



JELOVICA

PROIZVODNJA V JELOVICI SKORAJ PO
LETNEM NAČRTU

PROIZVODNJA BO VSELEJ SLEDILA PRODAJI

Ob številnih razpravah v tem trenutku v Jelovici, ko se išče pota za izhod iz težav, ki jih je povzročila premajhna prodaja, je seveda odprta tudi dilema — ali je za te stvari v določeni meri kriva tudi proizvodnja. Tokrat bomo zapisali nekaj več o tem, kako je sposobna slediti povpraševanju, drugič pa bomo vse skupaj pogledali z druge strani — kaj o vsem tem menijo v trgovini.

Naš sogovornik je bil Franc Prevodnik, diplomirani inženir lesarstva, ki je najbolj odgovoren za proizvodnjo, saj je na delovnem mestu vodje proizvodnje stavbnega pohištva in montažnih objektov. V razgovoru, ki sva ga imela je nanižal vrsto dokazov, da proizvodnja niti slučajno ni tista, ki bi povzročila sedanje težke razmere v Jelovici, temveč je potrebno iskati krivce drugje. Najkrajše povedano je po njegovem takole:

„Glavni problem za sedanje težave je po mojem v prodaji. Če kupcem ne slediš, če mu ne moreš ponuditi tistega kar potrebuje, če se mu ne prilagodiš v trgovini, potem je marsikateri izgubljen, izgubljen pa je tudi posel. Tega pa dobi potem konkurenca, ki samo čaka na take napake. Moram reči, da smo mi vselej poskusili narediti to kar je od nas zahtevala trgovina, kako in v kakšnem času pa smo bili to sposobni narediti, to pa je daljša zgodba. Vendar na kratko — tudi slučajno nismo mi tisti, ki povzročimo razkorak med naročilom in izvedbo, ta pa je neredko kar 60 dni.“

Prav o teh 60 dneh so precej govorili tudi na delavskem svetu. Gre namreč za to, da se od dneva, ko trgovina sporoči, katere dimenzije oken bi želel nek kupec, pa do dneva ko jih lahko tudi dobi, največkrat mine več kot teh 60 dni. Poglejmo kako je s tem.

Vzemimo, da kupec želi neko okno. Podobno okno želi kupec tudi v neki drugi poslovalnici. Da se vsi ti podatki zbe-

rejo je potrebno dolgih 5 dni. Drugih 5 dni je potem potrebno v tržnem področju, da se ti podatki zberejo in podajo kot želja v proizvodnjo. Potem je najmanj 5 dni potrebno, da se na osnovi tega izdelata materialna bilanca — torej oceni katere surovine in kakšen les bo potreben. Tudi to se dela na tržnem področju. Torej najmanj 15 dni je že minilo od dneva, ko je kupec želel neko

okno. Ko se končno naroči material, zopet mine kar nekaj dni, da se ga dobi dovolj za proizvodnjo. Ker pa ima Jelovica organizacijsko velikoserijsko proizvodnjo, ki se planira že pred prvimi v mesecu je potem zelo važno, kdaj pride do tega naročila. Če je podano po tem, ko se je mesečno naročilo že izvršilo je seveda zelo težko v tem mesecu izdelati „izvenserijsko“ okno. Sedaj verjamete, da je teh 60 dni povsem mogočih?

Sicer pa je letos v prvih 5 mesecih proizvodnja v Jelovici na 95 odstotkih načrta. To kar primanjkuje do polno izpolnjenega plana je izpad prodaje montažnih objektov. Ker jih pač ne prodajo, jih torej tudi izdelovati ne kaže na zalogo. Seveda se tu krpa z drugimi deli, vendar na škodo učinkovitosti. Če pa bi bila prodaja dobra, potem bi proizvodnja povsem mirno lahko izpolnjevala svoje letne zadolžitve. In to celo ob dejstvu, da je na številnih obratih zaposleno manj de-

GLASILO DELOVNEGA
KOLEKTIVA JELOVICA
LESNA INDUSTRIJA
ŠKOFJA LOKA

LETO XVIII
JUNIJ 1989 ŠT. 4

lavcev, kot jih bi moralo biti po takoimenovanih norma urah. Zaradi težav v prodaji ima proizvodnja obilo problemov. Posebej se to pozna v Preddvoru, kjer je sedanja proizvodnja nekaterih izdelkov skoraj nepotrebna in delavce stalno premeščajo na druga delovna mesta. Pri tem pa ne gre pozabiti, da zaradi tega delavci ne negotujejo saj povečini to vsi razumejo.

In kako doseči polno izpolnitev letnega plana? Po mnenju Franca Prevodnika je za to potrebnih le nekaj prodajnih uspehov. Načrtovani izvoz stavbne-



Že v tem letu je Jelovica sodelovala na treh sejmi. Na dveh je dobila priznanje za nove — kakovostne izdelke. Kupcem so ponujene nekatere ugodnosti v prodaji — predvsem popusti, veliko je bilo tudi reklamnih sporočil po vsej državi. Pa vendar prodaja nikakor ne steče tako kot je bilo načrtovano. Zato bo potrebno veliko več storiti za izvoz, saj kaže, da je kupna moč doma že tako padla, da delež domače prodaje nikakor ne bo mogoče več povečevati.

ga pohištva in montažnih objektov, ki je sedaj 10 do 12 % od vse proizvodnje je potrebno povečati na 15 odstotkov. Vsi so optimisti, da se bo v drugi polovici leta to zgodilo, saj je v kratkem pričakovati izvoz stavbnega pohištva na Madžarsko (zamenjava za lesenit in stekla), oživiti pa bi na vsak način morala tudi prodaja montažnih hiš v ZDA, ZRN, Avstrijo, Francijo. Kljub vsemu pa bo verjetno potreben rebalans letnega načrta predvsem za nekatere izdelke, za katere se je povpraševanje povsem ustavilo. Ob teh težavah pa bi po mnenju delavcev v proizvodnji moral veliko več prispevati tudi razvojni oddelek. Novi izdelki, ki bi prehiteli dognanja konkurence bi zagotovo tehtnico prodaje prevesili na stran Jelovice. Ob tem pa velja dodati, da je za take spremembe potrebnih več odgovornih in tudi koražnih ljudi.

Tako torej trdi proizvodnja. Sicer pa bomo v naslednji številki našega glasila objavili kaj o



Franc Prevodnik, dipl. inž., vodja proizvodnje stavbnega pohištva in montažnih objektov

vsem tem mislijo o trgovini. Ob vsem pa velja dodati še to, da je bilo tudi tokrat slišati največ pohvalnih besed za delavce v Gorenji vasi in na Sovodnju, kjer pač delajo najzahtevnejše programe in to v rokih in tako visoki kakovosti, da Jelovica praktično ne pozna reklamacij. j. č.

18,5 %, v maju pa je ta obrestna mera kar 26,4 %. To seveda pomeni dodatno zadolževanje, ki traja lahko samo še nekaj časa.

Če lahko ugotovimo, da nam proizvodnja letos teče relativno normalno glede na plan in lansko leto, pa ugotovljamo, da smo povsem, na nivoju DO, odpovedali pri prodaji v naši trgovski mreži. Plan prodaje za letos temelji na večletni dinamiki in predvidenem obsegu proizvodnje in zalog. Kljub temu, da smo cenovno, po prodajnih pogojih, intenzivni reklamirani in podobno, konkurenčni z ostalimi, je bil plan prodaje dosežen le z dobrimi 80 % v prvih 4 mesecih ob tem, da smo

proizvodov, ki ga ne prenesemo več. Tako skoraj ni več proizvoda, ki ga ne bi bilo preveč razen nekaterih dimenzij. Kljub ukrepom, ki jih ali bomo izvajali na področju nabave: zmanjševanje zalog hlodov, lesa in podobno, prilagajanju proizvodnje prodaji, reduciranju investicij, tam kjer se da v preusmeritvi v izvoz, pa je centralno in kritično vprašanje prodaja.

V tem obdobju je le nekaj poslovalnic na dinamičnem planu in kot posebno uspešne bi poudaril: Škofja Loka s predstavništvi, Pula, Crikvenica, Split, Kragujevac...

Večina ostalih pa je globoko pod planom. Jasno je, da v



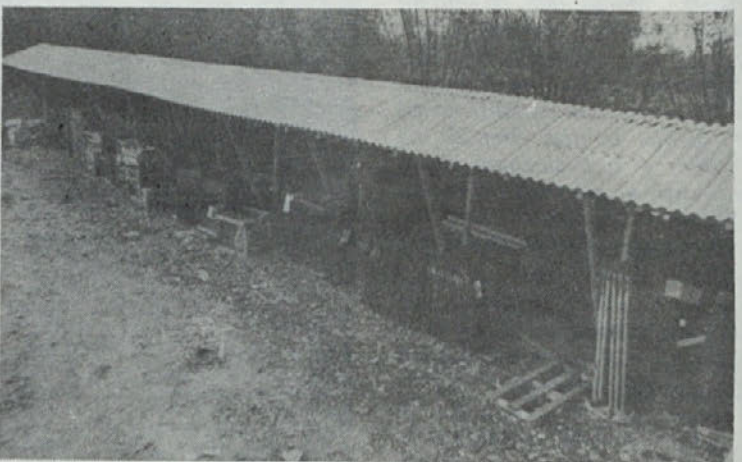
Na majski seji delavskega sveta Jelovice so bile pred delegati zahtevne naloge. Predvsem so se morali opredeliti za številne ukrepe, ki so potrebni v Jelovici za premostitev verjetno najtežjih gospodarskih razmer v njeni zgodovini.

dali precej več bonitet in popustov kot smo predvideli. Izpad prodaje in prilivov glede na plan znaša tako preko 10,0 miard din, če pa to revaloriziramo z mesečnimi eskontnimi stopnjami pa je ta izpad okoli 20,0 miard dinarjev. Vse to pomeni dodatno zadolževanje in večanje zalog gotovih

veliki meri vplivajo na to tudi objektivni razlogi, toda na koncu lahko živimo ali preživimo le od prodaje tega kar proizvedemo.

Zaradi tako nizkega obsega prodaje poslujemo kot DO negativno, z vsemi posledicami, ki lahko iz tega sledi.

Zato predlagam DS DO, da se



Poslovalnica Jelovice v Peči sodi med tiste, ki bodo zaprte, če v roku dveh mesecev ne bodo pomembno povečale svojo prodajo. Zaloge, ki se nabirajo pod ostreškom so namreč vse prehudo breme v sedanjih razmerah astronomske inflacije in obresti.

NAJVEČJI VZROK ZA KRIZO V JELOVICI

SLABA PRODAJA V NEKATERIH POSLOVALNICAH

Že v dveh glasilih smo opozarjali na težak položaj v Jelovici, ki ga je povzročilo predvsem veliko naraščanje zalog. Prav tako smo zapisali, da bo Jelovica zelo težko premostila te težave, če vsi v kolektivu ne bodo resno poizkusili to težko situacijo preseči. Vendar, kot vse kaže, se marsikateri tega nočejo ali ne morejo zavedati. Gospodarski položaj se namreč še naprej poslabšuje in nad tovarno visi pravi Damoklejev meč.

