

Ureja uredniški
odbor — Glavni
in odg. urednik
Jože Stular —
tel. 22-111, lok.
82 — Tisk in
klišejni CP — Go-
renjski tisk

Sava



GLASILO DELOVNEGA KOLEKTIVA TOVARNE GUMIJEVIH IZDELKOV SAVA KRANJ

LETO VII. — STEVILKA 13

KRANJ, 14. JULIJA 1967

II. kongres sindikata delavcev industrije in rudarstva:

Več pozornosti neposrednim proizvajalcem in samoupravljanju po delovnih enotah

V prejšnji številki smo vas s kratko vestjo obvestili o II. kongresu sindikata delavcev industrije in rudarstva. Materialov s tega širokega razgovora sindikalnih delavcev je toliko, da bi bili premalo dve izredni številki, zato bom skušal res najbolj zgoščeno povedati bistvene misli, ki so jih izrekli v referatu in razpravah udeleženci kongresa.

Delo kongresa je bilo razdeljeno na tri dele: Prvi dan dopoldan smo na plenarnem zasedanju poslušali referat predsednika Milana Rukavine - Saina: nekatere osnovne naloge sindikata delavcev industrije in rudarstva Jugoslavije v izvajanju reforme, nadaljnjem razvoju delavskega samoupravljanja in rasti življenjskega standarda.

Priprave na kongres so se pričele nekaj mesecev pred njegovim začetkom. Nekaj sto strani materialov — tez, referatov, predlogov, zaključkov in spremembe statuta — je nastalo na osnovi širokih diskusij in razgovorov po sindikalnih organizacijah, podružnicah in kolektivih. Tako je nastala široka osnova dela kongresa, ki je 27. junija popoldan in 28. junija dopoldan delal v treh komisijah:

— Delovni človek v uresničevanju reforme, razvoju samoupravljanja in uporabi dohodka;

— Družbeni in materialni pogoji življenja in dela delavcev v industriji in rudarstvu;

— Izobraževanje — eden izmed

svojimi subjektivnimi težnjami ne dovoljujejo sodelovanja delavcev pri odločanju o delu, delitvi dohodka idr. Zal je bilo med raz-



Četudi za nekaj minut — razgovori na delovnih mestih so dostikrat koristni — na sliki: zbor delavcev v DE premazovalnica

pravami tudi nekaj takih, ki niso sodile na kongres. Nekateri so pripovedovali o manjših težavah, ki bi jih morali rešiti v kolektivih in delovnih organizacijah. V prvi komisiji je sodelovalo več delegatov iz Slovenije: Metka Friškovec, Tekstilindus Kranj, o problemih v tekstilni industriji, Jože Globačnik, Republiški odbor sindikata

ni seji. Predsedniki komisij, ki so skupno s člani delovnih predsedstev pripravili poročila o razpravah, so predlagali delegatom za-

ključke in dogovore. Z nekaterimi pripombami in dopolnitvami je kongres v celoti zaključne dokumente sprejel in bodo služili predsedstvom, republiškim odborom in sindikalnim podružnicam kot vodilo pri njihovem nadaljnjem delu.

Splošno vzeto je kongres v celoti uspel, čeprav je bilo nekaj pomanjkljivosti. Delegati, ki so svoja ali pa mnenja svojih kolektivov velikokrat povedali kar iz parterja, so enoglasno osvojili mnenje, da so v delovnih organizacijah, občinskih, republiških in zveznih organih še pomanjkljivosti, ki zavirajo hitrejši razvoj delavskega samoupravljanja, realno delitve dohodka in hitrejši dvig standarda. In poudarjeno je bilo, da bo moral prav sindikat delavcev industrije in rudarstva pri reševanju vseh teh nalog dosti več narediti kot doslej. Skupen dogovor vseh delegatov je bil, naj se z vsemi materiali, diskusijami in referati seznanijo naši najvišji vladni organi. Kongres je na koncu sprejel tudi resolucijo, ki najostreje obsoja izraelsko agresijo in daje vso podporo izjavi predsednika republike ter izraža popolno solidarnost jugoslovanskih narodov do arabskih narodov.

JOŽE STULAR

v prihodnji številki:

- pred dopustom
- ne tako, tovariši
- nagradna skandinavska krlžanka
- kako bomo gradili
- kako smo delali
- Micka Gumica
- šport

Več samoupravljanja v delovne enote — na sliki: konfekcija cevi odločilnih faktorjev hitrejšega razvoja gospodarstva in napredka družbenih odnosov.

Največ referentov je prijavilo svoje razprave za 1. komisijo. Približno trideset jih je razpravljalo o težavah delavcev — samoupravljalcev. Zanimivo je bilo poslušati nekatere referente, ko so referat pogumno podprli s konkretnimi primeri, ko se morajo delavci še boriti za osnovne pravice samoupravljalcev, ko se morajo postavljati v bran posameznikom, ki s

delavcev industrije in rudarstva Ljubljana, o delu odbora, ing. Dular o položaju elektroindustrije v Sloveniji.

