



KLADIVAR

GLASILO

DELOVNE SKUPNOSTI TOVARNE
ELEMENTOV ZA AVTOMATIZACIJO
IN PRECIZNO MEHANIKO - ŽIRI

LETO: I.

ŠTEVILKA: 4.5

KAJ NAS ČAKA V
LETU 1972

Program za leto 1972 je zasnovan na doseženih rezultatih v preteklem obdobju in na osnovi smernic za naš perspektivni razvoj. V letu 1972 predvidevamo še povečati celotni dohodek in sicer za približno 50% več, kot v lanskem letu. Povečanje bruto produkta bazira predvsem na analizi tržišča in na osnovi dogovorov in sklenjenih pogodb z našimi stalnimi partnerji.

Katere so naše najpomembnejše naloge v letu 1972?

Za povečanje proizvodnje so poleg tržnih, potrebni še nekateri drugi pogoji. To so predvsem naše kapacitete in prepotrebna obratna sredstva. To sta dva pomembna faktorja, ki bosta odločala o tem ali bomo naš plan v letu 1972 dosegli ali ne in kolikšen bo na koncu leta naš ostatek dohodka.

Če skušamo analizirati proizvodnje kapacitete, moramo imeti v mislih kapacitete naše strojne opreme, zlasti pa še zadostno število delavcev. Z dokončno realizacijo našega investicijskega programa iz leta 1971 bomo v letošnjem letu kapacitete precej povečali in bi morale zadostovati, v kolikor bodo pravilno in smotrno koriščene. To pa je nadalje odvisno od zadostnega števila dobrih in izkušenih delavcev. Vsi se dobro zavedamo, da naše sedanje kapacitete še niso v zadostni meri izkoriščene in da nas prav tu čaka še obilo dela, če si hočemo ustvariti predpogoj za uspešno realizacijo proizvodnjega programa. Veliko škodo nam povzročajo razni zastoji pri delu, pov-

zročajo pa jih tile glavni vzroki:

- zelo velik procent izmeta,
 - nedoseganje normativov in norm,
 - neprimerna tehnologija ali neizkušenost delavcev,
 - slabo stanje naših strojev (ali zaradi neefektivnega vzdrževanja ali pa nepravilnega načina uporabe stroja)
 - nepravočasna dobava materiala.
- Vse to vpliva na slabo izkoriščanje proizvodnih kapacitet ter na slabo izkoriščanje fonda delovnih ur. Iz vsega tega sledi kasnitev rokov do naših kupcev, istočasno pa zmanjšuje doseganje naših mesečnih planov, posledica vsega tega pa je na koncu zmanjšanje dohodka in povečanje nelikvidnosti podjetja.

Iz vseh teh težav se bomo rešili le, če bomo v stanju odpraviti vse vzroke, ki povzročajo zgoraj navedene zastoje. Osnovni zaključek je lahko ta: če nam bo uspelo dosegati postavljene roke, ki nam jih diktira tržišče, potem bomo dosegali mesečne plane, planiran dohodek in dobiček, na tržišču pa si bomo še naprej pridobivali renomé in ugled ter s tem pogoje, da bomo naše izdelke prodajali po takih cenah, kot jih je tržišče pripravljeno sprejeti v danih momentih.

Drug pomemben dejavnik za nemoteno poslovanje pa so zadostna obratna sredstva, to se pravi, da potrebujemo zadosti finančnih sredstev, da bomo lahko z njimi pokrili vse potrebe od nabave materiala pa do takrat, ko nam kupec plača prodane izdelke. Če si pogledamo, kje so naša obratna sredstva vezana, vidimo, da v zalogah materiala. Če bi se hoteli izogniti zastojem v proizvodnji, bi morali imeti v našem skladišču materiala tolikšne zaloge, da bi lahko z njimi krili potrebe proizvodnje. Takih zalog pa si ne more-

mo privoščiti, ker so odvisne od dobavnih rokov dobaviteljev in od najmanjših količin, katere so dobavitelji še pripravljene dobavljati. Tako smo v nekaterih primerih prisiljeni nabaviti material za obdobje celega leta ali pa še več. To velja zlasti za specialne materiale, katere železarne izdelujejo specialno za nas, minimalna količina pa je največkrat 2 toni. Težave nam povzročajo tudi razmeroma neugodno stanje na našem nabavnem trgu, kjer se je zelo težko zanesti na že celotno potrjene dobavne roke dobaviteljev in na cene, ki se v zadnjem času zelo hitro spreminjajo. Če se hočemo izogniti zastojem zaradi materiala, obenem pa imeti čim manj vloženih sredstev v materialu, moramo res dobro poznati naše plane, programe in jih tudi dosegati, poleg tega pa imeti na razpolago dovolj informacij od nabavnega tržišča ter dobre stike z našimi dobavitelji.

