

# NAŠ GLAS

**DROGA**  
METIJSKO IN ŽIVILSKA INDUSTRIJA n. sol. o. PORTOROŽ

INTERNA IZDAJA

»Naš glas« izdaja delovna organizacija Droga, Portorož. List urejuje uredniški odbor skladno s predpisi. Predsednica uredniškega odbora Sonja Požar. Odgovorna in glavna urednica Majda Vlačič. Tiska GDO Tiskarna Jadran 1988, v nakladi 2000 izvodov. List dobijo člani kolektiva brezplačno.

LETO XXX

PORTOROŽ, OKTOBER 1988

ŠTEVILKA 3

Tov. Ohnjec Franc »... vse to sodi, kot lahko že v tem trenutku rečemo...«

## BESEDA GLAVNEGA DIREKTORJA

Tov. Ohnjec je po dvomesečnih izkušnjah vodenja DO »DROGA« rad, brez zadržkov odgovoril na dokaj provokativna vprašanja, ter s tem izrazil svoje prepričanje, da mora biti delavec obveščen o dogajanjih v delovni organizaciji, ker le tako lahko v njih sodeluje, in jih, v okviru svojih možnosti, kreira.

**NAŠ GLAS:** Kako pojmuje status glavnega direktorja?

**TOV. OHNJEC:** »Glede na provokativnost vprašanja bo imel tudi odgovor podoben predznak. Menim, da je direktor poklic, za katerega je potrebno specifično znanje in tudi nekatere osebne lastnosti, kar pa velja tudi za ostale poklice: čevljar, mehanik, inženir...«

V praksi smo, žal pre pogosto, izenačevali to delovno mesto s politično funkcijo. Odgovornost, ki jo čuti človek ob tem delu, ta se v primeru glavnega direktorja ne more porazdeliti kot v primeru poslovanja s KPO (kolektivni poslovodni organ), je velika, saj se v primeru neuspešnosti ne moreš skrivati za drugimi. Z drugimi besedami bi lahko rekli: kolikor bo naša DO neuspešna, bodo to pripisali le meni in nobeno opravilo mi ne bo koristilo.

Ob tem se seveda poraja vprašanje možnosti ukrepanja, vendar je to že politično vprašanje. Toda, če sem opredelil, da je poslovanje posel vemo, da v njem brez tveganja ne gre.

## ALI BO ŠLO? ...

Omenjeno vprašanje mi je bilo velikokrat zastavljeno ob srečanjih s poslovnimi partnerji, z znanci, pa tudi v zasebnem življenju. Vprašanje se ne tiče nečesa abstraktnega, temveč moje zaposlitve v naši delovni organizaciji.

Prvi vtisi, začetne izkušnje so za menoj, povezane so s sedemletnim obdobjem (od leta 1977 do leta 1983), ki sem ga prebil v delovni organizaciji. Delal sem na različnih področjih, zato lahko kljub relativno kratki dobi povzamem določene zaključke. Sicer pa tudi pregovor pravi: Prvi vtisi so najmočnejši in ti ostanejo v človeku, v njegovi podzavesti.

Stanje, ki ga imamo v delovni organizaciji ter družbenopolitična in gospodarska klima sta izjemno resni, tako da človeku nagnjenemu k pesimizmu ne dajeta izhodišč za reševanje problematike. Vendar se osebno uvrščam v kategorijo realnega optimista in na tem izhodišču zaključujem, da s poštenim, delovnim in strokovnim pristopom lahko pričakujemo le pozitivne učinke, boljši jutri.

Ob tem bomo vsekakor doživljali različne pretrese (organizacijske, kadrovske, tržne...), vendar bo cilj jasen: oblikovanje takšnih osebnih dohodkov, ki bodo motivirali in omogočali sodelavkam in sodelavcem človeka dostojno življenje.

**NAŠ GLAS:** Kaj menite o kadrovski politiki in zaposlovanju v naši DO?

**TOV. OHNJEC:** »Iz teorije reprodukcije vemo, da je najpomembnejši resurs produkcijskega procesa kadrovski; po domače to enačimo z mislijo: pravi ljudje na pravem mestu, ali vse je odvisno od ljudi.

Naša družba v svojih izhodiščih opredeljuje vlogo delavca. Kot osnov-

nemu subjektu daje (seveda v načelih) humano noto. Žal se v praksi srečujemo s povsem drugačno resničnostjo. Droga je zrastle iz karizmatične osebnosti Tov. Kralja, tako da so na določenih področjih vplivi njegovih izhodišč še močno prisotni.

Časi se seveda spreminjajo in v kadrovski politiki so potrebne nove prvine, vendar ne samo zaradi tega, da so nove, temveč da bo njihov učinek večji.

Menim, da je oblikovanje kadrovske politike temeljna naloga vodstva delovne organizacije ter njena (ne)uspešnost pomeni hkrati tudi (ne)uspešnost vodenja DO. Dejstvo je, da v kriznih obdobjih beležimo visoko stopnjo fluktuacije, vendar je lahko tudi ta proces uspešen, seveda če je nadzorovan in vodeno.

**NAŠ GLAS:** Kaj menite o motivaciji kadrov?

**TOV. OHNJEC:** »Če enačimo motiv s spodbujevalcem za boljše, kvalitetnejše, delo, lahko trdim, da je v naših razmerah (padanje življenjskega standarda) višina osebnih dohodkov najpomembnejši motivator, obenem pa tudi selektor na področju zaposlovanja.

**NAŠ GLAS:** o kakšni politiki, pristopu oblikovanja OD v DO Droga razmišljate?

**TOV. OHNJEC:** »Sanacijo naše delovne organizacije bom gradil na osebnih dohodkih v okviru predpisov. Poiskal bom pa vse možnosti za izplačevanje »normalnih« OD. Ne pristajam na izhodišča, da iščemo izhod iz krize v nizkih osebnih dohodkih, bolje bi bilo, če bi v DO oblikovali take OD, ki bi vodstvu DO dajali primerno osnovo, da zahteva od svojih sodelavk in sodelavcev ustrezen delovni prispevek.

Neizpodbitno dejstvo je, da imamo v tem trenutku v naši DO v povprečju za cca 30-40% prenizke osebnih dohodke glede na okolico v kateri delujemo. Žal nam zakonske možnosti in uspešnosti poslovanja ne dovoljujejo smeelijš sprememb.

Drugo plat medalje pa predstavljajo delavci, ki bi kljub višjim osebnim dohodkom (tako kot sedaj) delali slabo, ustvarjali negativno klimo, kritizirali vsakogar in vse okoli sebe. Žal naša zakonodaja ne dopušča radikalnejšega razreševanja tega problema, zato mi v takih primerih, kot direktorju, preostane le, da tem delavcem z nasmehom odzdravljam z »dobro jutro« ali »dober dan«.

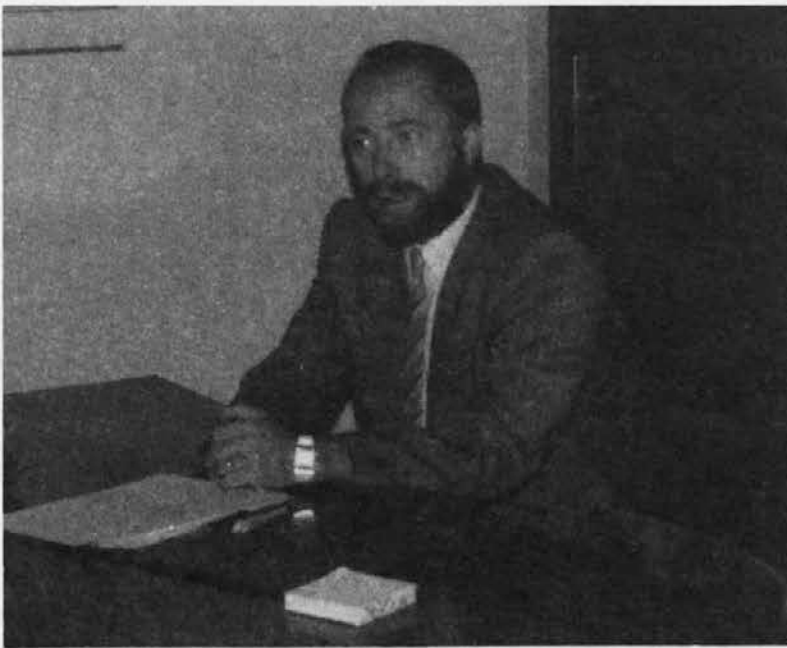
**NAŠ GLAS:** kakšna naj bo vloga samoupravnih organov v DO?

