

Dominik Nemec

Tema meseca

V Živilskem kombinatu Žito Ljubljana potrebujejo Tozdi konditorske dejavnosti letno 7000—8000 ton sladkorja. Do letos problemov pri nabavi sladkorja ni bilo. Z njim smo se oskrbovali prek trgovske mreže, katere interes je bil, da z nami sklene »kontra posle« — vezan promet.

Letos pa je nastala kritična situacija v preskrbi s sladkorjem. Pomanjkanje se je pokazalo že v marcu in traja vse do sedaj. Pomanjkanje je nastalo predvsem zaradi prevelikega izvoza; kljub odloku ZIS, proizvajalci še vedno izvažajo velike količine sladkorja, predvsem zaradi že sklenjenih mednarodnih pogodb. Proizvajalci — tovarne sladkorja, bi letos »ustvarili« približno 1 milijardo izgub, katerim pa so se izognili tako, da so izvažali in dobili izvozne kompenzacije. Drugi vzrok je polnjenje rezerv federacije, republik in materialnih rezerv občin.

Dobavitelji — trgovci so nam že lani začeli neredno dobavljati potrebne količine sladkorja, letos pa so odpovedali na celi fronti. Zato smo se letos vključili v kampanjo nakupa sladkorja prek združenja živilsko predelovalne industrije Uñi-vit, ki je povezala vse slovenske kupce, in tako so enotno nastopili pred proizvajalci sladkorja. Po drugi strani pa Žito poskuša pridobiti zadostne količine te surovine direktno od proizvajalcev. Za le-te se pojavljamo kot novi kupci, kar pomeni dodatno težavo.

V tej krizni situaciji so se proizvajalci povezali in nastopajo enotno prek Jugošecera iz Beograda. Podpisali so samoupravni sporazum, eden izmed tako imenovanih »kartelnih sporazumov«, v katerem zahtevajo (izsiljujejo), da jim kupci odštejejo 30 % vrednosti nabavljenega sladkorja vnaprej. Kot posojilo pa naj bi jim zagotovili še 4 % cene kupljenega sladkorja za razširitev pridelave sladkorne pese. To posojilo bi kupci plačevali prihodnjih 5 let. Poleg tega pa naj bi kupci plačevali še skladiščnino za kupljen sladkor, vso potrebno letno količino morajo kupci kupiti takoj, pa še neprevzet sladkor. Slovenski izvršni svet in sindikat sta proti takemu načinu poslovanja in samoupravnega dogovarjanja ter sta že sprožila postopek, vendar nas situacija in skrb za preskrbljenost slovenskega prebivalstva silita, da sprejmemo navedene pogoje.

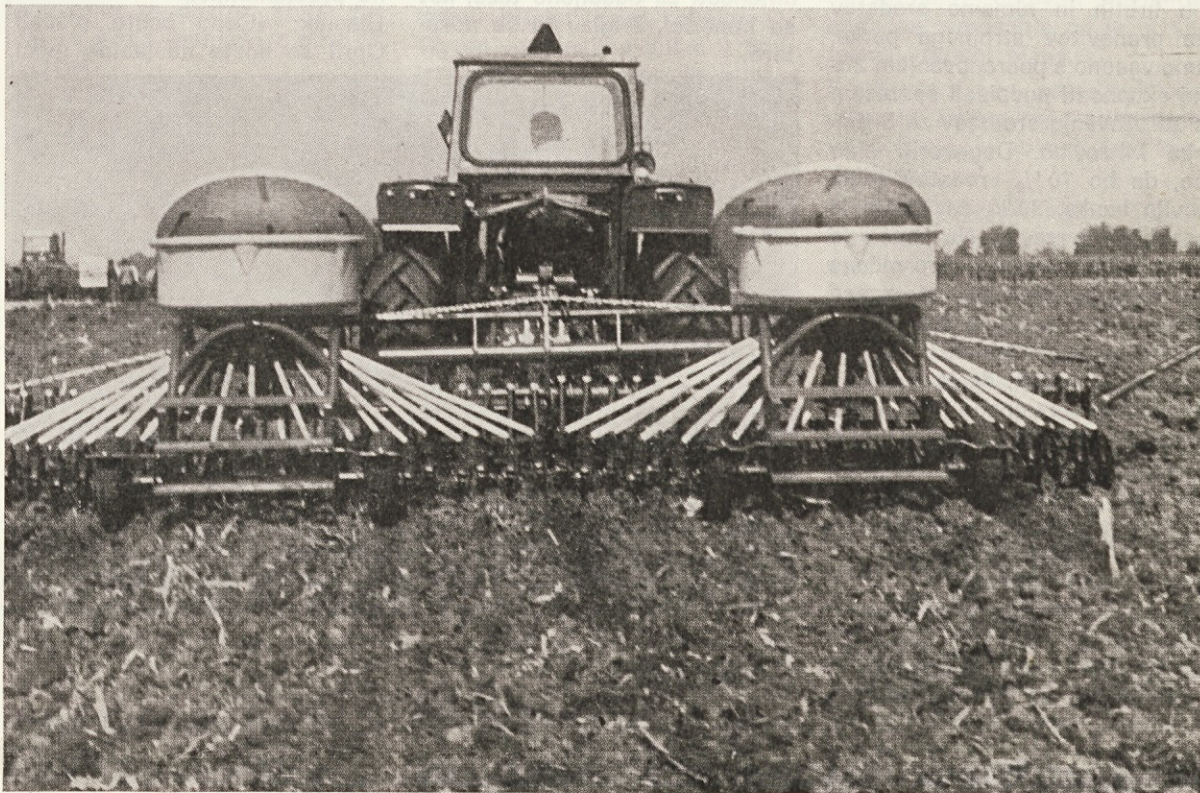
Predstavniki Žita so posredovali Ljubljanski banki-Gospodarski banki vlogo za pridobitev kredita za plačilo celotne količine sladkorja. Banka je pokazala razumevanje in nam je odobrila skupaj z Narodno banko reeskontni kredit v višini 85 % od nabavljenih vrednosti sladkorja.

Torej nas čaka še trd boj, da bomo zagotovili zadostno količino sladkorja in s tem nemoteno delo konditorskih delavcev. Trenutno delamo od danes do jutri, kajti Šumi ima samo za dva dni zaloge sladkorja. V planu za naslednje srednjeročno obdobje bi bilo potrebno planirati sredstva za združevanje s proizvajalci sladkorja iz drugih republik, tovarna sladkorja v Ormožu nam lahko dobavi na podlagi združenih sredstev le 1310 ton sladkorja letno, letos zaradi premajhne pridelave sladkorne pese samo 786 ton.

Po ocenah strokovnjakov bomo letos v Jugoslaviji pridelali zadostne količine — 740 000 ton — sladkorja za pokrivanje jugoslovanskih potreb. Toda če bodo proizvajalci sladkorja izvažali, ga po vsej verjetnosti za domači trg ne bo dovolj. Proizvajalci pa bodo po vsej sili hoteli izvažati, saj so cene na svetovnem trgu močno poskočile in so dvakrat višje kot domače. Istočasno pa so proizvajalci družbenega in individualnega sektorja stimulirani z odkupno ceno za sladkorno peso in bodo letos verjetno z njo posadili manjše površine. Tako bo »sladkorna kriza« trajala več let in je naša prva skrb, tako delavcev Blagovnega prometa kot tozdv konditorske dejavnosti pa tudi celotne delovne organizacije, kako bomo zagotovili nemoteno in kontinuiran potek konditorske proizvodnje.

Jesenska setev 1980

ŽITA ZA 9,8 % VEČ KOT LETOS



Po akcijskem programu Zveznega izvršnega sveta bomo letošnje jesen zasejali v Jugoslaviji 1 893 000 hektarov površin, kar je za 9,8 % ali 168 000 hektarov več kot lani.

Pšenico bomo posejali na 1 714 500 hektarov površin, kar je za 186 500 ali 12 % več kot lansko leto. Delež zasebnih posestev se je bistveno povečal, saj bi naj znašal 15,6 % več kot lansko jesen, to je 1 285 080 hektarov. Na družbenih posestvih pa bi zasejali 429 420 hektarov, kar pomeni 3 % več kot lani.

Skupno naj bi zasejali z žiti, industrijskimi in drugimi rastlinami 1 985 000 hektarov površin.

Posejati, požeti, namleti

Mlinarska industrija in nakup pšenice

Tozd Mlini in jugoslovanski trg

Mlinarstvo v Sloveniji se srečuje z mnogimi nerešenimi vprašanji. Poleg vseh mogočih podražitev jih je najbolj prizadela razlika med garantirano in dejansko ceno pri odkupu pšenice. Hkrati morajo v korak s časom in stabilizacijskimi prizadevanji in iskati nove oblike povezovanja s proizvajalci in predelovalci za skupne nastope na tržišču. O problemih, ki jih tarejo, smo se pogovarjali z direktorjem Tozd Mlini, Jožetom Šefmanom in njegovim pomočnikom, Slavkom Pušem.

Glasnik: »Kašče se polnijo, oziroma silosi. Kako je potekala nabava pšenice letos?»

Šefman: »Največji problem je nabava pšenice. Vemo, da smo sovlagatelji v Sremski Mitrovici in Zrenjaninu, kjer imamo zagotovljene določene količine pšenice. Vse ostalo pa moramo iskati pri drugih kupcih. Letos smo vložili vse napore in smo

s Tozd Blagovni promet nabavljali pšenico širom Jugoslavije. Slovenija nima deviz, da bi lahko računali na uvoz, zato smo kupili čimveč na domačem trgu.

Plačati pa smo jo morali od 1 do 1,20 din za kilogram nad garantirano ceno. Zvezni izvršni svet predpisuje garantirano ceno pšenice. S temi cenami družba jamči kmetu proizvajalcu, da bo dobil za svoj pridelek določeno vsoto, če ga ne bo mogel prodati, saj jo bo odkupila po tej garantirani ceni. Na osnovi te cene zrnja Zvezni izvršni svet predpisuje prodajno ceno mok. To pomeni, da v končni prodajni ceni moke upoštevajo samo del stroškov, ki jih imamo mi pri nabavi pšenice. Zaradi tega imamo pri kilogramu za 0,78 din več stroškov, ki niso nikjer pokriti. Od temeljnih organizacij, ki predelujejo pšenico, zdaj zavisijo, kako bodo nadoknadile to izgubo, ki je precejšnja, če upoštevamo, da nabavi Tozd Mlini 55 000 ton pšenice. Velika vsota je to, in sprašujemo se,

kje bo temeljna organizacija sploh dobila ta sredstva, da bo pokrila izgubo!

Po rezultatih šestmesečnega poslovanja lahko ugotovimo, da se je Tozd Mlini stabilizacijsko obnašala, glede na osebne dohodka in ostale stroške. Delavci so se obnašali stabilizacijsko, zavestno so sprejeli svoje dolžnosti in skrb za današnje in jutrišnje gospodarjenje.

Glasnik: »Ob višji ceni pšenice ste se obrnili na republiški izvršni svet. Vam bodo pomagali, ali boste rešili problem sami?»

»Smo člani Žitne skupnosti. Preko te skupnosti smo posredovali konkretno informacijo o stanju v Tozd Mlini. Tudi ostale delovne organizacije, ki se ukvarjajo s predelavo pšenice, so posredovale svojo problematiko. To skupno problematiko je Žitna skupnost posredovala izvršnemu svetu, kjer smo imeli poseben sestanek. Predočili smo jim dejansko stanje v mlinarsko-predelovalni industriji.

Nadaljevanje na 2. strani

Nadaljevanje s 1. strani

Do danes pa še ni znano, ali nam bo izvršni svet pomagal ali ne; obljubili pa so nam, da bodo ukrenili nekaj v tej smeri.«

Skupna vlaganja najbolj pereča

Tozd Mlini najbolj tarejo problemi skupnih vlaganj. V Sloveniji si prizadevamo, da dobimo največ pšenice na domačem trgu. Zato smo začeli v naši temeljni organizaciji vlagati v jugoslovansko proizvodnjo žitaric. Čeprav si naš TOZD ne more zagotoviti sredstev niti za svoje lastno poslovanje — pri čemer moramo misliti še na Vir, Homec, Bistro, Vrhniko, kjer je mlinarska industrija dokaj zastarela — kjer vreče prenašajo delavci na svojih hrbtih in nimamo sredstev za prenovitev strojnega parka, smo vseeno s posredovanjem Žitne skupnosti podpisali sporazum o združevanju sredstev za Sremsko Mitrovico. Dogovorili smo se, da bo 70 % sredstev zagotovila banka, 30 % pa bi šlo iz republiških rezerv. Na koncu je Tozd Mlini s svojega žiro računa plačal 30 % udeležbo, kar znese 380 milijonov, ki so bili neplanirani in nepredvideni.