Zaloge nedovršene proizvodnje

Ko material zapusti skladišče in potuje skozi vse faze obdelave do končne montaže in kontrole, se vrši osnovna faza proizvodnje. Tu se v izdelek vloga delo, obenem pa tu nastajajo glavni stroški, katere naj bi izdelek v obliki prodajne cene zopet povrnil podjetju. Čas od pričetka izdelave pa do prodaje izdelka v skladišče gotovih izdelkov; imenujemo cikel proizvodnje. Le-ta nam določa, kolikšna sredstva so vložena v nedovršeno proizvodnjo. Naš cilj je, da so v proizvodnjo vložena čim manjša sredstva, kar pomeni, da moramo skrbeti za to, da je pot od skladišča materiala do skladišča gotovih izdelkov čim krajša. Že bežen pogled po naših delavnicah nam pokaže, da se razmeroma velike količine polizdelkov kopičijo za vsakim strojem in na vsakem de -

lovnem mestu preden preidejo v dokončno finalizacijo. Vse to pa predstavlja veliko vrednost in nam tako veže velika sredstva. Prav na tem področju pa lahko največ naredimo, kajti vrednost nedovršene proizvodnje običajno veže največ obratnih sredstev, istočasno pa je to največ odvisno od pogojev dela in režima znotraj podjetja in ni v toliki meri odvisno od zunanjih vplivov. Ni treba mnogo razmišljati, da ugotovimo, da iz tega izhaja ena naših glavnih nalog, to je zmanjšati vrednost nedovršene proizvodnje in s tem aktivirati sredstva, ki jih tako nujno potrebujemo. Drži, da je s smotrnim planiranjem in z uspešno tehnologijo možno znižati nedovršeno proizvodnjo na minimum, vendar nam še boljša tehnologija in planiranje ne moreta dati zadovoljivega rezultata, če se ne izvajata ali če na delu ne vlada določena tehnična disciplina. S tem mislim na zastoje, katere povzročamo sami, pa naj bo to zaradi prevelikega izmeta, zaradi kvara na orodju ali stroju, zaradi odsotnosti z dela, zaradi nereda na delovnem mestu, zaradi nestrokovnosti, zaradi nedoseganja terminov in normativov in končno zaradi neupoštevanja navodil, ki jih delavci dobijo za opravljanje svojega dela. To je področje, kjer moramo v letu 1972 napraviti bistvene in kvalitetne premike, za kar pa obstajajo pogoji in prepričan sem, da to znamo in zmoremo.

Vsporedno z nedovršeno proizvodnjo lahko obravnavamo drobnii inventar v uporabi, ki prav tako veže naša obratna sredstva. To so: noži, svedri, povrtala, navojne čeljusti, brusne plošče, ročno orodje,

merilna orodja, priprave in podobno. Na tem področju ni mogoče vedno štediti pri nabavi, pač pa je pomembnejša štednja prav pri uporabi. Vsi vemo, da je včasih premalo čuta odgovornosti pri uporabi. Vsak si misli: "En sveder ali pa nož res ne predstavlja pomembne vrednosti". Zavedati pa se moramo, da jih trošimo in lomimo vsako uro, dopoldne in popoldne in da letno to predstavlja zelo veliko postavko, katero pa z vestnejšim delom in večjim občutkom za zmanjšanje stroškov lahko občutno znižamo.

Zaloge gotovih izdelkov

Prav tako, kot vse prej naštete naloge, tudi zaloge gotovih izdelkov predstavljajo določeno vrednost in nam vežejo sredstva. Nikakor si ne moremo zamisliti poslovanja brez določenih zalog. Te zaloge včasih nastajajo zaradi tega, ker ne moremo v proizvodnji tako drobiti serij, kot bi to želeli kupci, včasih pa nastajajo zaradi sprememb na tržišču, ki vplivajo na spremembo prodajnih planov.

Vseh izdelkov ne moremo prodajati in izdelovati po pogodbah za vse leto naprej, zato si moramo na osnovi analize in ocenjevanja tržišča ustvariti določene zaloge, da lahko prodaja normalno funkcionira. Jasno je, da je naš cilj, da so te zaloge čim manjše, vendar pa morajo biti tolikšne, da zagotavljajo normalno poslovanje.

Zelo pomembna postavka, ki nam veže obratna sredstva pa so naše terjatve do kupcev. Ta postavka bi pri normalnem poslovanju morala biti zelo majhna, vendar je to povezano s pojavom nelikvidnosti v našem gospodarstvu, ki je v zadnjem obdobju dobil že take razsežnosti da so nujni resni in učinkoviti ukrepi tako na področju zakonodaje, kakor tudi v samih delovnih organizacijah. Razlogov za

tako nelikvidnost je vsekakor več, prav gotovo pa je eden glavnih ta, da večina naših podjetij posluje in povečuje svoj obseg proizvodnje brez potrebnih obratnih sredstev.

Mnogo podjetij pri nas pa ima poleg tega, da razpolaga s premajhnimi obratnimi sredstvi še preveč vezanih v zalogah in nedovršeni proizvodnji, tako da so tudi tu sredstva neučinkovito izkoriščena. To je eden glavnih razlogov, poleg tega pa je tudi mnogo podjetij, ki poslujejo z izgubo in ne morejo poravnati vseh obveznosti do svojih dobaviteljev in bank. Vse to pa se razširi in preliva na tista podjetja, ki bi sicer lahko dobro, zlasti pa likvidno gospodarila.

Zmanjševanje zalog, povečanje obračanja sredstev in povečanje proizvodnje v mejah razpoložljivih sredstev, to je formula današnjega časa in preizkusni kamen za marsikatero podjetje - tudi za nas.

