



— Kam pa hitiš Janez?

— Jih grem prepričevat, naj volijo tiste, ki še niso nikjer izvoljeni, tiste ki so izvoljeni, pa komaj čakajo, da ne bodo več, in tiste, ki nočejo biti izvoljeni, da bo na zborih volivcev bolj živahno.

## Telesna vzgoja

### ŠSD GIMNAZIJE ŠENTVID IN PARTIZAN ŠENTVID STA OBČINSKA PRVAKA V KOŠARKI

Na skoraj trimesečnem tekmovanju v košarki, katerega se je udeležilo 9 mladinskih in 5 članskih moštev je zmagala ekipa ŠS gimnazije Šentvid, v članski konkurenci pa ekipa Partizana Šentvid.

Na tekmovanju so se srečali dijaki in študenti, vajenci in mladi proizvajalci iz delovnih organizacij, mladina iz vrste telesnokulturnih in družbenih organizacij ter celo ekipa stanovanske skupnosti.

Uspeh tekmovanja je predvsem v tem, da so prizadevanja, vključiti večje število mladine v aktivno telesno vzgojo in šport, uspela. Na tekmovanju so se mladi med seboj spoznavali, krepili tovariške odnose, prosti čas pa so nad vse koristno izrabili.

Vse priznanje gre vsem nastopajočim, predvsem pa sodnikom, ki so v splošno zadovoljstvo opravili svoje funkcije, ter košarkarskemu klubu Ilirija.

Ker so propozicije dopuščale možnosti, ki jih tekmovanja na višji ravni odklanjajo, bo morala občinska zveza za telesno kulturo propozicije uskladiti z željami in potrebami nastopajočih.

Ugotovili smo lahko, da tudi tekmovanja na „najnižji ravni“ prinašajo nastopajočim vsebinski cilj, prav tako kot ligašem na najvišji ravni, zato bo nujno propozicije dopolnjevati.

Ob razglasitvi rezultatov sta zmagovalni moštvi dobili lepa pokala, drugo in tretje plasi-

rani so prejeli diplome, vsi ostali pa priznanja.

Za uspešno in disciplinirano nastopanje je občinska zveza za telesno kulturo nagradila z košarkarsko žogo ekipo stanovanske skupnosti, ki šteje 18 članov, in mladinski klub Dravljje z dvema žogama.

Vrstni red ekip:

Člani

1. Partizan Šentvid
2. Stanovajska skupnost EMONA
3. Old boys Ilirija
4. Kanu klub Tacen
5. Sindikat Iskra Stegne

Najboljši strelec je bil Fišer Mladinci

1. ŠS Gimnazija Šentvid
2. Mladinski klub Dravljje
3. Mladinski klub Agroštroj
4. KK Ilirija
5. SZD Vajenski dom Šentvid
6. ŠS Litostroj
7. ŠSD Elektroželezniška šola (preje IKS)
8. ZMS Avtomontaža
9. ZMS Litostroj

Najboljši strelec je bil Škufca

### SP LITOSTROJ PRVAK ŠIŠKE V KEGLJANJU

Kegljaški klub Ilirija je organiziral občinsko prvenstvo v kegljanju, ki se ga je udeležilo 18 ekip. Poleg aktivnih kegljačev so nastopili tudi nogometaši in košarkarji, kar je v samo tekmovanje vnašalo mnogo zabave. Ob vsakodnevni tekmovanjih v prejšnjem tednu so številni gledalci bodrili nastopajoče, posebno bučno pa je bilo na finalu, ki je prinesel zmago SP Litostroja z minimalno prednostjo enega keglja pred KK Ilirija.

Za uspešno organizacijo tekmovanja gre vse priznanje enemu najstarejših kegljačev v Sloveniji, predsedniku KK Ilirije, tovarišu Petru Harišu.

## Iz naših delovnih kolektivov

### ODPRTA VRATA NA TUJE TRŽIŠČE

Tovarna dekorativnih tkanin si je ob konkurenčni kvaliteti izdelkov utrla pot na tuje tržišče. — Zastarel strojni park je največja ovira večjim proizvodnim dosežkom

Ustvariti si svoj prostor na trgu je bržkone želja še mnogih gospodarskih organizacij, ki bi se morale vključiti v zdravo tekmo, ki jo je sprožila reforma. „Dekorativna“ si je s konkurenčno kvaliteto izdelkov na stečaj odprla vrata na tuje tržišče. Medtem, ko še vedno nismo kos zahtevam reforme ter tožimo, da se mnoge tovarne dušijo v neprodanih zalogah, je primer „Dekorativne“ vreden toliko večje pozornosti. S preprosto besedo: tovarna sproti prazni svoja skladišča, 20 odstotkov je namenjenih izvozu, še veliko več pa gre v posredni izvoz prek pohištvene industrije ob sklepnih ugotovitvi, da njeni visoko kvalitetni izdelki vzdržijo vsakršno konkurenco v mednarodni tržni areni.

Kje iskati vzroke za velike proizvodne uspehe?

Na dlani je, da se je v poldrugem desetletju ustvarjalnih prizadevanj marsikaj spremenilo v kolektivu ob Celovski cesti. Tovarno, ki je imela pred petnajstimi leti le nekaj tehnikov, vodi danes že sedem inženirjev, dva ekonomista, en pravnik in nič manj kot 52 tehnikov.

