

Konoplan

induplati

glasilo delovne organizacije

induplati jarše

LETO XXXIV.

MAREC 1986



Ženska, veliko breme je naloženo na tvoja pleča! Si sestra, hči, žena, mati, snaha, gospodinja in delavka. Vsi zahtevajo od tebe, da te vloge odigraš čimbolj neoporečno, da nobeni ne daješ prednosti, medtem ko vse odigraš. Pa je to možno? Očitno je, saj nam številne uspešne ženske dokazujejo, da so kos zahtevam družbe. Torej — jeklena moč v nežnih rokah, granitno srce v šibkem telesu!

Ob ugodnih rezultatih poslovanja likvidnostne težave

Ko smo februarja na zborih delavcev obravnavali in sprejemali zaključni račun za preteklo leto in s tem tudi ugotavljali ter razporejali dohodek, smo se na kratko seznanili z uspešnostjo poslovanja pretežno vsake svoje organizacijske enote, saj za širšo in poglobljeno razpravo praviloma vedno zmanjka časa oziroma ni interesa s strani prisotnih. Pismena oblika v tovarniškem glasilu ima zato nekatere prednosti, pa tudi slabosti. Vsi namreč vemo, da preobširni članki z množico podatkov bralca odbijajo, poleg tega pa so sestavki z gospodarsko tematiko nasploh ena izmed najmanj branih rubrik, pa čeprav je lahko analiza, ki bi bolj celovito prikazala bralcu to področje, še tako kvalitetna in strokovna. Zato bom v nadaljevanju navedel le tiste podatke in zaključke, ki so za oceno uspešnosti najbolj pomembni in pa tiste, za katere je bilo v javni obravnavi največ zanimanja.

Temeljna usmeritev vsakega blagovnega proizvajalca je povečanje dohodka in s tem splošne in skupne družbene in skupne porabe ter akumulacije. To pa je odvisno od večjega obsega proizvodnje oziroma preusmeritve na akumulativnejše programe, zato si za začetek ogledimo, kako je bila v preteklem letu proizvodnja fizično dosežena.

Preskrbljenost z reprodukcijskim materialom in rezervnimi deli, ki je bila v zadnjih petih letih večkrat že kar kritična, je bila v lanskem letu sorazmerno ugodna. V prvih dveh mesecih je sicer primanjkovalo akrilnega vlakna malon, določenih številak akrilne preje in Alcevi, v mesecu avgustu in septembru preje v mešanici poliesterbombaž, v zadnjem četrtletju pa premoga in kurilnega olja, kar pa v celoti gledano ne moremo oceniti kot slabo ali celo nezadovoljivo preskrbo. Zaradi sorazmerno ugodne preskrbljenosti je bil tudi fizičen obseg proizvodnje za 10 % višji kot v preteklem letu, vendar s planom predvidenega nivoja ni dosegel. Tako tudi delovna storilnost še vedno ni bila na zadovoljivi ravni. Zgornje ugotovitve veljajo za proizvodnjo preje in tkanin, medtem ko je bila proizvodnja konfekcioniranih izdelkov višja od načrtovane. Doseganje količinskega obsega proizvodnje je v tesni povezavi z dobro tehnološko opremljenostjo in obratovanjem brez večjih zastojev zaradi okvar. V zvezi s tem je potrebno omeniti živahno investicijsko dejavnost v preteklem letu. S čimer

pa je seveda storjen le prvi manjši korak k posodobitvi in zamenjavi dotrajane opreme. Prav dotrajana in večkrat tudi ne najboljše vzdrževana oprema, občasna slaba kvaliteta nabavljenega materiala in nenazadnje tudi velikokrat prisoten človeški faktor, so glavni vzroki za slabo kvaliteto naših tkanin in s tem dokajšnjega izpada sredstev na račun popustov. Vrednostno namreč v celem letu popusti na kvaliteto predstavljajo kar enomesečni povprečni osebni dohodek vseh zaposlenih v TOZD Proizvodnja. Če smo bili z oskrbo repromateriala zadovoljni, pa to ne moremo trditi za kvaliteto kupljenega materiala, prodajne pogoje naših dobaviteljev in stalno rast cen blaga in storitev. Prav slednje je povzročilo, da je bila lansko leto rast stroškov poslovanja prvič kar za 20 odstotnih točk hitrejša od rasti celotnega prihodka. Prav v preteklem letu se je namreč še bolj povečalo nesorazmerje med cenami surovin in cenami končnih izdelkov. Tako smo zaradi vedno manjšega povpraševanja in zmanjševanja akumulativnosti ter neprestanega pritiska na podaljšanje plačilnih rokov, na domačem trgu realizirali le tretjino celotnega prihodka. Izvoz na konvertibilno področje je bil zato količinsko v primerjavi s preteklim letom višji za 44 %, na klirinško področje pa za 36 %, sicer pa so bile posamezne kategorije ugotovitve in delitve dohodka združenih TOZD dosežene v naslednji višini:

Kategorija	Doseženo 1984	Doseženo 1985	v 000 din	
			Indeks 1985/1984	
Celotni prihodek	2,739.432	6,103.721	223	
Porabljena sredstva	1,465.240	3,451.282	236	
Dohodek	1,274.192	2,652.439	208	
Čisti dohodek	1,006.150	2,141.524	213	
Osebni dohodki	396.563	725.230	183	
Akumulacija z amort.	623.860	1,407.789	226	

Rasti dohodka, čistega dohodka in akumulacije so na zadovoljivi ravni, saj so precej višje od doseženih v podskupini dejavnosti, istočasno pa indeksi okoli 200 pomenijo, da smo uspeli ob visoki inflaciji celo nekoliko povečati realno vrednost posameznih kategorij. Zaradi iztrošenosti proizvodne opreme in nujnosti čimhitrejših posodobitev, je bila delitev dohodka na strani akumulacije.

Povprečni izplačani osebni dohodki, ki so bili v letu 1984 višji od povprečja v SRS za 11,3 %, so zato relativno padli in so bili v letu 1985 v povprečju v SRS za 3,8 % nižji, pa tudi njihova rast še zastaja za rastjo v SRS za 24,4 odstotnih točk. Glede na strogo namensko delitev dohodka v primerjavi z drugimi delovnimi organizacijami, bi pričakovali na startu v novo poslovno leto odlično likvid-

nost. Vendar temu ni tako. Velik del dohodka, razporejenega za akumulacijo, predstavljajo zaloge materiala, nedokončane proizvodnje in gotovih izdelkov, terjatve od kupcev in izdajanje za SIS materialne proizvodnje (elektro gospodarstvo, naftno-plinsko gospodarstvo, cestno, železniško gospodarstvo, luško in letalsko gospodarstvo, PTT, premo-govnike) ter izdajanja po samoupravnih sporazumih na občinski ravni (komunalna dejavnost, energetika, razvojni sklad).

Ob dejstvu, da kasnijo tudi pri-livi od izvoza in da se v plačilnem prometu na domačem trgu vedno bolj uporabljajo menice z vedno daljšim rokom dospelja, se kljub ugodnim rezultatom poslovanja pojavljajo težave, kar bo v letu 1986 otežkovalo s planom predvideno investicijsko dejavnost.

FRANC VELEPEC

OBČNI ZBOR IGD INDUPLATI JARŠE

V soboto, 15. 2. 1986 smo imeli gasilci vsakoletni občni zbor, na katerem smo obravnavali naše delo v preteklem obdobju, naredili pa smo tudi plan za naše bodoče delo.

Na zboru je bilo navzočih 25 članov našega društva, prisotni pa so bili tudi delegati OO ZSMS naše DO, delegati IGD Lek, IGD Slovenijales, GD Jarše — Rodica in delegat Občinske gasilske zveze Lenarčič Marjan.

Po otvoritvi zbora in pozdravnem govoru, smo sestavili delovno predsedstvo in prešli na poročila predsednika, poveljnika, blagajnika, tajnika in nadzornega odbora.

