

Potniška konferenca TOZD Blagovni promet

Ana Marjanovič

Tržišče kot ogledalo

Nekaj dni pred koncem leta 1979 je bila v prostorih hotela Union potniška konferenca TOZD Blagovni promet in predstavnikov temeljnih organizacij, katerih izdelke prodajajo potniki na jugoslovanskem tržišču. Namen potniške konference je bil, da bi se predstavniki temeljnih organizacij seznanili s potekom prodaje na tržišču, z realizacijo plana potnikov, propagandno učinkovitostjo ter prodajo žitovih proizvodov na domačem tržišču: bonbonov, čokolade, mehkega peciva, žvečilnih gumijev, testenin in moke.

Prvi dan: predstavniki TOZD

Prvi dan te že tradicionalne potniške konference so bila podana poročila predstavnikov temeljnih organizacij, kot tudi potnikov, zaradi primerjave realizacije lanskega plana z letošnjim. Predstavniki TOZD Mlini je poročal o stanju z moko in novem proizvodu »bio otrobi«, ki je dosegel svoj renome v Sloveniji, sedaj pa ga je treba razširiti po Jugoslaviji. O testeninski dejavnosti oziroma o TOZD Pekatete, je Edo Novak pred potniki še enkrat opisal dosedanje stanje testeninke ter o njeni priključitvi

TOZD Pekarnam Ljubljana, ki je bila izvedena z novembrskim referendumom 1979. Poudaril je, da je vzrok za nastalo stanje v nerešenosti cen testenin in iztrošenosti strojnega parka (sredstev za izboljšavo le-tega ni bilo).

Proizvodnja testenin ostane še naprej, plan je postavljen na osnovi trenutne zmogljivosti parka in je manjši od lanskega. Distribucija testenin pa se bo še naprej odvijala preko naše potniške mreže. O mehkem pecivu TOZD Triglav je Anton Pintar dejal, da je celotni razvoj tega tozda povezan z nadaljnjim razvojem TOZD Gorenjka, ki stoji pred finančno zahtevnim planom izgradnje nove tovarne čokolade. Kot je dejal Jože Vidic, zato v prodaji ne bo večje količine čokolade, kot je bila v letu 1979. Poročilo Franca Kovačiča iz TOZD Imperial se je nanašalo predvsem na oktobrski problem zaloga žvečilnih gumijev. Sicer pa je proizvodni plan Imperiala za domače tržišče bil realiziran 94,5%. Izvoz pa je nekaj manjši od planiranega in to zaradi uvoza novih strojev, ki so prišli januarja 1979, v tovarno pa so jih dobili šele avgusta istega leta. Plan prodaje za leto 1980 se bo povečal za 3070 ton. V TOZD Šumi bodo v januarju in februarju 1980 izdelovali nove proizvode; plan proizvodnje za to leto bo za 10% večji od lanskega. Tudi TOZD Razvoj-inženiring je poročal o pripravi novih proizvodov naših tozdov. Poudaril je, da so vzroki za počasno »prihajanje« na tržišče predvsem v ceni surovine in embalaže. Na tej

Dalje na 2. strani

Stanislav Pohleven

Tema meseca

V januarju se je iztekla 15-letnica Glasnika. V tem obdobju je odvisno od sposobnosti njegovih sodelavcev in v skladu z razmerami, v katerih je nastajal, v svojem poslanstvu doživljal večje ali manjše uspehe. Uspeh glasila pa se kaže predvsem v tem, kako zadovoljuje interese in želje svojih bralcev in kako uspe realizirati svojo družbeno politično vlogo.

Če naj se na tem mestu izognemo globalni oceni za omenjeno obdobje, pa lahko z gotovostjo zapišemo, da je v času nastajanja in prve rasti kombinata Glasnik sigurno lažje vršil svojo vlogo kot sedaj.

Kljub temu, da Glasnik zadnje čase postaja vse boljši, je marsikdaj še vedno papirnat in suh, tudi črno-bel. Ko smo na zadnji seji odbora za obveščanje Živilskega kombinata ŽITO Ljubljana razpravljali kako naprej, smo odkrito priznali, da sami ne zmoremo vsega, da nam čas in dogodki uhajajo. Za tako stanje ne kaže naporno iskati krivcev. To smo mi vsi. In ker to vemo, razen tega pa ne gre samo za Glasnik, temveč za informativni sistem delovne organizacije v celoti, si bomo skupno prizadevali stvari izboljšati.

Morda prav zato, ker Glasnik ne more zajeti vseh dogodkov in problemov, v tozdih že nastajajo interni informatorji, ki in delavce bolj podrobno informirajo o poslovnih in samoupravnih problematiki njihovih tozdov ter jih predvsem obveščajo o podatkih, ki so pomembni za samoupravne odločitve.

Izgraditi želimo informativni sistem, ki bo bolje kot sedaj odseval nove odnose in razmerja, ki nastajajo v kombinatu, ki bo v večji meri upošteval in predeloval ustrezne informacije in ki bo v te procese tudi ustrezneje vključeval Glasnik. Zato tudi vabimo k sodelovanju čim širši krog sodelavcev, da bi na ta način in z vključevanjem pomembnejših novic iz informatorjev, lahko uspešneje zagotovili ažurnost, čim več kratkih, aktualnih informacij pa tudi kritičnost in prepotrebno polemiko.

Tak razvoj je tudi pravilen, saj je v bistvu skrb za obveščanje naložena tozdom in tako usmeritev je podprl tudi odbor za obveščanje. Gre za to, da informativna služba ob tesnem sodelovanju s tozdi ustvarja sistem obojesmerne pre-toka informacij s tem, da izkoristi vse možnosti, ki jih imamo na razpolago.

Obdobje zadnjih dveh let in še posebej sedaj, ko so tozdi in kombinat presegli fazo konstituiranja, na osnovi zakona o združenem delu in dosegli tudi nekako prelomnico svojega bodočega razvoja, je obdobje velikih priložnosti in možnosti, da vsakdo po svojih močeh prispeva k razvoju tega procesa. Te možnosti moramo izkoriščati tudi preko informativnega sistema kombinata z jasno predpostavko, da ni nedotakljivih in problemov, če bomo z razpravo nadalje gradili izpopolnjevali ter razvijali pridobljene vrednote.



Poslali smo čestitko

Dragi naš tovariš TITO!

Vse te dni smo budno spremljali tvoje zdravstveno počutje. Srečni smo, da si ponovno zmagal. Zato ti izpovedujemo vso svojo iskreno ljubezen, tebi tovariš TITO, in tvojemu delu, z željo, da bi čim prej bil med nami, ker te potrebujejo vsi narodi Jugoslavije.

Tvoje ime pomeni mir v svetu.

Z najboljšimi željami!

Delavci in družbenopolitične organizacije
TOZD Mlini Živilskega kombinata ŽITO Ljubljana



Glavni direktor ŽITA tov. Bogo Bratina govori na otvoritvi

Svečana otvoritev TOZD Pekarne Krško

Ivan Cimerman

Nova pekarna in slaščičarna v Brežicah

Tozd Pekarna Krško je vsem delavcem kombinata ŽITO Ljubljana pripravila najlepše novoletno darilo: V šentlenartu pri Brežicah je bila 26. decembra 1979 otvoritev novih proizvodnih pro-

storov slaščičarne in pekarn. Svečane otvoritve so se udeležili družbenopolitični delavci občine, med njimi predsednik izvršnega sveta občine Brežice, Stane Ilc, člani kolektiva Tozd Pe-

karna Krško in žitovih tozd na čelu z glavnim direktorjem Bogom Bratino, in še mnogi občani. V pozdravnem govoru je Bogo Bratina izrazil zadovoljstvo, ki ga občuti ob tej slovesnosti. Sodobni obrat bo zagotavljal boljšo oskrbo Brežic in okolice s kruhom, pecivom in slaščičarskimi proizvodi. Za ta uspeh se moramo zahvaliti veliki podpori skupščine občine Brežice, Temeljni posavski banki ter sodelovanju temeljnih organizacij Imperial Krško ter Mlini Ljubljana. Zmogljivost 8—10 ton dnevno in silosi za moko, ki jo bo dobavljala Tozd Mlini, bodo uvrstili ta obrat med najmodernejše pri nas. S tem pa bomo razbremenili Tozd Pekarna Krško, ki ji bo ta obrat pomenil potrebno dopolnitev.

Tov. Bratina se je zahvalil izvajalcem gradbenega podjetja Pionir za uspešno izpolnjeno nalogo in za strokovno opravljena dela podjetja IMP ter dobavitelju opreme Gostolu, ki je vse uspešnejši na tem področju. Predsednik DS Pekarne Krško, Alojz Dvojmoč, je povedal, da so položili temeljni kamen za ta obrat 26. oktobra 1978. Potrošni-

Dalje na 3. strani

Nadaljevanje s 1. strani

Tržišče kot ogledalo



Srečanje potnikov je bilo zelo živahno

potniški konferenci je bilo zanimivo poročanje propagandne službe TOZD Blagovni promet. Mira Tomc je dejala, da so vsa sredstva, ki jih ima naša propaganda služba na razpolago, premajhna, da bi lahko skrbeli za redne in pogoste reklamne akcije žitovih izdelkov po javnih medijih, kot so televizija, radio in časopisi (seveda, širom Jugoslavije). Povedala je, da temeljne organizacije planirajo premalo sredstev za propagiranje novih izdelkov, ter da je zato težko doseči zaželjene uspehe, kajti druge jugoslovanske hiše imajo izredno močno reklamo. Zato so tudi konkurenčne.