Sedanja kvalifikacijska struktura strokovnega kadra povsem ustreza željam za večjimi proizvodnimi dosežki. Ilustrativni prikaz o proizvodnem diagramu, ki se je zadnja leta strmo vzpenjal, pove pravzaprav vse. Pred štirinajstimi leti je en delavec izdelal v „Dekorativni“ 1339 kvadratnih metrov tkanin, pred dvema letoma pa se je metraža tkanin skorajda že podvojila. Vendar prizadevanja niso usmerjala na tisoče metrov tkanin. Prislunhiti je bilo treba tudi potrebam in okusu potrošnikov. Računica o rentabilnosti izdelkov je bila na mestu. Prejšnji, široki asortiman izdelkov so skrčili na ožji izbor tkanin, predvsem pohištvenega blaga, dekorativnih zavese, žametov in plišev.

Pot na tuje tržišče je bila odprta. „Dekorativna“ je razpredla svojo prodajno mrežo domala po vsem svetu. Največji odjemalec so ZDA, precejšnje količine blaga pa potujejo dan z dnem tudi v dežele Bližnjega vzhoda.

Specializirana proizvodnja in ožji izbor tkanin sta terjali, da so se v tovarni odločili uvesti tudi ročno izdelavo nekaterih tkanin, med njimi preprog, okrasnih blazin,

stenskih oblog in prtov, ki v mnogočem dopolnjujejo osnovno proizvodnjo.

Prilagoditev težnjam reforme

„Dekorativna“ sodi bržkone med tiste naše proizvodne organizacije, ki si je s konkurenčno kvaliteto izdelkov utrla pot na tuje tržišče. Toda stremljenj s tem še ni konec. Če je bila spričo kvalitetnih izdelkov prednost na tujem tržišču na strani ljubljanskega kolektiva s Celovške ceste, tedaj moramo z druge strani postreči še z resnico, da „Dekorativna“ še vedno ne more iti v korak s tujimi partnerji, ki prednjačijo z večjo produktivnostjo in nižjimi cenami svojih izdelkov. Borba za uveljavitev na tujem tržišču je trda, saj „Dekorativna“ mnogokrat pri izvozu ne dosega niti lastne cene.

Ob tem se lahko vprašamo, zakaj si je treba za vsako ceno utirati pot v konkurenčno borbo na tujem tržišču, ko bi pod domačo streho lahko prodali mnogo več in si

ustvarili ime najsolidnejših proizvajalcev dekorativnih tkanin. Toda prilagoditi se je bilo treba težnjam reforme. Vzrok za to, da se Tovarna dekorativnih tkanin še vedno ni uvrstila med elitne partnerje na tujem tržišču, je verjetno tudi v zastareli strojni opremi, saj opravi n. pr. večina strojev v eni minuti le 80 obratov, pri konkurenčnih partnerjih v inozemstvu pa imajo stroji okoli 150 obratov na minuto.

Želja — nabava sodobne strojne opreme

Ob primeru „Dekorativne“, ki si je kljub težavam utrla pot na tuje tržišče, bi lahko govorili tudi o enakopravnosti in enakovrednosti v družbi inozemskih partnerjev.

Problem je jasen: slejkoprej bo treba za uveljavitev med partnerji na tujem najti vsaj najnujnejša sredstva za nabavo sodobne strojne opreme. Pot ne bo lahka, toda v „Dekorativni“ niso še nikoli vrgli puške v koruzo.

I. V.

### ISKANJE NOVIH OBLIK MEDSEBOJNEGA SODELOVANJA

Sindikalna podružnica „Ljubljana transporta“ je na svoji letni konferenci zborovalcev iz vseh ekonomskih enot v matičnem podjetju prišla do pričakovanih zaključkov, ki govorijo nedvomno v prid iskanju raznih novih oblik medsebojnega sodelovanja. Na dlani je ugotovitev, da vodstvo osrednjega sindikalnega odbora podjetja ne more biti zadovoljno z delom izvršnih organov ekonomskih enot, saj se je moral ukvarjati celo z načelno politiko gospodarjenja. Potemtakem gre za pomanjkljivost, ki je ni bilo moč prezentirati tudi na zborovanju danes že 2000-članskega kolektiva. Če je slej ko prej jasna poslovna in gospodarska orientacija podjetja, tedaj nam preostane za razmišljanje dejstvo, zakaj sin-

dikalne podružnice niso dovolj aktivno sodelovale s člani delovne skupnosti pri urejanju notranjih odnosov v ekonomskih enotah in pri razvijanju samoupravljanja. Kljub prizadevanju pri reševanju posameznih vprašanj je odbor sindikalne podružnice prihajal do spoznanja, da ni dovolj učinkovit v svojem delu, saj je čisto ostajal brez moči, ko je bilo potrebno energično ukrepati pri povezovanju članstva in ekonomskih enot pri usklajevanju skupnih interesov podjetja. Ne nazadnje pa terjajo interesi članov sindikata in ekonomskih enot bolj enotno in kvalitetnejše reševanje vrste vprašanj na nivoju posameznih proizvodnih dejavnosti (promet, servisna služba, remont).

I. V.



Stadion SD Ljubljana je zaradi vedno večjih okvar vedno manj izkoriščen. Treba je ugotoviti, kdo je njegov pravni lastnik in začeti s sanacijo.