

Tosama

Interni časopis TOSAME p.o. · Št. 1 · Januar 1995 · Leto XXX · Izhaja od oktobra 1965

KOMISIJA ZA NOVE IZDELKE SE PREDSTAVLJA

ISO standardi oziroma njihovo uvajanje v naše poslovanje je povzročilo tudi zahtevo po nadzoru nad razvojem novih izdelkov. Ker je že obstajala komisija za nove izdelke je bila za ta namen z organizacijskim predpisom določena imenovana komisija, ki je tako prvič od svojega obstoja dobila potrditev v nekem predpisu. Različne komisije so namreč obstajale že pred več leti in so bolj ali manj uspešno koordinirale funkcijo razvoja in skušale pospeševati razvoj novih izdelkov. Glede na to, da so naloge komisije določene s predpisom, bo delo zdajšnje komisije lažje od prejšnjih in zato verjetno tudi uspešnejše, ker je tudi potek razvoja novega izdelka določen ter odgovornosti jasne.

Po veljavnem organizacijskem predpisu je prva naloga Komisije za nove izdelke odobritev predloga za razvoj novega izdelka. Odobritev je potreben zaradi tega, ker vse ideje o tem,

kaj bi proizvajali, niso uresničljive ali tržno zanimive. Komisija je v tem primeru sito, ki prepušča le tiste predloge, ki imajo možnosti za uspeh. Druga naloga komisije je potrditev zasnove izdelka. V tej fazi razvoja izdelka komisija preveri predloge razvojne službe, poda svoje sugestije in razvoj izdelka odobri ali pa ustavi. Predno se izvrši poiskusna proizvodnja, opravi komisija še svojo tretjo in zadnjo predpisano nalogo in sicer pregleda vse dotodanje aktivnosti razvojne službe, se seznani s proto-



tipom izdelka in na podlagi navedenega odobri, ali pa tudi ne, nadaljni

GOSPODARSKI NAČRT "95

Z januarjem je v javno razpravo prišel tudi prvi del gospodarskega načrta za leto, ki se je začelo. V izhodiščih za tokratni gospodarski načrt je bilo kar nekaj dilem, to pa je tudi povzročilo nekaj kasnejšo pripravo planskega dokumenta v primerjavi s preteklostjo.

Da je temu tako, dokazuje tudi odmevnostni članek objavljen na notranjih straneh Tosame.

Sicer pa je zdaj predloženi načrt v segmentu, ki zajema proizvodni plan, zastavljen tako, da v celoti izhaja iz prodajnih možnosti in ne proizvodnih kapacitet podjetja.

razvoj izdelka. Stroški razvoja so v tej fazi še toliko nizki, da je ustavitev razvoja boljša rešitev kot pa izdelovati in prodajati slab izdelek.

Poleg navedenih nalog pa si je komisija zadala tudi vlogo pospeševalca in koordinatorja razvoja v podjetju. Sestava komisije namreč omogoča neposredni prenos informacij med odločilnimi dejavniki razvoja v podjetju in s tem tudi hitre in kvalitetne odločitve, ki so nujno potrebne pri



STATUT DELNIŠKE DRUŽBE V JAVNI RAZPRAVI

Prvi letošnji delovni dan je bil dan v javno razpravo predlog besedila statuta delniške družbe Tosama.

S sprejemom predloženega statuta se bo tudi po pravno formalni plati samoupravno podjetje prelevilo v podjetje "kapitalističnega" tipa, torej s točno določenimi lastniki, ki bodo začeli svojo "podjetniško" kariero v letu "95 in to z osnovnim kapitalom družbe v višini dobrih 3 milijard.

Predlog statuta, ki je v javni razpravi do 19. januarja 1995, je v razpravo predal delavski svet, bi bo osnovni akt delniške družbe skupaj s predpisanim aktom o lastninskem preoblikovanju podjetja tudi sprejel in se s tem praktično samoukinil.

vsakem razvoju, kajti razvoj pomeni istočasno tudi dodatno delo, spremembo navad, drug način dela in mišljenja ter obilico drugih težav, kar pa ljudi odvrta od želje po razvoju.

O delu komisije za nove izdelke je zapis pripravil predsednik komisije Janez Leskovec dipl.oec., vodja proizvodnega sektorja.

Zato mora imeti razvojna dejavnost močno podporo vodstva podjetja, kajti le tako se lahko ljudi prepriča, da so novosti dobre in potrebne. In kje so rezultati dela enoletnega dela komisije?