Drugi dan: poročila potnikov

Drugi del programa potniške konference je bil sestavljen iz poročil naših potnikov, ki prodajajo izdelke po regijah širom Jugoslavije. Tudi na tem srečanju so sodelovali predstavniki tozdov tako, da so bili direktno obveščeni o poteku prodaje posameznih artiklov na domačem tržišču. (Zabeležili smo nekatere pomembne izjave naših potnikov): »Nekatere temeljne organizacije dostavljajo blago z zamudo in če je rok sedem dni prekoračen, je že prepozno...« »Kupci naših izdelkov pričakujejo tudi manjše pozornosti, kot so značke, nalepke...« »Odnosi v TOZD Blagovnem prometu niso taki, kot bi morali biti...« »Vsak TOZD vodi politiko zase, kot da ne bi vsi predstavljali hišo ŽITO...« »Če hočemo žitove pro-

izvode uveljaviti na tržišču, moramo najprej nekatere stvari razčistiti...« »Zakaj ne bi planirali remont stroja...« »Nimamo dolgoročne politike o tržišču. Sploh ni nekega trdnega plana in odnosa do tega plana...« »V Črni gori so po potresu konkurenčne hiše začele osvajati tržišče s pomočjo in krediti in na tak način želijo odgnati konkurenco...« »Krivda je tudi v centrali Blagovnega prometa, kjer nekaj škriplje...« »Zakaj nihče ne pride na obisk potnikom, da ugotovi in se prepriča, kje so vzroki, da je plan realiziran samo 75%...«

Na tej dvodnevni potniški konferenci je bila izrečena marsikatera resnica, ki ne bi smela najti svoj prostor v pozabi. Samo skupno planiranje, natančno dogovarjanje, bo preprečilo nekatere dosedanje zastoje in probleme v prodaji, ki niso ravno v prid kombinatu ŽITO. Zavedati se moramo, da si je kombinat dolgo pred drugimi odprl poti na domače tržišče in že uveljavil ime Žito. Zato ne smemo dovoliti, da bi prihajalo do nekaterih napak (zaradi nedoslednosti nekaterih), ki so ovira za prodajo naših izdelkov. Naša potniška mreža zajema področje po vsej Jugoslaviji, dobro je seznanjena s stanjem na tržišču, kot tudi delom konkurenčnih hiš, zato je potrebno upoštevati tudi mnenja potnikov, kajti potniška mreža je sestavni del kolesja proizvodnje in prodaje, pa tudi sestavni del delovne organizacije ŽITO.



Potniška mreža je del proizvodnega kolesja

POSLOVNOST

Šofer pripelje gosta do gostilne. Po kosilu želi cigaro. V zadregi prosi gostilničar gosta, če lahko malo počaka. Gost je čez nekoliko minut na pladnju dobil dve cigari z opravičilom, da jih več nimajo. Med vožnjo domov se pohvali šoferju, da je dobro kadil. »Seveda, saj to sta bili zadnji cigari, ki sva jih imela v avtu.«

Tozd Maloprodaja na pragu leta 1980

Ivan Cimerman

Pogovor z direktorjem Stanetom Hafnerjem

TOZD Maloprodaja zajema danes deset trgovin in štiri bifeje z 71 zaposlenimi, vse na območju Ljubljane. Živilski kombinat ŽITO ima v svojih tozdih še po drugih slovenskih mestih organizirano maloprodajo. O delu in razvoju tozda nam je spregovoril direktor Stane Hafner:

»V Žitu je bila maloprodaja vedno nekako zapostavljena. Iz majhnih prodajalnih kruha so se razvili lokali, ki so imeli slabe pogoje za delo. V to dejavnost v začetku nismo vlagali skoraj nobenih sredstev. Stanje se je začelo spreminjati leta 1973, ko smo se osamosvojili, pri čemer so nam pomagali TOZD Pekarne in TOZD Mlini in drugi. Pred letom 1969, ko se nam je priključil Šumi, je vložilo Žito sredstva za adaptacijo trgovin na Gospodarski in Černetovi. Šumi je priključil k Žitu svoje trgovine v Gradišču, Novi Gorici, Velenju in Kamniku. Od vseh lokalov, ki jih je imel Šumi ob združitvi z Žitom, je takratna delovna enota Trgovina obdržala le prodajalno v Gradišču.

Po velikih prizadevanjih smo uspeli z adaptacijo prodajalne na ul. Moše Pijade, ki je danes tretja po prometu. Današnje temeljne organizacije bi morale imeti več posluha za trgovino. Naša maloprodaja je klasična, ne more reševati vprašanj zaloga, zlasti če nima pri tem nobenih popustov. Teh deset prodajalnih, ki niso specializirane in opremljene za prodajo v primerjavi z drugimi prodajalnami iste branže izven Žita, ogromno naših proizvodov. Poprej, ko še ni bilo slaščičarstvo v kombinatu ŽITO tako razširjeno, smo kupovali drugod, zdaj pa prodajamo izključno naše izdelke. Pijače kupujemo največ od Alka, Pivovarne Union, Talisa, Slovina, Dane. Ti proizvajalci ne zahtevajo recipročne menjave blaga kot jo drugi naši partnerji — Mercator, Emona, Loka, Merx. Ker imamo mnogo poslovnih partnerjev, ki dajejo različne popuste pri nakupu blaga, je naš dohodek nižji, kot pa če bi kupovali pri dveh, treh velikih grosistih, ki bi nam dajali večje popuste, ker so v povprečju pri večjih dobavnikih nižje marže. Naši tozdi stežka dojemajo, da moramo v zameno jemati blago teh grosistov, oni pa kupujejo žitove izdelke.

Zato TOZD Maloprodaja ne more voditi neodvisne prodajne politike, kot jo lahko neka trgovska delovna organizacija, ki ni vključena v prodajo proizvodnje lastnih tovrstnih izdelkov, kot je TOZD Maloprodaja v Žitu. Od vsakega poslovnega partnerja, ki prodaja žitove proizvode, moramo zato nekaj vzeti, da bi ohranili dobre poslovne stike.

Načrti za bodoče

»Da bi lažje osvetlili letošnji plan, moramo na kratko pregledati lanskega. Lani smo dosegli nekaj manj kot 70 000 000 din realizacije. V prvem polletju smo dosegli planske postavke. Po devetih mesecih je bil položaj dokaj kritičen, realizacija pod planom, negativni trendi... Glavni vzroki so nekatere začasno za-



Direktor TOZD Maloprodaja, Stane Hafner

prte trgovine, bolezn, porodniški dopusti idr. Kruh in mleko sta naša glavna prodajna artikla, saj zavzemata 20, 30 pa tudi 40 % celotne realizacije. Vsem drugim potrošniškim artiklom cene skokovito rastejo, le živilskim ne! Drugi naši artikli so še: olje, sladkor, začimbe, sol, kis... Za okrog 30 % prodamo konditorskih proizvodov, alkoholnih in brezalkoholnih pijač.

Drobnjakarska prodaja, mnogo dela, majhen procent zaslužka pri teh osnovnih živilih nas navajajo na misel, da bi morali razvijati take prodajalne, kjer bosta predstavljala kruh in mleko največ 10 % realizacije, ostali živilski artikli pa večino ostale prodaje. Zato moramo v naši dejavnosti nujno razvijati v vseh novih prodajalnah dopolnilno, gostinsko dejavnost. Kupcem bi lahko v teh lokalih pripravili polproizvode naših proizvodnih tozdov.

Kadri — večni problem

»Trgovska dejavnost v Ljubljanski regiji je povsem specifična. 90 % zaposlenih v tej dejavnosti so ženske. Delovni pogoji so težki, dohodki majhni. Delo ob sobotah in praznikih, ko so delavci v drugih dejavnostih prosti, je polno samodpovedi. Večina mlajših beži v pisarne, administracijo. Trgovske delovne organizacije vlagajo v izobraževanje kadrov velika sredstva, ti pa beže iz naše branže.

V tem letu načrtujemo šolanje petih vajencev. Stalno sodelujemo s šolo in domom za vzgojo trgovskih kadrov.

Novo v letu 1980

Tov. Hafner nam je povedal, da nameravajo zgraditi večjo poslovalnico v Štepanjskem naselju. Občina Ljubljana Moste-Polje je zanj zelo zainteresirana, pripravljena je vlagati sredstva in dajati kredite. Poslovalnico TOZD Maloprodaje na Šmartinski 132 nameravajo podreti. Rok za izse-

litev imajo do aprila letos. Pred kombinatom ŽITO na Šmartinski 154 bodo postavili kontejnerje, ki bodo imeli dvojno nalogo: okolišne prebivalce in delavce kombinata bodo oskrbovali z živilskimi izdelki, žitovi proizvodni tozdi pa bodo tu prodajali svoje proizvode, ki ne gredo v redno prodajo in druge.

S stanovalci v Bohoričevi ulici št. 1 se dogovarjajo, da jim bodo za nadomestilo odstopili stanovanje za novo poslovalnico. Sedanjih 20 m² prodajnega prostora več ne ustreza. Obetajo si za 50 % večji promet.

O razvoju trgovine je tov. Hafner poudaril: »Dve smeri razvoja trgovine se mi zdita pomembni — prvič živilske trgovine manjšega tipa, ki bi bile z izborom blaga dopolnilno velikim samopostrežnim in market sistemom. Ljudje si želijo osebnega, pri srčnega stika s prodajalci. Druga smer pa bi bilo konditorstvo z bifeji, ki bi se širili po večjih slovenskih, nato še po drugih jugoslovanskih mestih.

Pri nas moramo prenehati z več glavnimi dejavnostmi, ki jih imajo posamezne tozdi, s »svaštarjenjem«. Tako imamo organizacije, ki se pečajo s petimi ali več glavnimi dejavnostmi!

Nadalje se moramo dogovoriti, da bi bila v Žitu le ena maloprodaja, ki bi vodila enotno poslovno politiko. Izrazito kupo-prodajni odnos, ki vladajo danes, se morajo spremeniti v dohodkovne.

Dogovarjanje ob planu DSSS za leto 1980

Ob usklajevanju plana svobodne menjave dela DSSS za leto 1980 je prišlo do nesoglasij. »Kako bi vi rešili to vprašanje?« Našo temeljno organizacijo so nekatere službe v DSSS obremenile prav tako kot TOZD Mline ali TOZD Pekarne, ki imajo po več sto zaposlenih, mi pa le 71. Smatram, da to ni pravilno! Ta plan z naše strani verjetno ne bo sprejet.

Po sklepu na posvetu predstavnikov temeljnih organizacij v začetku januarja 1980 bo treba plan krepko popraviti.

»Povejte mi, prosim, če ste zadali čisto konkretno pismo nalogo nekemu sektorju v skupnih službah do določenega roka, nato pa ta sektor te naloge ni izvršil?« »Taki nalog zaenkrat skupnim službam nismo dajali. Tak sistem uporablja le TOZD Razvoj-inženiring.«

Čaka nas torej obdobje krepke študije. Razpravljali smo o reorganizaciji skupnih služb, ki bo v tem letu. Osnova za nadaljnje delo bo plačevanje konkretno opravljenih nalog.

»Mi v TOZD Maloprodaja pa moramo natanko pretehtati bodoče korake v obdobju, ki je pred nami,« je sklenil svoje misli tov. Hafner.

Dopisujte in sodelujte z nami pri urejanju našega Glasnika!