Povedali so nam, da je to samo premostitveni poseg, da bi v Sremski Mitrovici dobili tiste količine, ki so nam potrebne in da bodo kasneje ta sredstva temeljni organizaciji povrnjena. Zdaj, v desetem mesecu še nismo dobili ničesar.

Pomagali smo izgraditi silose v Zrenjaninu in Sremski Mitrovici, da bi bili za nas boljši pogoji odkupa. Ko pa je bila pšenica požeta, so nam postavili iste pogoje ali še težje, kot pri drugih dobaviteljih, s katerimi nismo sovlagali.

Notranji pretok mok se uveljavlja

Sosednje države — Italija, Avstrija pa tudi ostali napredni svet ima že dolgo uveljavljen prevoz mok v cisternah kot tudi mehaniziran notranji pretok mok. V tej investiciji vidi temeljna organizacija Mlini svojo bodočnost, saj odpade embalaža, polnilna dela. Iz mlina potuje moka neposredno do potrošnika, v mešalne kotle. Večja je hitrost transporta, higiena, občutno je zmanjšano število kamionov.

Poleg zadovoljevanja lastnih potreb skrbi Tozd Mlini s svojimi silosi in mlinarstvom za celotno ljubljansko območje. Vse to priča, da je ta temeljna organizacija najširšega družbenega pomena. Pri nekaterih žitovih pekarnah po Sloveniji smo že postavili silose za uskladiščenje mok.

Direktor Jože Šefman je nadalje povedal, da je Tozd Mlini zelo hvaležna mestu Ljubljani, oziroma predstavnikom za preskrbo mesta (delegacija na čelu z Marjanom Rožičem je bila lani pri nas na obisku), saj smo od njih dobili za to investicijo okrog 9 800 000 din nepovratnih sredstev. V obdobju 30 let bomo brezplačno skladiščili potrebne količine mok.

Glasnik: »Kakšen bo vaš dolgoročni razvoj in kako boste zagotovili ustrezne kadre? Katere službe boste okrepili, kaj pričakujete od sodelovanja z drugimi? Vaša temeljna organizacija je menda edina v Žitu, ki nima skoraj nobenega administrativnega kadra, da ne govorimo o samostojni službah kot rastejo drugod po tozdih.«

Slavko Puš: »V naši temeljni organizaciji še nimamo formiranih strokovnih služb, ki bi delale na komercialnem, finančnem, razvojnem in drugih področjih. Za ta strokovna dela smo povezani s skupnimi službami, s Tozd Razvoj-inženiring in Tozd Blagovni promet. Celotne finančne posle za Tozd Mlini opravlja finančno gospodarski sektor, s katerim dobro sodelujemo. Mislim, da je najbolj ekonomično, če obstaja določena strokovna služba za več temeljnih organizacij. Zelo pomembna pa je v takšnem primeru polna angažiranost služb in s tem bi bili odpravljeni vsi dvomi, tako glede ažurnosti za posamezne Tozd kakor tudi glede racionalnosti. So pa v našem Kombinat seveda še nekatere posebne specifičnosti za oddaljene tozd, kot so Imperial, Triglav in še nekatere.



Direktor Tozd Mlini, Ljubljana, Jože Šefman (desno) s pomočnikom Slavkom Pušem

Posle nabave in prodaje smo poverili Tozd Blagovni promet. Vemo, da ima nabava določene težave; v bodoče bomo morali v naših žitorodnih krajih pogosteje vzpostavljati osebne stike s proizvajalci žit, vključevati tudi tiste odgovorne delavce iz temeljnih organizacij, ki odgovarjajo za določeno področje dela. V naših silosih je prostora za okrog 55 000 ton, čeprav pšenice ne manjka, so silosi do sedaj samo 45 % izkoriščeni — napolnjeni. Letos še nimamo na razpolago dovolj vrst predvsem kakovostne pšenice, da bi lahko imeli večjo možnost mleti konstantno enako kvaliteto moko, čeprav imamo naše silose tehnološko sodobno urejene.

Kar pa zadeva kadre, ima mlinarska industrija težave v celotnem obdobju, zlasti za dela v polnilnici, pri silosih, raztovarjanju, natovarjanju, pri delu v skladiščih mlevskih izdelkov. Poleg mehanizacije potrebujemo delavce, zlasti, kadar imamo opravka z vrečami. Kvalificirane in visokokvalificirane delavce za ključna opravila v proizvodnji, ki bi nadomestili sedanje, zelo pogrešamo, saj smo prispeli do 'magične meje', ko bodo sedanji v obdobju 12 let vsi upokojeni. Uspodobitev takšnih kadrov pa traja več let. Imamo dolgoročni plan kadrov, izdelan na osnovi potreb naših mlinjskih obratov. V preteklosti smo se povezovali s komunalnimi zavodi za zaposlovanje, sedaj s samoupravnimi interesnimi skupnostmi. Ugotovili smo, da ni bilo v Sloveniji nikakršnega zanimanja za tovrstne poklice. Obiskovali smo osemletke v oddaljenih krajih, organizirali ekskurzije, da bi pritegnili učence. Ogledovali so si našo proizvodnjo. Dobili smo vsega tri vajence, od teh je ostal le eden, ki sedaj dela pri nas. Po moji oceni so samoupravne skupnosti za za-

poslovanje nemočne. Upamo, da bo reforma našega šolstva — usmerjeno izobraževanje — rodilo določene rezultate. Prepozno smo ugotovili, da je bilo v naši družbi premalo propagiranja za mlinarsko dejavnost. V Sloveniji imamo veliko avtomobilov in drugih poklicev, ki so se nedavno dobro obnesli, v bodoče bo za takšne poklice slabše. Mlinarska in pekarska dejavnost sta osnovni za preskrbo prebivalstva pa vendar nimata kadrov.

V mlinarstvu imamo določena opravila, kjer ne morejo delati delavci brez potrebne usposobljenosti. Obstaja bojazen, da bo v bodoče padla kvaliteta raven proizvodov, če kadrovska vprašanja ne bomo ustrezno rešili, seveda ob pomoči tudi zunanjih institucij, ki se ukvarjajo s takšno problematiko.«

Glasnik: »Ceno boste plačali. Oprli se boste na lastne moči.

liti, da smo zanje karkoli storili na tržišču. Lahko celo trdimo, da je bilo z njimi več škode kot koristi. Zato se bomo morali drugače dogovarjati in teamsko delati, če bomo hoteli uspeti. Mislim, da bi moral na tem področju propagandni oddelk Tozd Blagovni promet skupno s Tozd Razvoj-inženiringom več narediti in boljše pripraviti potrošniški teren za plasma novega proizvoda, proizvedenega v Tozd Mlini.«

Glasnik: »V velikih delovnih organizacijah (kakršna je tudi Žito) dela pri plasiranju novega proizvoda psiholog, pisec tekstov, fotograf, strokovnjak — operativci, oblikovalci — 'designers' — ekipa, ki uporablja medije: radio, televizijo, film, časopis, plakate,

nalepke itd. Ali so zagotovljena sredstva za te medije za vaš plasma?»

Jože Šefman: »Vse funkcije, ki zadevajo prodajo, so prenešene iz Tozd Mlini na Tozd Blagovni promet, kateremu tudi prepuščamo vso to področje dela. Pred kratkim smo imeli sestanek s predstavniki Blagovnega prometa, na katerem smo se dogovorili o sredstvih za vse te medije. Zdaj se morajo sami med seboj dogovoriti, kako bodo te medije uporabili in na kakšen način bodo z najbolj učinkovito propagando, reklamo dosegli, da bomo prodajali nov proizvod.«

Ivan Cimerman

Gregor Breznik

Tovariško srečanje mlinarjev v Bistri

Kot je jesen lepa v svojih barvah, tako je tudi muhasta s svojim vremenom. Prav takšna je bila sobota, namenjena našemu srečanju — kakršne si ne želi noben izletnik — hladna, zavita v sivino, vrh vsega še deževna. Mlinarji pa so vajeni vsega slabega, vztrajnejši od vremena, kar so dokazali, saj so se srečanja v Bistri udeležili v rekordnem številu.

Viatorjev Krpan, ki je imel prijetno nalogo, da pripelje srečno vse udeležence tovariškega srečanja v Bistro, je sprejel najprej vse »Domžalčane«, potem »Ljubljance«, in končno vse tiste na Vrhniko, ki niso imeli svojih vozil. Že samo razpoloženje na avtobusu je dalo slutiti, da udeležencem ne more nič do živega. Poleg zaposlenih v Tozdu Mlini so bili povabljeni tudi gostje — vsi upokoenci — ki so se vabilu odzvali v zelo lepem številu; s svojo vedro in šaljivo »štimunjo« pa so prispevali k še boljšemu razpoloženju.

Večina pa se je podala na ogled lovskega in tehničnega muzeja, za posameznike je bilo to posebno doživetje.

Vrhunec srečanja je bilo snidenje nekdanjih vodilnih delavcev Žita, na čelu s tovarišem Francetom Puterlejem, s sedanji, predvsem z direktorji posameznih pekarskih tozdov.

Ob glasbi in obujanju spominov je čas hitro mineval. Vsi tisti, ki so jih srbele pete, so prišli na svoj račun. Po dobrotah na žaru in zalivanju le-teh, je glavni krivec — prihajajoča noč, spomnila vse razigrane, da ima vsaka zabava svoj konec.

Čeprav rahlo utrujeni od naporenega »delavnika«, je večina prisotnih, med njimi tudi najbolj hvaležni izletniki — upokoenci, menila, da so tovrstna srečanja lepa navada Tozd Mlini. Vsa zahvala gre organizatorju, sindikalni konferenci Tozda, da še v bodoče priredi podobna srečanja, čeprav skromna, primerna gospodarskemu položaju, vendar za delovnega človeka še kako



Razigrana družba na srečanju v Bistri

Za marsikoga je bilo to prvo potovanje v Bistro. Vedro vzdušje je podkrepilo ob prihodu tudi neobhodno »zajtrk« v obliki kačje sline.

Ko smo se okrepčali z izdatno obaro, se je tudi vreme nekoliko izboljšalo, vsaj za kratek čas. Najbolj vneti balinarji so zasedli svoje položaje, s katerih se niso dali pregnati niti ob poznejšem dežju. Ker so omenjeni »športniki« vneto tekmovali naprej, jim je dežurni zdravnik predpisoval obvezno jemanje tekočih antibiotikov tako, da so bili do konca tekmovalca vsi tekmovalci mokri navznoter in navzven.

pomembna. Vsaj enkrat v letu pozabimo na vsakodnevne težave in skrbi. Prav število udeležencev tovariškega srečanja v Bistri ponovno dokazuje, da smo homogen in enoten kolektiv, kateri bo še naprej uspešno premagoval tegobe današnjih dni.

Za nami je bil lep in nepozaben dan, kljub slabemu vremenu. Naš avtobus je počasi, a zanesljivo peljal domov, postajal in odlagal razigrane izletnike, ki so si bili edini v želji, da smo takih srečanj veseli in da težko čakamo na prihodnje leto, da se zopet kje dobimo ter preživimo dan, ki ne gre v pozabo.

Blaž Veber

Cena – daleč od ekonomskih zakonitosti

Kako in kam izvažati?

Zunanjetrgovinski sektor Tozd Blagovni promet se srečuje na tržišču z mnogimi vprašanji, ki od njih zavisi bodočnost in delo tozdv. O tej problematiki je pred zaključkom leta spregovoril Blaž Veber. Najprej o žvečilni gumi: Ob dogovarjanju s predstavnikom firme S. L. Kaye Company Mr. Katzmanom iz New Yorka: Problematiko, ki se pojavlja v zvezi s prodajo v ZDA, ne zadeva samo te firme, temveč je širšega značaja. Vključevanje na mednarodno tržišče je podvrženo določenim zakonitostim, ki so nekoliko drugačne kot so proizvodni problemi ali zakonitosti proizvodnje. Osnovna ugotovitev je ta, da uspeh na mednarodnem tržišču danes pogojujejo številni razlogi, zaradi katerih je stanje takšno, kot je, v tem smislu, da proizvodna cena ni edino merilo, po katerem je mogoče vnovčiti blago na mednarodnem tržišču. Pač pa to stanje pogojuje konkurenca, ki je zaradi različnih vplivov povsem drugačna, kot pa je ponudba na osnovi proizvodnih stroškov.

Medtem ko je vzhodnoevropsko tržišče, zlasti na področju široke potrošnje, tisto, ki je še »lačno« proizvodov za široko potrošnjo, je na zahodu stanje ravno obratno.

Na tem tržišču se srečuje ponudba z vsega sveta. Tako imajo kupci resnično širok izbor pri nakupu blaga. Ne le kvaliteta, temveč predvsem cena je tista, ki naredi določen artikel mikaven za potrošnika.