**TOV. OHNJEC:** »Mnenja sem, da se v naši praksi srečujemo z ideološkimi vprašanji, ki se nanašajo na delo samoupravnih organov in vodilnih delavcev.

Osebno menim, da so naloge samoupravnih organov opredeljevanje smeri poslovanja, kriterijev delitve, da pa je naloga vodilnega osebja strokovno uresničevanje teh ciljev. Žal se pre pogosto srečujemo s pomešanimi kompetencami, kar zamegljuje po eni strani odgovornost vodilnih, po drugi strani pa se delegati debesedno izživljajo nad strokovnimi vprašanji.

Seveda pa je to stvar (ne)zaupanja obeh strani iste medalje. To pa ni več vprašanje le naše delovne organizacije, temveč cele družbe.





**NAŠ GLAS:** »Slavimo« kot posebni delovni discipline. Vaše mnenje?

**TOV. OHNJEK:** »Vprašanje je izjemno občutljivo za jugoslovanski prostor, saj kot Jugoslovani, seveda v našem prostoru, ne slovim kot vzorni delavci; tega pa ne moremo reči za delo Jugoslovancev izven naših meja. Pri delovni disciplini je potrebno ločiti delovno učinkovitost ob predpostavki, da lahko prihajamo na delo točno, smo na delovnem mestu polni delovni čas, ne dosegamo pa željenih rezultatov.

Gre za vprašanje motivacije, pripadnosti delovni organizaciji, tekmovalnosti med zaposlenimi, torej za izrazita sociološko-psihološka vprašanja, ki bi jih morali reševati tudi po tej plati.

Ne da bi se zarekel, lahko zagotovim formalno delovno disciplino po hierarhični plati, toda potrebno je vključiti tudi druge spodbujevalce, tu pa smo ponovno, pri problematiki osebnih dohodkov«.

**NAŠ GLAS:** V zapisniku delavskega sveta delovne organizacije je zapisano, da želite preurediti svoj delovni prostor. Ali ni to razmetavanje denarja v tem težkem gospodarskem trenutku?

**TOV. OHNJEK:** »Mnenja sm, da je prvi vtis izredno pomemben dejavnik pri rezultatih poslovanja.

Poslovni partner si že ob prihodu v našo poslovno stavbo, ob srečanju z neurejenim, zanemarjenim hodnikom ter odsluženimi omarami in sefi, na poti do moje pisarne, ustvari izjemno negativen vtis o naši delovni organizaciji, oz. njenem poslovanju.

Tajništvo in direktorjeva pisarna nudita svojevrstno sliko urejenosti: zdrsani parket, pohištvo, kateremu odpadajo posamezni deli, odpadajoči omet s stropa... Stanje, ki sem ga navedel, je sicer lahko podoba naše delovne organizacije, vendar na to ne pristajam (ne v svoji pisarni, ne v ostalih delih delovne organizacije), zato se je porodila ideja o preureditvi delovnega prostora. Gledano s finančnega stališča, gre za relativno nizek strošek ob nespornih učinkih«.

**NAŠ GLAS:** »Velikokrat je slišati različne ugotovitve, češ, da ne potrebujemo strokovnjakov, posebno s tehnološkega področja, saj se lahko ugotavlja velika deprimiranost pri teh sodelavcih. Kaj menite o navedenem?

**TOV. OHNJEK:** »Razvojna vprašanja s področja tehnologije sodijo med najobčutljivejša, saj njihovo zanemarjanje praviloma privede do problematične uspešnosti delovne organizacije. Pri tem pa je potrebno upoštevati prisotnost »jugo-faktorja« saj je le-ta občasno omogočil uspešnejše poslovanje tistim delovnim organizacijam, ki so igrale na druge karte, ne pa na znanje, strokovnost, inovativnost, fleksibilnost, t.j. tiste odlike, ki so značilne za tržno gospodarstvo. Ker vemo, da smo ubirali mnoge stranpote na tem področju, se tudi ne smemo čuditi današnjemu stanju.

Če se povrnemo na našo delovno organizacijo, lahko ugotovimo, ugotovitve pa se razlikujejo od zornega kota s katerega posameznik ali grupa gleda, da imamo sicer številčno dokaj močno zasedeno tehnološko področje, pa tudi to je relativno, da pa se rezultati ne približujejo pričakovanjem tako samih sodelavcev in sodelavcev v razvoju, kot ostalih, ki običajno to ocenjujejo iz nekega drugega zornega kota.

Moje mnenje je, da je poslovna uspešnost neodvisna od vseh poslovnih funkcij. Po tej logiki ne moremo in ne smemo pričakovati izrednih rezultatov, če vodilni teh funkcij ne znamo usmeriti, če se še vedno ukvarjamo bolj s proizvodnim konceptom kot pa tržnim in če je informatika na ravni potreb za razreševanje operativnih nalog. Ker pa je to izjemno občutljivo vprašanje, predlagam, da poskušamo to problematiko bolje osvetliti v eni izmed prihodnjih številok«.



**NAŠ GLAS:** V naši ne tako dolgi zgodovini smo se mnogokrat združevali, razdruževali in mnogi trdijo, da je vsaka takšna aktivnost prinesla slabše rezultate kot predhodno stanje. Vaše stališče in kako sedaj in v bodoče naprej na tem področju?

**TOV. OHNJEK:** »Strokovnjaki s področja organizacije vedno znova ponavljajo, da je pojem organiziranosti dinamičen, podvržen spremembam.

Tudi v tujini se beležijo tako procesi integracij kot procesi dezintegracij. Z malo zlobe lahko rečemo, da je razlika le v rezultatu tega procesa. Pri tem je potrebno upoštevati kje so nastala izhodišča za te procese, ali v samem gospodarskem subjektu ali kje drugje. In prav tu se pojavlja tisti razloček, ki nas tako ločuje na področju rezultatov.

Področje organiziranosti je občutljivo vprašanje ravno zaradi dolgoročnih posledic, seveda pozitivnih ali negativnih, ki se pojavijo ob posamezni rešitvi.

Po dvomesečnem delu sem na osnovi 4 temeljev priložil na kolegiju direktorjev določen koncept za navedeno področje.

**Temelji za to odločitev so bili sledeči:**

- Trenutni in bodoči gospodarski položaj — v ožjem in širšem pomenu besede.
- Tendence na področju zakonodaje, ki opredeljujejo temeljni ekonomski subjekt.
- Področje IMAGE-a, to je slike, ki jo ima naša okolica o nas.
- Klima v posameznih sestavnih delih naše delovne organizacije.

Seveda so tu našeta samo izhodišča, in se v tem trenutku, ker pač ne dopušča prostor, podrobneje tega ne razčlenjuje. Naša delovna organizacija bi se v obdobju preostanka leta 1988 in leta 1989 pripravila in na določenih področjih tudi organizirala na naslednje celote:

- Delovna organizacija v ustanavljanju za področje marikulture.
- Enovita delovna organizacija s področja ribištva in proizvodnega programa Arga, s svojimi strokovnimi službami in
- enovita delovna organizacija preostalih delov Droge, to so: Začimba, Gosad, Sudest, in Soline, s svojimi strokovnimi službami.

Ob tem pa bi rad poudaril, da predlog sloni prvenstveno na izhodiščih, ki niso ekonomske narave.

Vprašanje se zastavlja, kako z dejavnostjo transporta. Sedanji potek porazdeljevanja te dejavnosti kaže, da bo v bližnji bodočnosti, to je do konca leta, del transporta priključen ribištvu za njegove potrebe, del transporta dan v kooperacijo našim sodelavcem, nefunkcionalni del odprodan, ekonomsko zdravo jedro pa priključeno TOZD Začimba.

Seveda so to osnovni obrisi naše organiziranosti, ki morajo prestati strokovno preverjanje in najširšo razpravo v vseh delih naše delovne organizacije.

**NAŠ GLAS:** Veliko je bilo govora o vaši ekipi, ki naj bi skupno z vami vodila našo delovno organizacijo v teh kritičnih trenutkih.

**TOV. OHNJEK:** »Poudariti moram, da svojim sodelavcem po strokovni plati popolnoma zaupam, saj je bilo to eno izmed osnovnih izhodišč, da sem jih predlagal za imenovanje samoupravnim organom.

## PRVA ŽETEV ZELIŠČ JE ZA NAMI

Čas prve žetve v tem letu je že mimo, drugo žetev pričakujemo konec meseca oktobra, ali celo kasneje. Zaradi sušnega obdobja, ki je prizadelo vse proizvajalce, bo pridelek ob drugi žetvi veliko manjši od predhodnega. S pridelki prve košnje so zadovoljni, tako pridelovalci, kot tudi mi v razvojnem sektorju. Letos smo odkupili cca 3200 kg suhe herbe z več manjših parcel, kar pomeni 8,5 T suhe herbe po hektarju. Odkupljena herba origana z našega področja je bila v glavnem I. kvalitete.

