

Sistem sestavljanja elementov pohištva je prav gotovo pomembna rešitev pri opremljanju stanovanjskih in drugih prostorov. Prav na naši sliki vidimo, kako je možno vključiti v ta sistem že vgrajena vrata, podobno pa tudi okna in razne police. Kaj takega namreč kosovno pohištvo ne nudi

VELIKO ZANIMANJE ZA NAŠ NOVI IZDELEK

Pomembna pridobitev za naše tržišče

Improvizirano kompletno stanovanje, ki smo ga razstavili na Gospodarskem razstavišču, je vzbudilo veliko zanimanje, saj je bila prikazana široka uporabnost zložljivega sistema elementov pohištva

Meseca junija smo imeli na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani 208 m² razstavnega prostora. Zanimanje za naš novi izdelek je bilo izredno, to pa zato, ker smo razstavljali sobno pohištvo, ki ni kosovno, temveč se oblikuje po želji. Jugoslovansko in slovensko tržišče je imelo do sedaj na razpolago samo težko in lahko kosovno pohištvo. Ni se dobilo pohištva, ki bi ga oblikoval vsak po svoji želji.

Pri tem sistemu ABC pomeni: A globino knjižne omare, B globino omare za perilo, C globino omare za obleko.

Ta program je naš referent za notranjo opremo in propagando dipl. inž. arh. Saša Lazar razširil na vse možne funkcionalne potrebe, ki so nujne v novem ali starem stanovanju.

Po višini so elementi treh velikosti tudi glede na funkcionalnost. S tem so podane možnosti vseh kombinacij, tako na globino, širino in višino. Po širini se lahko sestavljajo omare v rastru 90 cm

oz. 45 cm, višina pa je mnogokratnik po 38 cm. Po višini so stranice okoli 38 cm, 76 cm in 153 cm, po globini pa 28 cm, 45 cm in 60 cm.

Iz teh elementov je bilo improvizirano kompletno sta-

novanje na Gospodarskem razstavišču, in sicer: predso- ba z garderobno omaro, jedilni kot, dnevna soba z delovnim kotom, otroška soba in spalnica. Posebej je bil še prikaz kompletne pisarne. S tem je bila prikazana funkcionalnost — široka uporabnost tega zložljivega sistema elementov pohištva.

Veliko zanimanje obiskovalcev razstavnega prostora je bilo verjetno zato, ker ljudje potrebujejo za svoje potrebe različnost mere pohištva glede stisnjenih prostorov v sta-

novanju. Na razpolago imajo le majhne predele sten. V tem sistemu sestavljanja elementov pohištva vidijo rešitev. S slike na naslovni strani je razvidno, kako je možno vključiti v ta sistem že vgrajena vrata, okna in razne police. Tega pa sedanji sistem kosovnega pohištva ni nudil. Možne so najrazličnejše kombinacije sestavljanja elementov. To omogoča tudi sistem luknjic na robovih elementov stranic.

POLLETNI USPEH POSLOVANJA NAŠEGA PODJETJA

Poslovanje v nestabilnem gospodarstvu

Zelo različni so rezultati med obrati in dejavnostmi — Kljub presežku plana realizacije ni dosežen plan čistega dohodka

Celotno podjetje Hoja je doseglo skupaj z GP Podpeč polletni proizvodni plan s 106 %, planirani čisti dohodek pa z 82 %. Rezultati drugega tromesečja so bili boljši tako po obsegu proizvodnje kot po ustvarjenem čistem dohodku.

Pregled doseženih rezultatov po obratih:

Obrat	Planirana cel. realizacija	Izvršena realizacija	Indeks	Ostanek dobička	Indeks
Polhov Gradec	6.343.045	7.626.292	120	961.123	128
Stavb. miz. II	7.694.375	8.433.908	110	252.480	42
Rob	2.338.750	1.856.896	79	190.106	48
Stavb. miz. I	3.587.500	5.730.210	160	789.497	167
Škofljica	6.526.900	5.787.891	89	461.127	56
Tesarstvo	6.253.400	7.179.820	115	615.667	174
Grad. elementi	550.000	307.360	56	75.435	
Uprava	470.793	2.788.426	592	493.632	
Skupaj	33.764.763	39.710.803	118	2.700.934	80
Velox	6.987.516	3.623.181	52	194.417	
Skupaj	40.752.279	43.333.984	106	2.506.517	71
Podpeč	7.633.900	7.848.216	103	150.411	23
Skupaj celotno podjetje	48.386.179	51.182.200	106	2.356.106	82

Stopna rentabilnost je torej padla v primerjavi s planom za celotno podjetje, saj kljub presežku plana realizacije ni dosežen plan čistega dohodka. Mejna točka rentabilnosti se dvigne zato od 70,2 na 86,4 %. Zelo različni pa so rezultati med obrati in dejavnostmi.

SKLEPI NAŠIH SAMOUPRAVNIH ORGANOV

DELAJSKI SVET

16. junij

- Sprejme se kot upravičena in ekonomsko utemeljena zahteva zbora delovne skupnosti PE SVEA za izločitev od HOJE v samostojno podjetje. V komisijo za razdelitev premoženja se imenuje 11 članov iz HOJE in 2 člana iz SVEA. Komisija pripravi pismeni predlog za dodelitev premoženja podjetju do 21. 6. 1971.

- Izvoli se dipl. ing. Vladimirja Ocvirka v organ gospodarske zbornice.

- Sprejme se poročilo o službenih potovanjih v inozemstvo in ugotovi, da so bila potovanja ekonomsko upravičena.

- Generalnega direktorja se pooblasti, da v času med dvema sejama DS odobrava službena potovanja v inozemstvo, s tem da se o teh potovanjih poroča na zasedanjih DS.

- Uvede se nadurno delo v obratih, kjer so kratki roki odpreme in se odredi delo na proste sobote. Za izvedbo sklepa so pooblašteni obratovodje.

- Vsi obešalniki, ki se izdelujejo v obratu Podpeč, se propagirajo pod programom HOJE.

30. junij

- V volilni enoti Rob je bil izvoljen za člana DS Lado Gradišar za 4-letno mandatno dobo. Ugodilo se je zahtevi zbora delovne skupnosti PE SVEA, da se izloči iz sestava HOJE s 1. 7. 1971. S tem dnem preneha v celoti veljati pogodba o integraciji med HOJO in SVEO. Vse medsebojne obveznosti, ki izvirajo iz pogodbe, se uredijo s posebnimi pogodbami o izločitvi vloženih sredstev in deviznih kreditov.

- Sprejmejo in potrdijo se spremembe in dopolnitve pravilnika o dodeljevanju stanovanjskih posojil.

- Posredovana je bila informacija o sporazumih o merilih za delitev osebnega dohodka in osebnih dohodkov, ki jih je predložilo PZ Les.

- Sprejme se znižanje plana enote Gradbeni elementi od 3.599.200,00 N din na 1.100.000,00 N din, ker ni prišlo do podpisa pogodbe za gradnjo vikend naselja v Sabiniki pri Zadru.

- Trem uslužbencem podjetja se odobri 8-dnevno potovanje na Norveško in Švedsko zaradi sklepanja novih pogodb za prodajo naših proizvodov.

Tako je obrat Polhov Gradec presegel plan realizacije za 20 %, plan čistega dohodka pa za 28 %. Najbolj je preseгла plan realizacije žaga, vendar se temu ni povečala vrednost čistega dohodka in je zato poskočila mejna točka rentabilnosti od 55,8 na 91,5 % polletnega plana po strukturi stroškov poslovanja iz polletnega obračuna; enota mizararna je obratno bolj povečala čisti dohodek realizacije in je temu primerno padla mejna točka rentabilnosti od 70,8 na 68,2 %; enota zabojsarna ni dosegla v absolutni vrednosti niti realizacije niti čistega dohodka, vendar se je bolj povečal čisti dohodek in je tako padla rentabilna točka poslovanja s 70,3 % po planu na 59,8 % po polletnem obračunu. Neustrezen porast čistega dohodka na žagi v primerjavi s povečanjem realizacije nastane zaradi izrednega povečanja materialnih stroškov v tem obdobju, medtem ko se ostali stroški gibljejo v normalnih, zelo zadovoljivih mejah.

Obrat Mizarstvo II je v celoti presegel plan realizacije, znatno nižja pa je dosežena stopnja planiranega čistega dohodka. Stavba je plan realizacije preseгла, ne pa tudi čistega dohodka in se je zato mejna točka rentabilnosti dvignila s 74,3 % na 86,5 %. V pohoštvu dejavnosti je rezultat obraten saj je presežek dobička znatno preko realizacije, rentabilnostna kritična točka pa se je znižala od 83,7 % na 72,8 %. Najbolj znižujejo povprečje obrata za to obdobje rolete, vzrok temu pa je bil že naveden v prejšnji številki našega glasila.

Poslovanje prvega polletja, prikazano v indeksih

	Mejna točka rentabilnosti pri % doseganja plana		Doseganje pl. % I.—V. 1971	
	Dosež.	I.—VI. 71 Plan 71	Realizacija	čisti dohodek
Polhov Gradec — žaga	55,8	91,5	161	108
mizarstvo	70,8	68,2	121	154
zabojsarna	70,3	59,8	88,5	92
Mizarstvo II — stavba	74,3	86,5	103	59
pohoštvo	83,7	72,8	108	274
rolete	—	95,3	98	23
Rob — žaga	46,2	52,5	79	48
Mizarstvo I — stavba	67,2	91,6	159	167
Škofljica — žaga	64,0	65,8	89	56
Velox — plošče	92,6	58,1	52	—
Tesarstvo — žaga	78,5	69,7	123	271
tesarstvo	80,6	89,2	121	109
Gradbeni elementi	96,5	100,0	30,6	—
Podpeč	133,9	109,6	103	23
Hoja skupaj	70,2	86,4	106	82

Žaga Rob ni dosegla niti plana realizacije, še manj pa planirane vrednosti dobička. Kritična točka rentabilnosti poslovanja se je zato dvignila na 52,5 %. Vzrok, da ni bil dosežen dobiček, je izpad v proizvodnji in prodaji, kakor tudi povečana udeležba materialnih stroškov.

