



# VRELCI

Leto IX — Št. 8 (97)

GLASILO DELOVNE SKUPNOSTI ZDRAVILIŠČA ROGAŠKA SLATINA

September 1981

## ISKATI MORAMO REZERVE

STROKOVNI SVET O POTEKU GRADNJE HOTELA SAVA IN O PREDLOGU ZA »NOSILCA TURIZMA« V ŠMARŠKI OBČINI

Seja je bila 18. 8. 1981. Po analitični oceni minulih zborov delavcev je direktor TOZD-3 tov. Metelko podal obširen pregled o poteku gradnje kompleksa Sava. Po kronologiji zapisnikov in pogodb z izvajalcem SCT — Ljubljana je vidno, da je gradnja pričela 20. 2. 81., zaključena pa mora biti do 20. 5. 1982 s tehničnim prevzemom in s čiščenjem.

Z deli se je pričelo zapletati že kmalu po otvoritvi gradbišča. Do konca meseca maja so bili že pet tednov v zaostanku. Izvajalec pa je nato izvršil rebalans operativnega načrta tako, da bi bil do sredine junija zaostanek le še pet dni. Pa se je ponovno zataknilo. Instalater IMP iz Maribora zaostaja za 6 dni na objektu A, zamuda na objektu B pa znaša 11 dni. Videz je, da primanjkuje delavcev. Na preostalih objektih C in D

trenutno niso v zamudi. Menimo, da bo zamudo v gradnji lahko nadomestiti, manj izgledov pa je za instalaterje in za ostale obrtnike. Ker pa smo ta dela predali zelo usposobljenim in slovečim podjetjem, smemo upati, da nas ne bodo pustili na cedilu.

Nepremostljiv problem pa je pri nabavah nekaterega kritičnega materiala. Nabaviti ga ni mogoče niti za devize.

Finančna konstrukcija celega programa je znašala okoli 746 milijonov din. V aprilu 1980 smo planirali s 16% podražitvami do izgradnje. Konec 1. 1980 pa smo ugotovili, da je znašala stopnja podražitev 40 odstotkov. Biro za gradbeništvo Slovenije je objavil, da so se cene za gradbene storitve povečale do 30. 6. 1981 za 24% (brez osebnih dohodkov). Po prerokanju med gradbeniški organizacijami, banko in SDK je trenutno obveljal sklep ZIS, po katerem se cene v gradbeništvu lahko povečajo le za 22%. Strokovnjaki Inženiringbira iz Maribora pa napovedujejo podražitve do konca 1981 za 30—35 odstotkov.

Več čvrstosti imamo v pogodbah za obrtniške storitve in za opremo. Navzlic vsemu pa se nam do dograditve obeta podražitev okoli 30%.

Iskati moramo rezerve. Iz programa bomo morali črtati objekte in naprave, ki v sedanji fazi niso nujno potrebni. Seveda tako, da bi ne bila motena funkcionalnost in ogrožena možnost za realizacijo iztržkov za naše storitve.

Odreči se moramo gradnji vezne ceste (21,372.000 din), pokritju potoka (2,000.000 din), oproščeni bomo prispevka za energetiko in ga porabili za po-

ravnavo interkalarnih obresti. Odložiti bo treba tudi adaptacijo poročne dvorane v hotelu Park, bife in razstavni prostor.

Dela morajo biti usklajena tako, da jih bo mogoče v zimskem času nemoteno nadaljevati v ogrevanih prostorih.

Povzemamo nekatere misli in stališča, ki jih je glavni direktor povedal glede ponudbe ožje družbene skupnosti, da bi mi prevzeli gostišča v Trebčah in v Kozjem. Z obema upravljava Izletnik — Celje. Oba obrata ne poslujeta zadovoljivo.

Menijo namreč, da bi moralo biti Zdravilišče nosilec turizma v občinskem prostoru. Tako je tudi zapisano v dveh dokumentih. Kot so besedila o turizmu tudi v drugih planskih dokumentih skopo opredeljena, tudi v teh ni definicije o vsebini in o pooblastilih nosilca turizma.

(Nadaljevanje na 8. strani)

## Potrošnja slatine v SFRJ

V prvem polletju letošnjega leta je znašala skupna prodaja 251,195.895 steklenic mineralne vode, kar je približno enako kot lani. Padec prodaje glede na lansko leto beležijo Rogaska, Vrnjci, Milan Toplica, Palanački kiseljak, Pelisterka, Skopljanka, Minakva, Heba in Klokot banja. Enako ali večjo prodajo imajo Radenska, Bukovička banja, Jamnica, Sarajevski kiseljak, Terme Lipik, Križevci in Vitinka. Največji delež v skupni prodaji ima Radenska — 35%, 20% Bukovička banja, 14% Jamnica, 6% Rogaska, 5% Vrnjci,

4% Terme Lipik, po 3% Milan Toplica, Sarajevski kiseljak in Heba, ostalih 7% odpade na preostale članice.

### Prodaja mineralne vode po republikah

Največ mineralne vode je bilo prodano v Hrvatski (35%), sledi Srbija (33% — lani na prvem mestu), Slovenija (19%), BIH (7%), izvoz (3%), Makedonija (2%), in Črna gora (1%). Večja prodaja je letos v Hrvatski, BIH, Črni gori in pri izvozu. V drugih republikah je prodaja manjša kot lani.

### SR Srbija

V Srbiji je bilo v prvem polletju prodano 82,531.094 steklenic mineralne vode, 3% manj kot lani. Največ mineralne vode prodajo Bukovička banja, Vrnjci, Heba in Radenska.

### SR Hrvatska

V prvem polletju je bilo prodano 88,876.544 steklenic mineralne vode, 4% več kot lani. Največ mineralne vode prodajo Jamnica, Radenska, Terme Lipik in Rogaska.

### SR Slovenija

Prodaja v Sloveniji znaša 47,050.742 steklenic mineral-

ne vode, 2% manj kot lani. V prodaji sta udeleženi samo Radenska in Rogaska.

### SR BIH

V BIH je bilo v prvem polletju prodano 17,105.781 steklenic mineralne vode, 2% več kot lani. Največ mineralne vode prodajo Sarajevski kiseljak, Bukovička banja, Vitinka in Radenska.

### SR Črna gora

Prodaja v prvem polletju je znašala 2,749.543 steklenic mineralne vode, 15% več kot lani. Največ mineralne vode prodaja Bukovička banja.

(Nadaljevanje na 2. strani)

# Možnosti in pogoji plasiranja zdraviliško-turistične ponudbe

OKVIRNI PROGRAM ZA PRODAJO—ZASEDBO POVEČANE RECEPTIVNE ZMOGLJIVOSTI ZDRAVILIŠČA

Zdravilišče Rogaška Slatina je renomirano, doma in v svetu poznano zdravilišče. Sloves mu dajejo edinstvena zdravilna mineralna voda Donat, namizna mineralna voda Tempel, osvežujoči nizkokalorični napitki Trimvit na bazi mineralne vode Tempel in ves kompleks zdravstvenih, gostinskih in turističnih storitev.

Dosedanji obisk gostov in zasedenost to potrjujeta. Načrtovane investicije hotel SAVA in spremljajoči objekti ter investicije v modernizacijo in razširitev polnilnih naprav pa bodo našo ponudbo še popestrili.

Povečanje hotelskih kapacitet z izgradnjo hotela Sava predstavlja istočasno bistveno izboljšanje receptivne sposobnosti Zdravilišča, kakor tudi izboljšanje in popestritev zdraviliško-turistične ponudbe Rogaške Slatine.

Visoka stopnja zasedenosti hotelskih kapacitet v zadnjih letih dokazuje, da so posebno iskani hoteli z boljšo opremljenostjo in povezavo s terapijsko zgradbo.