**1. kvaliteta pomeni, da je suha herba origana sivo-zelene barve, močnega, značilnega vonja, brez ostankov plevela, z vsebnostjo eteričnega olja v suhem listju nad 3 mg/100 g. V tem letu se je vsebnost eteričnega olja gibala od 4 do 4,9 ml/100 g.**

Še vedno nas, tako pridelovalce kot organizatorje, moti velika razdrobljenost in majhnost parcel. Vzrok za to je v pomanjkanju sušilnice, ki bi omogočila pridelovanje origana na večjih površinah. Pidelovalci namenijo tej proizvodnji toliko površine, kolikor lahko pridelano svežo surovino sami posušijo.

S kooperanti imamo sklenjene pogodbe o poskusnem pridelovanju, v katerih so opredeljene obojestranske dolžnosti in pravice.

Proizvodnjo organiziramo tako, da prikrbimo setveni material, strokovno pomoč, in zagotovimo odkup. Kooperant pa je dolžan oskrbovati nasad po naših navodilih, opraviti pravočasno košnjo in surovino pravilno posušiti.

Pred odkupom vzamemo od vsakega pridelovalca povprečen vzorec posušene začimbe, ki ga damo v naš centralni laboratorij v analizo, da ugotovimo organskeptiko in vsebnost eteričnega olja. Na osnovi analize določimo kvaliteto in ceno. Odkup vodi TOZD SUDEST, ki opravi tudi nadaljnjo dodelavo droge.

## V STARI HIŠI

G + M + B  
pod črkami  
pradedov les  
in sled njegove dlani  
življenje teče  
in stoletja tečejo  
na črvivem pragu  
stopinje  
sovraštva in ljubezni  
stara miza ve za resnico:  
v hlebu kruha  
je vsa modrost življenja

Sol — kaj je in kako jo pridobivamo?

## SEZONA POBIRANJA SOLI JE ZAKLJUČENA

V našem TOZD-u Soline pridobivajo sol z naravnim izparevanjem zgoščene slane vode, to je s postopkom starim 700 let. Princip pridobivanja soli je v tem, da morsko vodo postopoma spuščamo v sistem ravnih, širokih, plitkih in ograjenih bazenov izpostavljenih učinku sončnih žarkov in vetra. Voda zaradi tega izpareva in se postopoma zgošča do stopnje, ko sol nima več obstanka v vodi in se iz nje izloči — kristalizira in useda (nalaga) na dno bazena. V morju se poleg (NaCl) natrijevega klorida nahaja še (MgCl<sub>2</sub>) magnezijev klorid, (MgSO<sub>4</sub>) Mg-sulfat, (MgBr<sub>2</sub>) Mg-bromid, (CaCO<sub>3</sub>) kalcijev karbonat, (CaSO<sub>4</sub>) kalcijev sulfat in druge soli v manjših količinah. Voda Jadranskega morja vsebuje našete soli v naslednji sestavi: 2,9% NaCl, 0,5% MgCl<sub>2</sub>, 0,13% CaSO<sub>4</sub>, 0,2% druge soli.

NaCl je spojina kovine Na in plina Cl. Je brezbarvna snov slanega okusa, ki poka na ognju.

V odvisnosti od hitrosti kristalizacije razlikujemo majhne, srednje velike in velike kristale soli. Če ima sol druge primesi, je obarvana.

Topi se v topli ali hladni vodi, ne pa v alkoholu.

Gostoto vode v bazenih merimo v Bé (Bome). Morska voda ima 3,5° Bé. Pri navedenem postopku pridobivanja soli se morska voda v bazenih postopoma zgošča do gostote 25,6° Bé, ko se izkristalizira NaCl.

Pri zgoščevanju morske vode se izločajo tudi druge soli, kot so: CaCO<sub>3</sub> (apnenec), pri gostoti vode 14° Bé, CaSO<sub>4</sub> (sadra-gips), pri gostoti 16,7° Bé. Ostale soli iz slanice pri zgoščevanju do 25° Bé ne kristalizirajo.

Pri 29° Bé se začne izločati (izpada) grenka sol MgSO<sub>4</sub>.

- I. IZPAREVANJE** — tu se morska voda zgošča do 7° Bé.  
**II. IZPAREVANJE** — tu se morska voda zgošča do 12-13° Bé.  
**III. IZPAREVANJE** — tu se morska voda zgošča do 20° Bé.  
**IV. IZPAREVANJE** — tu se morska voda zgošča do 25° Bé. Sol se kristalizira.  
 Ob ugodnih naravnih pogojih se kristalizacija NaCl prične že pri III. izparevanju.

V TOZD-u Soline (Lera) bodo v kratkem pričeli s proizvodnjo Mg-sub-karbonata (Mg(HCO<sub>3</sub>)<sub>2</sub>), ki se uporablja v farmacevtski in kozmetični industriji.



Dario Radovac

Tov. ZUDIČ Jožeta sem povprašala kaj meni o letini, ter o morebitnem vplivu cvetenja alg na oporečnost soli.

»Sezona nabiranja soli lahko traja, ob ugodnih vremenskih pogojih, tudi do konca meseca oktobra. Do sedaj imamo vskladišeno 7200 t soli, z nadaljevanjem lepega vremena pa računamo na dodatne količine. Letošnja nabrana sol je v povprečju, glede na pretekla leta, najčistejša.

Cvetenje alg ni vplivalo na kakovost soli. Zakaj ne? Vodo za izparevanje

pričnemo zajemati v mesecu marcu, v 4 — 5 km dolg kanal Picheto, in sicer ob najvišji plimi, ko je pritisk vode močan. Vodo zajemamo na globini 2 do 3 m pod površino kjer ni alg (alge so na površini ali na dnu). V primeru, da alge zaidejo v kanal, te ne potujejo po celem kanalu zaradi hitrega upada pritiska vode. Zato se te alge usedajo že ob ustju kanala, oz. na položni breg. Vrata skozi katera priteka voda v bazene za izparevanje pa so na dnu kanala, in sicer na sredini dna. Zato je, kot sem že povedal, kakršnakoli bojazan o oporečnosti soli odveč.«

## POGOVOR S SOLINARJI

Strunjanske soline se raztezajo na 18 ha površine. Tu je zaposlenih pet solinarjev. BENCÍČ Ivan, solinar s 24-letnimi izkušnjami v solinah, je vodja skupine.

»Delo v solinah ni lahko, ima pa svoje prednosti: solinar je samostojen, odvisen le od svojega dela. Čas nabiranja soli si odredi sam, in le od solinarja je odvisno, koliko soli bo nabral in kakšno.«

V Sečovljah, na Leri (kot pravijo solinarji) sem pri nabiranju soli zmotila RADOVAC Daria, solinarja, ki to delo opravlja že 33 let. Povedal je naslednje: »Delo solinarja je težavno, predvsem v zimskem času. Gumijasti škornji so hladni, neprijetni. V poletnem času je

delo prijetno, ker si ga lahko razdelimo tako kot nam ustreza.

Sam delam 2-krat dnevno, t.j. dopoldne in popoldne, ko pobiram sol, zato da me morebitni dež čez noč ne preseneti.

Sol je dokaj čista, zato pa je potrebno tla pripraviti že zgodaj spomladi. Mlajši solinarji neradi poslušajo nasvete.«

Pri delu sem zmotila tudi MAHNIČ Ivana, ki dela v solinah že 30 let.

»Za pobiranje dokaj čiste soli je potrebno tla pripraviti že zgodaj spomladi. Vsakih nekaj dni je potrebno čez noč posušiti tla bazenov, tako da otrdijo in se na njih naberejo alge petula. Tako so tla dovolj trda, da med nabrano soljo ni primesi. Sol pobiram zjutraj, po nočnem mirovanju vode.«



Ivan Mahnič



Ivan Benčić

### ZAHVALA

Ob boleči izgubi našega dragega očeta in moža

### KNEZ BOŽA

se zahvaljujem vsem delavcem TOZD »Delamaris« in TOZD »Argo« za izkazano pomoč.

Žena in otroci.

### KLIC DALJINE

nekje  
ob večerih  
še vedno gorijo  
pastirski ognji  
pod zvezdami  
ki strmijo v davnino  
in neke oči  
vlažne od sija južnega sonca  
hrepenijo na vzhod  
in sanjajo  
veter siplje pesek  
na šotorska krila  
veter...  
in dolge sence karavan  
ki stopajo skozi večer

Svetovno znani strokovnjak za marketing dr. Philip Kotler predaval v Ljubljani

## MARKETINŠKI DOGODEK LETA V LJUBLJANI

Dne 21. 07. 1988 je STUDIO MARKETING - DELO, LJUBLJANA organiziral zanimivo predavanje s področja marketinga. Kot predavatelja so uspeli dobiti dr. Philipa Kotlerja iz ZDA, ki je na tem področju nedvomno med najbolj znanimi na svetu.