Zaključek je jasen: naš cilj mora biti, da kar v najkrajšem času izkoristimo naše notranje rezerve (ki niso majhne). Smotno moramo izkoristiti naše kapacitete, tako strojne kakor tudi fond delovnega časa. Zmanjšati moramo stroške, predvsem pa odstraniti vse vzroke, ki nam omejujejo hitro obračanje sredstev in s tem zmanjšujejo njihovo učinkovitost. Če pa hočemo vse to doseči, pa moramo vedeti, kje vse so vezana naša sredstva. Zato sem zgoraj malo obširneje opisal kako in kje so ta sredstva vezana in tudi povedal nekaj vzrokov, ki vplivajo na preveliko vezavo teh sredstev.

V bodoče bomo morali sproti odklanjati vzroke in se z večjo resnostjo izogibati napakam, ki jih že poznamo.

(Nadaljevanje na zadnji strani)

O SLUŽBI TEHNIČNE KONTROLE

V zadnji številki našega glasila sem omenil, da je potrebno za uspešno delo oddelka tehnične kontrole organizirati vhodno, tekočo in medfazno, končno ter izhodno kontrolo.

Pod vhodno kontrolo je treba razumeti sprejem surovin - materiala polizdelkov od kooperantov in sploh vsega, kar v tovarno pride in ki je vezano na proizvodnjo. Naloga te kontrole je torej ta, da zaščiti proizvodnjo od eventualnih stroškov, ki bi se pojavili vsled sprejemanja nekvalitetnega materiala in polizdelkov. Poleg te ima kontrola še važno nalogo zunanjega karakterja, saj s svojo strogostjo opominja dobavitelja, da mora pošiljati kvalitetne pošiljke. Sprejemanje slabega materiala (dimenzijsko ali kvalitetno) lahko povzroči v proizvodnji nezaželjene zastoje in motnje, saj material slabe kvalitete prav gotovo vpliva na kvaliteto polizdelkov in izdelkov, kar pa lahko podjetju naredi veliko škode. To se odraža pri visokem procentu izmeta polizdelkov, naj bo to v sami proizvodnji ali pri kontroli končnega izdelka, odraža pa se lahko tudi v sami eksploataciji proizvodov. Slaba kvaliteta proizvodov pripelje do nezaupanja kupcev, do velikega števila končnih izdelkov, ki ostajajo na zalogi, do velikega števila reklamacijskih zahtev in podobno.

V času samega proizvodnjega procesa moramo dati velik poudarek leteči in medfazni kontroli, katera naj preprečuje prehod "škart" komadov

iz ene na drugo operacijo. Seveda se pri tem moramo držati določenih pravil, da je delo letečega in medfaznega kontrolorja uspešno in kvalitetno. S tako kontrolo se doseže velika sigurnost kvalitete in le redko pride do popolnega "škarta" celotne serije. Pri takem načinu kontrole se poslužujemo še tako imenovane "kontrolne vzorca" ali kontrole prvega izdelanega dela. Pri tem je delavec ali njegov vodja dolžan dati kontroli na vpogled prvi komad serije, ki jo je začel izdelovati. To je zelo učinkovit način odklajanja napak že v začetku serije in garancija za nadaljne kvalitetne izdelke serije.

V interesu nas vseh je, da delamo kvalitetno, kajti le tako si lahko zagotovimo zaupanje kupcev in na minimum zmanjšamo stroške reklamacij.

V končni kontroli izdelkov se pregledujejo izdelki funkcionalno, estetsko in po potrebi tudi glede na vzdržljivost. Če naj bo končna kontrola posameznih izdelkov 100% ali vzorčna je odvisno od specifičnosti izdelkov in njihove funkcije.

Včasih ta kontrola zahteva precejšnja sredstva za naprave in aparate, ki jih pri svojem delu potrebuje.

Po večjih tovarnah imajo v sklopu končne kontrole organizirano tudi takoimenovano izhodno kontrolo, ki skrbi, oziroma nadzoruje način pakiranja in ekspedita posameznih zahtevnih izdelkov, naprav itd.

Erznožnik Bogdan

PRODAJA V I. TROMESEČJU IN
PROBLEMI PRODAJE V TEM OBDOBJU

Celotni plan predvideva prodajo

v višini cca 8.450.000.- din, če to vsoto razdelimo na štiri dele, dobimo številko 2.112,500 din, ki nam pove, da moramo v enem tromesečju proizvesti in prodati v tej višini, če hočemo doseči naš letni plan, ki se na tihoma približuje stari milijardi. Seveda pa sam sistem dinamičnega (gibljivega) planiranja ne predvideva tako togih zahtev za izvrševanje tromesečnega (kvartalnega) plana. Značilno za dinamično planiranje je, da so prva obdobja v letu t.j. prvi in drugi kvartal (pri nas prvi in tretji kvartal) slabša na področju prodaje. Povsem jasno pa je, da v kolikor se manj proda v enem tromesečju, se mora toliko več prodati v ostalih tromesečjih.

