ŽITO LJUBLJANA

glasnik

glasilo delavcev živilskega kombinata žito ljubljana

ŠTEVILKA 1 MAREC 1986

Proizvodnja žvečilne gume v Imperialu, kjer so lani dosegli dobre rezultate

Poslovanje v letu 1985

V DO ŽITO kot celoti poslovali uspešno

Rezultate poslovanja, dosežene v letu 1985, lahko ocenimo kot ugodne. Ustvarili smo 514.916.835,00 din akumulacije, kar je petkrat več kot v letu 1984 in dvakrat več kot smo načrtovali s planom za leto 1985. Z večjo izgubo (170.654.942,00 din) je preteklo poslovno leto zaključila le TOZD Mlini. Izguba, ki smo jo ugotovili že ob koncu devetmesečnega poslovanja, se je do konca leta še povečala. Na pomoč so priskočile družbenopolitične skupnosti, ki so prikazano izgubo pokrile z nepovratnimi sredstvi.

Rdeče številke so se pojavile tudi pri ugotavljanju poslovnega rezultata TOZD Tehnični obrati. Izguba pa je minimalna, tako da to temeljno organizacijo, skupaj s TOZD Triglav-Gorenjka, uvrščamo med TOZD, ki so poslovale z motnjami in niso uspele z lastnimi sredstvi oblikovati sklada skupne porabe. Manjkajoča sredstva za skupno porabo so združile ostale temeljne organizacije, ki izkazujejo ugodne rezultate poslovanja.

Že bežna primerjava planiranih in doseženih poslovnih rezultatov v letu 1985 pokaže, da smo planske dokumente sestavljali s premalo optimizma. Tako planiranje nam je narekovala resolucija za leto 1985, ki je opredeljevala globalne okvire gospodarjenja in predvideno stopnjo inflacije v višini 50 odstokov. Pogoji gospodarjenja pa so se med letom spreminjali, kar dokazujejo razlike med doseženimi poslovnimi rezultati ob periodičnih obračunih. Dosežena stopnja inflacije v letu 1985 pa je bistveno višja od resolucijske usmeritve.

Količinskega plana proizvodnje nismo dosegli, kljub temu, da je proizvodnja za 6,3% višja kot v letu 1984. Planirani proizvodnji smo se najbolj približali v pekarstvu, konditorska proizvodnja pa je za 14,5% nižja od planirane. V primerjavi z letom 1984 se je najbolj povečala proizvodnja v mlinarstvu, konditorska proizvodnja pa je za 4,9 odstotka nižja kot v letu 1984.

Dosežene izvozne rezultate v lanskem letu lahko ocenimo kot ugodne, saj je bil plan izvoza zastavljen precej optimistično, izpolnili pa smo ga 94,2-odstotno. Zaradi kasnitve pri investicijskih delih v tovarni čokolade ni bil realiziran izvoz proizvoda Bali. Plan izvoza v TOZD Triglav-Gorenjka je dosežen le 76,7-odstotno. Načrti za izvoz testenin na konvertibilno področje se niso uresničili, medtem ko je izvoz na klirinško področje večji od planiranega. S težavami smo se srečevali tudi pri izvozu žvečilne gume, plan izvoza smo izpolnili z 98,9%. Vsa naša prizadevanja na področju izvoza ne dajejo želenih finančnih učinkov. To kaže podatek, da se je izvoz lani v primerjavi z letom 1984 količinsko povečal za 62 odstotkov, vrednostno pa le za 33. Z ustvarjenimi deviznimi sredstvi smo zagotavljali izvoz osnovnih surovin, repromateriala in opreme.

Problemi nabave, s katerimi smo se srečevali v lanskem letu, so bili še večji kot v preteklosti. Težave pri zagotavljanju osnovnih surovin in embalaže so nas spemljale v letu 1985 in vse kaže, da se jim tudi v bodoče ne bomo izognili. Zmanjšanje površin zasejanih s pšenico bo ob novi žetvi zaostrovalo pogoje nabave.

Rezultate prodaje v preteklem letu lahko ocenimo kot nezadovoljive. Vzroke za zmanjšano prodajo lahko iščemo (predvsem to velja za konditorske proizvode) med drugim tudi v zmanjšani kupni moči prebivalstva. Težave so se pojavile že med letom. Da bi se izognili prevelikim zalogam, nismo proizvajali toliko, kot dovoljuje instalirane kapacitete. Kvaliteta in širši asortiman naših proizvodov sta pogoja, ki ju moramo izpolniti, če hočemo poslovati uspešno, kljub ostri konkurenci, ki vlada na trgu konditorskih proizvodov.

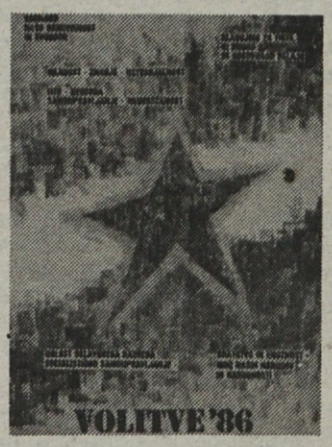
Po nekajletnih prizadevanjih za racionalnejšo izrabo delovnega časa nam je to v zadnjih dveh letih tudi uspelo. Vzpodbudno je zmanjševanje bolezenskih izostankov, čeprav na drugi strani ugotavljamo, da je delež nadurnega dela nekoliko višji kot v preteklem letu. Tudi število bolezenskih izostankov, ki ne gredo v breme delovne organizacije, se zmanjšuje. Pri iskanju notranjih rezerv za boljše gospodarjenje ne smemo pozabiti na izbrabo delovnega časa, ki še vedno ne dosega optimalne meje.

Z zaposlovanjem oziroma kadrovanjem v preteklem letu ne moremo biti povsem zadovoljni. Planirano izboljšanje kvalifika-

Nadaljevanje na 2. strani

Volitve 1986

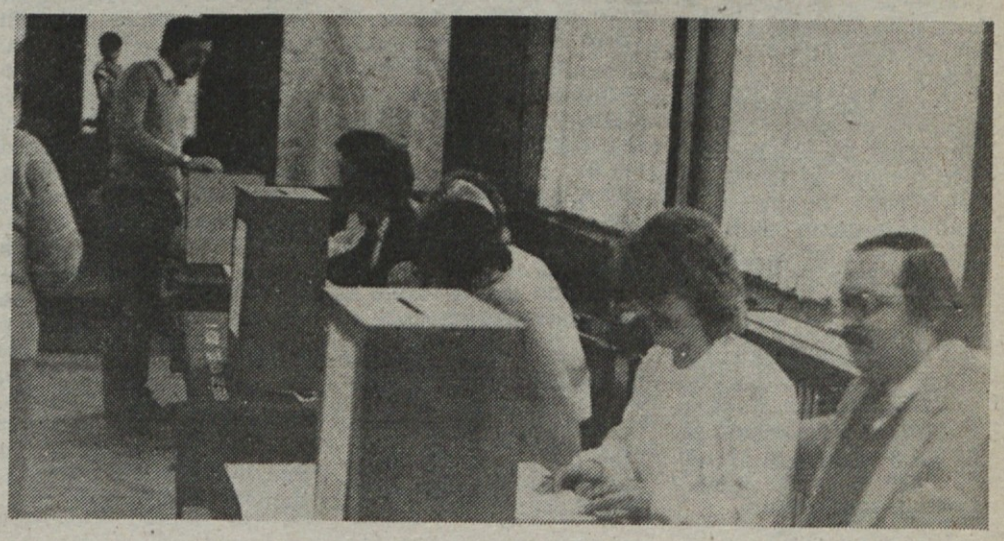
Med kandidiranimi in izvoljenimi veliko žensk



V četrtek, 13. marca smo na svojih delovnih mestih volili člane delegacij in delegate za skupščine družbenopolitičnih skupnosti in skupščine samoupravnih interesnih skupnosti. V večini naših TOZD so hkrati volili nove delegate za samoupravne organe. Volitve so povsod uspele.

Letošnje volitve so za nami. Udeležba na vseh voliščih je bila zadovoljiva. Tako je volilo najmanj volilnih upravičencev v Delovni skupnosti skupnih služb (80,2%), medtem ko so TOZD Maloprodaja, TOZD Tehnični obrati in TOZD Pekarna Kranj zabeležili več kot 97-odstotno udeležbo. Kandidati so povsod dobili zadostno število glasov. Povprečna ude-

Nadaljevanje na 2. strani



V prihodnji številki

Živilski kombinat ŽITO skozi čas

Naša delovna organizacija obstaja že vrsto let. Prehodila je dolgo pot vzponov in padcev, težke in lažje čase za poslovanje in delo.

V letu 1988 bomo praznovali 30-letnico skupne poti »pod eno streho«. Do takrat je še res dve leti časa, toda za naš Glasnik predstavlja ta čas približno deset številk, v katerih naj bi pod gornjim naslovom izhajali prispevki, ki bi zajeli čas od nastanka Žita do današnjih dni.

V želji, da bi prikazali čim bolj avtentično in pestro celotno zgodovino našega kolektiva, vas pozivamo, dragi bralci, k sodelovanju, še posebej tiste izmed vas, ki ste sodelovali pri prvih skupnih korakih tega kolektiva.

Rubrika »Živilski kombinat Žito skozi čas« ne bo imela stalne oblike: lahko bodo to intervjuji, članki, »pisma bralcev« in podobno.

Vsi, ki ste pripravljeni sodelovati, se oglasite na naslov uredništva – pismeno ali osebno; lahko pa zavrtite tudi telefon (int. 334). Starejše med vami lahko na vašo željo pride obiskat novinar tudi na dom.

Uredništvo si prizadeva, da bi postal Glasnik bolj pester in zanimiv, vendar je veliko odvisno od vas samih in vaše pripravljenosti za sodelovanje. Pa ne le v tej novi rubriki...

PO 1327/1991

Poslovanje v letu 1985

Nadaljevanje s 1. strani

cijske strukture zaposlenih se ni uresničilo. Le 2,5% zaposlenih ima visoko izobrazbo. Zaskrbljujoč je podatek, da je v lanskem letu prekinilo delovno razmerje v naši DO kar 344 zaposlenih ali 22% več kot v letu 1984. Ob tako slabi kvalifikacijski strukturi je nerazumljivo, da smo imeli v letu 1985 v celi delovni organizaciji le 34 štipendistov in 16 pripravnikov.

Ugotovitev, da je ustvarjena akumulacija precej višja, kot smo jo planirali in dosegli v preteklem letu, nam ob iztrošenosti opreme, na kateri proizvajamo, ne pomeni veliko. Povedati je tudi treba, da smo v preteklem letu od načrtovanih investicij v vrednosti 912.365.900,00 din realizirali 77,1%. To pa pomeni tudi veliko več kot smo investirali leto poprej, ko smo plan investicij realizirali le s 43,8%. V planu za leto 1985 smo načrtovali, da bodo investicijska vlaganja predstavljala 24,7% družbenega proizvodam kar pa se ni uresničilo. Delež družbenega proizvoda, namenjen za investicijska vlaganja znaša le 11,7%. Možnost realizacije investicijskih vlaganj je vezana na izračun investicijske sposobnosti posamezne TOZD. Nekatere TOZD so si zagotovile dovolj dolgoročnih virov za pokrivanje trajnih obratnih sredstev, nekatere pa izkazujejo precejšen primanjkljaj. Finančni položaj ni najbolj ugoden, še posebej ob poslabšani likvidnosti.

