

GLASNIK

AVGUST 1985, ŠTEVILKA 8, LETO XIX

IMP Glasnik izdaja Delavski svet sozda IMP — Industrijska montažna podjetja v 7.500 izvodih. Uredništvo: Ljubljana, Likoarjeva 6, telefon (061) 321-043. Člani odbora za obveščanje sozda IMP so: Anka Brezec, Janez Dolinar, Marjan Gantar, Vladimir Jambor, Lojze Javornik (odgovorni urednik), Jože Kovač (predsednik), Jelka Mayer, Bogdan Sagaj, Majda Slapar, Ivan Šuligoj, Dragica Vake (namestnica predsednika) in Helga Vovk. Tiska Tiskarna Ljudske pravice v Ljubljani. Nenaročenih rokopisov in fotografij ne vračamo. Po mnenju Sekretariata za informacije IS SRS št. 421-1-72 z dne 26. 9. 1974 je IMP Glasnik oproščen temeljnega davka od prometa proizvodov.

Organiziranost naj služi večji učinkovitosti sistema

IMP-jeve osnovne organizacije Zveze komunistov so se vključile v razpravo o osnutku Smernic srednjeročnega plana sozda za obdobje 1985—1990. Nekatere organizacije so osnutek že obravnavale, 25. julija pa je bil posvet sekretarjev in predsednikov akcijskih konferenc, ki so se dogovorili o enotnem pristopu. Sklenili so v IMP-ju organizirati problemsko konferenco ZK o tej problematiki, ki bo v začetku septembra. Vse OO ZK pa naj osnutek obravnavajo do 25. avgusta in zavzamejo stališča, ki jih bodo komunisti nato uskladjili na problemski konferenci in takrat tudi sprejeli skupne dogovore.

Uvodno besedo na posvetu je imel sozdov generalni direktor Franc Kumše, ki je dejal, da je v razpravi o nadaljnjem razvoju sozda potrebno upoštevati dejstvo, da je IMP s približno 80 odstotki poslovanja navezan na investicijsko porabo, ki upada. Analiza poslovanja v iztekačem se srednjeročnem obdobju kaže neugodne trende: stagnacijo in v določenih elementih nazadovanje. Za naslednje obdobje je torej treba opredeliti tiste akcije, ki so potrebne, da bomo preokrenili ta negativna gibanja.

V zadnjih letih se delež industrijske proizvodnje povečuje in se bo gotovo še v prihodnje. Sicer pa imamo v IMP-ju proizvodnjo zaočeno na nekatera področja:

- Energetika — kamor sodi proizvodnja opreme za klimatizacijo (od toplotnih menjalcev do črpalk), elektrooprema — kjer imamo poleg tovarne opreme in naprav tudi montažo.

- Prehrambena industrija — s projektivo, proizvodnjo potrebne opreme, montažo in serviserji. Smatramo, da je to področje treba še krepiti.

- Proizvodnja kmetijske mehanizacije — je dolgoročno tudi perspektivna glede na plan SR Slovenije, da doseže samooskrbo s hrano.

- Avtomatizacija, robotizacija — kot področji, ki sta še na začetku, a kjer obstajajo obetavni razvojni programi.

V smernicah so tudi predlogi organizacije, s katero naj bi dosegli v sozdu učinkovitejšo delo, je nadaljeval Franc Kumše. Osnovni namen tega predloga poenostavi dosedaj neučinkovito »troetažno« organiziranost (tozd — DO — sozd) v »dvoetažno«. Zato je predlagano:

- a) Da tiste organizacije, ki so homogene, kjer se torej tozdi medsebojno vsebinsko dopolnjujejo, ostanejo, ali se preoblikujejo v enovite delovne organizacije.

- b) Za delovne organizacije, kjer tozdi niso organsko povezani in je funkcija delovne skupnosti omejena bolj na administrativna opravila, pa je predlagano, da se tozdi preoblikujejo v enovite delovne organizacije in se neposredno povezujejo v sozdu.

Na nivoju sozda so predvidene organe DS strokovnih služb, DS družbeni standard, (družbena prehrana, počitniški domovi, samski domovi, izobraževalni center), DS Interna banka, DO Marketing, DO Inženiring, DO Projektivni biro, DO Razvojni center.

Kumše je dejal, da je na ta osutek precej pomislekov in javna razprava je priložnost, kjer se morajo izkristalizirati optimalni predlogi.

Predlagano je tudi, da bi imel sozd kolektivni poslovodni organ, v katerem bi bili koordinirani za posamezna področja — npr. poleg pravnega, planskega, še za področje zunanje trgovine, montažne dejavnosti in posameznih proizvodnih branž.

Pomočnik generalnega direktorja Uroš Korže je uvodno obrazložitev še dopolnil. Začel je z ugotovitvijo, da je sozd IMP zadnja leta beležil slabe rezultate, ker se ni uspel prilagoditi zaostrenim razmeram. To se kaže v tehnološki stagnaciji, premajhnem razvojnem vlaganju, neučinkovitem vodenju, velikem padcu realnih DD. Zato so potrebne pre-

cejšnje spremembe ne le v operativnem delu, tudi v pojmovanju in tu bi morale OO ZK odigrati še posebej pomembno vlogo.

- Uveljaviti dolgoročno koncipiranje poslovne politike nad kratkoročnim (sanacije, kampanje). Tu pa je treba zaobseči vse elemente od kadrovanja, investicijske politike, razvoja.

- Preseči miselnost, da mora prodaja prodati vse, kar proizvodnja naredi in uveljaviti načelo, da mora proizvodnja delati to, kar trg potrebuje. Za to pa je treba ustvariti drugačen stik s kupcem in drugače postaviti razvojno dejavnost.

- Ne sme več biti glavno zaposliti zmogljivosti, pač pa da proizvodnja prinaša dobiček. Torej se ne bati ustaviti nerentabilno proizvodnjo, pri čemer je treba seveda poskrbeti za socialno varnost delavcev.

- Osebnih dohodki morajo spremljati inflacijo — vsaka proizvodnja mora zagotavljati tak dohodek, sicer jo je potrebno prestrukturirati.

- Povečati je treba operativno učinkovitost. Dosegati roke in kvaliteto brez priganjanja.

- Okrepiti podobo IMP-ja na trgu z usmeritvami: varčevanje z energijo, zaščita okolja, informatika, robotizacija, proizvodnja hrane.

Za doseg teh ciljev so po Koržetovem mnenju pomembne spremembe predvsem pri

- Trženju — uveljaviti prodajo sistemov, inženiring v pravem pomenu besede.

- Razvoju (boljša organiziranost, več sredstev, združevati denar za podporo ključnim projektom).

- Organizaciji in vodenju.

Pri vprašanih organizacije se je še posebej ustavil, saj po njegovem, mnoge težave izvirajo iz slabe organizacije (podvajanje in potiranje funkcij, nejasna razdelitev pristojnosti, zapleteno urejanje odnosov svobodne menjave dela, prepiranje, delitev na naši — njihovi, boj za prestiž in predvsem povečevanje režije ob nespremenjeni učinkovitosti).

Pojasnili je, da je vodilo predlaganih organizacijskih sprememb doseči opredeljene Ustave in Zakona o združenem delu, da naj bo delovna organizacija nosilec vseh operativnih poslovalnih funkcij, od katerih je v tozdu le organizacija proizvodnje.

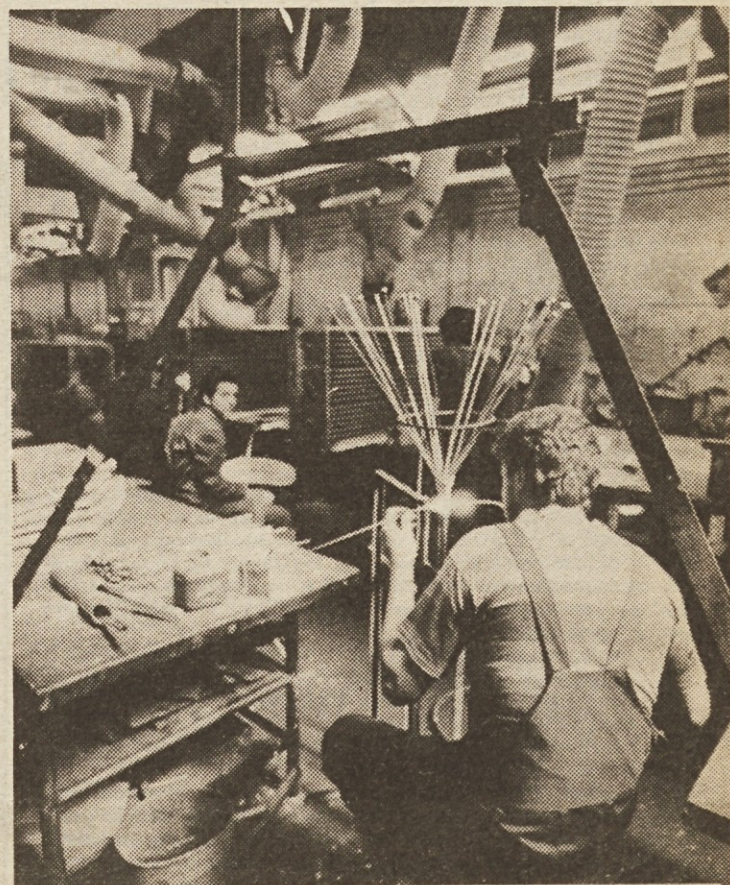
Tako je tozd mesto, kjer delavec odloča o dohodku, ne pa nosilec poslovalnih funkcij. Sozd pa je nilec nekaterih strateških funkcij (dolgoročno planiranje) in koordinator del organizacij (pri prodaji, izvozu itd.).

Mnogo IMP-jevih delovnih organizacij je danes labilnih in omejenih na administrativne funkcije, je nadaljeval Korže. Smo pred dilemo, ali bomo tozdom vzeli nekatere funkcije, ki jih danes imajo, ali pa bomo te tozde organizirali kot nosilce poslovalnih funkcij, to je kot delovne organizacije. Menil je, da mora biti osnova za takšno ali drugačno organizacijsko obliko presoja tržne in tehnološke povezavnosti. Seveda pa bo povečano število delovnih organizacij v sozdu terjalo okrepljeno koordinacijo.

V razpravi se je pokazalo, da so zlasti glede bodoče organiziranosti delovnih organizacij različni pogledi, na kar so opozorili predstavniki iz Emonda, Ika in PMI-ja. Na povetu ni bilo opredelitev za takšno ali drugačno varianto, pač pa usmeritev, da je potrebno v javni razpravi zagotoviti pogoje, da bodo vsi delavci o vseh predlogih popolno obveščeni in se bodo tako lahko odločili.

Kot smo že poročali, je sozdov delavski svet določil, da traja javna razprava o osnutku Smernic srednjeročnega plana do 14. septembra.

LOJZE JAVORNIK



V delovni organizaciji Klimat so začeli izdelovati direktne uparjalnike in kondenzatorje za hladilne sisteme. To je novo področje proizvodnje za to delovno organizacijo, ki s tem uresničuje svoje razvojne smernice, v katerih je tudi osvajanje elementov za hladilne sisteme. Pri tej usmeritvi bo za ves IMP pomembno tudi sodelovanje z Inštitutom Zoran Rand, za kar je bila julija podpisana pogodba. Na sliki: lotanje kapilarnih cevi, ki so sestavni del direktnih uparjalnikov. Več lahko preberete na 3. strani.

S slabostmi se ne smemo sprijazniti

Vsak organizem mora imeti gonilno moč. Tako mora biti tudi v vsaki skupnosti, da lahko izpolnjuje svoje dnevne in letne naloge. Da gre delo uspešno, vemo, da si ga moramo razdeliti in vsak mora na svojem področju zanj tudi moralno in še drugače odgovarjati. Zato je potrebna za vsako dolžnost tudi sposobnost, na osnovi te ocenjene sposobnosti, izbiramo tudi ljudi, ki naj stojijo na čelu naše aktivnosti.

Pri tem kajpak moramo tudi upoštevati, da je tudi človek od človeka različen. Tako pride do zaključkov: Oni prejšnji je imel trdo roko, imel je tudi svoj prav, ki ga je po svoje usmerjal, zdaj v strokovno plat, pa spet v družbenopolitično in samoupravno delo v kolektivih. Mnogi »veliki« so pred njim postali zelo majhni, in tako se je skozi tisočere oblike kolektiv razvijal, širil, delal in sicer različno uspešno, vendar je bil skupek uspehov tak, da se jih je spominjati kar prijetno, čeravno niso bili vsi enako zadovoljni z ravnanjem, vendar trdno jedro poznejšega sozda se je držalo in smo zato bili tudi ponosni na to.

In ker pravimo, da nič ne more trajati večno, tako tudi človekova moč mora svoje mesto prepustiti drugemu in takoj začnemo ugibati, kako in kaj bo zdaj? Vsak nov človek naj bi namreč prinesel kaj boljšega, vsem pravišnega, čeprav obenem vemo, da je to nemogoče. Nekdo bo zadovoljen, kdo drug nergač, pa tudi ne malo takih, ki bi drugače delali, če bi imeli tak položaj, zdaj pa njih nihče ne upošteva, razume.

Najti se na vrhu med tisoči, ni poseben problem, težje pa je, kako krmari v tej množici različno mislečih glav, pa kaj to, bolj zahtevnih buč, ki prej vidijo pravice kot dolžnosti. In v takem toku človek ni vedno sposoben biti pravičen v odnosu do skupnih koristi in do posameznika. Znajti se v tem je danes še posebno težko, kajti, konkretno eni imajo delo, drugi ne, eni si iščejo nove programe, kar spada v neko vrsto podjetništva, kar lahko spravi na stranski tir samoupravljanje in razvoj drugih nujnih elementov za uspešno sožitje kolektiva.

V tem primeru se oslanjamo na bistveno vprašanje, ki zadeva stanje od »vrha« navzdol. Zdi se namreč kar mnogim, da se ustvarja neko kompromisarstvo med vodečimi kadri v sozdu, delovnih organizacijah in tozdi. Zdi se, da se naše moči dostikrat drobijo, da nastajajo vrzeli v enotnosti...

Res je, tišči, ki mu gre dobro, pozablja, da mu jutri ne bo lahko, kdor pa je zdaj v težavah razlaga: »Razumite nas!« Tako se ustvarja mlačen, a razumevajoč odnos do slabosti, ki pa se navadno še zaostrujejo, ker nekdo, ki bi moral, ni rekel odločne besede. In kdor od strani opazuje tako ravnanje, si misli svoje, predvsem pa, zakaj je odločnost tako šibka, ker je vendarle nujna, da marsikje brez strogega režima tudi ne gre, če se hoče živeti. Če ni dela, ni jela, in če bomo v odločitvah, kako naprej omahovali, potem bodo usta polna besed, obenem pa lačna.

Da pa ne bo tako, se moramo dogovarjati in tudi skleniti, kako naprej, izključevati pa bi morali razne izgovore, če so ti ohlapni, ker mora vsak imeti svoje konkretne dolžnosti, pa naj bo to katerikoli direktor, šef ali kaj. Saj smo lahko še dostikrat izdali, kadar se je delalo v rokavicah, so bili učinki slabi. Kompromisi, gledanje skozi prste, popuščanje v nekem redu in podobnem ne pomagajo naprej skozi razne krize, in človek človeku pomaga le tako, da najdeti skupno ustvarjalno možnost, kar posebno velja na vodilnih mestih. Če popuščas, ga pokopuješ, to pa ni naš namen.

FRAN VODNIK



Počitniški domovi so letos prepolni

FIESA, julija. Neznosna pripeka, natlačena plaža, poln IMP-jev počitniški dom. IMP-jevci, ki dopustujejo v Fiesi, so z domom zelo zadovoljni, smo se prepričali, ko smo jih obiskali. O tem lahko preberete daljšo reportažo na zadnji strani, poleg nje pa tudi poročilo o problemih, s katerimi se letos srečuje Počitniška skupnost. Glavna težava je seveda zaradi velikih podražitev, zaradi katerih skušajo v Počitniški skupnosti izkoristiti vse možnosti varčevanja.

Panonijina kmetijska mehanizacija v izgubi

Polletni obračun v Panoniji-nem tozdu Kmetijska mehanizacija je pokazal 144 milijonov dinarjev izgube.

Vzrokov je več. Med objektivnimi je predvsem hud zastoj prodaje, zaradi česar se kopičijo zaloge, s tem pa tudi stroški za obresti, ker mora Panonija zaradi stalne nelikvidnosti najemati posojila. So tudi v škripih zaradi velikih podražitev stroškov, ki jih ne morejo prenašati v cene svojih izdelkov, saj jim prodaja že zdaj šepa.

So pa na zborih delavcev odkrito spregovorili tudi o subjektivnih napakah: od nekvoliteta dela v proizvodnji, zaradi česar imajo reklamacije, do neizpolnjevanja drugih nalog.

V tozdu Kmetijska mehanizacija in sploh v delovni organizaciji so že sprejeli vrsto ukrepov za reševanje problemov.

Žal pa so razmere na tržišču trenutno takšne, da bo popolna sanacija trajala verjetno dalj časa. V Panoniji so zaenkrat sprejeli več odločnih kratkoročnih ukrepov, pri čemer imajo tudi podporo občinskih organov. Predlog temeljitega dolgoročnega programa sanacije pa bodo pripravili v strokovnih službah sozda in Interne banke.

O problemih Panonije pišemo podrobneje na 2. strani.

Nekaj misli ob razpravah o osebnih dohodkih

Več ko bomo ustvarili, več bomo delili

Najbrž je bilo zgolj naključje, da je bila seja sozodnega delavskega sveta, na kateri naj bi delegati že tretjič obravnavali in ga po možnosti končno določili o predlogu Samoupravnega sporazuma o skupnih osnovah za ugotavljanje in razporejanje čistega dohodka in za delitev osebnih dohodkov sklicana ravno 10. julija, to je na obletnico datuma, ko je delavski svet lani dal ta akt prvič v predhodno obravnavo. V razburjenju, ko so na junjski seji manjkali le štiri glasovi, da bi bil predlog določen, ni najbrž nihče pomislil, da je bil za naslednjo obravnavo določen prav jubilejni datum. No, te obravnave potem sploh ni bilo, ker je bila seja odpovedana, saj je odšlo na dopust toliko delegatov, da ne bi mogli zagotoviti sklepčnosti.

Razprava o novem sistemu osebnih dohodkov se nadaljuje. Naslednja seja sozodnega delavskega sveta bo najbrž konec avgusta, torej je še nekaj časa za premislek.

Pri odločanju o Sporazumu bi opozoril tri stvari:

1. Proti predlogu so bili le trije delegati. Sedem se jih je vzdržalo. Torej je bila precejšnja večina navzočih delegatov za. A kaj to pomeni, ko je manjkalo toliko delegatov, da za Sporazum ni bilo potrebne polovice glasov delavskega sveta.

To pa kaže odnos do tega najvišjega sozodnega samoupravnega organa. Pa ne le odnos tistih delegatov, ki ne hodijo na seje, kajti gotovo so tudi primeri, ko so tožili in delovne skupnosti zaradi kadrovskih sprememb izgubili svoje delegate, a jih niso nadomestili.

Ali res nikogar ne zbode, da se sozodni delavski svet pogosto sestaja v dvotretjinski zasedbi, da v tej mandatni dobi še nikoli ni manjkalo manj kot petina delegatov? Po mojem mnenju ni najhujše to, da je ob takem odzivu delegatov včasih težko zbrati potrebno večino za sklepanje — še huje je, ker abstenenca izpričuje, da mnoga okolja prav nič ne zanima, kaj se dogaja na sozodnem delavskem svetu.

Potrebujemo več enotnosti. V besedah smo vsi za to. V praksi pa pustimo, da naš najvišji organ drsi v nesklepnost.

2. Sedem delegatov se je, kot sem napisal, vzdržalo. »Glede na doslej opravljene postopke usklajevanja po mojem ni sprejemljivo, da se delegati v tej fazi vzdržijo,« je rekel na seji delavskega sveta predsednik Komisije za planiranje Bojan Šefman. Njegovim besedam ni kaj dodati. Zares čudno, da se po tolikih mesecih razprav in usklajevanj nekateri delegati ne morejo opredeliti ne za in proti.

Se pa v tem dejstvu kaže, da je nekatere delegate verjetno strah odločitve. Dobro vedo, da so mnenja deljena in zato je odgovornost težka. Toda vzdrževanje ni dobra rešitev. Časi, kakršni so, pomenijo, da nas v IMP-ju čaka še mnogo težkih odločitev. Verjetno bo lahkinih in soglasnih odločitev vse manj, vse več pa zapletenih in nepopularnih. Če bi se širil strah pred opredeljevanjem, nas lahko skrbi, kam bo krenila sozdova samoupravna barka.

Kolebanje delegatov pa gledam tudi v povezavi z ugotovitvijo sindikalistov na zadnji seji Koordinacijskega odbora, ki so priznali, da je bila javna obravnava tega pomembnega dokumenta v mnogih okoljih kaj ozka. Torej ni čudno, da se delegat ne more z lahkim srcem opredeliti, če pa ve, da delavci, ki jih zastopa, doslej niso imeli prave možnosti, da bi se izrekli.

Da bo jasno: Za to niso krivi delegati v sozodnem delavskem svetu, pač pa zlasti strokovne službe, ki bi morale organizirati temeljite javne razprave, v katerih bi prav vsak delavec dobil vse potrebne podatke in imel možnost povedati svoje mnenje. Sistem osebnih dohodkov je tema, ki pri obravnavi terja precej strokovnih pojasnil, če hočemo doseči, da bo vsakomur zares povsem jasno, o čem odloča. Namreč jasno do te mere, da bo lahko vedel, kaj to pomeni za njegov jutrišnji osebni dohodek. To pa morajo pojasniti strokovni delavci, delegati ali pa sindikalisti takih razprav sami ne morejo organizirati.

3. In v čem je zdaj odločitev? Spet bom citiral Bojana Šefmana: »Smo pred izbiro, ali ohranjati sedanje stanje, ali pa z osebnimi dohodki ustvariti pogoje, da izkoristimo ustvarjalne razvojne potencialne.«

Zadnji osnutek z višjim vrednotenjem višjih razredov (to je vodilnih in strokovnih del) odpira možnost za kreativno kadrovsko krepitev. Prejšnji osnutek pa pri vrednotenju del v bistvu ohranja sedanje razmerja.

