

GLASILO

LETO III

JANUAR 1987

ŠT. I

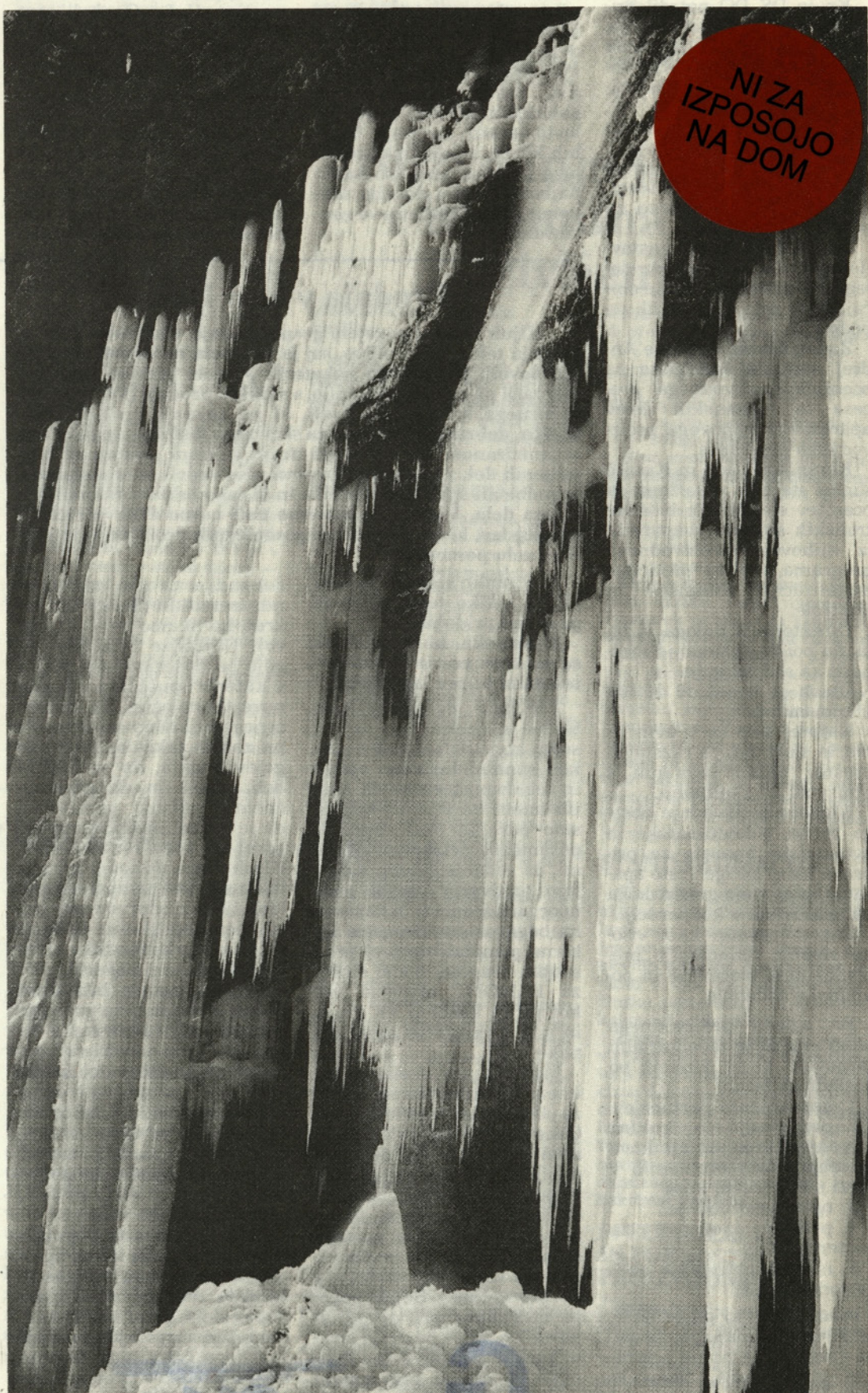
SODELAVCEM
OB
NOVEM
LETU

Za nami je zopet eno poslovno leto in če pogledamo nazaj na opravljeno delo smo lahko zadovoljni in zato se lažje pozabi na vse napore, odrekanja in tudi na kratkotrajne nesporazume, ki so nastali zaradi preobremenjenosti in živčnih napetosti.

Opravljeno delo nam daje garancijo za dober start v poslovno leto 1987, ki bo po napovedih težje od minulega, ker se bomo soočili s težko gospodarsko situacijo naše družbe in stvarnim začetkom ozdravljanja gospodarstva in uvajanjem ekonomskih in tržnih zakonitosti, ki nam bodo naložile nova bremena. Skrajni čas je že, da se odločimo za pot, ki nas bo pripeljala do normalnih pogojev dela in gospodarjenja, ki so garancija za socialno varnost in ustvarjalno delo.

Zavedati se moramo, da lahko samo z delom, uporabo znanja, dobro organizacijo in dobrim trženjem dosežemo dobre rezultate poslovanja ob predpogoju složnosti, samodiscipline in medsebojnega razumevanja, kar je tudi moja največja želja kolektivu in sebi ob novem letu.

Direktor DO:
Marko Kordiš



NI ZA
IZPOSOJO
NA DOM

La Cimbali — Elmontova lokomotiva

V mesecu septembru nas je na svojo željo obiskal predstavnik firme La Cimbali, največjega proizvajalca aparatov za pripravo express kave na svetu. Zanimale se je o proizvodnji gostinske opreme v naši DO in o možnosti za sodelovanje.

Ko je DS DO potrdil pripravljenost za sodelovanje, smo se dogovorili za obisk predstavnikov naše DO v tovarni La Cimbali. Cilji obiska so bili naslednji:

1. seznanitev z organizacijo in načinom proizvodnje
2. seznanitev s proizvodnim programom in tržiščem
3. ugotovitev možnosti za sodelovanje

Zaradi tako široko zastavljene cilja je bila naša delegacija močnejša, kot je običaj. Delo smo si razdelili po področjih.

Zupan Marko in Stare Andrej sta bila zadolžena za ocenitev proizvodnega procesa in mehanskih delov aparatov iz njihovega proizvodnega programa.

Kersnikov Lado in Kunšič Vinko sta bila zadolžena za ocenitev električnih in elektronskih sklopov v aparatih iz njihovega proizvodnega programa, ter za proučitev organizacije skladišča in kontrole.

Direktorjeva naloga je bila, da poišče optimalne možnosti za sodelovanje.

Obisk je trajal od 10. do 11. novembra.

Najprej smo se v avli firme, ki služi tudi za razstavniki prostor bežno seznanili s proizvodi La Cimbali.

Njegova proizvodnja obsega ročne, polavtomatske in avtomatske aparate za pripravo kave. Druge vrste aparatov za opremo gostinskega pulta izdeluje v kooperaciji.

Izgled aparatov kaže visoko stopnjo tehnologije preoblikovanja pločevine in površinske obdelave.

Po ogledu proizvodnega programa so se začeli uradni razgovori, ki so potekali po naslednjih fazah:

1. seznanjanja partnerjev
2. predavanje o kulturi uživanja kave, vrstah kave in tehnoloških problemih v zvezi s kuhanjem kave
3. ogled proizvodnje
4. pregled možnosti za enoten nastop
5. iskanje optimalne oblike sodelovanja.

Predavanje, ki ga je izvedel generalni manager firme La Cimbali, je name napravilo globok vtis. Snov je

obravnaval zelo poglobljeno in jo popestril z dvema filmoma.

Po ogledu proizvodnje sem si bil na jasnem, da na področju tehnologije ne moremo enakovredno sodelovati. Stroji so v glavnem računalniško vodeni, v proizvodnji je zelo malo delavcev, pa še ti v glavnem gledajo, kaj delajo stroji. Povsem avtomatiziran razrez in štančanje, velike stiskalnice za kvaliteten globoki vlek, polavtomatsko varjenje barvnih kovin, avtomatska obdelava grup in ročak so samo najbolj značilni dosežki tehnologije La Cimbali jeve proizvodnje.

Mnogo več ljudi je zaposlenih v pripravi proizvodnje. Izredno velika skrb je posvečena kontroli in skladiščenju. Sestavni deli, ki se vgrajujejo v izdelke, imajo ateste vseh tehnološko razviti držav. Za kontrolo so izdelane razne priprave in simulatorji, ki omogočajo kakovostno kontrolo.