Oglejmo si sedaj prvo tromesečje. Januar nam ni prinesel željenega rezultata, ker je bil velik izpad v prodaji čepov, indikatorjev in hidravličnih komponent za "Litostroj". Čepi so izpadli zaradi okvare brusilnega stroja in zmanjšanega naročila s strani kupca. Indikatorji napetosti so naleteli na ovire pri kupcih zaradi novih zveznih predpisov. Omenil sem že v novoletni številki našega glasila, da smo uspeli IN 220 V in AIN 6-12 V z 8. novembrom povišati cene in sicer za IN 220 V na 6,90 din za kos, za AIN 6 - 12 V pa na 10,50 din za kos. Novi zvezni zakon o zamrznitvi cen industrijskim izdelkom in storitvam, ki je veljaven s 26.11.1971 je postavil prodajo indikatorjev v težak položaj. "Kladivar" kot proizvajalec je imel na podlagi sklenjenega sporazuma in prodaje indikatorjev po novih cenah pred 26.11.1971 pravico do prodaje indikatorjev po novih cenah. Ker pa mi ne prodajamo indikatorjev končnemu potrošniku ampak trgovini, t.j. posredniku je zakon o zamrznitvi cen spravil našo prodajo indikatorjev

v neugoden položaj. Mi kot proizvajalci smo imeli pravico prodajati po novih cenah, dočim naši kupci (trgovina) jih je lahko kupovala od nas po novih cenah, prodajati pa jih ne sme po novih cenah, tako bi mnoga trgovska podjetja poslovala z izgubo.

Primer "Metalke": to podjetje bi od nas kupilo IN 220 V po 6,21 din, zaradi zamrznitve cen pa bi jih moralo prodajati po stari ceni 5,80 din. Izguba pri prodaji tega artikla je na dlani. Seveda pa obstajajo trgovska podjetja, ki so naše indikatorje prodajala že pred zamrznitvijo z zelo visokim dobičkom, t.j. cca 4.- din pri kosu. Takaa podjetja imajo še vedno računico kupovati naše IN pa čeprav po novih cenah.

Novi zvezni odlok, ki je izšel v Uradnem listu št. 6/72 in ki zahteva med ostalim tudi to, da se morajo pošiljati ceniki 60 dni preden se začne prodaja novih izdelkov ali storitev, bo prodajo indikatorjev novim kupcem preložil za 2 - 3 mesece.

Prodaja hidravličnih komponent je izostala zaradi proizvodnjih težav.

Predvidevanja prodaje za februar in marec so za vse ostale elemente zelo ugodna razen za indikatorje in čepe.

Čepi bodo s strani dosedanjega kupca naročeni za leto 1972 samo v višini 30% v primerjavi z lanskim letom. Zato je prva in nujna naloga prodaje, da poišče delo za zasedbo kapacitet na brezkoničnem brusilnem stroju.

Tromesečni plan t.j. 1.800.000.- din bi na podlagi že zaključnih poslov moral biti realiziran, ker so tudi z naše strani potrjeni dobavni roki za to vrednost.

Kopač Jože

TEHNOLOGIJA PRI NAS

Beseda tehnologija je grškega izvora, sestavljena pa je iz dveh delov. Tehno pomeni spretnost, logos pa nauk. Po naše bi se reklo nauk o spretnosti, v današnjem pomenu pa je to nauk o predelavi materiala.

Tehnologijo delimo v dve osnovni grupi in sicer:

- a) tehnologijo materiala, ki se peča s pridobivanjem tehničnega materiala iz rud in ostalih surovin,
- b) tehnologijo obdelave, ki se peča s predelavo tehničnega materiala z odvzemanjem ali brez odvzemanja delcev.

Sodobna tehnologija pa se ukvarja še z marsičem (norme, izdelovalni časi, postrojenja itd). Ugotovimo lahko, da je zelo obširna in razdeljena na razne veje, ki delujejo lahko tudi samostojno, med sabo pa so tesno povezane. Tako morata biti tehnolog za izdelovalne postopke in tehnolog normirec tesno povezana, največkrat pa je to ena in ista oseba.

Tehnologija je pri sodobni proizvodnji zelo velikega pomena in mora biti, če hoče nemoteno in učinkovito delovati, samostojna, obenem pa mora sodelovati s proizvodnjo, konstrukcijo, razvojem in kontrolo, kakor tudi z ostalimi službami v podjetju.

Dobra tehnologija je hrbtenica proizvodnje. Dobra, oziroma učinkovita pa je tehnologija le tedaj, če je pravilna, temeljita in pravočasna.

Poznano nam je, koliko se je tehnologija v svetu zadnjih nekaj let razvila. Velika industrijska združenja ustanavljajo celo razne tehnološke

inštitute, pri nas pa vse preveč zapostavljamo ta problem. Tista podjetja pri nas, ki so vzela pomen tehnologije (in sodobne ekonomike) resno, so dosegla tudi precejšnje proizvodnje in poslovne uspehe.