Zdaj pa bom posegel še po enem citatu. Ernest Fujs iz PMI-ja je na eni od obravnav povedal primere, ki jih je analiziral: »TAM je bil po osebnih dohodkih pred desetimi leti za 12 odstotkov pod republiškim povprečjem, potem so pri sistemu nagajevanja dali več poudarka strokovnosti in danes presegajo republiško povprečje za 7 do 8 odstotkov. Enako so naredili v železnari Ravne in zdaj imajo za 13 odstotkov višje osebne dohodke kot v drugih železnarh. Uvedli so računalniško vodenje tehnologije, zmanjšali so porabo energije, povečali učinkovitost proizvodnje in to vsem delavcem večje osebne dohodke.«

Torej: Nagradimo danes strokovnjake, da bomo jutri vsi skupaj imeli več! Sliši se kot parola, toda ne pozabimo, da so s takšnim ravnanjem marsikje dejansko povečali dohodek in osebne dohodke. In če kdo ne verjame, da so npr. naši razvojniki ali komercialisti preslabo plačani, naj se vpraša, zakaj potem odhajajo drugam — in najpogosteje ravno najboljši!

Ne pozabimo tudi, da naše vrednotenje sredinskih razredov odstopa od panožnih sporazumov. Tudi to kaže, da je IMP v razkoraku z glavnim tokom razvoja, kar ima lahko v prihodnosti hude kadrovske posledice. Danes pa je aktualno vprašanje, ali lahko zagovarjamo sistem vrednotenja, ki nekatere dela precej bolj vrednoti, kot so v katalogih sindikalnih panožnih sporazumov? Se bomo v IMP-ju kar poizkušali na merila, ki so jih opredelili sindikati v republiki? Kateri sindikalist bo to zagovarjal?

To je nekaj mnenj, ki se porajajo ob več kot enoletnih razpravah o novem sistemu osebnih dohodkov. Razprave o osebnih dohodkih so tako težke, ker prav vsak na tihem pričakuje več. Toda, pogledimo resnici v oči: Pri tem, komu dati, upoštevajmo tudi to, kakšna odločitev lahko prispeva k razvoju in boljšim poslovnim rezultatom. Kajti prav gotovo drži — bolje ko bomo poslovali, več bomo zaslužili.

LOJZE JAVORNIK

Panonijin tozd Kmetijska mehanizacija je imel ob polletju izgubo

Za pridelovanje hrane potrebujemo stroje, mar ne?

Panonijin tozd Kmetijska mehanizacija je imel ob polletju 144 milijonov dinarjev izgube. Že dolgo samo vedeli, da se otepa z nelikvidnostjo, tudi prodajne težave se vlečejo že nekaj mesecev in zdaj so se problemi tako zaostri, da je poslovni rezultat zdrnil v rdeče številke. Kaj storiti zdaj? Na zborih delavcev in delavskih svetih ob polletnem obračunu so sprejeli kratkoročne ukrepe: za zmanjšanje zalog, zagotovitev kvalitetnejših finančnih virov, zapolnitev kapacitet. Strinjali pa so se tudi, da je treba povečati kvaliteto dela.

Direktor tozda Kmetijske proizvodnje je v poročilu o poslovanju dejal, da je glavni problem padec realizacije in zlasti prodaje. Tako je tozd v pol leta ustvaril komaj 34 odstotkov načrtovanega letnega prihodka in posledica so izgube.

Nekaj podatkov: Brzoparilnikov so prodali za skoraj 70 odstotkov manj kot lani, obračalnikov za 55, kultivatorjev za 40 itd. Več kot lani so prodali le traktorjskih prikolic, sadilnikov becker in kosilnic — teh po zaslugi izvoza na Poljsko.

Izvoz, kot je poudaril Kovačič, je svetla točka v Panonijinem letošnjem poslovanju. V primerjavi z lanskim prvim polletjem so ga povečali za več kot 4,6 krat. Povečali so vse že utečene oblike sodelovanja (Becker, Pegoraro, Zeter), še posebej pa klasičen izvoz. Če ne bi bilo izvoza, je rekel Kovačič, bi bile razmere še slabše.

Tudi za naprej kaže dobro. Poljaki so bili s 4.000 kosilnicami, ki jih je Panonija dobavila v prvem polletju, zadovoljni in so jih naročili še 500. Z Madžari so podpisali pogodbo o sodelovanju pri proizvodnji prikolic. V rebalansiranih planu za letošnje leto načrtuje Kmetijska mehanizacija za 477 milijonov dinarjev izvoza, kar bo okrog petina letnega prihodka.

Ima pa Kmetijska mehanizacija probleme s kvaliteto dela — tako pri izvoznih izdelkih kot pri izdelkih za domači trg. Direktor tozda je rekel, ker proizvodnja ni polno zasledena, bi lahko več pozornosti posvetili kvaliteti. Nekvalitetna izdelava nam povzroča dodatne stroške, ko servis popravlja napake, predvsem pa zgubljamo zaupanje kupcev. Uvajamo zahtevnejše programe, povečujemo izvoz, torej nujno moramo povečati kvaliteto dela, je opozoril Kovačič.

Treba je reči, da so delavci Kmetijske mehanizacije o teh težkih problemih razpravljali zelo zrelo. Prvi vprašanji sta bili: kdo je kriv, da so delali zaloge, ki jih nihče ne kupi, da so si nakopili množico »rdečih vojakov« — strojev, ki zdaj stojijo na dvorišču okrog tovarne in bremenijo poslovni rezultat, ker mora tozd najemati drage kratkoročne kredite za kritje zalog.

Odgovoril je glavni direktor Emil Zelko, ki je najprej poudaril, da je padec povpraševanja po kmetijskih strojih širši družbeni problem, ki ne tare le Panonije. Primerjava, ko so delo Kmetijske mehanizacije pretvorili v norma ure, pokaže, da so jih naredili 20 odstotkov manj kot v istem obdobju lani. V to pa so všteta tudi razna kooperacijska dela, ki jih je tozd pridobil za zapolnitev kapacitet. Brez njih bi bile razmere še bolj kritične.

Glede kmetijskih strojev je Zelko poudaril, da so jih delali po naročilih, ki so jih dale trgovske hiše — podpisnice samoupravnega sporazuma. Panonija se je že konec lanskega leta soočila s padcem prodaje, zato so njeni komercialisti v začetku leta obiskali vse trgovske partnerje, da bi postavili realne prodajne in proizvodne pplane. Trgovci so takrat ocenjevali, da je zastoj prodaje začasen in da se bo trg spomladi spet odprl. To pa se ni zgodilo.

Pred kratkim opravljeni ponovni obiski v trgovskih hišah so pokazali, da so v trgovinah še večje zaloge Panonijinih kmetijskih strojev kot na

tovarniškem dvorišču. Razen tega trgovcem tudi manjka denarja za vzdrževanje zalog. Skratka, ni pričakovati, da bo trgovina sprejela blago, čeprav se komercialisti trudijo, da bi ga čim hitreje spravili do prodajal — predvsem tiste izdelke, po katerih se kupci še vedno povprašujejo. Tak izdelek je recimo stiskalnica, kjer pa so imeli v tovarni ravno te dni težave zaradi neakovostnih reduktorjev.

Emil Zelko je tudi podrobneje razčlenil probleme, s katerimi se sooča tozd in ki so pripeljali do izgube:

Nekaj podatkov iz polletne bilance tozdov Kmetijske mehanizacija in Blisk

Panonijin tozd Kmetijske mehanizacija je v prvih 6 mesecih ustvaril 1.210 milijonov dinarjev celotnega prihodka, kar je 340 odst. letnega plana in le 24 odst. več kot lani.

Podatki o fakturirani realizaciji kažejo, da je zatajila predvsem prodaja kmetijskih strojev za domači trg, ki je v primerjavi z istim lanskim obdobjem le 6 odstotkov večja kot lani — zaradi visoke inflacije pa to pomeni veliko nazadovanje.

V kooperaciji so z jugoslovanskimi partnerji povečali fakturirano realizacijo za 38 odst., medtem ko so za izvoz fakturirali kar za 464 odst. več kot v istem času lani. Precej dobro dela orodjarna, ki je zunanjim naročnikom fakturirala za 281 odst. več kot lani — seveda pa so vse to v primerjavi z glavnim programom manjše vsote, ki ne morejo nadomestiti padca v prodaji kmetijskih strojev.

Ob 34-odstotnem doseganju rasti prihodka, so dosegli pri stroških 38 odst. planiranega letnega obsega — to je 1.110 milijonov dinarjev, tako da jim je ostalo le 100 milijonov dinarjev dohodka, iz katerega so plačali 92,6 milijona dajatev. V prvem polletju so izplačali 152 milijonov dinarjev osebnih dohodkov — 27 odst. več kot v istem lanskem obdobju. Rezultat je nekaj nad 144 milijonov dinarjev izgube.

Število zaposlenih v tozdu Kmetijske mehanizacija pada, saj so imeli 1. januarja še 669 delavcev (od tega 210 v režiji), 30. junija pa le še 618 (od tega 204 v režiji).

V Blisku je bilo 30, 6, 281 zaposlenih v delovni skupnosti pa 131, tako da je imela vsa delovna organizacija 1.030 zaposlenih, to pa je 70 delavcev manj, kot jih je bilo lani v Blisku in Panoniji.

Tudi poslovni rezultati tozda Blisk v prvem polletju niso bili dobri. Celotnega prihodka so imeli 417 milijonov dinarjev — kar je 68 odst. več kot lani. Porabili so 297 milijonov dinarjev — 85 odst. več kot lani. Dohodek je bil torej le za 38 odst. večji kot lani, čisti dohodek pa za 45 odst. Sredstva za osebne dohodke so povečali za 64 odst., tako da jim je ostalo manj kot 3 milijone dinarjev ostanka dohodka.

● Padec povpraševanja po kmetijskih strojih, kar smo že opisali.

● Poleg tega jih tepejo podražitve vhodnih surovin, ki jih ni mogoče prenesti v ceno izdelkov, saj že pri sedanjih cenah ni povpraševanja. Ob tem so se surovine v juliju spet podražile za 20 do 28 odstotkov, podražila se je elektrika, pa transportni stroški.

● Nekvalitetni finančni viri — kratkoročna posojila in menice povzročajo ogromne obresti. V prvem polletju je tozd Kmetijska mehanizacija plačal 265 milijonov dinarjev obresti, vseh osebnih dohodkov pa je bilo v istem času 152 milijonov dinarjev.

● Na poslovni rezultat je vplivalo tudi povečanje osebnih dohodkov, ki zaradi prej opisanih problemov, ni bilo podprto z rasto proizvodnje in dohodka. Toda, kot je dejal Zelko, povečanje osebnih dohodkov je bilo nujno zaradi velike inflacije. Razen tega je povprečni osebni dohodek v Kmetijski mehanizaciji še vedno skromnih 36.000 dinarjev.

● Že pred izgubo je Panonija dve leti poslovala z izredno nizko akumulativnostjo, zaradi česar ni mogla zbrati denarja niti za nujno potrebne investicije.

● So pa v tozdu in delovni organizaciji nasploh tudi številne subjek-

tivne slabosti. Mnogi se še niso zavedli vse resnosti razmer, v katerih smo in ne uresničujemo dogovorjenih nalog, kot smo si jih zamislili, je opozoril Zelko. Pri tem je opozoril na reklamacije, ki pričajo o slabi kakovosti dela, na zamude pri uvajanju novih izdelkov, na brezbržnost (podpisovanje delovnih nalogov z ogromnimi prekoračitvami časa in stroškov). Tudi delovna skupnost še ni skupna strokovna služba, je opozoril Zelko, ker se vse preveč deli na »naše« in »njihove«. Na zboru delovne skupnosti je opozoril, da jo v tozdu kritizirajo, in da morajo delavci delovne skupnosti reševati vse probleme enako kvalitetno, predvsem pa zdaj ni čas, da bi eden drugemu dokazovali napake in se prepričevali, kdo je bolj pameten, pač pa je treba skupaj napeti vse sile, da bi rešili nakopičene probleme.

● V okviru sozda je stekla akcija za pokritje izgube. Za to bo IMP-jevi tozdi usmerili del rezervnih sredstev, ki bi jih sicer združili v publiškem skladu skupnih rezerv. Kmetijska mehanizacija pa bo seveda aktivirala tudi vsa svoja rezervna sredstva.

● Glavna naloga za avgust je niranje finančnih virov. Kot je povedal Emil Zelko, je kratkoročna dolžnost Kmetijske mehanizacije, ki pristoječe izgubo, dosegla kar 100 milijonov dinarjev, zagotoviti vrednost vseh zalog, kar zgornja meja zadolženosti. Panonija je že dobila 20 milijonov dinarjev kredita občinskega sklada skupnih rezerv, tudi Interna banka ji je odobrila 30 milijonov dinarjev, v celotni banki Murska Sobotna pa tudi pripravljeni pomagati s splošno membo kratkoročnih posojil v gorajočnem. Seveda pa ne brez pogojev, ki so v tem, da mora Panonija natančno planirati finančne tokove pri tem skrbeti, da bodo izdelke čim hitreje prodajali, ne da bi jih kupili v skladišču.

● Obrnili se bodo tudi na trgovske hiše — podpisnice samoupravnega sporazuma s prošnjo za pomoč pri sanaciji, čeprav so tudi same trgovske hiše v takšnih škripih, dosti pomoči od njih ni mogoče pričakovati.

● V tretjem trimesečju je treba rešiti kadrovske probleme, to je, se s katerimi vključna dela, ki jih odprta.

● Sproti bodo preverjali proizvodne stroške vseh izdelkov in javljali podražitve, ki jih bo trg nesel, ali opuščali tiste proizvode, katerih cena ne pokriva vseh proizvodnih stroškov.

● Izboljšali bodo delo servisnega oddelka, da bodo izdelke čim hitreje popravili.

PROGRAM UKREPOV

Ko je glavni direktor Panonije razlagal predvidene ukrepe, je najprej opozoril, da problemov ne bo mogoče rešiti čez noč. Potrebno bo sprejeti dolgoročnejsi sanacijski program, kar bodo naredili v 45 dneh, kot določa zakon. Predlog bodo pripravili v strokovnih službah sozda in Interne banke. Panonijine strokovne službe bodo seveda dale potrebne podatke, toda predlog sam se bo delal zunaj z namenom, kot je pojasnil Zelko, da bi dobili čim objektivnejšo sliko problemov in čim kvalitetnejše ukrepe. To pa seveda ne pomeni, da do oblikovanja temeljitega sanacijskega programa ne bodo naredili nič. Zelko je predložil, zbori delavcev in delavskih svetov pa so potrdili vrsto kratkoročnih ukrepov, s katerimi bodo omilili najhujše probleme. To so:

● Zmanjšanje zalog. Narejen je spisek repromateriala, ki ni nujno potreben in ga bodo razprodali (za okrog 35 milijonov dinarjev). Uvedli bodo tudi 10 do 25 odstotni popust za nekatere stroje (medvrstni kultivator, obračalniki, prikolice, traktorjski nakladalec, nahrbtna škroplilnica) v vrednosti okrog 90 milijonov dinarjev.

● V bodoče bodo delali le izdelke, za katere bo prodaja zagotovljena. Naredili so rebalans plana in ugotovili, koliko kapacitet je nezasedenih. Zdaj iščejo dodatno delo v sozdu in zunaj njega. Nekaj obetov imajo, a zaenkrat ne dovolj. Šli so tudi v drugo varianto, da »posojajo« delavce drugim. Že julija je bilo 25 njihovih delavcev v ljubljanskem Dvigalu in idrijskem Tiu.

Ob tem seveda prihaja do problemov. Na zboru je bilo postavljeno vprašanje, ali ta ukrep velja za vse, ali spet le za delavce za strojem, ne pa za režija. Zelko je odgovoril, da ukrep velja za vse enako — in sicer glede na potrebe tovarne. Na prisilne dopuste ali v druge tozde ne bodo pošiljali delav-

cev, ki jih sami nujno potrebujejo, pač pa tiste, za katere nimajo dela. Pravi, da to breme ne bo padlo na enako. Mi komercialiste zdaj potrebujemo, da iščejo delo, prav tako na zvižalce, da realizirajo sprejete naloge, teh torej ne bomo pošiljali drugam, ker bi bile motnje še huje, pojasnil Zelko. Če pa za določene žijske delavce ne bo dela, velja ukrepi tudi za njih.

In še eno ob »posojanju« delavcev. Tisti, ki delajo v Ljubljani, Idriji, so povedali, da sta oba tozda zanje dobro poskrbela — ni problemov ne s stanovanjem, ne s hrano, delo je v redu, zaslužek tudi ni sprejeti so bili dobro. Je torej to primer dobrega sodelovanja v sozdu? Seveda pa pridejo pri tem do izražaja družinski in drugi problemi, zaradi katerih nekateri ne morejo kar tako na delo drugam. Nekateri so se uprli, ko so dobili odločbe. Vodilni delavcem obljubili, da bodo uprli te človeške probleme. Nasploh iščejo naprej prostovoljce, a teh slej ni bilo. Je pa ta ukrep nujen, vsaj malo omili probleme. Torej, ki nimajo opravičljivih razlogov, začasne premejitve ne bodo mogli odkloniti. Sodeč po reakciji delavcev na zboru, ti razumejo probleme, tudi sprejemajo to, sicer težavno, štev.

● V okviru sozda je stekla akcija za pokritje izgube. Za to bo IMP-jevi tozdi usmerili del rezervnih sredstev, ki bi jih sicer združili v publiškem skladu skupnih rezerv. Kmetijska mehanizacija pa bo seveda aktivirala tudi vsa svoja rezervna sredstva.

● Glavna naloga za avgust je niranje finančnih virov. Kot je povedal Emil Zelko, je kratkoročna dolžnost Kmetijske mehanizacije, ki pristoječe izgubo, dosegla kar 100 milijonov dinarjev, zagotoviti vrednost vseh zalog, kar zgornja meja zadolženosti. Panonija je že dobila 20 milijonov dinarjev kredita občinskega sklada skupnih rezerv, tudi Interna banka ji je odobrila 30 milijonov dinarjev, v celotni banki Murska Sobotna pa tudi pripravljeni pomagati s splošno membo kratkoročnih posojil v gorajočnem. Seveda pa ne brez pogojev, ki so v tem, da mora Panonija natančno planirati finančne tokove pri tem skrbeti, da bodo izdelke čim hitreje prodajali, ne da bi jih kupili v skladišču.

● Obrnili se bodo tudi na trgovske hiše — podpisnice samoupravnega sporazuma s prošnjo za pomoč pri sanaciji, čeprav so tudi same trgovske hiše v takšnih škripih, dosti pomoči od njih ni mogoče pričakovati.

● V tretjem trimesečju je treba rešiti kadrovske probleme, to je, se s katerimi vključna dela, ki jih odprta.

● Sproti bodo preverjali proizvodne stroške vseh izdelkov in javljali podražitve, ki jih bo trg nesel, ali opuščali tiste proizvode, katerih cena ne pokriva vseh proizvodnih stroškov.

● Izboljšali bodo delo servisnega oddelka, da bodo izdelke čim hitreje popravili.

OBČINA PODPIRA PANONIIN PROGRAM

Emil Zelko je povedal, da so vsi predlogi seznanili tudi vodstvo sozda in občinske strukture — predstavnik Izvršnega sveta, družbeno političnih organizacij, SDK in bank. Vsi so se s predlaganimi usmeritvami strinjali in priznali, da imajo pri gubi tozda Kmetijske mehanizacije precejšen delež tudi neugodne gospodarske razmere. Zato bodo naštetni tudi podpirali ukrepe za prebroditev težav in dovolili, da prejemajo delavci neokrajne osebne dohodke (zaradi izgube bi jih sicer morali znižati na povprečje prvega trimesečja).

Za to podpora pa postavljajo pogoje: Da tudi kolektivni ukrepi napne vse moči in zastavljene usmeritve zares dosledno izvajajo. V sprotne primeru preučuje Izvršni svet tudi možnost, da bi predlagali ukrep družbenega varstva.

Sodeč po zborih in delavskih svetovih to ne bo potrebno. Razprava sicer ni bilo mnogo, a bile so stvarne, bila je očitna pripravljenost sprejeti delovne spodbude, čeprav so neprijetna. Sredstva, čeprav so neprijetna, so dajati težko je v tem primeru, kjer je potrebno računati, da tozdo svojih spodbudskih težav ne bo mogel premagati v kratkem času.

Res pa je tudi, kar je rekel eden od delavcev na zboru: »Kot član kolektiva sem prepričan, da se bo prodaja čez čas spet odprla, saj vemo, kaj pomeni hrana.«

LOJZE JAVORNIK

Za Ten — energetiko je treba pripraviti sanacijski program

Realizacija raste, stroški pa še hitreje

V Tenu Energetiki so načrtovano fakturirano realizacijo v prvem letošnjem polletju sicer presegli, vendar so v tem obdobju tudi zelo porasli materialni stroški tako, da je polletna bilanca pokazala motnje v poslovanju tozda.

Zato so v tozdu na zboru delavcev, 29. julija sklenili, da mora tozd izdelati sanacijski načrt. Tega bodo predvidoma pripravili do konca septembra letos.

S sanacijskim načrtom želijo v Tenu doseči 2 stvari in sicer: da bi tozd zaključil poslovno leto 1985 brez motenj in da bi bile nakazane smernice za dolgoročno reševanje tozda. Za nosilca izdelave sanacijskega programa je bil določen direktor Emonda Borut Gržinič, ekipa pa sestavljajo še nekateri delavci iz Emondove delovne skupnosti, Interne banke in iz Tena Energetike.

Slabim poslovnim rezultatom v 1.

polletju pravi direktor Tena Energetika Rihard Pompe, botrujejo zaprtost jugoslovanskega trga in velika konkurenca na jugoslovanskem trgu. V tem polletju je imel tozd tudi veliko neproduktivnih ur zaradi pomanjkanja dela. Da bi se v 2. polletju izognili vsaj neproduktivnim uram, so se v tozdu dogovorili, da mora prodaja okrepiti svojo aktivnost.

Tenova prodaja poteka sicer finančno po planu, po strukturi dela pa še vedno povzroča nezadostno zasedenost delavne.

Računamo, je dejal Pompe, da bi z zadostno zasedenostjo delavniških zmogljivosti vendarle uspeli do

konca leta iz vleči tozd iz motenj, za katere so vzrok tudi likvidnostne težave, zaradi katerih je tozd stalno kratkoročno zadolžen in zgublja ogromno dohodka na račun obresti, saj je imel v letošnjem prvem polletju samo meničnih obresti za 22 milijonov dinarjev.

Na sestanku predstavnikov Tena energetika, delovne skupnosti Emonda in generalnega direktorja sozda Franca Kumšeta so se pred kratkim dogovorili, naj v Tenu v celoti pregledajo vse razvojne naloge in naj se tudi v razvoju lotijo dolgoročnih in kratkoročnih rešitev, da bi tudi na ta način v bodoče lahko tozd uspešno posloval. Delavci v tem tozdu so še vedno prepričani, da je denar, ki so ga vložili v razvoj (teh sredstev sicer ni veliko), dal premalo

vidnih rezultatov in zato želijo na tem področju več aktivnosti.

V Tenovi proizvodnji imajo občasnno še vedno problem z oskrbo materiala, ki ga vgrajujejo v svoje naprave, vendar se vseeno čuti, da se jugoslovansko tržišče umirja in zato tu ne tiči vzrok za slabo polletno poslovanje.

