

KTL, industrija papirja in embalaže
Ljubljana, n.s.o.o.

št.119

Leto 1989

11-12

Ob novem letu 1990!

Za nami je leto, ki ga lahko glede na izjemno zaostritev pogojev poslovanja štejemo kot eno najhujših v dosedanjem obstoju KTL. Posamezne temeljne organizacije so različno uspešno reševale probleme in težke naloge pred katerimi so stale. Dodatno nas je v letu 1989 prizadela tudi zaostritev mednarodnih odnosov, kar je imelo tudi posledico na naše poslovanje. Da je tudi v teh, zaostrenih pogojih, možno bolje in učinkoviteje poslovati nam dokazuje sorezumno uspešno izvrševanje nalog sanacije v Kartonažni Ljubljana. Na žalost nismo bili enako učinkoviti pri sanaciji v Jelplastu in DO v ustanavljanju, poslabšal pa se je položaj v Papirni konfekciji in Lepenki.

Gotovo je, da leto 1990 ne bo nič lažje. Nasprotno, pričakovati je še težje pogoje poslovanja. Dva velika cilja sta pred nami v letu 1990: več prodati na

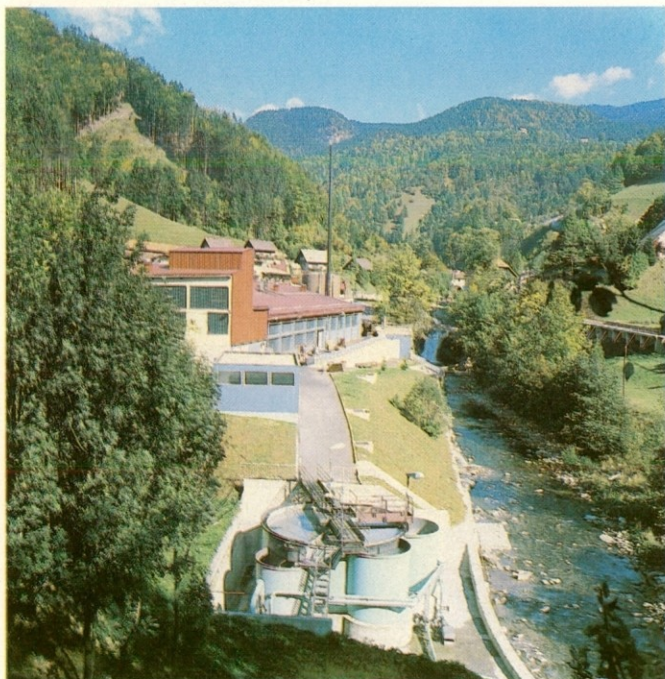
domaćem trgu tam, kjer naše blago sprejemajo, in bistveno povečati izvoz.

Reorganizirali smo se. S tem se bo še povečala odgovornost novoustanovljenih podjetij za prodajo in proizvodnjo, v skupnem podjetju pa za nabavo, izvoz ter natančnost in učinkovitost vsega spremljajočega dela. Ob učinkovitejšem organiziranju in delu, ki ga bomo terjali, za marsikoga od nas ne bo več dela na sedanjem delovnem mestu. Soočeni bomo torej z reševanjem marsikaterih osebnih stiske in težave.

Zato namesto čestitke želim, da vsak od nas najde v sebi tisti kanček človečnosti, da bo pomagal v skupni družini, ki se imenuje KTL, razumeti v stiski sodelavca.

Srečno 1990!

Miroslav Samardžija



(Foto: Milan Malovrh)



SREČNO NOVO LETO!



POSLOVANJE V NOVEMBRU

Časa, da bi zamujeno nadoknadili v tem letu, ni več!

Poslovno leto se izteka in časa, da bomo zamujeno nadoknadili v tem letu, ni več. Nerealiziranega pa je ostalo veliko. Tolažiti se, da tone niso bistvene, je nesmisel. Produktivne tvorce tako delovna sredstva in delovno silo je potrebno čimbolje zaposliti, povečati produktivnost, znižati strošek na enoto proizvoda; naši izdelki bodo tako lahko cenejši in konkurenčnejši.

Planirano novembersko proizvodnjo 7.229 ton, smo že z operativnim planom znižali na 6.946 ton, naredili pa le 6.439 ton, toliko kot smo v lanskem novembru.

V 11 mesecih smo naredili 75.083 ton proizvodnje, kar je 4% manj kot v lanskem istem obdobju, oziroma 10% manj kot smo načrtovali. 8.725 ton zaoznanja pa predstavlja več kot enomesečno proizvodnjo. Obseg proizvodnje za izvoz je na lanski ravni, od plana pa je nižji 13%. Proizvodnja za domači trg je 5% pod lanskeletno in 10% pod načrtovano. Nižja proizvodnja je bila ustvarjena s približno enakim vloženim delom kot v lanskem letu, zato je seveda produktivnost 5% pod lanskeletno. Obseg vloženega dela v temeljnih organizacijah pa je celo za 2% večji oziroma produktivnost nižja za 6%.

Fakturirana realizacija je bila v novembru 20% nad oktobersko, ob 29% rasti cen v papirno predelovalni industriji in 38% v slovenski industriji. Naši rezultati so tako že od poletja vsak mesec realno nižji. Novemberska realizacija, izražena v obračunskih enotah, je daleč najnižja v letošnjem letu. Le v temeljni organizaciji Kartonažna je bil mesec november uspešnejši od povprečja v letošnjem letu.

Iz primerjave nekaterih indeksov za obdobje januar-november 1989/88 je moč zaključiti:

- da so cene v papirno predelovalni branži (po podatkih Zavoda za sta-

Delež nadur v strukturi opravljenega dela:

TOZD	1988	1989	IND 89/88	Povečano št. delav. zaradi nadur	
				1988	1989
Kartonaža	1,2	1,7	142	2	3
Lepenka	3,7	5,2	141	4,2	6
Valkarton	2,5	2,2	88	8	7
Kartonažna	5,5	6,7	122	18,3	24
Papirna konf.	2,3	1,0	43	2,5	1
Jelplast	5,5	8,0	145	1,6	2,6
DO Tov. pot. emb.	4,3	5,3	123	8,3	11,2
Skupaj	3,5	4,1	117	49	59

V letošnjem letu je bilo opravljenih 20% več nadur, kar je potrebno analizirati in zagotoviti racionalnejšo organizacijo dela.

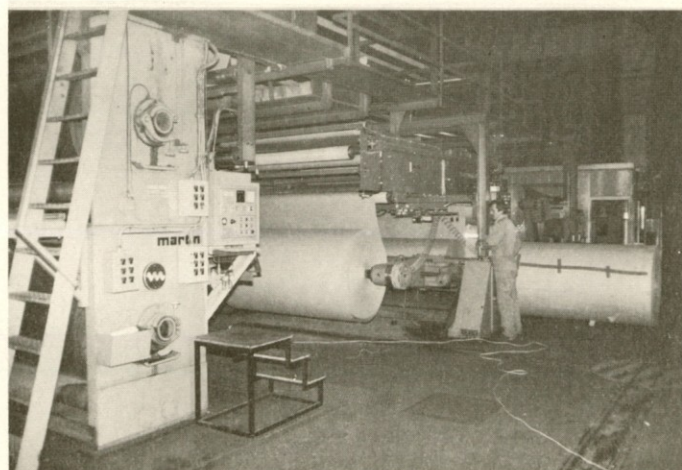
tistiko) rasle bistveno počasneje kot v celotni slovenski industriji,
 - da je tečaj dinarja nerealen,
 - da smo z našo cenovno politiko nekje na ravni branže,
 - da temeljna organizacija Lepenka ob ugodnejši strukturi proizvodnje cenovno izredno zaostaja, prav tako temeljna organizacija Jelplast,
 - da je finančna realizacija obeh temeljnih organizacij realno znotraj branže nazadovala,

V novembru je bilo izvoženih 926 ton izdelkov v vrednosti 452.188 USD. V enajstih mesecih smo izvozili 9.174 ton na konvertibilni trg v vrednosti 4.654.970 USD. Fizično pomeni to 2% več kot v preteklem letu, vrednostno sicer niti 1% manj kot v lanskem letu, vendar se v zadnjem času močno povečuje skupni izvoz z dobavitelji, ki pa je dohodkovno edino ustrezen.

(povzeto iz analize)



Izdelovalka klišeev Mara Turk na Rakeku.



Sami le obotavljivo k Evropi - Evropa nezadržno k nam!

