

industrija  
pohištva  
stol  
kamnik  
jugoslavija

STOL

GLASILO  
KOLEKTIVA

DUPLICA, 8. MARCA 1972

LETO 19 — ŠT. 1

## Ob dnevu žena

8. MAREC, MEDNARODNI PRAZNIK ŽENA PRAZNUJEJO NAJRAZLIČNEJŠI NARODI ŠIROM PO SVETU. TO JE DAN, KO SE SPOMINJAMO MNOGIH ŽENA — BORK ZA ENAKOPRAVNOST ŽENA.

DOLGA STOLETJA SO BILA POTREBNA, DA SO SI ŽENE PRIBORILE MESTO, KI JIM KOT AKTIVNIM DEJAVNIKOM V DRUŽBI IN MATERAM, PRIPADA. V MNOGIH DEŽELAH TA BOJ SE NI KONČAN, NEKJE SE SELE PRIČENJA.

NAŠA REVOLUCIJA JE OSVOBODILA ŽENO MNOGIH SPON ZASTARELIH NAZOROV O NJENI VLOGI, S TEM PA JI DALA TUDI PRIZNANJE ZA POMEMBEN DELEŽ, KI GA JE PRISPEVALA V RAZVOJU DRUŽBE IN NOV.

OB TEM DNEVU JE PRIMERNO, DA SE VPRAŠAMO, KAJ SMO STORILI, DA BI ŽENI IN MATERI OLAJSALI SEDANJE TEŽKO BREME, DELO V TOVARNAH IN DELO DOMA.



# Ne reklama temveč ekonomska propaganda

Reklama je danes zastarel pojem in predstavlja sejemsko kričanje in neresnično pretiravanje kvalitete, ki se hoče rešiti nekorantne robe, ki se je kot taka diskreditirala v svetu in pri nas.

Sodobna ekonomska propaganda, ki jo Nemci imenujejo »Werbung«, Amerikanci pa »advertising«, je bistveni faktor marketinga, ki predstavlja danes ekonomsko nujnost ter zahteva visoko strokovnost in teamsko delo.

Uspešno izvajanje ekonomske propagande temelji na raziskavi tržišča, na kvalitetni proizvodnji, pravilni prodajni politiki in distribuciji, na pravilnem izboru propagandnih sredstev in medijev ter na izdelavi in obdelavi dinamičnega terminskega plana ekonomske propagande.

Ekonomska propaganda mora pred začetkom propagandne akcije spoznati svoje tržišče, razumeti njegove potrebe in omejitve, spoznati svoje lastno podjetje in proizvode, primerjati jih s konkurenčnimi proizvodi, tako da bi se lahko našli najpri-

mernejši načini, sredstva in mediji propagande, kar je v bistvu že v naprej planirana prodaja.

**Nekaj bistvenih lastnosti in vplivov sodobne ekonomske propagande:**

Ekonomska propaganda nudi potrošniku oziroma kupcu tisto, kar le-ta zares potrebuje in išče. Danes je potrošnik oseba s posebnimi željami in potrebami, njegove želje in potrebe je treba analizirati ter proizvesti odgovarjajoče artikle, tako da bo cilj prodaje: zadovoljstvo potrošnika, kupca — uresničen.

V borbi za tržišče se mora danes podjetje truditi, da zadrži svoje pozicije. To bo doseglo le s proizvodi, ki bodo s svojo kvaliteto zadovoljili potrošnika ter pri njem ustvarili zaupanje do določenega proizvoda ali marke. Razumljivo je, da je za takšno vzdrževanje marke potrebna propaganda, ki bo opozarjala na prednosti proizvoda in na posebnosti, ki ga bodo popolnoma zadovoljile.

S pomočjo raziskave tržišča bi morala ekonomska propa-

ganda z razvojnim oddelkom vplivati na reguliranje proizvodnje s tem, da se izdelujejo proizvodi, ki odgovarjajo tržišču.

Ekonomska propaganda pozitivno vpliva na veletrgovsko in maloprodajno mrežo, ker jima pomaga, da hitreje plasirajo blago in hitreje seznanjajo potrošnika z novimi proizvodi. S pomočjo ekonomske propagande postanejo proizvodi marka, publika jih sprejme in si jih zapomni ter postanejo v kratkem času pojem za določeno kvaliteto in vrsto proizvoda. Nasprotno: nepropagirani, anonimni proizvodi niso dovolj zapazeni. Takšni proizvodi ne učinkujejo niti na potrošnika niti na kupca — trgovca.

»DOBRO PROPAGIRANO, JE POL PRODANO« — to je znan star izrek.

Ekonomska propaganda s svojimi likovnimi in estetskimi kreacijami skupaj z industrijskim oblikovanjem vpliva na potrošnikov smisel za estetiko. Propagiranje dobro oblikovanih proizvodov vpliva na kulturnejšo, funkcionalnejšo in lepšo

ureditev prostorov, kjer potrošnik živi in dela.

**Ekonomska propaganda v končnem smislu ustvarja željo po boljšem življenjskem standardu človeka.**

S tem, ko vpliva na potrošnjo, ekonomska propaganda povečuje prodajo in avtomatično deluje na povečanje proizvodnje. Povečana proizvodnja zahteva nove kapacitete in s tem tudi zaposlitev večjega števila delavcev. Tako ima ekonomska propaganda pozitivno družbeno vlogo v dviganju standarda, ker postaja zaposleno osebje potencialni potrošnik. Povečana produkcija deluje zopet na znižanje stroškov proizvodnje in s tem na znižanje cene proizvoda. To zopet v končni liniji deluje na dvig kupne moči in standarda širokih družbenih slojev. Na ta način vpliva ekonomska propaganda na napredek proizvodnje, ustvarjalnost in težnjo k kvaliteti.

DOBRA EKONOMSKA PROPAGANDA VPLIVA TUDI NA DELAVCE IN USLUŽBENCE

PODJETJA SAMEGA. LE-TI BODO PONOSNI IN ZADOVOLJNI, KER DELAJO V PODJETJU, KI PROIZVAJA POZNANE IN KVALITETNE PROIZVODE.

S svojimi sredstvi in sporočili ekonomska propaganda pospešuje promet ter regulira proizvodnjo in potrošnjo. S hitrim prenosom vesti preko tiska, radia in televizije obveščamo in informiramo potrošnika o proizvodih, kar vpliva na nakup in s tem prisilimo tudi trgovsko mrežo, da se čimprej oskrbi z novimi proizvodi.

Poslovna dokumentacija: propagandna pisma, prospekti, katalogi pomagajo trgovskemu potniku, pospešujejo prodajo in s tem promet nasploh.

**Poročilo s četrtega mednarodnega zбора ekonomskih propagandistov**

Od 7. do 12. novembra 1971 je bil v Opatiji četrti mednarodni zbor ekonomskih propagandistov. Na zboru je sodelovalo preko dvesto domačih in (Nadaljevanje na 2. str.)



## Ne reklama temveč ekonomska propaganda

(Nadaljevanje s 1. str.)

tujih predstavnikov ekonomske propagande ter več znanih predavateljev. Med tujimi predavatelji naj posebej omenim sledeče:

James O'Connor — direktor inštituta propagandnih strokovnjakov »IPA«, London;

John Dodge — direktor fundacije za komunikacije, propagando in marketing »CAM«, London;

Giafranco Granbassi — italijanska federacija propagandistov »FIP«, Milano;

Henrik Kraft — predsednik internacionalnega združenja oglaševalcev »UIAA«, Kopenhagen;

Giafranco Maria Viatori — italijanska federacija propagandistov »FIP«, Milano;

Alain Borveau — direktor internacionalne organizacije za informacije in javno mnenje »INFOPLAN«, Pariz;

Hans Vogel — direktor propagandne agencije Gisler & Gisler iz Züricha in drugi.