Stavbeno mizarstvo I ima indeksa realizacije in čistega dohodka znatno presežena, vendar se kritična točka rentabilnosti pomakne s 67,2 na 91,6 %. Stopnja dohodka se ni povečevala zaradi proporcionalno enake udeležbe materialnih stroškov in enake udeležbe režije v absolutni vrednosti, ampak je ostala skoraj enaka planirani zaradi delnega in to zmerne povečanja režijskih stroškov pri doseženem obsegu proizvodnje, predvsem pa zaradi znatnega povečanja materialnih stroškov. Celotno povečanje materialnih stroškov predstavljajo kooperanti, iz česar zaključujemo, da je rezultat domače proizvodnje izredno uspešen.

Žaga Škofljica prikazuje analogne podatke kot žaga Rob s tem, da je malo bolj dosegla plan realizacije in čistega dohodka in delno poslabšala mejno točko rentabilnosti od 64,0 na 65,8 %. Stopnja dohodka se je znižala, kar je popolnoma normalno pri doseženem obsegu proizvodnje.

Žaga na Tesarstvu je dosegla v tem obdobju od vseh žag najboljše rezultate, saj je planirano vrednost realizacije znatno bolj preseгла in tako edina znižala mejno točko rentabilnosti od 87,5 na 69,7 %. Materialni stroški so se na ostalih žagah povečali, na Tesarstvu pa so padli, kar je glavni vzrok povečanja dobička poleg presežanja plana realizacije.

V tesarski dejavnosti je plan realizacije bolj dosežen od čistega dohodka in se je točka rentabilnosti dvignila od 80,6 % na 89,2 %. Stopnja dohodka je ostala enaka planirani, zato je povečevanje obsega proizvodnje preko plana zelo uspešno.

Gradbeni elementi so še vedno v fazi razvoja in uveljavljanja, zato je prikazana izguba prvega polletja razumljiva.

Obrat Velox je v drugem tromesečju zmanjšal izgubo prvega tromesečja. Dobljena kritična točka rentabilnosti 58,1 % ni povsem realna zaradi ovrednotenja zalog v zadnjem obračunu po lastnih cenah tudi za prvo tromesečje. Nemogoče je pričakovati, da novostanovljeni obrat posluje s tako stopnjo dohodka, da pokriva režijske stroške za vse zaloge, ki so nastale v prvem polletju. Zato je v fazi stabilizacije optimalnih zalog najbolj realen obračun ovrednotenja zalog po lastnih cenah, potem pa bi lahko zmanjševali dobiček za razliko do direktnih stroškov. Osnovna zahteva za konstantno rentabilno poslovanje je povečanje proizvodnje in seveda temu primerna prodaja.

Galanterija Podpeč je dosegla vrednost proizvodnje 103 %, planirano izgubo pa je zmanjšala za to obdobje na 23 %. Temu primerno se je izboljšala mejna točka rentabilnosti s 133,9 % na 109,6 % doseganja plana. Direktni OD beležijo enako udeležbo po planu, zmanjšali so se celotni materialni in režijski stroški, da se je zmanjšala negativna stopnja dohodka po planu od - 8,7 % na - 1,9 %.

- Poslovanje podjetja v prvem polletju lahko ocenjujemo kot uspešno v tem
- nestabilnem gospodarstvu s posebnim poudarkom na skrajno racionalnem
- trošenju režijskih stroškov, saj so se le-ti v tem obdobju najbolj povečali.

Inž. CIRIL MRAK

PERSPEKTIVNOST IZVOZA V GOSPODARSTVU

Preveč je nesorazmerij

Na vidiku je izdelava novega sanacijskega programa za GP Podpeč, reševanje tehnoloških rešitev ene od tovarn za masovno izdelavo obešalnikov, največje v Evropi, pritiskanje na proizvodne delavce preko normativov in istih osebnih dohodkov, namesto reševanja zunanjih faktorjev v obliki priznavanja ustreznega plačila za pošteno in težko ustvarjene devize.

V združenem podjetju Hoja posluje samostojno podjetje Galanterija Podpeč kot izključni proizvajalec obešalnikov in pretežni izvoznik. Analiza poslovanja zadnjih let pokaže, da je to podjetje v povprečju v izgubi, da posluje rentabilno tako po vsaki devalvaciji, potem pa do nove devalvacije iz leta v leto slabše. Po teh podatkih bi bilo torej potrebno preusmeriti proizvodni program, vendar je rentabilnosta dvomljiva zaradi stalnega zaostajanja uradnega tečaja za tržnim tečajem, obračunavanje in priznavanje izvozniku ter obremenjevanje izvoznika pa regulira država po nerealnem tečaju v konstantno škodo izvoznika. Rezultat tega so dvojne cene za enake ali stroškovno sorodne izdelke na domačem trgu, s tem da jih lahko uvozniki prodajajo z mastnim dobičkom in si nepošteno prisvajajo in delijo tuja sredstva, ostanek pa investirajo v razširjeno reprodukcijo, predvsem za domače tržišče, nerentabilne investicije ali pa celo temeljijo ekonomski izračuni investicij na nerealnem tečaju in tako lahko konkurirajo drugim proizvajalcem.

Polletni obračun za GP Podpeč pokaže, da je čisti dohodek prvega tromesečja v celoti kompenziran in spremenjen v izgubo. To pomeni, da na tem obratu še vedno nismo dosegli produktivnosti, ki jo zahtevajo zunanji faktorji. Obdobje prvega polletja prikazuje znatno boljši rezultat od planiranega, vendar moramo upoštevati preračunavanje planskih vrednosti zaloga na nove cene, ki so se pojavila v pozitivni vrednosti prvega tromesečja. Drugo tromesečje kaže, da kljub devalvaciji, znatnem povečanju prodajnih cen in realizaciji

določenih postavk po sanacijskem planu za letošnje leto še vedno nismo rentabilni. Enotno je mnenje, da zunanji faktorji, kot dosedanja stabilizacijski ukrepi in napovedane sistemske rešitve (vključujoč tu devalvacijo in premije za izvoz), niso dali tistih rešitev in rezultatov, kot smo jih pričakovali. Kot dokaz tej trditvi naj navedem samo podatek, da Jugoslavija pokriva komaj polovico uvoza z izvozom. Če bi torej izvoznik dobival v izvozu take vrednosti za izdelek kot na domačem trgu, seveda z vsemi potrebnimi stimulacijami, bi bil rezultat zagotovo izenačen in s tem izključen eden od osnovnih vzrokov naše inflacije. Ker inflacija še vedno traja v svojih maksimalnih vrednostih, premije za izvoz pa stalno zaostajajo, je pričakovati povečevanje izgube obrata v Podpeči, za državo pa še nadalje negativno zunanje-trgovinsko bilanco.

Na vidiku je torej izdelava novega sanacijskega programa za GP Podpeč, reševanje tehnoloških rešitev ene od tovarn za masovne izdelke obešalnikov, največje v Evropi, pritiskanje na proizvodne delavce preko normativov in istih osebnih dohodkov, namesto reševanja zunanjih faktorjev v obliki priznavanja ustreznega plačila za pošteno in težko ustvarjene devize. Te devize si privoščijo vsi uvozniki, ki so s svojimi izdelki daleč konkurenčni domači industriji zaradi nepravilne obremenjenosti na uvoženo blago, zaradi neomejenosti porabe deviz za uvoz, ker si taka podjetja še vedno lahko privoščijo močne marže za kritje režijskih stroškov in dobičkov, ki niso rezultat dela, ampak družbenega privilegiranja. Oba delavca vzgajamo v samoupravnem in socialističnem duhu, da je plačan po vložnem delu in da razpolaga s sredstvi, ki jih ustvarja. Vendar je

praktično popolnoma drugače, saj je delavec-izvoznik izkoriščen in se počuti kot proletarec, delavec-uvoznik pa živi kot kapitalist. Daleč smo od gesel, da je delavec plačan po delu, ravno tako tudi, da naj razpolaga s svojimi sredstvi, ker izvoznik lahko životari samo na račun zmanjševanja ali zaostajanja OD brez kakršnegakoli možnega perspektivnega razvoja, ker mu investicijskih sredstev že dolgo časa zmanjkuje, da si razliko lahko privoščijo uvoznik.

Če teh nesorazmerij ne bomo pravočasno rešili, in zdaj je že skrajni čas, ker se postavlja vprašanje, kdo si lahko privoščijo samo obljube, bomo začeli zapirati tovarne, ki so danes specializirane za izvoz, izgubili težko osvojeno svetovno tržišče in še bolj poslabšali zunanje trgovinsko bilanco. Vse te rešitve niso v rokah proizvajalcev-izvoznikov, kajti če bi bile, bi to že zdavnaj rešili, ampak drugih organov — občinskih, republiških, zveznih. Le-ti se nikakor ne morejo sprijazniti, da podjetje ne more imeti dveh neto cen za isti ekvivalentni izdelek, katerega lahko zaenkrat še plasira v izvozu ali na domačem trgu. Saj ga sili potem v preorientacijo na domače tržišče, kjer lahko proda svoje izdelke po višjih cenah. Najhuje pa je to, da ga sili v projektiranje tehnoloških procesov s kapacitetami, optimalnimi za domače tržišče, in ne razvoja tehnike današnjega časa. Po vsem tem se meša v konkurenčni boj še uvoznik, ki lahko uvozi karkoli se mu ponuja na svetovnem trgu in na žalost celo stvari, ki jih Jugoslavija sploh ne potrebuje.