Doslej je dr. Kotler napisal trinajst knjig o marketingu, ki so bile prodane v milijonskih primerkih. Mislim, da v zadnjih generacijah ekonomistov tudi pri nas praktično ni človeka, ki se med študijem ne bi srečal z njegovim imenom, oz. njegovim citatom. Piše tudi članke, predava na univerzi NORTHWESTERN, organizira strokovna srečanja, na katerih predava, je tudi gospodarski svetovalec.

Zaradi vsega navedenega, je za predavanje dr. Kotlerja kljub neprimernemu datumu 21. 07. 1988, ko je čas dopustov, vladalo izredno zanimanje. Sprva so predavanje nameravali organizirati v manjši dvorani, v stavbi ČGP DELA, zaradi velikega števila prijavljenih pa so ga prenesli v srednjo dvorano CAN-KARJEVEGA DOMA. Celotno sam dr. Kotler je bil nad takšnim odzivom iskreno presenečen.

Predaval je seveda o marketingu. Njegova definicija je, da je marketing znanost in umetnost kako pridobiti in obdržati potrošnika in dobiček, s tem, da so potrošniki zadovoljni. Smatra, da marketing ni le oddelček ali sektor, temveč celotno absolutno tržno orientirano podjetje, v katerem vsi delajo za potrošnika. Da to dosežemo, je potrebno spremeniti delovno ozračje v podjetju.

Za to pa je potrebna organizirana sprememba, ki lahko traja več let. V celoti je namreč potrebno spremeniti strukturo podjetja. Zadevo je dr. Kotler ponazoril s piramido: na vrhu je glavni direktor, nato so direktorji, vodje, sledijo ostali zaposleni, na dnu so potrošniki. Piramido je treba obrniti: na vrhu so potrošniki, nato so ljudje, ki so v stiku s potrošniki, sledi srednji vodilni kader, na dnu pa je vodja, oz. generalni direktor.

Absolutno tržno orientacijo je dr. Kotler ponazoril z nekaj primeri iz ZDA. Prvi primer je bil iz bančništva. Na

Floridi, državi na jugu ZDA, živi veliko Kubancev, v glavnem emigrantov. Poslovna banka je z raziskavo ugotovila, da si le-ti želijo bančne usluge kar doma. Nemudoma so zaposlili nekaj uslužbenec, ki so obiskovali stranke na domu (po telefonskem klicu, seveda). Poleg tega so zaposlili uslužbenca kubanskega porekla in uspeh je presegel vsa pričakovanja. Po določenem obdobju je velika večina prebivalcev kubanskega porekla poslovala s to banko.

Naslednji primer je ideja o avtomobilu izključno za ženske. Ti naj bi bili prilagojeni vožnji z visoko peto, imeli povečan prtljajnik za nakupe, možnost ličenja v avtu...

Poudaril je tudi uspeh firme IBM, ki je za vse zaposlene v firmi, ki prihajajo v stike s potrošniki, organizirala poseben tečaj. V tečaju so vratarje, telefoniste, komercialiste... poučevali ustrežljivosti in vljudnosti v odnosu s strankami.

V prodaji tekstila se v ZDA pojavlja še ena novost, katere cilj je absolutno prilagoditev kupcu. V trgovini vzamejo kupcu mere in mu v enem dnevu naredijo obleko po meri. To seveda omogočajo računalniki, ki poleg tega omogočajo še računalniško različico vzorca blaga. Kombinacij vzorcev je v niansah praktično nešteto in skoraj ni možnosti, da bi srečali še koga v isti obleki.

Navedeni primeri lepo služijo za ilustracijo dejstva, da se marketing ne začne z gotovim izdelkom, pač pa veliko prej. Marketing vsebuje odločitve o proizvodnji, prodaji, pa tudi o vseh storitvah po prodaji. Marketing je torej kontinuirana celota, ki vsebuje celotno povezavo s tržiščem v vsakem trenutku.

Sicer pa dr. Kotler opozarja, da je le pametna prodaja pravi marketing. Cilj prodaje je potrebno dosežati strateško, inteligentno, brez forsiranja. Ne smemo biti obsedeni od želje po takojšnjem in čimvečjem dobičku. Bolje je, če najprej dosežemo pri kupcu zadovoljstvo. Dobitek je pomemben na daljši rok.

V drugem delu predavanja se je dr. Kotler dotaknil marketinških strategij, navedel jih je 7.

### 1. Strategija nizkih stroškov

DO s to strategijo želi biti najcenejša v svojem rangi. Izdelki so znani kot zelo ceneni, zato so dostopni najširšemu krogu kupcev. Nižje cene nasproti konkurenci seveda dosežemo z maksimalnim znižanjem stroškov. Logika te strategije je majhen profit po enoti izdelka, ki se pa kompenzira z veliko prodajno količino.

### 2. Inovacijska strategija

DO s takšno orientacijo daje absolutno prednost inovacijam in želi biti znana po tem. Kakšne inovacije morajo biti dobre, sicer ni mogoče dovolj iztržiti. Primer takšne firme je SONY - Japonska, ki dejansko prednjači z inovacijami v elektronski industriji (TV trinitron, video 8...) in na ta račun dosega bistveno višje cene na trgu. Vendar je v zadnjem obdobju potrebno vse manj časa za posnemanje takšnih inovacij. Predvsem so kopije bistveno cenejše.

### 3. Strategija hitrega reagiranja

DO s to strategijo na dobro inovacijo hitro reagira s svojo različico, ki je po možnosti boljša in cenejša.

### 4. NICHING — Strategija ozke specializacije

DO s takšno strategijo se v določenem segmentu trga ozko specializira za določen ožji del trga. Primer so npr. luksuzni športni avtomobili FERRARI, ali PORSCHE. Takšno podjetje z zelo veliko ceno nadoknadi vse ostalo (majhne serije, velika vlaganja...) Seveda pa je potrebno veliko faktorjev, da podjetje sploh pride do takšne točke.

### 5. Strategija diverzifikacije

Našo ponudbo želimo čim bolj diverzificirati, npr. od kolesa do težkih prevoznih sredstev, z različno ponudbo motorjev in opreme želimo ustreči čimbolj raznovrstnim potrebam kupcev.

### 6. Globalna strategija

Želimo priti do izdelkov, ki se prodajajo po vsem svetu. Še zlasti je to možno s pojavom multinacionalnih firm. Primer je lahko COCA COLA, in v zadnjem času tudi MC DONALDOV HAMBURGER. Oba izdelka sta prisotna tudi v Jugoslaviji. Seveda pa je težko priti do proizvoda, ki se lahko prodaja po vsem svetu, saj so okusi zelo različni.

### 7. Strategija dodatne vrednosti

Gre za to, da našim izdelkom neprestano nekaj dodajamo v uporabni vrednosti. Uporabnost izboljšujemo v primerjavi z izdelki konkurence, kot tudi v primerjavi z našimi dosedanjimi izdelki.

Dr. Kotler smatra, da je takšna strategija v bodoče lahko še boljša. Misel je podkrepil s trditvijo, da je kupec našega izdelka lahko hkrati tudi naš reklamni agent. Če bo z našim izdelkom nezadovoljen, bo to povedal še mnogim, kar bo antireklama. Če dobi, kar je pričakoval, bo o tem govoril le redko. Če pa ima kupec občutek, da je z izdelkom dobil več, kot je pričakoval, ima zelo dober občutek in bo to povedal mnogim.

V zadnjem delu svojega predavanja se je dr. Kotler dotaknil še t.i. nacionalnega marketinga. Ne glede na kakovost posameznega izdelka ali firme, ki ga izdeluje, postaja vedno bolj pomemben zaščitni znak država, v kateri je izdelek narejen. Včasih so smatrali, da je pomembno za prodor na zunanji trg veliko domače tržišče (zniževanje stroškov). Manjše države, ki imajo zelo dober izvojni ugled (image), kot npr. Švedska, Hong Kong, Singapur, to trditev zanikajo.

Na vprašanje, kaj bi po njegovem mnenju Jugoslavija lahko najboljše vnovčila na tujem trgu, je dr. Kotler odgovoril: Turizem. Smatra, da imamo vse možnosti, ki pa jih doslej očitno še nismo izkoristili.