Sam zbor je bil dobro organiziran. V delovni program je bil zajet tako dopoldanski kot popoldanski čas. Poleg predavanj, konsultacij in diskusij pa so bili prikazani tudi domači in inozemski propagandni filmi.

Ekonomska propaganda se je na zboru obravnavala zgolj kot faktor v okviru marketinga in planiranja na osnovi raziskave tržišča.

Iz celotnega programa zboru so bila vsekakor najkvalitetnejša in najzanimivejša strokovna predavanja inozemskih stro-

kovnjakov za ekonomsko propagando.

Osnovna vprašanja zboru pa so bila:

— da se najde forma združenja gospodarskih organizacij s ciljem krepitve in razvoja marketinga oziroma ekonomske propagande kot ene njegovih bistvenih funkcij;

— da se reši vprašanje strokovnega šolanja za potrebe ekonomske propagande;

— predlog zakona o spremembi in dopolnitvi knjigovodstva.

Zbor je posvetil posebno pozornost najavljenemu predlogu zakona o spremembi in dopolnitvi knjigovodstva. Intencija tega zakonskega predloga je, da se sredstva za ekonomsko propagando gospodarskih organizacij izdvajajo iz dohodka in ne iz materialnih stroškov.

Zbor je pri proučevanju omejenega predloga sprejel sledečo resolucijo.

— V naši državi postaja ekonomska propaganda vse bolj pomemben faktor v tržnem mehanizmu našega gospodarstva. Vse hitrejši razvoj in napredek proizvodnje, razširitev asortimana, mednarodna povezanost in razširitev tržišča zahteva paralelno kvantitativne in kvalitativne rešitve v smislu povezanosti proizvodnih in potrošnikovih potencialov; neobhodne so konstante informacije o proizvodnji dobrin in storitev, ki jih vedno uspešneje posreduje ekonomska propaganda kot eden važnih faktorjev proizvodno-prometne funkcije.

— Skupna vlaganja v ekonomsko propagando še vedno ne zadovoljujejo. Kakršnekoli dopolnilne obremenitve teh izdatkov lahko poslabšajo stanje in nepotrebno obremenijo že tako premajhna sredstva gospodarskih organizacij.

— Ekonomska propaganda je ena od faz proizvodno-prometnega procesa, iz njene uspešne aktivnosti rezultira dohodek in njegovo povečanje, a ne obratno.

— Kakršnekoli restrikcije glede vlaganja sredstev v ekonomsko propagando bi pripeljale do zmanjšanja konkurenčne sposobnosti našega gospodarstva, posebno v odnosu na inozemske poslovne partnerje. Inozemski poslovni partnerji (proizvajalci), ki so v licenčnem odnosu z našimi gospodarskimi organizacijami, imajo posebne olajšave ter so zainteresirani in stimulirani za znatno obsežnejše in kvalitetnejše kontakte z našim tržiščem. Tukaj se istočasno postavlja vprašanje vlaganja sredstev v ekonomsko propagando za plasman naših proizvodov na inozemsko tržišče.

— Zbor posebno naglašča, da se akcije ekonomske propagande kot izrez proizvodno-prometne funkcije vsake delovne organizacije realizirajo v skladu z ustvarjanjem optimalnih rezultatov delovne skupnosti. To pomeni, da zahtevajo interesi samoupravnih organov vsake organizacije tudi kompleksno planiranje in izvrševanje akcije gospodarske propagande v času in prostoru, vanjo se vključujejo potrebna sredstva in kadri za uspešno realizacijo planiranih nalog.

Franc Ostanek,  
dipl. ing. arh.

## Kakšne so naše zaloge gotovih izdelkov

Naša tovarna ima tradicijo in renome na domačem trgu kot tudi zunaj. Zaupanje trga smo si pridobili s kvaliteto in z bogato izbiro naših izdelkov. Proizvodni program stalno širimo, vsako leto se pojavi kakšen nov izdelek tako v ploskovnem kot v sedežnem programu. Kljub sorazmerno velikem povpraševanju zapažamo povečanje zalog gotovih izdelkov.

Poglejmo in analizirajmo najprej zaloge gotovih izdelkov, ki so ob inventuri leta 1971 bile naslednje:

V skladišču je ca. 1000 različnih artiklov:

v količini od 0—10 kom je 44 % vseh artiklov,

v količini od 10—20 kom je 11 % vseh artiklov,

v količini od 20—100 kom je 25 % vseh artiklov,

v količini nad 100 kom je 20 % vseh artiklov.

Kaj vidimo iz teh nekaj podatkov. Najprej nam pade v oči, da je skoraj polovica vseh artiklov v količini izpod 10 komadov. Take izdelke je težko prodati in ti se nabirajo iz leta v leto in le dobro pripravljena

prodajna akcija bi jih uspela prodati.

Kakšni so ti izdelki?

1. Veliko teh izdelkov je takih, da so bili dejansko le poiskus proizvodnje, vendar so iz najrazličnejših vzrokov ostali v skladišču.

2. Mnogokrat so to izdelki, ki so bili nagrajeni, vendar se ne prodajajo.

3. To so tudi ostanki naročil, ker je bilo več narejenega, kot naročenega oz. prodanega.

4. Stoli, ki so tapecirani z modernim blagom. Pri prehodu iz ene kvalitete blaga na drugo bi morali računati z vprašanjem zalog, ki jih ta sprememba povzroči.

Kako rešiti ta problem?

Stare zaloge se moramo rešiti s prodajnimi akcijami. V bodoče pa moramo skrbeti za ustrezno organizacijsko povezavo med prodajo, proizvodnjo, skladiščem in odpremo, ki temelji na definiciji proizvodnega programa (serijski, neserijski), delitvi proizvodnje na stopnje ter na specifični organizaciji proizvodnje na posameznih stopnjah.

S. F.

## Tovarna pisarniškega pohištva

# Planirana produktivnost

Ob načrtovanju nove tovarne pisarniškega pohištva je bil podan tudi izračun produktivnosti.

Na podlagi primerjave potrebne delovne sile in proizvedenih enot pisarniškega pohištva za dotedanjo proizvodnjo ter planirane delovne sile in proizvodnje v novi tovarni je bila postavljena prognoza povišanja produktivnosti za 39 %.

V treh mesecih poskusnega obratovanja se je število zaposlenih počasi približevalo načrtovanemu, obenem pa se je približevala proizvodnja planiranemu številu enot. Z rezultati merjenja produktivnosti za obdobje do konca leta na osnovi ekvivalentnih enot proizvoda (ENh) in porabljenega časa smo

lahko zadovoljni. Ta rezultat kaže na povečanje produktivnosti za ca. 26 %.

Rezultat se nanaša sicer na celotno PE 9, vendar je k njemu pripomogel predvsem strojni oddelek, medtem, ko so v montaži še določene objektivne težave, predvsem priučevanje novih delavcev, kar onemogoča boljše dosežke. Jasno je, da tudi v montaži z novo organizirano tehnologijo pričakujemo več in boljše izdelke.

