



VRELOCI

Leto IV. Št. 2 (34)

GLASILO DELOVNE SKUPNOSTI ZDRAVILIŠČA ROGAŠKA SLATINA

Februar 1976

Kako priti do več stanovanj?

LETOS BO LJUBLJANSKA BANKA OMOGOČILA NAJEMANJE VEČJIH KREDITOV IN Z DALJŠIMI ROKI VRAČANJA

Primerno stanovanje ali stanovanjska hiša je za marsikoga težko dosegljiv cilj. V naši delovni skupnosti že dolgo rešujemo stanovanjske probleme naših sodelavcev in smo jih mnogo uspešno rešili, a vendar jih je še dosti nerešenih. Pri iskanju rešitev pa nismo izkoristili vseh danih možnosti.

Število članov našega kolektiva se zadnje leto hitro večja, zlasti z mlajšimi sodelavci, veliko od teh jih je iz drugih krajev. S tem se povečujejo potrebe po družinskih in samskih stanovanjih. Že več let jih zadovoljujemo v glavnem na dva načina, z gradnjo ali nakupom družbenih stanovanj in z dodeljevanjem posojil za gradnjo zasebnih stanovanjskih hiš. Z obojem jih ne dohitevamo in morali smo seči po našem hotelskem stanovanjskem fondu, kar je najslabša rešitev, saj si zmanjšujemo naša proizvodna sredstva in možnost ustvarjalnega prometa. Pri tem pa so pogoji bivanja za stanovalec v teh hotelskih sobah vse prej kot ugodni.

Doslej uporabljene oblike in viri financiranja stanovanjske graditve niso vsi, ki so možni. V mislih imam pritegovanje dodatnih bančnih posojilnih sredstev, združenih sredstev za stanovanjsko kreditiranje pri Samoupravnem stanovanjski skupnosti ter dodatno angažiranje sredstev reflektantov na naša družbena stanovanja. V preteklem letu so bili pri bankah in stanovanjskih skupnostih sprejeti ustrezni samoupravni akti o posojilih za nakup stanovanj in za stanovanjsko gradnjo, letos pa bo s spremembo pravilnika Ljubljanske banka omogočila najemanje precej večjih kreditov in z daljšimi roki vračanja. Menim, da so s tem dane nove in ugodne možnosti za hitrejše reševanje naših skupnih in individualnih stanovanjskih problemov, če se ga načrtno lotimo. O tem želim dati nekaj svojih misli in predlogov. Z njimi želim pritegniti čim širši krog članov kolektiva k soustvarjanju in oblikovanju stanovanjske politike in k aktivnemu sodelovanju pri odločanju o formiranju, usmerjanju in raz-

deljevanju sredstev za stanovanjsko gradnjo.

Večina graditeljev lastnih stanovanjskih hiš je doslej koristila le lastna sredstva in posojila, najeta iz naših sredstev skupne porabe. Le redkim so tako zbrana sredstva omogočila hitro gradnjo in vselitev v lastno hišo. Če bi združili sredstva bodočega graditelja in sredstev Zdravilišča s posojilom banke in posojilom Samoupravne stanovanjske skupnosti, bi zbrali za vsakega posameznika mnogo več denarja.

Za kaj gre? Pogoj za pridobitev posojila po bančnem pravilniku in po pravilniku Samoupravne stanovanjske skupnosti je predhodno varčevanje in vezava denarja posameznika. Vezava oziroma varčevanje je možno od naj-

manj dveh do petih let z enkratnim pologom ali z rednimi mesečnimi plogi. Predlagam vsem zainteresentom in vsem samoupravljalcem v premislek, da vsem, ki bi se odločili za namensko varčevanje pri banki, z vnaprejšnjo pogodbo zagotovimo posojilo iz sredstev skupne porabe v isti višini in pod istimi pogoji, kot ga bodo pridobili z varčevanjem pri banki, seveda če izpolnjujejo naše splošne pogoje za odobritev posojila. Posebej pa naj bi še zagotovili toliko dodatnega posojila, za kolikor se je vrednost privarčevanega denarja po preteku varčevalne dobe zaradi inflacije zmanjšala. Tako bi stimulirali varčevanja in z vsemi posojili zbrali mnogo več sredstev. Vse to velja v celoti tudi za tiste zainteresente, ki bi želeli kupiti stanovanje od delovne orga-

nizacije, ki gradi stanovanja za trg, recimo od tukajšnjega splošno gradbenega podjetja.

Višina bančnega posojila je odvisna od varčevalne dobe (2 leti ali več) in od tega ali bo hiša grajena v okviru družbeno usmerjene stanovanjske graditve ali izven nje. Odplačilni rok posojila je odvisen od višine mesečnega dohodka na člana družine in znaša od 9 do 25 let. Višina posojila pri Samoupravni stanovanjski skupnosti je po sedanjem pravilniku odvisna prav tako od višine mesečnega dohodka na družinskega člana in od velikosti stanovanjske hiše, ki jo zainteresent gradi oziroma od velikosti stanovanja, ki ga kupuje.

V ilustracijo navajam računski primer. Vzel bom manj

(Nadaljevanje na 2. strani)

Nekaj misli ob novem letu

Ob praznovanju našega največjega jugoslovankega praznika, to je rojstnega dne naše republike 29. novembra, sem v svojem poročilu kolektivu prikazal rezultate poslovanja, kakor tudi pogoje, v katerih smo delali in gospodarili v letu, od katerega smo se poslovili.

Iz poročila izžareva nesporna ugotovitev, da se tudi lani, kljub mnogo težji in zaostreni gospodarski situaciji, na tržišču, kjer se mi srečujemo z našimi proizvodi in storitvami, tako doma kot v tujini, nismo ustavili ter smo dosegli zadovoljive rezultate. Kljub vsem težavam smo tudi v preteklem letu znatno napredovali, tako na področju širjenja materialne baze Zdravilišča, kakor tudi v rasti osebnega in družbenega standarda. Izredno bogato in uspešno pa je bilo tudi v utrjevanju samoupravnih socialističnih odnosov v temeljnih organizacijah združenega dela.

Če damo na eno stran tehtnice te pozitivne dosežke, na drugo pa pomanjkljivosti in težave subjektivne in objektivne narave, ki so se javljale med letom, vidimo, da prvi zdaleč odtehtajo druge ter tako predstavljajo dokaj solidno podlago v letu, v katerega smo stopili.

Splošna ocena za gospodarjenje v letu 1976, tako doma kot v svetu, ni optimistična. Še vedno smo pričeli raznih restriktivskih ukrepov, vseh z namenom, da bi obrzdali pohod inflacije in recesije. To pa se seveda odraža tudi pri nas. Vsi hočemo boljši jutri, da bi ga dosegli, pa je potrebno nekaj žrtvovati. Zato se bomo morali v tem letu samoupravno dogovoriti za vrsto ukrepov in obveznosti, ki bodo trenutno povzročali težave in manjšali akumulativnost.

Manjšanje akumulativnosti pa vemo, da pomeni manj denarja. Tega pa si ne želimo, ampak nasprotno, več

denarja. Tudi v tem letu hočemo zadržati že ustaljeno rast osebnih dohodkov, družbenega standarda, hočemo določene izboljšave na delovnih mestih, kjer delamo, kakor tudi nove investicijske naložbe.

Če pa bomo hoteli te naše povsem upravičene želje uresničiti, se moramo tem težjim pogojem ustrezno organizirati. S pripravami za takšno organiziranost smo pričeli že proti koncu preteklega leta, intenzivno pa že kar prve dni tega leta. Med najpomembnejše ukrepe spadajo vsekakor nadvse uspešni razgovori z družbenopolitičnimi, samoupravnimi in vodstvenimi strukturami v temeljnih organizacijah združenega dela. Na teh razgovorih je bil temeljito osvetljen položaj tako temeljnih organizacij združenega dela, kakor tudi Zdravilišča kot celote. Danih je bilo veliko pomembnih napotkov, kako se

(Nadaljevanje na 2. strani)

Kako priti do več stanovanj?

(Nadaljevanje s 1. strani)

ugodno varianto, ko ne gre za družbeno usmerjeno gradnjo v okviru zazidalnih kompleksov in ko gre za najkrajšo varčevalno dobo. Vzemimo, da se zakonski par odloči dve leti namensko varčevati mesečno vsak po ca. 1.000 din ali oba ca. 2.000 din. V dveh letih bosta privarčevala 48.000 din ali, če vložita nekaj več, recimo okroglo 50.000 din. Banka odobri na tako privarčevani znesek 100 % posojila, torej 50.000 din za dobo 9 ali 12 let, odvisno od višine mesečnega dohodka na družinskega člana. (Pri organizirani stanovanjski

gradnji ali nakupu stanovanja znaša posojilo 120 %). Po danem predlogu naj bi zagotovili iz naših sredstev tudi 50.000 din posojila. Zneska posojila, na katerega bo interesent lahko računal pri Samoupravni stanovanjski skupnosti, ne morem točno izračunati. Po pravilniku ga je možno dobiti v višini od 5 do 30 % od vrednosti standardne stanovanjske hiše v odvisnosti od višine mesečnega dohodka. Ocenimo ga samo na 10 %, pa bo znašalo 50.000 do 60.000 din. Za inflacijsko razvrednotenje privarčevanega denarja ocenimo dodatni znesek posojila na 5.000 din. Če vse te zneske sešteje-

mo, dobimo vsoto preko 20.000 din, to je več kot 20 starih milijonov. Vem, da ta vsota še ne zadošča za kompletno dograditev stanovanjske hiše, niti ni tolikšna, kot je prodajna cena npr. dvosobnega stanovanja, toda vzel sem najkrajšo varčevalno dobo in sorazmerno nizek mesečni znesek. Pri varčevanju npr. 3 leta znese posojilo že 140 %. V 3 letih privarčuje naš zakonski par ca. 75.000 din, dobi 105.000 din posojila pri banki in 105.000 din pri Zdravilišču in vzemimo samo 50.000 din pri Stanovanjski skupnosti pa ima že preko 33 milijonov starih dinarjev.