»Štafetno vprašanje« je v prejšnjem Glasilu postavil Danilo BENEDIK, direktor Lepenke Tržič. Navezuje se na poudarjena spoznanja o konceptu podjetništva, marketinški organizaciji podjetja in sicer: »Kako smo v sistemu KTL pripravljeni na tržno gospodarstvo, kakšen je naš strateški plan?«

Na vprašanje odgovarja predlagan sogovornik Marjan CAF, direktor marketinga:

Popolnoma soglašam s tov. Benedikom in tudi z njegovo zaskrbljenostjo. Naš pretežno proizvodni koncept bo potrebno hitreje spreminjati in se usmeriti v sodoben marketinški. Kako to storiti?

Majhen korak v željeni smeri smo prav gotovo naredili v letošnjem letu s spremljanjem kupcev po metodologiji ABC, novim prospektom, oblikovanjem programa Hermes in Lotos, boljšimi sejenskimi nastopi itd. Daleč od tega, da bi smeli biti zadovoljni in da smo storili dovolj. Žal vsi tudi še nismo dojeli novega časa, ki nezadržno prihaja.

Osebnostno mislim, da bi dogajanje lahko označili s sledečo ugotovitvijo: Mi le obotavljivo k Evropi, Evropa pa nezadržno k nam. Prost uvoz, odprte meje in še druge oblike močne tuje konkurence so potrditev navedbe. To mora biti za vsakega proizvajalca alarm in svarilo, da po starem ne gre več dalje. Prej ko nam bo to spoznanje prišlo do živega, boljši bodo izgledi za uspeh.

Opredelitev za učinkovitejši tržni pristop

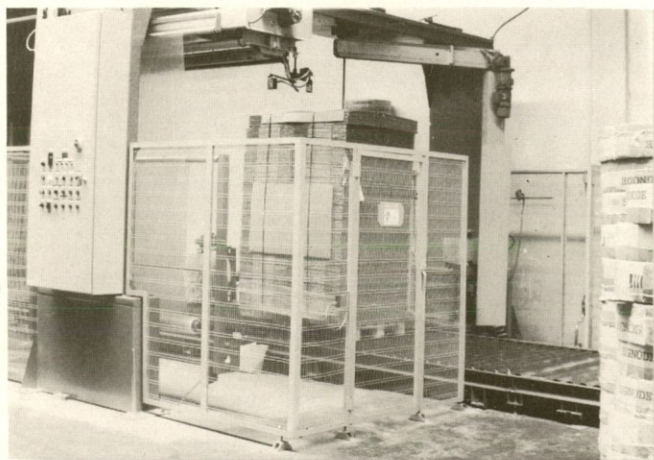
Menim, da se bomo za leto 1990 vsi najodgovornejši opredelili za učinkovitejši tržni pristop. Enostavno rečeno to pomeni bolje prisluhniti trgu, se hitreje odzivati in prilagajati, izrabiti vse možnosti za konkurenčne prednosti. Za realizacijo takega pristopa bo potrebna v prvi vrsti organizacijska in kadrovska posodobitev naše jutrišnje firme, ki je v nastajanju. Šlo bo za boljšo izrabo obstoječih kadrov, za nekatere naloge pa

bomo morali poiskati nove, sposobne sodelavce.

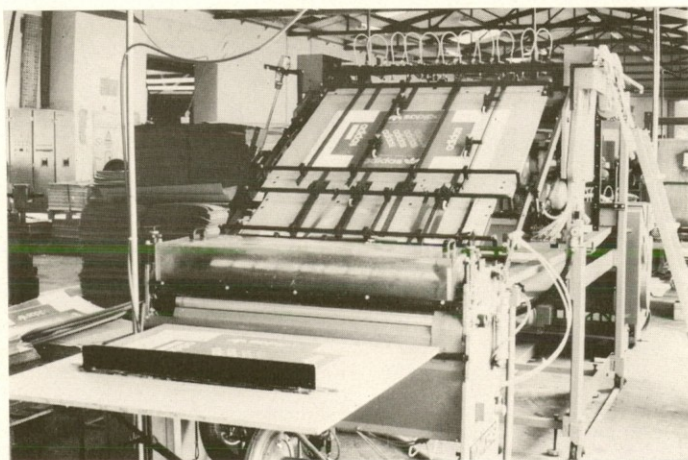
Za leto 1990 bomo po posameznih programih opredelili prednostne naloge. Osnovno vodilo nam bo že sprejeta opredelitev za več izvoza. Kljub težavam, ki jih prinaša izvozna proizvodnja, vidim v tem prednost tudi za domači trg, saj se težko pridobljene izkušnje na tujih trgih odrazijo kmalu na domačem programu.

Ugotavljamo, da mnoge naše prednosti niso izkoriščene. Naj navedem samo nekatere: impregnirani valoviti karton, sadna embalaža, mikro val, kaširana embalaža, novi registratorji, program Lotos, papirnate vrečke, sodi in še kaj, pa tudi mnoge ideje kot možni novi programi. Vse to bo potrebno temeljito preučiti in izrabiti v razmerah, ki nikakor ne bodo tolerirale kakršnekoli pasivnosti. Celotno naše poslovanje bo moralo biti podrejeno tržnemu pristopu, kupcu, kajti le tako bomo lahko učinkoviti in poslovno uspešni.«

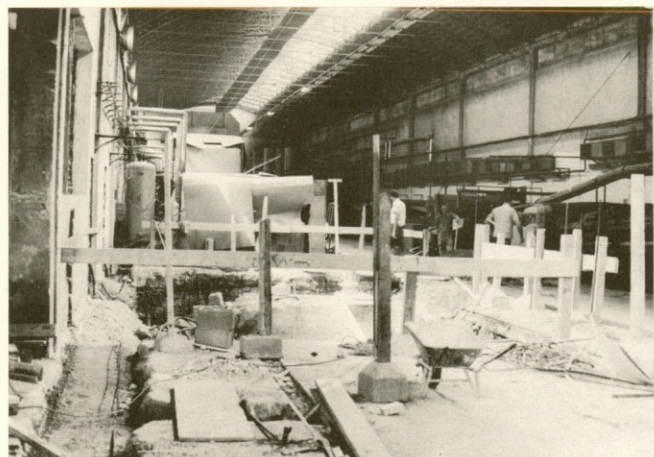
inf. služba



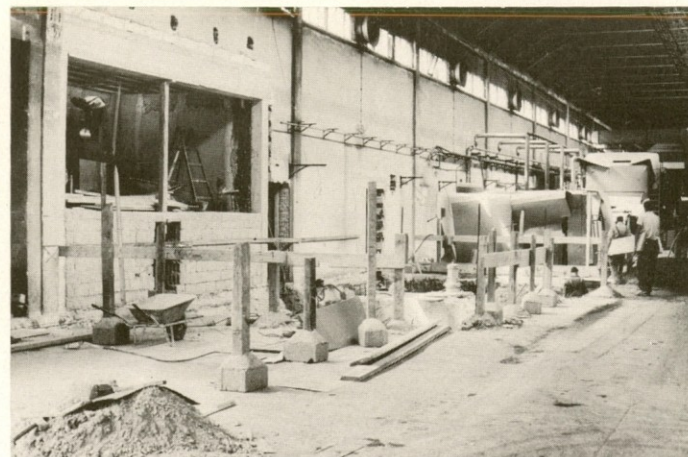
Ovijalni stroj za palete



Kaširanje mikrovala



Rekonstrukcija kartonskega stroja »MARTIN«



NADALJEVANJE PRISPEVKA IZ PREJŠNJEGA GLASILA

Metode in tehnike pogajanj

Posamezne faze razgovorov
(Priprave, vodenje, analiza)

Za razgovore - pogajanja si vzemimo čas. Več časa imamo, več moči imamo! Pogajanja se začno s pripravo. Dobiti moramo čimveč možnih informacij o nasprotni strani - kdo bo sodeloval pri pogajalski mizi in kakšen rezultat pričakuje. Pogovarjamo se lahko individualno ali timsko. Prednost timskega pogajanja je v tem, da se pripravimo vnaprej. Sodelujejo strokovnjaki z različnih nivojev, kar preprečuje možnost napak. Vsakdo v timu mora vedeti, do kje segajo njegova pooblastila. Vsak pogajalec ima dve funkciji - svojo lastno in timsko (vodi rdečo nit!).