O tej, resnično težki situaciji, je razpravljali sicer na redni seji tudi delavski svet Jelovice. Uvodno poročilo je pripravil glavni direktor Matjaž Čepin, ki je v svojem govoru podal tudi ukrepe, ki bi morali prinesiti boljše rezultate. Sicer pa poglejmo kaj predlaga:

„Poglabljanje gospodarske krize v sedanjih situaciji posebno občuti Jelovica, saj jo trenutna gospodarska gibanja spravljajo v položaj, ki je kritičen. Jelovica je v celoti vezana na gradbeništvo. Jelovica je sistem, ki je bil izgrajen kot kombinacija proizvodnje, trgovske mreže in montažnih hiš. Temu so bile podrejene tudi investicije, zaloge v poslovalnicah pa so se in se

financirajo pretežno iz kratkoročnih kreditov. Upadanje gradnje in obnove stanovanj v Jugoslaviji in velika konkurenca je pripeljala do tega, da se naše blago vedno težje prodaja ali pa pod neugodnimi prodajnimi pogoji. Na drugi strani pa nam dobavitelji neusmiljeno dvigajo cene, mi pa teh razlik na trgu ne moremo uveljavljati. Poseben problem so revalorizacijske obresti, ki so nam pričele rasti že v zadnjem kvartalu lanskega leta, z galopirajočo inflacijo v letošnjem letu pa nas spravljajo

v nemogočo situacijo, saj smo morali npr. marca plačevati (oz. obračunati) 21,7 % obresti na kredite mesečno, v aprilu

poslovalnicam, ki dosegajo najslabše rezultate prodaje (plan, količnik obračanja zalog, ipd.) da rok do konca junija, da dosežejo vsaj 85 % kumulativnega plana do konca junija, sicer se jih takoj zapre.

Seveda pa so za prodajo odgovorni vsi, ki delajo na prodajnem področju, ne samo poslovalnice, ker gre tudi za ostale vrste prodaje.

Kaj dodati vsemu temu? Morda najprej to, kar so v razpravi omenili tudi člani delavskega sveta in kar je poleg pismenega poročila tudi ustno dodal direktor Čepin.

Delegati delavskega sveta so menili, da bi morali v poslovalnicah začeti razmišljati tako, kot to želijo kupci. To pa hkrati pomeni imeti poslovalnice odprte takrat, ko so ljudje prosti. Torej prodajo popoldan in v sobotah. Zelo važno je tudi kakšne so vodje in sploh prodajalci v poslovalnici. Ne drži namreč, da je neko področje kupno slabo. Kot primer so navedli Kragujevac in Niš, ki sta sorazmerno blizu in ni tako velikih razlik v navadah ljudi in tudi ne v kupni moči. Kragujevaška poslovalnica dela izredno dobro, niška izredno slabo. Oboje je vzrok dobrega ali slabega dela vodje in delavcev. Drugi problem je verjetno raz-

ljivi, še posebej, če vemo, kako velike so zaloge. Posebno poglavje je tudi AOP na katero je na delavskem svetu letelo nemalo pripomb. Prava informacija v pravem času je namreč včasih lahko največji dejavnik dobrega ali pa slabega poslovanja.

Na nekaterih delovnih mestih so zaposleni tudi kooperanti. Delavski svet je menil, da naj ustrezne službe pregledajo, kje bi ta dela z prerazporeditvijo lahko opravljali delavci Jelovice.

Morda le še nekaj o zahtevi direktorja, da bo pač treba nekaj poslovalnic enostavno zapreti. Rok pa je znan — do konca junija. Morda se v tistih poslovalnicah, ki so omenjene, ne zavedajo, da ta grožnja za vse zaposlene pomeni prenehanje delovnega razmerja. Torej od relativno dobre službe bodo prišli med nezaposlene. Ali je to tveganje, ki se izplača? Da pa to ni samo grožnja v prazno bi lahko navedli kar precej primerov iz bližnje preteklosti pri drugih podjetjih. To je namreč tudi eden izmed načinov odpustiti slabe delavce. Uradno zapreš poslovalnico — denimo za 6 mesecev — vsi zaposleni gredo na listo nezaposlenih pri SISu za zaposlovanje. Čež dobrih 6 mesecev pa se pokaže „interes“, da bi zopet odprli poslovalnico. Razpiše se prosta delovna mesta. Dela pa takrat skoraj zagotovo ne dobi nihče od prej zaposlenih. So pač imeli svojo priložnost in jo niso izkoristili. Zatorej delavci v poslovalnicah, ki jih je direktor posebej omenil (na primer: Bar, Peč, Priština, Dečani, Skopje, Nova Gradiška, Zadar) ne misli, da se vam kaj takega ne more zgoditi. Rok je izredno kratek. Manj kot dva meseca imate, da popravite svoje prodajne rezultate.

In če se bodo vsi zavedali te svoje naloge in bodo povečali prodajo. Ali bo potem Jelovica na boljši poti za drugačne rezultate poslovanja. Zagotovo. Posebej še, ker bi morali končno rezultate dati tudi napori na področju prodaje montažnih objektov še posebej v tujini, kjer naj bi se več montažnih hiš prodalo v ZDA, Sovjetsko zvezo, Avstrijo, na Madžarsko bo izvoženo stavbno pohištvo, tudi masivna vrata naj bi šla v izvoz. Med ukrepi bodo tudi na minimum zmanjšane naložbe in še nekateri drugi ukrepi bodo. O tem kaj bodo prinesli vse skupaj pa bo delavski svet moral podati svoje mnenje in oceno kaj kmalu v juliju.

j. č.

SREBRNI ZNAK SINDIKATA

LEPO PRIZNANJE ALOJZU IGLIČARJU

S priznanji je že tako. Vsakdo, ki ga dobi prvotno pravi, saj to ni nič, kasneje pa vso stvar le premisli in je tudi sam ponosen, da se ga je neka okolica spomnila, saj je znala prisluhniti njegovemu, lahko bi rekli, skoraj življenjskem prizadevanju.

Vse to bi veljalo tudi za tokratnega dobitnika priznanja Alojza Iglíčarja. Republiška zveza sindikatov Slovenije ga je namreč odlikovala s srebrnim znakom za njegovo dolgoletno delo v tej organizaciji in sploh za dobro delo v kolektivu. Seveda se temu priznanju lahko pridružimo mi vsi in mu hkrati tudi v vašem imenu čestitamo. Sicer pa velja pogledati, kaj je pisalo v obrazložitvi, ko je dobil to priznanje.



Rodil se je leta 1934 v petčlanski delavski družini. Oče je delal kot mizar pri zasebniku Hajnriharju, mati pa je gospodinjala.

Leta 1952 se je izučil za pletarja, leta 1953 pa se je zaposlil kot polkvalificirani delavec v Jelovici. Izobraževal se je ob delu, leta 1954 je opravil izpit za kvalificiranega mizarja, leta 1965 pa je končal dvoletno delovodsko šolo na Trati.

Vsa leta je delal v neposredni proizvodnji, do leta 1966 v delavnici in na montaži montažnih hiš in stavbnega po-

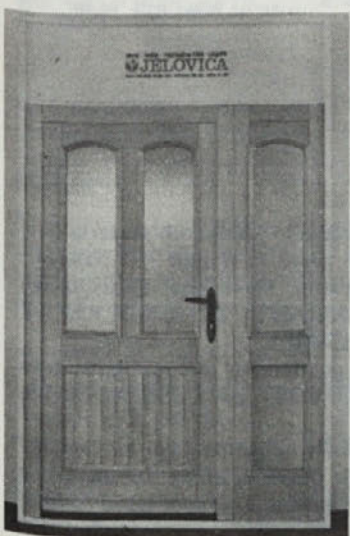
hištva, potem pa kot skladiščnik pri odpremi montažnih objektov, od leta 1975 pa kot izmenovodja v prirezovalnici, kjer dela še sedaj.

Zelo je aktiven pri delu samoupravnih organov in DPO v DO. Bil je večkratni član DS DO, z ustanovitvijo TOZD-ov je postal takratni predsednik DS TOZD Montažni objekti, bil je član nadzornega odbora sindikata, v letu 1985–1986 pa predsednik izvršnega odbora sindikata obrata Stari dvor, v letu 1987–1988, ko je Jelovica postala enovita DO, pa predsednik IO OO ZS DO Jelovica. Sedaj je član SIS za otroško varstvo in član komisije za odlikovanja in pohvale.

Zelo je aktiven v krajevni skupnosti, kjer je opravljal že vse mogoče funkcije od tajnika mladine, predsednika SZDL, predsednika sveta v KS, blagajnika, predsednika komunalne komisije, člana delegacije za OS, člana gradbenega odbora in leta 1985 predsednika gradbenega odbora za zgraditev trgovine in družbenih prostorov v KS. Prav tako je bil delaven v gorenjski regiji, kjer je član in predsednik zbora uporabnikov PTT in član konference sindikatov SOZD GLG.

V DO je prejel pohvalo za 30-letno delo, v KS pa osebno in skupno priznanje. Sedaj je član sindikata in SZDL. Je vesten, priden, pošten in kar je najvažnejše, zmeraj in vsakomur pripravljen priskočiti na pomoč.

NAM. PREDSEDNIKA IO OO ZS
Mojca Batagelj



Ali bo tak izdelek, ki je nov, kot so vrata Variant lahko pomembno prispeval k boljši prodaji, bo seveda pokazal čas. Nekaj pa je jasno. Vedno več novosti bo pri kupcih naletelo na pravi odziv — to pa je večja prodaja.

vojna služba v Jelovici, ki prepočasno reagira na zahteve trga in na „modne“ trende. Tudi vse oblike prodaje še niso izkoriščene, saj bi morali skoraj do besedno hoditi od kupca do kupca in jim doma prodajati. Tudi desortiranost so omenili, vendar niso bili preveč prepri-

Nova skopska poslovalnica

Kot smo že pisali, bo Jelovica kmalu dobila v Skopju svojo novo poslovalnico namesto prejšnje, resnično neprimerne. V dveh objektih, od katerih bo v enem prodajalna stavbnega pohištva v drugem pa skladišče, bo vse skupaj steklo kmalu

zamude pa je prišlo predvsem zato, ker je morala Jelovica zaradi predpisov, ki tam veljajo, postaviti lastno črpalko za vodo, ker je slab pritisk v ceveh, poleg tega pa je bilo potrebno kupiti še nov lasten agregat za električno, če slučajno ne bi bilo vode.

Do te

IZOBRAŽEVANJE OB DELU — ZLO ALI NUJA ?

Delavski svet je že jeseni 1987 predvidel, da bi vsi vodje obratov in oddelkov imeli 40-urni izobraževalni seminar, na katerem bi dobili nekatera nova znanja, ki jim ob svojem vsakodnevem delu niso mogli slediti. Ta sklep je obvezal 63 vodij, ki so se potem seminarja tudi udeležili. In kakšen je rezultat?

