



glasnik



glasilo delovnih ljudi živilskega kombinata žito ljubljana

MAJ 1984

1

Izdaja živilski kombinat ŽITO Ljubljana
61000 Ljubljana, Šmartinska 154
Odgovorni urednik: Toljen Grafenauer
Uredništvo: Živilski kombinat ŽITO
Šmartinska 154, tel.: (061) 441-673, int. 32
Tisk: ČGP Delo, TOZD TČR, Ljubljana
Organizator obveščanja: Ivan Cimerman

Slovenska zemlja za več hrane

Zakon o zagotavljanju in usmerjanju sredstev za usposabljanje zemljišč za družbeno organizirano kmetijsko proizvodnjo v obdobju 1982-1985, ki ga je sprejela Skupščina SR Slovenije v začetku leta 1982, je začel veljati.

Na osnovi tega zakona je izdelan Program urejanja zemljišč, ki opredeljuje celotno dejavnost za izvedbo hidromelioracij na 18.000 ha, komasacij na 19.111 ha in odkupa 6000 ha kmetijskih zemljišč ter uporabo sredstev in izpolnjevanje pogojev za izvajanje plana urejanja.

V Sloveniji so tako razdelili zemljo v ta namen po prednostnih območjih, le-ta so štiri: Pomurje, Pesniška in Poljskavska dolina (pri Pragerskem), Vipavska dolina, Slovensko Primorje in druga območja.

Živilski kombinat Žito je že 16. 12. 1982 podpisal s SOZD ABC Pomurka samoupravni sporazum, po katerem smo prispevali 26.187.749 din za projekt izboljšav na 692 ha zemljišč.

Iz poročila Zveze vodnih skupnosti Slovenije je razvidno, da prav v Pomurju zelo dobro izpolnjuje planske obveze, saj so presegli plansko dogovorjeni obseg hidromelioracijskih del za 37%. Podobna zagnanost je vidna tudi pri drugih kmetijskih organizacijah združenega dela, ki so začele izvajati hidromelioracijska dela na 6886 ha, kar je za 14% več od planiranih. V letu 1983 so končali dela na 4500 ha, kar je skupno 65%, ostalo so namenili narediti do letošnje spomladanske setve. Na 10.548 ha so končane hidromelioracije, ki so jih začeli 1982. Vodna skupnost ugotavlja, da uporabniki zemljišč niso dovolj skrbeli za melioracijske sisteme in da jih morajo letos popraviti in urediti.

Hidromelioracijska dela potekajo tudi hitreje kot pa dela za urejanje odtokov - odvodnega omrežja pri vodni skupnosti, ki imajo na skrbi reko Vipavo, Dravo (zasipanje stare struge Pesnice), na Dolenjskem pa regulacijo Sromiljice in pritokov Krke.

Do konca leta 1983 so temeljne banke zagotovile za izvajanje Programa urejanja zemljišč iz leta 1982 vsoto 272,8 milj. din. Od tega so jih porabili za izvajanje hidromelioracij v letu 1983 le 40 milj. din, preostali del sredstev pa so banke prenesle kot »finančno obvezo« za leto 1984.



TUDI KOMASACIJE NAPREDUJEJO

Po programu za urejanje zemljišč v obdobju 1982-85 bi naj v letu 1983 izvedli komasacije na površini 6226 ha. Začeli so jih izvajati na 6960 ha, kar je za 12% več, kot je bilo določeno s programom. Od skupnih na 10.739 ha pričetih komasacij je glede na fizični obseg končanih del 68% ali 7240 obračunskih hektarjev, glede na program pa 82%.

Tako številke. Povedati je treba, da pri vsakem posegu v zemljo in lastništvo naletijo na težave. Ogromna večina zemlje je v zasebni lasti. Izvajanju komasacij se ves čas upirajo nekateri lastniki zemljišč, ki so čustveno navezani na zemljo dedov in jih takšni veliki projekti razlašajo. Pri ostarelih kmetih je to še posebno boleče. V manj razvitih območjih imajo kmetijske organizacije združenih kmetov zelo malo denarja za plačevanje komasacij in plačevanje komisij, ki so za to zadolžene. Lastniki, zasebniki, ki niso kooperanti z zadrugami, ne kažejo velikega interesa za takšne posege in se upirajo vključevanju v usmerjeno ali enotno organizirano kmetijsko proizvodnjo.

Sloves, ki so si ga zadruge pridobile v preteklosti, jim daje premalo jamstva za dobro gospodarjenje v prihodnosti. Tu je še status kmeta, ki se naj izenači z delavcem in delavko pa davčna politika in urejanje kmečkih pokojnin.

Tudi družbeno-politične organizacije občin bi morale bolj podpreti osamljena prizadevanja kmetijskih strokovnjakov, ki si prizadevajo uveljaviti načrtane programe.

K temu je treba dodati še nepravočasno izdelavo investicijske in tehnične dokumentacije, kjer bi bili zastavljeni dobri proizvodni programi. Iz teh programov pa bi vsakdo izve-

del, kakšne obveznosti bo imel.

KAKO ODKUPITI ZEMLJO OD KMETOV?

Kmetijske organizacije združenega dela bi morale v obdobju 1982-85 odkupiti skupaj 6000 ha, na leto torej 1500 ha kmetijskih zemljišč. Seveda ne gre vse po načrtih. V prvih dveh letih so odkupili skupaj le 1391 ha - v Pomurju 793 ha, v Pesniški in Podravski dolini 336 ha, v Vipavski dolini 4,5 ha, v Slovenskem Primorju nobenega hektarja!, na drugih območjih pa 257 ha. Zato so v letošnjem letu kmetijske organizacije združenega dela plani-

rale le 813 ha zemlje za odkup. Bistveni vzrok za slab odkup je nizka cena zemlje. Denar, namenjen za odkup zemlje, so namenili za povečani obseg melioracij tam, kjer si obetajo boljši pridelek.

Kljub suši so bili na novopridobljenih zemljiščih doseženi lani dobri rezultati: 40-60q pšenice na ha, 50-80q koruze za zrnje in do 400q sladkorne pese na hektar. Nova pridelava pa je znašala: 24.134 ton pšenice, 30.716 ton koruze za zrnje in 70.480 ton sladkorne pese. Najboljše rezultate pri pridelavi pšenice je dosegla ABC Pomurka, KG Rakičan: povprečno 56 q suhega zrnja na hektar.

KAKO PA BO LETOS?

Za letošnje leto predvideva Program urejanja zemljišč v obdobju 1982-85 sledeče: hidromelioracije na 6000, komasacije na 10.000, odkup zemljišč na 500 in za agromelioracije 5000 ha. Za izvajanje tega programa bo dala denar republika v znesku 1,725 milj. din.

Kot kaže, se obetajo mlinski industriji boljši časi. Ta gigantski projekt, ki sega v korenine našega kmetstva, pa je temelj boja ZA VEČ DOMA PRIDELANE HRANE. Od uvoza in milosti drugih se ne da več dobro gospodariti.

POSLOVNI PROBLEMI V DO ŽITO

Marko Sok

Ob zaključnem računu za leto 1983 smo ugotavljali, da se v poslovanju vseh naših tozdov poslabšuje ekonomska situacija. Ob vsem tem je imela tozd Mlini izgubo v znesku 44.406.000 din. V prvem četrtletju tega leta pa so se naše napovedi o pričakovanih slabih poslovnih rezultatih uresničile.

Poslovno izgubo so izkazale naslednje naše tozd:

	din
Tozd Mlini	15.395,182
Tozd Pekarstvo in test., Lj.	3.605,802
Tozd Šumi	9.029,096
Tozd Pek. Kranj	3.879,250
Tozd Pek. Krško	930,000
Tozd Pek. Vrhnika	3.025,458
Tozd Tehnični obrati	1.960.743

Brez izgube so torej prve tri mesece tega leta poslovale sampo Tozd Imperial, Tozd Blagovni promet in Tozd Pekarna Dolenjska.

Kje so osnovni razlogi za tako slabe poslovne rezultate? Za vse naše »zgubaše« velja, da je temeljni razlog v tem, da so se cene vhodnih surovin in repromateriala v tem letu, kljub splošni zamrznitvi, bistveno

povečale, medtem ko smo morali 7. februarja vrniti vse cene na raven pred 21. 12. 83. Znano pa je, da smo pri pekarnah že prej morali zniževati cene. Vse to nam je ob nespremenjenih težavah v mlinarstvu, kjer se pogoji gospodarjenja iz dneva v dan še poslabšujejo, povzročilo težak ekonomski položaj. Posebne težave predstavlja problematika likvidnosti, saj nismo več sposobni nabavljati pomembnih surovin in repromateriala kot so moka, koruza, olje, sladkor in embalaža. V problematiki poslovanja so izpostavljeni osebni dohodki. Seznanjeni smo s kriterijem, da mora biti osebni dohodek v vseh OZD na osnovi Družbenega dogovora o razporejanju dohodka na nivoju dohodka v decembru 1983 ali pa povprečje leta 1983. Pravi konflikt pa je nastal šele v četrtem mesecu, ko smo morali zaradi omenjenih poslovnih rezultatov znižati indekse učinkovitosti tozd od 5 do 10%. Po drugi strani pa lahko ugotavljamo, da v večini tozdov začnemo s pospešenimi aktivnostmi za povečanje proizvodnje rentabilnih proizvodov, povečanje produktivno-

sti, izboljševanje ekonomičnosti in povečevanje izvoza. Kako naprej? Spolno mero odgovornosti moramo v vsaki Tozd in DSSS aktivirati vse strokovne potenciale naših poslovnih delavcev ter drugih strokovnjakov na odgovornih mestih. Na tej osnovi morajo vsi direktorji tozdov imeti konkretne programe akcij za izboljšanje rezultatov poslovanja.

V obravnavo nastale ekonomske situacije moramo vključiti vse DPO in samoupravne organe tozdov in DSSS. Vsi direktorji tozdov in DSSS ter DO so dolžni obvestiti izvršne svete skupščin občin, kjer imajo sedeže in tiste, ki jih oskrbujejo s kruhom in moko, da se pogoji poslovanja na preskrbovalnem področju tako zapletajo, da brez posebnih izboljšav ne bo več mogoče nemoteno opravljati naše funkcije. Prav tako naj direktorji konditorskih tozdov informirajo izvršne svete skupščin občin, da sedanji cenovni odnosi vhodnih surovin in repromateriala ter cen končnih proizvodov ne omogočajo rentabilnega poslovanja.

Kdaj več deviz od izvoza?

Žitov izvoz v prvem tromesečju 1984

Iz spodnje tabele je najbolje razviden izvoz posameznih tozdov, izražen v kilogramih in dinarjih, po tečaju SIV \$ = 124,8 din

uspešen z vrsto novih izvoznih artiklov, Triglav – Gorenjka hiti s staro opremo z izdelavo riževih kock, kjer imajo tehnične probleme, spo-

TOZD	Letni plan izv. v kg	Doseženo v kg	Vrednost v din	Dos. %
Imperial				
Konvertib.	800.000 kg	157.662,50 kg	15.485.427 din	18,9%
Kilring	100.000 kg	3.472,50 kg	1.646.798 din	
ŠUMI				
Konvertib.	900.000 kg	165.229,20 kg	14.679.342 din	20%
Kilring	100.000 kg	8.207,94 kg	1.967.909 din	
Triglav – Gorenjka izvoz v ZRN	322.000 kg	18.655,60 kg	1.538.729 din	7,4%
Tehnični obrati	Plan v DM 199.984	Doseženo v DM 13.544,30	627.656 din 6,8%	
Pekarstvo in testeninarstvo, Ljubljana	Letni plan v kg 500.000	Doseženo 5.000 kg	486.720 din	0,9%
DO Žito				
Konv.	2.022.000	341.547,30 kg	32.331.154 din	17,5%
Kilring	700.000	16.860,44 kg	4.224.979 din	

ŽITOV UVOZ V TREH MESECIH

Po tečaju SIV: 124,80 din za 1 \$ V prvem kvartalu 1984 smo za tozde Šumi, Imperial, Triglav – Gorenjka, Milne, Pekarstvo in testeninarstvo Ljubljana ter za Tehnične obrate planirali za 199.512.683 din uvoza. Od te vsote smo uvozili za 32.400.026 din, naročili za 32.498.425 din, vrednost priliva iz maloobrnjega prometa za potrebe tozdov znaša 22.626.761 din, kar znaša skupaj 87.525.212 din ali 43,8% planirane vsote. S kilirnskega tržišča so Šumi, Imperial in Triglav – Gorenjka naročili oz. uvozili opreme za 34.732.464 din.

Prvo trimesečje je bilo torej pri izvozu za konvertibilno področje sorazmerno dobro, saj vemo, da so ti meseci slabši. Dosežene rezultate posameznih tozdov pa težko primerjamo med seboj, saj izvažajo različne artikole, za katere je različno povpraševanje in pogoji na tržiščih. Šumi je količinsko povečal izvoz za okrog 20% in dosega dobre rezultate, Imperial je zelo

padajo se tudi z visoko ceno surovin, Tehnični obrati, ki izdelujejo za te tozde plastično embalažo, pa se prilagajajo njihovim potrebam in sami ne izvažajo. Pekatete so izvozile testenine skupaj z bonboni, žvečilno gumo in Pizzo Napoletano na Češko.

Pri izvozu še vedno niso uveljavljeni novi predpisi, ki bi spodbujali izvoz, celo narobe: od 19,3%, kolikor je Šumi dobil od ustvarjenih deviz v letu 1983, jih dobiva letos 17,9%; Gorenjka pa od lanskil 47,3% dobi od ustvarjenih deviz letos 45,9%.

Sodobna oprema in spodbudnejše ravnanje z izvozniki sta pogoja za prispevek k stabilizaciji. Izvoz za vsako ceno ima – previsoko ceno.

Zunanjetrgovinsko poslovanje doživlja prav v tem obdobju vse več pozornosti, samoupravni sporazumi SISEOT pa morajo spremeniti bistvena določila, ki so veljala 1983.

Trije dokumenti za podporo živilski industriji

Sprejeti trije dokumenti za razvoj kmetijstva in preskrbo Ljubljane?