Sanacijski programi niso za GP Podpeč v bodoče več primarnega značaja do sprejetja ustreznih gospodarskih ukrepov, ki zagotavljajo stabilno gospodarstvo oziroma ustrezno stimulacijo glede na stopnjo inflacije. Če ukrepov ne bo, bo potrebno to tovarno in tej podobne zapreti z vsemi posledicami, ki bodo nastale.

- Nato bomo brali v časopisu alarmantno vest, da za piramo največjo tovarno za proizvodnjo obešalnikov v Evropi, zraven si bomo pa mislili — morala je tako končati, ker so jo izkoriščale druge panoge oziroma organi, ki so tako politiko podpirali.

Inž. CIRIL MRAK

RAZDRUŽITEV POSLOVNE ENOTE SVEA ZAGORJE OD MATIČNEGA PODJETJA HOJA

Po tehtnih dokazih in temeljitih analizah

HOJA tako dobi svoj vloženi denar hitreje in z vsemi obrestmi nazaj, SVEA pa svojo samostojnost in obete, da ji bo šlo v bodoče še bolje

V času, ko se vse povsod gospodarstvo povezuje in je združevanje podjetij pri nas in v svetu vsakodnevni pojav, je odločitev delavskih svetov »Hoje« in »Svee«, da se enota Svee razdruži, toliko bolj nesakdanja. Za tak korak so morali vsekakor obstajati tehtni dokazi in analize.

Poslovna enota Svea iz Zagorja, ki je pomemben proizvajalec kuhinj in žaganega lesa, predvsem bukve, je v sestavu podjetja Hoje bil od 1. 1. 1969. leta. Pred združitvijo je tedanje podjetje Svea poslovalo na robu rentabilnosti z močnim pomanjkanjem obratnih sredstev in neurejenimi odnosi v proizvodnji. Podjetje Hoja je ravno tedaj iskalo svoj proizvodni program in je zaradi tega videla v Sveji možnost kompletiranja svojega proizvodnega programa, zagotovitve bukovega žaganega lesa za Podpeč in po analizah finančnega poslovanja tudi dobro naložbo svojega kapitala. Tako je bila po vsestranskih analizah in podpori tako gospodarskih, političnih, kakor bančnih krogov, opravljena svojstvena integracija obeh podjetij, in sicer predvsem na temelju vlaganja kapitala v poslovne sklade podjetij.

Razvoj sodelovanja in medsebojnih odnosov se je v teh letih lepo razvijal. V Sveji je bila dosežena notranja sanacija odnosov, izboljšala se je tehnologija proizvodnje, okrepila so se obratna sredstva in enota je naglo pričela uspešno poslovati.

Vendar pa so se v teh letih močno spremenili zunanji, splošno gospodarski pogoji za gospodarjenje. Pomanjkanje prostih denarnih sredstev, težave z delovno silo in splošna gospodarska rast, ki je peljala v infla-



Generalni direktor inž. Jože Kovač

cijo, so povzročili, da matično podjetje »Hoja« ni bilo več zmožno, da bi zaradi svojih lastnih velikih potreb po izgradnji še naprej vplivalo na razvoj enote Svee. Vse bolj je kazalo, da gospodarski položaj onemogoča normalno izpolnjevanje medsebojnih obveznosti in da niti Svea niti Hoja ne moreta več pričakovati učinkov, ki jih je pogodba zagotavljala.

Po vsestranski analizi in tehtanju je končno prišlo do odločitve, da se poslovna enota Svee odcepi, ker je to v korist nadaljnjega njenega razvoja in ker je bilo ugotovljeno, da so koristi Hoje z odcepitvijo prav tako zaščitene in v sedanjem trenutku tudi najbolj izražene.

Hoja tako dobi svoj vloženi denar hitreje in z vsemi obrestmi nazaj, Svee pa svojo samostojnost in obete, da ji bo šlo v bodoče še bolje.

Generalni direktor inž. JOŽE KOVAČ

Pomembna pridobitev

- Škoda je le v tem, da izdelek na razstavišču ni bil ocenjen. Ocenjen pa ni bil od razstavne komisije zato, ker nismo uspeli do prihoda komisije, ki je bil 2 dni pred otvoritvijo zaradi dopustov delavcev, sestaviti elementov. S prodajo našega novega izdelka bi se morala seveda ukvarjati trgovina in ne mi, ker naši kupci-posamezniki želijo kupiti manjše komade.
- Za izdelek se zanima Slovenijalec za izvoz na Madžarsko, 1 vagon bi lahko takoj prodali v Avstrijo, Nemci pa so želeli ponudbo za opremo olimpijske vasi v Münchnu ipd.

Na razstavi smo imeli poskusno serijo (prototip) in zato v tej seriji površinska izdelava ni najboljše kakovosti.

Naslednja serija bo prišla na trg čez približno 2 meseca. Reklama je zato preurajena, ker je mnogo večje povpraševanje, kot pa mi nudimo. Prodaja je predvsem odvisna od naročil za hotele in pisarne ter preko maloprodajne mreže.

PROIZVODNJA LESENIH ROLET ŠE VEDNO STAGNIRA

ŠE BREZ USTREZNIH REŠITEV

S kvalificiranim mizarjem Aleksandrom Ivanjkom smo se pogovarjali o delu in življenju v obratu Mizarstvo II., pa se seveda ustavili tudi pri vprašanju proizvodnje lesenih rolet

Obrat Mizarstvo II v Parmovi ulici se je prejšnja leta težko prebijal skozi težave. Čeprav že zdavnaj delovni prostori ne ustrezajo svojemu namenu, pa je strojna delavnica opremljena z novimi stroji. Tu smo našli KV mizarja Aleksandra IVANJKA, ki je pri podjetju že od leta 1956 in dela kot stavbeni mizar. Je član sveta DE in smo mu postavili štiri vprašanja, na katera je zelo rad odgovoril. Odgovori so zanimivi tudi za bralce, ker je Ivanjko že precej časa v podjetju in je kot član samoupravnega organa seznanjen s stanjem v podjetju in na obratu.

● Kako ocenjujete poslovne uspehe v letošnjem letu glede na to, da je letošnji dobiček manjši od lanskega? Smo ga vprašali.

Da je bil finančni uspeh lanskega polletja boljši od letošnjega, je razumljivo, saj smo imeli lani sama večja naročila, letos pa sama drobna naročila (po nekaj kosov). Glede na tako stanje v proizvodnji je še dobro, da je tako.

● Pred dobrim letom dni smo objavili v glasilu HOJA, da bomo dobili na obrat nove delavce, da jim je zagotovljeno dobro počutje in da bo-

do za dobro opravljeno delo tudi pošteno nagrajeni. Napisali smo tudi, da delavci ne bodo odhajali iz podjetja. Zakaj potem, po vašem mnenju, delavci odhajajo iz podjetja?

Delavci odhajajo iz podjetja zaradi nizkih plač. Odšli so tisti delavci, ki so dobili drugje boljše delo oz. večjo plačo. Odhajajo tisti delavci, ki nimajo obveznosti pri podjetju (kreditu). KV mizarji odhajajo tudi zato, ker je med priučenimi in KV mizarji premajhna razlika v plači. Zaradi inflacije dinarja pada standard in ljudje si pomagajo, kakor vedo in znajo. Delavce bomo obdržali, če bomo imeli večja naročila in s tem v zvezi seveda večji dobiček oz. boljše plače.

● Za boljše počutje delavca na delovnem mestu ste dobili toplo malico in garderobne omarice oz. prostore. Dobili boste tudi umivalnico. Kaj bi bilo še potrebno narediti za dobro počutje delavca na delovnem mestu?

S tem, ko smo dobili toplo malico, garderobne prostore in ko dobimo še umivalnico, bomo dobili tisto, zaradi česar so delavci zapuščali podjetje. Poleg omenjenega pa naj povem še to, da bo uspeh in splošno počutje delavca veliko večje tudi tedaj, ko bomo dobili na razpolago les boljše kvalitete (predvsem bolj suh in manj grčav).

● O dejavnosti rolet sta že nekajkrat razpravljala DS in verjetno tudi svet enote na obratu. Bilo je že govora, da se proizvodnja rolet ustavi, ker ni rentabilna in obratno, da se modernizira, ker je tovrstna proizvodnja še perspektivna, treba jo je samo poceniti. Že na dvorišču sem zvedel, da ni naročil za rolete. Zanima nas, kako gledate na dejavnost rolet nasproti ostali dejavnosti na obratu, oz. zakaj ni naročil?

Na vprašanje, zakaj ni naročil, točno ne morem odgovoriti, slišijo pa se govornice, da smo predragi. Morda je manjša nevednost tudi v tem, da ravnokar dobljen stroj ne služi prvotnemu namenu, saj je delo na njem težje kot na starem stroju. Mislim, da je v tem pogledu sprememba nujna. Rekonstrukcija proizvodnje rolet je stala precej milijonov. Rezultati so za ta denar nični. S to rekonstrukcijo smo samo povečali stroške proizvodnje, namesto da bi jo pocenili. Na tak način ne bomo dobili novih naročil, ker nismo konkurenčni na trgu.