Najprej je treba povedati, da so vsi v teh 40 urah poslušali 12 različnih tematik. Na koncu seminarja so morali vsi pripraviti tematske seminarske naloge, kar je bil tudi neke vrste način ocenjevanja uspešnosti seminarja. Prav tu pa se je zataknilo. Nekateri stvari niso vzeli prav posebej resno in kljub številnim opominom niso izdelali in oddali seminarskih nalog. Delavski svet je zato na majski seji sprejel sklep, da se zato 5 vodjem, ki teh nalog niso naredili vzame 30 odstotkov od njihovega stimulativnega dela osebnega dohodka. Vodji, ki pa se seminarja sploh ni udeležil (bil je edini) pa bodo od majskega dohodka odtegnili kar 50 odstotkov stimulativnega dodatka. Še bolj pa bodo „nesojeni študentje“ prizadeti ob novem pravilniku o delitvi OD, saj jim po sklepu DS ne bodo priznali točk iz naslova „znanja o vodenju“. Torej še dodatna izguba na osebnem dohodku. Ob tem pa seveda ne gre pozabiti, da so nekateri vodje opravili nalogo izredno dobro in po sklepu delavskega sveta Jelovice se jim stimulativni del osebnega dohodka v maju poveča za 50 odstotkov. Ti vodje so: Mirko Kalan, Vlado Čulum, Pavle Jensenko, Marjan Arnolj, Marjan Kovač, Marija Ravnikar, Jože Dolenc, Bojan Požeg, Mojca Batagelj, Rudi Kokelj in Adolf Pustišek.

Zanimiva je tudi ocena, ki jo je strokovna komisija podala o kakovosti nalog, ki so jih napisali tečajniki. Ker so ocene pač bolj stvar kadrovske evidence lahko navajamo samo nekaj splošnih ugotovitev. Ob temeljitem pregledu seminarskih nalog in analizi obdelanih vsebin ugotavljamo, da so naloge premalo inovativne. Občutek imamo, da vodje dela v Jelovici v glavnem svoje sile usmerjajo v reševanje dnevnih nalog ob dani tehnologiji, po liniji najmanjšega razmišljanja,

kako bolje, ekonomičnejše, kakovostnejše, ob manjši porabi energije in materialov ter delavčeve energije.

Ta ugotovitev je koristna, saj nalaga DO Jelovica, da usmeri vse sile v spreminjanje miselnosti v inovativno dejavnost.

Pokazala se je tudi ugotovitev, da mora DO Jelovica nenehno skrbeti za strokovni razvoj teh kadrov, zato se ne sme zadovoljiti le s tem seminarjem. Tu je bila dana osnova, ki jo je nujno vsako leto dopolnjevati z izbranimi vsebinami v krajših oblikah.

Kar nekaj seminarskih nalog je strokovno obdelano s prikazom problema. V nekaterih nalogah so podani koristni predlogi in izboljšave. To narekuje, da bi bilo potrebno o marsikaterem predlogu razmisliti, ga analizirati ter vpeljati v delovni proces.

Že samo dejstvo, da je večina udeležencev naloge izdelala kaže, da so se problema resno lotili, seminar vzeli kot svojo pomembno delovno dolžnost, po pridobivanju znanj o vodenju in stroki. Verjetno je k temu prispevala dobra organizacija in kvalitetni predavatelji s pravimi vsebinami.

Kljub vsemu pa je treba reči, da so nekatere naloge strokovno in oblikovno na zelo nizki stopnji, neprimerne za nivo znanja, ki bi ga morali imeti delavci na takšnih delovnih mestih, saj gre vendarle za vodje dela posameznih enot.

Opozoriti moramo, da nekateri vodje, udeleženci seminarja nimajo znanja ali smisla za red in oblikovanje vsebine. Dalje nimajo smisla, znanja ali hotenja se držati navodil o izdelavi seminarske naloge, o njeni vsebini in obliki.

Ta ugotovitev je zaskrbljujoča saj se po vsej verjetnosti odraža pri vsakodnevem delu. Vprašljivo bi bilo merjenje vsakodnevih rezultatov in vprašljivo je izvajanje navodil pri delu.

Iz same naloge je kaj lahko

opaziti, če so posamezni vodje pravilno razporejeni na dela in naloge, naloge dokazujejo, da niso. Prav ponašanje na seminarju, obisk in kakovost izdelave seminarske naloge, bi moralo biti merilo in vodilo kadrovanja za odgovorna dela in naloge, kot pomembna karakteristika posameznika.

S. Ž.



SEJEMSKI USPEHI

Že v prejšnji številki našega časopisa smo vam poročali o aktivnostih Jelovice na področju sejemske dejavnosti. Osnovni namen sejma je obiskovalcem predstaviti firmo, njen proizvodni program, zlasti pa jih seznaniti z novostmi iz proizvodnega programa. Da so naša prizadevanja pravilna nam potrjujejo priznanja, katere smo prejeli na sejmu v Gornji Radgoni in Kranju.



Na 5. jugoslovenskem sejmu gradbeništva in gradbenih materialov v Gornji Radgoni smo letos razstavljali prvič in prejeli PRIZNANJE za tehnični napredek pri oblikovanju stavbnega pohištva za MASIVNA VHODNA VRATA „VARIANT“ ter za POLKNO Z MEHANIZMOM ZA PREMIKANJE LAMEL.

V Kranju, na Mednarodnem sejmu gozdarstva in kmetijstva smo prejeli ZLATO MEDALJO ZA KAKOVOST ZA LESENO ZLOŽLJIVO VRTNO GARNITURO.

Kakor vidite smo na področju sejemske dejavnosti kar aktivni, če pa prezentaciji izdelkov prištejemo še finančni efekt sejmov lahko ugotovimo, da so sredstva, ki so vložena v organizacijo sejma, naložena pravilno.

C. V.



Človekova veličina je v njegovem čutu odgovornosti. . . .
Odgovoren je za vse, kar nastaja novega, za vse živo, ki se ga mora udeleževati. V okviru svojega dela je soodgovoren za vse ljudi.

(Antoine de Saint Exupery)

Ravnaj čez dan tako, da bo ponoči tvoje spanje mirno; v mladosti tako, da bo tvoja starost spokojna.

(Indijska modrost)

PROIZVODNJA SKORAJ PO NAČRTIH

Tudi meseca aprila lahko zapišemo pohvalne besede o proizvodnji. Primarna proizvodnja v tem obdobju beleži 13 % preseganje plana (predvsem na račun žage in sušilnice v Preddvoru, ki izkazuje kar za 31 % presežen plan, obenem pa lahko tudi podvomimo v realno postavljen plan).

Proizvodnja stavbnega pohištva z enotami na Starem dvoru in dislocirani obrati zaostaja za planom za 1 % (še vedno zaradi enote letov in dopolnilnega programa, kjer ni realizacije planiranih ur z izventipskimi proizvodni).

Proizvodnja montažnih objektov prvič v letošnjem letu dosega in celo presega mesečni plan za 21 %, medtem ko v obdobju do aprila še vedno zaostaja za 17 %. Stanovanjskih hiš za domači trg je bilo proizvedenih za 50 % več m² od planiranih, izvoznih pa je bilo doseženih samo 30 % m².

Ostali izdelki takole izpolnjujejo plan v obdobju, zraven so podatki o prodaji teh izdelkov v obdobju do aprila:

	plan 1-4	Dosež. 1-4	Ind.	Prodaja 1-4
Okna Jelobor	16.534	18.619	113	11.524
Termoton	30.181	30.116	100	27.097
Podboji	25.315	32.244	127	25.888
Vratna krila dom. trg	21.835	16.565	76	19.291
Vratna krila izvoz	16.797	25.107	149	24.341
Vhodna in garaž. vrata	3.282	3.476	106	2.105
Polkna	14.981	14.584	97	12.293
Obloge	39.368	30.248	77	30.292
Mont. obj. dom. trg m ²	2.625	2.467	94	
Notranje stene	-	555		
		3.022	115	
Montažni objekti izvoz	9.431	1.129	12	
Poslovni objekti	656	1.435	219	

Prodaja

Prav gotovo že vsi vemo, da prodaja niti v teh sezonskih mesecih ne gre tako, kot smo načrtovali, vendar vseeno pogledimo tri področja naše prodaje za obdobje do aprila:

	Plan	Doseženo	Indeks
Lastna trgovska mreža	84.924.960	70.807.773	83
Prodaja MO, storitve	4.937.230	4.886.330	99
Izvoz	8.831.791	6.415.532	73
SKUPAJ	98.693.981	82.089.635	83

Doseganje plana izvoza s 73 % je posledica visokega izvoza vratnih kril, ki je za 50 % večji od planiranega in posledica neizvoza planiranih m² montažnih hiš.

Prodaja montažnih objektov za domači trg v tem obdobju še ne beleži hujše krize, saj skupaj s prodanimi notranjimi montažnimi stenami lahko zapišemo indeks 94.

V lastni trgovski mreži se doseganje plana prodaje v tem obdobju giblje od 35 % (poslovalnica Bar) do 214 (poslovalnica Pula). Ostale poslovalnice so v tem razponu, vendar bližje nižjemu, tako da je skupni indeks doseganja za mesec april 75 % in v obdobju 83. Nad planom prodaje se gibljejo poslovalnice Škofja Loka s tremi uspešnimi predstavništvi, Pula, Crikvenica in Split, malo pod planom so Zadar, Čapljinina in Kragujevac, ostale pa . . .

Posebno kritične so zaloge izdelkov v teh poslovalnicah. Optimalne dvomesečne zaloge vzdržuje le 7 poslovalnic (Škofja Loka, Pula, Crikvenica, Split, Banja Luka, Kragujevac, Skopje), kar 11 poslovalnic ima te zaloge še enkrat višje (posebno kritične so Bar, Stara Pazova, Zaječar, Priština, Dečane, Peč, Zadar).

Nataša Trdina

TIHO SLOVO OD STORILNOSTI

Tale članek smo ponatisnili. Je „težak“ za branje, vendar je vreden premisleka. Zato ga objavljamo in poklanjamo majhnim, malo večjim in še večjim šefom.

Fenomen, ki razburja duhove in povzroča slabe bilance, nima le svojega imena ima tudi svojega botra. Ta fenomen se imenuje „notranja odpoved“. Vzrok za notranjo odpoved nekega sodelavca je t.i. vodstveni diletantizem nekaterih predpostavljenih, kateri se svojih sodelavcev „naveličajo“, tako da se le ti potihoma poslovijo od dogajanj v podjetju. Takšna notranja odpoved oz. tiho slovo je eden najdražjih ukrepov, katerega si neko podjetje lahko privošči.