Občani petih ljubljanskih občin se že od marca odločajo za sprejem treh dokumentov, ki pomenijo prelomnico za razvoj kmetijstva in preskrbo Ljubljane. Ti dokumenti so:

1. Odlok, po katerem bomo povišali dosedanja stopnjo za zbiranje intervencijskih sredstev za kmetijstvo od 0,4 % na 0,6%.

2. Odlok za zagotavljanje sredstev za občinske blagovne rezerve: 0,2% od bruto osebnih dohodkov.

3. Samoupravni sporazum o združevanju sredstev za razvoj kmetijstva in preskrbo v 1984 in 1985 letu: 0,2% od bruto osebnih dohodkov.

Sredstva, ki se bodo zbrala na osnovi tega tretjega dokumenta, naj zagotovijo nemoteno preskrbo z živilci, za kar je pogoj povečana kmetijska proizvodnja (intenzivnejše obdelovanje, večja vlaganja v zemljo, umetna gnojila, boljše seme, večji nadzor pospeševalnih služb in večji delež znanosti v kmetijstvu). Tu je torej govor o sredstvih, ki jih bo mesto Ljubljana letos in drugo leto namenilo kot naložbe, sovlaganja, prvenstveno za družbeno organizirano prirejo mesa in mleka ter za proizvodnjo doma, v Sloveniji pridelane pšenice.

Mesto Ljubljana namerava tako sovlagati v: sledeče delovne organizacije: SOZD KIT, SOZD Emona, SOZD Mercator, DO Žito, Ljubljana, SOZD Pomurka, Agrotehnika – Gruda in Kmetijsko gospodarstvo Kočevje.

Čeprav najbolj poudarjajo, da bodo omenjena sovlaganja name-

njena hitrejši gradnji farm in pitališč in obnovi nekaterih kmetijskih objektov, je za DO Žito najpomembnejše pridobivanje osnovnih surovin – žitaric. Vse bolj se opiramo na sklepanje koproducijskih pogodb za naročeno proizvodnjo s kmetijskimi zadrugami in posamičnimi kooperanti.

Investicijske programe bodo izvajali letos in drugo leto, zaključeni pa naj bi bili leta 1986.

Predračunske investicijske vrednosti programov pa so sledeče: (izražene v mio din) SOZD KIT – 1024, SOZD Emona Ljubljana-364, SOZD Mercator Ljubljana – 409, SOZD ABC Pomurka – 162, Agrotehnika – Gruda Ljubljana – 218, ZKGP Kočevje – 226 in DO Žito 150 mio din, od teh jih bodo zagotovili združevalci sredstev v letu 1984 20 mio din, v letu 1985 pa 10 mio din. Ostalo bodo bančna in lastna sredstva ter drugi viri.

OMREŽENJE: Neopazno se nam je naselil v glave. In odprl Pajkov servis.

Pametna muha napove slonu vojno šele ko mu zleze v uho.

Pričakovati od popolne lepote še genialnost – mar ni to spreminjanje metulja v – tank

Pameten minister pazi, katerega vladarja bo uporabil kot ščit.

Tozd Blagovni promet na novo organiziran

Ivan Cimerman

V tozdu Blagovni promet že od lanskega leta pripravljajo novo organizacijo, ki bi prinesla nekaj bistvenih novosti. Te novosti se nanašajo na organizacijo dela in zadovoljevanje potreb tozdov, ki jim poverjajo delo kot tudi na kadre. Ali bo mogoče še naprej opravljati dela s sedanji kadri? Bo potrebno kaj zamenjati, dopolniti, premestiti? Koga? Kako bo z izobraževanjem (jezik!) in strokovnim poznavanjem vseh področij? Kako bo z izvozom za tozde Žita?

Da bi razumeli spremembe, moramo vedeti, kako so bili organizirani doslej.

Tozd Blagovni promet sestoji iz naslednjih organizacijskih enot, služb: služba za nabavo, za zunanjo trgovino, marketing ter prodajo.

Osnovne naloge in načela, ki jih izpolnjuje tozd pri svojem delu so najprej v celoviti obravnavi nabave ter prodaje in tržne funkcije v DO Žito. Pomembno je ustvarjanje funkcijskih povezav s poslovnimi funkcijami v DO za uresničevanje skupnih ciljev. Nadalje so si zapisali v program SKUPNI NASTOP NA TRŽIŠČU z namenom uveljavljanja vseh (novih) izdelkov in doseganja višjih tržnih norm. Medsebojno komercialno sodelovanje v DO naj bi potekalo na osnovi premišljenega in usklajenega delovanja – in razvijanja trženja znotraj vseh dejavnosti v DO. Prav tu pa je osište reorganizacije – marsikaj je treba na novo uskladiti.

Nadaljnja pomembna naloga je obdelava in analiza tržišča ter obveščanje ustreznih služb. Kot vemo, je v vseh večjih delovnih organizacijah za to področje zadolžena posebna služba MARKETING, ki se uvaša v Žitu komaj v zadnjih dveh letih.

Tozd Blagovni promet opravlja in koordinira celovite poslovne procese znotraj nabave in prodaje: naročanje – skladiščenje – prodaja – distribucija – fakturiranje – komercialna informatika.

V svoje akte imajo zapisan tudi enoten nastop na domačem in tujem tržišču, pa koordiniran sistem distribucije in prodane mreže, enoten sistem obdelave kupcev in prodajnih področij, razvijanje lastnih distribucijskih centrov in zmanjševanje konsignacije. Boljša organiziranost prodajne funkcije ima za cilj izpopolnitev prodaje – od zbiranja naročil, do fakture in obdelave komercialnih podatkov.

KAJ PRINAŠA NOVA ORGANIZACIJA BLAGOVNEGA PROMETA?

PRODAJNA SLUŽBA:

V prodajni službi bodo izvedli organizacijo prodaje tako, da jo bodo spremenili v skladu z značilnostmi grup proizvodov. Vsaka od teh grup ima svoje kanale distribucije (prodajne poti). Za proizvodne mlinarstva, mehkega peciva in del pekarskih proizvodov je predvidena ambulantna organizacija prodaje po določenem redu obdelave, po dogovoru s trgovskimi organizacijami združenega dela določenega trena.

To prodajo bosta opravljal šofer – distributer ali šofer in spremljevalec, kar zavisí od značilnosti posameznega terena.

Funkcija potnika je opredeljena le kot funkcija pospeševanja prodaje in ne več kot direktnega naročanja.

Za tako obliko bo potrebno tudi drugače organizirati dosedanja skladišča, njihovo funkcijo, ki so jo imeli do sedaj pa spremeniti v DISTRIBUCIJSKE CENTRE, ki bodo praviloma sredi prodajnega ambulantnega območja. Takšna območja bodo Ljubljana, Kranj in Novo mesto.

Ostala prodaja, ki bo morala svoj pretok blaga nujno usmerjati skozi grozistična skladišča – predvsem konditorstvo – pa bo obdelana s potniki, oziroma s predstavniki terenov.

V širšem jugoslovanskem prostoru bodo namesto dosedanjih PRODAJNIH TERENOV organizirali PRODAJNO – DISTRIBUCIJSKE ENOTE z vodenji predstavniki, v sestavi katerih bodo tudi v končni fazi LASTNA DISTRIBUCIJSKA SKLADIŠČA.

Tudi v samem prodajnem sektor-

ju bodo delili delo glede na dejavnost določenih opravil (eden delavec bo za plan, eden za obračun, eden za cene – doslej jih je več opravljal eno delo).

NABAVNA SLUŽBA

V okviru nabavne službe bodo izvedli nadaljnjo delitev dela med službo nabave in proizvodnimi tozdi. V nabavni službi Blagovnega prometa morajo ostati centralizirane funkcije nabave za glavne surovine in reprovital ter vsa dela, ki zadevajo nabavo za tiste tozde, ki so premajhni, da bi bili upravičeni do ustanovitve svoje lastne službe nabave.

Operativna opravila generalno sprejetih dogovorov in pogodb (kot so dispozicije, reklamacije itd.) pa bodo izvajali v proizvodnih tozdih, ki že imajo komercialne službe (Pekarstvo in testeninarstvo, Ljubljana, Imperial, Gorenjka).

Nabava žitaric in ostalih mlevskih proizvodov ostaja v veliki meri v centralizirani službi zaradi širšega družbenega pomena in posebne problematike, ki nastaja na tem področju dela.

IZVOZNO – UVOZNA SLUŽBA

Organizirali jo bodo v okviru možnosti, ki jih pogojujejo velikost in položaj Žita kot celote. Sprememba bo predvsem v organizaciji izvozne službe, kjer se bo doseda-

nji skupni izvoz delil na: a) ODDELEK ZA IZVOZ HITSCHLERJEVIH PROIZVODOV. Tako oblikovano delo zahtevajo tudi nove pogodbe na osnovi kooperacije in skupnega sovlaganja, kjer se bo to delo razširilo na nove proizvode – ne le na tiste, ki jih izdelujejo v Imperialu, Šumiju in Gorenjki, ter b) na ODDELEK ZA IZVOZ V OSTALI SVET, kjer je dosedanja oblika dela zajemala pretežno izvoz konditorskih proizvodov v Ameriko, Anglijo in na Bliznji vzhod. Pri uvozu in deviznem obračunu ostane organizacija nespremenjena.

MARKETING

Predvidena organizacija, zastavljena pred dvema letoma, se v bistvu ne bo menjala. To je oblika dela s produktivnimi vodji, analitiki ter izvrševalna funkcija pospeševanja prodaje (propagandna služba).

V vseh navedenih službah, predvsem pa v marketingu, izvozu in prodaji potekajo v tozdu Blagovni promet kadrovske izpopolnitve, ki bodo osnovni pogoj, da bodo začeli predvideno reorganizacijo izvajati tudi v praksi.

V prvi fazi reorganizacije predvideljo spremembe do konca letošnjega leta. Namestili bodo novega vodjo prodajnega sektorja, vodjo izvoza za Hirschlerjeve proizvode in dvoje produktivnih vodlj v marketingu, kar so že sprejeli s planom tozda Blagovni promet.

Toliko za sedaj. V drugem zapisu bomo v Glasniku podrobneje razložili zasnovo posameznih služb in potek, uveljavljanje te zamisli, nove organizacije tozda Blagovni promet.

Študij dela in povečana storilnost

Boris Mohorovič

Nenehna borba za razvoj, povečevanje in širjenje zmogljivosti, večjo uspešnost, strmljenje k »povečanju produktivnosti« v smislu HITREJE IN VEČ, povzročajo že prave nerazume. Danes, ko nam ekonomski tokovi niso preveč naklonjeni, ko vedno bolj segamo v analizo stroškov, in cen, ugotovjamo, da so stvari kompleksne, včasih pa kar občutimo nemoč vplivanja na takšno razsežnost. Mnoga področja se med seboj prepletajo, pri čemer nastajajo težave, ki zahtevajo urejen metodološki pristop.

Nekatere rešitve nam ponuja veda ŠTUDIJ DELA IN ČASA, ki jo je našim vodilnim delavcem razložil na enem predavanju tov. Ing. Kretič, dolgoletni poznavalec tega področja in izvedenec za metode študija dela REFA.

Prisotne je opozoril na raven produktivnosti in izrabo delovnega časa, ki ni odvisna le od delavca, temveč tudi od organizacije dela in obvladovanja delovnih metod.

Bistvo študija dela je podal z mislijo, DA JE ORGANIZIRANO STREMLJENJE K VEDNO BOLJŠEMU NAČINU DELA OSNOVNI MOTOR RAZVOJA, ki poveže v celoto poučevanje, obvladovanje, vrednotenje in študij dela z ostalimi poslovnimi funkcijami v OZD.

Ker se tudi mi želimo razvijati pa tudi nagrajevati po rezultatih dela, predvsem pa vzpodbujati in nagraditi dobre posameznike in njihovo delo, ne pa LE PRISOTNOST NA DELU – nam študij dela pomaga pri določanju izdelovalnih časov, in

kar je za našo družbo najbolj pomembno in humano – odpravlja misel, da je človek le pritliklva stroja.

Opozorilo, ki nam daje misliti, se je nanašalo predvsem na odpravljanje motenj in idejo, da je treba delovni proces organizirati tako, da delavcem izboljšujemo delovne pogoje in omogočimo lahek »normalen učinek«. Elemente, ki to preprečujejo, imenujemo motnje, te pa želimo s študijem dela odpravljati. Organizirano torej izboljšujemo način dela, skupaj z razvojem tehnologije.

Pristop pa naj bo vedno celovit, od raziskav in razvoja, preko tehnologije plana in proizvodnje.

Po predavanju se je razvila živahna razprava, v kateri so poudarili cene kot element uravnavanja vrednostne produktivnosti (družbeno-ekonomske), vendar slabosti in rezerve, ki jih imamo tudi v naši DO, še vedno ostajajo.

Študij dela se kaže tudi kot metoda za povečevanje produktivnosti ter postavljanje jasnih meril, za nagrajevanje po rezultatih dela – in sicer enako za vse Žito (enotni in enako določeni normativi). Prvi nauk študija dela je »VZAMI SI ČAS IN NABRUSI SEKIRO«, saj bomo tako lažje in več naredili.

Kako bo ta misel prodrla v našo zavest, pa bo pokazal čas in rezultati, ki jih bomo s pomočjo študija dela in boljše organizacije dosegli v nadaljnjem poslovanju.

Naš cilj je jasen in enostaven: POVEČATI FIZIČNO IN DRUŽBENO-EKONOMSKO PRODUKTIVNOST.



Ing. Kretič, praktik in strokovnjak iz inštituta Visoke šole za organizacijo dela v Kranju, razlaga žitovcem bistvo vrednotenja dela



Vinco Franjo, podpredsednik občinskega sveta ZS (prvi z leve) na seminarju predstavnikov družbenopolitičnih organizacij Žita

Seminar približal živo proizvodnjo

Marl Medved

Sedanje razmere nas vodijo in silijo k zavestnemu uravnavanju in planiranju našega življenja in dela. Neogibno je, da rešujemo naše ekonomske, gospodarske in razvojne probleme z aktivnim vključevanjem nas vseh v vse oblike družbene reprodukcije in odločanjem vseh delavcev o razširjenosti reprodukcije in sredstvih za njeno financiranje. Čim boljše poznavanje sedanjega položaja, skupno iskanje izhoda v postopno ekonomsko stabilizacijo, težave, ki se pojavljajo ob spremembi sedanjega stanja, vse to je bila osnova, ki nas je vodila k organizaciji seminarja za sindikalne organizacije in posveta za OOKZ ter vodstva TOZD in DO ŽITO. Torej za subjektivne sile, ki v tem težkem položaju nosijo odgovorno in odločujočo nalogo za spremembo sedanjega stanja. K sodelovanju smo povabili predstavnike Občinskega sveta ZS Moste-Polje, Republiškega sveta ZS in CK ZKS. Le-ti so ob posameznih temah posredovali uvodna izhodišča, ki so bila izhodišča za sprotne diskusije in razpravo ob okroglih mizah.