V naslednjih vrsticah bi govoril o sodelovanju tehnologije in tehnologa pri ustvarjanju nekega izdelka. To sodelovanje se začne pri konstruiranju proizvoda. Vsak konstruktor mora biti do neke mere nujno tudi tehnolog. Že pri tej fazi, ko se izdelek postavlja oblikovno na papir, je treba misliti na uporabo materialov in način izdelave. Tehnolog dobi osnutke vseh potrebnih risb in jih temeljito pregleda ter da (po potrebi) svoje pripombe. Konstrukciji dá predloge o korekcijah, če so te neobhodno potrebne, šele potem potrdi soglasnost s podpisom. Ko so risbe gotove, začne tehnolog pripravljati izdelovalne postopke. Vedeti moramo, da ti postopki niso nikdar popolni. Ta nepopolnost se zlasti izraža pri serijski, oziroma maloserijski proizvodnji, kakršna je tudi pri nas. O končnem izdelovalnem postopku lahko govorimo šele po preizkusni seriji. Dober tehnolog mora upoštevati konstruktivne pripombe izdelovalcev (strugarjev, rezkalcev, monterjev itd), ker se nepredvidene pomanjklivosti pokažejo prav v fazi izdelave. Tudi tak korigiran izdelovalni postopek ni nikoli dokončan. Nenehno moramo uvajati popolnejša orodja, merila in merilne pripomočke, usklajati faze dela in podobno. S takim uvajanjem skrajšujemo cikel izdelave in s tem pocenimo izdelek, vspešno pa dosežemo boljše kvaliteto obdelave.

Prihodnjič bomo govorili o tehnologiji v našem podjetju.

Janez Primožič

Uredniški odbor našega tovarniškega glasila me je prosil, da naj napišem prispevek za glasilo, kateri naj bi predstavil bralcem povojni razvoj kovinarstva v Žireh, iz katerega je nastalo naše podjetje "Kladivar".

Kakor danes, je tudi med vojno prednjačila v Žireh obutvena industrija. Zanimivo je, da je skoraj v vsaki hiši v Žireh bil čevljarški mojster, ki je samostojno opravljal svojo obrt. Huda gospodarska kriza pred vojno je prisilila večino teh obrtnikov, da so se združili v zadrugo pod imenom, pod katerim so lažje plasirali svoje izdelke po državi.

Z razvojem čevljarstva so vsporedno nastajale potrebe po ostalih obrtnih dejavnostih. Omenil bom samo kovinsko stroko. Če se prav spominjam, so takrat bili v Žireh štirje kovači, ki so se bavili s podkovanjem konj in okovanjem vpreženih voz za krajevne potrebe. Na Selu je bil sekirni kovač, kateri je zadovoljeval potrebe po sekirah tudi izven meja Žirov. Nekaj let pred vojno je tudi nastala kleparsko in vodovodno-instalaterska, ključavničarska in mehanična delavnica. Slednja se je bavila predvsem s popravilom koles, saj so bili avtomobili takrat prava redkost.

Narodno osvobodilna vojna je terjala svoj davek. Posledice so se čutile tudi pri kvalificiranih delavcih kovinske stroke in to ne samo pri samostojnih obrtnikih, temveč tudi pri ostalih kvalificiranih delavcih, ki so bili zaposleni izven kraja. Dejstvo je, da takoj po kon-

čani vojni ni bilo v Žireh nobenega delavca iz kleparske, vodovodne, ključavničarske in mehanične stroke, ki bi izpopolnil vrzeli, nastale zaradi posledic vojne. Od leta 1945 do 1950 je kovinska dejavnost v Žireh praktično popolnoma zamrla. Kot zasebniki so se obdržali samo kovači in popravjalci koles.

Z odpravo administrativno-plan-sko vodenega gospodarstva in uvajanjem politike samoupravne-ga gospodarstva se je pričel dvigati življenski standard delovnih ljudi. Vzporedno s tem so se pojavljale vedno večje potrebe po obrtnih uslugah iz kovinske stroke. Posebno so rasle potrebe po stavbnem kleparstvu, vodoinstalaterstvu in ključavničarstvu. Krajevni ljudski odbor Žiri je zaradi potreb (povečana gradbena dejavnost) ustanovil podjetje, ki se je imenovalo "Splošno remontno podjetje" Žiri Dejavnost podjetja je bila: gradbene storitve, kleparstvo, ključavničarstvo in mehanika. Začetna obratna sredstva so znašala 300.000 din. Datum začetka poslovanja je bil 1.2.1950. Zaradi skromnih finančnih sredstev ni bilo mogoče nabaviti prepotrebnega orodja, zato smo se za začetek posluževali izposojenega orodja. Z vstrajnim delom in štednjo se je mlado podjetje počasi utrjevalo in poskušalo razširiti svoj proizvodnji program. Za razširitev, oziroma povečanje proizvodnje bi bila potrebna sredstva v obliki kreditov, do katerih pa ni bilo mogoče priti. V tistih časih je bila težnja prav vseh dejavnikov v kraju zgraditi tovarno čevljev, kar je bilo popolnoma pravilno, saj je le-ta predstavljala glavni vir zaslužka v Žireh.

Po dveh letih obstoja podjetja pod omenjenim imenom, se je podjetje razdelilo in sicer tako,

da so gradbinci (zidarji) imeli svojo firmo, kovinarska dejavnost pa zopet svojo in sicer pod imenom "Kleparstvo in mehanika". V obdobju svojega poslovanja od 1.1953 do 1958 je podjetje imelo svoje obratne prostore v najemu. To sta bili delavnici od Vilke Čadež in Franca Demšarja. Upravni prostori so bili v hiši, kjer je sedaj trgovina s sadjem.