Za vodjo Harzburške Akademije (prof. dr. Reinharda Hoehna), ki izobražuje vodilne kadre za gospodarstvo in je prvi načel ter opozoril na to problematiko (l. 1982) „drage tihe notranje odpovedi“ v podjetju ni dvoma, da imajo sodelavci na vseh stopnjah hierarhije, pa čeravno se različno izraža, enake želje z ozirom na obravnavanje njih samih in vodstveno zadržanje svojih predpostavljenih. Toda vodilni navadno niso pripravljeni potegniti iz tega konsekvence za svoje lastno obnašanje kot predpostavljeni in svojim sodelavcem to priznati, kar si sami tako hrepeneče želijo. To je enostaven odgovor na to zapleteno vprašanje. Toda kako si razložiti to očitno shizofrenijo, ki ustvarja slabe točke medčloveških dogajanj v celoletnem procesu vzpostavitve storilnosti?

Iz preteklosti?! Iz zgodovinskega razvoja tega, kar mi danes pavšalno imenujemo „Vodenje ljudi“?!

Šev vedno vse bolj ve in zna! Zato je vodenje ljudi z ozirom na posledice za podjetje, lahko bi rekli, usodnega pomena, če želi podjetje imeti uspeh v inovacijskem in „izpodrinjevalnem“ tekmovanju med podjetji.

Relativno mlad fenomen t.i. notranja odpoved ima tako zelo stare korenine. Kajti eden od najvažnejših vzrokov, da postanejo na vseh hierarhičnih stopnjah angažirani sodelavci pasivni statisti v podjetju je v tem, da na njih učinkuje zavestno ali podzavestno, slika njihovega vodje, ki vedno in povsod vse bolje ve in zna od vseh svojih sodelavcev. Tak način mišljenja vpliva v praksi tudi na obnašanje tistih predpostavljenih, ki sicer priznajo, da na določenih specialnih področjih svojih sodelavcev ne vedo dovolj, oziroma ne razpolagajo z boljšim — večjim znanjem, temveč vidijo v svojih sodelavcih boljše strokovnjake od sebe. Zato podtalna prepotentnost predpostavljenih izganja voljo in veselje do lastne inicative in hrabrosti za kreativnost sodelavcem iz njihove zavesti. Ropa jim veselje do odgovornosti, da bi se postavili popolnoma za svoja dejanja

in stopili v obrambo svojih odločitev. Kajti predpostavljeni še vedno verjamejo, koliko višje stojijo v hierarhiji, da so za vse odgovorni, kar se dogaja v njim podrejenih področjih. Iz tega sledi vedno znova opazna tendenca nekaterih predpostavljenih za totalno kontrolo in totalno informiranostjo. Dva definitivna anahronizma, ki v modernem managementu nimata več kaj iskati, ker lahko vsak dan pripeljeta do katastrofalnih posledic za podjetje. S tem pridemo do izvira, iz katerega vre ravnanje predpostavljenih, ki pripelje sodelavce do vrelišča, nato pa postopoma do resignacije, ki po presegu tega stadija podjetje zapustijo ali pa se zatečejo k t.i. „notranji odpovedi“. Pri tem pa si ne smemo zatiskati oči pred resnico, da predpostavljeni na vseh stopnjah hierarhije s svojim ravnanjem bistveno vplivajo in določajo obnašanje svojih sodelavcev.

Ključ do hotenja in storilnosti sodelavcev je njihov predpostavljeni. Če naj se sodelavci obnašajo podjetniško, kar je danes nujno, če želi podjetje zadržati tržišče ali ga pa še razširiti, potem jih moramo obravnavati enako kakor podjetje. Kajti sodelavci registrirajo z natančnostjo seizmografa nianse v ravnanju predpostavljenega in na njih tudi reagirajo, ne da bi se to opazno kje poznalo, kar pa počasi spodje učinkovitost podjetja.

Zato velja formulacija: Obravnava ljudi kot odrasle. Obravnaj jih kot partnerje. Obravnaj jih z dostojanstvom in spoštovanjem. Obravnaj jih kot najvažnejši vir za povišanje produktivnosti podjetja. S tem pa dobimo novo konturo slike predpostavljenega. Samoumevno je predpogoj za uspešno vodenje slej ko prej kompetentnost predpostavljenega. Toda to strokovno znanje je danes v primerjavi z nekdanjo potreba, ne pa zadovoljiv pogoj za uspešno vodenje. Brez strokovnost dopolnjujočega socialnega znanja, torej brez temeljnega znanja o dostojanstveni obravnavi človeka je dandanes uspešno vodenje nemogoče. Povzeto iz Technische Rundschau

BOLJ BO POTREBNO PRISLUHNI TRGU

Tokrat v glasilu že tretjič pišemo o prodajnih pogojih oziroma o razmerah, ki so pripeljale Jelovico v precej težak gospodarski položaj. Svoj prispevek nam je poslal vodja poslovalnice Škofja Loka, tiste poslovalnice torej, ki ima v Jelovici največjo prodajo in je tudi ena redkih, ki veskozi izpolnjuje letne in mesečne načrte prodaje. Zato so razmišljanja še toliko več redna, saj dajejo sliko razmer in hkrati tudi sodbe, ki pa jim moramo verjeti, saj prihajajo iz ust tistih, ki dobro delajo. Verjetno bi do naslednje izdaje našega glasila morali dobiti ustrezne odgovore tistih, ki so odgovorni, na postavljene zahteve vodje škofjeloške poslovalnice. Bomo videli, ali jih res bomo?

Prodaja v Poslovalnici Škofja Loka, ki pokriva s svojimi predstavništvi skoraj celo Slovenijo je v prvih 4 mesecih dobra. To utemeljujemo s spodaj navedenimi podatki.

Plan prodaje smo v mesecu aprilu dosegli 152 %, skupno v kumulativni za prve štiri mesece pa smo plan dosegli 151 %.

Ker je skupno doseganje plana v vseh poslovalnicah le 67 %, je ne glede na naše dobre rezultate situacija zaskrbljujoča, saj smo v letošnjem letu 3 mesece pod planom. Ker je bil samo februar pozitiven, moramo vse poslovalnice povečati prodajo, zlasti pa tiste, ki so pod planom. Naša bo v letošnjem letu odprla še eno predstavništvo v Novem mestu, povečali bomo pogodbeno dela z akviziterji. Teh imamo sedaj 12, od katerih pa je aktivnih le polovica.

Od predstavništev je za prvo tromesečje najboljša tisto v Murski Soboti, v mesecu aprilu pa predstavništvo Celje. Ker ima vsako specifične pogoje za delo, naj omenim samo nekatere:

V M. Soboti sta zaposlena dva delavca, prostore imamo v najemu, ki pa niso najbolj reprezentančni, zato smo in še iščemo



Predstavništvo Nova Gorica je uspelo prodati naše stavbno pohištvo v svoji neposredni bližini – v stanovanjski soseski Kare v

novi. Pretežno prodajajo individualnim kupcem. Sodelujemo tudi s stanovanjskimi zadrugami. Z gradbeno operativno delamo, oz. pri ponudbah nismo konkurenčni. Blokove gradnje na tem področju ni. Značilen je primer ene od ponudb – hotel MORAVCI. Morali bi sovlagati v ta objekt

(kredit), ker tega nismo zmogli, je to delo dobil Slovenijales. Akumulacijo ima predstavništvo M. Soboti največjo od vseh predstavništev, ker prodaja največ individualnim kupcem in to za denar. Skupno ima

to predstavitev 15 % udeležbo v planu poslovalnice Škofja Loka.

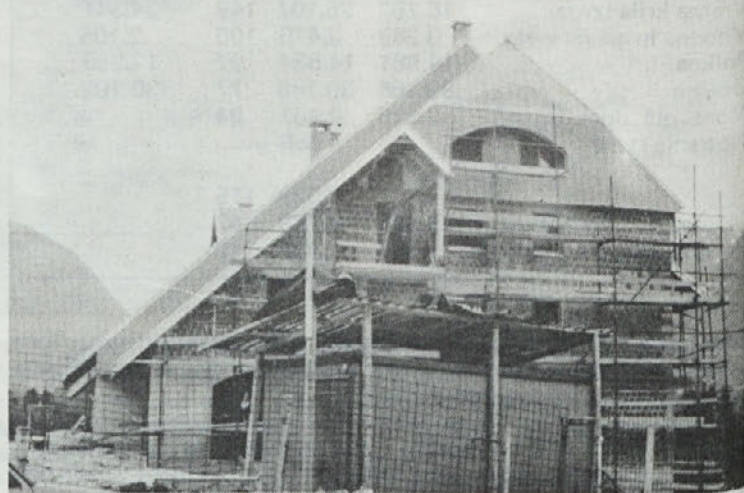
V predstavništvu N. Gorice imamo svoje prostore, zato ni treba plačevati najemnino. Ker je objekt nov in na dobri lokaciji, ter reprezentančno urejen, lahko rečemo, da ima najboljše pogoje za delo. Zaposlena imamo 2 delavca. Polovico prodaje

ima to predstavništvo 14 % udeležbe v planu naše poslovalnice.

V predstavništvu Celje imamo prostore v najemu, lokacija je dobra, v bližnji prihodnosti pa bi morali razmišljati o lastnih prostorih na bolj primerni lokaciji. Tu imamo zaposlenega samo enega delavca. Začel je z delom septembra 1988, razmeroma mlad, zato v začetku ni bilo rezultatov, sedaj so pa dobri. V aprilu je bil celo prvi po prometu od predstavništev.

Vse tako kaže, da bomo morali zaposliti še enega delavca v Celju, če bi hoteli še več prodati na tem območju. To pa zaradi tega, ker sedaj prodajamo samo individualnim kupcem, gradbeni operativi pa nič. Ob dveh zaposlenih pa bi lahko šel eden na teren.

Kljub temu, da smo dajali ponudbe gradbenim podjetjem v Celju, preko poslovalnice Škofja Loka, nismo doslej dobili



Še ena prodaja novogoriškega predstavništva. Tokrat naše

stavbno pohištvo v stanovanjskem bloku v Bovcu.

imajo individualni kupci, 50 % pa kupci gradbeno operativa. To razmerje seveda zahteva veliko večjo angažiranost zaposlenih. Objekti so raztreseni od Kopra do Bovca. Ker se dela tu od ponudbe do nadzora montaže in primopredaje objekta na razdalji 160 km, lahko rečemo, da imamo zelo dobre rezultate, saj na teh delih dela en sam predstavnik. Upoštevati moramo še, da je več kot 50 % izdelkov, ki jih prodamo gradbeno operativa v naši poslovalnici Škofja Loka, narejenega s posredovanjem predstavništva Nova Gorica. Poleg tega sodelujemo še s stanovanjskimi zadrugami na tem območju. Skupno

nobenega naročila. Na nekatere pa še čakamo na odgovor.

