

Konoplan

induplati glasilo delovne organizacije

induplati jarše

LETO XXVIII.

ŠT. 10, OKTOBER 1979

NNNP — tokrat samo predstava o tem

Kaj storiti če gre zares?

Zadolžili so me, da naredim nekaj posnetkov o poteku vaje, ki je bila v soboto, 29. septembra letos. Napoved, da se bo vreme »držalo« se

ni uresničila. Že moker sem se postavil v središče, kamor je iz dvanajstih gasilskih cevi in enega topa brizgala voda v močnih curkih.



NNNP '79 — le vaja, toda tudi za požar smo pripravljeni



NNNP '79 — nudenje prve pomoči

Malce sem prehitel dogodke. Takole je potekalo: zadimilo se je ravno ob pol devetih dopoldne. Na jugovzhodni strani Induplati je gost dim dosegel že zastrašujočo višino, ko se je oglasila sirena. S svojim neprijetnim glasom je klicala domače in sosednje gasilce, da gre za požar, ki mu sami ne bomo kos.

Naši fantje so bili vzorno hitro na kraju požara. Pripeti na traktor so se pripeljali s priučeno naglico na kraj, odkoder so stopili v akcijo. Delali so hitro; nobenih odvečnih korakov ni bilo pri tem in nobene nepremišljenega dejanja. Eden se je lotil motorke, drugi sesalne cevi za vodo. Cevarji pa so položili cevi. Hip kasneje so že brizgali vodo na namišljene ognjene zublje.

Komaj sem utegnil napraviti nekaj posnetkov, ko so vodni curki na drugi strani ograje naznanili, da so prihitele na pomoč že tudi sosednje gasilske enote. Iz Leka in iz Slovenijalesa v Preserjah ter iz Papirnice na Količevem. Tu so bili tudi že gasilci iz tovarne Helios iz Domžal. Vsi so s svojimi brizgalkami potiskali vodo na ogenj in tako pomagali Jaršanom. Gasilci iz Heliosa so prišli celo z vodnim topom, iz katerega so skozi nekaj centimetrov debelo jekleno cev potiskali debel in močan curek vode 80 m daleč.

Krivo bi naredil nekomu, če bi napisal, kdo je bil prvi na mestu in kdo zadnji. Vesel pa sem, ker lahko napišem, da je voda pritekla iz zadnje cevi 9 minut po danem znaku »gori«. Odlično fantje! Dokazali ste, da ste vzorni izvrševalci zahtevne naloge.

Navada je, da najdemo pri vsem tem tudi kakšno napako. Brez tega tudi tokrat ne bo šlo. Zato smo organizirali vajo, da se seznanimo s prilikami, ko bi uničujoči ogenj zamenjal današnji dim. Mirni smo lahko, ker smo se prepričali, da so gasilci pripravljeni. V zadovoljstvo nam je lahko obenem, da so tudi sosedji pripravljeni. Hitra pomoč rešuje življenja in imetje. Našo skupno lastnino.

Otmar

Smernice za srednjeročni plan razvoja

I. Uvod

1. Ključni problemi dosedanjega razvoja

V dosedanjem razvoju delovne organizacije so bili prisotni problemi, za katere lahko trdimo, da so tudi na splošno značilni za tekstilno industrijo SR Slovenije. To so zlasti problemi v zvezi z zagotavljanjem potrebnih surovin in repromateriala ter izpopolnjevanje tehnične opremljenosti delovnih postopkov, dalje problemi v zvezi z zagotavljanjem

ustreznega kadra kakor tudi v zvezi s specifično kadrovsko strukturo in problemi glede zagotavljanja ustrezne reproduktivne sposobnosti tekstilne industrije. Se posebej je treba v tej zvezi omeniti tudi problematiko nadaljnjih perspektiv tekstilne industrije v skladu z družbenimi planskimi dokumenti, v tej zvezi pa tudi zahtevo po tako imenovanem notranjem prestrukturiranju tekstilne industrije. Posebni problemi v preteklem obdobju v naši delovni organizaciji oziroma njenih TOZD so bili zlasti:

— problem proizvodne preusmeritve za nadomestilo določenega izpada naročil proizvodov posebnega pomena,

— problem proizvodnega sodelovanja z IMV Novo mesto pri proizvodnji šotorskih prigradov za prikolice,

— problem razširitve in modernizacije proizvodnih kapacitet,

— problem zagotavljanja potrebne kadra,

— problem vspostavljanja novih dohodkovnih odnosov,

— problem zagotavljanja ustreznega obsega izvoza.



NNNP '79 — 8,33 naši gasilci hitijo na kraj požara



NNNP '79 — gasilci v akciji

2. Osnovne družbene smernice gospodarskega razvoja

Skladno z analizo razvojnih možnosti in smernicami SOB Domžale za obdobje 1981—85 moramo zagotoviti predvideno rast realnega družbenega proizvoda po letni stopnji 6 %, takšno stopnjo rasti je potrebno zagotoviti z zaposlovanjem delovne sile, ki jo omogoča naravni prirast (letna stopnja rasti 1,1 %) in z investicijami, pri čemer mora delež produktivnosti v porastu družbenega proizvoda znašati najmanj 80 %.

Skladno z navedeno analizo in smernicami SOB Domžale se bo moralo gospodarstvo zaradi velikega obsega naložb v letih 1976—80 in velikih obveznosti ter nizke akumulativnosti usmeriti predvsem v:

— modernizacijo in učinkovito izkoriščanje obstoječih kapacitet,

— nadomeščanje uvoznih surovin in repromateriala z domačimi,

— izvoz na trajnejših osnovah,

— projekte modernizacij, rekonstrukcij ipd., ki zagotavljajo ugodnejše zunanjetrgovinske efekte na zapadnem in tretjem svetu in ki so obenem tudi ekonomsko opravičljivi,

— dohodkovno povezovanje v okviru reprodukcijskih celot, na osnovi združevanja dela in sredstev, svobodne menjave itd.,

O akciji »Nič nas ne sme presenetiti«, ki je potekala v dneh 29. in 30. 9. 1979 po vsej Sloveniji lahko rečemo, da je uspela in po poročilih, celo presegla pričakovanja. Tudi v naši DO je potekala po predvidenih načrtih.

29. 9. 1979 je izšla izredna (ciklostirana) številka Kono-plana, ki piše o poteku akcije v naši DO.

Poročilo odbora za LO in družbeno samozaščito DO bo objavljeno v prihodnji številki.

— racionalizacijo poslovanja z uvajanjem sodobnih metod (organizacijo dela, računalništvo, marketing itd.),

— zagotovitev varstva okolja.

II. Smernice razvoja TOZD in DSSS

1. TOZD Proizvodnja izdelkov iz sintetičnih vlaken, Jarše

— intenzivnejša iskanja možnosti zagotavljanja surovin in repromateriala na domačem trgu in v tej zvezi zagotavljanje trajnejših oblik proizvodnega sodelovanja z dobavitelji,

— kar najbolj ekonomična izraba proizvodnih kapacitet,

— obnavljanje oz. dopolnjevanje proizvodnih kapacitet v najnujnejših okvirih, upoštevajoč pri tem odpravo ozkih grl in modernizacijo proizvodnje, s tem da se kapacitete ne širijo in da se s temi vlaganji zagotavlja kapitalno intenzivna proizvodnja,

— racionalno zaposlovanje, s katerim naj se zagotovi praviloma le nadomestitev odliva kadra, pri čemer pa je predvideno prespektivno, rahlo številčno upadanje zaposlenih, in sicer zlasti kot posledica racionalizacij na področju organizacije dela (še posebej v režiji) in modernizacij proizvodnih in delovnih postopkov (še posebej pri fizično težjih delih — transport ipd.),

— izvajanje kadrovske politike v smislu kar največje možne stabilizacije kadra in učinkovite izrabe delovnega časa,

— programska usmeritev, s katero se omejuje proizvodnja le na zahtevnejše artikole, s prodajo katerih je mogoče dosegati večjo akumulacijo,

— intenzivno razvijanje novih proizvodov,

— zagotavljanje ustreznega obsega izvoza na konvertibilnem področju in deželah tretjega sveta in v tej zvezi iskanje novih tržišč,

— poglobljanje obstoječega proizvodnega sodelovanja s TOZD Konfekcija na načelu pridobivanja skupnega prihodka s še posebej v sistemu skupnega planiranja; poglobljanje odnosov s prometnimi organizacijami in njihovo doslednejše oblikovanje v načelu pridobivanja skupnega prihodka.