● Zakaj ni naročil, smo pobarali tudi obratovodjo
● Jožeta Žnidariča. Dobili smo odgovor, naj to vprašamo na upravi. Obrnili smo se na referenta tov.
● Balaziča, ki pravi, da pri tako visoki lastni ceni, ki

je posledica predolgega izdelovalnega časa, ne moremo biti konkurenčni.

Mnenje ing. Cirila Mraka je: Vprašanje rolet ni tako enostavno, ker je:

— premajhen obseg proizvodnje,

— nizka stopnja opremljenosti,

— temu primerna nizka produktivnost in visoka lastna cena,

— oddelek rolet v primerjavi z drugimi oddelki v inferiornem položaju,

— prodor plastičnih rolet na tržišče spodnja lesene rolete zaradi nižje cene,

— več konkurenčnih podjetij, ki so nizko akumulativna ali celo nerentabilna v tej dejavnosti,

— premalo raziskano tržišče na tem področju.

Predvsem zaradi zadnjih dveh postavk, ki sta objektivne narave, se je v tem trenutku bolje ne odločiti za rekonstrukcijo lesenih rolet. Poudarjam, da nabava stroja za izdelavo utorov za vezi ne pomeni nikakršne rekonstrukcije, pač pa le zamenjavo izredno starega stroja, ki je imel iste funkcije.

Problematično je trenutno stanje nerentabilnih podjetij, ki izdelujejo rolete, ker ne vemo, koliko časa bo še takšno pokrivanje izgub stvar družbenih fondov. V našem podjetju to ni možno, ker že zavese, samonavijalci in plastične rolete pokrivajo eventualno izgubo lesenih rolet. Nimamo tudi še popolnoma jasne slike o tržišču rolet, kar bi morala biti osnova za nova vlaganja. Če bi se odločili za ukinitvev lesenih rolet, bi spet ne bilo prav, ker je na vidiku družbeni dogovor o povišanju cen za 30%. Sedanje negativne kalkulacije bi postale v takem primeru pozitivne pod pogojem, da bi z rekonstrukcijo povečali produktivnost.

Začasni sklepi vodstva podjetja so usmerjeni zaenkrat tako, da do podpisa družbenega dogovora proizvodnja lesenih rolet stagnira,

nasprotno pa naj se povečuje proizvodnja rentabilnih samonavijalcev, zavese in plastičnih rolet ter stavbenega pohištva, ki naj v tem obdobju pokrivajo sedanje režijske stroške.

Odločitve so začasnega značaja, saj rešujejo le trenutno situacijo in ne pomenijo daljše perspektivne rešitve za rolete.

● Iz napisanega sestavka je razvidno, da zadeva ni popolnoma jasna in da bo to uganko nujno potrebno razvozlati. Trenutno še ni čutiti ustrezne rešitve, čeprav je bilo o tem veliko govora.

SMO ZA POLEMIKO

Pojavila se je tendenca, da bi bilo treba dati nekatere članke v cenzuro, vendar je uredniški odbor na svoji zadnji seji sklenil, da o cenzuri ni govora, čeprav so posamezniki prizadeti. Uredniški odbor daje vsakomur možnost, da odpre polemiko. Odgovornost za vsebino člankov nosi uredniški odbor, ki je v bistvu samoupravni organ in zato odklanja kakršnokoli individualno vmešavanje. Kolikor je orientacija uredniškega odbora napačna, lahko ustrezni organi zamenjajo celoten odbor, v njegovo delo pa naj se ne vmešavajo.

UREDNIŠKI ODBOR



Aleksander Ivanjko

PRAV JE, DA TO VSI VEMO

Naše geslo mora biti: DELAJ VARNO!

Raziskave so pokazale, da imamo največ takih nesreč, ki jih ni mogoče opravičiti

Ko analiziramo nesreče pri delu, ki so se pripetile v tekočem letu, je le-te moč opravičevati z različnimi vzroki, ki vplivajo na število nesreč. To pa so velika fluktuacija, zastareli stroji, neprimerni delovni prostori, pa celo intenzivnejše delo, prekurno delo itd. Toda vendar se nam kažejo tudi druga dejstva, ki jih moramo še kako upoštevati.

Ko smo raziskovali posamezne nesreče, posebno tiste s težkim izidom, ali če smo točneje opazovali delo posameznih delavcev pri delu z nevarnejšimi stroji, pa ugotavljamo, da imamo največ takih nesreč, ki jih ni mogoče opravičiti. Te so izrazita posledica neupoštevanja osnovnih pravil za varno delo. Ker je prostor za pisanje sestavka omejen, naj navedemo nekaj nesreč, ki potrjujejo pravkar omenjeno:

● Ali bi naš delavec X, kvalificiran mizar, postal težak invalid, če bi ga 15-letna delovna praksa pri krožni žagi izučila, da se je nujno potrebno držati osnovnih pravil pri delu s strojem, in sicer: »NE

CISTI STROJA, DOKLER JE V OBRATOVANJU!« Ne, tega se ni naučil, saj je s prsti hotel odstraniti košček lesa, ki se je zataknil med žago in režo. ● Dalje, ali bi delavka X postala invalid, če bi se rav-

nala po istem pravilu, kot je že omenjeno za KV mizarja? Rezkarja ni ustavila, ko je mazala vozček stroja s parafinom in posledica je nujna.

● Mojster X je določil 16-letnega mladeniča za pomočnika pri krožni žagi, pri tem pa ga ni dovolj posvaril, da kot pomočnik in mladoletnik ne sme sam delati na krožni žagi. Ugotovili smo, da je fant delal sam na krožni žagi in to popolnoma napačno in le naključje je bilo, da ni prišlo do hujše poškodbe. Pri vsem tem pa je nerazumljiva indiferentnost KV mizarja, ki je povsem mirno gledal mladoletnikovo nepravilno in skrajno nevarno delo na nevarnem stroju.

Se bi lahko navedli nekaj podobnih primerov, vendar navedeni dovolj ilustrirajo, da v nekaterih naših obratih le nekaj ni v redu. Vse do tedaj, dokler bo obstajala pri nekaterih ljudeh v naših obratih miselnost, da NESREČE SO BILE, SO IN BODO, se število nesreč ne bo zmanjšalo. Ljudje s tako zastarelo miselnostjo, posebno če so med takimi vodilni v podjetju, v bodoče ne bodo imeli mesta v kolektivu. Taki ljudje si bodo morali vzeti čas za razmišljanje, da nas vsaka težka nesreča stane z delom pridobljene milijone, seveda če smo že nehumani do sočloveka, ki je zaradi premajhne mere odgo-

vornosti postal nesrečen invalid za vse življenje.

In končno še nekaj besed o kajenju. Tudi tu se še najdejo eksemplari, žal tudi med vodilnimi na obratih, ki svojo slabost na obratih (pomanjkanje avtoritete in familijarnost) izakujejo pred delavci z izjavami: »KADILO SE JE, SE IN SE BO!« Le sreča, da so taki med nami le še izjeme! Upamo, da bo teh nekaj vrstic le našlo plodna tla, saj bomo le tako prispevali k zmanjšanju števila tistih, ki zaradi dela postanejo invalidi.

Služba za varstvo pri delu HOJA

IZVLEČEK IZ NAŠEGA PRAVILNIKA

Dodeljevanje stanovanjskih posojil in stanovanj

Splošne določbe

Pravilnik ureja način, pogoje in pristojnosti odločanja o dodeljevanju posojil za nakup, gradnjo in adaptacijo stanovanjskih hiš oziroma stanovanj ter dodeljevanju stanovanj svojim delavcem.

Pravilnik je enoten za vse člane delovne skupnosti.

Odobravanje stanovanjskih posojil

Stanovanjska posojila gredo iz tistega dela sklada skupne porabe, v katerega se stekajo namensko sredstva za stanovanjsko izgradnjo od bruto osebnih dohodkov, iz sklada skupne porabe, v katerega se stekajo anuitete izkoriščenih posojil, in sredstva, ki jih v ta sklad vložijo podjetje iz ustvarjenega dohodka po zaključnem računu, iz sredstev, ki jih da banka.

Stanovanjska posojila se dajejo v primerih:

- če delavec kupuje stanovanje zase, družino in je grajeno za trg,
- če delavec gradi stanovanje zase, družino,
- če delavec adaptira lastno družinsko stanovanje ob pogoju, da z adaptacijo pridobi nove stanovanjske površine.

Prosilec mora upravičenost za dodelitev kredita dokazati z dokumentom, da je lastnik stanovanja ali solastnik stanovanjske hiše. O razpisu posojila odloča delavski svet.

Generalni direktor lahko za potrebne strokovne kadre odobri posojilo izven razpisa, vendar le za eno samsko ali družinsko stanovanje letno. Doba vračanja posojila v tem primeru je enaka kot po

razpisu, ne uporablja pa se vseh določb 8., 9. in 10. člena pravilnika.

Neizkoriščena sredstva za kredite se ne morejo prenesti iz enega v drugo koledarsko leto.

Generalni direktor mora poročati delavskemu svetu, kako je razdelil sredstva.

O dodelitvi posojil odloča za prosilce matičnega podjetja odbor za kadre, za prosilce poslovne enote odloča delavski svet.

Pritožbe rešuje delavski svet podjetja. Pritožbo je treba vložiti v 15 dneh od prejema rešene vloge.

Delavcu, ki kupuje stanovanje, se odobri posojilo: da ima najmanj 2 leti nepretrgane delovne dobe v tem podjetju, da varčuje pri banki najmanj 13 mesecev in bo varčevalna doba zaključena v tekočem letu (prepis pogodbe), da kupuje stanovanje, ki je namenjeno za trg (kuponprodajna pogodba), da se pismeno obveže ostati na delu v podjetju, dokler v celoti ne vrne posojila, oziroma da v primeru predčasne prenehanja dela vrne podjetju v rokih, ki jih določa pravilnik, da ima v porokih jamstvo.