Spomnimo se, da sta bili v tem času plasirani na trg dve blagovni znamki; KOBACAJ in VIRIANA, ki sicer nista v celoti delo te komisije, prodajajo se že nekateri v tem času razviti seti,

vata v traku po 5 m, organtini in elastomul ovoj. Opravljenih pa je bilo tudi nekaj poiskusnih proizvodenj. Pred zaključkom je razvoj naslednjih novih izdelkov:

Komresa 24 x 11, izdelki iz zeleno obarvane gaze, Viriana Perfect super higienski vložek, pregrinjala za pregledovalne mize, coban povoji, vložek iz odpadkov in še drugi izdelki. Trenutno dobiva komisija dosti predlogov za razvoj novih izdelkov, vendar so to izdelki, ki prinašajo manjši prihodek. Izdelek, ki bi prinašal večji prihodek se torej še išče.

Iz navedenega lahko zaključimo, da komisija aktivno deluje in da na vsaki seji odobri nekaj predlogov za nove izdelke. Ker pa je izboljšanje položaja podjetja odvisno tudi od plasiranja novih izdelkov, je potrebno razvojni funkciji posvetiti veliko pozornosti in

jo podpirati na vsakem koraku, kajti le tako bo lahko opravila delo, ki se od nje pričakuje.

J. L.



AKTIVNOSTI V PROIZVODNEM SEKTORJU

Poleg običajnega tekočega dela, ki zagotavlja izpolnjevanje operativnih mesečnih planov, se delavci v proizvodnem sektorju ukvarjamo z dejavnostmi, ki bodo v čim krajšem času pripomogle k realizaciji dveh večjih projektov, ki trenutno potekata v našem podjetju. To sta računalniški razpis in obračun proizvodnje ter poslovanje v podjetju po standardu ISO 9001. Projekta sta med seboj povezana, saj slednji v okviru posameznih organizacijskih predpisov zajema aktivnosti, ki so potrebne za računalniški razpis, realizacijo in obračun proizvodnje.

O razpisu delovnih nalogov s podporo računalnika je že bila podana informacija v Tosaminem glasilu. Zanimivi pa so podatki, ki izhajajo iz obračuna realiziranih delovnih nalogov. Ti kažejo kar precejšnja odstopanja dejanske porabe od predvidene - normativne porabe materialov. Ta odstopanja so izrazita v oddelkih, kjer se je računalniški razpis proizvodnje vpeljal v zadnjih mesecih. Ker imajo odstopanja dejanske porabe od normativne velik vpliv na stroške poslovanja, poteka trenutno timsko delo, v katerem se po posameznih oddelkih odstopanja analizirajo in iščejo vzroki za nastajanje le teh. Iz analize je razvidno, da so prisotne nepravilnosti v sestavnicah (problemi različnih šifer za enake materiale, netočni podatki o normativni porabi surovin). Prisotne so tudi nepravil-

nosti pri obračunavanju delovnih nalogov - napačen vnos potrebnih podatkov, ki pa imajo lahko vzroke v ocenah porabljenih materialov, saj trenutno tehnološka oprema ne omogoča točnega merjenja porabljenih surovin. Občasno pa je potrebno spreminjati oz. dograjevati tudi način zajemanja in prikazovanja podatkov v računalniški informacijski sistem (RIS).

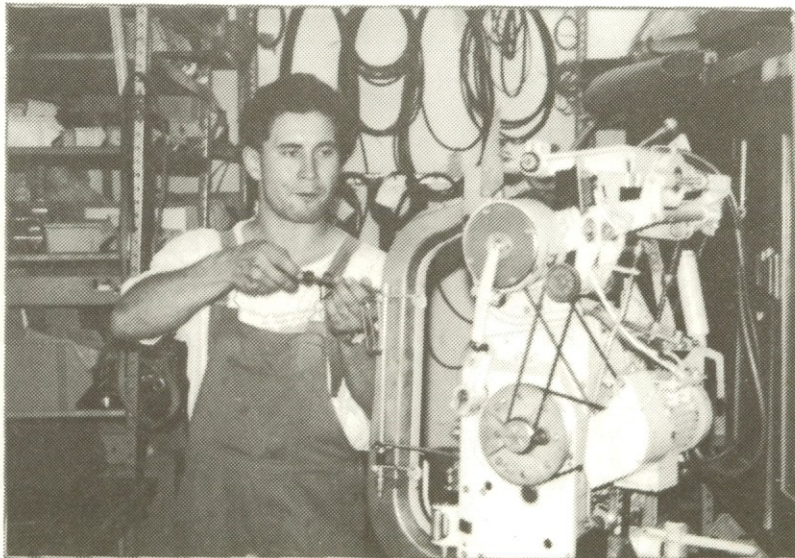
Iz navedenega je razvidno, da je po-

trebno za odpravo opisanih pomanjklivosti tesno sodelovanje in ukrepanje delavcev v razvojni službi, sektorju za organizacijo in nagrajevanje in nas, v proizvodnem sektorju. Na ta način bo poraba materialov in s tem povezani stroški tudi preko RIS realna osnova za odločanje o cenah posameznih izdelkov.