Deli se skladiščijo v velikem regalnem skladišču, ki je avtomatizirano. Povsod je dovolj prostora in — nobene naglice. V La Cimbali smo prišli z idejo o vzpostavitvi kooperantskih odnosov na osnovi menjave. Elmont bi izdeloval določene sestavne dela za La Cimbali, v zameno pa dobival gotove izdelke. Toda ogled je pokazal, da je za Elmont smiselna povsem druga oblika sodelovanja. Smisel kooperacije je v tem, da se združijo vsi dejavniki,

ki so potrebni za uspešno proizvodnjo: tržišče, kadri, tehnologija, investicijska sredstva. La Cimbali ima tehnologijo, Elmont pa tržišče. Investicijskih sredstev Elmont nima, zato bi morala sredstva pridobiti preko bank in sovlagateljev. Za uspešnost akcije je potreben dober investicijski program in jasno definirani interesi vseh sovlagateljev. Na ta način bi ustanovili mešano družbo, v kateri bi obe strani imeli svoje interese. La Cimbali bi se razvilo tržišče, Elmont pa bi prišel do najnovije tehnologije in do svetovne produktivnosti.

Ne moremo pa pozabiti, da novi način proizvodnje prinaša tudi probleme: hud boj za tržišče in za kvalitetne surovine. Le če bomo kos tem težavam, bo sodelovanje uspešno.

Lado Kersnik

Prodaja v letu 1986

Kljub težkim pogojem gospodarjenja v lanskem letu je prodaja tekla zadovoljivo, saj je bilo dela na domačem tržišču dovolj, po mnenju nekaterih pa celo preveč. Taki komentari pa seveda pomenijo, s stališča prodaje (kot večnega dežurnega krivca), pri tistih, ki ne poznajo problematike tržišča, dobrodošel izgovor za skrivanje lastnih napak in neorganiziranost. Saj po drugi strani s strani prodaje ni bilo vsiljenih del, za katera odgovorni niso vedeli pred podpisom pogodbe ali sprejema naročila in bi tako lahko odklonili nekatera dela. Vendar ne moremo tudi mimo dveh pomembnih dejstev, ki sta za prodajo posameznih proizvodov in storitev zelo pomembna:

1. Stranko izgubiti je zelo lahko, veliko težje pa jo je ponovno pridobiti

2. Stranka, ki jo odkloniš se ne vrne več in je kot potencialni kupec izgubljena

Vse kaže, da imamo tudi težave s spominom, saj se sedaj ko je dela dovolj malo kdo spomni bistveno večjih in težjih problemov, ki smo jih imeli, ko dela ni bilo in smo posojali ljudi, zapirali posamezne delavnice. Zdi se mi, da sedanje težave nastajajo predvsem zaradi naše neorganiziranosti in kazen na odgovornost drugega. Če bomo pometali najprej pred svojim pragom, bomo storili za ELMONT bistveno več kot pa če kažemo na druge in s tem skrivamo svoje napake.

Montaža je v lanskem letu imela fakturirane realizacije za 183 % več kot leto prej. Osnovna težava pri prodaji montaže je, da vsa dela pridobljena skupno z gradbeniki pomenijo slabo ceno zaradi ostre konkurence, to pa pomeni pri slabem vodenju dokumentacije in nepravčasnem naročanju materiala obvezen minus. Boljše pogoje dosegamo pri direktnih naročilih, ki pa po drugi strani zahtevajo dolgoletne kontakte in stalno prevzemajo

del tudi v za nas neprimerenih trenutkih (Torej tudi takrat, ko imamo dela čez glavo). Najboljše prodajne pogoje pa dosegamo pri poslih v katerih spuščamo v pogon nove tehnologije. Tu konkurence praktično ni, se nam pa zaradi takih odličnih pogojev dogaja, da se s temi deli odlašamo in da pri končnem obračunu ugotovimo, da je zaradi naše neresnosti posel na robu rentabilnosti. Kljub vsem težavam pri nas in na splošno pa upam, da bo leto 1987 z odpravo nekaterih pomanjkljivosti še boljše, posebno kar se tiče ostanke dohodka na objektih.

Proizvodnja je bila letos dobro zasedena, še prav posebej pa ključavničarska delavnica. Zato naročil za ključavničarsko delavnico nismo sprejemali razen tistih, ki so pomenila delo tudi za ostale delavnice predvsem vezalnico. Smatram pa, da bi morali iz ključavničarske delavnice čimprej izločiti serijska dela, ki nam jemljejo veliko ur.

Za ta dela imamo dognano tehnologijo in bi s tem sprostil kapacitete za zahtevnejša dela. Vezalnica je imela dovolj dela, ki pa ni bilo enakovredno razporejeno zaradi kratkega časa, ki ji je ostal zaradi zamud v prejšnjih fa-

zah priprave in proizvodnje. Problemi pri prodaji vezalnice pa so predvsem v kratkih rokih, ki jih zahtevajo kupci, mi pa jih nismo v stanju izpolniti.

V plastiki je v letošnjem letu bilo največ novosti, vendar je prodaja tega programa zelo težavna in šele v tem letu začnemo z večjimi prodajnimi akcijami. Konkurenca na tem področju je velika in le z novimi pristopi bomo lahko dobili kvalitetne posle.

Prodaja EGO programa je bila v lanskem letu zadovoljiva. Fizična rast prodaje za 10 %, finančna pa za 61 % sicer ni logična vendar pa so se cene dvignile v letu 1986 za 50 % tako, da so pokazatelj v redu. Povečati fizično rast prodaje bo v sedanji kadrovski zasedbi in konkurenci na trgu težko. Tržišče zahteva vedno boljše obdelavo kar pa z enim celim in dvema polovičnima prodajalcema ni mogoče. Še vedno so velike praznine v Jugoslaviji, kjer so velike potrebe po aparatih vendar obdelava trga zahteva čas in človeško prisotnost. Zato se bojim, da je letošnja povečava prodaje zadnja, saj posamezniki s takimi osebnimi dohodki težko vzdržijo napor, ki ga iskanje in obdelava novih tržišč zahteva.

Prav osebni dohodki delavcev v prodaji in status dežurnih krivcev ljudi, ki opravljajo to delo pa včasih precej slabo vpliva na moralo v njej zaposlenih delavcev. Težko si je predstavljati, da član našega kolektiva, ki prejema precej višji osebni dohodek in je prevzel objekt pred stranko nastopa, kot da sta s prodajnim referentom

(Nadaljevanje na 3. strani)

Elmontove zadrege

Leto 1983 je bilo leto, ko se je Elmont izvil iz najhujših ekonomskih problemov in takrat so bile začrtane osnove njegovega nadaljnega razvoja.

Takrat ocenjeno stanje je moč strniti v naslednje točke:

— znanje na izvajalskem nivoju je zadovoljivo

— primanjkuje znanja za vodenje in organizacijo

— ni znanja za konstrukcijo in razvoj

Dolgoročni proizvodni program, ki smo ga tedaj zasnovali, je bil naslednji:

— optimirati proizvodnjo gostinske opreme, ker je to tehnološko najbolj dovršena proizvodnja in ker ima razmeroma dobro akumulacijo

— tehnološki postroji za krmiljenje majhnih tež. Osnovo smo imeli v specializirani opremi iz klavnice. To bi bila osnova za osvojitve znanja iz pnevmatike in krmiljenja procesov s pomočjo

— ne bomo se ogibali enkratnih poslov, če nudijo dobro akumulacijo

Da bi cilje lahko dosegli, smo kadrovske okreplili vodenje proizvodnje, konstrukcije, kooperacijsko prodajo, na novo vpeljali službo kontrole.

Vendar DO ni uspelo bistveno: vpeljati novih, sodobnih metod dela, ki slonijo na planiranju in hitremu odzivanju na zahteve trga.

Kadrovske okrepitev niso dale pričakovanih rezultatov. Njihove ideje so bile ocenjene kot preveč okostenele in za Elmont neprimerne. Nedoslednost v vodilni garnituri je razlog, da se dogovorjene rešitve posameznih organizacijskih vprašanj niso dosledno izvajale. Vendar v Elmontu ni lahko biti dosleden. Elmont ima preveč »inventarja«, ki je zaščiten iz naslova »minulega dela«. Ta kljub nesposobnosti in pomanjkljivosti discipline uživa podpora vodstva DO.

