

90 let

KTL, industrija papirja in embalaže
Ljubljana, n.s.o.

št.99

Ljubljana,

november

1987

10

OB ŠTIRIINŠTIRIDESET LETNICI!



"Nobenemu ni tako hudo, da bi stradal, najnujnejše človek ima; ljudje sicer preklinjajo to in ono, v glavnem pa so zadovoljni, da jih puste pri miru."

Toda ali je to že vse, s čimer se ob svoji štiriinštirideset letnici pohvališ?

Da, prevzel sem dolžnost, da ti kaj vzpodbudnega napišem ob tvojem jubileju. Lahko bi začel takole:

"Obdobje zadnje je bilo (kot vsa doslej), nadvse uspešno, plodno, zmagovito, vse je šlo gor (in mnogo preko mej), a generalno vzeto vse okej, celo oblast, če naj povem odkrito.

Ne, ne bom te ovenčal s tovrstnimi okraski; namenil sem se, da ti namesto rdečih rož, svečanih sveč na torti in jutranje knapovske budnice povem, kakšno te imam rad in kakšna ne bodi, da bom ob mislih nate čutil to, zakar si bila izborjena.

Iščem na ulicah in v ljudeh, v knjigah in v delu **deželo** ali **državo**, ki bo domovina socialističnega človeka in naroda;

Ne cenim tiste **dežele** ali **države**, v kateri moram neprestano upoštevati, kaj mislijo o mojih in naših dejanjih le drugi;

Iščem **deželo** ali **državo**, v kateri bo zmagal razum, ki bo uveljavil federalno in demokratično politiko na nacionalnem, kulturnem in gospodarskem polju;

Nimam rad **dežele** ali **države**, v kateri je ideologija akademikov, filantropov in humanistov le plašč, ki skriva našo strašno duhovno goloto in revščino;

Iščem **deželo** ali **državo**, v kateri bo kultura sinonim svobode;

Upiram se **deželi** ali **državi**, v kateri ima sebično in špekulativno gospodarstvo vso moč in smo državljanji le še izmозgani, zaslužnjeki in premraženi plačniki in finančerji gospodarskih orgij, ki so po-

(nadaljev. na 2. str.)

DELAVCEM IN UPOKOJENCEM
ČESTITAMO OB DNEVU REPUBLIKE,
29. NOVEMBRU

gnale našo državo v izjemno težko družbeno krizo;

Iščem **deželo** ali **državo**, v kateri bodo ljudje lahko rekli: Država, to smo mi!

Kako naj bi ljubil **deželo** ali **državo**, v kateri gospodarstveniki in politiki načrtno predelujejo ljudi v bitja, ki poznajo o svojem biološkem organizmu zgolj prebavni in zabavni (razmnoževalni) trakt?

Iščem **deželo** ali **državo**, v kateri je zgodovinski spomin jasna pobuda za misel in delo;

Kako naj spoštujem **deželo** ali **državo**, ki ukinja mojo človeško svobodo, pri tem pa vem, da so njeni voditelji podpisali deklaracijo o človekovih pravicah;

Iščem **deželo** ali **državo**, v kateri bo pusti, goli kamniti otok ozelel v barvah, ki jih pozna Lorcova

pesem;

Kako naj spoštujem **deželo** ali **državo**, v kateri se spopad dveh frakcij v partiji zabeli s pretiravanjem že tako travmatične kosovske situacije. Akciji čistke pa se mora podrediti vse — bonton demokracije, partijski statuti, zakoni, deklaracije o samostojni vlogi samoupravnih organov pa tudi morebitno žrtvovanje nedolžnih?

Iščem pravo **državo**, v kateri bo uresničena starodavno in staroslavno geslo "delu čast in oblast";

Kako naj diham v **deželi** ali **državi**, kjer škodljivi plini uhajajo v zrak, strupene snovi se mešajo z vodo, cisterne z nafto, olji itd. puščajo; PBC se nabira v delavčevem telesu, elektrofilterska opeka seva, plevel se navaja na kemikalije in umni kmet povečuje doze strupov, da bo v imenu proizvodnje učinkovit. . .

Iščem **državo** ali **družbo**, v kateri ne bo dovoljena izkoriščevalska moč gospodarstva;

Kako naj verujem **deželi** ali **državi**, ki se je štela kot vzor pri urejanju mednarodnih odnosov in, ki je v svetu tja do Afrike zagovornica samoodločbe vseh narodov. Pri sebi pojmuje rodnost — ker se tiče le ene njene narodnosti — kot ideološki problem.

Iščem **deželo** ali **državo**, v kateri bom našel vse knjige tega sveta, včerajšnjega in današnjega;

Kako naj spoštujem **deželo** ali **državo**, v kateri ustvarjamo finančne temelje izhoda iz krize z legalizirano krajo enomesečnih pokojnin;

Iščem **deželo** ali **državo**, kjer bomo živeli v **deželi** in **državi** ... kjer nje sinovi si prosto volijo vero in postave;

Bojim se **dežele** ali **države**, v kateri rečejo: Pri nas ni več ljudožercev, ker smo včeraj zadnjega pojedli.

Kdor je količkaj nagnjen k pesimizmu, ne vidi pred seboj nič drugega kot en sam mrzel, meglen in trhel, neskončno dolg november.

Živeli in sanjali bomo samo dotlej, dokler nam ne bo zmanjkalo poezije. Poezije, ki jo nosimo v sebi, ki nam obarva jesenske gozdove v vseh bleščavah v katerih nosimo skriti ponos in ponižano trmo.

P.S. Pri oblikovanju čestitke sem pokukal tudi k Bojanu Štihu in Ervinu Fritzu, pa ne zameri, toda tako jedrnato in ubrano zapišeta razmišljanja in občutja v nas samih.

D.V.

Rezultati gospodarjenja v DO KTL v obdobju januar – september 1987

Predvsem moramo zagotoviti ekonomičnejše poslovanje

Novi zakon o razporejanju dohodka, ki je v veljavi od 1.7.1987 dalje v ničemer ne vpliva na razporejanje dohodka za organizacije, ki poslujejo pozitivno, ampak vpliva samo na razporejanje in ugotavljanje izgube. Novost je v tem, da mora temeljna organizacija iz svojega dohodka pokrivati najmanj razporejene osebne dohodke, prispevke do DSSS, ki opravljajo dela za temeljno organizacijo, izdatke

za realne obresti, zavarovanje sredstev, sodne takse, obveznosti za ljudsko obrambo in družbeno samozaščito ter štipendije. Vse ostale obveznosti iz dohodka (zdravstvo, šolstvo, kultura, invalidsko-pokojninsko zavarovanje, komunalna, zaposlovanje, solidarnost, davki, ŽTP, itd.) pa le v višini ostanka dohodka. Torej te vrste obveznosti izgube niti ne povečujejo niti ne povzročajo. Zakaj navajam

vsebinsko novega Zakona o razporejanju dohodka? Zato, ker rezultati za obdobje januar – september 1987 ne prikazujejo izgube ravno zaradi omenjenega zakona pri temeljni organizaciji Kartonaža Rakek in Kartonažna Ljubljana.

Razdelitev dohodka za obdobje januar – september 1987 po temeljnih organizacijah je razviden iz naslednje tabele:

Temeljna organizacija	Celotni prihodek	Dohodek	Čisti dohodek	Ostanek čistega dohodka	Povprečni čisti OD na delavca
KARTONAŽA	5.184.866.380	919.519.806	606.327.204	—	203.532
LEPENKA	2.499.174.390	981.934.960	617.881.700	218.379.190	226.954
VALKARTON	17.797.218.800	3.416.711.834	2.320.713.627	969.765.080	263.210
KARTONAŽNA	11.474.580.741	2.529.586.884	1.836.069.429	—	200.719
PAPIRNA KONFEKCIJA	3.915.595.107	904.835.306	494.170.511	65.417.236	215.196
JELPLAST	408.501.130	118.959.382	79.130.096	— 8.747.248	186.746
EMBALAŽNI SERVIS	667.346.339	157.496.676	109.572.979	19.682.839	195.342
TIKA	3.230.465.041	942.222.032	679.460.457	168.531.959	228.878
DSSS	995.928.906	806.632.267	626.736.042	719.775	294.946



Zimski mraz in sneg pri delu nista ravno prijetna; nove zaščitne kabine na viličarjih v tozdu Kartonažna so le izboljšale pogoje dela.

ljujoči in so posledica predvsem naslednjih vzrokov:

- premajhen obseg proizvodnje in prodaje na domačem in tujem trgu,
- previsoki stroški proizvodnje, ki so posledica slabega izkoriščanja razpoložljivih proizvodnih kapacitet,
- slabega izkoristka materiala,
- prevelikih zalog osnovnega materiala in gotovih izdelkov,
- visoke terjatve domačih in tujih kupcev.

V devetih mesecih leta 1987 je bilo mimo dohodka in čistega dohodka ustvarjenega poslovnega sklada (vpliv realizacije) po posameznih temeljnih organizacijah v naslednji višini:

	din
— Kartonaža Rakek	325.602.542
— Lepenka Tržič	191.177.525
— Valkarton	
Logatec	1.027.260.964
— Kartonažna Ljubljana	1.467.875.733
— Papirna konfekcija Ljubljana	527.017.986
— Jelplast Kamna gorica	33.759.197
— Embalažni servis Koper	44.899.483
— Tika Trbovlje	222.344.080
S K U P A J:	3.839.946.510

Že ob polletni analizi rezultatov gospodarjenja je bilo ugotovljeno, da se je ekonomičnost naše delovne organizacije poslabšala v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta. Analiza rezultatov za obdobje januar – september 1987 pa kaže, da se je ekonomičnost (celotni prihodek v primerjavi s porabljenimi sredstvi) v tem obdobju še poslabšala in sicer je v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta padla na nivoju delovne organizacije za 7%. Padec ekonomičnosti je mogoče zaslediti v skoraj vseh temeljnih organizacijah in sicer: v Kartonaži Rakek za 12%, Valkartonu za 4%, Kartonažni za 5%,

(nadaljev. na 7. str.)

Sporočite delavcem, da sem mislil resno, ko sem dejal, da so moja vrata vedno odprta za vse

Pred mesecem smo bralcem Glasila KTL napovedali prihod Miroslava SAMARDŽIJE, novega predsednika poslovnega odbora DO KTL. Danes po komaj nekaj več kot mesec dni (nastop mandata 1. oktobra) nam je brez zadržkov rad odgovoril na nekatera vprašanja. Prepričani smo, da bi marsikdo od vas bil rad, vsaj v malem, informiran o osebnosti našega predsednika.

Miroslav Samardžija je bil rojen 28.6.1941 v bližini Karlovca. Končal je pravno fakulteto II. stopnje gospodarsko-pravne usmeritve leta 1966. Še ne 18 let star, je bil aprila leta 1959 sprejet v Zvezo komunistov. Njegova prva zaposlitev je bila na Okrajnem komiteju ZMS – predsednik komisije za družbenoekonomske odnose od leta 1964 do 1965; Jugotekstil – direktor direkcije sredstev od 1967 do 1974; Skupščina občine Ljubljana – Center – predsednik Izvršnega sveta skupščine občine Ljubljana Center od 1974 do 1978 in nato predsednik skupšči-

ne te občine od 1978 do 1981 leta; predsednik KPO v tozdu NAMa od 1981 do 1983 in nato pred prihodom v našo DO pomočnik direktorja DO Tekstil v Ljubljani. Miroslav Samardžija je aktiven družbenopolitični delavec.