Problematiko osebnih dohodkov smo v lanskem letu reševali v okviru delovne organizacije s ciljem, da zaustavimo realno zmanjševanje osebnih dohodkov zaposlenih. Osebne dohodke smo povečevali v skladu z doseženimi rezultati poslovanja, pri čemer smo upoštevali branžni sporazum.

Letošnje leto smo razglasili za leto kvalitete in prav ta nam mora predstavljati izhodišče za dosego boljših rezultatov.

Volitve 1986

Nadaljevanje s 1. strani

ležba v naši delovni organizaciji je bila 89-odstotna.

Med izvoljenimi delegati in člani delegacij za skupščine SIS je 60 odstotkov žensk. Za delegate smo izbrali 11% delavcev, ki niso Slovenci. Če pogledamo starostno strukturo, ugotovimo, da prevladujejo zaposleni, ki so stari od 27 do 40 let (56 %), sledijo od 40 do 55 let (22%), do 27 let (18%) in nad 55 let (4%). Po izobrazbi je največ novih delegatov iz vrst kvalificiranih delavcev (24 %), najmanj pa visokokvalificiranih delavcev in zaposlenih z visoko strokovno izobrazbo (po 3%). Med delegati je 15 odstotkov članov ZK, 0,6% udeležencev NOB ter 3% zaposlenih na vodilnih mestih.

Za člane delegacij in delegate za skupščine DPS je po naših TOZD kandidiralo in bilo izvoljenih 45 odstotkov žensk in 55% moških. Med njimi je 6% pripadnikov drugih narodov in narodnosti. Največ delegatov je starih med 27 in 40 let (53%), najmanj pa nad 55 let (3%). Izobrazbena raven delegatov je zelo različna: trije odstotki imajo končano osnovno šolo, 5% je nekvalificiranih, 13 polkvalificiranih, 24 kvalificiranih, štirje odstotki visokokvalificiranih, 11% jih je z nižjo izobrazbo ter prav toliko z višjo, s srednjo izobrazbo je 24% delegatov in z visoko 5%. Med vsemi je 36% članov ZK, 1,5% je udeležencev NOB in 6% zaposlenih na vodilnih mestih.

Upajmo, da smo predlagali in izvolili prave delegate in da bodo znali v naslednjih štirih letih aktivno zastopati naše interese ter nas o svojem delu sproti obveščati.

Lani smo prodali manj

Vodja prodaje, Niko Došlo, je spregovoril o prodaji Žitovih proizvodov. Povedal je, da smo lani na nivoju delovne organizacije plasirali na jugoslovanski trg prek prodajne službe 60.198 ton izdelkov.

Če gornji podatek primerjamo z letom 1984, potem pridemo do zaključka, da je prodaja lani padla za 6 odstotkov. Analiza prodaje po posameznih TOZD nam kaže, da je najbolj upadla prodaja Šumijevih proizvodov, če pri tem ne upoštevamo čokolade iz Gorenjke, ki ni bila stalno v prodaji.

Tako je skupni indeks v Šumiju v primerjavi z letom poprej 86. Če bolj podrobno analiziramo tržne deleže po republikah, potem beležimo največji padec v Makedoniji (izraženo v odstotkih), nato pa v Sloveniji. Prav slednji podatek je najbolj zaskrbljujoč, kajti količinsko predstavlja Slovenija največji delež prodaje Šumija in tudi najbolj zanimiv trg – ali, kot rečeno, najbolj kvaliteten trg. Najmanjši padec Šumijevih proizvodov je v Bosni in Hercegovini (indeks 96,5). V ostalih republikah beležimo od 8 do 14-odstotni padec prodaje.

Skupna prodaja TOZD Imperial je bila lani 2.117 ton, kar je za 7% manj kot leto poprej. Pri tem opažamo porast tržnega deleža v Črni gori, medtem ko smo v Srbiji, ki je količinsko največji kupec Imperialovih proizvodov, beležili prodajo v okviru splošnih indeksov. Večji problem predstavlja plasman na področju Slovenije, saj je delež le 9,8% od skupne proizvodnje (Srbija 41%). Če pri tem upoštevamo prej omenjeno kvaliteto prodaje glede plačil, prevoznih stroškov in vsega, kar spremlja ekonomske rezultate, potem ugotavljamo, da si moramo bolj prizadevati za večjo prodajo na območju Slovenije, pa tudi sosednje Hrvaške.

TOZD Triglav–Gorenjka ima dve globalni skupini konditorskih proizvodov: mehko pecivo in čokolado. S prodajo obeh programov imamo vrsto let težave, in sicer pri mehkem pecivu zaradi enolične ponudbe, visokih cen in nenazadnje zaradi slabše kvalitete. Vse to nas počasi ovira pri plasmaju, zlasti na slovenskem trgu, ki je bolj zahteven glede kvalitete, pa tudi potrošniki so bolj smotrni pri nakupu.

Skupni indeks pri mehkem pecivu je 83,3 v primerjavi z letom 1984. Največji padec prodaje je v Sloveniji (če ne upoštevamo Srbije zaradi znanih kadrovskih težav v beograjskem predstavništvu).

Skpina proizvodov »čokolada« je skoraj neprimerljiva z indeksi preteklih let, ker je nismo imeli konstantno v ponudbi, zaradi znane naložbe.

Proizvodni program TOZD Pekarne Vrhnika – tortni dekor je prišel lani na trg, najprej nekoliko sramežljivo in tipajoče, saj se ta program še do danes ni dokončno izoblikoval. Prodajali smo ga samo na ožjem slovenskem trgu in neznatne količine na hrvaškem trgu. Skupna prodaja je bila okrog 3 tone. Po prvih ocenah bi lahko prodali več, kar smo tudi planirali za leto 1986.

TOZD Pekarstvo in testeninarstvo z DE Pekatete je imel prodajo testenin nad planom in tudi za 9% večjo kot leto poprej. Proizvode plasiramo v Sloveniji in delno na Hrvaškem. Vzpodbudno je, da tržni deleži naraščajo, srečujemo pa se s problemom vezane trgovine (testenine – moka).

TOZD Mlini je beležil 4-odstotni padec prodaje. Največji padec beležimo v Sloveniji. Vzrokov je več, od desortiranosti do pripomb na kvaliteto proizvodov in pakiranja.

Če ocenjujemo skozi številke uspešnost prodaje, ne moremo biti zadovoljni. K takim rezultatom je v veliki meri »pripomogel« splošni padec industrije oziroma panoge in pa vseh faktorjev, ki so negativno vplivali na rezultate (pogoste spremembe cen, distribucija, design, kvaliteta, skromna ekonomska propaganda in pa prodajni pogoji, ki niso šli »vštric« z našo konkurenco).

Iz analize podatkov in izhodišč planske politike v DO Žito smo za leto 1986 zastavili prodajno politiko v smislu povečevanja prodaje za približno 10.000 ton proizvodov. Prodaja naj bi se najbolj povečala v Sloveniji, na Hrvaškem in potem v smeri koncentričnih krogov na druga področja jugoslovanskega trga. Prav tako smo zastavili vrsto drugih vprašanj aktivnosti, kot je reorganizacija prodajne službe na komercialnem področju I. S povečanjem števila predstavnikov v Sloveniji želimo bolj intenzivno obdelati trg v smislu mikroobdelave. Spremenjen bo tudi način nagrajevanja trgovskih zastopnikov, ker je sedanji nestimulativen, povečali bomo aktivnsoti pri ekonomski propagandi, skušali izboljšati distribucijske poti in se približati pogojem prodaje konkurenčnih organizacij.

Če ocenjujemo prva dva meseca v letu 1986, lahko rečemo, da smo s selektivno politiko prodaje uspeli, vendar nam ta dva meseca ne dajeta celotne slike prodaje, ki se srečuje v času sklepanja samoupravnih sporazumov z zahtevami trgovine po večjih dajatvah, spremembi pakirnih enot, sovlaganjih v trgovine in sistemu dvojnih cen v proizvodnji, pa tudi v maloprodaji.

Na obisku v Kočevju

V »Metka baru« upajo na boljše čase

Kočevje, 13. marca – Več kot leto dni je minilo, odkar sta trgovina s slaščičarno in lokal Metka bar združena s trgovinami TOZD Maloprodaja Ljubljana. Prodajalke v trgovini ne zaznavajo bistvenih sprememb, medtem ko so v Metka baru zadovoljne.

V trgovini s slaščičarno smo se pogovarjali s poslovodkinjo Roziko Gorše in prodajalko Nado Klarič. Obe sta povedali, da ne čutita posebnih sprememb, odkar so se priključili k TOZD Maloprodaja. »Še vedno smo Žitove«, pravita. Pa vendar, v tem času so opazne prve spremembe: popravljeno skladišče ter centralno ogrevanje; nabavili so tudi vitrino za sladoled.

Kar se tiče zanimanja za trgovino s strani TOZD Maloprodaja, sta obe pohvalili sodelovanje, ki temelji na telefonskih dogovorih in tudi na osebnih stikih. Vse težave tako lahko rešujejo skupno. Moti jih le, da za reševanje majhnih težav (razna popravila in podobno) poteče več časa kot ga je prej, ko so delale v sklopu DE Pekarna Kočevje. Pogrešajo tudi osebne stike na srečanjih in sestankih, kjer bi se spoznale z drugimi sodelavkami.

Novost je tudi v tem, da ob nedeljah dopoldne ne delajo več, s čemer so zelo zadovoljne.

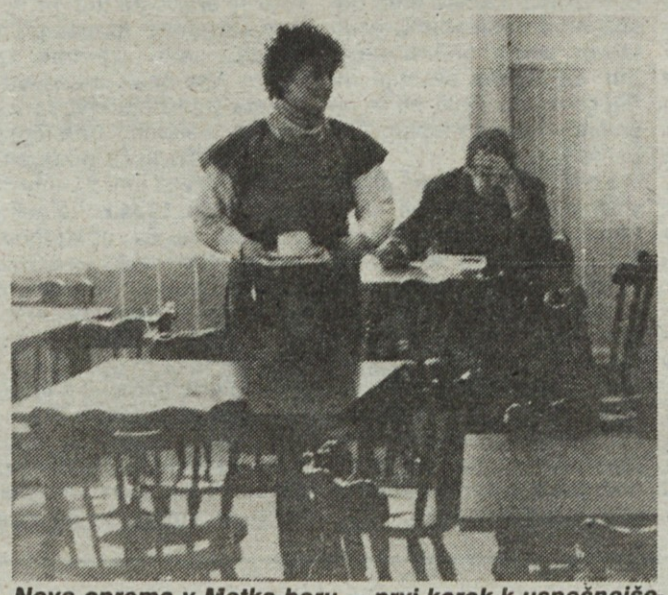
V prometu se ni nič bistvenega spremenilo, vendar zadnje čase stalno presegajo mesečne plane prodaje.

V Metka baru pa so vse štiri zaposlene (Repar Francka, Turk Štefka, Ješelnik Anica in Mestek Marica) zelo zadovoljne s spremembami, ki so bile storjene v zadnjem letu. Delno obnovljen prostor je pričel odpravljati »slab glas«, ki se je o tem lokalu prej širil po Kočevju. »Če dobimo še nov pod in ventilacijo, kar so nam obljubili, potem bo delo v lokalu še bolj prijetno«, pravijo.