Število zaposlenih se je polagoma povečalo in je doseglo 1.1958 15 zaposlenih izključno kvalificiranih delavcev. V tem obdobju je podjetje poskušalo razširiti svojo dejavnost še na tovarno avtoprevoznništvo. Kupilo je rabljen 5 t. avto in z njim dokaj uspešno vršilo usluge prevozov. Nastala je potreba in želja po nakupu novih tovornjakov, vendar brez kreditov. To ni šlo, zato je avto-prevoznništvo padlo v vodo, obstoječi tovornjak pa je odkupil "Transturist" iz Škofje Loke.

Leta 1956 se je podjetje resno lotilo priprav za proizvodnjo okenskega okovja (poluvil). V ta namen je vzelo v najem prostore, kjer je sedaj Ljudska Milica (po domače pri Kunsteljnu). Proizvodnja tega artikla je bila zelo perspektivna in ni bilo problema za plasiranje. Po nekajmesečnem obratovanju je tudi ta podvig propadel in sicer je bil temu glavni vzrok slaba kvaliteta izdelkov, zato je trg odklonil sodelovanje.

Pri tem poizkusu razširitve proizvodnjega programa se je jasno pokazalo, da brez ustreznega strokovnega kadra in strojnih kapacitet ni mogoče razširiti proizvodnje.

Ker je podjetje združevalo več strok skupaj, je bilo potrebno spremeniti registracijo oziroma naslov podjetja.

Leta 1955 se je podjetje preimenovalo v "Kovinsko obrtno podjetje Kladivar" Žiri, pod katerim imenom posluje še danes s to razliko, da ni več obrtno podjetje temveč industrijsko.

Glede na takratna ekonomska dogajanja v gospodarstvu je privodstvu Občinske skupščine Žiri (takrat je bila občina v Žireh) dozorela misel, da je poleg industrije obutve v kraju potrebno organizirati še kakšno drugo dejavnost. S tem ciljem so se v tistem času ustanovili podjetji "Trak", Konfekcijsko podjetje, vzporedno pa so pristopili k razširitvi proizvodnjega programa "Kladivarja".

Tovarna "Niko" iz Železnikov je v tistem času preusmerjela svojo proizvodnjo na specializirane izdelke in s tem zožila oziroma opuščala del svoje proizvodnje. Med drugimi izdelki so opustili tudi izdelavo šestil. "Kladivar" je s pomočjo vodstva občine navezal stike z omenjeno tovarno in odkupil od njih celotno dokumentacijo in priprave ter nekaj polizdelkov šestil in tako pričelo usmerjati svojo dejavnost tudi na proizvodnjo šestil. Seveda je pred prevzemom izdelave na osnovi dogovora "Kladivar" poslal na 3 mesečno privajanje v "Niko" več delavcev, na katerih je potem slonelo glavno breme v odgovornosti izdelave kvalitete izdelkov.

Proizvodnja šestil je v l. 1959 dokaj uspešno stekla, kljub temu, da je bil kvalifikacijski sestav dokaj nizek, saj je oddelček proizvodnje šestil imel samo 4 kvalificirane delavce.

Za razširitev proizvodnje je "Kladivar" dobil kredit cca 11 milijonov dinarjev.

S tem denarjem smo nabavili najnujnejšo strojno opremo in naprave za galvaniziranje. Kupili smo 2 UDS strožnici, dva rezkalna stroja na ročni pomik, malo univerzalno strožnico, rabljeno vertikalno rezkarico ter samohodno rezkarico, dva brusilna stroja ter rabljeno opremo za galvaniko, to je za niklanje in kromiranje. Kredit za obratna sredstva je bil nezadosten, zato se je podjetje stalno srečevalo s finančnimi težavami.

Z urejanjem nove proizvodnje je vzporedno bilo potrebno pridobiti tudi ustrezne delovne prostore. Iz splošnega ljudskega premoženja nam je tozadevni sklad dodelil bivšo čevljarstvo delavnico pri Gantarju v Novi vasi. Z malo adaptacijo so se ti prostori za silo usposobili za proizvodnjo šestil, čeravno niso ustrezali higiensko-varnostnim predpisom. Podjetje je zaposlovalo v proizvodnji šestil izmenoma 35-45 delavcev. Potrebe po strokovnih kadrih so bile tudi vedno bolj pereče, zato je podjetje štipendiralo več dijakov na tehnični srednji šoli strojne smeri.

Leta 1961 se je odločila skupina delavcev, ki so delali storitvene usluge, da se odcepijo od "Kladivarja" in ustanovijo novo podjetje pod imenom "Obrtni center". To se je tudi zgodilo in "Kladivar" je odstopil novemu podjetju vso delovno opremo in delovne priprave, ki so jih potrebovali ter del finančnih sredstev. V tem času se je tudi pisarna podjetja preselila v Zadržni dom.