Vodilni pogajalec naj bo po lestvici nižji član, tisti, ki stvar vsebinsko dobro pozna (če se pogajamo o cenah, naj se vedno pogovarja referent, ker je to naša največja moč!) Če pride do napake, jo lahko npr. direktor popravi.

Pomemben je kraj pogajanj. Če so razgovori »doma«, je to za nas prednost, ker lahko po potrebi vključimo dodatne ljudi in tudi vse informacije imamo pri roki. Če so pogajanja na terenu, se posvetimo le razgovorom. Če nimamo dovolj informacij, je to naša prednost. Pogovore prekinemo, saj nasprotnik ne

ve, do kje segajo naša pooblastila. Pri ponovnih razgovorih imamo več informacij.

Ob začetku razgovorov poskrbimo za prijetno atmosfero. Bodimo sproščeni, ker s tem zmanjšamo emocionalni naboj. Na vprašanje o trajanju razgovorov odgovorimo z »dovolj dolgo«. Skupaj z nasprotno stranjo sestavimo nekakšen dnevni red. Nakažemo, o čem se želimo pogovarjati. Nasprotni strani damo možnost, da čimveč govori. Nikoli ne začnemo pogovora s temo, za katero vemo, da bomo dobili negativni odgovor. Začnimo s pozitivno reakcijo. Spodbudimo nasprotno stran, da postavi predloge, da vloži čimveč truda. šele nato popuščajmo.

Vsaka stran ima probleme in interese. Posvetimo se vsebini, poglobimo človeške odnose. Več predlaganih rešitev pomeni več možnosti za rešitev problemov. Končni dogovor mora vsebovati rešitve skupnih ciljev. Nihče se ne sme čutiti premaganega.

Po končanih razgovorih ugotovimo, kakšni so rezultati razgovorov, kako bodo vplivali na naše bodoče odnose, kakšen bo naš ugled in ugled delovne organizacije. Analiza je istočasno tudi priprava na prihodnje razgovore.

Namesto zaključka

Povzetek predavanj »Metode in tehnike pogajanj« zajema le del zanimivih tém, ki so nam bile predstavljene na seminarju, ki ga je organizirala Gospodarska zbornica Slovenije - Center za usposabljanje zunanje-trgovinskih delavcev Radenci.

Za nas, komercialiste, so pogajanja naše vsakdanje delo. V zapisanem lahko vsakdo najde sebe, si reče, da dela prav, ali pa opazi, kaj dela narobe oziroma čemu bo v prihodnje posvečal več pozornosti. Zdi se mi, da je napomembnejše, da se posvetimo našim poslovnim partnerjem, da jim damo dovolj našega časa in da jim na naše odgovore ni treba dolgo čakati. Razgovorov ne prekinjajmo s telefonskimi pogovori. Najbolje je, da poslovnega partnerja sprejmemo v prostoru, kjer nas med pogovori ne more nihče motiti. Bti moramo točni, ne smemo dovoliti, da nas poslovni partnerji čakajo, da bomo prišli s kakšnega internega sestanka. Če na razgovor ne moremo priti ob dogovorjenem času, ga preložimo na čas, ko bomo zagotovo lahko prišli.

Zdenka Mokranjac

Da kovačeva kobila
ne bi bila bosa ...

V jeseni je bila uspešno izpeljana akcija sindikalne prodaje toaletnega papirja in krep brisač, proizvodov Lepenke Tržič. Interes v temeljnih organizacijah in DSSS je bil res velik, kar kažejo tudi prodane količine po temeljnih organizacijah:

TOZD	Paketiči Bristol extra	Lotos Krep lističi	Lotos Krep rolce	Lotos Krep brisače
Kartonaža Rakek	500 kom	4.500 kom.	1.068 kom.	52 kon.
Papirna konf. Lj.	3.240 kom.	4.440 kom.	1.440 kom.	40 kom.
Kartonažna Ljubljana	7.020 kom.	12.840 kom.	5.880 kom.	80 kom.
Valkarton Logatec	3.420 kom.	7.920 kom.	5.640 kom.	20 kom.
Jelplast Kamna Gorica	60 kom.	200 kom.	126 kom.	16 kom.
Embalažni servis Koper	-	600 kom.	2.040 kom.	60 kom.
DSSS	720 kom.	4.070 kom.	2.665 kom.	207 kom.
Skupaj sindikalna prodaja	14.960 kom.	34.570 kom.	18.859 kom.	475 kom.



Kot mi je povedal predsednik sindikata v delovni skupnosti Lajič-Dermota Simo smo bili potrošniki s kvaliteto izdelkov zelo zadovoljni, pa tudi cene so bile ugodne, v prodaji Lepenke pa pravijo, da bo akcija ponovljena glede na interes. Za zaposlene v Tovarni potiskane embalaže pa informacija, da bo akcija pri njih v kratkem izpeljana.

inf. služba



tiskano v DO potiskane embalaže

»Krepitev blagovne znamke KTL - osnovni kapital sestavljenega podjetja«

Odhodni intervjuji prav gotovo niso tako običajni kot npr. predstavitveni, zato sva začela razgovor pri koncu:

Kateri so tvoji glavni motivi za odločitev, da odideš iz kolektiva DSSS oz KTL?

Bogo SEME: Preden poskušam pošteno odgovoriti na to vprašanje, bi poudaril misel, ki me je vodila pri odločitvi za tale intervju. Ni moj namen vse povprek kritizirati, pač pa podati nekaj misli kot strokovno oddolžitev kolektivu, ki mi je po eni strani zavestno, po drugi strani pa nevede nudil izredne možnosti za izobraževanje oz. strokovno izpopolnjevanje na področju marketinga. Vprašala si me po motivih: prvič sem se za odhod odločil zaradi tega, ker se mi je ponudila izredna možnost, da lahko pomagam pri delu novoustanovljenega Društva poslovnih delavcev Slovenije, za katero tajništvo opravlja ZOP - Zavod za organizacijo poslovanja. Z vprašanji organizacije poslovanja sem se dosedaj veliko ukvarjal, z novo zaposlitvijo pa se mi ddpirajo dodatne možnosti izpopolnjevanja in možnosti, da storim korak naprej. Moram tudi poudariti, da sem prav v KTL pridobil manjkajoče izkušnje iz združenega dela in da šele sedaj verjamem besedam tistih, ki so mi govorili: »Če ne boš delal v združenem delu se nikdar ne boš znal pravilno odločati oz. boš prikrajšan za marsikatero izkušnjo.«

Moja glavna usmeritev je bila predvsem v integralni marketing (interni in eksterni skupaj, posebej pa interni) in na tem strokovnem področju sem veliko pridobil. Kot drugo pa moram poudariti, da fizično sicer res odhajam, možnosti za poslovno sodelovanje s KTL pa ostajajo odprte. Odhod z moje strani torej ne pomeni dejanski odhod, pomeni lahko samo nov način sodelovanja. Konkretno sem pripravljen kot zunanji moderater v letu 1990 pomagati pri nadaljnji organizaciji oz. razvoju metode ABC ali marketinško rečeno: na razvoju inter-

nega marketinga. Namreč, prišel sem do določenih spoznanj - osebno sem prepričan, da če želiš temu razvoju pomagati, moraš biti izven teh procesov, moraš storiti korak naprej. Mislim tudi, da prestrukturiranje teh procesov v perspektivi pravzaprav pospešuje osamosvojitve kadrov, ki jih podjetje nase veže na drug način.«

Kmalu po prihodu v KTL si bil vključen v uredniški odbor Glasila, v katerem si aktivno sodeloval. Če naprej razmišljava o internem marketingu - kaj pa vloga Glasila v internem marketingu?