Po besedah Marice Mestek si vse štiri prizadevajo, da je postrežba čim hitrejša in čim bolj prijazna, s čemer hočejo pridobiti več stalnih strank. Obisk se je že nekoliko povečal, pričakujejo pa še več gostov, posebej v poletni sezoni, ko jim bo na voljo tudi lepo urejen vrt, z novimi mizami in stoli ter urejeno okolico.

Želja po spremembi delovnega okolja je še veliko. Med drugim upajo, da bodo dobile nov točilni pult (šank) in da bodo čez čas lahko zadovoljile tudi želje gostov po kakšni malici (hod-dog, topli sendviči ali kaj podobnega). Pa tudi avtomat za sladoled bi bil dobrodošel.

Kljub bolj optimističnim pogledom v prihodnost, pa vendarle ostajajo v svojih razmišljanjih na trdnih tleh. Zavedajo se namreč, da so bolj ali manj vendarle vezane le na stalne goste, saj drugih, razen v poletnem času, ni. Zato ne morejo pričakovati kakega velikega porasta prometa (mimogrede: tudi konkurenca drugih lokalov je precejšnja), kar pa pomeni, da se morajo boriti za čim več stalnih in kvalitetnejših gostov. Prvi rezultati v tej smeri se počasi že kažejo, kar je znak, da so vendarle na pravi poti in da je bila združitev v TOZD Maloprodaja dobra odločitev.



Nova oprema v Metka baru – prvi korak k uspešnejšemu poslovanju

Lepo urejena trgovina s slaščičarno v Kočevju

Ob 11. kongresu ZSS in 10. kongresu ZSJ

Tudi sindikat o razvoju agroživilstva

Na pobudo izvršnega odbora Kluba samoupravljalcev občine Ljubljana Moste-Polje in v sodelovanju s konferenco osnovnih organizacij ZS ŽK Žito je bila 4. februarja organizirana tematska razprava, ki je obravnavala osnutke kongresnih dokumentov in stanje ter smeri razvoja v panogi agroživilstva.

Po uvodni predstavitvi osnutkov kongresnih dokumentov in opisu položaja ter razvojnih možnosti v agroživilstvu so prisotni v razpravi obravnavali naslednjo problematiko:

– Odločanje neekonomskih kriterijev o delitvi dohodka in premajhen del dohodka, s katerim razpolaga panoga. Posledica državno-administrativnega določanja cen na tem področju so izgube proizvajalcev na eni in že previsoke cene proizvodov na drugi strani. Neprimerna politika obrestnih mer samo še prispeva k težki ekonomski situaciji OZD agroživilstva.

– V kongresnih gradivih je področje večjega vključevanja v mednarodno delitev dela opredeljena, praksa pa kaže na obsežno problematiko tega področja. Vstopne cene surovin so marsikdaj višje od svetovnih (npr. sladkor), stimulacije in subvencije izvoznikom pa temu primerno nimajo prave višine.

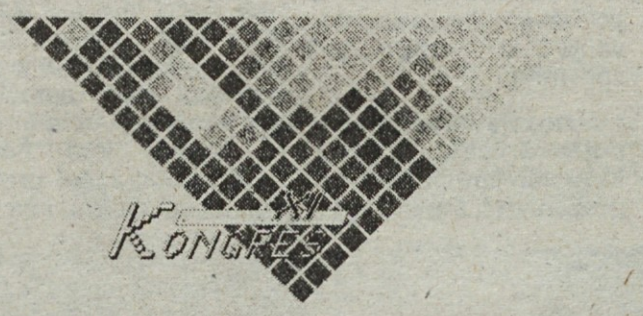
– Sistem izobraževanja za agroživilstvo ne daje pričakovanih kadrov. Potebe v OZD po kadrih 2. in 3. stopnje so večje, kot pa je število izšolanih. Neurejeno je tudi pripravništvo in zaposlovanje, zaradi česar se mladi ne odločajo za te poklice; pa tudi višina OD ne zadrži kadrov v tej panogi.

– občinski odbor sindikata delavcev v agroživilstvu je dajal pobude in opozarjal na težko situacijo, v kateri se je znašla ta panoga. Te pobude in stališča so bila posredovana na Republiški odbor sindikata dejavnosti, ki si je tudi prizadeval za izboljšanje stanja, vendar pravih rezultatov ni. Pozitivni premiki so se pričakovali od Skupščine SRS, pa vendar se položaj ne izboljšuje in je tudi razvoj te celotne panoge nejasen.

Po razpravi je skupina udeležencev tematske razprave pripravila naslednja stališča in zaključke:

1. Pri združevanju dela in sredstev je nujno potreben pravni red, drugače odnosi ne potekajo tako, kot so samoupravno dogovorjeni.

Prav tako pogrešamo pravne sankcije za tiste, ki se dogovorjenega ne držijo. Agroživilstvo zelo negativno občuti slabe odnose med udeleženci v celotni reproverigi.



2. Področje izvoza in izvoznike je treba nujno podpreti s konkretnimi ukrepi, ne pa samo deklarativno. Ugotoviti moramo, koliko so vstopne cene višje od svetovnih in na podlagi teh cen določati stimulacijo in subvencije izvoznikom. Zagotoviti je treba tudi hitrejše izplačevanje stimulacije, kjer se zaradi časovnega odmika čuti negativno delovanje visoke inflacije.

3. Višina osebnih dohodkov nestimulativno deluje na zaposlene, previsoka je fluktuacija, mladi kadri po krajšem času zapustijo delo v panogi tudi zaradi težkih pogojev dela. Zaradi neenakih pogojev so tudi precejšnje razlike v osebnih dohodkih. Osebni dohodki za tipična dela in naloge v vseh panogah bi morali biti v osnovi bolj izenačeni in se razlikovati samo na podlagi uspešnosti. Potrebno je tudi večje spoštovanje dogovorjenih družbenih meril pri izplačilih OD in tudi tako bolj zagotavljati materialno in socialno varnost delavcev, kjer je le-ta ogrožena.

4. Kljub vsem prizadevanjem za izboljšanje stanja v panogi nam v sindikatih, ob sodelovanju tudi drugih dejavnikov, ni uspelo bistveno spremeniti stanja. Zato se postavlja vprašanje tudi učinkovitosti našega dela oziroma prodornosti naših pobud in aktivnosti, ki smo jih v tej smeri vodili. Relacij pri enakopravnem vrednotenju dela tudi še nismo uspeli vzpostaviti.

5. Kongresni dokumenti so, gledano v celoti, dobro pripravljeni, vendar smo na nekaterih področjih uspeli uresničiti manj, kot smo načrtovali in bo potrebno zamujeno nadoknaditi.

6. Ob obravnavi predlaganih statutarnih sprememb Statuta ZS Jugoslavije nasprotujemo predlagani spremembi, da so zveze sindikatov republik in pokrajin sestavni del enotne Zveze sindikatov Jugoslavije in vztrajamo na dosedanji dikciji. Podpiramo alternativo v 18. členu Statuta Zveze sindikatov Jugoslavije za poenotenje mandatov (dva + dva). Menimo, da naziv »forum« ni najprimernejši. Sprejeta stališča in zaključki bodo prek naših delegatov posredovana naprej in (upajmo) obravnavana tudi na kongresih, ki se vrstijo te dni.

16. mednarodni konditorski sejem v Kölnu – ISM 1986

V Kölnu je potekal od 27. do 30. januarja mednarodni konditorski sejem, na katerem je razstavljalo 878 razstavljalcev iz 39 držav. Med njimi so bile močno zastopane dežele v razvoju. Sejem si je ogledala tudi skupina predstavnikov Žita.

Možnost ogleda tega specializiranega sejma predstavlja vsem, ki delajo na razvoju novih izdelkov, bogat pregled ponudbe in predstavitve kakaovih izdelkov, čokolade in desertov; mehkega peciva, vaflov in slanega peciva; bonbonskih izdelkov vseh vrst in žvečilnega gumija; sladoledov in osnovnih mas za konditorsko industrijo.

V razvitem zahodnem svetu predstavlja konditorska industrija močno industrijsko dejavnost. Tako je na primer Zvezna republika Nemčija, za katero razpolagamo s podatki, imela v letu 1984 v tej dejavnosti zaposlenih 51.262 ljudi, ki so izdelali 1963 milijonov ton čokolade, bonbonskih izdelkov in peciva, v skupni vrednosti 12.280 milijonov nemških mark.

Večina razstavljalcev se drži pravila, da dobra predstavitev pomeni že polovico prodaje. To velja za razstavne prostore, embalažo in načine pakiranja. Ob tako močni konkurenci si je danes težko predstavljati dobro prodajo brez prospektov, s katerimi dobi kupec kratko informacijo o firmi, izdelku in načinu prodajnega in transportnega pakiranja.

Kratek preglde po posameznih dejavnostih

1. Čokolada in čokoladni izdelki

Splošno mišljenje, da je čokolada kraljica slaščic, potrjuje tudi letošnja bogata predstavitev, od čokoladnih tablic, polnjenih čokolad in desertov do ekstravagantnih bonbonier. Še vedno so zelo močno zastopane čokoladne tablice, saj je znano, da je potrošnja čokolade v Evropski gospodarski skupnosti in ZDA zelo visoka. Tako je bila, za primer, leta 1984 potrošnja čokolade na prebivalca naslednja:

Švica	8,6 kg
Velika Britanija	8,0 kg
Zahodna Nemčija	6,8 kg
ZDA	4,5 kg
Japonska	1,3 kg.

Zato ni naključje, da se prav v deželah z največjo potrošnjo pojavljajo tudi visokokvalitetne čokolade, odlično zapakirane in z lepimi designi.

Poleg čokolad brez dodatkov in z dodatki (lešniki, mandlji itd.) so močno zastopane tudi polnjene čokolade manjših gramatur z najrazličnejšimi sadnimi in mastnimi polnili. Med sadnimi okusi prevladujejo klasični okusi: jagoda, marelica, malina, jabolko, višnja itd., kakor tudi okusi tropskih sadežev.

Dosti je čokolad polnjenih z jogurtovim polnilom (dodatek jogurta v prahu, ki ga je mogoče dobiti tudi na našem tržišču). Posebno mesto zavzemajo dietetske čokolade, npr. PEA DIÄT s fruktozo. Večina proizvajalcev ima v svojem programu polnjenih čokolad tudi hladilna pepermint-mentol polnila, od izrazitih do blagih okusov.

S posebno lepo paleto polnjenih čokolad se je predstavila firma Mondose iz Belgije. Ovojnice so v različnih pastelnih barvah, za vsak okus v drugi, in z odličnim zlatim tiskom.

Poleg nugata, marcipana itd. zavzemajo posebno mesto kvalitetni deserti, tako imenovane MORSKE ŠKOLJKE. To so polnjeni čokoladni deserti, izdelani iz temne in bele čokolade v obliki morskih školjk, običajno zapakiranih v prozornih bonbonierah.

Za proizvodnjo tovrstnih desertov v Jugoslaviji še nimamo opreme in vpeljane tehnologije in bi mogoče za dolgoročni razvoj, ob želji, da bi tudi v Žitu prišli do kvalitetnih bonbonier, razmišljali v tej smeri.

Ob primerjavi Gorenjkinega novega programa s svetovno ponudbo lahko potrdimo, da smo na pravi poti, ob usmeritvi v proizvodnjo manjših čokoladnih tablic in polnjenih čokolad, ker bomo s tem programom lažje konkurirali na našem in tudi tujem tržišču. Nujno je treba pripraviti prodajne kartone in stojala zanje za lepšo ponudbo na prodajnih mestih in prospekte.