Miroslav Samardžija, dipl. iur.

DOBRI POSLOVNI REZULTATI V TOZDIH VALKARTON, LEPENKA IN SIGMA SO ODVISNI TUDI OD TEGA, KER DELAVCI Z VESELJEM DELAJO V NJIH

Naše prvo vprašanje:

Že več mesecev pred vašim imenovanjem za predsednika poslovnega odbora DO KTL ste spremljali, ne samo splošna gospodarska gibanja pri nas, temveč tudi dogajanja v zvezi s poslovanjem v KTL. Želeli bi, da našim delavcem prikažete, kakšna je vaša – kolikor je le mogoče – stvarna vizija delovanja KTL v naslednjih letih, saj kaj bolj natančnih predvidevanj in izračunov v tej gospodarsko spreminjajoči se situaciji najbrž ni mogoče dati?

Dejansko sem že pred prihodom v DO KTL spremljal tudi dogajanja v zvezi s poslovanjem naše delovne organizacije. Vendar se nisem poglobljal v analizo stanja, ker sem imel mnogo drugih obveznosti. Toda reči moram, da me je tedaj presenetilo predvsem sorazmerno slabo stanje v tozdu Kartonažna Ljubljana, ki traja že dalj časa – kar pet – šest let. Zato je po svoje čisto razumljivo, da se je ta temeljna organizacija, glede na njeno

tako dolgo slabo poslovanje, znašla v situaciji, v kakršni je! Tak je bil moj prvi občutek ob analizi podatkov zaključnega računa DO KTL za leto 1986, predvsem pa poslovanja v prvem tromesečju letošnjega leta, ko je tozd Kartonažna Ljubljana izkazal celo visoko izgubo.

Prvi vtis in občutek je bil torej dejansko negativen. Po nastopu dela v KTL, sem obiskal vse temeljne organizacije in moram reči, da sem bil v nekaterih prijetno presenečen. Videl sem, kakšna je njihova organizacija, kako delajo ter kakšni so njihovi rezultati poslovanja itd. Prepričan sem se, da imajo v tozdu Valkarton že dalj časa izredno dobre poslovne rezultate. Predvsem pa me je izredno presenetilo stanje v tozdu Lepenka Tržič in Sigmii iz Gornjega Milanovca, kjer sem lahko ugotovil, da so dobri poslovni rezultati odvisni tudi od tega, da delavci v njih z veseljem in izrednim elanom delajo.

govorim o ureditvi, mislim predvsem na potrebo, da ob preselitvi obrata potiskane embaleže v novo tovarno na Letališki cesti, z organiziranjem proizvodnje na Čufarjevi ulici, obenem uredimo tudi odnose v tozdu, ki so izredno, iz-

MAKSIMALNO SE BOMO ANGAŽIRALI, DA SE BO KTL PONOVO UVELJAVILA NA TRGU TER PONOVO PRIDOBILA SLOVES SOLIDNEGA IN KVALITETNEGA PARTNERJA

Ob moji prejšnji navedbi, da so delavci v tozdu Kartonažna pripravljeno delati in da si želijo imeti delo, se pred nas zato postavlja zahteva, da zelo aktiviramo našo prodajno službo. To dejstvo pa vsekakor ne velja samo za potrebe te temeljne organizacije, temveč tudi za vse ostale. Smo namreč v položaju, ko imamo večje proizvodne kapacitete, kot pa smo sposobni izdelkov prodati na trgu. To pa pomeni, da moramo že v prihodnjem letu naš plan prodaje uskladiti s kapacitetami. Prepričan sem, da je to edini izhod, kajti proizvodnja, ki jo imamo je interesantna in ni problematična!

Moramo pa se seveda ponovno na trgu uveljaviti, kajti nekateri podatki kažejo, da je naša delovna organizacija v zadnjih letih, pri potiskani embalaži in valovitem kartonu, izgubljala na tržnem deležu, ki ga je že imela, kar pomeni, da so si tega pridobili naši konkurenti. Z maksimalno angažiranostjo prodajne službe ter z nekaterimi drugimi ukrepi moramo doseči povečano prodajo ter si ponovno pridobiti sloves solidnega in kvalitetnega partnerja, ki je v rokih sposoben opraviti svoje obveznosti, kar marsikdaj v zadnjem času – ni bilo.

TOZD KARTONAŽA RAKEK JE PRVI NA VRSTI PRI MOREBITNI BODOČI SPREMEMBI PROIZVODNE ORIENTACIJE

Če že govorimo o viziji za naprej, potem smatram, da bo potrebno čimprej razčistiti proizvodni program in nadaljnjo usmeritev tozd Kartonaža Rakek. Ugotovil sem, da so v naši delovni organizaciji pravzaprav združeni tudi tozdi – medsebojni konkurenti. Seveda pa bo proizvodno orientacijo posameznih temeljnih organizacij

mogoče spremeniti samo v nekem daljšem postopku, toda prva na vrsti je ravno v tozdu Kartonaža Rakek. Njegova proizvodnja je zelo podobna nekaterim proizvodom iz tozda Valkarton Logatec, zato bo ena od naših prvih nalog, da tozdu Kartonaža na Rakeku ustvarimo in damo neko novo proizvodno orientacijo, ki bo verjetno nekoli-

SLABE MEDSEBOJNE ODNOSI MED DELAVCI V TOZDU KARTONAŽNA IN DELOVNI SKUPNOSTI BO POTREBNO ČIMPREJE PRESEČI IN UREDITI

Težko je v sedanjem času govoriti o vizijah! Prav gotovo pa je naša

naloga, da najprej uredimo stanje v tozdu Kartonažna Ljubljana. Ko

ko drugačna kot je sedanja. To bi temu tozdu dalo stabilnejši položaj v delovni organizaciji in okoliščini, v katerem dela. Temeljna organizacija je bila sedaj v devetme-

sečnem poslovanju pripeljana do tega, da je poslovala slabo in to predvsem zato, ker je imela premalo dela in premajhno prodajo proizvodov.

VSI TOZDI, ZDRUŽENI V DO KTL, MORAJO IMETI NEKO SVOJO PERSPEKTIVO RAZVOJA – SVOJE MESTO V TEJ DELOVNI ORGANIZACIJI

Druge temeljne organizacije se bodo verjetno z nekaterimi majhnimi odkloni ter morebitnimi dodatnimi programi razvijale v smeri, katera jim je že sedaj začrtana. Obvezno pa bomo vse programe, ki jih že imamo, v tozdi stalno dopolnjevali. Pričakujem, da se bo že v naslednjem letu pričela naša pot navzgor. Seveda pa je za to potrebno angažirati več sil, več ljudi in več moči v celotni delovni organizaciji, kajti stanje ob mojem prihodu, res ni bilo dobro. Ne samo gospodarsko stanje, temveč tudi medsebojni odnosi med temeljnimi organizacijami, niso dobri. Tudi to je potrebno urediti, kar se tudi da,

toda le na dolgoročnih osnovah. Vsi tozdi, združeni v DO KTL, morajo imeti svojo perspektivo razvoja – svoje mesto v tej delovni organizaciji! Le skozi tak razvoj bo možno odkloniti tudi nevarnosti, ki resno pretijo v DO KTL, da se še katera izmed temeljnih organizacij izloči iz nje. V tem hipu sicer to ni toliko aktualno! Gotovo pa se bo to pojavilo, v kolikor v temeljnih organizacijah delavci in vodilni ljudje ne bodo čutili, da pripadajo tej delovni organizaciji, da so dejansko njen sestavni del, ki bo preko te delovne organizacije in skupaj z drugimi tozdi lahko dosegel boljše delovne rezultate, kot pa sam!"

SAMO PREKO KVALITETE IN IZPOLNJEVANJA DOBAVNIH ROKOV SE BOMO USPILI NE SAMO OBRZDATI NA TRŽIŠČU, TEMVEČ TUDI POVEČATI SVOJ TRŽNI DELEŽ

Naj uporabim tovariš predsednik za vprašanje besede predsednika Gospodarske zbornice Slovenije Marka Bulca na zadnji seji skupščine zbornice:

"Bolj kot kdajkoli v zadnjih 40. letih, so potrebne odločne spremembe. Ene so potrebne v tovarnah, druge v okolju, v sistemu in ekonomski politiki.

Vsak poslovodni organ je dolžan oceniti, če bo izdelke, ki jih dela, še lahko uspešno prodajal, če ima stroje, s katerimi jih bo lahko dobro delal, če ima ljudi, ki bodo vzdrževali to zahtevno tehnologijo in če je tako organiziran, da bo kos tem nalogam. To je naša prva naloga in nihče drug tega ne more opraviti namesto nas."

Kakšna je vaša ocena tega stanja v KTL, ko nastopate mandat?

"Glede na vaše drugo vprašanje, ki ste mi ga predhodno postavili, sem

delno odgovoril že pri prvem. V zvezi s tehnologijo imam vtis, da je naša tehnologija dobra, sedaj jo še izpopolnjujemo. S tem pa dobivamo še večje možnosti, kot smo jih imeli dosedaj, toda tudi dolžnost našega večjega angažiranja – prodati vse kar bomo kvalitetno proizvedli. Moram namreč reči, da posebno v tozdu Kartonažna Ljubljana pa tudi drugje, nastopajo tudi problemi s kvaliteto proizvodov, ki jih delamo. Sodim, da gre pri tem bolj za malomarnosti, kot pa kaj drugega. V vseh temeljnih organizacijah moramo povečati tako tehnološko, kakor tudi delovno disciplino. Ljudi moramo prepričati, da se bomo samo preko kvalitete in izpolnjevanja dobavnih rokov obdržali na trgu in povečali svoj tržni delež. V nasprotjem pri tem nimamo upanja, kajti konkurenca je na kateremkoli področju in programu v Jugoslaviji

zelo velika ter sposobna prav tako dobro delati kot mi. Morda kadrovske še ne, toda po tehnologiji prav gotovo s tem, da so se neka-

teri tudi že kadrovske usposobili za kvalitetno proizvodnjo. Ker so agresivnejši na trgu, imajo tudi uspehe.

PREDLAGAL SEM IN ŠE PREDLAGAM, DA SE KOLEKTIVNI POSLOVODNI ORGAN ZA DO KTL UKINE

Stališče konference osnovnih organizacij sindikata DO KTL je bilo, da bi vodstvo delovne organizacije v sestavi z individualnim poslovodnim organom in drugimi delavci s posebnimi pooblastili in odgovornostmi, lažje vodilo našo tovarno kot sedaj poslovodni odbor.

Kakšno je vaše gledanje na možnost take spremembe?