Bogo SEME: »Glasilo je osnova notranjega komuniciranja. Takoj sem pristal na članstvo v uredniškem odboru in upam, da sem s svojimi razmišljanji prispeval h kakovosti dela. Vesel sem, da je Glasilo našlo pot med ljudi, da ga sprejemajo, vesel tudi zato ker so nanj vezana tudi prizadevanja mojega očeta. In če razmišljanje nadaljujem glede preoblikovanja Glasila v smislu naše reorganizacije, bi poudaril predvsem dvoje: v prvi vrsti ne bi smeli imeti tisti, ki pišejo v Glasilo vtisa, da je to vsiljena zadeva. Osebno sem svoje prispevke smatral kot strokovno dolžnost. Namreč, ko uredniški odbor sprejme strategijo Glasila mora zadolžen strokovni delavec prispevek pripraviti do določenega roka - če ne, krši svoje delovne obveze. Praksa kaže, da je to potrebno zapisati, strokovno podpreti. Skrb delavca s področja informiranja in urednika je prispevati življenski utrip, tisto barvitost, predvsem skozi metode intervjuja. Glasilo bi izredno učinkovito lahko uporabili tudi v propagandne namene (sodelovanje s kupci na propagandnih osnovah). Nadaljna možnost so ankete, podprte z zanimivimi nagradami, na podlagi katerih bi lahko dobili kvalitetne podatke (kot primer: mnenje zaposlenih o kvaliteti, imenu blagovne znamke LOTOS itd.). Iz Glasila bi se pravzaprav lahko razvijala tista prava služba za stike z javnostjo. Glasilo si

dejansko postavlja izredno dober položaj v sestavljenem podjetju kot eden glavnih nosilcev zavesti, da je perspektiva v blagovni znamki KTL.«

Marketinška strategija KTL - kako daleč smo in kako se je potrdila ABC metodologija?

Bogo SEME: »Marketing je po Kotlerju tista dejavnost pred in po prodaji, je torej sklop marketing miksa. To je filozofija, ki jo mora imeti podjetje, da pa jo ima, jo mora nekdo gojiti. Mislim, da smo s shemo organiziranja marketinga naredili korak naprej, pri čemer gre zasluga vodji delovne skupnosti Jannezu Teranu, ki je z veliko volje pristopil k temu. Strokovna pripomba bi bila le ta, da se oblikuje služba za marketing miksa, ki bo v sestavljenem podjetju negovala marketinško filozofijo, ki pa se mora celotno obnašati marketinško.

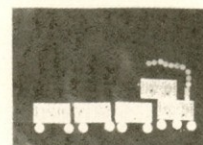
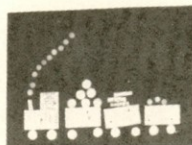
Mislim, da je projektna skupina, ki je delala na ABC metodologiji kupcev veliko naredila in da se je ta metodologija potrdila na primeru Tovarne potiskane embalaže, seveda ob velikem angažiranju vodje prodaje in prodajnih referentov ter dela vodstva. Zato se ne strinjam z mnenjem generalnega direktorja, kot je zapisano v prispevku v Glasilu »da ne more biti glavna naloga marketinga ocena kupcev po ABC metodi«. Poudarjam, da je osnova ravno najprej notranja ureditev podjetja, ki se s to metodologijo lahko doseže. Ta projektna skupina ne bo prenehala z delom, nadalje jo bo vodil Miran Škof. Pristop je torej dal svoje rezultate, čeprav nekateri menijo, da smo premalo markentali svoje delo. Vsekakor je to proces in v okviru možnosti je bilo precej narejenega. Naj bo ta intervju marketing marketinga.«

Kaj pa medsebojno sodelovanje? So bile kje težave?

Bogo SEME: »Zelo dobro sem sodeloval s sodelavci v našem oddelku Vladimirkem Pekletom, Ribič-Nosan Majo, v času pripravniške dobe z generalnim direktorjem, posebno zahvalo pa dolgu-



Bogo Seme



»Vozi me vlak v daljave ...« (porabljene karte za vlak, odpadki od izseka embalaže iz valovitega kartona, otroška domišljija in risbe krasijo delilnico hrane na Rakeku)

jem tudi Viktorju Jančigaju, ki mu gre zasluga za to, da sem že s svojo diplomsko nalogo - tržna analiza sestavljanke - posegel v marketing podjetja. Žal mi je, da se na marketinškem področju nisva še bolje ujela z direktorjem marketinga Marjanom Cafom, ki ga kot komercialista našega programa izredno cenim. Mislim, da sem se dobro razumel tudi s tistimi, ki so mi nasprotovali in upam, da bomo tudi v prihodnje sodelovali. Javno tudi odgovarjam, da od zunanjih institucij nisem dobil niti dinarja, zato si upam vsakomur mirno pogledati v oči. Sam ne gojim nobene zamere, če pa jo kdo goji, bi prosil, da za pozitivno vzame moj princip dela.«

In kaj bi lahko dodal kot nekakšen

logičen zaključek?

Bogo SEME: »Poudaril bi reorganizacijo. Kljub temu, da gredo tozdi na enovita podjetja domnevam, da je to kot prehodna oblika bolj (le če bo hkrati s skupno močjo stekla strategija za krepitev blagovne znamke KTL, da bi se na podjetniških osnovah prepoznali drugačni skupni temelji. Menim, da je osnovna dejavnost, smisel in vsebina sestavljenega podjetja krepitev blagovne znamke KTL, ki je z vso svojo tradicijo osnovni kapital. Osebo verjamem v blagovno znamko KTL oz. KARTONAŽNA (o uveljavljenosti obeh imen je potrebno še razmisliti). Če bi bil smisel združevanja strokovnih služb samo zaradi večje racionalnosti in stro-

kovnosti, v tem ne vidim trdne osnove, da podjetja v sestavljenem podjetju to združujejo v tako velikem aparatu in prostorih. Če pa je osnova krepitev blagovne znamke KTL z vso tradicijo v slovenskem prostoru, je strokovnost in racionalnost sama po sebi umevna in zahteva od vseh ostalih podjetij, da skupno racionalno izgradijo svoj menagement. Zdajšnja DSSS se mora tako razviti v podjetje, ki bo ostalim nudilo kvalitetno osnovo za delo - predvsem z graditvijo blagovne znamke in projektnimi pristopi. To bi bilo moje razmišljanje za zaključek, vsem delavcem KTL pa želim SREČNO NOVO LETO 1990.«

Majda Štrekelj

Akcija za večjo uspešnost in kulturo telefonskih razgovorov

V delovni skupnosti KTL smo v mesecu decembru pričeli izobraževalno akcijo za bolj uspešno in kulturno telefonsko komunikacijo. V kroženje po oddelkih smo poslali PRIROČNIK TELEFONSKEGA SPORAZUMEVANJA avtorice Ane Kneževič, ki jedernato in v privlačnem stilu posreduje nekatera spoznanja s področja komunikacij in telefonski bonton. Akcija je sicer skromna glede na vložena sredstva, zato pa toliko bolj ambiciozna z ozirom na njen cilj: knjižica naj pride v roke vsakega zaposlenega, ki pri svojem delu pogosto uporablja telefon - iz rok v glavo in iz glave v življenje in vsakodnevno prakso. Menimo namreč, da ni znanja, ki bi bilo odveč, in da je vsako znanje lahko koristno, če ga znamo uporabiti.

V prvem tednu akcije ugotavljamo, da je priročnik prebralo enajst delavcev oz. delavk. V primerjavi s stroški enodnevnega seminarja na temo telefonskega komuniciranja, ki so znašali pred mesecem dni za eno osebo 250 starih milijonov, predstavlja urica samoizobraževanja med delovnim časom praktično brezplačen obliko usposabljanja.

Po dveh ali treh mesecih bomo akcijo nadaljevali v temeljnih organizacijah, do takrat pa nekaj »zlatih pravil« v vašo informacijo in uporabo:

1. Med telefoniranjem se vedimo kot da naš sogovornik stoji »v živo« pred nami. Tako mu izkazujemo spoštovanje in upoštevanje.
2. V nekaterih državah (denimo v ZDA) velja nenapisani dogovor: vselej počakamo, da telefon zazvoni vsaj šestkrat! To seveda velja samo v primeru, da smo pozivnik mi.
3. Po pozdravu se najprej razločno predstavite!
4. Vaš glas naj bo sproščen, živahen, odločen in prepričljiv, govorimo pa



Telefon - nepogrešljiv pripomoček tudi v nabavi.

vkljudno in ljubeznivo.

Vaš glas je pri telefoniranju edini del vaše osebnosti, ki je izpostavljena in je zato odločujoč dejavnik uspeha vašega klica. K sproščenosti pogovora pa veliko prispeva tudi ravna in pokončna drža.

5. Spoštujemo svojega sogovornika. Pozoren sogovornik »čuti« nas in naš dejanski odnos do njega samega, kakor tudi do vsebine razgovora. Uporabljamo besede, ki so znak spoštovanja in so značilne za telefonsko sporazumevanje.
6. Pazljivo poslušajmo sogovornika. Išči-mo sporočila »med vrsticami« in to s pazljivim poslušanjem njegovega glasu, ki nam bo s tonom, naglasom in poudarki odkril, kaj se resnično skriva za njegovimi besedami. Ne

skačimo mu v besedo z vprašanji, dokler ne zaključi in umolkne.