2. TOZD Konfekcija

— poglobljanje obstoječega proizvodnega sodelovanja s TOZD Proizvodnja na načelu pridobivanja skupnega prihodka, še posebej v sistemu skupnega planiranja; poglobljanje odnosov s prometnimi organizacijami in njihovo doslednejše oblikovanje v načelu pridobivanja skupnega prihodka,

— najbolj ekonomična izdelava proizvodnih kapacitet,

— obnavljanje oz. dopolnjevanje proizvodnih kapacitet v najnujnejših okvirih, upoštevajoč pri tem odpravo ozkih grl in modernizacijo proizvodnje s tem, da se kapacitete ne širijo in da se s temi vlaganji zagotavlja kapitalno intenzivna proizvodnja,

— racionalno zaposlovanje, s katerim naj se zagotovi le nadomestitev odliva kadra, racionalizacije in modernizacije posameznih delovnih postopkov, s katerimi se vpliva na manjše zaposlovanje (zlasti pri fizično težjih delih — transport),

— izvajanje kadrovske politike v smislu kar največje možne stabilizacije kadra,

— intenzivno razvijanje novih proizvodov, še posebej na področju takoimenovane težke konfekcije in artiklov posebnega pomena,

— zagotavljanje ustreznega obsega izvoza na konvertibilnem področju in deželah tretjega sveta; zagotavljanje izvoza na trajnejših osnovah, še zlasti z utrjevanjem in razvijanjem obstoječih oblik proizvodnega sodelovanja s tujimi firmami (zlasti z Gottschalkom).

3. TOZD Maloprodaja

— nadaljnje širjenje maloprodajne mreže s pridobivanjem trgovskih lokalov, zlasti na področjih SR Bosne in Hercegovine, SR Srbije, SR Makedonije,

— poglobljanje sodelovanja s proizvodnimi OZD zlasti na načelu pridobivanja skupnega prihodka,

— izvajanje ukrepov racionalnega zaposlovanja in stabilizacije kadra,

— razvijanje raziskav jugoslovanskega tržišča ter izvajanje prodajne politike v smislu zagotavljanja pravočasne kvalitete in zadostne ponudbe artiklov iz proizvodnega asortimana DO; zagotavljanje ustreznega plasmaja tudi manj kvalitetnega blaga proizvodnih TOZD.

4. TOZD Restavracija in počitniški domovi

— zagotavljanje prehrane med delom delavcem v TOZD in DSSS v DO in zagotavljanje prehrane navedenim delavcem tudi izven dela (zlasti kadar gre za samske delavce oziroma delavke) v ustreznem obsegu in kvaliteti,

— zagotavljanje delavcem TOZD in DSSS v DO letovanja oz. rekreacije v počitniških domovih v Umagu in na Mali planini v okviru razpoložljivih kapacitet,

— upravljanje za rekreativnimi objekti TOZD ter DO in zagotavljanje njihovega rednega vzdrževanja,

— izvajanje gostinskih storitev za druge v okviru prostih kapacitet in nadaljnje razvijanje tega dela dejavnosti,

— izvedba nujno potrebnih investicijskih del na objekti družbenega standarda,

— razvijanje dohodkovnih odnosov z združenimi TOZD v DO na načelih svobodne menjave dela ali pridobivanje skupnega prihodka oz. dohodka (eventualno skupna vlaganja).

5. Delovna skupnost skupnih služb

— zagotavljanje kar najbolj kvalitetnega izvajanja strokovnih del za združene TOZD in nadaljnje razvijanje oblik in delovnih postopkov v ta namen,

— izvajanje politike racionalnega zaposlovanja, ukrepov racionalizacije dela in poslovanja ter boljše organizacije dela, tako da se ne predvideva nobeno povečanje števila zaposlenih,

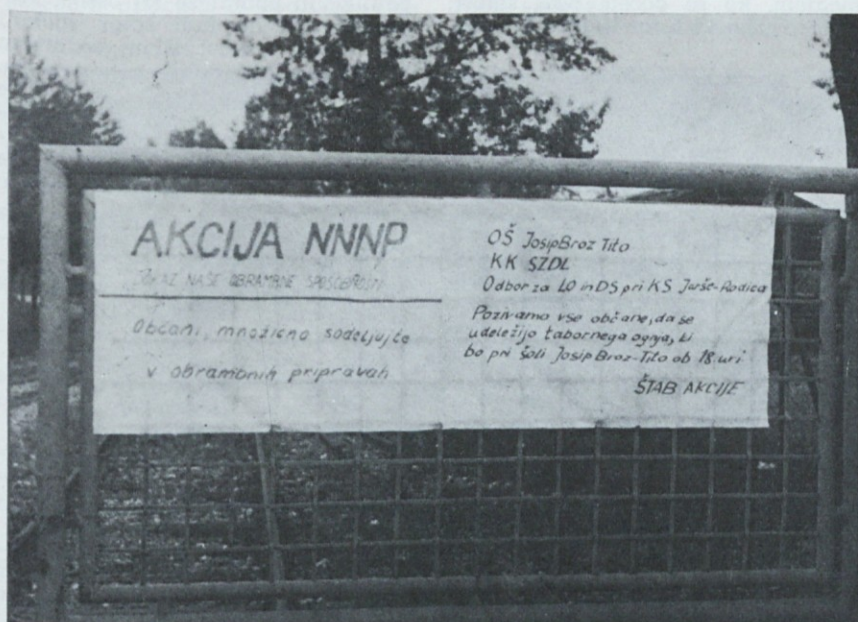
— izvajanje ukrepov za stabilizacijo kadra,

— izvedba nujnih modernizacij naprav in opreme,

— poglobljanje samoupravnih odnosov v združenih TOZD,

— razvijanje dohodkovnih odnosov med TOZD in DSSS na poslednejšem izvajanju svobodne menjave dela.

Ing. Jože Klešnik



Delavski sveti so sklenili

Pretekli mesec so delavski sveti zasedali 20. 9. 1979. (TOZD Proizvodnja in TOZD Konfekcija) in pa 21. 9. 1979 (DSSS in DS DO). Obravnavali so organiziranje akcije NNNP, razpravljali in sprejeli smernice za srednjeročni plan razvoja naše DO, obravnavali in sprejeli predlog za odmero letnih dopustov (predlog je bil že pred meseci v javni obravnavi in je bil sedaj dopolnjen); obravnavali in sprejeli so tudi družbeni dogovor o kadrovske politiki Občine Domžale ter samoupravni sporazum o združevanju v IX. tekstilno enoto SISOET, določili so rok obravnave predloga o prehodu na ekonomske stanarine, obravnavali so tudi pritožbe in prošnje v zvezi z vračilom in dodelitvijo stanovanjskih kreditov in predlog DPO Induplati o podelitvi Kraigherjeve nagrade tov. direktorju.

Na delavskih svetih so bili sprejeti naslednji SKLEPI:

— Skladno s sklepom IS SO Domžale, po katerem je naša DO v akciji NNNP na dan 29.9.1979 vključena v program občinskega pomena, morajo vsi delavci dopoldanske izmene na dan 29.9.1979, ki je sicer »prosta« sobota, normalno priti na delo. Delavci popoldanske izmene morajo biti na ta dan doma v pripravljenosti, da se po potrebi za izpolnitev del in nalog v izrednih razmerah pokličejo na delo. Delavci, vključeni v vajo na navedeni dan, ne bodo prejeli denarnega nadomestila, ampak bo delo na ta dan njihov prispevek k uspešnosti splošni akciji, ki se opravlja v Sloveniji. (Vsi DS).

— Smernice za srednjeročni plan 1981—1985 se sprejmejo. (Sklep sprejeli vsi DS).

— Predlog za odmero letnih dopustov se sprejme. (Sklep sprejeli DSTOZD in DSSS).

— Predlog družbenega dogovora o kadrovske politiki SO Domžale se sprejme. Družbeni dogovor podpiše za TOZD njen vodja, v komisijo za spremljanje izvajanja družbenega dogovora se za delegata predlagata tov. Ingo Paš in tov. Matjaž Pavlin. (Sprejeli DS TOZD in DSSS, DS DO verificiral).

— Sprejme se sporazum o združevanju v IX. tekstilno enoto SISOET. Sporazum podpiše za TOZD njen vodja, v konferenco delegatov enote se kot skupni delegat naše DO imenuje tov. Janko Ukmar, kot njegov namestnik pa Breda Kurzweil. (Sprejeli DSTOZD in DSSS, DS DO verificiral).

— Do 15.10.1979 se organizira poprejšnja obravnava o predlogu sporazuma k oblikovanju in postopnem prehodu na ekoomske stanarine v Ob Domšale in drugih aktih. (Sprejeli DS TOZD DSSS).

— Reševanje pritožb delavcev, ki

jim je prenehalo delovno razmerje zoper sklepa o vračilu dodeljenih stan. kreditov, se odloži. (Sprejeli DS TOZD in DSSS).

Prošnja tov. Ana Masleja se zavrne s tem, da se ji ob točkovanju pri novem natečaju da prednost, in sicer prizna 50 točk zaradi zavržene prošnje. (Sprejel DS TOZD Proizvodnja).

Prošnja tov. Kotnika Janeza in Suzane ter tov. Kavčič Vere se ugoti. (TOZD Proizvodnja).