Izvoz?

Na izvoznem področju imajo Tenovci nekaj ponudb, ki so jih dobili prek Inženiringa, pa jih še niso realizirali.

Nameravajo jih izpolniti v glavnem v prihodnjem letu. Tako je v primerjavi z enakim lanskim obdobjem Tenov izvoz upadel za skoraj 60 odstotkov.

M. P.

Največji Klimin izvozni posel doslej

V SZ prodali opremo za mesno industrijo

Klima Celje je pred kratkim podpisala pogodbo, da bo dobavila v Sovjetsko zvezo opremo za 15 preskrbovalnih centrov, vredno čez 3 milijone klirinških dolarjev. Gre za naprave za dimljenje in zorenje mesnih izdelkov, s kakršnimi imajo Celjani že precej izkušenj na domačem trgu, saj so z njimi v preteklih letih opremljali tudi tako znane tovarne, kot sta npr. Carnex ali Belje iz Kneževa.

Prav to znanje je bilo ključno tudi za pridobitev dela v Sovjetski zvezi. Tam so namreč v okviru planske politike sprejeli program, da bodo zgradili vrsto zbiralnih centrov za prehrabene izdelke, kjer nameravajo izbirati tržne presežke družbene in predvsem zasebne proizvodnje. V teh centrih je poleg drugega predvidena predelava mesa v mesne izdelke, za kar je Klima izdelala idejni projekt tehnologije in ponudila tudi potrebno opremo — to je komore za zorenje in hladno dimljenje trajnih mesnih izdelkov. In ta ponudba je bila sprejeta.

Nosilci poslova na preskrbovalnih centrih, za katere bo Klima dobavljala navedeno tehnološko opremo, sta jugoslovanski organizaciji — in sicer za 8 centrov beograjski Progres in za 7 Zavarivač iz Vranja. Ves posel je vreden nad 32,5 miliona klirinških dolarjev, Klimin pa 3,137.370, kar je skoraj 900 milijonov dinarjev. To je posel, kakršnega Klima doslej še ni imela.

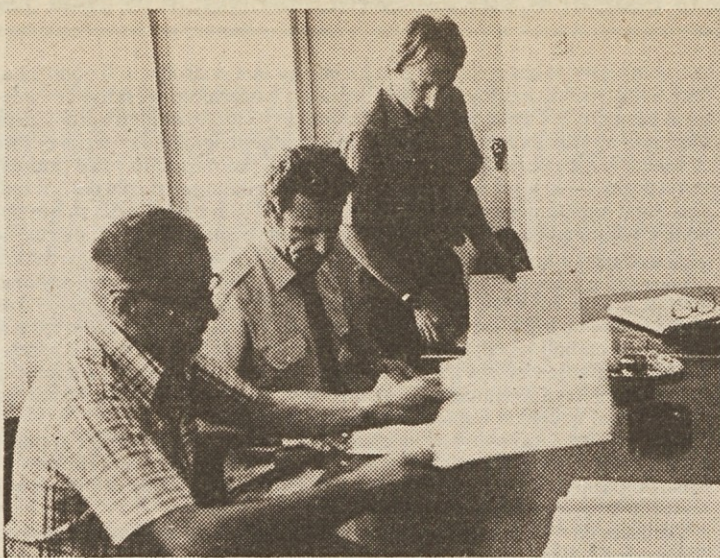
V okviru tega posla mora Klima dobaviti 90 zoričnih komor, za prvi objekt, ki bo nedaleč od Moskve pa tudi izvršni nadzor nad montažo. Rok za tako veliko delo pa je kratek, saj morajo biti vse dobave izvršene do konca leta.

Gre za tako veliko nalogo, je povedal Klimin glavni direktor Lojze Zupanc, da bodo morali jeseni za gladek potek proizvodnje sprejeti določene ukrepe v obeh tozidih. Informacijo o tem so dali na zborih delovnih ljudi ob polletnem obračunu, ko so delavci povedali, da so pripravljeni delati tudi v dveh izmenah in uresničiti vse druge potrebne ukrepe za učinkovitejšo delo.

Medtem pa so v Klimi izdelali še pilotno komoro za vroče dimljenje in kuhanje mesnih izdelkov, ker bi radi prodali na sovjetsko tržišče tudi s tem izdelkom.

Ko je komentiral to pridobljeno delo, je Lojze Zupanc poudaril, da je bilo zanj potrebnega ogromno strokovnega dela — od projektiranja in razvoja izdelkov, do pogovorov s sovjetskimi partnerji. To je bilo dobro opravljeno, o čemer pričča sklenjena pogodba. Zdjaj je pomembno kakovostno izdelati in pravočasno dobaviti vso naročeno opremo, saj lahko v tem primeru pričakujemo še nova naročila, ker v SZ načrtujejo še precej takšnih živilskih centrov.

L. J.



Direktor IZR-a magister Anton Obersnu in IMP-jev generalni direktor inž. Franc Kumše pri podpisu pogodbe o medsebojnem sodelovanju (Foto: T. Š.)

Novost iz Klimata

Elementi opreme za hladilno tehniko

V poročilu z Interklima smo bolj mimogrede omenili, da je naša delovna organizacija IMP — Klimat začela izdelovati elemente opreme za hladilne sisteme. Gre za dve vrsti naprav, to je za direktne uparjalnike in kondenzatorje, obema pa je skupno — in to je tudi pojasnilo, zakaj se je Klimat lotil proizvodnje, — da je njuna osnova toplotni lamelni menjalnik, ki ga proizvaja Klimat na sodobnih strojih. Tak menjalnik je treba za uporabo v hladilnem sistemu še dodatno obdelati, kar bomo opisali v tem članku, ker je hladilna tehnika smer, kamor namerava Klimat v bodoče intenzivno prodirati.

Poglejmo zdaj, kakšne so te nove naprave, ki jih izdeluje Klimat! Hladilni krog sestavljajo kompresor, kondenzator, ekspanzijski ventil in uparjalnik. Klimat proizvaja, kot smo že napisali, dva od bistvenih sestavnih delov hladilnega kroga: to je kondenzator in uparjalnik. V prvem — hladilni medij, ki je kompromiran, ohlajamo pri konstantnem tlaku kompresije in ga preko ekspanzijskega ventila ekspanziramo na nižji tlak (pri čemer temperatura pade) in ga vodimo v uparjalnik, kjer se hla-

dilni medij spet segreje. Tako se cikel ponavlja. Kondenzator je tisti del, ki hladilni medij hladi, uparjalnik pa tisti del, kjer medij sprejema toploto iz obtočnega zraka in tako hladi zrak.

Ker je v hladilnem sistemu hladilni medij — v praksi se uporabljajo freoni — mora biti toplotni menjalnik drugače obdelan kot npr. v klimatskem sistemu. Predvsem je važno, da je notranjost bakrenih cevi suha in čista in da zvarji niso oksidirani.

Sodelovanje z Inštitutom Zoran Rant

To je naložba v znanje

Julija so predstavniki IMP-ja in Inštituta Zoran Rant iz Škofje Loke (IZR) podpisali pogodbo o sodelovanju v srednjeročnem obdobju 1985 — 1990 pri raziskovalnem in razvojnem delu. Gre za sodelovanje pri razvoju klimatskih naprav, sušilnih naprav, toplotnih menjalnikov za hladilno tehniko in toplotnih črpalk v klimatskih napravah.

Inštitut Zoran Rant je registriran kot raziskovalna delovna organizacija, ki se je osamosvojila iz bivšega razvoja inštituta Loških tovarn hladilnikov. V njem je okrog 50 zaposlenih, od katerih so v večini raziskovalci, ki so registrirani pri Raziskovalni skupnosti Slovenije in se ukvar-

jajo z raziskovalno in razvojno dejavnostjo na področju hladilne in klimatizacijske tehnike. Zelo pomembno je, da imajo za svoje raziskovalno delo odlično opremljen laboratorij s potrebnimi instrumenti in merilnimi programi.

IZR ni izključno naš partner, saj ima že pogodbo o sodelovanju tudi z drugimi ozidi — npr. z novogoriškimi Vozili (mobilne hladilne naprave za tovornjake) in z beograjskim Minelom za razvoj hermetičnih kompresorjev večjih zmogljivosti, ki jih je morala Jugoslavija doslej uvažati. Pri teh napravah je škoda, da tega programa ni bil sposoben prevzeti IMP, saj jih bomo v perspektivi potrebovali tako za klimatske omare kot za klima naprave, oziroma klimate.

Toda pri programih, ki bodo natančno določeni s posebnimi pogodbami, bo IZR delal izključno za IMP in v kolikor bo rezultat tega dela izum, model ali tehnična izboljšava, bo IMP imel izključno uporabno pravico.

Pogodba o srednjeročnem sodelovanju določa okvirna načela, medtem ko bodo za posamezne naloge sklenjene posebne pogodbe. V osnovni pogodbi je določeno, kako se pripravljajo razvojne načrte. IMP se je obvezal, da bo za raziskave in razvoj na tem področju trajno koristil zmogljivost IZR-a ta pa, da bo za IMP-jeve potrebe zagotovil najmanj tretjino svojih zmogljivosti.

Sodelovanje bo usklajeval koordinacijski odbor, v katerega bo vsaka stran imenovala dva člana. IMP-jeva pogodben obveznost je tudi, da posebej ugotavlja poslovno in dohodkovno uspešnost vseh izdelkov, ki bodo plod skupnega razvoja z IZR-om.

Podpisana je že tudi prva konkretna pogodba, s katero bomo od IZR-a dobili dokumentacijo in znanje za proizvodnjo klimatskih omar za računske centre. V to je vključena vsa tehnična in konstrukcijska dokumentacija z vsemi meritvami, IZR pa bo tudi izločil strokovnjake — od projektantov do monterjev.

Pomočnik sodbovega generalnega direktorja za razvoj in tehnična vprašanja inž. Stane Završnik je o podpisu pogodbe z IZR-om rekel: »Srednjeročno sodelovanje s to raziskovalno — razvojno organizacijo mora biti vsekakor interesantno za celoten sistem IMP-ja, posebej pa bi se morali videti v tej pogodbi Itak (toplotni menjalnik), Klimat (hladilna tehnika v klimatizaciji) in Klima montaža (klimatske omare za poslovne objekte in računske centre, kasneje pa tudi laboratorijske omare.«

Prvo konkretno sodelovanje je, kot že rečeno, pri proizvodnji klimatskih omar za računske centre, toda kot je povedal inž. Završnik, so tudi že opredeljene smernice nadaljnjih nalog. To je razvoj najsoodobnejših sistemov klimatskih omar za poslovne objekte in računske centre ter razvoj laboratorijskih klimatskih naprav za simulacijo testnih razmer, sodelovali bomo tudi pri reševanju problematike hladilne tehnike v klimatskih napravah, kot so strešne centrale, split sistemi stropnih klimatskih naprav in vključevanje toplotnih črpalk v klimato, zelo zanimivo razvojno področje pa je tudi program večjih toplotnih črpalk, kakor tudi odgovarjajočih toplotnih menjalnikov za hladilno tehniko in toplotne črpalke.

Ob tem pa je inž. Završnik še opozoril, da moramo biti za sprejemanje tega novega znanja tudi doma programsko dobro pripravljeni, tako kadrovske kot finančno, da to sodelovanje ne bi potekalo na podlagi »biano menic«, kot je nekdo dejal ob podpisu pogodbe.

L. J.

Toz Dvigalo je ob polletju dosegel dober poslovni rezultat — toda...

Premagati bo treba precej težav

Dvigalo je v letošnjem prvem polletju doseglo kar lepe poslovne rezultate, vendar člani začasnega kolegijskega poslovnega organa pravijo, da kljub temu še niso rešili vseh problemov in da najbrž poslovanja do zaključnega računa za leto 1985 ne bo mogoče v celoti sanirati.

Eden od problemov so nizki osebni dohodki, ki so v prvem polletju znašali za zaposlenega povprečno 37.664 dinarjev. Le ti že nekaj let precej zaostajajo za srednjepovprečjem.

Neurejenost na področju dokumentacije onemogoča hitrejšo doseganje večje realizacije. Zato bo potrebno dalj časa sistematično urejati kvaliteto in tudi potek dokumentacije. Kljub vsemu temu pa pričakujejo, da bodo v letošnjem 2. polletju precej boljše dosegli plan.

In kakšni so Dvigalovi polletni poslovni rezultati? Celotni prihodek je bil dosežen v višini 327.946.000 dinarjev, kar pomeni 99 odstotkov več kot lani v istem času.

Porabili so 209.518.000 dinarjev (indeks 186). Tako jim je ostalo 118.428.000 dinarjev dohodka (indeks 226). Čisti dohodek je bil 88.398.000 dinarjev (indeks 240). Od tega so namenili za osebne dohodke 68.620.000 dinarjev (indeks 174), za sklad skupne porabe 5.920.000 dinarjev, za rezervni sklad 4.373.000 dinarjev ter za poslovni sklad 9.121.000 dinarjev, medtem ko je imelo Dvigalo lani ob polletju izgubo.

Do letošnjega leta je imelo Dvi-

Kdor se ne razvija, ga čas pohodi

Brez dela ne bo razvoja

»Kdor se ne razvija, ga čas pohodi«, bi moral biti vsakdo v duhu tega kolektivnega. Tega se nekateri v tozdu Avtomatika tudi zavedajo in zato stremijo za vedno novimi proizvodi, zaradi česar smo pridobili že precejšen strokovni kader, ki nam je prejel manjkal. Toda samo nekaj želeli in razvijati ni dovolj, za proizvodnjo je treba imeti tudi prostore. In tako kolektiv sedaj stoji pred nalogo ustvariti si potrebni denar za gradnjo. To pa je mogoče le z delom.

Ko nam je direktor inž. Gazvoda okvirno nakazal potrebo izgradnje nove tovarne v vrednosti dveh milijard dinarjev, ni mogel mimo ugotovitve, da je to veliko breme za majhen kolektiv, ki pa ga bo treba sprejeti, če hočemo napredovati. Zdjajni, že nad dvajset let stari prostori, ki jih delimo še z drugim tozdom, onemogočajo uspešno, varno in zdravo delo. Neuprimerosti lahko že vsak občuti in zato lahko to temo nadaljujemo, kako jo rešiti.

Rešitev je predvsem v delu in to v uspešnejšem kot do sedaj, če imamo pred očmi stanje, da sedanje proizvodnje kapacitete izkoriščamo pod 60 odstotki, kar dokazuje še veliko notranje rezerve. Če izkoriščenost strojev

povečamo za 20—30 odstotkov, bi imeli že kar idealno stanje in nas ne bi prav nič skrbela tako draga investicija, pri kateri bi, kot se že leta dogaja drugje, zmogli tudi podražiti. Samo!

Ja ta SAMO, je pa v nas samih. Vprašati se moramo, koliko in kako sploh delamo. Priznajmo si, da mnogi precej slabo! Poglejmo samo, kako si dela številni posvoj krojijo gibljivi delovni čas: Prihajajo pozno z dela, odhajajo prej, ob koncu meseca pa imajo viške minut. Zato je prišlo do odločitve, da vratarji žigosajo naše kartice in tako so se goljufije zmanjšale. Nekateri se seveda pritožujejo nad »gužvo« ob prihodu in odhodu, toda zanj so lahko zahvalijo desetini ali kaj več tistim, ki so delovno disciplino kršili, zdaj pa imamo vsi zakon večje kontrole.

No pa v tem še ni rešitev. Več in bolje bo treba delati, to je naš imperativ, ker drugače bodo vsi načrti le gola želja, to bo pa senca za nas vse, za pridne in tiste povprečne pri delu. Torej ne smemo si privoščiti nedela, če pa vidimo potrebo za naš višji standard in sploh za obstoj. Ob tem ne sme biti nikomur vseeno.

FRAN VODNIK

narjev. Dela na Unisovem objektu potekajo po planu in zaenkrat brez večjih problemov. Pričakujejo, da bo ta objekt uspešno zaključen v predvidenem roku. V delih na tem največjem objektu, ki jih je doslej delalo Dvigalo, je zajeto: dvoje električnih osebnih dvigal s 24 postajami (dva kvadroleksa — 8 dvigal — višina objektov je približno 95 metrov), eno električno osebno tovorno dvigalo (5 postaj), eno hidravlično osebno tovorno dvigalo (3 postaje), eno hidravlično osebno tovorno dvigalo (4 postaje).

Zaradi visokega avansa iz te pogodbe je bila likvidnost tozda doslej pozitivna. V drugem letošnjem polletju pa, kot pravijo člani začasnega kolegijskega poslovnega organa, lahko pričakujejo poslabšanje likvidnostne situacije zaradi delno nenamensko izkoriščenih sredstev avansa. Večletna nizka akumulativnost poslovanja je namreč privedla do tega, da se je tekoča likvidnost zagotavljala s kratkoročnimi viri, to je s projektnimi avansi.

Za organizacijo tozda Dvigalo je značilna zelo slaba koordinacija in povezanost posameznih služb. Zato je bila ena od prvih nalog začasnega kolegijskega poslovnega organa odpravi najbolj pereče nepravilnosti v organizacijskem sistemu (skladnice — priprava materiala za proizvodnjo), kar je že delno realizirano.

Posebno pozornost v Dvigalu namenijo planiranju na vseh organizacijskih nivojih, kar je ena od najbolj zahtevnih nalog za zelo zahtevno dejavnost dvigal. Rezultati tega planiranja pa se bodo pokazali šele v prihodnje. Planiranje pomeni v Dvigalu bistveni preobrat v miselnosti tozda in bo dalo pozitivne rezultate.

Pri urejevanju organiziranosti dela se v delu tozda že čuti pripravljenost in angažiranje za sodelovanje pri sanaciji razmer. Glede na veliko pridobljenih del zmogljivosti tozda ne bodo zadoščale, da bi realizirali pogodbeno obveznost v predvidenih rokih. Zato se je začel kolegijski poslovni organ odločil za sodelovanje z zasebniki pri opravljanju montažnih del in servisiranju.

Za uspešno sanacijo razmer v Dvigalu je potrebno pridobiti še tisti del tozda, ki doslej ni hotel razumeti prizadevanj kolegijskega poslovnega organa in pri izboljšanju razmer ni sodeloval. Omenjeni poslovni organ si bo prizadeval, da sanacija razmer ne bo šla na račun osebnih dohodkov, saj bodo le te skušali čim bolj približati sozvojem povprečju, kot je v tem prispevku že omenjeno.

MARIJA PRIMC

Za to številko Glasnika smo pointervjujali nekaj direktorjev tozdog in delovnih organizacij o njihovem mišljenju, stališčih, ki jih imajo na vsebino osnutka IMP-jevih srednjeročnih planskih smernic, ki so v javni razpravi do sredine septembra.

Osnutek smernic prinaša usmeritve, ki na mnogih pomembnih področjih zahtevajo drugačen način dela, kot smo ga bili vajeni doslej — npr. pri trženju, razvojnih nalogah in politiki investiranja pri medsebojnem sodelovanju, združevanju sredstev itd. V pogovorih smo glavno pozornost usmerili prav na ta načelna vprašanja, kjer bo treba še marsikaj doreči in konkretizirati, da bi dosegli cilj, ki si ga vsi želimo — to je večjo učinkovitost, večji dohodek in s tem večjo socialno varnost vseh delavcev.

MARIJA PRIMC

Proizvajalec mora skrbeti tudi za prodajo

V Marketingu smatrajo, da je osnutek smernic za plan sozda IMP za obdobje 1986—1990, ki je bil objavljen junija v posebni številki Glasnika, vsebinsko zelo dobro pripravljen. Kot je povedal Janez Hartman, se je Marketing že doslej zavzemal za tak način dela, kakršnega predvidevajo smernice. Vsebinska smernic za sozdog plan je tudi v skladu z nalogami iz sporazuma o ustanovitvi Marketinga, hkrati pa so te smernice tudi potrditev za Marketingovo pravilno zastavljeno delo.

Marketing je že v preteklosti izpolnjeval tiste naloge, ki jih opredeljujejo omenjene smernice, glede na realne možnosti, ki jih dopuščajo organiziranost in odnosi v sozdogu IMP.

Trženje: V smernicah piše, da je osnovni element tržne strategije proizvodni program, za kar nosi glavno odgovornost enovita delovna organizacija ali tozdog, ki je nosilec tega programa — konkretna izpeljava trženja pa je v sodelovanju med DO in tozdogom Marketing in Inženiring.

Prav to, pravi Hartman, je Marketing že v preteklosti poudarjal, vendar je prišlo večkrat do vsebinskih razhajanj z ozdi, ker se nekateri od njih niso zavedali svoje vloge v poslovnem sistemu IMP, kajti zavzemali so stališča, da sta izvoz in prodaja interes Marketinga, medtem ko je dolžnost proizvodnih tozdogov proizvodnja po kriterijih, ki so si jih sami postavili, ne pa tržišče.

Smernice jasno opredeljujejo obratno funkcijo — to je, da sta izvoz in prodaja interes tozdogov, medtem ko je dolžnost Marketinga doseganje tržnih ciljev v celotnem sistemu IMP-ja.

Naloga Marketinga, je poudaril Hartman, so tisti del marketinške dejavnosti, ki je neposredno povezan z gibanjem trga (konkurenca, trenutna absorpcija tržne moči itd.).

Smernice za plan dovolj jasno opredeljujejo naloge med ozdi in Marketingom. »Osnovne Marketingove naloge,« pravi Hartman, »so organizacija akvizicijske mreže (le-to večkrat zamenjamo s tako imenovano prodajno mrežo), pomoč prodaji, koordinacija delovanja posameznih ozdogov in organiziranje servisne mreže.

Združevanje sredstev tudi za prodajo se povsod v svetu smatra za najpomembnejšo investicijo, pa tudi za investicijo, ki potrebuje največ časa da rezultate. Žal so brez te investicije nesmiselne tudi investicije v neposredno proizvodnjo. Tega se v svetu zelo dobro zavedajo. Stroški trženja so v svetu glede na posamezno opremo petkrat večji kot v IMP-ju.«

Se strinjate z ugotovitvijo, ki jo navajajo smernice, da imamo mnogo premalo kadrov v trženju in da naspolh premalo vlagamo v trženje? Kakšne akcije, menite, bi dale največ efekta?

»V komercialni ni čudežev, ampak je potrebno dosledno in trdo 'elo. Pri naši opremi je samo osebnostni kontakt s kupcem, izvajalcem del in projektantom dolgoročna garancija za prodajo. Trenutni dobri posli še niso merilo za dolgoročno poslovno uspešnost.«

Se strinjate, da pri vlaganjih v razvoj močno zaostajamo? Kako doseči koncentracijo kadrov in sredstev?

