

S Konstrukto in Hopom je naša delovna organizacija dobila najvišje priznanje strokovnjakov in občinstva na letošnjem »Salonu pohištva« na GR v Ljubljani. (Več o tem na 3. strani)

● PROBLEMATIKA URESNIČEVANJA SANACIJSKEGA PROGRAMA TOZD »GALANTERIJA« PODPEČ

KONEC NERENTABILNE PROIZVODNJE

Sanacijski program med drugim predvideva znižanje zalog na normalno višino, investicijske ukrepe, spremembe proizvodnega programa in kadrovanje — Nujni so tudi kratkoročni ukrepi, s katerimi je možno že v najkrajšem času doseči ugodnejše rezultate — Letos se ne, toda prihodnje leto bi že morali pričeti operirati z določenim ostankom dohodka

Ekonomsko stanje po zaključnem računu 1. 1976 je pripeljalo v TOZD »Galanterijska Podpeč« do sanacijskega programa, ki ni le posledica zakonske obveze, temveč dejansko potreben ukrep, ki naj pripelje delovanje te TOZD do pozitivnih ekonomskih premikov. Če se ozremo na preteklo 10-letno delovanje, lahko hitro ugotovimo, da se je vsa ta leta proizvajalo z zelo slabim finančnim učinkom, večino let nerentabilno. Res je, da je po drugi strani bila ta proizvodnja tista, ki je nosila breme izvoza in s tem povezanih učinkov, res pa je tudi to, da takšno poslovanje moramo spremeniti, v kolikor se želi zagotoviti trdnjše gospodarsko delovanje tudi v perspektivi.

Glavni razlog za visoko izgubo v preteklem letu je prehod na nov način obračuna, to je vrednotenje zalog po direktnih stroških in obračun po plačani realizaciji, ki pa se ne bi pojavil v takšni

meri, če bi bile zaloge normalne, kar ni bil slučaj. Vsa tržna problematika in konkurenca na svetovnem trgu pri glavnem proizvodu, to je obešalniki, se je odrazila v naših zalogah, ki so se kopičile,

nihče pa ni mogel to razprodati. Ozka specializacija dela je moment, ki naj bi pogojeval boljše rezultate, žal je bilo to pri naši proizvodnji nesmotrno ker bi se že mnogo preje morali energično odločiti

za spremembo programa proizvodnje.

Sanacijski program nakazuje, kako je to situacijo mogoče rešiti, in sicer v več smereh:

1. Znižanje zalog na normalno višino.
2. Investicijski ukrepi.
3. Sprememba proizvodnega programa.
4. Kadrovanje.

Če imamo pred očmi sedanje stanje, lahko ugotovimo, da so bili premiki storjeni pri zalogah obešalnikov, ki se je občutno znižala, toda še vedno ne

dovolj, da bi nas zadovoljilo, saj obstajajo še nekatere neizkoriščene možnosti komercialnega delovanja. Drastičen ukrep, da se obešalnikov ne proizvaža več, če niso prodani, pa je potegnil za seboj tudi uvajanje novega proizvodnega programa, predvsem HOPO in svečnikov.

Tu pa se čutijo odmiki predvsem iz objektivnih razlogov, ker ni na razpolago potrebnih finančnih sredstev za investiranje v ustrezno tehnologijo. Pri

(NADALJEVANJE NA 2. STR.)

● IZ RESOLUCIJE O TEMELJIH
ZAKONODAJNE POLITIKE REPUBLIKE

PRIPOROČILO ZA VSE

Skladno razporejanje dohodka in osebnih dohodkov ter priprava meril za doslednejše uresničevanje delitve osebnih dohodkov po rezultatih dela

Skupščina SR Slovenije priporoča delavcem v temeljnih organizacijah združenega dela:

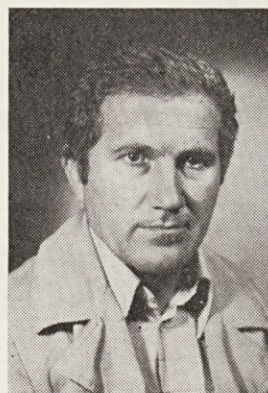
— da presodijo uresničevanje svojih planskih dokumentov in zlasti neposrednih nalog, ki izhajajo iz sporazumov o temeljih njihovih planov z vidika sprejetih elementov za plane in da v primerih, ko še niso sprejeli planskih dokumentov, te čimprej sprejmejo in tako pripomorejo k uresničevanju skupnih razvojnih prizadevanj,

— da analizirajo vzroke za zaostajanje pri uresničevanju kakovostnih dejavnikov razvoja zlasti produktivnosti dela in deleža znanja in raziskovanja v proizvodnem procesu,

— da presodijo skladnost razporejanja dohodka in osebnih dohodkov s planskimi predvidevanji in v primeru ugotovljenih odstopanj proučijo vzroke in ukrepajo za zagotovitev dogovorjenih razmerij: hkrati naj pospešijo pripravo meril za doslednejše uresničevanje načela delitve po rezultatih dela.

- Navedeno priporočilo je izveček iz resolucije,
- ki je bila objavljena v uradnem listu SRS, št. 16 z dne 8. 8. 1977.
- V zvezi z danim poročilom bi poudaril, da smo
- vsi delavci v TO in delovni skupnosti skupnih
- služb DO HOJA dolžni prizadevati se, da se po
- tem priporočilu ravnamo, posebno pa glede
- skladnosti razporejanja dohodka in osebnih do-
- hodkov ter pripravi meril za doslednejše ure-
- sničevanje načel delitve OD po rezultatih dela.

Direktor splošnega sektorja
IVAN BREŽIČ, dipl. ing.



Ing. Bojan Kern

● PO ODHODU ING. FRANCA MERZELJA

Ing. Bojan Kern novi direktor tehničnega sektorja

Po odhodu dolgoletnega direktorja tehničnega sektorja dipl. ing. Franca Merzelja, je v mesecu maju prevzel to dolžnost dipl. ing. Bojan Kern.

Tovariš Kern je bil rojen v Ljubljani 8. 6. 1939. Po diplomu na Biotehnični fakulteti — gozdarski oddelek, se je v februarju leta 1964 najprej zaposlil v Gozdnem gospodarstvu, nato pa v bivšem Lesnem kombinatu Ljubljana.

Svoje delo je začel v tehničnem sektorju, nato je bil obratovodja Stavbnega mizarstva II, kasneje pa je prevzel mesto vodje oddelka za tehnologijo v tehničnem sektorju in je to funkcijo opravljal vse do imenovanja na delovno mesto direktorja tehničnega sektorja.

Poleg odgovorne službe, je Bojan Kern zelo prizadeven družbenopolitični

delavec: je predsednik komisije za stimulatивно nagrajevanje, tajnik odbora za gospodarstvo in podpredsednik odbora za LO in družbeno samozaščito.

Redno sodeluje pri vseh športnih aktivnostih Hoje (zimske in letne lesarijade) in na drugih tekmovanjih. Verjetno pa se ga širša slovenska javnost še vedno spominja kot uspešnega namiznoteniškega tekmovalca.

Z veliko volje in delovne vneme, obojega Bojanu Kernu prav gotovo ne manjka, se je že spoprijel s problemi, ki ga čakajo na tako odgovornem delovnem mestu.

Upamo pa, da bo še vedno našel čas za vse druge aktivnosti in udeleževanja.

Želimo mu veliko uspehov!

Sodelavci

● PROBLEMATIKA URESNIČEVANJA SANACIJSKEGA PROGRAMA TOZD »GALANTERIJA« PODPEČ

KONEC NERENTABILNE PROIZVODNJE

V napovedani proizvodnji pa bo potrebna tudi dodatna oblika strokovnega izpopolnjevanja, če želimo doseči cilje, ki smo si jih zastavili

(NADALJEVANJE S 1. STR.)

celotni akciji smo morda le premalo elastični in ne znamo izkoristiti možnosti, ki so na razpolago. Vse preveč prehajamo v okvir dolgoročnega reševanja problematike, pozabljamo pa, da so nujni kratkoročni ukrepi, s katerimi je možno že v najkrajšem času doseči ugodnejše rezultate.

Velik problem je tudi kader. Po eni strani ugotavljamo, da bi se morala struktura stroškov bistveno spremeniti, saj nam indirektni stroški kažejo povečanje na popolnoma nenormalne razmere, po drugi strani pa lahko ugotovimo, da ustreznega kadra ni v tolikšni meri, da bi se organizacija delovanja lahko uspešno odvijala. Vse to je dokaz dolgoletnega delovanja na specializiranem področju, ki se sedaj pojavlja v polni meri. Ugotavljamo namreč, da je kader v neposredni proizvodnji zelo kvaliteten, a žal ozko usmerjen na določeno proizvodnjo, enako je tudi s celotno organizacijo delovanja in je potrebno pri novem proizvodnem programu celotno delovanje

preusmeriti, kar pa ni enostavno in izvedljivo preko noči.

Izhajajoč iz dejstev, ki so navedena, se torej vprašujemo, kje smo v sedanji situaciji z izvrševanjem sanacijskega programa. Intenzivnost dela na vseh področjih je vsekakor polno prisotna v začetni poti. Novi proizvodni program se bo normalno širil z iskanjem artiklov, ki bodo šli v promet. Osnovna predpostavka pri tem je, da ne bomo absolutno izpustili programa proizvodnje obešalnikov, ker bi bilo nesmotrno vse dosedanje napore pri tem opustiti, temveč se omejujemo s to proizvodnjo le na določene količine, ki so interesantne za tržišče ob istovrstni zagotovljeni rentabilnosti. Novi program, kot so svečniki, Hopo in ostalo pa se bodo postopoma uveljavili v proizvodnji ob sočasnem reševanju tehnoloških problemov. Predvsem nas mora izučiti, kako se podati v plamen na tržišče, da bi se ne dogajalo več isto, kot se je pri Hopu. Skrbna konstrukcija, poln razmislek o kvalitativnih svojstvih in ustrezni prodajni kanali

so osnova, na kateri moramo graditi ob ponudbi »svojih« proizvodov. Druga pot pa je po naročilu, kjer proizvajamo že uveljavljen proizvod, kjer je potreben predvsem temeljit razmislek o možnostih tehnologije in rentabilnosti.

Glede same finančne konstrukcije investiranja smo v zaostanku, ker so sredstva rezervnega sklada na občini pogoj za pridobitev bančnih sredstev. Žal se je odobritev sanacijskega kredita pri rezervnem skladu nepričakovano zavlekla iz različnih vzrokov in bo potrebno pospešiti to akcijo po dopustih, nadaljnja pot pa je potem še za pridobitev bančnega kredita. Vse to pa je seveda le za del našega delovanja, ker ostane drugi del na prodajnem področju, da bodo proizvodi tudi uspešno plasirani na tržišču.

V organizacijskem smislu smo pred težko nalogo, da z obstoječim kadrom vzpostavimo osnovne smerice za pravilno delovanje od nabave reprodukcijskega materiala, preko priprave dela do ustreznih optimiziranih poslovanja in

plasmaja. Zakaj z obstoječim kadrom, si lahko zastavimo vprašanje, odgovor je ta, da dodatnega kljub vsem naporom nismo uspeli privabiti v naše podjetje. Pri tem reševanju je torej potrebna obsežna pomoč strokovnjakov iz skupnih služb, saj v končni fazi ne gre le za poslovanje TOZD »Galanterija«, temveč za poslovanje »HOJE« kot celote. V napovedani proizvodnji pa bo potrebna tudi dodatna oblika strokovnega izpopolnjevanja, če želimo doseči cilje, ki smo si jih postavili.