Sindikalni aktivisti so podrobno spoznali metode dela in vlogo sindikata v OZD, za kar je poskrbel JANEZ ŽELEZNIK, predsednik odbora za družbeno-politično izobraževanje pri RS ZSS. Predsednik občinskega sveta ZS Moste-Polje, MARTIN POGRAJC je sindikalnim aktivistom govoril o dolgoročnem programu ekonomske stabilizacije, od uvodnih izhodišč, samega dolgoročnega programa do sklepnega dela dolgoročnega programa. VINKO FRANJO, dosedanji podpredsednik Občinskega sveta ZS Moste-Polje je izpostavil naloge sindikata ob sprejemanju zaključnega in periodičnih obračunov. BRANE MIŠIČ, član predsedstva RS ZSS, pa je navzoče seznanil z novostmi Dogovora o uresničevanju družbene usmeritve razporejanja dohodka v letu 1984 in si-

Primorska – nova žitnica

Tudi na Primorskem so začeli jeseni 1982 z obširnejšimi melioracijami. To je četrto območje, vključeno v republiške načrte. Načrtujejo, da bo v nekaj letih pripravljenih za setev žit in druge kulture 1150 do 1200 hektarov zemljišč. Obalno-kraško območje večinoma zajemajo delovne in temeljne organizacije, ki so se v letošnjem januarju združile v SOZD TIMAV, kjer je zaposlenih 7400 delavcev. Z njimi sodeluje okrog 2000 kmetov – koope- rantov; območje sozda pa za-

stemu delitve OD s poudarkom na minulem delu.

Vodstvom OOKZ, vodstvom TOZD in DO je o družbeno-gospodarskih temeljih protinflacijskega programa govoril dr. JANEZ ŠKERJANC, profesor na FSPN in poudaril ukrepe protinflacijske politike. Strategijo razvoja kmetijstva in agro- živilstva v SRS pa je podal IVO MARENK, izvršni sekretar CK ZKS.

Tako sta se seminar za sindikalne aktiviste kot posvet za vodstva OOKZ, vodstva TOZD in DO, sta se zaključila v razpravah za okroglo mizo. Za sindikalne aktiviste jo je vodil Vinco Franjo iz Občinskega sveta ZS Moste-Polje, za vodstva OOKZ in vodstva TOZD ter DO pa so okroglo mizo vodili dr. ŠTEFAN KOROŠEC, član predsedstva CK ZKS, MILICA OZBIČ, guvernerka Narodne banke in IVO MARENK, izvršni sekretar CK ZKS.

Na obeh okroglih mizah, kjer je prisostvovalo 51 aktivistov DPO, direktorjev TOZD in DO, je tov. Marko SOK, glavni direktor DO ŽITO v svoji razpravi opozoril na težave, ki pestijo našo DO, od investicijske politike, obrestnih mer, politike cen, sovlaganja, do nabave surovin. Dolgo diskusijo so sprožili ti problemi, predvsem ob zadnji okrogli mizi, kjer smo s tov. Milico Ozbič, Štefanom Korošcem in Ivom Marenkom poskušali najti skupno rešitev o določenih vprašanjih; zavedamo pa se, da si bomo morali odgovoriti na ta vprašanja predvsem sami, s še večjim trdom na vseh področjih in tako pripomogli k skupnemu stremiljenju po učinkoviti ekonomski stabilizaciji.

Upamo, da sta seminar in posvet dosegla svoj namen, da je 51 navzočim zadovoljil in če smo iz razprav, diskusij in razlage »zunanjih navzočih« spoznali in razumeli sedanje probleme celotne naše družbe, potem smo na najboljši poti, da jih skupaj premagamo.

jema 26.000 ha kmetijskih površin. Turizem v okviru SOZDA TIMAV je prav tako pomembna dejavnost, v hotelih razpolaga- jo s 5500 ležišči, s 4400 v avto- kampih in z okrog 200 pri zasebnikih. Tudi znamenita kobilarna Lipica, ki goji 200 konj, sodi pod njihovo perut.

Na tej zemlji se bo poleg znanega sadjarstva, vrtninarstva in vinarstva razmahnila še rast pšenice. Od tega si mnogo obeta Mlinotest v Ajdovščini, ki bo lahko napolnil svoje silose z domačim prideikom.

Zlata Vidmarjeva, novi vodja DSSS

V začetku aprila je prevzela odgovorno in tehtno nalogo – vodenje DSSS v Žito Zlata Vidmarjeva. Njena dosedanja življenjska pot je bila sledeča: Rojena 28. marca 1946 se je po končani gimnaziji v Brežicah vpisala na Fakulteto za naravoslovje in tehnologijo in si pridobila naslov inženirke kemije. Prav tako je diplomirala na Visoki Ekonomskokomercialni šoli v Mariboru. Delala je v proizvodnji žvečilne gume in pekarskega, bila vodja priprave dela in od 1978 individualni poslovodni organ tozda Pekarna Krško.

Udeležuje se kot družbenopolitična delavka in opravlja vrsto funkcij. Tako je med drugim delegatka medzborovske skupine delegatov za proučitev samoupravnih sporazumov in statutih SISOv materialne proizvodnje v SRS, delegatka za zbor občin SRS, delegatka v skupščini Medobčinske gospodarske zbornice Posavje; opravlja še vrsto funkcij v brežiški občini, kjer je bila v preteklih obdobjih predsednica izvršnega odbora Raziskovalne skupnosti občine Krško, član komi-

sije za idejnopolično usposabljanje pri medobčinskem komiteju ZKS itd. V okviru DO Žito je bila prav tako delegatka v DS DO in DS tozda Imperial ter predsednica NO OOOZS tozda Imperial.

Poznavanje vseh temeljnih problemov Žita, tako na ravni tozdov kot tudi različnih obdobjih DSSS bo nedvomno odločujoče vplivalo na njeno bodoče delo.

Delovna skupnost skupnih služb ni nobena zavidanja vredna dediščina, saj sami vemo, koliko problemov je treba urediti, od kadrovskih, organizacijskih, strokovnih, da bi zadovoljili potrebe tozdov, ki nam zaupajo svoje delo. Res pa je, da je treba marsikatero službo okrepiti, strokovno izpopolniti, ji prisluhniti in ji dati v skupnem utripu mesto, ki ji gre. Najtežje pa bo izmeriti in nagraditi težo in kvaliteto vsakega posameznega dela v vse težjih pogojih gospodarjenja, saj je ob nastanku novega tozda in krepitvi enotnosti DSSS proizvodno delo vse bolj vrednoteno.



Zasnovo svojega dela pa nam bo tov. Zlata Vidmarjeva posredovala za Glasnik z lastnim prispevkom. Pri upravljanju novih dolžnosti ji želimo veliko uspehov!

Bolj smelo po začrtani poti

Janez Škraba, novi direktor Šumija



Drugega aprila je prevzel dela in naloge direktorja Žitove tovarne bombonov tozd Šumi tov. Janez Škraba. Na kratko ga predstavljamo bralcem: Rojen je 29. 4. 1938, po poklicu inženir živilske tehnologije. V obdobju štirinajstih let je opravljal vodilna in vodstvena dela na področju živilsko-predelovalne industrije. Nazadnje je bil direktor Mesne industrije Zalog. Svojo družbenopolitično angažiranost je pokazal na ravni občine Ljubljana Moste-Polje in mestni ravni, kjer je bil član predsedstva občinskega sveta zveze sindikatov, več let predsednik odbora sindikata delavcev kmetijstva in živilske industrije; član predsedstva Mestnega sveta Zveze sindikatov Ljubljana. Na družbeno-ekonomskem področju je sodeloval v številnih organih na občinski, mestni in republiški ravni. Bil je član izvršnega odbora in podpredsednik Živnorojske poslovne skupnosti Slovenije; član izvršnega odbora Splošnega združenja kmetijstva in živilske industrije Slovenije; v SIS za preskrbo mesta Ljubljane je deloval vrsto let...

Izrazil je svoje prve vtise: »Problemi živilsko-predelovalne industrije so v njenih različnih vejah sorodni, zato s prehodom iz Emone v tozd Šumi samo nadaljujem tam začete aktivnosti. Koncept dela, ki je bil zastavljen poprej, bom nadaljeval zdaj na konditorskem področju.

Prvi vtis, ki sem ga dobil ob prihodu v Šumi, je bilo prijetno presenečenje nad izredno delavnostjo, organizacijo in ravni kvalitete dela skužb, pa naj bo to na ravni DO kot tozda.

Menim, da je bilo dogovorjenih zasnov dela v preteklosti že dovolj in da je najboljša že izkristalizirana. Potrebno se je le smelo in zavzeto lotiti uresničevanja te dogovorjenih rešitev.

Kljub temu pa bi bilo treba na področju gospodarjenja z denarjem oziroma pri stroških poslovanja marsikaj izboljšati, zlasti pri kvalitetni selekciji proizvodnega programa, preštevilne in preveč raznovrstne embalaže, preštevilnih a neakumulativnih izdelkih, ki jih težko prodajamo.

Potrebna je tudi čvrstejša povezava med proizvodnjo in prodajo, skratka – s trženjem. Mislim na reklamo, predstavitev novega izdelka, proučevanje tržišča in prodor nanj. Denar, ki je vložen kot mrtev kapital, v zaloge, se mora hitreje obračati!

Doseči moramo tudi skladnejše razmerje cen, zlasti med cenami iskanih izdelkov in tistimi, ki za njih ni povpraševanja.

Večji poudarek moramo posvetiti velikim serijam ene vrste izdelka, ki ga naredimo več sto ton, povečati torej tonažo tistih izdelkov, ki jih tržišče zahteva. Izdelke, ki »gredo« pa s selekcijo cen, dohodka izpopolniti.

Na področju delitve osebnih dohodkov moramo v tozd Šumi narediti korak naprej, saj so naši delavci dolgo časa vlagali velika sredstva v razvoj in tehnologijo, pri tem pa jih ni ostalo dovolj za njihove osebne dohodke in standard.

Pri opravljanju zahtevnih »sladkih« nalog mu želimo: SREČNO!

Lešniki za Gorenjko do 1985

Hkrati z montažo čokoladne linije v Gorenjki poteka tudi dejavnost za pridobivanje lešnikov, ki jih bodo rabili za proizvodnjo čokolade. Posebna služba v Razvoj – inženiringu navezuje stike s kmetijskimi združenji in zasebnimi proizvajalci lešnikov, ki za Žito sadijo sadike. Z njimi si bomo zagotovili dovolj plovov na slovenski zemlji, doslej smo jih pa večinoma uvažali.

Do aprila so Žitovi bodoči koope- ranti zasadili 11000 sadik lešnikov na 25 ha, največ na območjih Štajerske, Primorske, Bele krajine. Do jeseni nameravajo posaditi še 33000 sadik na 73 ha. Na teh 100 ha bo tako do leta 1985 zasajenih dovolj sadik za Gorenjkine potrebe. Pri začetni rodnosti, ki jo dosežejo lešniki po štirih, največjo pa po sedmih do osmih letih, računamo na 250 ton neolusčenih in 80 ton suhih lešnikovov jedrc.

Žito daje kooperantom za sajenje sadike, ki jih dobavljajo iz vse Jugoslavije, gnoj in škropivo. Za tovrstno sodelovanje vlada med bodočimi proizvajalci veliko zanimanje, saj si s pogodbenimi zagotovili zanesljivo prodajo lešnikov. Po Štajerskem in Primorskem jih zasadijo največ ob obrobju gor, kjer goje trto.

Lešnikov bo torej dovolj. Kako pa bo z uvoženim kakaovcem? Škoda, da tudi tega ne moremo gojiti na svoji zemlji!

56 Žitovih štipendistov

Kadrovska štipendija je prav gotovo osnova za vključevanje učencev in študentov v delovno organizacijo. Vendar ni samo štipendija tista, ki privablja mladino. Z razpisom štipendij še ni končano delo celotnega štipendiranja. Razpis oziroma objava potreb po štipendistih je le informacija, zato smo z njo le malo naredili, če ostane samo pri- njej. Potrebna je tudi vzpodbuda mladim, ki jo dobijo s poznavanjem DO, dejavnosti in poklicev, za katere se odločajo. S to zavestjo smo se tudi udeležili informativnih dni, ki so bili 9. in 10. marca v Kamniku na srednji agroživilski šoli. Ta šola izobražuje učence za poklice, ki jih naša DO najbolj potrebuje. Med učenci je veliko interesentov za poklice pekov, slaščičarjev, konditorjev, mlinarjev-več kot v prejšnjih letih. Verjamemo, da smo k temu interesu pripomogli tudi mi sami, saj smo učencem tako v lanksem kot v letošnjem letu predstavili naše poklice, jih informirali o možnostih zaposlitve, osebnih dohodkih, o delu, štipendijah itd. Letos pa so zainteresirani dobili tudi v pisni obliki obširen opis in predstavitev poklicev naše DO.

DO ŽITO ima trenutno 30 štipendistov. Od tega: 17 v agroživilski smeri – četrta stopnja strokovnosti (pek, slaščičar, mlinar); 4 v smeri ekonomskih in drugih tehnikov; peta stopnja strokovnosti; 7 v smeri tehničnih poklicev četrte stopnje strokovnosti (rezkalci, ključavničarji); 2 ekonomista četrte stopnje strokovnosti.

V letošnjem letu pa je DO ŽITO razpisala 26 štipendij. Od tega: 19 v agroživilski smeri četrte stopnje strokovnosti (pek, slašč. konditor, mlinar), 1 električar četrte stopnje strokovnosti, 1 ekonomski tehnik pete stopnje strokovnosti, 1 pravnik sedme stopnje strokovnosti, 2 ekonomista sedme stopnje strokovnosti in 2 organizatorja dela – šesta in sedma stopnja strokovnosti.