"Glede vodstva delovne organizacije sem in še predlagam, da se kolektivni poslovodni organ ukine, ter da uvedemo individualni način vodenja delovne organizacije. To ne predlagam zaradi tega, ker imamo negativno izkušnjo s takim organom (nekateri pri nas me o tem tudi prepričujejo) oziroma ker bi bil ta organ sam po sebi sporen, temveč zato, ker čutim potrebo, da je v vodenje delovne organiza-

cije in v reševanje njenih problemov, potrebno pritegniti tudi vodstva temeljnih organizacij. Občutek namreč imam, da so v temeljnih organizacijah zelo zaprti vase, ter da gledajo samo na svoje probleme in na svoje rezultate. Sicer imamo v delovni organizaciji veliko funkcij združenih, toda kljub temu, do pravih medsebojnih odnosov med temeljnimi organizacijami nikakor ne pride. Mislim, da je ena pot do spremembe takih odnosov tudi v spremembi vodenja delovne organizacije. Pri tem bi pritegnili k reševanju problematike, ki je v KTL zelo obsežna, tudi večje število vodilnih delavcev iz temeljnih organizacij. To je nujno, ker so v posameznih temeljnih organizacijah zelo različno strokovno usposobljeni za reševanje tehnoloških in drugih problemov in pri tem potrebujejo pomoč.

PRESENETILO ME JE, DA V DELOVNI ORGANIZACIJI PRAKTIČNO NIMAMO RAZVOJNE SLUŽBE IN NIZKO STOPNJO RAZVOJA INFORMATIKE

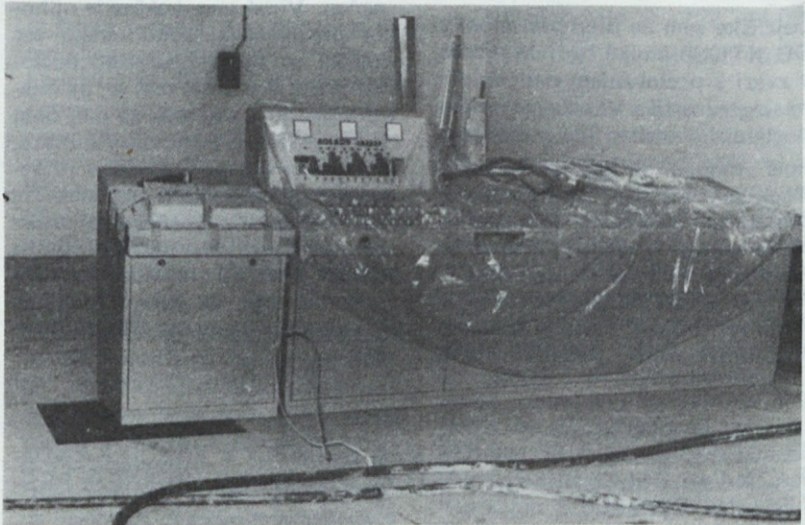
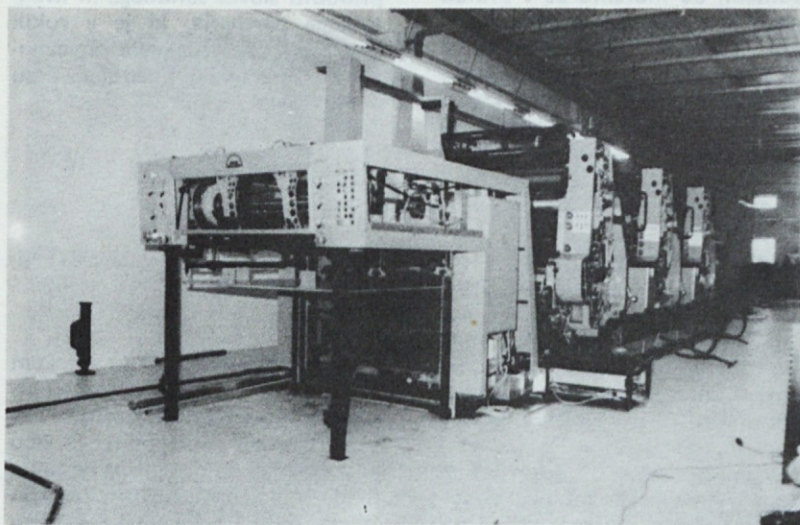
Povezano s spremembami vodenja DO KTL, naj bi prišlo tudi do nekaterih drugih sprememb v organizaciji DO KTL in predvsem do sprememb v organizaciji delovne skupnosti. Zelo me je presenetilo dejstvo, da v delovni organizaciji praktično nimamo razvojne službe. Nimamo ljudi, ki bi delali na nadaljnjem razvoju vseh proizvodov, ki jih že imamo v programu in seveda tudi na razvoju novih programov. Ne samo to! Začudila me je tudi taka nizka stopnja razvoja informatike v delovni organizaciji. Nimamo svojega računalnika. Imamo nekaj ljudi, ki delajo

na tem področju. Toda to je daleč od tistega, kar bi naša tovarna potrebovala in tudi morala imeti. Na teh dveh področjih je zato nujno potrebna sprememba organiziranosti, s tem da se obema da tudi večji poudarek. Mnenja sem, da smo na področju finančne funkcije in na področju marketinga trenutno dobro organizirani. Menim, da tako združena prodaja za vse temeljne organizacije predstavlja velikokrat problem ter da se bomo morali zato tudi o organizaciji komercialne še pogovoriti in se dogovoriti, kako jo bomo bolje organizirali."

OB DNEVU KTL, 28. MAJA PRIHODNJE LETO BOMO POLEG SVEČANE OTVORITVE NOVE TOVARNE ORGANIZIRALI TUDI DRUGE PRIREDITVE

Težka gospodarska situacija je narokovala letošnjo odpoved srečanja delavcev in upokojujencev ob

Dnevu KTL. Stanje se je glede na izredne sanacijske ukrepe vsaj malo izboljšalo, zato nas zanima, ali



V tem mesecu tuji strokovnjaki intenzivno montirajo nov šestbarvni tiskarski stroj (5 barv + lak). Metri in metri kablov povezujejo komandni pult (desno), tako da bo potrebna dobra priprava naših tiskarjev in strojnikov za njegovo uspešno vključitev v proizvodnjo v novi tovarni.



Prva poizkusna proizvodnja na novem stroju za kaširanje valovitega kartona v tozdu Kartonaža Rakek

bomo ob letošnjem jubilejnim praznovanju 90-letnice Kartonažne tovarne le izvedli kakšne aktivnosti?

“Ne vem ali je težka gospodarska situacije narekovala letošnjo odpoved srečanja delavcev ob Dnevu KTL. Mislim, da je bila neaktivnost tista, ki je pripeljala do tega, da letos nismo imeli tega dneva. Smatram namreč, da kljub vsemu ni tako težka ekonomska situacija v KTL, da ne bi mogli narediti srečanja delavcev in upokoencev ob

Dnevu KTL.

Moram pa reči, da verjetno nihče ni delal na organizaciji Dneva KTL. Ob tem pa poudarjam, da moramo celo popestriti oblike sodelovanja in družabnih srečanj med ljudmi v delovni organizaciji. Navseznanje si med seboj nismo tako zelo daleč narazen — razen Sigme, — da tega ne bi mogli storiti. Tako smo se že tudi na predzadnji seji poslovodnega odbora pogovarjali o tem, da bi kazalo otvoritev nove tovarne v Mostah, organizirati ob Dnevu KTL v letu

1988 in takrat organizirati tudi vrsto drugih aktivnosti.

Pripravljamo program aktivnosti z namenom, da se ob Dnevu KTL, ki naj bi bil 28. maja prihodnje leto, ponovno srečajo skupaj vsi delavci delovne organizacije in upokoenci. V tednu pred 28.5. bi organizirali vrsto aktivnosti in vse skupaj zaključili z organizacijo XIX. letnih športnih iger papirničarjev Slovenije, katerih organizator je prihodnje leto ravno naša delovna orga-

nizacija. Tako bi celotnemu poteku teh srečanj dali tudi obeležje naše 90-letnice. Prihodnje leto pa naj bi bilo po mojem mnenju in mnenju mojih sodelavcev tudi leto, ko ob praznovanju 90-letnice obrnemo gospodarske rezultate v KTL navzgor, uredimo sporna vprašanja in vprašanja odnosov, ki nas obremenjujejo. S tem pa bo to tudi leto, ko bomo začeli resneje reševati probleme, ki so že dalj časa prisotni v delovni organizaciji.

SPOROČITE DELAVCEM, DA SEM MISLIL RESNO, KO SEM DEJAL, DA SO MOJA VRATA VEDNO ODPRTA ZA VSE

Tovariš predsednik, zahvaljujem se vam za precej izčrpne in vzpodbudne odgovore, ki bodo sigurno vsem našim delavcem dali še večji zagon v želji, da s povečanimi močmi pripomorejo k spremembam pri prehodu na boljše poslovanje v prihodnjih letih. Naj vam tako osebno in v imenu našega uredništva zaželim uspešno izvajanje vsega navedenega v prepričanju, da bo novo vodstvo KTL pripeljalo našo delovno organizacijo nazaj na tisto mesto “izredno dobrega partnerja”, kot ste sami to v razgovoru omenili!

“Hvala vam! Naj za zaključek dodam le še naslednje: Ob neki priliki sem na enem izmed zborov v tem kolektivu tudi dejal, da so moja vrata za vse delavce vedno odprta. Že v omenjeni “anonimki” me tovarišica (vsaj mislim da je) vprašuje, ali sem to mislil resno? Prosim, da vsem delavcem KTL sporočite, da sem to mislil resno!”

Razgovor vodil in pripravil za objavo: Milan SEME

Aktualni problemi marketinške službe v KTL

Bo marketing v KTL dobil svojo veljavo

V tretji številki Glasila KTL meseca marca letošnjega leta smo bralcem prikazali noviteto izvedeno na področju Marketing dejavnosti v naši delovni organizaciji. Naj današnji prispevek zato pove, kakšni so aktualni problemi te službe pri nas.

1. Marketinški informativni sistem (MIS) smo programsko dobro razvili — vendar je ostalo mnogo nerešenih detaljnih problemov pri vnosu podatkov v računalnik. Če je input podatkov pomanjkljiv — je tak tudi onput rezultatov. Program omogoča pregled prometa po strokah dejavnosti kupcev, pri tem pa naš šifrant kupcev ne vsebuje podatkov o stroki kupca, zaradi česar seveda tudi računalnik ne more dati predvidene obdelave. Fakte, ki gredo v obdelavo, so označene z imeni prodajnih referentov in potnikov — vendar računalnik po obdelavi teh faktur pokaže oporečne rezultate: v več primerih se fakture ne izkazujejo na račun referenta, ki je določen promet ustvaril, marveč pri drugem referentu (netočnost pri šifriranju imen referentov). Vse preveč je tudi takih faktur (cca 20% vsega prometa), ki se izkazujejo v anonimni skupini “nerazporeje-

no”, namesto pri imenovanih osebah, ki so promet ustvarile.

2. Rezultati, katere daje računalnik, niso sami sebi namen, marveč pomenijo neko analitsko osnovo, torej gradivo, ki bi ga morali pri poslovanju izkoristiti. Konkretno naj navedem, da smo pri programiranju MIS želeli ugotavljati produktivnost osebja v prodajni operativi, zaradi česar smo zasnovali tabelo, ki daje mesečno podatek o fakturirani realizaciji za vsakega delavca v prodaji. Ti podatki še sedaj nudi, vendar jih nihče v KTL ne uporablja kljub znane-mu načelu o nagrajevanju po delu in kljub znani praksi v tržno orientiranih DO, ki smatrajo ta podatek za neobhodno potreben. Res pa je, da bi v primeru aplikacije teh podatkov slednje morali prečistiti v smislu navedb v predhodni točki.