Poslovanje po ISO standardih posega v vse pore poslovanja v podjetju.

Ko so izdelani organizacijski predpisi, je opravljeno veliko delo, pa se dograjuje in dobi svojo vrednost, ko se po posameznem organizacijskem predpisu tudi realno lahko posluje. Takrat je določena odgovornost posameznika za kakovosno opravljanje dela.

V proizvodnem sektorju poskušamo



svoje delo približati zapisom v naslednjih organizacijskih predpisih:

- planiranje in priprava proizvodnje,
- priprava proizvodnje modificiranih izdelkov,
- realizacija in obračun proizvodnje,
- prepoznavanje in sledljivost,
- zagotavljanje kakovosti v proizvodnem procesu,
- obvladovanje neskladnih proizvodov,
- ravnanje pri skladiščenju vhodnih materialov,
- ravnanje z materiali in izdelki v proizvodnem procesu in – ravnanje pri skladiščenju izdelkov in odprema.

Zapis o uvajanju novih organizacijsko - informacijskih sistemov v proizvodno sfero je pripravil vodja proizvodnje Miran Zupančič dipl.org.

Vsi navedeni predpisi so še osnutki, od katerih so nekateri že "prečiščeni" in bodo v kratkem času izdani. V fazi izdelave je trenutno še navodilo za skladiščenje in transport materialov v oddelkih ter organizacijski predpis zagotavljanja kakovosti v proizvodnem procesu. Slednji bo od vseh predpisov najboljšrnejši, saj opisuje potrebne aktivnosti za zagotavljanje ustrezne kakovosti vseh Tosaminih izdelkov. Za dosleno izvajanje tega predpisa bo potrebno vložiti veliko dela. Za vse izdelke oz. skupine izdelkov bo potrebno v proizvodnem sektorju dopolniti oz. izdelati navodila za delo, v službi kakovosti (SLK) pa plane kontrole. Ti zajemajo procesno in končno kontrolo, ki jo izvajajo delavci v proizvodnem procesu, vodje izmen in kontrolorji iz SLK. Opisane aktivnosti morajo biti izvedene v razmeroma kratkem času.

To pomeni, da smo sposobni poslovati urejeno, da je delovanje poslovnih funkcij med seboj usklajeno. Seveda pa bo vsak posameznik s svojim prispevkom pred in po pridobitvi certifikata ISO 9001 prispeval k urejenemu in usklajenemu poslovanju.

M. Z.



TOSAMINE DROBTINICE

V reviji N.G.S. sem zasledila spodaj opisano raziskavo in zdelo se mi je, da bi to presenetljivo odkritje zanimalo tudi širši krog ljudi, ki sicer niso naročniki omenjene revije.

"Do nedavnega je bil kit glavač zuzu kot najboljši atlet potapljanja, saj se lahko potopi skoraj 2 km v globino morja in tam ostane tudi do 1 uro. Sedaj pa se je pojavil nov šampion in to južni slonji tjuljen. Ta vrsta tjulna lahko doseže kitovo globino in v njej ostane dvakrat tako dolgo kot kit. V ledeno mrzlih vodah Antarktike so odvisni južni slonji tjulni od možnosti hranjenja s sipami in ribami. V letu 1990 pa je "Sea Mammal Research Unit" iz Cambriga v Angliji uspelo izmeriti njihove zmožnosti. Voden so z istim izjemnim izvorom, je rekel projektni koordinator Mike Fedak, kot kiti. Namesto radijskega oddajnika, pritrjenega na ovratnici, ki se težko fiksira na spolzkih telesih, so znanstveniki trdo pritrdili tanko ovratnico, nameščeno na vrh glave. Raziskovalci so uspešno uporabili takšen prenosnik tudi na ostalih tjulnih, kitih in kitih samorogih. Te pre-

nosne oddajnike pa spremljajo po satelitu. Ta ima vgrajen kompjuter, ki preračuna globino in smer potapljanja. Na trakovih se grafično vrišejo vsa nihanja (dvig in spust) ter smer, vezano na morsko dno. Presenetljiv je primer opazovanja ženske predstavnice te izjemne vrste, ki so ji vstavili oddajnik na južnih Georgijinih otokih (ti ležijo blizu Antartike). Plavala je mimo antarktičnega polotoka navzgor desno, kjer je potopljena neprenehoma 40 dni plavala okoli 762 m globoko. Plavala je okoli Falklandskih otokov v desni smeri okoli in se nato vračala proti južnim Georgijinim otočjem. Ta pot je bila premagana v 240 dneh in je bila dolga cca. 7000 km".