Delavcu, ki gradi stanovanjsko hišo, se odobri posojilo pod pogoji: da ima najmanj 2 leti nepretrgane delovne dobe v tem podjetju, da za stanovanje varčuje pri banki najmanj 13 mesecev, ali da je v gradnjo že investiral 30% predračunske vrednosti objekta, da se pismeno obveže ostati na delu v podjetju do vrnitve posojila, da predloži tehnično dokumentacijo objekta (gradbeni načrt s predračunom, vinkulacijo v korist podjetja in zemljiško-knjižni izpisek).

Delavcu, ki adaptira hišo, se odobri posojilo: da ima najmanj 2 leti nepretrgane delovne dobe v podjetju, da je lastnik stanovanja ali solastnik, da s prezidavo, prizidavo, nadzidavo pridobi nove stanovanjske površine, da ima gradbeno dovoljenje, zemljiško-knjižni izpisek, vinkulacijo. Gradbeno dovoljenje, starejše od 2 leti, ni veljavno; da varčuje sredstva pri banki najmanj 13 mesecev, ali da je v adaptacijo vložil že 40% lastnih sredstev, da se obveže ostati na delu v podjetju, dokler v celoti ne vrne posojila.

Delavski svet lahko izjemoma dodeli delavcu posojilo, če je ta ostal brez stanovanja zaradi požara, poplave, potresa in podobno.

Odbor za kadre lahko sklene, da se dodeli stanovanjsko posojilo delavcu za nakup hiše ali stanovanja, ki ni grajeno za trg. Ta sredstva gredo iz sklada skupne porabe, namenjena za te namene.

Prednostno pravico do posojila imajo tisti delavci, ki so brez stanovanja, izmed teh pa tisti, ki so dalj časa pri podjetju.

V drugi grupi prosilcev so tisti, ki stanujejo v stanovanjih podjetja, v tretji grupi pa so vsi ostali prosilci. Pri dodeljevanju posojila se mora upoštevati ta vrstni red, kakor tudi prednost udeležencev NOB in invalidov v podjetju.

Na znesek posojila vplivajo: višina razpisanih sredstev, višina zaprošene posojila, prosilčeve potrebe za posojilo in koliko družinskih članov je zaposlenih v drugih podjetjih. Prosilec je kreditno sposoben za znesek posojila, da s pripadajočimi obrestmi

lahko vrne posojilo v 240 zaporednih mesečnih obrokih po 20% od 3-mesečnega osebnega dohodka.

- Vračanje posojila traja
- 20 let oz. 240 mesecev
- ne glede na višino posojila.
- Obrestna mera je 2%.
- Posojilo je treba izkoristiti v 3 mesecih, če se
- odobri za nakup stanovanja oz. v 8 mesecih,
- če se odobri za gradnjo
- ali adaptacijo stanovanja.
- Neizkoriščeni znesek posojila zapade.
- Za odobreno stanovanjsko posojilo skleneta
- podjetje in posojilojemalec pismeno pogodbo.

Vračilo posojila

Prvi obrok vračanja posojila je naslednji mesec, ko je potekel rok za koriščenje posojila.

Če se ugotovi, da je posojilojemalec porabil posojilo v druge namene, izgubi pravico do nadaljnega koriščenja, zaračunajo pa se 8% obresti.

Če posojilojemalec odtuji nepremičnino, ki je obremenjena s posojilom, mora posojilo vrniti v 30 dneh od dneva odtujitve. V primeru smrti posojilojemalca so dolžniki njegovi dediči.

Če posojilojemalec preneha delati v podjetju po svoji volji ali zaradi odpovedi podjetja, lahko odbor za kadre sklene, da se vrača posojilo v višini do 1/3 delavčevega osebnega dohodka, obrestna mera pa se zviša na 3%.

Dodeljevanje stanovanj

Podjetje daje na uporabo svojim delavcem: sam-

ska ali družinska stanovanja, ki jih ima v upravljanju, ki jih je vložilo v sklad stanovanjskih hiš, in skupinska stanovanja, ki jih ima podjetje v upravljanju.

O dodelitvi teh stanovanj odloča odbor za kadre. Z vsemi temi stanovanjci sklene generalni direktor stanovanjsko pogodbo oz. odločbo o dodelitvi stanovanja.

Če je bila delavčeva vloga za dodelitev stanovanja zavrnjena, izda generalni direktor tozadevno odločbo. Zoper tako odločbo je možen ugovor v 15 dneh na delavski svet podjetja.

Vse te posle opravlja pooblaščen oseba za družbeni standard na predlog obratovodje, hišnega sveta ali strokovne službe.

Skupno stanovanje se uporablja samo toliko časa, dokler je delavec na delu v podjetju.

Odbor za kadre mora predpisati hišni red za samska oz. skupinska stanovanja ter z njim seznaniti vse novo sprejete delavce.

Delavec, ki ne spoštuje hišnega reda, izgubi pravico bivanja v dodeljenem stanovanju.

Pogodbe o dodelitvi stanovanj, ki so bile sklenjene pred sprejetjem tega pravilnika, ostanejo v veljavi. Pogoj za varčevanje pri banki (13 mesecev) se začne uporabljati 1. januarja 1972.

- **Opomba:** Najvažnejše
- sklega posojila je v tem pravilniku to, da ne
- more dobiti posojila
- pred 1. januarjem 1972,
- razen če že varčuje pri
- banki ali če že gradi.

KAJ OVIRA DELO OBRATOVNEGA KNJIGOVODSTVA

Po različnih metodah do stroškovnih obračunov

Čim več ciljev hočemo doseči preko stroškovnega knjigovodstva, toliko bolj zapleten je tudi stroškovni obračun ter ustrezno temu zaposluje več strokovnega kadra

Stroškovno knjigovodstvo je del knjigovodstva podjetja, ki zbira stroške podjetja po vrstah, mestih nastajanja in nosilcih stroškov. Vrste stroškov so različne, kot so: direktni stroški in indirektni stroški, fiksni in variabilni stroški, ti pa so zopet lahko deljeni dalje na porcionalne, regresivne ali progresivne. Vrste stroškov pa se zopet lahko delijo dalje na materialne stroške, tuje usluge, interne učinke, pogodbene, zakonske obveznosti, stroške dela (osebni dohodek) itd. Stroške je potrebno dalje sortirati po mestih nastajanja, kot npr. v upravno-prodajni režiji (stroški skupnih služb), obratne režije, režije obračunske enote, proizvodne stroške obrata ali poslovne enote, ekonomske ali obračunske enote.

Nadalje zopet zbiramo stroške po nosilcih, v praksi običajno po delovnih nalogih

ali podobno (proizvodi — objekti itd.). Zaradi tega je pri izbiri sistema obračuna stro-

škov treba pristopiti študij-sko in se za to zahteva temeljito poznavanje organiza-

cije podjetja, poznavanje tehnoloških procesov in pa tudi teorije obračuna stroškov. Obstaja veliko sistemov obračuna stroškov, a za nobenega se ne more reči, da ima absolutno prednost in veljavnost, zato je vedno v vsakem konkretnem podjetju ob določeni organizaciji podjetja potrebno poiskati konkretno rešitev sistema obračuna stro-

škov. Pri tem se ne sme izgubiti iz vida, da obstajajo v podjetju določeni cilji, ki naj jih zadovolji sistem stroškovnega knjigovodstva. Ti cilji so lahko naslednji: golo zasledovanje dejanskih stroškov, zasledovanje dejanskih stroškov ob primerjanju s planskimi, oziroma normativ-

(NADALJEVANJE NA 7. STRANI)

KDO NAM POMAGA PRI USTVARJANJU NAŠE PROIZVODNJE

Širokolistnata tračna žaga — BRENTA

Delo na tem stroju, ki obratuje na žagi v Škofljici, zahteva zelo zbranega in izurjenega človeka

Svetovno znani proizvajalec širokolistnih tračnih žag LOUIS »BRENTA« iz Belgije nam je dobavil stroj »ETYE-

LEC« 1400, ki je postavljen na žagi Škofljica. Ta žagarski stroj je edini, ki obratuje v HOJI. Imamo ga že nekaj

let. Začetne težave z novim načinom tehnologije in pričutvijo delavcev za ravnanje s strojem so že minile, tako

da sedaj normalno obratuje.

Stroj leži na močnem betonskem temelju. Sestavljen je iz žage s pogonom, tira z vozičkom, s katerim se premika hlood pri žaganju, ter naprave za nakladanje hloodov na voziček. Žaga je izdelana iz litoželeznega podstavka, na katerega je pritrjeno ogrodje stroja. Nanj sta montirana kolata, preko katerih teče žagin list. Premer kolutov pri naši žagi je 1400 mm. Spodnji kolut poganjajo klnasta jermena preko elektromotorja moči 38 KW. Celotna prihajalna moč je 76 KW, od tega glavni motor 38 KW, voziček 11 KW prečni premik hlooda 2,5 KW, hidravlika 11 KW ter klešče 13,5 KW. Maksimalen premer hlooda je 1300 mm, dolžina do 7 m, kapaciteta 25—30 m³/8^h. Hitrost žaginega lista je 32 m/sek. Po kolutih, ki so bombirani, teče

brezkončni trak-žagin list, dolžine 9500 mm, širine 150 mm in debeline 1,3 mm. Ta žagin list je izdelan iz specialnega krom vanadijevega jekla. S samimi žagnimi listi in brušenjem se bomo seznanili v kasnejših glasilih. Žagin list je voden z vodili, ki so premična. Regulirati jih je moč s pomočjo elektrokomand na željeno višino, odvisno od debeline hlooda. Žagin list se upne na kolute s pomočjo elektroavtomatike.