»Enako kot za prodajo velja tudi za razvoj. Menim, da pri nas še niso razčiščeni pojmi med režijskim delom in administracijo — režijo. Za ustvarjanje dohodka so potrebni razvojna služba, neposredna proizvodnja in komerciala, kajti šele s prodanim izdelkom se ustvari dohodek. Zato bi bilo pravilneje, da vse tri imenujemo neposredni proizvajalci in jih nagradujemo od rezultatov dohodka. Nobenega od omenjenih, tako definiranih neposrednih proizvajalcev ne more manjkati v »proizvodni verigi«. Neposredno za razvoj pa je potrebna druga vrsta tržnih raziskav, ki jo Marketing ne more opravljati. Potrebno pa je, kot tudi smernice nakazujejo, organizirati v sozdogu ustrezno službo podobno kot je to usmerjevalni razvoj, Plansko analitska služba, Služba za planiranje investicij itd. Montažni tozdogi bi morali vlagati kar v lasten razvoj s ciljem, da prerastejo v specializirano montažo zahtevnih tehnoloških sistemov.«

Se strinjate z opredelitvijo, zapisano v smernicah, da je potrebno združevanje sredstev močno razširiti? Kako je treba to izvesti v praksi?

»Iskra ima že danes 25 odstotkov združenih sredstev.« Kar zadeva okrepitev sozdog in odpravljanja glavnih slabosti v sedanjem delovanju sozdog pa Hartman meni, da se bo sozdog IMP kot poslovni sistem okrepil sam od sebe, če bodo izpeljane smernice. Moti pa ga, da v smernicah ni konkretno opredeljeno naslednje:

- medsebojna soodvisnost pravnega stališča sozdog — DO;
- kako pravočasno posegati v vodenje in opravljanje posameznih DO oziroma tozdogov, da se ne bo ponovilo kaj takega, kot je primer TIO Idrija itd.;
- poslovni sistem bo uspešen samo tedaj, ko bomo zagotovili enakomeren razvoj posameznih dejavnosti. Tudi v ta namen bi morali koristiti združena sredstva.

Za potrditev smernic, objavljenih v Glasnikovi posebni številki, pa Hartman meni, da bo precej težav, ki so se nakopičile v preteklosti ter smatra, da bi morali za tolačenje tej smernic delavcem v neposredni proizvodnji pripraviti izveček oziroma ustrezen povzetek, če hočemo, da jih bodo le ti razumeli. Smatra tudi, da so ugotovitve v smernicah o tem, kje smo in kaj smo, premalo konkretne, posebno bi bilo potrebno natančneje opisati slabosti in nanizati probleme.

Načelo trženja sistemov bo treba še jasneje opredeliti

V smernicah za sozdog srednjeročni plan, pravijo v Inženiringu, sta glede trženja postavljena dva osnovna principa tržnega nastopa, ki naj bi po eni strani vodila k enotnejšemu IMP-jevemu nastopu na tržišču, po drugi strani pa k določenim specializacijam. Ta dva principa ta trženje sistemov in inženiring v praksi pridobivanja in izvedbe kompletnih poslov.

Naše mnenje, pravi Dušan Hočevar iz Inženiringa, pa je, da princip trženja sistemov v odnosu do principa Inženiringa v smernicah ni dovolj natančno definiran in preciziran. Tak princip trženja sistemov kot je nakazan v smernicah, pomeni v praksi uzakonitev branžnih inženiringov, ker vsi atributi, ki se pripisujejo trženju, pritečejo hkrati tudi inženirinskemu tržnemu nastopu. V zvezi s trženjem sistemov je treba vsekakor odgovoriti na vprašanja, je poudaril Dušan Hočevar, kateri programi v IMP-ju so taki, da bi bilo pri njihovi prodaji možno uveljaviti ta princip. Dejstvo je, da so v praksi marketinška jedra za trženje sistemov že presežena ter se posamezne delovne organizacije in tozdogi predvsem v montaži pri prevzemanju in izvedbi poslov povezujejo prek Inženiringa ali pa mimo njega tako, da istočasno obvladajo več branž oziroma po terminologiji smernic več marketinških jeder.

Vprašanje v zvezi s trženjem sistemov pa je tudi, kakšna naj bi bila bodoča organizacijska shema IMP-ja, ali omogoča realizacijo tega principa trženja sistemov. Menimo, da v sedanjem trenutku ne, pravi Hočevar.

Koncept trženja ne upošteva dejstva, da ima IMP zelo močno montažno dejavnost — njena funkcija v sistemu IMP je bila med drugim tudi ta, da je povezovala IMP-jevo proizvodnjo v zaokrožene funkcionalne sisteme na objektih.

Trženje sistemov je torej nov princip tržnega nastopa IMP-ja in menimo, da ga je potrebno podrobneje razdeliti in postopoma poskrbeti za njegovo praktično uveljavitev. Kar zadeva inženirski princip tržnega nastopa, pravi Hoče-

var, so njegove zakonitosti znane in imamo na tem področju tudi obilo izkušenj. S tega vidika ocenjujemo, da je ta pristop v smernicah preskromno obdelan in da smernice v sedanji osnutkovni obliki ne rešujejo nekaterih problemov, s katerimi se vsak dan srečujemo in ki nam jemljejo ogromno energije in časa za usklajevanje interesov pri posameznih poslih (koordinacijo v fazi pridobivanja poslov — to je pri izdelavi ponudbe in tudi potem pri izvedbi del). V zadnjih nekaj letih se dogaja, da se IMP pojavlja pri istih investitorjih za iste objekte z več ponudbami. V prihodnje bo te zadeve enako težko ali pa celo še težje usklajevati kot sedaj, če bodo vsi subjekti v projektirani sozdogi makro organizaciji iz smernic dobili tudi absolutno samostojnost, pri tržnem nastopu. Menim, je dejal Hočevar, da je potrebno zmanjšati število tistih subjektov, katerih interese bo treba usklajevati, koordinirati. Pričakujemo, da bo to vprašanje eno od najbolj vročih tem javne razprave. Po našem mnenju bi lažje reševali vsa vprašanja v zvezi s tržnim nastopom ob jasni programski usmerjenosti sozdog kot celote in posameznih njegovih delov. Ta programska usmerjenost pa bi bila lahko obdelana v smernicah v posebnem poglavju.

Strinjamo se z ugotovitvami smernic, da imamo v trženju morda premalo kadrov in da v trženje premalo vlagamo, vendar trženje ni samo raziskava tržišča, propaganda in tehnična dokumentacija, temveč vključuje tudi predvsem razvoj in še mnoge druge aktivnosti.

Vsekakor je v IMP-ju na tem področju premalo sistematičnosti in vnaprej dogovorjenih akcij.

Predvidena ustanovitev IMP-jevega razvojnega centra je vsekakor pozitivna zamisel. Od tega razvojnega centra, pravi Hočevar, pričakujemo večjo koncentracijo strokovnega kadra, ki bo omogočil hitrejšo osvajanje novih programov in tudi večjo operativnost pri usklajevanju in delitvi proizvodnih programov znotraj sistema IMP, pa še hitrejši prenos tehničnega znanja v prakso.

Inženiring podpira koncept obveznega združevanja dolgoročnih sredstev, ker smatrajo, da je to eden od osnovnih pogojev za učinkovitost investicijske politike in za realizacijo programskih usmeritev sozdog. Res je, doda še k temu Hočevar, da kot prodajna organizacija pri tem nismo direktno tangirani, vendar pa posebno na tujem tržišču vsakodnevno občutimo naše tehnično in tehnološko zaostajanje, kar v osnovi zmanjšuje našo konkurenčno sposobnost.

V smernicah je poudarjen cilj ustvariti močne delovne organizacije. To je vsekakor nujnost sedanjega gospodarskega trenutka in tudi pogoj za to, da bi sozdog IMP postal ekonomsko in po tehničnem znanju, ki ga obvladuje, kadrovska močna organizacija.

Menimo, da je treba v okviru poslovne organiziranosti IMP-ja zagotoviti taka pravila igre in take vzvode, da bo sistem v celoti funkcionalen kot podjetje.

Delitev dela v sozdog naj bi bila jasna programska usmeritev. Dobršen del problemov, s katerimi se vsak dan srečujemo, meni Hočevar, izvira iz neresenih vprašanj v programski usmerjenosti in iz nje izvirajoče delitve dela.

V IMP-ju so potrebne globoke organizacijske spremembe

Na vprašanje o trženju bi odgovoril bolj splošno, in sicer nekaj o sedanjem delovanju tržne funkcije v sozdogu IMP, ostalo pa, kako naj bi bilo vnaprej, je dejal direktor tozdog Elektromontaže Jože Weiss.

Dosedanja razdrobljenost tržne funkcije v IMP, ko so organizirane prodaje na vseh nivojih od TOZD, DO, Inženiring in Marketing, omogoča izjemno slikovitost naše ponudbe, da ne rečem prava folklorja komercialnih elementov iz iste hiše.

Dejstvo je, da tako velika razdrobljenost ponudbe omogoča veliko oz. preveč negativnih elementov v poslovnem sistemu že kar pri samem pričetku operativne realizacije nekega posla. Konkretno lahko govorimo o različnostih pri:

- vsebini tehničnega opisa,
- spremljajoči tehnični dokumentaciji,
- cenah,
- komercialnih pogojih (opcija, rok, garancija, kredit itd.), da ne naštevam naprej.

Tako lahko ugotovimo in pridemo do izpeljanke — NELOJALNE KONKURENCE. Vemo, kaj to pomeni. Krog se zavrti, slaba volja pri upravljalcih — rdeče zaokrožene številke na delovnih nalogah, včasih tudi v zaključnih računih. Odgovorni delavci v prodajah se trudijo, da bi hkrati tekla koordinacija, za montažerje v TOZD Inženiring, za proizvodnjo v TOZD Marketing.

Toda tu so velike razdalje in odgovorni ljudje težko pridejo skupaj. Kapetan komercialne ladje jih še vedno poziva na skupno plovbo, toda morje je zelo razburkanost....

Priznati moramo, da je kljub nenehnemu upadanju investicijskega potenciala ter hkrati slabšanju tržnih pogojev, Impejevimi prodajam še uspelo pridobiti dovolj pogonskega goriva oz. pogodb. To seveda ni razlog za lagodnost.

V osnutku smernic SOZD IMP 1986-90 so nakazane spremembe v sistemu trženja, predvidena je tudi statusna sprememba. Vendar, da bi preprečili vse dosedanje negativne pojave, bi morali bolj korenito spremeniti organizacijo. Ne zadošča samo sprememba samoupravne organiziranosti TOZD Inženiring in TOZD Marketing v enovite delovne organizacije, temveč je potrebna celovita reorganizacija komercialne dejavnosti v SOZD IMP.

Po mnenju direktorja TOZD EM, naj bi bila organizirana delovna organizacija za trženje doma in v tujini s polno odgovornostjo. Edino tako bi dosegli enakomerno zasedenost kapacitet, delitev dela in programov, specializacijo, racionalizacijo administrativno strokovnih del, več reda v poslovanju in končno bi ponovno utrdili poslovni ugled IMP.

Ugotovitve, da so dosedanja vlaganja v razvoj montažne dejavnosti zelo majhna, posebno kar zadeva Elektromontažo, pravi Jože Weiss, je točna in hkrati pripominja, da se je treba vprašati, zakaj je to v IMP prisotno.

Kako doseči koncentracijo razvojnih kadrov in sredstev?

»Koncentracijo razvojnih kadrov in sredstev lahko dosežemo le na ta način, da se združujejo vsi razvojni potenciali usmerjevalnega razvoja IMP.

Glede na dejstvo, da sta trženje in usmerjevalni razvoj tesno povezani in soodvisni funkciji, bi bilo mogoče prav, da se usmerjevalni razvoj organizira v okviru DO za trženje, ne pa direktno na SOZD. Usmerjevalni razvoj smatram za vizionarja prihodnosti, načrtovalca poslovne politike ter v največji meri soodgovorne za sprejete dolgoročne poslovne odločitve. Nimam namena opredeljevati stvari, ki so že zdavnaj znane, želim pa posebej poudariti, da je IMP gospodarska organizacija, ki nudi storitve in proizvode, zato se moramo konkretno pogovarjati o teh stvareh brez abstraktnih fraz in leporečja.

Tudi usmerjevalni razvoj mora delovati v okviru in za sprejete usmeritve naših planskih obdobj. To pomeni, da so smernice in plani zanj obvezujoči. Na osnovi dogovorjenih usmerjevalnih nalog bi tudi dosegli koncentracijo finančnih sredstev, ki so nujno potrebna.

Na nivoju delovnih organizacij in tozdogov pa naj bi organizirali razvoj za konkretizacijo usmerjevalnih razvojnih nalog. Vsekakor pa moramo ločiti dela konstrukcijske narave, ki so tudi nujno potrebna predvsem za individualno proizvodnjo. Smatram, da je delo konstrukcije sestavni del proizvodnega procesa, zato je logično, da morajo biti ti strokovnjaki v neposrednem stiku s proizvodnjo. To pomeni, morajo združevati delo v tozdogu ali delovni organizaciji, kjer ta proizvodnja teče.

Montažni tozdogi so doslej vlagali v razvoj znatno manj od proizvodnih. Ali ne bi bilo logično, da bi podprli razvoj — pa čeprav bi ga realizirali proizvodni tozdogi? Od tega bi imela korist tudi montaža. Kakšne razvojne programe bi podprli?

»Vse je odvisno od nadaljnje usmeritve IMP v razmerju proizvodnja — montaža. Nekateri so prepričani, da bo potrebno montažo celo ukiniti. Trdim, da so takšna mnenja zelo zmotna, pa čeprav je trenutno montažna instalcijska dejavnost v krizi. Montažo moramo posodobiti, vlagati precejšnja finančna sredstva v mehanizacijo — predvsem pa v strokovno usposabljanje kadrov, kajti za zahtevnejša dela na področju tehnologije, energetike, telekomunikacij in sploh industrijske dejavnosti moramo imeti v monterski dejavnosti usposobljene kadre vsake profila.

Gledano s stališča montaže bi Elektromontaža podprla tiste razvojne programe, ki bi imeli trajno povezavo s proizvodnjo. To pomeni, da bi imela montaža trajno zagotovljene poslovne funkcije v smislu zaposlovanja montažnih kapacitet. Enkratni individualni programi niso zanimivi za montažo. Vprašanje pa je, kako opredeliti relacije v IMP, kadar govorimo o posamezni branži. Tudi tem stvarim bi v razvojnem smislu in sploh v smislu koncepcije delovanja morali nameniti več pozornosti.

Smernice opredeljujejo, da je potrebno združevanje sredstev močno podpreti. Se s tem strinjate? Kako, menite, bi se to izvedlo v praksi?

»Elemente oziroma podlago za združevanje sredstev smo v IMP že ustvarili. Sprejeli smo Samoupravni sporazum o združevanju sredstev za naložbe skupnega in prioritarnega pomena, vendar ugotavljamo, da so problemi bolj v tem,

kako opredeliti te naložbe. Pravilnik o združevanju sredstev ne bo razrešil teh problemov. Smatram, da bi strokovna služba — to je služba za planiranje investicij morala dobiti večjo veljavo — njeni strokovni predlogi morajo biti temeljna podlaga pri odločanju o prednosti investicije. V smernicah je res poudarjeno, da moramo močno razširiti združevanje sredstev, vendar je potrebno še pravo izvesti vsa strokovna pravila, kot je bilo že rečeno. Vsekakor pa ne sme pri do tega, da bodo morale TOZD za enostavno reprodukcijo uveljavljati pravico do sredstev preko zamotanega sistema.«

O cilju okrepitve sozdog, o glavnih slabostih v sedanjem delovanju sozdog pa tem kaj narediti, da bo bolje, pa Jože Weiss takole misli:

»Sozdog bo okrepljen, če bo okrepljena tudi primarna funkcija — to je kvaliteta proizvodnja na vseh nivojih. Dejstvo je, da je sedanja organiziranost omogočila razbohotenje režije, kot že sam predlagatelj smernic ugotavlja. Krepitev poslovne funkcije sozdog vidim med drugim v jačanju konkurenčne sposobnosti.

Elementov za izboljšanje je prav gotovo veliko, vendar bi tu izpostavil tiste, zmerje režije nasproti proizvodnji in produktivnosti dela na vseh nivojih. Sedanja poslovna organiziranost ozdog dovoljuje, da se enaka opravila opravljajo v celoti ali delno na več nivojih. Pretok informacij je zelo počasen — vsi si ga tudi ni. Želeli bi dobivati zapisnike sozdovega kolegija in sozdovega delavskega sveta, da bi bil pretek teh virov informiran o glavnih dogajanjih v sozdogu. Zaradi subjektivnih dejavnikov se je sozdog v preteklem obdobju preveč ukvarjal z reševanjem tekočih gospodarskih problemov operativne narave. Razreševanje teh vprašanj mora biti bolj prisotno v delovnih organizacijah.«

Vodilnim delavcem sozdog mora biti omogočeno vplivnejše delovanje pri subjektih zunaj SOZD, t. j. v gospodarskih zbornicah, združenjih, poslovnih združenjih pri večjih investitorjih, zveznih uravah itd. da ne naštevam, želimo sem reči, da je čas zlato, pa tudi delitev dela je dogovorjena.

Dosedanja poslovna organiziranost TOZD, DO in SOZD se v marsičem kaže neustrezna. Vmes pa so se pokazale in s prasko potrdile tudi zelo dober kombinacije. Trdim, da sistem lahko dobro deluje le, če so med subjekti izpostavljenе poslovne soodvisnosti. Sodelovanja je lahko toliko, kolikor je realna možnost in potreb. Namisljene in prisiljene veze kaj kmalu prekinajo, prihajajo do kratkih stikov in nepotrebnih konfliktov.

Glede bodoče poslovne organiziranosti SOZD IMP menim, da je nujno posebej treba. Nekateri vzvodi capljajo na mestu, preveč je valjenja problemov v eno rame nadruho. Dobri postajajo povprečni, težnja po uravnilovki je prevlečena, če celo škodljiva. Delavci moramo čutiti odgovornost in rezultate svojega dela bolj kot doslej, zaradi tega je potrebno brez predsodkov zavreči vse zavajajoče preureditve vrste in smelo naprej.

Dosedanja praksa v IMP je pokazala in potrdila subjekte, ki so sposobni opravljati vse naloge, zadovoljevati svoje in družbene potrebe ter ustvarjati ostanek dohodka za razširjeno reprodukcijo.

V smernice SOZD je potrebno vnesti več pomena na primarno stran t. j. p. dobivanje dohodka — delitev so bolj izpeljave.

Prepričan sem, da se bo ob času razprave o smernicah izoblikovala optimalna oblika poslovne organiziranosti za nadaljnja obdobja, « je končal Jože Weiss.

Biti nosilec programa je obveznost, da nekaj narediš

Promontov direktor Samo Poljanšek je v pogovoru o smernicah za sozdog srednjeročni plan navrgel takale razmišljanja:

»Pri vsakem trženju je ključni element strategije proizvodni program. Vprašanje je le opredelitev tega proizvodnega programa. Trženje v montaži se torej v smernicah odvija na tri načine:

- obstoječa klasična prodaja (elementov)
- trženje sistemov
- inženiring

Če prav razumem opredelitve v smernicah, mislim, da pri trženju ne gre samo za delitev oziroma sodelovanje med delovnimi organizacijami, tozdog Inženiringom, ampak za dopolnjevanje prodaje — to je za dokaj ločen del prodajnih aktivnosti. Iz te trditve izhaja, da je potrebno natančneje izpeljati definicijo Inženiringa. Smatram, da bi morali analizo aktivnosti Inženiringa posebej obdelati in iz zaključkov analize izpeljati konkretno novo usmeritev Inženiringa.

Če upoštevamo, da je bila realizacija IMP-jeve montaže lani 6,2 milijard dinarjev, bi Inženiring pri usmeritvi, da montaža opravi 20 % svoje realizacije na objektih, ki jih obdeluje Inženiring kot kompleksen posel (financiranje investicijski elaborat, gradnja, tehnologija itd.) in pri 5 odstotni udeležbi instalacij v investicijskem projektu, sklenil za 24,8 milijard dinarjev takšnih poslov. Vrednosti in deleži so v oceni vzeti zelo okvirno. Če bi upoštevali še vrednost na proizvodno uro pri posameznih delih, bi se ocene zelo razlikovale. Vrednost na uro je enaka, če se ocene zelo razlikovale. Če bi imeli v vrednostni membrnejša kot same vrednosti je ocena, da Inženiring takšnega obsega tovrstnega dela ni sposoben realizirati. Iz tega pa izhaja, da bi moral Inženiring v svojo strukturo zaposlenih, seveda če želimo imeti res Inženiring. V nasprotnem primeru je verjetno zaman poudarjati strokovno znanje zaposlenih oziroma kadrovskega potencial IMP in le tega primerjati z inženirskimi organizacijami kot so Smelt, Rudis in druge. Sigurno so ljudje, ki jih imamo v IMP strokovnjaki na področju instalacij, energetike itd., vendar je to vrednostno samo 5 odstotkov vseh zahtev, ki se pojavljajo v investicijski gradnji. Strinjam se s tistimi ljudmi v IMP, ki pri vsem dolžnem spoštovanju strokovnjakov, pri čemer je skorajda nepremostljiv problem obstoječa velika gost organiziranja. Če Inženiringa ne bomo preoblikovali v celoti, bo ostal le del na današnjem nivoju, ki pomeni podvajanje klasične prodaje.

Druh način prodaje je prodaja sistemov. Mislim, da trditve, da imamo premalo kadrov, ne drži povsem. Po mojem mnenju jih, razen redkih izjem, sploh nimamo, oziroma so strokovnjaki, ki so sposobni tržiti, razvijati, predstavljati itd. posamezne sisteme, ujeti v obstoječo organizacijsko strukturo in opravljajo v tem sistemu že utečene posle. Verjetno bi lahko govorili o trženju sistemov v Tehnomontu, Klimi Celje, pa morda še kje, vendar nedvomno v celoti, da se načrtnega, sistematičnega in koordiniranega trženja sistemov, ki bi vključeval vse IMP prednosti kot celote, ne znamo lotiti.

Verjetno drži ocena, da v IMP nismo pravilno organizirani. Dejstvo je, da obstoječi organiziranosti (zakonodaji), ko vsak tozdog dela in je odgovoren za svoj dohodek, to povzroča v določeni meri trganje reproveverige. Tako se obravnavajo sistemi kot celota samo v prodaji in delno v projektivi, skrb tozdog pa le del instalacij, se pravi lastna dejavnost.

Posebno pomembna pri tem je vloga tozdog zaradi posredovanja moči (dinarnja), pri čemer odloča o lastnem razvoju, kar pomeni predvsem razvoj proizvodnje (centralna kurjava), ne pa razvoj sistema.«

Kakšne akcije so potrebne, da bi bilo največ efekta?