Kako neverjetne so zmožnosti nekaterih živali, kje so meje njihovih usod, to so vprašanja, ki si jih običajno zastavljamo le ob takšnih odkritjih. Dlje od našega vsakdanja so, redkeje jih srečujemo in razmišljamo o njih. Naše življenje se za trenutek ustavi le ob ugotovitvi, da je poslednja lastovka odletela in je prišla jesen, zima.

Še eno leto se je končalo. Začetek novega leta je trenutek za razmislek o sebi; ali je naše življenje res takšno, kot si jo želimo in ali smo res naredili kaj, da bi takšno bilo. Ali smo vztrajni kot tjulni in kiti ali pa nas že prva prepreka zruši v samopomilovanje.

A. K.T.



TOSAMINIH TRIDESET

Lanskega oktobra je časopis TOSAMA stopil v trideseto leto izhajanja.

Za tridesetletno nemoteno izhajanje (po organizacijski plati) so bili "glavni krivci" uredniški odbori, ki so skozi tridesetletja z bolj ali manj srečno

roko urejali tosamovski tovarniški časopis.

Uredniški odbor, ki ima na "skrbi" Tosamo v zadnjem času, na eni od svojih sej ob koncu leta 1994, ko je časopis dopolnil svojih 29. let.

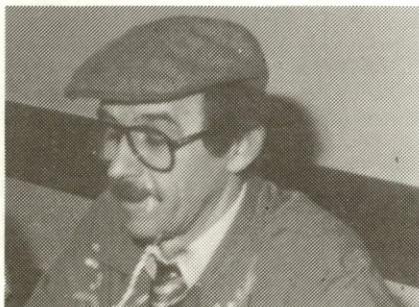
NAMESTO SLOVESA...

Pisoč te vrstice se zavedam najmanj dveh stvari.

To, da je neko obdobje, zdaj že lahko rečemo dobro za delavce, dokončno za nami.

To, da je obdobje, ki šele prihaja zelo nejasno in zelo, zelo negotovo.

Ni pa namen opevati minulo obdobje, ker si je že vsak ustvaril svoje mnenje izhajajoč iz svojih izkušenj in razmisleka.



Če že govorim o samoupravi, ki se definitivno poslavja je imela v svojem bistvu zelo pozitivno lastnost. Zdaj pa nastopa logika kapitala, kjer ne igrajo več vodilne vloge - pridne roke, temveč znanje in informacije.

To je odločujoče v vsakem sistemu in porazdelitve informacij je odvisno koliko (še) ljudje (delavci) sodelujejo v procesu upravljanja. Ljubosumno čuvanje informacij ozkega kroga ljudi se slej ko prej sprevrže v svoje nasprotje. Tega se novodobni "gospodarji" niti ne zavedajo. Preveč pa je trenutno stanje nedoločeno, nejasno, nespoznavno, je pa zato veliko večja možnost "ribarit v kalnem" in to samo in izključno na račun tistih, ki so se desetletja odrekli višjim plačam na račun razvoja podjetja.

Po osamosvojitveni vojni sem napisal izrek: "zdaj sem se boril za državo, odslej se bom proti njej!"

Kajti država vedno deluje z neko svojo logiko, ki je redko identična z željami državljanov. Pa tudi ti niso več važni, važen bo kapital - denar. Država pa je v svojem bistvu zelo slab gospodar, toda z odločujočim vplivom.

Če se vsega tega ne zavedamo bo še hlapcev Jernejev in Hudabivških Met - ponovno in spet.

Spoznali pa smo, da novo (ali obnovljeno) ni vedno boljše to pa zdaj menda že vemo.

Sicer pa stran s pesimizmom, ob novem letu je bilo izrečenih veliko pričakovanj in veliko želja, naj se vam uresničijo čim bolj.

To vam želi (zadnji) predsednik DS - MILAN DRČAR.