7. Med telefoniranjem ne počenjajmo ničesar drugega. Telefoniranje je namreč delo, ki zahteva celega človeka. Povsem se osredotočite na pogovor. Poleg telefona imejte vedno svinčnik in papir.
8. Telefonski pogovor je kratek in jedernat. Ne dolgozite, kajti s tem zadržujete dve liniji: svojo in sogovornikovo! Če predvidevate, da bo pogovor daljši kot je to običajno, se najprej pozanimanje ali se vam sogovornik lahko sploh posveti v toliki meri prav tisti trenutek.

In ne pozabite! Nikoli več ne boste imeli druge priložnosti, da napravite prvi vtis!

Vida Juratovec

Da bi bilo preventivnega okrevanja deležnih čimveč ljudi

Kako so se imeli v zdraviščih, na morju in koliko jim je koristilo preventivno okrevanje, oblika brezplačnega odihla za delavce, ki jo vsako leto razpiše občinski sindikat - to je bila téma tokratne ankete, v kateri so sodelovali delavci TOZD Kartonažne Ljubljana RAKIER Marin, NAGODE Marjan in OKORN Angelca.

RAKIER Marin: »V Kartonažni sem zaposlen 27 let. Zdaj delam v mehanični delavnici, iz zdravstvenih razlogov po 4 ure. Za seboj imam težko prometno nesrečo, po kateri so me učili govoriti, hoditi ... Pred nesrečo pa sem bil skupinovodja v DE-30.

10 dni sem bil v Banjolah in zame je bilo to okolje enkratno tako za fizičen kot psihičen počitek. Veliko je bilo možnosti za sprehode in rekreacijo v naravi pa tudi možnost kopanja v zaprtem bazenu z ogrevano morsko vodo. Glede na moje

dopust v Podčetrtku. Kraj sam je zelo lep, zrak čist in boljši kot npr. v Čatežu. Veliko je gozdov in možnosti za sprehode v okolico. Boleham za kroničnim bronhitisom in okvaro hrbtenice. Predpisanih sem imel šest vrst zdravstvene terapije, tako da sem bil v začetku precej zaposlen, kasneje pa prost od pol dveh naprej. Največje olajšanje zame je bilo, da sem dobro spal. Tudi 14 dni po tem, ko sem se vrnil domov, s spanjem nisem imel težav. Zame je namreč največja muka, da se po eni uri spanja zaradi bolečin hrbtenice zbudim in čakam, da bo ura pet, da grem v službo. V Podčetrtku sem se tako dobro počutil, da bova šla z ženo, katere podjetje ima tam apartma, prihodnje leto tja na dopust.

Osebe zdravilišča je precej, precej prevzgojeno. Glede na to, kako so bili včasih pusti in neuslužni do gostov, je zdaj prav nasprotno. Kaže, da imajo res

jih gre veliko v pokoj, ki tega niti enkrat niso bili deležni. V proizvodnji se veliko dela, veliko je nadurnega in nočnega dela, kar vse pušča posledice na zdravju ljudi. Vemo, da je treba veliko delati, ampak zato je treba tem ljudem več nuditi, bolje poskrbeti zanje, ne pa da se včasih jezijo še zaradi navadne malice, ki je zmanjka ... Bili smo proti prodaji Fiese, pa je nismo uspeli obdržati, zdaj se veliko govori o prodaji koč na Veliki planini. Žalostno za tako firmo kot je Kartonažna bila.«

OKORN Angelca: »Delam na špihalno-navijalnem stroju v DE-20. 28 let sem v Kartonažni in imam pred sabo še leto in pol dela do upokojitve. Zdravje mi zaenkrat dobro služi, razen tega da imam revmo v rokah zaradi dela z lepili in pogostnega močenja rok ter pogosto vneta grlo. Malo sem bila v bolniški, na ta dopust pa so me poslali najbrž zato, ker sem pred upokojitvijo. V terminu od 5. do 15. septembra sem bila v Banjolah in sem bila ravno tako zadovoljna kot Marin. Možnosti za rekreacijo so bile enkratne, enako družba in hrana. Bazen še ni bil odprt, odprli so ga 15. septembra, ko smo mi odhajali. Pravzaprav smo se vsi raje kopali v morju. Sindikatu sem hvaležna, da me je izbral za to. Veliko je še ljudi v proizvodnji, tik pred upokojitvijo, ki tega še niso bili deležni. Vsem tem bi privoščila tak dopust. Malo več bi res lahko dali pri nas na družbeni standard. Ne vem kako, da v drugih podjetjih lahko nudijo več, pri nas pa ne. Pri nas pa se kapacitete samo prodaja. Dodala bi še kritiko na račun vzdrževanja počitniških prikolic. Letos sem letovala v prikolic v Ladin gaju. Stanje prikolic - porazno, sramota. Plin ni gorel, pol posode sem morala dokupiti, sodelavec v sosednji prikolic pa je našel v omarici za posodo mišje gnezdo, hladilnik mu ni delal, ker ni delala elektrika ... Vemo, da so ljudje brezbrizni do skupne lastnine, da veliko uničijo in odnesejo, ampak to ni opravičilo za neurejenost naših kapacitet. »Dosti kritike je že bilo na to, pa se kljub temu nič ne spremeni.«

inf. služba



V anketi so sodelovali: Rakier Marin, Nagode Marjan in Okorn Angelca iz Kartonažne Ljubljana

zdravstveno stanje program rekreacije zame ni bil obvezen, a sem se vanj vseeno vključil. S celotno oskrbo sem bil zadovoljen in nimam pripomb. Prav gotovo mi je ta dopust, ki sem ga bil deležen prvič, koristil.«

Nagode Marjan: Delam na delovnem mestu skladiščnika v obratnem skladišču DE-30 in sem v Kartonažni zaposlen več kot 20 let. Izbran sem bil za 10-dnevni

izreden vodilni kader in znajo poskrbeti za človeka. Malo me je sicer motilo, da sem bil v tem terminu edini iz Kartonažne, menim pa tudi, da je 10 dni oddiha za take kronične bolezni premalo.

Z ženo sicer hodiva vsako leto na morje, v počitniške kapacitete njene firme. Je pa pri njih to okrevanje veliko bolje organizirano kot pri nas: na vrsto pridejo na vsakih 5 ali 6 let. Pri nas pa



tiskano v DO potiskane embalaže

ZAHVALA

Ob boleči izgubi moje drage mame se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem in prijateljem za izrečeno sožalje, poklonjeno cvetje in spremstvo na njeni zadnji poti.

Marinka Zapušek

Po mnenju sekretariata za informacije v izvršnem svetu skupščine SR Slovenije, z dne 6. 6. 1979, je Glasilo KTL na podlagi 7. točke prvega odstavka 36. člena zakona o obdavčenju proizvodov in storitev v prometu (Uradni list SFRJ, 33-316/72) oproščeno temeljnega prometnega davka od prometa proizvodov.

DOPIŠUJTE V GLASILO

Sindikat dejavnosti - stanovska organizacija delavcev

Logična in nujna posledica dogajanj v naši družbi ob prehodu v tržno gospodarstvo je tudi preoblikovanje organizacije sindikata v NEODVISNE SINDIKATE SLOVENIJE, s poudarkom na panožnem principu organiziranja. Sindikat dobiva novo vlogo v našem družbenem prostoru, ki pa je v zunanjem svetu klasična, to je vloga v pogajalskem odnosu z osnovnimi elementi - kolektivno pogodbo in temeljno pogodbo in temeljno sindikalno nalogo: ekonomska in socialna zaščita delavca. Sindikat ne bo politična, pač pa strokovna organizacija delavcev, organiziranih po dejavnosti.

Izhodiščna opredelitev sindikata delavcev papirne, grafične, založniške in časopisno informativne dejavnosti Slovenije, je bila izoblikovana na posvetu s predsedniki konferenc in osnovnih organizacij sindikata delovnih organizacij panoge, 20. oktobra letos, končno opredelitev pa bodo sprejemali delavci - člani - na občnih zborih in programskovolilnih sejah.