To je poenostavljen primer, naveden le za razmišljanje. Možnih je zelo veliko kombinacij, toda v članku ni moč vseh navesti. So še tudi nekatere ovire in pomanjkljivosti v mojem računu, kot npr. kreditna sposobnost za odplačevanje vseh posojil, nižji osebni dohodek, ki ne dovoljuje tolikšnih mesečnih zneskov, samo en zakonec v našem kolektivu in podobno. Če bo predlog naletel na odziv, lahko skupno proučujemo nove možnosti in kombinacije, tudi take, ki bi bile sprejemljive za interesenta z nižjimi osebnimi dohodki.

Pogodbeno varčevanje in kreditiranje vključuje po bančnem pravilniku tudi kupnino za stavbeno parcelo, ki jo graditelj kupi od pooblaščenice organizacije.

Vem, da je nerealno računati na reševanje vseh stanovanjskih problemov samo z gradnjo zasebnih hiš in da bomo slej ko prej še potrebovali naša družbena stanovanja. Tudi do teh bomo prišli hitreje, če bodo sedanji in bodoči interesi pripravljeni prispevati začasno del svojih sredstev, povečanih z bančnimi.

Pri banki je možno pogodbeno namensko varčevanje in najetje posojila tudi za pridobitev stanovanjske pravice. Za določitev višine posojila velja enaka lestvica kot za nakup stanovanja v okviru organizirane gradnje in za gradnjo stanovanjske hiše v okviru usmerjene občinske gradnje, to je ugodnejša. Tako bi po tej zamisli interesent za stanovanje in naša delovna organizacija sklenila pogodbo, s katero bi se reflektant na stanovanje zavezal, da bo pri banki sklenil pogodbo, namensko varčeval določeno dobo, po končani varčevalni dobi najel posojilo in ga vračal ter oba zneska dal Zdravilišču na razpolago kot del kupnine stanovanja. Zdravilišče bi se zavezalo, da v določenem času kupi ali zgradi stanovanje in na njem dodeli sopogodbenu stanovanjsko pravico. Denar, ki ga je dal interesent za stanovanje na razpolago za pridobitev stanovanjske pravice, bi mu Zdravilišče ali organizacija, ki bi s tem stanovanjem upravljala, vračala na ta način, da bi plačeval določen čas nižjo najemnino. Ker bi vračanje na tak način verjetno dolgo trajalo, mislim tudi na varianto, da bi po nekaj letih, ko bi bili glavni problemi že rešeni, lahko vračanje pospešili tudi z učinkovitim denarjem iz namenskih sredstev za stanovanjsko graditev. Naj tudi to ilustriram z računskim primerom.

Vzemimo, da interesent za dvosobno stanovanje namensko varčuje pri banki po 1.000 din mesečno za dobo 2 let. Po dveh letih je zbral 24.000 din in ima pravico najeti posojilo

Nekaj misli ob novem letu

(Nadaljevanje s 1. strani)

moramo organizirati na vseh ravneh v temeljnih organizacijah združenega dela in v skupnih službah, da bomo kos nalogam, ki so pred nami. Značilnost teh razgovorov je bila predvsem v tem, da so bili obrnjeni navznoter, na iskanje rešitev, kako odpravljati pomanjkljivosti, ki zmanjšujejo splošni in finančni efekt gospodarjenja. To pa daje tem razgovorom novo kvaliteto samoupravnega dogovarjanja. Mislim, da je ta nova kvaliteta odraz uspešnih letnih konferenc organizacij Zveze komunistov v temeljnih organizacijah združenega dela in v samoupravni delovni skupnosti skupnih služb, na katerih so bile podane temeljite analize gospodarjenja.

Na podlagi predlogov, ki smo jih zbrali po temeljnih organizacijah združenega dela, bomo v samoupravni delovni skupnosti skupnih služb pripravili predloge za ustrezno organizacijo in programe dela, ki bodo zajemali vsa področja.

V organizacijskem pogledu bomo določene službe v temeljnih organizacijah in v samoupravni delovni skupnosti skupnih služb reorganizirali in jih kadrovsko okrepili.

Vso skrb bomo posvetili strokovni, še posebej pa družbenopolitični vzgoji. Praksa namreč kaže, da je družbeno zaveden samoupravljalec tudi vesten delavec.

Za znanstveno raziskovalno področje bomo tudi letos morali nameniti precejšnja sredstva. Saj vemo, da brez znanstvenih izsledkov ni napredka. Raziskave so v teku, tako da v iskanju zdravilnosti naših voda, kot tudi v iskanju novih izvirov.

Na investicijskem področju bomo v tem letu v glavnem zaključili to, kar smo začeli lani. Nove pa so naložbe v proizvodnjo brezalkoholnih pijač ter priprave načrtov za modernizacijo.

Posebno pozornost bomo morali posvetiti gibanju stroškov. V našem poslovanju predstavljajo veliko vsoto, ki dosega že 15 starih milijard in na to največjo postavko v našem poslovanju lahko vplivamo prav vsi, vsak na svojem delovnem mestu. Prav tu se lahko in se mora pokazati samoupravljalska zavest o gospodarjenju s sredstvi, ki so nam zupana.

Zavedati se namreč moramo novega položaja, ki ga imamo kot delavci v združenem delu. Ne delimo se več na tiste, ki komandirajo in so za vse odgovorni, in na one, ki delajo, pa jih nič ne briga.

Kot delavci upravljalci smo vsi z enakimi pravicami, vsi delamo in smo vsi enako odgovorni, razumljivo, po teži svojega delovnega mesta.

Zato se moramo pravicam in dolžnostim primerno tudi obnašati.

Sam sem prepričan, na že omenjenih razgovorih v temeljnih organizacijah združenega dela pa je bilo tudi potrjeno, da se velika večina naših delavcev zaveda svojih pravic in dolžnosti. Imamo pa še posameznike, predvsem med sezonci in delavci s kratkim delovnim stažem pri nas, ki jim ni mar za premoženje, ki jim je zaupano. Slišali smo, da ga celo namerno uničujejo in grozijo svojim vestnim sodelavcem, ki jih opozarjajo na nepravilnosti.

Tu bomo morali biti doslednejši in temu oportunističnemu napraviti konec.

Ni razumljivo, kako lahko večina neprizadeto gleda teh posameznikov, ki jih v našem sistemu nagrajevanja manjšajo zaslužek.

Nad tem se moramo zamisliti vsi odgovorni. S skupnim naporom moramo tistim, ki so pošteno pa zaradi nevednosti to počenjajo, pomagati do spoznanja, da s svojim ravnanjem škodujejo družbi, sodelavcem in sebi, tistim pa, ki namerno to delajo, odločno povedati, da jim med nami ni mesta.

Ni tako, kot si baje ti predstavljajo, da ne smemo, ampak moramo to napraviti, če hočemo slediti ciljem začrtane družbeno ekonomske politike.

Pri tem pa bo morala tudi kadrovska služba odigrati pomembno vlogo.

V planskih predvidevanjih se bomo oslanjali na lanske dosežke. Ker pa vemo, da zunanji činitelji ne bodo ugodni, bo potrebno veliko truda za doseg postavljenih ciljev.

Kje bo potrebno več naporov, je težko reči. Maksimalni bodo vsekakor potrebni pri prodaji, nič manjši pa ne smejo biti v skrbi za kvalitetne proizvode in storitve, saj ti, pozitivno ali negativno, vplivajo na prodajo.

Zato mora biti naše geslo tega leta:

Dobro organizirano delo, ki bo ob manjših stroških dalo kvalitetne proizvode in storitve, ti pa večjo in ugodnejšo prodajo.

Izpolnitev tega gesla nam zagotavlja ugoden finančni uspeh, le ta pa je porok za izpolnitev naših želja.

L. L.

v višini 120 % od privarčevane vsote, to je 28.000 din. Skupno ima tako 52.800 din in ta znesek da na razpolago kot del kupnine za stanovanje, ostali del kupnine pa priskrbi Zdravilišče. (Celotna kupnina bi znašala danes okoli 360.000 din). Najeto posojilo vrača banki 12 ali 15 let — rok je odvisen od višine mesečnih dohodkov — Zdravilišče pa mu celotni znesek — 52.800 din — postopno vrača preko zmanjšane najemnine ali po varianti po nekaj letih pospešeno. Poseben bančni pogoj je, da ne more biti vračilni rok za bančni kredit daljši kot je rok, v katerem Zdravilišče vrne interesentu njegov prispevek za pridobitev stanovanjske pravice. Navedel sem le en računski primer od cele vrste možnih. Bančna lestvica predvideva varčevanje od 2 do 5 let, posojilo do 250 % privarčevane vsote in pri tem bistveno večji znesek posojila, če ves denar položi na začetku varčevalne dobe in ne z mesečnimi pologi.

Za gradnjo ali nakup družbenih stanovanj bomo potrebovali veliko sredstev. Trenutno je možno povečati naša lastna sredstva s pogodbenim oročanjem pri banki. S tem pridobimo možnost najetja kreditov, obremenimo pa se za prihodnja leta, ker dobimo naša sredstva nazaj šele, ko smo vse kredite vrnili. Nekaj posojil bo tudi v prihodnje gotovo še moč dobiti pri Samoupravni stanovanjski skupnosti iz sredstev, ki jih vse delovne organizacije združujejo v ta namen.

Da bi pridobili čim več stanovanj, bi kazalo ponoviti dodatno kreditno stimuliranje tistih graditeljev, ki bodo izpraznili naša stanovanja.

Isti način pridobivanja sredstev, kot sem ga skušal razložiti s prikazanima primeroma, je možen tudi za rekonstrukcijo starih stanovanj in stanovanjskih hiš. Imetniki stanovanjske pravice in lastniki stanovanjskih hiš lahko torej na isti način pogodbeno varčujejo pri banki ter pri njej najemajo posojila in menim, da bi bilo prav, če bi tudi tem naša delovna organizacija pogodbeno jamčila dodatni del posojila.