»Težko je govoriti o akcijah, ki naj bi dale efekt, če pa po tem, kar se v IMP dogaja (problemi sanacij, predlog organiziranosti v smernicah itd.) še vedno nimamo jasne vizije — dovolj konkretno obdelane — o tem, kakšen IMP želimo imeti in predvsem ne o tem, kako priiti do posameznih ciljev. Mislim, da morali zelo natančno opredeliti funkcijo Inženiringa (predvsem pomeniti IMP razmišljanja o tem) nato pa preko povezav, kot je na primer med Klimom in montažo in Klimatom, jačati vertikalne povezave.«

Vlaganja v razvoj? Ali v IMP pri tem res zaostajamo?

»Težko je za vsak posameznik tozdog trditve, da pri vlaganjih v razvoj zaostajamo, smo že ugotovili, da v IMP premalo vlagamo, predvsem pa enakomerno, verjetno ne smemo govoriti o koncentraciji obstoječih kadrov, sredstev in opreme, ampak o novih razvojnih zmogljivostih, programih itd.

Ugotovitev, da so montažni tozdogi doslej manj vlagali, je logična. Odražajo ta ugotovitev togost v razmišljanju.

Verjetno ni slučajno IMP takšen, kot je. Če odštejemo integracije (Panonija, Dvigalo itd.), je IMP za vlaganjem v osnovna sredstva, investicije itd. OV zgradila tudi montaža. Jasno je, da ozko gledanje na današnje tozdoge, češ OV ne vlagava v razvoj — torej ga ne podpira, v določeni meri zavira tako razvoj OV kot tudi proizvodnih tozdogov. Naj omenim razvoj Livarja v preteklosti, pa tudi Klimata, Inženiringa. Vse to je razvoj. Res pa je, da so vse to ob nepriznavanju skupnih uspehov v smislu »vse kar je dobro, je naša zasluga, za slabosti pa kriv IMP« z vidika montaže napačne investicije. Za skupen razvoj, pri katerem bi imela korist tudi montaža, so potrebni tudi obratni učinki. Skupaj s Klimom, to, ki sedaj kaže za sodelovanje z montažo največ razumevanja, oziroma ne posreden interes, smo že začeli realizirati skupne razvojne programe. Pričakujem v kratkem času z Ikrom in posredno prek Ika z Livarjem. Pričakujem, da se bodo povezave montaže s proizvodnjo v naslednjih letih okrepile, prav zaradi trženja sistemov, kar seveda pomeni tudi skupno vlaganje v razvoj.«

MNENJA O SMERNICAH ZA SREDNJEROČNI PLAN 1986—1990

Združevanje sredstev.

»Pri združevanju sredstev težko rečemo, da gre za veliko razširjanje tega združenja, gotovo pa gre za pomembno dopolnitev obstoječega sistema združevanja sredstev — gre za kandidiranje posameznih programov za pridobitev sredstev — torej ne za vnaprejšnje določanje investicijskih programov ali sprejemanje idej, ki se ne realizirajo, ampak stalna konkurenca različnih programov med seboj za združena sredstva. Mislim, da bo ta način združevanja sredstev pospešil tako delo pri razvoju programov (nove investicije), kot tudi okrepitev vertikalne povezave posameznih tozdov.

Glede poslovne organiziranosti mislim, da je v tekstu smernic poslovno organiziranost mogoče razumeti kot sredstvo za krepitev sozda, morali pa bi poslati operativnost sozda (manj subjektov in ne več kot doslej).

Smatram, da je ocena o premajhni vlogi delovnih organizacij sicer pravilna, vendar pa menim, da ta ocena sloni na napačnih predpostavkah. Na primer: Ustanovili smo delovno organizacijo, pri tem pa prenesli del poslovnih aktivnosti na sozd (Interna banka, Inženiring, Marketing, Usmerjevalni razvoj). Namesto, da bi tako Inženiring kot Marketing postala nosilca odpiranja novih tržišč, pa smo v veliki večini primerov samo podvojili prodajo. Podobno lahko zagotavljamo za Projekktivni biro. Mislim, da rešitev problema ni v koncentraciji sredstev na nivoju sozda, ampak je potrebno z drugačnimi razporeditvami kadrov v smislu trženja sistemov krepitev vsebine delovnih organizacij ter okviru le teh (v kolikor zaradi obstoječih zakonskih okvirov ali raznih »samsupravnih interesov« ni mogoče realizirati novih fleksibilnih organizacijskih shem) vpeljati projektno vodenje.

Krepitev delovnih organizacij v montaži pomeni po mojem mnenju tudi združevanje montažnih tozdov v skupno montažno delovno organizacijo. V tem primeru gre po eni strani resnično za združevanje enakovrstnih dejavnosti (programi) ter istočasno za vertikalne povezave v IMP.

Trženje sistemov pomeni v svojem bistvu prav to. DO ponudi sistem, ta pa je sestavljen iz več dejavnosti (programov). Ob ustanovitvi Marketinga naj bi funkcijo trženja sistemov prevzel le ta, vendar dosedanje izkušnje kažejo, da to ni izvedljivo. S pravilno dejavnostjo in usmeritvijo Inženiringa in s trženjem sistemov v veliki meri tudi opravimo konkurenco. Če pomeni trženje sistemov v svoji vsebini tudi obveznost razvoja posameznih programov, potem je verjetno jasno, da je nosilec posameznega programa tisti, ki ga je realiziral. Smatram, da je v preteklem obdobju, ko smo sicer zapisali v smernice oziroma plane nosilce posameznih programov, bil prav to eden od večjih razlogov za spore. Nosilec programov smo razumeli tako, da je nosilstvo pridobljena pravica, v katero se ostali ne smejo mešati, ne pa kot obveznost, da kot nosilci programa le tega razvijamo in kot celoto pravočasno plasiramo na trgu. »

Sozd IMP naj bo povezava močnih in trdnih delovnih organizacij

»Po rezultatih poslovanja se ta delovna organizacija Iko uvršča v sam vrh sistema IMP. Z boljšo organiziranostjo pričakujemo tudi boljše rezultate,« je začel svoje razmišljanje o nadaljnjem razvoju sozda IMP glavni direktor delovne organizacije Iko Rudi Bukovac. Osnova za ta pogovor, kot tudi za druge na tej strani, je bila razprava o osnutku Smernic sozdovega plana 1986—1990. Najprej je Rudi Bukovac odgovarjal na vprašanja, ali so v IMP-ju potrebne spremembe in zakaj. Rekel je:

»Pri IMP ali bolje rečeno na Trati, sem zaposlen že 26 let in moram reči, da si želim, da bi se sistem IMP še bolj in hitreje razvijal. Žal pa ugotavljam, da smo določene stvari v prejšnjih obdobjih imeli bolj urejene kot danes. Danes so določene zadeve nerazrešene oziroma nismo uresničili ciljev, ki smo si jih zadali v tem srednjeročnem obdobju, kot na primer:

- združenje sredstev kljub sporazumu, ki je že bil sprejet na referendumu, ni zaživel;
- prepočasno osvajanje novih programov — ker ni zaživel združevanje, ni porušeno, da proizvodne temeljne organizacije z lastnimi sredstvi osvajajo nove proizvode, katerih finančna sredstva so premajhna in ne zagotavljajo hitrejši poti naprej;
- podvajanje programov ter s tem v zvezi prisotnost medsebojne konkurence;

- ne obvladamo sistema trženja kot celote
- nedograjen sistem meril svobodne menjave dela med tozdi skupnega pomena in proizvodnimi tozdi, itd.

Ta vprašanja niso v celoti razrešena tudi zaradi tega, ker smo neučinkoviti v dogovarjanju. Menim, da bi bilo potrebno, predno se lotevamo razreševanja določenih vprašanj, doseči enotnost pri dogovarjanju najprej po poslovodni funkciji ter nato po politični in samoupravni funkciji.

Poglejmo samo te smernice plana! O njih že na široko razpravljamo na stroški, kot tudi same vsebine ne. Komisija, ki jo je formiral širši strokovni kolegij sozda, se še sestala ni. Ne moremo se strinjati za načinom in metodo dela. » V osnutku Smernic so postavljene cilji poslovanja in razvoja. Kaj menite o njih? »

»Mislim, da so cilji dobro zastavljeni in bi bilo potrebno poskrbeti, da se ti cilji tudi uresničijo. Vendar moramo reči, da bi bilo potrebno oceniti ali bomo s sredstvi, ki so predvidena v smernicah, uresničili zastavljene cilje. To področje bi bilo potrebno še dodelati.«

V osnutku Smernic je tudi ugotovitev in usmeritev, da je potrebno posvetiti trženju več pozornosti in tudi uveljaviti nove pristope, skratka, spremeniti način dela. Kako vi gledate na problematiko trženja?

Pri tem moramo ugotoviti, kaj nam danes manjka. Po mojem mnenju nismo razvili funkcije raziskave trga. Ob organizaciji tozda Marketing je bilo dogovorjeno, da se bo le-ta ukvarjal predvsem z raziskavo trga. Tudi po mojem mnenju je sodobna funkcija Marketinga raziskava trga, spoznavanje njegovih potreb kratkoročno, dolgoročno, vzpostavitev kontaktov med kupcem in proizvajalcem. Torej proces marketinga se prične s spoznavanjem potrošnika in njegovih potreb (raziskava tržišča) in konča z zadovoljevanjem teh potreb (prodaja). S študijem potreb potrošnikov in tehničnim raziskovanjem ter razvojem izdelka in z ocenjevanjem razmer in možnosti plasmaja pridemo do planiranja. Plan naj bi predstavljal osnovo za poslovno politiko itd.

Danes pa ugotavljamo, da tozda Marketing te funkcije ni razvil, zato smo v dokaj neugodnem položaju: Izteka se to srednjeročno obdobje, načrtujemo do leta 1990, pa ne poznamo potreb tržišča in njegovih zahtev.

Podobna situacija je tudi na zunanjem trgu. Imamo izvozne programe, pa nas zunanji trg premalo pozna ali pa mi ne poznamo njegovih potreb. Smernice sicer predvidevajo usmeritev na trženje sistemov, kar je po mojem mnenju pravilno zastavljena usmeritev. Imam pa pomisleke, da sredstva za dosego tega cilja niso najbolj sprejemljiva. Smernice namreč predvidevajo, da se organizirajo enovite DO po posameznih proizvodnih programih, ki pa funkcionirajo v določenem sistemu. Bolj sprejemljivo bi bilo organiziranje po posameznih sistemih (kot primer energetika, procesna tehnologija, livarstvo, kmetijski programi itd.), torej organiziranje delovnih organizacij z več temeljnimi organizacijami, ki proizvajajo proizvode za določen sistem. V ta namen bi bilo možno in racionalno organizirati raziskavo trga za sistem kot celoto, ne pa ločeno za vsak proizvod.

Druge usmeritve je, da je potrebno v IMP-ju mnogo več vložiti v razvoj in raziskovalno delo. Tu je še vprašanje enotnega usmerjanja razvoja sozda. Kakšne so vaše ocene in predlogi?

»Glede tega vprašanja sem mnenja, da bi funkcija raziskave trga in usmerjevalna funkcija morali biti medsebojno tesneje povezani. Za IMP kot celoto so usmerjevalna skupna izhodišča raziskave trga, ki ugotavljajo njegove zahteve in potrebe razvoja, ki pa mora dati odgovor, ali smo sposobni tem zahtevam ustrezno ekonomski ugoditi in kdo jih bo realiziral. Vzporedno s tem je potrebno ugotoviti ekonomski vidik od ugotovitve donosnosti do planiranja in realizacije, itd. Raziskovalno delo tudi zavirajo finančna sredstva. Združenih sredstev ni. Zaradi tega na raziskovalnem delu ni vidnega napredka. Sami ste omenili, da združevanje sredstev v IMP-ju ni zaživel, kot bi moralo in pravite tudi, da je to nujno potrebna naloga. Toda, kako ga uresničiti v praksi? »

»Za IMP ni izhod, da samo nekateri združujejo sredstva, temveč vsi. Torej bo potrebno doseči, da se samoupravni sporazum o združevanju sredstev, ki je bil sprejet na referendumu, v celoti realizira. V delovni organizaciji Iko smo zavzeli naslednja stališča: Podpiramo in smo za združevanje sredstev pod pogoji:

- da v sistemu IMP vsi združujemo sredstva,
- da se opredelijo programi — projekti skupnega in prioritetnega pomena in da se to opredelitev sprejme na samoupravnih organih,
- da se izdela vrstni red investicij,
- da se skupno dogovorimo za pogoje, pod katerimi bomo sofinancirali posamezno investicijo; mnenja smo, da tržna obrestna mera ni sprejemljiva. »

Kaj menite o poslovni organiziranosti? Smernice imajo za izhodišče organizirati enovite delovne organizacije po posameznih proizvodnih programih. Moram reči, da Zakon o združenem delu pozna enovito delovno organizacijo kot izjemo. Zakon še ni spremenjen in ne vidim in mi niso znane obrazložitve in utemeljitve, da bi se v IMP-ju morali posluževati prav izjeme. Tudi če gre za enovito delovni proces, to po mojem še ni razlog, da se organizira enovita delovna organizacija. Osebnost ne vidim, da bi se na ta način povečal učinkovitost sozda, da bi se povečala kumulativna sposobnost take enovite DO in da bi v taki enoviti delovni organizaciji bil socialni položaj delavcev trdnjši in varnejši, predvsem ne v tržnih nihanjih.

Sem mnenja, da bi bilo bolj umestno v sestavi sozda organizirati močne in trdne delovne organizacije, ki bi bile nosilke nadaljnjega razvoja, nosilke nadaljnjih integracijskih povezav. V tej smeri se bo tudi spremenila zakonodaja, ki si postavlja za cilj, da mora v našem poslovnem svetu imeti uspešnejše sozde kot danes. Pri tem pa je jasno, da dobrih in uspešnih sestavljenih organizacij ne more biti brez trdnih delovnih organizacij. Zato je nadaljnji razvoj sozda tem bolj odvisen od opredelitve vloge in položaja temeljne organizacije združnega dela in delovne organizacije. Torej v tej prvi fazi v DO Iko nimamo namena glede organiziranosti sedanje stanje spreminjati, temveč bomo naše moči usmerili v osvajanje novih programov in vlaganje sredstev za razširitev in izboljšanje materialne osnove, v vlaganje sredstev v tehnologijo in povečanje prostorskih kapacitet.

V delovni organizaciji Iko smo na strokovnem kolegiju delovne organizacije in akcijski konferenci ZK zavzeli stališča, da v naslednjem srednjeročnem obdobju ostane delovna organizacija organizirana s temeljnimi organizacijami s tem, da dograjujemo obstoječo notranjo organizacijo.

Ne strinjamo se tudi s predlogom, da se sedanje tozde skupnega pomena organizira kot enovite delovne organizacije, ker ne vidimo racionalnih in kakovostnejših premikov naprej od sedanjih. Mnenja smo, da naj se iz sedanjih tozdov skupnega pomena organizira ena delovna organizacija.

Osebnost menim, da bi bilo dobro v tej fazi pričakovati na spremembe tako Ustave kot Zakona o združenem delu. »

Kaj menite o podvajanju programov in kako rešiti te probleme?

»V pretečenem obdobju je na ta račun bilo veliko pripomb, vendar vse do danes teh vprašanj nismo razrešili. Tudi v teh smernicah to ni odpravljeno, celo kažejo na to, da nekatere temeljne organizacije posegajo v programe iz naše dejavnosti. V ta namen bo potrebno natančno precizirati te programe s tehničnimi karakteristikami, da ne bi v prihodnje prihajalo do nepotrebnih težav in nesoglasij. V temeljih sozdovega plana za naslednje srednjeročno obdobje pa bo potrebno podvajanje programov odpraviti in zaostri medsebojno disciplino do tistih, ki dogovorov oziroma programske opredelitve v temeljih plana ne bodo spoštovali. »

Kaj menite o shemi vodenja in upravljanja? V smernicah je opozorilo, da je treba spremeniti obnašanje in delo, pač pa, da delajo z dobičkom, pa da mora proizvodnji prodrati miselnost, da je treba delati to, kar trg potrebuje?

»Cilje, ki jih postavljajo smernice na področju vodenja, lahko rečem, da smo v naši delovni organizaciji tudi dosegli. Direktor tovarne ne vodi samo proizvodni proces, temveč skrbi tudi za donosnost in rentabilnost programov, za posodobitev obstoječih programov, skrbi, da se načrtujejo in osvajajo programi, ki so tehnološko zahtevnejši, tržno zanimivejši ter perspektivnejši. To je tudi razvidno iz obsega novih programov in programske usmeritve, ki bo še posebej vgrajena v srednjeročni plan 1986—1990. Direktorji tovarn imajo torej popolno pooblastilo za vodenje po načelu dobrega gospodarja, torej so podjetniki. Smatram, da smo ravno zaradi takšnega gledanja in dela v tem srednjeročnem obdobju od začetnih težav, ki je bilo vprašanje obstoja, naredili prav vseh temeljnih organizacijskih korenite spremembe in iz prejšnje neakumulativne proizvodnje prešli kljub zaostrenim gospodarskim razmeram v akumulativnejšo in donosnejšo poslovanje.

Ne vem, če sem zadovoljivo odgovoril na vaša vprašanja, ker ste prišli prav v času, ko vodimo razpravo o polletnem poslovanju — o polletni misli. Prav je, da se v razpravo vključijo vsi dejavniki sozda, delovnih in temeljnih organizacij, ter da se iz razprave izluščijo najbolj sprejemljiva stališča in sprejme načrt nadaljnjega razvoja, ki je v današnjem času za sozd IMP najbolj sprejemljiv. Pri oblikovanju končnega teksta smernic, kakor tudi temeljev plana za naslednje srednjeročno obdobje bi bilo potrebno zagotoviti interdisciplinarni pristop, ki pa ni bil v popolni meri prisoten pri oblikovanju smernic. »

Tržne miselnosti ne bo mogoče doseči čez noč

V Montaži Koper je povedal direktor tega tozda Zorko Cerkvenik v pogovoru o srednjeročnem planu, da imamo načelno dve možnosti razvoja gospodarstva — tržno ali plansko ter kombinacijo obeh. »V zadnjem času«, je dejal, »poudarjamo tržni sistem gospodarstva, kar pomeni, da moramo razvijati ustrezno tržno marketinško miselnost. To pomeni v sistemu IMP-ja veliko spremembo, ki zahteva samo za spremembo miselnosti kadrov čez petih let. V tem času je potrebno izpeljati pogram uvajanja marketinga in spremeniti sedanjo proizvodno miselnost v tržno oz. marketinško. Koncept marketinga je možno in potrebno uveljaviti ne le v proizvodnji pač pa tudi v montažni dejavnosti. To naj bi pomenilo dolgoročno usmeritev na kupca — uporabnika naših proizvodov in storitev s potrebno raziskavo tržišča, prodajno politiko, politiko cene, politiko izdelka, ekonomsko propagando in z ustreznimi odnosi z javnostjo. Nadalje pravi, da bi morala biti tozda Marketing in Inženiring, ki sta skupnega pomena, marketinško organizirana, s tem da bi bil tozda Marketing vezan na proizvodne tozde, Inženiring pa na montažne.

V IMP-ju imamo veliko uspešnih proizvodnih kadrov, ki jim manjka marketinške izobrazbe. Zato je potrebno v naslednjem srednjeročnem obdobju te kadre dodatno izobraziti ter izobraževati še nove mlade delavce. Akcija na področju kadrov na kratek rok ne morejo prinesiti dobrih rezultatov. Ni pa pametno uvesti marketinške organiziranosti z obstoječimi kadri s proizvodno miselnostjo.

So pa tudi elementi marketinga kot so ekonomska propaganda, odnosi z javnostjo, ki tudi v krajšem obdobju prinesejo pozitivne rezultate oz. večje efekte, kar v IMP-ju skoraj v celoti zanemarjamo. Za raziskovalno dejavnost bi bilo potrebno združiti ustrezne IMP-jeve kadre in pridobiti tudi zunanje ter formirati večji razvojni oddelek, ki bo deloval na širših razvojnih programih in koordiniral delo manjših razvojnih timov v tozdi.

Koncentracijo kadrov in sredstev je mogoče doseči v začetni fazi s sprejemom tveganj in z zaupanjem v bodoče sode, ki jih morajo dati takti kadri. Uspešni kadri pa bi morali imeti tudi bistveno večje relativno razmerje v osebnem dohodku.

Glede vlaganja sredstev montažnih tozdov v skupen razvoj se v Montaži strinjajo, vendar poudarja Cerkvenik, moramo v IMP predhodno doseči bolj izenačene osnove pridobivanja in delitve dohodka in čistega dohodka.

Podpreti je treba razvoj proizvodnih programov, ki dopolnjujejo osnovno montažno dejavnost (klima, voda, centralna kurjava). Kar zadeva združevanja sredstev, v koprski Montaži menijo, da je za uspešno združevanje sredstev potrebno najprej doseči enake osnove za pridobivanje in delitev dohodka (skupni prihodek) ter združevati na podlagi interesa. Zaupanje v združevanje bo mogoče ponovno pridobiti le z zanesljivimi garancijami, da bodo vložena sredstva vlagateljem vrnjena, kar v preteklosti ni bila praksa IMP-ja.

Glede jačanja ekonomske moči sozda kot glavnemu cilju, ki ga predvidevajo smernice za srednjeročni plan, pravi direktor Cerkvenik, da bi bilo po njegovem mnenju potrebno združiti oz. tesneje povezati skupaj proizvodne tozde in skupaj montažne tozde ter oboje tesneje povezati v sozd IMP, ne pa cepiti sedanje organiziranosti na še bolj avtonomne enote. Združenje delovnih organizacij v sozd je prostovoljna in ne zakonska obveza, zato bi bilo potrebno sozd bolj približati delovnim organizacijam in tozdom ter jih bolj povezati.

Srednjeročni plan za obdobje 1986-1990 bi moral biti najpomembnejši akt, od katerega je odvisen razvoj IMP-ja. Zajemati mora jasnejšo delitev dejav-

nosti na proizvodno in montažno ter delitev intelektualnih dejavnosti (inženiring, marketing itd. ...)

»Samo priseganje na razvoj, kadre, znanost, inovacije itd. ne bo prineslo željenih sadov,« je poudaril direktor Cerkvenik, »če tem strukturam ne bomo dali več oblasti in boljših materialnih pogojev. V tem času nizkega standarda delavca, ki hkrati tudi odloča, bo težko odločil v prid veliko večjemu dohodu ključnih kadrov.«

V koprski Montaži si zamišljajo izvedbo delitve dela v sozdu na ta način, je potrebno delitev dela precizirati po dejavnostih — programih in po loka jah. Z izenačevanjem materialnih osnov, s skupnim prihodkom, enakih osebnih dohodkov med tozdi montažne ali proizvodne dejavnosti se bo zmanjšala medsebojna konkurenca in povečala IMP-jeva konkurenčnost pri ozdom zunaj IMP-ja. Del konkurence znotraj sozda mora ostati kot spodbudni element razvoja.