CILJI PLANIRANJA - DRUGIČ

Na željo uredniškega odbora je vodja Ekonomsko računovodskega sektorja Marjan Mlakar dipl.oec. pripravil članek o problematiki zastavljanja planskih ciljev podjetja za leto 95 (in vnaprej). Tosama je omenjeni prispevek objavila v zadnji lanski številki pod naslovom Cilji planiranja.

Svoje kritično razmišljanje o omenjenih Ciljih planiranja je pripravil vodja prodaje Igor Matičič dipl.oec., ki iz svojega zornega kota ocenjuje planska izhodišča ter tržne danosti Tosame.

Oglašam se v zvezi s člankom "Cilji planiranja" avtorja Marjana Mlakarja vodje Ekonomsko računovodskega sektorja, objavljenega v lanskeoletni

decemberski številki internega časopisa "Tosama". Menim, da članek sam po sebi, po eni strani zaradi deloma nakorektne, zavajajoče vsebine, po

BOŽIČNO NOVOLETNE REFLEKSIJE I



Dve tradicionalni srečanja ob zaključku leta.

Predpraznična seja organov samoupravljanja, ki jo je kot običajno vodil predsednik delavskega sveta na kateri se podelijo priznanja delavcem za preteklo leto.

Predpraznično je tudi srečanje direktorja s predsedniki organov samouprave ter sindikata na zadnji delovni dan v Tosami.

Oba dogodka sta v nekem smislu "zgodovinska" saj sta se glede na lastninsko preoblikovanje podjetja, zgodili zadnjič.



drugi strani pa zaradi deloma tendencioznega sloga kliče k pojasnilu spornih navedb in zamolčane vsebine.

Avtor se je v svojem članku, ki ima sicer naslov "Cilji planiranja", posvetil v veliki meri nagrajevanju oziroma plačam delavcev Prodajne in Izvozne službe. V svoji 3. in 4. točki je omenil, "da stimulacija pri režijskih delavcih narašča do 20 %, pri prodajnih delavcih pa do 50 %". Pri tem pa je pomotoma (ali pa tudi ne pomotoma?) zamolčal, da so lahko po novem predlogu, prodajni delavci poleg pozitivne stimulacije do višine 50 % tudi destimulirani oziroma se jim lahko plača zniža do 20 % ob nedoseganju individualnih planov plačane realizacije. Plan za leto 1995, kakršenkoli že je in čeprav g. Mlakar zanj trdi, da je "plan preživetja", pa je po novem delu Gospodarskega načrta za leto 1995 ovrednoten na okrog 321 mio. SIT realne mesečne realizacije, poprečna fakturirana mesečna realizacija pa je (vključno z žal že preteklim izvozom mednarodni organizaciji UNHCR v višini preko 1,15 mio. USD) v letu 1994 znašala okrog 293 mio. SIT. Povedano še nekoliko natančneje na primeru delavcev

Izvozne službe, na primer: izvozni komercialistki morata za doseganje plana izvozne prodaje in s tem za doseganje svoje plače po kolektivni pogodbi mesečno zagotoviti za okrog 54,5 mio SIT plačil tujih kupcev, medtem ko je bila poprečna mesečna realizacija v letu 1994 (brez upoštevane izvoza UNHCR-ju) okrog 35 mio. SIT. Iz zgoraj navedenega lahko zaključim, da gre torej pri novem načinu nagrajevanja prodajnih delavcev bolj za sistem destimuliranja ali kaznovanja posameznikov - operativnih delavcev - za zatečeno stanje v podjetju.

Več o, po mojem mnenju, krivičnem in ne v celoti dorečenem novem sistemu "nagrajevanja" prodajnih delavcev ne nameravam razpredati, saj je le-ta ravno sedaj v fazi javne obravnavne.

Priznati moram, da pa me je v celotnem prispevku najbolj ogorčila in užalila navedba gospoda Mlakarja "da način nagrajevanja ni nič drugega kot načrtovanje sistema, ki bo do te mere povezoval interese posameznikov z interesi podjetja, da bo možno pričakovati doseganje maksimalnih ciljev". Zgornjo trditev bi se namreč dalo tudi razlagati oziroma razumeti, da delavci Prodajne službe do sedaj nismo delali v interesu podjetja in da nas bo v to šele prisilil "odrešujoči" novi sistem nagrajevanja. Zase osebno, prav tako pa tudi

za svoje sodelavce, s polno odgovornostjo namreč trdim, da smo delali in dalamo po svojih najboljših močeh in znanju v korist trženja Tosaminih izdelkov, kar najverjetneje je interes podjetja, pa čeprav rezultati iz različnih razlogov niso bili vedno takšni, kakršne bi si želeli.