Da omenim še obresti! Banka obrestuje vse pogodbene hranilne vloge po 2 %, kredit pa odobri po 4 % obrestni meri. Po poteku 10 let od pričetka odplačevanja kredita banka poveča obresti od neodplačanega dela posojila na 6 % letno.

Stalna rast cen in inflacija destimulativno delujeta na

**Dopisujte
v svoje
glasilo!**

razpoloženje za varčevanje in odlaganje pričetka gradnje. Zato ponavljam predlog, naj bi vsem varčevalcem jamčili dodatno posojilo v taki višini, kot je v varčevalni dobi zmanjšana vrednost privarčevanega denarja. Konkretno višino bi ugotovili po uradnih stopnjah rasti cen ali na drug možen način. V stanovanjskih skupnostih pripravljajo tudi že predlog o posebni premiji varčevalcem iz solidarnostnega sklada.

Morda mi bo kdo prigovarjal, da sem pri svojih razmišljanjih pozabil, da so naše finančne možnosti omejene in da še precej časa ne bomo mogli iz 6 % stanovanjskega prispevka in iz dohodka formirati toliko namenskih sredstev, da bi pokrili vse potrebe. Tega se zelo dobro zavedam. Toda, če se bomo problemov lotili načrtno, če bomo proučili naše stanovanjske potrebe, o katerih ustrezna služba že zbira podatke, če bomo dali prednost tistim, ki se bodo vključili v vse te možne variante povečanja sredstev in v okviru teh tistim, ki bodo glede na svoje možnosti pripravljeno dati relativno večji lasten prispevek, sem prepričan, da lahko v nekaj letih veliko dosežemo.

Predlagam, da se vsi, ki so pripravljeni reševati svoje stanovanjske probleme na enega od nakazanih možnih načinov interesno združijo in skupno z odborom za družbeni standard in drugimi samoupravnimi organi tvorno sodelujejo pri oblikovanju naše stanovanjske politike. Če so moji predlogi sprejemljivi tako za interesente kot za samoupravne organe, bi lahko formirali odbor interesentov ali neko drugo telo, ki bi pomagalo pri realizaciji teh zamisli. V tem članku ni bilo mogoče pojasniti vsega, kar bi posameznika verjetno zanimalo. Dodatna pojasnila dobite lahko v splošno kadrovskem sektorju ali pri piscu tega sestavka. Predlagam, da splošno kadrovski sektor sestavi pregled vseh interesentov, ki bi se javili, da bi bilo možno nadaljnje organizirano delo pri pripravljanju raznih predlogov, načrtov, povezava z banko, Samoupravno stanovanjsko skupnostjo itd.

Še poseben poziv vsem tistim, ki so svoje stanovanjsko vprašanje že rešili s pomočjo zdraviliških kreditov! Inflacija je realno višino obrokov za odplačilo posojil že zelo znižala in za marsikoga sedanjí obrok za posojila iz preteklih let ne predstavlja nikakršnega bremena. Ali ne bi bilo možno prostovoljno povečati mesečni obrok? S tem bi skrajšali sebi rok vračila in zmanjšali obresti, a kar je bistveno, povečali bi vsoto sredstev za kreditiranje in gradnjo stanovanj in tako dodatno pomagali vsem tistim sodelavcem, ki doslej še niso uspeli priti do svojega stanovanja ali do svoje hiše.

Mr. A. TEPEŠ

Varčujmo z energijo v naših obratih

PRAV VSAKDO NA SVOJEM DELOVNEM MESTU LAHKO OBČUTNO PRIPOMORE K ZMANJŠANI PORABI ENERGIJE. ZAMISLIMO SE, KJE IN KAKO BI LAHKO ZMANJŠALI PORABO, IN SVOJO ZAMISEL TUDI URESNIČIMO

K energiji prištevamo tekoča goriva (mazut, nafta in njene derivate), plinska goriva, trda goriva (premog, les), elektriko pa tudi vodo. V devetih mesecih preteklega leta smo potrošili za našete vire energije ca. 620 milijonov starih dinarjev oziroma skoraj 70 % več kot v istem času leta 1974. Do zaključka leta 1975 je ta strošek narastel prav verjetno na dobrih 800 milijonov starih dinarjev.

Pretežno količino tekočih goriv pa tudi dobršen del elektrike moramo uvažati in plačati z devizami.

Menim, da v večini naših obratov pre malo storimo za zmanjšanje porabe energije. Zmanjšanje porabe pomeni zvišanje našega dohodka in ne nazadnje tudi omilitev energetske krize. Nekateri misli in nasveti, kako doseči prihranek:

Sobarica naj opravi bežen pregled sobe, ko jo je gost zapustil. Pogleda naj, ali so vodovodne pipe privrte, luči ugasnjene, ali so v prostorih pravilno nastavljena stikala za ventilatorje in prezračevalne naprave, izključeni mini hladilniki in pozimi zaprta okna. Takšen pregled ni odveč, tudi če gost le za nekaj ur zapusti sobo. Zaželjena bi bila uravnavna stikala, s pomočjo katerih bi si gost sam naravnal svetlobno moč. S temi napravami bi tudi zaščitili žarnice pred nenadnim udarcem toka. Žarnicam bi podaljšali dobo trajanja. Napetost, ki presega 220 V močno uničuje žarnice. Že 10 % povečanje napetosti skrajša življenjsko dobo žarnice za 50 %. Tovarne jamčijo za 1000-urno življenjsko dobo žarnice le pri predpisani napetosti. Naj pojasnim vzroke za

(Nadaljevanje na 7. strani)

Naš dobri dedek!



Prihod dedka Mraza je dogodek, ki ga vsi otroci nestrpno pričakujejo. Tudi Zdraviliško dvorano je napolnilo okoli 200 otrok naših delavcev. Lepo pripravljen program s Sneguljčico, lovцем, palčki, zajčki, snežaki in dedkom Mrazom je pričaral pravljичno vzdušje. In snežne sanke so bile tako polne daril! Le še kratek hip in radovedne otroške glavice so se strnile okoli dedka in njegovega spremstva. Tako je bilo zadovoljstvo otrok popolno.

In na kaj smo nehote pomislili ob našem dedku? Da, predvsem to, da si želimo dedka Mraza, ki bo enak za vse otroke nekega kraja. Kajti še vedno so premožnejši dedki Mrazi z debelejšo denarnico in dedki Mrazi, ki pridejo na obisk z zelo tanko denarnico. Dedek pa je za vse otroke in otroci niso krivi, če dedek nima rednih dohodkov in je velikost njegovega koša odvisna od dobre volje delovne organizacije ali globokega žepa otrokovih staršev.

In žrtve — so otroci!

Zamislimo se, dovolj časa je za to...

B. K.

Tolmačenje ekonomsko finančnega izrazoslovja

PLAN — PLANIRANJE

Ko v začetku leta delamo obračun poslovanja za preteklo poslovno leto, navadno istočasno tudi bolj ali manj podrobno načrtujemo naše predvideno delo v prihodnjem enoletnem ali daljšem obdobju. Tudi sedaj smo sredi priprav in izdelave naših planov za letošnje in delno naslednja leta, zato bomo tokrat skušali obrazložiti pomen in vsebino planov in planiranja. Marsikomu od bralcev je to področje že dobro poznano, gotovo pa je dovršen del še tistih, ki besedo plan vedno neposredno povezujejo le z gibljivim delom osebnega dohodka — učinkom. Ker je sestavljanje planov in odločanje o njih pravica in dolžnost vseh delavcev v združenem delu, naj bi ta sestavek vsaj malo pripomogel, da bi naši delavci pri obravnavanju in sprejemanju naših planov lažje tvorno sodelovali.

Beseda »plan« verjetno ne potrebuje posebne razlage. Slovenimo jo kot načrt, umislek, zaris nečesa.

Planiranje, to je predvidevanje, načrtovanje, usklajevanje in spremljanje elementov in dejavnikov nekega procesa, je prisotno pri vseh oblikah ljudske aktivnosti, vendar najčešče mislimo na družbeno ekonomsko planiranje delovanja in razvoja temeljnih in drugih organizacij združenega dela ter družbenopolitičnih skupnosti.

Naše socialistično gospodarstvo je plansko tržno gospodarstvo, v preteklosti pa je bil planiranje dan zdaj večji, zdaj manjši poudarek in pomen. Naša nova ustava mu daje potrebno veljavo in določa, da imajo delavci v temeljnih in drugih organizacijah združenega dela in delovni ljudje v samoupravnih interesnih skupnostih, krajevnih skupnostih in v drugih samoupravnih organizacijah in skupnostih pravico in dolžnost, da samostojno sprejemajo plane in programe za delo in razvoj svojih organizacij in skupnosti ter da te plane in programe usklajujejo med seboj in z družbenimi plani družbenopolitičnih skupnosti.

V našem Samoupravnem sporazumu o združevanju v delovno organizacijo Zdravilišče je planiranju dan poseben poudarek. Sporazum določa, da TOZD poslujejo na podlagi svojih planskih nalog, ki so določene z razvojnimi programi in letnimi načrti, ki pa so vsebinsko enotni in usklajeni. Programiranje razvoja, planiranje, organizacija in poslovanje temeljijo na dosledni enotnosti interesov, zaradi katerih se delavci TOZD združujejo v delovno organizacijo Zdravi-

lišče. Sporazum prav tako določa postopek za izdelavo predlogov, medsebojno usklajevanje in sprejem razvojnih programov in planov ter spremljanje izvrševanja. Letni načrt vsake TOZD in Zdravilišča se (po sporazumu) sestoji iz:

- delovnega načrta,
- finančnega načrta,
- načrta delovne sile,
- načrta financ. skupnih poslov,
- načrta ekonomske propagande,
- načrta investicij in investicijskega vzdrževanja ter
- načrta skupne porabe.

