter bratje in sestre z družinami

ZAHVALA OB OBLETNICI

Lani 29. maja, je za vedno, brez slovesa odšel od naju dragi atič ter

Elanovi mladi strelci odlični

V okviru tekmovanj ob dnevu mladosti je bilo 21. maja v Radovljici strelsko tekmovanje z zračno puško za vse mladinske ekipe občine. Med 14 ekipami je naša v sestavi Rudi Kokalj, Bogdan Finžgar in Boris Kozinc zasedla 1. mesto z veliko prednostjo.

Rezultati:

ekipno:

- | | |
|--------------|------------|
| 1. AM Elan | 456 krogov |
| 2. AM Mošnje | 406 krogov |
| 3. AM Ljubno | 304 kroge |

- | | |
|-------------------|------------|
| 4. AM Iskra Otoče | 304 krogov |
| 5. JLA Boh. Bela | 284 krogov |

posamežno:

- | |
|--|
| 1. Boris Kozinc (AM Elan) — 162 krogov |
| 2. Filip Praprotnik (AM Mošnje) — 152 krogov |
| 3. Rudi Kokalj (AM Elan) — 148 152 krogov |
| 4. Bogdan Finžgar (AM Elan) — 146 krogov |
| 5. Stefan Bukovec (AM Iskra Otoče) — 138 krogov. |

B. K.

Še nekaj aktualnosti



Kolumbijska delegacija v pogovoru s predstavniki podjetja



Pavčič, Magnusson, Lundbeck pred odhodom na sneg

mož. Iskreno se zahvaljujem sodelavkam trgovine, servisa in gasilcem, ki so se ga spomnili in okrasili njegov grob s šopki nageljnov.

žena Irena Bursič s sinom Iztokom

Ob tragični smrti ljubega sinčka in bratca

STANIJA ISKRA

se lepo zahvaljujemo vsem članom kolektiva za izrečeno sožalje in sočustvovanje.

Posebna zahvala pa sodelavcem finančnega sektorja in strojne delavnice za podarjena venca in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Zalujoči Stanko in Julka ter Tonček in Magda



Svetovni prvak med testom drsenja