Reorganizacija ni prinesla poenotenja v poslovanju, kar onemogoča preglednost. To reorganizacijo ovirajo zlasti nezadostno definirano delo in pristojnosti, nepoznavanje Elmontovih možnosti in prekoračitve kompetenc brez pripravljenosti, da bi zanje nosili odgovornost.

Če smo v nekaterih sektorjih uspeli vsaj nastavitvi evidence poslovanja, planiranja dejavnosti, ni zaživilo nikjer razen v konstrukciji in proizvodnji. Toda, kdo lahko planira dejavnost, če nima vsaj grobih ocen vhodnih podatkov?

V DO je še nekaj zelo bolečih točk, ki otežujejo poslovanje:

- šifrant materiala
- evidenca drobnega inventarja in orodja
- evidenca porabe sredstev za varno delo

Za dobre odnose med delavci je poleg urejenega poslovanja potrebna tudi pravična delitev OD. Že tretje leto nastaja pravilnik, ki bi razen količine zajel tudi kvaliteto.

Ti podatki so analitično težko primerljivi in bo potrebna za njihovo določitev tudi subjektivna presoja vodij.

Druga ovira, ki onemogoča izvajanje doslednosti, je pomanjkanje konkurence za najbolj odgovorna dela. Direktor DO je v takih primerih v stalni dilemi — suspendirati odgovornega delavca in tvegati dolgotrajen samoupraven spor in začasne težave pri poslovanju posameznega sektorja ali pa popuščati delavcu in voditi DO po dolgi a zanesljivi poti v anarhijo.

V tem metodološko podprtem delu se skriva bistvena dilema osnov nagrajevanja po novem pravilniku.

Prodaja v letu 1986

(nadaljevanje z 2. strani)

zaposlena v različnih ELMONTIH. Smatram, da kdor je zaposlen v ELMONTU nima pravice pred katero koli stranko govoriti slabo o kateremkoli članu kolektiva, še posebno pa ne, da bi s tem prikrival svoje napake. Na srečo so taki dogodki redki, vendar pa še posebno težko padejo 15. v mesecu, ko so kuverte za podobno odgovorno delo in podobno odsotnost od doma 100 in več procentov različno debele.

Poseben problem, ki je postal v ELMONTU navada, je oddajanje nalogov in situacij zadnje dni meseca. Vse kaže, da se pri nas dela le zadnji teden in ne ves mesec.

Še najmanjši problem je veliko dela v komerciali zadnje dni, ampak to, da je to delo zaradi hitrosti nekvalitetno opravljeno in je veliko reklamacij. Največji pro-

blem pa je, da s tem financiramo kupca, ki mu opravljeno delo zaračunavamo namesto v 8 dneh, kot je po zakonu predpisano, šele po 20—30 dneh. Še večja »poslastica« pa so telefonski razgovori s katerimi kupci zahtevajo račune za izdobljene izdelke, ker nalog leži v kdove katerem predalu.

Zavedati se moramo, da si bomo ustvarili boljše OD, le s hitrim prilagajanjem razmeram na tržišču, ki tudi v JUGOSLAVIJI začenja delovati po ekonomskih zakonitostih. Mislim, da si ne moremo privoščiti počasnosti velikih sistemov, saj se moramo zavedati, da je naša majhnost prednost, ki pa jo moramo izkoristiti in vnovečiti njeno vrednost na tržišču.

Vodja prodaje:
Jože Kosar

Če delavci ne bodo imeli zupanja v vodilne delavce, potem jim ne bodo dovolili, da ocenjujejo njihovo delo.

Tako nezaupnico je DS izrekel komisiji za pripravo normativov. Na osnovi členitve dela napravljeni normativi, ki so zasnovani na načelu, da mora enaka delovna operacija v vseh delavnicah imeti enak normativ. Ta pristop pa ni bil speljan dosledno, zato je na DS tudi propadel. Za delitev dohodka pravzaprav ni bistveno, kako »stisnjene« so norme. Pomembno pa je, da so v vseh sredinah »stisnjene« enako.

Zmotno je prepričanje, da majhnost DO lahko opraviči sla-

bo organiziranost in urejanje samoupravnih odnosov. V zadnjih petih letih smo se tega področja lotevali amatersko, zato je stanje podobno neštetokrat zakrpanim hlačam, za kateri ni vedno jasno katera krpa je zgoraj.

Vodstvo se tega stanja zaveda in mu poskuša napraviti konec, vendar mu celovita rešitev problema še ni uspela.

Uspešni bomo samo, če:

— si postavimo cilje, ki jih bomo zmogli

Temu moramo prirediti organiziranost in poslovanje DO ne glede na to, kako je poslovanje organizirano danes.

Lado Kersnik

Proizvodnja je vodilna in gonilna sila življenja

(nadaljevanje iz prejšnje številke)

Težnja po izboljšavah v proizvodnji je vodila do nastanka praktične vede o izpopolnjevanju organizacije v proizvodnji, znana pod imenom racionalizacija.

RACIONALIZACIJA

Beseda racionalizacija prihaja iz besede ratio, kar pomeni razum. Na splošno pomeni racionalizacija sistematično preučevanje in uveljavljanje najboljših pogojev dela v proizvodnji. Vanjo vključujemo tiste praktične prijeme, ki omogočajo, da izboljšamo gospodarnost proizvodnje.

Z racionalizacijo kot posebno, praktično vedo se je v preteklem stoletju pričel ukvarjati TAYLOR, in po njem jo pogosto imenujemo tajlorizem. Taylor je svoja raziskovanja izvajal iz osnovnega načela: nobena sila delavca na delovnem mestu ne sme ostati za proizvodnjo neizrabljena. Ta svoj smoter je skušal uresničiti tako:

— s študijem dela. Vsako delavčovo delo je razstavil na čim ožje sestavne dele, za vsak del je ločeno raziskoval, če ga ni mogoče skrajšati ali celo popolnoma odpraviti.

— z razvrščanjem delavcev; za delovna mesta je določil seznam zahtev, ki jih delovno mesto zahteva za delavca in jim poiskal delavce, ki so imeli ustrezne osebne lastnosti.

— iz obsega dela na delovnem mestu je izločil vsa dela, ki jih lahko opravljajo kje drugje, npr: pripravljalna in konstrukcijska dela

— z izravnavanjem nesoglasij in sporov delavcev med seboj ter delavci in vodstvom podjetja.

Značilna ameriška uporaba tajlorizma, dopolnjena z nekaterimi novimi načeli, je znana po Fordovi tovarni avtomobilov pod imenom fordizem. Ford je zastopal stališče: »Delavci so najmočnejši potrošniki. Da bodo kupovali, morajo zaslužiti, da bodo zaslužili, je treba do skrajnosti izrabiti njihove sile; zato je

treba temu primerno urediti tudi proizvodnjo, treba je vpeljati:

- skrajno uporabo strojev
- skrajno delitev dela
- dosledno poenotenje materiala in izdelkov
- razvito raziskovalno delo
- strogo razmejitev dela.

Med vrsto pomembnih činitelev visoke storilnosti dela v proizvodnji dajejo v ZDA prvenstveno naslednjim:

- standardizacija
- specializacija
- poenostavitev.

Organizacija proizvodnje v naši državi naglo napreduje. Poudarek je zlasti na samostojni vlogi delovnega kolektiva pri odločanju in vprašanjih, ki zadevajo proizvodnjo in njeno organizacijo. Razvito je spodbujanje k vsemu, kar vodi k razvoju proizvodnih sil. V pomoč delovnim kolektivom so strokovni zavodi (zavod za produktivnost dela, pa tudi podjetja z razvito organizacijsko-raziskovalno službo (Iskra), ki utirajo pot k napredku organizacije.

STANDARDIZACIJA

Standardizacija pomeni organizirano določevanje enotnih lastnosti predmetov dela, pogojev proizvodnje in drugih poslovnih pogojev. Njen pomen je zlasti v tem, da omogoča množinsko proizvodnjo in zavaruje kakovost proizvodov.

Zlasti je pomembna za industrijsko proizvodnjo. Konstruktorji na podlagi standardov precizno določajo izvedbo konstrukcij, oddelek za pripravo precizno izpelje pripravo in podjetju ni treba imeti na zalogi toliko raznovrstnega materiala. S standardizacijo izboljšujemo tudi kakovost izdelkov.