Ta ugotovitev velja tako za tuje, kot tudi za domače goste. Če pogledamo v druga zdravilišča v domovini in inozemstvu,

lahko ugotovimo, da si povsod prizadevajo čimprej ustvariti kar se da ugodne pogoje bivanja zdraviliških gostov in izpopolniti svojo ponudbo. Glede na to, da smo v zadnjih letih že vzpostavili precejšnjo mrežo posrednikov (potovalnih agencij itd.) v inozemstvu, nismo mogli doslej v celoti ustreči njihovim zahtevam po alotmanih. Izredno močan pritisk povpraševanja je na hotel Donat, saj je povpraševanje tujih gostov v veliki večini usmerjeno le na najvišjo kategorijo, ki nudi vse pogoje udobnega bivanja.

Kljub tem ugotovitvam in dejstvu, da je v svetu ugoden trend v gibanju povpraševanja po zdraviliških zdravljenjih ter preventivni skrbi za zdravljenje, predstavlja plasman novega hotela veliko in odgovorno nalogo pred prodajno službo in vse, ki so v procesu nudenja in prodajanja zdraviliško-gostinskih storitev posredno ali neposredno vključeni.

Prodajno strategijo smo zato usmerili:

— v intenzivnejšo obdelavo tujega trga, kjer smo že zastopani;

— v intenzivnejšo obdelavo domačega trga;

— v pridobivanje novih tržišč (npr. Švica, prekomorske dežele, Skandinavske dežele itd.);

— v oblikovanje novih vrst storitev na področju zdravstvene in rekreativne ponudbe tako za domačo kot za tujo klientelo.

Med drugim načrtujemo predvsem naslednje akcije

## v inozemstvu:

— intenziviranje sodelovanja z obstoječimi posredniki (potovalnimi agencijami) in iskanje posrednikov za tista področja, ki doslej niso bila obdelana;

— načrtovanje skupnih propagandnih nastopov s posredniki (sejmi, tiskovne konference, propagiranje po različnih medijih, objavljane ponudb v katalogu idr. oblike);

— organiziranje predstavitev ponudbe za ciljne grupe, strokovne skupine (zdravniki) itd;

— organiziranje seminarjev za uslužbence potovalnih agencij

— prodajalce zdravstvenih in turističnih aranžmajev;

— organiziranje ugodnih transferjev iz posameznih emitivnih središč (avionski transferji, direktne avtobusne linije, vlaki);

## na domačem trgu:

— izvajanje intenzivne usmerjene propagandne aktivnosti z namenom animiranja čim širšega kroga potencialnih potrošnikov, strokovnih grupacij, posrednikov, delovnih organizacij, združenj itd.;

— organiziranje predstavitev ponudbe za navedene grupacije tako v Rogaški Slatini, v okviru sejmskih prireditev, v drugih središčih in ob raznih priložnostih;

— razširjanje sodelovanja s skupnostmi zdravstvenega zavarovanja (posebno na področjih, kjer doslej nismo bili zastopani), republiški in občinski organi, ki urejajo zdravljenje vojaških vojnih invalidov itd.;

— razširitev sodelovanja z delovnimi organizacijami, ustanovami in različnimi združenji s poudarkom na zdravljenju in oddihu delavcev, opravljanju sistematskih pregledov idr.;

— razširitev sodelovanja s posredniki — potovalnimi agencijami na področju oddiha, rekreacije in zdravljenja individualnih gostov in skupin itd.

Več in aktivneje bomo nastopali na raznih sejmi, strokovnih seminarjih, kongresih itd. z namenom uvajanja znanstvenih izsledkov, predvsem na področju medicine, v program naših storitev.

Ko je faza animiranja uspešno izvedena, potem nastopa naslednja, ki zajema oblikovanje čim bolj atraktivnih aranžmajev — se pravi, oblikovanje takšnega »zdraviliškega proizvoda«, ki bo potencialne koristnike storitev pritegnil in zadovoljil, delovni organizaciji pa zagotovil dohodek.

Tako smo med drugim že uvedli nekatere nove oblike pristopa v kompletni obdelavi pacienta — gosta pri čemer so uporabljeni znanstveni izsledki, pa tudi praktične izkušnje v drugih deželah. Omenimo npr.

## Potrošnja slatine v SFRJ

(Nadaljevanje s 1. strani)

### SR Makedonija

V prvem polletju je bilo prodano 5,472.719 steklenic mineralne vode, 11% manj kot lani. Največ mineralne vode prodaja Pelisterka, Bukovička banja in Skopljanka.

### Izvoz

Izvozili smo 7,409.472 steklenic mineralne vode, 1% več kot lani. Glavni izvoznik je še vedno Radenska (81%), izvažata pa še Rogaška in Bukovička banja.

TABELA 1 Skupna prodaja mineralne vode

članica	1981	1980	indeks	
			81:80	% udelež.
	1981	1980	1981	1980
Radenska	87,637.976	87,165.250	101	35
Bukovička banja	51,278.422	50,581.139	101	20
Rogaška	15,283.962	15,912.661	96	6
Vrtači	12,195.000	13,300.000	92	5
Jamnica	34,828.872	32,934.624	106	14
Milan Toplica	6,990.000	7,158.000	98	3
Palanački kisel.	4,438.209	5,086.177	87	2
Sarajevski kisel.	8,519.825	7,825.866	109	3
Pelisterka	2,736.100	3,165.400	86	1
Skopljanka	1,030.000	1,330.000	77	1
Terme Lipik	10,573.680	9,924.175	106	4
Minakva	1,328.149	1,372.809	97	1
Križevci	615.000	610.500	101	1
Hoba	8,485.696	9,067.208	94	3
Klokot banja	1,536.700	2,462.986	62	1
Vitinka	3,718.304	3,056.477	122	1
<b>SKUPAJ</b>	<b>251,195.895</b>	<b>250,953.272</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

TABELA 2 Prodaja mineralne vode po republikah

republika	1981	1980	indeks	% udelež.
	1981	1980	1981	1980
Srbija	82,531.094	85,371.898	97	33
Hrvatska	88,876.544	85,130.718	104	35
Slovenija	47,050.742	47,788.031	98	19
BIH	17,105.781	16,805.094	102	7
Črna gora	2,749.543	2,396.381	115	1
Makedonija	5,472.719	6,124.772	89	2
izvoz	7,409.472	7,336.378	101	3
<b>SKUPAJ</b>	<b>251,195.895</b>	<b>250,953.272</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

TABELA 3 Izvoz mineralne vode

članica	1981	1980	indeks	% udelež.
	1981	1980	1981	1980
Radenska	5,986.932	5,630.646	106	81
Bukovička banja	189.828	299.644	63	2
Rogaška	1,232.712	1,377.648	89	17
Jamnica		28.440		19
<b>SKUPAJ</b>	<b>7,409.472</b>	<b>7,336.378</b>	<b>101</b>	<b>100</b>

sprostitutveno glasbeno terapijo, magnezijevo kuro, program aktivne preventivne rekreacije idr.

Tako na medicinskem kot tudi na drugih področjih naše dejavnosti nam bodo nove kapacitete ustvarile boljše pogoje za uvajanje novih oblik, to je, za popestritev izven penzijske ponudbe, saj samo doseženo število nočitev še ne pomeni optimalne izpolnitve naših ciljev. Tu gre za snovanje različnih rekreativnih programov ter nadalje za razširitev gostinske ponudbe s specializacijo gostinskih obratov, uvajanja novih oblik storitev itd.

S temi ukrepi oziroma usmeritvijo bomo pokrili širše področje potreb, ki na trgu obstajajo ter tako pritegnili širši krog potencialnih potrošnikov naših storitev. To se bo odrazilo na boljšem plasmaju penzijskih, zdravstvenih storitev in v povečanju deleža izven penzijskih storitev na eno nočitev, ki je sedaj še sorazmerno nizek.

Zelo močan faktor, ki vpliva na popularizacijo Zdravilišča, njegov image in plasma storitev, je ustna propaganda. Skoraj 30.000 gostov, ki letno obiščejo Rogaško Slatino, igra pri tem pomembno vlogo. Levji delež pri animiranju bomo tako lahko opravili v naši sredini v zdravilišču.