V razgovoru z gospodom Katzmanom smo izvedeli, da je na ameriškem tržišču še vedno v prodaji žvečilni gumi, težak 5 gramov, in stane en cent v maloprodaji. Od nas (Imperiala) kupuje proizvod, ki je težak 3,5 grama za isto maloprodajno ceno. Na naš argument, da se je v zadnjem času povečala cena surovinam in da so proizvodni stroški zaradi tega tako visoki, da ne moremo pristati na ponujeno ceno, je odgovoril: Kupca na ameriškem tržišču to sploh ne zanima zato, ker nudijo konkurenti v zadostnih količinah blaga po nižji ceni. Take utemeljitve pa ni slišati le z njegove strani. Ta mesec (oktober) se je mudil v Ljubljani tovariš Kastelic, ki dela pri firmi IF Trading v New Yorku in želi zastopati naše temeljne organizacije v Združenih državah Amerike. Ko smo se z njim pogovarjali o tem problemu, je bil istega mišljenja: dvig cene na svetovnem tržišču ameriškega potrošnika sploh ne zanima in ne prizadeva.

Še vedno ima na voljo dovolj zelenih proizvodov po zanj ugodni ceni. Izhodišča tov. Kastelica so se povsem ujemala z izhodišči gospoda Katzmana. Še več: naše sodelovanje s firmo Hitschler, ki traja že osem let, je v zadnjem času prav iz tega razloga vprašljivo. Hitschler navaja stanje na tržišču, kjer je konkurenca cenenih proizvodov (žvečilne gume) tako močna, da kljub povečanim proizvodnim stroškom, ki jih nobeden ne zanika, ni mogoče prodajati teh proizvodov po višjih cenah kot doslej. Nasprotno!

Tržišče zahteva znižanje cen!

Kakšni so torej tisti dejavniki, ki proizvodu ne priznavajo dela, ki je vanj vloženo? Velike količine so lahko cenejše. Zastavlja se nam tudi vprašanje zmogljivosti naših tovarn, ki hočejo na ta tržišča? Mednarodno trgovanje danes ni več samo stvar komercialnega poslovanja med dvema poslovnima partnerjema, kjer bi imela ta dva — proizvajalec in kupec ali dobavitelj in kupec odločilen pomen. Razne oblike vpliva države na tržišče so postale danes tako močne, da je postal komercialni del poslovanja sila nepomemben v trgovanju. To nadalje pomeni, da proizvodna kalkulacija, ki temelji na stroških, danes ni več edini faktor za ceno, ki jo je mogoče doseči na mednarodnem tržišču, temveč le eden izmed elementov. Vpliv države, v kateri je tržišče, z raznimi oblikami ekonomske diskriminacije pri uvozu in stimulacije pri izvozu, je postal odločilnega pomena. Komercialna izhodišča so tako postavljena v podrejen položaj. To misel lahko ilustriramo z uvozom testenine na tržišče EGS, zlasti v Nemčijo.

Italijani so najcenejši testeninarji

Italija kot najcenejši proizvajalec testenin je hkrati tudi največji izvoznik tega proizvoda. Izvažajo po tako nizki ceni, da je mi z našo produktivnostjo ne moremo doseči v tisti meri, kot je maloprodajna cena na nemškem tržišču. Ne le da je sama proizvodnja v Italiji cenejša, temveč je stimulacija države in dejstvo, da na uvoz ni nobenih dajatev, vzrok, da je italijanska testenina tako poceni. Samo surovine zanjo stanejo v Nemčiji več, kot pa je italijanska maloprodajna cena. Medtem ko stane na nemškem trgu 1 kilogram moke za proizvodnjo testenin 1,25 do 1,30 nemške marke, prodajajo italijansko testenino v maloprodaji po 1,38 marke. Nemško tržišče se zelo zanima za naše testenine, ki so po kvaliteti boljše od italijanskih. Vendar jih mi nismo sposobni ponuditi po nižji ceni, kot je 1,5 marke za kilogram. Če tej ceni dodamo še prevozne stroške in dajatve, naraste na 2,85 marke. S tem pa daleč preseže italijansko ceno v maloprodaji. Če k temu dodamo še normalne trgovske stroške, bi naša testenina v maloprodaji dosegla ceno 4,5 do 5 mark, kar bi bila za nemškega kupca povsem nesprejemljiva cena. Podobno je s konditorskimi proizvodi.

Neusmiljeno tržišče konditorjev

Firma Hitschler, s katero pretežno poslujemo, želi, da proizvedemo v Imperialu vrečko s 123 grami različnih proizvodov po ceni 2,47 nemških mark za kilogram. Imperial zahteva 3,20 za kilogram, kar utemeljuje s proizvodnimi stroški. Gospod Hitschler meni, da lahko ta artikel prodajajo v Franciji za 2,50 franka, v Nemčiji pa za 0,99 DM. Cena, ki jo je ponudil za kilogram, je tista, ki mu zagotavlja normalno

trgovsko maržo in ki omogoča trgovski mreži normalne pogoje poslovanja, pod katerimi Hitschler posluje. Razlika med 2,47 do 3,20 mark znaša skoraj eno tretjino. Te razlike po mnenju Hitschlerja, ki se zaveda naših stroškov, ni mogoče vnovčiti na tržišču zaradi ponudbe konkurenčnih firm, ki nudijo slične proizvode po nižjih cenah. To neekonomsko situacijo na tržišču pogojujejo različne državne intervencije. Države so zainteresirane za devize, ki jih rabijo za svojo menjavo z ostalim svetom. Prejšnji mesec smo odpremili prva dva kontejnerja na ameriško tržišče. Ko je bil kupec tega blaga v Ljubljani, nam je pokazal podpisano pogodbo s Poljsko o nakupu enakega blaga. Nam je bil pripravljen plačati višjo ceno kot Poljakom. Hkrati pa je povedal, da se zaveda, da nas stane ta bonbon več, kakor pa nam je on pripravljen plačati. Vendar tako dolgo, dokler mu je konkurenčna firma pripravljena prodati po nižji ceni, nima razlogov, da bi upošteval naše težave s proizvodnimi stroški! Zanj je pomembno le to, da kupi pod najugodnejšimi pogoji. Zato tudi uvažajo ogromne količine bonbonov iz Poljske!

Ali smo zreli za mednarodno tržišče?

Ob vsem navedenem se zastavlja vprašanje: Smo zreli, se pravi, ali imamo pogoje za nastop na mednarodnem tržišču ali ne?! Pri naših sedanjih nastopih je treba računati na osvajanje tržišča in je vprašljiva pozitivna bilanca. Mislimo moramo tudi na naše preostale interese, ki jih lahko uresničujemo z izvozom. Naša celotna proizvodnja je v veliki meri odvisna od uvoza. Predpisi, zlasti pa samoupravni sporazumi, ki danes velja v naši republiki za uvoz, pogojujejo in povezujejo izvoz z uvozom vedno bolj neposredno. Zato ne smemo od izvoza pričakovati izključno le neposredne donosnosti, pač pa računati tudi na vse ostale učinke, ki jih dosegamo z njim. Rezultati Tozd Imperial dokazujejo, da smo s firmo Hitschler dokaj uspešno poslovali. Do konca leta 1980 imamo številna naročila za izvoz, ki jih bomo s težavo izpolnili. Zato računamo z našimi maksimalnimi zmogljivostmi. Prodali smo več, kot pa smo sposobni z našimi zmogljivostmi narediti! Hitschler namerava zato dobaviti dodatni stroj za izdelavo žvečilnega gumija v obliki kovancev, v začetku 1981. Kovanci so vedno bolj mikaven artikel na svetovnem trgu. Tudi ta artikel se srečuje s konkurenco. Če torej hočemo konkurirati, se moramo nujno vključiti in soočiti s stanjem na mednarodnem tržišču. Naš poslovni partner Hitschler si vse pogosteje zastavlja vprašanje: Ali bo mogoče še naprej sodelovati z Žitom ali ne? Če nismo pripravljeni sprejeti njegovega osnovnega stališča, da ga sprejememo kot našega poslovnega partnerja, ki na tržišču

zastopa naše interese in mora hkrati z odgovornostjo skrbeti za naše poslovanje — je naše nadaljnje sodelovanje vprašljivo. Iskal si bo drugega partnerja, ki ga bo sprejel kot »podaljšano roko« proizvodnje na tržišču. Če primerjamo cene, ki jih dosegamo s posredovanjem Hitschlerja z onimi, ki jih dosegamo preko drugih interesentov, ugotovimo, da je eden tistih, ki nam plačuje kljub vsemu po sorazmerno dobrih cenah.

Lani smo obiskali sovjetsko tržišče, kako dalje?

Marki vse bolj kljubuje ruski rubelj. O tem je menil Blaž Veber sledeče: Že dlje časa si prizadevamo za prodor na vzhodna tržišča. V letošnjem letu smo uspeli prodati prvo količino — 52 ton — žvečilne gume v Sovjetsko zvezo, ki smo jo odpremili v oktobru. Cena, ki jo je mogoče doseči na tem tržišču, je seveda povsem drugačna, kot pa na zahodnem. Obojestranske cene na vzhodnem tržišču so na višji ravni (za 20 %), kot pa med partnerji, ki trgujejo na zahodnem tržišču. V našem primeru pa je ta razlika trikratna! Medtem ko smo v SZ prodali žvečilno gumo skoraj za tri dolarje za kilogram, nam nudijo Američani samo en dolar! Težava je v tem, da gre za prodajo konvertibilnega blaga, za katerega uvažamo surovine z za-

hoda, za klirinško valuto, kjer dobimo le dohodek v dinarjih (vzhod). Na drugi strani pa potrebujemo valute, ki jih rabimo za nadaljnje poslovanje in druge potrebe. Zlasti vplivajo devize na možnost uvoza surovin in strojev.

Več v Sovjetsko zvezo?

Tržišče v Sovjetski zvezi se postopoma odpira tudi za naše proizvode. Jugoslavija se v zadnjem času v veliki meri povezuje z njimi za uvoz nekaterih osnovnih surovin: nafte, plina, bombaža itd., ki večajo naš deficit v zunanjetrgovinski bilanci s Sovjetsko zvezo. Ravno ta deficit bomo morali izravnati z izvozom našega blaga v SZ, če bomo hoteli še naprej dobivati omenjene surovine, vprašanje pa je, s katerimi vrstami blaga.

K odgovoru nam pomaga kupec sam, ki izbira predvsem tiste vrste blaga, ki so tudi zanj konvertibilne.

Zunanjetrgovinski sektor Tozda Blagovni promet torej poskuša najti pot do prepotrebnih deviz. Seveda je osnovno vprašanje, do kakšne mere lahko konkurira v »elitni« zahodni konkurenci, ki z najsodobnejšo tehnologijo preplavlja tudi količinsko velika tržišča. Poleg kvalitete naših proizvodov je važna še pravočasna dobava embalaže in sposobnost, da naročeno tudi izdelamo, če imamo dovolj surovin.

Ivan Cimerman

Poslovni stiki z ZDA



Julija Dolenc, vodja izvoza v zunanjetrgovinskem sektorju, Tozd Blagovni promet in Mr. A. B. Katzman iz New Yorka

V zunanjetrgovinskem sektorju Tozd Blagovni promet se je mudil v začetku oktobra Mr. A. B. Katzman, predstavnik firme S. L. Kaye Company, Inc. iz New Yorka, ki se ukvarja s prodajo konditorskih izdelkov in žvečilne gume. Mr. Katzmana smo naprosili, naj v pogovoru za Glasnik pove nekaj o svojih vtisih, po obisku v TOZD Imperial in šumi.

Glasnik: »Ogledali ste si našo produkcijo in videli naše proizvode. Kakšne so možnosti za morebitno sodelovanje?«
Katzman: »Po obisku teh tovarn sem dobil vtis, da obstajajo velike možnosti za sklenitev poslova z mojo tvrdko. Z direktorjem zunanjetrgovinskega sektorja, Blažem Vebrom, smo vzpo-

stavili poslovne stike letos v februarju. Povabili so me, naj obiščem vaši tovarni. S seboj sem prinesel vzorec embalaže in žvečilne gume, kakršno prodajamo v Združenih državah. Na tem področju vlada pri nas velika konkurenca, zato na žalost tega proizvoda ne moremo prodajati dražje kot 1 cent za kos 3,5 gramske žvečilne gume.«
Vzorčna škatla, ki ima privlačno zunanost za otroke, vabi z napisom PIK n' CHU — vzemi in žveči! Napis ne omenja Imperiala kot proizvajalca, pač pa bi pisalo: Made in Jugoslavija. S splošnim naročilom naročajo 2200 transportnih kartonov.