Iz več razlogov v preteklih dveh letih, žal, nismo uspeli vseh teh planov dosledno izdelati in dosledno sprejeti po predvidenem postopku, izdelani in sprejeti so bili le delno. Upamo, da bomo letos v tem uspešnejši. Na podlagi zakonskih določil o družbenem planiranju pa smo izdelali in sprejeli okvirni srednjeročni plan za obdobje 1976 do 1980 kot izhodišče za naše letne plane in za usklajevanje v postopku sprejemanja družbenega plana občine in širših družbenopolitičnih skupnosti.

Kakšna naj bo vsebina posameznih delov našega skupnega plana in kako naj praktično nastaja? Za izdelavo vseh moramo najprej določiti naše osnovne smotre in cilje, katere želimo v obdobju, za katerega planiramo, doseči. Da bi te cilje lahko realno postavili, potrebujemo dober pregled in analizo našega dosedanjega dela, naših dosežkov, dejavnikov, ki so nam omogočili doseženi uspeh in vzrokov, ki so nam otežkočali ali onemogočili doseči več, kot smo dosegli. Poznati moramo lastne kadrovske in materialne zmogljivosti in sposobnosti, tržne pogoje poslovanja, obseg ponudbe enakih ali podobnih izdelkov in storitev, to je, našo konkurenco na tržišču, oceno možnega in pričakovanega povpraševanja za tem, kar mi nudimo na tržišču in vrsto drugih dejavnikov, ki lahko pospešujejo ali zavirajo doseganje naših ciljev. Naše cilje in vsa naša predvidevanja moramo seveda uskladiti s smernicami in cilji družbeno-ekonomske politike naših družbenopolitičnih skupnosti.

Delovni načrt vsebuje opisno in količinsko izražen obseg proizvodnje in storitev, ki ga želimo doseči v obdobju, za katerega planiramo, npr. v enem letu. Posamezne izdelke in storitve moramo planirati čim bolj podrobno po vrstah in krajših časovnih obdobjih, ne samo v približnih letnih količinah. Proizvodnja ni sama sebi namen in je smiselna in upravičena le, če je potrjena tudi s potrošnjo, torej s prodajo. V

delovnem načrtu lahko planiramo le tiste proizvode in storitve, ki jih bomo prodali, zato mora temeljiti plan proizvodnje na planu prodaje. To velja enako za eksterno kot za interno realizacijo, zato mora biti plan enot, ki nimajo eksterne realizacije izven naše delovne organizacije, usklajen z enotami iste ali drugih TOZD, ki se pojavljajo kot kupci, se pravi, plačniki.

Delovni načrt zajema tudi vse potrebne organizacijske in druge ukrepe, ki naj zagotovijo izvršitev postavljenih nalog in je tako podlaga za ostale plane, to je za plan investicij, delovne sile, obsega skupnih poslov, ekonomske propagande in posredno tudi skupne porabe.

Finančni načrt je vrednostni izraz delovnega načrta. V njem bomo predvideli, kakšno finančno realizacijo želimo doseči, kakšne materialne in druge stroške predvidevamo. V njem si bomo začetali višino dohodka in njegovo približno delitev. Jasno je, da višina realizacije ni odvisna od naših želja, marveč je pogojena s količinami planirane prodaje ter z možnimi cenami. Poenostavljeno bi lahko rekli, da je vsota vseh zmnožkov planiranih prodajnih količin in cen, zmanjšana za planirane rabate, kaskonte, provizije in druge prodajne popuste. Finančni načrt ne bomo, tako kot delovnega, sestavljali za krajše časovno obdobje kot eno leto, razen za storitve, kjer imamo sezonske razlike v cenah. Vse vrste stroškov moramo posamično in čim bolj podrobno ter dokumentirano planirati. Kot je pri zaključnem računu »Bilanca uspeha« obračun doseženega celotnega dohodka, pokritja stroškov in ugotovitev dohodka, je pri planiranju finančni načrt »planska bilanca uspeha«.

Načrt delovne sile je tesno povezan z delovnim načrtom. Na podlagi predvidenega fizičnega obsega proizvodnje ali storitev ter letne dinamike tega obsega planiramo potrebno število delavcev vseh strokovnih profilov po posameznih letnih obdobjih (običajno mesecih), kakor smo planirali tudi proizvodnjo oziroma prodajo. Število potrebnih delavcev bomo ugotovili na podlagi določenih normativov, sistemizacije, dosedanjih izkušenj in podobno. K ugotovljenemu številu potrebnih ljudi za neposredno delo dodamo še tiste, ki bodo nadomeščali letne dopuste, bolniške izostanke in druge odsotnosti. Letni plan delovne sile je osnova za planiranje predvidene mase potrebnih sredstev za osebne dohodke v finančnem načrtu in istočasno podlaga za pravočasno iskanje in pridobivanje

novih sodelavcev bodisi za določen ali za nedoločen čas. Srednjeročni in dolgoročni načrti delovne sile pa so izhodišča za programiranje strokovnega izobraževanja kadrov, gradnje stanovanj in drugih akcij, ki so potrebne na socialno kadrovskem področju.

Načrt financiranja skupnih poslov zajema vrsto in obseg teh poslov, višino potrebnih sredstev in način zagotavljanja teh sredstev, to je delež vsake TOZD. V samoupravnem sporazumu o združevanju je določeno, kateri so ti posli, ki se skupaj opravljajo za celo Zdravilišče, izvrševanje pa je poverjeno delovni skupnosti skupne službe.

Ekonomska propaganda je sicer uvrščena med skupne posle, zaradi njene posebne pomembnosti in znatnih finančnih sredstev, ki so zanjo potrebna, pa je določeno, da se sestavlja poseben plan te dejavnosti. Če naj bo ekonomska propaganda dobra in uspešna ter naj doprinaša k povečanju prodaje, mora biti načrtna, sistematična in dolgoročno zasnovana. Postavljeni morajo biti cilji, ki naj jih doseže oziroma pomaga doseči. Zato morajo letni plani izhajati iz nekega okvirnega plana, postavljenega za daljše časovno obdobje. Za enako obdobje morajo biti zagotovljena potrebna finančna sredstva. Žal znanost in praksa še nista izoblikovali uspešnih načinov kontrole in preverjanja učinkovitosti posameznih propagandnih akcij.

Načrti investicij zajemajo predvidene nove investicije, rekonstrukcije in adaptacije, nadomestitve in dopolnitve opreme ter finančne vire za financiranje. Sem vključujemo tudi načrt odplačevanja najetih posojil za investicije, opravljene v prejšnjih obdobjih ter vire sredstev. O investicijah in virih investicij smo že pisali in tu ne bomo pojmov ponovno razlagali. Potrebno pa je pojasniti drugo posebnost planiranja in odločanja o investicijah. Kot vemo, so lastni viri financiranja sredstva ostanka dohodka, razporejena v poslovni sklad in amortizacija, tuji viri pa razni krediti, ki pa jih moramo prej ali slej vrniti. Odločanje o lastnih virih je neodtujljiva pravica delavcev temeljne organizacije, delno omejena le z določbami samoupravnega sporazuma o združevanju dela teh sredstev za večje investicijske naložbe in za vračanje kreditov. Pri planiranju investicij bodo torej delavci z medsebojnim sporazumevanjem in usklajevanjem z delavci drugih TOZD določali, koliko investicijskih sredstev bodo združevali za tiste večje investicije, ki jih po sporazu-

Kritični pregled dela in odnosov v TOZD Polnilnica

mu financiramo iz združenih sredstev ter za vračanje posojil in koliko bodo uporabili za manjše investicije v lastni temeljni organizaciji. Praksa dosedanjih dveh let, ko smo zaradi velikih začelih investicijskih del združevali skoraj vsa sredstva, ni in ne more biti pravilo tudi še v naprej.

Načrt investicijskega vzdrževanja zajema tista velika popravila, ki so potrebna, da naše zgradbe in naprave delujejo predvideno življenjsko dobo, niso pa take narave, da bi jih opravljali vsako leto. To so npr.: obnove fasad, obnove streh, generalna popravila strojev (ne letni remont!), avtomobilov itd. Ker se taka popravila neenakomerno pojavljajo v posameznih letih, v odvisnosti od starosti zgradb in naprav, je v sporazumu predvideno, da se opravljajo po nekem dolgoročnejšem programu, sredstva zanje pa vsako leto združujejo po dogovorjenih kriterijih. Tudi tu še doslej nismo uspeli z neko načrtovitostjo, moramo pa to doseči čim prej.

Ostane nam še načrt skupne porabe. Predviden je kot plan tistih izdatkov oziroma plačil, ki povečujejo družbeni standard in blaginjo članov delovne organizacije, nimajo pa značaja osebne porabe. Sem sodijo sredstva za financiranje gradnje in nakupa stanovanj, za kreditiranje individualne gradnje, prispevki za letni dopust (regresi), sredstva za zdravljenje v zdraviliščih, za financiranje potreb sindikalnih podružnic, za razne prispevke humanitarnim organizacijam in za druge kolektivne potrebe. V sporazumu je določeno, da TOZD in SDS sredstva skupne porabe združujejo, izdatki pa se določajo po enotnih načelih za vse člane celotne delovne organizacije.

Če razmišljanja o vsebini in namenu vseh planov strnemo, lahko rečemo, da s plani določamo naloge, ki jih želimo v nekem časovnem obdobju (letu ali več) opraviti, sredstva in načine za njihovo izpolnitev ter rezultate, ki jih hočemo z izvršitvijo postavljenih nalog doseči.

Kaj pa zveza med planom ali plani in višino osebnih dohodkov? Ta zveza sicer obstaja, vendar ne tako direktna kot včasih poenostavljeno govorimo. O višini osebnih dohodkov na sploh in o višini gibljivega dela — učinka odločamo s sprejemom posebnih osnov in meril za delitev doseženih finančnih sredstev za osebne dohodke. Če planske naloge dosežemo in presegemo, lahko računamo, da bomo ustvarili dovolj dohodka za osebne dohodke pod pogojem, da materialni stroški niso nad planiranimi.