Pravilen odnos do gosta, brezhibna kvaliteta storitev in bogata paleta ponudbe bodo ob ustrezni propagandni aktivnosti in doslednem izvajanju nalog zastavljene prodajne politike omogočili realizacijo ciljev, ki so nedvomno: zadovoljen gost, dobra zasedenost in izkoriščenost kapacitet, ustrezno povečanje prihodka in dohodka idr.

Kot lahko iz gornjega povzame, gre pri plasmaju novega hotela ter vseh ostalih kapacitet za kompleksno nalogo, pri kateri se morejo v svoji vlogi vključiti vsa področja dela v delovni organizaciji, ki neposredno prihajajo v stik z gosti, pa tudi tista, ki posredno vplivajo na zagotavljanje pogojev za nemoteno in ugodno bivanje gostov v Zdravilišču. Vsakomur mora biti jasno, da s svojim odnosom do gosta danes vpliva na sedanje in bodoče rezultate poslovanja.

V zvezi z zadanimi nalogami bo potrebno precej akcij opraviti tudi na terenu. Glede na specifičnost zdraviliške ponudbe bodo morali pri precejšnjem številu akcij poleg komercialnih sodelovati tudi strokovni-medicinski kadri.

Sistematično bomo obdelali posamezna področja z obiskova-

njem zdravstvenih institucij in organizacij, delovnih organizacij, raznih ustanov in združenj, posrednikov — agencij itd., z namenom predstavljanja ponudbe in sklepanja dogovorov, sporazumov ali pogodb o sodelovanju.

Veliko dela in priprav na prodajo oziroma zasedbo novih kapacitet bo po zastavljenem programu opravljenega že v tem letu tako, da bomo dan otvoritve pričakovali pripravljeni. Glede na to, da se aranžmaji za sezono sklepajo že jeseni prejšnjega leta, kar velja enako za alotmanske pogodbe, lahko vsako podaljšanje roka dokončanja objekta z vsemi spremljajočimi objekti povzroči velike težave. V tem primeru že prodanih aranžmanov in izvršenega bookinga nebi mogli realizirati. Ker bi posledice takšnega spodrsrljaja ne čutili samo v tekočem 1982. letu ampak tudi v naslednjih, je čvrstost roka izgradnje izrednega pomena za nemoten plasma objekta kakor tudi celotne ponudbe zdravilišča.

Sestavni del naše ponudbe je in bo tudi v tem, da bo potrošnik lahko nabavljal naše mineralne vode, predvsem zdravilno vodo Donat Mg.

Že danes izvažamo Donat skoraj na vse kontinente sveta. Dobro smo prisotni predvsem v državah Evrope, od koder imamo največ gostov v zdravilišču.

Tudi povečana aktivnost izvoza naše zdravilne mineralne vode Donat bo sestavni del naše kompleksne ponudbe.

Tudi domačemu tržišču je in bo v bodoče posvečena vsa skrb, saj lahko ugotovimo, da smo prisotni na celotnem jugoslovanskem tržišču; želimo in pričakujemo razumevanje trgovine v tem smislu, da bo potrošniku omogočeno nabaviti iskano zdravilno vodo Donat in ostale proizvode iz Rogaške Slatine.

Velike težave in prepreke pri izvajanju programirane aktivnosti nam povzročajo zakonske omejitve v posameznih stroških kot so: potni stroški, reprezentanca, propaganda ipd., saj je jasno, da mi z akcijami, ki jih podvzemamo danes, lahko pričakujemo rezultate — to je povečanje dohodka šele jutri ali po jutrišnjem.

Ekspanzijo naše že sedaj, v prihodnosti pa še bolj izvozno orientirane dejavnosti, brez ustreznih vlaganj v tržišče ob močni konkurenci na mednarodnem pa tudi domačem trgu ni mogoče pričakovati.

# Rezultati prodaje v polnilnici (I—VI)

## Mineralna voda

polnitev mineralne vode

postavka	1981	plan 1981	1980	% izp. plana 81:80
----------	------	-----------	------	--------------------

polnitev min.vode 15.267.546 15.205.000 15.785.993 100 97

prodaja min.vode

Donat Mg	8.576.030	8.650.000	8.837.138	93	97
Tempel	6.663.836	6.555.000	6.786.665	102	98
rinerji	40.446		39.228		103

SKUPAJ 15.280.312 15.205.000 15.663.031 100 98

prodaja min.vode in Trimvita po terenih (po podatkih kolektivnih)

teren I

Morgan Milan	1.289.318	1.270.000	1.113.949	102	116
Kozelj Marjan	1.781.763	2.010.000	1.718.502	89	104
Truglas Viljem	1.585.473	1.860.000	1.727.604	85	92
Račočič Franc	1.017.654	1.210.000	1.086.166	84	94
Narat Peter	1.893.158	1.830.000	1.871.300	103	101
Žuško Vlado	397.083	530.000	421.985	120	94
Malbaša Budimir	565.054	690.000	609.796	82	93

SKUPAJ 8.529.503 9.200.000 8.547.792 93 100

teren II

Komar Milan	1.872.540	2.030.000	1.796.018	92	104
Trifunović Lazo	1.161.374	1.145.000	1.146.825	101	101
Novaković Dav.	1.020.192	985.000	1.016.778	104	100
Nikašek Buro	2.343.237	1.970.000	2.209.665	119	106
Župan Borde	1.290.820	1.125.000	1.200.244	115	108
Beograd	302.484	345.000	255.084	88	119

SKUPAJ 8.023.649 7.600.000 7.624.647 106 105

izvoz mineralne vode po državah

država	1981	1980	indeks 81:80
Avstrija	719.136	910.560	79
Nemčija	165.576	141.216	117
Italija	345.600	316.800	109
ZDA	2.400		
Canada		9.072	

SKUPAJ 1.232.712 1.377.648 89

Trimvit

postavka	1981	plan 1981	1980	% izp. plana 81:80
----------	------	-----------	------	--------------------

polnitev 2.669.720 2.595.000 2.095.914 103 127

prodaja 2.678.182 2.595.000 2.143.951 103 125

CO<sub>2</sub>

postavka	1981	1980	indeks 81:80
----------	------	------	--------------

jeklenke 813.608 868.876 94

čisterne 82.960 117.480 71

SKUPAJ 896.568 986.356 91

# Nekateri problemi nadaljnega razvoja tujskega turizma v SR Sloveniji

PRIČUJOČE MISLI JE POSTAVIL KOT TEZE V SVOJEM REFERATU NAŠ PRIZNANI STROKOVNJAK S PODROČJA TURIZMA PROF. DR. JANEZ PLANINA V RADENCIH APRILA LETOS

Tujski turistični promet v Jugoslaviji zaostaja za razvojem v zahodni Evropi, turistična frekvenca v Sloveniji pa za razvojem v Jugoslaviji.

Stopnja rasti nominalnega turističnega deviznega priliva v Jugoslaviji je manjša kot v glavnih receptivnih državah zahodne in južne Evrope.

Realni turistični devizni priliv v Jugoslaviji po letu 1973 se manjša, s tem se znižajo že prej majhna dnevna potrošnja tujih turistov.

Stopnja zahtevnosti tujih turistov narašča, ne da bi se obenem večala tudi turistična potrošnja.

Jugoslovanska turistična ponudba ustreza slojem tujih turistov z vedno nižjim standardom, manjšo zahtevnostjo in vse nižjo dnevno potrošnjo, ni pa interesantna za zahtevne turiste z višjo kupno močjo.

Pomanjkanje energije v svetu bo spremenilo turistično po-

vpraševanje, tako da bodo turisti v prihodnjih letih potovali vse bolj na kratke razdalje ali s cenejšimi prevoznimi sredstvi in da bodo za bivanje v turističnem kraju trošili relativno manj, ker bodo morali več potrošiti za prevoz do tega kraja.