3. Večja ali manjša uspešnost neke službe je odvisna od kadrovske zasedbe — to velja tudi za marketinško službo. Kot marketinška služba je mišljena služba za programski razvoj marketinških aktivnosti, kot je bila opredeljena v elaboratu o mikroorganizaciji KTL iz leta 1983. Ta organizacija, ki je

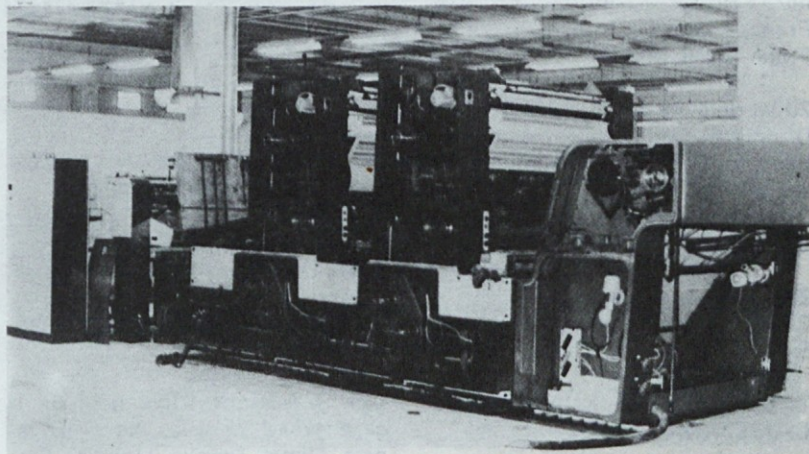
nastala ob sodelovanju zunanjih strokovnjakov, je med drugim predvidela potrebo po 9 delavcih v marketinški službi. Zanimivo je, da je naša marketinška služba v svojih naboljših časih štela 3 ljudi, trenutno pa v njej delam sam.

4. Problem zaposlitve v tej službi je problem ocenjevanja oziroma nagrajevanja tega dela. Dokler bodo delavci v njej nižje točkovani kot na drugih enako zahtevnih delih, ni pričakovati kandidatov za ta dela. Dejstvo, da delavka, ki je do nedavna z višjo izobrazbo delala kot analitik tržišča, po prihodu med komercialne referente, na z zahtevano srednjo izobrazbo, sedaj prejema opazno višji OD — nedvomno kaže, da se v KTL marketinške aktivnosti podpovprečno cenijo.

5. Opisano reduciranje marketinških aktivnosti je bilo rezultat raz-

mišljanja dosedanje vodilne garniture, ki je izrazila geslo: v KTL ni potrebna marketinška služba, potrebno je marketinško mišljenje v glavi slehernega delavca. Žal se ta ista garnitura ni vprašala, ali naj si vsak delavec sam organizira tržno informacijski sistem, ga tekoče kontrolira in dopolnjuje, izdeluje vsakršne primerjalne analize, spremlja ponudbo in povpraševanje na nabavnem, prodajnem in tujih tržiščih, izračunava tržne deleže, planira tržne kvote, izračunava produktivnost prodaje, analizira image DO, načrtuje in izvaja tržne teste in ankete ter podobno. Vsaj vodstvu neke DO bi moralo biti jasno, da za taka dela potrebuje-mo specializirane delavce, ki svoja tržna spoznanja prenašajo na vse ostale delavce. Analogno bi lahko tudi slišali: važno je, da delamo plansko, planske službe pa ne rabimo ...

(nadaljev. na 6. str.)



V novi tovarni potiskane embalaže se že montirajo tudi tiskarski stroji iz Čufarjeve ulice

6. V pogledu ekonomske propagande (ki je tudi sestavina marketinških aktivnosti) smo bili in smo v KTL pristaši starega rekla, da se dobro blago samo hvali. Temu primerno namreč zelo malo dajemo za EP: konkretni podatki kažejo, da za EP namenimo 170 krat manjši del dohodka kot povprečna industrijska DO v SFRJ. Pri tem moramo vedeti da od jugoslovanskega povprečja močno odstopata navzgor SR Slovenija in Hrvaška. Torej je naš zaostanek za slovenskim povprečjem še bistveno večji. Ko sem vodil PZD Marketing v letu 1986 predlagal, da obiščemo zvezo propagandistov SFRJ v Beogradu zaradi pribave primerjalnih podatkov, nisem dobil potnega naloga z obrazložitvijo, da s tako analizo ne bomo nič povečali prodaje. Z vso strokovno odgovornostjo trdim, da tržnega raziskovalca ravno v tej smeri čaka mnogo dela, če hočemo kaj storiti za povečanje svoje prodaje.

7. V KTL je slej ko prej potrebno pristopiti k proučevanju in izboljševanju image-a (podobe) naše DO in naših pomembnejših izdelkov (vsaj imenovanih: Hermes, Bristol) S preimenovanjem DO iz Kartonažne tovarne v Industrijo papirja in embalaže smo vnesli v svoj image ogromno zmedo, saj našo DO še vedno ustno in pisмено nazivajo s Kartonažno tovarno. Za utrditev določenega imena in s tem image-a pa je potrebno točno usmerjena EP... (glej predhodno točko o EP).

8. Iz svojih izkušenj v KTL za preteklih 5 let naj omenim še neko mišljenje, to je, da se z obiskom inozemskih strokovnih sejmov zgolj nagrajujejo zaslužni delavci,

tako je na posamezne sejme odšlo tudi cca 30 delavcev — vendar med njimi nikdar ni bilo delavcev iz marketinške službe. Če naj delujejo inovativno in razgledano, morajo tudi marketinški delavci zasledovati novosti (v materialih, izdelkih, oprepi) in smeri, ki se uveljavljajo v svetu.

9. Pri uveljavljanju marketinške koncepcije je zelo pomemben člen v organizaciji "vodja izdelka" (product manager). On je tisti, ki spremlja vse faze od idejnega zasnutka izdelka, preko proizvodnje

do njegovega plasmana na tržišču. On bdi nad njihovo rentabilnostjo, ugotavlja, kateri izdelki so zastareli (predlog za opustitev) ter išče možnosti pomladitve oziroma uvedbe novih izdelkov. V preteklih letih smo v KTL taka delovna mesta sicer ustanovili, vendar so v večini primerov dobili funkcijo vodje izdelka direktorji. Seveda ima direktor toliko svojih opravil, da ne utegne delovati še kot product manager. To institucijo je treba zasesti s pravimi ljudmi ter njihovo delo ustrezno koordinirati, kar sedaj ni bil primer.

10. Tržna ekonomija in tržno obnašanje sta danes še vedno bolj domena znanosti kot vsakodnevne prakse — vendar je pričakovati njen skorajšnji razmah v vseh družbenih aktivnostih. KTL je že pred leti začutila, da se tržišče proizvajalca spreminja v tržišče kupca, da ob povečani ponudbi prihaja do neizkoriščenih kapacitet in da ji upada do takrat rastoči tržni delež. Ali bo svoj začetni polet pri uvajanju marketinške koncepcije, ki je bil žal kasneje upočasnen, še nadalje zavirala?

Mgr. Vladimir Pekle



Iz proizvodnega procesa v tozdu Valkarton Logatec

TOZD KARTONAŽNA LJUBLJANA

10 let delovne dobe

Kazić Đemila, Smerajc Božidara, Cvijić Vasilije, Nastić Branislav, Zlogar Martin, Brdovnik Zoran, Kušterle Zvonko, Nečemer Stanislav, Paratušić Saima, Petrović Gospava, Štih Majda, Dumonić Dragoljub, Ilić Ivanka, Janković Mira, Kljajić Danica, Matič Andjelka, Mlakar Marija, Puhek Marija, Urana Florjan, Vargek Djula, Zac Asima, Koprivnik Ana, Andrović Pašo, Dornik Ludvik, Mikolčević Stjepan, Zorc Janez, Čebular Janez, Hutter Tomislav, Kovač Franc, Lesica Roman, Zgonec Franc, Žalac Marija.

20 let delovne dobe

Dimnik Marjan, Ambrožič Jožefa, Badovinač Peter, Benedičič Janjo, Jamnik Franc, Stenko Janez, Gregorič Franc, Oražem Anton, Zavašnik Milan.

25 let delovne dobe

Tomažin Jože, Vodenik Valentin, Skubic Franc.

TOZD PAPIRNA KONFEKCIJA LJUBLJANA

10 let delovne dobe

Dizdarević Meho, Dukarić Marica,

Kenjalo Milka, Kvržič Bozo, Posebal Ivanka, Sanković Stana, Tesić Slavka

DELOVNA SKUPNOST SKUPNIH SLUŽB LJUBLJANA

10 let delovne dobe

Gretić Danica, Kodela Mira, Leskovšek Sonja, Menard Marija, Prestor Ciril, Rot Drago, Zupanc Jana, Gladek Vlasta, Prodan Andrej, Gornjec Zorica, Jerić Marjan

20 let delovne dobe

Vipotnik Marija

25 let delovne dobe

Bec Ida, Čamer Ferdinand, Pongračič Danijela, Bizjak Marija

TOZD EMBALAŽNI SERVIS KOPER

10 let delovne dobe

Lovrenčič Celestina, Muženič Alberta, Rebrina Viktorija

Todorović Rada, Vesović Ljubica, Vučičević Vera, Vujičić Momčilo.

TOZD KARTONAŽA RAKEK

10 let delovne dobe

Bajt Matej, Bole Branko, Dujmenović Marinko, Fatur Vojko, Kelnarič Igor, Podobnik Marko, Puntar Andrej, Puntar Julijan, Steržaj Alojz, Šlajnar Andrej, Štrukelj Boris, Turk Mirjam, Viner Alojz, Zalar Ivan, Zupančič Marko.

20 let delovne dobe

Modic Jožefa, Pirc Alojzija, Turk Marija.

TOZD LEPENKA TRŽIČ

10 let delovne dobe

Bijelić Joso, Kogoj Jože, Simič Milka, Štrukelj Silva, Zaplotnik Marjan.

25. let delovne dobe

Ravbar Ljudmila, Slapar Marija.

30 let delovne dobe

Meglič Andrej.