Seveda pa to ni zadnja beseda niti organizatorjev proizvodnje niti prizadevnega novega kolektiva. Upamo, da bomo v prihodnje lahko napisali še kaj več o uspehih našega novega obrata.

### PRODUKTIVNOST PE 9

	Porabljene ure	Proizvodnja enot	Kazalec produktivnosti
	Nh	ENh	$K = \frac{ENh}{Nh}$
Avgust	4.829,00	—	—
September	11.115,00	14.549,94	1,31
Oktober	16.902,50	31.219,10	1,85
November	18.087,00	23.249,34	1,29
December	22.297,00	39.061,70	1,44
Skupaj	73.230,50	108.080,08	1,48
		PE 9/PE 8	1,26

S. Smole

## Grafična kontrola furnirja na taktni stiskalnici

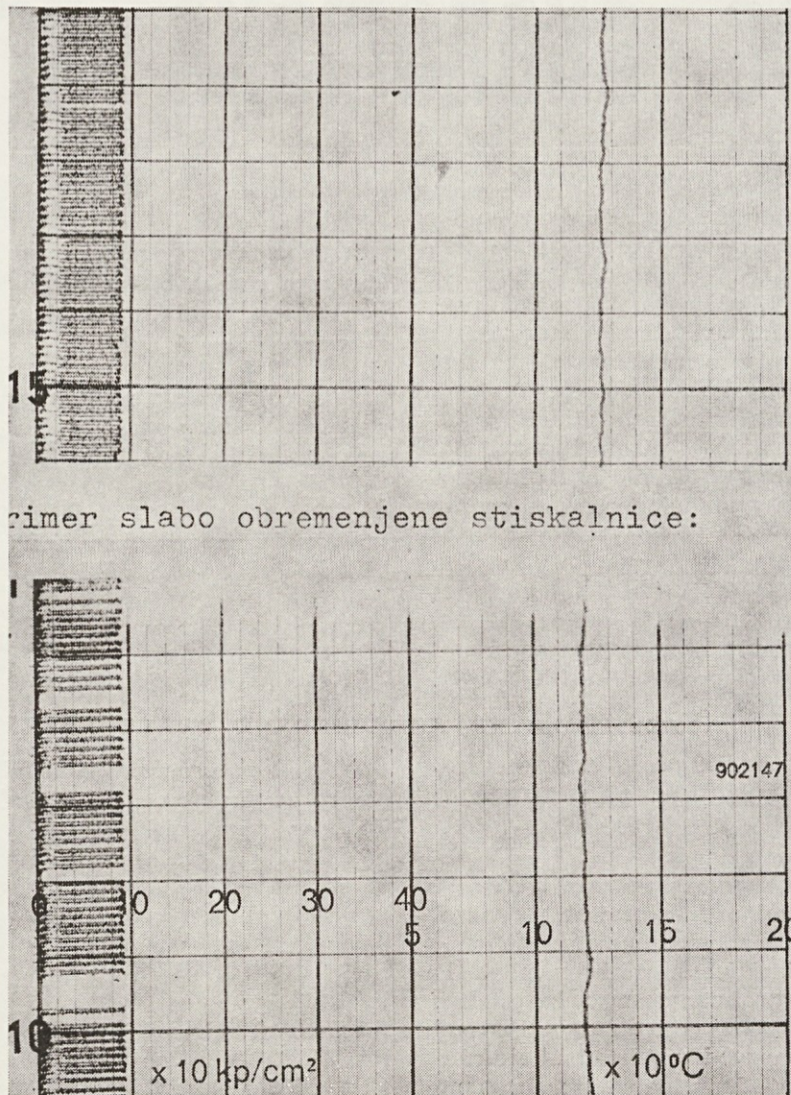
V novejšem času se vedno bolj uporablja grafično zapisovanje določenih podatkov, ki so neobhodno potrebni za dobro izvajanje tehnologije. Grafični listi zabeležijo podatke v določenem časovnem obdobju. Pri nas imamo te aparature nastavljene v kotlovnica pri kontroli pare in pri taktni stiskalnici. Moj namen je prikazati delovanje takega grafikona pri taktni stiskalnici.

Grafikon nam na karirastem papirju beleži sledeče podatke: pritisk stiskalnice (polne in prazne), temperaturo in čas stiskanja.

Poleg teh podatkov pa lahko razvidimo iz grafikona količino in sicer: število stiskov v določenem časovnem obdobju, le-te odčitamo med razliko pritiskov polne in prazne stiskalnice.

Primer polne obremenitve stiskalnice:

Na drugem primeru nam kažejo veliki razmaki med posameznimi stiki slabo izkoriščene stiskalnice. Grafikon nam da tako realen rezultat, ki bi lahko služil kot norma za omenjeno strojno napravo.





## Ob skorajšnjem občnem zboru DPD Svobode

Na Duplici deluje Delavsko prosvetno društvo Svoboda, ki v svojem okviru zajema naslednje sekcije:

- pevska,
- dramska,
- šahovska,
- knjižnica.

Delovanje DPD Svoboda skoraj v celoti podpira naša tovarna. Sredstva, ki jih podjetje daje društvu, so relativno visoka, zato vsakdo upravičeno upa, da ta denar ni izgubljen, temveč se preoblikovan zopet vrača nazaj podjetju. Ime Stol so pevci že nekajkrat v uspešnimi nastopi ponesli po domovini in celo v tujino, enako tudi ostale sekcije

sami mladi ljudje, ki delajo in vsako sezono uprizorijo po najmanj dve solidno naštudirani igri. Dramska sekcija je aktivna v pravem pomenu besede in ji gre vsa pohvala, kljub temu, da je deležna precejšnje kritike tudi s strani same Svobode. Te kritike so deloma upravičene, deloma pa tudi niso. Največkrat se kritizira, da so neresni, da preveč trošijo, da je kvaliteta dela slaba, da so zaprti vase in nekako zadovoljujejo le sami sebe, ne pa okolice itd.

Pri vsem tem moramo vedeti, da je kultura tudi potrošniško blago, ki se plačuje in cena je odvisna od povpraševanja in



DPD »Svoboda« — pevski zbor

kot šahovska in dramska. Pri delovanju društva pa opazamo, da ostaja Svoboda kulturni spomenik. Ni tista, kakršno smo si pravzaprav zamislili, da bi skrbel za osnovno kulturno življenje na terenu, da bi v svoje delovanje vključila čim več mladih ljudi in s svojim delovanjem vzgajala.

Novo vodstvo, ki je prevzelo Svobodo pred dvema letoma, se je trudilo, da bi delo Svobode usmerilo k gornjim ciljem in v ta namen je izvedlo uspešno akcijo anketiranja mladih ljudi, ki so zaposleni v našem podjetju oziroma živijo na terenu Duplica. Vsakdo si je lahko izbral delovanje v eni izmed sekcij. Po tej akciji so se pomladile vrste v posameznih sekcijah, zlasti v dramski in šahovski, dočim v mladinskem pevskem zborom ni bilo nič. Vse lepo in prav. Sprejeli smo mlade ljudi in ponosni smo nanje. Pojavil se je nov problem, namreč delo z mladimi ljudmi, ki je neprimerno zahtevnejše kot s starejšimi in zahteva več znanja in sposobnosti.