Akumulativnost turističnega gospodarstva se bo zaradi nižje stopnje in višjih stroškov poslovanja v prihodnjih letih še zmanjšala, tako da bo npr. turistično gospodarstvo moralo poslovati brez vsake akumulacije.

Ni pričakovati, da bi se vsi navedeni problemi pokazali istočasno in z veliko ostrino. Računati pa je z dejstvom, da je povpraševanje tujih turistov zelo labilno, medtem ko so domači turisti praviloma bolj odporni na slične spremembe. Ni pa misliti, da bi se položaj na svetovnem trgu izboljšal pred letom 1985, pač pa je pričakovati konec recesije in izboljšanje položaja proti koncu osemdesetih let.

Statistički godišnjak Jugoslavije — letniki: 1962, 1968, 1974 in 1980

Letne stopnje rasti tujskega turizma v Evropi, Jugoslaviji in Sloveniji v letih 1961 do 1979 (v %)

Tabela 2.

	1961—67	1967—73	1973—79
1. Prenočitve TT v 9 državah OCDE	6,1	7,5	5,6
2. Prenočitve TT v Jugoslaviji	23,6	12,1	0,7
3. Prenočitve TT v Sloveniji	21,8	7,3	— 1,2
4. Devizni priliv v 9 državah OCDE	12,8	16,3	16,6
5. Devizni priliv v Jugoslaviji	39,9	27,9	8,0
6. Devizni priliv na prenočitve v državah OCDE	6,3	8,2	10,4
7. Devizni priliv na prenočitve v Jugoslaviji	13,2	13,3	7,2
8. Realni devizni priliv v Jugoslaviji	—	—	— 7,0
9. Realni devizni priliv na prenočitve v Jugoslaviji	—	—	— 7,7

Vir: tabela 1.

3. — REPRODUKCIJSKA SPOSOBNOST HOTELSKIH ORGANIZACIJ V SR SLOVENIJI V LETU 1980

Vir: SDK — Bilanca uspeha hotelov in motelov s sezonskim in celoletnim poslovanjem za leto 1980 (podatki v tisočih dinarjev)

Tabela 3.

	Sezonski hoteli	Nesezonski hoteli	Skupaj hoteli
1 — *	232.264	256.335	488.599
2 — *	— 28.158	— 46.222	— 74.380
3 — *	— 3.516	— 4.242	— 7.758
4 — *	— 151.213	— 101.787	— 253.000
* glej tolmačenje na naslednji strani			
Razpoložljivo za reprodukcijo	49.377	104.084	153.461
Število novih hotelskih postelj	54,26	114,38	168,64

Cena konec I. 1980 je računana na 700.000 din, plus 30 % porasta stroškov v letu 1981, konec I. 1981 bo predvidoma cena hotelske gradnje na 1 posteljo 910.000 din.

Ob postavki, da je bil delež bančnih kreditov v letu 1980 nekaj manjši od 50 % vseh vloženih sredstev, je realno računati, da bi lahko vse hotelske organizacije v SR Sloveniji z reprodukcijo, realizirano v letu 1980, zgradile v letu 1981 okrog 325 novih postelj, kar bi ob enaki reprodukcijski sposobno-

sti dalo v letih 1981—1985 skupno povečanje števila hotelskih postelj v SRS za 1.625 postelj, kar je v primerjavi s postavljenim planom za to periodo izredno malo, okrog 20 %.

1\*

— obračunana amortizacija po predpisanih stopnjah  
— obračunana amortizacija nad predpisano stopnjo  
— del čistega dohodka, ki je rezultat izjemnih ugodnosti  
— del čistega dohodka za izboljšanje materialne osnove dela

## RAZVOJ TURIZMA V LETIH 1961—1979

Tabela 1.

	1961	1967	1973	1979
1. Prenočitve TT v 9 državah OCDE (v milijonih)	147,80	210,50	324,78	450,93
2. Prenočitve TT v Jugoslaviji (v milijonih)	4,523	16,108	32,037	33,482
3. Prenočitve TT v Sloveniji (v milijonih)	0,585	1,906	2,910	2,714
4. Devizni priliv v 9 državah OCDE (v milijonih \$)	3,067	6,317	15,632	39,303
5. Devizni priliv v Jugoslaviji (v milijonih \$)	20	150	630	1000
6. Devizni priliv na prenočitve v 9 državah OCDE (v \$)	20,75	30,01	48,13	87,16
7. Devizni priliv na prenočitve v Jugoslaviji (v \$)	4,42	9,31	19,66	29,86
8. Realni dev. priliv v Jugoslaviji v stalnih ceni 1972 (v milj. \$)	—	—	630	408
9. Realni dev. priliv v Jugoslaviji na prenočitve (v \$)	—	—	19,66	12,19

Opomba: Izbrane države OCDE so: Avstrija, Francija, Grčija, Italija, Nizozemska, Portugalska, Španija, Svica, ZR Nemčija

Vir: Tourism Policy and International Tourism in OECD Member Countries, Paris

— del čistega dohodka za poslovni sklad  
 — del čistega dohodka za rezervni sklad  
 — del čistega dohodka za druge sklade  
 2\*  
 — sredstva namenjena skladu

federacije za razvoj manj razvitih republik in pokrajin  
 3\*  
 — obveznosti za zapadla, toda neplačana plačila kreditov v letu 1980  
 4\*  
 — obveznosti za zapadla plačila kreditov v letu 1981

Reprodukcijska sposobnost zdravilišč v SR Sloveniji v letu 1980  
 (v 1.000 din)

Tabela 4.

	Akumulacija	Obveznosti za zapadla, toda neplačana plačila kreditov	Reprodukcijska sposobnost
Emona hoteli, TOZD			
Terme, Čatež	13.865	15.220	— 1.355
Zdravilišče Dobrna	9.278	8.062	+ 1.216
Krka, TOZD Zdravilišče, Novo mesto	10.114	1.305	+ 8.809
Radenska, TOZD Naravno zdravilišče, Radenci	21.108	15.152	+ 5.956
Zdravilišče Rogaška Slatina, TOZD Zdraviliška dejavnost	26.536	7.542	+ 18.994
<b>S k u p a j</b>	<b>80.901</b>	<b>47.281</b>	<b>+ 33.620</b>

Ob ceni 910.000 din na 1 posteljo pomeni znesek 33.620.000 din sredstev za reprodukcijo skupno v letu 1981 možnost za izgradnjo hotelov z zmogljivostjo 37 postelj. Ob upoštevanju participacije lastnih sredstev v višini 50% pri najetju bančnih kreditov pa skupno 74 postelj letno oz. v 5 letih ob enaki stopnji reproduktivne sposobnosti vsega 370 novih postelj, in sicer ob predpostavki, da ta sredstva ne bodo uporabljena za renoviranje že obstoječih zmogljivosti.

Vir: SDK — Bilanca uspeha navedenih TOZD za leto 1980

#### RAZVOJ ZAHTEVNOSTI TURISTIČNEGA POVPRASEVANJA

1. Turistična ponudba postaja vse bolj masovna, približuje se »industriji«, da bi znižala svoje stroške. Prav nasprotno temu pa turisti kot povpraševalci zahtevajo v vedno večji meri individualnost in nočijo, da se z njimi ravna kot z delom mase.

2. Zahteva po kvalitetnem življenjskem okolju: Ker je stalno bivališče vedno bolj ogroženo zaradi hrupa, onesnaženosti itd., so vse večje zahteve turistov po čistem morju, rekah, jezih, gozdovih, zraku ter po samoti in miru.

3. Ker živijo turisti v stalnih bivališčih v velikih stavbah, na prenaseljenih območjih, v masah, zahtevajo v tem pogledu v turističnih krajih individualnost: zahteva po samostojnih hišicah, po apartmajih namesto po majhnih hotelskih sobah.