TOZD VALKARTON LOGATEC

10 let delovne dobe

Jazbar Janez, Kunc Janez, Kunc Zvonimir, Marc Daniel, Pečkaj Andrej, Gutnik Frančiška, Skvarča Ljubica, Trček Frančiška, Ku-

Jubilanti v KTL

TOVARNA POTISKANE EMBALAŽE V USTANAVLJANJU

20 let delovne dobe

Štucin Jožef

TOZD TIKI TRBOVLJE

10 let delovne dobe

Dornik Marjeta, Kukenberg Danica, Plevčak Stanislav, Šprogar Danica, Dimić Zvonka, Hohnjec Štefica, Nučič Anica, Oberžan Marija, Vuković Radana

25 let delovne dobe

Kastelic Henrik, Rakar Vladimir

TOZD SIGMA GORNJI MILANOVAC

10 let delovne dobe

Dimitrijević Mirjana, Glišović Nadažba, Joševska Grozdana, Jovanović Ratimir, Jovović Mileta, Leposavić Radoslav, Milić Ljubica, nešković Verka, Nikolić Milomir, Otašević Zora, Rajović Mirko, Savković Ljubivoje, Spalević Miodrag,

zmič Branko, Žibert Silvo, Jerina Jože, Kavčič Hieronim, Majnc Maksimiljan, Lukan Pavel II., Mihelčič Franjo, Mivšek Franc, Pe-

trovič Anton, Rupnik Jakob, Rupnik Vinko II., Bogataj Adolf, Bogataj Frančiška, Černe Anton, Duikič Marija, Jereb Alojz, Koprivc

Ivanka, Korenč Cecilija, Kunc Marija, Logar Zorica, Marolt Edvard, Mihelčič Anka, Modrijan Veronika, Možina Janez II., Pivk Roma-

na, Poženel Gabrijela, Senčur Martina, Treven Jože, Urbas Jerneja, Žejn Majda.

aktualno · predstavljamo · samoupravljanje · tozd · medsebojna razmerja · delovni odnosi · vprašanja · odgovori · sindikat · ZK · ZSM

Kronika Kartonažne tovarne Ljubljana

Razvoj Tovarne za lepenko in papir na Količevem pri Domžalah (po osebnem zapisu Franca Bonača –

10. 1. 1961)

(VI. nadaljevanje)

Pri izhodu iz tovarne sem postavil lepo restavraco za naše delavce

Kalorična centrala

Zgradbo je vodil in izdelal za njo gradbene načrte stavbenik Karlovšek, delo pa je zopet izvršila Ljubljanska gradbena družba. Centrala je bila zgrajena leta 1929 in še danes, po tolikih letih, imponira. Oddaljena je nad 100 m od glavne ga poslopja. Njene cevi, dobro izolirane, so bile vložene v kanal. Nekaj let pozneje je bil ob veliki povodnji svet s kanalom poplavljen, kar sem kasneje z nasipom za vedno preprečil.

Leta 1929 je firma Mueller, Braekwede dobavila parni kotel s pritiskom 25 atm in za 5.000 kg pare na uro. Parni stroj za 600 MK je izdelala znana firma I. brnska tvornica, medtem, ko je električno napravo instalirala firma Sachsenwerk. Ta je pogonskemu stroju preskrbela trofazni generator 500 KVA. Bil sem navzoč, ko so kolo Sachenwerk generatorja pritrdili na os troja I. brnske tvornice in sem se čudil, kako se je vse prileglo.

Parni stroj in parni kotel je kombiniral in vodil naš znani inšpektor kotlov ing. Gulič Gvido, elektriko pa prijatelj ing. Turnšek.

Seveda so bile predpisane naprave za čiščenje parne vode pri loilih prvovrstno narejene.

Priključili smo tudi elektriko iz Duplice. Za uslužbenca, kurjača in strojnike je bilo delo zelo olajšano; vse se je vršilo mehanično. Aparatura za čiščenje vode je izborna delovala.

Celo poslopje je imelo dvakrat večjo širino zaradi eventualnega poznejšega povečanja obrata, to je za namestitve nove garniture kotla in parne turbine. (Če se ne motim, je moja zamisel sedaj že uresničena in je bil s tem ustvarjen milijonski prihranek za našo državo).

Tudi dimnik je že temu odgovarja-joče dimenzioniran, je širok in ima višino 55 m. Obratovanje kalorične centrale je večje vodil moj elektrotehnik Franjo Vidmar.

Pri celi napravi je leta 1929 sodeloval kot energetik mladi prijatelj

ing. Janko Trost, ki je pozneje tudi sodeloval v papirni stroki.

Fabrikacija tovarne je po dovršitvi kalorične centrale glede pogona v redu delovala. V stranskem delu kalorične centrale je stal še en parni kotel, ki je proizvajal manjšajoči del pare za papirne stroje in ogrevanje pozimi. Vsi drugi kotli in Lanz lokomobila so bili odstranjeni.

Kartonski stroj se je torej prvovrstno obnesel in teče še danes po 34 letih, tekel pa bo lepo še desetletje.

Postopoma pa sem v svoje dvorane, kjer je bila lepenka ali papir, vpeljal transportne vozičke za prevažanje. Avtomatično so dvigali in spuščali blago, naloženo na deskah, kar je delo silno olajšalo. Prevoz je bil lahek in hiter.

Za pitno vodo je ostala še vedno prvotna črpalka iz 25 m globokih vodnjakov.

Pri izhodu tovarne sem postavil lepo restavraco, kjer se je kuhalo za delavce in nameščence, pač kolikor mogoče poceni. V prvem nadstropju so bila stanovanja za osebe.

Imena vseh zaposlenih tujih delavcev, ki sem jih imel za obratovodje in strojevodje, kakor rečeno, žal ne morem navesti. Knjig, v katerih so bili vpisani, ni več. Izginile so ob moji odslovitvi. Spominjam se, med drugimi tudi Janžekoviča in njegove žene. Medom Štajer, je bil pri meni kot obratovodja od leta 1923 do leta 1927. Bil je sposoben, žena je dobro sortirala in poučevala druge. Po tragični smrti sina sta oba Janžekoviča odšla. Heberja in Rikerja sem že omenil. Nekdanji moji uslužbeni pa so mi navedli še nekaj drugih tujih strokovnjakov in sicer so to bili: Šindelar, Buchmayer, Hable, Weiger, Albrecht, Lerch, Lamberda, Mayer. Že po letu 1930 pa so začeli nastopati naši mladi fantje, prvi slovenski strojevodje: Jasenc Janez, Jasenc Jakob, Hirschman Franc, Korošec Anton, Jaklič Anton, Brajer Franc, Remec Viktor, Grošelj Franc.

Franco Kocjančič mi je še vedno

zelo pomagal in mi stal ob strani. Sodeloval je od leta 1924 pri stroju PS I. in pri velikem kartonskem stroju, ki je začel obratovati leta 1930. Primerjal je naše delo z ameriškimi in naše delo pohvalil. On mi je, kot sem že omenil, pri obeh strojih in sploh v podjetju odlično pomagal. Ostal je pri meni do leta 1930, ko se je osamosvojil. Prevzel je od mene poslopje na Viru, kjer je začel izdelovati sanitetni material. Za njegovo veliko pomoč sem mu od srca hvaležen.

Po odhodu Kocjančiča so nastale težave v letih 1930 do konca 1932. Razni začasni voditelji tujci, se večkrat niso obnesli. Posebno mi je šlo napak, ker sem videl, da ne znajo delati novega kartona v pravilno debeli kvaliteti za zagrebško firmo Franck. Nekaj dni ni bilo nobenega uspeha. Zato sem se lotil dela. Obtežil sem gotove valje v stroju in v nekaj urah je tekel pravi karton. Odslovil sem sčasoma strokovnjake, ki sem jih sprejel, ker so se izkazali za nesposobne.

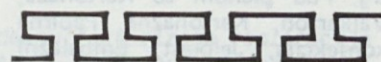
Po ing. Samogyu, ki je služboval na Količevem nekaj let, sta nastopila službo leta 1931 mlada inženirja Stane Bonač in Vladimir Šega. Oba sta si pridobila diplomi iz papirniške stroke na univerzi v Grenoblu v Franciji, prvoimenjeni pa tudi diplomu iz elektrotehnike, isto tam. Začela sta takoj prizadevno in uspešno sodelovati.

Za tema dvema so prihajali k meni na delo še drugi mladi tehniki. Poleg že omenjenih ing. Jože Krisper in pozneje še ing. Stane Skok. Prihajali pa so tudi tehniki srednje šole: Renauš Ivo, Duhovnik Ivan, Dobnik Janez, Šmit Karel.

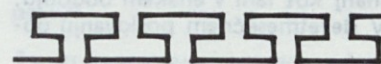
Remiaš Ivo je prevzel neposredno vodstvo izdelave lepenke ter isto moderniziral. Dosegel je lepe rezu-

litate in uspel v izdelavi odlične kvalitete. Izdelovali smo tudi vse druge vrste lepenke in sicer za čevljarje, prešan karton, elektrotehnične svrhe, žakard karton in nazadnje pravilno azbestno lepenko v vseh debelinah. Prispel je tudi osebni kalendar za prešanje in glajenje svetlih kartonov, točno v predpisani debelini. Lepenkini izdelki so postajali vedno bolj priznani kot prvovrstni.

/se nadaljuje/



Po mnenju sekretariata za informacije v izvršnem svetu skupščine SR Slovenije, z dne 6.6.1979, je Glasilo KTL na podlagi 7. točke prvega odstavka 36. člena zakona o obdavčevanju proizvodov in storitev v prometu (Uradni list SFRJ, 33-316/72) oproščeno temeljnega davka od prometa proizvodov.



(nadaljev. iz 2. str.)

Papirni konfekciji za 14%, Jelplastu za 1%, Embalažnem servisu za 13% in Tiki za 10%.

Samo v Lepenki Tržič je ekonomičnost porasla v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta in sicer za 11%. Da bi lahko zagotovili ekonomičnejše gospodarjenje po posameznih temeljnih organizacijah moramo storiti predvsem sledeče:

- imeti večji vpliv na vrednost input (zniževati nabavne cene repromaterialov) in
- s prodajnimi cenami slediti stopnji inflacije.

F. Mlinar



Iz proizvodnega procesa tozda Kartonaža Rakek

S skupnimi napori do boljših rezultatov

O upoštevanju dejstva, da sta do konca leta le še dva meseca, bomo morali izkoristiti vse možnosti in trgu ponuditi čimveč naših izdelkov in uslug ter tako doprinesiti k izpadu dohodka v poletnih mesecih.

V oktobru smo bili za 10% pod dinamičnim planom, naredili smo 7.571 t izdelkov, od tega 595 t za izvoz, ostalo pa za jugoslovanski trg. Pod planom so Kartonaža, Valkarton, Kartonažna, Papirna konfekcija, Jelplast, Embalažni servis, Tika; plan presegajo v Lepenki (za 5%), in v Sigmii (za 46%). Šele v oktobru smo ugotovili, da Sigma tudi izvažajo in sicer kartonsko posodje (krožniki) na Švedsko, obenem pa si skuša odpreti vrata še na druge trge (n.pr. ZRN).

Za obdobje januar — oktober znaša proizvodnja za DO KTL 74.881 t, kar je 6% manj od plana in 2% manj kot lani v enakem obdobju. V devetmesečnem poslovanju do-

segata planirane cilje le dve temeljni organizaciji in sicer Valkarton in Sigma. Odstopanja od dinamičnega plana so vsak mesec večja in le malo je možnosti, da bi te zaostanke bistveno zmanjšali. Zaostanki za dinamičnim planom so naslednji:

	v tonah
Kartonaža	-1.251
Lepenka	-437
Valkarton	+235
04	+785
05	-550
Kartonažna	-2.185
10	-1.576
20	-1.631
30	+22
Papirna konfekcija	-1.208
Jelplast	-49
Embalažni servis	-89
TIKA	-113
Sigma	+365
DO KTL	-4.372

Kot vidimo znaša zaostanek za planom že tritedensko proizvodnjo cele DO KTL.

Fakturirana realizacija za oktober znaša 8.032.830.000 din in je večja od dinamičnega plana, zaostaja pa za operativnim, ki se bolj približuje stanju na prodajnem trgu. Desetmesečna fakturirana realizacija znaša 54.029.529.000 din in je za 5% manjša od planirane, vzrok je med drugim tudi v manjši proizvodnji.