Sicer pa po izjavi dr. Kotlerja, tudi v ZDA niso vsa podjetja izrazito tržno orientirana, čeprav se številni vodilni, ki prihajajo iz marketinga, povečuje. Bistven premik pričakuje čez deset let, ko bodo zadnje generacije študentov, ki so se naučile marketinga, zavzele pomembnejše položaje. Dr. Kotler smatra, da so se iz njegovih knjig o marketingu še največ naučili Japonci.

Dr. Kotler nam je v svojem predavanju zelo dobro predstavil sodoben koncept marketinga. Kljub bistveno drugačnim razmeram, v katerih živimo, bi lahko njegov koncept uporabljali tudi pri nas, seveda tudi v DROGI. Tu zlasti mislim na tezo, da marketing ni le oddelček ali sektor, temveč celotno tržno orientirano podjetje, v katerem vsi delajo za potrošnika.

Marketing-produktivni vodja  
Franc ČELHAR, dipl. oec.

## Stella maris-REZULTATI

»Pozdravljena STELLA MARIS — zvezda morja«, slogan s katerim smo pospremili uvajanja novega programa izbranih in na najboljši način predelanih morskih sadežev, nam je v teh treh mesecih že bližje v zavesti in pomaga pri prepoznavanju trenutno najkakovostnejših ribjih proizvodov na domačem trgu. Prodaja prvih proizvodov iz programa STELLA MARIS je stekla 15. 06. 1988, v začetku septembra pa že lahko

ugotavljamo določene prodajne rezultate (do 01. 09. 1988).

Ti rezultati nam kažejo, da smo kljub izrednim razmeram uspeli s startom nove poslovne filozofije na področju ribištva, čeprav je še prezgodaj za ocenjevanje uspešnosti programa STELLA MARIS. Dati moramo času čas, da v letu ali dveh doslednega realiziranja postavljenih marketinških ciljev pravilno ocenimo uspešnost programa STELLA MARIS.

| Proizvod                 | Proizvodnja | (v kom) Prodaja |
|--------------------------|-------------|-----------------|
| Tunini fileti v o.o.     | 125 g       | 139.077         |
| Pikantna tuna z zel.     | 125 g       | 180.994         |
| Zelenjava s tuno         | 125 g       | 113.958         |
| Skuša z zelenjavo        | 125 g       | 107.170         |
| Turistična ribja pasteta | 100 g       | 202.718         |
| Ribja pasteta            | 100 g       | 85.706          |

Vrednost prodanih proizvodov STELLA MARIS v pločevinkah znaša cca 800.000.000 din.

| Proizvod               | Proizvodnja in prodaja (v kg) |         |
|------------------------|-------------------------------|---------|
| Očiščene sardele       | cca 450 g                     | 1.115,0 |
| Očiščeni lignji        | cca 450 g                     | 7.094,5 |
| Celi lignji            | cca 450 g                     | 4.994,6 |
| Fileti osliča          | cca 450 g                     | 3.060,8 |
| Očiščeni škampi — repi | cca 450 g                     | 511,0   |

Vrednost prodanih zmrznenih in pakiranih morskih sadežev STELLA MARIS znaša cca 180.000.000 din.

V septembru nameravamo širiti prodajo pločevink STELLA MARIS iz Slovenije in Istre na Hrvaško in Dalmacijo, ob ustreznih komunikacijski podpori (TV, radio, tisk) in promocijski aktivnosti na prodajnem mestu, medtem pa bomo tržili zmrzneni del še naprej le v Sloveniji (premajhne količine).

Ob razmišljanju za vnaprej ne smemo pozabiti na izjemno zapleteno in težko stanje na področju ribištva, predvsem predelave v Delamarisu, ki z zaostrova-

njem razmer vpliva na vprašljivost perspektive, ne samo programa STELLA MARIS, ampak celotnega proizvodnega programa.

Iz tega razloga bi rad vzbudil sodelavce v TOZD Delamaris in ostale sodelavce k boljšemu delu in boljšim medsebojnim odnosom, ki nas ob ostalih sanacijskih posegih edino lahko pripeljejo do trajne rešitve ribištva.

Produktivni vodja  
BIRSA Boris, dipl. oec.

## »STO LJUDI, STO ČUDI!«

Obisk delavcev med letovanjem v prikolicah in počitniških stanovanjih DROGE.

Šolska vrata so že mesec dni odprta in prvi problemi ter izdatki za šolske knjige in ostale potrebščine so za nami. Toda spomin na počitnice še ni zamegljen, predvsem ne v mislih tistih, ki so počitnice preživeli dobro, ali vsaj drugače kot ostala leta.

Glede na čas v katerem živimo, čas, ko življenjski standard tako hitro pada in ne dopušča človeku možnosti prilagajanja, je povpraševanje po koriščenju počitniških kapacitet delovne organizacije večje.

Marsikdo vidi v tem edini izhod za preživetje počitnic »drugače« kot sicer, doma pred televizijo. Ne smemo zanemariti dejstva, da so v naši DO tudi delavci, ki jim je tak način počitnikovanja predrag, saj je poleg nizke udeležbe za bivanje v prikolici ali počitniškem stanovanju, za sedem dni bivanja stran od doma potrebno še nekaj denarja v žepu.

V drugi polovici meseca avgusta sva s tov. Nino Ravbar, referentko za šport in rekreacijo, obiskali naše delavce na počitnikovanju v avtokampu FUNTANA v Vrsarju in počitniškem naselju MAREDA.



**BINKAR ADA**, delavka TOZD VINAKOPER, je z družino preživljala del počitnic v prikolici NEŽA. O bivanju v prikolici je dejala naslednje: »Počutimo se dobro. Camp je lep, prostoren, čist, sanitarni prostori so čisti. Prikolica je postavljena na čudovitem mestu. Ker smo tu predvsem zaradi počitka, nam to veliko pomeni. Nekoliko smo oddaljeni od morja, toda ob nečistem morju in gneči tujcev tik ob obali nas to ne moti.

Res je, da so na prikolici potrebna popravila, toda zmotno bi bilo NEŽO prodati. Velika je in udobna.

Z izločitvijo TOZD VINAKOPER iz DO DROGA bomo delavci VINAKO-

PER na področju počitnikovanja prikrajšani, kar močno obžalujem«.

V POLONI je letovala družina ZAJC ANE, zaposlene v PE »JELKA« na Vrhniki. Menila je naslednje:

»Prikolica je postavljena na pravem mestu, tu sta senca in mir. Imam pa pripombo glede njene opremljenosti. Delavci bi lahko nekoliko več prispevali za obnovo počitniških objektov, oz. njihove opremljenosti. V prikolici bi še letovala, toda z možnostjo izbire bi za naslednje letovanje izbrala počitniško stanovanje«.



V VIDI je letoval RAKOVEC IVAN, delavec TOZD GOSAD, z družino. Dejal je:

»Prikolica je sicer na lepem prostoru, toda nekoliko daleč od morja. Camp je v redu, sanitarni prostori so čisti, pripombe



imamo le na prikolico; Opremljena je dobro, toda prikolica je v slabem stanju. Letos nam povzroča težave nečisto morje. Kljub temu pa ni slabo«.

**MANDALENIĆ JULIJANA**, delavka TOZD DELAMARIS, je z družino letovala v ANI. »Camp je lep, čist, prikolica je postavljena na lepem kraju. Letovanje v njej je prijetno, najbolj zadovoljni pa so otroci, ki so v campu sklenili številna prijateljstva. Žal pa teden hitro mine.

Prikolica je v dobrem stanju, poškodovano je le okno. Morda bi jo morali bolje opremiti s posodo.«

V počitniškem naselju MAREDA pri Novigradu ima naša DO tri stanovanja s 5 ležišči. Zaradi predolgega klepeta v avtokampu FUNTANA, sva od letovalcev Droge v Maredi »ujeli« le **BENC ŠTEFANJO**, delavko TOZD GOSAD. Letovala je z družino in prijatelji.

»Stanovanja so lepa in udobna. V njih se dobro počutimo. Žal je morje zelo umazano.

Menim, da je trgovina v počitniškem naselju slabo oskrbljena, tako da brez avtomobila težko prideš do druge, saj je avtobusna postaja zelo oddaljena. Druga prevoza se tu ne moreš posluževati, zato bi v primeru porabe plina, verjetno imeli težave z zamenjavo jeklenke.

V recepciji pogrešamo avtobusni vozni red, pa tudi zabave ni veliko«.