4. Klasična shema turistične prehrane — zajtrk, kosilo, večerja, turista utesnjuje in ga veže vsaj določen čas. Zato zahteva po spremembi — obilnejši zajtrk in večerja, nadomestitev kosila z lažjim obrokom in po svobodni izbiri časa in tudi kraja. Gre tudi za racionalnejši izkoristek časa. Turisti čez dan želijo tudi potovati, pri čemer jih vračanje na kosilo ovira. Isto velja tudi za kopanje itd.

5. Ker je v stanovanjih v stalnem bivališču doslej dosežen visok standard, zahtevajo turisti po eni strani v turističnem kraju enako visok standard ali pa še višjega, kar poveča ceno, ali pa želijo popolnoma spremeniti način življenja: taborjenje, caravanning, kmečki turizem, tudi zasebne sobe, pustolovske ekspedicije idr.

6. Vse večja je zahteva po originalnem, nestandardnem življenju prostega časa, bodisi dopolnitev bivanja s športnimi aktivnostmi, bodisi želja po nekongekcijski zabavi ali želja po

(Nadaljevanje na 8. strani)

## Uresničevanje politike razdeljevanja stanovanj in stanovanjskih kreditov

Svet Zveze sindikatov Jugoslavije je aprila letos razpravljal o teh vprašanjih, ki stojijo pred TOZD in delovnimi skupnostmi. Neposreden razlog za razpravo je bil v tem, ker se ne uresničujejo stališča osmega kongresa ZSJ in ne sprejemajo pravilniki o delitvi stanovanj in stanovanjskih kreditov.

Nakazana politika pa je bistveni element družbenoekonomskih razmerij in socialne varnosti delovnih ljudi. Delavci se nedovoljno spoprijemajo s temi problemi, zato se tudi elementi različno vrednotijo. Osnovni kriteriji pri tem morajo biti odraz stanovanjske situacije delavca, njegov delovni prispevek in staž, materialni položaj, številčnost družinskih članov, udeležba v NOV, zdravstveno stanje, invalidnost in podobno.

Pri vprašanju stanovanjske situacije delavca je treba zagotoviti, da gre delavcem, ki nimajo lastnega stanovanja ali pa stanovanjske pravice, največje število točk. Delavci, ki stanujejo v neustreznih stanovanjih, naj dobe manj točk. Pojem »neustrezen« je treba podrobneje opredeliti v omenjenih pravilnikih. Delavcem, ki stanujejo v neustreznih stanovanjih (z ozirom na stanovanjsko površino), je treba dodeliti število točk v odvisnosti od manjkajočih stanovanjskih površin glede na število članov družine.

Pri ocenjevanju kriterija o stanovanjski situaciji je treba vrednotiti prispevek delavca pri realizaciji dohodka. Merila naj bi bila: obseg in sestavljenost delovnih opravil, njegova kvaliteta, uspešnost pri korištenju delovnih sredstev, pogoji dela, odgovornost, prihranki pri stroških itd. Posebno veljavo pri vsem tem naj imajo racionalizatorstvo, inovacije in njih koristni dosežki.

Delovni staž se naj računa kot skupek delovnih let ne glede na delovne organizacije, kjer je bil dosežen.

Pri rangiranju udeležencev NOV je treba razlikovati nosilce partizanske spomenice 1941, borce pred 9. septembrom 1943 in borce po tem datumu. Zdravstveno stanje in invalidnost pogojujeta višje število točk pri delavcih, ki so se poškodovali na delu, pri osebah žrtvah fašističnega terorja in pri onih, katerih bolezen zahteva posebne pogoje stanovanja.

Kreditni pogoji se ugotavljajo s primerjavo mesečnih dohodkov po članu družine. Pravilnik mora podrobneje razlikovati: število družinskih članov, starost otrok, stroški za njihovo šolanje itd. Ta element je sicer pomembnejši, ko se točkujejo pogoji za dodelitev stanovanj. Skrbeti je treba še za določitev sredstev za individualno stanovanjsko izgradnjo, za adaptacijo stanovanj, za nakup stanovanj kot etažne lastnine. Odločilen vidik pri tem so tudi občinske potrebe in splošna veljavna merila.

Odplačilne roke, obrestne stopnje in druge podobne bonitete je treba urejati tako, da bodo krediti ugodnejši za delavce, ki imajo nižje osebne dohodke in številnejšo družino.

Poleg zgoraj navedenih stališč se Svet ZSJ odločno zavzema, da se aktivirajo pogoji za zbiranje finančnih sredstev, potrebnih za kreditiranje stanovanjske izgradnje kot so združevanja sredstev, udeležba lastnih sredstev, pa tudi za to, da se izenačijo pogoji za upokoje in za deficitarne kade.

(OBVESTILA SSJ/V-81)

# NA MDA „PARTIZANSKI PUT 81“

Boj je trajal dolgo in potrebno je bilo dosti prošenj in posredovanj da so mi odobrili — mesec dni izrednega dopusta za udeležbo na mladinski delovni akciji. Sicer ima naša OZD obveznost da iz svojih vrst pošlje določeno število mladih v MDB, a kaj ko se pri tem vedno kaj zaplete. Tiste, ki želijo iti, bi na delovnem mestu preveč pogrešali, tisti, ki bi jih lažje pogrešali, pa niso pripravljeni iti. No, iz Zdravilišča smo zadnji dan le izprosjačili dovoljenje štirje mladinci in to iz TOZD Zdraviliška dejavnost Kužner Darja in Toplak Dani, iz TOZD Vzdrževalna dejavnost Kozman Rado in moja malenkost iz DS Skupnih služb.

4. julija smo krenili iz Šmarja z avtobusom, ki je prišel po nas prav iz brigadirskega naselja v Vojvodini. Vožnja je trajala vso noč in tako smo imeli dovolj časa, da smo se med seboj spoznali, se naučili nekaj novih pesmi in se s prepevanjem psihično pripravljali na nova doživetja.

Bilo nas je 53, od tega trije brigadirji iz pobratene občine Arilje v Srbiji. Naš predsednik zbora brigadirjev (včasih so temu rekli komandant) je bil Jože Gajšek iz Grobelnega, traser pa Zlatko Lež iz Rogatca.

Okrog šeste ure zjutraj smo prispeli v naselje »Fruškogorski partizanski odred« Letenka in takoj dobili svojo montažno hišico s sedmimi sobami in dobro urejenimi sanitarijami. Ker je bila nedelja in na delovišču (trasi) dela prost dan smo imeli dovolj časa za urejanje paviljona in okolice ter za prijateljsko spoznavanje z drugimi brigadami. V naši, drugi izmeni, je bilo na zvezni mladinski delovni akciji »Partizanski put 81« osem brigad. To so bile MDB: »Ivo Lola Ribar« iz Omiša, »Veljko Lukić« iz Ugljevika, »Veljko Vlahović« iz Kule, »Bratstvo« iz Kovačice, »Miomir Brkušanac Miško« iz Beograda, »Sedam sekretara SKOJa« iz Freiburga (otroci naših izseljencev v ZRN) in Djakova, »Nemet Laslo« iz DR Madžarske in naša »14. divizija« iz Šmarja pri Jelšah.

Naš delovni dan se je začel že pred 4. uro zjutraj z jutranjo telovadbo, dviganjem zastave in zajtrkom. Sledil je odhod na traso z avtobusi. Da smo se med seboj bolje spoznavali in širili bratstvo in enotnost, smo delali vsak dan z drugo brigado na različnih trasah v nacionalnem

parku Fruška gora. Delovišča so bila od naselja oddaljena prek 30 km, naše delo pa je obsegalo: okopavanje borovih sadik, košenje trave ob magistralni cesti »Partizanski put«, čiščenje gozda in izkop za ceste v nacionalnem parku, urejanje nasipov ob Savi pri Sremski Mitrovici in na novem akumulacijskem jezeru idr. Na trasi smo delali šest ur, na udarni dan (to je bilo dvakrat v mesecu) pa osem ur.