A. T.

(Nadaljevanje prihodnjic)

V času, ko je za nami zopet leto dni in je finančni sektor v intenzivnem delu za pripravo bilance, je prav, da naredimo tudi neke vrste bilanco našega dela, naših medsebojnih odnosov, predvsem pa pomanjkljivosti vseh vrst, za katere bi se v bodoče morali truditi, da bi jih odpravili ali vsaj omejili. S tem namenom je podobno kakor v ostalih TOZD potekal tudi pri nas izčrpen razgovor. V naslednjem zapisu bomo skušali prikazati nekaj bistvenih zadev, ki so bile pogost vzrok nevéčnosti in burkanja krvi.

Znano je, da se prodaja mineralne vode srečuje s čedalje težjo situacijo. Kupna moč potrošnikov pada, razni proizvajalci pa nudijo vedno večje raznorazne bonifikacije, da bi lahko svoje proizvode prodali. Posledica je vsak dan naraščajoča zahtevnost kupcev, ena od teh je tudi takojšnja dostava vode, ki se ji, če hočemo, da nas drugi ne prehitijo, moramo tudi mi prilagajati. Zato predstavniki komercialnega sektorja menijo, da kakšnih kolikor toliko veljavnih planov ni mogoče izdelati. Ravno to pa predstavlja za skladišče polnilnice največjo težavo. Razvoz vode je namreč zelo neenakomeren, pogosti so primeri, ko je za razvoz potrebno v primerjavi s prejšnjim dnem celo po 5-krat večje število delavcev, takemu trenutnemu stanju pa zopet sledi zatišje.

Delo samega obrata — polnitve in skladišča je vezano na proizvodni plan, planirane delovne ure in od tega je odvisen tudi efekt dela. Zato ne moremo imeti na voljo odvečne delovne sile, ki bi čakala na izjemne primere, kot so bili nakazani. Zato se v praksi dogaja, da razvoz, ki praktično nima nobene zveze s proizvodnjo, dobesedno pobere in razredči delavce iz proizvodnje. Tisti, ki ostanejo, morajo zato mnogo bolj poprijeti za delo in upravičeno negodujejo, saj nimamo nobenega načina, da bi bili v takih primerih bolje plačani. Prav obratno, delavci na razvozu so zaradi posebnega dodatka finančno na boljšem. Takšno stanje je že resno ogrozilo delovno disciplino, saj delavci zavračajo »manj plačano« delo na stalnih delovnih mestih.

Sprejem kakor tudi odpust sezonskih delavcev je kompliciran in vezan na daljši čas, od teh delavcev pa ne moremo pričakovati, da bodo čakali doma na trenutek, ko jih bomo poklicali na delo, hkrati pa jim ne moremo povedati niti za mesec, kaj šele za datum začetka in poznejšega prenehanja dela.

Problem je kočljiv in nujno terja rešitev, saj sicer produk-

tivnosti nikakor ne bomo mogli uskladiti s sprejetimi normami, posledica pa bo slab učinek in nezadovoljstvo delavcev. Kakor pa je revolt delavcev v opisanih primerih razumljiv, je nerazumljivo početje posameznikov, ko brez razlogov zavračajo odrejeno delo, medtem ko ga sodelavci z razumevanjem sprejmejo. Slednji so zato še dodatno obremenjeni, saj morajo opravljati tudi tisti del dela, ki ga tak sodelavec slabo ali pa na račun raznega izmikanja sploh ne opravlja. V razgovoru, kaj in kako ob takih priložnostih ravnati, je bilo podano mnenje, da bi morala takim posameznikom ne priznati izplačila učinka njihove delovne skupine, ko odpove primerno prepričevanje.

V razgovoru o OD je bilo izraženo nezadovoljstvo o višini oziroma razmerjih med posameznimi delovnimi mesti, ki so ga izrazili predvsem kvalificirani delavci — vzdrževalci, nadalje vodje delovnih skupin in pa delavci na delovnem mestu trakist — paletizer, ki je glede na fizični napor eno najtežjih. Nekako prizadeti se čutijo tudi delavci na administrativnih mestih, ker so analogna delovna mesta v drugih TOZD nekoliko bolje ocenjena. Znano je, da je k vsemu temu precej pripomogla nedavna regresivno-progresivna socialna delitev točk. Ker pa s samo to ugotovitvijo ne moremo biti zadovoljni, je posebna skupina, ki jo je za proučitev teh zadev imenoval zbor delegatov, že začela z delom.

Glede na perspektivni razvoj proizvodnje in prodaje plina CO₂, brezalkoholnih pijač, visokomineralizirane vode Donat (zlasti za izvoz), možnosti plasiranja oligomineralne vode v nepovratni embalaži in podobno je bila poudarjena nujnost pospešenega razvoja ustrezne službe.

Preteklo obdobje je pokazalo, da si velike investicije (cevododi, prizidek plinarne itd.) sledijo iz leta v leto, da pa se priprava, vodenje, izvajanje, nadzor in podobno vrši stihijsko in nestrokovno. Z ustrezno zasedbo oddelka za investicije bi bili verjetno možni veliki prihranki tako pri izdelavi projektov kot pri sami realizaciji del. Za primer bi lahko služile že samo ogromne časovne zahteve za iskanje stoterih soglasij in dovoljenj, kaj šele za strokovno dokumentacijo, ki bi jo morale obravnava osebne ustrezne stroke. Take zadeve terjajo celega človeka in nikakor ne bi smele biti nekak privesek osebi, ki ima že dovolj drugih zadolžitvev na svojem rednem delovnem mestu.

Zelo konstruktivna finančna razprava, predvsem kar zadeva investicije v luči sedanjih predpisov, pa tudi sicer, je pripomogla, da hočeš nočeš moramo in moremo razumeti tisto, čemur se z razumom še vedno upiramo in kar skoraj dnevno meče sence na »nezainteresirano in nesposobno« vodstvo. Kajti kako bi razumeli šefa, ki ne priskrbi in tega finančnika, ki ne »da« denarja, da bi uredili še nekaj zadev v prostoru s kanalom za pregled vozil in bi bil s tem uporaben, istočasno pa se mehanik valja pod vozili kar na navadnih in hladnih tleh. Ko pa ti razloži predpise, ki jih za kršitve spremljajo milijonske denarne kazni, se skupaj z njim — finančnikom — vdaš v usodo, da je potrebno pač še počakati in potrpeti. Z razumom sicer še vedno nisi čisto pobotan, spoznaš pa vendarle, da vsega le nista kriva on ali onadva.

Pa kaj kanal! Z veseljem bi še legli tudi na mrzli in umazani asfalt, pa se skoraj ne bomo imeli več pod kaj. S starih in dotrajanih avtomobilov, ki so se jih kakor hlapcev Jernejev odkrižala naša založna skladišča v Zagrebu in na Reki, češ za domačo (rogaško) uporabo bodo še dobri, nam registrske tablice vztrajno romajo na občino. Za nove ni denarja, če bi šli popravljat stare, bi zopet šli po vodi težki milijoni, saj bi avtomobili še vedno biti stari in bi ob letu predstavljali isti problem. Kaj bo šele z desetdnevnim ažurnim plačevanjem vode? No, to je nekaj glavnih tem tega dela razgovora.

Zadnja tema razgovora se je nanašala na notranjo organizacijo naše TOZD. Praksa je pokazala, da zadnji, lahko bi rekli skokovit razvoj (nove vrtime, s tem v zvezi novi cevovodi s strojnici — črpalnimi agregati, nova tehnologija proizvodnje CO₂ plina, bližnja perspektivna proizvodnja brezalkoholnih pijač itd.), hkrati pa vsak dan naraščajoče in zahtevnejše delo in potrebe v smislu samoupravnega delovanja nujno terjata določene spremembe in dopolnitve v notranji organizaciji celotnega dela. Bilo je podanih nekaj konkretnih predlogov, ki bodo v prihodnjih dneh proučeni.

Splošno mnenje je bilo, da je bil razgovor zelo ploden in koristen in da moramo tudi v bodoče s tako prakso nadaljevati, zlasti še s komercialnim sektorjem, s katerim smo pri delu neposredno povezani. Za take razgovore nam ne sme biti žal časa, žal nam pa gotovo ne bo, če bodo besedam sledila tudi dejanja.

Rezultati enoletnega anketiranja gostov

V SESTAVKU, OBJAVLJENEM V PREJŠNJI ŠTEVILKI NAŠEGA GLASILA, SMO SE SEZNANILI Z OSNOVNIMI METODOLOŠKIMI ZNAČILNOSTMI IZVEDENE ANKETE TER Z NEKATERIMI PODATKI O STRUKTURNIH POSEBNOSTIH NAŠIH GOSTOV. VIDELI SMO, DA JE OKOLI 40 ODSOTKOV TAKIH, KI BIVAJO PRI NAS LE TRI DNI ALI MANJ, OD OSTALIH PA CELI DVE TRETJINI OSPANETA V ROGAŠKI SLATINI VEČ KOT DVA TEDNA IN 7 ODSOTKOV VEČ KOT TRI TEDNE

Danes nadaljujemo s prikazom še nekaterih drugih značilnosti in odgovorov na postavljena vprašanja. Vse velja seveda le za tistih 60% naših gostov, ki bivajo v našem zdravilišču več kot 3 dni.

Skoraj vsi, celih 94%, vzamejo penzijsko prehrano, 3% polovični penzion, 2% kupuje hrano po naročilu, 1% pa se jih hrani pri zasebnikih. Pri tem ni posebnih razlik med domačimi samoplačniki in kreditiranimi* in ne med inozemci. Vsekakor velja omeniti, da le 89% Italijanov vzame penzijo ter da se jih 7% hrani po naročilu in 4% pri privatnikih. Ta podatek nas takoj na nekaj opozori, videli pa bomo tudi še v nadaljevanju, da Italijanov naša hrana manj odgovarja kot ostalim našim gostom.