In kaj so na omenjene pripombe odgovorili v recepciji naselja »MAREDA«? »STO LJUDI, STO ČUDI«. Mnenja so bili, da je trgovina res nekoliko opustošena, toda navedli so tehten razlog. Zaradi cvetenja morja so turisti, neko obdobje, masovno odhajali, zato si poslovođa trgovine ni mogel nakopičiti zaloge. Glede »drugega prevoza« je prijazen receptor **BOLČIĆ Marjan** dejal, da je potrebno le prositi v recepciji, in tu dobiš na razpolago kombi. Na vprašanje o avtobusnem voznem redu je receptor odgovoril le s prstom, ki je kazal steber, na katerem je bil prilepljen ta.



Naselje »Mareda«

Dejal je, da je tudi zabave veliko. Imajo veliko prireditev, res pa je, da moraš za obisk nekaterih plačati vstopnino. To so predvsem prireditve, na katerih sodelujejo znane osebnosti. Zaradi visokih stroškov prireditev pa je organizacija teh brez vstopnine nemogoča.

Menila sem, da navedeni prispevek ne bi bil popoln brez mnenja, oz. odgovora referentke za šport in rekreacijo na pripombe letovalcev. Zato sem tov. Nino Ravbar prosila za odgovor na vprašanje: Zakaj so prikolice naše DO v slabem stanju?

**PRAVILNE SO UGOTOVITVE LETOVALCEV, DA SO BIVALNE PRIKOLICE POMANJKLJIVO VZDRŽEVANE in DA PRIMANJKUJE NEKAJ OPREME, VENDAR SE NE MOREM STRINJATI Z NEKATERIMI RAZMIŠLJANJI LETOVALCEV, KO IŠČEJO, ALI BOLJE REČENO VIDIJO VZROKE ZA TAKO STANJE ZGOLJ V OSEBI, KI JE ZADOLŽENA ZA POČITNIKOVANJE DELAVCEV — to je pri meni.**

(Nadaljevanje na 6. strani)

# BEM ZAVIŠA V POKOJU!



**Dr. Bem Zaviša, izredni univ. prof. na Biotehniški fakulteti, dolgoletni vodja dolgoročnega razvoja, pomočnik vodje raziskovalnega sektorja za strokovno področje in vrhunski mikrobiolog v DROGL, se je letos poslovil od našega kolektiva.**

Rodil se je v Kikindi, leta 1952 je diplomiral na Veterinarski fakulteti v Beogradu, leta 1965 pa doktoriral. V DO DROGA je prišel 1. septembra 1978, direktno iz INSTITUTA V KULMBACHU, ZR Nemčije.

Dr. Bem je kot neutrudljivi strokovni delavec vplival na poglobljen pristop k delu v celem kolektivu. Izoblikoval je glavne dolgoročne usmeritve, uveljavil timski pristop k reševanju problemov in pripomogel dvigniti celoten nivo dela v raziskovalnem sektorju do take stopnje, da je Komite za raziskovalno dejavnost SRS registriral raziskovalni sektor v Drogi kot Raziskovalno enoto širšega družbenega pomena. Težko bi našli vsa njegova dela, ki so bila vezana z delom v DO DROGA, vendar naj omenim samo nekatera:

- pridobivanje hidrolizatov iz drobne plave ribe
- program zdrave prehrane
- uporabo sladkorjev v mesni industriji
- uporabo nitritov in nitratov v mesni industriji, itd.

Njegovo ime je vezano tudi na ustanovitev mikrobiološkega laboratorija, danes nepogrešljivega pri kontroli naše proizvodnje.

Mnogih zamisli in predlogov žal, nismo uspeli uresničiti.

Malodušje, ki je zajelo DO DROGO, je vplivalo na delo tudi v raziskovalnem sektorju. Tako je razkorak med njegovim delom ter delom ostalih postajal vse večji. Vendar ni nič omajalo dr. Bema v njegovem zagnanem delu, in tako je kot zadnje organiziral posvetovanje »MORJE KOT VIR HRANE«, katero je pripomoglo k uveljavitvi programa »Stella Maris«.

Zapustil nas je velik strokovnjak, neutrudljivi delavec, vendar računamo, da nam bo priskočil v pomoč, ko bo potrebno.

Želim mu še veliko uspehov.

Stane ŽNIDARČIČ

Odšel je mirno, brez pompa, upokojil se je. Odšel je s svojimi vtisi o 10-letnem delu v Drogi in neizrečenimi nasveti bivšim sodelavcem. Zato sem ga na predlog sodelavcev in v dogovoru z uredništvom, poklicala, in dogovorila sva se za krajši obisk. Ob tej priliki sem mu zastavila nekaj vprašanj, na katera je, tako kot vedno prej, zelo rad in prijazno odgovoril.

**NAŠ GLAS: Kako bi okarakterizirali svoje 10-letno delo v DO DROGA? S kakšnimi občutki ste delali, prihajali na delo?**

DR. BEM: »Delo v Drogi je čudovito in izredno zanimivo, zaradi širokega področja dela. Možnosti doprinosa so ogromne. Kolektiv Droge je čudovit, prijeten in zato sem z veseljem prihajal na delo. Služba, za katero sem delal in bil zadolžen, je delovala tako, da v obdobju moje zaposlitve ni bilo prekrškov zaradi higienske oporečnosti izdelkov. Kolektiv je resnično dober.

Vprašanje je, koliko je znalo vodstvo prizadevnost in delavnost kolektiva izkoristiti. Prizadevali smo se, z vsemi močmi, da bi na svojem področju dela dosegli določen red, in nam je tudi, v veliki meri, uspelo. Toda, lahko bi bilo bolje.

Večji problemi so se začeli pojavljati z ustanovitvijo raziskovalne enote. Zakaj? Prvič — psihološko je bil kolektiv nepripravljen. Drugič — imeli smo slabo opremo. Tretjič — vodstvo ni razumelo pomena možnosti te enote. Četrto — v okviru raziskovalne enote ni bilo dovolj doslednosti na organizacijskem in kadrovskega področju.

Kaj je DO »DROGA« pridobila z raziskovalno enoto? Dobila je fantastično afirmacijo in določena sredstva od Raziskovalne skupnosti Slovenije, s katerimi smo lahko pokrili del osebnih dohodkov raziskovalcev in del stroškov raziskovalne dejavnosti. Iz sredstev raziskovalne skupnosti se financira tudi

ribogojništvo. Skupnost financira 4 Drogine strokovnjake za podiplomski študij. Skozi delo raziskovalne skupnosti ima delovna organizacija v vidu rezultate vseh raziskav v teku na območju Slovenije. Za nemoteno delo raziskovalne enote je bil urejen INDOK, ki služi raziskovalcem kot orodje dela. In ne nazadnje, z ustanovitvijo raziskovalne enote so pridobili veliko sami raziskovalci: učijo se sistematskega dela, pismenosti, prisiljeni so, da se dodatno izobražujejo in z vsem tem raste njihov strokovno-znanstveni nivo.

**NAŠ GLAS: S kakšnimi občutki ste zapustili Drogo?**

DR. BEM: »Z žalostnimi, zato ker je Droga, s katero sem se identificiral, zašla

v stanje kakršno poznamo. Droga je podjetje, ki ima ogromne možnosti za napredek, če bi vse sile znali dobro organizirati in izkoristiti. Verjame, da bi v primeru vodenja pametne politike, DO DROGA začela žeti prve uspehe že čez leto dni.

**NAŠ GLAS: In še morda nasvet bivšim sodelavcem v obliki pregovora?**

DR. BEM: »Manj filozofije in več dela«.

Dr. Bemu se lepo zahvaljujemo za odziv na naše povabilo, predvsem pa za njegov nasvet, ki je v tem trenutku veliko bolj kot na pravem mestu.

PRIPRAVILA: M. V.

## »STO LJUDI, STO ČUDI!«

(Nadaljevanje s 5. strani)

Sami letovalci vedno manj skrbno uporabljajo in zapuščajo počitniške zmožljivosti v času letovanja, kar je razvidno iz vpisov v zvezek vtisov letovanja, pri katerem so že začetne težave, saj so le redki letovalci, ki opravijo vpis in le-tega dostavijo v predpisanem roku na zahtevan naslov. Naslednji razlog za slabo vzdrževanost je ta, da v letu 1988 v DSSS ni več vzdrževalca, ki bi opravljal tekoča redna vzdrževalna dela, in da v letošnjem letu delavci TOZD niso namenili za vzdrževanje počitniških kapacitet niti dinarja v sklad skupne porabe. Od kod in na kakšen način naj se dopolni in vzdržuje oprema v počitniških kapacitetah, če nismo pripravljeni za to nameniti sredstev: Najlažje je kritizirati, ugotavljati in se zgražati.