Pri dramski sekciji se je pojavil prav ta problem. V njej so

ponudbe. Koliko ima občinstvo v industrijskih območjih interesa za amaterske predstave, pa vemo, saj so še profesionalna gledališča danes v krizi. Dramska sekcija na industrijskem območju objektivno mora več trošiti kot dramska sekcija na podeželju. Podobno velja za ostale sekcije v Svobodi. Dvorane ob predstavah so redko polne. Ljudje raje ostanejo doma pri televizorju, kot pa da bi šli na igro, če pa že kdo gre v Kulturni dom, gre gledat kino ali pa gre po paket za Dedka Mraza. Postali smo materialisti in na srce in duha pozabljamo oziroma doba je taka, da prevladujejo trenutni najcenejši užitki. Teh pa seveda klasična kultura ne daje, zlasti pa še amaterska.

Pri bodočem delu Svobode moramo na vse to računati. Za delovanje bomo potrebovali vedno več denarja prav zaradi gornjih dejstev in bati se je, da se bo pojavilo vprašanje, ali amaterizem za vsako ceno ali pa amaterizem kot funkcija ponudbe in povpraševanja, to je profesionalizem.

S. F.



DPD »Svoboda« — dramska sekcija: uprizoritev drame »Bele vrtnice«

## Delo mladinskega aktiva v podjetju

**Program mladinske organizacije in delo mladinskega aktiva (MA) v podjetju nam je predstavil predsednik tov. Marjan Špenko.**

Po konferenci v začetku leta 1971 smo mladinci v našem podjetju precej resno zagrabilo za delo, pa tudi program dela je bil dokaj dober. Dosedanje delovanje MA je bilo predvsem usmerjeno na kulturno, športno in zabavno področje, sedaj pa je bilo nekaj storjenega tudi na političnem področju.

V sredini januarja smo organizirali dvodnevni seminar za predsedstvo MA na Veliki planini. Namen seminarja je bil predvsem izobraževalni, tako naj bi predvsem prispeval k boljšemu delovanju predsedstva in s tem celotne mladinske organizacije. Govorili smo o samoupravljanju in o potrebi organiziranja mladih pri reševanju nekaterih bistvenih tovarniških problemov. Ob tem ne bi smeli pozabljati na sodelovanje z ostalimi družbenopolitičnimi organizacijami in MA v občini. Precej diskusije je bilo tudi o metodah dela z mladimi.

Konec februarja smo organizirali športno tekmovanje v namiznem tenisu, šahu in streljanju. To tekmovanje je bilo obenem prvenstvo tovarne in izbira posameznikov za ekipe, ki so zastopale MA Stol na srečanjih z MA Titana, Toko Domžale in Papirnice Količevo. Naši športniki so se na teh tekmovanjih dobro odrezali in si prislužili precej zmag.

Zanimivo predavanje z naslovom Na Himalajo smo organizirali z namenom, da bi vzpodbudili mladino za planinstvo. Predavateljema je uspelo z besedo in diapozitivi prikazati pot odprave, njen napor pri osvajanju višin in lepoto gorskega sveta.

Na kulturnem področju so mladinci Stola napravili pomemben napredek s tem, da so se bolj množično vključili v dramsko sekcijo, ki je na Duplici še posebno delovna in mislim, da so se kot začetniki dobro izkazali.

Središče delovanja MA pa je bila Akcija 75, ki jo je začela Republiška konferenca ZMS že novembra 1970, njen namen je bil usmeriti delo v mladinskih aktivih. V to akcijo je bilo zajetih 75 aktivov iz vseh občin Slovenije. Iz kamniške občine sta sodelovala MA tovarne Titan in mi. V okviru te akcije je organizirala RK ZMS seminarje za člane predsedstva MA. Predstavniki našega predsedstva so se udeležili vseh teh seminarjev in nam tudi o njih poročali na naših sestankih, ki smo jih organizirali ob zaključku vsakega seminarja. Celoten program akcije 75, ki se še vedno nadaljuje, je bil sestavljen iz narazličnejših področij in je zajemal zares široko območje dela.

Z MA Titan smo pritegnili k sodelovanju še MA Toko in skupno smo se lotili uresničevanja programa akcije 75.

Prvi skupni sestanek je bil pri nas in na njem smo sprejeli skupen program akcije, ki je

vseboval teme, ki so se nam zdale zanimive za vse sodelujoče aktivne. Na drugem sestanku v Domžalah smo se že zmenili za skupen seminar v Kamniški Bistrici.

Ta seminar je bil še posebno pomemben zato, ker smo na njem izmenjali mnenja in se spoznali z delom sodelujočih aktivov, njihovimi problemi in načrti za odpravo teh problemov. Govorili smo o nalogah članov predsedstva v MA in o pomenu mladinske organizacije v današnjem družbenopolitičnem sistemu. Poseben pomen smo posvetili kadrovski politiki in rekreaciji mladih.

V okviru prirediteljev praznovanja meseca mladosti smo se udeleževali tekmovanj, katerih pobudnik je bila občinska konferenca in jih tudi nekaj organizirali. To so bila tekmovanja za pokal občinske konference, vendar do podelitve priznanj aktivom in športnikom še do danes ni prišlo, čeprav so se ti dovolj potrudili.

V avgustu smo se udeležili mladinskega srečanja v Motniku. Čeprav se je MA Motnika zelo potrudil pri organizaciji tega srečanja, akcija ni najbolje uspela, ker se je srečanja udeležilo premalo naših mladincev.

Sodelovanje mladincev z drugimi družbenopolitičnimi organizacijami v podjetju ni bilo zadovoljivo. Mislim, da bi bilo potrebno navezati tesnejše stike. Nekaj mladih je sicer stopi-

lo v ZK, vendar se s tem ne smemo zadovoljiti. Več sodelovanja je s sindikalno organizacijo, ki se ji moramo zahvaliti za pomoč pri uresničevanju naših načrtov.

O delu MA v tem letu smo se že pogovarjali in pripravili smo že tudi nekaj akcij. Posebno športnike bo navdušil izlet v Planico na olimpijske igre. Pripravljamo tudi tečaj smučanja na Veliki planini in na sodelovanje z ostalimi MA v Kamniški občini. Vključili se bomo v nadaljevanje akcije 75.

Občinska konferenca pa je že razpisala tekmovanje za najboljši MA v delovni, terenski in šolski organizaciji ZM.

Tekmovanje je razpisala z namenom, da se popestri delo MA, da se pričnejo določene akcije, s katerimi bi se kot družbenopolitična organizacija uveljavili in da bi nam družba priznala mesto, ki nam pripada.

Če bomo hoteli delati, bomo imeli dovolj dela.

Menim, da si današnja mladina predvsem želi razvedrila, ob katerem se odmakne od vsakdanjih skrbi. Največji problem bo prav gotovo najti primerne prostore in sredstva za organiziranje družabnih iger, športnih prireditev in raznih srečanj, s katerimi bi izvabili mladino iz lokalov.

Organizirati bomo morali več poučnih in znanstvenih predavanj in se potruditi, da razgibamo delovanje mladine.

## Tri ljubezni Nikolaja Vrtalke

Nikolaj Vrtalka ni bil ravno lepoteč. Posebno ga je oviral debel in širok nos v širokem obrazu. Ni čudno potem, da je ostal fant tja do štiridesletnega leta. Poročeni tovariši v tovarni so mu bili glede tega zelo nevoščljivi.