Za drugo in tretjo komisijo je bilo dosti manj prijavljenih referentov kot za prvo. V drugi je imela svoj referat o družbenem standardu delovnih ljudi delegatka iz Nove Gorice, v tretji pa je sodeloval ing. Vida z referatom: Izobraževanje in samoupravljanje. Po končanem delu komisij se je kongres ponovno sestel na plenar-

Delavski svet podjetja in upravni odbor sprejemata programe dela

V eni zadnjih številčk našega glasila smo pisali o tem, da bo treba nujno pripraviti programe dela delavskega sveta podjetja in upravnega odbora. Programa naj bi bila osnova za delo teh dveh samoupravnih organov, obenem pa bi bila tudi v pomoč strokovnim službam, ki posredujejo ali predlagajo posamezne zadeve v razpravo in odločanje.

Prav te dni, na zadnjih sejah DS in UO, sta bila omenjena programa sprejeta, zato smo naprosili tov. Rakovca Francija, organizatorja upravljanja, za informacijo o tem. Pripravil je naslednji sestavek:

Na osnovi določil statuta in predlogov strokovnih služb je ekonomsko-organizacijska služba izdelala predlog programa dela za delavski svet in upravni odbor podjetja. Organa upravljanja sta, z manjšimi spremembami, predloga programa dela sprejela.

Vsak program točno določa, kdaj bo posamezni organ upravljanja na svoji seji razpravljalo o določeni zadevi. Hkrati pa to tudi pomeni, da mora za posamezno zadevo strokovna služba pripraviti material in ga dati tudi toliko časa na vpogled članom določenega organa upravljanja, kot to določajo njihovi poslovnik dela.

Tako sestavljen program dela, ki določa področje (ki ga bo delavski svet ali pa upravni odbor podjetja obravnaval), strokovno službo (ki mora pripraviti strokovno obdelani material) in rok, do kdaj mora biti posamezna zadeva narejena, omogoča vsakemu članu teh dveh organov upravljanja, da že vnaprej ve, kaj bo v posameznem mesecu — do aprila 1968. leta — organ, katerega član je, obravnaval.

Istočasno pa je to tudi zadolžitve (in pripomoček) za strokovne službe (s tem pa seveda tudi za strokovne delavce), da do navedenih rokov, ki so v programu, opravijo določeno delo.

S tem programom dela bosta ta dva organa upravljanja dosti lažje ugotavljala, kako izvršujeta svoje delo in tudi to, če strokovne službe opravljajo svoje osnovne naloge v določenem roku.

Nazadnje je potrebno povedati tudi to, da vsak od omenjenih programov dela obsega samo tiste zadeve iz posameznih področij, ki jih je možno programirati, prav gotovo pa bo na dnevnih redih sej tako delavskega sveta kot upravne odbora podjetja še marsikaj drugega, česar zdaj zaradi kakršnihkoli vzrokov ni možno planirati vnaprej.

Franci Rakovec

V nekaj stavkih • v nekaj...

- DS podjetja je na svoji 3. seji odobril predlog, da dobi 28 članov našega kolektiva, ki si gradijo svoje hiše ali pa nameravajo odkupiti stanovanja 23.550.000.— S din posojila.
- DS je sklenil, da se pri poklicni gumarski šoli ustanovi sklad »Bratov Ribar«. Učenec, ki prejme značko za odličen uspeh v vseh razredih (PGS), lahko po končanem študiju v Savi nadaljuje študij na srednji šoli in dobi od podjetja stipendijo.
- V slovenskih časopisih je bilo letos (do 1. VII.) objavljenih osem vestí iz Save: o našem statutu, o integraciji, volitvah v organe upravljanja, o mladinski prireditvi »Mladina pred mikrofonom«, o novih strojih v Savi, razgovor s Pavlo Kovač in Jožetom Keplcem, ter o proizvodnji vulkolana.

Približno toliko je bilo tudi radijskih vestí o nas.

Šolsko leto 1966/67 je končano

V zadnjih dneh meseca junija smo v PGS zaključili letošnje šolsko leto. Da bi delo učencev in šole kot celote med letom lažje spoznali, bi ob tej priložnosti poleg učnih uspehov moral omeniti še drugo delo, ki prikazuje celotno vzgojno izobraževalno dejavnost učencev, stalnih in honorarnih učiteljev. V šolskem letu je bilo opravljenih skupno 220 delovnih dni. V tem času so učenci poslušali naslednjo obvezno učno snov:

| učni predmet | ure v razredih | | | |
|-----------------------------|----------------|------|------|--------|
| | I | II a | II b | skupaj |
| slovenski jezik | 102 | 71 | 68 | 241 |
| zgodov. del. in soc. gibanj | 76 | — | — | 76 |
| družb. ekon. vzgoja | — | 92 | 100 | 192 |
| gospod. zemljepis | — | 51 | 55 | 106 |
| ekonom. podjetij | 36 | 34 | 38 | 108 |
| zdravstvena vzgoja | 34 | — | — | 34 |
| telesna vzgoja | 38 | 36 | 36 | 110 |
| higien.-teh. varnost | 31 | — | — | 31 |
| strokovno računstvo | 98 | 102 | 106 | 306 |
| fizika | 51 | 57 | 54 | 162 |
| kemija | 52 | 34 | 36 | 122 |
| strojni elementi | 38 | — | — | 38 |
| gumarska tehnologija | 73 | 84 | 86 | 243 |
| gumarski stroji | — | 76 | 71 | 147 |
| praktično delo | 764 | 784 | 776 | 2324 |

Pri uresničevanju obveznega programa je sodelovalo 6 stalnih in 14 honorarnih učiteljev, v glavnem strokovnjakov iz podjetja, ki se jim za pomoč pri izobraževanju mladine in za sodelovanje s šolo, ko so poleg rednega dela vestno opravljali tudi to dodatno delo, prav lepo zahvaljujem z željo, da bi tudi v bodoče sodelovali s šolo pri izobraževanju mladih strokovnih poklicnih delavcev.