Očitek tov. Bižiča, ki je letoval v prikolic NEŽA, citiram:

»Ne trošite nam iz sklada skupne porabe denarja, katerega težko napolnimo«, ni sprejemljiv že iz zgoraj navedenega. Kot dopolnilo in pojasnilo tudi ostalim letovalcem, ki morda enako razmišljajo, pa sledeče: prevleke blazin v prikolic sem v letu 1987 oprala na lastne

stroške, prikolice je pred postavitvijo očistila snažilka DSSS, popravila na prikolicah je opravila, brez plačila, vzdrževalna služba TOZD DELAMARIS, celotno plinsko napeljavo z gorilniki je pregledal pooblaščen delavec Plinarne Izola, s sodelavko sva očistili stanovanja v MAREDI pred sezono med vikendom, oprala sem zavese stanovanja v Maredi na lastne stroške, do sedaj sem stanovanja na Malem Lošnju očistila skupaj s sodelavko, ki je bila pripravljena to storiti med vikendom, ter da smo do sedaj le trikrat najeli snažilko za čiščenje stanovanj v Kaninski vasi, sicer sem to opravila največkrat sama ali pa zopet s sodelavko. Letos nameravam skupaj s prostovoljcem 29. 11. 1988 pobarvati vse lesene dele v stanovanjih na Malem Lošnju, kakor sem to storila v Kaninski vasi... presodite sami, ali je to zapravljanje sredstev sklada skupne porabe ali pa morda neprimeren odnos in premajhna zagnanost, volja odgovornega za počitnikovanje?

NINA RAVBAR  
MAJDA VLAČIČ



Štefanija Benc (levo)

**PRIZNANJA NAJBOLJŠIM**

V mesecu avgustu je bila TOZD Riba, ponovno, organizator ribiškega praznika v Izoli, in sicer 22. po vrsti. Na svečani seji delavskega sveta TOZD, je bil podan pregled dela v preteklem letu, in posredovani so bili načrti za delo v bodoče. Na seji je bil podan pregled ulova rib po posadkah, ter podeljena priznanja za največji ulov.

— Na tehnologiji lebdečih koč sta v letu 1987 največ rib ulovili posadki ladij DROGA I. in DROGA II., ki sta skupaj nalovili 1.673 ton rib, ter s tem dosegli največji fizični ulov in najboljšo izpolnitev planskih količin;

— Med INTERMARISI je bila najboljša posadka INTERMARIS I., ki je nalovila 558 ton rib, med manjšimi ladjami pa posadka r/l SULEC, ki je samo v 6 mesecih (drugo polletje) nalovila 277 ton rib.

— Na tehnologiji globinske koč je bila najboljša posadka r/l LASTOVKA, ki je ulovila 22 ton ribe in s tem izpolnila 100 % plan ulova.

**SEZNAM NAGRAJENIH POSADK PO TEHNOLOGIJAH****LEBDEČE KOČE****DROGA I.**

1. NAMERŠEK Jože
2. PAHOR Danijel
3. MAJDIČ Karel
4. PAHOR Elijo
5. BREMEC Friderik
6. SIROTIČ Albin
7. GODNIČ Miro
8. GRIŽANČIČ Silvo

**VELIKA PLAVARICA INTERMARIS I.**

1. PERČINIČ Marjan
2. KAŠTELAN Josip
3. ŠPANJOL Ante
4. DEŽELJIN Rudolf
5. JUREŠA Josip
6. ŠPANJOL Tomislav
7. KEKO Tomislav
8. DEBELIČ Ervin

**GLOBINSKA KOČA LASTOVKA**

1. JANEŽIČ Stane
2. HODŽIČ Rešid
3. SIRONIČ Edi

**DROGA II.**

1. JAKOMIN Rajko
2. KOVAČIČ Miha
3. LAZNIK Siebert
4. CVETKO Ljubo
5. MULEC Anton
6. ČEBOHIN Bogdan
7. STANKOV Duško
8. KOBAL Aleš
9. JAKLIN Boris

**MALA PLAVARICA SULEC**

1. JUREŠIČ Peter
2. BRZAC Mario
3. MRŠIČ Josip
4. ROŠIČ Nedeljko
5. ROŠIČ Slavko
6. RUŠIN Ivan
7. MRŠIČ Darko

**PREGOVORI IZ DODELAVE**

**Kakor si boš stolček izbral, tako boš sedel.**

**V visoka drevesa rado trešči — zato so si omislila strelovođe.**

**Naj človek pol sveta obteče, da le kilometrina teče.**

**Tudi iz majhnega pujska velik prašič zraste.**

**Kdor misliti ne zna, naj se v industrijo poda.**

**Pomagaj si sam, pa ti bo tudi tržni inšpektor pomagal.**

**Kdor se zadnji smeje, se dostikrat sam smeje.**

**Kar se Janezek v šoli nauči, to Janez v službi pozabi.**

**Kdor drugemu jamo koplje, je sam svoje sreče kovač.**

**Riba ne pade daleč od Delamarisa.**

**Nova metla rada pometa — če se smeti že prej ne razbežijo.**

S. Požar

**KUNIGUNDINI ZAUPNI POMENKI**

Draga Kunigunda, kam nas pravzaprav vse to vodi?

Obupan

Če bi hotela odgovoriti na to vprašanje, bi morala uporabiti zelo nespodobno besedo.

Draga Kunigunda, zakaj imamo v naši DO tri kategorije registrirane prehrane: boni za menzo, boni za maloprodajo in gotovina — trije različni zneski? Zakaj so ukiniteli bone, ki smo jih lahko vnovčili v trgovini? Kdo je za to odgovoren?

Lačen

Odgovoren? Kdaj pa je kdo v naši DO odgovoren, kadar gre kaj narobe?

No, če pa že hočeš vedeti, zakaj so trije različni zneski (čeprav imamo vsi usta počez): zato, ker je pristojna služba hotela pogruntati nekaj, česar nima nobena druga DO.

Draga Kunigunda, ali verjameš v samoupravljanje?

Radoveden

Seveda verjamem. Ne verjamem pa, da ga upoštevamo in pravilno izvajamo.

Draga Kunigunda, govori se, da so se v naši DO formirali razni (škodljivi!) klani. Ali je kaj resnice v teh govorih?

Ljubitelj kriminalk

Natolcevanja! Nesramna natolcevanja! Gre samo za čisto, neskaljeno prijateljstvo.

Draga Kunigunda, ali je res, kar se sliši, češ da z novim direktorjem ni dobro češen zobati? Ali je res, da je nekaterim že ušesa nategnil?

Škodoželjen

Lepo prosim tebe in ostale bralce: nobenih provokativnih vprašanj! Ali bi radi dosegli, da rubrika »Zaupni pomenki« neha izhajati?

S. Požar

**ZAHVALA**

Ob boleči izgubi moža in očeta

**ČELIGO RAJKA**

se iskreno zahvaljujemo sodelavcem TOZD ZAČIMBA za sočustvovanje, denarno pomoč pri izvedbi pogreba, darovano cvetje in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Žena Albina, hči Majda in sin Aleš

**ZARADI ČASOVNE STISKE VAM NASLEDNJE OBVESTILO POSREDUJEMO V ORIGINALU:****OPREDELITEV IZPLAČEVANJA OD OD SEPTEMBRA 1988 DALJE**

Podobno kot v drugih okoljih se tudi pri nas iz meseca v mesec srečujemo s problemom izplačevanja osebnih dohodkov. Ta problem se ne izraža toliko v likvidnosti TOZD, kolikor se odraža v sami višini mesečnih dohodkov in s tem posredno tudi v sami višini neto osebnih dohodkov delavcev.

V letošnjem letu nam višino mesečnih dohodkov opredeljuje predvsem Zakon o sanaciji ter interventni Zakon o začasni omejitvi OD v letu 1988. Zaradi omenjenih zakonov smo v letošnjem letu izplačevali osebne dohodke po TOZD z različno vrednostjo točke. Tak način izplačevanja osebnih dohodkov je vnašal določen nemir med delavci po TOZD, ki so predlagali, da se izplačuje osebni dohodek na osnovi enotne vrednosti točke. TOZD, ki lahko izplača v okviru zakonskih določil več, kot mu omogoča enotna vrednost točke, naj to izplača dodatno kot poslovno uspešnost. Poleg omenjenih pripomb pa se v naše delitveno razmerje čedalje bolj meša višina osebnega dohodka kot socialna varnost delavca. Ta višina osebnega dohodka pa zaradi nezadržne inflacije bistveno hitreje narašča kot rast osebnih dohodkov.