- Naloge, ki so zadane v
- sanacijskem programu,
- obsegajo torej kompleksno problematiko, katere rešitev ni zagotovljena na takoj, temveč v daljšem časovnem razdobju. Rezultati akcije se kažejo predvsem pri zmanjšanju izgube delovanja te TOZD, toda vse skupaj se odvijata še prepočasi, da bi zaključni račun pokazal pozitivno sliko. Ta slika v letu 1977 niti še ni bila pričakovana, pač pa bo leto 1978 moralo biti tako, ko bomo morali pri-

- četi operirati z določeno ostanikom dohodka.
- To pa je naloga nas vseh skupaj, da z uspešnim medsebojno povezanostnim delom stremimo za boljši jutri in je vsako odmikanje posameznikov od tega cilja neumestno. Seveda je pri tem potrebna neka strpnost še posebno, če si pokličemo ponovno v spomin breme te TOZD v preteklosti, saj je ta proizvodnja nosila vse posledice težkega nastopanja v svetovni konkurenci. Na račun plasmaja v izvozu pa je bilo tudi možno govoriti o normalni proizvodnji drugih TOZD, ki se oskrbujejo z reprodukcijskimi deli in novimi stroji iz uvoza.

Če bomo pri naši solidarnosti to imeli pred očmi in če je naš cilj, da dobi TOZD »Galanterija« Podpeč trdno ekonomsko osnovo za gospodarjenje, jasen vsem sodelavcem v podjetju »Hoja«, potem se tudi ni bati za naš boljši jutrišnji dan.

Generalni direktor:
MIRO REPIČ dipl. ing.

● REZULTAT AKTIVNEGA SODELOVANJA
VSEH DELOVNIH LJUDI

URESNIČEVANJE ZAKONA O ZDRUŽENEM DELU

Javna obravnava osnutkov samoupravnih aktov bo pomembna družbenopolitična in strokovna akcija, v katero moramo biti vključeni prav vsi

Naša mala, delavska ustava je rezultat aktivnega sodelovanja vseh delovnih ljudi. Ne smemo pa pričakovati, da daje zakon o združenem delu odgovore na vsa vprašanja, na vsako situacijo in na vsak konkreten primer v organizaciji združenega dela. Vedeti moramo, da se s samo uveljavitvijo tega zakona dosedanji odnosi v združenem delu ne bodo spremenili sami od sebe.

Zakon vsebuje izoblikovanje osnove in nakažuje kategorije, značilne za socialistično samoupravljanje. Prvenstveno izraža novo etapo razvoja proizvodjalnih družbenoekonomskih odnosov v naši socialistični družbi. Zavedati se moramo, da je eno osnovnih načel zakona o združenem delu ustavno načelo, da delavci v združenem delu in družbi, svobodno, enakopravno in odgovorno upravljajo celotno družbeno delo v temeljnih in drugih organizacijah združenega dela, samoupravnih organizacijah in skupnostih ter družbi kot celoti. Združevanje dela in sredstev mora postati imperativ nadaljnjega samoupravnega gospodarjenja. Temeljna oblika takšnega združevanja pa je temeljna organizacija združenega dela.

- Bistvena novost v postopku organiziranja
- TOZD, je sprejem samoupravnega sporazuma
- o združevanju dela delavcev v TOZD. To je
- novi temeljni originalni akt, ki vsebuje izraz
- volje delavcev o tem, da združujejo svoje delo
- in da skupno delajo ter uresničujejo pravico
- dela s sredstvi v družbeni lastnini. Pomembna
- je ta sporazum tudi zato, ker vsebuje osnovne
- opredelitve delavcev o temeljih za urejanje
- posameznih vprašanj, sprejemajo pa ga delavci na referendumu.

V naši delovni organizaciji pripravlja komisija za usklajevanje samoupravnih aktov z zakonom osnutke prej omenjenega sporazuma za vsako TOZD posebej. Ko bodo osnutki izdelani, jih bo komisija izročila delavskim svetom TOZD s priporočilom, da jih le-ti dajo v javno obravnavo. Podobno pripravlja komisija osnutek samoupravnega sporazuma o združitvi v delovno organizacijo »Hoja«.

Javna obravnava osnutkov samoupravnih aktov bo pomembna družbenopolitična in strokovna akcija, v katero moramo biti vključeni prav vsi, ker izvajanje in uresničevanje zakona o združenem delu ni naloga samo posameznih družbenopolitičnih in strokovnih delavcev. Od našega aktivnega, tvornega sodelovanja bo odvisno, kakšne samoupravne akte bomo sprejemali. Tudi sindikalna konferenca »Hoje« je na svoji seji zavzela stališča, da naj bi v teh javnih razpravah, ki so pred nami, prav vsi sodelovali.

MAJDA LOGAR

● NA LETOŠNJEM SALONU POHIŠTVA NA GOSPODARSKEM
RAZSTAVIŠČU V LJUBLJANI

DOBILI SMO DVE NAJVIŠJI PRIZNANJI

»Ljubljanski zmaj« za Konstrukto in Hopo — Kot najuspešnejši razstavljalet je naša delovna organizacija še bolj pridobila na svojem ugledu — Napredek pri izkoriščanju osnovne surovine

Vsako drugo leto prireja gospodarsko razstavišče v Ljubljani razstavo pod nazivom »salon pohištva«, na kateri razstavlja jugoslovanska pohištvena industrija svoje najkvalitetnejše izdelke, oziroma predstavlja novitete in se z njimi tudi bori za priznanje »Ljubljanski zmaj«. Po splošni oceni je letošnji »salon pohištva« predstavljal novo kvaliteto, saj so razstavljalci dejansko prikazali svoje najboljše izdelke z izvirno predstavitvijo, kako z njimi opremiti serijska stanovanja v blokih. S tako predstavitvijo je lesna industrija dokazala, da izdeluje pohištvo s katerim je možno sodobno in kvalitetno opremiti naša stanovanja.

Letošnji »salon pohištva« je tudi Ljubljani, kot prvemu prireditelju tovrstnega sejma v Jugoslaviji, uspel povrniti veljavo, ki ga je pred desetletjem tudi imel, saj je slovel vrsto let kot najkvalitetnejši v Jugoslaviji.

Na letošnjem »salonu pohištva« je razstavljala tudi delovna organizacija HOJA in se predstavila obiskovalcem s tremi svojimi izdelki, in sicer z ABC pohištvom, ki se je uveljavilo in dobilo priznanja v prejšnjih letih, ter »Hopom« in »Konstrukto« kot novitetami.

Zadnja dva sta tudi konkurirala za nagrade in bila nagrajena z najvišjim priznanjem — »Ljubljanski zmaj«. Pri tem velja poudariti, da nista bila deležna priznanj in zanimanja samo strokovne žirije, ampak tudi obiskovalcev. To velja predvsem za »Konstrukto«, ki je delo našega najbolj znanega oblikovalca prof. ing. ar. Nika Kralja in njegovega sodelavca ing. arh. Matjaža Deua. »Konstrukto« je bila predstavljena kot sistem lahkega in simpatičnega pohištva, namenjenega za opremo otroških in študentskih sob, skratka kot pohištvo, ki je najbližje doraščajočemu človeku. Pri tem pohištvu velja omeniti možnost izdelave vseh elementov iz odpadnega lesa kar vseka-

- kar predstavlja vseka-
- kor zelo velik uspeh, če
- vemo, da so se za pri-
- znanja borile vse pro-
- izvajalke pohištva, ki
- na trgu kaj pomenijo.

Tako se je zbirka priznanj in diplom zopet povečala, z njimi pa tudi ime DO »HOJA«, ki si tudi na tak način večja ugled in s tem ustvarja svoje pozicije na trgu, ter s tem tudi pridobiva na ugledu

kor pomeni napredek pri izkoriščanju osnovne surovine — lesa.



»Ljubljanski zmaj« — najvišje priznanje na tradicionalnem »Salonu pohištva« na gospodarskem razstavišču

- Z osvojitvijo dveh naj-
 - višjih priznanj, od pe-
 - tih, je bila HOJA tudi
 - najuspešnejši razstav-
 - ljalec »salona pohištva«,
- kot delovna organizacija, ki želi prisluhniti kupcu in trgu.
- Direktor:
ing. DAMJAN VIDOVIČ

• MOŽNOSTI POSLOVANJA PROIZVAJALCEV STAVBNEGA POHIŠTVA

POLITIKA CEN ŠE DALEČ NE USTREZA

Še vedno so v veljavi cene z dne 20. 6. 1974 pa čeravno so podpisniki samoupravnega sporazuma sprejeli nove cene 20. aprila letos — Iz leta v leto narašča število proizvajalcev stavbnega pohištva, ki poslujejo z izgubo — V Jugoslaviji je že 100 proizvajalcev ter 300 večjih ali manjših trgovskih podjetij, ki se pojavljajo kot kupci stavbnega pohištva

Naše podjetje ima v svojem sklopu tudi proizvodnjo oken v TOZD Stavbno mizarstvo v Ljubljani. Ta proizvodnja je udeležena z 2,3% v jugoslovanski proizvodnji stavbnega pohištva (oken in notranjih vrat) in torej ne predstavlja neke pomembnejše proizvodnje v Jugoslaviji, niti Sloveniji. Vseh proizvajalcev stavbnega pohištva je v Jugoslaviji 100, pa lahko zaključimo, da smo dokaj razdrobljeni, potem je 300 večjih in manjših trgovskih podjetij, ki se pojavljajo kot kupci stavbnega pohištva, približno 100 gradbenih podjetij, ki kontaktirajo diskretno s proizvajalci ter seveda veliko individualnih kupcev; vsi skupaj pa so naši potrošniki oziroma odjemalci.

Glede na sedaj veljavni način o sporazumevanju cen med proizvajalci in potrošniki se morajo torej sporazumeti predvsem proizvajalci in trgovci, kateri poslujejo med seboj z določenim številom izdelkov po dimenzijah in kavaliteti, med tem ko se cene med proizvajalci stavbnega pohištva in gradbenimi podjetji oblikujejo na podlagi licitacije za konkretne objekte. Pri tem je seveda veljavni cenik osnovna orientacija za izdelavo ponudbe, višina danih ponudb oziroma sklenjenih pogodb pa je odvisna od ponudbe in povpraševanja v določenem obdobju oziroma zainteresiranosti posameznih proizvajalcev za pridobitev konkretne naročila.

● Toga prodaja po uradnem ceniku

Licitacijska oblika je veliko bolj elastična v pogledu sprememb pogojev poslovanja proizvajalca (povečanje cen vhodnih materialov, raznih ostalih zakonskih in pogodbenih obveznosti, sprejetih samoupravnih sporazumov, povečanje OD zaradi splošne inflacije...), glede na veliko število in kapacitete proizvajalcev stavbnega pohištva pa ni bojazni, da bi bile sklenjene pogodbe ne-realne, to je previsoke. Proizvajalec pa mora v tem primeru nuditi kvaliteto izdelave in montaže ter garancijo, ki se v zadnjem času vedno bolj podaljšuje, sama zahtevnost po kvaliteti pa zaostruje. To zaostrvanje zahtevnosti kvalitete pa je odvisno velikokrat od natančnosti posameznih strank v stanovanju, medtem ko s standardi kvaliteta ni dovolj precizirana.