V enem transportnem kartonu bi bilo 12 prodajnih, v njem pa

Nadaljevanje na 4. strani

Nadaljevanje s 3. strani
6 zavojev po 100 komadov 'cigaret'. Skupaj to znese 15 840 000 kosov žvečilne gume v vrednosti 56 100 dolarjev.

Imperialova žvečilna cigareta tehta 3,5 grama, ameriška ploščica pa 5 gramov. Razgovor je potekal o ceni, ki naj bi bila prav tako 1 cent za našo cigareto, čeprav je lažja, kot za ploščico, kakršno prodajajo na ameriškem trgu za 1 cent.

Naslednje vprašanje je bilo: razlika med velikoprodajno in maloprodajno ceno za posamezen karton, če upoštevamo vse stroške.

Mr. Katzman je o tem menil: »Gospodu Veburu sem predlagal, da bi bila prodajna cena 3,20 dolarja za škatlo. Poudarjam, da bom prenehal z dogovarjanjem, če predstavniki Imperiala te ponudbe ne sprejmejo in s tem prekinil naše nadaljnje poslovno dogovarjanje.«

»Po kakšni ceni pa prodajate škatlo žvečilne gume v ZDA in v katere dežele nameravate prodati naše proizvode, če sklene pogodbu?«

»Za škatlo 600 kosov dobimo v maloprodaji 6 dolarjev, kos stane 1 cent. Za naše odjemalce bo cena 3,66 dolarja za škatlo pri prodaji na veliko. Kot uvozniki blaga v ZDA prodajamo vsem našim odjemalcem po isti ceni. Prevozi, razpečavanje blaga, marže, kalo in ostali stroški dosežejo več kot 40 % maloprodajne cene. Dodati moramo še stroške, ki jih imamo s predstavitev novega proizvoda, kot bi bil vaš, našim 'en gros' odjemalcem. Najti moramo način, da predstavimo tak proizvod na ameriškem in kanadskem tržišču.«

»Ste v Združenih državah že prodajali tovrstne jugoslovanske proizvode?«

»ZDA so velika dežela, koder je težko imeti pregled nad vsemi proizvodi na tržišču. Vendar pa, kolikor je meni znano, in pri tem poslu sem več kot 30 let, teh proizvodov še nisem zasledil na našem tržišču.«

»Potemtakem smo prvi, pionirji na tem področju? In koliko proizvodov bi letno kupili od nas?«

»Količina, ki bi jo kupili, zavisi od tega, kako bodo nov (vaš) proizvod sprejeli potrošniki na našem tržišču. Mislim, da so v ospredju predvsem trije pogoji, ki jim moramo zadostiti pri prodaji: kvaliteta proizvoda, embalaža in cena. Dokler niso ti trije pogoji v ravnotežju, ne bomo nikoli uspešni! Likovna izvedba škatle za prodajo, ki sem jo prinesel s seboj kot vzorec, je eden

»Pripravljen sem uvažati vaše proizvode na naše tržišče pod pogoji, ki sem jih že navedel, poleg žvečilnih izdelkov še konditorske. Obstajajo namreč velike možnosti za vaš plasma na ameriškem tržišču. Nastopamo na takozvanem 'otroškem tržišču', saj je pretežna večina naših kupcev otrok. Veliko moč pri propagiranju izdelkov imata televizija in radio, neverjeten je tudi njun vpliv na kupce. Za nas, uvoznike, sta ta dva medija veliko predraga, saj staneta stotisoče, milijone dolarjev. Prodajalci uporabljamo zato druge vrste reklam: srečujemo se na razstaviščih, sestankih naših odjemalcev, potnikov, imamo posebne koordinatorje za prodajo tako v ZDA, Kanadi kot tudi po vsem ostalem svetu.«

»Prvič ste v Jugoslaviji. Kakšne vtise ste dobili?«

»O Ljubljani smo največ slišali v času Titove bolezni. Dežela je čudovita in ljudje prijazni, široki, odprti. Tudi s postrežbo (Mr. Katzman je prebival v ljubljanskem hotelu Holiday Inn) sem izredno zadovoljen. Že pet let nisem bil na dopustu, ljubim dolarje, te zelence, bussines me vsega vsrka vase. Kot turist pa bi se prav rad mudil v Ljubljani. Mesto je silno privlačno, arhitektura splet skladnih stilov, ki sem jih videl že drugod po svetu. Ljubka in očarljiva lepota — to mestece.«

»Rojeni ste v Rusiji, ime imate nemško, živite v Ameriki. Ali najdete kakšno sorodnost ob obisku v Sloveniji?«

»Nekaj vaših besed me spominja na rusko govorico, sicer pa je vse to že daleč, kot deček sem zapustil prejšnjo domovino. Evropo obiščem dvakrat na leto, toda vedno kot poslovnež.«

»Bilo bi koristno, ko bi predstavnik zunanjetrgovinskega sektorja nekega dne obiskal ameriško tržišče, New York. Tako bi dobili neposrednejše vtise in bi se lahko konkretnije dogovarjali o našem morebitnem dolgoročnejšem sodelovanju,« je zaključil Mr. A. B. Katzman.

Jože Dobravec

Zagotovljene zaloge žita

Klasje smo poželi in že slede napovedi za naslednje leto, ki bi naj preseglo vsa dosedanja. Jesenska setev je v polnem razmahu, proizvajalci, pridelovalci žit pa zastavljajo odjemalcem vse težje rešljive pogoje odkupa. Cene neusmiljeno poskakujejo in dogovori skorajda ne veljajo.

ŽK Žito rabi letno 60 000 ton pšenice za normalno proizvodnjo svojih temeljnih organizacij in za preskrbo na svojem oskrbovalnem območju. Ker je bilo lani zasejanih manj površin kot prejšnja leta, smo uspeli od naših dobaviteljev dobiti 46 200 ton pšenice, kar predstavlja 80 % od potrebne količine. Ostalih 20 % nameravamo dobiti iz uvoza, iz zveznih materialnih rezerv ali republiških rezerv v SR Sloveniji.

Naši silosi se polnijo

Pšenico, ki je bila kupljena in pravočasno plačana, postopoma prevzemamo. Poudariti moramo, da imamo velike težave s prevozi po železnici in s kamioni, zato smo bili primorani, da se vključimo v rečni transport pšenice. Ta poteka po vodnih poteh na relaciji Zrenjanin—Sisak, od Siska dalje pa po železnici, do Ljubljane.

Pet vlačilcev kroži po Donavi do Siska, morajo pa prepeljati 10 000 ton pšenice. Včasih so bile pri rečnem prometu določene ugodnosti, »bonusi«, kupci so bili za rečni prevoz zainteresirani, zdaj pa temu ni več tako. Mi smo se zaradi pomanjkanja prevoznih sredstev primorani, da prevažamo pšenico po rečni poti.

Cene višje od zajamčenih

V Uradnem listu SFRJ, št. 38 leto 180 — junij, je Zvezni izvršni svet zajamčil sledeče odkupne cene:

I. kakovostna skupina 6 din za kilogram, II. — 5,70 din, III. — 5,40 din. Žal pa po teh cenah nismo kupili nobene pšenice, pač pa smo morali odšteti 15 % več

od zajamčene cene. Seveda so bili vsi plani izdelani na osnovi zgoraj navedenih cen. S povišanjem pa je imel Tozd Mlini več kot 43 milijonov dinarjev izgube natančno 43 650 200 din). Te izgube pa Tozd Mlini v nobenem primeru brez zunanje pomoči (obrnili so se na Izvršni svet SRS) ne morejo premostiti. Po 15 % višji ceni od zajamčene pa so bili primorani kupiti pšenico za svoje potrebe.

Iz 60 000 ton pšenice namenjemo okrog 47 000 ton mok tipov 500, 800 in 1100. V pekarstvu Žita je porabijo okrog 36 000 ton letno, ostalo pa dobe potrošniki prek trgovske mreže v maloprodaji, samopostrežbah, marketih, manjši delež jo porabijo zasebne pekarne.

Pogoji dobaviteljev ob letošnji setvi

Žito je v preteklosti že vlagalo kot sovlagatelj svoja sredstva za izgradnjo skladiščnih zmogljivostih v Zrenjaninu in Sremski Mitrovici, za silose. Naše dobavitelje smo letos pravočasno obvestili o naših planskih potrebah. Tako imajo dovolj časa, da nas vključijo v jesensko setev pšenice. Poslovni partnerji, ki smo z njimi navezali stike, odnosno sklenili pogodbe, so: Žitoprodukt — Zrenjanin, Sozd Sirmium — Sremska Mitrovica, PIK Tamiš — Pančevo, PPK — Kutijevo, PIK Slavenska Orahovica, Đuro Salaj — Valpovo, Pik Vinokovci itd.

Med njimi mnogi postavljajo zahteve, da bi Žito vložilo kot sovlagatelj svoja sredstva za izboljšanje neplodnih zemljišč (izsuševanje, intenzivnejša obdelava, povečanje hektarskega donosa, mehanizacija), radi bi usposobili zdaj neplodna polja za setev.

Delovne organizacije iz Slavonije in Vojvodine torej zahtevajo sovlaganja, na osnovi katerih bi nam dobavili večje količine želenega zrnja.

Ta vzpodbuda je vredna vse hvala, vendar se redno dogaja, da

nekoga, ki je sovlagatelj, pojmujejo na tržišču prav tako kot tistega, ki ni prispeval ničesar. Sovlagatelj ima praktično danes edino to zagotovitev, da bo dobil zajamčeno pšenico v dogovorjeni količini. Cene pa gredo po svoji poti mimo dogovorov.

Proizvajalci pšenice postavljajo tole dilemo: če določene delovne organizacije ne bodo sovlagale, in vnaprej plačale, ne bodo proizvajalci sklepali z njimi pogodb in dali potrebnih količin pšenice.

Žito se je za naslednjo žetev, v letu 1981 že povežalo z dobavitelji, pogodbe sicer še niso sklenjene. Po časopisnih vesteh bomo letos posejali v Jugoslaviji 1 985 000 ha zemljišč ali za 9,8 % več kot lani. Če k temu dodamo pomanjkanje mehanizacije in umetnih gnojil, se vzbudi določen dvom.

Da bomo kompletirali naše potrebe, bi bil potreben uvoz. To nadalje pomeni, da bi morale de-

lovne organizacije v končni fazi dati devize, ki so za to potrebne. Te devize pa dobiš le z izvozom: kruha peki ne izvažajo, na pomoč priskočijo tisti tozdi, ki izvažajo. Ti tozdi se morajo sami oskrbeti s surovinami, zato devize potrebujejo za svoj goli obstoj, in krog je sklenjen. Če v Tozdu Mlini k temu dodamo še velikansko investicijo v elektronsko posodobitev notranjega pretoka mok in transporta, vidimo, da je možniček — prazen! Skladi zijajo polprazni, skrbeti je treba tudi za razširjeno reprodukcijo.

Taka sovlaganja ne morejo biti enkratna, sunkovita, pač pa sukcesivna, razdeljena na daljša obdobja dveh, treh let, saj se mora vsak najprej sam preživeti v stabilizacijskih časih. Vsi pa pričakujejo, da bodo banke ta prelivanja sredstev nekako salomonsko rešile.

Odprto ostaja vprašanje: kje in kdaj bomo dobili 20 % manjkajočih zalog?!

Domače sorte pšenice

Šabac: Tozd Semenarstvo, ki posluje v okviru Agroindustrije »Žitotarar«
odnosno v sestavu Sozd AIK (Agro Industrijski Kombinat Šabac), ima za letošnjo jesensko setev že pripravljena ustrezna semena. Tozd Semenarstvo oskrbuje kmetovalce z osnovnimi surovinami za proizvodnjo semen, v sodelovanju Inštituta za poljedelstvo in vrtnarstvo iz Novega Sada. Povezani so še z Inštitutom za sortna žita v Kragujevcu. V bodoče bodo pospeševali proizvodnjo semen osijeških sort ječmena in zagrebških selekcij pšenice.

Do sedaj so oskrbeli odjemalce z bogatim asortimentom visokorodnih sort krušnih žit, proizvajalci pa so imeli na voljo velik izbor novosadskih in kragujevskih selekcij. Te sorte so dovolj rodne, če skrbimo zanje z odgovarjajočo tehnologijo in agrotehniko.

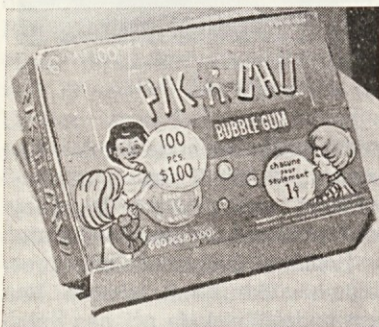
Od tujih k domačim pšenicam

V Sozd AIK Šabac nameravajo opustiti setev tujih sort pšenice kot so Abodanca, Libelula, San pastore in druge. To odločitev utemeljujejo z dejstvom, da so domače sorte po kvaliteti in rodnosti prekosile in daleč nadkrilile tuje. Pri izpopolnjevanju domačih sort dosegajo v Tozdu Semenarstvo vse boljše rezultate. Zavod za kmetijstvo »Podrinje«
na štirih območjih snuje poskusno proizvodnjo, kjer so posejali 30 sort pšenice in 10 do 12 sort ječmena. Tozd Semenarstvo skupaj s proizvajalci skrbno izbira najboljše sorte za nadaljnjo setev. Že dve leti pred setvijo s poskusi določijo najustreznejšo sorto.