V diskusiji, ki je sledila poročilom, smo si bili enotni, da je bilo naše delo, kljub nekaterim napakam, zadovoljivo, vnaprej pa se bomo morali še bolj potruditi v našem delu, predvsem na področju preventivne gasilske dejavnosti, kot so poučevanje naših sodelavcev o požarnih nevarnostih v naši DO, rabi gasilnih aparatov in hidrantov, pa tudi usposabljanju gasilcev samih, saj le dobro pripravljene gasilce lahko uspešno opravi svoje delo v slučaju nesreče, za katero pa žal nikoli ne vemo, kje nas čaka. Ponovilo pa se je tudi staro vprašanje, kako da DO, kjer je večina zaposlenih žensk in v primeru nesreče tudi najbolj ogroženih, nima svoje ženske gasilske desetine, čeprav je jasno, da primerno usposobljene enakovredno sodelujejo pri gasilski intervenciji. Zgled za to naj nam bodo ostale DO v občini (Tosama, Slovenijales, Toko, Filc), res pa je, da smo tudi mi že imeli žensko gasilsko desetino.

(Nadaljevanje na 3. strani)

(Nadaljevanje z 2. strani)

Žal pa za ponovno formiranje le-te ni odločujoča dobra volja gasilcev in »bodočih« gasilk samih, tu se bomo morali povezati predvsem z ustreznimi organi DO (mladina, sindikat, referentom za SLO in referentom za požarno varstvo, upravo in ostalimi). V diskusiji so sodelovali tudi delegati, ki smo jih povabili na občni zbor.

Tako so predstavniki IGD Lek in IGD Slovenjales ter GD Jarše — Rodica izrazili željo po večjem sodelovanju, saj bi si v slučaju nesreče kot sosedje najhitreje pomagali med seboj.

Za začetek bi se operativni člani društev seznanili z organizacijo požarnega varstva v posamezni DO, z gasilnimi sredstvi in napravami, s katerimi razpolagajo in nazadnje tudi z nevarnostmi, s katerimi bi se v slučaju intervencije srečevali in podobno.

Delegat OGZ Domžale Marjan Lenarčič nas je seznanil, da DO Helios organizira samostojen tečaj za naziv gasilca. Če bi bilo v naši DO dovolj zainteresiranih, bi ga lahko organizirali tudi pri nas.

Na koncu pa je tovariš Lenarčič podelil še priznanja za dosežene uspehe tekmovalnih desetini, trije člani so dobili tudi občinska priznanja za prizadevno delo, tovariš Pušlar pa je podelil diplomo častnemu članu Janezu Jenku ob odhodu v pokoj.

S tem pa je bil naš občni zbor zaključen.

Vinko Hribar



Častnemu članu Janezu Jenku je Industrijsko gasilsko društvo Induplati ob odhodu v pokoj podelilo diplomo za vestno in požrtovalno delo v gasilski službi



Občnega zbora IGD Induplati se je udeležil tudi predstavnik Občinske gasilske zveze Marjan Lenarčič. Na sliki poklanja priznanje Tonetu Plazniku



Mile Topić, predsednik OO ZSMS Induplati

Na pragu pomladi je bilo v Induplati izvoljeno tudi novo vodstvo OO ZSMS. Mladinski predsednik je postal MILE TOPIČ iz tozda Proizvodnja (na sliki), tajnica je ELZA HRIBAR, blagajničarka pa ANICA BARLE, obe iz delovne skupnosti.

Člani predsedstva so iz različnih organizacijskih enot: Barbina Skok iz predilnice, Slavko Zarnik iz tkalnice, Srečo Hribar iz oplemenitilnice, Tone Birk iz vzdrževanja, Marjan Tihelj iz Restavracije, Darja Pleše iz delovne skupnosti, Štefan Prebil iz Konfekcije Radomlje in Katarina Letnar iz konfekcije Mengeš.

Do kam bo segla dejavnost OO ZSMS v sedanji sestavi? Se bo, kot že tradicionalno, zadržala le pri organiziranju Zlate niti, mladinskega izleta, morebitnih (na žalost slabo obiskanih) delovnih akcij in štafetnega teka ob dnevu mladosti? Saj vendar niso to edina interesna področja, ki zanimajo raznovrstno strukturo mladih v naši delovni organizaciji. Ne smemo pozabiti, da so pri nas zaposleni mladi različnih starosti — od 15. leta dalje. Seveda mnogi postavljajo v prvo vrsto družabnost. Vendar pa je na področju spoznavanja med mladimi storjeno bore malo.

Precejšen del mladih se otepa z nešteti problemi — od težav pri zaposlovanju do zaprek pri reševanju stanovanjskega vprašanja. Ob tem razne zaposlitve za določen čas in podnajemniška stanovanja le povečujejo negotovost. Dokler se mladega človeka takšni problemi direktno ne dotikajo, je do njih brezbrizen. Ko pa se sooči z njimi — bodisi, da ostane brez dela, bodisi da ga vržejo na cesto, so pa reakcije lahko različne. Včasih nezakonite, lahko celo tragične.

Zato želimo, da bi OO ZSMS v svoje vrste pritegnila vse mlade v tovarni — od 15. do 27. leta starosti, moškega in ženskega spola, kvalificirane in nekvalificirane. Tako bi lahko vsak povedal, kaj ga teži oziroma kje ga čelvelj žuli. Potem bi težave in težavice skupno lažje reševali. Seveda bo potrebno, da pri tem mladini še kdo prisluhne!



V Tosami imajo že dlje časa organizirano žensko gasilsko desetino. Tudi v Induplati je nekoč obstajala. Ali je ne bi mogli oživiti? Seveda ne v isti sestavi! Toda saj je Induplati delovna organizacija s pretežno žensko delovno silo, zato ne bi smelo biti vprašanje, da med več kot 700 delavkami ne bi mogli zbrati gasilske desetine

Ženi pokloni ljubezen, materi ali sestri pa zaupaj skrivnost.
(irski)

Življenje je podobno blisku, oba hitro mineta.
(japonski)

Temeljna organizacija združenega dela Maloprodaja - prodaja, svetovanje, nudenje uslug

Glede na to, da bomo v Konoplanu predstavljali temeljne organizacije po številčnem vrstnem redu — od 1 do 4, pride zdaj na vrsto tozda Maloprodaja, po številu zaposlenih in prostorih, ki jih zavzemajo, majhna organizacija, vendar pa sploh ne nepomembna. Kajti pri sodobni organizaciji proizvodnje je trgovina zelo pomemben dejavnik. Res da ni trgovine brez proizvodnje, toda tudi obratno že dolgo časa drži, namreč, da proizvodnja potrebuje trgovino. Seveda se lahko proizvodi odprodajo neposredno iz proizvodnje, vendar to terja dodatno usposobljene delavce za takšno delo v okviru proizvodnje. Če je prodajna mreža organizirana za več temeljnih organizacij (pri nas za Proizvodnjo in Konfekcijo), potem pa gotovo govori računica v prid takšni organiziranosti. Maloprodaja, čeprav neproizvodna temeljna organizacija, je torej s proizvodnimi dejavnostmi v okviru temeljne organizacije tesno povezana.

Temeljna organizacija Maloprodaja je bila ustanovljena 22. 12. 1977. Pred njo je od leta 1974 dalje poslovala temeljna organizacija Industrijska prodajalna Jarše. Še pred tem pa je imela DO Induplati svojo tovarniško trgovino, v kateri so prodajali izključno kakšne proizvodne ostanke ali blago II. kvalitete. Kot vidimo, je iz majhne tovarniške trgovine zrasla moderna prodajalna, v razvejano trgovsko mrežo po celi Jugoslaviji, k čemer je pripomoglo še odprtje poslovnih enot v Beogradu in Sarajevu.

O organizaciji tozda Maloprodaja, o delu njenih delavcev, o uspehih, ki jih dosegajo in težavah, s katerimi se srečujejo, pa sem se pogovarjala z vodjo temeljne organizacije Maloprodaja Anico Lajevcem. Lajevčeva je vodja tega tozda štiri leta, vendar pa je delovni organizaciji Induplati zavezana precej dlje časa — že enaindvajset let hodi namreč na delo v Induplati. Po končani srednji tekstilni šoli se je zaposlila tukaj, potem je ob delu končala študij na višji upravni šoli in več let opravljala delo vodje prodaje na domačem tržišču. Izkušnje iz tistih let ji prav gotovo koristijo pri sedanjem pestrem delu, ko nastopa v vlogi operaterja, organizatorja dela, mogoče tudi propagandista itd.

KONOPLAN: Anica Lajevce, temeljno organizacijo Maloprodaja smo v grobem že spoznali. Zanima nas pa še, koliko delavcev oziroma delavk je zaposlenih pri vas?