Predvsem krepi razvo

Razmišljanja, mnenja in stališča ruskega Alchroma na smernice srednjeročni plan je nanizal direktor tozda Alchrom Zoran Kos. I njegovemu mnenju je Alchromov proizvodni program investicijske opreme precej široka paleta. Naloga tega tozda pa je, kot je poudaril okrepiti lasten razvoj in dvigniti obstoječe programe na višji nivo t jih še dopolniti. Manjka jim možnost, da bi ponudili trgu tehnološki linije, saj večinoma prodajajo samo del opreme.

V okviru Inženiringa poizkušajo formirati skupine za prodajo konpleksnih objektov, procesne tehnike. Prvi rezultati so ugodni.

V okviru tozda Marketing pa Alchrom uresničuje sodelovanje s tujimi partnerji, ki ga pa sedanja organiziranost Marketinga ne pospšuje najbolje zaradi premajhnega poudarka zastopanja tujih firm. V Alchromov program v tem tozdu čutijo, da je v Inženiringu Marketingu premalo kadra, ki bi mogel strokovno obdelati kompletno ponudbo, v kateri bi lahko sodeloval večji del IMP program na objektivih procesne tehnologije na področju živilstva in kemije.

Kar zadeva raziskovalno razvojno dejavnost, v Alchromu smatraj da centralni razvoj za tako heterogen program IMP dejavnosti ne b prinesel rezultatov. Večji poudarek bi dali razvojnim grupam za p samezne programe, ki bi bile organizirane na nivoju delovnih organizacij, seveda ob ustrezni organiziranosti IMP.

Alchrom podpira IMP združevanje sredstev, vendar kot pravi rektor Zoran Kos, bi morali doseči, da bi bili programi, ki se skupno nancirajo, dohodkovno in razvojno zanimivi. Na ta način bi bili toz bolj zainteresirani za združevanje prostih sredstev, ker trenutno s niso v investicijah, saj združevanje pomeni hitrejšo realiziranje kvalitnih programov.

Glavne slabosti v delovanju sozda vidijo v Alchromu v organiziranju sozda, to je v tem, da je organiziran po teritorialnem principu in po dejavnostih tozdov. Rešitev problema je v povezavi enakih dejavnosti v delovne organizacije. Na ta način bi bilo omogočeno večje vklajevanje proizvodnih programov, pridobivanje del, skupnega razvoja in podobno.

Na shemo upravljanja, ki je prikazana v smernicah srednjeročnega plana Zoran Kos pripominja, da bi bilo število delovnih organizacij, bi nastale, preveliko in se posamezne dejavnosti ne zaokrožujejo delovne organizacije. Lahko se zgodi, da se bo strošek poslovanja zaradi formiranja novih delovnih skupnosti še povečal.

Nasprotja med posameznimi delovnimi organizacijami iste bran (klima, montažne dejavnosti in podobno) se bodo reševala na nivo sozda, kar naj bi bila naloga delovne organizacije.

Predvideno je popolno razbitje delovne organizacije Izop na najv 4 delovne organizacije, »kar pa smatramo«, je pripomnil direkt Alchroma Zoran Kos, »da k poslovni uspešnosti sozda to ne bo nič sar doprineslo.«

Prodajati moramo čim več znanja

V celjski Klimi je njen direktor Lojze Zupanc o smernicah sozdovega srednjeročnega plana za prihodnje petletno obdobje spregovoril, da je Klimi strategija na področju trženja prodaja znanja, ki ga prodaja v čim bolj kompleksno izdelovljenih sistemih: klimatizacija, industrijsko odpravljanje, te nološke naprave v industriji.

»Pri tem trženju« je dejal Zupanc, »pa bo moral biti bistven poudarek uveljavljanju vlog ljudi, ki so kreatorji in izdelovalci teh naprav. To pa so strokovnjaki v razvoju, konstrukciji, proizvodnji in inženiringu. Te ljudi morar vključiti v našo strategijo tržnega nastopa in jim omogočiti stik s kupcem, ko to potrebno.

Izdelki iz našega proizvodnega programa se tudi drugje v svetu prodajajo na ta način.«

Vlaganje v razvoj? »Strinjam se, da pri vlaganju v razvoj zaostajamo. Vzru za zaostajanje pa vidim v premajhni učinkovitosti razvojnega dela, ki se ne pr trjuje z izdelki razvoja na trgu in z dejansko ustvarjenim dohodkom s temi izdelki. Nismo še tudi našli načina, kako motivirati razvojne kadre za kreativno delo in njihov dejanski prispevek pri razvojnih programih. Iz tega razlo pa tudi ne vidim izboljšanja na področju razvoja v pri neru večje koncentrac razvojnih kadrov in sredstev.

Klimin tozda Montažna proizvodnja je v svoje smernice za razvoj v srednjeročnem obdobju zapisal tudi nekatere razvojne naloge, ki pomenijo istveno drugačen pristop pri razvoju montažne dejavnosti in tudi izdelkov industrijske proizvodnje.

Montaža bo podprla predvsem tiste razvojne programe v proizvodnji, ki bodo pospešili razvoj izdelkov, potrebnih za kompetiranje naprav, ki jih izdeluje v svojem razvojnem programu.

Združevanje sredstev je potrebno razširiti, vendar, pravi Klimin direktor Zupanc, je potrebno najti način, ki bo vsem združenim delavcem v fazi odločanja združevanju zagotovil njihov dohodkovni interes pri tem. To pomeni, da bomo morali biti delavci tozdov pri združevanju sredstev za določen projekt prepričani, da jim bo to združevanje prineslo v prihodnjih letih večji dohodek, kot bi ta sredstva namenili za kaj drugega in tudi večji dohodek kot ce bi ta sredstva vložili v razvoj svojega tozda.

O slabostih v delovanju sozda in o tem, kaj narediti za izboljšanje stanja, je Zupanc tako pripovedoval: »Ko smo se združevali v sozd IMP, smo si za postavili zelo dobro poslovno organiziranost, ki je še zmeraj aktualna. Osnovne organiziranosti je takšna, da predvideva specializacijo posameznih tozdov s tem prehod na resnično industrijski način proizvodnje. V takšni organiziranosti mora vsak tozda videti svoj dohodkovni interes. Naloga strokovnih služb sozda, DO in tozda pa je, da takšno organiziranost izpelje in delavcem doka da je bilo narejeno, kolikor je bilo mogoče, najboljše v njihovem interesu.

O upravljanju in vodenju so v smernicah zapisani cilji. Tako, kot je v smernicah zapisano kot cilj, pripominja Zupanc, direktor Klime, se več ali manj obršamo že danes. Zaupati moramo vsaki osnovni celici organizacije v sozdu, da bo le-ta v bodoče obnašala zmeraj tako, kot je zanjo dohodkovno najustrenejše. Naloga sistema pa je, da te posamične interese usmerja tako, da bo efekt prizadevanj za vsako posamezno celico še večji.

Ko je govoril o delitvi dela med delovno organizacijo in tozdi v sozdu IMP, dejal, da je bila delitev dela že v preteklih letih načrtana v sporazumih, ki si jih sprejeli. Od ljudi, ki odločajo v posameznih tozdi, pa je odvisno, koliko ta delitev dela tudi uresničuje. Tudi v bodoče bo to odvisno od ljudi — poslovalnih in strokovnih delavcev, ki bodo morali prevzeti odgovornost za takšno organizacijo v sozdu, da bo dogovorjena delitev dela uresničena tudi v praksi.

Pogovor z letošnjim dobitnikom Zlatega znaka sindikata, Stanetom Vrhovcem iz Tena — energetike

Besede brez dejanj razočarajo

Stane Vrhovec je letos dobil zlati znak sindikata, najvišje priznanje, ki ga podeljuje Republiški svet zveze sindikatov sindikalnim aktivistom za zasluge pri ruženopolitičnem delovanju. Ta zlati znak je gotovo prišel v prave roke, saj v MP-ju vemo, da je Stane Vrhovec vsa leta, kar je med nami, nenehno aktiven v sindikatu, kot v samoupravnih organih in organih ZK v IMP-ju, neproslonalno pa je opravljal tudi celo vrsto funkcij v širši družbenopolitični skupnosti.

Med nas je prišel leta 1956, ko se 1. aprila zaposlil v Elektrosignala delavnici. Prej je bil elektromontar v Hidromontaji in je sodeloval v radnji vrste znanih objektov od Linstroja, silosa v Zalogu, hidroelekarni Žirovnica, Medvode, Glavice, Reke Crnojevičev in Vinodola do šoštanjske termoelektrarne. Zakaj ste toliko energije vložili v ruženopolitično delovanje? Je bilo rvo, kar sem ga vprašal.

»Predvsem zato, ker to nekako vira iz moje družine. Vsi člani naše družine so se med vojno in po njej borili za izgradnjo naše družbe — tako so usmerili tudi mene. Tako sem že na terenu delal kot mladinski sekretar in kmalu po prihodu v Elektrosignal so me izvolili za člana izvršnega odbora sindikalne organizacije, o dobrem letu pa tudi za njenega predsednika. Za predsednika osnovne organizacije sindikata so me odelavci izvolili potem še osemkrat ali devetkrat. Medtem pa sem bil tudi član plenuma Zveze sindikatov Jugoslavije, pa delegat v Republiškem zboru sindikata gradbenih delavcev Slovenije. Štiri leta sem bil tudi predsednik Bežigradskih sindikalnega sveta. To je bilo v času, ko smo sprejemali novo Ustavo in Zakon o združenem delu, v času, ko smo v Ljubljani ponovno ustanovili občinske sindikalne svete. Prej so bili ti za nekaj časa ukinjeni in je bil le mestni sindikalni svet, a pokazalo se je, da to ni dobro in so v ljubljanskih občinah ponovno ustanovili občinske svete. Zaz pa sem bil za Bežigradom prvi predsednik ponovno ustanovljenega občinskega sindikalnega sveta.«

Po vzrokih vaše družbene angažiranosti vas sprašujem, ker vemo, da nikoli niso bili vsi delavci vključeni v delovanje družbenopolitičnih organizacij ne v samoupravne organe. Na žalost so vedno nekateri stali na strani. Zdi pa se, da je pasivnih adnje čase vse več. Se strinjate s takšno oceno? In če se, zakaj, mislite, se tako?

»Ja, tako je in sicer zato, ker smo doslej v politiki veliko govorili, pa malo naredili. Tako smo ljudi razočarali. V zaostrenih gospodarskih razmerah pa prihajajo napake še bolj izraza. Poglejte, sprejeli smo Ustavo, Zakon o združenem delu tudi, naprej pa se ni delalo. V našem sistemu so določene stvari, ki so že rezevale, so tudi določene slabosti in o tudi stvari, ki so dobro zastavljene, ne dovolj razdelane. To bi bilo treba razvijati. Prej ste me vprašali, kakaj sem delal. Zato, ker sem vendarle videl napredek! Če smo se nekaj dogovorili, so se stvari premi-

kale. In še nekaj! Danes je precej težje biti predsednik sindikata ali sekretar OO ZK. Ljudje ti rečejo marsikaj, očita ti za vse slabosti v družbi. Po drugi strani pa tudi opažam, da se ljudje spet vračajo v kolektiv, spet bolj držijo skupaj. To se vidi že pri sindikalnih izletih ali piknikih. Še pred nekaj leti se za takšne aktivnosti ni zanimal tako rekoč nihče, zdaj pa se teh prireditelj član kolektiva spet množično udeležujejo — seveda ne zaradi politike, pač pa zaradi splošnega upadanja življenjske ravni.«

Pravite, da se vloga in vpliv sindikata spreminja. Dvajset let ste neprekinjeno sindikalni aktivist. Kako ocenjujete veljavo sindikata nekoč in danes?

»Sindikat ima danes precej več veljave kot včasih. To se vidi po veljavi njegovih stališč. Včasih je bilo precej vseeno, kaj sklepa sindikat, danes pa morajo vodilni v tozdu sindikalna stališča upoštevati. Razvoj političnega sistema gre v to smer, da se moč sindikalnih organizacij krepi. Prav tako se krepi demokratičnost. Saj o demokraciji smo vedno govorili, toda nikoli ni bilo toliko demokracije kot danes, ko se toliko kritizira — nekateri upravičeno, nekateri pa tudi ne. Če si včasih preveč kritiziral, si bil vedno v nevarnosti, da te bo vodstvena struktura utišala. Danes pa ljudje povedo svoje mnenje in tako je prav, saj so se problemi nakopili. Toda jasno in glasno je treba povedati, da preveč govorimo in premalo delamo. Za vsak sklep bi morala biti tudi akcija, ne pa da pišemo na koše sklepov, naredimo pa nič.«

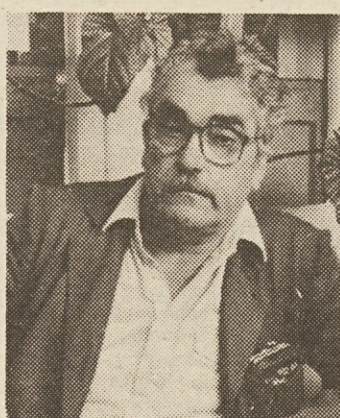
Bili ste predsednik delavskega sveta delovne organizacije IMP, preden se je preoblikoval v sozd in potem tudi prvi predsednik najvišjega samoupravnega organa novoustanovljene sestavljene organizacije.

To je bila takrat še sozdova skupščina. Veste torej, kakšni so bili cilji sozdove organiziranosti, zato me zanima, kako ocenjujete današnjo učinkovitost IMP-jeve organiziranosti. Je naš sozd odigral vlogo, ki je bila misljena?

»Ne, sozd ni odigral svoje vloge. Če pogledamo, kaj smo takrat pričakovali in kako smo si zamišljali sestavljeno organizacijo, moramo priznati, da zastavljenih ciljev nismo dosegli.«

Zakaj ne?

»Po mojem zato, ker so se delovne organizacije in tozdi zaprli vase in izgubili stik s tozdom, pa tudi obratno, tudi sozd je izgubil stik z delovnimi organizacijami in tozdi. Tozdi čutijo sozd ali delovno organizacijo le, ko nekaj zaškriplje, na primer, ko



ni dela, ali ko se ljudje vsedejo dol, ali če so napake. Velika pomanjkljivost je, da so ljudje preslabo obveščeni o sklepih sozdovega delavskega sveta in drugih organov.«

Vi ste se tudi precej angažirali pri ustanovitvi Emondove akcijske konference ZK. Bili ste njen prvi predsednik, reševali ste tudi organizacijske probleme, kako postaviti ta koordinativni partijski organ v skladu s statutom ZK. S kakšnimi problemi ste se tu srečevali?

»Kot sem že rekel, sozda nismo čutili. Bilo je premalo enotnosti. Prej smo imeli v IMP-ju partijsko konferenco, pa sindikalno konferenco in tudi delavski svet je bil močan. Predsedniki teh organov smo zagovarjali sprejeta stališča na IMP-jevem kolegiju in tudi nekaj dosegli. Potem je prišel čas, ko se je začel vsak zapirati vase in delati po svoje. Ne bi pogreval teh stvari, misliti je treba za naprej. Tu pa je nujno, da se IMP bolje organizira. Če bomo še naprej nadaljevali stihljivo, bo podjetje padalo, namesto da bi se razvijalo.«

Je bila torej želja doseči boljše organiziranost in učinkovitost glavna pri ustanovitvi akcijske konference ZK?

»Da.«

In rezultati?

»Niso bili ustrezni. Danes se sliši in pogovarja, da se Emond v sedanji obliki organiziranosti ne more več razvijati. Tudi sam mislim, da je reorganizacija nujna.«

Prej ste govorili o zapiranju tozdov, da dela vsak po svoje. Toda s svojo zahtevo po višjih osebnih dohodkih spomladi ste tudi v Energetiki izskočili iz okvirov v sozdu. Take akcije potem povzročajo reakcije in probleme v drugih tozdih.

»Čeprav smo povišali osnove, smo po podatkih o osebnih dohodkih za april še vedno šesti od zadnjega konca. Mi smo od lanskega oktobra zaradi nizkih osebnih dohodkov izgubili 20 ljudi. In vsi, ki so šli, so šli iz proizvodnje, nobeden iz režije. Pravijo nam, da smo predragi. Toda mislim, da naš delavec ni predrag. Predraga je režija in vse drugo, kar obesimo na proizvodno uro.«

Drži, da se tozdi srečujejo s pro-

blemi na višjih organizacijskih ravneh in niso zadovoljni z delom skupnih služb. Toda ne verjamem pa, da so vsi problemi zunaj in da bi v samem tozdu ne mogli prav ničesar več izboljšati.

»Tudi to je res. Mi smo dobili novo stavbo, potem pa nismo ničesar naredili. Kolikokrat sem že opozoril, da smo v Energetiki neorganizirani, da tehnološko nismo dovolj na višini. Tu vidim ogromno rezervno. Toda poglejte, kako je! Mi za osebne dohodke, ki jih tozdu ponuja, ne dobimo potrebnih strokovnih delavcev. Saj smo imeli inženirje, pa so nam ušli.«

Začela sva ta pogovor slovesno, kot se za pogovor o podelitvi visokega priznanja tudi spodobi — na koncu pa sva zabredla v probleme, kar je značilno za čase, v kakršnih smo. Čisto na koncu je Stane Vrhovec še opozoril:

»Ne razumite tega, da hočem vse skritizirati. Vem tudi, da nimam v vsem prav, saj tudi ne vem vsega. Vem pa, da bi s sodelovanjem in skupno akcijo probleme lahko rešili. Toda z odkritim sodelovanjem, ne pa da se pogovarjaš eno, potem pa dobiš nož v hrbet.«

LOJZE JAVORNIK

Anica Vodeb je bila zvesta Klimi od prvega do zadnjega dneva službe

Leta pa kar tečejo

»Te rdeče vrtnice ti dajemo, da bi ti z njimi pokazali, kako radi te imamo,« je rekla Heda Anici Vodeb, ko se je ta zadnjega julija poslavljala od svojih sodelavk v Klimi Celje.

Anica Vodeb je vseh petinideset let svoje delovne dobe odslužila v Klimi. Prišla je po končani srednji šoli in začela delati kot blagajničarka, nato je prevzela osebne dohodke, potem je kontirala, postala vodja glavne knjige, nato vodja saldakov, pa vodja finančnega knjigovodstva in zadnji dve leti je bila računovodkinja. Klimi je torej ostala zvesta ves čas.

Zakaj so jo imele sodelavke, pa sploh vsi v Klimi tako radi?

»Mnogi verjetno zato, ker je bila vedno vsakomur pripravljena pomagati. Če je bilo treba komu pomagati, Anica ni razmišljala, kaj je njena delovna dolžnost, ravnala se je po tem, da je dolžnost pomagati sodelavcem.

Sodelavke iz računovodstva, ki so delale z njo, pa jo cenijo tudi kot strokovnjakinjo, kot organizatorko dela, mentorico in dobro prijateljico. Anica je vedno delala zelo strokovno. Problemov ni reševala površno, pač pa se je v zadeve poglobljala in našla utemeljitev za določeno rešitev. V dolgoletnem delu si je tako nabrala ogromno izkušnje in mlajše sodelavke, ki jih je uvažala, so bile navdušene, kako je znala vsak pro-

Ob dnevu samoupravljalcev v Murski Soboti

Med dobitniki plaket tudi Ivan Zadravec

Ob dnevu samoupravljalcev in 35-letnici socialističnega samoupravljanja Občinski svet zveze sindikatov in Klub samoupravljalcev Murska Sobota podelila slovesnost in pogovor za okroglo mizo na temo »Vloga delavskih svetov ter vodstva družbeno političnih organizacij v ozidju.«

Pogovora so se udeležili predstavniki murskosoboških ozidov. Nato je bila slovesna seja skupščine Kluba samoupravljalcev. Franc Cagran je v svojem govoru poudaril, da mora v zdajšnjih zaostrenih gospodarskih razmerah vsak delavec narediti v svojem okolju vse, da bi se čim prej izkopal iz težav.

V kulturnem programu so nastopile članice pevskega zbora Agromer kura in recitatorke Mure. Po kulturnem programu je bila podeljena plaket z listino Josip Broz Tito let samoupravljanja. Iz IMP DO nonije — Kmetijska mehanizacija je prejel tudi Ivan Zadravec. Čestitamo!



Anica Vodeb med sodelavci, ko se je poslavljala od Klimovcev.

strogost do sebe. Anica pač ni iskala napak pri drugih, ampak zelo skrbela, da sama ni delala napak ali krivice drugim.

Zato ni čudno, da so njenim sodelavkam prišle solze v oči, so se poslavljale. Anica sama je še najboljše volje. Morda zaradi ljubeč — zadnjega julija je ona nehala z rednim delom, prvega avsta je nastopil službo njen sin. Morda pravi, le čuti utrujenost tolikih let tančnega dela in ji bo počitek del. Malo pa računa tudi na to, da bo zdaj lahko privoščila kaj, češ, prej zaradi pomanjkanja časa ni mogla.

Klimovci dobro vedo, kako hodi na izlete in tako ji je sindikat hodi za spomin knjige o domovini. Hodi bo v hribe, vzgajala vnuka, pa še — sama je rekla, da dolgač ji ne bo.

Sodelavke pa so trdno prepričane, da bo še prihajala k njim. »Se zadržal dopoldan, ti pred slovesom,« je rekla. »Prav gotovo nas bo kmalu prišla pogledat, kako delamo.« Ravno tako gotovo bodo njene čerajšnje sodelavke vesele vsake njene obiske, saj vedo, da jim vedno znala kaj koristnega svetovati ob enem pa jih spodbuditi s svojimi dobro voljo in neskočnim optimizmom.

Trije modeli oz. načini gospodarskega razvoja in njihov rezultat
Letni odstotki rasti

Obdobja	Letni odstotki rasti			
	A 1952— 1964	B-1 1964— 1971	B-2 1971— 1978	B-3 1978— 1985
Kriteriji				
1. Proizvodnja in kapacitete.				
Družbeni proizvod celega gospodarstva	8,6	5,6	5,7	
Družbeni proizvod družbenega sektorja	9,8	6,2	6,4	
Industrijska proizvodnja (fizični obseg)	13,4	6,9	7,3	
Poljedelska proizvodnja (fizični obseg)	4,5	1,6	1,8	
Osnovna sredstva družbeni sektor	8,4	8,3	7,9	
2. Mednarodna menjava				
Izvoz	10,9	6,6	4,5	
Uvoz	10,4	10,1	3,7	
3. Monetarna nestabilnost — cene ind. proizvajalcev	1,2	7,9	14,0	
Cene poljedelskih proizvajalcev	9,8	13,7	16,2	
Štroski življenja	6,4	14,4	17,4	
4. Življenjski nivo				
realni dohodki	5,4	6,4	1,9	
osebna potrošnja	7,2	6,9	3,8	
izgajena stanovanja	16,0	0,4	1,2	
skupna zaposlenost	6,3	1,6	4,2	
5. Efikasnost gospodarjenja.				
Produktivnost dela v ind.	4,9	4,4	3,5	
Efikasnost invest. v industriji	0,9	—1,3	—	

Če bi bile stvari v obratnem vrstnem redu, bi danes bili mala Švica ali Avstrija ali Indija Koromandija, tako pa... Vir: omenjena knjiga, II. del str. 10.