V nasprotju pa je prodaja po uradnem ceniku zelo toga, saj vidimo, da se spremeni cenik enkrat v treh letih, kar zahteva od proizvajalca določeno taktiziranje v pogledu velikih zahtevkov za povečanjem cen

(ker so te spremembe redke!), prijavljanja novih izdelkov, prodajanje z različnimi rabati in popusti, dokler se proizvodni stroški ne dvignejo na višino potrjenih cen ali celo preko teh cen, ko začne določeno število proizvajalcev že ustvarjati izgubo.

- Od celotne proizvodnje stavbnega pohištva prodajo trgovske organizacije 65%,
- 30% odkupi gradbena operativa, 3% gre do v izvoz in 2% porabijo proizvajalci
- sami pri kompletiranju svoje proizvodnje.

● Polževa hitrost zveznega zavoda za cene

Našo proizvodnjo oken prodamo pretežno gradbeni operativi z montažo in le majhen delež trgovskim podjetjem brez montaže. Torej v tem pogledu nismo neposredno vezani na ustvarjanje akumulacije v povezavi s spremembo cenika, posredno pa te spremembe še kako občutimo. Namreč v obdobju pred spremembo cen, ko se lastna cena približuje prodajni ceni ali jo pri nekaterih proizvajalcih celo preseže, se pojavljajo tudi ostali proizvajalci na licitacijah in preko dodatnih honorarnih montažnih grup nudijo gradbeni operativi vgrajeno stavbno pohištvo. Tedaj se pojavlja lahko tudi konkurenca do tolikšne mere, da se sprejema licitacijske posle z izgubo, ki pa je za občasnega montažerja še vedno manjša kot pa proizvodnja in prodaja serijskih oken po ceniku.

Mislím, da o nekem obvladanju cen na področju stavbnega pohištva ne moremo govoriti, če pogledamo samo podatke, da imamo še vedno veljavne cene od 20. 6. 1974, samoupravni sporazum pa so prizadeti podpisali že 27. 12. 1973, da so bile pred tem sporazumom cene stavbnega pohištva dalj časa enake (zamrznjene) in da so bile sprejete nove cene 20. 4. 1977 od prizadetih s samoupravnim sporazumom, ki pa jih še do sedaj ni potrdil Zvezni zavod za cene.

● Vprašljivi indeksi povečanja cen

Tudi ne moremo govoriti o zadovoljivem reševanju povečevanja cen, ter pravilnem gospodarjenju z ustvarjalnimi in razpoložljivimi sredstvi, sicer bi bila povprečna stopnja inflacije manjša. Cene reprodromateriala in surovine so narasle od 40 do 200%, in če navedemo še splošno povečanje cen v

posameznih letih (1973 18,6%, 1974 25,9%, 1975 26,2%, 1976 9,4% in 1977 I—VI 12,2%) v katerih smo bili udeleženi tudi proizvajalci stavbnega pohištva, potem ne moremo govoriti o obvladovanju in postavljanju realnih cen v posameznih obdobjih, ampak o ekstremnih spremembah v kritičnem obdobju namesto enakomernega naraščanja prodajnih cen glede na realno nastajajoče proizvodne stroške.

Izračunani indeksi splošnega povečanja cen so precej vprašljivi, saj upošteva statistika priznane cenike, ne pa dejanske prodajne vrednosti surovine in reprodromateriala med delovnimi organizacijami ali med temeljnimi organizacijami, le-te pa bistveno vplivajo na proizvodne stroške in akumulativnost pri fiksnih prodajnih cenah.

● Ni možnosti pocenitve proizvodnje

Cene stavbnega pohištva so se povečale po sporazumu iz leta 1973 za 45% v povprečju, sedanji samoupravni sporazum iz leta 1977 pa predvideva povečanje v višini 20% v povprečju. Postavlja pa se vprašanje realnosti sprejetega povečanja po sporazumu samo za 20%, če pa je v letu 1975 poslovalo negativno 12 proizvajalcev stavbnega pohištva, v letu 1976 že 25, število se je zagotovo povečalo v I. polletju letos, prav tako pa se bo zmanjševala akumulativnost ostalih proizvajalcev. Če primerjamo stopnjo inflacije v zadnjih letih, povečane zakonske obveznosti, o povečanju produktivnosti na račun investicijskih vlaganj pa ne moremo govoriti, ker nismo imeli pomembnih investicij za tovrstne dejavnosti, potem ne moremo govoriti o možnosti pocenitve proizvodnje in kompenzacije nastalih povečanih inflacijskih stroškov, ampak o zmanjševanju akumulacije in ustvarjanju negativnega rezultata poslovanja.

Še slabše se to odraža v cenah vezanih oken, saj je predvideno povišanje cene dvo-krilnega grundiranega okna dim. 140 × 120 od 839 na 923 din ali 10% in finaliziranega od 1.057 na 1.163 din ali isto za 10%. Na podlagi tega reprezentančnega okna pa se formirajo cene ostalih dimenzij vezanega programa.

- Seveda, tudi samoupravno dogovorjeno
- povečanje cen je v rokah Zveznega zavoda
- da za cene, ki bo potrdil ali pa ovrigel in
- zahteval dodatne utemeljitve, proizvajalci
- pa bomo smeli prodajati po višjih cenah
- šele po objavi rezultatov v uradnem listu.

CIRIL MRAK dipl. ing.

V začaranem krogu izvožno-uvozne politike

Res je, treba je poostriži pogoje za uvoz opreme in ostalih artiklov, vendar pa je treba sleherni problem temeljito proučiti in ukrepati tako, da ne bo prišlo do nezaželenih zastojev, ki povzročajo veliko škodo v proizvodnji in pri iskanju poti na tuja tržišča

Brez modernizacije proizvodnih procesov si je težko zamisliti normalno dvigovanje produktivnosti ali storilnosti dela. Na storilnost pri delu vpliva precej činiteljev — od organizacijskih, tehnoloških do tehničnih. Zamenjati zastarele postopke dela in s tem tudi stroje ali naprave, je prav gotovo pot, ki pelje k večji storilnosti. Dokler te trditve ležijo na papirju, se vse samo lepo sliši. Problemi nastopijo že pri izbiri najustreznejše opreme.

Vemo, da imamo v Jugoslaviji nekaj večjih proizvajalcev strojev za potrebe lesne industrije. Glede na težave, ki so jih imele te tovarne pri svojem razvoju, ne moremo pričakovati, da bodo v vseh pogledih enakovredne svetovnim proizvajalcem. Za torej na domačem tržišču ne moremo vselej nabaviti ustrezne svrojne opreme. Pri tem ne smemo pozabiti, da se lesna industrija s svojimi izdelki srečuje na svetovnem trgu z veliko konkurenco, in mora proizvajati racionalno in z visoko stopnjo produktivnosti. Za to je potrebna sodobna tehnologija dela in moderna strojna oprema. Da se do te opreme težko pride naj nakažem na konkretnih primerih.

Tako smo za naš TOZD sprejeli nov proizvod za izvoz na Švedsko. Pri tem artiklu rabimo manjše strožne elemente. Zadostovala bi nabava strožnice v vrednosti 200.000 din. Na domačem trgu ni proizvajalca. Iskali smo ustrezno ponudbo na zahodnem tržišču in se odločili za polavtomatsko strožnico italijanske firme. Na podlagi sklepa DS, da se strožnica nabavi, smo Gospodarsko zbornico Slovenije prosili za dovoljenje za uvoz. Odgovor smo dobili pozitiven čez 14 dni. Na podlagi te privolitve smo na medresorsko komisijo SRS vložili prošnjo, za izdajo soglasja za uvoz. Pisni odgovor je bil negativen, brez obrazložitve. Na podlagi telefonskih razgovorov smo dobili pojasnilo, da je možen uvoz iz dežel vzhodne Evrope. Za tem smo poiskali stike z zastopniki, ki poznajo proizvodne programe teh dežel. Po 14 dneh smo vložili ponovno prošnjo s detaljno obrazložitvijo.

Po večkratnih vmesnih telefonskih pozivih in osebnih obiskih smo dobili ponovno negativen odgovor z obrazložitvijo, da po sklepu Izvršnega sveta Slovenije in plačilne bilančne možnosti ni pogojev za odobritev soglasja za uvoz. Na ta odgovor smo čakali nekaj manj kot tri mesece. Na podlagi razgovorov s predstavniki

republiškega sekretariata za mednarodno sodelovanje bomo vložili ponovno prošnjo, kateri bomo priložili izjave uvoznikov in zastopnikov, da v deželah vzhodne Evrope ni možno nabaviti ustreznega stroja. Zadeva je po petih mesecih še vedno na začetku.

Problem pa seveda še ni rešen, ko se dobi to soglasje. Za moznikarko za TOZD 2, Polhov Gradec smo dobili soglasje na prvo vlogo, kljub temu, da je vrednost približno štirikrat večja od strožnice.

Za dokončen uvoz je treba še precej formalnih

pa tudi neformalnih zadev. Tako, moramo za trimesečje, v katerem bo stroj dobavljen, to je za nekaj mesecev naprej, predložiti banki zaključke o izvozu v vrednosti ene tretjine od celotne vrednosti stroja, če smo v tekočem letu presegle vrednost uvoza za milijon dinarjev.

Strinjamo se s tem, da moramo nuditi možnost domačim proizvajalcem opreme in strojev, da se razvijejo in približajo tehnološkemu razvoju razvitejših dežel. Strinjamo se tu-

di, da opremo nabavimo v deželah vzhodne Evrope, če ustreza tehnološkim zahtevam naše proizvodnje, strinjamo se tudi, da skladu z vodenjem globalne uvozne politike, poostriamo pogoje za uvoz opreme in ostalih artiklov, sprašujemo pa se, kako bomo rentabilno proizvajali za izvoz na konvertibilni svetovni trg, če ne moremo pridobiti najenostavnejše opreme, ki je nosilec tehnološkega razvoja.

ing. ANTON TEHOVNIK

• GRADNJA NAŠEGA POČITNIŠKEGA NASELJA »PELEGRIN« PRI UMAGU

TRI HIŠICE SO ŽE POD STREHO

Dvanajst ležišč v prijetno urejenih hišicah je bilo letos že na voljo članom našega kolektiva — Program predvideva, da bomo čez nekaj let imeli že dvanajst takih hišic

Prva faza v izgradnji družbenega standarda — rekreacije naših delavcev, je končana. Zgradili smo tri počitniške hišice od predvidenih dvanajst, ki jih bomo v naslednjih letih postopoma še zidali. 15. junija letos je bil tehnični prevzem hišic, čez teden dni pa smo dobili uporabno dovoljenje.

S tem pričetkom realizacije programa, ki predvideva zboljšati naše rekreacijske pogoje, smo pridobili dvanajst ležišč v prijetno urejenih hišicah. Te nove kapacitete že koristimo in so nam pomagale, da ni bil letos odhlonjen nihče, ki je želel letovati v naših počitniških domovih, kar se nam je žal v preteklih letih stalno dogajalo. Čas letovanja je res še vedno kratek, kar pa se bo uredilo z izgradnjo ostalih hišic. Samo zasedenost skušamo podaljšati v spomladni in jesenski čas, saj so hišice primerne tudi za bivanje malo hladnejših dni.