ANICA L.: V našem tozdu je zaposlenih vsega skupaj 28 delavcev (v Jaršah jih je 15, v Beogradu 8 in v Sarajevu 5). Večinoma smo ženski kolektiv. V prodajalni v Jaršah moških sploh nimamo, v Sarajevu in Beogradu pa sta po dva moška. Lahko rečem, da je samo delo takšno, da nekoliko bolj ustreza ženski naravi (prodaja zaves, prtov ipd.). Vendar pa so tu še šotori, ceradna platna in šotorsko platno. Na te vrste artiklov naj bi se moški bolj spoznali, vendar pa je treba poudariti, da so naše tovarišice tudi pri prodaji teh proizvodov izredno dinamične.

KONOPLAN: Kakšna dela opravljajo delavci v okviru tozda Maloprodaja?

ANICA L.: Ker smo pač Maloprodaja — torej trgovina — je

naša naloga seveda prodaja izdelkov naših proizvodnih temeljnih organizacij. Vendar bi želela opozoriti, da vedno le ne gre samo za prodajo v najbolj klasičnem pomenu. Veliko je svetovanja kupcem, veliko je dogovarjanja z njimi in z delovno organizacijo; ne gre torej samo za klasično prodajo za pulmom. V naših prodajalnah, zlasti še v Jaršah, telefoni ne prestando zvonijo, ljudje iščejo informacije in ker veliko prodamo prav v družbenem sektorju, se z njimi predhodno že o vsem pogovorimo po telefonu ali pa nam svoje potrebe sporočijo prek dopisov — naročilnic. Lahko bi rekli, da smo nekakšna komerciala v malem. Tako v prodajalni v Jaršah kot tudi v obeh dislociranih enotah vršimo uslugo šivanja zaves, pa naj bo to za individualne potrošnike ali za družbeni sektor. Usluge so kvalitetno opravljene, tako da reklamacij praktično ni. Zgodilo pa se nam je že, da je kupec svojo napako želel prenesti na nas (mogoče ni bil popolnoma prepričan o svoji odločitvi glede desena oziroma artikla, ali je mogoče slabo izmeril višino zaves itd.). Torej tudi take stvari se dogajajo, čeprav ne pogosto.

KONOPLAN: Kdaj sta bili formirani poslovni enoti v Beogradu in Sarajevu?

ANICA L.: Prodajalna v Beogradu je pričela z delom 1. 7. 1978, sarajevska prodajalna pa 1. 1. 1981.

Za prodajalno v Beogradu lahko rečemo, da posluje dobro, medtem ko se je v Sarajevu prodaja nekoliko ustavila. Menimo, da je precejšen razlog neustrezna lokacija, ki je izven centra mesta. Skušamo dobiti novo lokacijo, ker je to eden glavnih vzrokov za nezadovoljive rezultate, vendar pa se nekaj takega kar čez noč ne more urediti.

Vse premalo smo do sedaj napravili tudi na področju ekonomske propagande, čeprav je jasno, da propaganda sama še ni prodaja — ali drugače povedano: ni neke absolutne zveze med dobrim poslovanjem in ekonomsko propagando. Vendar pa je potrebno neprestano opozarjati nase, na svojo prisotnost, informacije morajo neprestano krožiti. Ljudi oziroma trg je potrebno informirati o vrednosti in kvaliteti nekega izdelka.

KONOPLAN: Ali imate v načrtu še kakšne poslovne enote?

ANICA L.: O novih poslovnih enotah zaenkrat prav nič ne razmišljam. Tudi časi so takšni, da na domačem, jugoslovanskem trgu verjetno ne moremo prodati mnogo več, kot prodamo. Ne nazadnje ima delovna organizacija v okviru komercialnega sektorja razvejano mrežo po vsej državi, pa se prav tako ubada s težavami kot mi, čeprav prek svojega predstavnika svoje kupce celo obiskuje. Mi te možnosti nimamo, lahko samo čakamo, da kupec obišče nas.

O tem, da bi domače tržišče oskrbovali zgolj prek svojih lastnih prodajalnih, pa je danes še preuranjeno govoriti.

KONOPLAN: Kakšne proizvode oziroma izdelke prodajate v vaših trgovinah in kako poteka prodaja?

ANICA L.: O tem, kaj prodajamo v naših prodajalnah, smo že nekaj rekli. Gre za šotore različnih velikosti, prigrade, prte, garniture, zaves, razne tehnične tkanine, platna in drugo. Vzrok za to poznamo, zato tega tu ne bi ponavljala. Asortiman prodanega blaga je po prodajalnah zelo različen. Prav tako so velike razlike v količinah prodanih izdelkov. Za kompletno razčlenitev vzrokov bi porabila preveč papirja, vsekakor pa je tu mnogo faktorjev — in to povsem objektivnih, ki vplivajo na obseg prodaje.

Pri obsegu prodaje daleč prednjači prodajalna Jarše. Sledi ji Beograd in nato Sarajevo.

KONOPLAN: Ali prodaja kaj upada?

ANICA L.: V zadnjih dveh oziroma treh letih prodaja upada. Fizični obseg prodaje je torej manjši. Zelo točno se to vidi pri šotarih oziroma prigradah. Izdelano imam analizo prodaje za pet let nazaj (Primer: v letu 1982 smo v prodajalni v Jaršah prodali približno 3000 komadov šotorov in prigrad, v letu 1985 pa je prodaja istih proizvodov padla na približno 1800 komadov). Podobni so kazalci prodaje drugih proizvodov. Številke pri planih in realizacijah so visoke, vendar pa imajo tudi glavno besedo relativno visoke cene.

Tako ni samo pri nas, s podobnimi problemi se srečujejo vse trgovske organizacije.

KONOPLAN: Kakšni so načrti temeljne organizacije Maloprodaja v prihodnje oziroma v tem srednjeročnem obdobju?

ANICA L.: Zaenkrat smo si načrtali kot pomembno, da bi našli novo lokacijo za prodajalno v Sarajevu. Potem pa je potrebno tudi obnoviti ter posodobiti šivalne stroje za šivanje zaves. Kakšnih velikih želja pa nimamo.

Po zaključku intervjuja je Anica Lajevce povedala, da je seznanjena s stališči, ki jih je zavzela kon-

(Nadaljevanje na 5. strani)

(Nadaljevanje s 4. strani)

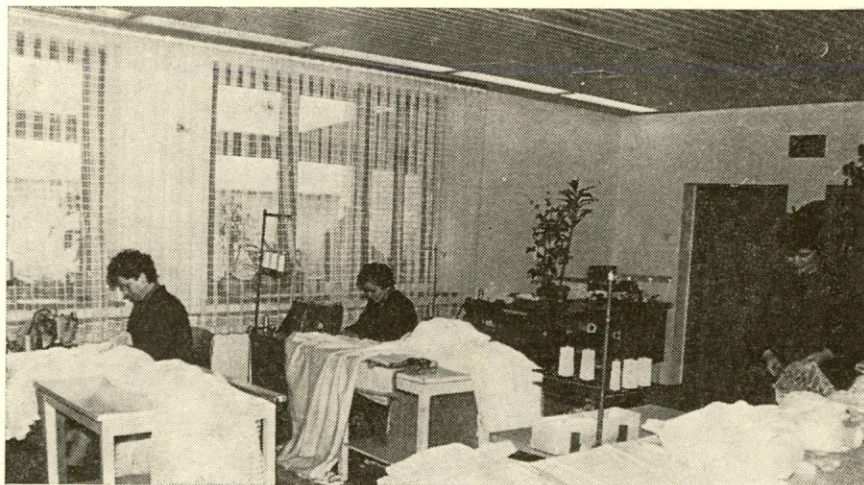
ferenca OOOZ DO Induplati o darilih delavkam za dan žena. Konferenca se je zavzela za to, da bi se še vrednostni boni, ki bi jih ženske prejele kot darilo, lahko porabili v Maloprodaji ali Restavraciji. Nekateri so bili nad tem razočarani, češ da gre zopet za »podpiranje naše trgovine«. Škoda je, da pri tem ljudje ne razumejo tistega, kar je napisano že v uvodu, namreč da trgovina ni sama sebi namen, ampak je podaljšana roka proizvodnje. Proizvodnja kot taka je brez pomena, če ne more svojih proizvodov prodati na trgu. Tisto, kar se naredi, je treba prodati, da se dobi denar za nabavo surovin za nadaljnjo proizvodnjo. »Danes so najdražje stvari neprodane zaloge!« je poudarila Lajčeva. Dejala pa je še, da je nenazadnje z denarjem od Maloprodaje zgrajena celotna stavba Maloprodaje, vključno z agencijo Ljubljanske banke — Banke Domžale in zobno ter splošno zdravstveno ambulanto, kar je namenjeno vsem delavcem naše delovne organizacije. Zato ne bi smeli omalovaževati takšnega načina prodaje, saj če delavkam podarimo vrednostni bon, je pravzaprav vseeno, v kateri trgovini kupijo zanj blago, saj ne gre pri tem za nekakšno astronomske vsote, temveč za izkazovanje čisto majhne pozornosti sodelavkam.