»Le kam daješ ves denar!« so se mu čudili.

Kmalu po tistem je dobil Vrtalka svojo »fiksno idejo«. Že res, da kot mizarski pomočnik ni zaslužil tako veliko, res pa je tudi, da mu je vsak mesec ostal kakšen novi dinar. Seveda, kadil je le Dravo, pil le vino iz vinotočev, zabaval pa se je tako, da je včasih pomagal kakšnemu kmetu na polju, za kar je vsako leto dobil dve krvavici in, če je bila letina dobra, tudi eno pečenko. No, in tedaj se je domislil, da bi odvečne dinarje naložil v ženo, v otroke in podobno. Misli si je, le zakaj bi plačeval samoprispevek za šole, vrtec ipd., če jih moji otroci ne bodo nikoli potrebovali.

Moral je sicer priznati, da bi se s sosedovo Polonco lahko takoj poročil. Njena mati je že tri leta močno pritiskala nanj:

»Ja, vzemi jo že enkrat, saj je »fejst« punca«

Nikolaj Vrtalka kot pomočnik ni imel toliko avtoritete, da bi jo naravnost zavrnil, ampak

se je vedno le izmikal:

»Oh, saj se še ne mudi! Polonca je še mlada!«

Njena mati pa je trdila ravno nasprotno. »Pri osemnajstih so danes dekleta že bolj zrela kot pšenica v avgustu,« je poudarila. Vrtalka pa si je mislil po svoje: »Smrklje že ne bom jemal. Če bi šlo že za Polonco, bi bilo pametneje, če bi jo posvojil in ji bil oče.« Ko so jeseni ličkali koruzo, so Nikolaja posadili zraven Polonce. Naneslo je celo, da ga je nekdo porinil in oba s Polonco sta se prevrnila v ličkanje. Drugi so se smejali in nekaj namigovali Vrtalki, le-ta pa se je otresel ličkanja, pljunil v tla in jezen odšel domov. Kakšen mesec pozneje je pri kovaču v sosednji vasi po naključju videl starejšo žensko.

»Ja, čigava pa je ta?« je vprašal kovača.

»Od naše sestra. Iz samostana se je vrnila.«

Nikolaju se je zabliskalo. To bi bilo nekaj zanj. Teško je danes najti žensko s čisto preteklostjo. Ta nuna pa gotovo ni pokvarjena. Niti malo ga ni motilo, da je bila videti bivša nuna precej stara. Kasneje je izvedel, da jih šteje že okrog šestdeset.

»Oh, bo kar prava,« si je rekel pomočnik in stopil k njej. (Nadaljevanje na 4. str.)



## Tri ljubezni Nikolaja Vrtalke

(Nadaljevanje s 3. str.)

Povedal ji je kar naravnost.

»Beži, no, beži!« ga je zavrnila. »Saj sem šla ravno zato v samostan, da bi ne imela z moškimi kakšnih grdobji.«

Vendar Nikolaj ni vrgel puške v koruzo. Na dolgo in široko ji je razložil, kako prijetno bi ji lahko bilo pri njem.

»Do četrtega bom počakal odgovor,« je rekel nazadnje.

»Nuna« je pomislila. Pravzaprav je videti Vrtalka dostojen. Če se ne oženi z njim, bo na starost vsem v napoto. Na fantovski večer mu je dejala:

»Navsezadnje bi kar bila za tisto stvar.«

Nikolaju so se zasvetile oči. Sklenil je že prvo soboto peljati stvar do konca. Naročil ji je, naj pride na matični urad kar sama, da mu ne bo treba hoditi še enkrat k njej. Matični urad je bil namreč v Srednji vasi, točno v sredini med »nunino« in Nikolajevo vasjo.

V soboto se je Vrtalka zelo praznično oblekel. Še celo debele rdečo kravato si je zavezal. Zdelo se mu je dobro, da je imel ravno pravo soboto, saj mu ni bilo potrebno prositi mojstra za dopust. V gostilni je dal za liter vina dvema pijancema in ju vzel za priči. Toda ob enajstih kovačeve »nune« ni bilo, čeprav je rekla, da bo točna. Čakali so jo do pol dvanajstih. Tudi do dvanajstih ni prišla.

»Oh, zaradi ene ženske se pa res ne bom žrl,« si je rekel Nikolaj in odšel domov.

Na vratih ga je čakalo pismo. Z drhteč roko ga je odprl. Misli je, da piše kovačeva, a je bil poziv na sodišče zaradi priznanja očetovstva.

Na določen dan je odšel na sodišče. Tam sta že bili Polonca in njena mati. Le-ta ga je grdo napadla.

»Nisem vedela, da si tako pokvarjen. Našo Polonco narediš nosečo, potem pa se greš k drugi ženi. Še dobro, da sem pravi čas zvedela.«

Nikolaju je bilo sedaj razum-

ljivo, zakaj kovačeve »nune« ni bilo na matični urad. Da pa bi bil lahko oče Polončinemu otroku, se mu še sanjalo ni. Tudi sodniku je povedal, da ni imel še nikoli z nobeno žensko nobene opravka.

»Kdaj pa se je predvidoma zgodilo?« je vprašal sodnik Polonco.

»Sredi februarja,« je tiho dahnila in zardela.

»Gospod sodnik, takrat sem bil jaz ravno na terenu. Cel mesec smo montirali kinodvorani v Tuzli.«

Sodnik je dejal, da bodo njegov izgovor preverili. Ko so se naslednjič sestali, so ugotovili, da je Nikolaj Vrtalka res nedolžen.

»Si me mislila prelisiti,« je rekel Nikolaj Polončini materi, »pa ti je spodletelo. Dovolj grdo je od tebe, da si me očrnila pri kovačevi. Drugače bi bil zdaj že oženjen.«

»Ti boš ostal večni ženin,« mu je zabrusila stara nazaj.

To je Vrtalko pošteno ujezilo. Na tovarniški zabavi ob Dnevu žena se je najprej napil, nato pa se je priključil ženskam in z njimi praznoval.

»Saj kar spada mednje,« so se smejali tovariši. »Moškega spola gotovo ni. Morda je srednjega.«

Toda obrnilo se je vse drugače. Beseda je dala besedo in glej, pobježe sta se spoznala z Minko, ki mu je že dvajset let stregla pri montaži foteljev, kadar ni bil na terenu. Da ne bi prišlo kaj navzkriž, sta se prvo soboto po Dnevu žena poročila.

Letos bosta v nedeljo po 8. marcu praznovala prvo obletnico.

»Zdaj imam vsaj mir,« se nasmiha Nikolaj.

V resnici je seveda čisto drugače. Minka ga kar naprej sprašuje, mu dopoveduje, razlaga, dokazuje, očita, nerga, ukazuje. Doma in v tovarni. Skupaj uživata pač, kakor se temu pravi, tiho družinsko srečo.

Ciril Sivec

## Ali veš kaj pomeni...

Strokovnjak, ki se ukvarja z organiziranjem dela, ali delavec, ki opravlja delo, skratka vsi, ki sodelujejo v proizvodnem procesu, se srečujejo z izrazi, katerih pomen dostikrat ni točno določen ali pa jim je sploh neznan.

V pričujoči rubriki bomo skušali v naslednjih številkah Glasila vsakokrat obdelati nekaj pojmov, katerih pravilno pojmovanje, raba in razumevanje bodo pomagali tudi pri organizaciji dela v praksi.