Prodaja proizvodnje šestil se je stopnjevala do leta 1963 tako, da se je podjetje močno okrepilo in ustvarilo lastne sklade. Zaradi utesnenosti poslovnih prostorov ni bilo mogoče več povečati proizvodnje, zato je bilo treba misliti na

izgradnjo nove proizvodnje hale. V ta namen je bila izbrana lokacija za gradnjo in izdelan situacijski načrt objekta. Žal do uresničitve te zamisli ni prišlo, ker so nenadoma nastopile težave širšega značaja. Glavni vzrok je bil splošen uvoz šestil iz inozemstva, ki je močno konkuriral našim šestilom - delno v kvaliteti, na več pa v ceni. Krivda je bila tudi v sami tehnologiji, kateri je podjetje posvečalo premalo pozornosti. Posledica teh težav je bila v začetku stagnacija povpraševanja po teh artiklih, po letu 1965 pa celo močno upadanje naročil. Zaradi teh težav je podjetje prevzemalo v izdelavo razne usluge proizvodnega značaja, v kolikor so to dopuščale strojne kapacitete. Povečale so se usluge galvanske obdelave raznih predmetov. Povečani so bili napori za osvajanje novih proizvodov. V tem obdobju se je osvojila izdelava adiatorjev (ročna seštevalna in odštevalna priprava), ki pa ni rodila posebnega uspeha, zato se je proizvodnja tega artikla opustila v letu 1968. Pomembnejša je bila ustanovitev oddelka za brizganje izdelkov iz plastičnih mas. Delovni prostori za to dejavnost so bili pri Kogejju v Žireh. Ta oddelček je še kar zadovoljivo delal, seveda brez težav tudi tu ni šlo - posebno kadrovskih in tehničnih. Vršili smo usluge za "Iskro" in "Niko" ter druge. Osvojili smo tudi proizvodnjo indikatorja napetosti 220 V. S prodajo indikatorjev so bile v začetku precejšnje težave, sčasoma se je povečal interes kupcev tako, da je danes ta artikel postal pomemben v proizvodnjem programu podjetja.

Najpomembnejša je bila odločitev podjetja, da preusmeri svojo dejavnost na proizvodnjo

elementov za malo avtomatizacijo, to je vibracijskih dodajalnikov in elektromagnetov. Pobudo za to preusmeritev je dal tov.ing. Kolenc Anton, ki je vzdrževal stike z "Iskro" Zavod za avtomatizacijo v Ljubljani. Glede na kadrovske sestav kolektiva in strojne kapacitete smatram, da je bila ta odločitev precej drzna. Kljub temu je podjetje ZZA odkupilo dokumentacijo za omenjene proizvode in pričelo z optimizmom proizvajati vibratorje. Iz lastnih virov je nabavilo strožnico Prvomajske in 30-tonsko stiskalnico, kar pa je bilo še vse premalo za kvalitetno proizvodnjo. Poleg tehničnih težav pa so se še povečale potrebe po investicijskih kreditih in kreditih za obratna sredstva. Iz občinskih rezerv je podjetje dobilo nekaj sredstev, vendar mnogo premalo, da bi moglo uspešno poslovati in izvrševati zastavljene naloge.

Vse te težave so povzročile in stopnjevale negotovanje kolektiva.

Na slabo razpoloženje je največ vplivalo dejstvo, da podjetje ni bilo v stanju redno izplačevati osebnih dohodkov. S predhodnim posvetom z organi občinske skupščine o stanju v podjetju je SO Logatec sprejela sklep, da se v podjetju uvede enoletna prisilna uprava.

Zahteva novega vodstva po kreditih je bila uslišana in s tem je nastopilo novo obdobje pospešenega razvoja podjetja. Z najemom in adaptacijo bivšega hleva se je proizvodnja preselila v nove delovne prostore. Vloženi so bili napor za dvig kadrovskega sestava, ki so bili tudi uresničeni.

S pridobitvijo lastnih pros-

torov, povečane kapacitete strojne opreme in dobrim kadrovskim sestavom, ima podjetje ustvarjene osnovne pogoje za nadaljni uspešni razvoj.

Kosmač Zdravko

VOLITVE DELAVSKEGA SVETA

Zopet sta minili dve leti in s tem je potekla mandatna doba polovici članov delavskega sveta podjetja ter vsem odborom. S XV. amandmajem so tudi v volilnem sistemu nastale določene spremembe, ki so se odrazilo tudi v našem statutu. XV. ustavni amandma pravi:

"Uresničujoč samoupravljanje v delovnih organizacijah in v organizacijah združenega dela v njihovi sestavi, delovni ljudje v skladu z ustavo in zakonom določajo vprašanja, o katerih odločajo neposredno in poverjajo določene funkcije upravljanja delavskemu svetu, določene izvršilne funkcije pa njemu odgovornim kolektivnim in individualnim organom, ki jih voli delavski svet.

Delovni ljudje v delovni organizaciji določajo organe upravljanja, določajo njihovo delovno področje in čas, za katerega se ti organi volijo, ter pogoje in način njihove izvolitve oziroma razrešitve."

Naš statut določa, da šteje DS 15 članov, mandat pa traja 4 leta. Vsaki dve leti se voli polovica članov DS. Pri nas se delavski svet voli za delovno organizacijo kot celoto. Volitve razpiše DS, kandidatno listo pa lahko vloži zbor delovne skupnosti ali pa vsaj 1/4 volivcev.

Celoten potek volitev vodi volilna komisija, volilni imenik pa sestavi komisija za volilni imenik.

Dogajanje na volišču na dan vo-

litev spremlja volilni odbor. Le-ta poroča o izidu volitev volilni komisiji, katera potem poroča o poteku in izidu volitev na prvi seji delavskega sveta.