Tudi v Celju sodelujemo s stanovanjskimi zadrugami, kar je nujno, če hočemo biti konkurenčni. Seveda jim moramo zato dajati popuste, rabate in ostale ugodnosti. Kljub temu je predstavništvo ustvarilo največ akumulacije glede na udeležbo, ki jo ima v prometu. Z novo organiziranostjo pa pričakujemo še več. Skupno ima predstavništvo 12 % udeležbe v planu Škofje Loke.

Kot je znano, se vsa predstavništva oskrbujejo s Škofjeloško poslovalnico, ki so ji podrejena, za njih vodimo skladiščno in blagajniško dokumentacijo.



Predstavništva so uspela v letošnjem letu prodati precej pohištva gradbenim organizacijam. V apartmajskem naselju

namenjenem le turizmu v Luciji pri Portorožu bodo naša okna in vrata še dolgo dajala lep videz tem stavbam.

skrbimo za transport, odpremo, pomagamo pri ponudbah in delu z gradbeno operativno, pogodbah, skrbimo za povezavo s stanovanjskimi zadrugami in ostalimi strokovnimi službami v podjetju. Poleg teh uslug – servisa – je 59 % prometa ustvarjenega v poslovalnici Škofja Loka, skupni rezultat nas vseh pa je že znan, plan dosežen 149 % kumulativno, kar je v

Jelovica ima premalo svojega kapitala, oz. smo tega pred leti porabili za nove investicije v proizvodne obrate. Sedaj pa moramo najemati kredite, ki so dragi, zato tudi akumulacija vedno bolj pada. Ker so tudi plače med nižjimi v občini in draginja vedno večja je vedno manj delavcev zainteresiranih za Jelovico. Kljub temu imamo v poslovalnici Škofja Loka do-

Kvaliteta naših podbojev je pod kritiko, zlasti tistih z nadsvetlobo. Tu se že nekaj let pogajamo o „lansiranju“ v redno proizvodnjo celega podboja z nadsvetlobo, konstrukcijo (sestavo) bi morali spremeniti, ker je taka kot je povsem zgrešena.

Kvaliteta naših oken – konstrukcija SU je slaba, ker so detajli premalo preštudirani – odklopni profil pretenak. Tako se že pri nakladanju in pri začetni uporabi – v garanciji – srečujemo s poškodbo in reklamacijo, ki so posledica slabe konstrukcije. Trdim, da nihče ne spremlja izdelkov na terenu potem, ko so v uporabi, sicer do takih napak ne bi prišlo.

Večkrat na sestankih ugotavljamo kateri nov izdelek bi bil prodajno najbolj zanimiv in bi ga torej največ izdelovali. Paleta teh izdelkov je široka: Panoramska stena. Te sedaj drago kupujemo od drugih, tudi sosednjega Gradisa in preprodajamo, te smo pred 25 leti že delali.

Montažni podboji furnirani hrast in mahagonij, naši so iz folije. Furnirja veliko ostaja od

vratnih kril, ki se bi dal tu porabiti, folijo uvažamo.

Harmonika vrata, kupujemo jih od privatnika, vendar naredi premajhne količine.

– masivni podboji, naši so predragi – dražji od montažnega, zato se slabo prodajajo,

– kovinska mreža za kletna okna – po njej je veliko povpraševanje,

– troslojni termopan, kot dopolnilni program,

– okna SU s trojno zasteklitvijo, kot dopolnilni program,

– izdelati bi morali okna, ki bi bila cenejša, kot SU, z cenejšim okovjem in površinsko obdelavo,

– okna ki ne bi bila dolžinsko spojena in bi bila lahko v višjem cenovnem razredu, vendar z boljšo površinsko obdelavo, lak lazuro,

– obloge iz naših vratnih izrezov z letvami za sestavo in montažo.

Še bi lahko našteval, saj se za nekatere od teh izdelkov dogovarjamo že nakaj let, pa se še vedno ni nič realiziralo.

Dobri prodajni pogoji so eden od glavnih dejavnikov za dobro reklamo. Te imajo večinoma boljše naši konkurenti, kot npr. 10–20 % popust vsem stanovanjskim zadrugam, z gotovinskim plačilom 25–30 % popusta, prodaja s čeki brez pologa, krediti z manjšimi obrestmi. Tudi polog kredita preko st. zadrug, katerega smo po nekaj letnem prepričevanju uvedli, pa smo ga morali ukiniti, ker smo premalo „korajžni“.

Večji del konkurenčnih DO pa pozitivno prodaja že nekaj časa po starih cenah, oz. ne prevrednotijo zalog. Mi pa sedaj že vsak mesec v povprečju 25–30 % dvigamo cene in takoj prevrednotimo zaloge, zato nam prodaja pada.

Vlado Čulum



Tudi v Medvodah so uspešno prodani in vgrajeni številni izdelki Jelovice. Tokrat v stanovanjskem bloku.

danih pogojih verjetno optimalno. Skupno nas je sedaj zaposlenih 17 delavcev (s predstavištvu); kar veliko, v primerjavi z ostalimi pa malo. Če se primerjamo namreč z udeležbo v prometu za prve tri mesece, kjer je naš delež 18 %, ob seveda hkratnem deležu zaposlenih, ki je pri nas najmanjši. Tudi to govori, da marsikje delajo slabo.

Če primerjamo ostale pogoje poslovanja, normativ na zaposlenega, akumulacijo, smo mi prvi in vedno nad „vodo“. Takih pa nas je malo, povprečno 3–4 poslovalnice. Zato imamo tudi nekoliko boljše osebne dohodke od ostalih. Seveda vzbuja to zadnje čase veliko zavist pri ostalih, zlasti v sami Jelovici. Obračanje zalog je tudi eden od faktorjev uspešnosti poslovanja. Ker za zadnje mesece nimamo podatkov, ocenjujemo pa, da je isti trend, ta je 10, kar je 2–3-krat večji od ostalih. Zato lahko rečemo, da smo nadpovprečno uspešni. Kako bomo v bodoče poslovali, ne more nihče predvideti, obetajo se nam težki časi, še posebej če ne bo rešeno kreditiranje stanovanjske gradnje. V tem primeru skoraj ni možnosti za „preživetje“, kajti iz tega vira se napaja 80 % industrije, ki tu plasira svoje izdelke, med temi smo tudi mi.



Drulovka pri Kranju, kjer je veliko naselje stanovanj v blokih in pa tudi montažnih hiš je še kako v znamenju Jelovice.

ber kader. Ne vem pa, kako dolgo bo pri takem standardu zdržal, ob večji obremenitvi, kot je pa na nekaterih področjih v Jelovici.

Vendar mislim, da imamo voljo, da se bomo še bolj prizadevali za prodajo. Vendar v tej krizni situaciji, bodo to morali storiti še ostali, kajti tudi paradni konji se tudi enkrat utrudijo.

Še na nekaj kaže opozoriti. Pri prodaji se srečujemo z vedno večjo kvaliteto izdelkov. Pri tem pa ugotavljamo, da je naša zadnje časa vedno manj konkurenčna. Lahko naštejemo nekaj primerov.



Ob cesti v Kranjski gori pa je zrastel nov prodajni center. Ker je v njem tudi precej stanovanj

je bila „poraba“ oken in vrat Jelovice kar precejšnja.

NAJVEČ ZANIMANJA ZA KORNATE

Zakaj sindikalne organizacije še vedno organizirajo sindikalne izlete? To je vprašanje, ki ga je dokaj pogosto slišati. Vendar dileme ne sme biti. Zanimanje delavcev je za te izlete veliko, kar je tudi razumljivo, saj je zaradi ugodnih pogojev (daljši odplačilni roki, regresiranje izleta s strani sindikata) in pa seveda zaradi družbe, ki je na takih izletih vselej „ta prava“, za mnoge to edini izlet, ki si ga lahko privoščijo.

Tudi to leto so v Jelovici pristopili k organizaciji sindikalnih izletov.

Predloge za izlete so zbirali po obratih in poslovalnicah predstavniki svojih sindikalnih skupin. Ker je bilo več predlogov za 1-dnevne izlete (Pomurje, Slapovi Krke, Škocijanske jame), 2-dnevne izlete (Prekmurje, Oktoberfest – Munchen, San Marino, Italijanski dolomiti, Budimpešta, Plitvice) in za 3-dnevne izlete (Kornatsko otočje, Turčija), smo na 4. redni seji IO OZS, dne 28/3-1989 sprejeli sklep, da se organizirajo izleti v naslednje smeri:

1-dnevni izlet: ŠKOCIJANSKE JAME – LIPICA (datum: 24/6-1989)

2-dnevni izlet: SAN MARINO – RIMINI (datum: 26., 27. 5. 1989)

3-dnevni izlet: KORNATSKO OTOČJE (datum: 21.–24. 9. 1989).

Zaposleni na obratih v Sovodnju in Gorenji vasi pa bodo odšli na izlete:

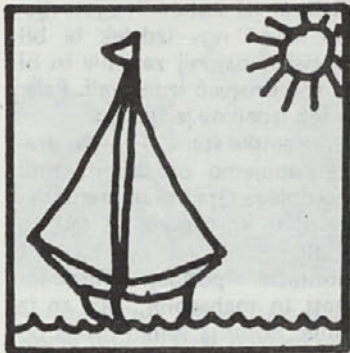
obrat SOVODENJ smer: SOVODENJ – AJDOVŠČINA – NOVA GORICA – SOVODENJ (dne 3/6-1989)

obrat GORENJA VAS smer: PULA (počitniški dom) datum: po dogovoru.

Sedaj ko to berete je prva skupina, ki je štela 75 izletnikov že prispela nazaj z izleta v San Marino. O tem kako so se imeli na tem dvodnevem izletu bo morda kdo napisal prispevek za naše glasilo in bomo potem lahko vse to prebrali vsi skupaj.

Na naš drugi izlet (po datumih), se bomo odpravili z agencijo ODISEJ. Za to pot do Škocijanskih jam se je odločilo 37 članov podjetja (trenutno imamo še tri prosta mesta). Odhod avtobusa bo iz Kranja,

in sicer ob šesti uri zjutraj. Izpred Jelovice bomo „štartali“ ob 6.30 uri. Vožnjo bomo nadaljevali skozi Ljubljano, po avtocesti do Razdrtega, skozi Senožče in Divačo do Škocijanskih jam. Po končanem ogledu – kosilo. Popoldan se bomo zapeljali še do Lipice in si



ogledali kobilarno s svetovno priznanimi lipicanci. Po želji in proti doplačilu si bomo ogledali tudi predstavo dresurnega jahanja. Povratek do Razdrtega in zaključek z večerjo v gostišču PRI HUDIČEVCU. Po dogovoru in proti doplačilu zabavni večer ob glasbi in družabnimi igrami. Povratek v Škofjo Loko v poznih večernih urah (po dogovoru).