TOZD Triglav, Lesce

Ignac Blaznik

Srečanje in pogovor z jubilentoma

Prihajali so in odhajali delavci. Mnogi med njimi, ki so se vživel v naš kolektiv, pa so ostali deset, dvajset ali celo tri-deset let. V lanskem letu 1979 je bilo v naši temeljni organizaciji Triglav 11 jubilentov, katerim smo podelili priznanja za njihovo dosedanje delo. Na takem srečanju, ob njihovih jubilejih, smo se pogovarjali z jubilentko Vido Kenda (10-letni jubilej) in Antonom Pavlinom (30-letni jubilej). Pogovor je stekel o njunem dosedanjem delu.

KENDA VIDA — V TOZD Triglav je opravljala različna dela v oddelku za MP. V letu 1978 je uspešno opravila tečaj za konditorske delavce. Trenutno opravlja dela strojne pakirke, nadomešča pa tudi vodjo pakirnega stroja.

»Kaj vam pomeni jubilejna nagrada?«

»Jubilejna nagrada mi pomeni priznanje in zvestobo temeljne organizacije do mojega dela. Prepričana sem, da vsa taka in podobna priznanja pomenijo za nas

delavce poseben občutek, ki lahko obenem pomeni boljši odnos do temeljne organizacije. Upam, da sem v teh desetih letih svojega dela pripomogla nekaj k razvoju MP.«

»Kaj vam pa ni všeč v oddelku MP?«

»Vprašali ste me preveč direktno, zato ne vem, kaj naj vam odgovorim. Seveda mi marsikaj ni všeč, odgovora pa se raje vzdržim.«

»Kako pa deluje delegatski sistem v vašem oddelku?«

»Delegati bi morali imeti več stika in pogovorov s sodelavci. Tega pa je pri nas resnično premalo. Ne spominjam se, kdaj bi nas delegati pred kakšno sejo delavskega sveta vprašali za mnenje ali mišljenje, in zdí se mi, da delegati prevečkrat govorijo s svojega stališča, ne pa našega, mislim v imenu skupine. Mislim, da so delegati premalo aktivni.«

»Kaj menite o obveščanju oziroma informiranju delavcev?«

»V zadnjem času, roko na srce, moram priznati, da je obveščanje postalo boljše, kot je bilo. Gradivo za zbore delavcev dobimo preko Informatorja ali pa je posebej pripravljeno za zbore delavcev. V Informatorju je veliko zanimivega, samo bolj pogosto izhaja. Zapisniki samoupravnih organov in DPO, kot tudi druga obvestila pa so na oglasni deski.«

»Ali redno prebirate časopis GLASNIK?«

»Večji del ga redno preberem, vendar je v njem preveč strokovnih člankov, premalo pa problemov iz TOZD. Ne bi škodovalo veliko več preprostih in tudi kdaj pa kdaj zabavnih člankov. Vsebinsko časopisa pa se je izboljšala, mnogo boljše je od prejšnjih števk.«

»Ali ste zadovoljni z delovnimi pogoji?«

»V glavnem da. Edino, kar me moti, je to, da nas v zimskem času zebe, posebej nas pakirke, in ne vem, kje je vzrok, da se to ne uredi.«

PAVLIN ANTON — je eden od najstarejših delavcev v TOZD Triglav; sedaj opravlja delo kurjača, čeprav je izučen mlinar in se je nekoč ukvarjal z mlinarskim poklicem.

»Ste izučen mlinar. Ali vam je žal, da ste po sili razmer morali spremeniti poklic?«

»Zelo nerad sem zapustil moj poklic in mlinska kolesa. Predolgo časa so se mi vrtela pred očmi... Mline pa smo opustili zato, ker mlinarski poklic ni bil več donosen, živeti pa se je moralo naprej. Ponudili so mi mesto kurjača, ki sicer ni naporno, vendar težko opravljam nočno delo, ker nisem zdrav.«

»Kako vam je všeč naš kruh?«

»Mislim, da je tako dober, kot je vsak kruh dober, samo ljudje so postali prezahtevni in so se ga preobjedli, pa tudi prepoceni je. Mi starejši znamo kruh veliko bolj spoštovati, ker ga pač v mladih letih nismo imeli dovolj, sedaj pa ga tako razmetavajo, da se tudi piše o tem v časopisih. Kruh ni za v smeti, ko je še toliko lačnih ust na svetu! To se nam lahko še maščuje, to naše razmetavanje kruha.«

»Kako gledate na delo mladih?«

»Če pomislim na mojo mladost in tisti čas, ko smo mi bili mladi, ima naša mladina danes veliko več, pa tudi niso voljni za delo, ne diši jim preveč. Danes si lahko vsakdo z malo truda pridobi izobrazbo. Včasih tudi slišim, da veliko mladih postopa brez dela in tudi pijančuje. Praviijo, da so to delavci 'sončne uprave'.«

»Ali sodelujete pri samoupravljanju?«

»Vem, da odločamo delavci in to je prav. Sem pa že malo prestar, da bi vse to, kar nam danes posredujejo v zvezi s samoupravljanjem, dojel. Zavedam pa se tudi tega, da nam je vsem v naši današnji socialistični družbi zelo dobro.«

»Ali berete GLASNIK?«

»Ja, redno. Menim, da se v našem Glasniku premalo piše in objavlja o problemih v temeljnih organizacijah.«

Mimogrede

Ana Marjanovič

Delegatu, da ne zaspi!

Čas teče in... vedno kaj reče. In v tem času, dragi delegat ali delegatka v katerikoli temeljni organizaciji ali delovni enoti našega kombinata ŽITO, ti odločaš, spreminjaš, dopolnjuješ in dograjuješ našo idejo samoupravljanja, ki si je že utrla svojo pravo pot v svetu in doma, ter pokazala svojo pravo idejo in smisel.

Iz dneva v dan je tvoja miza na delovnem mestu preobložena s sporazumi, pravilniki in raznimi materiali, ki naj bi jih dodobra prebral in posredoval kolektivu, ki te je imenoval za svojega delegata, in potem, da bi z mnenjem svojih sodelavcev nastopal drugje in jih zastopal, uresničeval cilje... In ravno pri vseh tistih kupih »papirja«, kot jih nekateri imenujejo, se prenekati delegat prime za glavo in vpraša: »Kaj početi s tem gradivom?«

Verjamem, da je težko in včasih pretežno, da bi ob rednem delu utegnil prebrati vsa gradiva. Zato pa si moraš vzeti svoj prosti čas, da bi vse materiale pregledal in se seznanil z novimi sporazumi, sklepi in pravilniki, ker o tem moraš obveščati tudi druge. Pri tem pa se moraš zavedati, da si ti delegat, ki je izvoljen, da zastopa in posreduje mnenje svojega kolektiva (in ne svoje lastno). Ti si tisti, ki v imenu drugih odločaš, koliko dinarjev gre za to in ono, koliko novih skladišč, tovarn, cest, vrtcev in kulturnih ustanov bomo izgradili. Ti si veriga v samoupravni verigi dogovarjanja in odločanja.

Moraš biti pripravljen za sestanke in seje, odločati hitro in učinkovito, da se ne bi zaradi neobveščenosti posedalo na sejah dolge ure in ugibalo, kot da bi lovili »mačka v žaklju«. Tako boš lahko veliko več odločal, veliko več »prišparal« in »prislužil« denarja, pa še svoje delo kvalitetno opravljal. Ni lahko, ker ni lahko biti delegat. Delegat je odgovornost. In zato poskrbi, da boš opravičil svoje delegatsko ime, da se ne boš uspal na sejah in nad problemi, ki bi jih lahko hitreje odpravljali in veliko več dali naši celotni družbi.

Nadaljevanje s 1. strani

Nova pekarna in slaščičarna v Brežicah

ki bodo pri zmogljivosti 1100 kg enokilogramskega kruha ob tehnologiji, ki omogoča najrazličnejšo proizvodnjo, lahko prilagajali proizvodnim potrebam in povpraševanju. Lahko bodo pekli specialne vrste kruha in peciva ter popestrili svoj asortiment.

Investicija, ki se bo kmalu amortizirala

Predračunska vrednost osnovnih in obratnih sredstev znaša 35 800 000 din.

V Pekarni Krško, kjer so jih pestili prostorski problemi, so morali uvesti zaradi potreb dvoizmensko delo. Število delavcev pa se je od leta 1979 več kot podvojilo. Odslej bodo imeli vsi

zaposleni enak delovni čas, strošniki pa bodo dobili zmeraj sveže proizvode. Novi obrat bo tudi zadoščal za izredne potrebe v morebitnem vojnem času.

Obisk obrata pa nas je prepričal, da smo resnično dosegli velik uspeh. Toliko svetlobe in prostora v najsodobnejšem obratu nas je navdalo z optimizmom! Vsi vabljeni in sodelavci so zaključili večer v prijateljskem in vedrem vzdušju v hotelu Terme v Čateških toplicah.

Taka srečanja in otvoritve pa nas ob začetku leta navdajajo s posebnim navdušenjem, saj utrjujejo moč delovne organizacije v njenih prizadevanjih, da bi sledila razvoju.



Nova pekarna ob otvoritvi

Namesto novoletnega voščila

Tovarišice in tovariši, sodelavci v vseh organizacijah Mercatorja! Ne zamerite mi, če lahkotnost novoletnega praznovanja zmotim z nekaj resnimi besedami. To sicer ni preveč v navadi, saj se ob voščilih in željah, ki si jih izrekamo za novo leto, rajši izogibamo težav, ki bi jih prinesla nova leta, navadno delo. Vendar, saj smo politika, da smo prav v letu Preživeli in skokoma poslovanja Mercatorja prišli v sam zapletenost, večjimi jugoslovanskimi organizacijami, saj smo po velikosti na tretjem mestu med pretežno trgovskimi organizacijami. V svetu, v katerem tudi pri nas, se takšni uspehi pripisujejo mnogim večjim pomen, mnogo večja publiciteta. Predvsem je mnogo več poudarka na poslovnem ugledu, ki ga uživajo tako velike firme.

Sprašujem se, ali nismo mi sami pravzaprav še vedno premalo zreli, da bi dojeli ves pomen in vse prednosti, ki jih daje takšen veliki sistem. Priznati moramo, da se z neverjetnimi težavami izvijamo iz drobno trgovske miselnosti, razdrobljenosti in vrtičkarske samozaverovanosti.