Te nove hišice so posledica večletnega prizadevanja, da bi nam občina Buje — Umag dovolila gradnjo na na-

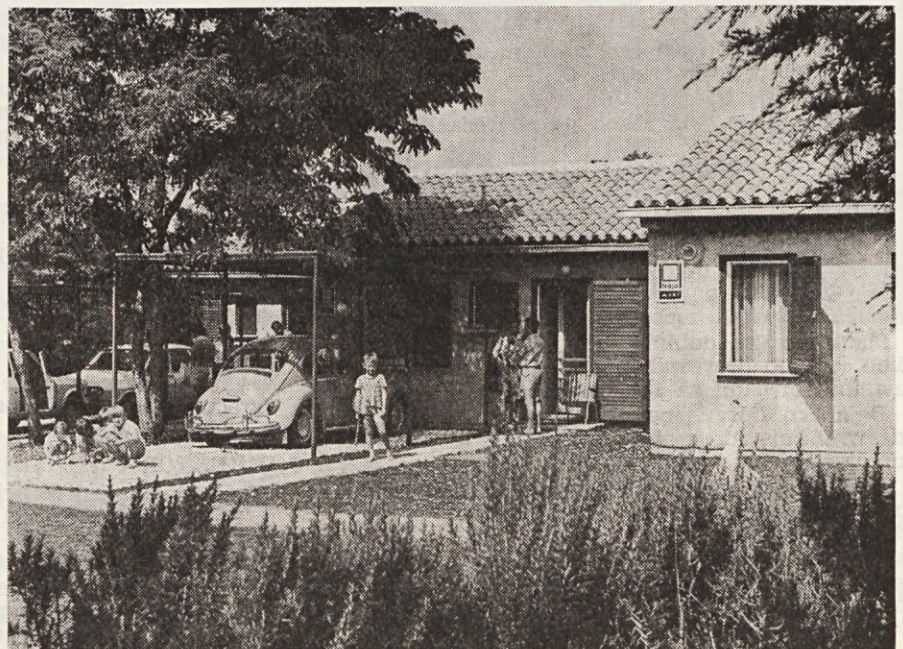
šem zemljišču, ob ističasni akciji zbiranja sredstev v kolektivu.

Hišice pa so rezultat še nečesa več — so rezultat enotnega, uskla-

jenega in tovariškega sodelovanja ter dogovarjanja med TOZD in skupnimi službami, za dosego skupnega cilja.

In take enotnosti si v HOJI želimo čim več.

MAJDA LOGAR



Ena izmed naših počitniških hišic v Pelegrinu

• POJASNILA, KER NEKATERIM SE VEDNO NI JASEN POTEK IZRAČUNA, KI JE V VELJAVI ŽE NEKAJ MESECEV

OBRAČUNAVANJE NAŠIH KRITERIJEV STIMULACIJE

Režijski delavci »Hoje« smo od meseca aprila 1977 za izračun OD imeli poleg redne urne postavke in spremenljive vrednosti točke še osebno oceno. Namesto osebne ocene uvajamo plačevanje po delu, za kar so bili potrebni kriteriji. Širša komisija, ki je bila sestavljena iz članov TO in DS, je skupaj z vodilnimi osebami na TO in DS sestavila kriterije stimulacije za posamezna režijska delovna mesta. Obračun OD po kriterijih stimulacije poteka že nekaj mesecev in ker je nekaterim še nejasen potek izračuna, ga bom skušal čimbolj preprosto pojasniti.

I. KRITERIJ STIMULACIJE ZA TO

• PROIZVODNJA

Vsi proizvodni režiserski delavci, sem spada: vodje oddelkov, brusarji, vzdrževalci, vozniki kamiona in viličarji, sušilničarji, kontrolorji, so vezani na naslednje kriterije: 1. izkoristek del. časa, 2. doseganje mesečnega plana in 3. na prihranku materiala.

1. **Izkoristek delovnega časa:** se izračuna tako, da planirane norma ure delimo z dejansko opravljenimi urami.

Planirane norma ure se izračunavajo vsak mesec posebej na podlagi mesečnega plana proizvodnje in na podlagi obstoječih veljavnih norm.

Dejansko opravljene ure pa so vse izdelavne ure, ki so bile porabljene v obračunskem mesecu za vse proizvode, ki so prišli v skladišče.

2. **Doseganje mesečnega plana proizvodnje:** se izračunava tako, da dejansko doseženo mesečno proizvodnjo (v dinarjih), delimo z mesečno planirano proizvodnjo.

Mesečni plan proizvodnje sestavi vsaka TO sama, na podlagi naročil komercialnega sektorja. Ravno tako TO sama izračuna dejansko doseženo proizvodnjo.

3. **Prihranek materiala:** se izračuna tako, da se dejanska poraba materiala deli s planirano porabo.

Planirana poraba materiala (planira se samo važnejše materiale: les, lak, okovje, kartoni) se izračuna iz mesečnega plana po veljavnih normativih za enoto izdelka.

Dejanska poraba pa je dejanska poraba važnejših materialov, za doseženo proizvodnjo v obračunskem mesecu.

Vsi trije omenjeni kriteriji se pri izračunu seštevajo ali odštevajo. Za vsak procent doseganja plana je normativ 1% stimulacije.

Primer:
1. Izkoristek del. časa je bil presežen 10,2% — stimul. je +10,2%.

2. Mesečni plan je bil pod planom za —3,5% — stimul. je —3,5%.

3. Poraba materiala je pod planom za 4,5% — stimul. je +4,5%.

Vse tri kriterije pripravi vsak mesec priprava dela na TO in jih pošlje na DS — plansko anal. oddelku.

Režijski delavci na žagah pa so vezani na naslednje kriterije:

1. Poraba časa za proizvodnjo 1 m³ žaganega lesa.

2. Doseganje plana proizvodnje.

1. **Poraba časa za proizvodnjo 1 m³ žaganega lesa** se izračuna tako, da planirane norma ure delimo z dejansko porabljenimi izdelavnimi urami v obračunskem mesecu.

Planirane ure dobimo tako, da planiramo količino lesa po drevesnih vrstah, pomnožimo z veljavnimi normami za 1 m³ žaganega lesa.

Dejansko opravljene ure pa so seštevki vseh izdelavnih ur, ki so bile porabljene v obračunskem mesecu za razrez žaganega lesa.

2. **Doseganje plana proizvodnje,** se izračuna tako, da dejansko doseženo proizvodnjo (v dinarjih) delimo s planirano.

Omenjena kriterija se seštevata ali odštevata. Vsak procent doseganja ali nedoseganja plana je normativ 1% stimul.

Primer:
1. Poraba časa za 1 m³ žag. lesa 15,5% pod planom je +15,5% stimul.
2. Doseganje plana proizvod. 3,2% nad planom je +3,2% stimul.
Skupaj stimulacija +18,7%

Podatke za izračun kriterijev pripravi mesečno vsaka žaga sama in jih pošlje plan. analit. odd.

• PRIPRAVA DELA:

V pripravo dela, spadajo — vodje priprave dela, analitik časa, planer materiala, skladiščnik materiala, so vezani na sledeče kriterije:

1. Procena stimul. proizvodnje.
2. Dogovorjeni roki.
3. Zaloge materiala (Ktto 310).

4. Točnost izdelave meseč. plana proizvodnje.
1. **Procent stimulacije proizvodnje,** je procent stimulacije režijskih delavcev in ga dobi priprava dela, ker dela izključno za proizvodnjo.

To je tudi edini kriterij za pripravo dela, ki je stimulativen, vsi trije ostali kriteriji pa so lahko le destimulativni.

2. **Dogovorjeni roki,** so roki, ki jih postavi prodajalna v planu odpreme izdelkov. Odstopanje od planiranih rokov za 3 dni se destimulira.

3. **Zaloge materiala na kontu 310 (repromaterial)**

Zaloge materiala so planirane za celo leto, in znašajo ca. 20% planirane realizacije. Vsako odstopanje, ki je večje od planiranega zneska zaloga se destimulira. Za vsako TO posebej smo planirali višino zaloga.

4. **Točnost mesečnega plana proizvodnje**

Priprava dela pripravi na podlagi komercialnih naročil mesečni plan in za njegovo pravilnost tudi odgovarja. Vsako odstopanje od plana za ±5% se destimulira.

Primer:
1. Procent proizvodnih delavcev je +11,2% stimulacija +11,2%
2. Dogovorjeni roki — ni odstopanj destimulacija
3. Zaloge materiala 1,5% preko plana destimulacija —1,5%
4. Točnost plana, plan 4,5% prekoračen destimulacija

Skupaj stimulacija 9,7%

Izračun pripravi tehnični vodja TO in ga posreduje plan. analit. odd.

• TEHNIČNI VODJE TO

Tehnični vodje so vezani na proizvodnjo in pripravo dela, zato so stimulirani z njihovimi procenti.

Izračun se naredi tako, da procent stimulacije proizvodnje in procent stimulacije priprave dela pomnoži s številom proizvodnih delavcev odnosno s številom delavcev v pripravi.

Dobljeno vsoto se deli s skupnim številom delavcev v proizvodnji in pripravi dela.

Primer:
% stimul. proizv. je 11,2 × 80 (štev. normir. del. v proiz.) = 896,0
% stimul. prip. dela je 9,7 × 6 (štev. delav. v pripravi) = 58,2

skupaj 954,2
954,2 : 86 (štev. delavcev) = 11,1

Izračun izdela delav. analit. oddelk, na podlagi poročil, ki jih dobi iz TO.

• DIREKTORJI TEMELJNIH ORGANIZACIJ

so vezani na sledeče kriterije:

1. Stopnja akumulacije 30%
2. Procent stimul. teh. vodje 70%
3. Procent režijskih delavcev

1. **Stopnja akumulacije** se izračuna tako, da vrednost proizvodnje po prodajnih cenah, delimo z vrednostjo stroškov proizvodnje, katero pa še zmanjšamo za amortizacijo nad predpisano stopnjo. Akumulacija se ne računa za vsak obračunski mesec posebej, ampak se računa kumulativno (meseči se seštevajo). Ta kriterij se vzame za stimulacijo 30%.

2. **Procent stimul. teh. vodje,** ki je že izračunan, in se vzame 70% njegove vrednosti za stimulacijo direktorja.

Oba kriterija se seštevata.
Primer:
1. % akumulacije 8,4% × 30% = 2,5% — stimulacija je 2,5%
2. % stimul. tehnič. vodje 11,1 × 70% = 7,8% — stimul. je 7,7%

3. **Procent režijskih delavcev**

Direktor TO je dodatno stimuliran še za zmanjšanje razmerja med normiranimi in režijskimi delavci. Za vsak odstotek zmanjšanja režijskih delavcev je stimuliran s 5%.

Izračun izdela mesečno plansko analitski odd.

• ADMINISTRACIJA

Pod administracijo so vključena naslednja delovna mesta: material. knjigovodje, obračun OD, poenterke, administratorke.

Kriteriji so naslednji:
1. Dogovorjeni roki.
2. % stimulacije direktorja TO

DNogovorjeni roki so mišljeni roki za oddajo podatkov, katere potrebuje gosp. račun. sekt. za mesečni obračun. Neizpolnjevanje rokov prinaša destimulacijo, in sicer za vsak zamujeni dan 1%.

V kolikor so roki izpolnjeni, dobijo administratorke procent stimulacije direktorja TO.

Primer:
1. Rok dostave 7. v mesecu — oddan 9. — zamuda 2 dni destimul. — 2%
2. % direk. TO je 10,2% — stimul. +10,2%
Skupaj stimul. 8,2%

3. **KUHARICE, SNAŽILKE**

Kuharice in snažilke dobijo za stimulacijo % stimulacije direktorja TO.