Avtor v svojem članku navaja še nekatere druge "cvetke", kot npr. da strojne zmogljivosti niso več problem, čeprav vemo, da v celoti - vsaj trenutno - ne moremo zadostiti potrebam trgov na področju tkanih obojev in deloma tudi z izdelki sanitetne konfekcije.

Osebnostno ocenjuje plan za leto 1995 kot "izrazito neambiciozen in kot tak dolgoročno nesprejemljiv". Žal pa je plan kljub temu - to pa je moje osebno mnenje - pod težo razmer še celo višji kot bi bil realen glede na situacijo na trgih, (ne)konkurenčnost naših številnih izdelkov na tujih trgih, vse večjo konkurenco tujih proizva-



jalcev na slovenskem trgu s sodobnimi izdelki v privlačni embalaži in s konkurenčnimi cenami in podobno. Pisec pravilno ugotavlja, da morajo biti v plan "vtkane vizije vodstva". Zato bi seveda z zanimanjem prebral vsak članek na to temo v eni prihodnjih številkih našega glasila, ki bi pred-

stavil kratkoročnejše vizije vodstva glede našega delovanja do leta 2000, pa tudi morda glede razvoja našega podjetja v začetku tretjega tisočletja.

Menim, da se v Tosami vsi še ne zavedamo, da se je tržno gospodarstvo že v celoti razvilo v vseh državah, s katerimi poslujemo, ter da na teh trgih ponudba in povpraševanje, predvsem pa konkurenca med ponudniki, oblikujejo sprejemljive cene izdelkov na trgu in zahtevano kakovost. Zmotno je mišljenje, da se bo trg prilagajal Tosami, temveč bo moralo biti ravno obratno, da bomo lahko preživeli in dostojno živeli.

Več bo potrebno narediti, poleg dela na prodajnem področju, tudi na področju zniževanja stroškov, na področju novih izdelkov, posodabljanja izdelkov in podobno.

Žal korelacija med zahtevami po povečanju plana in s tem avtomatično višjo prodajo v sodobnem tržnem svetu ne obstoji. Zato menim, da je zaradi vsega zgoraj navedenega članek "Cilji planiranja" zgrešil svoj namen. "Minimalni, izrazito neambiciozen plan", kot se je izrazil v svojem prispevku g. Mlakar, ne bi smel biti izkoriščen samo za kritiziranje komercialnega sektorja oziroma Prodajne službe, temveč bi moral biti predvsem opozorilna luč za vodstvo podjetja, da pregleda celotno situacijo na vseh področjih v podjetju ter z ustreznimi ukrepi in akcijami vzpostavi razmere za doseganje, pa celo preseganje planov.

I. M.

Nekaj misli k članku: »CILJI PLANIRANJA - DRUGIČ«

Avtor, g. Matičič, mi je članek dostavil istočasno kot uredniku, zato izkoriščam priložnost, da podam nanj svoje mnenje kar takoj.

Glasila »TOSAMA« ne želim izkoriščati za razjasnjevanje relacij med vodstvom in posameznimi službami, zato le nekaj misli:

Prizadevanja vodstva podjetja so kratkoročno naravnana na cilj vsaj 300 mio SIT mesečne realizacije, kar ob obstoječih plačah pomeni tudi vsaj nekaj razvojnih sredstev, ki so predpogoj za pridobitev novih izdelkov, posodobitev izdelkov in deloma tudi za zmanjševanje stroškov. Ta cilj trenutno lahko dosežemo predvsem s povečanjem prodaje obstoječih izdelkov. Veliko od teh je v zatonu, nekaj pa čisto sodobnih in konkurenčnih, med njimi higienski vložek VIRIANA PERFECT EXTRA. Neprodane kapacitete so vredne 15 do 20 mio SIT mesečno. Kje naj bi izdelek prodajali, je znano, za dosego tega ni potrebno nobenih vizij za leto 2000 in cilj 300 mio SIT na mesec bi bil s tem dosežen. Žal nismo pridobili dovolj novih prodajnih partnerjev in idej o tem v prodaji ni. Omenjeni izdelek zagotovo ni edini, ki se ga da dobro tržiti v Evropi, primer Ukrajine to dokazuje.

Da bi razmišljanja vzpodbudili, bo morda nekaj prispeval tudi nov sistem nagrajevanja.