Očividno je, da v naših organizacijah nimamo dovolj sposobnih in širokih ljudi, ki bi se znali povzpeli nad podjetniški egoizem in tozdrovsko ozkost, zlasti ljudi, ki bi bili pripravljeni odločilno vplivati na osveščanje najširšega kroga delavcev in na najvišjo stopnjo njihove samoupravne in upravljalvske dovršenosti.

Vsak dan se nam kažejo primeri na vseh področjih našega dela, ko hvalijo in veličajo lastne uspehe, ne da bi poudarili ali se zavedali, da so lahko nastali le zaradi skupnega sodelovanja. Običajno znajo mahati z imenom Mercator samo takrat, kadar jim to utegne koristiti, sicer pa na to ime kaj radi »pozabljajo«.

Kadar gre za prizadevanje, da bi rešili kak skupen, širši problem, nastanejo običajno neverjetne težave in časovne zamude, samo zato, ker presegajo trenutne kratkoročne koristi v lastni organizaciji. Pri tem so pri zagovarjanju lastnih interesov običajno vsi zelo glasni, ko pa je treba podpreti skupno širšo zadevo, so v najboljšem primeru večinoma tihi, če že ne ugovarjajo.

Vsak dan smo priče samozadovoljstvu in vztrajnemu zaničanju in skrivanju lastnih slabosti, pri tem pa napadalno kažejo na napake, pomanjkljivosti in slabo delo drugih. V želji, da bi si povečali svoj lastni dohodek, so mnogi sposobni zagovarjati najbolj nenaceľna in najbolj ozka stališča, ne da bi bili pripravljeni upoštevati argumente, ki jih razlagajo drugi.

Kadar gre za izpolnjevanje dogovorjenih obveznosti in vzajemnih dolžnosti, znajo zavlačevati in opravičevati svojo malomarnost in nedisciplino z vsemi možnimi izgovori, ko pa terjajo zadovoljitev svojih lastnih interesov, jih kaj malo briga o sosedovih problemih. Pri vsem tem je tudi mnogo manipulacije z mnenji delavcev, kar je posledica enostranskega in neobjektivnega informiranja, s čimer se uspešno vzdržuje ozka gledanja in zavarovanost v lastno TOZD ali delovno organizacijo, omalovažujejo pa se prizadevanja drugih delavcev v drugih organizacijah in delovnih skupnostih, ki so itak samo nekakšno nepotrebno breme.

V luči teh in podobnih pojavov, ki se v raznih konkretnih oblikah pogosto dogajajo, naša velikost, predvsem pa naša notranja čvrstost, ne izgleda več tako bleščeča.

Ali ne bi bilo iz spoznanja teh naših slabosti že tudi naše največje in najpomembnejše naloge za prihodnje leto 1980:

1. izkoristiti prednosti našega sistema, toda ne samo zase, tudi za nas vse skupaj,
2. zaostriiti boj za poslovno in samoupravno disciplino vedno in povsod, na vseh ravneh in ne samo takrat, kadar nam to slučajno ustreza,
3. napovedati neizprosno vojno egoizmu, ozkosti in podjetniško tozdrovski razdrobljenosti in zaprtosti, ki vidi samo svoje kratkoročne interese,
4. zagotoviti red, disciplino in odgovornost pri delu,
5. kar najbolj kvalitetno opravljati družbenoekonomsko funkcijo, ki jo imamo.

Če bomo za nadaljnji napredek in trdnost Mercatorja. V tem prepričanju si zaželim uspešno novo leto 1980!

Generalni direktor SOZD,
Miran Goslar

Na obisku v TOZD Triglav v Lescah

Ivan Cimerman

Tesno sodelovanje Gorenjke in Triglava osnova nadaljnjega razvoja

Samo dobra ura vožnje nas loči od Žitove TOZD Triglav v Lescah. Hoteli smo zajeti sedanji in bodoči utrip tega kolektiva, ki je nedvomno najpomembnejši v svoji dejavnosti za vso Gorenjsko. Direktor Anton Pintar nam je očrtal kratek zgodovinski razvoj pekarske dejavnosti. Od 18 pekarn v gorenjski regiji v letu 1962 so najbolj razvili pekarno na Jesenicah, Bledu, v Radovljici ter v Lescah. Postopoma so začeli opuščati mlinsko dejavnost v korist TOZD Mlini na Šmartinski v Ljubljani. 1966 so priključili vsa pekarska podjetja na Gorenjskem in ukinili pekarske obrate družbenega sektorja. Večino kadrov so zaposlili v TOZD Triglav. V Globokem so zadržali edino mlin, slaščičarski obrat na Jesenicah pa so rekonstruirali. »V zadnjem srednjeročnem obdobju 1976—80 smo uredili specializirano trgovsko dejavnost, obnovili smo slaščičarne Vrba v Radovljici, Magušar v Lescah, in Koblo v Bohinju. To so specializirani obrati, ki prodajajo lastne izdelke in izdelke Žitovih tozdov. Asortiment dopolnjujejo z izdelki drugih jugoslovanskih konditorskih proizvajalcev. Za Pekarno Tržič, ki se je priključila k TOZD Triglav, so mogoče tri variante za nadaljnji razvoj: minimalna rekonstrukcija, nov obrat v Tržiču na drugi lokaciji ali rešitev v okviru TOZD Pekarna Kranj, ki načrtuje pekarno v Naklu.

Tov. Pintar pojmuje razvoj TOZD Triglav edinole v sklopu celotne gorenjske regije: »V zadnjih mesecih smo reševali program razvoja gorenjskega pekarskega obrata. Dosegli smo sporazum, po katerem bo nosilec razvoja Živilski kombinat Žito Ljubljana.

Sklenili smo tudi sporazum s TOZD Peks DO Loka iz Škofje Loke, ki namerava graditi moderno opremljene pekarske obrate. Prav tako načrtuje TOZD Pekarna Kranj svoje proizvodne zmogljivosti za oskrbo občine Kranj ter občine Tržič.

Investicija za samo 1000 ton letne proizvodnje za Obrat pekarni Tržič bi bila previsoka. Na željo predstavnikov izvršnega sveta občine Tržič, da ne bi ukinili te dejavnosti, načrtujemo le zamenjavo strojne opreme s tako, ki bo omogočala proizvodnjo pekarskih in morda delno slaščičarskih izdelkov.«

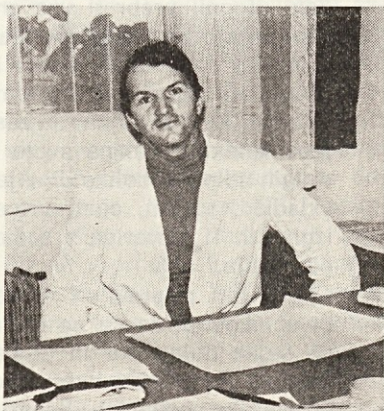
Mehko pecivo — najpomembnejši proizvod

»Ob pekarski proizvodnji v TOZD Pekarna Lesce so obstajale proste zmogljivosti. Odločili smo se, da bomo začeli s proizvodnjo trajnejših proizvodov — industrijskih kolačev. Začetek v letih 1966 in 1968 je bil še skromen. Na jugoslovanskem tržišču so se ti izdelki dobro prodajali, saj smo bili na tem področju prvi v Jugoslaviji. Pred 10 leti smo od Angležev kupili linijo za proizvodnjo biskvitnega testa za rolade. Ta program bi rad razširili še na druge artikle. Povpraševa-

nje na tržišču je veliko, prostorov pa ne širimo. Že dve leti izgubljam vodilno vlogo tam, kjer smo nekoč vladali. Želimo vsaj ujeti korak s konkurenco, če je že ne moremo prehiteti!«

»Kakšen sodobnejši pristop k tržišču si zamišljate?« »V shemi skupnih služb je navedena marketing služba, tu so vsa leta delali določeni delavci, vendar nekih rezultatov ni bilo — mi jih vsaj nismo dobili.«

»Za katere regije bi trenutno potrebovali konkretne analize?« »Nujno potrebujemo analize tržišča za prodajo mehkega peciva na območju Hrvaške, na relaciji Varaždin—Karlovac—Sisak, pa vse do Zadra. Težave imamo tudi na makedonskem tržišču, kjer kladanje gotovih izdelkov bo prav gotovo pocenilo proizvode.



Janez Ferjan, vodja komercialne službe



Pakiranje mehkega peciva, glavnega proizvoda v TOZD Triglav

je mnogo vrnjenega blaga, pa tudi na območju Beograda. V ta tržišča smo veliko vložili in bi jih zelo neradi zapustili. Stroški prevoza v Skopje z letali se bodo po zagotovilih JAT povišali celo za 100 %. Zato moramo proučiti tržišča, ki jih lahko obvladamo z drugačnim transportom.

Skupno načrtovanje s TOZD Gorenjka

»Ko smo načrtovali srednjeročni program za obdobje 1976—1980, smo si zadali nalogo, da zgradimo skladišča za oba tozda na izredno ugodni lokaciji. V preteklem letu smo ga tudi zgradili. Zanašali smo se na določila sporazuma, ki je bil podpisan na nivoju DO, da takoj nadaljujemo z izgradnjo Gorenjke, kakor hitro bo to skladišče dograjeno. Del tega objekta bo služil za mehko pecivo (delna proizvodnja). Z Gorenjko imamo skupen strojni park. Sprejemanje surovin in na-

Neposredna povezava transporta s proizvodnjo obeh tozdov pa bo izločila vse vmesne Transporte. Dokler ne namestimo strojev v delu tega skladišča, ne moremo začeti z rekonstrukcijo obstoječe, že zastarele linije. Če izvedemo remont sredi obstoječe proizvodnje, nastane nekajmesečni zastoj, kar pomeni, da nas lahko izrinejo s tržišča. Proizvodnja na zalogo tega pokvarljivega blaga pa ni mogoča. Zato si moramo najprej zagotoviti normalno proizvodnjo in nove zmogljivosti. Ko bodo stekli ti novi stroji, pa lahko začnemo z remontom obstoječega strojnega parka.

V našem tozdu vlada velika nestrpnost, ker ne izvajamo sporazuma o temeljih plana za tekoče obdobje. Gorenjka kasni že eno leto, vprašljiva je socialna varnost 100 zaposlenih v TOZD Triglav. Problem Gorenjke je nerazdružljiv s problemom proizvodnje mehkega peciva.«

Skladišče je zgrajeno, uporabljajo ga drugi

»Zgradili smo skladišče, ki ga uporabljata Iskra Kranj in Murska Lesce. Z najemnino plačamo obresti za najete kredite, okoli 2 300 000 din. Anuitete znašajo 5 milijonov, razliko pa plača TOZD Triglav, kar je za nas veliko breme,« je povedal tov. Pintar.