Poleg obveznega učnega programa smo za učence organizirali še:

1. poučevanje tujega jezika na vsakih 14 dni,
2. dve zdravstveni predavanji za vse učence, pri katerih so spoznali nevarnosti rakastih in TBC obolenj,
3. tečaj prve pomoči za mladino RK, kjer je sodelovalo 12 učencev,
4. dve predavanji s področja prometno-varnostne vzgoje,
5. štiri predavanja o alpinizmu,
6. dve praktični vaji o uporabi ročnih gasilskih aparatov,
7. jesenski in spomladanski kros za vse učence,

(Nadaljevanje na 2. strani)

Vloga tržne analize

V celotnem povojnem izgrajevanju našega gospodarstva, ko smo dali prednost razvoju industrije in v pogojih, ko je na trgu primanjkovalo blaga, podjetja niso čutila potrebe, da bi kakršnokoli pozornost posvečala raziskavi trga. V zadnjih letih, zlasti pa po vrsti gospodarskih ukrepov v letu 1965, ki jih imenujemo gospodarska reforma, precej beremo in slušimo o raziskavi trga. Da je prišlo do tega, je vzrok v samem razvoju našega gospodarstva. Gospodarski razvoj pripelje podjetje v takšen položaj, da ne morejo več prodati celotne proizvodnje, če je niso prilagodili trgu. Na trgu se začne razvijati konkurenca. Iz tega izhaja tudi osnovna ugotovitev in potreba, da je potrebno v vsakem razvitejšem blagovnem gospodarstvu proučevati trg zato, da bi vedeli, katere izdelke trg potrebuje.

V zadnjem času veliko slišimo o velikih zalogah izdelkov. Vzroka sta v glavnem lahko dva:

— da po takih izdelkih ni povpraševanja, torej jih trg ne potrebuje, ali

— neustrezna prodajna politika podjetja (visoke cene, nestimulativni rabati, vprašanje prevoznih stroškov).

Z analizo trga lahko šele objektivno ugotovimo, kje so konkretni razlogi za zalogo izdelkov.

V gospodarsko razvitih državah se podjetja veliko ukvarjajo z raziskavo trga ravno zaradi zgornjih dveh razlogov. Večja podjetja imajo lastne službe za raziskavo trga, manjša pa največkrat naročajo tržne analize pri institucijah, ki se ukvarjajo z raziskavo trga. Imamo pa nešteto primerov, ko so velika podjetja skupno financirala raziskavo trga, ki so jo opravile specializirane institucije.

Področje raziskave trga je z gledišča podjetja lahko zelo obširno. Po neki sistematiki bi bila raziskava trga lahko naslednja:

— proučevanje tržnih potreb in povpraševanja,

— proučevanje ponudbe in konkurenčnih odnosov, cen, reklame, prodajnih metod itd.,

— proučevanje prodajnega sistema podjetja in prodajnih poti,

— proučevanje proizvodov, oblike, asortimenta in embalaže.

Na osnovi zgornjih raziskav podjetje lahko dejansko formira tako poslovno politiko in strukturo proizvodnje, ki sta prilagojeni tržnim razmeram. Iz dosedaj nakazanega izhajajo naloge, ki so pred službo za raziskavo trga. Naše podjetje je formiralo konjunkturno propagandno službo leta 1958. Šele leta 1963 sta začela delati dva delavca, in to za analizo in propagando. Večji razvoj propagandne dejavnosti (prospekti, napisi in ostala reklama) opažamo šele od leta 1963 dalje. Z letošnjim letom pa smo razširili službo za raziskavo trga tako, da smo zaposlili še enega ekonomista ter statistika prodaje. S tem so dani neprimerno boljši pogoji delovanja službe za raziskavo trga. Do sedaj smo že izdelali posamezne analize oziroma prognoze, s pomočjo katerih smo lažje sprejeli nekatere odločitve. Izdelali pa smo tudi program dela, ki vsebuje tiste naloge, ki so v interesu našega podjetja. Do konca oktobra bomo predložili program dela raziskave trga za leto 1968. Program dela ima pomembno vlogo zato, ker z njim opredeljujemo vrstni red nalog ter planiramo čas izdelave posamezne naloge.

Pri raziskavi trga se pojavljajo raznovrstne težave. Predvsem je ta služba sploh mlada v Jugoslaviji in nima praktičnih izkušenj ter si kader, ki na tem področju dela, izkušnje šele pridobiva. V Jugoslaviji tudi nimamo ustrezne strokovne literature, v angleškem jeziku pa jo je precej. Precej nam pomaga »Studija o organizaciji, programu in metodah dela tržno-raziskovalne službe v podjetju Sava, ki jo je v letu 1966 izdelal Biro za operacijske in tržne raziskave v Ljubljani.