### agregat

skupek dveh ali več strojev

### akord

obračunavanje zasluzka po storjenem delu; denarni znesek, ki predstavlja delavčev plačilo za kos, npr. 0,10 din za kos

### akordant, akorder

kdor dela na akord

### akordno delo

delo po storitvi

### analitik časa

izvedenec za študij časa; normirec; tehnik (inženir), ki ugotavlja in predpisuje porabo časa

### analitik dela

izvedenec za študij dela; tehnik (inženir), ki oblikuje delo in predpisuje metode dela s stališča ekonomičnosti gibov in najmanjše porabe časa

### avtomat

priprava, ki opravlja določeno delo sama, vpenja, sprožuje, stiska; samogiben stroj; npr. avtomat za struženje

### avtomatizacija

uvajanje in uporaba avtomatike oziroma avtomatov v proizvodnih postopkih; opremljanje z avtomati.

S. S.

## O delu kegljaške sekcije

V lanskih poletnih mesecih smo pripravili prvenstvo posameznikov tovarne Stol v kegljanju v disciplini 50 lučajev, 25 na polno, 25 čiščenje.

Prvenstva se je udeležilo 37 tekmovalcev in 8 tekmovalk. Pri moških je zmagal Miro Semprimožnik iz PE 8 s 196 podrtimi keglji, pri ženskah pa Anka Zupan, PE 8, s 171 keglji.

V mesecu avgustu in septembru je bilo kegljišče v popravilu. S ponovnimi treningi smo pričeli v oktobru. Treningov se redno udeležuje od 15—20 tekmovalcev in tekmovalk.

V zimskem času smo organizirali dva dvoboja s Podjetjem Kamnik. Prvi je bil dne, 12. 11., z 10-člansko moško ekipo, vsak po 100 lučajev in 4-člansko žensko ekipo po 50 lučajev.

### Rezultati

#### Podjetje Kamnik:

moški	3201 kegljev
ženske	396 kegljev
skupaj	3597 kegljev

Stol:	3149 kegljev
moški	480 kegljev
ženske	3629 kegljev
skupaj	

Dvoboj smo dobili s 32 keglji.

Drugi dvoboj pa je bil 17. 12. z 10-člansko moško ekipo in dvema ženskama, vsi po 100 lučajev. Ta dvoboj so moški tudi dobili.

#### Podjetje Kamnik:

moški	3301 kegljev
ženske	474 kegljev
skupaj	3775 kegljev

Stol:	3416 kegljev
moški	568 kegljev
ženske	3989 kegljev
skupaj	

Tako smo dvoboj dobili z 209 keglji.

18. I. pa smo tekmovali s tovarno usnja v Kamniku na kegljišču pri Kralju v Mostah. Tekmovali so samo moški z 10-člansko ekipo, vsak po 100 lučajev. Tudi v tem dvoboju smo zmagali s 119 keglji.

UTOK: 3391 kegljev, Stol: 3510 kegljev.

29. 1. 1972 pa smo organizirali prvenstvo PE tovarne Stol. Vsaka PE je tekmovala z ekipo 3 moški in ena ženska. Vsak tekmovalac je metal 50 lučajev, 25 lučajev na polno in 25 lučajev na čiščenje. Tekmovalo je skupno 36 tekmovalcev.

Prehodni pokal je osvojila PE 1 v postavi: ing. Zvone Škrinjarič, ing. Albin Smolnikar, Andrej Pestotnik, Milena Ahlin.

#### Rezultati:

PE 1	628 kegljev
PE 8	624 kegljev
PE 7	608 kegljev
PE 2	575 kegljev
PE 4	554 kegljev
PE 3	543 kegljev
PE 6	514 kegljev
PE 5	506 kegljev
PE 9	494 kegljev

S temi podatki želimo prikazati, da je v kolektivu veliko zanimanje za kegljanje. Saj tekmovalci vsak petek čakajo tudi po dve uri in več, da pridejo na vrsto za kegljanje. Tako se kaže večja potreba po izgradnji kegljišča na Duplici ali v bližini.

Razdevšek Milan

## Razgovor s sekretarjem OOKZ tov. Francom Brankom

France Brank, sekretar OOKZ v podjetju nam je odgovoril na naslednja vprašanja:

### 1. Kako ocenjujete delo komunistov v podjetju za leto 1971?

Ob upoštevanju razmer v letu 1971 in učinkov, ki so nemalokrat negativno vplivali na članstvo ZK, sem z delom v preteklem letu zadovoljen. Velik del članstva se je trudil, da bi v danih možnostih preko samoupravnih organov uresničeval tako politiko ZK, ki bi koristila celotnemu kolektivu in širši družbeni skupnosti. Ker na dogajanja v Jugoslaviji in tudi v našem podjetju gledam realno, me nekatere slabše strani dela niso razočarale.

### 2. Kakšne so naloge in akcijski program ZK v podjetju za leto 1972?

Za izdelavo akcijskega programa nam služijo stališča o socialnem razlikovanju, sprejeta na 3. konferenci ZK Slovenije

v novembru 1971. Mnenja sem, da ne moremo mimo dejstev, ki so bila na omenjeni konferenci in ki zadevajo najbolj občutljive točke v našem dogajanju.

21. seja CK ZK Jugoslavije v Karadjordjevu nam daje dovolj gradiva za oblikovanje stališč o nacionalnem vprašanju, ki se nemalokrat tudi pri nas izraža v raznih oblikah, ki niso v korist skupnosti jugoslovanskih narodov.

Tudi kadrovska politika ne bi smela mimo aktivnosti ZK, sindikata, mladine in drugih družbenopolitičnih organizacij.

Članstvo mora biti seznanjeno z gospodarskim stanjem v podjetju in njegovem nadaljnjem razvoju.

Posebej bomo obravnavali važnejše jugoslovanske in mednarodne dogodke.

Potrudili se bomo zainteresirati tiste člane delovne organizacije, ki se strinjajo z našimi stališči in so pripravljene za uresničitev le-teh tudi po svojih močeh prispevati, za vstop v našo organizacijo.

### 3. Kako se mladina vključuje v organizacijo ZK in kakšne so perspektive vključevanja v letu 1972?

Da je naš cilj razširiti naše vrste, je vsakomur razumljivo, saj je to življenjski sok vsake organizacije in razumljivo tudi ZK. Da bomo v okviru realnosti delovali tudi mi, to sem v našem razgovoru že omenil.

Ne delamo si pa nobenih iluzij, da tako uokvirjena ZK, kot je bila dosedaj, ni pravlačna za mladino in za masovnejši vstop v članstvo ZK. Preiti bo potrebno od besed k dejanjem, ne pisati samo resolucij in akcijskih programov, ampak jih bo potrebno tudi uresničevati.

ZK bo morala pokazati vsaj del tiste aktivnosti, ki jo je imela nekoč in si pridobiti tudi zaupanje mladine, kakršno je to bilo do ZK. Če tega ne bomo sposobni uresničiti, potem ne moremo računati na večji odziv za vstop v naše vrste.

Preko ZK se mora odražati interes delavskega razreda.

## Za dobro voljo

### STARA ŠALA

Mladenič prinese šalo k uredniku. Ko je le-ta prebere, vpraša:

»Čigava pa je šala, ki ste jo prinesli?«

»Moja,« se zlaže mladenič.