Najbolj težko pa bo čakalo sindikalnega izleta kar 176 prijavljenih, in sicer v mesecu septembru na KORNATSKO OTOČJE, kamor se bomo odpravili z ALPETOUROM DO TURISTIČNA AGENCIJA Škofja Loka. Izlet bo namenjen predvsem ljubiteljem naravnih lepot, kajti ogledali si bomo narodni park KORNATI in se nazaj grede ustavili pri PLITVIČKIH JEZERIH. Pravijo, da je Kornatov toliko, kot je dni v letu. V resnici jih je manj, točno 147. Zanimiv bo celodnevni izlet z ladjo med otoki, ki nam bo še bolj pričaral čudovit naravni svet.

Odhod štirih avtobusov bo 21. septembra 89 (četrtek) ob 22.00 uri izpred Jelovice oz. izpred hotela Transturist v Škofji Loki. Nadaljevali bomo vožnjo po avtocesti skozi Postojno, Reko, Senj do majhnega mesteca Petrčane, kjer bomo imeli v hotelu PINIJA, ki stoji v čudovitem borovem gozdičku, kosilo. Med vožnjo po jadranski magistrali bomo imeli nekaj krajših postankov za „osveži-

tev“. Po kosilu se bomo odpeljali do Zadra, kjer se bomo vkrcali na trajekt, ki nas bo odpeljal na otok Ugljan. Nato se bomo zapeljali v Kukljico, točno turistično naselje Zelena punta, kjer se bomo nastanili po hotelih, imeli večerjo in nočitev.

V soboto, 23. septembra se bomo po zajtrku vkrcali verjetno na dve turistični ladji in se odpeljali na celodnevni izlet med Kornatskimi otoki. Številni otoki in zalivčki, ki jih bomo videli, bodo nepozabno doživetje v oazi miru in naravnih lepot. V enem od zalivčkov se bomo ustavili in imeli t.i. ribji piknik. Povratek po pikniku v hotel, večerja in nočitev.

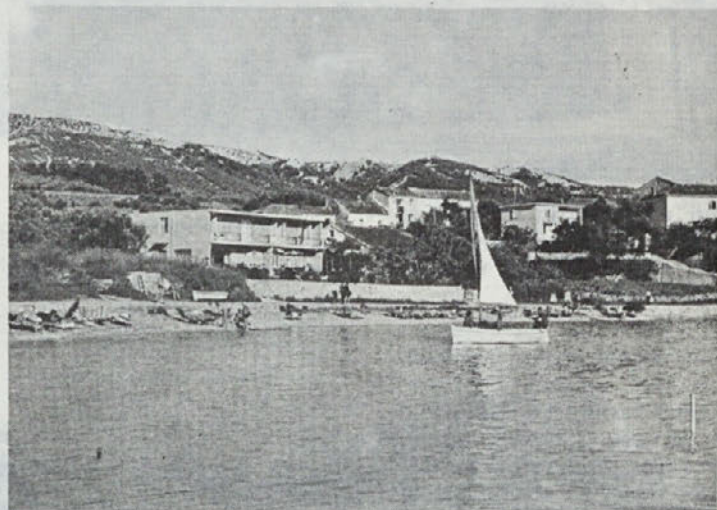
V nedeljo bomo imeli prosto do kosila. Po kosilu pa se bomo odpravili „na celino“ do Zadra, proti Obrovcu skozi Gospič do

Glede na plačilne pogoje ob tako visoki inflaciji moramo računati tudi na to, da bomo pripravljene plačati še po en obrok za posamezne izlete (če bo potrebno).

Ker praznuje OKTET JELOVICA letos 20-letnico delovanja, odhaja tudi oktet skupaj z umetniškimi vodjem prof. Slavkom Mihelčičem z nami na sindikalni izlet, in sicer so se odločili za Kornatsko otočje. Izlet jim omogoča DO Jelovica. V imenu sindikalne organizacije DO Jelovica in v svojem imenu želiva vsem udeležencem sindikalnih izletov prijetno potovanje.

„KDOR PO(tu)JE RAD, OSTANE VEDNO MLAD“.

Rafko Belčič
Majda Bogataj



Plitvic, kjer bomo imeli daljši postanek. To veličastno delo narave danes predstavlja eno največjih atrakcij v Evropi. Šestnajst jezer v čudovitih barvnih odstevkih, v katerih se zrcalijo gosti gozdovi in se slapovi zlivajo v eno, ustvarjajo edinstveno in nepozabno celino. Po želji si bomo lahko tudi ogledali jezera. Pot bomo nato nadaljevali do Metlike, kjer se bomo pred prihodom domov okrepčali še s pravo „dolenjsko večerjo“. V Škofjo Loko se bomo vrnili v poznih večernih urah (ali zgodnjih jutranjih).

Z obema agencijama smo se uspeli dogovoriti, da glede na podražitve naftnih derivatov, plačamo prevozne storitve takoj. To smo tudi storili (tudi za obrat Sovodenj), seveda nam je pomagala tudi DO Jelovica, ker toliko denarja nismo uspeli prahriniti iz din sindikalne članarine. Vsak udeleženec izleta (kateregakoli) prejme zjutraj na avtobusu „zajtrk“. Ker pa so potovanja do končnih ciljev (San Marino, Kornati) dolga, priporočamo vsem, da pripravijo za s seboj še nekaj prigrizka.

Ni pravega veselja, če ne prihaja iz nepokvarjenega srca, iz iskrenega razmerja do bližnjega, iz volje, da predvsem druge razveselimo. . . Kdor v življenju išče samo sebe, si sam pokvari veselje. Kdor pa teži za tem, da bi druge razveselil, doživi pravo veselje.

(Ivan Turgenjev)

Koliko časa pridobi tisti, ki se ne zmeni za to, kaj mislijo, govorijo in delajo drugi, temveč skrbi samo za to, da so njegova lastna dejanja pravična, blaga in dobra.

(Mark Avrelij)

Bodi svetilka, če ni ti mogoče biti človek; ker težko je biti človek. Človek ima samo dve roki, pomagati pa bi moral tisočerm. Bodi zato obcestna svetilka, ki sveti tisoč veselim v obraz, ki sveti samotnemu, blodečemu.

(Srečko Kosovel)

DINAR NA DINAR

Na zadnji seji je delavski svet Jelovice sprejel tudi sklep, da se nemški firmi MBE (Moderne Bau Elemente) odpiše 1 059 DEM, ker je firma tiskala svoj prodajni katalog in so v njej tudi vrata, ki jih MBE kupuje od Jelovice.

Sklep sam bi bil čisto brez pomena in ga ne bi objavljali,

če ne bi opozarjal na to, kako delajo v ZRN. Dobrih 1000 DEM tudi za Nemce ni velik denar, pa vendar so pri tem precizni in dosledni. Vsak, ki jim prodaja svoje izdelke naj prispeva določen odstotek tudi za tiskanje prodajnega kataloga. Jelovica, ki je predlani prodala 25 000 vrat in lani 32 000 vrat je po njihovem izračunu dolžna prispevati natančno 1 059 DEM. Nič manj in nič na okroglo. Sedaj pa lahko dodamo še nekaj vprašanj. Ali bi bila tudi naša podjetja tako precizna? Ali bi bila tako dosledna ali kaj drugega? Ugibanje je lahko vaše, mi pa dodajmo, da je tudi to način in metoda, ki si jo bomo morali vzeti v svojo miselnost, če bomo želeli slediti Evropi 92.

j. č.



NESREČE PRI DELU — APRIL 1989

DELAVEC OB TRI PRSTE

Dne 6. 4. 1989 se je poškodoval naš vrli mojster Markelj N. na obratu v Gorenji vasi. Kakor kaže mora kdaj pa kdaj tudi sam kaj postoriti, da teče delovni proces naprej. To pot ni počakal električarja, ampak se je kar sam lotil odstranjevanja električnega kabla. Pa ga je ta nepridiprav ošvrknil po levem očesu in mojster je moral iskati zdravniško pomoč.

11. 4. 1989, žagalnica Stari dvor. Polnojarmeničar Jurčič R. je za ta dan zaključil z razžagovanjem hlodovine in se veselo odpravil proti domu. Na delu poti, ki še ni dočakal asfaltne prevleke, je Radotu na gramozu spodletelo, pokonci se mu je postavil obcestni kamen tako nesrečno, da je poletel preko njega. Poškodba leve rame.

Pa se povrnimo na obrat v Gorenjo vas, na brušenje obdelovancev za okna. Dne 24. 4. je Derlink M. tako brusil okenske okvire, pri tem pa staknil leseno iver v palec desne roke. Poškodba je bila malo močnejšega značaja, tako da ni zadostovala obveza, ampak je moral iskati pomoč v bližnjem zdravstvenem domu.

Naslednji dan 25. 4. pa je prišlo na obratu oblog in d.p. do prve letošnje težje nesreče. Komaj se je Rudolf P. vrnil iz služenja vojaškega roka, že se mu je pripetila nesreča. Tega dne je Pavle opravljal dela in naloge razžagovanje lesa na dolžino. V danem trenutku je z letvijo tako nesrečno sprožil stikalo za aktiviranje žaginega lista iz delovne mize, ne da bi se prepričal, da ima v bližini desno roko, da mu je žagin list odžagal prve tri prste na desni roki. Kako malo nepredvidnosti je potrebno in lahko pride do tako velike nesreče.

Jure Golob



KAKŠEN OD PRIPRAVNIKOV

Inflacija, ki iz meseca v mesec izničuje ne samo dohodke, temveč tudi sklepe, narekuje, da je treba sproti prilagajati marsikatere stvari. Ena od takih področij je tudi osebni dohodek pripravnikov, ki ga po pravilu sprejema delavski svet.

Po 48. členu pravilnika o razporejanju dohodka in čistega dohodka ter osnovah in merilih za delitev sredstev za osebne dohodke in sredstev skupne porabe, se OD pripravnikov določa tako, da znaša 70 % OD tiste kategorije del, ki jih bo pripravnik opravljal po uspešno opravljenem strokovnem izpitu.

Zahtevnost	Osnovni del	Stimulativni del
II. stop. — obdel. lesa	1.069.220	maks. 20 % st. dela
III. stop. — lesar	1.136.810	maks. 20 % st. dela
IV. stop. — lesar ŠP	1.190.650	maks. 20 % st. dela
V. stop. — lesar tehnik	1.330.930	maks. 20 % st. dela
VI. stop. — ing.	1.616.540	maks. 20 % st. dela
VII. stop. — dipl. ing.	1.759.190	maks. 20 % st. dela

Kriterij za izplačilo stimulativnega dela je mesečna ocena mentorja in sicer:

— neuspešen	— 10 %
— manj uspešen	—
— uspešno	+ 10 %
— zelo uspešno	+ 20 %

Osebni dohodki pripravnikov so povečani v skladu z rastjo osebnih dohodkov oz. povišano vrednostjo točke ostalih delavcev.

Nova višina OD pripravnikov se upošteva pri izračunu OD za mesec april 1989. Če pa bo inflacija še naprej rastle tako skokovito, pa bo potrebno še kmalu zopet popraviti ta sklep.