— Ponudba Emilije Birkove roj. Ducman za odkup garsonjere, dane v zvezi s predkupno pravico TOZD, se ob predloženih pogojih ne sprejme. (Sprejel DS TOZD Proizvodnja.)

— Dela in naloge referent osnovnih sredstev se glede na dodaten obseg del in dodatno odgovorost v zvezi z operativnim izvajanjem varstva pri delu na novo sistematizirajo in ponovno ovrednotijo, in sicer od dosedanje ocene 885 točk a novo oceno 970 točk. (Sprejel DS TOZD Proizvodnja).

— Tov. Antonu Videnšku se odobri izredni plačani dopust za udeležbo na športni prireditvi, balkaniadi v letalskem modelarstvu. (DS TOZD Konfekcija).

— Sprejme se predlog DPO Induplati Jarše, da se vloži predlog za podelitev Kraigherjeve nagrade tov. direktorju Sreču Bergantu, dipl. ing.

Kolekcija šotorov 1980

V navadi je, da na začetku jeseni pripravimo razstavo šotorov za naslednje leto. Pri šotorih iz kolekcije '80 so upoštevane izboljša-

ve. Večje ali manjše spremembe so pri nekaterih tipih iz prejšnjih let medtem, ko so docela novi šotori: večji družinski šotor »split« in otro-

ški šotor. Od lažjih šotorov sta nova: dvojni šotor za dve osebi »popotnik« in enojni za tri osebe, »vikend«. Nov je tudi šotor »bohinj 80«, ki služi taborniškimi vodnikom in drugim, pri daljšem taborjenju.

Pri vseh prigradah za prikolice je novost tako zvani »visoki karnar« (ščitnik) iz plastificirane tkanine. Vse prigrade imajo letos ta plastificirani ščitnik do višine oken.

Nova je tudi barvna kombinacija bež: temno modra in bo v tej kombinaciji šotor »split« na poliakrilnih tkaninah pa je ta kombinacija predvidena le za večje prigrade.

Nadaljnja novost je uporaba domačega izdelka — »vzorčne prosojne folije« za okna in poklopce pri oknih, ki prispeva k boljšemu estetskemu videzu.

Prigrad k šotorom v tej kolekciji ni več zato, ker jih ni več mogoče prigraditi (opustili smo zadnje).

Zanimivost je tudi izvedba šotora »split«, čigar enostavna izdelava omogoča večjo proizvodnjo, obenem pa dopušča lastniku, da notranjost opremi, kot mu je to najbolj po godu.



Kolekcija šotorov 1980

Signali s tržišča

AHMED ZAIMOVIĆ: O ZAGREBŠKEM VELESEJMU

Nашega trgovskega zastopnika za BiH, Crno goro in Makedonijo tov. Ahmeta Zaimovića smo povprašali o vtisih z zagrebškega velesejma. Navrgel je naslednja opažanja in razmišljanja:

Pretežna večina kupcev, ki je obiskala naš razstavni prostor, se je zanimala za trakaste zavese, ki jih izdeluje delovna organizacija TAPETAR Sarajevo iz našega blaga in smo jih mi razstavljali. Zavese niso novost, saj so bile razstavljene že na pomladnem sejmu v Ljubljani (na GR), vendar so postale še bolj zanimive prav zdaj, na jesenskem sejmu v Zagrebu. Tapetar Sarajevo je prva delovna organizacija v Jugoslaviji, ki izdeluje te vrste zaves (varjene, mehanizem varioleita) in je zanje zahtevala patent.

Na sejmihi zunaj naših meja so te vrste zaves najnovejša moda, na veliko jih razstavljajo in zelo veliko je zanimanje zanje. Domači kupci, ki poznajo te zavese iz tujine, so bili navdušeni nad tem, da jih je možno kupiti tudi doma. Zlasti so bili navdušeni nad kvaliteto tkanine, saj so priznavali, da je naša boljša.

Kot rečeno, je trakasta oz. lame-lasta zavesa zelo iskana in celo spodriva potiskano. Na veliko jo kupujejo za hotele (najnovejši hotel v Mostarju — Ruža — je opremljen s to zaveso), poslovne zgradbe (zlasti je funkcionalna v velikih prostorih, kjer so zasteklene stene — avle, konferenčne sobe itd.).

Pri naših zavesah kupci niso imeli posebnih pripomb. S področja Voj-

vodine, Bosne in Srbije so povedali, da še nimajo naših kolekcij in, da bi morali vzpostaviti pogostejši kontakt z arhitskimi biroji.

Sejem kot tak je bil dobro obiskan, trgovanje pa je bilo omejeno na minimum. Namreč, gospodarske zbornice republik forsirajo takojimnovane republiške sejme, kot je npr. komercialni sejem v Sarajevu, ki neposredno sledi zagrebškemu. Težnja gospodarskih zbornic je, da bi kupci kupovali na teh sejmihi. Na teh pa mi na žalost ne razstavljamo. Isto velja tudi za Makedonijo, kjer prirejajo tekstilni in pa univerzalni sejem.

Glede na to, da je vsa tekstilna industrija Jugoslavije prešla na to metodo in se kupcem približuje s takšnim načinom ponudbe, velja razmisliti o tem tudi pri nas. Predlagam, da se na nek način zagotovijo sredstva za razstavljanja na teh regionalnih in republiških sejmihi.

Sicer je še veliko stvari, o katerih bi bilo potrebno razmisliti. Prav zato smo danes tukaj trgovski zastopniki, da se bomo z našimi komercialisti pomenili o nekaterih problemih.

Nakažem naj le dva taka problema, o katerih bi bilo vmesno razmišljati: o tem, ali bi bilo dobro narediti nek poseben artikel — zaveso, karakteristično za našo DO, ki bi pritegnila pozornost in posredno vplivala tudi na prodajo ostalih zaves in o tem, kako bolj kontinuirano nastopati na tržišču in ne tako kampanjsko kot je to sedaj. Upam, da bo današnji sestanek obrodil sadove.

KONTROLA, TO NI NEZAUPANJE

Kontrolirati delo je stalna naloga predpostavljenege

V sestavku, ki nosi naslov »Model, ki se imenuje harzburški« je objavljena študija, kako voditi in kako biti voden. Zato, ker vse misli in ugotovitve za našo samoupravno sredino niso uporabne tudi sestavka v celoti nisem obnovil (in pre-vedel). Obdržal sem le delček, ki pa je zelo uporaben tudi za naše prilike.

Poglejmo si najprej **DOLŽNOSTI SODELAVCA** (to je nekdo, kdorkoli izmed nas):

1. Ukrepati in odločati mora samostojno, vendar v okviru prejetih navodil in skupnega cilja (v normalnih okoliščinah).

2. Pri odločitvah, za katere ni pristojen, je merodajen predpostavljeni (v neobičajnih okoliščinah ali primerih).

3. Dolžan je predpostavljenega informirati z vso odgovornostjo o vseh bistvenih zadevah.

4. Svoje delo mora intenzivirati (izboljšati) zato, da bi stalno dosegel optimalne delovne rezultate.

5. Njegova dolžnost je, da informira svoje sodelavce z namenom, da so o bistvenih zadevah na delovnem mestu vsi obveščeni in

6. svoje strokovno znanje je dolžan stalno obnavljati in izpopolnjevati.

DOLŽNOSTI PREDPOSTAVLJENEGA

1. Postaviti mora cilje in dati ustrezna navodila — pri tem pa mora dopustiti, da odloča sodelavec v svojih delegatskih kompetencah samostonjo — ter nadzorovati delo in izvrševati kontrolo o uspešnosti dela.

2. Na svojem delegatskem območju je odgovoren za strokovno in številčno stanje podrejenih.

3. Onemogočiti mora samonikle delegacije.

4. Svoje podrejene mora seznaniti o vsem, kar lahko prispeva k izpolnitvi zahtevanih nalog.

5. V rednih časovnih razmakih je dolžan organizirati in voditi delovne sestanke s podrejenimi.

6. Če je primoran kritizirati, potem mora biti kritika jasna in stvarna in ne sme v nobenem primeru hromiti delavčovo iniciativo.

7. V okviru vodstvene dolžnosti mora določiti cilje podrejenih, katere morajo ti doseči. Dolžan je skrbeti za napredovanje podrejenega sodelavca in skrbeti mora za pošteno plačilo za opravljeno delo in bdeti mora nad osebnim počutjem posameznikov.

Po origin. v TB priredil OL



Ogled tujega vzorčnega šotora

novice iz obratov

TKALNICA

TEŽAVE S SUKLJANKO

V septembru se je tkalnica soočala z dvema popolnoma nasprotnima problemoma. Najprej gre za pomanjkanje preje; manjka 50/2 bombažna preja.

Drugi problem je izdelava tkanih vzorcev za kolekcijo 1980. Pomanjkanje preje povzroča v proizvodnji manjše zastoje in tako ovira nemoteno izdelovanje drugih artiklov.