Tudi kasneje, ko so učenci in študentje že naši štipendisti, niso prepuščeni sami sebi. Večkrat letno jih vabimo na posvet, kjer se pogovorimo o njihovem šolanju, težavah, proizvodnem delu in praksi. Posvet pa zaključimo z ogledom raznih organizacij živilske industrije. Doslej so si štipendisti ogledali proizvodni proces v naši TOZD Triglav – Gorenjka, Emonini mesni industriji v Zalogu, v Ljubljanijskih mlekarah in Pivovarni Union.

M. M.

Um gradi podiranje za NE-um.

Zgodovinska vloga inteligence ždi na vrhu raket.

Po potrebi se spremenim v votlino, da slišim odmev vaših govorov.



VESNA 3, pod oboki, ki jih robustno poudarja kamniti 'velb', se Kamničani radi mudijo



Slaščičarji kamniške pekarnice komaj utegnejo speči dovolj krofov

Ni lahko! Na žrtveniku si. Žrtveniku časa, naročil, kvalitete, konkurence... Boriš se samo s pridnimi rokami, znanjem, spretnostjo.

SLAŠČIČARNA OB PEKARNI KAMNIK, spomladi 84: Ta dan je dan pred Pustom. Mize so obložene z dehtečimi krofi. Štirje so v tej izmeni: Vera Krošelj, Irena Grubar, Gabrijela Jerič in Andrej Hrovat. Njihovo delo nadzira in pridno pomaga Ana Zlatnar, katera nam pove: »V dveh »šitih« jim bomo nacvrli 4500 za tovarne, 2000 za Žitove trgovine; sinoči smo začeli ob desetih; zdaj, do osmih, jih je že 4000 narejenih. Vsa dela opravljamo ročno. Fortuno bi rabili pa fritezo!«

Stroji so stari 13 let in so na »smrtni postelji«. Tudi tla so zakrpana kot beračeve hlače in te vinas ploščice so položene na trd cement, brez vsake izolacije. Za slaščičarje, ki nenehno stoje pri delu, morajo biti tla bolj narejena.

»Dobro se razumemo med seboj, plavih, bolniških in drugih izmikanj sploh ne poznamo. Sicer pa sama nabavljam surovine za naše potrebe in preko potnika Jesenka in Živila-Kranj. Včasih moram malce poberačiti, kjer pač kaj dobim, tako je bilo novembra in decembra. Margarina je silno iskana in zagrebška Zvezda komaj zmore vse zahteve. Iz Pekarn v Ljubljani, naše tamkajšnje slaščičarne, dobimo, če nam kaj zmanjka. Tle krofi bodo romali v tovarne, šole, v naše tri VESNE – prodajalne v Kamniku, pa v Ljubljani.«

Smo v pekarni, kjer dajejo v peč zadnje vzkipele štruce pod vodstvom obratovodje Jožeta Glazarja, kateri pomaga na vse kriplje in s tem zanika tisto birokratsko tezo



Kadar kdo zboli, je v ekspeditu kamniške pekarnice 'mali pekel' ob vročem kruhu



Tri Vesne v Kamniku

Slaščičarne z blfeji
Ivan Cimerman

»da naj šef samo nadzira in koordinira.« Pet bi jih moralo delati, pa sta dva v bolniški. Naročila pa dežujejo, izredna, poleg stalnih.

V ekspeditu sta Marjana Jurman, ki je že 26 let, pri hiši in Julka Sušnik s petimi leti zvestobe Žitu, obkrojeni s plazovi kruha, svežega, čakajočega. Voznik Jože Rojc je sicer iz Radomelj in je lepo priskočil na pomoč pri razvažanju. Jurmanova meni: »Dve sva, dva pa sta v bolniški. Deset ton ga morava, zifirati, vidite; pečemo pa največ tri vrste: specialnega belega (do pet ton mesečno), polbelega (več kot tri tone), pa domačega belega (okrog dve toni). Ob koncu tedna pa imamo na grbi po 12 ton kruha, kadar pa delamo še ob sobotah, pa tudi teh 12 ton presežemo!« In hitita, s posebnimi kavli vlačita polne plastične košare do vrat, v žrelo kamiona, ki je nenasitno, kot ljudje. Po igrah v Sarajevu je ostal kruh.

Pregledamo še podatke za januar: 214.867 kg kruha in 4184 kg peciva so napekli. Od tega so naredili 260 tort po naročilu, da bi osladili življenja drugih. Vrednost tega dela ocenijo zvesti naročniki. K tej količini je treba dodati še okrog 3200 kg mesečno, ki ga napeče pekarna v Radomljah, znana po izvrstnem domačem kruhu: belem in mešanem domačem, enoinpolkilogramskem – to je v tisti pekarni, za katero nam je, Žitovcem, odstopila prostore KS Radomlje v kletnih prostorih kulturnega doma, potem, ko smo se morali po dolgi pravdi izseliti iz hiše zasebnika.

VESNA 2: Je v osrčju mesta, ob stari slikoviti ulici, kjer so nekoč kraljevali obrtniki in trgovci, a je še danes približno takšna kot pred 200 leti. Marija Osilnik je že 18 let, naša, Žitova. Prijetno urejen lokalček, s posebno sobo, z mehko oblažjenimi sedeži. Za klepet, oddih, sestanek. Arhitekt je posrečeno vključil rezani kamen v les, le strop iz plastičnih diskov ga pači. Točijo alkoholne in brezalkoholne pijače, tortice pa imajo imenitne, poskusili smo jih. Druge delavke, Irena Hinsoglov, dopoldne ni. Gostje so solidni, mirni. Poleti jih zajame »notranja« vročina, segreti hladilni motorji izenačijo zrak z zunanjim, sicer pa je prijeten hlad.

VESNA 1: Na Titovem trgu 18 pa je srce vseh treh VESEN. Razcveteno, pomladno. Največ prometa imajo. Ivanka Burja to dobro ve, saj je »naša« že 28 let. Mladi gostje v posebni sobi prodajalne. Kave, Cocte, torte in kremšnite. »Ko so začeli Žitovci graditi pekarno pred štirinajstimi leti, smo bili v samostojni slaščičarni Vesna, nato pa smo se združili pod okriljem pekarnice! Domače kekse imamo, pa skoraj vse šumijeve izdelke.« V tihi kotu tih, mlado dekle, Jožica Pungartnik: »Šestindvajset kilometrov imam do doma, Motnika, na avtobus čakam, v Ljubljano se vozim v trgovsko šolo.« Ljubko zardeva in bere dalje črno-belo žepno knjižico, dr. roman.

Pogovor s tov. Burjo steče: »Ej,

ko bi vi videli, kakšna podrtija je bila tod poprej! Bogat Kamničan, Vidic jo je prodal nam in adaptacija je velika stala. Da je bife, ki je poleg trgovine, najprijetnejši Žitov bife, kar sem jih obiskal, ni nobenega dvoma. Surov kamen na 'velbanem' stropu učinkuje mogočno in izžareva domačnost. Svetloba je naravna, ne neonska, vhod iz dveh kosov gotsko rezanega kamna, notranost opažena s hrastom, ki se s kamnom bratsko sklada. Kovano železo ju spaja v stilno celoto.

Slavka Nograšak, 12 let zvesta Žitu, je za šankom: »Za vsakega gosta vem, kaj si želi, le kadar pripelje dekle, se želje spremenijo. Vsa ta leta delam v tej prodajalni, nekako tradicijo imamo doma, sestra je imela gostilno, navajena sem takih del. Ta poklic ima nekaj igralskega v sebi. Nenehno se moraš smejeti, jezen ne smeš biti. Svoje težave, skrbi, bolezen moraš prikriti in se ves posvetiti gostu. Zelo sem vesela, da so mi v Žitu odobrili 50 milijonov kredita, hišo gradimo, štirje smo. Z veseljem opravljam to delo in tudi plača je ustrezna.

Za hip se ustavi voznik Stane Kolenc, ki pelje sveže krofe in kruh v Motnik. Tri kilometre asfalta in 24 makadama. Takozvano cestno nerazvitost najdeš na že na periferiji večine slovenskih mest! Celó v srcu Ljubljane!

Kamniške planine vabijo z mamljivo belino. Po pobočjih bo kmalu vzcvetelo vresje. Mnogi naši peki in slaščičarji si v tem ostrem, čistem zraku nabirajo moči za delo. Zagledam stoenko peka, ki se s smučmi pelje z nočne izmene na Krvavec, v sončen, jasen dan. Kdo bi spal, mlad in močan, v tej mamljivi lepoti?

TRI KAMNIŠKE SLAŠČIČARNE IMAJO LEP PROMET

Vesna je staroslovanska boginja pomladi. Danes boginja Žitovih slaščic. To so tri pomladanske VESNE, poimenovane kar s številkami. VESNA 3: tri, štiri gruča nakupovalcev, potnikov, šolarjev. Kava, sok, tortice. S poličk nas pozdravljajo: Vita-bon, Visoki C, lešnikova karamela, Bazooka, Soft gumi, žvečilne cigarete, krofi in, seveda – vse mogoče pecivo. Martina Černe in Antonija Jeran me pozdravita tako, da sta bili kot dve Juliji na visokem balkonu. In kaj ste povedali Romeu: »Dopoldan so naši gostje predvsem starejši, slede jim šolarji. Vsak dan imamo sveže pecivo iz naše, kamniške slaščičarne. Odprto imamo od 7. do 20. ure. Naš konkurent, Šiptar v mestu pa od 6. do 21. Dve sva, eno smo posodili v ŠUMI, to je v Vesno 1, kjer je ena zbolela. Černetova: »Zadovoljna sem s plačo, dva milijona dobim pa še za vožnjo mi poravnajo.«



To pomlad se je poslovil od svojih sodelavcev in odšel med aktivne upokojence dolgoletni direktor tozda Maloprodaje Stane Hafner. Svoje izkušnje in znanje bo po tihem prenašal na svojega naslednika, Darka Lakoviča, ter vodil novoustanovljeni upravni odbor Aktiva upokojencev ŽK Žito. Tozda Maloprodaja si želi uresničenje njegovih dolgoletnih želja: sodobne prodajalne, upoštevanje vloge tega tozda in več investicij vanj in združene vse Žitove prodajalne, ki so zdaj po posameznih tozdi. Slavljenčeve sodelavke (moških skorajda ni bilo) so se mu oddolžile s pristrčnim slovesom, kjer ni manjkalo smeha in solz

Sejmi nekoč in danes

Mira Tomec

Zgodovina sejmov sega že v 12. stoletje, ko so se ljudje zbirali na raznih svečanostih, predvsem verskega značaja, zato je njihova zibel stekla že v času Rimskega cesarstva. Zbiranje ljudi je bilo vezano na religijske datume, zato so takratni trgovci napolnili voze, vpregli konje in razstavili ter ponudili v prodajo ali zamenjavo svoje viške. Posli so cveteli, čeprav so imeli »mešetarski karakter«. Prvi sejem, ki je bil kolikor toliko že organiziran, je bil 1262 v Ženevi, takoj za njim je Louis XI. ustanovil sejem v Lyonu.

Trgovina se je širila s tako naglico, da so njene potrebe prerasle iniciativno dinastičnega rivalstva. Odpirali so nove in nove sejme v Amsterdamu, Frankfurtu, Leipzigu. Strojev, s katerimi bi se olajšalo delo, povečali proizvodnjo in jo pocenili, še niso poznali. Povsem slučajno je Hargreaves opazoval svojo hčer za kolovratom in tako iznašel stavte. Od tega trenutka naprej je naraslo število iznajdb vseh mogočih »strojev« in leta 1761 je bil že prvi sejem strojne opreme v Londonu.

Napoleon Bonaparte je 1797 odprl na Champ de Mars prvi sejem, ki je imel tendenco pospešiti prodajo blaga splošne porabe. Od tega časa naprej so se sejemске dejavnosti hitro širile.

Sejmi in razstave predstavljajo danes neko vrsto barometra političnega, ekonomskega in kulturnega razvoja nekega naroda. Obiskovalec dobi vtis splošne ravni njegovega napredka, vidi današnji trenutak razvoja in pot, ki si jo je začrtalo človeštvo v perspektivi, da se pripravi na nove življenjske zahteve. To lahko podkrepimo še z brošurami, v katerih je viden razvoj posamezne panoge, industrije, podjetja itd. V preteklosti so predstavljali sejmi kraje za srečanje kupcev in pro-

dajalcev na enem mestu. Ponudniku so pokazali na enem mestu svoje uspehe, kupci pa so lahko primerjali, izbirali in vzporejali proizvode z drugimi ponudniki in cenami. Na sejmih tkm. komercialnega karakterja so zaključevali posle v zadovoljstvo prodajalcev in kupcev.

Rekli smo, da imajo sejmi komercialni značaj. Tega danes ni več. Komercialni karakter so zadržali le specializirani sejmi, medtem ko so sejmi splošne ponudbe dobili informativni karakter. Namenjeni so potrošniku, da vidi, oceni in zahteva od svoje trgovske mreže proizvode, katere je izbral prav on. Trgovci mora pač reagirati na želje potrošnikov. Proizvajalci se trudijo, da z organizacijo aranžmajev izločijo, degustacij, demonstracij, dajanjem vzorcev, pismenih navodil, propagandnega materiala itd., pritegnejo pozornost potrošnikov.

Sejmi splošnega značaja potrošnje nimajo več komercialni značaj, ker ničesar ne zaključujejo. Dežurni komercialist daje splošne prodajne informacije morebitnim obiskovalcem – trgovcem, ki prihajajo na sejem informativno, da vidijo, kaj je novega na določenem področju, kako poteka konkurenčni boj med proizvajalci določenih dobrin itd. Na žalost opažamo, da so sejmi še vedno prostor za reševanje vse mogočih reklamacij s strani kupcev. Za tovrstne zadeve obstajajo v komercialni službi, referenti za reklamacije, kateri imajo za nalogo prav reševanje tovrstne problematike. Stara navada je pač železna srajca in zato v sproščeni sejemski atmosferi ob kozarčku še vedno poskušamo reševati probleme, ki ne sodijo v ta ambient. Toleranca proizvajalcev do tovrstne problematike je na sejmu večja, zato velja poskusiti.