SPECIALIZACIJA IN POENOSTAVITEV PROIZVODNJE

Specializacija pomeni usmerjanje na ožja področja dejavnosti. V proizvodnji pomeni to:

— zmanjšanje različnih vrst proizvodov, ki jih proizvaja neka proizvodna enota

(Nadaljevanje na 4. strani)

Proizvodnja je vodilna in gonilna sila življenja

(Nadaljevanje s 3. strani)

— zmanjšanje stopenj (faz) proizvodnega postopka, ki se opravljajo v isti proizvodni enoti.

K specializaciji pristopamo tako, da se proizvodna enota omeji samo na nekoliko proizvodov ali nekoliko faz proizvodnje, v skrajni vrsti le na enega ali eno med njimi in prepusti ali odda ostale drugim proizvodnim enotam. Zato zahteva specializacija povezavo in koordinacijo med proizvodnimi enotami, ki postajajo v večji ali manjši meri med seboj odvisne. V ta namen so med proizvodnimi enotami potrebni dogovori.

Organizacijsko povzročča specializacija, da postane delo porazdeljeno med proizvodne enote in s tem dobiva prednosti, ki jih ima delitev dela sploh. Zlasti omogoča boljšo izrabo kapacitet, delovnega časa in materiala ter izpopolnjevanje proizvodnega postopka.

S specializacijo je vsebinsko povezana tudi poenostavitev proizvodnje. To pomeni sistematično uvajanje preprostejših načinov izdelave. S poenostavitvijo se poveča količinski in neredko tudi kakovostni izid proizvodnje in zmanjšajo stroški.

NAČINI PROIZVODNJE

Ločimo dva osnovna načina proizvodnje:

- malodelavniški način
- industrijski način

V malodelavniški način prištevamo zlasti obrtno proizvodnjo, industrijski način proizvodnje pa se uvaja prvenstveno v industriji.

Značilnosti posameznih načinov so naslednje:

1. Obrtna proizvodnja

— obseg proizvodnje je praviloma majhen (posamični izdelki)

— tehnična delitev dela ni ali pa je le začetna. Delo je praviloma posamično, pri proizvodih večjega obsega uporabljamo delo v manjših skupinah

— uporaba strojev pretežno univerzalnega tipa

— praviloma proizvaja po naročilu

— prevladuje visokokvalificirana delovna sila

2. Industrijska proizvodnja

— obseg dela je vedno velik. Po obliki zasnove ločimo posamični, serijski in množinski tip proizvodnje

— sistematično izvaja tehnično delitev dela

— sistematično uvaja stroje pretežno specialnega tipa. Razvija se delo s stroji, ki samostojno opravljajo določene proizvodne postopke

— praviloma proizvaja za tržišče

— prevladuje priučena ali ne-kvalificirana delovna sila, če dela ne nadomeščajo stroji.

Industrijska proizvodnja ima sicer manjšo raznovrstnost, zato pa večji obseg in omogoča uporabo strojev ter razvito delitev dela. Njen smisel je znižanje stroškov in količine delovne sile, potrebne za proizvodnjo določenega izdelka.

Industrijska proizvodnja bistveno spreminja pogoje za obstanek življenja. Kakršna je proizvodnja, takšno je življenje in mišljenje ljudi. V pogojih primitivne proizvodnje je bilo življenje in mišljenje ljudi primitivno. Izražal se je v veliki umrljivosti, zgodnji izčrpanosti, slabih življenjskih pogojih. Boj za industrijsko proizvodnjo je boj proti zaostalosti, za napredek in izboljšanje življenja.

TIPI INDUSTRIJSKE PROIZVODNJE

Ločimo tri tipe industrijske proizvodnje: posamično, serijsko in množinsko.

Posamična proizvodnja je tista, pri kateri izdelujemo vsak izdelek zase. V industrijski proizvodnji se ta tip pojavi le izjemoma (ladjedelnštvo). Značilno za posamično proizvodnjo je:

— za vsak proizvod moramo izdelati celotno tehnično dokumentacijo

— teže je izvedljivo planiranje, priprava dela, delitev dela in izkoriščanje strojev

— zahteva sorazmerno visokokvalificirano delovno silo, razvrstitev strojev po skupinah in dolgo proizvodno obdobje.

To povzroča, da so stroški proizvodnje, zlasti pa stroški dela in režijski stroški visoki in je ta tip proizvodnje najdražji. Toda proizvodnja je zelo gibčna in sprememba v izdelkih ji ne dela posebnih težav.

Serijska proizvodnja je proizvodnja določenih količin enakih izdelkov, imenovanih serije. Če je ta količina sorazmerno mala, jo imenujemo maloserijska, če pa velika, jo imenujemo velikoserijska. Po svoji značilnosti se maloserijska proizvodnja približuje posamični, velikoserijska pa množinski.

Množinska proizvodnja je proizvodnja v naprej neomejeni količini enakih izdelkov. Je tipično industrijski tip proizvodnje, ki pa pretežno zahteva veliko zaledje. Njene značilnosti so prav nasprotje značilnostim posamične proizvodnje:

— priprava je torej enkratna in jo je možno izdelati do podrobnosti

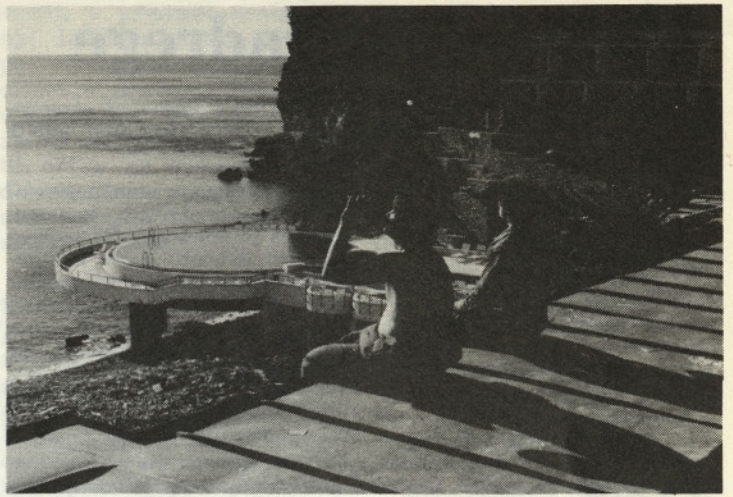
— planiranje, delitev dela in polno izkoriščanje strojev ne dela posebnih težav

— odpira pot zaposlitvi ne-kvalificirane delovne sile, ozki specializaciji, mehanizaciji in poenostavitvi, skrajšujoč proizvodno obdobje. Stroji pa so razvrščeni po poteku proizvodnje.

Pri množinski proizvodnji se stroški znatno znižajo, mnogi tudi odpadejo. Proizvodnja tega tipa je najcenejša, je pa neokretna. Sprememba v asortimentu lahko povzroči, da postanejo proizvodna sredstva neuporabna.

VSE BOGASTVO RASTE IZ DELA V DELO

Delo je trajna nužnost in pogoj obstanka človeške družbe (se nadaljuje)



Prelep pogled na morje in bazen ob hladnem pivu rasnično vliva nove moči.

V Plastiki po začrtani poti

Zelo lahko je začrtati smer, pofantazirati malo ali si celo omisliti čarobni izdelek, ki naj bi iz težav potegnil določeno delavnico. Pred letom dni smo z jasnim načrtom zakorakali v 1986. leto. Danes smo za leto dni starejši, izkušenejši in kar je najbolj važno, uspešno smo uresničili načrtovano. To je uspeh cele ekipe, to je uspeh vseh spremljajočih služb in seveda vodstva DO, ki nam je vedno stalo ob strani. Najbolj pomembno pa se mi zdi, da smo našli skupen jezik z razvojem. Upam si trditi, da razvojni oddelek ne more biti uspešen, če nima močne podpore, lahko bi rekel, delodajalca spodaj, v proizvodnji. Kaj naj ustvarja in razvija konstruktor, če ne ve, ali bo ta njegov izdelek sploh kdo lahko realiziral, oziroma znal vgraditi in uspešno prodati. Kdo bi si mislil, da je brezplačno montirani sladoleđ s štirimi programi v hotelu Jelovica nenadoma vzbudil tolikšno povpraševanje.

Res je bil nekako vsiljeno montiran, res je pa tudi, da ga

septembra nismo smeli sneti, ampak so ga gostinci radi odkupili. Četudi so bila ta raziskovanja delovna naloga elektronika Jana, je to delo opravil več kot zadovoljivo. Marsikdo se je muzal, ko je Golc Iztok preizkušal vodomet za Murko Lesce. »Igračkanje«, so dejali. Že prav, toda danes že povprašujejo to takih vodometih, ki z našo črpalko za AGE 40 obrača lastno vodo. Prav to je pomembno, saj ob postavitvi odpade stalni dotok vode. Kaj pa ruleta, ki se ni znala zavrteti cela tri leta, potem se je bila zmožna obrniti v dveh mesecih.