Pri analizi kateregakoli vprašanja s področja trga zadevamo na vrsto težav, ker je nujno priti do raznih podatkov o potrebah, nagnjenjih kupcev, kupni moči, opredeljevanju konkretnega ali pa potencialnega trga in drugo. Če iz tega izhaja, da moramo službo za raziskavo trga še bolj organizirati in mora biti pri tem ves komercialni kader aktivno vključen vsaj v tekoče opazovanje domačega in inozemskega trga. Mnogo delovnih mest v podjetju je takih, ki jih skušamo organizirano povezati, da bi bili vir posameznih podatkov ali informacij. Pri raziskavi trga ločimo: primarne in sekundarne podatke. Primarni so tisti, ki jih zbiramo na trgu, sekundarne pa lahko zbiramo znotraj podjetja. Zlasti primarne podatke pa moramo pred uporabo v analizi preveriti, oziroma napraviti logično kontrolo ter izvršiti določene korekture, da bi bili rezultati analize čimbolj realni. Zato bi nas kakršnokoli subjektivistično vplivanje na rezultate analize odvrnilo od objektivnih spoznanj.

V zadnji tržni analizi o Vulkolanu smo bili pred vrsto vprašanj. Predelati je bilo nujno zlasti konkurenčni trg. Pri vsaki analizi moramo najprej opredeliti nalogo in zadati cilj. Trg je pravzaprav vsako konkretno srečevanje ponudbe in povpraševanja. Pri opredeljevanju trgov imamo različne kriterije: — geografske: lokalni, regionalni (Dalmacija, Prekmurje, Vojvodina),

— nacionalni (Jugoslavija),

— mednarodni in

— svetovni trg;

če je kriterij izdelek, potem ločimo: trg za proizvodna sredstva (stroji), trg za potrošna sredstva. Lahko pa je tudi kriterij konkurenčni izdelek, na primer: trg za klinasta jermena v Jugoslaviji;

— kriterij je lahko tudi količina izdelkov na trgu, glede na to količino: trg na drobno in trg na debelo.

V predlogu plana prodaje za leto 1968, ki ga bomo pripravili do konca septembra, bo moral zlasti zajeti tržne potrebe, bolj opredeliti trge, obdelati prodajne poti (lastna trgovska mreža, veletrgovino, prvo opremo in druge) in se spoprijeti tudi s prodajnimi kvotami. Dober plan prodaje s predvidenimi ukrepi mora predstavljati mobilizator notranjih sil za uspešno nastopanje na trgu.

Ob vsem tem igra prodajna statistika pomembno vlogo, ker imamo sicer zvezane roke in lahko delamo le na osnovi izkustev, ne pa na osnovi dejanskih podatkov. Zato tudi korak za korakom dopolnjujemo program statistične obdelave prodaje, ki ne služi samo analitičnim namenom, temveč lahko veliko koristi tudi prodajni operativi. V programu imamo tudi kontrolo nad realizacijo plana prodaje in prodajne politike. Računamo, da nam bo tako imenovana metoda DIRECT COSTING omogočila lažje planiranje in kontroliranje realizacije plana. Koncem meseca maja je bil 4-dnevni seminar na Bledu o tej metodi, katerega smo se udeležili štirje člani našega kolektiva. Ekonomski kader v našem podjetju je o tej metodi razpravljal in menil, da je postopno uvajanje metode DIRECT COSTING v našem podjetju primerno.

Tržne analize ločimo tudi

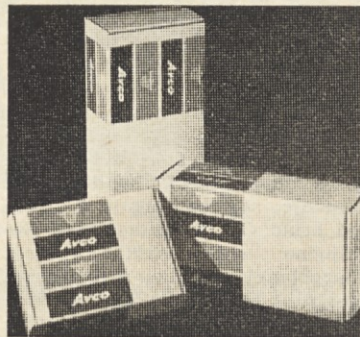
— v kratkoročne in

— dolgoročne.

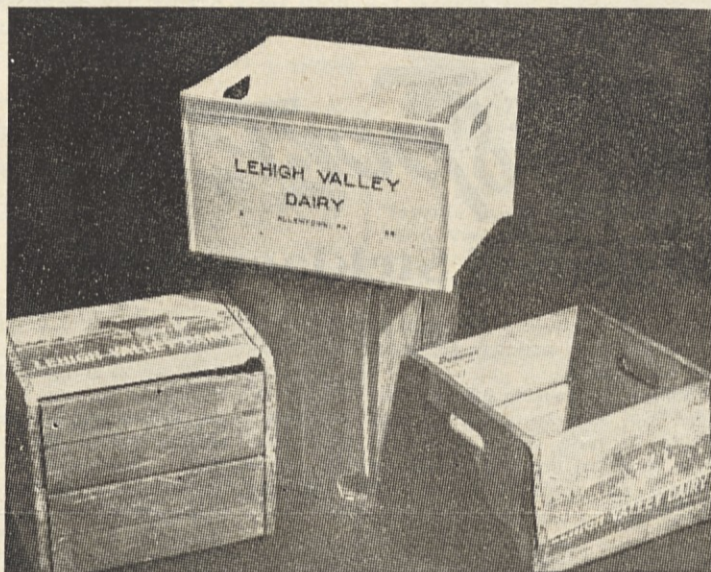
Kratkoročne bomo tudi v bodoče sami izdelovali, pri dolgoročnih pa bomo verjetno morali poiskati pomoč pri specializirani instituciji, kot delajo večja podjetja v razvitih državah.