S. Ž.

TEKMOVANJE KEGLJAČEV V OBČINSKI LIGI

IZJEMNI REZULTATI KEGLJAČEV

Po enoletnem premoru smo se kegljači v letu 1987 ponovno odločili za tekmovanje v ligi TKS občine Kranj. Tekmovanje poteka v treh kakovostnih skupinah. Imenujemo jih A ligo, B ligo in C ligo. Začeti smo morali v zadnji C ligi, kjer smo v sezoni 87—88 osvojili prvo mesto in se uvrstili v višjo — B ligo. Za ta uspeh smo prejeli pokal v trajno last.

V sezoni 88—89 smo ponovno uspešno tekmovali v B ligi, tako da smo ob zaključku tekmovanja, ki se je končalo v mesecu aprilu, ponovno pristali na prvem mestu, prejeli pokal in se uvrstili v A ligo. Tako nas v jeseni čaka tekmovanje v najvalitetnejši ligi. Po dosedanjih uspehih in seveda s tolikšno zavzetostjo vseh tekmovalcev kot do sedaj imamo upanje, da bomo tudi v tej konkurenci uspešni.

V prejšnji sezoni so za sekcijo tekmovali: Andrej Bertonec, Bojan Benedik, Janko Fojkar,

Peter Hafner, Franc Mrak, Miro Pintar, Janko Šmid in Janez Umnik. V lanski sezoni je moral zaradi bolezni s tekmovanjem prenehati Andrej Bertonec. V ekipi ga je zamenjal Srečo Jezeršek.

To je samo del aktivnosti kegljaške sekcije.

Tekmovali smo tudi v tekmovanjih občinskega sindikalnega sveta Škofje Loke, na tekmovanju GLG in raznih prijateljskih tekmovanjih. Prav tako imamo tudi uspešno žensko kegljaško ekipo, katero vodi in vzpodbuja Smiljana Oblak.

Rezultati ligaškega tekmovanja v sezoni 1988-89

		točk
1. JAKOB ŠTUCIN : JELOVICA	2463:2532	2
2. JELOVICA : ADERGAS	2324:2260	2
3. BELA : JELOVICA	2414:2403	-
4. BOREC : JELOVICA	2342:2411	2
5. JELOVICA : KRVAVEC	2400:2365	2
6. GRINTOVEC : JELOVICA	2515:2502	-
7. JELOVICA : PREDOSLJE	2313:2230	2
8. JELOVICA : J. ŠTUCIN	2354:2271	2
9. ADERGAS : JELOVICA	2419:2465	2
10. JELOVICA : BELA	2338:2267	2
11. JELOVICA : BOREC	2337:2285	2
12. KRVAVEC : JELOVICA	2455:2486	2
13. JELOVICA : GRINTOVEC	2330:2351	-
14. PREDOSLJE : JELOVICA	2418:2474	2

Vrstni red uspešnosti tekmovalcev pa je naslednji:

1. Peter Hafner	491 kegljev
2. Janko Šmid	409 kegljev
3. Janez Umnik	400 kegljev
4. Srečo Jezeršek	399 kegljev
5. Janko Fojkar	398 kegljev
6. Bojan Benedik	393 kegljev
7. Miro Pintar	385 kegljev
8. Franc Mrak	373 kegljev

Pripomniti moram, da je ekipa sestavljena iz šestih tekmovalcev in so nekateri kegljači manjkrat nastopili in tako imeli manj priložnosti za boljši osebni rezultat.

Vse tekmovalce moram pohvaliti za prizadevanje k najboljšemu uspehu ekipe.

Janez Umnik

višji upravni delavec, opravlja dela in naloge načelnika oddelka za ljudsko obrambo v upravnem organu občine Škofja Loka, stanuje Sorška c. 33, Škofja Loka;

9. Mitja ZUPAN – za področje krajevnih skupnosti; roj. 1948, gradbeni tehnik, opravlja dela in naloge vodje sektorja Telekomunikacije v PAP Ljubljana, stanuje Frankovo nas. 53, Škofja Loka.



Če se hočemo rešiti, je le ena pot: poleg najvišjega znanja se bo zopet treba učiti navadnih starih življenjskih modrosti, zopet prisluhniti veliki vseobsegajoči naravi. Sele ko bo človek znova sposoben dojeti lepoto jasne noči, bo spet zdrav.

(France Avčin)

Človek velja za modrega, dokler išče modrost; kadar misli, da jo je našel, je nor.

(Arabski pregovor)

Dobra letina je odvisna od pomladi, dober dan od tega, da vstaneš zgodaj.

(Kitajski pregovor)

Ljubi vse, zaupen bodi samo z nekaterimi, krivice ne stori nikomur. Sovražniku bodi dorasel, bolj v moči kot po delih, s prijateljem ravnaj kot z lastnim srcem. Tvoj molk naj le grajajo, samo da tvojih besed nikoli.

(William Shakespeare)

NOV IZVRŠNI SVET V ŠKOFJI LOKI

Zadnji dan v maju je skupščina občine Škofja Loka izvolila nov izvršni svet. Dosedanja predsednica je namreč odšla za direktorico v sosednji LIO Gradis, namesto nje pa je to težko dolžnost prevzel Brane Mohorič, roj. 1952, dipl. inž. lesarstva. Doslej je bil zaposlen kot vodja kadrovske splošnega sektorja v Alplesu Železniki. Na ostale dolžnosti pa je skupščina izvolila:

Podpredsednik:

– Milko OKORN – za področje dela upravnih organov in kadrovske področje; roj. 1943, ing. elektrotehnike, opravlja dela in naloge sekretarja sekretariata za občo upravo in proračun v upravnem organu občine Škofja Loka, stanuje Partizanska c. 40, Škofja Loka; Člani:

1. Matevž DAGARIN – za področje infrastrukture; roj. 1939, gradb. tehnik, opravlja dela in naloge vodje enote stanovanjske zadruga SORA v DO Obrtnik Škofja Loka, stanuje Hafnerjevo nas. 8, Škofja Loka.
2. Ludvik LEBEN – za področje turizma, gostinstva in prekrbe; roj. 1942, dipl. oec., opravlja dela in naloge direktorja ABC Pomurka LOKA Škofja Loka, stanuje Ševlje 41, Selca;
3. Lidija LUŽEVIČ – za pod-

ročje financ in inforomatike; rojena 1948, dipl. ekonomistka, opravlja dela in naloge koordinatorja različnih področij dela v LB TBC, Kranj PE Škofja Loka, stanuje Stara Loka 133, Škofja Loka;


4. Stanislav MOHORIČ – za področje kmetijstva; roj. 1954, kmetijski ing., opravlja dela in naloge direktorja Mercator Sora Žiri, stanuje Tavčarjeva ul. 1, Žiri;

5. Primož PEGAM – za področje industrije; roj. 1956, ekonomist, opravlja dela in naloge vodja finančnega sektorja v Iskri Železniki, stanuje Log 1, Železniki;

6. Franc-Brane SELAK – za področje družbenih dejavnosti; roj. 1947, dipl. organizator dela, opravlja dela in naloge direktorja v Marmor Hotavlje, stanuje Sv. Duh 135, Škofja Loka;

7. Svarun TERPINC – za področje planiranja in urejanja prostora; roj. 1949, ekonomski tehnik, opravlja dela in naloge predsednika komiteja za družbeno planiranje in urejanje prostora v upravnem organu občine Škofja Loka, stanuje Puštal 130, Škofja Loka;

8. Fedja VRANIČAR – za področje SLO in DS; roj. 1949,

	FR. SLIKAR (HENRI)	GRŠKI FILOZOF	SLOVENSKI PREGOVOR	MEĐNARODNA BEGUNKA ORGANIZACIJA	KRAJ PRI POROČJU	NIKAVI NOST	OPERNI JUNAČ MIHAILA GLINKE	SIMPATICI LOROV LUPIN	INELIKA PESNICA (SARAJEVO)
SPREDO-ZEMSKO MORJE									
USTROJ VEČ APARATOV									
IT. PEVEC									
X				KRETIK VOJGA POČEZ	ODTIS STOPNI ENIM TREBUŠNE SLEHIZE				
POTKA						SUMERSKI BOG NEBA			
TROPISKA OLJUNKA						NIKALNICA			
BOMBAŽNA TRAVNA						NIKLI		PERLJUDI KRALJI	FABRIKANT
	PRE-OSTANEK								
	OČE					OTOK V KILADRI			
	DEL KONJSKE GLAVE					MIKAVNOST			
	MORSKA RIBA								
KRAVJI PASTIR							100 KV M		
							ČEPICA		
GORSTVO V BOLGARIJI						OL. MESTO GANE			
GRŠKI MOVČ						SLOJ. NAČIN			
						KALCU			
KOVANEC								GRŠKI BOGI PASTILJEV IN ČRED	
Z. ME								NAPLAČLO	

KADROVSKE NOVICE

PROSTI TERMINI LETOVANJA V LETU 1989

Počitniški dom Pula:

od 1/7 do 8/7-1989

4 dvoposteljne sobe
2 troposteljni sobi

od 8/7 do 15/7-1989

2 štiriposteljne sobe
2 troposteljne sobe
5 dvoposteljnih sob

od 15/7 do 22/7-1989

1 dvoposteljna soba
2 troposteljni sobi

od 22/7 do 29/7-1989

1 troposteljna soba
2 troposteljni sobi

od 5/8 do 12/8-1989

2 troposteljni sobi
1 štiriposteljna soba

od 12/8 do 19/8-1989

1 troposteljna soba
2 dvoposteljni sobi

Prikolice:

od 25/6 do 5/7-1989

Polari Rovinj — 2 prikolici

Lanterna Poreč — 2 prikolici

Mareda Novigrad — 2 prikolici

od 5/7 do 15/7-1989

Pineta Savudrija — 1 prikolica

Lanterna Poreč — 1 prikolica

od 4/8 do 14/8-1989

Oliva Rabac — 2 prikolici

od 14/8 do 24/8-1989

Mareda Novigrad — 1 prikolica

od 24/8 do 3/9-1989

Polari Rovinj — 2 prikolici

Lanterna Poreč — 2 prikolici

Mareda Novigrad — 2 prikolici

Pineta Savudrija — 1 prikolica

Bungalov in Prikolica Čatež:

Bungalov je prost od konca meseca oktobra dalje, prikolica pa od 24. septembra dalje, prav tako je še nekaj časa prosta prikolica v mesecu juniju.

Brunarice na Pokljuki:

Do konca meseca avgusta je zasedena brunarica št. 1, prav tako je zasedeno stanovanje št. 2, št. 3 in 4. pa sta še precej prazni. Točne informacije dobite v kadrovske službi.

REŠITEV PRVOMAJSKE KRIŽANKE

tribut, radirka, stoletnik, tat, avans, prvi maj, obet, pračlovek, Ada, garaža, titan, RL, solatar, oziranje, prezir, okornež, okun, King, ata, rotiranje, lvkov, etika, Dino, Narva, da, DI, Evert, Tit, Seneka, Granada, Aleks, sankrač, Mars, Ban, vrana, tron, Patras, Preddvor, Spa, žaga, atentat, kalij, lovka, tlaka, Joan.