Izbranka za letošnjo setev

Agroindustrijski kombinat Šabac bo na 45 % površin zasejal domačo sorto Novosadska 2 in 3. Ti dve sorti sta dali v letošnji žetvi izjemne rezultate. Nadalje bodo na 25 % površin, ki jih planirajo za setev, posejali vrste: KG 56 in Orašanko, iz kragujevske in novosadske selekcije. Na 15 % setvenih površin bodo posejali Partizanko in Banatčanko. Sorte Balkan, Mačvanka 2 in Posavka 2 bodo zrasle na 10 % površin. Preostale površine pa bodo krasili klasi sort KG 58 in 78, Kosmajka, Jugoslavija, Krajinka, Moravka in Fruškogorka.

Ječmenove sorte za jesensko setev pa so: Partizan, NS 27, NS 150, ter NS 183. Proizvajalci bodo lahko vse te sorte kupili v prodajalnah Agroindustrijskega kombinata Šabac ter pri kooperantih.



izmed šestih različnih, ki smo ga razstavili na svetovni razstavi tovrstnih proizvajalcev v avgustu letos. Vseh naših 100 odjemalcev je bilo navdušenih nad njimi.«

»Kvaliteta Imperialove žvečilne gume vam ustreza?«

»Poudariti moram, da je zelo kvalitetna, trgujem po vsem svetu in lahko mi verjamete.«

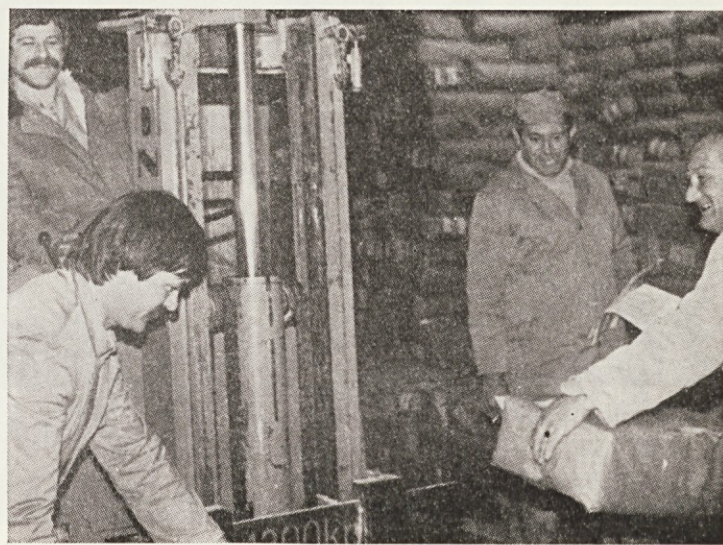
»Kaj torej pričakujete od Imperiala in Šumija v bodoče, če boste seveda sklenili pogodbo?«



Vlak za vlakom, nikdar dovolj — centralno skladišče Tozd Mlini, levo, desno glavni obrati

Ivan Cimerman

Delavci v centralnem skladišču Tozda Mlini



Vreča na plečih, vreča na stroju

Za začetek smo povprašali tehničnega vodjo Tozd Mlini **Petra Krušiča** o vlogi in pomenu centralnega skladišča.

Centralno skladišče je neke vrste podaljšana roka Tozda Mlini, Ljubljana, v katerem skladiščijo moko potem, ko je že uvrečena ali pakirana v drobno embalažo. Naloga skladišča je tudi, da ohranja določeno kakovost mok; po pravilniku mora biti moka uležana osem dni. V okviru centralnega skladišča je za to več pododdelkov. Na eni strani je vhodni pododdelek, ki je sestavljen iz oddelka za polnjenje vreč in drobnega pakiranja. V oddelku za polnjenje vreč napolnijo vsakodnevno okrog 55 ton mok in okrog 300 ton otrobov oziroma krmilnih mok, ki jo potem skladiščijo v posameznih etažah centralnega skladišča, kjer ostane, dokler je ne razvozijo in porazdele.

V drugem pododdelku, kjer prejemajo blago za centralno skladišče, opravljajo drobno pakiranje. Pakirnica ima dva pakirna stroja. Transport iz mlina v centralno skladišče poteka avtomatsko, po ceveh, s pomočjo zračnega transporta. Fizično delo je potrebno pri odstavljanju vreč oziroma zbirne transportne embalaže drobnega pakiranja. Tovor nato s paletami in viličarji prevažajo do skladiščnega prostora. Transport poteka nato s pomočjo avtoparka v Ljubljani, in do drugih dostavnih mest. Z večjimi tovornjaki v glavnem prevažajo moko v večji embalaži za potrebe naših in tudi zasebnih pekarn.

V centralnem skladišču je zaposlenih 36 delavcev, od teh jih največ dela pri transportu, to so šoferji in razkladalci, ostali so v polnilnici oziroma v pakirnici. Imajo tudi ročno pakirnico.

Z viličarji pripeljejo na paletah moko do rampe, kjer jo nakladajo ročno na tovornjak, ta jo odpelje do namembnih mest in tam jo spet razložijo ročno. Temu ročnemu sistemu pa so ure štete, saj bodo z rekonstrukcijo transporta mok, moko transportirali s cisternami, vsaj kar zadeva naše pekarnice. Za prosto prodajo imajo drobno pakiranje, po 25 kg. Embalaže za 50 in 60 kilogramov tako ne bo več.

Inženir Peter Krušič je povedal, da ni bojazni, da bi ob uvajanju avtomatike zmanjšali število delavcev, saj jim že zdaj primanj-

kuje delovne sile. Nenehno jim manjkajo delavci za polnjenje vreč, pri nakladanju in prevozu. Pri skladiščenju mok morajo računati tudi na tiste količine, ki so jih dolžni prevzeti po pogodbi, sklenjeni ob nakupu.

Vlak pripelje veliko tovara

Tradicionalno in dolgoletno sodelovanje Tozda Mlini z Jugoslovanskimi železnicami temelji na dobrih poslovnih odnosih. Največ prevažajo zanje žita, s katerimi polnijo silose. Podražitve goriva in stroškov prevoza s kamioni so prav tako tehtni razlog za prevoze po železnici. Žito prevažajo v posebnih TADS vagonih, kjer ni fizičnega dela pri razkladanju, zrnje se vsuje v osipne jaške, od koder mehanizirano potuje v predelavo oziroma v silose.

Centralno skladišče ni tako zelo odvisno od železnice. Dokler niso začeli prevažati moke v cisterni, so jo vozili po železnici samo za Tozd Triglav v Lescan; včasih pripeljejo z vlakom tudi embalažo, sicer pa s kamionom.

Živahen utrip dela v skladišču

Betonska zgradba, do stropa napolnjena z vrečami vseh vrste moke. Neusmiljeni ritem dovoza in odvoza in mraz, ki se že tiho tapši s predzimsko grožnjo med nas. Mlinarji so beli od prahu, nenehno je treba poprijemati za vreče, pomagati nakladati, razkladati, prekladati — vagoni, viličarji in kamioni štejejo čas, minute. Robusten, moški humor jih družijo, tod skorajda ni mesta za obotavljanje in odlaganje — na jutri.

Delavci so spregovorili nekaj besed o sebi in svojem delu ter tako po svoje osvetlili to veliko bojišče z mokami in — lačnimi, moko lačnimi, ki zavise od njih. In takih je na tisoče!

Alojz Mihelič: »Enajst let sem že v Žitu, delam pa kot delavec. Lahko rečem, da so se pogoji dela od mojega nastopa dokaj izboljšali. Ko sem prišel, smo vse prevažali z majhnimi vozički 'rudelni' in 'libisi'. Prekladali smo ročno, ročno smo tudi nakladali na kamione. Viličarjev za notranji transport še ni bilo. Delo v skladišču zahteva še vedno veliko fizične moči. Vsako jutro vstajam ob štirih, saj se vozim 19 kilometrov daleč, s Kureščka. Ko

nam pozimi zagodejo zameti, je naša makadamska cesta prav polževska.«

Milan Polić je sicer doma iz Loznice, 15 let že živi v Sloveniji, in vseh teh 15 let dela pri Žitu: »Osem let sem bil šoferjev spremljevalec nato sem vozil viličarja. Kolektiv mi ugaja, razumemo se med seboj.« In že hitimo k dvema vagonoma, v katerima je 20 ton moke, ki jo morajo raztovoriti. Odpremo — groza! Dež je zalil dobršen del tovara in papirne, tenke vreče počene zijajo, moka pa se ob vsakem dotiku razsuje. »To slikajte!« pravijo besni fantje. Pošiljka je prispela iz DO SIRMIMUM, »pogon« Indija, iz Sremske Mitrovice. Vagon je bil komaj za živino dovolj dober, nekaj letov je zlomljenih, špranje zijajo, voda pa pridno curlja na dno. 112 vreč je bilo uničenih! Fantje so presipali, kar se je dalo, seveda se dokaj beline izgubi. Prišel je tudi predstavnik Jugoslovanskih železnic, naredili so zapisnik in vložili reklamacijo. Škodo bodo morali povrniti!

Milan Polić je nadaljeval: »Skladišče je premajhno, težko se gibljemo v njem. Na zalogi moramo imeti vseh vrst moke, od kilogramske mehke do kilogramske ješprena, kosmičev, pakiranih in nepakiranih, kakršno blago pač zahtevajo stranke in tržišče. Poleg naših oskrbujemo še privatne pekarnice in slaščičarne v Hrvatski (Reka, Opatija). To so zahtevni kupci, ki spet zavise od turizma in povpraševanja pri njih.« In že naroča in beleži, koliko kilogramov morajo kam poslati, kam natovoriti, kje je ta ali ona vrsta moke...

Ivan Rajši, šofer viličarja, je spretno vozil med skladovnicami vreč, zavil v kožu: »Pol leta ga vozim, v kožuho sem zato, ker je skladišče na vse strani odprto in je nenehen preprih. V Šumiju imajo kavčukaste lopute namesto vrat, pri nas je to težje, zaradi nakladanja. Zato bi bila za viličarja primerna kabina, ki bi varovala šoferja. Če delam zunaj, sem s strojem vred izpostavljen dežju. Indos sicer izdeluje viličarje zaprte konstrukcije s kabino, vendar so za nas preveliki. S temle dvigam palete težke od 1000 do 1200 kg, oni so za 1500 do 3000 kg. V osemurnem delavniku prevozim tudi več kot 100 ton tovara. Premajhno, preozko in prekratko, pa preveč natrpano je to naše skladišče; težko obračam, ker je na vsakih nekaj metrov vrečasta ovira. Vse več bo prebivalstva, vse večje potrebe in vse več drobno pakirane moke. Prevoz s cisternami

ne bo rešil problema prenatrpanosti. To skladišče moramo dozidati, dovolj je prostora.« Ivan Rašl je tudi član delavskega sveta svojega Tozda in kot mlad delavec zavzeto govori o njihovi bodočnosti.

Elektronika je srce moderne proizvodnje sva dognala z **Jožetom Unukom**, ki dela v Tozd Mlini kot vzdrževalec, sicer pa je elektrotehnik: »Moje delo je pestro, a zahtevno. Vzdržujem elektronske vage v Mlinih, skrbim za Bistrom. Sodeloval sem pri montaži napeljav za notranji pretok mok; ni je napeljave, ki ji ne bi otipal obisti. Elektronska, digitalna tehtnica se razlikuje od klasične. Šteje električne sunke, impulse, določeno število sunkov, ki jih določa teža, se prenaša na digitalni števec. Ta seštevka teže in ob določenem številu sunkov sproži tehtnico, ki se sprazni. Zamudno štetje uteži že tri leta ne živi več.«

»Mnogokrat moram sredi noči iz postelje, če se kaj pokvari. Ob uvajanju terminala in notranjega pretoka mok smo se vsi prvič srečali s problemi verižnega elektronskega vezja v tej obliki. Zgodilo se je, da je prišlo do okvare na vezju, ki šteje več kot tisoč spojev. Brez načrta in predhodne prakse ali izkušenj sem se znašel pred problemom: ali bodo imeli peki moko za nočno peko ali ne. Rdeča lučka sicer nakaže kraj napake, vendar pa moraš obvladati celoten, verižni tehnološki proces, da nemudoma veš, kje moraš popraviti, najti napako. Glavni monter, ki ga je poslala k nam tvrdka Reimelt, Drago Zajc, mi je veliko pomagal pri uvajanju. Poglejte, kakšen kup načrtov moraš prej proučiti, dokler do potankosti ne obvladaš te elektronske ureditve. Ko pride do okvare, moraš nemudoma ukrepati, vsak zastoj povzroči pri tisočih kilogramih mok velike težave in izgube.«

Nace Gregorka: »Od 1958. leta sem že pri 'hiši'. Začel sem v Bistri. Na pakirnem stroju FA-WEMA pakiramo največ tri vrste namenskih mok, za vlečeno, kvašeno, krhko in biskvitno testo ter ostale tipe mok. Dovod mok je zdaj avtomatiziran. Pri pakiranju moramo paziti predvsem na točno težo, pravilno zapiranje in lepljenje vreč ter nalepke z datumom proizvodnje. Vrečke s tovarniško napako so neenakomerno široke, ustje pakirnega stroja, na katero jih natikamo pa je fiksno. Največkrat niso dobro zlepljene, kvaliteta papirja je slaba. Naročamo jih velike serije od 200 do 300 000, zato jih je nemogoče pregledati in sortirati.

