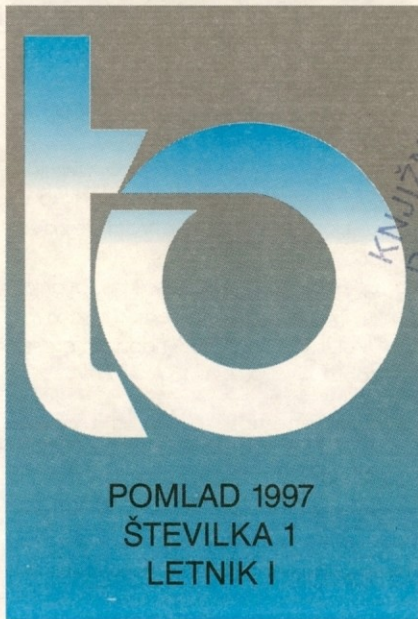
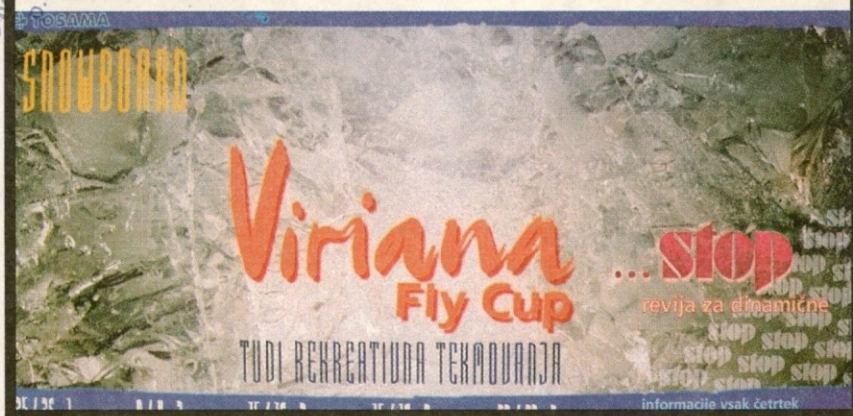


# TOSAMIN OBČASNIK



## VSEBINA:

POSLOVANJE V LETU 1996  
POSLOVNI NAČRT ZA LETO 1997  
TRGOVANJE Z DELNICAMI D.D.  
VIRIANA FLY CUP  
NOVO IZ TOSAME IN OSTALEGA SVETA  
TOSAMINA KRONIKA  
ANKETA O DELNICAH



## POSLOVANJE V LETU 1996

Konsolidirana bilanca uspeha delniške družbe TOSAMA sicer še ni izdelana, vendar lahko poznavajoč nekatere glavne podatke, ki bodo nanjo vplivali, že trdimo, da je TOSAMA d.d. v letu 1996 poslovala pozitivno. Pozitiven rezultat je bistveno manjši od planiranega in doseženega v letih 1994 in 1995 in čeprav ne gre zanikati dejstva, da bi bili cilji dobička ob dosegu planiranega obsega in dobičkonosnosti prodaje lahko doseženi, so na tak rezultat le usodno vplivali stroški zmanjšanja delovne sile v družbi.



Celotna prodaja je v letu 1996 znašala 3.450 mio SIT oz. dobrih 38 mio DEM, kar predstavlja 86,4 % doseg plana in je za 3,6 mio DEM nižji od prodaje v letu 1995. Zaostanek je največji na domačem trgu (2 mio DEM) in na izvozu na trge izven bivše Jugoslavije (1,2 mio DEM), medtem ko je zaostanek pri izvozu na Hrvaško in v ostale države bivše Yu majhen.

Prodaja v Sloveniji (2.342 mio SIT oz. 26 mio DEM) je v deležu znašala kar 68 % od celotnega obsega prodaje, kar daje omenjenemu zaostanku za letom 1995 še večjo težo. Še vedno drži delitev, da na vseh trgih prodamo okoli polovico izdelkov sanitete in

## TO - TOSAMIN OBČASNIK

Po odločitvi uprave družbe bo Tosamin časopis po novem izhajal po štirikrat na leto, torej bo izhajanje tromesečno.

Mesečno tovarniško glasilo se zaradi tega tudi po imenu spreminja, iz Tosame je nastal **Tosamin občasnik**.

Tosamin občasnik bo svojim bralcem skušal posredovati pomembnejše informacije o delu in dogajanjih v družbi ali v zvezi z družbo ter s predstavitvami pomagal spoznati sodelavce. Po vsebinski zasnovi se torej Tosamin občasnik ne razlikuje od mesečnika Tosama, seveda pa bo večji časovni razmik izhajanja sam po sebi vplival na vsebinski izbor prispevkov v glasilu.

ostalo polovico higienskih in drugih izdelkov v široki potrošnji. Tako je tudi na domačem trgu, kjer je bila prodaja na sanitetnem delu zadovoljiva in praktično na ravni preteklega leta, na področju široke potrošnje pa je zmanjšanje znatno, kljub uspešni uvedbi novih izdelkov v blagovno skupino Viriana in za Tosamo razmeroma pomembnim vlaganjem v reklamo. Konkurenčni pritisk mednarodnih konkurentov seveda ne ponehuje, nasprotno, soočeni smo bili z izjemno obsežno reklamno kampanjo konkurenta Johnson & Johnson na področju damske higiene, kar se seveda odraža na tržnem deležu Tosame. Poleg tega, da smo beležili zmanjšanje obsega na široki potrošnji, smo morali za vzdrževanje konkurenčnosti zadrževati rast cen na področju sanitete in jih pri nekaterih izdelkih celo zniževati, kar je imelo močan vpliv na dobičkonosnost poslovanja. V splošnem pa je bilo slovensko zdravstvo v letu 1996 soliden in težko pogrešljiv prodajni segment TOSAME.

S 17 % deležem v celotni prodaji je na drugem mestu hrvaški trg (600 mio SIT oz. 6,7 mio DEM). Kot rečeno, se prodaja na Hrvaškem ni bistveno zmanjšala, je pa prisoten stalen pritisk na zniževanje cen, bodisi s strani tujih konkurentov ali nacionalnega proizvajalca. Kot je bilo načrtovano, smo v Zagrebu v avgustu 1996 začeli s prodajo preko hčerinskega podjetja Tosama

d. o. o., ki je s svojo aktivnostjo obnovila prisotnost naših izdelkov na področju Slavonije, kjer v času vojne skoraj nismo bili prisotni. V preteklosti izredno uspešno področje Dalmacije še ni zaživelo, saj turizma in industrije še ni opaziti v nekdanjih okvirih. S stalno zaposlitvijo komercialista za Dalmacijo potrjujemo svoj namen večanja Tosamine prisotnosti na tem delu Hrvaške. Žal v letu 1996 ni prišlo do bistvenih premikov v smeri prostotrgovinskega sporazuma med Slovenijo in Hrvaško, ki bi za nas pomenil veliko povečanje konkurenčnosti. Umaknjen je bil predlog uvedbe davka na dodano vrednost, ki bo verjetno uveden s 1. 1. 1998 in bo pomenil dodatno breme na financiranju zalog trgovskega blaga.