Ignac Blaznik, vodja kadrovske službe

Številke opozarjajo

O proizvodnji mehkega peciva nam je posredoval vodja komercialne, Janez Ferjan, sledeče podatke: Leta 1976 je znašal delež TOZD Triglav pri proizvodnji mehkega peciva v Jugoslaviji 28,3%; leta 1977 je padel ta pro-

Srečanje ob koncu leta

Ana Marjanovič

Može ne bo zmanjkalo!

V sredo, 19. 12. 1979, je bil sestanek s stalnimi zunanjimi odjemalci mok oziroma zunanjimi sodelavci pekarskega poklica, ki sta ga ob zaključku poslovnega leta 1979 pripravila TOZD Mlini in TOZD Blagovni promet. Na seji so sodelovali: Marjan Habič, direktor TOZD Blagovni promet, Jože Šefman, direktor TOZD Mlini, Darko Lakovič, vodja prodaje mlevskih izdelkov TOZD Blagovni promet in strokovna služba TOZD Razvoj inženiring. Pogovarjali so se o problematiki nove meljave mok s kritično oceno kvalitete mok, s tehničnimi priporočili za izboljšavo kvalitete končnih proizvodov z uporabo aditivov in oskrbe z aditivi. Obenem so se na tem srečanju dogovorili o nadaljnjem poslovnem sodelovanju v letu 1980. Predstavniki TOZD Mlini in TOZD Blagovni promet so našim zunanjim odjemalcem mok obljubili nemoteno oskrbo in ker letos imamo pšenico iz uvoza, bo tudi kvaliteta moke veliko boljša. Predvsem pa je pomembno to, da može v tem letu ne bo zmanjkalo, ker je kombinat ŽITO zelo dobro oskrbel svoje silose.

cent na 24,4 %; leta 1978 pa že na 16,3 %. Povedal je še, da računajo v letu 1979 18 % delež na tem trgu. V Jugoslaviji je 24 proizvajalcev mehkega peciva, med njimi ni pravih dogovorov in delitve tržišča. Zadoščale bi tri linije, proizvaja pa jih osem. Nadalje je direktor Pintar poudaril, da se skupaj s TOZD Blagovni promet trudijo, da bi normalizirali stanje na makedonskem tržišču.

V letu 1980 si želijo izpolnitev teh zastavljenih in nerešenih problemov. Njihova dejavnost je za gorenjsko regijo velikega pomena, saj proizvedejo v TOZD Pekarna Lesce letno 4800 ton pekarskih izdelkov, v Obratu Pekarne Tržič pa 1500 ton, pri čemer je delež mehkega peciva 1500—1550 ton.

»TOZD Triglav Lesce vidi možnost za razvoj proizvodnje mehkega peciva le v združevanju sredstev vseh tozdov Žita, ki naj uresniči program Gorenjke, z njim pa tudi Triglava. Z vsemi silami si prizadevamo, da obdržimo obstoječo raven proizvodnje. Naša prednost pa je v dosledni in natančni distribuciji blaga,« je zaključil tov. Pintar.

Ignac Blaznik, vodja kadrovske službe: »V TOZD Triglav je zaposlenih 260 delavcev, od tega 150 žensk. Kadre dobivamo predvsem iz bližnje okolice. V mari-borskem živilskem centru smo pravkar izšolali pet pekov. Zdaj šolamo enega peka in študenti-ramo dva študenta na fakulteti za kemijo.

plana. Osip delavcev je pri nas izredno nizek.«

Kati Horvat, vodja proizvodnje mehkega peciva: »Planiramo nove proizvode: medene lekerle v pločevinasti embalaži, meden-ko, krck krck napolitanke s sladkornim oblívom, slane napolitanke, angleški sočni kolači... Za vse te proizvode čakamo na odobritev cen v Beogradu. Proizvodni plan izdelamo po zahtevah tržišča. Zajema testo, kremo, načrtovanje tehnološkega postopka posameznih proizvodov za dve izmeni na dan. Letos predvidevamo novo, »marcipan linijo« za več vrst rolad, oblitih z marcipanovo maso.«

Brigita Gobec, vodja priprave dela: »Vsako jutro naredimo plan proizvodnje za kolače po asortimentu in količini, določimo vrstni red poteka proizvodnje. Zavisimo od direktnih naročil kupcev. Med proizvodnjo prihajajo dodatna naročila... Skladiščni službi damo plan embalaže, plan za surovine pa nam posredujejo iz proizvodnje. Na proizvode bomo odslej po sporazumu namesto datuma odtisnili klavzulo: UPORABNO DO...«

S prizadevno zagnanostjo nam razlaga načrte, prevzem kontrole proizvodov v bodoče, sodelovanje z Gorenjko.

Obiščemo proizvodnjo, obrat-majhen a harmoničen kolektiv, ki se pozna med seboj in si pomaga.

Prisostvujem sestanku mladinske organizacije, ki ga vodi Rafko Podlogar, zagnan in prizadev mladinec, ki skrbi tudi za obveščanje in je predsednik mladine. Prišli so na sestanek poprej, popoldne jih čaka izmena.

Poslovim se v poznem popoldnevu; ta dan sem se seznanil z utripom kolektiva, ki je nedvomno pomemben člen v verigi Žitovih tozdov.





Srečanje upokoencev TOZD Šumi

Pred koncem leta je bilo v prostorih sejne sobe TOZD Šumi srečanje upokoencev TOZD Šumi. Najprej so si ogledali proizvodne prostore tovarne in nova proizvodnjo linijo, nato pa so imeli tovariško srečanje ob zakuski. Direktor TOZD Šumi, Janez Železnikar je v kratkih besedah nekdanjim sodelavcem orisal sedanji razvoj Šumija in nadaljnje razvojne možnosti.

Tozdi odgovorni za razvoj informacijskega sistema

Glasnik mora izhajati mesečno

Odbor za obveščanje živilskega kombinata ŽITO Ljubljana se je v sredo 19. 12. 1979, četrtyh sestel in razpravljaj o problematiki informiranja in nadaljnji izgradnji informativnega sistema.

Pozornost dnevnega reda je veljala predvsem oceni, kako se uresničuje temeljna vsebinska zasnova Glasnika in uredniška politika časopisa.

Na osnovi poročila predsednika uredniškega odbora, statističnih poročil, ki so zajemali predvsem problematiko materialnega poslovanja Glasnika, rezultatov ankete o uspešnosti Glasnika ter nekaterih drugih podatkov, je bilo odboru jasno predloženo, da kljub določenim izboljšavam v zadnjem času, informativni sistem v Žitu še niti približno ne ustreza dejanskim potrebam, niti Glasnik kot sestavni del tega sistema ne uspe v celoti izvrševati svoje funkcije združevalnega in povezovalnega informacijskega sredstva.

Razprava je v določeni meri pokazala, da članom odbora oziroma posameznim tozdom katerih delegati so člani, ni najbolj jasno, kdo tvori in ustvarja informativni sistem. Obstajala je resna nevarnost, da bi prevladala ocena, da težišče in odgovornost nosi samo informativna služba. Po temeljiti razpravi, v kateri so bile podane tudi vse težave, s katerimi sta se tako informativna služba kot splošni sektor srečevala pri svojem delu na tem področju — predvsem pri izdajanju Glasnika, je bilo dogovorjeno, da je osnovna skrb za obveščanje pravica in naloga tozdomov.

To obvezo nekateri tozdi z izdajanjem svojih internih informacij, v katerih predvsem obveščajo delavce o podatkih, ki so pomembni za samoupravno odločanje, že uresničujejo. Veliko pa bo potrebno opraviti še na širšem področju obveščanja, kar pomeni pravočasno oskrbovanje informativne službe, z vsemi samoupravnimi in ostalimi gradivi, ki so predpogoj za njeno delovanje

ter tesno vzdrževanje oziroma poglabljanje stikov glasila s svojimi dopisniki oziroma sodelavci v tozdomu.

V tej zvezi je bila ponovno poudarjena vloga in funkcija članov odbora za obveščanje, ki morajo biti iniciatorji in glavni nosilci omenjenih odnosov in nalog. To vlogo so namreč člani v preteklem letu izvajali preslabo, tako da odbor sam ni praktično vršil svoje vloge, razen na sejah, kar pa je premalo.

Odbor za obveščanje je sprejel tudi program dela informativne službe in Glasnika v letu 1980. Tako bo informativna služba nadalje razvijala sistem posredovanja informacij v obeh smereh, ter skrbela poleg ostalih nalog za redno izhajanje Glasnika. V bodoče naj bi Glasnik izhajal na 8 straneh (razen dvojne številke v času dopustov, ki bi imela več strani) in zadržal sedanjo oblikovno zasnovo ter dvobarvni tisk. Odbor je istočasno zadolžil uredniški odbor, da prouči vse možnosti, da se materialni stroški Glasnika čim bolj zmanjšajo, sprejel še nekaj dopolnil k temeljnim aktom glasila, izvedel določene kadrovske spremembe v uredniškem odboru, zaradi fluktuacije oziroma preobremenjenosti nekaterih članov, ter zadolžil informativno službo, da pripravi ob bližajoči se 15. obletnici Glasnika tovariško srečanje nekdanjih in sedanjih sodelavcev Glasnika.

Ugotovljena dejstva ter splošna družbena problematika bodo v letošnjem letu od odbora za obveščanje zahtevala, da brezkompromisno deluje na dosledni realizaciji vse večjega podružbljanja obveščanja v delovni organizaciji ter da razvija še bolj uspešne metode, da bi ustrezno organizirali ta proces in vanj vključili tako tiste, ki čutijo potrebo in si želijo dober in učinkovit informativni sistem kot tiste, ki si zaradi svojih ozkih interesov monopolno lastijo pravico zadrževanja informacij, zapisnikov in ostalih podatkov, pomembnih za nadaljnji razvoj samoupravnega odločanja.

Stanislav Pohleven

Dijaki, bodoči prodajalci

Ivan Cimerman

Vzgoja kadrov, naša velika naloga

Konec decembra lani je obiskala tozdom Pekarne na Šmartinski in tozdom Mlini skupina dijakov iz Ekonomsko administrativnega šolskega centra v Kopru. Ob tej priložnosti smo zastavili niz vprašanj, ki zadevajo šolo, izobraževanje, štipendiranje in kadrovska politika so v sodobnem svetu, zlasti pa še v industriji, ob dolgoročnem načrtovanju razvoja, nedvomno temeljni kamni uspešnega proizvodnega procesa. Znano je, da imajo podjetja, ki dosegajo na evropskih in svetovnih tržiščih zavidljive uspehe, tudi izjemno močne strokovne kadre in visok poprečni nivo izobrazbe (Krka, Iskra, Gorenje). Podjetja, tovarne morajo zato navezati še tesnejše stike, zlasti še po smernicah zadnjega kongresa ZKJ ter drugih republiških dokumentih, ki govorijo o povezovanju združenega dela z usmerjenim izobraževanjem v šolstvu.