II. KRITERIJI STIMULACIJE ZA DSSS

• KOMERCIALNI SEKTOR

Nabavni oddelek ima za stimulacijo samo en kriterij, in sicer doseženi mesečni plan proizvodnje po TO.

1. Procent proizvodnih delavcev je +11,2% stimulacija +11,2%
2. Dogovorjeni roki — ni odstopanj destimulacija
3. Zaloge materiala 1,5% preko plana destimulacija —1,5%
4. Točnost plana, plan 4,5% prekoračen destimulacija

Skupaj stimulacija 9,7%

Izračun se izvrši tako, da se število zaposlenih po posameznih TO pomnoži z odstotkom dosežene proizvodnje TO.

Dobljeno vsoto pa se deli s skupnim številom zaposlenih po TO.

Prodajni oddelki: sem spadajo oddelek za galanterijo, pohištvo, stavbno mizarstvo in lesarstvo. Omenjeni oddelki so vezani na naslednje kriterije:

1. Mesečni normativ prodaje 50%
2. Stopnja akumulacije 50%
3. Nekurantne zaloge

1. **Mesečni normativ prodaje** se izračuna tako, da se dosežena realizacija deli z proizvodnjo po lastni ceni.

Dosežena realizacija je mesečna prodaja po prodajni ceni.

Proizvodnja po lastni ceni, to je mesečna proizvodnja obračunana po lastni ceni.

Ta kriterij ima 50% vrednosti, to se pravi, da od izračunanega procenta vzamemo 50% za stimulacijo.

2. **Stopnja akumulacije**

Izračun je že opisan pri kriteriju stimulacije za direktorje TO. Tudi ta kriterij ima 50% vrednosti.

Primer:
1. Dosežena prodaja 22,4% × 50% stimulacija 11,2
2. Stopnja akumulac. 8,6% × 50% stimulacija 4,3
skupaj stimulacija 15,5%

Vse podatke dobimo iz mesečnega obračuna proizvodnje po TO.

3. **Nekurantne zaloge**
Prodajni oddelki so dodatno še stimulirani na

prodajo nekurantnih (starih) zaloga. Za vsakih 200.000,00 din prodanih zaloga dobijo 1% stimulacije.

Oddelek za izvoz-uvoz
Oddelek je vezan na dva kriterija in sicer na dogovorjene roke in na procent prodajnih oddelkov.

1. Dogovorjeni roki so roki za oddajo dokumentov, katere potrebuje faktorni odd. za mesečni obračun. Vsako odstopanje od roka za 1 dan je 1% destimulacije.

2. Procent prodajnih oddelkov pa se določi tako, da se procenti stimulacije odd. za galanterijo, pohištvo, stavb. mizarstvo in lesarstvo seštevajo in delijo s 4.

Oddelek za oblikovanje in propagando
Oddelek je stimuliran z procentom od direktorja komercialnega sektorja.

Oddelek za nabavo in prodajo lesa
Oddelek je prav tako stimuliran s procentom od direktorja komercialnega sektorja.

Faktorni odd. in likvidatura
Oba oddelka sta vezana na dogovorjene roke za oddajo podatkov potrebnih za mesečni obračun in na stimulacijo komercialnega direktorja.

Komercialni direktor
Komer. direkt. je vezan na povprečje stimulacije vseh oddelkov v komerciali.

• TEHNIČNI SEKTOR
Celotni sektor je vezan na procent stimulacije tehničnih vodij TO.

Izračuna se tako, da se pomnoži procent stimulacije tehnič. vodje TO s številom delavcev na TO. Tako dobljeno vsoto za vsak TO posebej, se seštevajo in deli s skupnim številom delavcev.

• SPLOŠNI SEKTOR IN GOSP. RAČUNOV. SEKTOR

Oba sektorja mesečno dobijo isto stimulacijo kot generalni direktor »Hoje«.

• GENERALNI DIREKTOR
Generalni direktor je vezan na dva kriterija, in sicer na:

1. Procent stimulacije direktor komercialnega sektorja — 60%
2. Procent stimulacije vseh direktorjev TO — 40%

Oba kriterija se seštevata. Prvi kriterij ima 60% vrednosti, to se pravi, da od odstotka direk. komercialnega sektorja dobi 60% stimulacije, drugih 40% pa dobi od povprečja vseh direktorjev TO. Ta procent pa se dobi tako, da se pomnoži procent stimulacije direkt. TO z številom zaposlenih na TO. Tako dobljeno vsoto od vseh TO se seštevajo in deli s skupnim številom zaposlenih.

Od tako izračunanega odstotka dobi generalni direktor 40% za svojo stimulacijo.

Vse podatke in izračune za DS pripravi in izračuna plansko analitski oddelek. Ko plansko analitski oddelek pripravi za vse TO in DS odstotke stimulacije, jih izroči predsedniku komisije za stimulatívno nagrajevanje. Komisija na svojem sestanku pregleda za vsako TO posebej vse odstotke stimulacije in šele nato jih da TO v obračun.

Komisija na svojih sestankih obravnava posamezne spremembe podatkov za izračun kriterijev, in jih tudi upošteva, če so ti le dovolj prepriljivi. Prav tako komisija spreminja ali dokolnjuje kriterije stimulacije za posamezna režijska delovna mesta. Zato je tudi dobrodošel vsak nov predlog, ki bi naš sistem nagrajevanja še bolj izpopolnil.

Iz opisa kriterijev je razvidno, da je ves sistem nagrajevanja odvisen od proizvodnje, kajti če je procent kriterijev proizvodnih delavcev slab, potem bodo tudi priprava dela, tehnične vodje, direktorji TO in DSSS imeli slab procent stimulacije.

Zato se moramo vsi skupaj truditi, da bi čimbolj pravilno opravili svoje delovne naloge. Delovati moramo kot strnjena veriga in ne smemo dovoliti, da bi odpadel kakšen vmesni člen, najvažnejšo vlogo pri tem pa imata komercialna in priprava dela.

Vodja plansko analitskega oddelka
ANTON MAJČEN, dipl. ing.

• PRVI VTIS S POČITNIC V PELEGRINU

NIKOMUR NE BO ŽAL

Edo Petek z navdušenjem pripoveduje o naših hišicah in njihovi notranji ureditvi

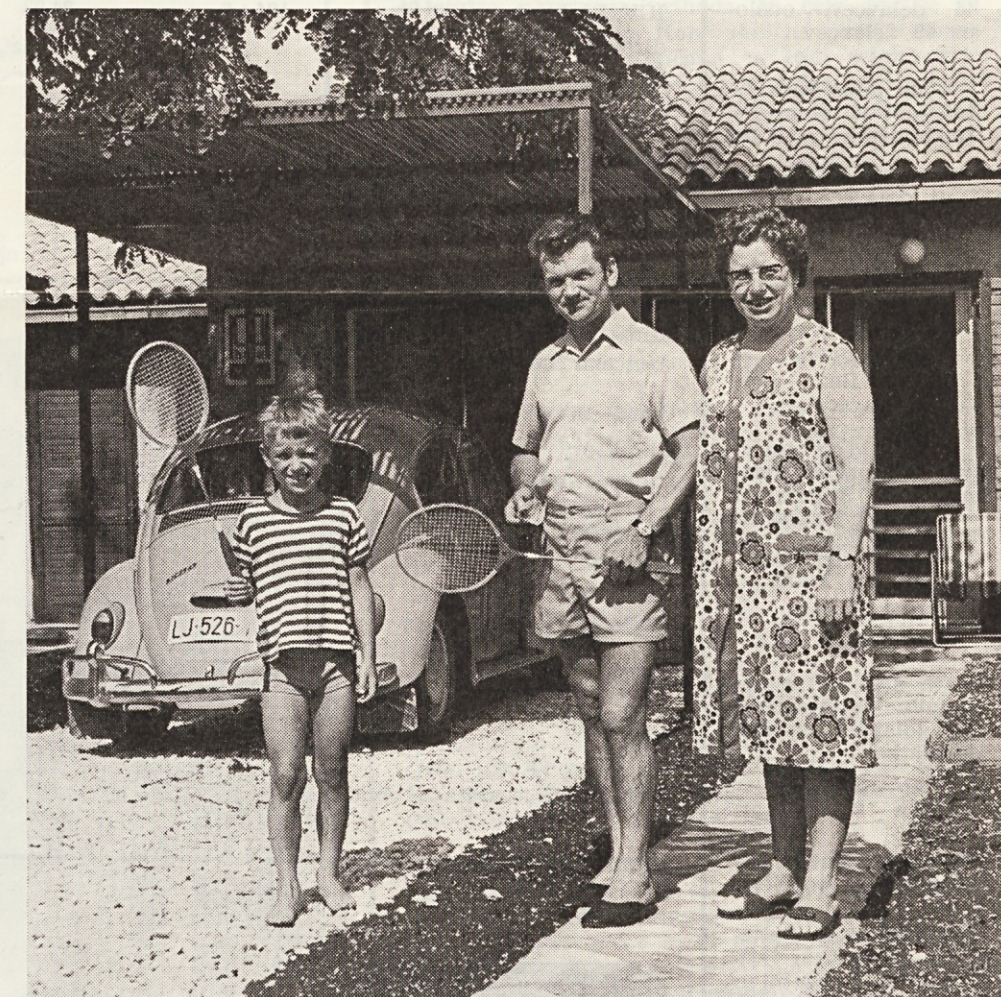
Zanimalo me je, kako je preživel svoj dopust sodelavec, ki je prvi preživel nekaj dni dopusta v hišici »Z« št. 2, na Pelegrinu pri Umagu. Poiskala sem ga na TOZD Stavbno mizarstvo in vam ga predstavljam! To je Edo Petek s svojo družino.

Mi lahko poveste kaj o svojih vtisih z dopustovanja? — Sedaj so hišice prijetno hladne. Da pa bi podaljšali počitniško sezono,

pe so odeje in posoda. Tudi »Hop« pohištvo v dnevnem prostoru pripomore k počitniškem vzdušju.

Potem menite, da je na mestu lokacija graditve rekreacijskega družbenega standarda na Pelegrinu?

— Seveda, skrajni čas je bil, da smo začeli s to gradnjo. Prepričan sem, da tudi v naprej ne bo nikomur žal, da bi naprimer delal kako soboto kot pri-



Edo Petek s svojo družino v Pelegrinu

Pa vaša žena?

— O, ona je bila pa sploh navdušena. Pogrešala je sicer prvi dan nekaj drobnih gospodinjskih pomočkov, ki jih je pač vajena doma, vendar pa ji to ni kazilo njenih kuharskih prizadevanj. Se celo nad hladilnikom, ki je nagajal, se ni pritoževala, tako dobro se je počutila v tisti hišici. Misli sem, da

Pa sicer, oprema in ostalo?

— O notranji ureditvi vse samo — odlično. Le-

bo pa kar prav, če bodo montirane termoakumulacijske peči, kot je v hišici predvideno in že pripravljeno. Sicer pa je dnevna soba lepa, prostorna in res primerna za bivanje ob vetrovnih, ali celo deževnih dneh.

Apeliram na vse, ki bodo te hišice uporabljali, da naj nanje pazijo. Zavedajmo se, da so naše, da so v njih naša odrekjanja. Tako kot bomo z njimi delali, take bomo imeli!