ZRJ, BIH in Makedonija so bile v trgovanje s Tosamo vključene v minimalnem obsegu kljub obdelavi vseh teh trgov preko naših pogodbenih sodelavcev in prisotnosti Tosame na ustreznih sejnih. Za ZRJ so izgleda glavna ovira politična nasprotja in delitvena bilanca, za BIH donacije in izjemno nizka kupna moč prebivalstva, za Makedonijo pa kljub oživljenemu

prostocarinskemu sporazumu velika oddaljenost, nered na trgu in ne najboljša obdelava kupcev. Konec leta smo bili tik pred registracijo TOSAMA TRADE v Skopju, vprašljivo pa je razpolaganje z našim skladiščem, kar je bistvenega pomena za morebiten začetek racionalnega poslovanja naše makedonske firme.

V Evropo od Skandinavije do Urala smo izvozili 14 % (473 mio SIT ali 5,3 DEM). Na realizacijo je vplival bistveno manjši odjem ICRC - Zagreb ob že vzpostavljenem civilnem delu trgovanja z bivšimi vojnimi območji, slaba cenovna konkurenčnost v Italiji, stečaj večjega kupca v Avstriji, pritisk cenene bližnjevzhodne vate v Evropo, itd.. Izvozili smo okoli dvakrat več kot uvozili, zato nam skoraj nespremenjen tečaj DEM dodatno škodi, po drugi strani pa se nekatere pomembne surovine z rastjo dolarja krepko dražijo. Če omenimo še visoko domačo inflacijo je splet neugodnih vplivov valutnih razmerij na naše poslovanje zaokrožen.

Državnih izvoznih pomoči razen sejmskih podpor nismo bili deležni, pač pa bo s podpisom asociacijskega sporazuma z EU dodatno zmanjšana naša konkurenčnost zaradi zmanjšanja carin za našo konkurenco.

Proizvodne zmogljivosti so bile ob predpostavki dvoizmenskega dela izkoriščene v povprečju le polovično. Proizvodnja je tekla v primežu zmanjševanja zalog izdelkov in surovin na eni strani in čimboljšemu servisiranju različnih zahtev kupcev na drugi strani. Obsežnim premitivam in nadurnemu delu se zato nismo mogli izogniti. Vsled manjše prodaje je bila seveda tudi proizvodnja za 18 % manjša kot v letu 1995.

Število zaposlenih se je zmanjšalo od 760 v januarju do 683 v decembru, predvsem kot rezultat izpeljave projekta zmanjšanja stroškov. Pri rednemu izplačevanju plač do 10 % nad kolektivno pogodbo in regresa ni bilo težav.

Kljub temu, da smo v letu 1996 porabili vso amortizacijo v višini 3 mio DEM v obliki izključno lastnih investicijskih sredstev, še nismo dokončali večjih proizvodnih posodobitev, ki pa bodo v mnogo večjem obsegu kot prejšnja leta izpeljana v letu 1997, saj so projekti dokončani, podpisane dobavne pogodbe in plačani avansi. Večina teh investicij se nanaša na posodobitev proizvodnje vate in izdelkov iz vate. Sicer smo lani dokončali investicije v tkalnici povojev s posodobitvijo tkanja, navijanja in krepiranja povojev (6 avtomatov NF,

navijalnik in krepirnik IVF), rešili odpraševanje surove gaze, tiskanje sterilnih pakiranj, delno avtomatizirali šivanje vatrancev in trebušnih kompres ter vpeljali uporabo ločevanja celuloze iz higienskih izdelkov, itd.. Ostala sredstva so bila porabljena za avanse za investicije v letu 1997, za neproizvodne investicije, kjer izstopa projekt ureditve poslovnih prostorov ter odplačilo anuitet dolgoročnih investicijskih kreditov.

Zaradi zmanjšane obsega poslovanja je bila potreba po sredstvih manjša, tako da kljub povečanim terjatvam težav z likvidnostjo ni bilo.

Po uspešno opravljeni presoji poslovanja v aprilu 1996 smo prejeli certifikat kakovosti ISO 9001 in opravili tudi nadaljno presojo v oktobru.

Rezultat uspešnosti poslovanja merimo mesečno, zato nas je tekoča izguba v obdobju I - VIII/96 (poslovna in revalorizacijska) v višini 80 mio SIT dodatno primorala v izvedbo radikalnejših ukrepov varčevanja. Ker smo uspeli v zadnjih štirih mesecih povečati tudi prodajo, smo do konca leta dosegli, kar je izgledalo že skoraj nedosegljivo, t.j. dobiček v višini 7 mio SIT oz. pozitiven rezultat. Kljub zmanjšanemu obsegu poslovanja bomo v bodoče razbremenjeni za stroške plač in odpravin, ki bremenijo bilanco leta 1996 v višini ca 130 mio SIT.

Čeprav izgleda sprva nelogično, smo tudi dodatno zaposlovali strokovne sodelavce za potrebe marketinga, komerciale in razvoja ter pospešili štipendiranje ter zaposlovanje pripravnikov. Izvedena je prva faza projekta načrtovanja kariere kadrov. V juniju 1996 je bila prva skupščina delničarjev delniške družbe Tosama in imenovan nadzorni svet, ki je imenoval upravo in spremljal poslovanje.

Sprejet je poslovni načrt družbe za obdobje 1997 - 2001. Delnice Tosame so 13. septembra 1996 vstopile na izvenborzno kotacijo C.

Z rezultatom leta 1996 ne moremo pokriti petino izgube iz leta 1993, a to omogočajo ustrezno visoke rezerve. V skladu s sprejetimi usmeritvami poslovnega načrta za leto 1997 - 2001, so že v teku opisane tehnološko razvojne posodobitve, ki bodo skupaj s kadrovskega okrepitvami, programskim očiščenjem in utrditvijo na ciljnih trgih v naslednjih letih rezultirale v načrtovan obseg poslovanja in dobička.

## POSLOVNI NAČRT ZA LETO 1997

Oblikovanje poslovnega načrta TOSAMA d.d. za leto 1997 je potekalo po bistveno drugačnih postopkih kot v preteklih letih. Tako smo se poslovili od dolgoletne tradicije izdelave letnega gospodarskega načrta v dveh fazah, kjer smo v prvem delu postavili fizične okvire plana (navadno je bilo to ob koncu predhodnega leta), v drugem delu pa smo ta fizični plan ovrednotili in tako dobili finančni plan (običajno do konca februarja). Plan za leto 1997 je bil narejen tako, da smo na osnovi ocene prodajnih možnosti, ki jo je izdelal Komercialni sektor, izdelali proizvodni plan, na tej podlagi je bila izdelana materialna bilanca, vse troje smo nato ovrednotili po trenutnih cenah, dodali obsegu načrtovane prodaje primerne posredne stroške in tako dobili končni rezultat - plansko bilanco uspeha za leto 1997. Na ta način smo prišli do planske bilance uspeha za leto 1997 že oktobra 1996. Istočasno je bil izdelan tudi plan sprememb v bilanci stanja v letu 1997. Obe planski bilanci skupaj s petletnim razvojnim planom je obravnaval in sprejel nadzorni svet jeseni 1996. Vsi ostali podrobnejši deli plana so bili izdelani na osnovi sprejetih dveh planskih bilanc oz. gradiv za njihovo sestavo v zadnjih dveh mesecih leta 1996 in prvih dveh mesecih leta 1997.