Trgovec je zadovoljen takrat, ko lahko ponudi kupcu, kar želi

Ena od delavk, ki tako Induplati kot njeno prodajalno dobro pozna, je Mengšanka MARIJA MALEŽ, trgovka, zaposlena na delih poslovdje prodajalne Jarše. Takšno karakteristiko Maleževi lahko pripišemo zaradi tega, ker je ona v Jaršah že od leta 1950, saj se je takrat začela učiti v tedanji Industrijski prodajalni Jarše. To trgovino je potem prevzel Okrajni magazin Kamnik. Zatem je šla Marija prodajati v enoto Kmetijske zadruga Domžale v Groblje.

Leta 1960 je prišla Marija ponovno v Induplati na delovno mesto materialni knjigovodja in pri tem ostala do leta 1969. Po ponovnem odprtju jarške trgovine se je zaposlila v njej, najprej je bila nekaj manj kot eno leto pomočnica poslovdje, potem pa je leta 1970 prevzela naloge poslovdje prodajalne Jarše.

Ko sem Maležev prosila za primerjavo med nekdanjo trgovinico in sedanjo prodajalno, je dejala, da je bila trgovina tudi včasih urejena. Potrebo po gradnji nove trgovine pa je narekoval vse večji promet blaga, tako da je bila obstoječa trgovina občutno premajhna. Manjkalo je predvsem prostor za skladiščenje materiala. Otovitev prodajalne, kakršna se nam



V sklop temeljne organizacije Maloprodaje sodi tudi šivalnica, v kateri prijazne šivilje ustrezajo kupčevim željam po velikosti in dimenziji zaves in prtov. Na sliki je šivalnica v Jaršah

kaže danes, je bila v letu 1985. V času intenzivnih gradbenih del pa je bila trgovina začasno preseljena v staro dvorano. Vendar promet v tem času ni bistveneje upadel.

Glede prodaje pa je Maleževa dejala, da se je v zadnjih nekaj letih količinska prodaja blaga ustavila. Naraščala je nekako do leta 1980, 1981. »Prodajamo namreč takšne artikle, ki niso nujno potrebni za življenje. Relativno ugodno prodajo dosegamo le s kvalitetno ponudbo in solidno postrežbo.«

Marija je tudi povedala, kdaj je prodajalec najbolj zadovoljen pri delu. »Ne gre samo za to, da stranke nekaj kupijo. Moje največje zadovoljstvo je v tem, da imamo v prodaji proizvode, ki jih stranke iščejo, da kupci ne odidejo, ne da bi videli vsaj nekaj tistega, kar so iskali.«

Delavci, zaposleni v trgovini, imajo veliko stikov z ljudmi. Iz lastnih izkušenj se marsikaj naučijo. »Ne morete si misliti, v kakšni meri vpliva vreme na potencialne kupce,« je dejala Marija. »Kadar je slabo, deževno vreme, je prodaja slabša, ker je precej manj strank. Promet pa nekoliko naraste po plačilnih dnevih, vendar ni bistveneje povežave med tema dvema dejavnikoma, ker imamo mi precej stalnih strank, ki redno kupujejo pri nas.«

Marija Malež je še omenila proizvode, ki gredo najbolj v promet in po katerih je največje povpraševanje. Zadnje čase se tako prodaja največ prigrad za prikolice, zaves in platna, ustavila pa se je prodaja komadnega blaga — prtov in garnitur.

Tako kot v vsaki trgovini, imajo tudi v Jaršah pritožno knjigo. Vendar v njej zaenkrat še ni pritožb, je povedala Marija: »Ne mislim hvaliti našega kolektiva, vendar večkrat prejmemo po pošti pohvale na račun kakovosti izdelka in dobre postrežbe. Moram reči, da se tudi me trudimo, da strankam

vsestransko ustrezemo. K temu sodi tudi prodaja po pošti. Tako strankam tudi na njihovo željo pošljemo po pošti vzorce. Če se kupec odloči za nek artikel, ga potem lahko naroči po pošti. Tako pri nas kupujejo kupci iz vse Jugoslavije, čeprav sta poslovalnici tudi v Beogradu in Sarajevu.

Na koncu je Maleževa dejala, da je letos nekoliko manj težav s proizvodnjo, zato lahko še pred poletno sezono ponujajo tudi šotore in prigrade. To je pomembno, saj si je treba na vse načine prizadevati, da se kupca obdrži. Kajti če nekdo po dvakratnem obisku nekakega izdelka ne dobi, rajši odide drugam, čeprav bo morda z drugim artiklom nezadovoljen. Toda takšni smo, ko hočemo nekaj kupiti, bomo to storili, ne glede na proizvodjalca.



Marija Malež poudarja, da je dobra prodaja odvisna tako od kakovosti izdelkov kot prijaznosti prodajalk

Prodaja je odvisna tudi od prijaznosti prodajalk

MOJCA LONČAR iz šentvida pri Lukovici je najmlajša jarška prodajalka, saj ima šele 20 let. V temeljni organizaciji Maloprodaja se je tudi učila, zdaj je pa že dve leti tukaj redno zaposlena.

Prijazna in zgovorna Mojca je povedala, da je vesela, da je v času, ko je težko dobiti takšno delo, za kakršnega se je nekdo izučil, lahko ostala kot prodajalka. Mojca ima namreč svoje delo zelo rada. »Rada sem med ljudmi,« je povedala. »V tem času, odkar sem v Jaršah, sem si pridobila že precej izkušenj. V šoli sem bila priključena skupini, ki se je usposabljala za prodajo z mešanim blagom, zato nisem imela dosti znanja s področja tekstila. Tukaj pa sem s pomočjo prijaznih sodelavk dosti pridobila. Izredno pozitivno je bilo to, da smo imeli vsako šolsko leto nekaj več kot štiri mesece praktičnega dela v delovnih organizacijah.

Mojca se je tudi že navadila ravnanja s strankami. O tem je povedala naslednje: »Nekateri kupci sprašujejo prodajalko za nasvet in ji tudi zaupajo. To velja zlasti za mlajše, ki na primer kupujejo zavese, pa ne vedo, kakšna barva in vrsta zaves bi najbolj pristojala njihovem pohištvu in ostali opreми. Starejši kupci, zlasti pa moški, so do prodajalke bolj nezaupljivi. Previdno ogledujejo material in tehtajo besede trgovke. Zlasti so nezaupljivi pri kupovanju šotorov in cerad. Blago za te izdelke je namreč precej tanko. Zato mnogi ne verjamejo, da ne prepušča vode. Mislijo, da je vodoneprepustna samo debela tkanina. Seveda to ni res, saj neprepustnost ni odvisna od debeline blaga, temveč od postopkov impregniranja.«

Mojca je še povedala, da je z delom zadovoljna. Poleti jo je nekoliko motila le vročina v trgovini, saj bi bili pri ogromnih steklenih oknih potrebni senčniki. Upa pa, da se bo tudi to kmalu uredilo.



Lada Lavrič

Mojca Lončar za prodajnim pultom

ČAROVNIK V RADOMLJAH?

Če bi vseh tisoč delavcev, kolikor jih je približno v Induplati, podrobneje povprašali o njihovem privatnem življenju, bi o tem lahko napisali knjigo, ki je posameznik niti nesti ne bi mogel. Prepričana sem namreč, da naši delavci skrivajo v sebi nešteto zanimivosti — od čisto praktičnih pa do zabavnih. Rek naših prednikov »sto ljudi — sto čudi« je torej čisto na mestu.