Razširiti moramo še program z dodatki, saj imamo samo čokolado z lešniki. Kot dodatki pridejo v poštev tudi ekstrudirani izdelki, kot so crispi riž, ekstrudirani kosmiči z dodatki otrobov itd. Trenutno je te dodatke mogoče dobiti iz uvoza, upamo pa, da bodo kmalu na razpolago iz novega Žitovega programa.

2. Bonbonski izdelki

Kot vsako leto tudi letos prevladuje klasičen program bonbonskih izdelkov, zapakiran v lepo oblikovani, kvalitetni embalaži, ob odlični izvedbi tiska. Ogromno je kombinacij pakiranja bonbonov z igračami za mlajše potrošnike.

S tehnološkega stališča, v smislu širitve proizvodnih programov ni revolucionarnih sprememb, če izvzamemo nove tehnike pakiranja in vedno večji delež brezsladkornih izdelkov. S temi izdelki kot vedno prednjačijo severne dežele, pojavili so se tudi drugi proizvajalci, kot npr. firma Ashfords z vlitimi bonboni, ki ne škodujejo zobem in so izdelani z Lycasinom kot nadomestnim sladkorjem.

Na sejmu je močno zastopan Wein gumi iz klasičnih surovin, kot sta arabski gumi in želatina, ki pa ga močno izpodriva Wein gumi na osnovi modificiranega škroba, vlit v gumijaste oziroma plastične modele, za razliko od Mogul programa.

Za celotni wein gumi program na osnovi škroba imamo odprto jugoslovansko tržišče, ker ga še nihče ne izdeluje, in izvozne možnosti. Za to tehnologijo je potrebna nova celotna oprema od izkuhe do vlivanja (Baker Perkins idr.).

Podrobno smo si ogledali tudi ponudbo komprimatov, ki jih je mogoče videti v najrazličnejših oblikah in pakiranjih. Poleg otroških programov so močno zastopane tablete za lajšanje prehladnih obolenj, z naravnimi olji bora, evkaliptusa, poprove mete in različnimi zeliščnimi ekstrakti. Zanimivi so komprimati z biološko aktivnimi snovmi, kot so vitamini, izdelki iz žitaric itd.

Tudi letos je izredno pestra ponudba dražejev v vseh barvnih odtenkih s čokoladnimi in drugimi kvalitetnimi jedri (Smarty, kafee, Sentils idr.). Drobni dražeji s čokoladnimi jedri in tankim sladkornim nanosom (trdo sladkorno dražiranje) so med potrošniki zelo priljubljeni in imamo še vedno odprte možnosti za investiranje v to tehnologijo, saj imamo v Jugoslaviji samo enega proizvajalca, ki pa ne pokriva vseh potreb.

Predvsem angleški proizvajalci so se kot vedno predstavili s široko paleto njihovih kvalitetnih fudgé in'toffeé karamel.

Če vzporedno postavimo Šumijev program s svetovno ponudbo, lahko zaključimo, da po kvaliteti ne zaostajamo v trdih in polnjenih bonbonih, pektinskem želeju, žvečilnih karamelah, gumijevih bonbonih in trdnih penastih izdelkih, še pa lahko izboljšamo ponudbo z novimi sodobnimi designi in novimi načini pakiranja.

3. Mehko pecivo

Kvaliteta in odlično pakiranje sta prisotna pri večini proizvajalcev. V mehkem pecivu močno izstopajo inozemski proizvajalci.

– Bran Crisp Rise – hrustljavi riž z otrobi in
– Bran Flakes – hrustljavi otrobni kosmiči.

Oba izdelka sta biološko bogata in sta namenjena zdravi sodobni prehrani. Primerna sta tudi za dodajanje najrazličnejšim konditorskim izdelkom, od čokoladnih do bonbonskih izdelkov.

Vedno bolj so zastopane tudi razne mešanice iz biološko bogatih žitaric, t. im. Breakfast Cereals. V Žitu smo na tem področju že opravili prve korake z Müsli mešanico, kateri lahko sledi še cela vrsta drugih, kar predstavlja kvalitativen premik v smislu zdrave prehrane.

Na sejmu smo se oskrbeli s prospekti in vzorci, ki nam bodo služili pri nadaljnjem delu. Smatramo, da je ogled takih sejmov za vse, ki delajo v operativi na novih programih, nujno potreben, če hočemo slediti sodobnim razvojnim tokovom v svetu.

Minka Grablovic

Več volje do izvoza

Trenutna računica v izvozu še ne pomeni vključevanja na mednarodna tržišča

Dolgo smo čakali na sprejem novih zakonov, ki urejajo ekonomske odnose s tujino in jih koncem leta 1985 tudi dočakali. Porod je bil toliko težji, ker je bilo veliko babic, ki so vse želele, da se rodi novorojenček, ki bo vsaki posebej podoben.

V Sloveniji je bil odpor predvsem načelnega pomena. Sistem, ki ne pušča vsaj določenega odstotka deviz neposrednemu izvozniku oziroma koristniku, za nas ni sprejemljiv. Slučajno nobeden ni razmišljal o tem, da tudi države s konvertibilnimi valutami vse manj dovoljujejo posameznikom po mili volji razpolagati z devizami in da tudi te sprejemajo razne omejitve pri plačevanju v tujino. Še manj pa se je razmišljalo o tem, da je za izvajanje določene igre potrebna določena disciplina in da je potrebno tistega, ki se ne drži pravil igre, izločiti.

Res je, da je takšna igra v naših pogojih težavna, toda politične, socialne, razvojne probleme je treba v vsakem pogledu reševati ne glede na devizni sistem. Strah pred tem, da bo z novimi deviznimi predpisi konec vsega lepega, se je z uveljavitvijo istih delno res uresničil. Narodna banka je začela z letom 1986 poslovati s čl. 110 deviznega zakona, ki ji dovoljuje predpisovanje vrstnega reda plačil v tujino, če ne more kriti vseh potreb. In tako je čarovnija uspela – novi sistem je slab, ker ne funkcionira tako kot je bilo zamišljeno in je neposredni izvoznik na konvertibilno področje le oškodovan in nezainteresiran za izvoz. To pa zato, ker mu novi sistem ne omogoča uvoziti niti tistega, kar najnujneje potrebuje. Uvozi že lahko, če je tudi dobavitelj potrpežljiv in je pripravljen počakati tako dolgo, da bo poslovna banka dobila dovoljenje za plačilo v tujino. Kako dolgo je to, še nikomur ni znano. Znano je le to, da so vse poslovne banke, vključno z Narodno banko izpraznile vse svoje račune pred novim letom, v brezmadežni želji, da bi novo leto pričele s »čisto ničlo«, kar je bilo povzročeno z uvoznim boomom v zadnjih dveh mesecih, ki si ga je izmislil naš »delovni človek«, da si je nakupil vse potrebno in nepotrebno v tujini po višjih cenah od normalnih zaradi praznikov oziroma nenormalnih, kratkih dobavnih rokov. Seveda so nekateri pri tem zakasnili, ker so verjeli v lepši jutri. Morda velja to prav za vse, toda to bi bilo vendarle še preuranjeno soditi.

Razmišljanja o tem, kaj nam prinašajo novi predpisi, ki urejajo uvoz, izvoz in devizno plačevanje s tujino, ni moglo tudi mimo naših TOZD. Medtem ko smo prej natančno vedeli, koliko lahko nakažemo v tujino iz lastnega računa, potem ko je bilo »cesarju« zadoščeno, sedaj to ni povsem jasno. Znano nam je, koliko nam »cesar« dovoljuje uvoziti, toda ni pa povsem jasno, kdaj bo to lahko plačal, čeprav je vsa devizna sredstva združil v svoji blagajni. Kljub temu je nelikvidnost le en črni madež novega deviznega sistema, ki se bo, verujmo v to, s časom vendarle uredil.

Druga črna meglica se je razprostrla nad izvoznikovo kalkulacijo. Medtem ko je prej po SaS skoraj nemoteno pokrival negativno razliko od izvoza s povezovanjem iste s koristnikom deviz v uvozu, to sedaj načelno naj ne bi bilo mogoče. Razkorak med našimi domačimi in cenami na mednarodnih trgih je prej ko slej še vedno očiten. Sklep iz tega tudi, ne bomo izvažali, kser ni motivacije. In tako smo pri osnovnem vprašanju – zakaj izvažamo? Samo zaradi trenutnih potreb po uvozu in zakonodajne prisile ali zaradi večanja trga, osvajanja novih tržišč, ki bodo postala del našega ekonomskega, dohodkovnega poslovanja v našem dolgoročnem širjenju in rasti. Res je ta drugi vidik bolj odmaknjen, neotipljiv, ni pa tako občutljiv na vsakodnevne spremembe, ki se javljajo v naši družbi.

Iskanje višjih oblik povezovanja s tujimi poslovnimi partnerji tako lahko prinaša obliž na domače rane s cvetkami nabranimi v širšem ekonomskem prostoru. Žal pa so ponavadi najboljša zdravila tudi najbolj grenka v trenutku, ko jih začnemo uporabljati. In čemu naj služi vsa ta »padarska« navlaka? Nam vsem, predvsem vsem tistim, ki mislijo, da lahko pri svojem delu ocenjujejo izvoz oddvojeno od celotnega poslovanja. Gledanje na domači trg kot edini pomemben v dohodkovnem pogledu je zmotno. Lahko je s številkami dokopano tudi pravilno v danem trenutku. Nikakor pa ne more takšna trditev biti vedno vzdržna na daljši rok, saj je potrebno tržišče za določeno blago najprej ustvariti. O. Župančič je rekel: osel gre le enkrat na led, modrec ve, danes sem pal, jutri bom plesal po njem. Isto misel lahko uporabimo tudi za naš izvoz. Vsak neuspeh, vsaka negativna postavka, ki jo zabeležimo na račun izvoza, nam še naj ne bi vzela poguma, da smelo nadaljujemo. Izkušnje v posnemanju tujih proizvodov, s čimer proizvajamo le težo; idejo, smisel blaga pa povzemamo od tujcev, naj nas v končnem vendarle pripeljejo do tega, da bomo nekoč lahko nudili lastne, doma kreirane proizvode za tuje tržišče. Seveda pot ne bo lahka in predno bo prehojena, bo treba stopiti še na prenekateri trn. Ko bomo vsi pripravljeni vsak dan hoditi po tej poti in ne le občasno, bo pot veliko lažja, se s kalkulacijami ne bodo več ugotavljale le negativne razlike od domače cene, ampak bolj pomembne stvari, kot npr.: kaj je doseženo na tržišču, kaj je treba izboljšati za dosego boljšega rezultata pri končnih potrošnikih, da bo njihov krog iz dneva v dan številnejši in bolj zadovoljen.

Blaž Veber

»ŽITO« se predstavlja »Primorju Gorici«

V začetku februarja se je Žito enotno predstavilo DO Primorje Gorica. Čeprav je že davno tlela želja po takšnem srečanju, je do le-tega prišlo komaj letos. Za lažje razumevanje vam na kratko predstavljam DO Primorje Gorica.

To je trgovsko-grosistična organizacija s štirimi TOZD in DSSS. Skupno je zaposlenih 480 delavcev. Imajo 120 prodajnih enot. Njihovi tozdi so: Alpkomerc v Mostu na Soči, Maloprodaja, Grosist in Hubelj.

Z izredno domiselnostjo so sodelavci pripravili prostor, v katerem so dekorirali izdelke ter jih pripravili tudi za degustacijo.