S profesorico Marijo Slokanovo sva najprej govorila o cilju njihove ekskurzije: »Smo iz Ekonomsko administrativnega šolskega centra v Kopru, drugi letnik Poklicne šole za prodajalce. V naš učni program je vključeno tudi seznanjanje s tehnologijo predelave žita, od zrna do kruha. Obisk v Žitu se dopolnjuje z učnim programom prvega in drugega letnika. Dijaki si na ta način utrjujejo teorijo s prakso, osvetljujejo pa si tudi svoje praktično znanje, ki si ga vsako leto pridobivajo s petmesečnim delom v trgovini. Šest mesecev v šoli, vmes 40-dnevni dopust, to je enoletni čas šolanja v tem centru.«

Saša Ličan, učitelj praktičnega pouka, nam je povedal: »Pri praktičnem pouku se učenci seznanjajo z različnimi vrstami živilskega blaga v vseh živilskih strokah. Na sami praksi v trgovini bi naj spoznali vse plati svo-

jega poklica, od kemične sestave, kvalitete, priprave hrane, ki se je uče v šoli, pa do kupca, stranke in zahtev tržišča, psihologije trgovanja, odnosov do strank, vprašanj komercialnega značaja in drugo.

Potrebujemo tip široko razgledane prodajalke za živilsko stroko, ki bi se nato na osnovi prakse specializirala za določene artikole. Današnja prodajalka je uporabna za vse, opravljati mora tudi dela, ki jo hromijo pri strokovnem izpopolnjevanju...«

Dekleta govore o sebi

Po ogledu TOZD Pekarne so se dekleta (fanta nimajo v razredu?), razgovorila o svojem življenju in šolanju. Predvsem so se potožile, da so že v drugem letniku pomočnice. »V trgovinah nas je navadno premalo, nimamo časa za praktično spoznavanje novih artiklov in poglabljanje v strokovno problematiko. Poprijeti moramo za vsako delo. Zamenjamo čistilke, porodnice, dopustnike, pospravljamo, čistimo, delamo inventure in sprejemamo blago. Mentorji, ki bi se morali povsem posvetiti nam, učenkam, običajno poslovoje in pomočni-

ki poslovanja, so sami tako zaposleni, da tega ne utegnejo. V glavnem sedanj tako imenovani 'mentorji' samo ukazujejo: 'Stori to, naredi ono!' v poglubljenem delu z nami, učenci, pa se le redki zatopijo.«

Prišli smo do zaključka, da bi bili v trgovini potrebni specializirani mentorji, ki bi ne bili obremenjeni z vsakdanjim delom in bi na osnovi dolgoletnih izkušenj opravljali zgolj in samo mentorско delo. Sodobne oblike trgovanja in vse ožji profili prodajalk naravno zahtevajo vse širše razgledane in večstranske mentorje. Potem se ne bi zgodilo, da bi učenci izjavljali: »Mentorji nimajo časa za nas!«

Večina bodočih prodajalk je z vasi

Večina deklet se vozi iz obrobni vasi in manjših krajev v okolici Kopra. Avtobusne zveze so največkrat slabe, saj v posamezne vasi pripelje lokalni avtobus le enkrat ali dvakrat na dan. Zvečer pa morajo čakati na prevoz tudi do desetih.

Štipendije si zagotovijo običajno v krajih, koder živijo. Če učenec ni štipendist podjetja, ne more priti v trgovsko šolo.



Dijaki med obiskom v Tozdom Pekarne Ljubljana

Služba za avtomatsko obdelavo podatkov

Ivan Vukman

Kdo in kako bo vzdrževal naš računalnik?

Naš računalnik je star že sedem let. To je že lepa starost za proizvodni stroj, kaj šele za tako občutljivo in natančno napravo kot je elektronski računalnik. Leta in veliko število obratovalnih ur so povzročila obrabo mehaniških sklopov tako, da se vrstijo okvare že po tekočem traku. To že občutijo neposredni uporabniki naših storitev, ker so vedno pogostejše zamude pri vsakodnevni obdelavi. Še posebno občutni pa so izpadi v delu računalnika ob mesečnih obračunih, ko tečejo obdelave 24 ur dnevno deset dni zapored. Najhuje pa je, če pride do okvare v petek popoldne, ker takrat računalnik ne stoji le 24, pač pa izpade 45 ur dela, ker ob mesečnih konicah tudi preko sobote in nedelje zelo poredko izključimo stroj.

Če pride do okvare na življenjsko pomembnem delu stroja (centralni enoti, pisalnem stroju), je celotna naprava neuporabna. Skoraj več problemov povzročajo delne okvare posameznih enot, ker le-te ne povzročajo zastoj celotne naprave, pač pa le zmanjšujejo njeno zmogljivost, odnosno posamezno funkcijo (čitalec kartice, printer, diskovne enote, tračne enote). Takrat je treba spreminjati potek posameznih programskih verig, zamenjevati posamezne spominske enote, oziroma opravljati posamezne funkcije s pomočjo drugih računalniških enot ali celo drugih računalnikov (izpisovanje, včitavanje).

Tako lahko računalnik delno opravlja svojo funkcijo, vendar počasneje in ne vseh obdelav. Če računalnik zaradi večje okva-

re stoji, je izvajalec tehničnega vzdrževanja (ZPR Zagreb) dolžan okvaro odpraviti v dveh delovnih dneh.

Doslej je to še vedno uspelo, ker so bile take okvare večje. Če se računalniku zmanjša ne-sposobnost zaradi delne okvare posamezne enote, pa je za odpravo teh okvar potrebno tudi do 14 dni.

Prav teh okvar pa je v zadnjem času vedno več, saj skoraj ne mine teden dni, da se ne bi pokvarila ena izmed enot. Tako koncem decembra ni deloval računalnik dva dni zaradi pokvarjenega pisalnega stroja. V novembru 1979 je bila ena izmed štirih diskontnih enot 14 dni pokvarjena, v januarju 1980 je bil 5 dni pokvarjen čitalec kartic, takoj za tem pa 3 dni diskontna enota.

Nadaljevanje na 6. strani

Kdo in kako bo vzdrževal naš računalnik?

Kako opravljati usluge za DO ŽITO?

Glede na vse omenjene težave smo zelo zainteresirani za kvaliteto vzdrževanje teh naprav. Prav tu pa so se preteklo leto pokazale izredne težave. Neurejeni odnosi med proizvajalcem (FUJI TSU, Japonska) in zastopnikom (ZPR, Zagreb) so se odražali pri uporabnikih v slabšem vzdrževanju, nezadostni konsignaciji rezervnih delov, dolgih od-

zivnih časih in zmanjšanjem številu vzdrževalcev. V novembru 1979 so vsi slovenski, nato pa tudi vsi jugoslovanski uporabniki računalnikov FA-CON z organiziranim nastopom zahtevali ureditev tega problema. Slab finančni položaj zastopnika je grozil z likvidacijo tozd vzdrževanje, zato smo zahtevali od proizvajalca jamstvo za boljše vzdrževanje oziroma izpolnjevanje njegovih pogodbenih obveznosti na tem področju. Sedaj je v

teku ali reorganizacija vzdrževanja pri obstoječem zastopniku, ali pa bo nastopil novi zastopnik za vzdrževanje teh zastopnikov na našem področju. Ravno v tem času neorganiziranosti pa smo imeli v ŽITU največ okvar na računalniku.

V letošnjem letu moramo generalno obnoviti opremo, ki smo jo kupili leta 1973. Upamo, da se bo tako njena funkcionalnost in zanesljivost zopet izboljšala in bo še nekaj časa služila.

Velika investicija za modernizacijo

Ivan Cimerman

Cisterne bodo zamenjale vreče



Delavci GP Pionir ob temeljih za elektronsko kontrolo

TOZD Mlini so se lotili največje tehnološke investicije v zgodovini svojega obstoja, ki zajema modernizacijo notranjih pretokov moke in transport mok v razsutem stanju od terminala do potrošnikov. Ekipa strokovnjakov je izdelala investicijski program, po katerem znaša predračunska vrednost investicije skoraj osem starih milijard.

Obiskali smo strokovnega svetovaleca v TOZD Mlini, Marjana Jermana, ki nam je povedal nekaj o nastajanju in cilju te investicije.

»Mlinska dejavnost se je v preteklosti dokaj hitro razvijala. Iz zastarelih mlinskih zmogljivosti je že razvila nove, predvsem v Ljubljani, ta mlin, ki je dokaj moderen in sodoben. V vsesplošnem razvoju, ko so imele predjedavnost malce zaostala. Zato smo se zavzeli za nadaljnji razvoj.

V stalnem boju slovenskih mlinarjev za plasma mok na področju Slovenije pa smo začeli

iskati nove poti, ki bi našemu potrošniku približale to našo moko ceneje, in novega sistema nabavljanja kvalitetnejše moke.«

Konec prevažanja v vrečah

»Spremenili bomo stari način prevažanja in dostavljanja mok do naših potrošnikov. Sodobnejši način bo v prevažanju mok v cisternah, ne več v vrečah. Ko bo ta investicija uresničena, bo to prva te vrste v Jugoslaviji,« pravi Marjan Jerman.

»V ta namen smo iskali vse mogoče dobavitelje in proizvajalce teh naprav. Sam sem bil v stiku s svetovno znano firmo Bühler, ponudili so nam svoje rešitve, vendar nam niso mogli zagotoviti brezhibno delovanje že obstoječih celic, ki jih je treba preoblikovati. Izbrali smo Reimelt iz Zah. Nemčije. Predstavniki te firme so prišli k nam, si zadevo ogledali in nam ponudili svojo rešitev, ki je bila za nas stoprocentno sprejemljiva in zanesljiva.