Pred kratkim sem izvedela za zanimiv hobi, s katerim se ukvarja nek mlajši delavec iz konfekcije v Radomljah. Njegov hobi prav gotovo ne bi ostal nepoznan, saj tovrstni ljudje ne rastejo kot gobe po dežju, vendar je dobro, da fanta spoznamo prej, preden ga opazimo na kakšnem odru in se potem začudimo: saj ta je vendar iz naše tovarne, pa nisem še nikoli slišal(a), da se ukvarja s to stvarjo! Kdo je torej ta skrivnostni mladenič? Gre za **Braneta Hribarja iz temeljne organizacije Konfekcija**, zaposlenega v oddelku kovinske konstrukcije. Zanimiv hobi, s katerim se Brane ukvarja in ki marsikomu buri duhove, pa je čarovništvo, magija, oziroma, kakor rečemo v lepi slovenščini, rokohitrstvo.

Brane Hribar je še zelo mlad, star je komaj osemnajst let. Tudi v naši delovni organizaciji je le nekaj več kot šest mesecev. Po poklicu je mehanik, zaposlen pa je v kovinskih konstrukcijah kot ključavničar. Doma je iz Ihana.

Zdaj ko smo sogovornika v grobem spoznali, pa se lahko seznanimo tudi s hobijem, s katerim se Brane ukvarja ljubiteljsko, amatersko, vendar pa zelo zavzeto.

Pregovor »jabolko ne pade daleč od drevesa« se tudi v Branetovi družini ni izneveril. Kajti z magijo, rokohitrskimi spretnostmi se je ukvarjal že Branetov oče, vendar le za lastno zabavo oziroma v veselje domačih in prijateljev.

Brane, s katerim tovrstne spretnosti prav gotovo rastejo že od najnežnejših otroških let dalje, ga je sprva občudoval, potem pa se je trikov začel tudi učiti. Prvi uspehi so ga tako prevzeli, da se je za rokohitrstvo začel podrobneje zanimati. Spočetka je gledal čarovnike in njihove čarovnije na raznih prireditvah in po televiziji, potem je pa zvedel, da v Sloveniji obstoja društvo, ki zbira ljudi s tem nenavadnim hobijem. To je Društvo čarodejev s sedežem

v Ljubljani. Brane se je včlanil v to društvo in pravi, da mu to veliko pomeni. Kajti to društvo sodeluje še z drugimi podobnimi društvi v Jugoslaviji in v tujini. Vsako leto priredijo tudi kongres. Lansko leto je bil v Ljubljani pod nazivom »Mednarodni zbor čarovnikov — magija«. Tega kongresa se je udeležil tudi Brane. Povedal je, da je na njem zvedel in videl marsikaj zanimivega in uporabnega. Kajti na teh srečanjih si čarovniki iz vsega sveta izmenjujejo izkušnje in ideje. Pri tem je Brane dejal, da so čarovniki v glavnem amaterji, profesionalcev je zelo malo. V Sloveniji je na primer poklicni čarodej le Franček Drofenik, ki se velikokrat udeležuje raznih srečanj v tujini in tako ostalim slovenskim čarodejem posreduje njihove ideje. »Med nami čarodeji ni skrivnosti o izvedbi posameznih trikov. Množici, laikom pa jih ne razlagamo, saj je trik privlačen in zanimiv le toliko časa, dokler ga gledalci ne razumejo«, je razložil Brane.

Iz istega razloga tudi ni pisane literature o magiji — ne v Sloveniji ne v tujini. Brane je dejal, da le pred kongresi izhajajo brošure, ki malo podrobneje tolmačijo dejavnosti čarodejev, seveda pa ne vsebine njihovih trikov, saj to nekomu, ki se ne ukvarja z rokohitrstvom, ne pomeni kaj dosti.

Brane pa je povedal, da čarodejstvo oziroma rokohitrstvo ni enostavna dejavnost. Poznavalci ločijo dve vrsti magije: manipulacije in splošno magijo, v okviru katere sta dve podzvrsti — mikromagija in splošni triki.

Splošna magija je enostavnejša. Najbolj enostavna je mikromagija, s katero prične začetniki. To so razne manj zahtevne spretnosti, namizni triki. Med splošne trike pa prištevamo na primer žaganje človeka, pojav in nenadno izginotje posameznih predmetov in podobno. Manipulacije so zahtevnejše, zanje človek potrebuje precej vaj in ročnih spretnosti. Sem spadajo na primer razni triki s predmeti, kot so žogice, karte in podobno.

Le kdo med nami ni še nikoli videl nastopa kakšnega takomenovanega čarodeja — če ne druge, vsaj v cirkusu. Zlasti v otroških letih nas je zelo pritegnil. Seveda smo se čudili, kako mu je uspelo na primer rezanje človeka, pojavljanje predmetov, ki jih ni bilo na odru in podobno. Spraševali in ugibali smo, kako je to naredil, ali pa nas je morda samo tako hipnotiziral oziroma prepričal, da smo mi videli nekaj, kar se sploh ni dogajalo. Prav gotovo pa smo se spra-

(Nadaljevanje na 7. strani)

(Nadaljevanje s 6. strani)

ševali, le kakšni neki so ljudje, ki počenajajo vse to. O tem je Brane povedal naslednje:

»V čem je torej bistvo čarovnika in njegove čarovnije? Glavno je, da rokohtrec na odru prepriča gledalce, da mu verjamejo oziroma, da delajo tako, kot on pričakuje od njih. Za to pa je pomemben že takoj prvi stik z gledalci. Ko čarovnik stopi na oder, mora z gledalci takoj vzpostaviti ugoden kontakt. Ko je to storjeno, nima čarovnik nič več veliko dela z občinstvom, saj lahko obvlada publiko, ki je tudi pripravljena sodelovati z njim. Na odru mora čarovnik dajati vtis drugačnosti, izjemnosti, skrivnostnosti, da občinstvo verjame njegovim trikom. Dejansko pa se čarovniki od ostalih ljudi v ničemer ne razlikujejo. Obnašajo se tako kot ostali, ravno tako hodijo v službo, skratka, živijo v skladu z normami, kakršne postavlja družba svojim članom.

Seveda obstaja med ljudmi prepričanje, da so takšne osebe drugačne, da se na primer drugače obnašajo, da imajo drugačen pogled kot ostali in podobno. To seveda ni res. Rokohitrec namreč ni podoben čarovniku iz pravljic, je le zelo, zelo spreten. Menim pa, da ima v sebi nek magnet, s katerim privlači ljudi. Toda to je že stvar psihologije. To je tudi potrebno, saj bi bili sicer njegovi nastopi brez gledalcev.

Mogoče koga zanima, zakaj se jaz ukvarjam s čarovništvom? Jasno je, da čutim do teh stvari izredno veselje. Vesel sem, ko vidim, da se gledalci odzivajo na moje nastope. Saj je navsezadnje namen čarovništva ravno v tem, da zabavam občinstvo in obenem občutimo lastno zadovoljstvo, ki tako daje polet za vnaprej, za novo učenje trikov.«

Brane je že nekajkrat omenil nastope na odru. To pomeni, da ne skriva svojih sposobnosti pred svetom. »Za javnost sem začel nastopati s sedemnajstimi leti,« je povedal. »Pred tem sem kazal trike le domačim in prijateljem. Zdaj pa prek OO ZSMS Ihan nastopam po osnovnih šolah, dvakrat pa sem nastopil tudi že v dvoranah pred mešano publiko. Pri tem sem se seznanil tako z otroki kot z odraslimi gledalci. Moram reči, da pred otroci rad nastopam. Otroci so namreč zelo sprejemljivi za vtise. Spočetka samo začudeno opazujejo, ko pa se enkrat zživijo v trike na odru, pa pozabijo na svet okoli sebe, sodelujejo pri trikih. Seveda otroci niso zahtevni, niti jih ne zanima toliko pot izvedbe trika, zanje je glaven učinek trika, pri čemer zelo uživajo. Odrasli pa trike drugače sprejemajo, razmišljajo, kako je možno priti do njih, zato jim prikažem tudi zahtevnejše in sestavnejše stvari, medtem ko otrokom uprizorim le preprostejše in predvsem zabavne trike.«

Bralce Konoplana bo gotovo zanimalo, kako oziroma koliko časa se Brane uči nekega trika, da ga lahko uprizori.