Nakazal sem del problemov, težav in potrebo po raziskavi trga v pogojih gospodarjenja, ko podjetje postaja tudi materialno samostojen subjekt odločanja.

CIRIL HABE



Če je pakiranje del procesa pri prodaji in transportu, potem moramo vedeti, kako bomo pakirali in katere materiale bomo uporabili za pakiranje. Ni vseeno, v kaj pakiramo, kako pakiramo in kakšna je cena pakiranja. Brezsmiselno je za pakiranje plačati veliko, še bolj nesmiselno pa je za pakiranje plačati malo, manj kot je potreben minimum, ki zahteva kvalitetno pakiranje. Če plačamo za pakiranje nekaj več od potrebnega, lahko samo nekaj izgubimo, pri čezmernem varčevanju pa lahko izgubimo vse. Pri uporabi valovitega kartona za pakiranje moramo upoštevati: lastnosti valovitega kartona, pogoje transporta, skladiščenje, prodajo,



▲ Staro in novo

grafično in likovno obdelavo in predpise o pakiranju in testiranju embalaže iz valovitega kartona. Vsega tega ni vedno lahko povezati, če izpustim najmanjši detajl pri izbiranju materiala za pakiranje ali v izdelavi embalaže, se lahko zgodi, da se bosta pri transportu poškodovala embalaža in izdelek. To ravno tako velja za transportno in komercialno pakiranje v valoviti karton. Če upoštevamo vse naštetje momente, potem je pakiranje znanje o pripravi proizvodnje za transport, skladiščenje in prodajo.

Danes se v svetu embalaža iz valovitega kartona uporablja v vseh vejah industrije zaradi tega, ker je relativno poceni, je lahka in ima lep izgled in kar je najvažnejše, ta embalaža lahko posreduje odgovarjajoča svojstva in higienske lastnosti.

Kakovostna, oblikovno in tehnološko dognana embalaža, ki je ekonomična, estetska in ustrezna vsem transportnim zahtevam, je nujen pogoj za večjo prodajo izdelkov.

Embalažo delimo po namenu v komercialno in transportno embalažo. Komercialna embalaža je predvsem pomembna za artikle široke potrošnje, ne pa toliko za reprodukcijsko blago.

Sava izdeluje obe vrsti blaga, vendar do zdaj ni dajala toliko poudarka na komercialno embalažo, razen če je to kupec (tuj) izredno zahteval. Transportna embalaža je potrebna pri vseh vrstah blaga in pri njej gledamo na ekonomičnost, primernost in cenečnost, ker mora embalaža biti prostorsko čim bolj izkoriščena, štiti mora blago in mora biti primerna za manipuliranje pri transportiranju.

Pomen embalaže pri prodaji izdelkov

Največ prodanega blaga smo embalirali v lesene zaboje, manj pa v škatle iz valovite lepenke ter v škatle iz gladke lepenke. V svetu se lesena embalaža umika

Skupne primerjave pokažejo, da bi pri 100% zamenjavi lesene embalaže dosegli znatne prihranke. V zgornjem prikazu pa nismo upoštevali še dodatnih stroškov v zvezi z leseno embalažo, in sicer:

— stroški popravil zabojev za ponovno uporabo,

— administrativni stroški, ki nastanejo v zvezi s korespondiranjem, ko kupec vrača zaboj (obremenitev, dobropis).

Zato je nujno, da smo prešli na kartonsko embalažo povsod, kjer je možno. Leseno embalažo bi obdržali le tam, kjer je to nujno potrebno — prevelika teža izdelka ali izrecna zahteva kupca.

Izdelali smo več variant komercialne embalaže. Predno bomo pripravili predpise o embaliranju, se moramo odločiti za tipe in velikosti embalaže. Izdelali smo še več organizacijskih predpisov za embaliranje naših izdelkov, za druge pa so v izdelavi. V analizi smo predlagali, da bi funkcijo pakiranja prevzela že proizvodna delovna enota. Delavski svet podjetja je to sprejel, ko je potrdil organizacijo internega transporta. Ta način bo zmanjšal stroške, ker bo odpadlo večkratno prelaganje izdelkov. S tem bomo prihranili čas in prostor, kar je še zlasti pomembno zaradi pomanjkanja skladiščnega prostora. V embalaži, v kateri bodo proizvodi pakirani takoj po zaključni fazi proizvodnje, je treba obvezno vlagati kontrolne liste, to olajša štetje, obenem pa zagotavlja večjo pazljivost tistega, ki proizvode pakira.