Proizvodnja plošč v Valkartonu v oktobru znaša 5.826.000 kvadratnih metrov in je manjša za 2% v primerjavi z lanskim oktobrom in za 10% manjša od dinamičnega plana. Vzrok je v manjših potrebah TOZD (manjša naročila). Skupna proizvodnja plošč 04 Valkarton v desetih mesecih znaša 59.520.000 kvadratnih metrov in je za 4% večja kot lani vendar pa za 5% zaostaja za letnim dinamičnim planom. Za več kot enkrat smo povečali izvoz in za 4 krat dobave drugim delovnim organizacijam, medtem ko so naše temeljne organizacije naročale bistveno manj plošč kot smo načrtovali.

Izkoristek materiala se je tako v oktobru kot v desetmesečnem obdobju povečal za 1% oziroma v primerjavi s planom izboljšal kar za 2 do 3%. Le v Kartonažni in Embalažnem servisu se je zmanjšal za 1%.

Zaradi manjše proizvodnje je produktivnost merjena v kg na delavca v oktobru manjša za 4% v primerjavi s planirano in zaradi manj porabljenih ur živega dela tudi za 2% manj kot v oktobru lani. V obdobju januar — oktober znaša produktivnost 24,51 kg/h in je enaka tisti iz lanskega enakega obdobja in prav tako planirani, namreč naredili smo manj, porabili pa smo tudi manj ur vloženega dela.

Na konvertibilno področje smo v oktobru izvozili 696 t v vrednosti 312.533 USA dolarjev, na klirinško pa 24 t v vrednosti 36.910 Cl dolarjev. Oktobrski konvertibilni izvoz je za 28% pod planom obenem pa je za 26% večji od lanskega oktobrskega izvoza.

V desetih mesecih smo na konvertibilni trg izvozili 5.436 t v vrednosti 2.380.076 USA dolarjev, kar je za 10% več kot lani v enakem obdobju in zaostaja za 10% za planom.

Na klirinški trg smo izvozili 479 t v vrednosti 994.864 Cl dolarjev in smo pod planom za 14%. Pri klirinškem izvozu je izpadel velik delež v Sovjetsko zvezo, pri konvertibilnem pa v Grčijo, Blenk čez poletje in v celoti izpad izvoza registratorjev.

J. B.



S seje delavskega sveta tozda Kartonaža Rakek



Drago Korošec — vodja prodajne grupe, odgovarja v štafetnem intervjuju

Prodajna uspešnost je v mnogočem odvisna tudi od nas — delavcev v prodaji

Skoraj bi se zgodilo, da vam v tem Glasilu ne bi objavili naše stalne rubrike — štafetnega intervjuja. Oktobrska številka Glasila je zaradi tiskarskih problemov bila razdeljena med delavce šele 16. novembra tako, da smo morali našega novega vprašanca prositi za odgovore, kar na podlagi našega koncepta prispevka. Vprašanje Marjana Cafa je bilo:

Menim, da naj bi delavci prodajne službe, ki je v tem času najbolj na udaru izvajanja potrebnih aktivnosti za izboljšanje stanja v KTL, podali sami svoje mnenje. Zato predlagam, da nam Drago Korošec, kot vodja ene izmed delovnih grup v prodaji, s svojega stališča osvetli, kakšna je situacija kot jo ugotavljajo na trgu in kakšne predloge dajejo za svoj segment prodaje?

Drago Korošec v začetku sicer ni bil navdušen nad njegovim pozivom, ker je smatral, da imajo drugi vodje prodaje večje izkušnje. Na

naše vztrajanje, da le ne prekine-mo s to našo stalno rubriko pa je dejal:

PRI PRODAJI VALOVITE LE-PENKE IN NJENIH IZDELKOV, SMO DOSEGLI PRIČAKOVANE REZULTATE

“Naj za uvod mojega odgovora na-kažem nekaj podatkov, ki prikazu-jejo naše sedanje prodajne rezul-tate pri prodaji valovite lepenke in njenih izdelkov v mesecu oktobru tega leta v primerjavi z drugimi obdobji ter v primerjavi z rezulta-ti prodaje potiskane embalaže iz proizvodnje DE-10 tozda Kartona-žna, ki je bila nekoč naš “paradni konj” med prodajnimi programi.”

(Pripis uredništva: podajamo tabe-larni prikaz, ker smatramo, da bo najbolj točno podal prikaz teh primerjav)

(nadaljev. na 9. str.)

	FAKTURIRANA REALIZACIJA (domači trg) v din:			INDEKS	INDEKS	% IZPOLN. OPER. PLANA FAKT. REAL. X 87	DELEŽI (%) X 86	DELEŽI (%) X 87
	oktober 1986	oktober 1987	september 1987	$\frac{X\ 87}{X\ 86}$	$\frac{X\ 87}{IX\ 87}$			
KARTONAŽA Rakek	314.239.391	980.786.667	654.673.350	312	150	91	16,8	21,0
VALKARTON Logatec - 04	446.536.252	1.131.832.643	801.746.344	253	141	86	23,9	24,2
VALKARTON Logatec - 05	730.980.765	1.751.368.812	1.532.876.806	240	114	91	39,2	37,5
KARTONAŽNA Lj. DE-10	374.122.930	806.642.019	765.077.023	216	105	85	20,1	17,3
SKUPAJ (1 - 4):	1.865.879.338	4.670.630.141	-	-	-	-	100%	100%

	FAKTURIRANA REALIZACIJA (domači trg) v din:		INDEKS	DELEŽI (%) I - X 86	DELEŽI (%) I - X 87
	I - X 86	I - X 87	$\frac{I-X\ 87}{I-X\ 86}$		
KARTONAŽA Rakek	3.033.797.391	6.145.617.667	203	18,9	19,4
VALKARTON Logatec - 04	4.252.499.252	7.942.611.643	187	26,5	25,1
VALKARTON Logatec - 05	5.929.725.765	12.000.339.812	202	36,9	37,9
KARTONAŽNA Lj. DE-10	2.873.723.930	5.580.125.019	197	17,7	17,6
SKUPAJ (1 - 4):	16.053.746.338	31.668.694.141	-	100%	100%

INDEKS poviševanja cen pri valoviti lepenki (embalaži) $\frac{X\ 87}{X\ 86} = 248$

INDEKS poviševanja cen pri valoviti lepenki (embalaži) $\frac{I-X\ 87}{I-X\ 86} = 195$

Pri indeksu fakturirane realizacije Valkarton - 04 se pozna manjši odjem plošč TIKE in Kartonaže.

“Kakor je razvidno iz tabele so rezultati poslovanja, tako zaradi določenih sugestij, kakor tudi priznajo, zaradi nam izrečene kritike, v mesecu oktobru letošnjega leta — zelo dobri. Predvsem se to pozna pri prodaji za temeljno organizacijo Kartonaža Rakek, kar pa je tudi razumljivo, glede na njeno negativno devetmesečno poslovanje. Nikakor pa se ne morem strinjati z interpretacijo, da so rezultati prodaje valovitega kartona za Kartonažo in Valkarton slabi. Resnično za Kartonažo niso zadovoljivi, vendar se popravljajo; za Valkarton pa, da so dejansko dobri, kar je v tabeli tudi očitno videti. Določeno stanje v prodaji valovitega kartona nam daje tudi primerjava pokazateljev, glede na naše povišanje cen in dosežene fakturirane realizacije. Tako je ta indeks za mesec oktober znašal 248% — dosegli pa smo realizacijo z 312 (Rakek) — 253 in 240% (Logatec) Tudi primerjava kazalcev povišanja za celotno letošnjo devetmesečno obdobje napram doseženi fakturirani realizaciji prodaje izdelkov valovite lepenke kaže, da smo dosegli pričakovan efekt prodaje z določenim obsegom poslovanja.”

V PROIZVODNJI IN PREDELAVI VALOVITE LEPENKE SMO BILI V DEVETIH MESECIH LETOS 1% NAD POVPREČJEM V JUGOSLAVIJI

Kakšno stanje ugotavljate na trgu in kje je problematika? Zakaj ne moremo še v večji meri prodreti na trg oziroma osvojiti vsaj naše nekdanje partnerje?

“Prodajamo lahko kupcu, ki potrebuje našo embalažo. Industrijska proizvodnja v letošnjem letu v Jugoslaviji stagnira oziroma je celo manjša od lanske. V Sloveniji je indeks proizvodnje 100 torej enak lanskemu obsegu, kar pomeni, da ni bilo potrebno izdelati več embalaže napram ceni vsebine kupče-



Drago Korošec, dipl. oec.

vega proizvoda različno kaže in sicer tako, da nam nekje ta odnos pada in drugje veča (počasnejši ali hitrejši dvig cen). Dražitev cen narekuje našim kupcem, da so pričeli z racionalnejšo porabo našega kartona. Naj za primer navedem firmo INA — Reko ali pa proizvajalce pijač itn., ki za pakiranje ne koristijo več cele “amerikanke” temveč samo še neke vrste podložkov in pokrovov. Vmesni prostor je nadomestila plastična folija in tako zmanjšala porabo našega

valovitega kartona za stranice. tudi tu je morda razlog, da poraba valovitega kartona ne raste tako, kot smo to pričakovali in kot je nekoč tudi rasla. Lahko tudi trdimo, da se vsesplošna poraba valovite lepenke v Jugoslaviji ni bistveno povečala (le za 3%). V KTL smo to prodajo povečali za 4% ter smo tako nad povprečno dinamiko rasti proizvodnje. Napram nekaterim proizvajalcem v Jugoslaviji in to največjim, smo celo boljše: Tovarna v Belišću je s 48.158 tonami dosegla enako, mi kot drugi po količini proizvedene s 32327 tonami smo jo povečali za 4% in tretji po rangi I. Lovrinčič s 28.136 tonami je celo padel za 2%. Dejstvo pa je, da se je proizvodnja v našem republiškem konkurentu Đ. Salaju povečala za 6% in znaša 18.613 ton oziroma cca 58% proizvodnje Valkartona.”

PRIDOBILI SMO VEČ NOVIH KUPCEV, KOT SMO JIH IZGUBILI

“Brez prave utemeljitve se sicer navaja, da KTL izgublja kupce na trgu. Dejstvo je, da nam lastni po-

datki iz avtomatske obdelave podatkov kupcev za tozd Kartonaža Rakek prikazujejo, da smo sicer izgubili določene, toda pridobili tudi nove in da je pri tem razlika v plusu za 30 novo pridobljenih kupcev.”

ŽE SI PRIDOBIVAMO POVEČANE TRŽNE POZICIJE PRI NEKATERIH NAŠIH DOSEDANJIH KUPCIH

“Glede navedb, da izgubljam pozicije pri naših nekdanjih kupcih, kar je bilo primerjalno navedeno tudi v zadnjem štafetnem intervjuju za firmo ILIRIJO naj povem, da pri tej firmi ne moremo postati izključni dobavitelj. Z zamenjavo prodajnega referenta, smo v letošnjem letu uspeli, kar večkrat povečati obseg prodaje pri njih. V osebnem razgovoru s stranko pa nam je bilo predloženo s strani njihovih vodilnih kadrov, da zaradi njihovega načina oskrbe z repromateriali ne moremo postati njihov ekskluzivni dobavitelj te embalaže, čeprav je mogoče, da se pod določenimi pogoji ta delež tudi povečuje.”