Ves sistem bodočega dela je pravzaprav v tem, da se bo moka, ki jo bomo proizvedli v mlinu, lahko neovirano dajala iz celice v celico znotraj samega mlinskega skladišča. Iz teh celic pa bo tekla na terminal, preko katerega bomo lahko polnili cisterne za moko, te pa jo bodo vozile Ker je ta tehnologija nova in bo zahtevala svoj čas za razvoj, bodo prva potrošna mesta za prevoz moke v cisternah v Ljubljani: Pekarna na Samovi, v Lescah, Brežicah, Pekarna Center v Ljubljani; te bodo prve — vse ostale pa bodo opremljene s silosi v kasnejših fazah.

Vso opremo za uresničevanje tega programa smo že naročili in tudi plačali in jo vsak čas pričakujemo, da začnemo z montažo.«

Kaj bodo zamenjali?

Današnji sistem je urejen tako, da je omejena možnost mešanja mok znotraj samega mlina, kar pomeni, da težko pripravljamo določene kvalitete mok.

Uvrečevanje mok poteka v Centralnem skladišču ročno, nato jih razvažajo do potrošnih mest. Tudi tam jih ročno razkladaajo in uskladiščijo. Ko so vreče prazne, jih vračajo v Centralno skladišče, ročno očistijo in sortirajo.

To ročno polnjenje vreč je zamudno, nehygienično, stroški so večji, prevoz pa relativno dražji. Najvažnejše je, da je moka v vrečah stisnjena in ne more dihati. Moka pa se plemeniti takrat, ko se prepoji z zrakom.

Na zelenici ob TOZD Mlinih v Ljubljani so že položili temelja za tehtnico vozil, ki bo opremljena s signalno napravo, ki bo beležila čas, težo, številko kamiona in vrsto moke. Vsa dela pa bodo opazovali na monitorju, preko telefona in zvočnika pa bodo dajali navodila. Za vodenje tega zahtevnega komandnega pulsa bomo specializirali dva delavca,« je dejal Marjan Jerman. Pri uvajanju tega sistema vidi naša mlinarska dejavnost možnost za svoj obstoj v Sloveniji. Če bi ostala taka kot je, bi jo konkurenca povzela, kajti tak način prevažanja mok obstaja v Evropi vsaj 15 let. Celotni investicijski program kot tudi tehnološki je veliko delo našega TOZD Razvoj-Inženiringa (Boris Mayer, Bojan Rak — ekonomski del je pripravila Milojka Jerše).

TOZD Pekarna in slaščičarna Dolenjska

Tone Rems

Izvolili sekretarja ZK

Osnovna organizacija Zveze komunistov ŽITO — TOZD Pekarna in slaščičarna Dolenjska, Novo mesto je imela 11. decembra 1979 volilno konferenco. Na tej konferenci je bil izvoljen za sekretarja ZK tov. Tone Rems, za namestnika pa tov. Žitnik Alojz. Ne bi se opravičevali zaradi časovne stiske, vendar je bilo sprejeto, da naj se akcijski program dela ZK za leto 1980 odloži do prihodnje seje. Treba je dobro proučiti vse važne sklepe in smernice, da bo program res dobro zastavljen in uresničljiv. Člani zveze komunistov se dobro zavedamo pomembnosti naših odločitev, saj so te naš boljše jutri. V program bomo zajeli vse mere za stabilizacijo, vendar s tem ne smemo preveč

okrniti življenjskega standarda našega delavca.

V preteklem obdobju smo se člani zveze komunistov sestajali in redno obravnavali vse tekoče zadeve kot tudi predloge in sklepe samoupravnih organov. V naš program dela bomo vključili tudi nadaljnje spodbujanje članov za morebitno pripravljenost splošnega ljudskega odpora in družbene samozaščite, vzgojo za širjenje čistega okolja in dosledno izpolnjevanje dolžnosti, ki jih ima vsak izvoljeni delegat samoupravne interesne skupnosti in Zbora združenega dela.

Na naših sestankih Zveze komunistov pa bomo tudi v bodoče dosledno spremljali vse zunanje politične dogodke v svetu in družbenoekonomske razmere doma.

Predstavljamo vam:

Slobodan Jelić — potnik za Sandžak in Kosovo

Med trgovskimi potniki TOZD Blagovni promet smo zaposlili za pogovor Slobodana Jelića, ki kot komercialni predstavnik ŽITO skrbi za prodajo naših proizvodov v Sandžaku in na Kosovu. O svojem delu je dejal:

»Mi smo terenski komercialisti, ki prinašamo sugestije s tržišča o kvaliteti, konkurenci, o novostih, ki jih vnašamo med naše odjemalce. Lansko leto smo uvedli TRIO bonbone, ki so primerni za potovanje, za 'korzo' ipd.«

»Koliko konditorskih proizvodov ste uspeli prodati lani za Žito?«

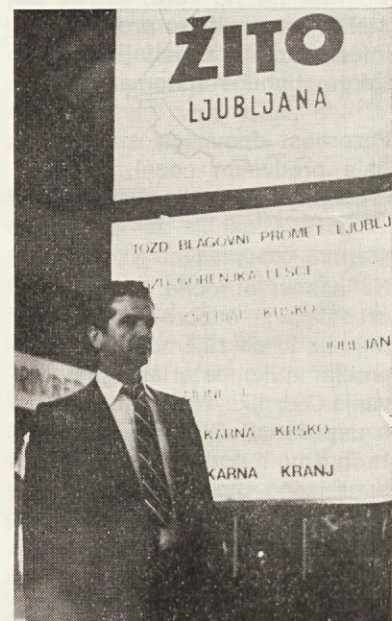
»V osmih mesecih mi je uspelo prodati okrog 210 ton bonbonov, karamel, čokolade, želea in žvečilne gume. Mislim, da je ta naš novi proizvod, bonboni TRIO, na poti, da ga bomo dobro prodajali.«

»Kako bi na vašem področju plasirali nove proizvode?«

»Naši stalni kupci nenehno zahtevajo nove proizvode in nas obveščajo o povpraševanju svojih potrošnikov na posameznih območjih. Mi smo barometer, ki beležimo zahtevo kupca, imamo pa tudi več nalog. Tako smo kreatorji in koordinatorji, ki dajemo 'signale' naši upravi in tehnološki službi, o tem kaj ni v redu, kaj manjka, da bi pomanjkljivosti v bodoče odpravili. Zdaj smo dobili katalog, kasneje bomo dobili še vzorce in tako bomo lahko ob določenih cenah ponudili te proizvode tržišču.

S komercialno v Ljubljani imamo nenehne stike. Prek telefona lahko pokličemo dopoldne ali popoldne tudi na dom, kjer imamo telefone, tako da večjih problemov ni. Za nove proizvode bi morali v reklamni več storiti. Če primerjam med seboj prodajo bonbonov, ki jih lahko razdelim na tri skupine.

Takozvane drops bonbone, ki so za 25 do 30 % cenejši od ostalih, dobro prodajamo po manjših za-



Slobodan Jelić na Zagrebškem velesejmu

selkih in vaseh. Druga skupina polnjenih bonbonov (alpski, visoki C, herba, idr.) je primernejša za mestna naselja, da o čokoladi Gorenjki sploh ne govorim, ker jo povsod željno pričakujejo.«

»Kakšna je konkurenca na vašem področju?«

»Srečujemo se z velikimi proizvajalci kot so Pionir iz Subotice, Sloboda Osijek, Kraš Zagreb... Tu vlada zakon ponudbe in povpraševanja, odloča pa kvaliteta. Potrošnik pač izbira, kar mu je všeč, tisto skladišče, ki je prej prazno, moramo prej napolniti. Kar zadeva mojo prodajo, lahko trdim, da je vsako leto boljša za okoli 20 %.«

»In kaj planirate za naslednje leto?«

»Proizvodnja in prodaja se iz leta v leto večata. Konec decembra smo imeli sestanek, na katerem smo se dogovorili o nastopih na tržišču v tem letu. Z nekaterimi novimi proizvodi, ki se nam obetajo, bomo popestrili izbor, s tem pa bomo tudi povečali proizvodnjo in prodajo.«



Anton Klobasa kaže cev, ki dovajajo moko iz TOZD Mlini v TOZD Pekarne Ljubljana

O nabavi žita

Ivan Cimerman

Zagotoviti polne silose

Pogovarjali smo se z Jožetom Dobravcem, direktorjem nabave v TOZD Blagovni promet o nekaterih problemih in rešitvah, ki zadevajo oskrbo našega kombinata z žitaricami.

»Za leto 1979/80 smo sklenili tradicionalne pogodbe z našimi dobavitelji žitnorodnih predelov Slavonije in Vojvodine. Ti nas oskrbujejo že 10, 15 ali več let. Za normalno proizvodnjo rabimo v mlinski industriji letno 60 000 ton pšenice. Ker je bil položaj za pridelovanje pšenice pri nas in v preostalih predelih Evrope problematičen (vremenske neprilike), kljub temu upamo, da se bomo na domačem tržišču oskrbeli s 75 do 80 % potrebnega pridelka. Ostalih 12 ali 13 000 ton pa iz uvoza. Slovenski delež od vsega tega znaša 2100 ton, kar je vsega 4 %. V začetku leta nas je zelo skrbelo, kako bomo napolnili naše silose in zagotovili normalno proizvodnjo mlevskih izdelkov ter preskrbo s kruhom na našem tržišču, ki ga oskrbuje Žito,« je dejal Jože Dobravec.