Pri nas so volitve razpisane za dne 24.3.1972 in se bodo vršile v proizvodnih prostorih našega podjetja. Volilna komisija upa, da bodo volitve v redu potekale in da bodo izvoljeni v delavski svet podjetja najboljše in najpriazdevnejši člani našega delovnega kolektiva. Od članov mladinske organizacije pa pričakuje, da bo čimlepše okrasila volišče za ta važen dogodek v podjetju.

Kavčič Anka

KADROVSKE NOVICE

V letu 1972 so se pri nas zaposlili: Kolenc Franc, Kavčič Marija, Mohorič Stanko, Rant Rajko in Klemenčič Jože.

Iz podjetja so odšli: Pečelin Matevž, Oblak Just, Pivk Kristina in Tavčar Anton. V JLA sta odšla Kopač Janez in Kopač Franc.

H U M O R

Sreča

- Francelj, kaj pa je s tvojim očesom, da si tako zakrpan?
- Obljubljen regres mi je padel v oko.
- Imaš pa srečo, da ga še nisi dobil, ker bi potem od poškode gotovo oslepel.

V delavnici

- Zakaj pa tiščiš roke v šepi, ali te zebe vpraša kajster vajenca.
- To pa zato, da jih imam pri roki, če jih slučajno rabim!

(Nadaljevanje iz druge strani)

Za boljšo predstavo si oglejmo, kako so bila naša obratna sredstva vezana ob koncu 1971:

-zaloge materiala	575.132.-
- " nedovršene proizvodnje	774.586.-
- " drobnega inventarja	196.540.-
- " gotovih izdelkov	552.745.-
	<u>2.099.003.-</u>
	=====

Če k temu prištejemo še to, da so nam kupci dolžni 2 milijona 400 tisoč dinarjev, potem vidimo, da imamo ogromna sredstva angažirana in nam to povzroča tudi velike finančne probleme.

Ambrožič Venče

NEKAJ PODATEKOV O POSLOVANJU V LETU 1971

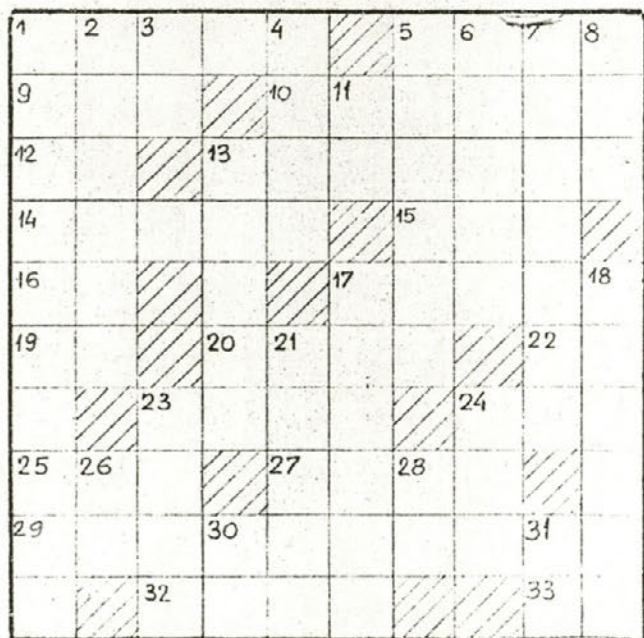
1. Celotni dohodek po fakturirani realizaciji	5.649.389.-
2. Poslovni stroški	3.105.463.-
3. Dohodek	2.543.926.-
4. Bruto OD	1.792.730.-
5. Ostanek dohodka za sklade	510.072.-
6. povprečno število zaposlenih	75 delavcev

Na enega zaposlenega v letu 1971

vrednost celotnega dohodka	80.700.-
vrednost dohodka	34.200.-
faktor obračanja =	3.62

Računovodstvo podjetja

K R I Ž A N K A



VODORAVNO: 1. kuželjka, ki je nadležna ponoči, 5. amer.org. za raziskavo vesolja, 9. vzvišena lir. pesem, 10. zapušen, sam, 12. Olivera Osaković, 13. zdravnik za očne bolezni, 14. pasja samica, 15. kratica za industrijo gospod. aparatov, 16. enaka samoglasnika, 17. visoka zidana ali sest. konstrukcija, 19. Rajko Jan, 20. predpona grškega izvora, ki v sestavljenki pomeni "proti", 22. Elektro, Ljubljana, 23. ljubkavalno ime za ANO, 24. RTV družba v Ameriki, 25. beograjski tehnik, 27. ime pisateljice Vaštetove, 29. na poseben način poslikani deli telesa, 32. tovarna športne opreme na Gor. 33. 100 m2.

NAVPIČNO: 1. sodelavci, 2. junak iz Homerjeve pesnitve, 3. tipična primorska beseda, 4. človeški ud, 5. posodo napolniti s tekočino, 6. mehiški izraz za prijatelja, 7. z njim odstranjujemo prah, 8. nizek ženski glas, 11. mednarodna avtomob. oznaka za Sovjetsko zvezo, 13. večji od morja, 17. umrli sovjet. voditelj, 18. tisti, ki sestavlja plan, 21. orna zemlja, 23. ime poznane planince Mahkote, 24. Egipčanski bog sonca, 26. Iztok Eger, 28. avtomobil. oznaka za kranjsko območje, 30. mariborsko pivo, 31. predlog.

REBUS