PRODAJNA USPEŠNOST JE V MNOGOČEM ODVISNA TUDI OD NAS — DELAVCEV V PRODAJI

Želeli bi, da v kratkem navedete, kakšni so vaši predlogi, da bi bila prodaja teh proizvodov lahko še uspešnejša?

“Naj rečem ne uspešnejša, temveč raje, da obdržimo vse to kar imamo. Ne smemo nikakor mimo stvarnosti, da je ponudba večja od povpraševanja. Nikakor ni možna večja proizvodnja kot jo Jugoslavija potrebuje. Doseči večji uspeh pa bo delno odvisen;

- od nas delavcev v proizvodnji in prodaji — kakšna bo naša zagnanost in volja do dela, naših sposobnosti in kaj bomo naredili;
- od povečanja naše prodajne



Mira Kodela iz prodajne grupe valovitega kartona

ekipe v tem, da bi imeli še določene predstavnike na nekaterih območjih, ki nam bi pripomogli, da prejmemo več informacij o tržišču in kar bi nam omogočilo lažji operativni pristop h kupcu naših izdelkov;

- od investiranja v tržišče; če smo dosedaj investirali samo v stroje in delno v kadre, naj bi v bodoče pristopili tudi k financiranju trga. S politiko cen in z drugimi prodajnimi pozicijami moramo namreč postati agresivnejši na trgu in si na ta način, sicer najprej z delno izgubo na dohodku, toda kasneje s povečanim dohodkom pridobiti večje deleže dobave pri določenih kupcih. Investirali bomo v določene kupce, kar nam bo omogočilo ponovno pridobiti izgubljene stranke."

ZARADI NEJASNOSTI V GOSPODARJENJU ZA PRIHODNJE LETO ŠE NE SKLEPAMO DOBAVNIH POGODB

"Glede na pričakujoče spremembe in ukrepe ter pogoje gospodarjenja v prihodnjem letu, je pred nami predvsem problem, kako se obnašati na trgu. Te dni, ko bi morali nujno obiskovati naše kupce in z njimi sklopiti pogodbe za prihodnje leto, še vedno čakamo kaj bo: ali zamrznitev cen, zamrznitev na področju finančne politike, problemi plačevanja z menicami, itn. Smo pred kupci tudi nemočni, ker ne vemo, kakšna bo inflacija. Če bi bilo tako kot sedaj, ne bi bilo problem, ker smo to situacijo uspešno obvladovali. Toda,

če pride kot nekateri napovedujejo tudi do 500% inflacije, nastane popolnoma drugačen način prodaje, saj bi bila vsak teden druga cena."

Z NIŽJIMI CENAMI PRITISKALJO V SLOVENIJO PROIZVAJALCI VALOVITEGA KARTONA IZ DRUGIH REPUBLIK

"Omenil sem že, da proizvodnja v Jugoslaviji stagnira. Prav tako bo tudi v Sloveniji prišlo do večjega števila stečajev posameznih delovnih organizacij oziroma do zmanjševanja proizvodnje predvsem, če bo prišlo do polne uveljavitve zakona trga in strožjega načina gospodarjenja. To je eden izmed negativnih faktorjev pri našem

večjem prodoru na tržišče prihodnje leto in drugi, da se soočamo z izrednim cenenim prodorom (tudi do 30%) valovitega kartona slovenskim potrošnikom od firm iz drugih republik. Te same zaradi tamkajšnje slabe likvidnosti gospodarstva, nerentabilnosti in neracionalnosti pritiskajo na potrošni trg v Sloveniji.

Vse to so faktorji, ki negativno vplivajo in povečujejo konkurenco, čeprav moramo predvsem gledati tudi na tiste, ki so v naši prednosti in jih izkoristiti:

- smo priznani kot kvalitetni proizvajalci valovite lepenke in njenih proizvodov ter kot solidni dobavitelji s spoštovanjem dogovorjenih rokov,

- nismo sicer preveč poceni, toda v vseh ostalih tržnih segmentih poslovanja solidni in s tem za stranko zanesljivi,
- da bomo prevzemali na sebe tudi breme zalog z zmanjševanjem rokov dobave ali z začasnim skladiščenjem pri nas, če se proizvodnja pri nas ne more drugače programirati.

Vse to so torej tiste prednosti, ki nam dajejo in omogočajo možnost, da bodo naši dosedanj kupci še vedno ostali "naši", ter da bomo tudi pri drugih kljub nekoliko višji ceni le našli odziv."

Želel bi tovariš Korošec, da nam predlagate novega udeleženca v naši rubriki in na katera vprašanja naj nam odgovori?

Predajam štetno palico Borivoju Novakoviću, direktorju tozda Kartonaža SIGMA iz Gornjega Milanovca.

V zadnjem času dosega tozda SIGMA zelo dobre rezultate na področju fizičnega obsega proizvodnje in fakturirane realizacije. Kaj je podlaga temu?

Podatki poslovanja izkazujejo tudi zelo uspešen izvoz na Švedsko. Kako so navezali stike s tujimi partnerji in ali imajo kakšne težave pri izvozu, ter preko koga izvažajo?

Kakšen izvoz pričakujejo v prihodnjem letu?

Razgovor vodil in pripravil za objavo: Milan SEME



Fran Debevc iz prodajne ekipe valovitega kartona

Letovanje na Slovaškem

Nekaj let že izmenjujemo počitniško kovanje z delavci Tiskarne iz Martina na Slovaškem. V januarju se bo podalo na pot v Liptovski Jan, v podgorje Nizkih Tater nekaj družin, zato njim in tistim, ki se bodo za letovanje na Slovaškem odločili v prihodnjem letu namenjam nekaj napotkov, ki naj bi koristili v času potovanja in bivanja na Slovaškem.

Napotke sem strnil v posamezna interesna področja; če mi kaj ni uspelo napisati pa naprošam, da se oglasite v DG družbeni standard. Vse, ki bodo šli na smučanje v času šolskih počitnic pa bomo okoli Novega leta povabili na kratek klepet in pojasnitev vprašanj, ki se bodo porodila.

CESTE

V kratkem — povsod boljše kot pri nas. Avstrijskih 330 km prevozimo v glavnem po avtocesti, pot po Slovaškem pa ima nekaj posebnosti. Takoj ob prehodu avstrijsko-češkoslovaške meje se znajdemo v Bratislavi. V tem mestu sem bil tako v poletnih kot v zimskih časih vendar je imelo mesto vedno enako podobo — tako kot pri nas

- razkopane ulice in obilico obvoзов, ki ti otežijo še tako temeljito načrtovano vožnjo preko mesta v smeri proti Trnavi. Po nekaj kilometrih vožnje po mestu in okolici se srečate z avtocesto. Cestnine ni. Udobnost vožnje, navajene iz avstrijskih cest, pa motijo spoji betonskih plošč, ki so nadomestilo za asfalt na tej avtocesti.

Po skoraj 100 km avtoceste se nadaljuje pot po cestah, ki vodijo tudi skozi središče mest in naselij, kjer morate biti posebno pozorni na omejitve hitrosti. Na to opozarjam ne samo zaradi budnih radarskih oč, ampak tudi zaradi varnosti. Domači pešci so pač navajeni na vožnjo, ki je v skladu s predpisi, tu jih spoštujejo, tako pešci in vozniki, da o očeh postave ne govorimo. Ne eni, ne drugi pa nimajo razumevanja za naše dojemane in spoštovanje cestno-prometne zakonodaje. Ko smo že pri predpisih, označbe hitrosti so mišljene zelo, zelo resno, spoštujte pa tudi prepovedi dovoljenih smeri zavijanja in prostorov, kjer je dovoljeno parkiranje.

Tistim, ki bodo potovali v zimskem času velja omeniti, da zasnežene ceste posipajo z lešem in os-

talimi ogorki. Resda vam ne bo podvožja uničevala rja, preklinjali pa boste drobne praske na laku. Zato ne vozite preblizu pred seboj vozečemu.

Tisti, ki bodo vozili po kopnih cestah pa razložim neko čudno talno označbo — puščice na nasprotnem voznem pasu obrnjene proti našemu voznemu pasu — njihov pomen doumete, šele ko prehitivate. Pomenijo namreč približevanje predelu, kjer ni dovoljeno prehitivanje, pravilneje vožnja po nasprotnem pasu ni dovoljena.

Še nekaj: ob cestah je sicer več počivališč kot pri nas, toda kaj več kot koša za smeti, ob avtocesti pa še tekoče vode in WC ne pričakujte.

BENCIN

Če imate avto, ki na sto kilometrov ne porabi več kot 11 litrov bencina vam svetujem, da pred avstrijsko mejo natočite poln tank in Avstrijo prevozite brez dodatnega nalivanja bencina. Na Slovaškem pa pozor, na vseh črpalkah je samopostrežni način. Če ga niste vajeni zavijte enkrat na tovrstno črpalko na Titovi cesti nasproti Stadiona v Ljubljani. Vaja dela mojstra. Da boste lahko takoj v Bratislavi natočili bencin, potrebujete do cilja ponovno poln tank bencina ali odvisno od velikosti tanka 200 do 300 kron. Ker le teh nimate oziroma jih ne smete imeti, povprašajte za nasvet sodelavce, ki so že bili v tistih krajih ali pa

pridite po nasvet k avtorju članka.

CARINA

Prehoda preko Šentilja smo več ali manj že navajeni, zato nas bolj preseneti prehod preko Češkoslovaške meje.

Nekaj pravil:

- čakanje oziroma postopek prehoda do ene ure ni nič nenavadnega;
- vnos ali iznos valut vseh zahodnih držav je prepovedan;
- vso tehnično robo morate vpisati na listič, ki vam ga žigosajo — ob tem še to: nikar ne izgubite tega lističa, pomemben je skoraj tako kot potni list;
- ob pregledu avtomobila morate odpreti vse, prtljažnik, pokrov motorja, zgodi pa se, da boste odstranili tudi prevleke s sedežev.

Priporočamo, da si že doma izpišete številke tehničnih stvari kot so fotoaparati, radioaparati, smuči, poiščite pa tudi kje je številka motorja in karoserije avta, da ne bo nepotrebne nervoze na meji.

Kako je s prenosom na Češkoslovaškem kupljenih stvari pa poiščite informacije osebno pri avtorju članka. Vse se pač ne sme napisati.

PROMETNA MILICA

V žepu imejte denar. Priporočljivi

vi so bankovci po 100 kron, če pa teh, vsaj ob prehodu meje še nimate pa bankovci po 1.000 din ali 50 ali 100 šilingov. Pomembno je, da imate manj vredne bankovce, kajti možje postave niso menjalnice. Ustavili vas bodo zanesljivo. Ne verjamete? Povprečnemu vozniku prognoziram, da bo v državno blagajno namenil vsaj 300 kron; ni hudič, da vas nekje le dobijo.

Z vso resnostjo pa tole: ne sedajte za volan vinjeni, pri njih velja 0,000 (z besedo: ena velika ničla) promila alkohola v krvi. Opozorjam tako zaradi varne vožnje, kot tudi zaradi težav, ki si jih lahko nakopljete na grbo.

Tudi na Slovaškem hodita po dva miličnika skupaj, en drugemu gledata pod prste, da vam en ali drug ne spregleda najmanjšega spodrsiljaja — nikar niti ne namiguje na podkupovanje, kaj da bi celo to izrekli. Če vam mož postave, po tem, ko vas je zaustavil in ste mu bili deležni dati dokumente — tudi potni list, nagovori: Fukajte pan! se mu ne zarežite v obraz, držite se kolikor se da resno in napihnite ponujeni balonček.