»Kako poteka uvoz?«

»Mi ne uvažamo pšenice direktno, pač pa prek zvezne direkcije za prehrano, ta pa nam jo posreduje prek republiških organov. Žito zaenkrat kot tako nima pri tem nobene neposredne obveze za devizna sredstva.«

»Od kod uvažamo pšenico?«

»Običajno smo jo uvažali iz Amerike in Kanade, Madžarske, Romunije, dočim letos računamo na uvoz približno iz istih dežel. Uvoz pšenice je običajno v rokah državnih organov, zato nikdar ne veš vsebine kvalitete dokler ne pride v jugoslov. pristanišča. Poudarjamo, da pri uvozu pšenice ne moremo vplivati na elemente kvalitete, poglavito pač je, da zadošča našim normam, glede žitaric, po katerih je

predmet nabave skoraj 100 000 ton. V glavnem sodelujemo s tozdom Mlini, ki je tudi naš največji naročnik. Predno se začnemo dogovarjati in sklepati pogodbe z dobavitelji, vedno posredujemo temu tozdu orientacijski program — plan, na katerega nato dajo v Mlinih svoje soglasje ali pripombe. Lahko rečem, da doslej še nismo imeli nobenih posebnih pripomb ali težav in da dobro sodelujemo. Kar pa zadeva kvaliteto zrnja, pa ne odločamo mi, saj smo odvisni od vremenskih pogojev. Pšenice v Sloveniji je iz leta v leto manj, čeprav se vsi politični in gospodarski dejavniki zavzemajo za to, da bi pridelali v Sloveniji v obdobju 1980—85 60 do 70 000 ton tržnih viškov. Do tega termina sta dve leti in ne kaže, da bomo to zamisel tudi uresničili.«

»Kaj naj spodbuja našega kmeta, da bi sejal več pšenice?«

»Cene so nizke, predvsem pa ni bil usklajen odnos pšenica—koruza. Znano je vsem, da je bila povprečna cena pšenice 4,20 din in koruze celo 6,40 fco. prodajalec ali razlika 2,40. Ta nesorazmerja rušijo politiko proizvodnje pšenice na celotnem jugoslovanskem tržišču. Slovenski kmet na nežitnorodnih območjih se je ves posvetil živinoreji, pridobivanju mleka. Iz teh razlogov pa da interes za setev žitaric. Kar pa zadeva družbeni sektor, je pri nas najmočnejši pridelovalec pšenice Kik Pomurka, TOZD Rakičan. Pri sodelovanju z nami pa ima ta proizvajalec vedno pomisla o ceni. Za pšenico v letošnjem letu smo jim nudili zjamčeno ceno z dodatnimi 45 dinarji, oni pa so zahtevali 70 din. Zato smo odstopili od nabave, čeprav smo prejšnja leta prav tu kupovali, tudi po 3000 ton. Na račun tovarne sladkorja v Ormožu bodo prav gotovo zmanjšane setvene površine žitaric, kajti sladkorna pesa vključno s kolo-barjenjem bo zavzela znatne površine.«

»Kolikšen je delež drugih žitaric pri žitovih izdelkih?«

»Poleg pšenice potrebuje Žito za proizvodnjo koruznih izdelkov: koruznega zdroba, koruz-

ne moke ... še okrog 20 000 ton koruznega zrnja. Kupujemo jo v raznih področjih Jugoslavije. 12 000 ton je porabimo za koruzne izdelke, ostalih 8000 ton prodamo v zrnju za prehrano živine, perutnine idr. Leta 1978 je bil pridelek koruze izredno slab, kar se je odražalo v prometu v letu

Komunisti naj bodo vzor pri svojem delu

Ivan Cimerman

Novi sekretar ZK v DSSS, Ivan Vukman

»Kakšna je zapuščina in po kakšnih smernicah misliš zastaviti nadaljnje delo?«

»V preteklem obdobju je bilo delo osnovne organizacije glede na vse probleme, ki bi jih morali reševati, dokaj pasivno, nekaj iz subjektivnih, nekaj iz objektivnih razlogov.«

»Kako nameravate organizirati delo?«

»Na ravni DO nam manjka neka koordinacija pri delu osnovnih organizacij ZK po posameznih tozdih.

Organizirali bomo sestanek, na katerem bo treba uskladiti stališča. Poslovodna struktura izgublja mnogo energije za reševanje problemov, ki bi jih lahko rešili skupaj, s pomočjo koordinacije ZK. Delo članov ZK ni le v sestankih. Sestanki so zadnje, kar je treba storiti. Bistvo njihovega uveljavljanja se kaže v vsakdanjem delu, kjer uveljavljajo stališča svojih osnovnih organizacij, in stališč, ki zavezujejo vse člane ZK, od CK navzdol. Grešimo v mišljenju, da se kaže delo članov ZK v tem, da se formalno udeležujemo sestankov.«

»Na katerih področjih pa se lahko srečujemo?«

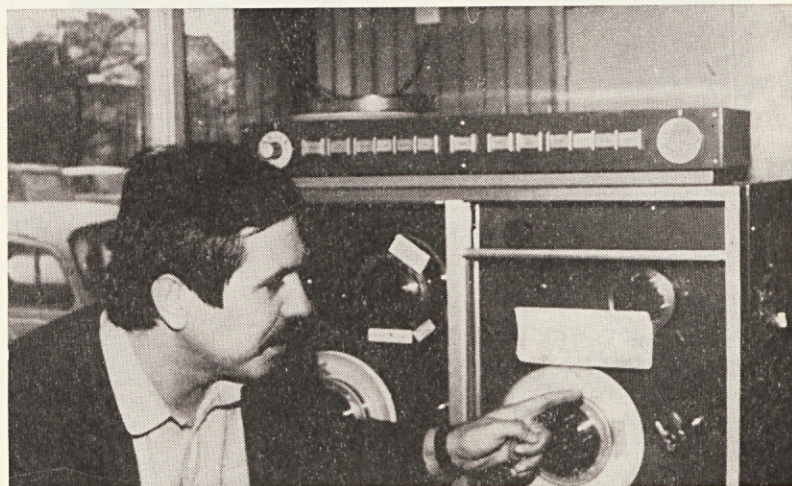
»Eno je delovno. So še druga, bolj sproščujoča. Delo je skoraj zgolj pridobivanje denarja. Gonilna sila mladega človeka pa ni zgolj pridobivanje denarja. So še druge radosti. Tu gre za tovarništvo, psihologijo afinitete, ki družijo ljudi. Kaj družijo ljudi izven delovnega procesa, ko gredo iz tovarne? Kot komuniste? Mislim, da predvsem istovrstnost mišljenja v določenih točkah. To pomeni istovrstnost mišljenja pri osnovnih usmeritvah našega celotnega družbenega dogajanja, v delovnih organizacijah. Vse celice ZK oblikuje predvsem delovni proces. Težko je pričakovati druge investicije, pa je ta vati, da se tudi v privatnem življenju, v nekih drugih plateh to organizacijsko oblikuje, po športni, po kulturni ... V takem okolju, velikem in urbanem, kot je mesto Ljubljana, se ljudje razpršijo, predaleč vsaksebi so, vključujejo se v svoje ožje okolje.«

1979. Na jugoslovanskem tržišču je koruze manjkalo, cena pa se je povzpela na 650 din za kg, kvaliteta je bila izredno slaba, bilo je mnogo sporov, pa kljub vsem težavam ki so nas spremljale na tem področju, ki ga oskrbuje Žito, ni bilo pomanjkanje koruze.

Ječmena rabimo letno okrog 1200 ton, 500 ton ajde, 4000 ton ovs (2500 ton za ovsene kosmiče in drugo), ostalih 1500 ton pa za trgovsko dejavnost. Za letošnje leto smo z ovsom preskrbljeni. Proseno kašo dobivamo iz Prekmurja (Kik Pomurka), proso pa Pomurka dobiva iz Argentine, Madžarske in drugod.

Za nabavo pšenice so bila na razpolago pravočasno in skoraj v zadovoljivi višini — finančna sredstva (reeskontni krediti) dočim za ostale žitarice in surovine, ki jih potrebuje pekarska in konditorska industrija, so velike finančne težave, ki vplivajo na zmanjšanje optimalnih zalog surovin in ostalega repromateriala!«

Iz tega pogovora smo zaključili, kako naše podjetje povsem zavis od gibanja cen na tržišču, vremena, uvoza in Zelenega plana, ki bo zagotovil večje količine pšenice tudi v Sloveniji — morda v drugem obdobju. Brez pšenice ni moke, brez moke pa ni kruha.



Ivan Vukman, vodja službe AOP, novi sekretar ZK v DSSS

»Če greva ožje, v Žito, nas zanima, na kaj lahko vplivate?«

»Na ravni DO ni neke organizirane oblike dela. Bojim se, da smo vsak zase zaprti v svoje ozke kroge, v svojo temeljno organizacijo in samo s svojega stališča gledamo na probleme, ki so dejansko problemi celotne del. organizacije.«

»Kako si zamišljate svoje bodoče delo?«

»Ukvarjati se moramo s problemi, ki nas obdajajo. V Skupnih službah pomeni to urejevanje odnosov s temeljnimi organizacijami. Vsako leto težje najdemo skupen jezik pri finansiranju Skupnih služb na osnovi svobodne menjave dela. V relativno kratkem času smo iz čisto proračunskega načina financiranja skušali preiti na neko višjo obliko. Po nekaterih pojmovanjih pa je ta oblika le tržna, cenovna oblika plačevanja posameznih del v Skupnih službah. Sedanja oblika ni tista končna oblika, kajti družbenoekonomske razmere so se v preteklih letih bistveno spremenile. S tem pa se je spremenilo tudi razmerje del med temeljnimi organizacijami in Skupnimi službami. Temu razmerju dejansko opravljenih delovnih nalog pa ni sledila tudi organizacijska sprememba Skupnih služb. To je veliko delo, h kateremu moramo pristopiti zelo korektno in organizirano, če hočemo, da ne bo škode na ravni DO in DSSS.«

»Ideološka rast osebnosti v proizvodnji je neobhodna«

»Poleg milijard, ki jih ustvarjamo, ali predvsem, pred njimi,

so tu ljudje s takimi ali drugačnimi lastnostmi. Marksizem se kaže predvsem v medsebojnem stiku človeka s človekom, tudi v produkciji.«

»Preko javnih občil lahko vidite, kakšen je odnos posameznika in celotne družbe do potrošništva. Mislim, da se temu ne moremo povsem izogniti, to ne bi bilo smiselno. Paziti pa moramo na to, da ne postane potrošništvo glavni motiv, gonilna sila vseh družbenoekonomskih dogajanj. Če se to zgodi, lahko rečem, da smo naredili korak nazaj.«

»Kadar govorimo o bruto produktu, se večina delavcev sploh ne vpraša, če so si zaslužili svojo plačo. Vsi bi radi čimveč. Kako bi osveščali take, ki le zahtevajo?«

»V naši družbi se veliko preveč ukvarjamo in prerekamo o sistemu delitve in vse premalo govorimo o načinu čimvečjega ustvarjanja dohodka. Pravična delitev dohodka med ustvarjalci je bistvena. Nagrajevanje po delu naj bi bila glavna vzpodbuda za storilnost poedinca in celotne družbe. Tu smo pri merjenju produktivnosti delavca za strojem dosegli lepe rezultate. Problem je pri merjenju produktivnosti ali neproduktivnosti administrativnega in vodstvenega in vodilnega kadra. To delo je 'apriori' v naši družbi preveč vrednoteno, kar ugotavljamo v zadnjem času na vseh nivojih. Pri članih ZK pa je natančna zadolžitev: vključiti se v proces stabilizacije, zmanjšati splošno in skupno porabo. V Skupnih službah moramo skrbeti za boljši izkoristek delovnega časa in boljše organiziranosti dela.«