Na vprašanje »Kako ste na splošno zadovoljni s hrano« je bil predviden eden od treh odgovorov: popolnoma zadovoljen, delno zadovoljen ali nezadovoljen. »Popolnoma zadovoljen« je bilo 70% odgovorov, »delno zadovoljen« 29%, povsem nezadovoljnih je bilo 1%. Razlike med posameznimi stratumi (skupinami, sloji) niso posebno značilne, razen pri Italijanih. Povsem zadovoljnih s hrano je bilo namreč:

— domačih samoplačnikov	69%
— domačih kreditiranih	71%
— Avstrijcev	73%
— Nemcev (celo)	76%
— Italijanov (samo)	58%

Slednjih (Italijanov) je deloma zadovoljnih s hrano 37% in povsem nezadovoljnih 5%. »Razpoloženje« italijanskih gostov do hrane nam že prej ni bilo povsem neznano, verjetno pa nihče ni pomislil, da je komaj vsak drugi povsem zadovoljen. Ali bomo smeli biti do te ugotovitve povsem ravnodušni? Verjetno ne! Italijanski gosti želijo menda tudi izven doma zlasti italijansko kuhinjo. Jim je res nemogoče ustreči? Morda bi lahko v tistih mesecih, ko jih je največ v eni restavraciji, pripravljali bolj »italijansko hrano« in mogočili tam prehrano vsem ne glede na hotel, v katerem stanujejo.

Poglejmo odgovore o popolnem zadovoljstvu s hrano še z drugih vidikov. Gosti z nadpovprečnimi dohodki so najbolj zadovoljni — 73%, s povprečnimi 70%, s podpovprečnimi nekoliko manj — 68%. Moški so manj zadovoljni — 69%, ženske bolj — 72%. Glede na

poklice ni posebnih odstopanj od poprečja, nekaj več pa ga je glede na starost. Stopnja zadovoljstva raste s starostjo. Mlajših (izpod 35 let) je le 56% povsem zadovoljnih, v skupini od 35 do 44 let je takih 64%, pri skupinah nad 45 let starosti pa je odstotek teh odgovorov povsod nad 70%.

Gotovo je visok odstotek povsem zadovoljnih s hrano — 70% — zelo lep rezultat, vendar je 29% samo delno zadovoljnih delež, ki zahteva skrbno proučitev vseh pripomb in ustrezno prizadevanje za zmanjšanje in odstranitev vzrokov nezadovoljstva. Glavni navedeni vzroki nezadovoljstva so:**

— nezadostne količine	24%
— nezadovoljiva kvaliteta	29%
— hladna hrana	24%
— počasna postrežba	37%
— cena	10%
— organizacijski propusti	11%
— način pripravljanja	4%

Ta strukturna udeležba ne odstopa bistveno pri posameznih oboležjih tako glede na spol kot starost ali poklic. Iz posameznih anketnih listov so razvidni še drugi, manj zastopani odgovori. Značilno in hrabrilno je, da je cena vzrok nezadovoljstva le pri 10%, torej le pri 3% od skupnega števila vseh gostov.

O nastanitvi so bili anketirani vprašani, kje stanujejo — v hotelu ali privatno; v kakšni sobi stanujejo — v eno- ali dvoposteljni, v sobi s kopalnico in WC ali brez ter kako so na splošno zadovoljni z nastanitvijo.

Odgovori o vrsti sobe nam niso mogli realno prikazati gostove proste odločitve, v kakšni bi stanoval, iz že znanih razlogov. To so: nezadostno število enoposteljnih sob proti dvoposteljnimi; odločno premalo sob z lastnimi sanitarijami ter posebnost pri »kreditiranih«; ti bi nedvomno vsi želeli čim boljše sobe. Inozemcev je bilo relativno več v boljših sobah, kar je razumljivo, značilno in razumljivo pa je tudi da so pri enoposteljnih sobah in sobah s kopalnico močneje zastopani tisti, ki so izjavili, da imajo nadpovprečne osebne dohodke. To kaže na določeno cenovno in dohodkovno elastičnost povpraševanja.

Z nastanitvijo, se pravi s hotelsko sobo, so naši gosti mnogo manj zadovoljni kot s prehrano. Le 61% je bilo popolnoma zadovoljnih, 35% delno zadovoljnih in 4% povsem nezadovoljnih. Najmanj (52%) so

zadovoljni »kreditirani«, najbolj pa Italijani (73%) in Nemci (72%). Ženske so (nepričakovano) bolj zadovoljne (66%) kot moški (58%). Z vidika starosti in poklicev ni posebnih odstopanj od skupnih poročev.

Glavni vzroki za nezadovoljstvo so:

— ulični hrup	60%
— neudoben prostor	19%
— hrup in nemir v stavbi	7%
— nezadostna čistoča	9%
— slab hotelski inventar	9%

in še nekateri drugi. Da je cestni hrup in nemir naša velika nadloga in upravičen vzrok za negodovanje in nezadovoljstvo, smo vedeli že tudi prej, morda ne v taki razsežnosti, žal pa smo tu slej ko prej nemočni. Verjetno pa ni nemogoče odstraniti drugih vzrokov nezadovoljstva, ker razen za inventar niso potrebna dodatna denarna sredstva. Iz odgovorov še na neko drugo vprašanje ugotovimo, da je največ pripomb na čistočo stranišč. Ali je sploh opravičljivo, da stranišča v hotelu niso čista, ko pa imamo v vseh objektih sobarico celih 24 ur, bodisi na delu ali pa dežurno?

Pri ocenjevanju stopnje zadovoljstva s hoteli in nastanitvijo ne smemo pozabiti, da je bil v času anketiranja hotel Donat še v gradnji.

Da so gosti nezadovoljni z nizkim hotelskim standardom, nam potrjujejo tudi odgovori na vprašanje: »Če bi bil v Rogaški Slatini hotel A kategorije, ali bi želeli v njem

stanovati, seveda ob ustreznih cenah?« S tem vprašanjem smo želeli dobiti tudi indikativne podatke o perspektivnih namerah dosedanjih gostov za preusmeritev v (tedaj še bodoči) hotel Donat. Kar 22% vseh anketiranih je odgovorilo, da bi gotovo v njem stanovali, pri tem pa je bilo precej razlik med posameznimi skupinami. Največ se je za to opredelilo Italijanov — 37%, Nemcev — 16%, Avstrijcev — 15%, domačih samoplačnikov 21% in kreditiranih 24%. Da bi verjetno stanovali (v novem hotelu A kategorije) je odgovorilo 25%, po posameznih grupah pa je ta odgovor zastopan od 20 do 32%. Menimo, da je tako visok odstotek opredelitev za nov hotel tudi dokaz o precejšnjem nezadovoljstvu z nastanitvijo. Moramo pripomniti, da je ta podatek kontroliran z odgovorom na vprašanje, ali namerava gost prihajati še v bodoče redno ali vsaj eno ali dve leti v Rogaško Slatino. Ta se povsem ujema, se pravi, da so se o bodočih namerah, stanovati v novem hotelu, izjasnili isti, kot so odgovorili, da bodo v zdravilišču še prihajali.

Precej drugačno je stališče naših gostov v pogledu višjega nivoja gostinskih storitev ob višjih cenah. Na vprašanje »Ali bi želeli višjo raven gostinskih storitev v Rogaški Slatini, seveda ob ustreznih višjih cenah od sedanjih«, jih je le 15% odgovorilo, da to želijo, 68% jih tega ne želi, 15% je reklo, da se ne more izjasniti, 2% pa ni bilo odgovorov. Po glavnih skupinah so bili odgovori takole porazdeljeni:

	ne želijo višje ravni	želijo višjo raven
Domači samoplačniki	12%	69%
Kreditirani	12%	66%
Avstrijci	12%	77%
Nemci	25%	66%
Italijani	30%	2%

Stališče »kreditiranih« je povsem skladno z drugimi, kar nam potrjuje resnost in objektivnost odgovorov. Od poprečja odstopajo tisti z nadpovprečnimi dohodki, teh je 27% za višjo raven storitev, »svobodni poklici«, teh želi 34% višji nivo storitev in upokojenci, od katerih se je za višjo raven in višje cene izreklo le 9%.

Odgovori na to vprašanje nam posredno lepo priznajo, da so naše gostinske (restavracijske) storitve, kljub delnemu nezadovoljstvu s hrano, na primerni višini. To lahko trdimo v povezavi z odgovori glede cen, kajti videli smo, da je le pri 3% cena vzrok nezado-

voljstva s prehrano, iz odgovorov na eno od naslednjih vprašanj pa ugotavljamo, da jih je 32% odgovorilo, da so pristopne cene eden od najvažnejših motivov pri odločitvi za prihod v naše zdravilišče.

V anketi smo želeli izvedeti tudi, v kakšni meri so naši gosti potrošniki slaščic, sadja, kave in različnih pijač izven rednih dnevnih obrokov in ali imajo na to kake pripombe; to je, če so pri nakupu teh proizvodov naleteli na kakšen problem. Lahko rečemo, da so nas odgovori skoraj presenetili, Le 8% jih je često kupovalo slaščice, 62% pa sploh ne; sadje jih je često konzumiralo

* V skupino »kreditirani« smo uvrstili vse tiste domače goste, ki bivanja oziroma zdravljenja niso plačali sami.

** možnih več odgovorov pri enem anketirancu, zato je seštevek večji kot 100%.

11 % in 58 % sploh ne; pri kavi je čestih potrošnikov 25 % in 39 % nepotrošnikov; razne pijače jih je često kupilo 9 %, a celih 54 % sploh ne. Ostalih 30 do 27 % so občasni potrošniki. Ta razmerja so precej enaka tudi z vidika vseh drugih obeležij.