Naš največji problem je veliko zapraševanje pri sedanjem vibriranju in granulaciji mok. Potrebujemo močnejši ventilator z večjo sesalno napo in močnejšim filtrom.« Skozi to »odprto vprašanje« se že dolgo praši moka, so mi dejali, tudi varnostni inženir Vesič rešuje ta problem.

»Dolga doba je to, od leta 1958. Naša generacija je že precej v letih, stara okrog 40 do 50 let, in kot v pekarstvu tudi tu zelo manjka vajencev. Seveda je danes potreben drugačen tip mlinarskega vajenca, ki ga zahteva industrijska proizvodnja, kot nekoč. Mehanizacija in elektronika nadomeščata ljudi.«

V Šivalnici, ki je v »podzemlju« skladišča, šivajo vreče tri delavke: **Viktorija Zupanc, Milica Jovanović in Liljana Ristić**. Liljana in Milica sta morali razkladati s kamiona vreče, Zupanc pa mi je povedala nekaj o delu: »Dvaindvajset let že delam za Žito. Norma za osem ur je 320 vreč. Z dvema singericama jo lahko dosežemo, za stari stroj Necchi pa je norma manjša. Vračajo nam vreče, ki so vedno bolj raztrgane, sprva so za moko, nazadnje za otrobe, dokler ne razpadejo. Tudi tu se vidi stabilizacija! Nekoč smo jemali iz prometa vreče z dvema, tremi luknjami.«

Nizka klet, preprežena s cevmi in zadušljiva, z moko nasičena sobica. Majhno okno, ki se da odpreti, brez ventilatorja in neskončno zaprašene vreče, dopolnjujejo delovne pogoje, ki so slabi. »Po 22 letih službe imam 4300 din plače; pet razredov osnovne šole in tri stare gimnazije, pa še obrtno šolo imam, z diplomom. Hudi časi so in draginja, v prometni nesreči sem se poškodovala, vendar me pri delu to ne ovira,« pravi Zupanc.

Res, ventilator, vsaj ta, bi bil neobhodno potreben. Ni tako drag, delo delavk bi pa zelo olajšal. Tudi zašita vreča je pomemben člen v veriži oskrbovanja.

Nekaj drobcev sem ujel. Gigant s tisoči tonami diha bel zrak noč in dan. Ni preprosto hraniti mesta z več kot 230 000 prebivalci, bele Ljubljane — bolje — lačne. Beli so ostali le še mlini.

ZAHVALA

Ob boleči izgubi mojega očeta se iskreno zahvaljujem vsem za izrečeno sožalje, sodelavcem iz Tozd Mlini za poklonjeno cvetje ter spremstvo na njegovi zadnji poti.

Žalujoči Avgust Pavlič



Komisija za ureditev dohodkovnih odnosov med mlinarji in peki pri svojem delu

Dominik Nemec

Uveljavljanje dohodkovnih odnosov

Zaostreni pogoji gospodarjenja v stabilizacijskem obdobju silijo, da se temeljne organizacije medsebojno povežejo v homogene in čvrste reprodukcijske verige. Zako bodo dosegle zmanjšanje stroškov, večjo efikasnost vloženih sredstev, redno oskrbo s surovinami, hitrejše odpravljanje motenj v gospodarjenju in tako dosegle večji skupni prihodek in dohodek.

V Živilskem kombinatu Žito Ljubljana že dolgo časa poskušamo najti ustrezno obliko dohodkovne povezanosti med tozdi, ki se v proizvodnih procesih povezujejo. V samoupravnem sporazumu o združitvi tozd v delovno organizacijo smo predvideli vodenje enotne poslovne politike, kar pomeni usklajen delovni program. Sporazum predvideva, da tozdi, ki prodajajo proizvode oz. storitve drugi podpisniki, uredijo medsebojne odnose s posebnim sporazumom. V njem naj bi se dogovorili o pridobivanju in delitvi skupnega prihodka in dohodka. V samoupravnih aktih smo se dogovorili, v praksi pa teh dogovorov nismo vedno izpeljali. Ker dohodkovni odnosi niso zaživel tako kot bi morali, so se pojavljali primeri, ko nismo vedeli kako reševati probleme, ki izhajajo iz skupnega poslovanja.

Ena izmed ključnih proizvodnih povezav v Kombinatu je peka kruha. V to verigo so vključene dejavnosti nakupa pšenice — Tozd Blagovni promet, mletja pšenice in priprave mok — mlini in peke kruha — pekarni. Dosedaj večjih problemov z usklajevanjem proizvodnega procesa ni bilo. V sedanjih otežkočenih pogojih gospodarjenja pa se je pokazala potreba po večjem sodelovanju. Delegat Tozd Pekarna Bežigrad je na delavskem svetu delovne organizacije večkrat postavil vprašanje, kako bomo obračunavali transportne stroške za prevoz mok med mlini in pekarnami, ker ti stroški niso vkalkulirani niti v ceno mok niti v ceno kruha. Delavski svet delovne organizacije je zadalžil zainteresirane tozde, da uredijo nastale probleme. Zato je glavni direktor sklical sestanek direktorjev tozdov pekarstvo in mlinarstvo, na katerem so imenovali komisijo za ureditev dohodkov-

nih odnosov med tozdi mlinarstva in pekarstva. Glavna naloga komisije je, da v končni fazi pripravi predlog dokončne ureditve dohodkovnih odnosov, njena prva naloga pa je, da najde ustrezno rešitev problema obračunavanja prevozov mok in kvalitete mok. Komisija se je sestala in ob svojem delu prišla do zaključkov, da je potrebno urediti dohodkovne odnose in jih realizirati s sprejetjem samoupravnega sporazuma o doseganju in delitvi skupnega prihodka oz. skupnega dohodka. Sedaj se ti odnosi urejajo s posameznimi dogovori med tozdi. Le-ti se enkrat domeni tako, drugič pa drugače in si nismo nikoli na jasnem kako in pod kakšnimi pogoji poslujemo. Predstavniki posameznih tozdov so izrazili veliko željo po trdnem povezavi tozdov in ureditvi medsebojnih odnosov. Prav tako se je pokazala volja delavcev do solidarnosti in medsebojnega dogovarjanja. To se kaže v odločitvi pekov, da pokrijejo transportne stroške prevozov mok. Delavci Pekarne Ljubljana so, kljub temu, da dobijo moko direktno po ceveh iz Tozd Mlini, pripravljeni prispevati povprečen delež za pokrivanje transportnih stroškov. Na sestanku se je izoblikovala potreba boljše povezave tudi na področju zagotavljanja kvalitete kruha, na katero vpliva tako kvaliteta pšenice kot kvaliteta moke, kar je še en razlog več za sklenitev omenjenega sporazuma.

Pred nami je torej veliko delo ureditve medsebojnih odnosov med tozdi, tako da bomo vsem zagotovili enake pogoje gospodarjenja. Posebno med tistimi tozdi, ki zavise drug od drugega v medsebojnem procesu reprodukcije, se mora izkazati proizvodna povezava in odvisnost, solidarnost v kriznih situacijah pa tudi odgovornost za slabo delo in subjektivna krivda za nastale probleme. Le s takim pristopom k razreševanju skupnih problemov, ki imajo svojo rešitev nakazano v trdnem dogovoru — sporazumu, bomo uspeli v bodoče postaviti še trdnije temelje Kombinata. Kršilce dogovorjenih in sprejetih sporazumov pa je treba poklicati na odgovornost in na koncu koncev proti njim sprožiti tudi družbene sankcije.

Samoupravni organi in družbenopolitične organizacije

3. SEJA DELAVSKEGA SVETA DELOVNE ORGANIZACIJE

Predsednik delavskega sveta delovne organizacije Žito Ljubljana, Edo Novak, je v ponedeljek, 27. 10. 1980, sklical 3. redno sejo. Pred delegati je bilo obsežno gradivo, saj so bile na dnevnem redu obravnave vseh samoupravnih splošnih aktov, ki jih bomo sprejemali v novembru oz. decembru.

Delegati so potrdili in osvojili predlog za izplačilo kilometrine in sicer v višini 5 din od 1. oktobra 1980 dalje. Ob obravnavanju osnutkov samoupravnih aktov je glavni direktor navzočim prikazal sedanje stanje in razvojne možnosti slovenskega gospodarstva, o katerem so razpravljali na sestanku predsedstva CK ZKS in direktorjev večjih slovenskih OZD.

Pripravljalci osnutkov aktov so navzočim predložili, kaj bomo sprejemali oz. o čem bomo razpravljali na javnih razpravah. Po obrazložitvah so delegati sprejeli sklep, da se da osnutke aktov v javno razpravo po Tozd in DSSS, ki bo trajala do 11. decembra 1980. Po tem datumu bodo komisije usklajevale pripombe iz javne razprave, delavski svet delovne organizacije pa bo na seji, ki bo predvidoma do 20. 11. 1980, določil dokončne predloge aktov in razpisal referendum.

Ob koncu seje so delegati soglasno sklenili, da naj Edo Novak opravlja funkcijo predsednika delavskega sveta delovne organizacije do izteka mandata, kljub temu, da je zamenjal delovno sredino in ni več delegat pekarske dejavnosti ampak Tozd Blagovni promet.

4. SEJA KONFERENCE OO ZS ŽK ŽITO

24. 10. so se na 4. seji sestali delegati konference OO ZS ŽK Žito. Seje se je udeležila tudi Marina Juvančič, strokovni sodelavec občinskega sveta ZSS občine Moste-Polje, ki je zadolžena za koordinacijo dela z Žitom. Sejo je vodil Jakob Zagožen.

Pod prvo točko dnevnega reda je predsednik ugotovil, da na sejah konference sicer soglasno sprejemamo zadolžitve, ki jih pa potem v osnovnih organizacijah ne izvajamo. Delegati so pojasnili, da izvajajo sprejete sklepe, ni pa zadostnega pretoka informacij, zato konferenca z njihovim delom ni dovolj seznanjena. Soglasno so sklenili, da se morajo zapisniki zbirati oz. pošiljati ali tajnici konference ali pa informativni službi. Nadalje so obravnavali šestmesečno analizo poslovanja v delovni organizaciji. Zaključili so, da smo v prvem polletju dobro gospodarili, vendar še vedno nismo storili vse, da bi svoje delo in učinke dela povečali. Ob vseh objektivnih težavah so na naše delo vplivale številne subjektivne napake, ki jim nismo posvetili dovolj pozornosti. Sklenili so, da bodo sindikalne organizacije zahtevale od poslovnih in strokovnih struktur, da podajo predhodno informacijo pred sprejemanjem periodičnih in zaključnih računov. V njej naj bo nakazan položaj OZD na osnovi osnovnih kazalcev, ne pa da čakamo na konkretne številke, ki so znane šele ob sestavi periodičnega obračuna oz. zaključnega računa.

Juvančičeva in Zagožen sta opozorila na slabo delo osnovnih organizacij in konference kot ce-

lote pa tudi na premajhno zavzetost posameznikov. Juvančičeva je predlagala, da se skliče problemska konferenca, na kateri bi obravnavali delo sindikalnih organizacij ter sprejeli programe in zadolžitve za učinkovitejšo delo sindikata v Žitu.

Delegati so obravnavali osnutke samoupravnih splošnih aktov, ki jih bomo sprejemali na referendumu in zborih delavcev. Največ pozornosti so posvetili samoupravnemu sporazumu o temeljih srednjeročnega plana delovne organizacije za obdobje 1981 do 1985. Sporazum je v nekaterih poglavjih premalo konkreten in ga bo potrebno še bolj opredeliti, predvsem področje socialne politike in solidarnosti.