Tkanje za kolekcijo pa zahteva večje število prezalozb statev. Upajmo, da bo trg ugodno sprejel nove vzorce, kar pomeni našo željo, da bi s kolekcijo uspeli. Pri tem bi rad opozoril na zelo pereče vprašanje: tesnejša povezanost med razvojnimi in vzorčnim oddelkom in obratom tkalnice. Ni vseeno, kakšne vzorce pripravljamo za prihodnje leto. Nekateri vzorci so lahko enostavni drugi pa zahtevni z uporabo sukljanke.

Znano je, da sodimo med vodilne tovarne v Jugoslaviji, v katerih tkejo sukljanke. Ta zahtevnost pa navrže vprašanje: zakaj ne tkejo sukljanke tudi v drugih delovnih organizacijah? Gre le za bolj zahtevno delo in za več časa za izdelavo enega metra? Morda je cena za tkanine iz sukljanke na trgu prenizka pa se drugim ne splača tkati tkanine, ki v prodaji niso plačane.

Ker je prišlo do zamenjave mojstrskega kadra in ker tega kadra primanjkuje, nismo v stanju, da pri nekaterih kolekcijah izgubljammo dneve in s tem oviramo tekoča popravila na ostalih strojih, zato dajem v premislek ta problem.

Obenem bi se rad zahvalil tudi obema nadmojstroma, ki sta se osebno zavzela, da bodo artikli za kolekcijo stekli.

Obratovodja tkalnice:

Janez Kotnik

TEŽKA KONFEKCIJA

PREZRAČEVALNE CEVI IZDELANE

Smo sredi zagona pri izdelovanju prezračevalnih ceví za rudnike. Za rudnik Vareš je gotova domala vsa naročena količina teh ceví vključno kolena in reducirke.

Zato, ker smo v zelo kratkem času osvojili tehnologijo izdelovanja teh ceví, si želimo novih naročil, da bi bile naše proizvodne linije z njihovo proizvodnjo polno zasedene.

Za podjetje Komerce iz Varaždina smo začeli izdelovati koridor, ki sodi med največje tovrstne izdelke,

ki smo jih doslej dobavili kupcem. Kupec je naročilo že plačal — takšen način poslovanja smo uveljavili pri prodaji teh velikanov — zato bomo storili vse, da bo blago dobavljeno v dogovorjenem roku.

Zavoljo pomanjkanja polnil še vedno nismo izdobilili blazine za našega velikega komitenta tovarno športnega orodja in smučarske opreme Elan iz Begunj. Napori, ki smo jih v prvi polovici tega leta vložili v pravočasno dogotovitev naročila, tako še niso obrodili sadu.

Te dni pričakujemo tudi dostavo posebnega blaga s specialno obdelavo, iz katerega bomo tudi izdelali blazine za tovarno Elan.

Po dogovoru bi morali za Elan že dobaviti 2000 komadov teh blazin. Roka ne bomo izpolnili, ker so za to objektivna opravičila, ki sem jih v prejšnjem odstavku omenil.

Obratovodja težke konfekcije:
T. Videnšek, ing.

LAHKA KONFEKCIJA

KVALITETA — OSREDNJE VPRAŠANJE

Turistična sezona in v zvezi z njo čas, ko smo izdelovali in prodajali turistične šotore, je že daleč za nami. V vseh oddelkih našega obrata smo sedaj zaposleni s proizvodnjo izdelkov za posebne namene. Ze utečeno delo poteka brez motenj in smo z uspehi zadovoljni.

Kaže, da v Mokronogu nekoliko zaostajajo z obsegom proizvodnje, kar je posledica nepopolnih strojnih kapacitet. Po podrobnejši analizi pa smo ugotovili, da gre tudi to največ na račun začetka popolnoma nove proizvodnje, pri kateri

še nimajo nobenih niti tehničnih in ne spretnostnih izkušenj. V Mokronogu bodo morali zato najprej začeti osvajati tehniko pri izdelavi novih izdelkov. Vse drugo bo sledilo — dosednji uspehi to potrjujejo.

Velike preglavice pa imamo s kvaliteto našega dela. Na krajših sestankih smo se pogovarjali samo o tem. Pravi uspehov še nismo dosegli, kar pa ni opravičilo, da to ne bo v bližnji prihodnosti. Seveda je nekaj pomislekov tudi na kvaliteto materiala, katerega dobimo v predelavo, vendar se ne gre skrivati za tem, ampak je treba storiti vse, da bodo končni izdelki našega obrata prvovrstni. Le v takšnih izdelkih je zagotovilo našega jutrišnjega dne.

Obratovodja konfekcije:
G. Gardašević, dipl. ing.

OPLEMENITILNICA

STARE TEŽAVE

Mesec je naokrog, toda še vedno ne moremo uporabljati novih pregledovalnih miz v adjustirni. Mizarji so prezaposleni z drugim delom, tako da še niso utegnili narediti lesenih podstavkov, na katerih bodo stale klaserke. Tudi ključavničarji imajo toliko drugega dela, da kovinski valji preko katerih bomo vodili blago iz vozičkov na pregledovalne mize, še vedno niso gotovi.

Pomanjkanje barvil za barvanje poliestrov tkanin na JET aparatu se je nadaljevalo ves september, konec meseca je nekaj barv sicer prispelo, toda, žal ne vse. Avgustovska administrativna prepoved uvoza je tako prizadela tudi nas.

Obratovodkinja: **K. Kham**



Prve prezračevalne cevi za rudnike so gotove

Deset let naše industrijske prodajalne

Letos je poteklo deset let obstoja naše industrijske prodajalne v Jaršah. Uradna otvoritev novo zgrajene stavbe ob vhodu v tovarno je bila 17. septembra 1969. Prodajalna je pričela poslovati s tremi delavci: vodjo, tov. Janezom Pletiša, tov. Ivanko Vojskovo in tov. Marijo Maleževu. Po devetih mesecih je tov. Pletiša zapustil našo DO in je njegova dela prevzela tov. Maleževa. Tudi tov. Vojskova se je po enem letu vrnila na svoje staro delovno mesto pri skladiščenju gotovih materialov. Prišli pa so novi delavci. Iz leta v leto se je delovna sila povečevala; iz leta v leto je naraščala prodaja.

Po desetih letih zaposluje prodajalna v Jaršah 10 prodajalk, 5 šivilj, korespondenta in vodjo. Od 30.000 prometa, ki so ga imeli v prvem letu poslovanja, je po desetih letih promet narasel na 5.000.000 mesečno. Vendar to ni vse. S formiranjem naše maloprodaje v svojo TOZD, je težnja po razširitvi naše maloprodajne mreže v vse republike iz dneva v dan večja. Tako je lani začela poslovati nova prodajalna v Beogradu, združujejo se sredstva za nakup prodajnega prostora v Banja Luki, govori se o nakupih v drugih mestih po Jugoslaviji. Naše želje velikokrat prehitujejo možnosti, vendar lahko rečemo, da te niso daleč v prihodnosti.

Naši industrijski prodajalni je ostala zvesta tov. Marija Maleževa, njena poslovodkinja. V razgovoru je povedala naslednje:

V začetku nismo predvidevali, da bomo tako uspešno prodajali, da bo prodajalna tako obiskana. Prodajali smo ves asortiman, tako kot danes. Razumljivo, da je bil takrat asortiman ožji. Glede na to, da je promet vedno naraščal in to zaradi razširitve asortimana in tudi zaradi čedalje večjega seznanjanja kupcev z našo prodajalno, je bilo potrebno prodajalno razširiti. Leta 1974 se je prodajalna razširila za približno 30 kvadratnih metrov (zgrajeni so bili prostori, ki so za samim prodajnim prostorom, med drugim tudi prostor za telefonsko centralo).

Pred šestimi leti smo pričeli konfekcionirati zaves (zaposlena ena šivilja) in sicer prvi dve leti brezplačno. Z leti se je zaradi povečane povpraševanja kupcev šivalnica zaves povečala in številčno okrepila. Konfekcioniranje smo zaradi povečanih stroškov začeli zaračunavati, vendar po najnižji možni stopnji, saj je konfekcioniranje naših artiklov predvsem reklamnega namena. Vsekakor se naročniku, ki kupi naše zaves neprimerno bolj splača, da mu jih ukrojimo in sešijemo, saj bi za to drugje plačal vsaj dvakrat več.

Seveda je v teh letih naraslo število kupcev; v sezoni imamo povprečno od 200–250 na dan, v začetku pa jih je bilo kvečjemu 50 na dan. Glede na tako povečan promet bi bilo dobro razširiti prodajalno, vendar pa tega zaenkrat ne bomo naredili, ker imamo v načrtu razširitev prodajne mreže v Jugoslaviji in se sredstva zbirajo v ta namen. O razširitvi prodajne mreže smo začeli razmišljati že pred leti, ko so začela prihajati naročila tudi iz področij, kjer nismo imeli svojih trgovskih zastopnikov.