Še bi lahko našteval, če se ne bi bal očitkov bahaštva. Vseeno pa se moram na koncu v imenu vseh delavcev v Plastiki in v imenu najpomembnejšega člana v tem moštvu — Jan Vinka — zahvaliti vodstvenemu kadru in komerciali v DO za popolno podporo in da nam je omogočilo izvesti letoletno akcijo za blejski turizem, o katerem GLAS GO-RENJSKE piše naslednje:



In potem? Ruleta se je zavrtela. Ob takem dogodku tudi kozarec pečenega ni prepovedan.

Ruleta se je zavrtela

Bled, 17. januarja — Čeprav je bila glavna blejska ulica (mimo Parka) ponoči vedno dobro osvetljena, »goreli« pa so tudi številni svetlobni napisi, je bila za Elmontove delavce, ki imajo z izdelovanjem tovrstnih napisov že desetletne izkušnje, preveč mrtva. V devetnajst svetlobnih napisov so namestili avtomate — in reklame so »oživele«: napisi utripajo, črke in besede se prižigajo druga za drugo, zavrtela se je tudi ruleta v reklamni tabli blejske igralnice.

Že poleti so v reklamo, ki vabi na sladoled, vstavili svetlobne avtomate: odtlej se na (narisanem) sladoledu izmenoma prižigajo lonček, prva kepica, druga in tako naprej. Pred novim letom so namestili avtomate tudi v druge svetlobne napise na Bledu, med drugim se je zavrtela tudi ruleta v reklamni za igralnico. Dejansko se prav nič ne vrti, gre le za spretno optično prevaro.

Blejske gostinsko-turistične organizacije so doslej že odkupile večino o devetnajstih svetlobnih avtomatov, kolikor jih je Elmont vstavil za predstavitev novosti. Pomočnik direktorja blejskega Elmonta Lado Kersnik iz Radovljice je povedal, da avtomati niso novost v svetu in tudi pri nas ne, le da gre v tem primeru za rešitve, ki bodo omogočale lažje in hitrejšo odpravljanje napak, zamenjavo avtomatov in podobno. Za vstavitve prvih avtomatov v blejske svetlobne napise so se odločili nato, da jih bodo lahko preskušali in nadzorovali tudi v slabih vremenskih razmerah — pri minus

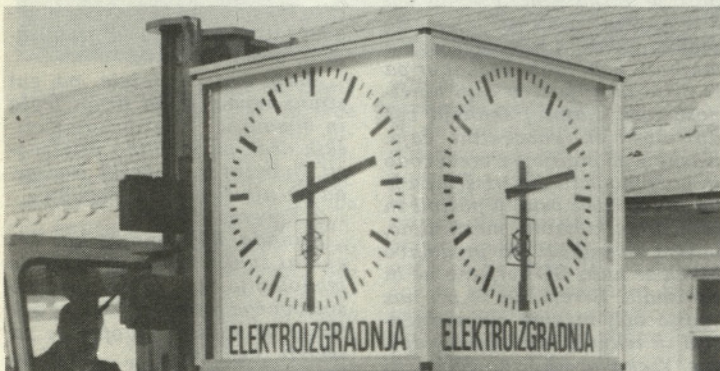
dvajset stopinj pod ničlo, v dežju in snegu in da jih to vse skupaj ne bo preveč stalo. Avtomati, kot kaže zdaj, dobro prenašajo vremenske neprilike: napisi utripajo, se prižigajo izmenoma, delajo po določenem programu, »naredijo« sliko (primer rulete).

Naslednji korak so računalniško vodeni semaforji, na kartere bo mogoče izpisati poljubno sporočilo. V Elmontu so se na pobudo smučarskih delavcev lotili tudi takšne naprave — semaforja, podobnega tistemu, kakršnega si je planiški komite sposodil od prirediteljev sarajevskih olimpijskih iger za zadnje svetovno prvenstvo v smučarskih poletih. Takšne semaforje vidimo tudi ob nogometnih (in drugih športnih) igriščih, vendar bo prednost Elmontovega v tem, da bo prenos in se ga bo dalo voziti s tekme na tekme in da bo mogoče nanj gledati tudi s slabših zornih kotov. Za semafor imajo že prvo naročilo, prvega (poskusnega) pa bodo postavili kar na tovarniškem dvorišču, da bodo lahko sproti spremljali njegovo delovanje.

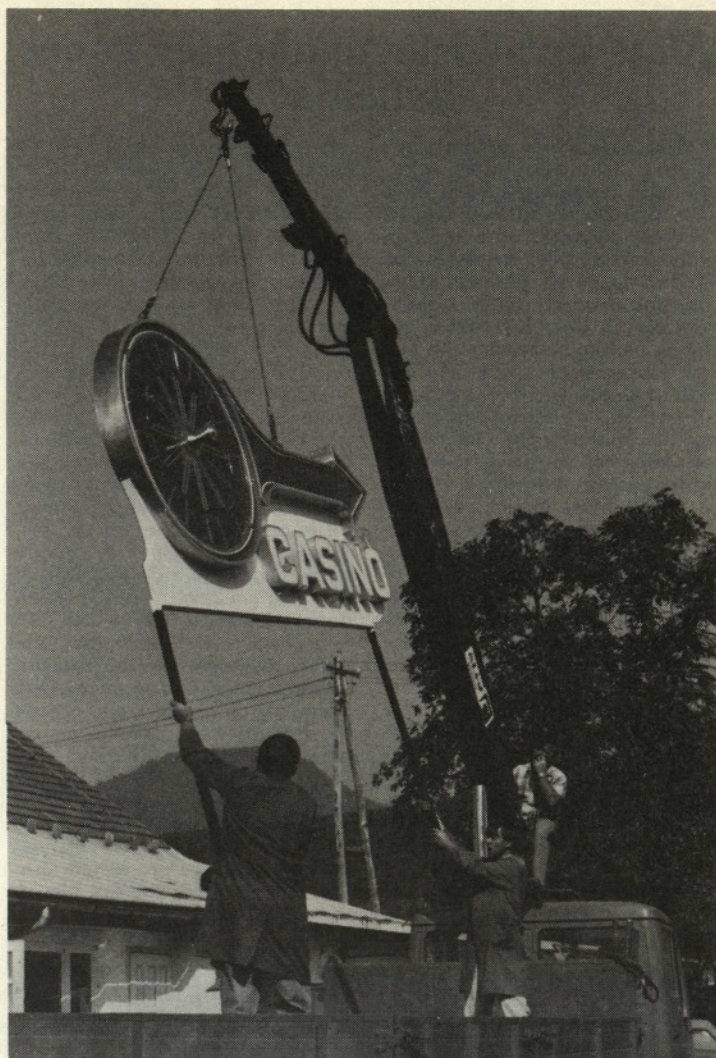
C. Zaplotnik



Budva: uspešno zaključena montaža za igralnico v Črni Gori. Žal pa bo grenak priokus še dolgo ostal.



Vztrajno, vendar z vso odločnostjo dohitevamo Švicarje, le da so naši izdelki malenkost večji od njihovih.



Fantje, previdno! Preveč znanja smo vložili v enkratni izdelek.



Inovatorja trdita, da se bolj splača izumiti dober izdelek, prejeti za to zasluženo nagrado, kot pa o tem napisati članek; pač premalo vrže



Kvaliteten izdelek se sam ponuja. Škoda, ker se prav do semaforja obnašamo silno mačehovsko.

Ali je invalidska upokojitev konec življenja?

V preteklem letu sta nas zaradi invalidske upokojitve zapustila dva dolgoletna člana naše DO: Ciril Bečan in Jože Rogač. Dvajset let živeti z enim in istim podjetjem ni tako kratka doba. Ciril to dobro ve. Kakšno dolgo pot, polno odrekanj in razočaranj človek doživi v takem obdobju. Koliko sodelavcev se je v tem času zamenjalo, koliko dobrih in slabih vodstev je dvigalo ali razjedalo enotnost in uspešno pot podjetja. Da, vlade so se menjale, kot za stavo, sedaj se pa vprašajmo, kdo je bil tisti, ki je ostal? Mali človek, delavec. Nešteto je bilo ljudi, ki so obupali, nekaj tudi takih, ki so poplajajočo barko zapustili, precej pa je tudi takih, ki niso nikdar vrgli puške v koruzo, ampak so ostali, živeli s podjetjem v slabem in dobrem.