Pozdravni nagovor je imel tov. Šimec Rudi, direktor delovne organizacije, ki je izrazil željo po še boljšem povezovanju trgovine ter proizvodnje, ki je v današnjem monopolističnem blagovnem svetu premalo prisotno.

S strani DO Žito je naš kombinat predstavil direktor TOZD Blagovni promet, tov. Janez Železnikar, ki je izrazil zadovoljstvo nad sodelovanjem in skupnimi uspehi, ki naj v prihodnje ne ostaneejo le na dosedanjem nivoju. Vodja prodaje, tov. Niko Došlo, je predstavil proizvodne enote žita, njihov namen in sestavo.

Za popestritev srečanja med predstavniki delovnih organizacij in obiskovalci je poskrbela vodja službe za propagando, tov. Mira Tomec. Za boljši okus hrane je prispevala svoje DO KK Vipava – delovna enota Klet, ki je hkrati pripomogla k temu, da je šla tudi kakšna kritika lažje iz ust.

Ker služba za razvoj nenehno skrbi za nove izdelke in rada prisluhne željam potrošnika, je bil na degustaciji dan poudarek na Sport müsli, sojine polpete in tortni dekor. Posebno pozornost pa je vzbujala »testeninska solata«, ki je bila pripravljena z majonezo. Za degustacijo je bila pripravljena tudi pizza ter vse vrste trajnih in poltrajnih kruhov. Veliko zanimanje je vladalo za predstavljeno posebno moko, ki je na tem tržišču premalo prisotna.

Mojster Jaka je pripravil tudi izvrstno sadno torto, ki je zadovoljila še tako zahtevne sladokusce.

Veliko hvale je bilo izrečene na račun vseh vrst poltrajnih kruhov, kar pa za Sport müsli ne moremo reči. Obiskovalce je motil predvsem nepoznan okus tega izdelka. Čeprav so sojini polpeti novost na našem tržišču, so bili izredno ugodno sprejeti, opažen pa je bil tudi napis NATURA, ki nakazuje človekovo vračanje k naravi oziroma k vsem naravnim dobrinam. Zapažena je bila tudi testenina »A« in Zlatica, ki vse bolj prodirata v naša gospodinjstva.

Škoda, da je degustacija trajala prekratek čas, saj le redkokdaj lahko doživimo tako gostoljubje, kakršnega so izkazali gostitelji – delavci DO Primorje Gorica. Menim, da si podobnih srečanj želijo tudi na drugih prodajnih mestih.

Silvij Groff

ŽITO gostilo smučarje tekače

V torek, 14. januarja 1986 je bila v Žitovem počitniškem domu Ukanc v Bohinju tiskovna konferenca, ki so se je udeležili naši državni reprezentanti – smučarji tekači z vodstvom, športni novinarji in predstavniki Žita.

Tiskovna konferenca je potekala na predvečer tekem za svetovni pokal v smučarskih tekih (Bohinj, 15 in 16. januar).

Vse navzoče je najprej pozdravil glavni direktor DO ŽITO, Marko Sok, ki je hkrati na kratko predstavil dejavnost delovne organizacije in njeno pripravljenost za sodelovanje z vrhunskimi športniki.

Nato je spregovoril Lojze Gorjanc, direktor klasičnih smučarskih reprezentanc. Med drugim se je zavzel za ohranitev dobrih odnosov z Žitom, ki je pokrovitelj naše tekaške ekipe in se zahvalil za gostoljubnost prireditelj srečanja.

Prisotni športni novinarji so lahko poskusili tudi Sport müsli – izdelek, ki ga že dve leti s pridom uporablja v svoji prehrani naša smučarska reprezentanca in ga je lansko leto Žitov TOZD Mlini začel proizvajati tudi za domače tržišče. Ta proizvod je predstavil Arzenij Kuret, vodja službe za razvoj in raziskave; pohvalil pa ga je tudi zdravnik tekaške državne reprezentance. Novinarji so dobili müsli serviran na več načinov, z dodatkom mleka in jogurta.

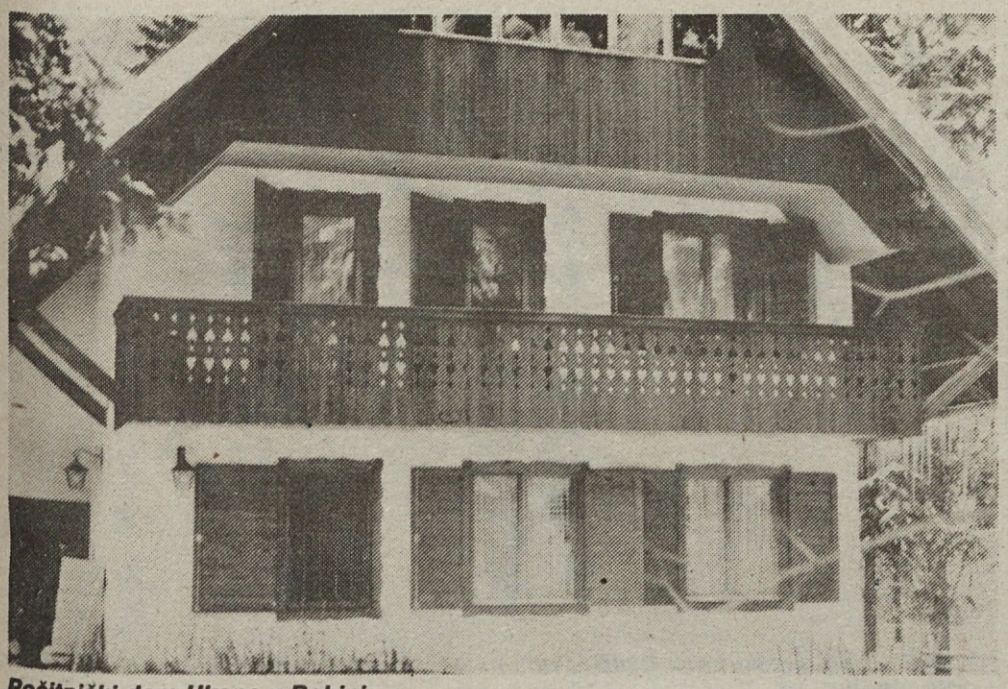
Če sklepamo po dobrem vzdušju, ki je vladalo v kar premajhni jedilnici Žitovega doma, je tiskovna konferenca povsem uspela.

Prisotnim je spregovoril Marko Sok

Obogatitev izvoznega programa

Konec leta 1985 je bil naročen, plačan in že v februarju 1986 izdobavljen stroj za ekstrudiranje žitaric, ki naj bi obogatil našo izvozno ponudbo z raznimi ekstrudiranimi izdelki. Na tej osnovi se želi tudi obnoviti sodelovanje s C. H. Boehringerjem, ki je za naše potrebe še vedno zelo zanimiv na področju vseh vrst aditivov.

Blaž Veber



Počitniški dom Ukanc v Bohinju

V Dramlju je počitniški dom že dolgo pretesen, privatna ležišča pa so iz leta v leto dražja. Razširitev lastnih zmogljivosti bi bila (gledano dolgoročno) najboljša re[illegible]v.

Letovanje v domovih Žita

Izkoriščenost Žitovih počitniških domov se v zadnjih letih stalno povečuje. Zanimanje za tako obliko letovanja med zaposlenimi v naši DO narašča. Kljub temu pa beležimo v poslovanju domov izgubo – predvsem v Bohinju, kjer je dom neenakomerno zaseden skozi vse leto.

Žitovi počitniški domovi so bili v letu 1985 bolje izkoriščeni kot leto poprej. Izjema je le zasedenost kapacitet na Cresu in v počitniških prikolicah. Vzrok slabšega obiska na Cresu je zelo neugodno vreme v predsezoni in dejstvo, da je letovalo manj družin hkrati v posamezni hiški. Slabo vreme v začetku poletja je tudi vplivalo na manjšo zasedenost počitniških prikolic.

Izkoriščenost počitniških kapacitet:

	1984	1985
Dramalj	95,99	110,16
Zatišje	78,41	109,32
Cres	102,63	93,75
poč. prik.	77,77	66,66
Bohinj	41,86	45,00
Pokljuka	47,87	74,95

Domova v Bohinju in na Pokljuki sta odprta skozi vse leto. Lani je močno porasel obisk na Pokljuki, vendar je večje zanimanje zaposlenih predvsem posledica podaljšane poletne sezone in lepega vremena v septembru in oktobru.

Tudi v Bohinju se je obisk povečal, vendar je kljub temu dom posloval z izgubo. Slabše poslovanje je posledica neenakomerne zasedenosti doma prek celega leta, saj je spomladi in jeseni dom v glavnem prazen. Poleg tega imamo v tem objektu dve stalno zaposleni osebi, kar predstavlja precejšen (vendar nujen) izdatek. Kar petino pa je bilo lani v Bohinju »tujih« gostov, katerim je dom na razpolago izven glavnih sezon.

V letošnji zimski sezoni so zmogljivosti v Bohinju in na Pokljuki dobro zasedene. V Bohinju se pojavljajo prvi prosti termini proti koncu marca, medtem ko je na Pokljuki do 10. aprila polna zasedenost.

Gostje v Bohinju so predvsem toplo pozdravili možnost priprave »Lunchpaketov« za smučarje. To so hladna kosila, ki jih lahko nesejo zainteresirani gostje na smučišče, s čimer poteka smuka ves dan nemoteno. Prav tako so na voljo smučarske karte s popusti.

In kako bo letos v polet- V Dramlju in Zatišju je bil lani obisk zelo zadovoljiv, saj je bilo celo več želja, kot pa so zmogljivosti teh dveh domov. Kljub temu je dom v Dramlju posloval z izgubo. Le-ta je predvsem posledica težav pri najemanju ležišč v privatnih sobah, kjer cene nočitev vrtoglavo rastejo.

Sezona letovanja ob morju je razmeroma kratka, saj ni zanimanja za letovanje izven znanih terminov. Največji naval se že nekaj let pojavlja v zadnjih dneh julija in v začetku avgusta, ko ni mogoče ustreči vsem željam zaposlenih.

nem času? Do 20. marca je potekal rok za prijave za letošnji dopust, na osnovi razpisa komisije za družbeni standard. Prvi vtisi kažejo, da je zanimanje za takšno obliko letovanja še večje kot prejšnja leta. Pripravljen je že tudi cenik storitev, ki predvideva za 60% višje cene na dejanske lanske stroške. To pomeni, da je cena penziona 1.500 dinarjev za domače goste in 2.100 din za »tuje«. Takšno povišanje cen je bilo nujno, kljub temu pa verjetno niti ne bo zadostovalo za normalno poslovanje domov.

Novosti v ponudbi letos ne bo, opravljena bodo le redna vzdrževalna dela. Sezname letovanj za počitniške objekte na Cresu in prikolice bo pripravil sindikat, za druge objekte pa komisija za družbeni standard.