Ta konkretnost se mora izkazati v srednjeročnih planih Tozdov in delovne organizacije. Ob tem so se delegati dotaknili tudi problema združevanja Tozd Triglav in Tozd Gorenjka. Ni v redu, da se dve temeljni organizaciji združujeta, ne da bi o tem obvestili ostale, kar bi bili dolžni po določilih samoupravnih aktov. Ta kršitev pa ni edina, so ugotovili delegati in sklenili, da bo sindikat bolj pozorno spremljal uresničevanje določb samoupravnih splošnih aktov. V primerih kršitve bo potrebno sprožiti ustrezne postopke, kar se do sedaj ni dogajalo in so kršitve in kršitelji ostali neobravnavani.

S strani občinskega sveta ZSS je prišla pobuda za preučitev samoupravne organiziranosti delovne organizacije, ki jo je konferenca sprejela in jo bo posredovala družbenopolitičnim organizacijam v Kombinatu.

Ob zaključku so se delegati odločili, da bodo poslali nekatere najbolj prizadevne člane IO OO ZS na izobraževanje.



Delegati na 3. seji DS

Dominik Nemec

Delegatski sistem in odločanje

Od leta 1974 dalje se v Jugoslaviji razvija in uveljavlja delegatski sistem, ki je večjo spremembo doživel leta 1977 z uveljavitvijo zakona o združenem delu, na podlagi katerega smo 1977 sprejeli zakon o volitvah in delegiranju v skupščine.

Naš volilni sistem se razvija tako, da med delavci tozdov in delovnih skupnosti in njihovimi delegati v skupščinah družbenopolitičnih skupnosti in samo-

upravnih interesnih skupnostih ne bo nobenega posredniškega odnosa. Naš delegat je vezan na bazo, ki ga je izvolila in katere stališča mora zastopati.

Trenutne gospodarske razmere terjajo hitro odločanje in učinkovito akcijo vseh subjektivnih sil. Gospodarskih problemov ni mogoče reševati samo z administrativnimi ukrepi. S samoupravnimi mehanizmi — eden najpomembnejših je delegatski si-

stem — in s spreminjanjem družbenoekonomskih odnosov moramo doseči to, kar smo si načrtali, saj zaostajanje v družbenoekonomskih odnosih pomeni tudi zaostajanje v razvoju samoupravnega sistema odločanja, skratka zaostajanje v političnem sistemu.

Ob ugotavljanju uspešnosti delegatskega sistema v ŽK Žito smo ugotovili več težav, ki povzročajo zaviranje hitrejšega uveljavljanja delegatskega sistema. Pri odpravljanju teh težav se je pokazalo, da nastopata dva vzročna izvora, zunanji in notranji.

Zunanji vzroki pridejo do izražaja ob slabem delu strokovnih oz. izvršilnih organov skupščin. Odločanje delovnih ljudi zavirajo kratki roki za razpravo, saj se ob preobsežnih gradivih delegati ne utegnejo posvetovati z bazo v tako kratkem času, kot ga postavljajo strokovne službe skupščin in zato delegati na sejah izražajo samo osebna stališča in mnenja. Delegati postajajo neza- interesirani in malodušni, ker predvsem IS SO ne reagirajo na njihove pripombe in predloge ter ne odgovarjajo na zastavljena delegatska vprašanja. Dogaja se, da na sejah skupščin premalo obravnavajo probleme posamezne tozd ali DO. Delegati so izpostavljeni dvojnemu pritisku.

Nadaljevanje na 7. strani

Nadaljevanje s 6. strani

Odločajo hkrati o politiki in interesih širše družbenopolitične skupnosti in o interesih OZD, ki pa niso vedno enaki.

Notranji vzroki so v slabem kadrovanju, neobveščenosti in slabih obravnavi gradiv za seje skupščin, neusklajenemu delu konferenc delegacij ter neopredeljenosti delegatskega sistema v samoupravnih aktih ŽK Žito.

Pri oblikovanju delegacij za naslednje mandatno obdobje bi bilo potrebno dosledno izhajati iz splošnih načel kadrovske politike, ne pa da kot na prejšnjih volitvah družbenopolitične organizacije predlagajo, za kandidate tistega »ki nima nič drugega dela, pa naj bo naš delegat«. Delegatom moramo zagotoviti vse tehnične in materialne pogoje za delo, obenem pa poostriiti družbeno odgovornost nosilca delegatskega mandata.

V Kombinatu še vedno ni v praksi, da bi samoupravni organi in družbenopolitične organizacije tozda oz. DSSS določale temeljna stališča in smernice za delo delegatov v skupščinah. Delavski svet tozda oz. DSSS redko kdaj obravnavajo pomembnejša gradiva za seje skupščin, pa tudi ne koristijo svoje delegacije kot sredstvo svojega vpliva pri reševanju ekonomskih in drugih problemov. Predsedniki delegacij niso vabljeni na seje samoupravnih organov, pa tudi strokovne službe ter poslovodni organi »nimajo časa« za oblikovanje stališč delegacij do posameznih problemov. Prav tako delegati ne obveščajo delavcev o svojem delu delegacije in o delu

organov, v katere so bili izvoljeni.

Tozda oz. DSSS s sedežem na Šmartinski cesti so združene v konferenco delegacij, delegacije drugih tozda pa so priključene v druge konference delegacij. Povsod pa se pomen konference preveč poudarja, z miselnostjo, da je konferenca nosilec delegatskega sistema, čeprav je v resnici samo organ usklajevanja stališč posameznih tozda oziroma DSSS in morajo posamezne delegacije praviloma zastopati smernice oz. stališča svoje tozda oz. DSSS.

V statutu delovne organizacije ŽK Žito Ljubljana in statutih tozda oz. DSSS ni določb o tem, o katerih vprašanjih se delegacije opredeljujejo na podlagi predhodnega izjavljanja delovnih ljudi oz. kdaj delegacije same oblikujejo stališča. V aktih ni opredeljeno, kdo je dolžan nuditi pomoč delegacijam pri pripravljanju gradiva in zagotavljanju vseh potrebnih strokovnih informacij.

Ob vsem tem ugotavljamo, da delegatski sistem ne more delovati sam za sebe, samostojno. Za njegovo delovanje je potrebno delovanje vseh organiziranih zavestnih sil, predvsem družbenopolitičnih organizacij, ne pa posameznikov, katerih opozarjanja so »klic v prazno«. Če nočemo, da dobi ključno pozicijo v delegatskem sistemu tehnobirokratski način odločanja, se morajo zavzeti vse subjektivne sile z ŽK na čelu za uveljavljanje neposrednega izražanja volje in interesov delovnih ljudi.

Ivan Cimerman

Baraka se je podrla

Ob ograji Živilskega kombinata Žito Ljubljana že okrog 20 let stoji, bolje — čepi podrtija. Kdo bo plačal vodo, kdo elektriko, kaj bo rekla sanitarna inšpekcija? To so bila vprašanja, ki smo si jih zastavljali ob neugledni baraki, ki je ostala iz dnevov gradnje Kombinata Žito. Pod krovom te lesene revščine je prebivalo 14 družin, skupno 56 ljudi, največ iz drugih republik. Drvarnice so bile za nekatere tudi garaže, televizijske in radijske antene so se vedno bolj nagibale. Z nekaj tramovi so podprli leseno ostrešje, čas je opravil svoje in lepe avgustovske nedelje, 31. je bilo, se je baraka sesula. Predstavniki delovnih organizacij so pošiljali svoje socialne delavce, da si na kraju samem ogledajo, kaj se da storiti za njihove delavce, ki so tamkaj prebivali. Socialni delavci in predstavniki občine so se, vsak po svoje, vključili v akcijo. Podrta baraka je pospešila reševanje posameznih stanovanjskih problemov. Med stanovalci so primeri, ki so nujno potrebni družbene pomoči, nekateri pa so z barakarjenjem preskočili vse roke in čakalno dobo, ki je potrebna ob lastni soudeležbi za dodelitev stanovanja.

Pet Žitovih delavcev med »brezdomci«

Med stanovalci podrte barake je tudi pet Žitovih delavcev; bolje — delavk: ena iz Tozd Tehnični obrati, tri iz Tozd Šumi in ena iz DSSS.

Nekaj dni zapored smo obiskovali prizorišče in zbiral izjave, sodbe, mnenja. Osnovno vprašanje je bilo: kdo bo dal streho nad glavo, kdo jo je dolžan dati, ali so vsi ti, ki so v baraki prebivali resnični ali pa le navidezni socialni problemi? Najbolj boleče je bilo vprašanje: Koliko je kdo izmed njih storil, da bi prišel do stanovanja, koliko je vložil, prihranil. Na to vprašanje je bil en sam odgovor: prenizke plače imamo, vse gre za hrano, obleko, osnovne potrebščine.

Tretjega septembra so predstavniki štaba za civilno zaščito občine Ljubljana Moste-Polje postavili ob podrti baraki en velik šotor za pohoščanje in opremo ter 15 šotorov tipa H 4, za štiri osebe. Določili so tudi rok, do katerega bodo počakali, da bi se vselili barakarji vanje, toda: nič! Rojili so okrog, si ogledovali šotore, vanje pa se ni preselil nihče. Trdili so:

»Če bi občina napisala, črno na belem, da bomo pod šotori en mesec, bi šli. Pride zima, deževje, mi bi pa obtičali pod šotori.« Predstavniki občine so nam zatrtili, da bi uredili še čajno kuhinjo, napeljali elektriko in vodo, poskrbeli za sanitarije, nato pa bi skrbeli zanje, dokler ne bi rešili, skupno z delovnimi organizacijami, posameznih primerov. Stati križem rok in čakati, da družba reši vse posameznikove probleme, je najlažje.

Medtem so se družine naselile po drvarnicah, občina je iskala pri delovnih organizacijah bivalne prikolicе, vrstili so se sestanki, sestajale so se komisije za družbeni standard, tudi Žitova. Prava majhna vojna, ki je imela tudi elemente taktiziranja, vsaj za posameznike, ki hočejo ob tej priložnosti dobiti čimveč in čimhitreje.



Porušena baraka in šotori, ki jih je ponudil barakarjem občinski štab za CZ občine Ljubljana Moste-Polje

Ugoden pospešek za razvoj dogodkov

Žito oziroma temeljne organizacije tistih petih delavcev, ki jih je zadela ta nesreča, so postopoma rešile in še rešujejo stanovanjski problem. Delavka iz Tehničnih obratov gradi hišo v Notranjih Goricah, zgrajena je do druge plošče in bo vsak čas pod streho. Žito ji je nakazalo 200 000 din kredita, ki ga bo lahko začela koristiti takoj. Mož, ki je zaposlen v gradbenem podjetju, bo dobil tam pomoč v obliki delovne sile in materiala. Pred zimo se bo ta družina lahko vselila.

Delavka, ki je zaposlena v DSSS, se je prav tako s svojo družino vselila v stanovanje, iz katerega pa so deložirali — izselili, delavko iz Tozd Šumi z otrokom. Tako je nastal nov problem! To stanovanje je solidarnostno. Pred leti je dobil mož delavke iz DSSS v gradbenem podjetju posojilo za gradnjo manjše hiše, ki jo je zgradil v Srbiji, zato so mu predlagali, naj jo proda in na ta način prispeva svoj delež za nakup stanovanja v Ljubljani. V Tozd Šumi so rešili vse tri primere delavk, ki so prebivale v podrti baraki. Prva je samska, začasno stanuje pri sestri, odobrili so ji 20 000 din kredita, ki ga lahko začne koristiti v decembru, ob sklenitvi kupoprodajne pogodbe.

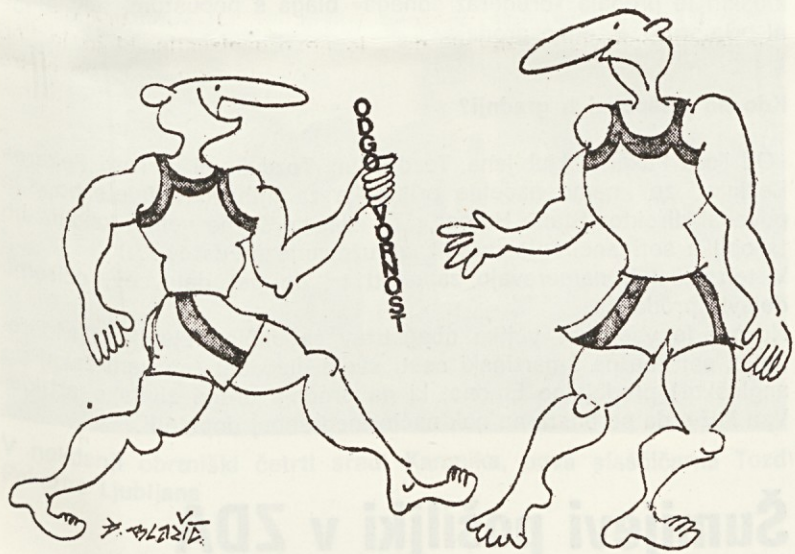
Druga delavka je prav tako samska in je izjavila, da bo svoj stanovanjski, podnajemniški problem sama rešila.