Voziček, ki z naloženim in vpetim hloodom potuje vzporedno z žagnim listom, stoji na specialnih tirnicah. Hitrost pomika naprej in nazaj je moč brezstopenjsko nastavljeti od 0—60 m/min. Pogon je elektrohidravlični in deluje s pomočjo uteži in z navijanjem jeklenih vrvi na poseben kolut, ali s pomočjo robatega kolesa in vzdolžne robate letve. Voziček je opremljen še s prečnimi nosilnimi letvami in pravokotnimi stojali, na katerih so pritrjeni fiksirni klini — klešče. Omenjeni klini so na vseh štirih stojalih, eden spodaj in eden zgoraj ter zagrabijo in fiksirajo hlood ob navpična stojala — stranice. Omenjene stranice se pri žaganju primaknejo k žagnemu listu za debelino deske, ki jo je vodja stroja — brentist — izbral na komandnem pultu.

Ker se na tem stroju v glavnem žagajo hloodi velikih premerov (do 1300 mm) in zelo težki, je stroj opremljen s posebnim hidravličnim nakladalcem, imenovanim »NIGGER«. S to napravo vodja stroja izza komandnega pulta naloži hlood na žagalni voziček in ga po potrebi obrača.

Delo na tem stroju zahteva zelo zbranega in izurjenega človeka. Pokazalo se je, da šele daljše praktično delo na tem stroju prinese željene rezultate. Ker na naših žagah nimamo kvalitetne hloodovine glede na vrsto, premer in čistoto ter nepopolno avtomatizacijo, pomaga vodji stroja še pomočnik. Ta ima v glavnem nalogo, da pomaga pri nakladanju hloodov na voziček in obračanju, pri menjavi žagnih listov ter čiščenju in mazanju stroja.

Stroj je precej zapleten (skoraj vse komande se izvajajo izza komandnega pulta), potrebno je natančno vsakodnevno mazanje in vzdrževanje od mehanskih do elektrohidravličnih pogonov ter izvajanje rednih letnih remontov. To se sedaj na naši žagi tudi uspešno opravlja.

ANTON TEHOVNIK



Delo pri rezkalnem stroju je lahko tudi zelo nevarno

VODENJE IN SOCIALNE KLIME DELOVNIH ORGANIZACIJ (IV.)

Socialne klime

LASKAC

Laskanje bi lahko označili kot pretirano ljubeznost, ki nam presega. Laskač pa ne pomeni istega kot hinavec, ki namerno in preudarno išče za veznikov za vsako ceno. Laskači so ljudje »brez hrbtnice«. Klanjajo se desno in levo, vendar ne rovarijo kakor hinavci. Njihovi navadni pokloni in hvalisanje se odražajo v večnem smehljaju na ustnicah, s čimer naj bi si našli čimveč prijateljev.

Povsod zahtevamo in si želimo vlnudnega obnašanja. To pa v nobenem primeru ni laskanje. Dostikrat koga hvali na vsa usta iz oči v oči, ali pa poskrbi, da bo hvajlinec to čimprej zvedel. Pri tem ima laskač svoje račune. Morda pričakuje boljše plačo, položaj ali vsaj pohvalo.

Kaj storiti?

— Najprej se moramo prepričati, ali je tisti, ki ga označujemo za laskača, v resnici laskač. Ali svoje ravnanje izkorišča v svoj prid in kakšni so njegovi nameni? Razlikovati moramo torej med laskanjem in vlnudnostjo.

— Ali je toliko vlnuden do vseh, tudi do podrejenih in ne samo do tistih, ki bi mu lahko kaj koristili?

— Ali se torej klanja samo »navzgor«, »navzdol« pa je hladen in ravnodušen?

— Če laskaču pokažemo, da nam to njegovo ravnanje včas, bo to še bolj izkoriščal. »Uradno« vedenje vodilne osebe ga bo prej izmordilo kakor pa njen pretirano prijazen obraz, ki lahko kaže, da ji je tak način obveščanja všeč.

— Pri laskaču opravičeno lahko pričakujemo, da nas bo zgrabil za roko, če mu bomo pokazali prst.

TISTI, KI POSPLOŠUJE IN PRETIRAVA

Nekateri ljudje zelo radi napravijo iz »muhe slona«. Z drugimi besedami, malenkosti znajo tako napihniti, da se zde neznanstvo velike, v resnici pa gre za majhne stvari. Napake, ki jih ugotovijo pri posamezniku, pretiravajo do takšne mere, da se zdi, kakor da ta ne premore ničesar dobrega ali pozitivnega. To se pravi, da v svojem pretiravanju napravijo, kakor smo že rekli, »iz muhe slona«. Kritika takšnih ljudi je porazna, zlasti za občutljive ljudi. Pri presojanju vidijo več negativnih dejstev kakor pa pozitivnih. Ker pretiravajo pri sleherni stvari, jih mnogi sploh ne jemljejo resno. Pretiravanje je napravilo marsikomu že veliko preglavic.

Kaj storiti?

Nekateri obravnavajo probleme na bombastičen način, čimbolj na široko, in je to normalen način njihovega dela in govora. Ta pa je seveda v nasprotju z vsakdanjim delom drugih ljudi in takšen človek kaj lahko postane predmet javnega posmeha in grajev.

— Ne smemo takšnemu človeku reči v obraz, da pretirava, ker nam bo verjetno zameril.

— Bolje je, če mu jasno in prepričljivo dokažemo, da vidi v »muhi slona«.

— Bolje je, če njegovemu mnenju dodamo še druga, prepričljivejša. Z dokazi ga bomo pripravili do tega, da bo vsaj umolknil, če se že ne bo skušal obdati z obrambnim zidom.

OBČUTLJIVEC

Pogosto se srečujemo z ljudmi, ki so neverjetno občutljivi in plašni. Plašljivost in občutljivost potekata lahko iz otroške dobe, njegove narave ali pa sta posledica nepravilne vzgoje. Nič lažjega ni, kot občutljivca preplašiti, saj se navadno hoji ljudi. Nekateri se ob gostobesednih ljudeh poču-

tijo majhni. Ob velikih blebatah radi umolknejo, čeprav mnogo več znajo in podjetju mnogo več koristijo kakor tisti, ki samo mnogo govorijo. Nimajo borbenosti, da bi pogumno in odločno zagovarjali svoje stališče. Ne marajo se pripraviti in koga prepričevati, zato ne drezajo dalje v problematiko.

Kaj storiti?

— Občutljivec potrebuje uspeh. Spoznati mora svoje sile in sposobnosti, ki dostikrat niso majhne.

— Zakaj ga ne bi pohvalili, če to zasluži?

— Zakaj mu ne bi predočili, da je napravil nekaj resnično dobrega. Ali nas to mnogo stane?

— Če je to vestna oseba, ki opravlja svoje delo dobro, naj bi bila kritika temu primerna, če že moramo kritizirati.

— Ali je prav, da nas grajajo zaradi tega, ker smo molčeli?

— Ali je to prestop, če nisem sproščen v družbi, v kateri se slabo počutim, v kateri je vzdušje, ki mi ne prija.

— Občutljivci nimajo radi, da se o njih na široko razpravlja. Bolj so zadovoljni, če se z njimi govori med štirimi očmi. Zakaj se ne bi z njimi pomenili iz oči v oči, v dvojje, če je to potrebno?

— Ko občutljivca odbijemo, ga bomo kaj težko spet pridobili.

— Torej, zaupanje v njegovo delo, veliko osebnega kontakta in reševanje vseh sporov s posebnim poudarkom, da tak človek potrebuje dvojno oporo!

NAPADALEC

Poznavalci ljudi kaj hitro spoznajo tiste, ki jih označujemo za napadalce. To so ljudje, ki so popolnoma brez poslušnosti, da smo ljudje občutljivi, ki mislijo, da velja »vsak recept za vsako bolezen«. Ne izbirajo besed, čemur pravimo surovost. Takšni ljudje so izgubili sleherni mero, kaj je za koga primerno in kaj ni.

Za nekatere ljudi, ki imajo tršo kožo in dosti prenesejo, diktatorsko govorjenje prav

nič ne moti. Toda tiste, ki so občutljivi, tak način močno prizadene, saj se jim zazdi, da za svoje delo sploh niso sposobni. Diktatorsko naravo, ki se je nekateri sploh ne zavedajo, ne opravičuje izgovor, češ to je pač takšen način govorjenja, ki je prešel v navado. Če so se nekateri tega načina navadili, naj se ga skušajo tudi odvaditi. Sami ne vedo, koliko gorja prizadenejo podrejenim s svojim diktatorskim ravnanjem, saj jim nič ne upa ugovarjati.

Kaj storiti?

Napadalec navadno ne umirimo, če tudi sami ne napadamo. So napadalci, ki prenehajo z napadom, če apeliramo, da »nismo gluhi« in da želimo mirnega pomenka.

So zopet napadalci, ki prenehajo z napadom, brž ko opazijo, da se nasprotna stran-ka ne razburja, marveč se na njihov račun celo smeji in šali. Navadno takšna napadalna oseba vneto trdi, da se v resnici ne razburja, pač pa da mora na tak način stvari povedati, da ji je potem lažje. Vse to je sevega prikrievanje pravega ozadja, saj je »tak človek v bistvu napadalec in gre samo za to, kako ga bomo čimprej ukrotili in ga napravili znošnega.