»Res? Potem pa niste več tako mladi, kot bi kdo mislil prvi hip.«

### REVMATIČNA

»Ali več, zakaj je toliko Slo-venk revmatičnih?«

»Ne, povej!«

»Ker ležijo zraven fajhtnih moških.«

### NE VIDI

Žena možu iz postelje: »Ljubi, kakšno je danes vreme?«

»Ne vidim, je preveč megleno.«

### MILO ZA DRAGO

Jecljavček svetuje šepavcu, kaj naj naredi, da ne bo več šepal:

»Z eno no-nogo hodi pppo pplo-čniku, ppa ssse ne bbbo po-poznalo!«

»Hvala. Jaz ti pa lahko povem, kaj naredi, da ne boš več jecljal.«

»Rrres? Ka-ka-kako?«

»Drži jezik za zobmi!«



## KADROVSKE NOVICE

Prišli od 15. 11. 1971 do 24. 2. 1972

Anton Udovč, PE 9, mizar;  
Vida Vrtačnik, PE 9, nekvalificirana delavka;  
Mustafa Klinič, PE 9, priučen zidar;

Danica Kočar, PE 9, nekvalificirana delavka;

Vinko Pestotnik, PE 9, nekvalificirana delavec;

Slavka Muhič, PE 9, nekvalificirana delavka;

Janko Pavlič, PE 9, nekvalificirana delavec;

Mirko Jerman, PE 9, elektromehanic;

Francka Vider, PE 4, nekvalificirana delavka;

Milena Mušič, PE 9, nekvalificirana delavka;

Joško Zupin, PE 9, metal modelar;

Miha Povšnar, PE 9, nekvalificirana delavec;

Janez Kramar, PE 4, nekvalificirana delavec;

Jožef Gorjup, PE 4, nekvalificirana delavec;

Marta Kepic, PE 1, prodajalka;

Marjan Pustotnik, PE 4, nekvalificirana delavec;

Elka Senožetnik, PE 1, nekvalificirana delavka;

Milena Pepevnik, PE 1, nekvalificirana delavka;

Ferdinand Mlinar, PE 9, priučen kovinski delavec;

Marjan Rihtar, PE 9, nekvalificirana delavec;

Janez Pančur, PE 1, mizarski vajenec;

Viko Radkovič, PE 6, mizar;

Antonija Peterlin, PE 9, priučena natararica;

Dragica Juteršek, PE 9, cvetličarka;

Jože Jeretina, PE 4, nekvalificirana delavec;

Branko Toman, PE 4, nekvalificirana delavec;

Viktorija Gajšek, PE 9, nekvalificirana delavka;

Milan Žibert, PE 9, nekvalificirana delavec;

Franc Podbelšek, PE 4, nekvalificirana delavec;

Tonika Špeh, PE 9, nekvalificirana delavka;

Anton Brnot, PE 4, nekvalificirana delavec;

Janez Burja, PE 6, nekvalificirana delavec;

Marko Plevel, PE 9, nekvalificirana delavec;

Ludvik Baloh, PE 9, nekvalificirana delavec;

Anton Šimenc, PE 8, mizar, prišel iz JLA;

Peter Slapnik, PE 1, lesnoindustrijski tehnik, prišel iz JLA;

Franc Šest, PE 9, nekvalificirana delavec;

Ivan Golob, PE 4, nekvalificirana delavec;

Viktorija Koželj, PE 8, nekvalificirana delavka;

Marjan Šrnel, PE 1, ekonomist, prišel iz JLA;

Ivan Maček, PE 4, nekvalificirana delavec;

Ivo Hušič, PE 4, nekvalificirana delavec;

Ivo Perčič, PE 8, mizar, prišel iz JLA;

Božidar Marinković, PE 1, srednje strokovni uslužbenec;

Branko Završnik, PE 2, elektrotehnik;

Justina Prosen, PE 1, nekvalificirana delavka;

Muhamed Osmanagić, PE 1, nekvalificirana delavec;

Ing. Franc Benkovič, PE 1, inženir gozdarstva;

Radinka Radovanović, PE 1, nekvalificirana delavka;

Peter Bevandič, PE 4, nekvalificirana delavec;

Marjan Pinoza, PE 1, nekvalificirana delavec.

### Iz podjetja so odšli:

Marko Punčec, PE 4, nekvalificirana delavec;

Franc Orešnik, PE 6, mizar;

Albina Vidergar, PE 7, nekvalificirana delavka;

## Napotki bolnikom s krčnimi žilami

Pisali smo že o nastanku in zdravljenju krčnih žil ali strokovno varic. Povedali smo, da je nastanek krčnih žil dedno pogojen in ne glede na te osebne lastnosti slehernega posameznega človeka imajo pri nastajanju krčnih žil svojo vlogo vse tiste okoliščine, zaradi katerih pride do zastoja krvnega obtoka v golenjih dovodnicah. Kot smo povedali, mednje sodijo: stoječi poklic, splošna telesna lenobnost, zastoj krvi v trebušni votlini zaradi dolgotrajne zapeke, nosečnost, zadržane zapeke ipd.

Potemtakem vsak član delovnega kolektiva, čigar narava poklica zahteva daljšo stoji ima možnosti in je potencialni kandidat, da zbolijo zaradi motenj krvnega obtoka v spodnjih okončinah. Zato je potrebno misliti na to možnost in ukrepati čimprej posebno pri tistih osebah, ki dalj časa stojijo in tudi pri tistih, katerih starši bolujejo za krčnimi žilami, ker so te skupine najbolj ogrožene. Torej bistveno je misliti na to bolezen takoj, ko se pojavijo znaki napetosti, stiskanja, teže, krčev in bolečin v mečah, čeprav ni nobenih vidnih znakov.

Preventivni ukrepi proti nastajanju in razvijanju krčnih žil bi bili naslednji:

a) zdrav način življenja ob zadostnem telesnem gibanju, gojenje športov, pravilno razporejeni in dobro izkoriščeni počitki, posebno v poklicih, ki terjajo daljšo stoji.

b) V nosečnosti so mehanični in hormonski vplivi pomembni vzrok za nastajanje krčnih žil, obremenitev spodnjih okončin je večja kot sicer, zato so možnosti za razvoj krčnih žil večje. Vsaka nosečnost pomeni novo nevarnost od krčnih žil. Zato je ravno v nosečnosti nujno potreben zdrav način življenja, pravilna prehrana in zadostno telesno gibanje.

c) Pri vseh poklicih, ki terjajo daljšo stoji, posebej če gre za ženske, je potrebno, da se delajo razbremenilne vaje (hoja po prstih v odmorih, doma pa tako imenovana »vožnja s kolesom«). Na delovnem mestu pa

Vinko Žibert, PE 4, nekvalificirana delavec;

Janez Mihelič, PE 6, mizar;

Edvard Brezovnik, PE 4, priučen lesni delavec, odšel v JLA;

Anton Hribar, PE 9, nekvalificirana delavec, odšel v JLA;

Franc Zalokar, PE 1, nekvalificirana delavec, odšel v JLA;

Franc Erazem, PE 9, mizar, odšel v JLA;

Marjan Kranjec, PE 3, nekvalificirana delavec, odšel v JLA;

Anton Anžin, PE 2, ključavničar, odšel v JLA;

Janez Cerar, PE 1, psiholog;

Angela Sedušak, PE 7, nekvalificirana delavka;

Janez Torkar, PE 3, nekvalificirana delavec;