Direktor:
Janko Velkavrh, dipl. ing.

KRONIKA

Delavski svet je na svoji seji v mesecu decembru predal v 15-dnevno javno razpravo naslednje interne predpise: Akt o lastninskem preoblikovanju z vsebino Statuta, predlog sprememb Pravilnika o organiziranosti podjetja in sistemizaciji delovnih mest in predlog spremembe organizacijskih predpisov in matrik meril za ugotavljanje delovne uspešnosti.

Člani delavskega sveta so v zvezi z ugotovitvijo rezultatov javne prodaje delnic TOSAME, sprejeli naslednji ugotovitveni sklep: Dne 14.11.1994 je bila zaključena javna prodaja delnic TOSAME. Od razpoložljivih 74.609 delnic, namenjenih javni prodaji, je bilo dejansko prodanih 63.020 delnic. Neprodanih je torej ostalo 11.589 delnic, katere smo v skladu s sprejetim programom lastninskega preoblikovanja dolžni prenesti na Sklad RS za razvoj za namene odprodaje pooblaščenim investicijskim družbam. Sprejeta je bila informacija o poslovanju v preteklem obdobju. Kategorije plač se s 01.12.1994 dalje povečajo za 5 %. Od 01. decembra 1994 dalje se izplačuje 5 % stimulativenega dela režijskim delavcem ne glede na dejansko doseženo realizacijo.

Na skupni seji delavskega sveta in njegovih upravljaljskih organov je prisotnim članom in jubilarantom g. direktor Janko Velkavrh dipl.ing., v svojem poročilu podal bistvene značilnosti poslovanja podjetja v preteklem letu in načrte za leto 1995. Predsednik DS g. Milan Drčar in direktor g. Janko Velkavrh sta podelila priznanja jubilarantom za 30, 20 in 10 let delovne dobe ter inovatorjem v letu 1994. Na koncu seje pa sta vsem zbranim zaželela v novem letu veliko delovnih uspehov, zdravja in osebne sreče.

Gospodarski odbor je obravnaval operativni plan proizvodnje za mesec januar 1995. Postavljen je v višini 87 % glede na letni plan. Pri izračunu se je izkazalo nekaj viška delovne sile, vendar se pričakujejo tudi v januarju dodatni nalogi za domači trg, kot tudi za izvoz. Delovno silo bo potrebno prerazporediti v oddelke glede na potrebe.

Člani Gospodarskega odbora se niso strinjali z nižje postavljenim operativnim planom in sprejeli sklep, naj se operativni plan za mesec januar 1995 še enkrat pregleda in uskladi,

ter zagotovi zaposlenost vsem delavcem podjetja, v planu pa naj se upoštevajo vsi dodatni in izvozni nalogi.

Komisija za delovna razmerja in družbeni standard je za nedoločen čas sprejela v delovno razmerje na delovno mesto urejevalka prostorov v oddelku sanitetna konfekcija Gregorin Barbaro in Koželj Poldko, ki sta bili že sedaj za določen čas zaposleni v našem podjetju.

Komisija je sprejela tudi razpored letovanja Zima 94/95 po predlogu, kot ga je pripravila komisija. Rok plačila je 15.01.1995. Akontacija plačila za Atomsko vas je 5.000 SIT.

DELOVNI IN OSEBNI JUBILEJI

V mesecu decembru so delovni jubilej **10 letnico** delovne dobe izpolnili naši sodelavci:

- Božena Habat
- Peter Kočar
- Janko Poljanc

20 letnico delovne dobe:

- Janko Poljanc

30 letnico delovne dobe:

- Jernej Strmšek

Čestitamo!

V mesecu decembru so praznovali okrogli življenski jubilej naslednji sodelavci:

štiridesetletnico Frančiška Cerar, Marija Maček, Silvester Prenar, Franc Urankar,

tridesetletnico Mojca Zenkovič, Dušan Pivec.

Ob tej priliki vsem želimo še mnogo zdravih in uspešnih let.

BOŽIČNO NOVOLETNE REFLEKSIJE II



TOŠAMA je praznično vzdušje pričakala nanovo okrašena.

"Bivša konfekcija" se je kar ponujala za tako okrasitev. Polem ko je bilo potrebno koncem leta posekati tradicionalen Tosamin "drevešček".

Narava je v božičnem času neobičajno bogato nasula snega; toliko, da je bilo potrebno kar izdatno čiščenje nemajhnih Tosaminih dvoriščnih površin. Posebej naj bi se pri tem izkazal v lanski marčni številki Tosame predstavljeni "transportni" traktor, ki je na hitro dobil plužno napravo ter dokaj suvereno obvladoval snežne gmoše.