Kot je že bilo omenjeno, celotni obravnavani plan temelji na oceni Komercialnega sektorja o realnih možnostih prodaje v letu 1997. Ker so tržne razmere še vedno težke, otežene predvsem z močno konkurenco tujih proizvajalcev, je prodajni plan temu primerno postavljen na nivo nekaj več kot polovične zasedenosti razpoložljivih dvoizmenskih proizvodnih zmogljivosti. Seveda imamo pri tem v mislih tehnične zmožljivosti, ne pa kadrovskih, saj nimamo več dovolj delavcev za organiziranje polnega dvoizmenskega dela. Planirano število zaposlenih (672 delavcev) zadošča le za planiran obseg proizvodnje, ker pa smo v januarju in februarju že presegali planirano proizvodnjo, je bilo potrebno za določen čas zaposlovati dodatnih 10 do 15 delavcev. Kljub relativno nizkemu prodajnemu planu pa vseeno drži ugotovitev, da je planirana prodaja za leto 1997 realno za 10% višja od dosežene v letu 1996. Obravnavni plan torej vendarle vsebuje določeno predpostavko postopnega oživiljanja in povečevanja prodaje na vseh trgih. Tako računamo na nadaljno utrjevanje in razširjanje prodaje na trgih vzhodne Evrope, na povečevanje prodaje naših izdelkov pod tujimi blagovnimi znamkami, na povezovanje z nekaterimi proizvajalci iz zahodne Evrope in severne Amerike, na povečanje prodaje na Hrvaškem (s tem namenom smo lani v Zagrebu ustanovili podjetje TOSAMA d.o.o.), na postopno oživiljanje trga v Bosni, v Srbiji in Makedoniji ter ne nazadnje tudi na ponovno večanje deleža na domačem trgu, ki ga bomo skušali zagotoviti s prilagajanjem izdelkov okusu potrošnikov. Zavedamo se, da našeto osvajanje tržišč ne bo možno brez intenzivne modernizacije in obnavljanja proizvodnih zmogljivosti. Zato je v planu za leto 1997 predvidenih za



646 mio SIT investicij, od tega je proizvodnih investicij kar za 588 mio SIT. V omenjeni številki največ pomeni modernizacija mikalnice, večje vrednosti v enem kosu pa pomenijo še linija za proizvodnjo higienskih vložkov in nova rekuperacijska naprava za sadrona poveje.

Prenovitev opreme v mikalnici je v teku že od lanske jeseni, zaključena pa naj bi bila do konca letošnjega poletja. Investicijo v mikalnico bomo v celoti izpeljali z lastnimi sredstvi, linijo za vložke in novo rekuperacijo pa bomo delno financirali s tujim dolgoročnim kreditom. S tujim posojilom si bomo pomagali tudi pri nakupu tamponske linije, katera je bila naročena že lani, dobavljena pa bo v maju letos. 52% sredstev za načrtovane naložbe bomo zagotovili iz trajnih lastnih virov, preostalih 48% pa bodo predstavljala tuja dolgoročna posojila. Omenjena dodatna dolgoročna zadolženost pa zaenkrat za Tosamo ne predstavlja večjega zalogaja, saj ne bo pomenila več kot 6% vseh virov sredstev. Samo po sebi pa mora biti razumljivo, da sprednja ugotovitev drži le v primeru, da bomo pridobljena posojila uporabili za tržno usmerjene naložbe oz. produkte, ki bodo dejansko povečali našo prodajo, sicer bi bilo bolje, da se takšnih investicij ne bi lotevali. Verjamo pa, da so predvidevanja Komercialnega sektorja, Sektorja za marketing in Razvojnne službe pravilna in da bodo predvidene naložbe dosegle

postavljene cilje.

Vsaj tako pomembna sestavina plana, kot prvi dve obravnavani, je plan stroškov. Seveda je velikost planiranih stroškov pogojena z obsegom planirane prodaje. Pri tem največ (56%) predstavljajo materialni stroški, ki so v veliki meri povezani z obsegom prodaje oz. proizvodnje. Drug največji strošek je strošek dela, ki predstavlja nadaljnjih 33% stroškov. Povezanost tega stroška z obsegom prodaje obstaja, za razliko od prej omenjenih materialnih stroškov, samo v primeru rasti prodaje nad planirano, v primeru nižje prodaje od planirane pa postane to tipični fiksni strošek. Ker je načrtovani obseg prodaje dopuščal le planiranje plač na zatečenem nivoju to

pomeni, da smemo v letu 1997 pričakovati povečevanje plač le v primeru večje prodaje od načrtovane ali pa manjših ostalih stroškov od planiranih. Drugega prostora za višanje standarda zaposlenih ni. Prav zato imamo s planom dokaj natančno predviden tudi sistem izplačevanja stimulativnega dela plač v odvisnosti od dosežene plačane realizacije in sistem za nadzor nad stroški, na katere imajo vodje posameznih stroškovnih mest neposredni vpliv.

Končni rezultat načrtovane prodaje v letu 1997 je (po odbitku vseh načrtovanih stroškov v zvezi s to prodajo in po odbitku davka) dobiček v vrednosti 102 mio SIT. Tolikšen dobiček predstavlja v vrednosti uporabljenega kapitala le 2%, kar pomeni zelo majhen donos. Ta donos je sicer 14 krat večji kot je bil dosežen v letu 1996, vendar je to bolj slaba tolažba, če vemo, da smo v letu 1996 poslovali le s pozitivno ničlo. Vseeno pa smemo obravnavani plan pospremiti z optimističnimi pričakovanji, ker se je trend prodaje dejansko začel izboljševati že v zadnjih štirih mesecih leta 1996 in so se ta gibanja nadaljevala tudi v januarju in februarju. V omenjenih dveh mesecih je bil plan vsaj dosežen, če že ne presežen, zato upamo, da pomeni leto 1997 mejnik, ko bomo po sedmih letih stalnega padanja prodaje končno uspeli obrniti krivuljo gibanja realizacije navzgor.

M. M.

## VIRIANA Fly Cup



Najprej na kratko o tem, kako in zakaj je prišlo do Viriane Fly Cup. Tosama je konec septembra dopolnila program izdelkov za osebno nego z ultra tankimi vložki z zavihki. Uvedbo izdelka na trg je spremljala obsežna promocijska akcija, ki je obsegala predvajanje spota »Še več svežine - nova Viriana z zavihki« na TV Slovenija in POP TV, razdeljevanje reklamnih zloženkov preko revij Jana in Smrklija ter predstavitve in razdeljevanje zloženkov v večjih prodajalnah po vsej Sloveniji.