Sedanje obdobje bo verjetno v zgodovini Jugoslavije znano kot obdobje samoupravnih sporazumov in družbenih dogovorov. Tudi Hitler je s Stalinom podpisal pogodbo o nenapadanju, pa je že imel delan načrt za napad, samo čas je potreboval. Isto je s temi raznimi dogovori trenutku podpisov se iščejo luknje in luknje, s katerimi se obidejo dogovori. Tudi stališča, močnejši, spretnejši in pametnejši si pač odreže večji kos. Misli da je neki samoupravni organizaciji nemogoče dirigirati odločitve pa tudi, če pod masko raznovrstnih dogovorov, sporazumov, predvsem pa, če to ni istočasno obvezujoče za državo, to pa so državne administrativne direktive, obvezujoče za vse in na enak način. Glavni vzrok neupoštevanja dogovorov so neki pogoji gospodarjenja med panogami, znotraj panog, republik, občin, da je razlike so ogromne. Če samo primerjamo delavca z visoko izobrazbo v industriji v šolstvu, zdravstvu, poljedelstvu. Razlik je celo 1:4. V svetu je ravno tako razlike, vendar ne tako ogromne. Naloga države bi bila, da vse panogam omogoči iste pogoje za gospodarjenje, kako bi lahko to dosegla, vem. Prav gotovo pa obstajajo poti. Samo poiskati jih je treba. Neodgovorne neregiranje, puščanje, da se problemi sami rešujejo, je isto kot samomor.

VLASTA KODEL

Razmišljanje ob knjigi Branka Horvata

Jugoslovansko gospodarstvo

Kot večina navadnih državljanov naše države se že leta sprašujem, na kakšen način smo prišli v situacijo, v kateri smo sedaj. Tudi političnega in gospodarskega sistema naše države ne razumem. Smisel zapiranja v republiške, regijske in občinske meje mi tudi ni jasan.

Kot meni, tako verjetno tudi večini ni bilo znano, da je imela Jugoslavija v obdobju od 1952 — 1960 10 %, od 1953 — 1964 8 %, od 1962 — 1965 — 7 %, od 1966 — 1970 — 4,5 % rasti družbenega proizvoda.

V letih 1952 — 1960 smo bili drugi za Japonsko. Kaj je bil recept za tak razcvet? Dr. Horvat pravi, da smo od l. 60 imeli ekspanzijsko izkoriščanje zemlje in način proizvodnje, od takrat naprej pa intenzivno. To pomeni, da je boljše ustiti zemljo neobdelano, če iz nje ni možen maksimalen izkoristek (ekonomsko opravičen).

To je tisto, kar poslušamo iz leta v leto »to se ne izplača, ono se ne izplača itd.« Sedaj izgleda naše kmetijstvo takole: ko nekdo ugotovi, da se vinogradništvo izplača, takrat vsi sadijo vinsko trto; ker pa kmalu nastane nasičenost tržišča z vinogradniškimi pridelki, cena pade, takrat nekdo drug ugotovi, da se izplača sadjarstvo; zato se vinogradi opustijo in se vsi zaletijo v plantaže sadja; nato v drobno jagodičevje, itd. Po drugi strani doživljamo isto v živinoreji. Trenutno je stanje tako, da se ne izplača rediti živine, pred tem so isto ugotovili za perjad, trenutno je v modi kunčjere.

Pred leti sem na predavanju postavila vprašanje Romanu Albrehtu, kako je možno, da se pri nas nič ne izplača, pri naših sosedih v Avstriji in Italiji pa vse in la pri nestabilnem in nekonvertnem dinarju lahko pri njih — za naše dinarje dobiš poljske pridelke ceneje kot pri nas. Odgovorjal je približno pol ure: misel odgovora je bil ta, da pri nas v celi verigi obremenjuje izdelek za sako fazo posebej; od nabave semen, umetnega gnojila, poljedelskih strojev in orodja, do cene delovne sile in na vse to obešamo družbene storitve. Naši sodejja pa obdavčijo oz. pobirajo prispevke za družbene storitve ob letni prijavi službov. Odgovor bil jase in razumljiv, toda ali je bil pravi?

Da se vrnem k enkratnemu obdobju od 1952 — 1960. Sama mislim, da je bil o rezultat zagnanosti in navdušenja generaciji, ki so obnavljale domovino med drugim tudi udarniških akcij. Saj celo sodni sociologi kapitalističnih dežel gotavljajo, da je napredek neke dežele možno graditi samo na domoljubju. Za vzdušje in zdravo sociološko ter delovno klimo njihovih dežel pa skrbi cel tab vrhunskih strokovnjakov, sociologov, psihologov, ekonomistov, pravnikov itd.

Vemo, da ima povratni efekt določenega dela lahko različno dolga časovna obdobja. Efekt je popustil v začetku 70 let. Kaj je potem bilo tisto, kar je povzročilo padec našega gospodarstva? To so bile nestrokovno pripravljene gospodarske reforme leta 1960, 1965, 1970 in reforma na začetku 1980, na katero še vedno čakamo. (Da jih je bilo toliko, še vedela nisem).

Najbolj zanimivo in meni popolnoma neznano je bilo, da so bile naše reforme narejene brez dolgoročnih znanstvenih študij ekonomskih problemov naše države (kar je problem v razvitih deželah).

Vzrok za prvo reformo leta 1960 je bil prvi plačilno-bilančni deficit naše države. Višina deficita je bila zanemarljiva, posebno če sedaj gledamo na to nazaj in pri tem pomislimo, da Amerika pri svojem velikanskem deficitu sploh ne reagira.

Z reformo smo začeli decentralizirati vse gospodarske tokove v naši državi; celo davki in prispevki varirajo »od vasi do vasi«. Kot vemo, so bile glavne papore in nezadovoljstvo avstroogrskih ljudstev zahteve; da bi bile cene in davki povsod enaki.

Če smo že delali oz. so delali refaorme, bi pričakovali, da bodo dale želene rezultate. Vendar izgleda tako, da še dolgo ne bomo dosegli obale, ker nas nekontrolirani tokovi odnašajo čedalje bolj proč.

Do leta 1960 skoraj nismo poznali problema nezaposlenosti (zaradi ekstenzivne proizvodnje in poljedeljstva). Res je tudi, da smo imeli tehnično in tehnološko zastarano proizvodnjo. Nato pa smo do leta 1968 uspeli ustvariti višek delovne sile dali milijon ljudi, to je toliko, kolikor jih je bilo zaposlenih v industriji in rudarstvu (300 tisoč registriranih in okoli 820 tisoč, ki iščejo delo v tujini, sedaj je približno obratno razmerje). Kakšna je bila inflacija? V obdobju 1952 — 1960 — 1 %, od 1961 — 1965 — 2,5 % 1966 — 1970 — 6,5 % itd. Kakšno imamo pa danes? Dve uradno in neuradno, brez komentarja! Kaj je inflacija? Kje je vzrok zanjo? Dr. Horvat pravi, da je inflacija pokazatelj za špekulacijo. Špekulacija je lahko več vrst od podkupovanja, kraje družbenega premoženja, izigravanja zakonov in odredb itd. Eden od neotiplivih vzrokov pa je nedvomno tudi ta, da se je delež mednarodnih kreditov prelil v privatne vode.

Planirani in realizirani odstotki rasti

Leta	1957—1961		1961—1965		1966—1970		1971—1975	
	P	R	P	R	P	R	P	R
Družbeni proizvod	9,5	10,3	11,4	7,0	7,5	6,3	7,5	6,3
Industrijska proizvodnja	11,0	12,6	13,0	10,7	9—10	6,1	8,0	8,0
Poljedelska proizvodnja	7,0	6,5	8,3	2,8	4,6	2,6	3,5	39,9
Bruto invest. v osn. sredstva	9,1	15,9	12,0	5,4	7,0	7,1	7,0	2,4
Osebna potrošnja	6,7	9,3	8,8	7,3	8,5	5,9	7,0	6,0
Izvoz	11,9	11,9	13,6	13,9	13—15	12,2	12,0	11,4
Uvoz	8,0	14,0	9,6	9,9	10—12	18,0	10,0	7,4
Zaposlovanje	4,4	6,1	6,0	4,3	2,5—3	1,1	3,0	3,9
Proizvodnja	7,5	4,6	6,8	4,7	6—7	5,8	5,0	2,7

P — plan
R — realizacija

V: omenjena knjiga II. del str. 53

Nenadno pravijo, da je rast proizvodnje sedaj negativna okoli —1,3 do —3.

Tožbe kolesarjev

Denarja za majice ni

Pred nekaj tedni, bilo je ravno pred kolesarskim maratonom Fraja, je poklical v uredništvo Anton Repas iz Klimata in rekel: »Zakaj se v IMP-ju ne moremo organizirati, da bi nabavili kolesarjem — rekreativcem majice s sodovim znakom?«

Kolesarski maratoni rekreativcev postajajo iz leta v leto bolj popularni. Tudi precej IMP-jevcev se jih udeležuje — ne le iz Klimata, tudi iz drugih krajev. In ni bil Repas prvi, ki je rekel, kako mučne občutke dobiva, ko gleda kolesarje s Smeltovimi, SCT-jevimi, Belinkinimi, Integralovimi, Pleteninimi in še vsemi mogočimi drugimi majicami. Videti je, kot da vsako srednje veliko podjetje najde denar za takšno vrsto propagande (da o velikih sploh ne govorim) le IMP ne.

Problem nastopanja posamič ali za skupino je še drugačen, čim greš kolesariti čez mejo. V Italiji na maratonih sploh ne beležijo posamične uvrstitve, samo klubske in tako je rekel Repas: »Ali ni žalostno, da moramo potem IMP-jevci iskati poznanstva, da se priključimo kakšni drugi skupini, namesto da bi imeli svoj klub in delali reklamo za IMP?«

Tako je sklenil: »Saj vem, da je kolesarska oprema draga in niti ne pričakujem, da bi nam tu lahko pomagal sindikat. Ampak enotne majice z znakom so za nam pa lahko nabavil, saj je končno to reklama za IMP in stroški tudi ne tako ogromni.«

S tem razmišljanjem sem odšel k Tonetu Lahu, ki je pri sozvoznem sindikatu predsednik športne komisije in takoj videl, da ni tako preprosto. »Poznam taka razmišljanja,« je rekel Lah, »saj imamo tudi v Elektromontaji kolesarje, ki imajo podobne probleme. Toda motijo se tisti, ki mislijo, da ima sozvoznih sindikalni koordinacijski odbor mnogo denarja. Na splošno, združena denarja je premalo celo za nujne akcije. Tako je koordinacijski odbor že pred leti sprejel sklep, da bo z združenimi sredstvi na športnem področju organiziral letne in zimске igre, ne bo pa podpiral nobenega kluba ali posameznika ne v sozvoznju in ne zunaj njega. Torej na združena sredstva ni mogoče računati.«

Da to drži, kaže že dejstvo, da je združena denarja celo za letne in zimске igre premalo, saj je vsako leto potrebno še dodatno združevanje. Edina možnost je torej, da si kolesarji izborijo pomoč v lastnih tožbah in delovnih organizacijah.

L. J.

Obvestilo o planinskih izletih

1. SEPTEMBRA NA TROMEJO

V nedeljo, 1. septembra 1985 bo Planinsko društvo IMP Ljubljana organiziralo izlet na srečanje treh dežel na tromeji. Na srečanje se bomo odpeljali s posebnim avtobusom, ki bo krenil na pot ob 7. uri izpred stavbe sozda IMP, Titova 37. Prijave sprejema do zasedbe avtobusa oz. do 20. avgusta 1985 tov. Sonja Vrzel, Titova 48, tel. 319-644.

Pri prijavi se vplača 1.000 din akontacije za prevozne stroške. Hoje bo 2,5 do 3 ure. Vodja tov. Robert Kastelic.

14. SEPTEMBRA NA BEGUNJŠČICO

V soboto, 14. septembra 1985 bo PD IMP Ljubljana organiziralo pohod na Roblek in na Begunjščico, točki ki sta na Slovenski planinski in Gorenjski partizanski poti.

Udeleženci se bomo zbrali pod uro pred Železniško postajo ob 6. uri 15 min. Odpeljali se bomo z rednim avtobusom do Radovljice ob 6. uri 30 min.

PREDLAGAJTE SMER IZLETA V NEZNANO!

Na zadnji seji Upravnega odbora PD IMP Ljubljana, je bila določena komisija za organizacijo izleta v neznano, ki bo 20. oktobra 1985. Da bi komisija, v kateri so Bernard Klobučar — Oča, Robert Kastelic in Jure Novak, imela lažje delo pri izbiri kraja, prosi Upravni odbor vse člane PD IMP, kot ostale člane sozda, pomagajte pri izbiri kraja s pisnimi predlogi, ki jih pošljete na naslov: Planinsko društvo IMP, Likoarjeva 6, 61000 LJUBLJANA.

Z. N.

Napori, poplačani z nepozabnim doživetjem

IMP-jevi planinci so se povzpeli na Grossglockner

Kljub zgodnji jutranji uri ni bilo čutiti nobene zaspasnosti. Datum je kazal 21. julij, ura pa se je blizala že drugi ponoči, planinci IMP-jevega planinskega društva pa smo se odpravljali na vrh enega najlepših in najvišjih vrhov sosednje Avstrije, Grossglocknerja.

Ko smo zapustili razgreto Ljubljano in na Korenskem sedlu prestopili mejo, se je avtobus pogreznil v utrjen spanec. Pot nas je skozi noč vodila proti Spitalu, Leinzu, Hubku in Kelsu. Le voznik je skozi temo, ki so jo kmalu začeli parati bliski strel in težke deževne kaplje oznažati, da se nam bliža poletna nevihta, varno ubiral ovinke proti našemu cilju. Skozi nevihtno noč smo proti jutru prispeli v Kels. Tam smo se za pol ure ustavili. Jutro je bilo sveže, umito od dežja in jasno. Pogledi proti vrhovom, ki so se kopali v belini novozapadlega snega, pa so nas navdajali s strahom.

Po postanku smo nadaljevali z vožnjo po alpski cesti do planinskega doma, 1984 m visoko. Ceste je tu konec. Izstopili smo in si oprtali nahrbtnike. Sledil je še kratek posvet vodičev, ki so sestavili vsak svojo navozo in krenili navkreber proti na-

šemu prvemu cilju, planinski koči Luckner Hütte, 2227 m visoko. Po debeli uri hoje smo se pri koči za kratek čas ustavili in počakali tiste, ki so malce zaostali.

Po tem kratkem postanku smo krenili naprej. Pot se strmo vzpenja. Večkrat jo krejijo vse bolj deroči potoki, ki hrupno izginjajo v dolino. Čudovit razgled se nam odpira na točko, od koder smo krenili. Poševno proti levi prečkamo planino in se približujemo našemu drugemu cilju, koči Stüdel Hütte, 2802 m. Tu si po strežemo z izdatno malico in osvežilnimi pijačami. Ker smo kar velika skupina, kočar pa majhna, je hitro zmanjkalo prostora! Po enournem počitku, ki nam je kar dobro del, smo krenili naprej!

Po kratki skalnati in strmi poti smo prispeli do prvega ledenika Kodnitz, ki smo ga morali prečiti. Na tej višini je zelo hladno, zato smo si nataknili toplejša oblačila in zaščitna očala. Sonce in novozapadli sneg se spre-

menita v močno bleščečo svetlobo, da skoraj ni mogoče gledati brez zaščitnih očal. Počasi grizemo strmino po ozki gazi proti koči E. Johann Hütte, 3282, ki jo vidimo visoko nad nami v oblakih. Pot je vedno bolj strma. Zaradi višine nekaterim že zmanjkuje sape. Počitki postajajo vse bolj pogosti. Sonce sije skoraj navpič, a mrzel veter poskrbi, da ni prehude vročine.

Tudi sam začnem čutiti višino. Kot parna lokomotiva sopiham v strmino, ki je noče in noče biti konec. Težak nahrbtnik me tlači k tlom. Srce divje razbija in vse pogostejše me pljuča prisilijo k počitku. Močan motiv mi je le dejstvo, da z vsakim korakom malo pridobivam in da je kočar vse bliže. Veter je vse močnejši in sneg kar prši ob presunljivem življenju.

Končno smo pri koči. Prihajajo še ostali. Največ priznanja je požal naš Oča, ki je kljub svojim letom premagal strmino na taki višini. Seveda pa on te vršace pozna že od prej, saj vemo, kako bogate izkušnje ima. Sledi enourni počitek.

Tisti, ki smo pri volji in močeh nadaljevati pot na vrh, začnemo pripravljati opremo. Dereze in cepin so obvezni.

Zopet se zagrizemo v strmino. Sedaj smo že visoko nad kočjo. Navzememo se v navezo. Iz koraka v korak se panorama širi. Obkroža nas množica manjših vrhov. Nad nami pa lebdi neke med nehom in zemljo mogočen vrh, ki nas vabi z vso svojo lepoto in nas hkrati navdaja s strahom in grozo. Nastaja prelesten večer. Skozi koprene oblakov prodi-

Predstavniki slovenskih sindikatov na Madžarskem

Na povabilo županijskega sindikata in sveta županije Zala je ta del Madžarske obiskala republiška sindikalna delegacija pod vodstvom predsednika RS ZSS Marjana Orožna. Med člani delegacije sta bila tudi član republiške RS ZSS Vladimir Gošnik in predsednik OO ZSS DO Panonija Ladislav Abraham.

Pogovarjali so se o sodelovanju sindikatov z obeh strani meje, predvsem o sodelovanju kolektivov iz Slovenije in Madžarske. Analizirali so tudi področja, kjer so še neizkoriščene možnosti sodelovanja (npr. v turizmu in kmetijstvu).

Spregovorili so tudi o možnostih za sodelovanje z madžarsko kovinsko-predelovalno industrijo, kar je za Panonijo še posebej zanimivo. Vendar so ugotovili, da v županiji Zala ni ustreznih podjetij, sicer pa je Panonija podpisala z madžarskim partnerjem pogodbo o sodelovanju pri proizvodnji avtomobilskih prikolic, torej je prvi korak narejen.

frku

Prodajam stanovanje

Enoinpolsobno stanovanje s površino 51,26 kv. m, v Kamniku (v naselju Bakovnik) prodam po ceni 105.000 dinarjev za kv. meter. Plačilo v gotovini. Vselitev je možna takoj. Vse informacije dobite v IMP-Promontu pri tov. Plavštajnjerju.

rajo mavrični žarki in gore okoli nas žare v tisočeri barvah.

Preden dosežemo vrh, imamo še nekaj manjših težav. Stojimo na vrhu in molče opazujemo to lepoto. Samo razbolele mišice nas opominjajo, da smo še pred nekaj urami bili 1800 metrov nižje. Vsi smo navdušeni.

Zvečer utrjeni ležemo k zaslužnemu počitku. Drugi dan po zajtrku se pričnemo pripravljati za pot v dolino. Tisti, ki niso včeraj dosegli vrha, so se odpravili nanj danes navezgo-daj.

Vreme je zdaj nekoliko bolj oblačno. Vrhovi se skrivajo v oblakih. Veter je nekoliko popustil in sonce greje na vso moč.

Zopet se navežemo v navezo in čez ledenik Hofmann po vzhodni strani Grossglocknerja sestopimo v dolino. Pot, ki nas vodi čez ledenik Dasterzen, je polna razpok in podobnih pasti. Potrebna je dokajšnja mera pazljivosti pri prečenju, da ne pride do nesreče. Sledi še pol urni vzpon do koč Hofmanns Hütte 2442 m in nato še 1 uro daleč do hotela Franc Josefs Haus, kjer smo drugič prenočili.

Tam nas je že čakal avtobus, ki nas je naslednje jutro odpeljal po alpski cesti do Heiligenbluta in dolini Möll

mimo Lienza in Spitala. Nato so zavili skozi Gmund po dolini Madžarskega akumulacijskega jezera, ki je zaradi svoje slikovite in lepote enkratno doživetje. Krajšem ogledu tega lepega jezera smo nadaljevali pot mimo Beljal kjer smo malo nakupovali, proti Jakobu. Namenjeni smo bili še kratek obisk v IMP—Metall. Tu nas zelo gostoljubno sprejeli, zlate Janez Miklavc, ki nas je v imenu te kolektiva prijazno pozdravil, in na kratko orisal njihov nastanek delo. Sledila je kratka in pristrana kуска v znanem gostišču, kjer so j bilanti društva prejeli darila in povale.

Pohvala pa velja tudi organizatorjem in vsem tistim, ki so jim bili pomoč in nenazadnje udeleženci samim, ki smo s svojo voljo in poživalnostjo dosegli in doživeli enega najlepših vrhov in vzponov svojem življenju.

Nekaj te neprestano žene, spoznavas nevarnost, da jo premag z lastnimi močmi. Tisti trenutek upaš sproščeno z dvignjeno glavo pogledati v oči, toda to je le trenut in že vse ostane za teboj in treba kreniti na novo pot.

HINKO HRIBERŠE

Tudi občudovalci gorskega cvetja prišli na račun

Na Ratitovcu nam je posijalo sonce

Nič kaj obetavno vreme se ni ponujalo, ko smo se IMP-jevi planinci 7. julija zbrali na avtobusni postaji. Odpeljali smo se do Jesenovca, to je ena postaja na preji od Železnikov, od tu pa zakoračili na 1666 m visoki Ratitovec.

Na pot smo se podali v nedeljo, čeprav smo v koledarju predvideli, da bo ta izlet v soboto, 6. julija 1985. Toda kar precej IMP-jevih tozov je imelo na ta dan dodatno delovno soboto, zato smo izlet prestavili na nedeljo. Vsem, ki ste nas v soboto zamenčali na avtobusni postaji, da se odpeljete proti Ratitovcu, se opravičujemo.

V Jesenovcu smo stopili na gozdno stezo, ki se na začetku vzpenja zelo strmo in je še komaj vidna. To da slutiti, da po tej poti ne hodi dosti planincev. Tudi planinske oznake so že izgubile svojo barvo, zato je najbolje imeti dobrega vodnika. To pa je bil pri nas Oča.

Kar dobro prepoteni smo prišli na Prtovč, prijazno vasico, ki jo je okupator oktobra 1943 požgal, danes pa je povsem obnovljena. Pri Petričku, kjer je planinsko zavetišče, so nam postregli z jedačo in pijačo, v kolikor je nismo sami imeli v nahrbtnikih. Tudi vse informacije se dobi pri njih, pa kontrolna žiga Loške planinske in Gorenjske partizanske poti.

Poslovili smo se, saj smo do vrha Ratitovca premagali pol poti. Zavili smo na desno pod Kosmati vrh, nato po dolini Razor na vrh. Kar dobro smo se nadihali, predno smo prišli do koč na Ratitovcu, za osvežitev pa je poskrbela še manjša ploha.