MAJDA LOGAR

- PRAV JE, DA VSAJ NEKAJ OSNOVNIH PODATKOV O POSAMEZNIH TOZD POZNAJO VSI ČLANI KOLEKTIVA »HOJA«

KDO SMO IN KJE SMO

Večina naših temeljnih organizacij združenega dela je izven Ljubljane, posamezni obrati pa so tudi glavni industrijski objekti v nekaterih krajih

- OD 1. JANUARJA DO 30. JUNIJA LETOS

Kadrovske novice

Ob koncu letošnjega polletja je bilo v naši delovni organizaciji zaposleno 733 delavcev in 15 učencev v gospodarstvu

1. januarja letos je bilo v naši delovni organizaciji zaposlenih 738 delavcev in 15 učencev v gospodarstvu. Do 30. junija 1977 je prišlo 44 delavcev, odšlo pa 49 delavcev.

Učno dobo so v letošnjem šolskem letu končali:

Podboj Jože — lesni delavec,
Skopec Martin — lesni delavec,
Buh Stanislav — stavbni mizar,
Lunar Srečko — stavbni mizar,
Rupar Božo — lesni delavec.

V tem šolskem letu so končali šolanje naši štipendisti — tehniki lesarstva:

Božnar Janko
Bradeško Janez
Sečnik Janez
Kraševc Danica

Ob delu so se dopolnilno izobraževali in šolanje uspešno končali:

Tehovnik Anton — Višja šola lesarstva

Berglez Tatjana — enoletna politična šola

Dimitrovski Sultana in Šeškar Antonija — začetni in nadaljevalni knjigovodski tečaj

Čepuran Rada — tečaj za materialne knjigovodje

Pavšič Marija — začetni strojepisni tečaj

Bernik Marjan in Radočaj Franjo — tečaj za voznika viličarja

KADROVSKI ODDELEK

Temeljne organizacije združenega dela naše delovne organizacije so lokacijsko popolnoma nepovezane. Delavci ene TOZD zelo malo vedo o drugi TOZD. Z namenom, da bi bili boljše informirani, predstavljamo vsako TOZD, z navedbo števila delavcev in s procentom realizacije, ki ga prispeva k skupni realizaciji Hoje ter z

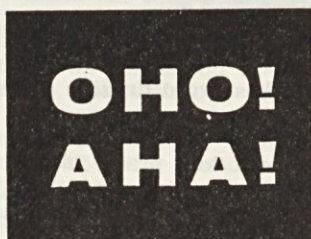
opisom glavnih dejavnosti TOZD. V priobčenem zemljevidu pa želimo prikazati lokacijske sedeže TOZD.

Ker je večina naših TOZD izven Ljubljane, pomeni, da je sleherni obrat tudi največji v posameznih krajih in so zato delavci TOZD, v veliki večini življenjsko povezani z delom in uspehom TOZD.

| TOZD | Štev. delavcev | % | % v skupni real. | Dejavnosti |
|--------------------------------------|----------------|--------|------------------|---|
| Pohišstvo | | | | |
| Polhov Gradec | 109+2 | 14,76 | 18,87 | finalno pohišstvo (serijsko ali po pogodbah) ter žagarska dejavnost |
| direktor: Metež Alojz, dipl. ing. | | | | |
| Stavbno mizarstvo | | | | |
| ICV, Ljubljana | 184+6 | 24,93 | 28,73 | okna, balkonska vrata pretežno delajo po pogodbah, občasno serijska proizvodnja |
| direktor: Ciril Mrak, dipl. ing. | | | | |
| Tesarstvo | | | | |
| Ižanska, Ljubljana | 103+1 | 31,95 | 13,65 | strešne, stropne, stenske in podne konstrukcije v masivni izvedbi, lepljene lesene konstrukcije, montažni objekti, dobava in montaža izdelkov |
| direktor: Ivan Kurent | | | | |
| Žaga ROB | | | | |
| na Dolenjskem | 22 | 3,00 | 4,45 | žagarska dejavnost |
| direktor: Vincenc Peček | | | | |
| Žaga ŠKOFLJICA | | | | |
| | 56 | 7,60 | 12,12 | žagarska dejavnost |
| direktor: Cimperman Janez | | | | |
| Galanterija | | | | |
| Podpeč | 167+1 | 22,62 | 14,75 | leseni galanterijski izdelki: obešalniki, namizne deske, svečniki leseno masivno pohišstvo HOPO |
| direktor: Damjan ing. Vidovič | | | | |
| DSSS | 97 | 13,14 | 7,43 | skupne službe za vse TOZD |
| SKUPAJ | 738+10 | 100,00 | 100,00 | |

Realizacija je vzeta za obdobje od 1. 1. 1977 do 30. 6. 1977, skupaj pa je zaposlenih 738 delavcev in 10 vajencev.

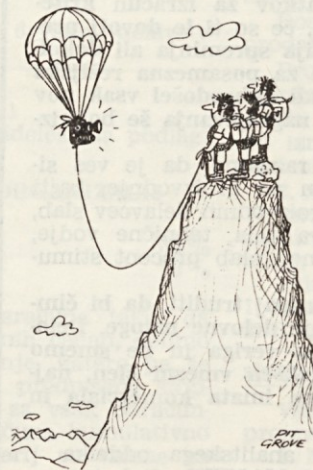
MARJANA KAMPJUT



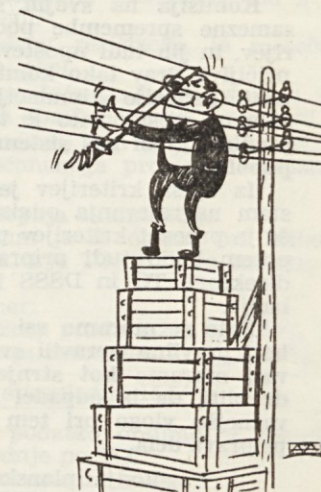
Brez besed



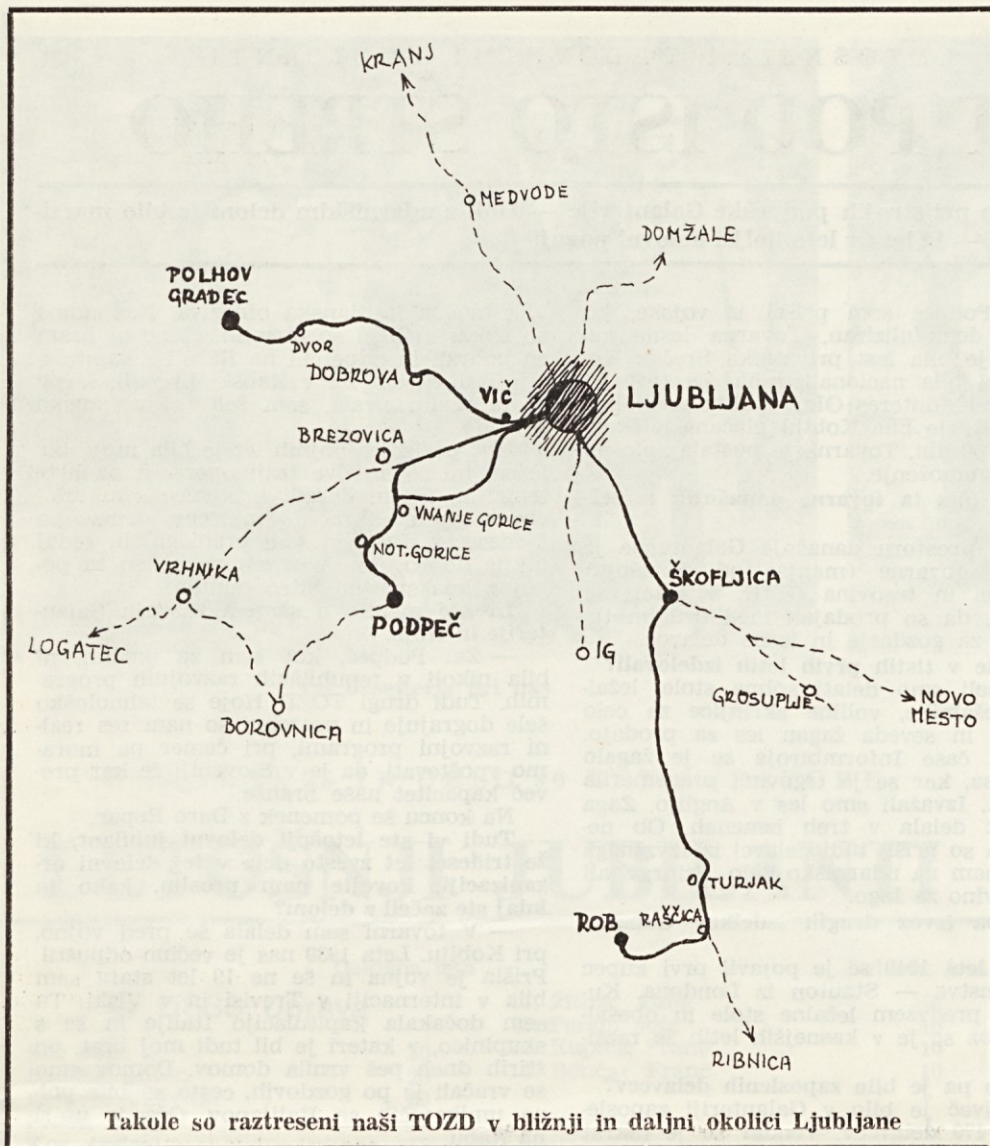
Brez besed



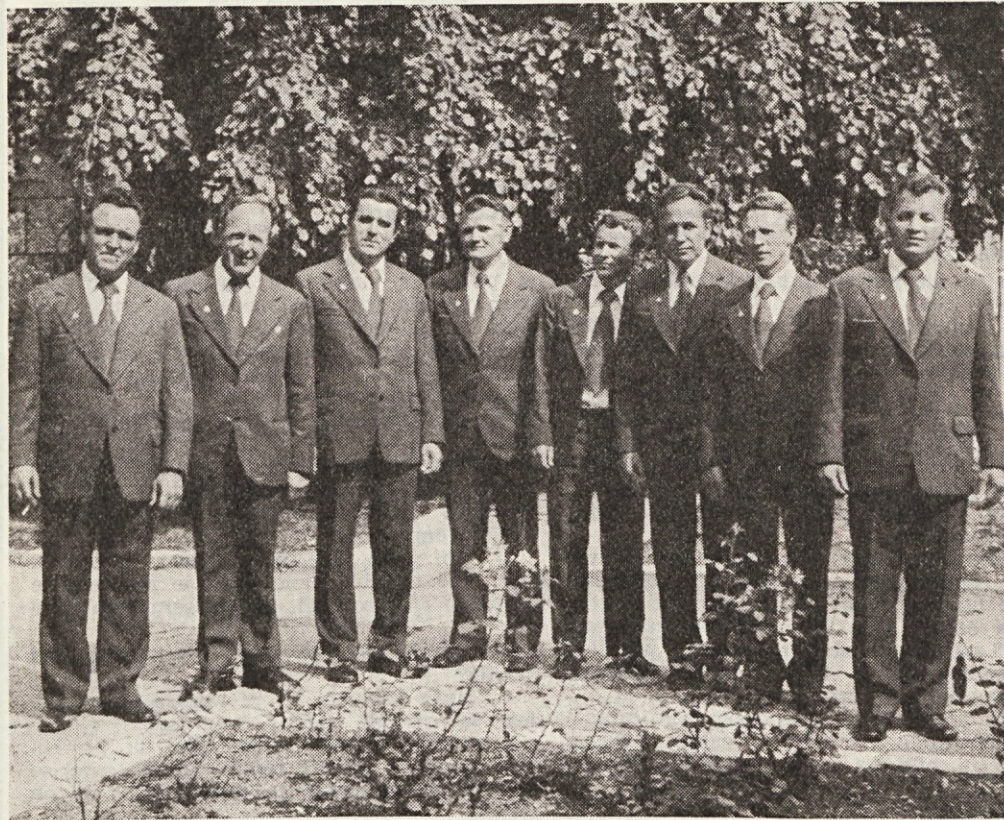
Brez besed



Brez besed



Takole so raztreseni naši TOZD v bližnji in daljni okolici Ljubljane



● ZDAJ IMAMO TUDI SVOJ OKTET

Na sliki vam predstavljamo oktet Hoja. Še pred nekaj meseci so tile fantje peli kot Podpeški oktet. Ker pa je Hoja s sklepom delavskega sveta prevzela nad oktetom patronat, se je preimenoval v »Oktet Hoja«.