Pri vsem tem uvajanju kartonske embalaže pa se srečujemo z različnimi težavami glede osnutkov in tehnične izpeljave embalaže in s težavami, kako dobiti ustreznega dobavitelja in odgovarjajočo ceno embalaže. Najbolj pa je zamudno delo pri poizkusih o pakiranju posameznih izdelkov v embalažo, pri čemer je potrebno misliti, da bi preobširni asortiman nove embalaže pomenil ekonomsko obremenitev za tovarno. Iz tega sledi, da skušamo vsako novo obliko embalaže uporabiti za več vrst proizvodov. Treba pa je tudi paziti, da je število izdelkov v kartonih zaokroženo zaradi olajšane-ga poslovanja.

Embalaža ima lahko tudi reklamno funkcijo. Ko je UO sprejel predlog o uvedbi kartonske embalaže, je istočasno sprejel tudi naš predlog, da embalažo potiskamo. S tem dobi kartonska embalaža lepši izgled in vzbudi na trgu večje zanimanje.

ZDENKA ULCAR

Kupec prav gotovo izbira tudi na osnovi izgleda in ne samo kvalitete. Celo več — dostikrat se odloči za nekaj, kar je lepo oblikovano, stilizirano, prijetno za oko. In prav v tem je bistvo stalnega dela pri iskanju novih oblik embalaže. — Žal je večini naših izdelkov težje najti kakšne posebne nove oblike, vendar pa s tem ni rečeno, da se ne da ničesar narediti. Če ne drugega — vsaj embalaža. Menim, da je bilo pri nas marsikaj že narejenega, marsikaj pa ne prodre. Smo včasih preveč togi.



Stanovanjska gradnja v družbenem sektorju



Do reforme stanovanjskega gospodarstva v letu 1965 je prevladovala v glavnem blokovna gradnja, katero so financirale gospodarske organizacije. Za to so koristile v pretežni meri lastna sredstva, ki so ostala na skladu skupne porabe po vsakoletni delitvi

dohodka. Kot sem v prejšnji številki že navedel, so poleg lastnih sredstev podjetja lahko najemala še dolgoročne kredite pri stanovanjskih skladih, kamor so se iz delovnih organizacij stekala 4% sredstva od bruto OD. Naše podjetje je v tem času, ko so poslovali stanovanjski skladi, odvedlo 110 milijonov SD. Od tega denarja pa smo dobili 140 milijonov SD dolgoročnih kreditov, ki jih podjetje v obliki anuitet vrača letno v višini 25 milijonov SD.

Z lastnimi sredstvi in s krediti stanovanjskega sklada je bilo za potrebe naših delavcev zgrajeno 205 stanovanj s skupno stanovanjsko površino 1.200 m².

Vrednost teh in stanovanj, ki smo jih dobili od SPL (splošnega ljudskega premoženja) znaša po revalorizaciji stanovanjskega fonda, ki je bila narejena konec leta 1965 in delno v letu 1966, nad 98 milijonov SD. Zdi se mi, da tega ne bi smeli zanemariti.

(Morda bomo v eni od prihodnjih številok podrobneje seznanili bralce s tem, kakšno je stanje našega stanovanjskega fonda po vključitvi v enotno stanovanjsko podjetje v Kranju.)

To sem omenil zaradi tega, ker bi rad osvetlil vprašanje, kako bo

v bodoče potekala blokovna gradnja stanovanj in kdo naj bo glavni finanser te vrste gradnje. Na občini trdijo, da morajo biti podjetja glavni nosilci stanovanjske gradnje, saj razpolagajo s 3,25% od bruto OD, ki je namenjen izključno stanovanjski gradnji. Razpolagajo pa tudi z denarnimi sredstvi, ki se formirajo na skladu skupne porabe ob zaključku poslovnega leta. Pri tem gre za dvoje: 1. za način in tip gradnje in 2. za razpoložljiva finančna sredstva. Blokovna gradnja bi morala biti po vseh računih veliko cenejša kot individualna ali kakšna koli druga gradnja. To že zaradi tega, ker je na majhnem zemljišču koncentrirano veliko število stanovanj in ob tem vsi potrebni objekti družbenega in komunalnega pomena. Vse to je v redu in prav, če se ne bi dogajalo ravno obratno. Stroški tako zgrajenih stanovanj so previsoki. Znan je, da je v poslednjem letu stal 1 m² stanovanjske površine v blokovni gradnji v Kranju najmanj 156.000 SD, medtem ko je v Ljubljani stal ob isti opremljenosti kot v Kranju tudi do 265.000 SD. Čim višji pa so gradbeni

stroški posameznega stanovanja, tem višja je tudi najemnina, ki se formira tako, da se upoštevajo gradbeni stroški (obračunska cena), pripadajoča komunalna opremljenost zemljišča in amortizacijska doba stanovanja. S tem računom pridemo do najemnine, ki bi znašala za dvosobno stanovanje s površino 70 m², kamor so vključeni stroški ogrevanja vseh prostorov konec leta 1970 na okoli 35 do 40 SD. To pa je za povprečne OD delavca, ob upoštevanju stalnega naraščanja življenjskih stroškov, veliko preveč.