Dolgoročni odmevi na ISM v Kölnu

Blaž Veber

Med redkimi mednarodnimi sejmi, ki nas soočajo z dosežki konditorske industrije, je tudi ISM v Kölnu. Glavne težnje in novosti, ki jih obiskovalci vidijo, se odražajo vse leto, tako v proizvodnji kot na tržišču. Za DO Žito lahko strnemo štiri pomembna izhodišča:

1. Osrednja tema ISM je bilo vprašanje cen na svetovnem tržišču. Izoblikovala so se stališča, da se bodo v letošnjem letu cene povečale za 4-6 %. Tega pa ni mogoče pričakovati prej kot koncem leta, povečanje pa se nanaša predvsem na sezonske artikle, ki jih prodajajo zlasti ob praznikih v posebni embalaži in narejenih nalašč za to. Na tržišču s tem pa se bo v teh mesecih pokazalo, če bo to povečanje sploh mogoče.

2. Izvoz konditorskih izdelkov: Hkrati, ko je vprašljivo povečanje cen končnih konditorskih izdelkov, pa so se tudi v ZRN v letu 1983 povečale cene surovin v živilstvu za 22 %. Ob povečani ceni surovin pa prodajne cene niso narasle.

3. V letu 1983 je porastel izvoz nemških konditorskih proizvodov na svetovno tržišče za 9,5 % in prvič presegl uvoz.

4. Iz tega lahko zaključimo: Zaradi naraščanja cen surovin in velike konkurence na tržišču, ki ne dovoljuje povečanja cen, so se začeli na zahodnonemškem tržišču vse bolj povezovati z industrijo v državah »tretjega sveta«, da bi na ta način prišli do cenejšega blaga. Tako bi se radi izognili problemom, ki jih prinaša naraščanje cen osnovnih surovin in drugih proizvodnih stroškov. Nerazvitim bodo prodali izdelke, ki jih ne morejo vnovčiti na domačem tržišču. Za lastno proizvodnjo pa iščejo izhod v izvozu svojih kvalitetnih izdelkov.

S tem v zvezi lahko tudi razumemo pripravljenost Žitovega poslovnega partnerja Walterja Hitschlerja, da še naprej intenzivno razvija višje oblike sodelovanja z našo delovno organizacijo in na ta način prenaša na nas tudi del svojega poslovnega rizika.

V zameno pa nam omogoča, da prihajajo naši proizvodi na namško in svetovno tržišče oplemeniteni s Hitschlerjevimi IMAGE-m, pri čemer

imamo v mislih estetsko in in barvno privlačno embalažo ter oblikovanje izdelkov.

Če upoštevamo dejstvo, da išče nemška industrija povezavo z drugimi industrijami, lahko smatramo tudi naše tesnejše sodelovanje s Hitschlerjevo skupino firm kot pozitivno – v smislu mednarodne delitve dela, s katero se bomo lahko aktivneje vključevali na svetovno tržišče.

DOLGOROČNA KOOPERACIJSKA POGODBA

Predvidena razširitev sodelovanja v obliki sovlaganja opreme v naše tozde (Gorenjka in Šumi) predstavlja dolgoročni temelj za naš razvoj.

Tako se bo mogoče hitreje in uspešneje prilagajati potrebam tržišča. Zato je pred nami odgovorna naloga, da čimhitreje pripravimo pogodbo o sovlaganju sredstev.

To sovlaganje je nadaljevanje že dosežene stopnje sodelovanja, ki je že potrjeno s KOOPERACIJSKO POGODBO, ki čaka na potrditev pristojnih organov na zvezni ravni, v Beogradu, pred tem so jo že potrdili republiški organi.

V praksi pa se to potrjuje z začetkom proizvodnje SOFT BONBONA v tozdi ŠUMI in novih čokoladnih izdelkov v tozdi TRIGAV – GORENJKI v Lescahu, ki se je začela že ob koncu leta 1983.

TO JE POMLAD

Ogulin Karmen, 5 c, OŠ Jože Moškrič

Me zjutraj ptičje petje prebudilo, kar me je srčno veselilo, saj prišla zdaj je že pomlad, in tega jutra res ne smem prespat.

Hitro ven na travnik stečem, mamič adijo rečem, ves travnik s soncem obsijan, zelena širna je ravan,

Tam bi rada še ostala, a je ura podivjala, šolski zvonec že priganja, spet me čaka pot vsakdanja.

Propagandno informativno poslanstvo sejma je v marsikaterem podjetju že pravilo poslovanja, ostali še bojujejo boj s staro miselnostjo. Razveseljivo je, da sejemске uprave postopoma že uvajajo nove metode dela, ki slonijo prvenstveno na stiku s potrošnikom. Seveda smo propagandisti neučakani in se težko podrežemo starim, preživelim metodam dela na sejmih. Včasih ima občutek, da ne živiš v XX. stoletju, a če se ozrem desetletja nazaj in analiziram npr. Novosadski sejem, je ogromno storjenega. Od takratnih treh je sedaj 40 sodobnih paviljonov, 300.000 m² razstavnih površin, prisotni so vsi kontinenti, raven poslovnosti in uslug se je neopazno dvigovala. Tu delamo res z roko v roki, organizirani smo, upoštevajo vsako našo pripombo, idejo, namig. Pogovarjamo se o kodeksu poslovanja, o novih oblikah dela sejma in propagandistov v smislu informiranja potrošnika, kar je tudi namen sejemskih prireditev. Dogovarjamo se o estetskih vrednotah (minimumihi), ki jih bomo morali deklarirati. Kiča je na žalost še vse preveč, polagoma ga opuščamo, da bi postopoma vzgojili potrošnike za nove estetske norme. Ocenjujemo aranžiranje, embalažo in vse komunikacije, ki jih uporabljajo proizvajalci, da bi opozorili nase. To je velikokrat težko in neobjektivno, ker je razstaven prostor projektiran tipsko, največ se poslužujejo sima sistemov, kjer ne more še tako dober kreator iz steklene kletke narediti kaj posebnega.

Sejemska dejavnost se začne že veliko pred sejmom in zajema izbor proizvodov, dogovori z arhitekti, priprave tekstov, prijave sejemskih uslug, odobritve projekta, aranžerski posveti, naročanje blaga, nadzor nad izvajanjem posameznih del, grafična dela, aranžma itd. Vedeti in poznati moraš proizvode, cene in način predstavljanja konkurenčnih podjetij, spremljajoče akcije s katerimi jih planirajo. Že pred sejmom in na sejmu samem so prisotni vsi mediji: televizija, radio, časopisi, predstavniki družbenih, političnih in kulturnih skupnosti. Vsak ponuja svoje storitve in predstavlja tisti del potrošnikov, ki je emocionalno vezan z njihovimi interesi. Ko so poznanstva sklenjena, velikokrat ugotoviš, da so v redakcijskih člankih omejnjeni proizvodi tvojega podjetja. S temi ljudmi, ki v tej finančni situaciji veliko prispevajo, žal mačevsko postopamo. Tudi pri tem masovnem mediju je še mnogo starega in preživelega. Mnogokje srečujemo še prvobitne sejme, kjer na stojnicah prodajajo tudi blago, ki ne sodi v sejemске »odpustke«. Sejmi morajo biti za potrošnika razvederilo in informacije, kjer nekaj vidi, se nečesa nauči, se z nekom sreča, izmenja mišljenje itd.

V marsikaterem podjetju je na žalost še vkoreninjena stara miselnost, da propagandist nima po otvoritvi sejma kaj početi. Tako smo prikrajšani za nešteto koristnih informacij in rezultat tega je, da ostanemo brez povratnih informacij in ne poznaš mnenja in reakcij potrošnikov ko pride čas, da kreiraš propagandni pristop za nov proizvod! Še vse prevečkrat se sliši: »Jaz pa mislim, da je to...«

Včasih ne moreš dojeti, kakšne odgovornosti si drznejo posamezniki naprtiti z odločitvijo »na pamet«.

»Mislite v imenu potrošnika« temelji na nizu spoznanj, ki imajo velikokrat tudi nacionalni ali lokalni značaj, ki ga spoznaš, začutiš velikokrat intuitivno, če se giblješ v tem okolju.

Noben dober propagandist ne sedi za pisalno mizo in čaka, kaj mu bodo prišli povedati potrošniki, trgovci, prodajalci. Si predstavljate, kakšne bi bile informacije, če bi novinar bil le na otvoritvi olimpijskih iger in ne tudi med publiko, športniki, organizatorji?

Kje je začetek in kje meja zlorabe pomena besede »stabilizacija« pod katero se največkrat skriva nepoznavanje dela in vpliva propagande na množice.

Vsak pristop k javnosti, od članka, filma, sejma... do preproste izločke mora upoštevati prvenstveno psihološki vidik. Na psihologiji množice temeljijo vse dobre prodajne kampanje. Tu gre za teamsko delo vrste strokovnjakov, zato se niti slučajno ne more zgoditi, da proizvođač tržno ni uspešen in ga opustimo, še predno je porabljena začetna količina naročene embalaže.



BALI rižve kocke na poti v svet, 20, 100 in 200 gramske

Novo iz Gorenjke

RIŽEVE KOCKE
Minka Grablovič

Prizadevanja DO Žito za izvoz zahtevajo največjo iznajdljivost prav v tozdu Triglav-Gorenjka, ki si težko zagotovi osnovno surovino – kakavovec. Medtem ko potekajo montažna dela na liniji za čokolado, si vsi, ki delajo na tem področju, prizadevajo, da bi pripravili takšne proizvode, kakršne zahteva kupec.

Razvoj – inženiring je skupaj s tozdom Triglav-Gorenjska pripravil za proizvodnjo nov izdelka, RIŽEVE KOCKE Z MLEČNIM ČOKOLADNIM OBLIVOM. Ta izdelek bo izvažal naš dolgoletni partner g. Walter Hitschler, kateri je dal zanj tudi pobudo in zasnovano. Na osnovi dogovora o dolgoročnem sodelovanju z njim je poslal v Triglav v ta namen stroj, ki so ga montirali v prostorih nad pekarno.

Potiskano ovojno embalažo, kakavo maso in kakao maslo bo dobavljal uvoznik sam. Vse ostale surovine in embalažo: kartonske podložke, PVC podložke, doze, transportne kartone in etikete bomo dobivali z jugoslovanskega tržišča.

Čeprav je naročnik W. Hitschler posredoval naročilo ter potrebne podatke in vzorce zelo pozno, so ob prizadevanju Razvoj – inženiringa, Tozda Triglav – Gorenjka in tozda Blagovni promet uspeli pravočasno preskrbeti vse potrebno za poskusno proizvodnjo. PVC podložke in doze bo izdeloval tozdi Tehnični obrati v svojem vrhniškem obratu. Povedati moramo, da so v tem obratu izdelali potrebna orodja za izdelavo potrebne plastične embalaže v rekordno kratkem času. Tako ekspeditivnost si želimo tudi pri izdelavi.

Mrtveci nam vladajo

Nam vlada mrtev kapital – v zaloga!

Poglejmo, koliko smo imeli »naloženih« mrtvih milijard leta 1983: na račun zalog surovin, materiala, dobrega inventarja in embalaže: 1.385.065.382 din; zaloge nedokončanih proizvodov: 57.922.125 din; zaloge gotovih proizvodov so nam pobrale 44.183.989 din; zaloge blaga 66.191.878 din. Vse to skupaj znesi 1.607.860.700 din. To je po domače 160,78 starih milijard dinarjev!

Za ta denar bi lahko zgradili novo super-makaronko!

Toda: Dve tretjini tega denarja so zaloge, ki smo si jih bili prisiljeni zagotoviti. Letos smo napolnili silose, zdaj se bojimo, da drugo leto spet ne bomo dobili dovolj pšenice, ker je bodo veliki proizvajalci prodajali za – dolarje. Zato dvome sečni, podaljšani remont mlinov, Sladkor za konditorje smo si – k sreči – zagotovili pravočasno, Tisti, ki si ga niso, bodo to leto odšteli težke devize zanj, pripeljali ga bomo iz tujine, Embalaža nam dela sive lase, proizvajalcem embalaže pa uvožene, dolarske surovine. Tudi le-to smo si nekako poskusili

lavi embalaže za domače tržišče.

Poizkusna proizvodnja je potekala v tozdu Triglav-Gorenjka v času od 19. do 22. marca 1984. Pri uvajanju nove proizvodnje sta sodelovala tudi predstavnika firme Hitschler.

Nove izdelke bodo iz tozdi Triglav – Gorenjka izvažali v treh, 20, 100 in 200-gramskih različicah, vsi pa bodo nosili ime BALI.

Bali je eksotični otrok v skupini Indonezijskega otočja, ki ga ponujajo turistične agencije, kot »poslednji raj« s tropsko klimo in lepimi, ČOKOLADNO ZAGORELIMI dekleti. Take, čokoladne barve bo tudi ovitek. Upajmo, da bodo kupci po svetu odkrili vzporednico, enačico, zlasti bogatejši, ki bodo Bali kdaj v življenju celo obiskali.

Prvo naročilo 20 – 30 ton

Prvo naročilo teh oblitih riževih kock se nanaša na pet in pol ton, do poletja pa nameravamo iz tozda Triglav – Gorenjka izvoziti v Zahodno Nemčijo že 20-30 ton, kot je predlagal kupec.

Skupno zajema HITSCHLERJEV BALI PROGRAM štiri izdelke: 20, 100 in 200-gramske rižve kocke BALI in 200-gramsko rižvevo BALI čokolado, ki so jo začeli v Gorenjki že proizvajati in jo uspešno izvažajo.

Vse te izdelke lahko vključimo tudi na domače tržišče, seveda z našo deklaracijo. V ta namen Razvoj – inženiring že pripravlja nekatere izmed njih. Na našem trgu jih bomo prodajali, kolikor bodo dopuščale proste proizvodne zmogljivosti in če bodo zagotovljene ustrezne surovine ter embalaže.

zagotoviti. Zaloge, hm, to pa je trgovska skrivnost, nihanje trga, povpraševanje...

Ekonomisti trdijo: uskladiščeni material je čist strošek. To velja za zdrave, normalne pogoje trgovanja. Če pa so cene pljane, in se preko noči prekucnejo v »salto mortale«, si lahko tudi sam »mortal« – ko ti stroji obstojijo. Na ta način, ko ne moreš na tržišču isti dan ko ti zmanjka (idealni pogoj!) kupiti surovine, zavestno pogojuješ inflacijo. Inflacija je greh. Gojimo greh! Ateisti,

Kdo pa nas sili v greh? Tisti, ki nam ne da dovolj pšenice? Tisti, ki hoče, da mu zgradiš tovarno celotana, če ti da na leto 20000 ton celofana? Tisti, ki hoče da mu daš dolarje, če hočeš koruzo?