Na osnovi vseh teh predpostavk smo si na kolegiju direktorjev, 28/9-1988, opredelili naslednja izhodišča, na osnovi katerih opredeljujemo način izplačila osebnega dohodka od septembra 1988 dalje:

- a) V delovni organizaciji imamo za obračun osebnega dohodka enotno vrednost točke. TOZD, ki pri periodičnem obračunu oz. zaključnem računu ugotovi del čistega dohodka za akumulacijo (poslovni ali rezervni sklad), lahko to enotno vrednost točke še poveča, za delež poslovne uspešnosti v okviru zakonskih določil, ki opredeljujejo višino osebnih dohodkov. To dodatno višino vrednosti točke se ugotavlja mesečno.
- b) S ciljem zavarovanja socialne varnosti delavcev z nižjimi osebnimi dohodki predlagamo, da se vsem sedaj veljavnim AO doda konstanta 40 točk. S to konstanto se povečajo vse analitične osnove (režije, norme, akordi ipd.)

Na osnovi teh opredelitev predlagamo DS TOZD in DSSS, da sprejmejo naslednje

**SKLEPE:**

1. »S ciljem zavarovanja socialne varnosti delavcev z nižjimi osebnimi dohodki, se sedaj veljavnim AO doda konstanta 40 točk. Tako povečano analitično oceno se vnese v vse evidence, ki jih uporabljamo ali za obračun OD ali za potrebe kadrovske službe.«
2. »V DO »DROGA« imamo za obračun osebnega dohodka enotno izhodiščno vrednost točke. TOZD, ki pri periodičnem obračunu oz. zaključnem računu ugotovi del čistega dohodka za akumulacijo (poslovni ali rezervni sklad), lahko to enotno vrednost točke še poveča za delež poslovne uspešnosti v okviru zakonskih določil, ki opredeljujejo višino osebnih dohodkov. Ta dodatna višina vrednosti točke se mesečno ugotavlja v DE Plan in analize enako, kot enotna izhodiščna vrednost točke.«
3. »Enotna izhodiščna vrednost točke za SEPTEMBER je neto 1.050.- din
4. »Ti sklepi se uporabljajo od obračuna OD za mesec SEPTEMBER 1988 dalje.«

Direktor sektorja:  
ROJC Branko, I.r.**ZAHVALA**



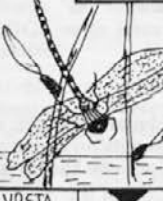
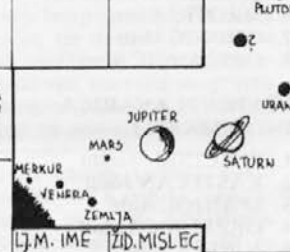

Ob boleči izgubi dragega očeta

**ŽULOVEC STANETA**

se iskreno zahvaljujem sodelavcem za sočustvovanje, darovano cvetje in spremstvo na njegovi zadnji poti.

Pretnar Staša

# ZA SPRETNE

| V SREDNJEMVEKU MLADENIC, KI SO GA VZGAJALI ZA VITEZA                                | PODLOGA ZA LEŽANJE, SEDENJE  | TOŽENJE TARNANJE                   | GL. MESTO ISTOIMEN. DISTRIKTA NA PORTUG. | VEČJA POSODA ZA TEKOCINE   | POD                               | DEL NOGE POD GLEŽNJEM           | KLIN NA OSI KOLESA   | SKOPOST                         | TOVARNA AVTOM. V SARAJEVU       |  | GERM. BOG VETRA MRTVIH IN VOJNE     | PRITOK SAVE PRI ZIDANEM MOSTU   | UPORABA ZNANJA PRI DELU |
|---|--|------------------------------------|--|--|-----------------------------------|---------------------------------|--|---------------------------------|---------------------------------|---|-------------------------------------|---|-------------------------|
| LASTNOST OBJESTA NEGA ČLOVEKA   |  |                                    |  |  |                                   |                                 |  |                                 |                                 | KRAJ POD ERHIM KALOM  |                                     |   |                         |
| NAZIV ZA ŽENSKO S SVETLIMI LASMI  |  |                                    |  |  |                                   |                                 |  |                                 |                                 | DARILO  |                                     |   |                         |
| DOBROČUTNOST  |  |                                    |  |  |                                   |                                 |  |                                 |                                 | PLOŠČAT KOS LESA  |                                     |   |                         |
| ČUT ZA OBZIRNOST TAKT   |  |                                    |  |  | VZOREC                            |                                 |  |                                 | SEZNAM DELAVEC V STROJARNI      |   |                                     |   |                         |
| OKRAS. SLAVA, ODLICNOST   |  |                                    |  |  | PROSTOR ZA ZIVALI                 | VARUH ZBIRKE                    |  |                                 |                                 |   | NOVI SAD                            |   |                         |
| ČEŠKA PRITR-DILNICA   |  |                                    | VLADO HABJAN KOTANJA Z VODO              |  |                                   | SRB. HRV. KRATICA NAŠE ARMADE   | DOLGONOGA PTIČKA SELIVKA MOEVIRNIK   |                                 |                                 |   |                                     |   |                         |
|  | SLOV. DRUŽ POLITIČNI DELAVEC (Viktor)  |                                    |  |  |                                   |                                 | AVT. OZV. TURČIJE  |                                 |                                 | NAJDALJŠA SLO. REKA NOŽNICA VAGINA  |                                     |   |                         |
|   | MESTO V ZRN SEVERNO OD ULMA OBD. ZEMLJA SLOV. KUNJIZ. IN ESEJIST (Ime in prii) |                                    |  |  |                                   |                                 | SLOV. NOVELIST, PREVAJAL. (Ivan) SIN IN MOZ JOKASTE V GRŠKI MITOLOG.                 |                                 |                                 |   | NAJVEČJA REKA V ITALIJI             |  |                         |
| VRSTA LAHKEGA ŠPORT. COLNA  |  |                                    |  |  |                                   | PREBIV. EVROPSKE OTDOSKE DRŽAVE | ŠPANSKI SLIKAR (Salvador)  | LETOVIŠČE PRI KOPRU             |                                 |   |                                     |   |                         |
| KOVINSKI TLAKOMER   |  |                                    |  |  |                                   |                                 |  | ŠPAVJA                          |                                 |   |                                     |   |                         |
| ČUFAR TONE  |  | DEŠČICE ZA SESTAVLJ. LESENE POSODE |  | ZNAČAJ KARAKTER  |                                   |                                 |  | AVT. OZV. ITAL. MESTA LUNEO     |                                 |   | KOPANJE IZKOPAV. FR. MESTO QI. 1968 |   |                         |
| HALOGENI KEMIČNI ELEMENT  |  |                                    |  | TRDEN ZUNANJL DEL VOJAS VOZILA   |                                   |                                 |  | MORILEC AGAMEMNONA V GR. MITOL. |                                 |   |                                     |   |                         |
| ZASTAREL VEZNIK (IN-PA)   |  |                                    |  | STADION V NISU MEJNA REKA (IRAN-SSSR)  |                                   |                                 |  | STAR IZRAZ ZA SKALO. VJE        | LADJA ZA PREVOZ TEKOCIH TOVOROV | IRIDIJ  |                                     | TUPOLEJEV VOTLA IGLA ZA ODZEM KRVI  |                         |
| BREZBOŽNIK, AJD   |  |                                    |  |  | LUDVIK MRZEL                      | JADRAN. OTOK REKA V SV. ŠPANIJI |  |                                 |                                 | PODOČNIK PRI PRAŠIČU  |                                     |   |                         |
| KARBI-DOVKA   |  |                                    |  |  |                                   |                                 |  |                                 |                                 | IME IGR. BEGOVIČ ALBERT EINSTEIN  |                                     | NAJDALJŠA REKA ALBANIJE   | OČE                     |
| SVETO-ZAREVO  |  | GEOMET. LIK BOJAN STUPICA          |  |  |                                   |                                 | J-AM. KAČA VELIKANKA KR. BEGUN. ORGANIZ.   |                                 |                                 |   |                                     |   |                         |
| AUTONOMNA POKRAJINA V LR. KITAJSKI  |  |                                    |  |  | NEM. PESNIK RAINER MARIE MAKARSKA |                                 |  |                                 |                                 | GOSTIL-NIČAR ANTON TOMŠIČ   |                                     |   |                         |
| DEL ATLA. OCEANA MED IRSKO IN V. BRIT.  |  |                                    |  |  |                                   |                                 |  |                                 |                                 | LEVI PRITOK TIBERE  |                                     |   |                         |
| KRATICA MEDJ. HUMAN. ORGAN.   | ← KRANJ  |                                    | KARLOVAC                                 |  |                                   | ŠVEDSKI DROBIŽ                  |  |                                 |                                 | EKIPA MOSTVO  |                                     |   | SESTAVIL JOŽE LESNIK    |