Predstavitve v prodajalnah so naletele na pozitiven, marsikje zelo pohvalen odziv. Vendar pa na ta način nove Viriane nismo uspeli predstaviti naši ciljni skupini - mladim dekletom - v tolikšni meri, kot smo želeli. In že smo pri Viriani Fly Cup in vprašanju, kaj Viriana Fly Cup sploh je. Gre za tekmovanje v snowboardanju, ki se deli na profesionalni in na rekreativni del. Profesionalni del Viriane Fly Cup poteka v okviru Ballantine's Snowboard Grand Prix-a. Tosama se pojavlja kot pokrovitelj pokala »Snowboard Grand Prix in Viriana Fly Cup« poleg tega pa še kot pokrovitelj obetavne 16-letne Ane Vran. Rekreativni del Viriane Fly Cup poteka ločeno od profesionalnega dela v sodelovanju z revijo Stop.

Zakaj ravno snowboardanje? Ker je to med mladimi zelo priljubljen šport in mu mnogi napovedujejo še večji vzpon. Kljub temu je krog dobrih snowboardarjev relativno majhen, saj je oprema precej draga in tudi samo boardanje ni tako enostavno. Ravno zato je pomen rekreativnega dela Viriane Fly Cup še toliko večji, saj se ga lahko udeleži vsako dekle ne glede na to, ali zna bordati ali ne. Proga je enostavna; tekmovalka mora priti do cilja mimo petih valjev. Čas ni pomemben, zato so zmagovalke vse nastopajoče. Board si je možno tudi izposoditi. Vsaka udeleženka dobi praktično nagrado s Tosamini izdelki, pet tekmovalk pa bo prejelo tudi snowboard, ki je potiskan s logotipom Viriane. Rekreativne tekme potekajo ob sobotah in nedeljah od 11. do 14. ure. Koledar zabavnih tekem je objavljen v Stopu in Smrkliji, na prireditve pa vabijo tudi jumbo plakati, ki so postavljeni v večjih mestih po vsej Sloveniji. Skupaj bo 10 tekem, zadnji dve bosta 22. in 23.03. - predvidoma na Soriški planini. Takrat bomo med vsemi tekmovalkami izžrebali eno, ki bo za teden dni odpotovala na Havaje. Zanimanje za Viriano Fly Cup je precej - prireditve se udeleži preko 50 tekmovalk na vikend. Lertošnja sezona snowboardanja se bo uradno zaključila 30.03.1997 z zadnjo tekmo v profesionalnem delu Viriane Fly Cup v okviru pokala Ballantine's Snowboard Grand Prix-a. Ob zaključku bomo izžrebali glavno nagrado tega dela tekmovanja - enotedensko potovanje v Pariz.



Za konec še utrinek z jesenskih predstavitev Viriane (Globus Kranj in drogerija Vele Domžale) ter zasnežena posnetka Viriane Fly Cup v Kranjski Gori 25. januarja.

M. V.



## NOVE INVESTICIJE V ODDELKU MIKALNICE

Tosama d.d. ima več proizvodnih programov, ki zagotavljajo njen obstoj. Eden od pomembnejših je predelava beljene vate za sanitetne in higienske izdelke, zato moramo zagotoviti njegov razvoj.

Investicija v linije za predelavo vate zahteva na eni strani mnogo strokovnega znanja na drugi strani pa vlaganja v opremo zahtevajo precejšnja finančna sredstva.

Višina vloženih sredstev je bila verjetno poglobitveni vzrok za odlaganje investicije v posodobitev opreme mikalnice, saj so prve zasnovane posodobitve stare skoraj 20 let. Pri tem mislim na posodobitev priprave beljene vate in mikanja saj ne moremo zanemariti dejstva, da so bile v tem obdobju v mikalnici vključene v proizvodnjo vatrane palčke, jasmín blazinice in higienski tamponi. Nove investicije v mikalnico obsegajo dopolnitev obstoječega proizvodnega programa s tem, da bomo:

- izboljšali pripravo beljene vate za kozmetične palčke in posodobili proizvodnjo le-teh,

- izboljšali pripravo vate za higienske tampone in razširili proizvodni program higienskih tamponov,
- posodobili pripravo beljene vate in mikanje s pnevmatskim polnjenjem mikalnikov za cik cak vato in vato v traku,
- izboljšali delovne pogoje s tem, da bo zagotovljeno čiščenje prejšnjega zraka iz strojev za pripravo vate in mikalnikov,
- zmanjšali število zaposlenih,
- tehnološki postopek izvedli tako, da bo zagotovljena proizvodnja vate po priporočilih dobre proizvodjalne prakse,
- izboljšali kakovost mikanja vate in s tem izboljšali konkurenčnost naših izdelkov.,
- znižali stroške proizvodnje vate in izdelkov.

V mikalnici in delno v belilnici bomo montirali stiskalnico za vato in ostalo opremo potrebno za izdelavo polizdelkov.

Postopek priprave vate bo potekal od bal beljene vate samodejno tako, da bomo s pomočjo stroja odzvali material iz bal

ter ga ustrezno zahtevi, pošiljali v eno od dveh linij za pripravo in mikanje vate brez vmesne izdelave svitkov. Mikano vato bomo oblikovali v ustrezen polizdelek. Posebno pozornost smo posvetili vati za higienske tampone, katerih proizvodni program bomo razširili in posodobili, kakor tudi pripravi vate za ušesne palčke, ki vključuje tudi nabavo sodobnejše opreme za izdelavo Kobacaj palčk.

Pridvidevamo, da bo oprema začela poskusno obratovati v drugi polovici leta 1997, pripravljala dela pa so že v polnem teku.

Zagon opreme bo omogočil tudi širjenje obstoječega programa z novimi izdelki od katerih je še posebno odvisna naša bodočnost.

J. P.

poznati tako izdelek kota konkurenco!

V glasilu PLMA »Scanner« je g. H. Muysson izvršni direktor danskega oblikovalnega studija prispeval zanimiv članek o pozicioniranju ali v ozkem slovenskem pomenu - nameščanju stvari. PLMA je kratica združenja izdelovalcev zasebnih znamk (privat lebel) izdelkov.

TOSAMA je član tega združenja majhnih in večjih izdelovalcev, ki v zadnjem obdobju dosegajo izredno odmevni prodor na svetovni trg, kjer gospodarijo znana velepodjetja, izdelovalci tako imenovanih izdelkov nacionalnih znamk (national brand). Za nas pomembno razlikovanje med tema dvema vrstama izdelkov bi lahko nekoliko poenostavljeno opisal takole:

Nacionalni znamke (national brand) - ustvarjajo vele podjetja, kjer zanje dela stotine razvojniki na vseh področjih, od razvoja zahtevanih lastnosti izdelkov do razvoja potrebnih surovin zanje, ter končno razvoja strojne tehnologije. Tako postavljajo standarde oziroma kriterije po katerih se nek izdelek na splošno ocenjuje. Izdelovalci izdelkov zasebnih znamk pa sledijo tem velikim, ter večina kupi surovine in stroj. Zaradi patentnih omejitev so njihovi izdelki nekoliko manj zahtevni, so pa lahko cenejši saj je razvoj poenostavljen. Izdelovalcev skupine zasebnih znamk je veliko in so različno velika, medtem ko jih je v skupini nacionalnih znamk malo. V ZDA so na primer samo 3 nacionalni brand izdelovalci izdelkov za osebno higieno žensk in otrok: P&G, J&J ter K+C.