Sindikat dejavnosti je republiška organizacija delavcev, povezanih v repro verigi, organizirana na proizvodno-funkcionalnem in teritorialnem principu s temeljnimi oblikami:

Sindikati podjetij posameznih dejavnosti znotraj repro verige tvorijo štiri samostojne sindikate v okviru sindikata dejavnosti: sindikat papirničarjev in papirnih predelovalcev, sindikat grafičarjev, sindikat založnikov in knjigotrštva ter sindikat novinarjev. Ti se teritorialno povezujejo v odbore posameznih dejavnosti glede na zahteve in interese članstva tako, da bo dnevno možno zagotavljanje sindikalnih ciljev. Tako bo vzpostavljena nova kakovost v demokratizaciji notranjih odnosov, proučevanju vprašanj in problemov s področja posamezne dejavnosti z identifikacijo interesov članov. Organizacija sindikata mora biti posledica življenja njenih članov, zato mora biti poudarjen pluralistični pristop v dograditvi osnovne organizacijske sheme. Sindikat papirne, grafične, založniške in časopisno informativne dejavnosti s svojimi samostojnimi sindikati bo koordinator aktivnosti za doseg skupnih ciljev članstva, za kar je pogoj moč sindikata. Ta je možna le v skupni povezavi vseh, ki so v dejavnosti usodno vezani v repro verigi in naprej v zvezi sindikatov kot povezovalcu vseh sindikatov dejavnosti Slovenije za doseg enakopravne politične pozicije do pogajalskega partnerja.

Člani, organizirani v naš sindikat, bodo skozi svoje programske cilje uveljavili takšno vlogo sindikata:

- da bo vsak delavec, ne glede na obliko lastnine, lahko spodobno živel od rezultatov svojega dela s plačo, ki ne bo varstveni dodatek;
- da bo imel vsak delavec takšne delovne pogoje, ki ne bodo ogrozili njegovega zdravja;
- da bo imel delavec takšen ekonomsko-socialni položaj, ki zagotavlja njegovo socialno varnost;
- da bo možen hitrejši tehnološki razvoj, ki bo omogočal delavcem izboljševanje delovnih pogojev, skraševanje delovnega časa, demokratično uveljavljanje posameznih interesov;
- da bo zagotovljena pravna zaščita članstva in uspešno reševanje sporov med poslovodstvom in člani sindikata.

Finančna sredstva sindikata naj bi bila uporabljena v dva osnovna namena: za borbo proti institucijam države, ki morajo preko sistema zagotoviti potrebna sredstva za socialno varnost delavcev in za organiziranje fonda solidarnosti za potrebe delavcev, povezanih v stroki.

Vida FRAS

Razmišljanje dijaka prvega letnika srednje šole o kajenju

Večina kadilcev začne kaditi v mladosti, ko se možnost bolezni in smrti zdi odmaknjena in nerealna. Najstniki, si tu pa tam prižgejo cigareto, ker delajo isto prijatelji. Cigarete so postale simbol bahave zrelosti, pa tudi opora proti zunanjim znamenjem plahosti ali nerodnosti v družbi. Napredovanje od priložnostne cigarete brez udihavanja dima k izrazitemu kajenju se ponavadi dogaja tako, da mlad človek sploh ne opazi, kdaj se je ujel v to razvado.

Dva od petih kadilcev, ki pokadijo po dvajset ali več cigaret na dan umreeta pred 65 letom; to je dvakrat toliko kot pri nekadilcih. Če človek kadi redno verjetno za vsako pokajeno cigareto izgubi pet in pol minut življenja. Kljub obširnemu medicinskemu dokazilu, ki potrjujejo to statistiko in kljub temu, da o tem povsod piše, hudi kadilci kadijo še naprej. Na tisoče mladih prične vsako leto ob določenih priložnostih kaditi z izgovorom: češ, da to počne vsakdo. Raziskave kažejo, da kakih 85% od teh priložnostnih kadilcev nazadnje postane redni kadilec.

Kajenje v vsaki obliki škoduje, toda

obseg škode, ki jo nikotin povzroči v telesu je odvisen od več dejavnikov: ali kadimo pipo, cigaro, cigarete, ali inhaliramo, predvsem je na koncu pomembno to, koliko dima vdihnemo v pljuča in končno koliko časa kadimo. Če se kajenje opusti, se verjetnost bolehanja zaradi kajenja z vsakim naslednjim letom zmanjšuje.

Tobakov dim: v sebi ima mnogo različnih snovi. Tri najbolj škodljive so: katran, mešanica več snovi, ki se v pljučih zgoščajo v lepljivo sirupu podobno snov; nikotin - mamilo, ki ga vsrkajo pljuča in deluje predvsem na živčevje; ogljikov monoksid - zmanjšuje možnost rdečih krvničk prenašati kisik po telesu.

Strupi v tobakovem dimu vplivajo največ na naslednje organe: usta, grlo, požiralnik, srce in arterije, pljuča, mehur ...

Dim lahko povzroči v vseh tkivih raka s katerimi pride v stik. Lahko poveča število srčnih utripov in zviša učinke povečanega krvnega pritiska. Pojavljajo se srčni napadi in druge srčne bolezni. Na pljučih se nabira katran in delovanje

pljuč je moteno. Pljuča so občutljiva - pojavi se bronhitis. Posledica kajenja je tudi rak na mehurju.

Skoraj vsi škodljivi učinki, ki so povezani s kajenjem popustijo brž, ko se s kajenjem preneha. Verjetnost srčnega napada se hitro zmanjša. Ko se ne kadi več kot pet let se nevarnost prezgodnje smrti zaradi različnih bolezni, ki so povezane s kajenjem zmanjša skoraj na polovico. Po petnajstih letih ta nevarnost skoraj povsem izgine. Raziskave med kadilci kažejo, da se približno štirje od petih kadilcev želijo odreči kajenju in da samo četrtini le-teh to tudi uspe. Mnogi kadilci, ki jim ne uspe, da bi ne kadili več namreč niso pripravljeni prenašati težav in nevšečnosti, ki so skoraj neizbežno posledica prenehanja kajenja. Morda pri tem lahko pomagajo hipnoza, skupinsko zdravljenje ali akupunktura.

Pri neposrečenem odvajanju si lahko kadilci poiščejo nasvet v kateri od specialnih ambulant, vendar največ lahko proti svoji grdi razvadi ukrenejo sami.

Aleš Vavken

PRIPRAVILI SO UČENCI NIŽJIH RAZREDOV OSNOVNE ŠOLE JOŽETA KRAJCA Z RAKEKA.

Moja kobilica Ridža

Nekega dne je pripeljala sestra svojega psa Reksija k nam v varstvo, ker je šla na dopust. Reksija sem imel zelo rad, zato sem ga drugi dan izpustil, da bi odšel na sprehod po gozdu. Ker ni hotel za menoj, sem odšel v hlev, osedlal kobilico Ridžo in odjahal po pašniku. Ko sem prišel do konca pašnika, sva se obrnila in opazil sem Reksija, kako se je zapodil proti nama. Ridža se je splašila in jaz se nisem mogel obdržati v sedlu, ker so mi noge zlezle iz ostrog. Ne vem, kako so se mi vajeti zapletle okoli nog. Padel sem na hrbet in v diru me je vlekla proti hlevu. Ker pa je na pašniku veliko parobkov in skal, sem se ves potolkel. Ustavila se je šele pred hlevom. Takrat sem se šele lahko rešil iz vajeti in počasi poskusil vstati. Ravno nato je pritekel oče in ves v strahu zaklical: »Ne premikaj se!« Prišel je do mene, me počasi dvignil in odnesel v mojo sobo. Na srečo nisem imel težjih poškodb, le podpludbe in odrgnine. Od tedaj bolj pazim, kdaj jo zajašem.

Marko Dobrin, 4. razred
OŠ Jožeta Krajca, Rakek

Pes - domača žival

Pes je domača žival. Je največji človekov prijatelj. Biva v pesjaku.

Ima štiri noge, rep, štrleča ušesa in ostre zobe. Ima dober voh in sluh. Pes je odličen čuvaj.

Mojemu psu je ime Šari. Šari je bele barve, na dlaki ima rjave proge.

Vsak pes se mora hraniti z mešano hrano. Najrajši pa ima meso. Vedno pa mora imeti svežo vodo.

Psička skoti od enega do pet mladičev. Mladi kužki pijejo materino mleko, dokler ne odrastejo. Psi spadajo med sesalce.

Njegovi sorodniki so volkovi in šakali.

Pes ima tudi sovražnike. Ogrožajo ga razne živali. Lahko pa ga tudi človek.

Lovcem pomagajo pri lovu. Doma čuvajo dom. V gorah pomagajo gorskim reševalcem pri raznih nesrečah. Ker imajo psi zelo razvit voh in sluh, hitro izsledijo sovražnika ali pogrešanega človeka.