Kaj bi lahko zaključili iz tega? Je ponudba preskromna? Verjetno tudi to, toda na podvprašanje (problemi, ovire, pripombe v zvezi s to potrošnjo) ni bilo tovrstnih poudarjenih odgovorov. Ni bilo tudi pripomb o cenah teh artiklov. Nagibamo se k mnenju, če ne celo k prepričanju, da se naši gosti v pretežni meri odločajo za penzijsko prehrano (dieta!) in da jim ta v glavnem zadostuje. Bržčas bi bilo napačno zaradi take ugotovitve zmanjšati ponudbo, asortiman in prizadevanja za povečanje izvenpenzijske potrošnje, ni pa računati, da bi se le-ta vrednostno in količinsko bistveno povečevala.

Zelo prepričljiv je tudi podatek, ali so gosti bili na pregledu pri našem zdraviliškem zdravniku. V naših doseganih statističnih podatkih in poročilih smo vedno primerjali število prvih zdravniških pregledov in število gostov v nekem letu.

Iz tega razmerja smo ugotavljali, da je bil leto za letom le malo več kot komaj vsak drugi gost pri zdravniku, to pa naj bi pomenilo, da jih le dobra polovica prihaja v zdravilišče zaradi zdravljenja. Rezultati ankete so pokazali zadevo v pravi luči.

Rekli smo, da je 40 % ali okoli 10.000 letno tistih gostov pri nas, ki bivajo v Rogaški Slatini največ 3 dni, večina pa manj. Od ostalih, v enoletnem času anketiranja jih je bilo

13.889, jih je po odgovorih na vprašanje v anketi, ali so v času bivanja bili pri zdraviliškem zdravniku 86 % odgovorilo »da« in 14 % »ne«. Pri tem je z »da« odgovorilo (le) 70 % domačih samoplačnikov, 83 % Italijanov, 90 % Avstrijcev ter 92 % Nemcev in enako 92 % kreditiranih.

Povezano s tem pogledimo še odgovore na vprašanje: »Ali ste prišli v Rogaško Slatino:

— zaradi počitka, zdravljenja, sodelovanja na seminarju, — kot spremljevalec druge osebe.«

Da so prišli kot spremljevalci, je odgovorilo le 6 %, vsi drugi pa iz prvega razloga.

Če pomislimo, da vsi ti gosti bivajo pri nas od 1—4 tedne, vidimo, da je daleč največji del naših gostov pri nas na zdravljenju. Škoda, da nismo vprašanja o motivu prihoda bolj razčlenili, da bi ločili tiste, ki so prišli samo na oddih, da bi ugotovili njihov delež. Menimo, da si moramo v prihodnje bolj prizadevati v Rogaško Slatino privabiti več naših ljudi na preživljanje dopusta ob morebitnem kombiniranju s preventivnim kompleksnim zdravniškim pregledom in primerno terapijo. V ta namen bo potrebno nekoliko dopolniti našo ponudbo, zlasti možnosti razvedrila in zabave.

Dobra polovica naših gostov — 51 % pride samih (enoposteljne sobe!), 37 % z družinskimi člani in 12 % z drugimi osebami. Največ jih pride z družinskimi člani iz družin, kjer sta 2 člana in relativno več starejših.

A. T.

(Se nadaljuje)

Odlična dvoletna bilanca

Izteklo se je drugo koledarsko leto, odkar prejemamo osebne dohodke na hranilne knjižice. Konec leta delamo navadno obračun poslovanja, zato ne bo odveč, če pogledamo, kakšna je tu naša bilanca. Z zadovoljstvom lahko ugotovimo, da je neverjetno uspešna.

Pred enim letom smo v članku »Prejeli smo prve obresti« prebrali, da smo vsi skupaj imeli konec leta 1974 na hranilnih knjižicah več kot 180 starih milijonov dinarjev hranilnih vlog ter da smo za prvo leto dobili preko 6 in pol starih milijonov dinarjev obresti.

Na zadnji dan preteklega leta je bilo stanje vlog več kot podvojeno, znašalo je skoraj 380 starih milijonov, kar se približuje dvem mesečnim plačam vseh delavcev Zdravilišča. Kakšen nepričakovani dokaz varčnosti naših delavcev. Temu primerna je tudi vsota obresti, ki so jih bančni delavci vpisovali v januarju v naše knjižice. Znašajo natančno 205.329 din, torej krepko preko 20 starih milijonov. Mirno lahko rečemo, da pri starem načinu izplačevanja osebnih dohodkov še daleč ne bi bilo toliko denarja na hranilnih knjižicah in da je velik del prejetih obresti za marsikoga čisti izredni dohodek.

Ponovimo lahko torej lansko ugotovitev, kako vsestranska korist je dosežena. Družbeno gospodarstvo lahko prihranjeni denar koristno obrača preko bančnih tokov, Zdravilišče ima vsak čas zagotovljen kredit za obratna sredstva, posamezniki pa so prejeli lepe zneske obresti. Nadaljujmo tako tudi letos, da bo prihodnje leto uspeh zopet podvojen.

A. T.

Koliko smo opravili v obdobju januar–december 1975

	1974	1975	Indeks
ZDRAVSTVO:			
Zdrav. pregledi	35.567	31.186	114
Kopeli	171.979	154.546	111
Postopki	41.173	35.549	116
HOTEL:			
Nočitve skupaj	288.047	255.418	113
Nočitve hotel Donat	50.249	—	—
Nočitve ostali hoteli	237.798	255.418	93
Nočitve domačih gostov	175.438	159.313	110
od tega na dr. str.	91.157	80.045	114
Nočitve tujih gostov	112.609	96.105	117
Število gostov skupaj	29.387	25.414	116
Število gostov hotel Donat	6.498	—	—
Število gostov ost. hoteli	22.889	25.414	90
Število domačih gostov	19.495	17.773	110
od tega na dr. str.	4.702	3.626	130
Število tujih gostov	9.892	7.641	129
od tega: Avstrija	4.896	4.252	115
Italija	2.569	1.605	160
Nemčija	2.028	1.534	132
Ostali	399	250	160
NOČITVE PO NARODNOSTI:			
Avstrija	56.956	54.569	104
Italija	22.390	15.729	142
Nemčija	30.668	24.236	127
Ostali	2.595	1.571	165
RESTAVRACIJE:			
Iztržek hrane po naroč.	4.610.239,70	3.118.078,30	148
POLNILNICA:			
Polnitev min. vode in rin.	34.216.525	40.106.325	85
Prodaja min. vode in rin.	33.952.550	40.107.668	85
Donat	12.586.618	13.554.252	93
Tempel	21.150.922	26.402.088	80
Rinerji	215.010	151.328	142
Polnitev CO ₂	1.696.186	1.426.333	119
Prodaja CO ₂	1.697.921	1.419.193	120
od tega por. CO ₂ v kop.	96.582	86.393	112
EFS — Služba za plan in analize			

(Nadaljevanje s 3. strani)

takšne poškodbe žarnic. V trenutku vžiga elektrika neena- komerno in močno segreje hladno žarilno nit. Nitka pretrpi določen »stres«, zgubi pa se tudi več električne energije. Hladna žarilna nitka v žarnici porabi v tem trenutku 10 do 20-krat več energije kot jo porabi pri vgrajenem uravnalnem stikalu. V hotelih in v ostalih obratih nam sveti več tisoč različnih žarnic, ki porabijo vsak mesec na tisoče kWh, zato menim, da kratek sprehod v tehnologijo osvetljevanja ni bil odveč.

Poglejmo si še druge povzročitelje poškodovanj žarnic. Imamo lastno transformatorsko postajo. Ob sprostitvah konic, ki nastanejo po delu, ko se ustavijo številni porabniki električne energije, nastane višja napetost. Čestokrat tudi podnevi od 11. do 14. ure, ponoči pa navadno od 21. do 7. ure. V teh časih naraste napetost tudi do 240 voltov. Že nastopi popreje opisana preobremenitev pri vseh vključenih porabnikih in žarnice masovno pregorevajo. Temu so posebno izpostavljena svetilna telesa pri javni razsvetljavi, v hodnikih in sploh tam, kjer svetijo žarnice skozi cele noči. Umestna bi bila avtomatična tipala za svetlobo oziroma za izključitev le-te.

Nameščenih imamo mnogo električnih strojev za pomoč pri našem delu. Veliki potrošniki energije so v kuhinjah, v polnilnici itd. Različni kotli, pekači, prekucne ponve, šte- dilniki, mešalniki in podobne

naprave, vse trošijo električno energijo. Če vse te naprave vključujemo le za toliko časa, ki je neobhodno potreben za določeno opravilo, že lahko močno znižamo porabo energije. Hladilnike odpirajmo le po potrebi. Jedila, ki jih večkrat rabimo pri roki, ne shranjujmo v velikih hladilnikih; hranjena naj bodo v manjših priročnih hladilnikih. Tako bomo dosegli vedno ustrezno nizko temperaturo ob razmeroma nizki potrošnji električne energije. Vemo, da vsakokratno odpiranje hladilnika povzroči vdor toplejšega vlažnega zraka v njegovo notranjost. Na izparilcu prične proces nabiranja ivja. Zmotno je mnenje nekaterih delavcev, da ivje bolj hladi. Nasprotno, plast ivja 0,5 cm napravi izolatorni učinek, notranjost hladilnika se prične segrevati. Ko opazite led na izparilcu, ravnajte po navodilu, ki veleva, da je treba led odtaliti. To opravimo tako, da hladilnik s pritiskom na stikalo izključimo iz omrežja. Uravnalni gumb zavrtimo na 0 (ničlo). Pri polavtomatski napravi zadostuje pritisk na rdečo tipko in proces odtajevanja se je že pričel. Po končanem odtajevanju se hladilnik ponovno samodejno vključi. Ko hladilnik odtajamo, ga očistimo po znanem postopku. Ledu nikoli ne odstranjujmo s trdim predmetom!

Teh nekaj bežnih napotkov vam bo služilo za razmišljanje o številnih drugih alergičnih točkah, kjer bi se dalo zmanjšati porabo.

JOŽE PLEMNITAS

Kako si zamišljamo dejavnost ekonomske propagande v letu 1976

Ekonomska propaganda ni samo faktor informiranja oziroma pobuda za potrošnjo, ampak je nov način pridobivanja kupca za določeno vrsto blaga. Za izvajanje ekonomske propagande morajo biti izpolnjeni trije pogoji:

- kvaliteta blaga,
- prisotnost na tržišču,
- dostopna cena.