Seveda moramo tudi pri napadalcu poiskati vzroke njegovega ravnanja. Morda je sam po sebi napadalne narave ali pa z njo zakriva občutek manjvrednosti in se hoče na ta način uveljaviti?

Posebno nevarni so tisti, ki pri svojem delu stalno napadajo, vedno kritizirajo in so vedno pametnejši od drugih.

— Poskušajmo takšnega človeka izolirati in pridobiti skupino zase, da mu ne sledi.

— Takšna oseba ni za vodilno mesto. Na svojem delovnem mestu se bo obdržala le s svojo diktaturo in ustvarjala slabo vzdušje.

— Omogočimo takšnemu človeku pridobiti čimveč znanja o tem, kako je treba ravnati z ljudmi.

— Takšne diktatorske ljudi bodo spravili na pravo pot le tisti, ki nanje avtoritativno vplivajo.

(NADALJEVANJE S 5. STRANI)
PO RAZLIČNIH
METODAH

nimi stroški. izkazovanje finančnih rezultatov po delih podjetja, kot so obrati, obračunske enote, dejavnosti podjetja, izdelava naknadnih kalkulacij itd. Čim več ciljev hočemo doseči preko stroškovnega knjigovodstva, toliko bolj zapleten je tudi stroškovni obračun ter ustrezno temu zaposluje več strokovnega kadra. Stroškovno knjigovodstvo pa se lahko v svojem največjem obsegu ukvarja še s planiranjem stroškov in analizami, v tem primeru pa že prekoračuje običajen obseg dela. V večini primerov so planiranja in analize predmet dela v analitsko-planškem oddelku.

Poznamo razne metode, ki jih uporabljamo pri stroškovnih obračunih. Najenostavnejša je metoda zbiranja dejansko nastalih stroškov, druga metoda, ki se je pri nas precej uveljavila, je metoda primerjanja dejanskih s planskimi stroški (standardni — normativni stroški). Potem imamo še precej razprostranjeno metodo obračuna po direktnih stroških (direct-costing), pri čemer se indirektni stroški poračunavajo s finančnim rezultatom. V našem podjetju uporabljamo vse tri metode. Pri izbiri navedenih metod se odločamo na podlagi organiziranosti podjetja, mogočega planiranja, oziroma določanja normativnih stroškov in na podlagi finančne moči podjetja oziroma njegovih delov. Pri izbiri metod in načina obračuna stroškov imajo naslednji momenti veliko vlogo, kot so: stalna tehnologija dela, stalne cene (planske cene), dobro postavljeni normativi dela in materiala, planiranje režijskih stroškov (indirektnih), kontinuirana proizvodnja, določevanje fiksnih in variabilnih stroškov, pridrževanje planiranih stroškov, dobra priprava dela, točno opredeljevanje nastajanja mest in nosilcev stroškov in, kar je še najvažnejše, ažurnost kroženja vseh dokumentov, ki pomenijo za podjetje strošek.

● Stroškovno knjigovodstvo beleži pretekle (nastale) stroške in kolikor hitreje bodo ti registrirani v knjigovodstvu, toliko hitreje bodo znani rezultati poslovanja podjetja kot celote, oziroma njegovih delov.
● Stroškovno knjigovodstvo prikazuje že po naravi svojega dela pretekle dogodke, če pa še ti zaključujejo, potem predstavljajo zgodovino, namesto da bi bili podlaga za operativno odločanje za proizvodnjo in zniževanje stroškov, kar je vedno osnovni cilj vsake proizvodnje, večja proizvodnja ob istočasnih najnižjih stroških.

HEDI HABIC

Člane našega kolektiva vabimo, da sodelujejo v svojem glasilu »Hoja«, da nas informirajo in opozarjajo na dogodke in probleme v posameznih delovnih enotah, pa tudi sami naj kaj napišejo za naše bralce. Tako bo časopis še bolj pester in zanimiv.

Uredništvo

BEŽEN OBISK V NAŠIH POČITNIŠKIH HIŠAH

Na morju je bilo lepo

Kljub vsemu pa je še vedno nekaj pripomb in želja

Ko sva z Jožetom tistega jutra vozila proti morju, je bilo ob 7. uri v Strunjanu že 28° C, čez dan pa 30—33° C. Vremenarji so za popoldne napovedovali nevihte. Obiskat sva šla naše člane kolektiva, ki letujejo v naših počitniških hišah v Strunjanu, Fiesi, Valeti in Umagu. Želela sva našim bralcem posredovati, kako se počutijo dopustniki na morju. Ta dan je bilo v navedenih 14 počitniških hišah 54 oseb.

Ob tej priložnosti nas je zanimalo predvsem, kako so dopotovali in koliko jih je v hišicah, kako se imajo, kako so zadovoljni z osebjem doma v Strunjanu, kaj pogrešajo v domu in kaj na plaži ter kaj priporočajo vodstvu podjetja, da bi se ljudje na dopustu še bolje počutili.

V Strunjanu smo vprašali Antona Hočvarja iz Veloxa in inž. Marka Magistra iz Uprave, v Fiesi Janeza Ruglja in Janeza Reparja iz Tesarstva, v Valeti Matijo Sveteta, Alojza Kuclerja, Marto Gerdina in Ivana Možeta iz Podpečí ter Janeza Uhana iz Mizarstva II in Dragota Mežnarja iz SVEA, v Umagu pa inž. Antona Majcna iz Uprave, Alojza Franca iz Tesarstva, Jožeta Skrabarja iz SVEA, Alojza Goršeta iz Uprave in Rudija Klančarja iz Podpečí.

Z osebnimi avtomobili je pripotovalo 45, z avtobusom pa 9 oseb. O vremenu, vodi in hrani so se vsi izražali pohvalno. Upravniku doma v Strunjanu, kuharicam in strežnemu osebju so dali vse priznanje in pohvalo.

Dopustniki so imeli (največ seveda gospodinje) precej želja glede ugodnosti pri letovanju. Tako že-

lijo, da bi bila v Fiesi trgovina, da ne bi bilo treba vsako jutro v Piran po kruh in mleko. Radi bi videli, da bi v Strunjanu servirali hrano na prostem, kar pa sanitarna ne pusti. Pogrešajo televizijo in več sadja. Prav bi bilo, če bi imeli na plaži velike senčnike. Na Valeti pa bi radi imeli bife, senčnike in hladilnik. V Umagu naj bi se pri verandi vsadila trta ali ovijalke, da bi bila boljša senca, na notranji strani verande pa naj bi montirali police.

No, gospodinje so imele tudi manjše želje glede kuhe in pribora, čeprav je bilo jedilnega pribora spomladí dovolj. Tudi obsejalnikov je bilo v hišicah dovolj. Res pa je, da vladata v počitniških hišicah red in čistoča, da so nekateri dopustniki zelo skromni, nekateri pa tudi zahtevni.

Upravnik doma v Strunjanu je bil zelo hvaležen za obisk, enako tudi dopustniki, saj so v tem videli skrb uredniškega odbora za dopustnike. Upokojenec Matija Svete je Podpečí pa se lepo zahvaljuje podjetju in sindikatu, da sta omogočila tudi upokojencem letovanje v počitniških hišicah na morju.

● Upam, da želje in pripombe, ki smo jih zbrali med našim beženim obiskom, ne bodo naletele na gluha ušesa.

J. G.



Skupina naših dopustnikov na plaži v Strunjanu



Tole pa so člani nasega kolektiva med svojim dopustom, ki so ga preživel v Umagu

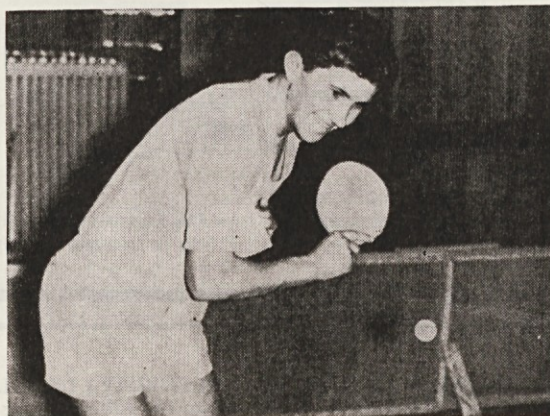
POMUDILI SMO SE V KRATKEM RAZGOVORU Z INŽ. BOJANOM KERNOM

Zdrav duh v zdravem telesu

Tudi v našem kolektivu je precejšnje zanimanje za šport

Gozdarski inženir Bojan Kern je na delovnem mestu »vodje oddelka za tehnologijo«. Je prvi član kolektiva, ki je uspel okrog sebe zbrati še ostale športnike iz podjetja in poživiti športno dejavnost.

Kot z najbolj agilnim športnikom v podjetju



Inž. Bojan Kern je izvrsten igralec namiznega tenisa

smo se pomudili z njim v krajšem pomenku.

● **Kako je s športno aktivnostjo v HOJI? nas je najprej zanimalo.**

— Poleg številnih proizvodnih dejavnosti, ki se v HOJI bolj ali manj uspešno uveljavljajo, se je pojavila v našem podjetju tudi ena neproizvodna

— s tem še ni rečeno, da ni rentabilna. Nekaj naših bivših in sedanjih športnikov je dalo pobudo za športno udejstvovanje članov našega kolektiva.

● **Kako gleda vodstvo podjetja na športno rekreacijo?**

— Vodstvo podjetja in sindikat sta akcijo z veseljem podprla.