Greh je izraz »višje sile«, ne pa ekonomskih, večnih, železnih zakonitosti.

Kmet v januarju noče dati koruze, ker ve, da bo maja ali junija enkrat dražja. Ali je ima dovolj za državo, za pujske in zase?

Zaloge so mrtev kapital, ki nam vlada. Mrtvecev pa ni dolgo zdrževati v silosih ali jih mumificirati kot Egipčani faraone. A jih moraš, če je to način, da preživiš!

Dve zlati odličji za Pekatete v Beogradu

Zavod za ekonomiko gospodinjstev SR Srbije je v sodelovanju s Centrom za potrošnike, Mestno konferenco potrošnikov Beograda, Gospodarsko zbornico in inšpekcijo mestnega sekretariata Beograda, ocenjeval in nagradil vzorce testenin, ki so jih vzeli iz prodaje v beograjskih trgovinah.

Ocenjevali so 57 izdelkov različnih jugoslovanskih proizvajalcev, med katerimi so mnoge izločili zaradi neustrezne kvalitete. Tako je ostalo za ocenjevanje 14 proizvodov dolgih testenin, 7 zvitih, 16 kratkih, 'drobiža' in 8 proizvodov testenin z drugimi dodatki, poleg jajc.

Žitove Pekatete prodajajo svoje izdelke v Beogradu s posredstvom Mercatorja. Komisija je našla na tržišču samo dve vrsti in obe nagradila z zlatim odličjem.

1. V skupini Testenine z jajci – dolge testenine so skupno ocenjevali 14 izdelkov. PRVO MESTO SO ZASEDLE PEKATE-TE s svojim izdelkom jajčne te-

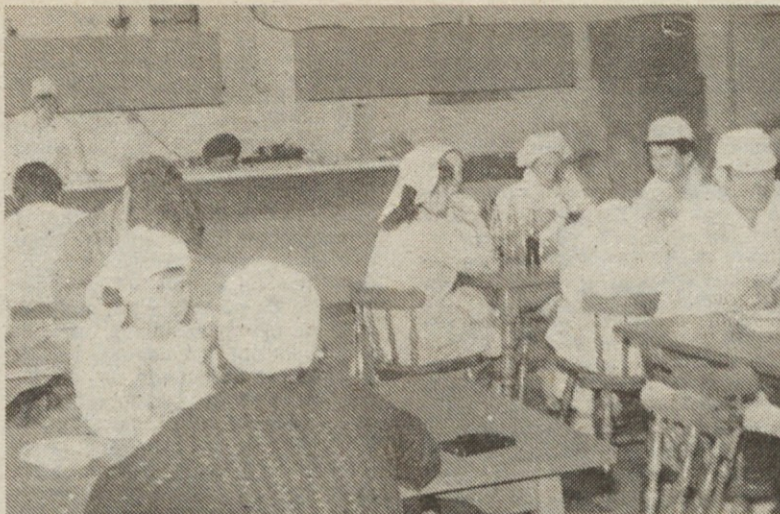
stenine s petimi jajci, embali-rane v vrečki težke 500 gramov. Zanje so prejele diplomu in plaketo z nazivom zlatega zmagovalca Beograda.

2. V skupini Testenine z jajci – kratke testenine so ocenjevali 16 izdelkov. Prvo mesto so prav tako zasedle Žitove Pekatete za svoj 500-gramski tovrstni izdelek, ter prejele enako odličje kot za dolge testenine.

V tej skupini je dosegel Mlinotest iz Ajdovščine drugo mesto z izdelkom BOLONJA 17, kar je 500 gramska – mešanica in tretje s 500 gramskimi 'školj-kami'.

Škoda, da Pekatete niso našle stopile z vsemi svojimi izdelki, saj bi verjetno dobile še kakšno nagrado za druge zvrsti testenin.

Lahko se vprašamo, kakšno kvaliteto bi dosegli z najsodobnejšo tehnologijo, če vemo, da je obstoječa stara poprečno petnajst let.



Razdeljevalnica hrane v prizidku k pekarni je delavcem omogočila boljše počutje. Ko bi imeli še menzo!

Tozd Testeninarstvo in pekarstvo, Ljubljana

Končan prizidek k pekarni na Šmartinski 154

Žito je z zaključenimi deli B PROGRAM – prizidka k pekarni na Šmartinski 154 v Ljubljani pridobilo nove prostore, predvsem za obrat zmrznjene hrane in slaščičarstvo. Skoraj neopazno, brez velikih ceremonij in otvoritve, so se delavci preselili s stroji vred v nove prostore, namestili pa so tudi nove.

V PRVEM NADSTROPJU je slaščičarna. V njej so pretežno delavci pekarnice Center, ki so se preselili od nastanka tozda Pekarstvo in testeninarstvo, Ljubljana iz utesnjene obrata na Tržaški cesti v te svetle, nove prostore. Tu je še razdelilnica hrane, kar je za delavce velika pridobitev, saj so doslej malicali kar na vveži pri vhodu. Tudi priročno skladišče, majhno sicer, kjer imajo shranjeno vse potrebno za dnevno slaščičarsko in proizvodno zmrznjene hrane, je dobrodošlo.

V PRITLIČJU je glavna pridobitev HLADILNICA Z ZMOGLJIVOST-

JO 200 ton. Omogoča uskladiščenje večjih količin zmrznjenih proizvodov – jabolčnih zavrtkov, žlikrofov, svaljkov, vseh vrst cmokov, listnatega testa itd. Delavke in delavci so najbolj veseli novih garderob in sanitarij, ki jim omogočajo osebno higieno po napornem delu pri različnih temperaturah.

NOVI TLAK PRED PEČMI IN KOMORAMI je kovinski in je na njem laže manevrirati kot poprej.

Načrtujejo, da bodo ločili izdelavo bureka od izdelave keksov. Tam, kjer so doslej izdelovali burek, bodo pakirali kekse.

V KLETNIH PROSTORIH prizidka imajo skladišče za surovine, ki jih lahko zdaj nabavijo mnogo več kot poprej. Njihova varnost je večja, temperatura ustrežna, kar zagotavlja trajnejšo kvaliteto izdelkov. Tudi zaloge so lahko večje, vse do meje trajanja, kar blazi sproti, vedno dražjo dirko za neobhodnimi sestavinami izdelkov.

Le sekaj, sekaj smrečico!

Naša dva mizarja, Karel Ferko in Lojze Flerin sta kot siamska dvojčka – večino del opravljata družno. Dvajset in enainvajset let sta že pri hiši in poznata svoje delo do zadnje iveri. Mnogokrat sta se že zaskalila pri raskavih deskah, pri delu in svojih pričakovanjih, pa s široko, optimistično gesto odženetata dvom: **Drugo leto bo bolje!** Delavnica je prostorna in v teh mrzlih dneh prijetno topla, le duše, so sirotne. Korla poznajo povsod, kjer ima Žito svoje tozde in enote, na Gorenjskem, Dolenjskem, Štajerskem, Notranjskem. Od remontov, do tekočih vzdrževanj in večjih del ob novogradnjah, vse je treba postoriti. Kako prav bi prišla za ta dela **tračna žaga, pa kombinirani stroj za več delovnih funkcij!**

Korl pa Lojze sta kot dve čebeli: »Samo za Žitovce delava in komaj dohajava. Trudiva se, da bi ne bilo nobenih prigovorov in narediva, kot je treba.«

Ko ju vprašam po nasledniku, otožno pravita: »Ni ga! Mladi ne kažejo zanimanja za mizarški poklic. Kot jesenska jabolka smo, z drevesa cepneš in zginiš, da zemljo pognojiš...« »No, no, jesenska megla lega na naš pogovor, povejta mi o vajinem najlepšem obdobju, na pragu Novega leta?« »Naše lepo obdobje šele prihaja. Zajeto je v obljubah, da bodo imele pomožne delavnice in stranski obrati kot so nas nekoč nazivali, nekoč v okviru Tehničnih obratov več veljave. Na svoj način smo vsem, ki so vseh teh 25 let gradili in rasli, pomagali pri njihovem uveljavljanju. Morda bi bilo potrebno tudi mizarjem bolj prisluhniti, ne le izvedencem za obdelavo kovin in drugim 'nelesenim' poklicem...«

Pa vendar: občutek rahle zapostavljenosti je malce pretiran, saj brez Lojzeta in Korla ne moremo. Res pa je, da z avstroogrsko opremo tudi mizarška delavnica ne bi mogla slediti večjim naročilom. Kaj ko bi novemu rezkalnem stroju sledilo novoletno darilo: univerzalni mizarški stroj... če... če ni iz uvoza?



Občinski svet ZS Ljubljana Moste-Polje je podelil dva srebrna znaka ZSS tudi našima delavcema: Mariji Medved iz DSSS in Janezu Urbasu iz tozda Šumi za njuno aktivno delo v sindikatu v DO Žito in občinskem svetu ZS. Čestitamo!



Angelca Grof, dolgoletna delavka Pekatet, z nagrajenima izdelkoma



Po remontu Pekatet so morale pridne roke vse urediti

VELIKO POVPRAŠEVANJE

Obrat zmrznjene hrane se razcvita. Na pomlad delajo vse sobote, razmišljajo o delu v dveh izmenah, če bi le imeli dovolj margarine, ki jim jo dobavlja zagrebška ZVEZDA. Šest do osem ton na mesec je sedaj potrošilo, za dve izmeni pa bi je rabili okrog 14 ton. VITAL je prenehal izdelovati margarino, drugega ponudnika pa ni.

Svoj delež so prispevali v tem tozdu tudi za surovo olje iz uvoza, da bi si tako zagotovili margarino. Devize pa so 'hit sezone'.

Zlati časi graditve tovarn so mino. Prizidek, B PROGRAM, je le najnujnejša dopolnitev starajoče se pekarnice, poživitev, ki bo izboljšala pogoje dela.

Gostolovi stroji in slaščice

Če se ozremo malce v preteklost živilskega kombinata Žito, in obiščemo vrsto njegovih pekarn po Sloveniji, bomo v vseh obratih našli največ Gostolove opreme, tako pekarske kot tudi slaščičarske. Tudi v novozgrajenem obratu k pekarni na Šmartinski 154 v Mostah (PROGRAM B) lahko vidimo planetarni mešalec, stepalni mešalec, stroj za mešanje testa in mlinska testa, v starem delu slaščičarne pa dve peči – Burji.

Sredi februarja sta se srečala dva tehnologa, ki sta preverjala kvaliteto raznih izdelkov, ki jih izdelujemo v Žitu iz listnatega testa na strojih VA – 600 in Roll – Fix-u, Gostolov Jože Bitežnik – tehnolog za pekarstvo in slaščičarstvo – ter Franci Kranjec, tehnolog zamrznjene hrane v Žitu.

Preverjala sta različne debeline testa pri valjanju ob določenih hitrostih, sestavino testa in kvaliteto končnih izdelkov. Jože Bitežnik, je dejal: »Za Gostolove stroje velja neposredno preizkušanje v praksi, da bi lahko na povsem konkretnih primerih odpravili njihove napake in jih izboljšali. Seveda pri nas vsako novo serijo in izboljšavo dolgo preverjamo, vendar je razvoj tehnologije v svetu tako hiter in zahteve kupcev tako različne, da moramo nenehno iskati možnost za nove izdelke. Že dolga leta delam v tej slaščičarski



stroki, najprej sem delal kot pek, nato kot slaščičar. Slaščičarstvo v svetu nenehno napreduje, vsak slaščičar bi mu moral slediti. Rad prebiram italijansko strokovno literaturo in se ob njej izpopolnujem. Večkrat grem tudi v Staro Gorico, na italijansko stran, kjer sodelujem z zasebnikom in v živi praksi nabiram izkušnje. Slaščičar mora primerjati svoje izkušnje z izkušnjami stanskih kolegov, sicer strokovno zamre, če je vedno samo v eni, ozki in omejeni delovni fazi. Spoznati mora tudi običaje in navade ljudi, njihov okus, nacionalne jedi in njihove recepte, da lahko razširi svoje znanje in ga poskušaš na osnovi izkušnje drugih še izpopolniti.

Če hočemo z našo tehnologijo osvojiti širša, evropska tržišča, jih moramo tudi spoznati. Ena takih oblik seznanjanja so veliki sejmi, kjer največji proizvajalci razkazujejo svoje izdelke in stroje. Tudi jugoslovanski slaščičarji bi morali imeti velika tradicionalna srečanja in izmenjave strokovnih izkušenj. Zato je potrebna tudi skupna, jugoslovanska strokovna revija, kjer bi objavljali vse, kar zadeva naše področje dela.

Med slaščičarji naših pekarn še ni pravega sodelovanja. Recepte javno objavljajo za prodajo svojih aditivov le 'veliki' kot sta Kolinska, Podravka...

Primorska nima šole za vzgojo strokovnih kadrov v slaščičarstvu. Težišče je v Srednji kmetijski šoli v Kamniku in v Živilskem šolskem centru v Mariboru, do tja pa je daleč...

Hkrati s preverjanjem kvalitete slaščičarskih izdelkov poteka tudi preverjanje Gostolovih strojev, ki služijo za različne izdelke s programom Žitove zmrznjene hrane. Tudi tu je listnato testo najpomembnejši osnovni izdelek, od katerega zavisi vrsta končnih proizvodov. Franci Kranjec, dolgoletni vodja slaščičarne v nekdanji Emonini pekarni Center, ki se je lani pridružila Žitu, je zdaj tehnolog zamrznjene hrane in tako sta obe sorodni dejavnosti pod njegovim budnim očesom. V nekaj dnevih sta s tov. Bitežnikom izmenjela izkušnje in se pogovorila o poglobitvi strokovnega sodelovanja Žita in Gostola.