S Cirilovim dolgoletnim delom je povezana predvsem delavnica Plastika. O izdelovanju svetlobnih napisov je bilo takrat kaj malo slišati. Vse je bilo treba od začetka. Tehnologije si nisi mogel praktično ogledati ali ukrasti nikjer. Vse je slonelo na lastni iznajdljivosti in pameti. Kako nesramno se dostikrat vedemo do teh pionirjev mlajši, ko smo praktično porabili za osvojitev

tehnologije par mesecev, oni pa so za to porabili deset let. In ko ti ljudje ohromijo, se postarajo ali zbolijo? Včasih imam občutek, kot da jih hočemo čimprej odsloviti, pokopati. Mar tista pokojnina res nadomesti vsa vložena leta? Smo se kdaj vprašali, kje so izgubili zdravje in pod kakšnimi pogoji. Ni bil vedno tak standard, kot je danes. Kje so bile kuhinje, kjer se delavci danes za majhen denar do sitega najedo. Prevozov ni bilo, oblačil je primanjkovalo; poleg tega pa še nikdar ni smel vprašati: Koliko bom zaslužil? Nekaj pa je bilo, kar danes ni več: prijateljstvo, tovarištvo in enotna pomoč podjetju ali sočloveku, če je prišel v težave. Sedaj je važen denar, dostikrat tudi za ceno prijateljstva. Morda pa tako moderno razpoloženje ublaži težak odhod v pokoj. Zdi se mi, da se ti ljudje umikajo ponosno. Svoje so opravili, celo zdravje so zpravili za družbo, obenem pa s seboj vzeli vse izkušnje in znanje, ki ga mi ne znamo ali nočemo več upoštevati. Zmanjkalo nam je človečnosti. Hvalažnost do njih nam ne gre iz ust, ampak jih čisto enostavno odpišemo in pokopljemo.

Stane Naglič

Nastop na sejmu v Moskvi

Naša delovna organizacija je v sklopu poslovne skupnosti UNIOPREMA nastopala na sejmu INPRODTORGNASK 86 MOSKVA. To je sejem, ki ga v SSSR ponavljajo vsakih pet let in katerega se udeležuje ves svet. Posebno zahodni razstavljalci so se prikazali s kompletno prehransko industrijo, ki je na zelo visokem nivoju. Ob pogledu na njihove dosežke, se lahko vprašamo ali si lahko dovolimo, da ne razvijamo novih aparatov in že deset let delamo enake (ali celo slabše izdelke).

Obisk našega paviljona s strani uradnih delegacij je bil zelo velik, vendar pa komercialni odziv ni bil tak, kot bi si ga razstavljalci želeli. SSSR doživlja velike kadrovske in strukturne spremembe, tako da se tudi začetni dogovori prelajajo na

kasnejše termine. Velik in največji problem sodelovanja SSSR je pomanjkanje nafte in plina, SSSR nima več denarja in najprej skrči nakupe pri luksuznih predmetih.

Na sejmu smo sodelovali s petimi aparati, ki pa so prišli v MOSKVO delno podrti (peč za pizzo, krepko odrgnjeni AGE 3 in AGE M) ali pa pokvarjeni (TA3).

Taki eksponati ELMONT BLED niso v čast in vsa sreča, da ruski partnerji niso želeli odkupa. Odkup bi v skladu s poslovno moralo in tolikokrat povedano in izgovorjeno (žal le z besedami) kvaliteto izdelkov morali odkloniti, saj aparati ne bi mogli služiti svojemu namenu.

Vodja prodaje:
Jože Kosar

v Dubrovniku

V zadnjih dneh decembra 1986 smo sodelovali na specializirani razstavi za potrebe gostinstva v DUBROVNIKU. Sam nastop na sejmu bi bil kot običajno s paleto AGE programa, vendar smo zaradi zanimanje investitorjev v Dubrovniku razstavili tudi svetlobne napise. V delavnici plastike so izdelali lepe osvetljene podstavke na katerih smo razstavili različne tipe črk in vizuelnih komunikacij. Tako okusna

in kvalitetna predstavitev proizvodov delavnice plastike je vzbudila precejšnjo pozornost in na podlagi prvih razgovorov smo oddali že nekaj ponudb, s katerimi imamo precej možnosti za zaključitev posla.

S tako obliko nastopa bo mo nadaljevali na velesejmu v Zagrebu, kjer pa bo potrebno ponudbo še razširiti in popestriti.

Vodja prodaje:
KOSAR Jože

Andi — Rocky Mountains 1986

Kaj bi zanimalo našo DO o Južni Ameriki

Celina je v glavnem zelo revna in do vratu v dolgovi. Siromašnost sem nekje tudi pričakoval, vendar ne v takem obsegu. Za razliko od arabskih dežel, kjer sem prav tako videl mnogo revnih ljudi, ki nič ne delajo, je tu mnogo pridnih ljudi, delavcev in kmetov. Kakor povsod pa se tudi tu najdejo bogataši.

Kljub omenjeni razliki pa imata deželi eno skupno lastnost: nikjer ne pijejo kave. Čeprav je Južna Amerika ena vodilnih proizvajalk le te, pijejo prebivalci le čaj in še tega v zelo majhnih količinah. Vsekakor pa je pripravljanje tega čaja umetnost zase. Najprej skuhamo več dni obstojen koncentrat čaja. Kasneje ga prelijemo z vrelo vodo in poživilo je tu. Na tržišču pa je na pretek tudi ostalih poživil in celo drog, kokaina, marihuane, hašiša in ostalih. Za predelavo le teh se naša DO verjetno ne bi zanimala. Berem, da se pri nas vedno bolj razvoja avtomatizacija in tehnika svetlobnih napisov. Vsekakor jih je na celini, ki sem jo obiskal na pretek. Dejstvo, da je »štacuna« podprta s koli ali pa se celo že podira ni

tako pomembno, kakor mežikajoči in svetleči se napisi okoli nje.

Seveda so me pritegnile tudi instalacije. In res sem imel kaj videti, saj takega grmovja kablov in žic po fasadah, hodnikih in drugod, si pri nas šušmar s še tako bujno domišljijo in žlehtnobo ne bi izmislil. O kakšnem varovanju ali zaščiti ni bilo ne duha ne sluha. Znak kratkega stika je bil le velik črn madež na zidu ali ožgano ostrešje.

Zatorej v Peruju, Čilu ali Boliviji Elmont nima kaj iskati, jaz pa se bom še vrnil v deželo srebrno bleščočih se vršacev.

In ko smo pod zvezdnatim nebom leteli proti Floridi, sem zapisal v svoj dnevnik:

»Bolj, kot je dežela po eni strani revna, je na drugi lepša in bogatejša. V latinsko-ameriških očeh pa je toliko prijaznosti, ljubezni in človeške topline, da jih nikoli ne bom pozabil.«

2. Severna Amerika

Kanada, kjer smo se kar naenkrat znašli, nas je pričakala s tehnologijo in avtomatizacijo svetovnega formata. Če nisi pritiskal na kakšne »knofe«, še na »skret« nisi mogel... Šalo na stran, a resnično se z avtomatizacijo srečuješ domala na vsa-

(Nadaljevanje na 7. strani)



Nekateri odhajajo, drugi se vračajo.