Prvič smo ga slišali na srečanju delovnih jubilarov, ko so s svojimi pesmimi popestrili ta dan.

Rad bi, da bi še večkrat kaj prijetnega zapel v naši sredini, med drugimi okteti pa mu želimo čim več pevskega uspeha

● NAŠI TEKMOVALCI
NA LETNI LESARIADI 1977

VELIKO BOLJŠE KOT PREJŠNJA LETA

Nogometaši na 12. mestu, kegljači na 26., namiznoteniška ekipa pa je klonila šele v četrtini finala in se tako med 27. ekipami uvrstila na odlično peto mesto — zdaj so na vrsti skrbne priprave, da bi bili prihodnje leto še bolj uspešni

Osmo množično in že tradicionalno srečanje delavcev športnikov lesne industrije in gozdarstva Slovenije, ki soupada z zgodovinskimi jubileji proslav 85-letnice rojstva predsednika Tita, 40-letnice njegovega prihoda na čelo partije in 40-letnice ustanovitve Komunistične partije Slovenije, je končano. Končano je tudi tekmovanje gozdnih delavcev-sekačev, ki je letos prvič vključeno v okvire že tradicionalne lesariade. Na 8 lesariadi 77 je sodelovalo 1900 delavcev — športnikov in 44 gozdnih delavcev — sekačev.

Zasluga za uspeh na igrah gre predvsem vsem nastopajočim, vsem vodjem in vsem organizatorjem, ki so z vzornim vedenjem in vzorno organizacijo poskrbeli za tako uspešen potek iger.

Naše podjetje je nastopilo v treh disciplinah: mali nogomet, kegljanje in namizni tenis.

Ekipa malega nogometa, v kateri so bili Nikolič, Zupančič, Oven, Majcen, Mataša, Levstik, Kern, Tubič, Dragulješčević, Manjanovič je najprej v svoji skupini premagala GG Maribor z 2:1 in se nato z naslednjo zmago s 5:1 uvrstila med 16 najboljših. Drugi dan se je ekipa Hoje pomerila v osmini finala z ekipo BRESTA in izgubila tesno z 1:0. Tako je ob skupno 40 nastopajočih ekip v malem nogometu naša ekipa dosegla odlično 12 mesto.

Naši kegljači so zelo dobro kegljali, saj so dosegli svoj rekord v moštvenem tekmovanju na lesariadah s 1137 podrtimi keglji (Tehovnik 184, Oven 189, Kern 178, Rupnik 203, Logar 200, Zorčič 183). Med skupno 43 sodelujočimi ekipami so naši tekmovalci dosegli dobro 26. mesto.

Ekipa v namiznem tenisu v sestavi Logar, Kern, Majcen je začela odlično. Tako so »Lesno« iz Slovenj Gradca premagali s 3:0, ekipo »Savinja« Celje tudi s 3:0 in še ekipo »Slovenijales-trgovina« ter tako osvojili prvo mesto v svoji skupini in se uvrstili med 8 najboljših. V četrtfinalu so izgubili tesno 3:2 proti finalistu »Liko« Vrhnika. Tako smo med 27 nastopajočimi ekipami dosegli odlično 5. mesto

- Letošnja 8. lesariada je bila za naše ekipe zelo
- zelo uspešna saj smo v vseh treh disciplinah
- dosegali najboljše uvrstitve na lesariadah do
- slej ter tako dobili vzpodbudo za priprave na
- naslednje leto, da dosežemo še boljše uvrstitve.

FRANC OVEN

• RAZGOVOR Z NAŠIMI LETOŠNJIMI DELOVNIMI JUBILANTI

TRIDESET LET POD ISTO STREHO

Ana Cerk, Jože Šilc in Dara Repar so že tri desetletja pri strojih podpeške Galanterije — Tudi z udarniškim delom je bilo marsikaj narejeno — Iz leta v leto boljši delovni pogoji

Pred nekaj tedni je bilo srečanje delovnih jubilarov »Hoje«. Samemu srečanju smo skušali dati slovesnejši ton z nastopom »Okteta Hoja« in recitacijami našega sodelavca tov. Končana. Oboji so bili s strani jubilarov toplo sprejeti.

Vseh jubilarov je imela »Hoja« letos petinsedemdeset od tega pa so štirje praznovali trideset let dela pri »Hoji«.

Poiskala sem jih in pogovori so stekli. Najprej nekaj vprašanj Ani Cerk:

Kdaj ste začeli z delom v Galanteriji in kaj ste najprej delali?

— Na pasni brusilnici sem začela delati leta 1947. Takrat smo delali stole in obešalnike. Tudi kasneje, skoro ves čas moje ga tridesetletnega dela sem opravljala to delo.

Pa ste se kdaj pri tem kaj poškodovali?
— No, večkrat sem si na tej brusilki tudi prste »pobrusila«, zlasti se je to rado zgodilo, če se je prelomil obešalnik. Vendar kaj hudega ni bilo nikoli, koža se je kmalu zacelila.

Ali vam je pri delu kdaj težko?

— Najbolj mi je bilo hudo, kadar mi ni šlo in sem bila pod normo.

Ste v Galanteriji poleg dela imeli tudi vesele, zabavne dni?

— V tovarni je bil večkrat organiziran kakšen izlet. Spominjam se še tistih izletov v prvih povojnih letih, ko smo potovali z vlakom in kamioni. Ob prvem maju pa smo na Sv. Ani kurili kres.

Kaj pa dopusti, kako ste jih preživeli?

— Večino svojih dopustov sem preživljala doma, enkrat pa sem bila tudi na Valeti. Sedaj preživljam pravzaprav svoj zadnji letni dopust, potem se bom upokojila. Imela bom več časa, in bom šla večkrat k eni ali drugi sestri.

Vas smem vprašati, ste domačinka?

— Ne, po vojni sem prišla v ta kraj. Najprej sem živela v Kamniku pod Krimom, sedaj pa tu v Notranjih gorah. Med vojno sem s svojimi živela v Kočevju na te čase se nič rada ne spominjam. Bili so težki časi, vedno je od vsepovsod pokalo.

Kaj pa delo, se je v teh letih kaj spremenilo?

— Seveda, tovarna je sedaj precej drugačna in je napredovala. Za moje delo pri pasni brusilnici lahko povem, da se še dobro spomnim, kako so bili v začetku pasovi slabi in je bilo težko delati. Potem pa se je kvaliteta brusilnih pasov kar zboljšala.

V tovarni v Podpeči ste imeli vedno aktivno sindikalno organizacijo. katerih njenih akcij pa se najbolj ali najraje spominjate?

— Res, naš sindikat je bil vedno delaven. Poleg organizacij proslav, prižiganja kreza za 1. maj, izletov, je sindikat pomagal organizirati udarniško delo. Na ta način smo sezidali sindikalni dom, združni dom in tudi nekaj proizvodnih prostorov v tovarni — sušilnico, prirezovalnico, povečali lakirnico!

In kaj nam bi lahko rekli sedaj, ko se pravzaprav poslavljate od dela v tovarni?

— Ta leta so mi kar preveč hitro minila. Bili so lepi, veseli dnevi, vmes pa je bil seveda tudi kakšen žalosten dan. V tovarno bom šla še kdaj malo pogledat — ne samo takrat, ko bom prišla po drva. Rada bi tudi dobivala časopis »Hoja«.

Tovarišica Ana, želimo vam še veliko zdravih, mirnih let, ko boste uživali sadove svojega minulega dela in imeli res čas za sebe in svoje najbližje.

Nato je stekel pogovor z Jožetom Šilcem.

Kako pa ste vi prišli v podpeško tovarno?

— V Podpeč sem prišel iz vojske, ko sem bil demobiliziran. Tovarna lesne galanterije je bila last privatnika Srečka Kobija in ni bila nacionalizirana. Za tovarno je imel velik interes OLO Ljubljana-okolica in leta 1974 je bila Kobiju plačana odškodnina 300.000 din. Tovarna je postala splošno ljudsko premoženje.

Ali je bila ta tovarna današnjih razsežnosti?

— Na prostoru današnje Galanterije je bil poleg tovarne (manjše od današnje) mlin, žaga in trgovina GLIN, v kateri se spomnim, da so prodajali med drugim tudi čevlje za gozdarje in lesne delavce.

Kaj ste v tistih prvih letih izdelovali?

— Začeli smo delati sobne stole, ležalnike, obešalnike, volilne skrinjice za celo Slovenijo in seveda žagan les za prodajo. Zlasti za čase Informbira se je žagalo veliko lesa, ker se je trgovina preusmerila na zahod. Izvažali smo les v Anglijo. Zaga je takrat delala v treh izmenah. Ob nedeljah pa so prišli tudi delavci iz Izvršnega sveta k nam na udarniško delo. Pripravljali so hlodovino za žago.

Kaj pa izvoz drugih izdelkov Galanterije?

— Že leta 1949 se je pojavil prvi kupec iz inozemstva — Stauton iz Londona. Kupoval je predvsem ležalne stole in obešalnike. Izvoz se je v kasnejših letih še razširil.

Koliko pa je bilo zaposlenih delavcev?

— Največ je bilo v Galanteriji zaposlenih 460—470 delavcev. Vendar se je takrat delalo veliko fizično in ne s stroji. Pretežno je bila ženska delovna sila. Po potrebi smo imeli tudi nočno delo.

Se spomnite kake zanimivosti iz tistih prvih, povojnih let?

— Kot dediščina še iz časov Kobija, se je pri ročnem politiranju material, to je politura iz šelaka in razredčila še precej časa po vojni obračunaval pri obračunih osebnega dohodka delavke. Če je bila delavka nepazljiva, če je na primer polituro polila, ali pa če je bila pri delu premalo ročna, je kar precejšen del osebnega dohodka plačala za material.

Kako pa ste potem naprej razvijali Podpeč?

— V letih 1958 in 1959 smo z udarniškim delom zgradili lakirnico, da bi v Podpeči delali pohištvo. Vendar pa smo pozneje ves prostor in stroje uporabili za izdelavo obešalnikov. Sploh se je v tistih časih s prostovoljnimi delom v Podpeči marsikaj zgradilo; sindikalni dom, združni dom itd.

Danes prihajamo do spoznanj, da se ta TOZD ni razvijal dovolj, kaj menite, kje iskati vzroke?

— Podpeška tovarna ni bila nikoli vključena v republiškem razvojnem programu. Vedno smo morali graditi z lastnimi sredstvi, pri čemer smo se morali marsičemu odreči. Lastnih sredstev pa seveda ni bilo nikoli toliko, da bi lahko sledili razvoju drugih podobnih tovarn.