Število koristnikov po domovih v letu 1985:

TOZD	Dramalj	Bohinj	Zatišje	Cres	prikol.	Poklj.	skupaj
Šumi	76	25	24	13	11	42	191
Pek. in test.	286	51	50	12	59	26	484
Tr.-Gorenjka	72	3	32	11	33	13	164
Mlini	84	14	–	8	8	9	123
Teh. obrati	4	–	10	16	–	4	34
Maloprodaja	34	17	9	16	–	4	80
Bl. promet	15	63	6	8	–	37	129
Pek. Dolenjska	20	2	5	8	–	8	43
Pek. Kranj	59	4	3	4	–	–	70
Pek. Vrhnika	6	–	–	2	–	12	20
Pek. Krško	–	2	–	3	–	5	10
Imperial	6	9	–	–	–	11	26
DSSS	44	59	20	23	3	74	223
»tuji«	181	155	18	11	–	41	406

Mehki bonbon – trd oreh

Širitev proizvodnega programa za firmo Hitschler International je nekaj povsem razumljivega. Tržna veljava te firme izhaja ravno iz hitrega prilagajanja tržnim potrebam. Iskanje vedno novih možnosti, vsebinskih in oblikovnih rešitev je tisto, kar prinaša uspeh na trgu in težave v proizvodnji zaradi stalnega menjavanja proizvodnega programa.

V dolgoletnem sodelovanju se je kolektiv TOZD Imperial že nekako navadil na stalno menjavanje artiklov, medtem ko to drugod še ni tako udomačeno. Neglede na to, je predvidena popestritev izvoznega asortimana v letošnjem letu v vseh treh proizvodnih TOZD: Imperial, Šumi in Triglav-Gorenjka. Pri tem pa se tudi nekoliko zatika. Delitev proizvodnega programa med njimi, ki je bila narejena v letu 1969 in končno tudi izpeljena v izgradnjo novih proizvodnih obratov v vseh treh TOZD za predvideni asortiman: Imperial – žvečilni gumi, Šumi – bomboni, Triglav – Gorenjka – čokolada. Na to čistost asortimana pa vplivajo nekatera novejša razmišljanja o popestritvi le-tega. Kam z granulo proizvodi, kam z mehkim dražiranim žvečilnim bonbonom in kako ustvariti pravo zanimanje za žvečilni bonbon v obliki kocke. Razumljivo je, da privlači bolj tisti del programa, ki izgleda bolj nov, kot tisti, ki je že vpeljan na trgu in v proizvodnji stroškovno bolj preizkušen.

Rešitev je mogoče iskati v dveh smereh. Prva, lahko bi rekli že kar klasična, je vlaganje partnerjeve opreme v TOZD v obliki leassinga ali najema z odplačilom, ki ga omogoča novi devizni zakon. Druga oblika, ki bi lahko ohladila predvsem visoke temperature v odnosih, kam postaviti proizvodnjo mehkega dražiranega bombona, pa je oblika skupnega vlaganja. Za skupno vlaganje naj bi se odločili vsi zainteresirani in tako enakopravno gospodarili. G. Hitschler kot dajalec tehnologije in opreme je pripravljen sprejeti tak način, TOZD Šumi in Imperial pa se morata do takega sodelovanja šele opredeliti. Višja oblika poslovanja, v katero bi s tem stopili s tujim partnerjem, bi bila za nas predvsem dolgoročna naložba oziroma izkušnja za napredek našega poslovanja v izvozu in neposredni delitvi dela v mednarodnem poslovanju.

Zaradi te pomembnosti je treba predlog vsestransko pretehtati in premagati ozke tozdovske poglede ter se odločiti za širši vidik skupnega interesa delovne organizacije.

Pesem o Triglav-Gorenjki

»ŽITO« danes veliko je,
mnogo pri njih dobrega speče se,
od kruha do sladic,
vsepovsod se ve,
to v Lescah pripravlja se.

Mnogo, mnogo truda je,
da takšna tovarna nastane le,
ko čez nekaj časa prideš tja,
kar verjeti ni vsega.

Danes čokoladna hala stoji,
o kateri se ti nekoč še sanjalo ni,
mehko pecivo tam odlično peče se,
tudi tort zadosti bo, se ve.

Vse to zasluga mnogih je,
od direktorja do načrtovalcev,
pridnih delavcev se ve,
daleč naokoli poznani so,
saj to pridni Leščani so.

Seveda problemi so,
surovine predrage so,
a kolektiv vedno nove načrte ima,
da prodaja dobro bi šla.

Ivica Dremelj

Drugi o nas

Do poletja nova sušilnica zrnja

Skupna naložba Žita, Emone in Mercatorja v silose in sušilnico – Konec težav pri odkupu žit

Ljubljana, 4. marca – Do julija letos bodo predvidoma ob Šmartinski cesti v Ljubljani (pri Žitu) zgradili sušilnico, ki bo lahko posušila 15 ton koruze ali 24 ton pšenice na uro. S to sušilnico in še novimi silosi (na isti lokaciji) bodo rešili problem pravilnega shranjevanja tržnih presežkov žit v ljubljanski regiji. To naložbo pa bodo uresničili Emona, Žito in Mercator skupaj, ob pomoči še nekaterih skupnosti.

Natančneje, do julija je treba opraviti še manjša gradbena dela, zgraditi infrastrukturo in opremiti sušilnico. Vrednost sušilnice je okrog 100 milijonov dinarjev. Da bi celotno naložbo čim hitreje uresničili, bodo Žitu, Emoni in Mercatorju pomagali: intervencijski kmetijski sklad ljubljanskih občin, kmetijsko-živinorejska skupnost in zavarovalnica Triglav. Izvršni odbor intervencijskega kmetijskega sklada je že sklenil, da bo prispeval 50 milijonov dinarjev, in sicer v obliki premij za ohranitev oziroma povečanje dosežene ravni pridelave žit. Kaže, da bo v kratkem tudi kmetijsko-živinorejska skupnost primaknila 20 milijonov dinarjev – v obliki premij ali posojil pod ugodnejšimi obrestnimi pogoji; Zavarovalna skupnost Triglav pa je že sklenila, da bo dala 30 milijonov dinarjev posojila pod ugodnimi pogoji. Emona, Žito in Mercator bodo te dni podpisale samoupravni sporazum o sovlaganjih v to naložbo.

Usklajevalec vseh teh priprav je odbor za agroživilstvo in preskrbo pri medobčinski gospodarski zbornici ljubljanske regije. Gradnja silosov in sušilnice pa bo pomembna pridobitev, zlasti glede na podatek, da so tržni presežki žit v družbenem in zasebnem sektorju v ljubljanski regiji okrog deset tisoč ton na leto.

(Delo, 5. marca, stran 10, Ljiljana Djerić)

Zgornji del veleslalomišča je bil položen, prehod v ciljno strmino pa je nekatere precej prestrašil.

V tekih je bila konkurenca manjša, zato pa boj nič manj razburljiv. Na sliki: priprave pred štartom.

V. zimske športne igre ŽITA

V soboto, 22. februarja smo se zbrali v Mojstrani na V. zimskih športnih igrah delavcev Žita. Zbralo se je več kot 200 tekmovalcev in skoraj prav toliko navijačev. Pomerili smo se v veleslalomu, družinskem veleslalomu in tekih.

Vzdušje na igrah je bilo izvrstno, za kar so poskrbeli prav vsi: rekreacijski aktiv naše DO na čelu z Gregorjem Breznikom in ekipa TIMING MOJSTRANA, ki so poskrbeli za brezhibno organizacijo, posamezni tozdi, ki so prispevali svoje izdelke in s tem tolažili želodce, tekmovalci, ki so se športno borili, navijači in nenazadnje tudi sonce, ki je ustvarilo pravo zimsko idilo. K dobri volji je prispevala tudi poteza domačinov, ki so za odrasle znižali ceno vlečnice, medtem ko so se otroci do 10. leta smučali brezplačno.

V tekmovalnem delu so spet najbolj blesteli smučarji TOZD Triglav-Gorenjka, ki so tako postali že petič zapored ekipni zmagovalci, čeprav so imeli letos resne tekmece tudi iz drugih tozdov, predvsem iz Blagovnega prometa in DSSS.

Po končanih tekmah se je začel v mojstranskem hotelu družabni del iger, ki naj bi prispeval k zbliževanju in spoznavanju med našimi delavci; po njihovih izjavah sodeč je tudi v resnici bilo tako. Med glasbo in plesom so v odmoru pripravili tudi slovesno razglasitev rezultatov s podelitvijo kolajn in pokalov.

Rezultati:

VELESLALOM, ŽENSKE – D

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Rojina Cveta	DSSS	51,54
2.	Kokol Saša	DSSS	1:00,59
3.	Grablovic Minka	DSSS	1:22,80

VELESLALOM, ŽENSKE – C

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Koder Marija	Šumi	46,29
2.	Grandič Milena	Triglav-Gorenjka	54,17
3.	Vimpolšek Anica	Pekarna Krško	57,25
4.	Primic Mojca	DSSS	59,44
5.	Stanjek Ines	Blagovni promet	1:49,74
6.	Kunej Vesna	Imperial	1:53,20
7.	Kump Marjana	Blagovni promet	2:31,40
	odstop: Pavlin Joži	Imperial	

VELESLALOM, ŽENSKE – B

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Šturm Mojca	DSSS	45,37
2.	Vidmar Vojka	Blagovni promet	45,51
3.	Humerca Silva	Triglav–Gorenjka	48,05
4.	Piletič Dragica	Imperial	55,16
5.	Oražem Rezi	Pek. in testenin.	1:12,78
6.	Križnar Zora	Pekarna Kranj	1:16,64
7.	Susman Milena	Blagovni promet	1:41,83

VELESLALOM, ŽENSKE – A

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Pogačnik Renata	Triglav-Gorenjka	43,37
2.	Rintaršič Milena	Triglav-Gorenjka	51,10
3.	Klenk Martina	Imperial	52,99
4.	Božič Branka	Imperial	53,65
5.	Hlad Sonja	Triglav-Gorenjka	53,90
6.	Sokelšek Nada	Pek. in testenin.	55,05
7.	Zupanc Darja	Blagovni promet	56,78
8.	Žarn Mojca	Imperial	1:04,17
9.	Aljukič Irena	Pekarna Vrhnika	1:07,71
	diskvalificirana: Bolha Lidija	Tehnični obrati	
	odstop: Lukan Branka	Pekarna Vrhnika	

VELESLALOM, MOŠKI – D

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Pirc Jože	DSSS	40,54
2.	Ažman Franc	Triglav-Gorenjka	41,26
3.	Kosmač Matija	Mlini	51,01
4.	Koritnik Anton	Pek. in testenin.	52,65
5.	Veber Blaž	Blagovni promet	1:01,00
6.	Špik Filip	Pekarna Kranj	1:05,55
7.	Meden Jože	Pek. in testenin.	1:08,85
8.	Lebar Alojz	Blagovni promet	1:48,53

VELESLALOM, MOŠKI – C

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Peternel Jože	Triglav-Gorenjka	38,69
2.	Trošt Nande	Triglav-Gorenjka	40,27
3.	Špendal Franc	Triglav-Gorenjka	40,55
4.	Musar Brane	Pekarna Krško	42,42
5.	Sok Marko	DSSS	42,79
6.	Cuder Vojko	Pek. in testenin.	43,17
7.	Preskar Jože	Imperial	43,77
8.	Mihelič Rajko	Pek. in testenin.	44,22
	Zupančič Franc	DSSS	44,22
10.	Perat Oto	Triglav-Gorenjka	44,29
11.	Jerič Pavel	Pek. in testenin.	44,32
12.	Kandušar Jaka	DSSS	44,34
13.	Žarn Jože	Pekarna Krško	44,42
14.	Vidic Drago	Blagovni promet	44,48
15.	Marn Ivan	Pekarna Kranj	44,79
16.	Grafenauer Toljen	Pek. in testenin.	45,19
17.	Osolnik Slavko	Tehnični obrati	45,92
18.	Koritnik Janez	Pek. in testenin.	48,34
19.	Železnikar Janez	Blagovni promet	50,08
20.	Vidmar Leopold	Triglav-Gorenjka	51,03
21.	Selak Željko	Imperial	52,29
22.	Kokalj Zdravko	Tehnični obrati	53,65
23.	Mihelič Brane	Šumi	55,29
24.	Slavec Jakob	Pekarna Vrhnika	56,63
25.	Capuder Niko	Pek. in testenin.	1:03,98
26.	Sedej Franc	Pekarna Vrhnika	1:37,28
	odstop: Groff Silvo	Blagovni promet	
	Šarc Andrej	DSSS	