● **Za katere športne je zanimanje?**

— Po izkušnjah menim, da je v našem podjetju zanimanje za namizni tenis, smučanje in kegljanje. Za zdaj gre le za tekmovalni šport in ne za rekreacijski. Za pritegnitev večjega števila ljudi v rekreacijsko športno dejavnost so potrebni organizatorji, prostor in denar.

● **Katerih tekmovalcev je HOJA že udeležila?**

Marca lani je bilo na Pokljuki XI., marca letos pa na Golteh XII. repub-

liško tekmovalce v smučanju za člane gozdarskih in lesnih podjetij ter lovce. Za HOJO so nastopili na teh dveh smučarskih tekmovanjih Logar, Oven, Bedenk in Kern.

Maja letos pa je bilo tekmovalce sindikalnih organizacij mesta Ljubljane v namiznem tenisu. V dveh ekipah so nastopili: Jakše, Bratož, Kern, Majcen, Merkuž in Oven. Za sestavo moštev smo organizirali izbirno tekmovalce, katerega se je udeležilo 10 tekmovalcev.

● **In načrti?**

— Nameravamo poiskati možnost za rekreativno športno dejavnost v namiznem tenisu in kegljanju, poleg tega pa se bodo predstavniki podjetja kot vsako leto doslej udeležili občinskih in republiških tekmovalcev v smučanju in namiznem tenisu, nam je na koncu še povedal inž. Bojan Kern.

Junija delavski je svet zasedal, važnih se je stvari zavedal, sklepal je o odcepitvi SVE-e, zdaj kolektiv srčno se smeje.

Zaupno so me nek'ter vprašali, kam milijone zdaj b' mo dali, ki pred dvema leti smo jih posodili SVEevcem, ki bili so v veliki sili.

Sem s kolesom na Krvavec se podal, pa z njim na Ambrožu sem pristal, potem pa peš v strmino dobro uro in že končal sem svojo turo.

Popravlil vrtno sem ograjo, da krave dvorišča nam ne popackajo, naredil nova vrtna vrata in hajd v dolino pokvarjenega zraka.

Vreme v juniju je b'lo deževno, za dopuste nič kaj primerno, hladno je b'lo, oblekli plašče so ljudje, saj ni čudno, ko v planinah sneg že gre.

Ko prišel sem zagorel z dopusta, čakala me novica je prav pusta, da Jurman odpoved je podal, si službo drugo je izbral.

Partizanske borce sprejel je generalni, to ukrep je bil idealni, potroštat te ljudi je tudi treba, saj takrat bili so, kot je bilo treba.

Malca zdaj je taka kot se šika, cena tudi mi še prevelika, zadovoljstvo vlada med ljudmi, problema tega nič več ni.

Da zadnja stran je najbolj zanimiva, ker tam različnega je čtiva, rekli zadnjič so mi nekateri, če ne verjameš — pa preberi.

Zadnjič sem zapisal, da na upravi povprečna starost pri 30-tih se ustavi, zdaj pa to popravljam in na 20 let prestavljam.

Na upravi tol'ko novih je ljudi, da starejši sprašujejo se vsi, kdaj sprejemanja bo konec, sicer bo počil lonec.

Kadrovski oddelek dobil nove je moči, kar je trhlo prejelo b'lo, zdaj nič več ni, delo hitreje teklo bo naprej, če kaj prav ne bo, pa povej.

Julij mesec v zgodovino bo zapisan, Nixon v Kitajski je narisan, nastavl lepo jim je vabo, da le kmalu ne bi šla v pozabo.

Samci na Ižanki so pa kavliji, kurentu so po robu se postavili, Zjutraj štrajkat so začeli, ker so v sobi elektriko jim vzeli.

Kaj se je zgodilo

Delavci v P. Gradcu so še zdaj razburjen', v ocenjevanju drug drugu nič izurjen', ne vedo, da Cetinski vnesel je to novost, da tudi za nas nekateri je bila norost.

Julij vroč je bil in sušen, v parjenju ljudi zelo izkušen, vse je drlo tja na morje, o tem pišejo se cele štorje.

Ni še dolgo, ko v svet sem pinhu, da nov obrat nastal je v Minhnu, pa že moram vam povedat, da treba ga je bilo odpovedat.

Zvezno ustavo smo dopolnili, pa tudi novo vodstvo izvolili, lotili novih se se rešitev, da dinar padel ne bi do novih vsaj volitev.

V Veloxu zaloge velike se pojav'le, v brk sezoni gradbeni postav'le, ljudje vprašujejo se zdaj veliko, kdo občutno nosil bo razliko.

Zadnjič starejš' uslužbenec so se pritožili, da od ta mladih slišat ni voščil, da vsaj odzdravit moški moral bi ženam, ne pa buljiti pri srečanju v stran.

Ko suša na svoj višek je prišla, v bifeju zmanjkaj' je vsega, iz pipe bila dobra je zdaj voda kaj, če kar ostala bi ta moda.

Stvar pač taka je, da samo nič ne napravi se, čeprav lahko bife imel bi marsikaj, da delal več se ne bi direndaj.

V konflikt zašel sem zadnjič hudi, zato hudo razjel sem se tudi, ko kot urednik klican bil sem na zagovor, čeprav to bil je uredniški dogovor.

V tem pa odkril novo sem uganko, da roletarji piskajo prav tanko, da najlaže je, če roba dolgo dela se in ta poceni prodaja se.

Kdo pa dolžan rešit je uganko, vemo dobro, prav natanko, samo kaj briga nas, če tega ne reče se naglas.

Ko sem kot upokojenec zbiral misli za ta zadnji venec, mislil nisem, da se bo zgodilo, kar za naslednika naj bo pravilo.

Bičaj tiste, ki v delu samostojni niso, bičaj tiste, ki iskreni niso, prizanesi tistim, ki so skromni, ne odstopaj od načel — to pomni.

Vse, kar napisal sem na zadnji strani, v mislih svojih dobro hrani, uredniku dobre daj ideje, naj vetrič svež še zaveje.

OSAT

OHO! AHA!

NA BOLJŠEM JE

Pride pijandura v avtobus in se obregne ob prvo žensko.

— Vi ste pa grdi, pravi.

Ona nazaj:

— Vi ste pa pijani!

On nazaj:

— Jaz bom jutri trezen, vi pa še zmeraj grdi.

POSEBNA KVALIFIKACIJA

V personalni podjetja se je oglasil fin gospod in zaprosil za zaposlitev.

Personalec: »Kaj ste po poklicu?«

Kandidat: »Visoko strokovni diskutant!«

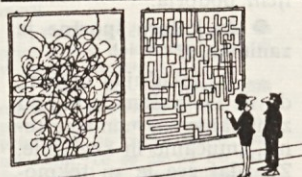


— Ne in ne! Matilda ne more z nami domov!

LOVSKA

Lovec prinese domov ženi štiri zajce, ki jih je ujel na lovu. Zajci so bili brez kakršnihkoli ran, le po zadnjem delu so bili oguljeni. Ker žena tega ni mogla razumeti, je vprašala: »Kako si pa ujel te zajce?«

Lovec: »Dobil sem jih pri grupnem seksu.«



— Se vam ne zdi, da je tale slika bolj uspela?

POTEGNIL GA JE

Janez pripoveduje Tonetu: »Iskal sem delo pri cirkuškem ravnatelju. Vprašal me je, kaj znam delati. Rekel sem mu, da oponašam ptiče. Ravnatelj mi je dejal: 'O, takih imamo mi dovolj in to zelo dobrih.'«

Tone nato Janezu: »Kaj si potem naredil?«

Janez: »Skočil sem na okno in srčal na dvorišče.«



— Lahko podaljšava počitnice! Tvoje podjetje so likvidirali!

VARČNOST

— Tone, zakaj pa ne zahtevaš zaščitne obleke?

— Oh, saj imam zatemnjena očala.

— Toda očala niso proti poškodbam!

— Že, že, toda nekaj skromnosti pa le moram pokazati.



— Seveda se lahko igrava z očetovo zbirko. Saj to so same stare znamke!

KAŽIPOT

— Mi lahko poveste, prosim, kje je Magistrat?

— Oprostite, sem še samski.

SKRB PA TAKA

— Oprostite, imate morda uro?

— Zanimajte se za svoje stvari!



— Oh, oprostite, mislil sem, da je tu vaša soproga!

OSEBNE NOVICE

PRISLI V JUNIJU IN JULIJU
Polhov Gradec
Jankovec Bernarda, NK
Pustovrh Ivanka, NK
Zorc Janez, NK

Mizarstvo I
Levstek Lado, VK

Mizarstvo II
Legan Jože, KV
Meze Janez, vajenec
Ptičak Vinko, vajenec
Dijanovič Milan, PK

Tesarstvo
Gradišar Alojz, NK
Milkovič Marjan, NK
Untič Franc, KV
Lisič Pero, KV

Gradbeni elementi
Murgič Feim, NK
Saiti Ramadan, NK
Bošnjak Rasim, NK

Škofljica
Carman Ivan, NK
Kovšec Alojz, PK
Tröbec Nikolaj, NK

Velox
Snel Emil, NK
Neziraj Nuha, NK
Morina Demir, NK
Tahirovič Mehmed, NK
Dimitrijevič Dragan, NK
Kordiš Silvo, NK
Petrovič Mihajlo, NK
Konrad Dušan, NK

Uprava
Logar Marija, VS
Ivan Marija, SS
Janežič Janko, upok.
Mršek Branimira, SS
Cerjak Alojz, Vis. S
Redenšek Drago, SS

Napredovanje:
Slavka Zupančič, tajnica direktorja splošnega sektorja, je uspešno končala večerno srednjo upravno administrativno šolo ter s tem pridobila naziv »administrativni tehnik«. Cestitamo!