Popoldnevi v naselju so bili zelo pestri. Brigade so med seboj tekmoval v različnih športnih panogah in dekleta MDB »14. divizija« smo si priborile kar šest diplom od sedmih možnih in smo veljale za najboljše športnice v naselju. Dosegle pa smo 1. mesto v košarki, roketu, pikadu in partizanskem mnogoboju ter 2. mesto v šahu in namiznem tenisu. Fantje so na žalost povsod ostali brez uvrstitve.

V popoldanskem času so brigadirji lahko obiskovali razne krožke, na primer foto krožek, radioamaterski, novinarski, kozmetični in marksistični krožek. Opravljali so lahko tudi izpit iz cestno prometnih predpisov za mopede in traktorje.

Ob 18.30 smo imeli na zbirni ploščadi vsak večer spuščanje zastave ob petju jugoslovanske in madžarske himne. Po večerji pa je sledil kulturno-zabavni program, ki ga je vsak večer pripravila druga brigada. Včasih so priredili disco ples ali pa organizirali gostovanje katere od številnih mladih glasbenih skupin; najbolj smo si zapomnili »YU grupo«.

Brigade so imele tudi nalogo, da vsak dan izdajajo dnevni informativni letak. To je bilo nekakšno poročilo ali dnevnik celodnevne dela brigade, napisan včasih v resni včasih v šaljivi obliki. Tedensko so morale izdajati časopis Bilten in stenske časopise, poljubno pa pripraviti radijsko oddajo in foto-časopis. Na zadnji dve obliki poročil naša brigada na žalost ni imela pogojev in tako na tem področju nismo mogli enakopravno sodelovati z ostalimi brigadami. To je bil le eden izmed problemov s katerimi smo se morali soočiti na naši prvi zvezni MDA.

Drugi in precej pereč problem je bil v — oblačenju. Da, prav ste prebrali, v oblačenju. S seboj smo sicer prinesli dosti oblek in kavbojk, a kaj ko smo morali brigadirji biti povsod v

brigadirski uniformi (ki smo jo dobili v naselju) in pa v majicah z oznako brigade, ki smo jih morali prinesiti s seboj. In ravno pri majicah se je zataknilo. Mi smo imeli le po eno majico, ki nam jo je podaril pokrovitelj TOZD Slovin Vital Mestinje. Lahko si predstavljate, kako prijetno je bilo delati v isti majici na delovišču, se v njej sprehajati po naselju, v njej hoditi na kulturne programe, na srečanja z delegacijami iz drugih držav, na športna tekmovanja — skratka povsod. Prva dva dni smo se nekako še pokorili temu ukazu, potem pa ni bilo več mogoče, saj umazani tudi nismo mogli hoditi. Organizator nas je moral razumeti in tako smo veljali za najrevnejšo brigado v naselju. Namreč glede na ostale brigade, ki so imele tudi po osem različnih majic na vsakega brigadirja.

Tudi glede financiranja MDA je razlika med Vojvodino in Slovenijo. V Vojvodini financirajo MDA investitorji in ne tako kot pri nas, kjer je potrebno iskati pokrovitelja med DO. Pri nas DO, če je le mogoče, odklanjajo pokroviteljstvo. V ostalih republikah pa se DO kar kosajo, katera bo prispevala več zdravil, športne opreme, majic, potrošnega materiala in še raznih »priboljškov« oz. denarnih sredstev za nakup le-teh. Prav tako tudi občina, iz katere je MDB, priskrbi vse potrebno, povrhu vsega pa brigadirje pogosto obiskujejo predstavniki in jim vedno prinesejo še kakšno darilo.

Tudi pri evidentiranju brigadirjev je ogromna razlika. Pri nas gre lahko v brigado vsak, kdor le hoče oz. komur dovolijo v DO, ne glede na njegovo aktivnost v mladinski organizaciji ipd. Prijave se sprejemajo do poslednje minute in potem ni čudno, če gre brigada na delovno akcijo brez kakršnihkoli priprav in marsikak novi brigadir brez osnovnega znanja o namenu mladinskih delovnih brigad. V drugih republikah je povsem drugače. Brigadirje predlaga mladinska organizacija in to le najboljše. Kljub temu imajo na centrih za MDA vedno preveč prijavljenih in tako je potrebno izbirati med dobrimi najboljšimi. Sestav MDB je znan že v februarju ali marcu. Brigade imajo že doma sestanke in krajevne oz. lokalne delovne akcije na katerih se med seboj spoznajo, se naučijo brigadirskih pesmi in tudi spoznajo, kaj je smisel

udeležbe na MDA. Tako dobro pripravljena brigada lahko dosega odlične rezultate tako na trasi kakor tudi v družbenih aktivnostih v naselju.

Naša brigada, oziroma brigadirji »14. divizije«, ki so bili letos prvič na delovni akciji (in teh je bilo veliko) so se morali vsega tega naučiti šele na kraju samem, kar pa je bilo nujno povezano z mnogimi problemi, zaradi katerih nismo dosegli najboljših rezultatov med brigadami, ampak smo bili na koncu delovne akcije šele peti izmed osmih brigad. Razveseljivo pa je to, da so bile med brigadami le minimalne razlike. Upam si trditi, da bi bila naša brigada ob pogojih, karkršne so imele ostale brigade, z lahkoto najboljša. Kljub vsemu smo veljali med investitorji za najboljše kosce. Vedno smo bili pohvaljeni pri izkopavanju velikih starih panjev in čiščenju gozda, najbolje, najhitreje in najbolj disciplinirano smo urejali okolje bolnišnice v Sremski Mitrovici... Investitorji so v štabu delovne akcije vedno izražali željo, da bi k njim spet prišla brigada Slovencev, toda našega načela rotacije nismo mogli prekršiti in smo pač morali vedno na drugo delovišče. Mislim, da je jasno, da so za te uspehe imeli zasluge tisti najbolj pridni brigadirji, ki so tvorili jedro naše brigade, da pa so nekateri posamezniki naš celotni rezultat večkrat pokvarili oziroma znižali.

Najboljši brigadirji so na koncu dobili 13 udarniških značk (dve sva si zaslužila tudi brigadirja Zdravilišča), 16 priznanj in najvišje priznanje, ki ga lahko dobi celotna brigada, to je Trak akcije.

Tako smo kljub vsemu problemom brigadirji »14. divizije« upravičili zaupanje naše občine, ki je tako prvič sodelovala na zvezni mladinski delovni akciji. Spoprijateljili smo se z mladimi iz drugih republik in držav ter širili med seboj bratstvo in enotnost, kar je tudi glavni cilj zveznih mladinskih delovnih akcij.

Prav tako mislim, da smo tudi brigadirji Zdravilišča dobro zastopali našo OZD in da bo prihodnje leto s strani naših odgovornih delavcev nekoliko več razumevanja do mladih, ki se bodo želeli udeležiti mladinske delovne akcije.

Betka Halužan

## KADROVSKE NOVICE

V mesecu juniju in juliju so sklenili delovno razmerje v Zdravilišču naslednji delavci:

### TOZD ZDRAVILIŠKA DEJAVNOST

Datum sprejema — Dela in naloge

#### ZDRAVSTVO

- Majcenič Silva, 1. 6. 1981, medicinski laborant, določen čas;  
Johan Darinka, 4. 6. 1981, priprava min. kopeli, določen čas;  
Gretič Marija, 4. 6. 1981, razpored fiz. storitev, pripravnik — nedoločen čas;  
Jurič Rozalija, 8. 6. 1981, čistilka terapije, določen čas;  
Gotlin Alojzija, 12. 6. 1981, čiščenje terapije, določen čas;  
Zabukovšek Jože, 17. 6. 1981, priprava min. kopeli, določen čas;  
Korbar Nevenka, 17. 6. 1981, priprava min. kopeli, nedoločen čas;  
Valant Olga, 1. 7. 1981, priprava min. kopeli, določen čas;  
Plevčak Darja, 17. 7. 1981, priprava min. kopeli, nedoločen čas.