Tretjo vrsto tako imenovano blagovniško znamko (store brand) z imenom trgovine delajo v glavnem zasebni izdelovalci čeprav kažejo veliko zanimanje tudi že vele podjetja.

V. D.



## NOVO IZ TOSAME IN OSTALEGA SVETA

Da bi povečali prodajo naših izdelkov, je bil postavljen v TOSAMI pozicioner.

Kaj je to in kdo bo to delal?

Prodajo naših izdelkov bo povečal poenoten in estetski izgled prodajnih mest. Tako bomo pridobili pozitivno mnenje kupcev. Sašo Grujič, bo tako skrbel za nameščanje in razporejanje izdelkov po prodajnih enotah obenem pa bo spremljal stanje konkurenčnosti, ter izobraževal kupce.

V državah z dolgoletnimi izkušnjami v tržni ekonomiji je to delo pomembno in cenjeno.

V družabniški povezavi sodeluje tako lastnik (ali poslovodja) prodajalne, izdelovalec izdelka in kot tretji nič manj pomemben člen še oblikovalec embalaže, ter za izdelek zadolženi strokovnjak raziskave trga.

Pri iskanju pravega mesta na polici za že znani izdelek ali pri vključevanju novega izdelka na prodajno polico, je treba seveda

# TRGOVANJE Z DELNICAMI TOSAMA D.D.

Z dnem 1.8.1996 je bilo sprejetih v sistem centralnega registra vrednostnih papirjev vseh 305.873 navadnih imenskih delnic družbe TOSAMA d.d. S tem je Centralna klirinško depotna družba (KDD) prevzela vodenje delniške knjige naše družbe. Dne 13.9.1996 je Uprava Ljubljanske borze d.d. na podlagi 8. člena pravilnika o organizaciji poslovanja na izvenborznem trgu vrednostnih papirjev uveljavila Sklep o začetku trgovanja na odprtem trgu C (OTC) z rednimi delnicami družbe TOSAMA d.d. V tem trenutku je možno prosto trgovati z 241.619 delnicami naše družbe, s 6.356 delnicami z oznako C je do zaključka procesa notranjega odkupa (predvidoma do junija 1999) možno le trgovanje med udeleženci notranjega odkupa, 12.618 delnic je rezerviranih za notranji odkup na Skladu RS za razvoj, s preostalimi 45.280 delnicami oznake B pa bo možno prosto trgovati šele dve leti po registraciji družbe, to je po 31.8.1997. Tosamine delnice, ki so že danes predmet trgovanja, se na borzi pojavljajo pod oznako TODG.

Nominalna vrednost delnice Tosame znaša 10.000 SIT, knjigovodska vrednost delnice pa je 31.12.1996 znašala 16.543,66 SIT. Cena, ki se trenutno dosega za delnico Tosame na Ljubljanski borzi (OTC), se giblje med 4.300 in 4.600 SIT. Najnižji enotni tečaj, po katerem je bilo možno kupiti Tosamino delnico, je znašal 2.630 SIT, najvišji doslej doseženi enotni tečaj pa je dosegel 5.564 SIT. Obe skrajni vrednosti sta bili doseženi v oktobru 1996.

Seveda se postavlja vprašanje, zakaj na borzi oblikovana vrednost delnice Tosame dosega komaj četrtno knjigovodske vrednosti. Odgovor bomo našli deloma v trenutnih poslovnih rezultatih Tosame, ki v kratkem roku ne napovedujejo izplačevanja dividend, deloma pa v dejstvu, da tekstilna industrija trenutno ni konjunktorno blago, ki bi bilo predmet večjega zanimanja udeležencev borznega trga. Tako zaenkrat po delnicah Tosame segajo predvsem tisti, ki pravilno ocenjujejo, da je ta delnica močno podcenjena in da bo zato v ne tako oddaljeni prihodnosti dosegla na trgu bistveno višjo ceno od sedanje, kar jim bo omogočilo lep zaslužek. Med temi kupci po naši evidenci trenutno ni nobenega kupca "na dolgi rok", ki bi z velikostjo

nakupov kazal željo postati pomembnejši solastnik Tosame. V veliki večini gre torej za špekulativne nakupe posameznikov, ki potihoma pričakujejo tudi zanimje tujega kapitala za Tosamo, kar bi utegnilo zelo hitro in učinkovito dvigniti ceno Tosaminih delnic do nivoja knjigovodske vrednosti.

Če upoštevamo, da Tosamine delnice kotirajo na OTC že skoraj pol leta, v tem času pa se je število delničarjev znižalo od 3.260 na začetku do 3.060 v sredini marca 1997, kar je za dobrih 6%, pri tem pa upoštevamo še to, da je pri nekaterih drugih večjih firmah prišlo v istem času do bistveno večjega osipa delničarjev, potem je jasno, da se s Tosamino delnico ne trguje veliko. Razlog je preprost in znan že iz predhodnega komentarja: Tosamine delnice so trenutno tako zelo podcenjene, da se jih nikakor ne splača prodajati, kupiti pa jih je za tako nizko ceno tudi težko in rezultat je jasen: nizka prometnost Tosaminih delnic. Do večjega prometa bo prišlo šele pri ceni okoli 7.000 SIT, ko bodo kupci iz javne prodaje pripravljene prodati svoje delnice, katere so sicer kupili po 6.536,60 SIT.

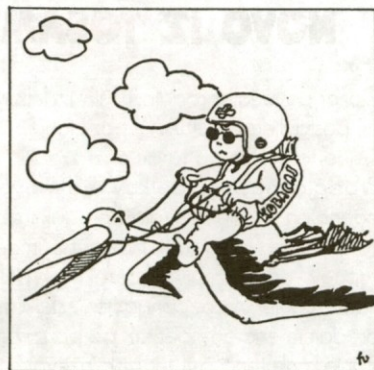
Pogosto se pojavlja vprašanje, katere delnice se že lahko prodajajo oz. kupujejo. Tudi odgovor na to vprašanje je enostaven: trenutno se lahko prosto trguje z delnicami z oznako G, to so tiste delnice, ki so bile kupljene v javni prodaji, pa tudi naši ožji družinski člani imajo delnice s to oznako. Zaposleni, bivši zaposleni in upokojenci imamo v veliki večini delnice iz interne razdelitve, ki nosijo oznako B. Te delnice ne bodo tržne vse do 31.8.1997. Po tem datumu pa bodo tudi te delnice v vseh lastnostih izenačene z delnicami z oznako G. Delnice z oznako C so zaenkrat, do zaključka procesa notranjega odkupa, prosto prenosljive le med udeleženci notranjega odkupa. To pomeni, da bomo do predvidoma najkasneje junija 1999 lahko delnice s C oznako medsebojno izmenjavali le tisti, ki smo že lastniki tovrstnih delnic, po navedenem datumu pa bodo tudi te delnice v celoti izenačene z že danes tržnimi delnicami z oznako G.