3. Podjetje, ki se odloči za nakup stanovanja v blokovni gradnji, je po sedaj veljavnih predpisih samoplačnik in uporabnik kupljenega stanovanja, dočim dobiva najemnino stanovanjsko podjetje v občini in tudi v njenem imenu upravlja s stanovanjskim fondom.

Ta rešitev nima primerjave! Jasno je, da se zaradi tega in manjših stanovanjskih stroškov mnoga podjetja raje odločajo za individualno ali kakšno drugo obliko gradnje. Kajti edino tako se investitorjem povrne vloženi denar. Poudariti je treba, da se tako vrnjena finančna sredstva zbirajo na skladu skupne porabe, iz

kateraga krijemo vse neposlovne izdatke. Le-ti pa v veliki meri pripomorejo, da v kolektivu povečamo produktivnost dela.

Vzporedno s prizadevanji za širjenje in izboljšanje naše proizvodnje prav gotovo ne smemo zanemarjati tudi stanovanjskih vprašanj. Toda vsak dinar je treba obrniti ob pravem času in ga dati na pravo mesto.

V našem podjetju je predvideno, da bomo v bližnji prihodnosti reševali stanovanjsko vprašanje takole:

1. podpirali in kreditirali bomo individualno gradnjo; iz sklada skupne porabe bomo letno namenili določena finančna sredstva,

2. dograditi nameravamo stanovanjsko naselje na Orehku, v katerem bo približno 50 do 60 stanovanjskih hiš,

3. kreditirali bomo gradnjo stanovanj v blokkih za člane kolektiva, in sicer s pogojem, da leti prispevajo 30% lastno udeležbo,

4. socialno šibkim bo podjetje brezplačno dodeljevalo potrebna stanovanja.

V prihodnji številki: gradnja na Kokrič in Stari cesti.

PETER ŽIGANTE



Povratni športni dvoboj Steklarna - Sava

V nedeljo, 25. junija, je bil v Hrastniku povratni tradicionalni četrti športni dvoboj med kolektivoma Steklarno iz Hrastnika in Savo.

Tokrat je bil dvoboj najštevilnejši, saj smo se pomerili kar v desetih panogah. Savčani smo v dveh avtobusih pripeljali zelo številno ekipo (cca 80 članov), vendar nam to ni pomagalo, da ne bi bili tako visoko premagani. Kar 8:2 za steklarje se je glasilo končni rezultat. To je najvišji poraz, kar smo jih dosegli v dvobojih s Steklarno. Zavedati pa se moramo, da so bili naši nasprotniki zelo dobro pripravljeno, saj čez teden dni potujejo v Paračini na steklarke igre in je bila to njihova zadnja preizkušnja. Tako visok poraz pa lahko opravičimo le s tem, da smo se v vsem premalo pripravili. S seboj nismo vzeli najboljših moči. Tako je odbojka morala igrati druga ekipa, torej igralci, ki na gumijadi niso bili niti v rezervi. Ravno tako so šahisti, čeprav so dosegli zmago, morali v avtobusu med vožnjo poiskati petega igralca, ki je bil drugače namenjen v Hrastnik samo kot gledalec. Strelke pa so morali zbrati kar v Hrastniku, ker v Kranju baje niso vedeli, da se v tej panogi tudi tekmuje. Tako so najboljše ostale doma, tekmovali pa takšne, ki so prej streljanje opazovale le od daleč. Vsekakor so to nešportne poteze naših najboljših športnikov, če nam niso, da na takšnem srečanju ni vredno zastopati svojega kolektiva. Na drugi strani pa bi pohvalili in dal ostalim za vzgled dva najboljša športnika Save, in to kegljaškega državnega reprezentanta Mira Ambrožiča in strelca Franca Peternelja, ki sta se kljub lepemu vremenu žrtvovala in se udeležila tekovanja.

Zdaj pa poglejmo, kako so srečanja po posameznih panogah potekala:

Atletika: To tekovanje je bilo na medsebojnih dvobojih tokrat prvič na sporedu. Pomerili so se v tekah na 100 in 1500 metrov, skoku v daljino in metu krogle (samo moški). V vseh disciplinah smo bili precej slabji in premagani.

Rokomet: 10:43 ali katastrofa Save. Rezultat je sicer pričakovano, ker ekipa Steklarne redno

trenerja ter tekmuje v ligi, naši pa se zberejo le za podobna prijateljska tekovanja.

Odbojka — moški: 3:2 za steklarje. Kot sem že omenil, je nastopila tu naša druga ekipa, ki se je še dokaj uspešno upirala in z malo več sreče bi lahko tudi zmagala.



Nogomet in rokomet (posnetka iz srečanja v Kranju)

Sah: 3:1,2:1,2 in prva zmaga za Savo. Obe ekipi sta nastopili oslabljeni. Za Savo so zmagali Ivanovič, Požar in Gavoda. Na prvi deski je remiziral Džordžević, izgubil pa je edino Čufar na peti deski, ki je naknadno vskočil v ekipo.

Namizni tenis: 5:4 in druga zmaga za Savo. Izkazal se je Novak, ki je dobil vse tri dvoboje. Nekoliko pa je razočaral Bec, ki smo ga videli že precej bolj igrati, tretji igravec Save Stefanec pa je dobil eno igro. Čudno se mi zdi, da na dvoboju, čeprav je prišel, ni nastopil mladi Avgust Lutar, ki je na gumijadi pokazal izredno igro.