#### HOTELI

- Kovačič Zinka, 25. 6. 1981, pomoč pri pospravljanju, določen čas;  
Vinkler Elizabeta, 25. 7. 1981, pomoč pri pospravljanju, določen čas;  
Špiljak Verica, 29. 7. 1981, pomoč pri pospravljanju, določen čas.

#### RESTAVRACIJE

- Skale Tatjana, 1. 6. 1981, enostavna toč. opravila, določen čas;  
Podhraški Danica, 17. 6. 1981, čiščenje restavracij, določen čas;  
Šket Nežika, 20. 6. 1981, čiščenje restavracij, določen čas;  
Stančič Štefanija, 2. 7. 1981, pomoč pri strežbi, določen čas;  
Zobec Marija, 11. 7. 1981, natakarska opravila, nedoločen čas;  
Borsič Ana, 11. 7. 1981, enostavna točajska opravila, določen čas;  
Berk Majda, 17. 7. 1981, kontrola izdaje jedil, nedoločen čas;  
Eric Marjeta, 21. 7. 1981, natakarska opravila, nedoločen čas;

Zidar Sašo, 23. 7. 1981, natakarska opravila, nedoločen čas;

Ozu Cvetka, 24. 7. 1981, natakarska opravila, nedoločen čas.

#### TOZD POLNILNICA

- Kužner Katarina, 10. 6. 1981, razkladanje in prebiranje steklenic, določen čas;  
Pelko Vera, 10. 6. 1981, razkladanje in prebiranje steklenic, določen čas;  
Krošlin Dragutin, 10. 6. 1981, razkladanje in prebiranje, določen čas;  
Korez Matevž, 10. 6. 1981, razkladanje in prebiranje, določen čas;  
Tramšek Anton, 10. 6. 1981, razkladanje in prebiranje, določen čas;  
Vajdič Albin, 15. 6. 1981, razkladanje in prebiranje, določen čas;  
Kidrič Slavko, 15. 6. 1981, razkladanje in prebiranje stekl., določen čas;  
Šket Katica, 1. 7. 1981, razkladanje in prebiranje stekl., določen čas;  
Grad Silvester, 6. 7. 1981, razkladanje in nakladanje

v skladišču Ljubljana, nedoločen čas;

Balaban Željko, 6. 7. 1981, razkladanje in nakladanje v skladišču Zagreb, določen čas;

Posl Štefka, 17. 7. 1981, razkladanje in prebiranje, določen čas;

But Franc, 23. 7. 1981, razkladanje in prebiranje, določen čas.

#### TOZD VZDRŽEVALNA DEJAVNOST

- Tominc Martin, 9. 6. 1981, skladiščnik tehničnega materiala, nedoločen čas;  
Toman Oto, 15. 6. 1981, enostavna zidarska opravila, vrnil iz JLA;  
Žgajner Betka, 1. 7. 1981, strojno likanje, določen čas;  
Žaberl Franc, 20. 7. 1981, vodenje energ. in vzdrževanje, pripravnik, nedoločen čas.  
**DELOVNA SKUPNOST SKUPNIH SLUŽB**  
Mlakar Nevenka, 1. 7. 1981, knjigovodska opravila, pripravnik, nedoločen čas;  
Drofenik Stanka, 11. 7. 1981, knjigovodska opravila, pripravnik, nedoločen čas;  
Murk Marija, 15. 7. 1981, knjigovodska opravila, pripravnik, nedoločen čas.

### RESNIČNA ANEKDOTA

V eno naših restavracij je prišel Dalmatinec Mate. Natakarska ga je vljudno vprašala: »Kaj želite, tovariš?«

Pa je Mate besno odvrnil: »Nisem noben tovariš. Če mi ne boš rekla družje, se grem pritožiti direktorju.«

»Pri nas rečemo tovariš,« je uporno nadaljevala natakarska.

»Grem se pritožiti, ker se ne pustim psovati,« je dejal Mate besno.

Pri direktorju sta kmalu poravnala nesporazum. Dalmatinci rečejo tovar — oslu.

### AMERIŠKA

Soproga programira v kompjuter vprašanje: »Pred dvema letoma sem poslala moža po špinačo. Od takrat se še ni vrnil. Kaj mi je storiti?«

Po krajšem škljocanju v aparatu je kompjuter odgovoril: »Kupite rajši grah.«

## Srečanje v Brestanici

Društvo invalidov Laško je v avgustu organiziralo srečanje društev invalidov celjske regije in sosednjih društev. Srečanja se je udeležilo 7 društev, med njimi tudi društvo invalidov občine Šmarje. Ker aktiv invalidov Zdravilišča deluje v okviru občinskega društva, so se tudi člani zdraviliškega aktiva udeležili tega srečanja. To še posebej omenjam zato, ker je bila prireditelj uspešna in koristna, hkrati pa enkratno doživetje za vse udeležence.

Za vse tiste, ki še ne vedo, kje je Brestanica (tudi sama do nedavnega tega nisem vedela), naj povem, da je od Rogaške oddaljena komaj dobrih 60 km. Pot je dokaj enostavna: od Mestinja, Podčetrtrka in Podrede v šmarski občini, mimo manjših krajev (Senovo, Veliki in Mali Kamen v Krški občini) in že si v Brestanici. Sploh pa si nisem predstavljala, da so

ribniki pri Brestanici tako čudovit kraj. Ob robu ribnika so se razcveteli lokvanji kazali v vsej svoji lepoti, breze in jelše pa dajejo ribniku poseben čar zatišja in senčno zavetje vsakemu, ki se utruji z veslanjem. Ribiška družina iz Brestanice pa z mnogo dela skrbi, da je v ribniku vedno dovolj rib — tudi za ulov — obenem pa omogoča vožnjo s čolni.

Srečanje je bilo namenjeno športnemu in rekreativnemu sodelovanju — medsebojnemu spoznavanju in družabnosti. Morda se bo kdo nasmehnil: »Invalidi — pa športno tekmovalje!« Pa je bilo! Pravo tekmovalje! Toda ni bilo tekmovalje za prvake, ni bilo tekmovalje kdo bo koga premagal. Bilo je le sodelovanje vseh, da bi se bolje spoznali in se razvedrili. Prav nič ni bilo smešno, če so se šestdesetletne ženske preizkušale v strelstvu (z zračno puško), ali pa ko je

invalid na vozičku — zelo težak invalid, ki si prav nič ne more pomagati z rokami — lovil ribe. V tem krogu ljudi ni bilo niti najmanj pomembno, kot bo prvi. Res so najboljši dobili pokale in priznanja, toda bilo je pomembnejših reči od tega: ko spoznaš dekle na vozičku — polno optimizma in dobre volje, ko se srečaš s pionirčkom — invalidom, ki prav tako sodeluje, dobiš občutek, da si enak med enakimi, da nisi sam.

V zatišju ribnika — pod velikim, košatim drevjem — ko ti sinička nenadoma prileti na dlan in pozoblje drobtine, ker ve, da ji ne boš storil nič žalega — tam nastaja prijateljstvo. Tako prijateljstvo, ki ne pozna hinavščine potrošniškega sveta, prijateljstvo, ki se utrjuje in ostaja trajno.

Zato smo se ob koncu odločili: »Še se bomo srečali ob ribnikih.« KJ

# Iskati moramo rezerve

(Nadaljevanje s 1. strani)

Neskromno pa vendar le lahko trdimo, da smo si vedno uspešno prizadevali, da bi reformalno lastnost nosilca v republiških mejah tvorno izvrševali. Že pred četrto stoletja smo bili protagonisti pri ustanovitvi Zveze slovenskih naravnih zdravilišč. Naši delavci so bili vedno izvoljeni v najbolj odgovorna telesa te uspešne asociacije. Kratak skok v takraten čas nas seznani s stanjem tehnološke plati slovenskih zdravilišč in njihove fizične iztrošenosti. Če vse to pri-

## GLORIJA O DONATU

V Rogaški obstaja vrelc  
zlat,  
ki mu pravijo Donat.  
Tri sto let krepki in zdravi,  
človek vedno bolj hiti  
k naravi.