Drugo zelo pogosto vprašanje je, kje in kako prodati ali kupiti delnico Tosame. Za poenostavitev tega postopka smo poskrbeli kar v Tosami, saj smo z odprtjem pogodbene enote BPH Moja delnica iz Ljubljane v

prostoru blagajne v Tosami približali delavcem možnost za trgovanje s katerikoli (ne le Tosaminimi!) delnicami. Tovrstno posredovanje trgovanja z delnicami v blagajni Tosame uspešno poteka že od februarja 1997, posamezniki, ki se za sklepanje tovrstnih poslov zanimajo, pa lahko dobijo podrobna navodila za izvedbo posameznega posla kar v blagajni podjetja Tosama d.d. Seveda pa ni nujno, da tovrstne posle sklepajo delavci samo preko blagajne v Tosami, pač pa to lahko storijo v katerikoli od 48 borzno posredniških hiš v Sloveniji. Koristna bo tudi naslednja informacija: ker je trenutna cena delnic Tosame na borzi skoraj za polovico nižja, kot bomo delnice lahko kupovali iz kvote za notranji odkup v maju 1997, nameravamo za vsakega udeleženca v notranjem odkupu odkupiti le po eno delnico vrste C, da s tem zagotovimo dovolj udeleženih delavcev v notranjem odkupu (zagotovljena mora biti ena tretjina zaposlenih, sicer se notranji odkup prekine). Vsa ostala privarčevana sredstva nad vrednostjo, ki bo zadoščala za odkup ene delnice vrste C, pa naj vsak varčevalec v trenutku, ko sam presodi, da je najugodnejši (najnižji tečaj delnic!), uporabi za nakup Tosaminih delnic na borzi oz. OTC. Seveda lahko ta nakup naroči le neposredno v Tosamini blagajni, ki razpolaga tudi z natančnimi podatki o višini privarčevanih sredstev posameznika in izvede nakup preko BPH Moja delnica.

V tem prispevku sem želel bralcem približati položaj na delniškem trgu in vas seznaniti z možnostmi za aktivno udeležbo v tem dogajanju. S tem predvsem želim omogočiti posameznikom čim bolj zavestne odločitve, o njihovi pravilnosti pa bodo v vsakem primeru lahko sodili šele čez določen čas. Čar borze je namreč ravno v tem, da nobena priložnost ni nikoli 100 %-na in da je gotovo le to, da je vse negotovo.

M. M.



# KRONIKA

Izhodišča in minimalna plača za obdobje januar-marec se je povečala za 1,6 %. Za dosego minimalne plače se je v mesecu januarju petim zaposlenim plačala razlika. V primeru, da se ta meja poveča, bo takih primerov pri naslednjem izplačilu osebnih dohodkov še več. Plače v Tosami so brez 1,6 % povečanja osnov še vedno za 6,9 % nad kolektivno pogodbo.

Od junija 1996 se v družbi Tosama beleži realen padec plač zaposlenih. V socialnem sporazumu je predvideno, da bi se plače usklajevale s 85 % rastjo življenjskih stroškov. Glede na slabše rezultate poslovanja družba tega načela ni izvajala, ker so bile plače še vedno nad kolektivno pogodbo. SOI ocenjuje, da realnih plač ne bi več zniževali in predlaga 1,6 % povišanje osnov s 1. 2. 1997 z izplačilom v mesecu marcu, kar je bilo na seji uprave sprejeto. Podana je bila tudi informacija o izplačilu regresa za letni dopust. Predvideva se, da bo izplačilo možno izvesti do konca meseca aprila. Višina regresa je okvirno znana, ni pa še sklenjenega socialnega sporazuma med delodajalci in sindikati.

Svet delavcev in Odbor sindikalnih zaupnikov sta podala negativno mnenje glede namere ukinitve izplačevanja dodatka za nadomeščanja. Uprave njuno mnenje sicer ne veže pri izpolnitvi namere, vendar se do nadaljnjega predloga za ukinitve omenjenega dodatka umakne in ostaja v veljavi prvotno določilo prvega odstavka 93. člena Pravilnika o osebnih dohodkih.

Na podlagi mnenj in predlogov v zvezi z izdajanjem glasila Tosama je uprava sprejela sklep, da naj glasilo izhaja 4-krat letno ter morebitne posebne izdaje. Direktorje sektorjev se zadolži, da poskrbe za članke, ki jih predhodno določi urednik glasila. Direktorji sektorjev članke, ki nastanejo v njihovem sektorju pregledajo in presodijo, kaj se v glasilu objavi glede na poslovno politiko Tosame.

Od meseca septembra dalje v proizvodnji dela nadurno delo 60 do 70 ljudi, kar povzroča težave, zato se za dobo 3 mesecev sprejme v delovno razmerje 20 delavcev, predvsem za opravljanje ročnih del.

## Delovni jubileji

V prvih treh mesecih leta 1997 so delovni jubilej **10 letnico** delovne dobe izpolnili naši sodelavci:

Martina Kokalj

Božo Osolin

Metka Remšak

Marija Koderman

Martina Merela

**20 letnico** delovne dobe

Majda Lončar

Srečo Pernuš

**30 letnico** delovne dobe

Majda Kramar

Antonija Žebalč

S. R.

## TOSAMIN OBČASNIK

...A VRTEKSA, DA MANJKA...?  
ČE CESTARJE, KOT PRAVIJO,  
VEDNO PREHITI ZIMA, ZAKAJ  
PA NAS NE BI KDAJ POMLAD?



## OBČNI ZBOR PIGD TOSAMA

Tudi v letošnjem letu je imelo PIGD Tosama občni zbor. Po že ustaljenem dnevnem redu so poročila o delovanju društva v letu 1996

podali: predsednik, poveljnik, tajnik, blagajnik in predsednik nadzornega odbora.



Predsednik je v svojem poročilu dal največji poudarek o strokovnem usposabljanju članic in članov, ni pa se pozabil zahvaliti upravi d.d. Tosama za razumevanje in finančno pomoč pri delovanju društva, ki pa skrbi za protipožarno preventivo predvsem v družbi Tosama in je zato skrb uprave družbe razumljiva in potrebna.

Poveljnik pa se je osredotočil na delovanje operative. Posebej je pohvalil žensko desetino članic B, ki so na tekmovanjih dosegle zavirljive uspehe, vendar tudi moška desetina ni zaostajala za njimi. Prepričan je, da se z vajami o namišljenem požaru pridobiva nujna praksa in spoznava ogroženost Tosame.

Tajnik je poročal bolj statistične podatke, ki so zajemali število članov, število sej, izobraževanje gasilk in gasilcev ter število prejetih in odposlanih dopisov.

Pri poročilu blagajničarke je postala resna tišina, saj je to tema, ki zanima prav vse člane društva, saj od tega je tudi odvisna njihova aktivnost tako znotraj Tosame kot na raznih tekmovanjih zunaj.

Da se zneski v dobro in breme ujema je poskrbel nadzorni odbor, ki je ugotovil, da so bila finančna sredstva namensko in plansko uporabljena.