Streljanje moški: 1243:1165 za Steklarno. Nastopili smo kompletni s Peterneljem na čelu, vendar so nekateri dosegli rezultate pod povprečjem, tako da tudi dobra rezultata Peternelja in Kerna nista bila dovolj za zmago.

Nogomet: 7:0 za steklarje. Visoka zmaga domačinov, ki so nam kot za šalo zabijali gole. Zelo se nam je poznala odsotnost poškodovanega Diniča. Vedeti pa moramo, da je ekipa Steklarne zelo

dobro moštvo in se poteguje za I slovensko ligo.

Kegljanje: 380:325 za Steklarno. Zmaga domačinov je precej pripomogla steza, ki je naši tekmovalci niso vajeni in zato jim ni šlo, kot bi želeli.

Odbojka ženske: 2:1 za steklarke. Škoda, naša dekleta so bila

nih vežejo tudi že zares prijateljske vezi.

Rezultati: Sava : Steklarna

atletika 0:4,

rokomet 10:43,

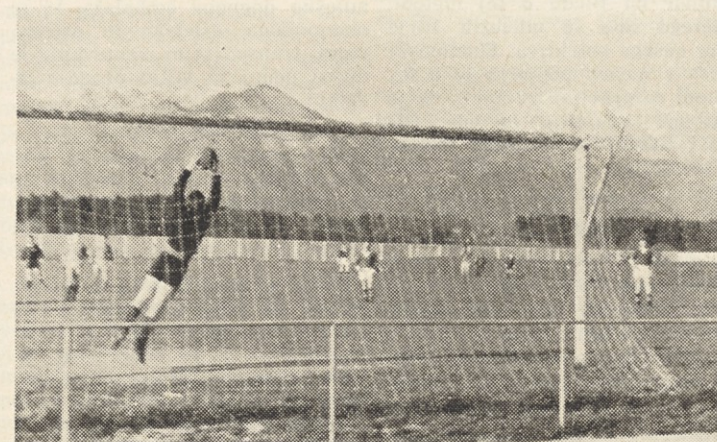
odbojka — moški 2:3,

šah 3:1,2:1,1,2

namizni tenis 5:4,

streljanje — moški 1165:1243,

nogomet 0:7,



Na koncu naj omenim, da je srečanje bilo zares prijateljsko, saj smo sedaj s tovariši steklarji že stari znanci, in nas poleg šport-

težji trgovini. To so razni reklamniki napisi in parole, ki kličejo kupce v prodajalno. Na eni izmed njih, ki mi je kar zameglila oko, sem brala: »Prodajamo GUMI cevi te in te! Ali se ne bi lepše slišalo gumena cev, gumeni izdelki in podobno? Saj smo vendar gumarji in gumarska tovarna. Torej poizkusite tudi te malenkosti odstraniti!«

»Prodajamo šotorske blazine«, piše na enem reklamnem listu tudi v izložbenem oknu naše prodajalne. Prav dobro sem morala pogledati, da sem jih videla, saj sem mislila najprej, da je to kakšen majhen artikel. Jaz bi jih premaknila bolj k oknu ali pa jih bolj osvetlila, da bi jih res mimoidoči videli. Sicer ste pa vi strokovnjaki za take stvari in boste vse te moje, morda koristne predloge, uporabili. Pa ne zamerite, res!

Pa ne mislite, da je to vse, še nekaj me bode v oči v

Lep pozdrav — vaša Micka



leži v zatiču. Pa ne zamerite, res!

• ŠAH •

V dneh od 9. do 11. junija 1967 je bilo v Portorožu sindikalno moštveno prvenstvo Slovenije v šahu. Tekmovanja se je udeležilo 19 ekip iz vse Slovenije. Tokrat prvič se je XIX. slovenskega prvenstva udeležila tudi ekipa tovarne Sava, ki je bila zmagovalec v kranjski skupini.

Dosegli smo nekaj lepih zmag, samo škoda, da je bil prvi dan tako porazen za nas, da na koncu nismo mogli zasesti vidnega mesta. Od 19 ekip smo mi zasedli 16. mesto.

V ekipi Save sta najbolj igrala Mirko Požar, ki je s svojo mirnostjo in odločnimi trenutkih premagal tudi dosti boljše igralce, in Ljubo Džordžević, ki je z izredno borbenostjo pospravil precej zmag, čeprav je igral na drugi deski z zelo dobrimi igralci. Igralcem Vregu, Gavodi in Stanešiču pa se je poznalo, da so bili za tako naporno tekovanje premalo pripravljeno, saj so po treh, štirih igrah ostali čisto brez moči. Naš igralec na prvi deski Vlasto Bertonec pa je igral v glavnem z mojstri in mojstrskimi kandidati in dosegel zadovoljiv rezultat.

Organizator in vodja tekovanja je bila šahovska zveza Slovenije. Organizacija je bila zelo dobra.

kegljanje 325:380,

odbojka — ženske 1:2,

streljanje — ženske 405:742.

VID GAVODA