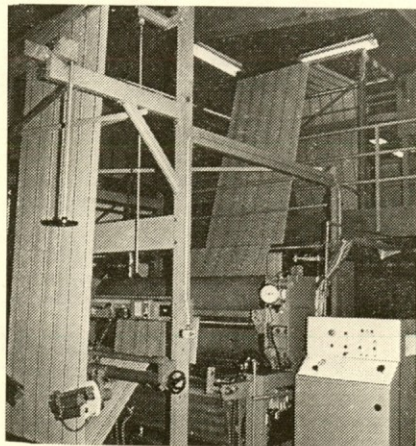
»Čarodeji moramo imeti tudi sposobnost opazovanja. Če nekje vidim nek trik ali če mi ga nekdo opiše, to še ne pomeni, da ga bom takoj sposoben predstaviti. Ko vidim neko spretnost, najprej dlje časa premišlujem o njej, ugotavljam podrobnosti izvedbe in dodajam svoje ideje. Potem se mi nenadoma posveti, približno po kakšni poti naj bi trik izvedel. Nato ga izvedem, seveda sprva počasi. Ko ga pa enkrat osvojim, ga moram večkrat ponoviti, da ne pozabim posameznih gibov.

Dolžina učenja trika je različna. Ko trik osvojim, se ga lahko naučim v nekaj dneh, lahko pa zanj porabim tudi kakšna dva tedna. To je seveda odvisno od njegove zahtevnosti.«

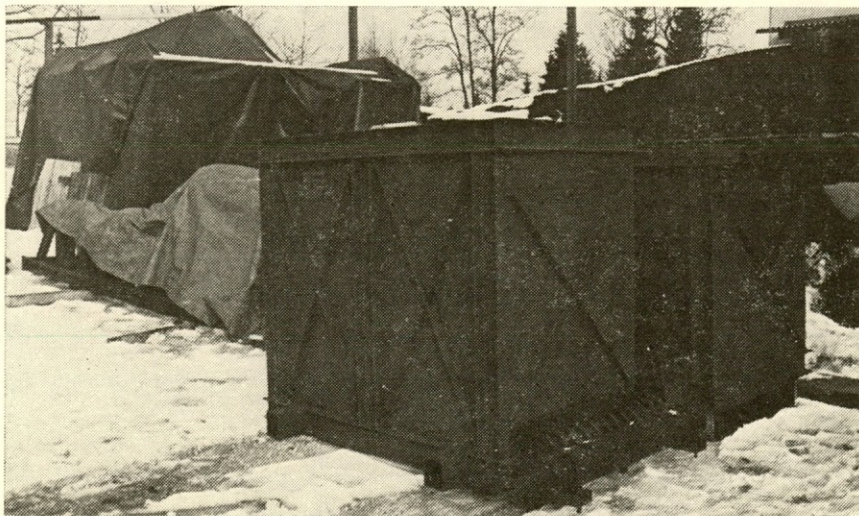
Braneta sem prosila, naj za bralce opiše kakšen trik, ki se mu je najbolj priljubil in kateri ima tudi močan učinek na gledalce. Rešitve seveda ni povedal, opisali pa ga bomo vseeno. Brane je o njem povedal tole:

»Na avstrijskem TV programu sem gledal nek kongres čarovnikov, kjer sem opazil tudi zanimiv trik. O njem sem precej časa razmišljal, poskušal in končno se mi je tudi posrečil — v moje veliko zadovoljstvo ter v veselje gledalcev. Ne vem sicer, ali je trik natančno takšen kot na televiziji, ker mi ga ni nihče osebno razložil, toda opazil sem, da je učinek isti. Gre pa takole: Na oder povabim nek poročen par, pri čemer postavim moža na en konec odra, ženo pa na drugega. Potem snamem ženski poročni prstan in pokličem na oder neko tretjo nevtralno osebo za kontrolo. Tej tretji osebi dam ruto, ki jo poda ženski, nato pa še prstan, katerega ravno tako poda ženski, ki ga drži pod ruto, tako da ga vsi vidijo. Nato dam tej tretji osebi v roko zavezan mošnjiček, katerega on odnese možu. Zatem se nevtralna oseba odmakne, jaz primem za vogale rute, jo potresem in prstana, katerega je ženska doslej držala v roki, ni več. Pri tem povem, da je prstan v mojem mošnjičku. Zato stopim do moža, pri čemer se ga ne dotaknem in mu rečem, naj pogleda v mošnjiček. Ko mož odveže mošnjiček, najde v njem še en mošnjiček in v tem še enega in tako naprej. Ko pa odveže šesti mošnjiček, najde v njem ženin prstan.« Tako, trik je opisan. Ga kdo razvozla?

Za konec je Brane navedel še svoje načrte. Rekel je, da se bo v rokohitrstvu še izpopolnjeval. Želi tudi čim več nastopati ter seveda s tem razveseljevati mlado in staro. Upajmo, da ga bomo kdaj videli tudi v živo, na odru in občudovali njegove spretnosti. L. L.



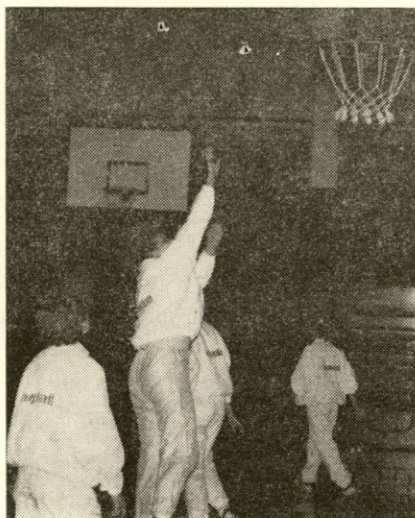
Novi širinsko razpenjalni stroj Tex-tima že deluje. Zaenkrat prihaja pri njegovem obratovanju do napak. Upajmo, da bo poskusno delovanje čimprej zaključeno, tako da bomo lahko rekli, da je pod streho spet ena uspešna naložba



Vsak dober gospodar vlaga profit v nove naložbe. Komaj smo v naši DO končali eno investicijo, že se je pričela druga. V kotlarni se je namreč pričela gradnja novega kotla za tehnološko paro. Slika prikazuje sestavne dele novega kotla, ki čakajo na montažo

Mengeška dekleta z našim imenom

Delavci, ki se zanimajo za šport, zlasti za žensko košarko, ste pri poročilih s tekem II. zvezne ženske košarkarske lige gotovo opazili spremembo pri imenu košarkarske vrste Mengšank. Odslej, pa dokler se ne izteče pogodba, bodo Mengšanke nastopale pod imenom Induplati-Mengeš. Dekleta so torej svojemu imenu dodala še ime naše delovne organizacije. Naša DO se je o tem dogovorila s košarkarsko sekcijo TVD Partizan Mengeš. Sodelovanje bo imelo obojestransko korist. Dekleta bodo dobila prepotrebna sredstva za svojo dejavnost, ime naše delovne organizacije pa bo prisotno v sredstvih javnega obveščanja. Kljub izrazito izvozni usmerjenosti namreč ne smemo dovoliti, da bi nas na domačem trgu pozabili. Vsekakor pa je v tem sodelovanju lahko najti tudi nekaj simbolike. Naša delovna organizacija, ki je pretežno ženski kolektiv, bo tako pomagala košarkaricam v njihovem boju za obstanek v drugi zvezni ligi.



Od februarja dalje nastopajo mengeške košarkarice pod nazivom **INDUPLATI MENGEŠ**. V belih trenirkah z napisom Induplati so prav prikupne. Seveda jim želimo na tekmah čimveč uspehov — t.j. zmag nad nasprotnicami



Na posnetku, ki je nastal še pred podpisom pogodbe med Induplati Jarše in TVD Partizan Mengeš — košarkarsko sekcijo, so dekleta še v dresih z napisom Mengeš

Ko me zagrabi . . .

KO me zagrabi, se ustavim sredi ulice in . . . pomislim!

V moji deželi že štirideset let delavski razred — ni na oblasti. Moja dežela je veliko dolžna drugim državam. Mojo komunistično partijo v moji deželi številni ljudje zapuščajo in kritizirajo. Moj sindikat ni več moj niti ni kogarkoli. V moji deželi se ljudje vedno manj ljubijo in spoštujejo. To mi težko lega na dušo. Še teže mi je bilo, ko sem prebral, da je bilo tega poletja v moji deželi doslej največ turistov. Nato sem še prebral, da je devizni

priliv spet tak kot v prejšnjih letih. In potem, da je turist iz Velike Britanije prišel na počitnice v mojo deželo s socialno pomočjo, ki jo prejema in ostal pri nas polnih petnajst dni. Novinar pravi, da so se domačini skoraj polomili, ko so skakali okrog njega. Naj vidi moja deželo, naše lepo morje in gore, toda kar je preveč, je preveč — tudi od moje dežele!