Vodja gasilske službe pove, da smo imeli v lanskem letu tri začetne požare na žalost pa v letošnjem letu že ravno tako tri. Začetni požari niso povzročili večje materialne škode.

Generalni direktor Tosame d.d. se je vsem članom in članicam zahvalil za njihovo prostovoljno delo in želi, da bi bilo čim manj požarov in se bo zavzemal, da bo društvo

še naprej dobivalo finančna sredstva, da bo lahko strokovno delovalo na protipožarnem področju.

Predsednik GZ Domžale je pohvalil delovanje društva in pove, da je eno najbolj

za dolgoletno službovanje in sicer:

za 50 let: Bizilj Francu

za 40 let: Osolin Francu, Pervinšek Ivanu in Peterka Antonu

za 20 let: Kerč Jožetu, Pivec Petru in



delavnih v gasilski zvezi. Vidi se tudi, da društvo daje velik poudarek na izobraževanju, zahvali pa se tudi vodstvu družbe za razumevanje in finančno pomoč društvu.

V nadaljevanju je bil obravnavan plan dela za leto 1997, katerega je izdelal Upravni odbor in daje velik poudarek na preventivnem izobraževanju članov društva. Upravni odbor je delovni plan finančno ovrednotil in je bil posredovan upravi d.d. Tosama.

Pod zadnjo točko je bilo prebrano preimenovanje gasilskih činov, katero je bilo opravljeno v letu 1996 na podlagi Pravil gasilske službe.

Predsednik GZ Domžale je podelil značke

Poznič Janji

za 10 let: Mencinger Lidiji, Dragar Zvonki, Petrič Igorju in Ručigaj Stanetu

Podeljena so bila tudi potrdila za uspešno opravljen izpit (80 urni) za izprašanega gasilca katerega so člani in članice opravljali v prostem času in sicer: Kveder Nika, Urankar Pavle, Rode Janez, Pestotnik Janez, Pervinšek Avgust, Kovič Ivan, Čebulj Janez, Grilj Franc in Kos Miro.

Vsem dobitnikom priznanj in tečajnikom, ki so uspešno končali usposabljanje za izprašanega gasilca, so bile izrečene čestitke, vsi skupaj pa so bili na koncu povabljeni na mini zakusko.

V. G.

## V GOZD PRIPRAVLJENI, DA BOMO V NJEM DOŽIVELI GOZDNO PRAVLJICO

Eden najprimernejših prostorov za rekreacijo, popoldanski oddih, napolnitev z novo energijo za naslednji dan, pa gobarjenje in nabiranje borovnic, seveda pa tudi kot delovno mesto številnim gozdarjem, lovcom in kmetovalcem je gozd. Prav v tej lepoti pa so ponavadi tudi KLOPI - prenašalci nevarnih nalezljivih bolezni, predvsem klopne meningoencefalitisa, borelioze, stekline itd..

V Sloveniji živijo klopi v predelih z bujnim rastlinjem, kjer je veliko vrst malih sesalcev, predvsem glodalcev. Žariščna območja se razprostirajo v alpskem, subalpskem in dinarskem svetu, panonsko nižavje, kjer raste hrastov gozd, imamo za prvobitni izvor

infekcij s klopnim meningoencefalitisom. Klopi se zadržujejo na nizkem grmičevju, nekako 30 cm od tal in predvsem ob robu kake steze, kjer potrpežljivo čakajo na mimoidočega oboževalca gozda. Pri ugrizu klop porine svoj rilec globoko v kožo in ga tam pritrdi z dvema kavljema. Klopov ugriz ne povzroča bolečin, zato ga večina ne opazi. Prisesanega klopa ne smemo odtrgati na silo, ker lahko v koži ostane delček rilca ali kaveljčka, kar povzroči gnojenje. S svojo prisotnostjo na naši koži, pa nam je za nameček lahko povzročil še zelo neprijetno bolezen, (virus klopne meningoencefalitisa ali borelie).

Večina obolenj za klopni menigitisem pri

nas zabeležimo v obdobju od maja do septembra. Omenjeni virus potuje po limfni ali krvni poti do celic monocitno-makrofagnega sistema kjer se razmnoži. Pomembno je vedeti, da pri tem virusu ni bolezenskih znakov, kot pri boreliozi. Bolezenska znamenja prve faze klopne meningoencefalitisa se pojavijo večinoma 7 do 14 dni po okužbi. Bolezen se razvija v dveh fazah. V prvi se izraža z neznačilnimi bolezenskimi znaki, kot so: slabo počutje, bolečine v mišicah, vročina, glavobol, bruhanje, bolečine v trebuhu ter driska. To traja do šest dni, nato sledi prosti interval, lahko do dveh tednov in v tem času običajno oboleli nimajo težav, izjemoma lahek glavobol. V drugi fazi pa se težave začno zelo resno z visoko temperaturo, glavobolom, bruhanjem in celo nezavestjo. Mnogokrat je potrebno zdravljenje v →



## ZAHVALE

Ob bolečj izgubi najine drage mame LJUDMILE HAFNER, se iskreno zahvaljujema vsem sodelavkam in sodelavcem iz konfekcije in sanitetne konfekcije, za izrečeno sožalje, sveče in denar.

Zahvala tudi sindikalni organizaciji za denarno pomoč.

Hvala vsem, ki ste se poslovlili od nje in jo pospremili na njeni zadnji poti.

Olga PAVOVEC in Marta KLANDER

Ob boleči izgubi mojega sina ALEŠA se iskreno zahvaljujem sindikatu podjetja, ter sodelavkam in sodelavcem tkalnice ovojev za denarno pomoč in izrečena sožalja.

Še enkrat vsem iskrena hvala!

Marija HOMAR

Ob smrti mojega očeta STANISLAVA HABJAN se iskreno zahvaljujem za izrečena sožalja. Hvala delavcem in delavkam v oddelku tkalnice širokih tkanin za denarno pomoč.

Stanko HABJAN

Ob smrti mojega dragega moža JANEZA se toplo zahvaljujem sodelavcem Sektorja za organizacijo in informatiko za podarjeno cvetje in izrečene besede sožalja.

Iskrena hvala sindikatu in družbi za finančno pomoč.

Vsem skupaj in vsakemu posebej, ki ste bili znani v težki preizkušnji ter se poklonili njegovemu spominu, še enkrat lepa hvala.

Danica MERLIN

Ob boleči izgubi najinega očeta FRANCA CERARJA se iskreno zahvaljujema

sodelavkam in sodelavcem iz oddelka sanitetne konfekcije, tkalnice ovojev in sindikatu Tosama za denarno pomoč, izrečeno sožalje in udeležbo na njegovi zadnji poti. Zahvaljujema pa se tudi oktetu Tosama za prav lepo odpete žalostinke.

hčeri Brigita CERAR in Damjana RAVNIKAR

Ob nepričakovani in mnogo prezgodnji smrti dragega moža in očeta MAROLT FRANCA se iskreno zahvaljujemo sindikatu TOSAME in vsem sodelavkam TŠT za denarno pomoč, darovano cvetje, izrečena sožalja, tolažilne besede v težkih trenutkih in za spremstvo na njegovi prerani zadnji poti.