GLASILO ELEKTROMONTAŽNE DELOVNE ORGANIZACIJE ELMONT BLED

Izhaja ob koncu vsakega kvartala, odgovorni urednik Stane Naglič, člani Slavica Zupan, Marko Horvat, Brane Sodja in Marta Gregorčič. Glasilo je oproščeno prometnega davka po pristojnem organu št. 43-544/83

(Nadaljevanje s 6. strani)

kem koraku, ta avtomatizacija pa Amerikancem omogoča lažje, enostavnejše in cenejše življenje. Računalništva ni na pohodu, ampak je že pošteno v rabi in to povsod. Naj navedem nekaj primerov:

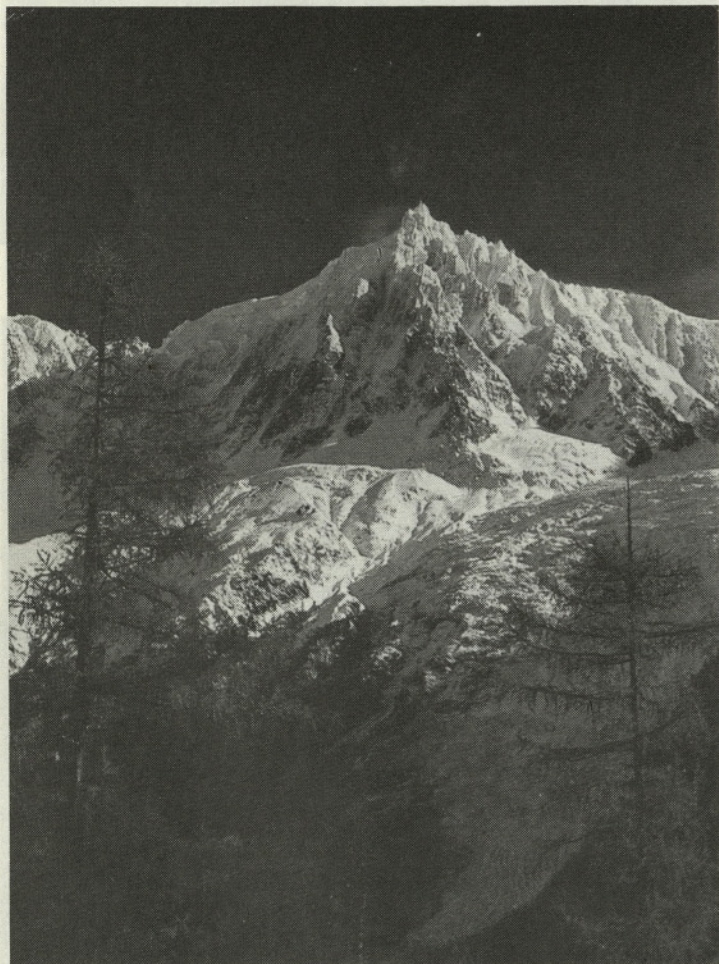
— po avtobusih se ne drenja-jo sprevodniki, niti nihče ne stoji. Vozno karto ti namreč proda avtomat. Odtipkaš relacijo, pokaže se cena, v režo potisneš denar in karta ti skoči skoraj v nos. Na njej so napisani vsi vsi potrebni podatki, od časa odhoda, številke sedeža, številke izhoda itd. Kart tudi nihče ne trga. Avtobus zapelje v box, ki ga zapirajo avtomatska vrata. Avtomatska vrata pa odpira poseben mehanizem, ki ga sprožimo s pomočjo kartice, ki jo vtaknemo v za to pripravljeno režo. Ko je avtobus poln, začne avtomat prodajati kartice za naslednjo vožnjo. Podobne postopke srečujemo tudi na letališčih, železniških postajah itd. Uslužbenci so nameščeni samo zato, da vršijo kontrolo. Sicer pa so vsi uslužbenci, s katerimi sem imel opravka bili zelo prijazni, pripravljene svetovati in pomagati.

službo. Odnos do dela je zelo resen, kako tudi ne bi bil, saj službo izgubijo v trenutku. Izplačila so tedenska, ponekod tudi dnevna, odstotek nezaposlenih pa je zato zelo velik.

Našteta dejstva veljajo v glavnem za Kanado, življenje v ZDA pa nam prikazujejo mnoge televizijske oddaje. To so moji vtisi, vsak pa lahko iz navedenega razbere še kaj več, še kaj drugega, kar bi morda bolj ustrezalo njegovemu okusu. Morda bi kdo celo dejal: »Matr, tle ga pa serjejo in nič ne delajo!«

Naj navedem le en podatek monterjem in vodstvu v premislek: V pičlih dveh dneh sem obesil 100 lestencev in zaslužil 200 ameriških dolarjev. Težak, ki mi je vso robo znosil, odletaval od mene in resnično garal, pa je zaslužil 300 ameriških dolarjev. To je spoštovanje do težkega dela, ki ga v začetku nisem mogel razumeti. In vendar je čisto logično — težje delo je bolje plačano. Zato imajo tudi dobro plačani smetarji monopol nad svojim delom in neznanec le težko pride zraven.

Kot že rečeno, tudi v ZDA in Kanadi kave ne pijejo in tako s prodajo avtomatov in kavnih



Tudi, če v trgovini nič ne kupiš te prijazno pospremitjo do vrat in se zahvalijo za obisk. Tak odnos do gosta me je sicer presenetil, a sem se ga hitro navadil, vedno manj pa mi je všeč odnos do kupca v domačih trgovinah. V Ameriki se vsak prav dobro zaveda, da je povpraševanje odvisno tudi od ponudbe, zato morajo biti vsi uslužbenci, ki imajo stike s strankami elegantno oblečeni, moški morajo nositi kravate itd. Delodajalci gledajo celo na čistost avtomobilov, skaterimi se uslužbenci vozijo v

mličkov ne bo nič. Zelo pa so razširjeni toasterji, ki stanejo od 20 do maksimalno 50 kanadskih dolarjev in so vrh vsega še slabo narejeni (en kanadski dolar = 300 din). Svoje izdelke pa seveda reklamirajo z vsemi mogočimi barvami reklam in »žmiganjem« napisov. Trg pa je nasičen in konkurenca mora kovati vedno izvirnejše inovacije in proizvajati izdelke vedno večje kvalitete.

S slednjim pa bi lahko uspeli tudi pri nas in nam ne bi bilo treba hoditi v Ameriko. C. P.

Letno poročilo o delovanju IO OOS v letu 1986

Leto 1986 je članom IO OOS minilo »hitreje« kot prejšnja. Ko ima človek ali skupina ljudi zastavljen cilj, in mi smo si ga zastavili na I. redni seji, potem življenje teče drugače, vse je podrejeno temu cilju, če nanj pozabiš, ga tudi nikoli ne dosežeš.

Prva skrb našemu odboru je bila rekreacija delavcev. Ker smo začeli s svojim mandatom v največji zimski sezoni, se je vse vrtelo največ okrog smučanja in kopanja v zaprtem bazenu. Imeli smo, lahko bi se temu reklo »srečo« ali pa poslovno dobra poteza naših nadrejenih, da smo dobili deset celoletnih vozovnic za Vogel, ki so bistveno popostrile našo ponudbo, smučarjem pa ne preveč stanjšale žep.

Skrbeli smo tudi za športno udejstvovanje članov kolektiva na občinskih tekmovanjih in ti so nas zelo dobro zastopali, saj so ekipno zasedli odlično 4. mesto, posamezniki pa so posegali tudi po prvih mestih.

Prva organizacijska izkušnja nam je bil 8. marec, toda ta praznik je že sam po sebi tako prisrčen, da smo z malo truda dosegli prijetno razpoloženje.

Najtrši oreh nam je bil zadan takoj, ko smo pričeli misliti na letovanje delavcev. Camp prikolice, ki jih imamo na razpolago so dotrajane, toda za kakršnokoli novo varianto letovanja smo bili prepozni in tudi finančno onemogočeni. Zato smo poskušali stare prikolice pripraviti do najboljšega možnega stanja. Zaradi visokoovrednotenih del mojstra mizarja, ki nam je izstavil račun v vrednosti 700.000.— din, kar je pomenilo petino vsega denarja, s katerim smo razpolagali, smo bili onemogočeni za nakup ostalega inventarja, da bi zamenjali dotrajanega.

Se večji problem pa je bil s postavitvijo, ker so bile postavljene s srcem, vendar ne najbolj strokovno, okusom uporabnikov pa tako ni mogoče ustreči, ker nekemu je ljubše, da mu posije pri zajtrku sonce na mizo, spet drug pa ima zaradi take nevšečnosti pokvarjen dopust.

Pred vsakoletnimi dopusti sta bila organizirana dva izleta, udeleženci obeh so bili zadovoljni. Prisrčnost domačinov Visa bo gotovo privabila še marsikoga, da ga bo obiskal sam. Turčija je sicer daleč, vendar je bilo vredno da smo, pa čeprav samo pokukali, kako poteka življenje na vzhodu. O založenosti tržišča z blagom vseh vrst pa smo si gotovo vsi edini in če k temu dodamo še cene, ki so za povprečnega Jugoslovana nizke, potem si lahko želimo, da bi letos še potovali v podobne kraje.