Črke seješ, znanje žanješ

Knjiga trajne vrednosti
Ivan Cimerman

Slovenci imamo samo en svetovni rekord: največ natisnjenih knjig na 'glavo' prebivalcev. Prvi na svetu smo torej po številu tiskarn na prebivalca in po številu založb, ki jih je najmanj 24. Če bi nagrmadili vse knjige, natisnjene po vojni, bi lahko nastal Triglav. Vprašanje je, kdo bi splezal nanj. Analfabeti? Nel Še natančneje: kdo si sploh upa plezati po knjigah in – brati. Prebrati vsaj eno knjigo na dva meseca?!

Ustavim se pri akviziterju Janezu Grkmanu, ki v avli Skupnih služb ponuja knjige Mladinske založbe. Kraj in čas ni posrečeno izbran, vendar čas vseeno govori v prid



prodajalca: dan pred Pustom, dva dni pred dnevom žena. Nekaj malega je že prodal, pravi. Zanima me, kako delavci kupujejo knjige, na obroke, kolikšno je zanimanje za ta 'artikel', ki izgubi svoj svetniški sijaj takoj, ko ga da pistolj iz rok, ko postane 'blago' za prodajo.

«Če jemlješ knjigo samo kot blago, jo težko prodajaš. Imam to pretnost, da knjige za prodajo sam izbiram, tiste torej, ki se mi zdijo vredne, umetniško dognane in so trajne vrednote. Vse večji so stroški za papir in tiskanje. Ljudje bi tudi več kupovali, če se na tržišču ne bi pojavljalo hkrati po več knjig na isto

tematiko – primer je: Nega sobnih rastlin pa Enciklopedija sobnih rastlin in Vlaganje, Shranjevanje in zamrzovanje – spet rastlin... treh različnih založb ob istem času, in še bi lahko našteali. Tako se zgodi, da izide tudi po pet knjig na isto 'vižo', temo. Po drugi strani pa ne moremo izdati ene same enciklopedije, ki bi bila za nas, Slovence, neznansko potrebna in ozko strokovna, z našimi avtorji. Kupujemo drage avtorske pravice za devize in tiskamo tujo pamet pri nas, svoje, naših znanstvenikov pa ne znamo uporabiti. Ali pa jih mora prej oceniti tujina.

Obstajajo založbe, ki dobesedno poneumljajo ljudi in razplamtevaajo najnižje strasti, samo da bi si napolnile blagajne. Imam, recimo, komplet 12-ih knjig, pa bi med njimi hotel na svoji polici samo tri, ki so kaj vredne. Tu so še krimiči, pa črnob-beli dr. romani, lahkotna branja, ki ne puščajo nobenih sledi, le čas prej mineva ob njih.

Glejte, mladina ima rada Karla Maya, ta se uvršča med boljše, a »lahko« branje, 16 knjig stane 5.100 din, tu je še ZLATA KNJIGA; knjige, ki so obvezno čtivo za vse šole, zdaj izhaja 3. letnik: Jules Verne – Petnajstletni kapitan, Runer Jonsson – Vike Viking in brdovski, pa Anton Igolič – Mladost na stopnicah, Ivan Tavčar – Cvetje v jeseni, France S. Finžgar – Gospod Hudournik itd. ...

Najcenejše a dobre knjige dobi naš delavec v okviru Knjižnega kluba in drugih oblik združenj, ki dajejo članom določene popuste pri nakupih.

Stalna oblika za nakup šolskih knjig so vsakoletni sejmi, kjer (v Križankah) otroci zamenjujejo že rabljene knjige – predvsem šolske – za malo denarja. Tudi ob sobotah je mogoče na sejmu ob nekdanji Pedagoški akademiji v Ljubljani, na Ambroževem trgu kupiti stare in zanimive knjige. Nasproti vhoda v kino Union v Nazorjevi ulici je mogoče dobiti veliko novih knjig, ki so pravkar izšle pa tudi starejših, prav tako po znižanih cenah. Tudi oglasi v časopisju za izmenjavo ali nakup celih zbirk rodijo sadove.

Tako si lahko tudi delavec z nižjo plačo kupi nekaj »duhovnih dobrin«, če se ustraši visokih cen posameznih knjig na imenitnih policah velikih knjigarn. Vse preveč ljudi že živi od prodaje knjige, slovenske poklicne pisatelje, ki žive samo od pisanja knjig, pa lahko preštejem na prste obeh rok.

Žitova olimpiada v Zagrebu

Imperial dobil 7 zlatih, 3 srebrne, 1 bronasto medaljo

Boj za devize dobiva vse bolj pečat strokovnosti. Ta se izraža v kvaliteti, ki jo preverjajo kupci in strokovnjaki z določenih področij. V Jugoslaviji je le nekaj proizvajalcev žvečilne gume, zato pa jih je na stotine v Evropi in drugod po svetu, koder prodaja svoje izdelke Žitov tozd Imperial iz Krškega, ki jih izdeluje v sodelovanju z zahodnonemško firmo Walter Hiltcher.

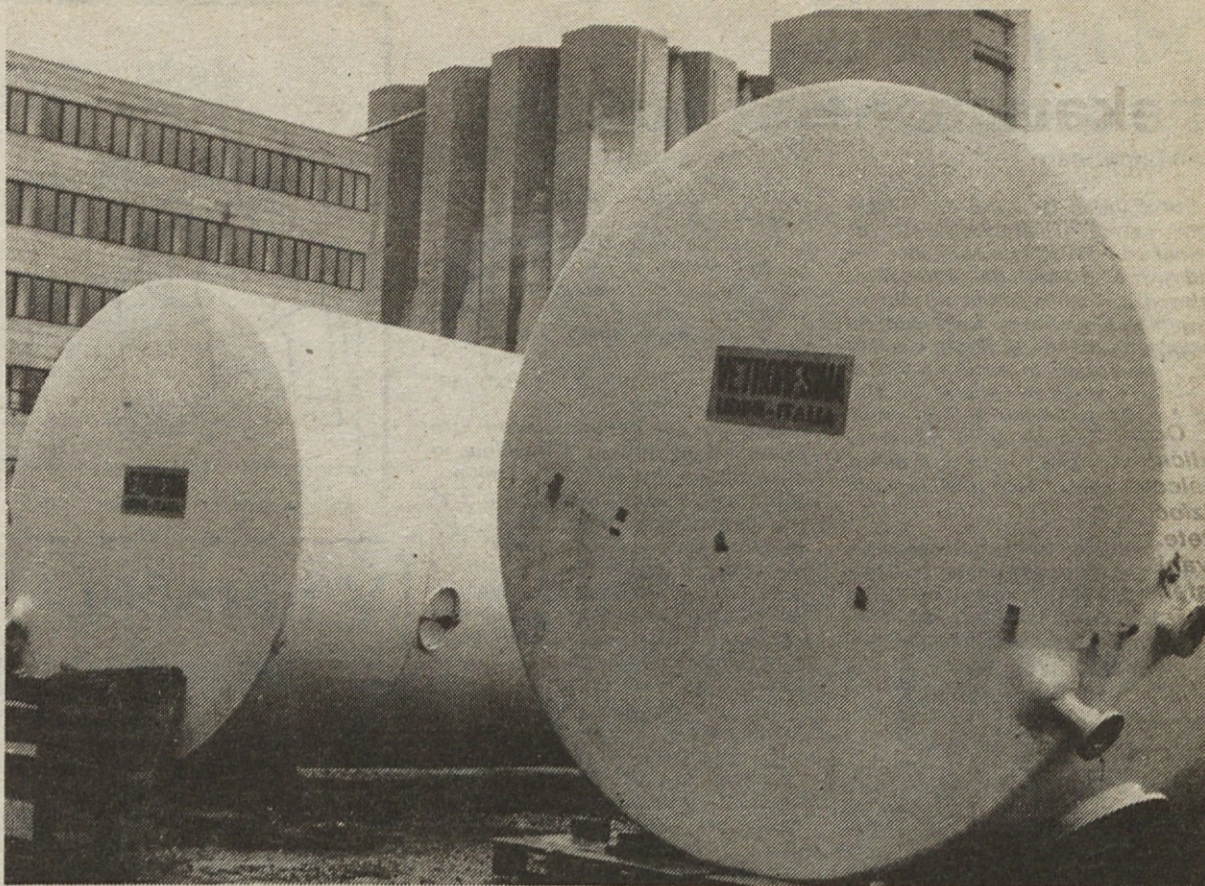
Na letošnjem 24. mednarodnem Zagrebškem velesejmu je ta naš tozd prejel sledeče nagrade: 7 zlatih medalj za proizvode HAPPY 2000, Gusse Palette, Oliver Bubble Gum, Bubble Money, Super – Mix, Vielerlei, Phantom, Bilder, Circus. Nadaje 3 srebrne medale za: Boly, Soft in Relax fresh. Bronasto medaljo so dobili za dražirani žvečilni gumi Gulliver. Poleg tega pa so prejeli še diplomo za visoko raven tehnološkega procesa v proizvodnji.

Na ta odličja so lahko vsi delavci Imperiala in Žitovci prav ponosni, saj jih uvrščajo v sam vrh jugoslovanske konditorske industrije, pri izdelavi žvečilne gume.



IZID ŽREBANJA NAGRADNE KRIŽANKE

Za pravilno rešene križanke v 4. številu Glasnika prejmejo nagrade: Prvo, 1.000 din – Martin Luzar, Cesta herojev 68, Novo mesto; drugo, 800 din – Tatjana Hribar, tozd Šumi, Šmartinska 154; tretjo, 600 din – Ludvik Zalar, DE Pekarna Šmartinska 154. Oglasite se v blagajni DSSS.



Italijanski cisterni, ki so jih vgradili v Šumiju za bonbonski sirup

Dve trebušasti za Šumi

To sta tisti dve cisterni, ki držita v svojih trebuhih vsaka po 75000 litrov bonbonskega sirupa. Brez te dragocene tekočine bi ne bilo bonbonov. Brez koruze pa ni bonbonskega sirupa. Brez predplačila, ki ga mora Šumi dati tistemu, ki mu da koruzo, bi ne bilo sirupa. Koruza pa je zdaj tako dragocena kot rakete, le da je raket preveč, zatega zrnja pa premalo.

OSKRBA S SIRUPOM je bila prekomerna, vse do pomladi, slaba, nezanesljiva. Morda bi bilo bolje, če bi nas oskrbovala vsaj dva proizvajalca, tako pa nas samo PIK TAMIS. Takrat so bili krivi snežni zameti, nato spet druge težave proizvajalca.

Šumijevci so povabili predstavnike PIK Tamiš na obisk, da se pogovorijo o boljši oskrbi, ki bo zagotavljala nepretrgano proizvodnjo bonbonov – saj so sedem izmen stali. Prvi obisk je bil tehniško-tehnološke narave. Prišli so tehnologi in povedali, da imajo v Tamišu velike tehnološke probleme, da nimajo rerezravnih delov, filtrov za ločevanje beljakovin iz sirupa v toku predelave, da imajo okvare na inštrumentih za regulacijo suhe snovi. Povrh je še koruza slabe kvalitete, zato je v sirupu več beljakovin, le – ta pa proizvaja več pene, tehnološki proces je zato upočasnen, zavrt. Zaradi kristalizacije se poslabša kvaliteta bonbonske mase. S tem pa je otežkočeno normalno oblikovanje bonbonov. Parkirni stroji zastajajo, naredijo pre-malo.

Drug sestanek so imeli Šumijevci z vodstvom PIK Tamiš zaradi nesolidne dobave sirupa, nadaljnje ga naročanja in soudeležbe. Bil je koncem marca. Šumi je dal 500

starih milijonov za nakup koruze za bonbonski sirup, da bi si tako zagotovili redno dobavo od maja dalje. V maju bodo morali dati še drugi del predplačila, spet 500 milijonov, da si bodo tako odgnali skrbi do nove žetve.

Televizija je sporočala, da bodo letos posejali koruzo na 75000 hektarih vojvodinskih polj. Hkrati pa je imela vest tudi devizni, privešek – prodajali jo bodo za devize.

Vsaka napoved o zagotovitvi surovin je delno tudi v rokah »čarovnikov« – rokohitrcov, ki ti lahko prodajo za izvoz tudi tistega zajca iz klobuka, v obliki silosa, ki so ga že pričarali zate in si jim ga plačal v dinarjih.

Stanovanja tistim, ki so jih resnično potrebni

Rafko Podlogar

Naslov lahko izluščimo iz novega pravilnika o reševanju stanovanjskih problemov delavcev zaposlenih v Tozd Triglav – Gorenjka, ki je v javni razpravi, o njem pa smo se odločali na referendumu 19. aprila. Predlagani pravilnik je vsekakor spodbuden za vse zaposlene, čeprav krožijo »govorice«, da je »zanimiv« le za tiste, ki stanovanjskega problema nimajo rešenega. Vsi zaposleni bodo ob doslednem spoštovanju omenjenega akta prišli do spoznanja in prepričanja, da stanovanjski dinar ne gre po stranskih kanalih, ampak denar in stanovanje dobijo tisti, ki so ga resnično najbolj potrebni.

Pri tem je najpomembnejše to, da niti skupna delovna doba, niti delovna doba v Kombinat nista več

Zahvala

Ob izgubi mojega dragega očeta se iskreno zahvaljujem sodelavcem in sindikatu tozda Pekarstvo in testinarstvo, Ljubljana za izrečeno sožalje, darovano cvetje ter za pospremitve na njegovi zadnji poti.

Tone Lamovšek

Zahvala

V cvetu mladosti nas je nenadoma zapustil Milan Da ič iz tozda Mlini. Vsem, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti, mu darovali cvetje in izrekli sožalje – iskrena hvala

Žalujoča žena Rada, sin Dušan in hči Daliborka



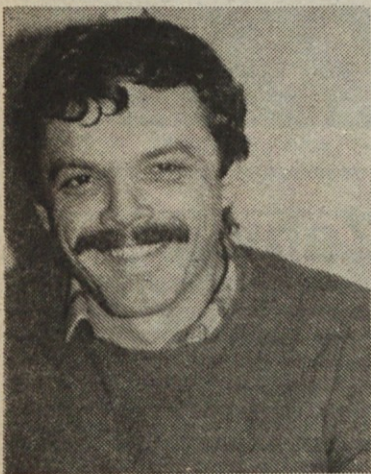
V povezavi z Žitovimi predstavniki Razvoj – inženiringa so dijaki osnovne šole Jože Moškrič v Mostah priredili zanimivo razstavo »Od babičine potice do mojega prvega hlebca«. Po starinskih receptih so v okviru gospodinjanske pouka in pod nadzorstvom Angele Lovšin in Ljubice Jamnik spekli vse vrste kruhov, potic, peciv po nasvetih babic, dedkov in staršev

Od igralca do mednarodnega sodnika

Ivan Cimerman

Borut Jaklič je zaposlen v Žitovem Razvoju – inženiringu kot tehnični sodelavec in o sebi zelo nerad govori. Ko sem ga zagledal na televiziji pri derby tekmi med Jesenicami in Olimpijo na ledu, sem se preprosto zbal zanj. Soditi v peklu 7000 navijačev in paziti na vsako pravilno kretnjo ni mala stvar, zlasti, če traja tri tekme, ki jih je sodil. To zmore le dolgoletni rutinirani igralec, ki pozna vse trike, prevare in pravila igre, ko se prelevi v sodnika.