Milena Marolt in vsi njeni

## OBVESTILO

Zaradi spremenjenega načina izhajanja glasila obveščamo bralce, da Tosamin občasnik načeloma ne bo več objavljal zahval, saj objava zahvalnega teksta po treh mesecih res ni več povsem smiselna.

Uredniški odbor

bolnišnici.

Tudi povzročitelja limske boreliozije prenašajo zlasti klopi. Lahko jo prinašajo tudi nekatere žuželke kot so komarji in obadi, vsekakor pa manj kot klopi. Okužba nastane v času, ko klop sesa kri, vendar je možnost okužbe v prvih 24 urah majhna, izrazito pa se poveča, če je klop prisesan 48 ur ali več. Po okužbi nastopi več obdobji, v katerih se pri bolniku izmenjavajo izbruhi boleznih in izboljšanja. Prva faza nastopi 2 do 32 dni, najpogosteje pa 7 dan po okužbi. Na mestu klopovega ugriza se pojavi značilna kolobarju podobna rdečina, ki se širi navzven in na sredini blede. Spremembe na koži večinoma zbledijo v 3 do 4 tednih, bolnika pa spremlja glavobol, vročina, utrujenost in drugi znaki splošne okužbe. Druga faza pa se začne po nekaj mesecih in pokaže prizadetost srca, živčevja in oči. Spremljajo jo vnetje srčne mišice ter bolečine v različnih mišicah in kosteh. Tretja faza se pojavi šele po več mesecih ali celo letih po okužbi. Znaki boleznih v tej fazi so lahko zelo podobni vrsti imunoloških obolenj neznanega vzroka.

Predvsem se lahko pojavijo kronične spremembe na kateremkoli organskem sistemu, lahko pa jih je prizadetih tudi več hkrati. Pogosto lahko bolezen mine brez

posledic, če zdravljenje začnemo v prvi fazi. Da bi preprečili bližnje srečanje s klopi in s temi virusi, se moramo primerno obleči in obuti (dolge hlače, dolgi rokavi, gladka obutev, pokrivalo za glavo), zaželeno pa je tudi uporabiti mazilo - repelent, ki s svojim vonjem odganja mrčes. Prav tako se je treba sproti pregledovati in odstranjevati klope, ki še lezejo ali že prisesane. Če moramo klopa odstraniti, to naredimo zelo previdno, da ne odtrgamo rilca, ki nikakor ne sme ostati v koži. Najprimerneje je, da klopa prekrijemo s kosmom vate, namočene v kremo, olje ali eter, ter ga čez čas odstranimo. Vsaka morebitna rdečina pa nas opozarja, da se lahko pojavi boreliozija, zato je nujno poiskati zdravnika. Najučinkovitejša zaščita pred klopom meningoencefalitisom je cepljenje, ki ga pri nas izvajamo že precej časa, cepiva proti borelioziji pa žal še ni. Četudi poznamo boleznih, povezane z gozdom, ni razloga za slabo voljo in strah. Mnogo si lahko sami naredimo z znanjem in zavarovanjem pred malim vsiljivcem, da nam ne pokvari doživete pravljice v gozdu, gozd pa bo še vedno zdrav in varno okolje za vse, ki ga imajo radi, ki v njem dobijo moči za jutrišnji dan.

Zbrala V.O.

## TOSAMIN OBČASNIK

Uredniški odbor:

**Franc Anžin dipl.iur., Janez Leskovec dipl.oec., Feliks Vodlaning.**

**Izdaja in tehnično ureja  
SKS - služba za splošne zadeve  
Interni časopis TOSAMA d.d.**

**VIR, Šaranovičeva 35**

**Izdaja v 700 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.

## MINI ANKETA O DELNICAH

Tema tokratne ankete so delnice. Sogovornice in sogovorniki, ki so bili v anketi pripravljeni sodelovati, smo vprašali po tem, ali spremljajo vrednost Tosaminih delnic in kako razmišljajo o njihovem nakupu oziroma prodaji.

B. C.

### KOČAR BOJANA

o nakupu in prodaji delnic ne razmišljam, ker se mi zdijo premalo vredne. Gibanje



delnic redno spremljam po službeni dolžnosti. Za Tosamine delnice mislim, da so ocenjene čisto prenizko.

### ORAŽEM MIRJAM

o nakupu razmišljam, vendar nimam dovolj denarja. Prodala jih pa trenutno tudi ne bi, ker so prenizko ocenjene. Občasno



spremljam gibanje delnic v dnevnem časopisu. Naše delnice so proti nekaterim drugim družbam nizko ocenjene, vendar so glede na prikazane rezultate realne.

### PETERKA MARJAN

v danem trenutku je Tosamino delnico bolje kupiti kot prodati. Redno spremljam gibanje



delnic v dnevnem časopisu. Prepričan sem, da bi bila lahko cena Tosamine delnice z določenimi gospodarskimi ukrepi uprave dosti višja.

### KERČ JOŽI

nakupu razmišljam, vendar samo preko družbe Moja delnica, ker je ta nakup



trenutno najbolj ugoden. O prodaji pa bom razmišljala, ko bodo delnice dosegle knjižno vrednost. Gibanje delnic redno spremljam.

### CERAR BOŽIDAR

o nakupu in prodaji delnic za enkrat še ne razmišljam. Spremljam gibanje samo naših



delnic, za katere pa mislim, da so ocenjene prenizko.

### STRMLJAN FRANC

o prodaji delnic ne razmišljam, o nakupu pa tudi ne, ker nimam dovolj denarja. Redno pa spremljam gibanje na teletekstu. Glede



na poslovanje, se mi zdi, da je vrednost Tosamine delnice realno ocenjena. Pozitivno pa je tudi, da je vrednost precej stabilna.

### URBANJA MARINKA

o prodaji ne razmišljam, kupila pa bi jih, če bi imela dovolj denarja. Mnenja sem, da je Tosama kapitalno zaupanja vreden objekt v katerega je dobro vlagati, ker bodo delnice sigurno dosegle višjo vrednost. Redno spremljam gibanje delnic in sem prišla



do ugotovitve, da se trenutno najbolj splača kupiti delnice na borzi ali pa preko Moja delnica d.d., kot pa da ti za delnice odtegujejo od osebnega dohodka. Naše delnice se mi zdijo glede na rezultate poslovanja premalo ocenjene. Po končanem odkupu ali pa že prej pa se bo pokazalo kakšna bo realna vrednost delnic.



## SODELAVCI

V tej številki Tosaminega občasnika s svojimi pismenimi prispevki sodelujejo: Breda Cerar, Viljem Dolenc ing., Viljem Grčar, Marjan Mlakar, dipl.oec., Jože Podpeskar, dipl.ing., Janko Velkavrh, dipl.ing., Mateja Vodlan, dipl.oec. Grafično opremo izoblikuje: Feliks Vodlan ing. Fotokopije posnete v Tosami: Nuša Pogačar. Računalniška obdelava tekstov: Valentina Ocvirk. Grafična postavitev in tisk časopisa: Papiroti vse iz papirja, Krško d.o.o. Pisnega gradiva avtorjem ne vračamo.