VELESLALOM, MOŠKI – B

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Humerca Janez	Triglav-Gorenjka	39,22
2.	Čot Matjaž	DSSS	39,59
3.	Razumič Ivan	Triglav-Gorenjka	39,68
4.	Markelj Milan	Pekarna Kranj	40,00
5.	Markovič Peter	Imperial	40,68
6.	Sušnik Milan	Triglav-Gorenjka	40,83
7.	Novak Andrej	DSSS	40,98
8.	Prešeren Bogo	Maloprodaja	41,14
9.	Praprotnik Rudi	Blagovni promet	41,35
10.	Erčulj Tone	Pek. in testenin.	41,39
11.	Kovač Jure	Pek. in testenin.	41,93
12.	Rutar Darko	Triglav-Gorenjka	42,55
13.	Kališek Ciril	Tehnični obrati	42,91
14.	Ham Miha	Blagovni promet	42,96
15.	Resnik Marjan	Pek. in testenin.	43,42
16.	Rusjan Sandi	Pek. in testenin.	43,66
17.	Daševič Bogdan	Triglav-Gorenjka	43,85
18.	Čampa Boris	Tehnični obrati	44,26
19.	Slovenc Dare	DSSS	44,78
20.	Lindič Martin	Pekarna Krško	46,25
21.	Brdnik Alojz	Pekarna Krško	46,30
22.	Kopač Bine	Pek. in testenin.	46,98
23.	Bogovič Stane	Imperial	48,12
24.	Meglič Janez	Šumi	48,33
25.	Brinovec Albin	Tehnični obrati	49,69
26.	Blaško Benjamin	Pekarna Vrhnika	50,13
27.	Hladnik Marjan	Triglav-Gorenjka	50,20
28.	Pucelj Alojz	Pekarna Krško	50,91
29.	Mekinc Andrej	Pek. in testenin.	51,16
30.	Šuštar Janez	Mlini	52,12
31.	Srečkovič Željko	Pekarna Krško	54,01
32.	Gajič Ivo	DSSS	54,62
33.	Plut Zdravko	Imperial	58,89
34.	Lopatič Vlado	Pek. in testenin.	1:01,00
35.	Klenovšek Tone	Imperial	1:02,17
36.	Frol Milan	Tehnični obrati	1:11,19
	diskv.: Humek Slavko	Pekarna Krško	
	odstop: Štefelin Branko	Triglav-Gorenjka	
	Bartol Janez	Mlini	
	Bill Martin	Pek. in testenin.	
	Petras Janez	Pek. in testenin.	

VELESLALOM, MOŠKI – A

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Koritnik Anton	Pek. in testenin.	39,76
2.	Stražar Tomaž	DSSS	40,12
3.	Rozman Janez	Triglav-Gorenjka	40,51
4.	Bogovič Miran	Pekarna Krško	40,86
5.	Debevc Boris	Pekarna Vrhnika	40,90
6.	Miš Polde	Tehnični obrati	42,22
7.	Romih Miran	Triglav-Gorenjka	42,32
8.	Tepina Marjan	Pekarna Kranj	42,54
9.	Karačič Faustin	Pek. in testenin.	42,83
10.	Rozman Janez	Triglav-Gorenjka	43,47
11.	Grgurič Milan	Triglav-Gorenjka	43,91
12.	Klobasa Roman	Mlini	44,46
13.	Volčanjk Roman	Pekarna Krško	45,67
14.	Tomič Vlastimir	Mlini	46,49
15.	Borštner Drago	Tehnični obrati	46,72
16.	Košir David	Pekarna Vrhnika	46,85
17.	Zupan Luka	Triglav-Gorenjka	47,25
18.	Eržen Igor	Pek. in testenin.	47,73
19.	Slabe Janez	Mlini	47,85
20.	Fabijan Drago	Imperial	49,23
21.	Emeršič Bojan	Mlini	49,97
22.	Peterca Andrej	Tehnični obrati	51,80
23.	Mesec Andrej	Pekarna Vrhnika	52,28
24.	Pavlin Tomaž	Imperial	52,40
25.	Ljepojevič Predrag	Pek. in testenin.	54,26
26.	Zalokar Roman	Pek. in testenin.	54,33
27.	Lešnjek Darko	Pek. in testenin.	54,52
28.	Koprivec Davorin	Pek. in testenin.	55,48
29.	Lukančič Damjan	Pekarna Vrhnika	1:00,88

DRUŽINSKI VELESLALOM

m.	priimek	TOZD	čas
1.	Jerič	Pek. in testenin.	1:25,53
2.	Špendal	Triglav-Gorenjka	1:26,99
3.	Mihelič	Pek. in testenin.	1:27,23
4.	Praprotnik	Blagovni promet	1:27,51
5.	Sušnik	Triglav-Gorenjka	1:28,36
6.	Pirc	DSSS	1:29,69
7.	Sok	DSSS	1:31,07
8.	Humerca	Triglav-Gorenjka	1:32,06
9.	Vidmar	Triglav-Gorenjka	1:32,11
10.	Selak	Imperial	1:33,67
11.	Kosmač	Mlini	1:34,96
12.	Knafelj	Triglav-Gorenjka	1:38,29
13.	Capuder	Pek. in testenin.	1:39,22
14.	Perat	Triglav-Gorenjka	1:42,28
15.	Mihelič	Šumi	1:44,53
16.	Cuder	Pek. in testenin.	1:49,36
17.	Mekinc	Pek. in testenin.	1:50,66
18.	Vimpolšek	Pekarna Krško	1:51,74
19.	Koritnik	Pek. in testenin.	1:52,07
20.	Vidic	Blagovni promet	1:55,37
21.	Gajič	DSSS	2:02,58
22.	Hladnik	Triglav-Gorenjka	2:13,75
23.	Frol	Tehnični obrati	2:17,10
24.	Marjetič	Mlini	2:18,20
25.	Štefelin	Triglav-Gorenjka	2:29,85
26.	Humerca	Triglav-Gorenjka	6:28,1
	diskvalifikacija: Groff	Blagovni promet	

Še malo, pa bo cilj...

Prihod skozi cilj – utrujenost in zadovoljstvo.

TEK, ŽENSKE – B

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Koder Marija	Šumi	7:31,0
2.	Humerca Silva	Triglav-Gorenjka	8:18,6
3.	Malovrh Stanka	Pekarna Kranj	9:43,1
4.	Kosmač Irena	Triglav-Gorenjka	10:00,7
5.	Vhunc Darja	Triglav-Gorenjka	10:05,0

TEK, ŽENSKE – A

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Vidmar Vojka	Blagovni promet	7:10,2
2.	Pogačnik Renata	Triglav-Gorenjka	7:45,0
3.	Kristan Tatjana	Triglav-Gorenjka	8:03,0
4.	Lužovec Bernarda	Triglav-Gorenjka	8:16,4

TEK, MOŠKI – C

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Pirc Jože	DSSS	10:30,5
2.	Ažman Franc	Triglav-Gorenjka	12:25,6
3.	Lešnjek Rudi	Blagovni promet	12:57,9
4.	Levstek Vinko	Blagovni promet	14:32,9
5.	Maček Franc	Pekarna Kranj	15:38,9

TEK, MOŠKI – B

m.	priimek in ime	TOZD	čas
1.	Praprotnik Rudi	Blagovni promet	9:28,9
2.	Špendal Franc	Triglav-Gorenjka	9:49,6
3.	Šok Marko	DSSS	11:08,0
4.	Železnikar Janez	Blagovni promet	12:00,9
5.	Marn Ivan	Pekarna Kranj	13:18,0
6.	Šarc Andrej	DSSS	13:19,0
7.	Malovrh Janez	Pekarna Kranj	14:19,6
8.	Košak Andrej	Pekarna Vrhnika	15:01,1
9.	Jerič Pavel	Pek. in testenin.	15:14,6

TEK, MOŠKI – A

1.	Tepina Marjan	Pekarna Kranj	9:01,4
2.	Langus Jurij	Triglav-Gorenjka	9:12,9
3.	Humerca Janez	Triglav-Gorenjka	11:04,2
4.	Hrustelj Franc	Triglav-Gorenjka	11:20,6
5.	Meglič Janez	Šumi	12:05,5
6.	Resnik Marjan	Pek. in testenin.	12:06,7

EKIPNO

1. TOZD Triglav-Gorenjka
2. TOZD Blagovni promet
3. DSSS
4. TOZD Pekarna Kranj
5. TOZD Pekarstvo in testeninarstvo
6. TOZD Imperial
7. TOZD Šumi
8. TOZD Pekarna Krško
9. TOZD Mlini
10. TOZD Maloprodaja
11. TOZD Tehnični obrati
12. TOZD Pekarna Vrhnika

Zanimivosti iz ZŠI ŽITO '86

– Tekmovanja se je udeležilo lepo število zaposlenih (skoraj vsak peti delavec). Edina temeljna organizacija, ki ni imela nobenega tekmovalca, je bila Pekarna Dolenjska. Saj vendar ni mogoče, da v tej pekarni ni nobenega tako pogumnega smučanja, da bi se udeležil bojev za čim boljši čas.

★

– Navijanje tokrat ni bilo ravno »na nivoju«. Navijači so povzdignili glas le ob nastopu kolegov iz svojega tozda, pa še to ne vedno. Svetla izjema je bila skupinica deklet iz delovne skupnosti, ki je tik ob cilju pozdravljala z bučnim navijanjem vse tekmovalce, ki so bolj ali manj srečno prispeli v cilj.

★

– Najstarejši udeleženec iger je bil tokrat Lebar Alojz iz Blagovnega prometa. Res je, da je dobil v veleslalomu »polžka« za svoj rezultat, vendar je lahko vzor še starejšim kolegom, ki so menili, da so njihova leta za takšna tekmovanja že ovira.

★

– Najbolj disciplinirani tekmovalec je bil Železnikar Janez, saj je ubogal celo navijače. Nekdo mu je namreč med tekom zavpil naj zamenja progo, kar je tudi storil. Tako je pritekel »v cilj« po progi za start in preden je opazil napako, je minilo kar precejšnje število sekund.

★

– Najboljša gostitelja sta bila Stane in njegov asistent Janez. Čaj sta ponudila vsem udeležencem, »starejšim mladincem« pa tudi čaj »Z«. Nekateri so ju hoteli prepričati, da bi radi celo samo »Z« brez čaja. Na koncu sta imela tudi »inventurni viško«, ker vsega udeleženci nismo popili.

★

– Najbolj nedisciplinirani je bil udeleženec iger, ki se ni strinjal s svojimi sodelavci o času odhoda. V svoji goreči želji, da bi preložili odhod, je pozabil na nepisano načelo podrejanja volji večine. Takim sodelavcem predlagamo, da si v bodoče organizirajo lastni prevoz.