V koči smo se razkomotili, saj ta dan zaradi kislega vremena ni bilo dosti obiska. Vreme je verjetno slišalo naše tožbe, začelo se je jasni, megle so se razkadile in posijalo je sonce. Kmalu smo zapustili kočjo in si šli ogledovat gorsko cvetje. Tovariši, ki bi morali biti z nami, da bi nas strokovno seznanil z gorskim cvetjem, je iz upravi-

čenih razlogov izostal. Ker ni bil strokovnega vodje, smo si pomagali knjigo, pa vsak je tudi že poznal nekaj gorskega cvetja in tako so svoje znanje dopolnjevali.

Največ je bilo debate o materični dušici, ki so jo zlasti tovarišice v nabirale, češ, da zanesljivo odpravi srčne težave. Oča je menil: »Kar veliko je naberite,« in povedal: »mladih letih sem slišal, če žensko b srce, mora piti čaj iz materine dušice pa boli srce moškega, pa jo mo jesti v solati, nato pa odleže. Če je res, pa naj vsak sam poskusi,« je rekel Oča in se široko smejal. O ostalega gorskega cvetja smo že na prve razcvetene planike.

Ratitovec ni poznan samo po goskem cvetju. Je kakor otrok sre slovenskih vršacev, s katerega im razgled na Triglavsko pogorje, Karvanke, Kamniške planine, Sorški polje, Loško in Cerkljansko gorov in nižje gričevje.

Kljub lepoti, ki jo nudi Ratitovec smo se morali posloviti. Čas nam kaj hitro minil pri ogledovanju cvet in planin. Odšli smo proti Torki, ki najvišje ležeča vas na Slovenskem naprej proti Podroštu. Pot se spušča zelo strmo in tudi ta ni nič kaj dobro označena. Vidi se, da so tudi planin motorizirani in da neradi obirajo ozke in strme steze.

Srečno smo prišli v Podrož in se okrepčali v gostišču. Za nami je bil sedemurna pot, zato je okrepčilo bolj teknilo. Tudi avtobus ni bil treba dolgo čakati, zato smo bili prevečer doma. Lepi so užitek ob pogledu na cvetje in planine, zato so nepozabni.

ZDRAVKO NASTRA

Vsi bi morali razmišljati, kako bi bolje delali

Predlagaš mu izboljšavo, on je pa užaljen

»Na kupe je priložnosti za inovacije«, je moto izjave nekoga, ki je pred leti pogruntal kar precej in bil soudeležen pri iskanju boljšega v proizvodnji, za kar je dobival tudi nagrade, zdaj pa je čisto utihnil.

Toda, čeprav vemo, da se to dogaja, se nihče ne poglubi v iskanje vzrokov padca inventivne dejavnosti v IMP-ju. V kolikor pa je bilo nekaj dobrih zrn, so samo opisana, kaj se je naredilo, ni pa razčlenjeno, kako so prišli do njih preko razumevanja, pomoči, pa tudi preko ovir. Toda samo registriranje dosežka še ne spodbuja nujnega iskanja boljšega.

Organizacija in vodenje dela sta pri nas zaupana ljudem, ki so na svojem področju dolžni opravljati te naloge. Tak način pa nekako zožuje dejavnost ljudi, ki delajo, to je izvajajo določene naloge. S tem se seveda sožuje tudi iniciativa, ki človekovemu umu ne bi smela biti omejena z naročilom: »Za to si zadolžen, le to tudi delaj.

V praksi se namreč marsikaj zgodi, da človek naleti na odklonilen odnos, čim hoče poseči še kam drugam s kakšno pripombo ali nasvetom. Najmanj kar slišiš je: »To se te pa ne tiče!« Pri nas smo v svoji miselnosti že tako ozki, da je nekdo kar užaljen če mu rečeš: »To naj bi bilo takole....«

Posledica takšnega obnašanja pa je, da imamo inovacije samo za ime, da ne more kdo reči: »Čisto nič ne znate pogruntati.« Toda med tem drugje v svetu naredijo tisočkrat več od vas, pa imajo enako glave na vratu kot mi, samo razumevanja so različna. So države, kjer postavijo bodočemu »vodilnemu« na višjem ali nižjem rangu pogoji, da je sposoben kontaktirati z ljudmi in ima inventivne sposobnosti, torej da bo znal razvijati tisto, kar je bistveno za vsako delovno okolje.

Pri nas pa takšnih pogojev ne postavljamo in gotovo tudi to prispeva, da za desetletje in več zaostajamo za svetovno tehnologijo in storilnostjo.

In zaključek pogleda na stanje inventivnosti? Zelo prav bo, če vsi, ki vidijo kakršne koli možnosti za izboljšavo izdelka, za hitrejšo ali varnejše delo, gredo s »svojimi odkritji« naprej ne ozi-raje se na tiste, ki jih ovirajo, so le cokla v našem potrebnem razvoju. Takih tudi ne moremo puščati v delovni sredini, kajti žalostno bo, če bomo še naprej tako malo uporabljali svojo pamet. Če bomo torej neusmiljeni z ovirami, potem nam bodo inovacije lahko spet zacvetele. Življenje in delo pač nista igrača zaviračev napredka.

FRAN VODNIK



Šaš počitniški dom v Fiesi.



Morje je bilo v soparnih julijskih dneh še bolj vabljivo.

dela Počitniške skupnosti

Z obiska v počitniškem domu v Fiesi

/si ne morejo na morje, kadar želijo

Letošnja sezona dopustovanj se je z avgustom že nagnila v drugo ovčico. Cena, ki jo je svet počitniške skupnosti sprejel spomladi, bo jetno po zadnjih podražitvah osnovnih živil preizkušena, da bi pokrila otne stroške. Zato iščemo vse notranje rezerve, ker plansko ekomske cene sredi sezone ne moremo spremeniti, gostom pa tudi ne tveno zmanjšati normativov za obroke.

Počitniška skupnost je letos prejela 1059 prijav. Po prvi razreditvi je ostalo nerazporejenih 171 prijavljenih. Od vseh prijavljenih se jih je 52 do 1. 8. prijavilo, s spremembami kraja časa letovanja pa je bilo nadalno razporejenih še 90 prijavljenih družin. Do začetka avgusta ni bilo razporejenih 80 prijavljenih, kljub prostim kapacitetam v nekaterih izmenah, ker prijavljeni s tako zamenjavo so strinjali. Največ prijav je lo za Verudelo (305), za Lošinj 19, itd. Najmanj pa za Ankarano, kar je tudi razumljivo. Najhč prijavljenih je bilo odklonjenh za izmeni 22. 7. in 1. 8., za kari je tudi doslej bilo največ zamanja. Zaradi slabe zasedenonekaterih izmen v Fiesi, smo

del kapacitet prodali Litostroju za goste iz Čehoslovaške.

Zaradi velikega navala gostov in nedokončanja hotela v Punti Verudeli, so imeli težave tudi naši delavci, ker so se morali preseliti v slabše prostore, kot smo jih bili vajeni doslej. Popolnoma razumemo njihovo jezo in slabo voljo. Letos se je v Verudeli to zgodilo prvič po več kot desetletnem najemanju kapacitet in po zagotovitvi odgovornih tudi zadnjič.

Preseneča tudi dejstvo, da se za dopust na Pohorju, kjer je na voljo 1 soba s štirimi ležišči ni prijavil nihče, čeprav je dopust v hribih večkrat celo lepši in koristnejši od onega na morju.

TONE ŠTRUS

Vročina na plaži, hladno pivo v domu

»V Fiesi smo bili lani in letos smo spet. Ali ne pove že to, da nam je tu všeč?« je rekla Jana Zorc. Kar težko sem jih našel v tisti gneči ob morju, Jano, ki je zaposlena v Tenu — Telekomunikacije, njenega moža Sašo, pa Nives in Damjana. Julij je bil pač rekorden turističen mesec. Menda v Jugoslaviji še nikoli ni bilo toliko turistov kot letos in to se pozna tudi v Fiesi. Kolonija počitniških domov je polna, kamp je prepoln, tako da je precej šotorov tudi v kopališču, tisto soboto tudi ni manjkalo Tržčanov, ki se radi prihajajo kopat na našo stran za en dan — zato je bila gneča ob morju res huda.

Na travniku okrog jezera je bilo še nekaj prostora, a le na soncu. Ljudem, ki sonce težje prenašajo, je bilo kar težko, saj je sence premalo za takšno množico. Precej so je zasedli tudi kampisti s svojimi šotori, kar počitnikarjem, pa tudi upravnikom počitniških domov sploh ni všeč.

Upravnik našega doma Emil Rogelj mi je povedal, da so se upravniki zaradi invazije šotorov že zdavnaj pritožili tudi na občini: »Upravljalci domov plačujemo za plažo, ki je vsako leto bolj zanemarjena, zdaj pa so začeli na njej postavljati še šotore.« Obljubljeno jim je bilo, da se bodo morali šotori v nekaj dneh umakniti nazaj v kamp, kar pa se ni zgodilo. Res pa je tudi kamp povsem natlačen in očitno gre piranski občini za vsakega turista, za goste počitniških domov pa ni treba toliko skrbeti, saj bodo ti najbrž prihajali, dokler

bodo imela podjetja v Fiesi svoje domove.

Skratka, v Fiesi je čez dan velik živžav. Drugače pa se nekateri pritožujejo, da jim manjka zabave.

Zorčevi so se začudili, ko sem jim to omenil. »Nam pač še nikoli ni bilo dolgčas,« je rekla Jana. »Saj je ven-

delavk Vere Perhar in Bože Škerjanec, natakariče za šankom Pavle Kostevc, sobarice Ivanke Kos in servirk Dragice Horvat in Karmen Kladnik.

Da je imel IMP med vročinskim valom v vsej Fiesi najbolj ohlajeno pivo, je menda soglasna ocena vseh, ki so delali primerjave. »Ja, ker sem nastavljal hlajenje na večjo stopnjo,« pravi Emil, ki je v Fiesi upravnik, nabavni, oskrbnik, električar, vodovodni instalater, vse v eni osebi. Ne gre le za pivo, dobro je, če je v hiši človek, ki zna prijeti za orodje, če se kaj pokvari, pravijo ženske.

Značilna za naš dom v Fiesi je tudi

vprašal. Pavla pravi, da je na gosvendarle bolj vplivala stabilizacija kot pa vročina. »Štiri leta hodim v Fiesi in verjemite, takrat smo stodo mnogo več kakor pa letos. Vredne prometa za šankom je seveda vsako leto večja, a to je zaradi cen.«

Pogled na cenik je pokazal, da prodajajo primorska vina po 300 dinarjev, štajerska po 400, pivo 10 dinarjev steklenico. To pa so, pri najmo, tudi za sindikalni dom skromne cene. Možno so, ker je upravnik nekaj zaloga, a ravno tisti dni je računal, da zaradi podražitev ne bo dolgo zdržal. Mogoče je danes pijača v Fiesi dražja.



Zorčevi na plaži. Ekipa, ki v Fiesi skrbi za dobro počutje gostov.



Zakaj so se planinci vrnili z Vojskega razočarani

Lep dom — s pomanjkljivostmi

Za začetek izjava upravnice počitniškega doma na Vojskem: »Prej je bilo dvajset let tukaj dobro, ko je bil lastnik doma PD Idrija, zdaj pa odkar je to v rokah Počitniške skupnosti IMP, ni več tako. Tu sem dvajset let in sem kar nadaljevala službo ob zamenjavi lastnika doma...«

Ko sem v juliju prišel v ta dom z več planinkami po 22. uri, je trajalo tja do 24. ure, preden je upravnica očistila prenočišče, dekleta, da so dobila rjuhe in same pripravile postelje. Še prej so imele pripombe na neurejenost v kuhinji, šanku, WC in na dolgo čakanje, da so dobile vse potrebno za prenočevanje.

Zaradi teh pripomb smo kajpak malo bolj pogledali okoli sebe. Pogled v kuhinjo, na stopnišča, v sobe je pokazal, da je tu IMP zelo veliko vložil. Težko bi med planinskimi domovi našli takšnega s takšnim komfortom, tako lepo opremo, marmorjem po stopnicah itd. S te strani smo lahko zadovoljni, toda kot je rekla Marica: »Sama sem za vse. V juniju sem imela za milijon prometa, pol ga je bilo treba odkloniti. Nisem zmogla sama vsega narediti...« in še »Lani so honorarno plačali ob koncu tedna pomoč, letos tega ni. Tu pa tam se kdo najde, da kaj pomaga. Ni prav, da nimam nikogar za pomoč...«

Verjeti je bilo treba njenemu tarnanju, kako se v Počitniški skupnosti nič ne brigajo, da bi se gostom uspešneje streglo v lokalu, kamor na večer pridejo domačini in drugi. Tudi dvorano za očet imajo in teh prireditvev so tudi letos imeli.

Svoje mesto pa je imela tudi opazka dekleta: »Kakšen predpasnik ima...« kar vse govori o tem, da Marica dela v tej sezoni ne zmore. Pravi dalje: »Prijavijo se za dopust na Vojskem, potem dajejo pa odpovedi.«

Ta večer šva bila tu le dva IMP-jevca, oni je prejšnji dan pomagal spravljati v red dom, in sva komentirala, da tako ne gre. Glasnika tudi ne dobiva, nihče od novinarjev tudi ne pride pogledat. Skratka, kot da bi IMP-jevci pozabili na Vojsko in tamkajšnji dom, čeprav so prispevali za adaptacijo in opremo, pa ne vedo, za kaj so dali in se jim ne dá kdaj zaviti v tisto, kar pravimo, da je naše. Ali ne bi mogli napraviti tja gor vsako leto kakšnega avtobusnega izleta in ares ni skoraj niko-

gar, ki bi tam prebil dopust, se sprehajal po gozdovih morda z več užitka, kot če se pečeš in lenariš kje na morju. Ali ne bi bila to prijetna sprememba, čeprav kraj ni bogastvo za oči in počutje, vendarle pa lahko naveže nase tudi tiste, ki hočejo prijeti za kako delo, kar je sedaj še posebno važno. Nekdo iz tovarne je rekel: »Ob koncu tedna bi šel tudi pomagat, samo daleč je zdaj...«

Malo čudno je, da nudijo pomoč tisti, ki niso dolžni, na drugi strani pa ne opazijo slabega stanja v domu, to je reda, postrežbe itd., tisti, ki jim je zdaj dolžnost, recimo v Počitniški skupnosti IMP. Pomagal bi lahko tudi sindikat in še kdo, da se počutje gostov v planinskem domu na Vojskem ne bo spotikalo ob dejstvu, da ni rok za nujno delo. Ta glas nujne pomoči se mora slišati, da ne bodo gostje Marici namenili javne ali tihe opazke, ko dolgo čakajo na postrežbo.

P. S.: V razgovoru z Jožico Hrenovo iz Počitniške skupnosti v IMP so se odkrile kadrovske težave, ko na razpise za delo na Vojskem ni prijav, pa tudi odnos do dela bi v domu moral odpraviti upravniščin »muhe«. Zgoraj opisani problem naj bi na jesen uredili, a za prej je izražena želja, da bi ob koncu tedna priskočili na pomoč člani Planinskega društva IMP, v kolikor ne bo druge rešitve.

FRAN VODNIK

Še en P.S.: Večino težav je avtor članka dobro prikazal. Pripombo upravnice, kako je bilo prej dobro, dovolj jasno negira takrat izdana odločba inšpekcijskih služb o zaprtju doma in iskanje satorja, ker PD Idrija zanj ni bilo zainteresirano. Če upravnica govori o prometu, mora kaj povedati tudi o stroških in sploh o vodenju poslovanja domov v okviru počitniške skupnosti, ki ga upravnik domov na morju tudi dobro obvladava. Kadrovske težave rešujemo že od začetka poslovanja doma v okviru počitniške skupnosti IMP. Dolgoročne rešitve nismo našli, ker delavci po določenem času zapustijo dom in se večina ni več pripravljena vrniti zaradi razmer, ki jih je avtor opisal in ki jih mora urediti vsak upravnik doma sam najprej pri sebi in na svojem delovnem mestu.

TONE ŠTRUS

dar okolica tako prijetna. Možnosti za sprehode je, kolikor hočeš, pa Piran je blizu, kjer se vedno kaj dogaja. Mi smo si vedno našli kakšno zabavo.«

»Mi o zabavi sploh nismo posebej razmišljali,« je dodal Sašo. »Kar vsak dan sproti, po večerji smo se odločili, kaj bomo počeli — spontano, glede na to, kar nam je tisti hip prišlo. Ob sredah, četrtkih, petih in sobotah je tudi ples v Velenjskem domu. Tudi tja smo šli.«

Ko sem o tem povprašal Nives, ki je pri štirinajstih letih glede zabave že bolj zahtevna od staršev, je rekla: »Ja, ansambel je, ampak lani je bil boljši. Letos igrajo samo narodnozabavne.«

V tem ji je dal očka prav. Lani so imeli v Fiesi Mlade upe, pa še en bolj umirjen ansambel. Torej za mlade — pa ne samo zanje — gotovo več možnosti.

Jana pa je praktično pristavila: »Sicer pa se ti v tej vročini največkrat sploh ne ljubi nikamor. Zvečer ko se malo shladi, si ves srečen, da lahko s polnimi pljuči zadihša na terasi pred domom.«

Sašo pa je dodal še svoje razmišljanje: »Fiesi je pač bolj družinski dom, za mirno letovanje. Kdor je glede zabave zelo zahteven, verjamem, da mu je tu dolgčas, ampak nam to ustreza.«

In tudi otroka sta se strinjala s to družinsko varianto, so pa zlasti za otroke še druge možnosti, kot sem opazil. V samem kopališču so fliperji in podobne igrice in če Damjan od časa do časa nažica tri jurje za igrice, je kar zadovoljen. Manj zadovoljen je očka, saj je ena igra na fliperju tako kratka, ta igralni stroj pa je tak, da bolj ko igraš, bolj te vleče.

Lepo je v Fiesi tudi to, da imaš na plaži restavracijo in slaščičarno — torej vse od piva in sladoleda, do kokakole in tort pa še stojnico s sadjem, ki niti ni dosti dražje kot v Ljubljani. »Saj se ni kaj pritoževati,« je rekel Sašo, ko sva srebala pivo. »Čeprav moram reči, da je gor v domu cenejše in tudi bolj hladno.«

Torej prihajamo do našega doma, njegovega oskrbnika Emila Roglja in sedmerice žensk v njegovi ekipi: kuharice Tončke Kresnik in njenih so-

dobra hrana, za kar gre zasluga predvsem glavni kuharici Tončki Kresnik. Upokojenka je, iz Celja, v Fiesi dela drugo leto in ko mi je povedala, kakšne službe vse je »dala skozi«, mi je bilo takoj jasno, zakaj so vsi gostje v Fiesi s hrano tako zadovoljni. Tončka je res preizkusila vse: kuhala je v portoroškem Palacu in celjski Celei, pa v piranski Pomorski šoli samopostrežni restavraciji in nazadnje je bila vodja kuhinje v vrtcu. Kot je sama rekla: »Poznam vse, od največjega razkošja v hotelih do varčevanja v vrtcu.«

In kam sodi kuhanje v počitniškem domu? Zanj je to prijetno delo: »Mnogo boljše je kot v hotelu, kjer kuhaš za goste po naročilu, kar pomeni ogromno sekiranja, naglice, problemov z materialom, skratka raznih težav. Tu pa vnaprej veš, kaj boš kuhal, koliko porcij in kdaj, zato si lahko delo lepo organiziraš in dobro delaš.«

Še posebej pa je zadovoljna, da dela ravno v IMP domu. »Ko sem tu v Fiesi videla, kakšne kuhinje imajo v domovih Mladinske knjige, Metalke in Plutala, sem si rekla, kako dobro je, da sem prišla ravno v IMP.«

Mladinska knjiga, recimo, ima štedilnik na trda goriva, pa stekleno streho in lahko si mislite, kako je delati, če od spodaj puhti iz štedilnika, od goraj pa pripeka sonce. Kar verjeti nisem mogla, da imajo še kje tako slabe kuhinje. IMP pa moram reči, da je kuhinjo lepo uredil in imamo dobre delovne razmere, da se da delati.«

Da ne bomo IMP samo hvalili, priznajmo, da ima Pavla Kostevc za šankom nekaj problemov. Pa ne le ona predvsem gostje se pritožujejo, da je bife prevroč. Prostrana soba, hotelji z obnovljenimi prevlekami, skratka res lep prostor, a kaj ko se sonce tako upre v steklene stene, da je notri kot v topli gredi. »Saj je IMP menda firma, ki se ukvarja s klimaticizacijo, boste pa ja nekaj naredili,« pravi Pavla in tudi Emil je povedal, da se že nekaj časa trudi urediti prezračevalne naprave. Morda bodo prihodnje leto.

Letos je večji obisk, julijska vročina je bila še posebej huda, najbrž pa je bilo to dobro za promet? sem

S cenami so problemi. Vse se draži in treba je biti previden, ko nabavljaja in planiraš, pravi Emil. Je pa oskrba v primerjavi s prejšnjimi leti boljša, tako da pri nabavljanju nimajo posebnih težav — če odštejemo poskočne cene.

Ko sem se pogovarjal z dekletimi delavci v Fiesi, sem lahko videl, da so res dobra, složna ekipa. Vsaka ima sicer svojo dolžnost, a če je treba, med seboj pomagajo. Ze ko sem prišel, sem Pavlo našel v kuhinji, saj dopoldne ni imela gostov ob šanku in tako teče delo s skupnimi močmi gladko. In vse v en glas so zatrdjevali, da mislijo povsem na dobro počutje gostov.

Znano pa je tudi, da zna upravnik Emil povzdigniti glas, če je kaj narobe. »Precej strog red ima,« pravi sam. Tako na primer nikakor ne dovolji v sobi kuharic ali likalnic ogreti saj so v Fiesi pred leti že imeli ogenj (Če kdo želi likati, lahko uporabi v kopalnici). Tudi nobene hrane in pijače ne dovolji nositi v sobe, ker imajo letos invazijo mravelj in jih je že preveč takšnih vab v sobah preveč. Tak trenutek želijo več sprostosti in trajno za vzdrževanost doma in trajno dobro počutje gostov je potrebno, tudi prav mra reda.

»Kar prav je, da upravnik zahteva red in kroti otroke, kadar se preveč razživijo,« sta rekla Jana in Zorc, njuna nadobudna potomca, pa modro molčala, saj onadva ni večja, da se ju to ne tiče. Jaz pa menim, da se tudi v tem kaže skrbni odnos vsega osebja tako do doma kot do gostov. Morda bi kdo v kakšnem trenutku želel več sproščenosti in trajno za vzdrževanost doma in trajno dobro počutje gostov je potrebno, tudi prav mra reda.

LOJZE JAVORN