Kot je znano, nam je lani uspelo odpreti trgovino v Beogradu. Iz podatkov, ki jih imamo, je razvidno, da tudi v prodajalni v Beogradu promet naglo narašča, saj ga je bilo v letošnjem letu za okoli 7.500.000 din in predvidevamo, da bodo letošnji plan dosegli ali celo nekoliko presegli.

Ali smo razmišljali o prodajalni v Ljubljani? Smo, vendar smo prišli do zaključka, da bi bila prodajalna preblizu in bi bila zato manj zanimiva. Zato pa smo bolj zainteresirani za prodajalne v drugih republikah.

Da, za trgovino v Banja Luki smo namenili že nekaj sredstev, lokacijsko je zadeva že urejena, narejen je tudi izkop temeljev, vendar se je prav pri financiranju zataknilo, saj so cene poskočile za 40% od prvotnega izračuna. Upam, da bo veleblagovnica, ki ima več sovlagateljev, v dveh letih le narejena in bomo lahko začeli prodajati v svojem prodajnem prostoru tudi v Banja Luki.

Kaj pravijo kupci v naši prodajalni v Jaršah?

Smatrajo, da je premalo prodajalcev in da je prodajni prostor premajhen in morajo zato čakati dlje kot drugje. Trudimo se, da bi jim čimbolj ustregli. Zavedamo se, da je promet sezonski in je zato 4 mesece v letu gneča, v ostalih mesecih, ko je prodajalna manj obiskana ali vsaj ne tako množično, nas je pa dovolj.

Glede kupovanja zaves pa je tako: dokler kupec ne pozna kvalitete naših zaves, pomišlja ali bi jih kupil. Ko jih pa spozna, se vrača in kupuje za vse stanovanje.

Reklama naših izdelkov je daleč boljša kot pred leti. Mislim pa, da je še vedno najboljša reklama kupec sam — če je z nakupom zadovoljen. Zato je moja velika želja, da bi naša zavesa prodrla v vsako stanovanje.

JOŽE KNEP NAM JAVLJA S TERENA

Tovariš Jože KNEP, vodja montažne skupine, se je oglašil v našem uredništvu v ponedeljek, 24. septembra letos in poročal o izjemnih uspehih, ki so jih dosegli v zadnjem času.

V MURSKI SOBOTI so postavili doslej največji koridor, ki so ga kdajkoli izdelali v Induplati. Mere so 99 x 15 m. Pri postavljanju tega velikega »montažnega« objekta niso imeli nobenih težav in delo opravili v 13 dneh. Porabljeni čas se sklada do potankosti s tistim, ki so ga izračunali s svinčnikom v roki za pisalno mizo. Prav gotovo velik uspeh!

Naročnik omenjenega koridorja je podjetje IMR, TOZD Panonija.

Vmes, torej v teh 13 dneh, so naši monterji opravili še remont na 30-metrskem koridorju, ki stoji ob nuklearni centrali v Krškem.

Naševanje naročnikov in krajev, kjer so že (ali pa bodo v prihodnjih dneh) še postavili koridorje in zračne hale, je bilo tako hitro, da smo besedam tovariša Knepa komaj sledili. Pravilni vrstni red je verjetno naslednji: Metal-email, Bosanski brod, koridor 66 m; Tkstilana, Kočevje, koridor 24 m; TAM Maribor, koridor 60 m. Sledijo (prej naštetih že stojijo) postavitve zračne hale za Mehanotehniko v Izoli ter koridorjev v Karlovcu, v Nikšiću in dveh koridorjev — 60 in 72 m — za STC v Mariboru.

Ko bodo vse naloge opravljene, bo ekipa monterjev dosegla nov, velik uspeh, ki mu v prejšnjih časih ni enakega. Fantje delajo vse sobote in vse nedelje. V mesecu dni imajo le 3 dni, morda 4 dni prosto. Za njihovo prizadevnost jim gredo naše pohvale.

Komentar na koncu smo napisali v uredništvu.

ZAHVALA

Ob smrti mojega dobrega očeta

JOŽETA LUKANA

se sodelavcem in sodelavkam v konfekciji Mengeš iskreno zahvaljujem za izraze sožalja in za denarno pomoč.

Olga Tome, hči

KDAJ SELITEV

Pred nedavnim je bilo na delavskem svetu TOZD Konfekcija zastavljeno vprašanje, kdaj lahko v organizacijski enoti mokronoške konfekcije pričakujemo selitev v nove proizvodne prostore in kako se bodo začasno reševali nekateri problemi, zlasti glede ogrevanja. Na vprašanje je takrat odgovoril vodja TOZD Konfekcija, tov. Rainer. V uredništvu Kono plana pa smo želeli o teh vprašanjih dobiti informacije tudi od naše službe za investicije in gospodarjenje z osnovnimi sredstvi. Zato smo prosili vodjo omenjene službe, tov. Aloja Pušlarja za razgovor.

Povedal je takole:

O tem, da se namerava organizacijska enota konfekcije v Mokronogu seliti v stavbo stare osnovne šole, že nekaj časa vemo. Vemo tudi, da je potrebno stavbo predhodno adaptirati. Kaj vse je potrebno urediti, da bo stavba vseljiva?

Verjetno je res že vsem znano, da organizacijska enota lahke konfekcije v Mokronogu, del naše TOZD Konfekcije Radomlje, dela v najetih prostorih delovne organizacije DOLENJKA, deloma pa v prostorih privatne hiše. Lastniki so izrazili željo za izselitev iz teh prostorov, za katere naj omenim, da tudi niso najbolj ustrezni za tovrstno proizvodnjo (utesnjenost ipd.), in smo se že ves čas zavedali, da bo potrebno priskrbeti kaj bolj ustreznega. Glede na to, da je bilo pred leti v Mokronogu dograjeno novo poslopje osnovne šole in je staro ostalo izpraznjeno in nezasedeno, je občina Trebnje dala naši DO omenjeno poslopje na razpolago z zemljiščem vred. Pravzaprav so bili nato narejeni prepisi, s čemer je staro šolsko poslopje z zemljiščem postalo naša last.

Seveda pa šolsko poslopje kot tako ne more služiti v proizvodne namene. Zato smo kmalu potem začeli urejevati potrebno dokumentacijo za preureditev oz. adaptacijo.

Vsa stvar pa se je nekoliko zavlekla, zaradi administrativnih in tehničnih problemov (za adaptacijo smo dobili lokacijsko dovoljenje že pred enim letom), ki so na žalost značilni za tovrstna dela.

Pri adaptaciji je potrebno urediti novo električno in vodovodno napeljavo, urediti centralno ogrevanje za celotno stavbo. Ustrezno bo potrebno urediti sanitarije, garderobe, jedilnico s prostorom za delitev toplih obrokov. Potrebno bo tudi rušiti nekaj vmesnih sten (med učilnicami), zato da bomo pridobili večje proizvodne prostore. Seveda potegnejo ta večja dela za seboj cel kup »manjših«, ki so prav tako zamudna (tlaki, pleskanje, popravilo strehe itd.).

Kaj ste v tem času uspeli urediti?

Izdelan je idejni projekt, sedaj nam pa v SGP Grosuplje delajo projekt, s katerim bomo dobili grad-

beno dovoljenje. Pri SGP Grosuplje in na občini Trebnje so nam obljubili, da bodo pospešili postopke in čim prej uredili vse potrebno za začetek adaptacije.

V čem pa so pravzaprav težave?

Težave so v tistem, kar sem že v začetku omenjal — da so procedure okrog raznih dovoljenj in soglasij tako dolgotrajne in zapletene, hkrati pa nas situacija priganja, da bi čim prej pričeli z deli. Delati bo potrebno s pospešenim tempom.

Kdaj predvidevate selitev in kako se bodo začasno reševali problemi, ki nastajajo v zvezi s proizvodnjo v tako improviziranih prostorih?

O tem je težko kaj dokončnega reči. Vsekakor pa bo selitev postopna, saj bo potrebno proizvodnjo in adaptacijo vsklajevati, da druga druge ne bi ovirali. Pri tem naj omenim, da je del proizvodnje že preseljen v dve učilnici.



Stara osnovna šola v Mokronogu, danes obrat konfekcije Induplati

Vsekakor moramo najprej urediti ogrevanje. Da bi na hitro (v 14 dneh) uredili neko začasno centralno ogrevanje, kar bi bilo sicer možno, ni smiselno in racionalno, saj bi morali to kasneje spet preurediti oz. na novo izdelati. Zato bo glede tega potrebno čimprej najti neko drugo rešitev. Isto velja tudi za druge podobne probleme.