★

– Najbolj nesrečen je bil tekmovalec Roman Klobasa, kateremu je doslej še delno neznani tat ukradel skoraj nove smuči. Ker prebivalci Mojstrane tovrstnih dejanj niso vajeni, je dal domačin Kokalj Rudi obupanemu fantu (učenec v gospodarstvu) lepo ohranjene Elanove smuči, z željo, da se smučarji Žita še vrsto let vračajo na tekme v njihov kraj. Ni kaj, poteza vredna občudovanja! Pa naj še kdo trdi, da so Gorenjci škrti.

★

– Ker mora biti vedno nekdo kriv za vse, kar je narobe ali prav, je bil tokrat »grešnik« Gregor Breznik. Na srečo pa ni imel ravno veliko konfliktnih situacij, k čemur je verjetno pripomoglo tudi zares lepo vreme.

★

– Pa še nasvet tistim, ki imajo raje postelje kot pa smučarijo: raje se v bodoče ne prijavljajte, če ne mislite iti, ker delate svojim sredinam nepotrebne stroške, organizatorjem pa sive lase.

Večina navijačev je spremljala tekmovanje bolj od daleč. Kdo ve, ali zato, ker so se tam počutili bolj varne, ali zaradi bližine »tekoče hrane«.

Podelitev medalj je potekala v veselem vzdušju. Nekateri so dobili kar dvoje ali troje odličij.

Kotiček za zdravnika

Visok krvni pritisk

Visok krvni pritisk je bolezen za katero boleha nad 20% odrasle populacije. Umrljivost zaradi zapletov in posledic te bolezni presega umrljivost za tuberkolozo in rakom skupaj. Žal, bolniki z visokim krvnim pritiskom ne jemljejo svoje bolezni dovolj resno in se ne zavedajo možnih posledic, ki jih pušča neozdravljen zvišan krvni pritisk. Še huje je to, da visok odstotek ljudi sploh ne ve, da imajo hipertenzijo. To je zaradi tega, ker v zametku bolezni bolnik sploh ne čuti, da je bolan, se pravi, da je to »bolezen brez simptomov«.

Prizadevamo si, da bi čim prej našli čim več ljudi, ki imajo zvišan krvni pritisk in tega ne vedo, jih začeli hitro in ustrezno zdraviti in jim s tem podaljšati in izboljšati kvaliteto življenja ter preprečiti morebitne kronične, neozdravljive posledice, ki jih pušča neozdravljen krvni pritisk.

Krvni pritisk – kaj je to?

Človeški organizem je sestavljen tako, da mora za nemoteno delovanje vsak del telesa po krvi nenehno dobivati hrano in kisik. Mehanizmi, ki urejajo dovod hrane in odvajanje produktov izgorevanja – »odplak«, so zelo natančni in zato zapleteni. Najvažnejšo vlogo pri tem imajo srce in žile, ki skrbijo za reden pretok krvi po vsem telesu, do zadnje celice.

Srce in žile so sistem cevi z ustrezno črpalko. Kri je v tem sistemu pod določenim pritiskom, ki mu pravimo krvni pritisk. Ko se srce skrči in poženе kri iz svoje votline v glavno žilo – aorto, pritisk v žilah za hip naraste. Temu pritisku pravimo zgornji ali sistolični krvni pritisk. Ko srce postane ohlapno in sprejme kri, namerimo tako imenovani spodnji ali diastolični krvni pritisk. Če rečemo, da ima bolnik krvni pritisk 120/80 mm Hg (beri 120 skozi 80 milimetrov živega srebra), pomeni to, da je zgornji pritisk 120 in spodnji 80 mm živega srebra.

Na srce in žile vplivajo številni notranji in zunanji dejavniki, ki povzročijo stalno nihanje krvnega pritiska. Praktično je od trenutka do trenutka različen. O tem so pacienti na splošno slabo poučeni in se zato vsakič začudijo, ko jim zdravnik nameri vedno drugačen pritisk. Zato se mi trudimo, da krvni pritisk merimo vedno v istem položaju telesa, zmeraj na isti roki in (če je le mogoče) v istih psihofizičnih pogojih. Res je tudi, da so nihanja pri zdravih ljudeh prav majhna – 10 do 15 mm Hg.

Kakšne so normalne vrednosti krvnega pritiska? Do katerih vrednosti ne pričakujemo nobenih ali skoraj nobenih škodljivih učinkov krvnega pritiska na srce ali žile? Še pred dobrimi dvajsetimi leti je vladalo v zvezi s tem vprašanjem veliko nesoglasje. Na splošno je vladala domneva, po kateri naj bi bila zgornja vrednost pritiska toliko nad 100, kolikor je človek star. Normalni zgornji pritisk 70 let starega človeka naj bi bil tako 170. Raziskave zadnjih let so takšno gledanje ovrgle.

Danes je večina raziskovalcev in zdravnikov sprejela priporočilo Svetovne zdravstvene organizacije, po katerem je zgornja meja normalnega krvnega pritiska pri 140/90. Bolnik z zvišanim krvnim pritiskom ima sistolični 160 ali več in diastolični 95 ali več mm Hg. Vmesno področje smo označili kot možno ali mejno hipertenzijo.

Prve resnejše preiskave krvnega pritiska so se začele pred dobrimi 50. leti, ko sta ruski zdravnik Korotkov in italijanski zdravnik Riva-Rocci odkrila enostaven in natančen način za merjenje krvnega pritiska. Ta način je še vedno v veljavi. V spomin na Riva-Roccija označujemo krvni pritisk z RR in tone, ki jih slišimo ob merjenju imenujemo Korotkovi toni. Danes razpolagamo s številnimi izvedbami merilnikov krvnega pritiska; pri vseh pa gre za enako načelo delovanja, le da moramo njihovo pravilno delovanje in natančnost občasno kontrolirati v strokovno usposobljenih delavnicah.

Kljub kratkemu času petdesetih let od prvih resnejših preiskav krvnega pritiska, štejemo danes hipertenzijo za svetovni zdravstveni problem, predvem zaradi svoje razširjenosti. Danes govorimo o 15 do 20% hipertonikov med odraslim prebivalstvom v deželah Evrope in Severne Amerike, od katerih jih zdravstvena služba pozna kot bolnike le polovico, od te polovice se jih je le pol zdravi in med njimi spet le polovica dovolj učinkovito. Cenimo, da je v Sloveniji med nami vsaj 200.000 hipertonikov in da polovica sploh še ne ve, da so bolni.

V naslednjih številkah Glasnika bomo pisali o posledicah in komplikacijah zaradi visokega krvnega pritiska, o prehrani, zdravljenju in bomo dajali nasvete hipertonikom.

Dr. Bogo Rajič

V smislu postavljenega cilja naše obratne ambulante – dvigu zdravstvenega nivoja naših delavcev ter zdravstvene prosvete in vzgoje kot sestavnemu delu varstvene vzgoje – bo začelo osebje ambulante s ciklusom predavanj o visokem krvnem pritisku. Delo in pogovore po skupinah bo vodil zdravnik skupaj z medicinsko sestro. Predavanja so namenjena predvsem bolnikom z zvišanim krvnim pritiskom, od katerih pričakujemo, da se bodo lahko s pridobljenim znanjem aktivno vključili v zdravljenje svoje bolezni, izpolnjevali zdravnikova navodila in uspešno preprečevali posledice, ki jih zvišani krvni pritisk pušča na vsem telesu.

Za delavce DO Žito se bodo predavanja začela predvidoma v mesecu aprilu, po končanem ciklusu predavanj za delavce BTC-ja.

Nagradna križanka DSSS

DRAGO PAVČEK | SL. PEVKA VILER | KRALJ ŽIVALI | ATA | VILI NOVAK | AFRIŠKI VELETOK | KIP GOLEGA TELESA

ZNANI SLOV. ARHITEKT

2 / MESTO V IRAKU | LOJZE TOME / KRANJ

PROCES V INDUSTRIJI | RADIJ | INŽENIR

SARAJEVO | SLIKA | ORANJE | 12. ČRKA ABECEDE | 100 m² | ŽITOV IZDELEK

KUHAR VINKO | LJUBK. Ž. IME / ALUMINIJ | OKRASEK / ANTON TOMŠIČ

PASJA KOČA | PIRAT / SOSEDNJA DRŽAVA | SLOV. ŠPORT. NOVINAR | GR. ČRKA / JUGOS. LUKA (BOKA)

ŠUMIJEV IZDELEK | NAMIZNO PREGRINJALO / OKAY | UMEK KAREL / TITOVA MITROVICA | 11. ČRKA / TOALET. IZDELKI

NOVO MESTO | 1000 KG | ČREDE

RAZLIČNA SAMOGLASNIKA | ČOLN GRS / VRSTA KREME | KRAVJI MRČES | VRSTA PLINA / RIMSKA 5

TOVARNA V KAMNIKU | PASJI GLAS | DEBELE PALICE / INDIJAN. PLEME

TOVARNA BOJLERJEV | KEM. EL. ANTIMON / PISATELJEVO DELO | AVSTRIJA | OBOROŽ. NAPAD / RIMSKA 1

SESTAVIL; MARKO POGRAJC | SAMICA ZAJCA / DIVJA MAČKA | POŠTA V KUVERTI / NEKD. SL. KOŠARKAR

STAR INDIJSKI FILOZOF | VINSKA SMET / POKRIVALO

KRAVICA | JUGOSL. ŽELEZNICE | ATEK / GR. ČRKA | 17. ČRKA / KRAJ V PRIMORJU

SISAK | UROŠ ČERNE | STARO IME ZA ŠPANIJO / NOGOM. KLUB | OSANA EDVIN / ANDREJ LIPUŠČEK

ŽITO GLASNIK | ŠVICAR. PSIHOLOG / r | TITOGRAD | ZANKA

MAJHNA RACA | ENAKI ČRKI | MLEČNI BONBON

Pravilna rešitev križanke iz decembrske številke:

Vodoravno: vam želi, iglavec, Na, NG, Viler, Oto, Lea, Andrej, Azteki, ŠD, aval, Nino, ŽI, zamet, Gana, ivje, Atene, on, TI, Mija, aroma, oda, SK, Nin, Gutsman, staja, La, OA, oče, as, aluminij, KT, sir, laser, riž, NS, e, Va, opeka, Italija, komar, Kitajec, arara.

Izžrebani nagrajenci so:

– prva nagrada, 500,00 din: Jerina Anton, TOZD Pekarna Vrhnika
– druga nagrada, 300,00 din: Čižič Irena, DSSS
– tretja nagrada, 200,00 din: Capuder Nikolaj, DE Pekatete

Rešitev nagradne križanke DSSS pošljite do 25. aprila na uredništvo Glasnika.

glasnik
glasilo delavcev živilskega kombinata Žito Ljubljana

Izdaja Živilski kombinat ŽITO Ljubljana, Šmartinska 154. Glavna in odgovorna urednica Zlata Vidmar. Uredništvo: Žito, Šmartinska 154, telefon: (061) 442-981, int. 238. Ureja uredniški odbor. Urednik in novinar: Marko Pograjc. Tehnični urednik: Avgust Cerar. Tisk: ČGP Delo, TOZD TČR, Ljubljana, Titova 35.

ZAHVALA

Ob izgubi moje drage mame Fride Trček se vsem skupaj zahvaljujem za sočustvovanje in podarjeno cvetje.

Teja Trček

ZAHVALA

Ob smrti mojega očeta se najlepše zahvaljujem vsem sodelavcem za darovano cvetje in izrečeno sožalje.

Tanja Kovač