Dan naj se z Donatom  
začenja.  
Trimvit naj ga spremlja.  
Če pa prijatelje v goste  
dobiš,  
Tempel naj bo per hiš!

Veliko se vsepovsod  
govori,  
da čez Donata ga ni.  
Tudi tujci segajo po  
njem,  
rešen bo devizni problem.

Imejmo vedno pri roki  
Donat,  
kajti tudi mačka zdravi  
rad.

Donat naj bo vsak dan  
na mizi,  
naša prebava ne bo  
v krizi.

Kdor se Donata napije,  
temu ni treba vzet  
arcnije.

Na zalogi dovolj je te  
pijače,  
le cena navzgor vedno  
skače.

Komercialisti pravijo,  
da je to normalno,  
saj danes nobena cena  
ni za stalno.

Napisala gostja  
Jožica Zavrtanik

VRELCI — glasilo delavcev Zdravilišča Rogaška Slatina. Izdajajo ga delavski sveti vseh TOZD in SDS Zdravilišča. Izhaja mesečno v nakladi 750 izvodov in ga prejema vsi člani delovne skupnosti brezplačno. Ureja ga uredniški odbor. Glavni in odgovorni urednik: Stane Čujež. Tisk in kličje: ČGP Večer. Glasilo je oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov na osnovi mnenja republiškega sekretarja za informacije.

merjamo s standardi danes, je napredek več kot očiten.

Kadrovsko strukturo, opremljenost, normativno urejenost, uvrstitev v mednarodne asociacije, fizično izgradnjo, red pri indikacijah in definicije o prirodnem zdravilnem faktorju, poslovanje skozi vse leto, raziskovalna dejavnost po medicinski, geološki, hidrološki in kemični plati itd., vse to so prvine, ki smo jih privlekli skozi Scile in Karibde v naš prostor.

Dolg je bil proces, ko smo l. 1970 ponovno dosegli integracijo zdraviliških organizmov, ki so bili l. 1954 razdeljeni na več organizacij, sposobnih le za žitovtarjenje.

Brezuspešen je bil nekajkrat poskus, da se k zdraviliški delovni organizaciji priključijo preostala gostinska podjetja. Prevladal je lokalizem in priključitev je šla v prid trgovskega podjetja. V Atomskih Toplicah smo navrtali prvo vrtino. Tudi za Podčetrtek smo imeli izdelane načrte — pa zopet nič. Prevladale so lokalistične tendence ob družbeno politični podpori.

Zaprto vaze? Ne! Ta očitek je strel v prazno. Spričo velikih investicijskih bremen moramo dodobra pretehtati, če zmoremo še dodatna druga bremena.

Ob morebitnem prevzemu Trebč pa bi bilo treba še razčistiti nekatera organizacijska vprašanja v zvezi s Kumrovcem in spominskim parkom na sploh.

V razpravi je strokovni svet podprl glavnega direktorja z mnenjem, da bi prevzeli Trebče in gostilno v Kozjem, da pa bi ob tem morali povezati razpravo o razvoju gostinstva in kdo je nosilec razvoja s področja gostinstva, ko ob tem ugotavljamo, da se tudi druge OZD ukvarjajo s to dejavnostjo.

Sč.

(Nadaljevanje s 5. strani)

kmečkem turizmu kot »vrnitvi k naravi«.

7. Turistično povpraševanje postaja vse bolj specializirano: turisti zahtevajo »tematsko ponudbo«, npr. arheološke ture po Grčiji, vinske ture po Avstriji, gastronomske ture po Franciji, potovanja z ribiški čolni po dalmatinskih otokih itd.

8. Veča se zahteva po povezoivanju oddiha in pridobivanju znanja: npr. tečajji tujih jezikov v turističnih krajih, kongresni turizem.

Material za posvet »POSPEŠEVANJE MEDNARODNEGA

# HUMOR

pa boš še enkrat klatil tisto pregrešno jabolko«, je strastno dejala Eva.

\*\*\*

Na poslovni večerji vpraša tajnica svojega sobesednika:

»Ali že dolgo sodelujete z našim podjetjem?«

»Niti ne«, ji odvrne vprašani.

»Pa kupujete mnogo naših proizvodov?«

»Mislim, da ne preveč«, odvrne sosed.

»Pa našega direktorja že poznate dalj časa?« uporno nadaljuje z vprašanji tajnica.

»Pošteno vam povem, da sem ga danes prvič videl.«

»Potem pa takoj umaknite roko z mojega kolena!« odločno zapove tajnica.

\*\*\*

Potem, ko je direktorjeva soproga kritično premotrila novo mlado tajnico, ji je sarkastično pripomnila: »Upam, da ne boste z ljubezenskim zapeljevanjem tako radodarni kot je bila vaša predhodnica.«

»Oprostite,« je osuplo zajecljala tajnica. »Kdo pa je bila ta predhodnica?«

»Jaz«, je zmagoslavno odvrnila soproga.

\*\*\*

V zakonski postelji ugotavlja nezadovoljna žena: »Morda pa je krivda v tem, ker sem ti pižamo oprala z omehčevalnim sredstvom.«

\*\*\*

»O Eva«, je rekel Adam v raju. »Kako te naj še bolj osrečim?«

»Daj, prosim, še enkrat se bom vlegla pod tisto jablano,

Ko zapusti zakonsko spalnico, se novopečena soproga vsa živčna vsede v kuhinji in si prižge cigareto. Kmalu pride za njo soprog in jo nežno vpraša:

»Ljubica, kako ti naj dokazem mojo veliko ljubezen?«

Mu odvrne soproga sarkastično: »Skuhaj kavo. Ali morda tudi tega ne znaš?«

\*\*\*

Se prepirata mož in žena. Mož zarohni: »Ženske ste že po nastanku drugorazredno blago. Najprej je bil Adam in šele potem Eva.«

Mu odvrne žena: »Niti slučajno ne. Ko je Stvarnik videl kakšen škartiran zmazek je naredil iz Adamom, je napravil popolnoma izpopolnjen unikat — Evo.«

\*\*\*

»Kupite spalno vrečo«, ponuja prodajalka.

»Je ne potrebujem. Sem doma poročena z njo«, odvrne nakupovalka.

\*\*\*

Ali morda veste, kdo nosi hlače v srečnem zakonu?

Dokler je zakon srečen, nobeden od obeh zakoncev.

\*\*\*

»Si že pomislila, da so tudi takšni zakonski možje, ki so na službenih potovanjih zvesti svojim soprogam.«

»Te bi pa rada poznala« odvrne dvomljivo prijateljica.

»Kozmonavti so to«, ji pojasni vprašana.

TURIZMA« podajam v nekoliko nenavadni obliki.

— Rdeča nit razmišljanja o problemih nadaljnega razvoja tujskega turizma v SR Sloveniji so teze, kjer sem skušal v 13. točkah postaviti temeljno vodilo za razpravo, ne da bi teze kakorkoli argumentiral.

— Del dokazov postavljenih tez je posredovan v tabelah o razvoju tujskega turizma v Zahodni Evropi, Jugoslaviji in Sloveniji.

— Drugi del argumentov prikazujejo pojavne oblike razvoja zahtevnosti turističnega povpraševanja.

— Tretji del prikazuje akumulativnost in reprodukcijsko sposobnost dela turističnega gospodarstva v SR Sloveniji, s čimer je vsaj deloma vključen morda najvažnejši produkcijski faktor, obenem pa načeta problematika izpolnjevanja srednjeročnih planov.

— Sklepni del obravnava trenutno v mednarodnem turizmu najbolj pereč problem, ki je tudi v svetu v ospredju, to je vpliv pomanjkanja energije na razvoj turizma.

Sklepov široke tematike ni, do zaključkov naj pripelje živa razprava na samem posvetu.