Urednica



Šivalnica Mokronog

Kako približati družbeno prehrano med delom diabetikom

V obratni ambulanti imamo na seznamu 10 varovancev — delavcev v INDUPLATI Jarše, ki bolujejo za diabetesom oz. sladkorno boleznijo. Članek prispevam zato, ker v pogovoru z njimi opažam, da so nezadovoljni oz. imajo občutek, da so prikrajšani glede prehrane v službenem času. Eni želijo popestritev ali večjo izbiro jedil, drugi pa da bi prejeli bone oz. denar, s katerimi bi lažje manipulirali oz. nabavljali v določeni trgovini specifične prehranske artikle. Z možnostjo, da v restavraciji INDUPLATI Jarše na kupone za malico dvignejo določene prehranske izdelke, ki so lahko hrana njihovim zdravim družinskim članom, diabetiki pa bi prinašali malico s seboj, pa tudi niso zadovoljni. Ene kot druge razumem, ker dobro poznam bolezen, vendar pa pri končnem zaključku nisem optimistična. Zakaj?

Sladkorna bolezen je izrazito kronična bolezen. V glavnem je dedna bolezen, prirojena motnja v presnovi ogljikovih hidratov, posredno pa je prizadeta tudi presnova beljakovin in maščob ter drugi presnovni procesi, kot so izmenjava vode, mineralov itd. zaradi popolnega ali delnega pomanjkanja insulina. Prav zaradi tega je dietna prehrana vsekakor osnovni način za zdravljenje sladkorne bolezni. Glede na stopnjo bolezni oz. presnovne motnje pa predpišejo zdravniki milejšo ali strožjo dieto. Skoraj polovica sladkornih bolnikov se uspešno zdravi samo z dieto. Drugi pa morajo poleg diete dobivati še anti-diabetične tablete ali injekcije insulina. Svetujejo jim tudi vsaj 5 obrokov hrane dnevno, da presnova ni naenkrat preveč obremenjena. Skoraj vsem, ki so jim prepovedali sladkor svetujejo, da se omejijo še pri maščobah in močnatih jedeh (škrobnih živilih), morebitno pomanjkanje kalorij pa lahko nadomestijo z drugimi živili. Nekaterim celo predpišejo natančne količine posameznih živil. Ker so diabetiki večinoma preveč rejeni, jim svetujemo počasno hujšanje, dokler ne dosežejo idealne telesne teže. (Idealno telesno težo izračunamo grobo tako, da od višine odštejemo 100 cm. Pri tem grobem računu, ko ne upoštevamo spola in starosti, odstopimo do 10 kg navzdol ali navzgor, glede na telesno gradnjo, če je ta izrazito krepka ali izrazito nežna postava).

Dietna prehrana diabetikov je vsekakor dražja od običajne hrane. To pa zato, ker smejo uživati le majhne količine škrobnih živil kot so kruh, krompir in testenine, ki so cenejše. Veliko pa je v njihovem jedilniku sadja in zelenjave, kar je zlasti drago pozimi. Na višjo ceno njihove prehrane vpliva še praktično neomejeno oz. zdravo odmerjena količina beljakovinskih živil, kot so meso, sir in jajca. Ker



Med malico v naši restavraciji, arhivski posnetek

imajo diabetiki vedno občutek lakote, moramo s hrano, ki se jim pripravlja, nanje vplivati tudi psihično. Hrana mora biti kvalitetna, pestra in lepega videza. Kvantiteta pa seveda mora ustrezati vsem zdravniškim predpisom. Bistvo sestavljanja hrane za diabetike, ki nimajo širokega izbora jedil v tem, da predpisano količino hrane le-ti vidijo. Zato pa je treba veliko spretnosti in domiselnosti oz. v družbeni prehrani specifični kader. Iz vsega

tega sledi, da nobena restavracija ne pripravlja posebej jedil za bolnike s sladkorno boleznijo. V ta namen obstajajo posebne restavracije, ki so izključno namenjene prehrani diabetikov.

Morda ima kdo izmed zaposlenih ali neposredno prizadetih v Induplati Jarše kakšen optimalen predlog glede sanacije problema, ki ga navajam v članku. V ta namen predlagam sodelovanje preko Konoplana.

Majda Škrinjar

Vzgled naj bo

Tovariš Pirnat je eden mlajših prizadevnih članov naše delovne organizacije. Doma je s Količevega. V Induplati je prišel pred petimi leti. Medtem je odslužil vojaški rok. Pred vojaščino je eno leto delal v mehanični delavnici v Jaršah, še kot vajenec. Po prihodu iz JLA pa redno dela kot mehanik v TOZD Konfekcija Radomlje. Je popravilalec šivalnih strojev in sicer edini, ki se s tem delom ukvarja v naši DO.

O svojem delu je povedal:

Prej smo bili trije mehaniki za šivalne stroje. Ostal sem sam, delo pa mora biti opravljeno, da ni zastojev v proizvodnji. Tako sedaj popravljam šivalne stroje v vseh enotah konfekcije (Radomlje, Mengeš, Peče), razen Mokronoga, kjer imajo svojega mehanika (Mokronog je le predaleč!), pa tudi v Jaršah za TOZD Maloprodajo in TOZD Proizvodnjo (oplemenitilnica ima 2 šivalna stroja, s katerima sešije dve bali blaga, preden gre to v barvanje). Dela je torej dovolj oz. preveč, saj eden težko naredi za tri. Ker

pa je delo zanimivo in razgibano, mi je všeč in pri tem delu še vztrajam. Nadaljevanje na 10. str.



Pavle Pirnat popravlja stroj

Vzgled naj bo

Nadaljevanje iz 9. str.

jam, čeprav sem tako obremenjen. Uživam v drobnih, specialnih delih.

Če slučajno ni popravila direktno na stroju, popravljam druge stvari — največkrat pogonski del šivalnih strojev (elektromotorje, sklopke in podobno). Vsa najnujnejša dela, brez katerih bi bila proizvodnja motena, naredim najprej. Če drugače ne gre, pridem tudi popoldne. Imam svoj avtomobil, tako dislociranost oddelkov ni ovira, nerodno je le ob dnevih, ko velja prepoved vožnje.

Ravno danes popravljam poseben avtomatičen šivalni stroj, ki je zelo kompliciran in ga ni mogoče v pol ure popraviti. Seveda se pri tem delo kopiči in nastaja ozko grlo. Jasno je, da se je treba podvizati pri takem popravilu. Včeraj sem se že ves dan trudil, a danes še vedno ni popravljen. Tak stroj se uporablja samo za specialna dela. Je zelo natančen in dovolj je, da se nekoliko zamakne program, pa je že narobe. Seveda pa tak stroj, ki ga ne uporabljajo konstantno, ampak samo za posebno proizvodnjo, rad zataji prav tedaj, ko ga rabiš.

No, danes bi moral še opraviti neka popravila v Mengšu, pa ne bom mogel. Če bi bila dva, bi bil problem rešen. Tako bodo pač morali počakati, da najprej tu dokončam delo.

Prostega časa pa nimam veliko. Sem član gasilske desetine v DO in prav te dni, ko se pripravljam na akcijo NNNP, imamo še posebno veliko dela. Tudi sicer imamo gasilci praktične vaje in poučevanje. Kot sem že prej omenil, sem tudi s svojim rednim delom močno obremenjen, tako da delo večkrat podaljšam na popoldanski čas.

Urednica

Sezona v Umagu končana

Ob koncu sezone v Umagu so zbrani že nekateri podatki o poslovanju Počitniškega doma v Umagu. O načinu in vzrokih poslovanja predvsem na obratovalni čas je bilo že napisano v zadnji številki Konoplana skupaj z izjavami in ocenami o počutju članov kolektiva, katerih mišljenja so različna. Za novo sezono pričakujemo konkretne predloge o načinu poslovanja, o stvareh za boljše počutje delavcev na dopustu, vendar naj bodo ti predlogi utemeljeni iz vseh vidikov poslovanja (interes delavcev, finančna konstrukcija in v okviru obstoječih predpisov). Dom je letos posloval od 7. junija do 4. septembra, ko smo sezono zaključili z izletom upokoencev DO.

Z vpisom za predrezervacijo za člane DO smo ugotovili, da bo konic dopustov komaj v prvi polovici julija do 20. avgusta. Proste kapacitete za ostali čas smo oddali 17 dni za šolo v naravi (Domžale in Brdo pri Lukovici — vse postelje v domu, ležišča v Domu Kom. podj. iz Ljubljane in vsa ležišča prikolic), delno proste kapacitete v terminu junij-julij in od 20. avgusta dalje pa DO Helios Domžale in nekaj postelj Mlinostroju iz Domžal. Samo na tak način smo stodostotno uspeli izkoristiti kapacitete za ves čas poslovanja.

V tem času so imeli skupaj 4627 penzionov, od tega za člane in svoje 1834 penzionov; za druge 1327 penzionov; šola v naravi 1420 penzionov.

Z razčlenitvijo penzionov je razvidno, da je letovalo v domu članov kolek. 75 članov kolektiva zdravstveno 12 članov kolektiva samohranilke 36 članov kolektiva upokoj.-regres 30 članov kolektiva upokoj. 10 članov kolektiva svojci 103 Skupaj 366

Prikolice so bile vso sezono oddane članom DO ali upokoencem DO, postavljene v campu pa so bile od 25. junija do 27. avgusta. Na ta način se je vrstilo 26 družin članov kolektiva, dodatno pa je po podatkih letovalo še 10 družin v počitniški hišici v Izoli.