Že po tradiciji je v Podpeči bilo predvsem ročno delo. Za izdelavo zahtevnejšega pohištva ni bilo strojne opreme in ne kadrov.

In sindikat?

— Sindikalna organizacija v Podpeči je bila vedno aktivna. Ima tradicije že izpred vojnih let. Zlasti ob prostovoljnih akcijah in ob akcijah odrekanja je sindikat odigral pomembno vlogo.

Vas lahko vprašam, od kod ste doma in kje ste delovali med NOB?

— Doma sem iz Zerovnice pri Cerknškem jezeru. Med vojno pa sem že leta 1942 sodeloval v napadu na Grahovo. Takrat je

bila močna italijanska ofenziva. Nas doma so izdali in hišo so obkolili. Mene in brata so pobrali in odpeljali na Rab. Po kapitulaciji Italije sem bil v Rabski brigadi, ko pa se je razformirala, sem šel v Ljubljansko brigado.

Kot posledica vojnih let je bila moja bolezen, imel sem dve težji operaciji na hrbtenici in žolču. Zaradi hrbtenice sem ležal ves v gipsu enkrat 13 mesecev, drugič pa 8 mesecev. Bolezen sem premagal in sedaj mi je dobro. Če se ozrem nazaj, so ta vojna leta strašno hitro minila.

In kaj menite o samem razvoju Galanterije in Hoje.

— Žal Podpeč, kot sem že omenil, ni bila nikoli v republiških razvojnih programih. Tudi drugi TOZD Hoje se tehnološko šele dograjuje in potrebni so nam resni razvojni programi, pri čemer pa moramo vpoštevati, da je v Sloveniji že kar preveč kapacitet naše branže.

Na koncu še pomenek z Daro Repar.

Tudi vi ste letošnji delovni jubilar, ki že trideset let zvesto dela v tej delovni organizaciji. Povejte nam prosim, kako in kdaj ste začeli z delom?

— V tovarni sem delala še pred vojno, pri Kobiju. Leta 1939 nas je večino odpustil. Prišla je vojna in še ne 19 let stara sem bila v internaciji v Trevisi in v Viski. Tu sem dočakala kapitulacijo Italije in se s skupinico, v kateri je bil tudi moj brat, po štirih dneh peš vrnila domov. Domov smo se vračali le po gozdovih, ceste so bile polne umikajočih se Italijanov. Oče je umrl na Rabu.

In kdaj ste začeli spet delati v lesni industriji?

— Delati sem začela leta 1947, medtem sem si ustvarila družino. Ko sem začela, je tovarno vodil še Kobi, kasneje pa tov. Šilc.

In kaj ste delali?

— Politirala sem stole, tam kjer je sedaj kuhinja. Pri tem delu nas je bilo okrog dvajset žensk. Vse smo delali na roko. Bilo je to naporno delo in želela sem si boljših delovnih pogojev.

Kaj ste storili?

— Šla sem v šolo, petnajst let nazaj bo. Bilo je težko. Dopoldne sem delala v tovarni, potem z vlakom v Ljubljano. Najbolj hudo je bilo pri strojepisju, ko sem imela prste od dopoldanskega dela čisto trde. Tudi moji otroci so takrat hodili v šolo in k sreči je bila pri meni mama, ki mi je pri gospodinjstvu pomagala.

Se kaj spomnite, kakšna proizvodnja je bila?

— Delali smo ležalne stole, sobne stole in obešalnike. Pred vojno smo delali po 12 ur, po vojni pa smo začeli delati po 8 ur.

Ste domačinka?

— No, malo dlje od tod sem, iz Borovnice. Več mojih sodelavk se je medtem že zaposlilo v Borovnici, jaz pa sem ostala tukaj.

Se je po vaše tovarna v teh letih kaj razvila?

— Naša tovarna se je razvila in napredek je opaziti. Sedaj smo sicer v resnih težavah, a sem prepričana, da jih bo skupaj s HOJO rešili. Preveč smo se vrgli le na proizvodnjo obešalnikov, na en artikel.

Še nekaj let imate, da dosežete vse pogoje za pokojnino. Boste potem spregli?

— Verjetno bom prenehala z delom, ko bom »zrela« za pokojnino. Doma me že nestrno čakata vnučka.

Dragi jubilarje, vsem trem hvala za prisrčen razgovor. Pogovarjati sem se sicer še hotela z Jožetom Jancem, pa je bil na dopustu.

MAJDA LOGAR



Tri desetletja pri nas



Petindvajset let dela

• 10, 15, 20, 25 IN CELO 30 LET ZVESTOBE

LETOŠNJI JUBILANTI

Delovna leta

● DSSS Uprava

| | |
|---------------------|----|
| 1. Šilc Joža | 30 |
| 2. Balažič Anton | 25 |
| 3. Erjavec Valentin | 20 |
| 4. Prebil Ivan | 20 |
| 5. Kos Andrej | 15 |
| 6. Izgoršek Ana | 10 |

Delovna leta

| | |
|------------------|----|
| 11. Žitnik Alojz | 10 |
| 12. Peršin Jože | 10 |
| 13. Rupnik Franc | 10 |
| 14. Bončar Franc | 10 |

● TOZD Žaga Rob

| | |
|---------------|----|
| 1. Rupar Jože | 15 |
|---------------|----|

● TOZD Pohištvo Polhov Gradec

| | |
|----------------------|----|
| 1. Justin Jože | 25 |
| 2. Janša Janez | 20 |
| 3. Koprivec Alojzija | 20 |
| 4. Nartnik Ivan | 20 |
| 5. Plestenjak Jernej | 20 |
| 6. Rihar Jože | 20 |
| 7. Božnar Pavel | 15 |
| 8. Grbec Franc | 15 |
| 9. Hribernik Janez | 15 |
| 10. Jankovec Jože | 15 |
| 11. Marolt Marija | 15 |
| 12. Nagode Milka | 15 |
| 13. Pustovrh Amalija | 15 |
| 14. Zagar Matevž | 15 |
| 15. Božnar Terezija | 15 |
| 16. Jankovec Marija | 10 |

● TOZD Stavbno mizarstvo

| | |
|------------------------|----|
| 1. Šporar Franc | 25 |
| 2. Glavič Feliks | 25 |
| 3. Bergant Franc | 25 |
| 4. Brus Franc | 25 |
| 5. Mateša Vinko | 20 |
| 6. Jelovšek Andrej | 20 |
| 7. Zajc Ivan | 20 |
| 8. Kočar Franc | 15 |
| 9. Najger Vlado | 15 |
| 10. Osredkar Ferdinand | 15 |
| 11. Karas Božo | 10 |
| 12. Rozman Vinko | 10 |
| 13. Štangar Jože | 10 |

● TOZD Žaga Škofljica

| | |
|-------------------|----|
| 1. Ptiček Đuro | 20 |
| 2. Petrič Anton | 20 |
| 3. Balažič Stefan | 15 |
| 4. Jaklič Franc | 10 |

● TOZD Tesarstvo

| | |
|-----------------------|----|
| 1. Grimšič Jože | 25 |
| 2. Korenčič Janez | 25 |
| 3. Petelin Anotn | 25 |
| 4. Starič Ivan | 25 |
| 5. Mavsar Henrik | 20 |
| 6. Repar Janez | 20 |
| 7. Brumen Feliks | 15 |
| 8. Vesel Jože | 15 |
| 9. Zupančič Avgušтина | 15 |
| 10. Šatmanj Ibuš | 10 |

● TOZD Galanterija Podpeč

| | |
|------------------------|----|
| 1. Cerk Ana | 30 |
| 2. Jenc Jože | 30 |
| 3. Repar Dora | 30 |
| 4. Dormiš Sonja | 25 |
| 5. Francelj Antonija | 25 |
| 6. Jereš Kristina | 25 |
| 7. Marinčič Albina | 25 |
| 8. Sedej Marija | 25 |
| 9. Šinkovec Alojz | 25 |
| 10. Usnik Vida | 25 |
| 11. Zvoljenek Antonija | 25 |
| 12. Cerk Marija | 20 |
| 13. Doles Slavka | 20 |
| 14. Jarc Ivanka | 20 |
| 15. Konestabo Stane | 20 |
| 16. Žot Ivanka | 20 |
| 17. Mazi Marija | 15 |
| 18. Kramžar Jurij | 10 |
| 19. Suhadolnik Ivan | 10 |
| 20. Vidmar Ivan | 10 |
| 21. Škrbec Jože | 10 |



Dvajset let pri Hoji



Petnajst let zvestobe



»Desetletniki« — najmlajši jubilarji

**OHO!
AHA!**



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



BREZ BESED



Naši alpinisti na vrhu Breithorna

• OSEM POGUMNIH IZ »HOJE«

NAŠI ALPINISTI NA BREITHORNU

V treh dneh 800 kilometrov dolga pot in vzpon na višino 4.165 metrov —
Sredi poletja 2000 smučarjev

Planinska sekcija »Hoje« je organizirala 21. julija planinsko turo na vrh Breithorna — 4165 m. Izlet je trajal 3 dni. Po temeljnih pripravah je ekipa (v sestavi Mesar, Oven, Hafner, Šporn, Mikolič J., Mikolič I., Rakovec, Breznik) krenila 21. 7. ob 4. uri zjutraj iz Ljubljane. Ekipa je potovala s tremi avtomobili, ki so bili polno nатовorjeni, saj smo imeli vso potrebno opremo za zimski vzpon pa tudi za campiranje.

Po naporni vožnji po severni Italiji smo ob 14. uri prispeli v Cervinio na višino 2000 m. Z gondolo smo se pripeljali na zgornjo postajo Plato Rossa (3400 metrov), od tam smo krenili v pol ure oddaljeno kočjo na višini 3200 m, kjer smo pre-spali. Po nič kaj dobrem vremenu prvega

dne smo jutro dočakali v prekrasnem vremenu. Po skuhanem čaju smo ob 4.30 krenili na vrh Breithorna. Ob prelepem razgledu in soncu smo po štirih in pol ure hoje prispeli na vrh, kjer smo imeli enkratne razglede na okoliške štiritisočake: Matterhorn, Weisshorn, Monte Roso, Mont

Blanc. Ob povratku smo na platoju Rossa videli pravi zimski živžav, saj je na smučiščih smučalo okrog 2000 smučarjev. Ob povratku popoldan v dolino smo se ustavili za kratek čas še v Cervinii, od tam pa nadaljevali pot v Chation, kjer smo postavili šotore in hitro legli k počitku. Naslednji dan smo se vračali domov mimo jezera GARDA in mesteca TRENTO.

Kljub dolgi vožnji (800 km) smo zelo sveži prispeli domov in že delali načrt za naslednji planinski izlet v Kamniške Alpe.

FRANC OVEN

hoja

GLASILO
KOLEKTIVA
PREDELAVE
LESA
LJUBLJANA



HOJA — Glasilo kolektiva Hoja — predelava lesa Ljubljana, Langusova 8 — Tiska Tiskarna LJUBLJANA, Ljubljana — Odgovorna urednica Marjana Kampjut — Ureja uredniški odbor: dipl. iur. Ivan Brežič, Majda Kuclar, Marjana Kampjut, Stane Mesar, dipl. ing. Ciril Mrak, Jože Škrbec in Anton Tehovnik — Oproščeno prometnega davka po pristojnem sklepu 421-1/72