V letu 1976 bi skušali nadaljevati z dosedanjim delom. Našo dejavnost bi delili na

- propagando mineralne vode,
- turistično propagando,
- splošno propagando.

Bistvo naše propagande za mineralno vodo je, da obe vodi DONAT in TEMPEL, ki sta si po svoji sestavi in lastnostih tako različni, propagiramo ločeno. Pri tem bi skušali še naprej uresničevati dva cilja in sicer mineralni vodi DONAT utrditi sloves edinstvene zdravilne vode z ozirom na njeno blagodejno delovanje na človeški organizem ter pomembnost magnezija, raztopljenega v vodi kot enega bistvenih elementov v njeni celokupni mineralizaciji. Pravilno lansiranje DONATA bi bila naša dolgoročna naloga, pri čemer je

predpogoj konstantna kvaliteta, znanstvena utemeljitev njegove pomembnosti, reorganizacija distribucije, podražitev. Dalje bi skušali popularizirati namizno mineralno vodo TEMPEL, s posebnim poudarkom na možnost mešanja z vini in sadnimi sokovi.

Medtem ko bi propagiranje Templa usmerili predvsem na hrvaški in deloma na slovenski trg, bi propagiranje Donata razširili tudi na Vojvodino in Bosno. Časovno bi Tempel propagirali v prvi polovici leta, Donat pa v jesenskem oziroma zimskem času. Za izvajanje propagandnih akcij bi se posluževali sredstev javnega obveščanja kot so televizija, radio, tisk ter direktnih sredstev za pospeševanje prodaje (aranžerski materiali).

V večji meri bi letos skrbeli tudi za organizirane sestanke z našimi kupci. Ti bi bili v Rogaški Slatini lahko pa tudi na posameznih prodajnih področjih. Vsak tak poslovni sestanek bi skrbno pripravili, saj bi ga sestavljali strokovna predavanja, ogledi naših objektov (polnilnica, terapija), podpisovanje pogodb.

Kar zadeva turistično propagandno dejavnost, posebnih

akcij ne predvidevamo. V glavnem bi se osredotočili na izdajanje tiskanih materialov kot so ceniki, vodiči, navodila, prospekti, na objavljanje priložnostnih oglasov — vikend paketi, pomembnejše prireditve ter na pošiljanje občasnih cirkularnih pisem potovalnim agencijam, organizatorjem seminarjev in podobno. Intenzivneje bi obdelovali posamezne ciljne skupine naših gostov, pri čemer mislimo predvsem na prezentiranje dela naše zdravstvene službe invalidskim upravam, zavodom za socialna zavarovanja, sindikalnim podružnicam v organizacijah združenega dela. Sicer pa se obe propagandni dejavnosti prepletata, saj je vsak zdravi-

liški gost tudi potencialni kupec naših vod.

Področje splošne propagande bi vključevalo urejanje tako imenovanega hišnega stila, to je skrb za realizacijo materialov kot so korespondenčni papir, računi, vizitke, vabila, etikete. Dalje bi ta del propagandne dejavnosti vključeval zbiranje in arhiviranje informativnih člankov, zbiranje slikovnih materialov, skrb za dopolnjevanje naše diateke, sodelovanje pri pripravi raznih propagandnih materialov, organiziranje in pripravo sejmov in razstav, sprejemanje ekskurzij v zdravilišču in podobno.

I. N.

Niso pozabljeni

Pred dvanajstimi leti, to je leta 1964, ko smo se aktivni delavci Zdravilišča prvič odločili, da svojim nekdanjim sodelavcem — upokojencem tudi na zunaj pokažemo, čeprav samo simbolično, zahvalo za njihov prispevek pri ustvarjanju dobrin naše delovne skupnosti in socialistične samoupravne družbe, se jih je na skupnem kosilu zbralo 59.

Leto kasneje se je njihovo število nekoliko povečalo in tudi kasneje je njihov »kolektiv« postopoma naraščal, dokler v letu 1970 po združitvi bivšega ZGP in Zdravilišča ni dosegel kar številčnega sestava manjše delovne organizacije — 137 bivših delavcev.

Na vsakoletnih snidenjih tik pred koncem leta so izostajali le tisti, ki jim starost ali bolezen nista dali, da bi, nekateri spet vsaj enkrat na leto, prišli v okolje svojih delovnih mest, tja, kjer so pustili svojo moč, kjer so ob delu doživljali njegove radosti in težave.

Tudi lani, 26. decembra 1975, so prišli vsi, ki so le mogli priti. Od 171 povabljenih se jih samo 20 iz kakršnihkoli njihovih osebnih razlogov ni usdlo za dve, čez celo veliko jedilnico Zdraviliškega doma pogrnjeni mizi k skupnemu kosilu.

Prihajali so točno ob napovedanem času, prav tako kot so točno prihajali na delo. Komaj so se dobro posedli, že je med njimi sama od sebe stekla beseda o tem, kako je bilo včasih, kako živijo, kakšna je pokojnina, kaj koga muči, kaj vse bi se dalo tako ali drugače boljše urediti in kako je pravzaprav res lepo, da delavci, ki sedaj ob svojem delu uživajo tudi plodove njihovega dela, le niso pozabili nanje. To je po pozdravnih besedah in govoru glavnega direktorja tov. Libnika, ki je na kratko orisal položaj in uspehe njihove bivše delovne skupnosti, v imenu vseh prisotnih upokojencev izrazil tudi tov. Legat.

Za tiste, ki imajo radi številke in statistiko, naj služi

naslednji številčni pregled, koliko smo imeli v preteklih dvanajstih letih tistih, ki so neposredno pred nami, vsak po svojih močeh, prispevali k temu, kar imamo. Podatki za leta od 1964 do 1970 so bili dosegljivi le za Zdravilišče pred združitvijo z ZGP, iz podatkov po letih 1970 pa je moč razbrati vsaj približen delež upokojencev bivšega ZGP.

Leto	Število upokojencev
1964	59
1965	68
1966	71
1967	85
1968	88
1969	97
1970	137
1971	143
1972	157
1973	162
1974	171
1975	171

Vsako leto so se delavci Zdravilišča odločali, da poleg skupnega kosila namenijo del sredstev iz svojega sklada skupne porabe tudi za sicer, z gledišča upokojencev, skromno denarno pomoč. Naj nam upokojenci ne zamerijo, če povemo, da skupni znesek iz sklada skupne porabe v ta namen znaša v letu 1975 skupno 93.455 din.

Objava tega podatka sploh ni namenjena njim, marveč bolj tistim, ki razmišljajo o tem, ali je naš odnos do upokojencev primeren njihovemu minulemu delu in našim razpoložljivim sredstvom.

V. K.

VRELCI — interno glasilo delovne skupnosti zdravilišča Rogaška Slatina. Glasilo izhaja mesečno v nakladi 750 izvodov in ga dobijo vsi člani delovne skupnosti brezplačno. Ureja ga uredniški odbor. Glavni in odgovorni urednik Stane Čujež. Tisk in klišeji: ČGP Mariborski tisk

Dve visoki priznanji

V akciji »zadovoljen gost«, ki je bila izpeljana z anketiranjem gostov v letu 1975, je kolektiv našega hotela Donat prejel od organizatorja akcije JUGOHOTELI ZAGREB, diplomu za osvojeno prvo mesto v skupini zdravilišč.

Anketirani so bili pretežno inozemski gostje.

Komisija pri Celjski turistični zvezi, Celje, je razglasila, da je naš zdraviliški park najboljše urejen na območju te regije.

Oba akta nas še bolj obvezujeta, da bomo še v naprej vzdrževali kakovost na višini, ki ustreza priznanjem.

Poleg tega smo prejeli pismena priznanja in pohvale za vzorno postrežbo, organizacijo in gostoljubnost od različnih kolektivnih naročnikov in organizatorjev prirediteljev v naših hotelih:

Šahovska zveza Slovenije, Ljubljana, ob tradicionalnem šahovskem dvoboju Slovenija—Hrvaška,

Poslovno združenje konditorske industrije Jugoslavije, Zagreb, ob VI. strokovnem posvetovanju, ki je bilo v hotelu Donat,

Bridž Zveza Jugoslavije, za izredno zadovoljstvo vseh udeležencev ob tradicionalnem turnirju — prvenstvu države v bridžu.

Svoje zadovoljstvo o ureditvi hotela in priznanje za strokovno delo in gostoljub-

nost delavcev v hotelu Donat, je izjavil predsednik internacionalnega združenja za Avstrijo HO-RE-CA (hoteli-restavracije-kavarne) o njegovem bivanju v našem hotelu.

Zakonca H. in J. Nagy z Dunaja sta poslala dr. Lavriču pismo z naslednjo vsebino:

Predvsem bi se oba želela pristrčno zahvaliti za izreden sprejem in pravilno zdravniško nego. Osebnost mi je še posebno godila ogljikova kopalnica. Odločila sva, če nama bo zdravje dovolilo, da bova naslednje leto ponovno prišla k vam na kuro. Posebej moram pohvaliti zdraviliško osebje, vsakdo je prijazen in ustrežljiv. Servis v hotelu Donat je bil prav tako odličen. Predvsem zbuja pozornost čistoča in brezprašnost zdraviliškega območja. Mi iz velemest to še kako prijetno občutimo.

Tako lepih, veličastno visokih dreves, polnih listja, še nisem nikjer drugje videl. Naša drevesa se mi zde sedaj kot palčki, pa četudi sem bil vedno ponosen na naše lesno bogastvo. Mogoče je skrivnost prijetne klime in dobrega počutja pri vas v zdravilišču ravno v bogastvu bujnega zelenja, ki ga obdaja.

(Op. uredn.: Že nekajkrat smo v našem glasilu opozorili na pomembnost negovanja dreves in širjenja zelenih površin.) Sč