Finančni rezultat poslovanja počitniškega doma v Umagu je bistveno slabši kot lansko leto. Indeksi so sledeči:

1979—1978 pri hrani 99 (pri povečanih cenah za ca. 20 %), pri pijači 48 (pri povečanih cenah za ca. 10 %), pri sadoledu 53 in pri vseh ostalih kategorijah inkasa.

Pri teh podatkih bi dodal, da se je število izvršenih ur zmanjšalo za 18 %.

Sam končni rezultat poslovanja še ni znan, ker niso še dokončno obračunani vsi stroški poslovanja. Iz gornjega in že znanih podatkih lahko ugotovimo, da smo poslovali na meji rentabilnosti. Dokončno so pa poznani stroški in iztržki od prikolic.

Amortizacija	41.778 din
Zavarovanje	6.144 din
Stroški campa	22.280 din
Odp.dr.inven.	1.800 din
Skupaj	72.002 din

Iztržek	26.290 din
Turistična taksa	1.330 din
Skupaj	27.620 din

Negativna razlika iz poslovanja s prikolicami brez vložnega dela delavcev TOZD pri postavljanju in pospravljanju prikolic je 44.382 din.

Iz zgornjih podatkov pa je razvidno, zakaj postavljamo prikolice tako pozno, saj vsak dan ko prikolica ni zasedena in parkira v campu, povečuje negativno razliko, v času postavljanja (konec junija) pa ni na voljo prostor po izbiri in želji.

M. Kramberger

Mesto in vloga marketinga v SFRJ

(Nadaljevanje iz 8. številke Konoplana)

Za večje prilagajanje naših OZD potrebam domačega in zunanjih trgov je treba tudi izboljšati načine zbiranja, obdelave, analize, razdelitve podatkov oz. informacij za tržne odločitve ter jih tudi v povezavi v celoto kot sistem. Navedeni sistem je treba zasnovati tudi v povezavi z drugimi informacijskimi sistemi v OZD. Zato je treba poznati področja in načela sodobne poslovne politike, politike prodaje oz. trženja ter drugih posameznih poslovnih politik. Poznati je treba vrste ter oblike možnih informacij, ki bodo lahko vključene v tržno-

informacijski sistem ter načine njihove pridobitve, kar vključuje tudi poznavanje metod tržnih raziskav. Za sistemizacijo skupin informacij so lahko podlage: zunanje okolje, prodajni proces, prodajno-politični cilji in instrumenti ter še drugi dejavniki. Posebej je lahko organiziran tržno informacijski sistem za skupine izdelkov, tržna območja, za potrebe nabavne funkcije, za potrebe skupnega poslovanja proizvajalnih in trgovskih OZD. Pri zasnovi je treba tudi upoštevati, da mora biti obravnavani sistem prilagojen resničnim potrebam uporabnikov. Lahko rečemo, da je bil v zadnjih letih dosežen precejšen

napredek pri izgradnji tržno-informacijskih sistemov v naših OZD, zlasti glede evidenc, nekaterih analiz, kratkoročnega napovedovanja ter zbiranja raznih tržnih novic. Premalo se še uporabljajo podatki o splošnih gospodarskih gibanjih, nakupnih nagibih, življenjskemu ciklu izdelkov, prodajnih poteh in fizični distribuciji, stroških na enoto učinka oz. izdelka. Še posebno pozornost bi bilo treba posvetiti pridobivanju informacij o dogajanjih na zunanjih trgih. Tržno-raziskovalni oddelki OZD naj bi imeli bolj ustaljen program dela. Tržni raziskovalci naj bi bolj sodelovali s tehničnimi strokovnjaki in vodji skupin izdelkov.

Vse večji bo pomen informacij o splošnih gospodarskih gibanjih za predvidevanje in tudi za dolgoročno

BALKANSKI PRVAK — NAŠ SODELAVEC

Tov. ANTONA VIDENŠKA, obratovodjo težke konfekcije najbrž vsi poznamo. O tem, da je že dolga leta njegov konjiček letalsko modelarstvo in da je na tem področju dosegel že številna vrhunska priznanja, smo tudi že pisali.

Tokrat pa lahko spet ponosno napišemo: naš sodelavec je balkanski prvak v letalskem modelarstvu. Tone se je namreč v dneh od 25. 8. do 5. 9. letos udeležil balkaniade, ki je bila letos prirejena v Romuniji, v mestu Bacau in tam osvojil prvo mesto v kategoriji jadralnih modelov F1A.

O balkaniadi, ki jo je letos organizirala Romunija, je Tone povedal naslednje:

Letos je bilo s strani udeležencev tega tekmovanja precej kritike na račun organizacije — samega sodenja na tekmovanjih, prebivanja, hrane. Pri tem so pa vsi hvalili prvega organizatorja in iniciatorja, to je Jugoslavijo (1. balkaniada 1973 v Zagrebu). Kot organizatorji športnih prireditev smo Jugoslovani znani v svetu.

Balkaniade v Bacauu so se udeležile vse balkanske države, razen Albanije. Našo državo je zastopala 30-članska ekipa, v kateri smo bili štirje Slovenci. Veseli me, da so se tudi ostali trije Slovenci dobro uvrstili.

Balkaniada ne obsega le tekmovanja iz letalskega modelarstva, ampak tudi tekmovanja motornih pilotov, padalcev, jadralnih pilotov in pilotov v akrobatskem letenju.

Kako pravzaprav »prideš« do modela oz. kaj vse moraš narediti pred tekmovanjem?

Ja, najprej moram imeti idejni načrt za model (abstraktno zamisel). To potem prenesem na papir — model skonstruiram, izračunam vse potrebne normative. Nato ga praktično izdelam in preizkusim na terenu. Sproti dodelujem finese modela, s tem da opazujem njegovo obnašanje v zraku ter vse eventualne napake popravljam do tiste mere, ko mislim, da je model sposoben za tekmovanje.

Kako dolgo si se pripravljaj na balkaniado?

Priprave na balkaniado so praktično trajale celo leto, saj pozimi modele izdelamo, poleti pa jih preizkušamo na terenu v raznih tekmovanjih. Zato lahko rečem, da sem šel na balkaniado dobro pripravljen. Pred balkaniado sem si zadal cilj, da se uvrstim med prve tri tekmovalce. Na nobeno tekmovanje pa ne grem brez da bi si zadal posebnega cilja.

Kakšni so občutki na zmagovalnem odru, ko zaigrajo državno himno?

Bil sem ponosen, da sem Jugoslovian in sem dosegel prvo mesto, ponosen, da so dvignili našo zastavo. Ob podelitvi kolajne, ob himni in vsem ceremonialu te spreletavajo razlini občutki — lepo ti je, ginjen si, malo zmeden. Pravzaprav je bila himna, ki sem jo slišal po toliko dneh odsotnosti od doma in tako daleč stran (okrog 1200 km od Jugoslavije, 50 km od meje s SZ), prvi neposrednejši stik z domovino. Ta občutek te resnično globoko prevzame.

Se boš kot zmagovalec udeležil svetovnega prvenstva v Kaliforniji?

Na žalost ne. Zaradi pomanjkanja finančnih sredstev se jugoslovanska ekipa ne bo udeležila svetovnega prvenstva (3. oktobra letos). Po tej strani imam smolo. Priznati moram, da sem se tudi zato tako pripravljaj na balkaniado, ker sem upal, da se bom udeležil svetovnega prvenstva.



Škoda, up je šel po vodi... Ni mi hudo le zaradi sebe, pač pa zato, ker se naša jugoslovanska ekipa ne bo mogla izkazati. Dovolj je močna, da bi se lahko uvrstila v sam vrh, saj smo balkanski prvaki, kar ni tako lokalnega pomena kot se sliši. Balkanske države so namreč v evropskem merilu zelo močne v modelarstvu.

Ti je kdaj žal za vse neštete proste ure, ki si jih prispeval k uveljavljanju tega športa?

Ni mi žal in mi nikoli ne bo. Dokler se bo dalo, bom še vztrajal. Hudo mi je le, ko vidim, da veterani nimamo dovolj podmladka. Modelarstvo ni množičen šport in zato nima takih dotacij kot nekatere druge vrste športa. Je zelo zahteven, biti moraš dober, precizen teoretik in tudi fizično vzdržljiv praktik (na terenu prehodiš in pretečeš več kilometrov, ko slediš letenju modelov, celo po drevju plezaš!). Mogoče se tudi zaradi tega mladi težko odločajo resneje pristopiti k temu športu. Mogoče so o njem premalo seznanjeni. Glede

Nadaljevanje na 12. str.

poslovno politiko in politiko trženja.