Nekaj zadnjih let so v moji deželi razglasili za stabilizacijska, kar pomeni, da je bilo treba zapreti vse odvečne luknje, bolj zaviti rokave kot prejšnje čase, pljuniti v roke in odtrgati od nežne slovenske duše (beri človeka) vsaj košček, ki bo hotel pošteno delati.

»Včasih me zagrabi, v glavi se prižgo luči in pomislim . . .«

Od moje dežele so pred časom ljudje iz Japonske zahtevali, le tako, da bi jim »posodili« za določen čas košček zemlje, pa bodo z njo, s pokrajino Vojvodino, prehranili vso veliko Evropo in seveda tudi mojo deželo. Seveda pa mi naše zemlje ne posojamo in ne dajemo nikomur, zlasti ne, ker je tako plodna. Toda medtem moja dežela ni nahranila Evrope. In kaj bi jo hranila, kaj smo ji sploh dolžni! Toda v moji deželi je kruh vsak dan dražji. Mleko in meso tudi, vendar samo tedaj, ko ju je na pretek. Nekaj žita uvozimo, nekaj izvozimo. Vedno bolj pa me skrbi ta moja plodna zemlja. Morda pa Japonci le niso imeli prav. Ali pa ima morda bog dežja in sonca raje Japonce kot mojo deželo. Če sem iskren, me pogosto spreleti misel — morda pa sonce in dežela nista dovolj, da bi bila zemlja bolj plodna. Morda jo je treba obdelovati, orati, nasejati in tako naprej. Kdo bi vedel! Morda pa vedo Japonci!

»Včasih me zagrabi, sedem za mejo in — pomislim . . .«

V moji deželi se vse manj ljudi odloča za zakon. Ne moremo se kdove kako pohvaliti niti s številom nezakonskih otrok. Vse več je tudi ločitev. Tisti, ki ne pozna moje dežele, bi lahko pomislil, da v njej vlada kaos. To ni kaos, če lahko tako rečem, ampak je to edino stanje, v katerem lahko ljudje v moji deželi živijo in delajo.

In ker v moji deželi veljajo za osnovne potrebe delovnega človeka stabilizacija, inflacija, tozdiranje in raztozdiranje, redukcija elektrike in vode, mleka, nato dviganje socialistične zavesti na višjo raven — pri nas ni nikjer, kot lahko sami vidite, stanovanje osnovna človekova potreba.

Zdaj pa še o tistem mojem zadoščenju. Potolče naš Hajduk Ruse sredi Rusije. Naši so pokazali, da ima moje ljudstvo junaško srce, da smo mi, Južni Slovani, veliki bojevniki. To je pokazal tudi Boba »nacionalne« v daljni Avstraliji, ko je premagal velikega Mc Enroja, to je pokazal Rok Petrovič, ko je nažgal velikega Stenmarka, to je pokazala naša Cibona, ko je dala v koš velikega Reala. Sami velikani, a so jih naši pospravili. Prav jim je, zakaj pa so veliki. Bojim se le tega, da prijatelji iz moje dežele ne bi nekega dne postali veliki in da jih bodo potem drugi premagali. Saj ne bodo!

A kaj potem, tudi če jih premagajo, »saj me včasih zagrabi, včasih, ko sedem za kako mejo ali ko stojim sredi ulice, ko se mi v glavi prižgejo vse luči — in pomislim . . . da mi nič na svetu ni dražje od moje mamice, očka in te moje dežele«.

Povzetek iz Komunista

PRED NAMI JE 11. KONGRES ZVEZE SINDIKATOV SLOVENIJE

21. in 22. marca 1986 bo v Cankarjevem domu v Ljubljani potekal 11. kongres ZS Slovenije. Že sama grafična podoba tega kongresa, ki ga vidimo na plakatih, likovno izraža njegovo temeljno vsebino. To je samoupravljanje in ustvarjalno delo, ki sta najvišji vrednoti življenja in našega napredka.

Resolucija 11. kongresa ZS Slovenije vsebuje tako naloge v nadaljnjem razvoju družbenoekonomskih odnosov in političnega sistema socialističnega samoupravljanja kot usmeritve ZS pri uveljavljanju ustvarjalnosti delavcev, razvoja proizvodnih sil in njihovega izkoriščanja za vse večjo produktivnost dela.

Resolucija poudarja, da so naloge sindikata na področju družbenoekonomskih odnosov v tem, da ugotavlja vlogo delavcev pri odločanju o celoti družbene reprodukcije, spodbuja doseganje stabilizacijskih ukrepov, uveljavljanje sistema družbenega načrtovanja, združevanja dela in sredstev ter dohodkovnega povezovanja, ugotavlja zagotavljanje delitve po delu in rezultatih dela ter socialno varnost. Kongres tako opozarja na odpravljanje nepravilnosti, stabilizacijski cilji pa ne smejo biti doseženi na račun nizkih osebnih dohodkov.

Resolucija opredeli večjo vlogo sindikata tudi pri spodbujanju dela delegacij v skupščinah DPS in SIS. Težiti pa mora tudi k temu, da se utrdi vloga delavskih svetov pri odločanju o številnih vprašanjih gospodarjenja.

Seveda se mora sindikat tudi vnaprej zavzemati zoper padanje življenjskega standarda, zoper inflacijo in pri tem stremeti za učinkovitejšim gospodarjenjem, dobičkanosnimi investicijami in sistemom delitve po delu.

Med temeljne smernice, katere poudarja resolucija, pa štejemo zlasti spodbujanje ustvarjalnosti vsakega posameznika in ukrepe za prenos znanja v prakso. Tu je poudarjeno predvsem inovatorsko delo v organizacijah združenega dela, pa tudi zunaj njih. Posebno pozornost bo treba posvetiti zaposlovanju, zlasti mladim in izobraženim ljudem, v zvezi s tem pa tudi spodbujati primerno štipendijsko politiko.

Kakor vidimo, se bo kongres dotaknil vseh področij, ki spremljajo človekovo življenje in delo. V kolikšni meri bodo sprejete resolucije zaživete v praksi, pa je odvisno tudi od naših hotenj — tako od osnovnih organizacij zveze sindikatov kot od posameznikov.

Človek je premagal naravo prej, kot se je naučil obvladati sebe.

(Schweitzer)

Iz Prešernove družbe v Ljubljani smo prejeli dopis, v katerem sporočajo, da želijo svojo privlačno knjižno zbirko še bolj popularizirati in razširiti med slovenskimi bralci. Prešernova družba, ki obstaja že od leta 1953, izda vsako leto 7 knjig, ki izidejo ob koncu leta — običajno v decembru. Knjige, naročene pri Prešernovi družbi, so seveda precej cenejše kot knjige v običajni prosti prodaji, zato naj bi prišle v vsako hišo. Knjige pri Prešernovi družbi lahko naročajo posamezniki, še bolje pa je, da to delo opravljajo osebe — poverjeniki, ki skrbijo za pobiranje naročnine in odpremljajo knjige naročnikom. Ob raznih primerih se tako družba obrača nanje. Seveda naj bi poverjeniki razširjali knjige Prešernove družbe v krogu, v katerem delajo in živijo ter tako pridobivali nove bralce in naročnike lepih, literarno bogatih in poceni knjig.

Ker je zaenkrat v Induplati samo ena poverjenica za Prešernovo družbo, ki ima seveda precej dela za takšno število delavcev oziroma težko pokriva predvsem oddelke, ki so zunaj matične delovne organizacije, tudi objavljamo njihov razpis za pridobivanje novih poverjenikov.

PREŠERNOVA DRUŽBA VABI K SODELOVANJU

nove poverjenike — honorarne sodelavce za prodajo in zbiranje naročil za knjige.

K sodelovanju vabimo večje število honorarnih — predvsem mlajših in komunikativnih sodelavcev vseh poklicev, ki imajo radi lepe slovenske knjige in jih želijo širiti med bralce.

Poleg posameznikov v tovarnah, krajevnih skupnostih, knjigarnah, knjižnicah, šolah in drugih ustanovah lahko postanejo poverjeniki Prešernove družbe tudi osnovne organizacije sindikata, krajevne konference SZDL, društva in drugi, ki so pripravljeni zbirati naročila svojih članov.