Z delom so pričeli:

ŽBOGAR GREGOR v skladišču montažnih objektov
POLUTRANKO MARKO, za določen čas v žagalnici Preddvor
JELISIJEVIĆ MILOŠ v poslovalnici Valjevo
KOŽELJ BRANKO v vzdrževalnem servisu Stari dvor

Na novo sta poročena:

KLARA OKOREVC in JENKO ROBERT, RAMOVEŠ JANEZ

Naraščaj imajo:

RAMOVEŠ JANEZ sina MARTINA
ZORAN ŽANKO hči ALJO
MIRJAN BODLAJ hči ALJO

Na odsluženje vojaškega roka so odšli:

ROMAN FLAC iz obrata Kranj
JANEZ OBLAK in TOMO HRESTAK iz prirezovalnice
SILVESTER PINTAR iz obrata oblog
BRANKO UŠLAKAR iz obrata Preddvor

TUDI SREČO V POKOJ

SREČKO PEKLAJ se je prvič zaposlil v Jelovici 1. 7. 1960, delal je v pripravi dela do konca leta 1968, ko se je odločil za zaposlitev v drugi delovni organizaciji. Ker Jelovice in sodelavcev ni mogel pozabiti se je ponovno zaposlil 17. 11. 1969 in ostal do odhoda v pokoj.

V času zaposlitve je opravljal razna odgovorna dela. Bil je konstruktor, projektant, prodajni referent za stavbno pohištvo z montažo, delal je na samostojni oskrbi naših poslovalnic s stavbnim pohištvom in montažnimi objekti, na samostojni prodaji gradbeni operativi in prodaji gradbeni operativi in tuji trgovski mreži. Srečko je delal tudi v samoupravnih organih delovne organizacije. Bil je član in predsednik raznih komisij, predsednik DS TOZD nazadnje pa je zelo odgovorno vodil delavski svet delovne organizacije. Prav je, da se mu ob odhodu v pokoj zahvalimo za njegovo vestno in dolgoletno delo, ter mu zaželimo zdravja in dobro počutje med upokojevcem.

Nagrade je žreb namenil reševalcem takole:

1. nagrada: brezplačen konec tedna na Pokljuki — **Marjeta Demšar, obrat Stari dvor**
2. nagrada: tapetarska mizica Jelovica — **Silvo Demšar, kontrola**
3. nagrada: maskota Jaka — **Branko Matko — kadrovska**

Naj se kaka reč še tako skrrije, poprej ali kesnej jo gotovo sonce obsije.

(Slovenski pregovor)

ZA LJUBITELJE PLAVANJA
Zaradi velikega povpraševanja po sezonskih kartah za plavalni bazen v Železnikih, smo se odločili za nabavo le-teh.

Nabavili smo:

80 kart za plavalni bazen

10 kart za plavalni bazen + savna

5 kart samo savna.

Karte veljajo do konca leta 1989. Vsaka karta velja za deset obiskov bazena. Cene kart (50 % so regresirane) so naslednje:

1 kom karta za 10-kratno kopanje — din 3.000.—

1 kom karta za 10-kratno savna + kopanje — din 60.000.—

1 kom karta za 10-kratni obisk savne — din 40.000.—

O nabavi kart smo obvestili vse člane podjetja vključno z obrati (Gorenja vas, Sovodnj, Cerklje, Preddvor in Kranj). Stroške nabave (din 5.120.000.—) smo pokrili iz denarja od članov smučarske sekcije.

Karte lahko dobite vsak dan od 6.00—14.00 pri Bogataj Majdi, soba 23 (int. 205).

Majda Bogataj

REFERENDUM O PRENEHANJU SOZD „GLG“

Delavci kolektiva „Jelovica“ smo bili na zborih delavcev seznanjeni, da je v teku postopek za prenehanje SOZD „GLG“. Pobuda za prenehanje SOZD-a je bila podana s strani kolegijskega poslovodnega organa SOZD-a, sprejeli pa so jo delavski svet SOZD in delavski sveti članic, združenih v SOZD. Prav tako je bila v samoupravnih organih SOZD-a in članic sprejeta strokovna podlaga o razlogih za prenehanje SOZD. SOZD je prvotno združeval 8 delovnih organizacij gozdnega in lesnega gospodarstva na področju Gorenjske. Osnovni cilj združitve je bil povečati produktivnost dela, učinkovitost gospodarjenja in večji dohodek na enoto dela. SOZD je bil ustanovljen v času dogovorne ekonomije, katere zakonitosti so nasprotno sedaj uveljavljajočemu tržnemu gospodarstvu. SOZD ni uspel opravljati določenih nalog tako kot se je pričakovalo oz. je opredeljeno v samoupravnih splošnih aktih. Poleg tega sta se leta 1988 iz SOZD-a izločili dve pomembni in močni članici: LIP Bled in GG Bled. Vse to je povzročilo, da SOZD ni funkcioniral tako kot se je ob združitvi pričakovalo. Kot je že omenjeno, se je tudi gospodarska situacija bistveno spremenila in ne pozna več dogovorne ekonomije. Poleg tega tudi nova zakonodaja, konkretno Zakon o podjetjih, ne določa več organizacijskih povezav v obliki SOZD-a, torej je SOZD preživeta oblika samoupravnega povezovanja, ki se je ne da več ohraniti. Realno torej ne obstajajo več razlogi za obstoj SOZD, zato je bilo samoupravnim organom SOZD-a in članicam predlagano prenehanje SOZD-a. Samoupravni organi so to odločitev sprejeli, prav tako pa je bila odločitev sprejeta tudi na zborih delavcev.

Nada Majnik-Likar,
dipl. iur.

Zahvali

Ob boleči izgubi drage mame se iskreno zahvaljujemo sodelavcem za izrečeno sožalje, za darovano cvetje in spremstvo na zadnji poti.

Inka Kužnik in
Milena Stanonik

Ob smrti mojega očeta iskrena hvala za darovano cvetje in pomoč v težkih trenutkih.

sin Robi,
Matevž in žena Nada

ZAKAJ NE NA DOPUST NA SLOVAŠKO ?

Za dežele, ki nimajo morja je bilo to veselje najbolj privlačno za dopust. Zato si lahko predstavljamo Čehoslovake, kaj jim pomeni naš Jadran. Seveda je zanje izredno drag (saj je tudi za nas) in za večino kot tak nedostopen. Vendar pa ideje, če so dobre, lahko prinesejo tudi drugačne rešitve. In eno takih idej vam ponujemo tokrat.

S Slovaki smo se namreč dogovorili, da bi naši delavci letovali na Slovaškem — v Banski Bistrici, Slovaki pa bi lahko letovali pri nas. Ta izmenjava nam torej ponuja lepo možnost cenene in lepega dopusta na Slovaškem. Preberite kaj vam ponujamo in se odločite.

Odhod je 24/8-1989 ob 6. uri izpred hotela Transturist v Škofji Loki. Potujemo preko Avstrije, mimo Dunaja in njegovega ogromnega industrijskega kompleksa in ob 16. uri prispe-

bomo lahko kopali v Kovačini, lahko pa si bomo ogledali bližnjo Turecko Križno, kjer so znana Slovaška smučišča in do koder nas bo popeljala sedežnica. Dan bomo organizirali po



Počitniški dom, kjer imamo prenočišča leži v bližini gozda, zato je zrak in podnebje izredno ugodno. Okolica je urejena in nadvse privlačna za spreho-

de. mo v Bratislavo, glavno mesto Slovaške, kjer bomo prespali v nekem dijaškem domu.

25/8-1989 imamo po zajtrku ogled Bratislave, zanimivosti ni malo, kosilo v mestu, popoldne je prosto za nakupe ali individualne pohode po mestu, nato večerja in pogovor ob pivu ali vinu. Prespimo še v Bratislavi. 26/8-1989 je po zajtrku odhod iz Bratislave proti Banski Bistrici, ki je oddaljena cca 200 km. Na poti si bomo ogledali veliko razstavo kmetijstva in živinoreje (če boste hoteli) in se ustavili v eni od številnih pivnic, kjer bomo imeli kosilo, pa tudi žejni ne bomo. Okrog 20 ure smo na Tajovi, kjer bomo spali in kjer nas bo čakala večerja. 27/8-1989 je v dopoldanskem času možen ogled Jaskinske izbice, slikovite jame, podobne našim Škocjanskim jamam, popoldne kopanje v bazenih Kovačove.

28/8-1989 — ekskurzija v bližnjo Smrečino, to je lesna industrija, kjer med drugim izdelujejo tudi vezane plošče, katerih kupec smo tudi mi. Po kosilu se

Sobe sicer niso najbolj „hotelske“ vendar so vseeno dobre. Tudi hrana bo verjetno dobra in bo pač zadovoljila večino. Počitniški dom, ki je na sliki je novejši in zato seveda tudi primerno vzdrževan.

želji dopustnikov. 29/8-1989 bo izlet v bližnje mesto Zvolen, ki je znano po

slikovitem gradu z izredno bogato zbirko slik, ogledali pa si bomo tudi mesto in njegove trgovine. Popoldne je zopet možno kopanje v Kovačevi ali pa po želji ogled lesno gozdarskega muzeja Slovaške v Antol — gradu, okrog 18. ure imamo na Tajovi poslovilni večer.

30/8-1989 se bomo po zajtrku



Termalno kopališče Kovačove — tudi letno ima kar tri bazene. Kot lahko vidite na sliki so lepi in kar vabijo na kopanje.

napotili proti domu, prispeli bomo okrog 21. ure.

Vsi kraji, ki so na programu, so izredno slikoviti, obarvani s Slovaško kulturo, sedanje in pretekle dobe. Izredno lepo je termalno kopališče Kovačove, ki ima tri bazene: olimpijskega 50 m, 25 m in malega za otroke.

Lepo je urejena tudi okolica, voda pa ima 28 do 30° C.

Ne nazadnje je treba poudariti, da so za nas izredno zanimivi tudi nakupi, saj je večina blaga za nas zelo poceni.

Naj še enkrat poudarim, da je v ceno penziona všteta prehrana, prenočišča, prevozi v ČSSR, vsi prevozi na izlete, vstopnice in pijača. Skratka v penzionu, ki ga boste plačali pri nas, imate kompletno oskrbo v ČSSR. Obvezna bo le menjava denarja za 500 kron, ki jih bomo dobili, Slovaki pa dinarsko protivrednost za bivanje pri nas.

Vse, ki jih to letovanje zanima, vabim, da se oglasijo v kadrovske službi, kjer imamo na voljo tudi nekaj slik teh krajev in kjer se bomo lahko natančneje pogovorili o letovanju. Upam in želim, da boste vsi, ki se boste za to letovanje odločili, zadovoljni.

Valerija Žakelj



To pa je grad Zvolen, kjer je izletnikov vedno veliko. Ta grad in še marsikaj drugega si

bomo lahko ogledali med dopustom.