Janez Hribar, PE 9, mizar;

Frančiška Prelesnik, PE 4, invalidsko upokojena;

Batista Chiapolini, PE 4, priučen žagar, invalidsko upokojen;

Antonija Glušič, PE 1, nekvalificirana delavka;

Mirko Šarlija, PE 3, voznik motornih vozil;

Rajko Golob, PE 9, mizarski mojster;

Franc Jerman, PE 4, nekvalificirana delavec;

Mirko Jerman, PE 9, elektromehanic;

Francka Vider, PE 4, nekvalificirana delavka;

Vinko Poglednik, PE 4, nekvalificirana delavec;

Franc Kramar, PE 3, nekvalificirana delavec;

Anica Maselj, PE 5, nekvalificirana delavka;

Marija Rifel, PE 9, nekvalificirana delavka;

Marija Škalič, PE 5, usnjarska galanteristka;

Jože Jeretina, PE 4, nekvalificirana delavec;

Olga Hribar, PE 3, nekvalificirana delavka;

Anton Špehonja, PE 9, nekvalificirana delavec;

Ana Balžinčič, PE 7, nekvalificirana delavka;

Albin Kavčič, PE 1, nekvalificirana delavec;

Anton Perne, PE 2, obratni električar;

Vinko Radkovič, PE 6, mizar;

Jernej Pirc, PE 4, razvrščevalac, upokojen;

Roman Lebar, PE 2, nekvalificirana delavec, odšel v JLA;

Vladimir Kralj, PE 9, priučen lesni delavec;

Jože Šuštar, PE 3, nekvalificirana delavec;

Rudi Poljanšek, PE 4, nekvalificirana delavec;

Janko Vrtnik, PE 5, mizar;

Alojz Bizjak, PE 3, nekvalificirana delavec, odšel v JLA;

Franc Spruk, PE 1, nekvalificirana delavec, odšel v JLA;

Valentin Vidmar, PE 9, mizar;

M. Kotnik

je nujno potrebno nositi čevlje s srednje visoko peto.

d) V primerih, kjer gre za povečano telesno težo (idealna telesna teža odgovarja številu centimetrov telesne višine nad 100: npr. če je oseba visoka 170 cm, je idealna teža 70 kg), potrebno je ukreniti vse, da bi shujšali. Uživati je treba čim več sadja in zelenjave, odpovedati se sladkorju in močnatim jedem (kruh, testenine) ter maščobam.

e) Pogostokrat so krčne žile kombinirane z drugimi deformacijami bodisi stopala ali goleni. Razumljivo je, da je takrat nujno potrebno nositi ortopedske vložke za stopala in posvetovati se z ortopedom.

f) Vsaka oseba nad 25. letom starosti, ki ima subjektivne težave v spodnjih okončinah se mora vsaj enkrat letno pregledati pri zdravniku.

g) Preventivno jemanje zdravil, ki vplivajo na drobno ožilje spodnjih okončin v smislu normaliziranja in utrjevanja žilne stene. Taka zdravila (katere nam predpiše zdravnik) so potrebna posebej osebam, katere imajo začetne težave kot so občutki stiskanja, napetosti, teže in bolečin v spodnjih okončinah brez vidnih znakov razširjenja ven. Omenjena zdravila je potrebno jemati neprekinjeno vsaj 6 tednov v teku enega leta, v nasprotnem ne bomo dosegli zaželenega efekta.

Če gre za razvito bolezensko sliko varikoznega sindroma (razširjene vene, spremembe na koži goleni v obliki atrofije, spremembe v barvi kože, golenja razjeda zaradi motenj krvnega obtoka i. dr.) je nujno potrebno čimprej k zdravniku, ker je zdravljenje takih bolnikov dolgotrajno in se ne sme zgoditi, da nekateri bolniki v času zdravljenja obupajo ne zavedajoč se, zelo hudih posledic, ki se lahko razvijejo. Posebno je važno poudariti, da je potrebno povijanje goleni z elastičnim kompresijskim povojem, ki nam ga praktično pokaže zdravnik, da ne bi z nestrokovnim povijanjem še bolj zavrli krvnega obtoka. Kompresijski elastični

povoj povijemo zjutraj, še predno vstanemo iz postelje in ne šele nekaj časa potem, ko so razširjene dovodnice že spet močno napolnjene s krvjo.

Elastične nogavice niso primerne in sicer zato, ker se z njimi ne more doseči enakomerna kompresija, ker lahko nogavica na nekaterih mestih popusti tako, da dosežemo celo nasproten efekt od zaželenega. In še na koncu tega sestavka želim dati nekaj napotkov glede ukrepov pri zdravljenju golenje razjede. Bolniki pogosto uporabljajo različne domače pripravke (arnika, hermelika idr.). Za obkladke in izpiranje ter mazila z različnimi primesmi po katerih se večkrat pojavljajo alergični pojavi. Ravno tako, popolnoma zgrešeno, pogosto uporabljajo razna mazila, ki vsebujejo kortikosteroide (hormoni nadležične žleze) in ki imajo negativen vpliv na zdravljenje golenje razjede. Pogosto ta zdravila ku-

pujejo v lekarni brez recepta in brez posvetovanja z zdravnikom.

Torej mazila kot so Hydrocortison, Synalar, Locacorten, Ultralan i. dr. negativno vplivajo na golenje razjede, ker zavirajo zaraščanje rane. Prav tako je hudo zgrešeno, če bolnik po lastni presoji zdravi golenje razjede in kupuje različna mazila. Mora torej prihajati na ambulantne kontrole zaradi posveta, nadaljnega predpisovanja najprimernejših zdravil in vsakokratne obdelave golenje razjede. Bolnik se mora zavedati da golenja razjeda na okončini s prizadeto cirkulacijo ni enkratni pojav, ki ozdravljen ne terja nobene skrbi več. Nasprotno, cirkulacijske motnje ostanejo in možnost ponovitve razjede, tudi ob najmanjši poškodbi, vnetju ali podobnem je vedno prisotna.

Dr. Ljubo Đorem

## Za dobro voljo

IZ VSEMIRJA

MOŽ BESEDA

Medplanetarna ladja, ki je ušla iz tirnice, se nenadoma približa majhnemu planetu. Poveljnik ladje odpre okno kabine in zakliče bitju na dveh nogah, ki strmi v letočo pošast:

»Mogoče veste, kje se trenutno nahajamo?«

»Seveda,« odvrne domačin, »v medplanetarni ladji.«

PRI PEKU

»Imate kaj starih žemelj?«

»Imam. Dovolj.«

»Zakaj jih pa ne prodaste?«

TURIST NA KMETIH

»Res mi je žal, da se nisem že lani oglasil pri vas.«

»Prav imate. Pri nas je poceni, čudovit razgled, mir...«

»Ne zaradi tega. Tedaj bi morda spal na celi žimnici!«

»Pa si rekel, da ne boš več pil.«

»Več res ne pijem. Še vedno pa toliko, kot sem doslej!«



»Si rekel, da ne boš več pil?«

»Saj več res ne pijem! Toliko, kot do sedaj pa še vedno.«

GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA INDUSTRIJE POHIŠTVA STOL KAMNIK. IZDAJA DELAVSKI SVET. UREJA UREDNIŠKI ODBOR. TISK UČNE DELAVNICE ZAVODA ZA SLUŠNO IN GOVORNO PRIZADETE V LJUBLJANI.