NAKUPI

Da ne boste preveč presenečeni, v samopostrežnih trgovinah so vrste pred blagajno — mimo blagajne lahko vstopite le z vozičkom ali košarico, le-te so pa v omejenem številu in ste primorani čakati na kupca, ki je svoj nakup že opravil. Ne glede v kakšno prodajalno pridete pa spoštujte vrsto čakajočih. Ne vrinjajte se, kajti tu je čakanje v vrstah nekaj vsakdanjega; mirno čakanje brez nerganja je tudi rezultat vzgoje, ki jo družbeni sistem pogojuje. Trgovine so še kar dobro založene, v večjih mestih bolj kot v manjših krajih. Cene so povsod enake. Nakupi pa so za naše razmere ugodni. Če zaradi jezikovnih ovir za posamezne artikole v konzervah ali zaprti embalaži ne veste kaj boste kupili vam svetujemo, vseeno kupite; presenečenje zna biti celo ugodno. Iz lastnih izkušenj priporočam nakup marmelad, šunke, masla, mesa, od artiklov, ki jih boste prinesli preko meje pa: porcelan, steklo, filme, športne ar-

tikle in oblačila, orodje in kuhinjsko posodo in posteljnino. Priporočam tudi nakup knjig z vrhunsko kvaliteto posnetkov, ki veliko povedo, kljub nepoznavanju jezika.

HRANA IN PIJAČA

O sladki solati in podobnih, za naš okus nenavadnih jedeh ste verjetno že slišali. Zato tudi, če se mislite prehranjevati v lokalih vzemite s seboj svoje omiljene začimbe. Tudi kis. Nikar ne pozabite na Vegeto. Ta zwarek iz Podravke ima tudi poleg uporabne vrednosti v kulinariki tudi to moč, da odpira in zapira vrata, z dolgočasnim prodajalkam pričara nasmehe in ustrežljivost, pa tudi natak se hitreje podviza, ko na vaši mizi zagleda 250 gramski zavojček z značilnim pozdravom kuharja.

Spisek dobrih gostiln v okolici Liptovskega Jana dobite v DG družbeni standard pred odhodom. Za obiske v restavracijah upoštevajte tele nasvete: Takoj ob vstopu poiščite nekje na zidu tablo, ki označuje cenovno skupino v katero sodi lokal, višje cene, večja kvaliteta. Prepričajte se tudi ali v lokalu lahko kadite ali ne. V glavnem je v tej deželi prepovedano kaditi v javnih prostorih. Strastnim kadilcem in kofetarjem se dogodi, da so primorani kavo s cigareto popiti v predverju ali pa celo pred lokalom. O pijači pa le to — Slovaška ni Češka, in tako tu ne pričakujte pivo kakovosti plzenskega. Tega boste tudi srečali, ampak bolj poredko. Tu so doma dobra vina, vendar vozniki pozor! Ne sedajte za volan po popiti kapljici, kaj da bi si dovolili še česa več.

POČUTJE IN UDOBJE V DOMU

O tem le toliko — povprašajte delavce, ki so v domu že bili. Naj vam iz lastnih izkušenj povedo kaj lahko pričakujete. Sam bi rekel le to, da je udobje boljše kot v marsikaterem počitniškem objektu KTL, vzdušje pa zna biti tudi čudovito, saj gredo gor vedno le fejšt klape.

D. V

Praznična nagradna križanka v glasilu KTL št. 11/87 – November

- | | |
|------------|-----------|
| 1. nagrada | 8.000 din |
| 2. nagrada | 5.000 din |
| 3. nagrada | 4.000 din |
| 4. nagrada | 3.000 din |
| 5. nagrada | 2.000 din |

Rešitev nagradne križanke oddaje osebno ali pošljite po pošti z oznako PRAZNIČNA NAGRADNA KRIŽANKA na naslov:

KTL — DG samoupravne zadeve in informiranje, 61000 Ljubljana, Čufarjeva 16

najkasneje do 13. decembra 1987.

Uredništvo

Na žrebanju 23. novembra so imeli s pravilnimi rešitvami srečo:

- | | |
|------------|--|
| 1. nagrada | BAJT Rajko |
| 3.000 din | DSSS |
| 2. nagrada | GRETIĆ Danica |
| 2.500 din | DSSS |
| 3. nagrada | SONC Franc, upokojenec, Tominškova 46, 61 231 Črnuče |
| 2.000 din | |
| 4. nagrada | HUTTER Tomo |
| 1.500 din | TOZD Kartonažna Ljubljana |
| 5. nagrada | LEPENIK Alenka |
| 1.000 din | DSSS |

Nagrajenci naj dvignejo nagrade v blagajni KTL, Ljubljana, Čufarjeva 16/III. nad., po izidu Glasila.

Pri zadnjem žrebanju ni bilo večjega števila napačnih rešitev, toda žal nam je, da so izpadli reševalci iz tozda Valkarton (pravilno: TAGE ERLANDER) in tozda Papirna konfekcija (koča — bajta).

Ugankarski slovarček

AALTO

Alvar — znani finski arhitekt

ATALANTA

Tekačica iz grške mitologije

CLAIR

Rene, francoski filmski režiser (Molk je zlato)

ERRATA

Seznam tiskovnih napak v knjigi

KIZILKUM

Puščava jugovzhodno od Aralskega jezera

MAUNA

Loa in Kea, vulkana na Havajih

MOA

Izumrla ptica z Nove Zelandije

THESSALONIKE

Grško ime za mesto Solun

TZARA

Tristan, francoski pesnik, utemeljitelj dadaizma

WELLES

Orson, ameriški filmski in gledališki igralec, režiser in producent

ŽREBANJE NAGRADNE KRIŽANKE IZ GLASILA KTL ŠT. 10/87

Naj se že uvodoma opravičim našim reševalcem, da se morda kdo izmed njih le ni ojunail in nam poslal rešitve, ker je tako pozno prejel Glasilo, da je že minil objavljeni rok. Težave pri tisku so nam pač pravilnost postopka nekoliko zapletle, pa čeprav smo kolikor je bilo le mogoče seznanili delavce, da se podaljšuje rok oddaje rešitev.

ALI STE ZAINTERESIRANI ZA UGODEN NAKUP?

Zadnja visoka podražitev naftnih derivatov nas sili, da premišljujemo, kako priti do cenejših prevoznih sredstev. Tozda VELO, delovne organizacije Velemotor iz Ljubljane, Celovška 150 Sozda Slovenija avto, vam omogoča, da se v povezavi z vodstvi naših osnovnih organizacij sindikata dogovorite o možnostih nakupa njihovih prodajnih artiklov: mopedov, vseh vrst koles, proizvodov za kampiranje — vse proizvodi naših priznanih tovarnov Tomosa in Roga.

Izkoristite 6 mesečni brezobrestni kredit!

Vse informacije prejmete na telefonu (061) 551-988.





KTŁ	MESTOV SRBIJI	PRVAK	ARIJA	M.IME	ZDROV. ZEM- LIŠČE	UTONJE, KISO ODVISNI OD GREČE	OPERNI SPEV	PASTE OGLA- ŠANJE	GLAVNI ŠTEV- NIK	ANTON JANC	NASIL- NICA	KISIK	UBO- ŽICE	NAČRT POTO- VANJA	POŠČAVA OB ARALU	PRAVOSI VERSKA PODOB	KTŁ
TRUGA RAKEV						INI											OTOK OB IRSKI
REPRA- EITJA MUPŠKA SOBOTA												NRAV- NOST VEK					
									KONT- ROLOR JAPON. MESTO								
								PODRSE DEL RA STLINE VOGAL									
TUNI- OR			JURE DEV		GLAV.M. TURČIJE RICHAN								POLET				
OKRAT. AMER. M.IME			JOHN GALS- WORTHY	POVRŠ. MERA KJUSIN			PRISTAJ JOGE					KTŁ	RDEČI KRIŽ MAKARSKA			NAŠ GENERAL /KOSTA/	ENSON
SLOV- NIČNO LOČILO							ODAV- NOST EMA JEMC					NULKAN NA HZ JATIH /LOA/ /LOA/					
USTNA HAR- MONIKA								ČEDO DRENİK	ŠTIP RUSKA REKA			IZDELAK MARIB. LIVARNE					
ČERNE GORAZD	GRŠKA ČRKA	MORALA	MESTO V ŠVICI	OVARIJ								VZPE- TINA	JATČAST KROŽNIK	GER- MANIJ	DRAGO VIDEMŠEK OSEBNOST		
				ANTON KOŠIR			ZAPELJE- VANJE LJUBSTVA										
				MIS- TRESS	ANDRIČ IVO	VRSTA IZOLA- CIJE	DRŽAVA V ZDA	VALJEVO PEŽERY SKLAD.			DOMAGA ŽIVAL ŽARA					TELI- ČEK	MNO- ŽICE
BETON- SKO ZELEZO										ČASOV. ENOTA OCET					POJAV OB GORENJO PEŠEC /TOM/		
ZABA- VIŠČE								MONAR- HINJA ESTONCI									
PRAVO, JUS					BELJA- KOVINA							LJUBLJ. BANKA	ŽIVAL. KREMA NOBU KRALJ				
DISNEY- EV SRNJJA- ČEK	AMERIČ POLITIK	AMERIČ P-PREDS 1969	VRSTA TKA- NINE	SOLUN BRANE SIREC			KONEC POLODK Z.IME				PORENTI BISER MOLO- ČAVOST					FRANC. PIŠAT. /CLAUDE	ZOLA- JEV ROMAN
SKAND. M.IME										TOD			MESTO OB NILU POŠKOB- BA				
					PR.FILM. REŽIS. /RENE/	NEZNA NEC NAČA TOVARNA			VZHOD	GRŠKI OTOK IVAN TANČAR				Z.IME LISA			
													ULOV GRMI- ČEVJE				
KTŁ	PAD	AMER. REŽIS. ORSON SKOTJE							DOTI- KALNICA KOLUDST								
POST SCRIP- TUM			ST.RIM CESTA	FINSKI ARHIT. RADIJ						REKA V JUŽ. AMER.	LADJA ARGON- ANTOV LISP					IGRA- LEC NA KITARO	GRŠKA TEKA- ČICA
GLINE- NA PI- ŠČAL								DEL LADJE TRENTJE				KRINKA NEON					
KTŁ	SEZ- NAM NAPAK	NOVIČKA POVOJ			IZDELAL ZUPAN- ČIČH MEŠKO	ITALI. MESTO MEŠKO								VIDMAR VIHAR			
ELEKT. OBDEL. PODAT. SONJA HREN				JARO TUŠAR	RADIO- AKTIV. ELEM.	NAŠA PAPIR- NICA									ELEM. TANTAL		
						SREČ KOTOR										ALU- MINIJ	
									POGON DINJA- ČINE			SANIT. MATE- RIAL	JANKO ROP- RET				RADIJ IZUMR. PTICA
ANTON ERCOG			TROP. PLA- ZILEC	DVARJE RISTO SAVIN				OKAČ KAR- LOVAC					IDI DADA PODR. VEŽNIK				
FRANC. PEŠNIK						SKSO- TIKA											
ALOST						VOJNA /SRBO- HRY./				ANGL. SVETLO PIVO				OČE			