Poverjeniki dobe za stroške svojega dela materialno nadomestilo, sorazmerno z vrednostjo zbranih naročil, najbolj pa prejmejo vsako leto še posebna priznanja in denarne nagrade.

Prijave pošljite na naslov:
**PREŠERNOVA DRUŽBA,
LJUBLJANA, Opekarska 4 a,
p. p. 9.**

Občinsko sindikalno tekmovanje v veleslalomu

Letošnje občinsko tekmovanje v veleslalomu je bilo v nedeljo, 23. februarja na Veliki planini. Vremenske razmere so bile za tekmovanje dobre, snežne pa malo slabše, saj je bilo na progi tudi nekaj kamenja. Tekmovanje je potekalo na dveh progah v Tihi dolini in se je kljub zamudi in težavam z vetrom odvijalo kar hitro.

Tekmovali smo v štirih skupinah, ki so sestavljene glede na starost tekmovalcev in sicer:

A kategorija	od 15 do 25 let
B kategorija	od 26 do 35 let
C kategorija	od 36 do 45 let
D kategorija	od 46 let dalje

V ekipi Induplati je bilo prijavljenih 16 tekmovalcev. Udeležba je bila sicer nepopolna, kljub temu pa smo dobili tri medalje in dosegli ekipno 4. mesto.

Posamezne uvrstitve naših tekmovalcev pa so naslednje:

ŽENSKE:

A — 3. mesto: Pirnat Mojca
6. mesto: Vodnjov Erna
B — 10. mesto: Makovec Pavla
C — 2. mesto: Vrhovnik Majda

MOŠKI:

A — 36. mesto: Melkič Bojan
B — 2. mesto: Iglič Rado
C — 18. mesto: Lavrinc Maks
31. mesto: Makovec Marjan
D — 14. mesto: Majdič Franc
Erna Vodnjov

MOJI MAMI

*Zazrem se v tople oči,
ljubezen iz njih žari.
Njene nežne roke
vedno objemale so me.*

*Ljudi spoštovati,
me je učila,
po poti pravi,
me vedno vodila.*

*Mamica je kakor sonce
ona osvetljuje me.
Mamica je kakor žarek
ona greje me.*

*Šopek dišečih zvončkov bom
nabrala,
bom mamici jih dala
saj 8. marec praznik je
vsake ljubeče mamice.*

Mija Š.

PRI ZDRAVNIKU

*— Kakšnih posebnih znakov bolezni
nisem našel... Kako pa je z vašim
apetitom?*

*— Kakor kdaj! Včasih ga imam,
včasih pa tudi ne...*

— Aha! Kdaj ga pa nimate?

— Navadno po kosilu...

obvestila iz kadrovske službe

TOZD PROIZVODNJA

Prišli:

1. PEČNIK MIHAEL, delavec v oplemen., prišel 1. 2. 1986,
2. LIPOVSEK ROMAN, delavec v oplemen., prišel 1. 2. 1986,
3. NUHI MARKO, del. v tkalnici, prišel 4. 2. 1986,
4. HADŽIĆ IZETA, tkalka, prišla 4. 2. 1986,
5. LEKAN ANDREJ, delavec v oplemen., prišel 10. 2. 1986,
6. GALIR IVA, dvojenje v predilnici, prišla 10. 2. 1986,
7. MIJATOVIĆ KATA, pređenje, prišla 10. 2. 1986,
8. URBANIJA JANEZ, delavec v oplemen., prišel 10. 2. 1986,
9. URBANIJA JANKO, delavec v oplemen., prišel 10. 2. 1986,
10. ZNIDARŠIĆ NEVENKA, del. v oplemen., prišel 17. 2. 1986,
11. PUNTAR IVANKA, dvojenje v predilnici, prišla 20. 2. 1986,
12. VOLČINI RUDI, pomožni in transp. del., prišel 25. 2. 1986,
13. HROVAT DRAGO, mikanje, prišel 25. 2. 1986.

Odšli:

1. KUNAVAR ANDREJ, delavec v oplemen., odšel 28. 1. 1986,
2. JENKO JANEZ, traktorist, inv. upokojen 28. 2. 1986,
3. KODERMAN CILKA, čišč. sur. tk., upokojena 12. 2. 1986.

TOZD KONFEKCIJA

Prišli:

1. ORŠIĆ MLADEN, del. v kov. konstr., prišel 6. 2. 1986,
2. HRIBAR DRAGO, del. v kov. konstr., prišel 10. 2. 1986.

TOZD MALOPRODAJA

Prihodov ni bilo.

Odšli:

1. MRVAR MILENA, šivilja, upokojena 28. 2. 1986.

TOZD RESTAVRACIJA IN POČITNIŠKI DOMOVI in DELOVNA SKUPNOST SKUPNIH SLUŽB

Sprememb ni bilo!

POROČILI SO SE:

1. PLESEC KARMEN, tkalka, poročena CERAR,
2. SLAPAR VIDA, sukalnica, poročena MESEC,
3. LENARČIĆ NADA, OE Mokronog, poročena PAVLIN.

POROČILO O GIBANJU OSEBNIH DOHODKOV ZA JANUAR 1986

Pregled osebnih dohodkov za januar 1986 za delo v polnem delovnem času ob normalnih delovnih pogojih in polni zasedenosti del in nalog:

Razred	TOZD Proizv.	TOZD Malopr.	TOZD Restavr.	TOZD Konf.	DSSS	Skupaj
DO 40.000	—	—	—	—	—	—
40.000—50.000	7	—	—	1	—	8
50.000—60.000	76	—	—	56	—	132
60.000—70.000	132	2	—	106	—	240
70.000—80.000	150	7	6	63	10	238
80.000—90.000	102	13	4	19	21	159
90.000—100.000	49	1	5	18	9	82
100.000—110.000	28	1	1	6	19	55
110.000—120.000	7	2	1	2	12	24
120.000—130.000	3	—	—	1	14	18
130.000—140.000	2	—	—	3	8	13
140.000—150.000	—	1	1	—	10	12
150.000—160.000	—	—	—	1	1	2
160.000—170.000	—	—	—	1	1	2
170.000—180.000	1	—	—	—	2	3
nad 180.000	—	—	—	—	1	1
Skupaj	557	27	18	279	108	989
Najnižji OD	47.635	64.424	70.319	49.721	71.539	47.635
Najvišji OD	170.115	141.610	146.650	165.746	204.755	204.755
Povprečni OD	75.763	86.319	90.192	71.537	110.878	78.956

Vrednost točke za januar je znašala v bruto vrednosti 0,50 din.

BOLNIŠKI IZOSTANKI V JANUARJU 1986

TOZD	Štev. zaposl.	Bolezen v %	Poškodba na delu v %	Poškodba na poti v %	Poškodba izven dela v %	Nege druž. člana v %	Sprem. druž. članov v %	Redni in pod. por. dopust v %	Skupaj v %	Izpadle ure
Proizvodnja izdelkov iz sint. vlaken	570	4,14	0,23	—	0,68	0,36	0,04	2,42	7,87	8616
Maloprodaja	29	0,73	—	—	—	—	0,14	6,90	7,77	426
Restavracija in poč. domovi	20	5,92	—	—	—	—	—	—	5,92	224
Konfekcija	215	4,02	0,01	0,36	0,31	0,43	—	1,30	6,43	2656
Konfekcija obrat Mokronog	77	6,65	—	—	1,08	1,02	0,32	9,47	18,54	2744
DSSS	113	3,09	—	—	—	0,48	0,07	0,89	4,52	984

Povprečni izostanki za celotno podjetje:

Zaposlenih delavcev 1024	
Izostanki zaradi boleznih	4,13 %
Izostanki zaradi poškodb na delu	0,13 %
Izostanki zaradi poškodb na poti	0,08 %
Izostanki zaradi poškodb izven dela	0,53 %
Izostanki zaradi nege	0,42 %
Izostanki zaradi spremstva	0,06 %
Izostanki zaradi por. in pod. por. dop.	2,62 %
Skupaj:	7,97 %

Izdaja v 1650 izvodih DO INDUPLATI Jarše r.o. Uredniški odbor: Ibrica CESNIK, Lada LAVRIĆ, odgovorni urednik, Hilda FRELIH, Gordana GARDASEVIĆ, Katja KHAM, Kristina PUNGERČAR in Franci VELEPEC. Natisnila tiskarna U. plačila prometnega davka z odločbo Sekretariata za informacije SRS (421-1/72 od 8. 4. 1974).