Z ozimnico ni bilo prevelikih težav, ker je radioaktiven dež pripomogel, da je kmetom obilo obrodilo, o kvaliteti in zdravilnosti takih pridelkov se bomo pa prepričali s leti.

Vsem, ki so bili letos potrebni raznorazne pomoči, nismo mogli pomagati, trudili pa smo se, da bi kolektiv sam omogočil dovolj dober zaslužek za vse, ki so na tesnem z denarjem zaradi svojega socialnega stanja, tako da ne bi bili odvisni od sklepov IO OOS.

Obdržali smo tudi vse tradicionalne oblike pomoči, kot so skrb za otroke umrlih sodelavcev in naše upokojece.

Predšolske otroke smo obdarili za dedka Mraza, čeprav zelo skromno, ker se je vreča z denarjem, ravno obratno kot pri pravem dedku Mrazu, ob novem letu zelo stanjšala. Temu ni krivo razpolaganje članov OOS z denarjem, temveč državna finančna politika, ker v mesecu februarju verjetno tudi ciganka ne bi mogla prerokovati, koliko bo stala kakšna stvar oktobra ali novembra.

Veseli smo, da so vsaj v krajevnih skupnostih koristno porabili denar, ki smo ga namenili na zaposlenega za praznovanje dedka Mraza.

V letošnjem letu je bilo izrečenih tudi precej disciplinskih kazni in sindikat bo še vnaprej težil za strogo kaznovanje vseh disciplinskih prekrškov, ker smatramo, da bomo le z disciplino in visoko delovno zavestjo lahko premagali ovire, ki nam jih napovedujejo za leto 1987.

Zadnje dejanje v letu 1986 je bil redni letni članski sestanek v hotelu Lovce. Pripravljali smo ga z najboljšimi željami, da se srečamo enkrat nasmejani in brezskrbni, da pozabimo na razprtije in da začutimo, da kljub vsemu le vsi pripadamo enemu kolektivu.

Vse najboljše smo hoteli zaželeti vsem jubilentom, ki so zdržali med nami deset, pa tudi dvajset let. Upamo, da jim bodo jubilejna darila dobro služila.

Za desetletnico v DO so prejeli ure: Piber Mira, Brtoncelj Vika, Polak Zvonko, Kobilica Mirko, Zajovič Mirko, Novak Brane, Repe Bogdan, Krničar Ivan in Mihelčič Miran,

(Nadaljevanje na 8. strani)

(Nadaljevanje s 7. strani)

po odkritju neljube napake kadrovske službe, ki je zadolžena pripraviti seznam jubilarov, pa je dobil uro tudi Dušan Mandeljc. Za tako malomarnost nam je zelo žal, vendar vemo, da kljub temu, da IO OOS ne nosi krivde, ne moremo popraviti krivice, ki smo jo prizadejali Dušanu. Za dvajset let zvestobe podjetju je dobil fotoaparata Obreza Sašo.

V novem letu ne vemo kaj se nam obeta, vendar si želimo, da bi bili z delom naše organizacije zadovoljni in da bi nam s svojimi konkretnimi predlogi pri vsaki akciji pomagali, ker bomo le tako lahko uspešno delovali, ne pa da nas s predlogi obilno zalagate po akcijah, ko se ne da ničesar več popraviti.

Predsednik OOS:
Vilma Kersnik



Ob dobro zaključenem poslovnem letu, se je prijetno zavrtili.



Kratek in jednat je bil uradni del občnega zbora. Sicer pa, kaj bi nakladali, tega je čez vse leto preveč.



Ko se oglasi Mississippi, ne moreš ostati ravnodušen.



Nova snovanja so vedno aktualna



Če si ti dobro kalkuliral, bom tudi jaz dobro kasiral.

Občni zbor . . .



Miha preprečuje Berca, da če bo še kakšna vožnja v Budvo, bo že nekako splaval.



Jure ne zna vnovčiti samo naših izdelkov, ampak tudi glasbo



Marsikdo niti na občnem zboru ne more iz svoje kože.



Marjan pravi: »VICTORIA« (če ni mislil kaj drugega)



Dobro, da je zima, da ni smešno nositi dolge gate.

Resnična (a žalostna) zgodbica z Zagrebškega velesejma

Dolgoletni poslovni partner se ustavi pred našim razstavnim paviljonom in vpraša:

»Zdravo, kako ste kaj!«
»Dobro,« mu odgovori naš Jure.

»Ali imaš letos kaj novega?«

Jure ga žalostno pogleda in hudomušno reče:

»Nič, razen nove barve podstavkov eksponatov!«

»Škoda,« mu odvrne poslovni partner, »grem pa naprej, da vidim druge novosti, ki jih imajo!«

Jože Kosar



No, pa recite, da nismo kot ena družina



Kranj

P GORENJSKA

revije

GLASILO Elmont 1987

070 489(497 4 Spodnje Gorje)



191101116

COBISS



Velik delež je prispevala naša mladina pri urejanju protipožarnih bazenov. Očistili so dva bazena; žal pa je delo ostalo nedokončano, ker se je predsednik mladine vmes ... oženil.

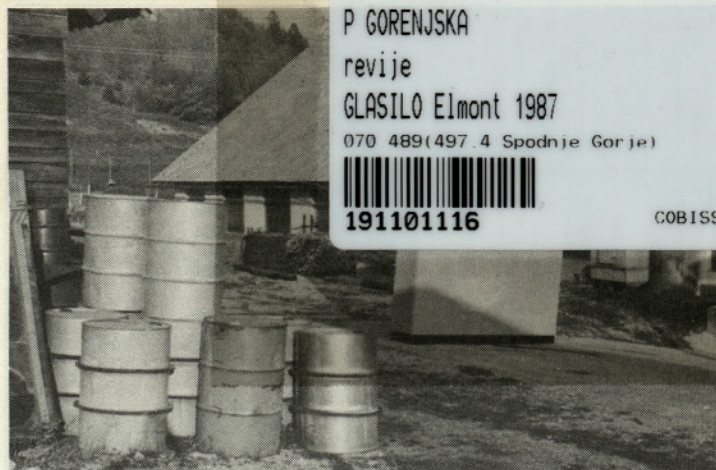
V vsej ožji ali širši domovini se je okoli Novega leta največ govorilo o praznovanju božiča. V Elmontu smo korak naprej. Zamenjali smo barvo bonov za malico.

Pri nas se nekateri cenijo tako visoko, da so sposobni DS predlagati, naj jih po smrti balzamira.

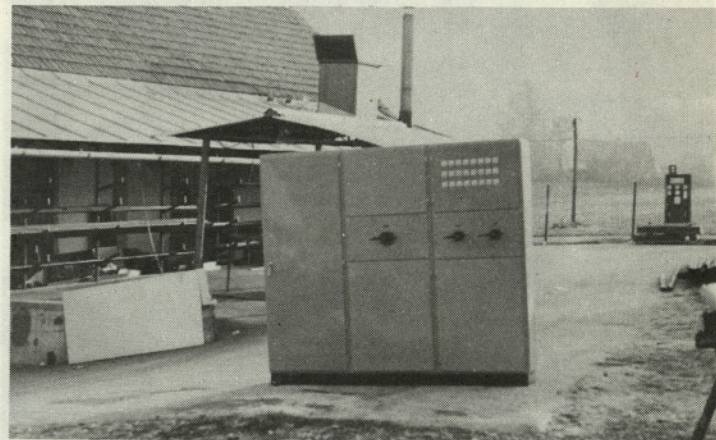
Ne vem, kdo pri nas dela take razlike med delavci, da je sindikat premalo za podaritev jubilejne ročne ure, ampak mu jo mora podariti sam predsednik DS.

Šef proizvodnje ima obupno dela z uresničevanjem planov, izdelavo normativov, načinom prikazovanja in plačevanja presežkov ter nadur. Čas za resnično vodenje proizvodnje se mu pomakne v pozne nočne ure. Je pač tako. Visok položaj zahteva žrtve.

S. Naglič



Veliko delovnih ur je bilo treba za izdelavo take omare, da na koncu pristane med ostalo šaro na dvorišču.



Skladišče na prostem



Zgodovina slovenskih intelektualcev je v glavnem žalostna. Ustvarjali so v mrazu in umirali za jetiko. Naša družba se tega še kako zaveda. Ustvarjeni so skoraj vsi pogoji za intenzivno delo, nove izume in inovacije. Res bo treba še kaj izboljšati, vendar je jasno, da se tragična preteklost slovenskih veleumov ne more več ponoviti.