Martina Modic, 4. razred
OŠ Jožeta Krajca, Rakek

Moja najljubša žival

Meni je najbolj všeč Piki. Tako je ime mojemu morskemu prašičku. Je živobarven, vendar ne tako, da je rdeč, rumen, moder in zelen, ampak je rjav, bel in črn. Podaril mi ga je sosed. On



Praktična uporaba znanja iz prve pomoči v okviru obrambnega dne.
(foto: F. Debevec)



Delo po skupinah na obrambnem dnevu - levo razredničarka Irena Peteh
(foto: F. Debevec)

ima veliko morskih prašičkov.

Takrat je bil Piki še majhen. Ima hlevček, v katerem spi. Je suh kruh, ječmen, suho in svežo travo. Pije vodo. Podoben je hrčku. Na hlevčku ima napis: Albreht Piki, Vrtna ulica 4, Rakek. Vsak teden mu očistim hlevček in mu dam hrano. Včasih ga dam v košaro in se pogovarjava. Zelo ga imam rada.

Nekega dne, ko je bil Piki še majhen, sva šla na sprehod. Tam so bili še drugi prijatelji. Občudovali so, kako Piki je travo. Rekli so mi, naj ga dam iz košare na travo. Dala sem ga bratcu Blažu, on pa ga je dal na tla. Tedaj je Piki zbral pogum in ušel. Jasno, saj ga je bilo strah pred vsemi mojimi prijatelji. Zelo sem bila žalostna. Kar naprej sem mislila na Pikija.

Nekega večera pa pozvoni hišni zvonec. Prišla je sosedica in v rokah je držala Pikija. Tedaj sem bila najbolj srečen otrok na svetu. Sosedica mi je rekla, da ga je njena mačka prinesla v gobčku. Zato je imel Piki rano na ušesku. Zavila sem mu ušesek in ga dala v njegov hlevček. Od tedaj ima Piki poškodovan ušesek.

Nana Albreht, 3. r.
OŠ Jožeta Krajca, Rakek

Papagaj

Našega papagaja smo dobili pred enim letom. Ima belo in zeleno perje in je majhen. Papagaja kličemo Piki. Kadar se z njim igram, me s kljunom ščiplje. Velikokrat ga spustim iz kletke in vedno mi prileti na ramo. Ko čepi na rami, me vleče za lase. Kadar se pogovarjamo, on na glas kriči. Če premočno kriči, ga pogrnem s prtom čez kletko. Prt vedno zveleče s kljunom s kletke. Dela salte kakor bi bil telovadec. Njegova drsalnica je aluminijasta letvica. Včasih tudi pobegne iz kletke. Če ga strašim, se pokaka. Zato moram enkrat na teden počistiti kletko. Kadar zoblje ptičjo hrano, jo polovico pade na dno kletke. Potem iz dna kletke pobira zrna. Ko spi, da glavo pod perutko. Zjutraj se zbudi že ob šestih in s svojim petjem zbudi tudi mene. Če imam čas, se z njim veliko pogovarjam. Rad bi ga naučil govoriti. Kadar sem od doma, je Piki zelo žalosten.

Marjan Zidar, 3. r.
OŠ Jožeta Krajca, Rakek

FIK

DOBILA BOM PSA,
FIK MU BO IME.

DOBILA BI DVA,
ČE POSLUŠALA BI ME.

RODIL SE JE ŽE,
PRI MAMI ŽIVI,
ZRASEL BO ŠE,
ŽE K MENI HITI.

V GARAŽI BO SPAL,
BO JEDEL IN PIL,
SE Z MANO PODIL.

Anja Pavlič, 2. razred
OŠ Jožeta Krajca, Rakek

Moj psiček

JOJ, KAKO SEM VESELA,
KER BOM PSIČKA IMELA;
AMPAK Z NJIM BO DOSTI DELA,
ZATO BO PA MAMI SKRBELA.

JAZ PA SE BOM Z NJIM PODILA,
IN GA VČASIH NAHRANILA.

KER BO KUŽEK STRAŠNO ZVIT,
GA BOM KLICALA LUMPEK FIK.

Anja Pavlič, 2. razred
OŠ Jožeta Krajca, Rakek

25 LET
KARTONAŽA
RAKEK



Tudi letos bo naše otroke obiskal Dedek Mraz.

Nagrade so razdeljene ...

Kar lepo ste nas tokrat zasuli z rešitvami praznične nagradne križanke na témo »Dan republike«. Prejeli smo 72 rešitev, žreb pa je bil naklonjen naslednjim reševalcem, ki so pravilno rešili križanko:

1. nagrado v višini 120 din prejme Pavla SMOLIČ - Papirna konfekcija Lj.;
2. nagrado v višini 100 din prejme Roman LEGEN - DE 30 Kartonažna Ljubljana;
3. nagrado v višini 80 din prejme Ivan KING - upokojenec Lepenke Tržič, Ravne 20, 64290 Tržič;
4. nagrado v višini 50 din prejme Marija PETRIČ - DE-30 Kartonažna Lj.;

5. nagrado v višini 50 din prejme Anica KRAŠEVEC - prodaja Lepenke Tržič.

Nagrado dvignite v blagajni na Kotnikovi 19/a, I. nadstropje, upoko-jencem, pa jo bomo poslali po pošti.

inf. služba

Pravilna rešitev praznične nagradne križanke ob Dnevu republike

Vodoravno: ATLAS, NOGA, USTANOVITEV JUGOSLAVIJE, M, TAI-NJE, ZR, PAS, NIL, IZ, CHEVALIER, IM, PRIREJA, JEČA, NARIS, J, PRA-



Adiju v spomin

Nikdar ne bomo razumeli tako dokončne odločitve mladega človeka. Obnemeli smo ob žalostni novici, da pridnega sodelavca ni več med nami. Adi, vedno se te bomo spominjali - tvoji sodelavci iz Kartonaže Rakek.

DED, NO, ANTILI, BARIJ, KP, JEGLIČ, NINIVE, RO, CR, IVE, ANJA, KES, EVFRAT, NEEDINOST, OBI, C, NOČ, KZ, JK, LYON, DRAMA, ONTARIO, POLIKRAT, POE, AIN, STAJA, RI, ESTONIJA, ANE, JAK, RTANJ, AT, RAC, ATA.

M. Z.



Žrebanje nagradne križanke iz Glasila 8/89 je bilo izvedeno v Kartonaži Rakek.

Razpis nagrad za novoletno nagradno križanko

Med reševalce nagradne križanke bodo razdeljene naslednje nagrade:

- | | |
|------------|---------|
| 1. nagrada | 150 din |
| 2. nagrada | 140 din |
| 3. nagrada | 130 din |
| 4. nagrada | 80 din |
| 5. nagrada | 70 din |

Rešitve nagradne križanke pošljite do 25. januarja 1990 v zaprti kuverti na naslov: KTL n. sol. o., Ljubljana, DSSS, Kotnikova 19/a - informativna služba s pripisom: »Nagradna križanka«. Če rešitev pošiljate po interni pošti zadostuje naslov: informativna služba KTL - »Nagradna križanka«. In še nasvet: če le imate možnost fotokopirajte zadnjo stran Glasila, kjer je natisnjena križanka, da bo vaše Glasilo ostalo celo!

inf. služba

Pozdrav z Notranjske!

Golob miru

Ko zletel je golob miru
čez gore in planine
ter morja, vode, travnike,
gozdove in ravnine.

Pa pride v kraje žalostne
ker vojne strah prebiva
ker krogle, bombe pokajo
in ljudstvo kri preliva.

Se ustavi ta golob miru
z ljudmi se pogovarja
poslušaj njih bridkost gorja
veselo vest oznanja.

Vsi vneto ga poslušajo
in v srcih mir okušajo
veselja solze jim teko
oh, naj bo res golob, reko.

Naprej leti golob miru
po zemlji čez širjave
povedat zdaj grem vsem ljudem,
da ni miru brez sprave.