Zelo koristno je lahko tudi nepretrgano (kontinuirano) zbiranje tržnih podatkov za skupine OZD na podlagi panelov. Institutu ITEO v Ljubljani predlaga organizacijo panela trgovin (Jupanel), pri čemer so v institutu že opravili obsežna pripravljalna dela. Sedaj je potrebno, da zainteresirane skupine OZD finančno podpro naslednjo izgradnjo tega panela in si tako zagotove nove zelo koristne podatke oz. informacije za poslovno politiko oz. politiko trženja.

Tržne raziskave so tudi del usakega investicijskega programa. Precej tržnih raziskav za investicijske programe je še vedno izdelanih tako, da ne ustrezajo minimalnim pogojem. V investicijski program naj bo vključena tudi bodoča strategija

trženja za novo proizvodnjo oz. nove izdelke, še posebno glede prodajnih poti (distribucijskih kanalov). Zmotno je tudi mnenje nekaterih OZD, katerih dejavnost je v družbenih planih obravnavana kot prioriteta, da je za njih raziskava trga le formalnost, kateri ni treba posvetiti preveliko pozornost. Zagotoviti bi bilo treba strokovno in finančno pomoč manjšim OZD, da bi prišle do kakovostnih tržnih raziskav za investicijske odločitve.

Zelo pomembne za tržne odločitve so tudi informacije o stroških, ki odpadejo na količinsko enoto izdelka ali storitve. Te stroške je treba poznati kadar se odloča o prodajni ceni učinka ali pa samo o njegovem pridobivanju ob dani prodajni ceni. Pri nas so še določene nejasnosti glede pojmovanj o stroških, zlasti pri izdelavi kalkulacij.

Kalkulacija mora biti dovolj podrobna in mora vključevati informacije o številnih elementih prodajne cene oz. prihodka. Pri tem se neizbežno pojavlja širši pojem stroškov kot cenovno izraženih stroškov vseh prvin pri pridobivanju učinkov. Tako pojmovani stroški vplivajo na pojav izgube, prav tako pa tudi na nasprotje izgube, ki je s poslovno tehničnega vidika le dobiček.

Za oblikovanje smotrne in ciljno usmerjene strategije trženja nastopa je treba upoštevati izsledke raziskave tržišča, kar vključuje raziskovanje tržnega položaja in raziskovanje perspektiv. Takšno raziskovanje ima značaj statističnih raziskav.

Po dr. Drago Kotniku
Cirila Črne, dipl. ing.

obvestila iz kadrovske službe

TOZD PROIZVODNJA

Vstopi:

1. Horvat Branko, pom. moj. v tkal., vstopil 3. 9. 1979,
2. Horvat Jože, not. transp. v tkal., vstopil 3. 9. 1979,
3. Avbelj Janko, pom. mojstra, vstopil 4. 9. 1979,
4. Jurkič Jela, tkalka, vstopila 11. 9. 1979,
5. Rokavec Stanislava, previjanje v pred., vstopila 12. 9. 1979,
6. Troha Miroslav, električar, vstopil 12. 9. 1979,
7. Šubašič Jasminka, tkalka, vstopila 14. 9. 1979,
8. Dervarič Drago, not. transport, vstopil 17. 9. 1979,
9. Ivkova Milica, tkalka, vstopila 18. 9. 1979,
10. Salobič Nazifa, previjanje v pred., vstopila 24. 9. 1979,
11. Ivnik Bojan, not. tran., vstopil 24. 9. 1979,
12. Hribar Anica, prev. v pred., vstopila 27. 9. 1979.

Izstopi:

1. Svetlin Viktor, električar, odšel v JLA dne 5. 9. 1979,
2. Avbelj Franc, not. tran. v tkal., odšel v JLA dne 10. 9. 1979,
3. Prašnikar Martin, električar, odšel na lastno željo dne 13. 9. 1979,
4. Jankovič Franc, dvor. in tran. del., upokojen 21. 9. 1979,
5. Pirš Dušan, odšel na lastno željo 30. 9. 1979.

TOZD KONFEKCIJA

Vstopi:

1. Kos Valerija, šivilja v obratu Mokronog, dne 1. 9. 1979,
2. Papež Simona, šivilja v obratu Mokronog, dne 1. 9. 1979,
3. Zore Jožica, šivilja v obratu Mokronog, dne 1. 9. 1979,
4. Golobič Olga, šivilja v obratu Mokronog, dne 17. 9. 1979.

Izstopi:

1. Pejič Andža, šivilja, izstopila dne 28. 9. 1979.

POROČILI SO SE:

Kos Milena, poročena Kokalj.
Barlič Marija, poročena Urankar.
Vranetič Marija, poročena Bec.
Iskreno čestitamo!

Poročilo o gibanju osebnih dohodkov za avgust 1979

Vrednost točke je ostala neizpremenjena in sicer 0,06 din.

Stimulativni del osebnega dohodka se je gibal sledeče:

R-D-Z za TOZD-1 in DSSS je znašal 105 %.

R-D za TOZD-1 in DSSS je znašal 105 %.

TOZD Maloprodaja s prodajalno v Jaršah 115 % in Beogradu 107 %.

TOZD Restav. in počit. domovi 100 %.

TOZD Konfekcija Radomlje 105 %.

Povprečno izplačani osebni dohodki so se gibal sledeče:

TOZD Proizvodnja din 6015.—

TOZD Maloprodaja din 7171.—

TOZD Rest. in počit. domovi din 6269.—

TOZD Konfekcija Radomlje din 5881.—

Del. skup. skup. služb din 8228.—

Pregled osebnih dohodkov za mesec avgust za delo v polnem delovnem času, ob normalnih delovnih pogojih in polni oceni zahtevnosti del oz. nalog:

Razred	TOZD Proizvodnja					TOZD Ind. p.	TOZD Rest.	TOZD Konf.	DSSS
	pred.	prip.	tkal.	oplem.	vzdr.				
4000—4500	3	6	2	4				15	5
4500—5000	16	11	21	12	1	1	1	39	7
5000—5500	13	21	73	9	8		8	74	9
5500—6000	18	45	38	20	4	2	2	44	16
6000—6500	17	21	31	13	13	6	4	13	14
6500—7000	6	4	13	14	5	6	3	17	10
7000—7500	2	2	11	9	2	4		13	20
7500—8000	4	3	3	3	2			12	14
8000—9000	1		9	5	4		2	4	12
9000—10000	2		3	2	4			3	17
Nad 10000	1	1	1	2	1	3	1	11	38
Skupaj	83	114	205	93	44	22	21	234	162
Najnižji OD	4385	4193	4309	4382	4631	4897	4886	4192	4385
Najvišji OD	12634	10703	10572	12570	11498	13453	10887	17965	18414
Povprečni OD	5908	5376	5908	6249	7769	7171	6269	5881	8228

ZAHVALA

Zahvaljujem se OOS Konfekcije Mengeš, za pozornost v bolniškem staležu in denarno pomoč.
Tov. Škrinar Majdi pa se še enkrat zahvalim za obiske v bolnišnici in njeno pozornost do bolnih.

Rozka Kranjec

ZAHVALA

Ob nenadni smrti moje drage mame
FRANČISKE ARNEŽ
se zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem iz pripravljavnice za venec, ki ste ga prinesli pokojnici in za denarno pomoč ob tej priliki.

Ana Gol

BALKANSKI PRVAK — NAŠ SODELAVEC

Nadaljevanje z 11. str.

samih tekmovalcev pa moram povedati, da se motijo tisti, ki mislijo, da so tekmovalci izleti in da so tratenje časa. Pri tem je ravno obratno — tekmovalci je močna duševna obremenitev, saj nosiš odgovornost, ko zastopaš barve celotne svoje domovine, ko od tebe pričakujejo pozitivne rezultate. S tem si ves čas tekmovalca tako močno obremenjen, da ne utegneš misliti na nič drugega kot na zadani cilj. Poleg psihične obremenitve si tudi fizično zelo obremenjen, saj si to-

liko dni na terenu, kar zahteva dobro kondicijo. Življenje poteka po strogo športnih kriterijih. Po tekmovalcu sem prišel tako zbit domov, da sem rabil nekaj dni, da sem se normaliziral.

Bi še kaj dodal?

Delovni organizaciji oz. samoupravnemu organu se iskreno zahvaljujem, da so mi z odobritvijo izrednega plačanega dopusta omogočili udeležbo na balkaniadi in tako posredno prispevali k moji uvrstitvi na prvo mesto.

Urednica

Izdaja v 1400 izvodih DO INDUPLATI Jarše n. sol. sub. o. Uredniški odbor: Alojz PUŠLAR, Marinka GROŠELJ, Majda VRHOVNIK, Marija JEMC, Janez KOSMAČ, Cilka MRĐENOVIC, Ingo PAŠ, Janko UKMAR in Ivana SEIFERT — odgovorni urednik. Natisnila tiskarna Učnih delavnic v Ljubljani. Konoplan je oproščen plačila prometnega davka z odločbo Sekretariata za informacije SRS (421-1/72 od 8. aprila 1974)