SODELAVCI

V tej številki TOSAME so s svojimi pismenimi prispevki sodelovali:

Milan Drčar, Alojzija Korbar - Tacar, Albina Kosmač org., Janez Leskovec dipl.oec., Igor Matičič dipl.oec., Sonja Rode, Feliks Vodlan ing., Miran Zupancič dipl.org.

Grafična oprema časopisa, oblikovanje in risbe: Feliks Vodlan ing. Objavljene fotografije je posnel: Jože Vidmar
Računalniška obdelava tekstov: Valenti na Ocvirk

Grafična postavitev časopisa: Bojan Rabzelj, Papiroti d.o.o. Krško.

Avtorjem posameznih prispevkov se uredniški odbor zahvaljuje za sodelovanje in vabi tudi druge k sodelovanju.

ZAHVALE

Ob prerani izgubi mojega dragega očeta se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem iz Tkalnice širokih tkanin in Pripravljalnice za denarno pomoč, izraze sožalja in za spremstvo na njegovi zadnji poti. Hvala tudi sindikalni organizaciji za denarno pomoč.

Kos Janez

TOSAMA NA OGLAŠEVALSKEMU FESTIVALU

V času od 11. do 14. oktobra 1994 je bil v portoroškem Avditoriju oglaševalski festival Zlati boben.

V mednarodnem delu festivala se je predstavilo 89 tujih agencij iz 12 držav. Zlato vrtnico, najvišje priznanje za najbolj kreativno agencijo leta iz tako imenovane nove Evrope, je dobila moskovska agencija. Ista agencija je poleg tega dobila en zlati boben in štiri zlate paličice. Hkrati je na četrtm slovenskem festivalu tržnih komunikacij sodelovalo 48 agencij iz Slovenije. Za oglaševalca leta so izbrali podjetje Belinka (lani je bila najbolj odmevna njihova propagandna akcija "Les je lep").

Na portoroškem festivalu Zlati boben je sodelovala tudi Tosama. Agencija Studio Marketing iz Ljubljane je prijavila akciji tržnega komuniciranja KOBACAJ in VIRIANA. Tako se je na razstavi tiskanih komunikacij pojavil plakat Kobacaj in oglas Viriana. V Avditoriju pa so vrteli TV oglasa za isti blagovni znamki. Žal si akciji nista prislužili nikakršnih nagrad.

V letu '94 je namreč Portorož obvladoval Vzhodni stil.

U. M.

BOŽIČNO NOVOLETNE REFLEKSIJE III

Izročanje priznanj nagrajencem za leto 1994.

Lani (pa tudi že nekaj let nazaj) sta bili podeljeni le dve vrsti priznanj in sicer za delovne jubileje ter za inovacije.

Do običaja sta priznanji podeljevala direktor in predsednik delavskega sveta.



Osnove v mesecu januarju

Nagrade mentorjem in inštruktorjem

7.106,00 SIT/176 ur

Delo v deljenem delovnem času s

– prekinitvijo nad 2 uri
11.844,00 SIT/176 ur

Dnevnice za službena potovanja v državi

– cela dnevnic 4.737,00 SIT
– polovična dnevnic 2.416,00 SIT
– znižana dnevnic 1.753,00 SIT

Kilometrini z osebnimi vozili

22,00 SIT/km

Stroški za prevoz na delo

– oddaljenost do 4 km
160,00 SIT/dan
– oddaljenost od 4 km do 8 km 200,00 SIT/dan
– oddaljenost od 8 km do 12 km 280,00 SIT/dan
– oddaljenost od 12 km do 16 km 320,00 SIT/dan
– oddaljenost nad 16 km 370,00 SIT/dan

Odpravnine ob odhodu v pokoj

177.669,00 SIT

Osnove za izračun deleža delovne učinkovitosti šoferjev in spremljevalcev

– prevožen kilometer s tovorom
3,14 SIT
– tekoči kilometer
2,09 SIT
– spremljevalec tovora
1,26 SIT

■ Albina Kosmač



23. 12. 1994

Zadnji delovni tosamovski dan v letu je že po tradiciji nekaj posebnega. Toliko veselja in izrečenih dobrih želja je ta dan, da nekaterim od prevelike količine vsega dobrega postane kar nekoliko slabo.

Fotografski zapis kaže na življenski utrip v Tosami ob pričakovanju leta 1995.