»Pri Olimpiji sem igral desnega beka in takrat sem gostoval širom Evrope. V Žitovcih smo imeli veliko podporo, spremljali so nas kot navijači doma, v tujino pa so poleteli z letali. Andreja Habjanova je bila glavna organizatorka čarterskih poletov, Inex-Adria pa naš tesni sodelavec. Amsterdam, Sofija, Moskva



so bila mesta, kjer so nas spodbujali. Žito je dajalo tudi velika sredstva za Olimpijo, takratni direktor Franc Puterle-Cure je imel ta moški šport nadvse rad. To je bila zlata doba slovenskega hokeja, v reprezentanci so igrali: Tone Gale, Gorazd in Rudi Hiti, Janez Albreht (golman), pa Janez Puterle, Vlado Jug, Boris Svetlin, Bogdan Jakopič, Štefan Semčič (današnji trener državne reprezentance) in drugi. Z Albrehtom sva bila skupaj v Žitu in sva se povsem posvečala hokeju. Pol leta sva dobivala plačo in sva samo trenirala, pol leta pa sva hodila tudi v službo. Klub je plačeval le skromno hranarino, pa še to za različne tekmovalce različno. Zdaj sem že pet let sodnik, lani pa sem v avgustu opravil v Nemčiji izpit za mednarodnega sodnika. V Sarajevu sem sodil na pre-

dolimpijskem turnirju na tekmi Rusija : Poljska...

Današnja igra je bolj trda, bolj groba kot nekdanja. Ruski hokej v Sarajevu pa je bil izven vseh meril in obrazcev, virtuozen v tehniki, disciplini igre, kolektivnosti, vigranosti in univerzalnosti vseh igralcev – ki praktično vsi igrajo za vse in za vsakega.

»Kaj manjka našemu načinu igre in hokeju nasploh?« – Kvaliteta, ki zraste iz več prvin! Sedanji tekmovalni sistem ni pravilno ubran. Denar se razprši v široki pahljaji po kvaliteti zelo različnih iger in moštev. Našo ligo moramo opreti na domačo silo, vzgojiti jedro kvalitetnih igralcev in sistem močnih slovenskih klubov, ki imajo dolgoletno hokejsko tradicijo. Gre za generacijo s »hokejem v krvi«.

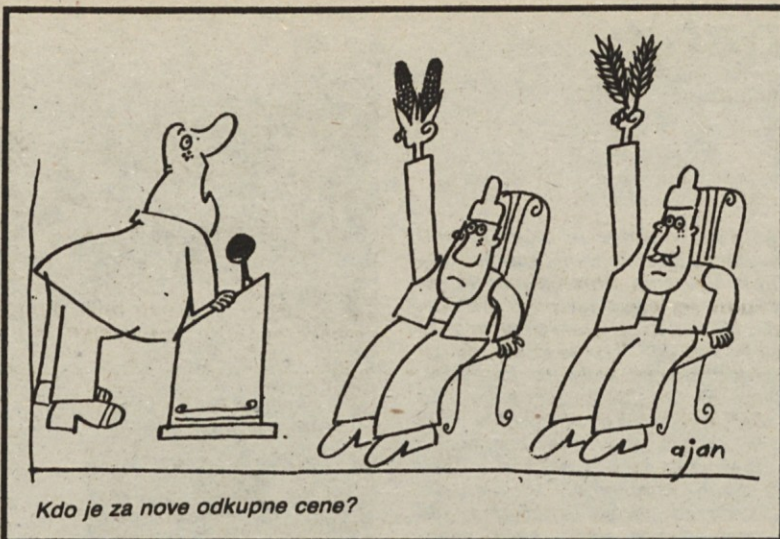
»Gotovo bi vas igralci na derby tekmi zmleli, linčali, če bi naredili večjo napako?« – Nedvomno buškam ne bi ušel! Lepo je soditi. Bil je imeniten ambient. V ves »cirkus« se moraš ves vključiti. Navijanje poudarja kot pozitivno spodbudo tem ali onim igralcem. Paziti moraš, da se ne izgubiš v vzdušju, da te ne zmede, da ostaneš v tej areni objektivni in ne popustiš pred pritiskom, vzkliki in tudi psovskami.

Med vzroki za težave našega hokeja je na prvem mestu šibek podmladek, na drugem pa draga oprema? Če hočeš obleči enega hokejista, rabiš 8-9 starih milijonov! Oprema je vsa uvožena: rokavice veljajo 110 \$, drsalke 160, ščitnik za noge 80, palice 12 \$ (v sezoni jih polomi en vnet igralec 40-50!)... Daleč so še časi, ko bi lahko jugoslovanska hokejska oprema izpodrinila finsko ali kanadsko.

Bistvo hokeja je led, umetno drsalništvo za vse letne čase, ki ogromno stane. Mlade, nadarjene igralce ne moreš pritegniti brez ledene ploskve! Navdušenje, ki je zavladalo med pionirji po olimpijadi, pa bi lahko »zajeli« in usmerili v sistematični trening s strokovnjaki, ki jih je malo, večinoma so uvoženi...

»In koliko dobiš za sojenje tekme?« 80 starih tisočakov, pa dnevno in potne stroške, tudi za sojenje mednarodne tekme v Sarajevu sem dobil enako vsoto! S športnom, hokejem ne obogatiš« (Osupnem: to je smešno!)

Je neke vrste bogastvo, ki ga pri naša športnik v delo: vztrajnost, zagrizenost, borbenost in vedrino. Borut je tak, saj prav te dni zaključuje ob delu študij na univerzi.



Kdo je za nove odkupne cene?

V naročju brezskrbnosti, počitnic

Ni se še začela sezona, že se valijo kolone turistov, predvsem tujih, v našo deželo. Vse turistične agencije so letos zadovoljne, saj so zakupili tujci od 15-35% več hotelskih, zasebnih in sob v raznih bungalovih kot lani.

Naš delavec trči hote ali ne hote na te devizne črede, ki bodo imele letos marsikatero prednost pred domačim gostom. Nadutost in udvorljivost natakarev in drugih turističnih delavcev bo žela svojevrstno snopje, največ v juliju in avgustu, ko je čas žetve za Žitovce.

Mi, nedevizni gostje, pa bomo zaviseli od ljubeznivosti naših domov, ki se zdaj pripravljajo na sprejem. Kako so zasedeni?

POKLJUKA: Zasedena je v juliju in avgustu (Kajža). V hišici Pekarne Center je še prostor. Sicer pa je na Pokljuki junija in septembra še mogoče dobiti ležišča.

DRAMALJ: Skoraj povsem zaseden (99%), pred in po sezoni.

ZATIŠJE: Imajo še nekaj prostih mest v času od 1. septembra do 10. septembra.

PRIKOLICE V POREČU IN UMAGU: V sezoni so zasedene. Možnosti so za junij in september (ena prikolica sprejme 4 - 5 oseb).

CRES: Sezona je polno zasedena, pred in po njej pa so v hišicah (za 7 oseb in v garsonjerah za 3 osebe) še ležišča.

NEREZINE NA CRESU: Je še nekaj prostora v pred in po sezoni.

LOŠINJ: Zanj vlada veliko povpraševanje. Malo možnosti.

NAŠI DELAVCI BODO ODPLAČALI POČITNICE V ŠTIRIH OBROKIH, ki jim jih bodo neposredno odtegnili od osebnih dohodkov. Ta način plačevanja je kar ustrezen in ne obremeni.

ZAČETEK MOŠČANSKE REKREACIJSKE LIGE

Naši nogometaši tozda Milni, ki so se izkazali nekaj let nazaj in so lani malce popustili, so začeli svoj pomladanski del tekem v četrti ligi. Prvo tekmo so odigrali neodločeno s Strojniki 5:5, drugo pa so premočno zmagali z 8:1, z moštvom 3TN. Od te sezone si veliko obetajo, saj je njihovo moštvo okrepljeno in boljše od lanskega. Tako so si zastavili visoki cilj, saj računajo, da bodo osvojili eno izmed prvih treh mest. Odveč je poudarjati, da končna uvrstitev le ni tako silno pomembna, ker to ni »bel cirkus«, na smučeh, kjer se lahko v treh sekundah uvrsti 20 tekmovalcev. Bistvo rekreacije je v zdravju, ohranjanju moči, krepljivosti, tvari in borbenega duha, ki nam ga v stabilizacijskem boju včasih pri- manjkuje.

Milnarji so nam večkrat izrazili željo, da bi jih kdo bodril, navijal za njih. Bili so časi, ko so Žitovci množično vzpodbujali hokejiste, obudimo tradicijo še na nogometnih igriščih!

njuje preveč družinskega proračuna.

Večjih popravil naših domov letos ni bilo. Na Pokljuki bo dom prebeljen, opravili bodo mizarska dela. Prenovili smo tudi tri počitniške prikolice. V Dramlju bo nad domom zakraljevala nova streha, sicer pa smo tu najeli pri zasebnikih enako število sob kot lani. V Zatišju ima vsaka soba svoj hladilnik, le WC in kopalnica sta skupni.

CENE LETOS: V Žitovih domovih bodo sledeče cene penzionov: Za Žitove delavce 450, za otroke 2 - 7 let 230, za druge delavce 800 in za njihove otroke 400 din.

Na ta način se bomo (vsaj večina) izognila devizni dirki in hotelom, redkejši pa se bodo »izprsil« in segli globlje v žep in jo ucvrli celo v tujino. Takšna mavrica smo pač v sestavi temeljnih in mešanih barv.

ic



Zaplula je barčica moja – na Cresu

PAMETIZMI

Ivan Cimerman

Kadar norost plača vsako ceno za dosego cilja, ji pamet čisti čevlje.

Bik dela vse z glavo, če arena samo to pričakuje.

Jeleni uporabljajo glavo za podstavek – rogonostva.

Genij, ki obvlada vse zemeljske spretnosti, je prava šiba božja.

Zadetki v glavo so pogostejši kot zadetki Z GLAVO.

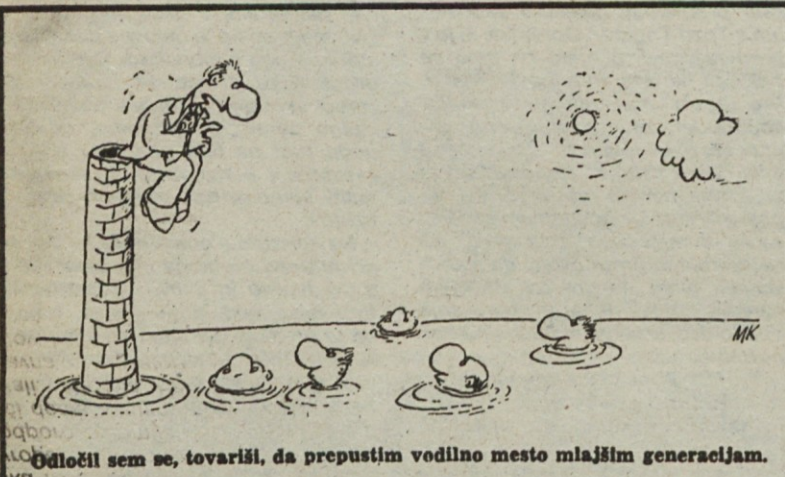
Namizni tenis ohranja mladost

Aktivnost pravih športnikov in tudi amaterskih navdušencev nikoli ne preneha. Mnogi naši delavci se rekreativno ukvarjajo s kakšnim športom izven delovne organizacije in dosegajo lepe uspehe. Vendar pri rekreaciji ne gre toliko za vrhunske dosežke, za stotinke sekund in neusmiljeni boj, pač pa za radost, zabavo in sprostitve, kakšne so redko deležni tisti, v katere so uprte oči vse države in nosijo težka bremena odgovornosti. Prav nasprotno – vseh odgovornosti in službenih skrbi se prav v športu najbolj sproščujoče otreseš in »pozabiš« nanje, vsaj v svojem prostem času, ko si nabiraš moči za gospodarske in samoupravne ter inflacijske protudarce – tu se naučiš pravilnega serviranja, »top spin« udarcev, vztrajnosti, protinapada, popuščanja in borbenosti, ki jo neobhodno potrebuješ.

Ljubljanske rekreativne lige v namiznem tenisu so razdeljene po kategorijah. V vsaki ligi je 12. moštvo iz Ljubljane in okolice. V ekipi so trije igralci, vsak igra z vsakim. Prvi dve moštvi iz posamezne rekreacijske lige gresta v višjo ligo, zadnji dve pa v nižjo. Igrajo v pomladnem in jesenskem delu.

Od Žitovcev se aktivno udeležujejo tekmovalni trije: Boris Mayer iz DSSS, Jaka Kravanja iz tozd Blagovni promet – oba tekmuje v II. rekreacijski ligi ter Ivan Veselič – DSSS, ki tekmuje v IV. ligi.

Zakaj ne bi te lepe igre, ki ne zahteva velikih sredstev, uvedli tudi mladinci v Žitu in bi okrepili tudi to disciplino na poletnih igrah našega Kombinata? Pogrešamo predvsem pobude mladincev, ki bi se lahko prebudili iz zimskega spanja in dali nekaj vzgledov, ki bi poživili utrip športnega življenja pri nas. V mnogih ostalih tozdi bi lahko trenirali namizni tenis s sodelavci izven delovnega časa, kot to počno kegjači in nogometaši.



Odločil sem se, tovariši, da prepustim vodilno mesto mlajšim generacijam.



Kadar se tiger dvigne na dve nogi, ne postane človek. Kadar se človek spusti na vse štiri, lahko postane – tiger