OLGA

ŠOLSKA ISKRICA

Profesor matematike, velik komik, je
na enem izmed svojih predavanj o ver-
jetnosti povedal:

»Neverjetno, kaj vse piše na stranišnih
stenah. Eden je celo napisal, da je
verjetnost, da zadeneš školjko znatno
večja, če dvigneš pokrov. To je celo
res.«

Za hip je zamolčal in nadaljeval:

»Sicer sem pa to sam napisal, ampak to
ni omembe vredno.«

DADA

POPRAVEK

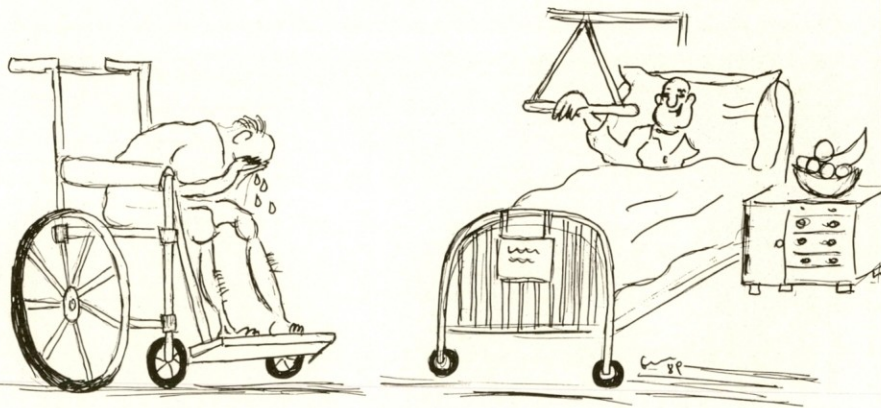
Ni kriva cenzura, pač pa tehnična
napaka! S tem začenjam opravičilo
stalnemu dopisniku Glasila Andreju
Zajcu, čigar prispevek je bil »Prodati
ali ne prodati - to je zdaj vprašanje!«
objavljen v prejšnji številki Glasila.
V 4. odstavku 2. stolca je bil izpuš-
čen naslednji stavek: »Na tem mestu
je skoncentrirana vsa inteligenca to
je glava KTL, ki se zelo aktivno
ukvarja s problemi ...« Napaka prav
gotovo siromaši vsebino odstavka,
ni pa osiromašila odziva na aktualni
dialog.

Urednica

IZPOSOJENA MISEL ...

NI NUJNO, DA SI NOR, DA BI
LAHKO DELAL TUKAJ - TODA ČE
SI - POMAGA.

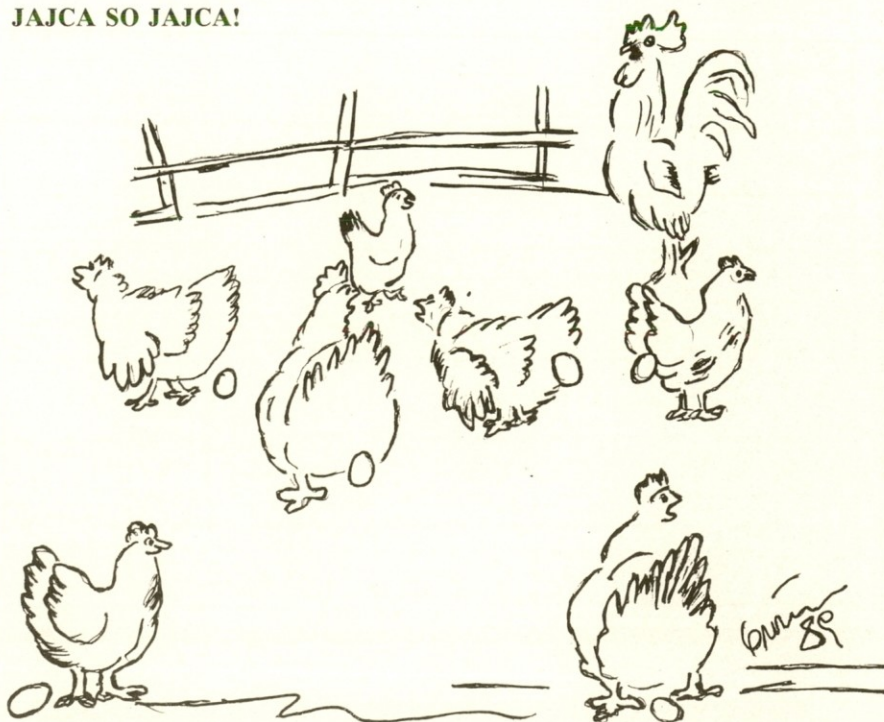
MEDSEBOJNA TOLAŽBA JELPLAST & DSSS



Ne obupajva! Še naju bodo potrebovali!
Malo domačih zdravil in pamet v roke, pa bova hitro spet na nogah!



JAJCA SO JAJCA!



Petelin: »Zapomnite si! Ste kure in ne ptiči. ne letajte previsoko, ker ne zmorete.
Bodite pa ponosne na svoje izdelke!

NOVOLETNA NAGRADNA KRIŽANKA



SLAK LOJZE	PROGRAM SPORED	VRSTA KRITINE	DOMAČE IME ZA SVINJO	DUŠIK	ODPRTI- NA V ZIDU	BIBLIJ- OSEBA	HORI- ZONT	DEL KOLOV- RATA	PRITOK ARAKSA V ARMEN
				BOA, NA- OČARKA IVAN TAVČAR					
PASMA PSA									
MUZA PESNI- KOV						CESKO M. IME KRAJ NA KRKU			
RAČUN			NAPI- TEK	REKA V ROMUNI- JI	BAJE, MENDA				ANCONA
ALŽIR. MESTO VELIK OGENJ					STRINA				
					ŽLAHTNI PLIN				
					VSOTA				
				SINJSKA IGRA			IGRAL- NA KARTA	OKONČI- NA	IZDELAL Z. M.
				HRIBO- VEC DUŠA UMRLEGA					DEL KROGA
				VERNOV JUNAK GRSKA CRKA		ZAČIMBA ARABSKI ZREBEC			
			BALET. ELEMENT	VRSTA VRBE			PODRED. VEZNIK		
				OLEG VIDOV ŠKIS, I, XXI	KRADLJI VEC LEPORE ČITI		ANTON KRALJ		

KTŁ	ORGANI- ZIRANO- ST	MESTO V AFRI- KI	PREB. IGA	RIMSKA ŠEST	SIDRO. ANKER ESTONEC														
PEVKA MARKO- VIČ								SINJSKA IGRA					IGRAL- NA KARTA	OKONČI- NA	IZDELAL Z. M.				
FILMSKI DELAVEC								HRIBO- VEC DUŠA UMRLEGA							DEL KROGA				
DEŽELA V INDI- JI				TRST ITAL. KAMION			VERNOV JUNAK GRSKA CRKA					ZAČIMBA ARABSKI ZREBEC							
GRADB. MATERI- AL					BALET. ELEMENT	VRSTA VRBE							PODRED. VEZNIK						
RAZUM, SMISEL						OLEG VIDOV ŠKIS, I, XXI		KRADLJI VEC LEPORE ČITI					ANTON KRALJ						
LJUB. TRGOVI NA				ENAKI ČRKI TURSKE MESTO			KTŁ	LANTAN MIREN ČLOVEK											
ZVONE DRAGAN			ZRAK ONASIS				MAKARS- KA RADIJ					BEVKO- VA POVE- ST							
PUSTO LOVEC																			
KROŽNA ŽAGA																			
HOMER. PESNI- TEV							KING COLE JOZE OLAJ												
JANEZ LOGAR			BOG SONCA NEMČI- JA			SNEŽNI ČLOVEK BOR													
MUZA PETJA					PRAZNIK														



GLASILO KTL - INDUSTRIJE PAPIRJA IN EMBALAŽE LJUBLJANA, IZDAJA DELAVSKI SVET DO KTL V NAKLADI 2100 IZVODOV. IZHAJA MESEČNO, UREJA UREDNIŠKI ODBOR V SESTAVI: MILENA KLEVA (predsednik), CVETA AHČIN, DARKO DENIŠA, FANI GUTNIK, ANTON ORAŽEM, MANJA PREZELJ, BOGO SEME (člani), TEHNIČNI UREDNIK MARINA POŽEG TER GLAVNI IN ODGOVORNI UREDNIK MAJDA ŠTREKELJ, TISK KTL TOVARNA POTISKANE EMBALAŽE LJUBLJANA, NASLOV UREDNIŠTVA: INFORMIRANJE DELAVCEV KTL LJUBLJANA, KOTNIKOVA 19/a, TELEFON: 061/316-922, INT. 293. PREJEMAJO ZAPOSLENI IN UPOKOJENCI KTL TER OZD NA OSNOVI IZMENJAVE GLASIL BREZPLAČNO.