Za tretjo delavko so se v Tozd Šumi povezali z GP Bežigrad, kjer so njeni družini ponudili gradbeno parcelo s temelji za hišo za vsega 90 000 din. V Srbiji bi naj prodali manjšo hišo in izkupička prispevali za soudeležbo. Izjavili so, da ne želijo graditi v Ljubljani in da nimajo sredstev za soudeležbo pri nakupu stanovanja. V Šumiju zatrjujejo, da je ostalo vprašanje odprto in da imajo ti »brezdomci« možnost, da prezimijo pri bratu, na pomlad pa se odločijo. Omenjena delavka se ni niti odzvala na razpis komisije za družbeni standard v Šumiju oziroma se ni

prijavila ne za stanovanje, ne za kredit, ko je bil čas za to. Skupščina občine Ljubljana Moste-Polje je zavzela na svoji seji dne 24. septembra stališče, da naj delovne organizacije same rešujejo stanovanjske probleme svojih delavcev. Predlagali so tudi, da bi v Kašlju zgradili zasilno barako, predstavniki delovnih organizacij pa tega predloga niso sprejeli, saj bi že čez leto dni zastavil na novo, pa še stroški bi se podvojili. Barako bi naj plačale prav delovne organizacije.

Izvršni svet skupščine občine Ljubljana Moste-Polje, ki je zasedal 30. septembra, pa je o vprašanju barakarjev s Šmartinske 154 a in o bodočih tovrstnih problemih zavzel dolgoročnejše stališče. Predstavniki delovnih organizacij so predložili njihova prizadevanja ob podrti baraki ter se pogovorili o konkretnih rešitvah.

Zima je pred vrati in mnogo pridnih rok si gradi svoje hiše, za katere žrtvujejo vse svoje življenje. Družba je res dobrotljiva in tudi s solidarnostnimi stanovanji ne skopari. Vendar ne moremo pričakovati, da bi eni čez noč izsilili tisto, na kar drugi čakajo leta in leta. Hkrati pa se tudi zastavlja dolgoročno vprašanje zaposlovanja in urbanističnega načrta mesta pa tudi sunkovitega priliva sezone delovne sile, ki se kasneje ustali in ostane.



GLOSA

Pisalni stroji imajo mlade v tozdih

Tozda je delodajalec. Izbira kadre. Skupne službe so delojemalec, opravljajo dela za delovno organizacijo kot celoto in za posamezne tozde. Ti stavki lepo zvenijo.

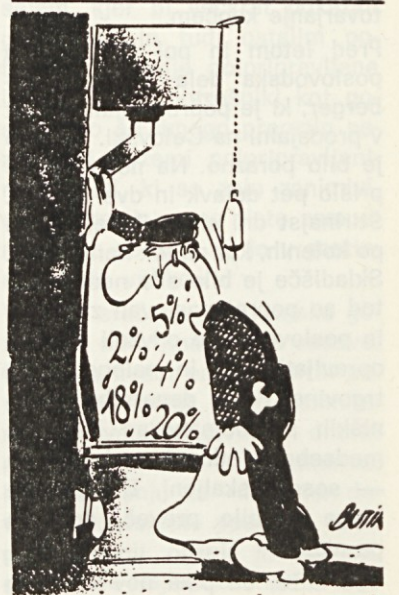
Dva birokrata namesto enega plačuje delavec, ki mu čepita na rameh dva finančnika, dva kadrovika, dva planerja, dva koordinatorja. Dislocirani Tozdi so 100 metrov oddaljeni od nas, ne 100 kilometrov. Na dvorišču Žita so trije tozdi, ki imajo enako službo kot jo imajo v »upravnih stavbi«, dva kilometra daleč pa je še en Žitov tozda, ki ima zaposlenega prav takega delavca. To so štirje. Peti dela v skupnih službah prav iste reči, le da na višjem nivoju. Kako lepo bi bilo, če bi se združili v siamske petorčke z eno glavo in to mislečo — pa bi izginilo nezaupanje in očitki nestrokovnosti in nedejavnosti.

Tudi zmaj, ki ima šest glav, pa hoče vsaka glava v svojo smer, ne bo priletel daleč — če uporabimo otroško prispodobo iz pravljice. Toda — pet plač ni nobena pravljica. Zlasti ne, če so recimo štirje kadroviki bivši prodajalci za pultom, ki jih tako manjka.

Ko pa pride čas obračuna, se manjše glave potuhnejo in pričakujejo od velike, da jih predstavlja pred širokim svetom.

Pet pisalnih strojev, petdeset prstov, je lahko združiti v deset izjemno hitrih, dobrih in — cenejših, za en pisalni stroj.

švrk



PO SESTANKU

Ivan Cimerman

Ljudje in številke



Prodajalke na Gosposvetki, sredi Ljubljane

KAKO POSLUJE TRGOVINA NA GOSPOSVETSKI?

Iz rok v roke gre blago in se vse bolj oddaljuje od proizvajalca. Čim dlje je od njega, tem več rok mora preiti, tem več prevoznih, maržnih, davčnih, kalo in kdo ve kakšnih stroškov pretrpeti, preden pride do kupca. Pa vendar — od prodaje kruha živi mnogo manj ljudi kot od prodaje avtomobilskih delov ali gradbenega materiala, ki so danes kot zlati prah.

Žitova trgovina na Gosposvetki cesti v Ljubljani sodi med najboljše, kar jih imajo v Tozd Maloprodaja, levji delež prispeva k temu slovesu tudi bife ob njej. Prodajalne v centru Ljubljane — na Vodnikovem trgu, v ulici Moše Pijade in Gosposvetki zelo solidno poslujejo. Sploh pa imajo trgovine v srcu mesta nekaj prednosti, ki jih druge nimajo. Že Marx govori v poglavju o pozicijskih rentah, o prednostnem položaju določenih zemljišč, ki so bližje tržišča (beri: kupcev), te trgovine pa so v središču najbolj prometnih točk. Ob Gosposvetki je postajališče lokalnih prog, tu si ljudje po napornih nakupih oddahnejo, vrnejo kozarček, počakajo znanca, poslovnega sodelavca ali brhko dekle, pa tudi taki so, ki so blizu doma, ki so si izbrali ta bife ali trgovino za svojo, ker so dekleta, ki strežejo, prijazna, hitro postrežejo in ker večino reči dobijo na enem mestu. Seveda strežba v središču mesta nalaga prodajalkam velike obveznosti, spretne morajo biti in mnogim ustreči.

Ob obisku na Gosposvetki pa so mi našli tudi pomanjkljivosti, ki jih tarejo: manjka jim parkirni prostor, zato so omejeni na prodajo na drobno, saj nenehni avtobusi preprečujejo daljše natovarjanje kupcem. Pred letom in pol je prevzela poslovska dela Marta Kramberger, ki je poprej delala 14 let v prodajalni na Celovski. »Stanje je bilo porazno. Na novo nas je prišlo pet delavk in dve vajenki. Štirinajst dni smo ribale, hodile po kolenih, kar na jok nam je šlo. Skladišče je bilo sila neurejeno; tod so poprej poslovali z izgubo in poslovodki so odvzeli pravico opravljati dela in naloge vodje trgovine. Poleg denarnih, blagajniških spotikljev so bili tudi medsebojni odnosi med bifejem — sosedi skaljeni. Določenega blaga je bilo preveč, drugega pa nič.«

Vse kaže, da piha nov veter in rezultati so se pokazali že lani.

Taktirka nove šefinje je stroga in kolektiv osmih deklet skladno dela. Poprej je bila predstavnica Tozda Maloprodaja v centralnem delavskem svetu, zdaj pa je predsednica DS Tozda. Njena odgovornost zajema denarne in blagovne posle, najti mora način za usklajevanje potreb in želja delavk, ugotavljati (tudi) nepravilnosti, morebitne primankljaje: »Če pri inventuri ugotovimo primanjkljaj, je poslovodja tisti, ki ga mora poravnati ali poiskati krivca. Naš delavski svet je bojevit, ženske ne molčimo kar tako,« zatrjuje.

Angelca Sušnikova je namestnica poslovodkinje: »Poudarek je na prodaji delicatesnega blaga. Največ kupujejo salame in mesne izdelke. Oskrbujeta nas Perutnina Ptuj in Carnex. Drug artikel, ki najbolj gre, je kruh, tudi pecivo (zavitki, krofi, predvsem pa burek). Poprej so kupovali od Delikatese, zdaj pa pri Žitu. Stranke so zahtevne in točno vedo, kaj hočejo. Poleti pogrešamo boljše delovne pogoje, saj klimatske naprave niso dobro urejene.«

Šofer Ivo Čop je nepogrešljiv, saj je živa vez med Šmartinsko 154 in Gosposvetko 7, med Tozd Pekarne in Tozd Maloprodaja: »Ob enih ponoči pridem na Šmartinsko. Tam me čakajo naložene košare, če jih ni, čakam, nekaj časa, da jih kdo pripelje. Ob četrtkih, ko sem nevozen, jo mahnem iz Polja peš ali s kolesom, v tem času ne vozijo avtobusi. Oskrbujem Center II, 13 prodajnih mest obidem s kombijem, 550 kg kruha jim pripeljem. Tudi v drugi vožnji naložim okrog pol štirih jutraj enako količino. V soboto moram oskrbeti trgovino za dva dni, saj je še enkrat več naročil. Poleti še gre, pozimi, na poledenelih cestah, v megli in dežju pa je hudo. Kruh je vroč, šipe se rosijo... Nedeljo imam prosto, ob enih moram spat vstati, spat pa grem že okrog šestih, kot kura. Pijanci so nočna nadloga. Kar prežijo name, lačni, ob dveh ponoči hočejo kakšno svežo skorjo. Lahko je takim — nikjer ne delajo, nikjer ne spijo, tavaajo od bara do bara... Enkrat se je miličnik skril v vežo, ob kateri so stali zaboji z jogurtom. Pride pijanček, ukrade jogurt, miličnik pa — hop, in ga zvleče v vežo. Tako je nabral šest vinskih bratcev, pa hajd z njimi na postajo preganjat glad.«

Rozi Koren, blagajničarka (»Hišni UJV« so rekle dekleta zanjo): »Najčestše kaj 'sunejo' otroci,

čokolado, bazooko pa takšne reči. Kakšnih šest sem že ujela, kar za njimi jo mahnem.« Rojstni dan je praznovala, leta smo preslišali, voščili pa smo ji, ob dobri kapljici, seve. Sicer pa je njeno delo zahtevno, nenehno mora biti pozorna in dosledna, saj je pri njej takorekoč zadnja postaja v trgovini.

Sonja Planinšek, najmlajša, v tretji letnik hodi, in dobrih sedemnajst pomladi šteje: »Moški beže iz našega poklica, v našem razredu ni nobenega fanta, le 28 deklet.

Iz Grosupljega se vozim, tričetrt na štiri vstanem, blizu Taborske jame sem doma.«

Večina deklet trdi, da so se odločile za trgovski poklic naključno, po drugih poskusih in iskanju.

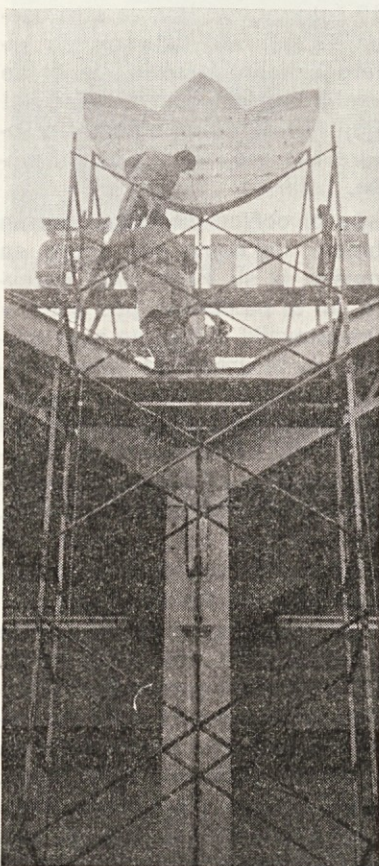
Konkurenca prek ceste

Nasproti njihove prodajalne je Emona Supermarket, malce dalje na vogalu znana gostilna Figovec, nasproti kavarne Evropa je Delikatasa, pa samopostrežna, ki imajo podobne artikole kot Žito. Pritegniti kupce, imeti svoj »nekaj«, je za trgovca izredno važno. In naša dekleta to imajo: »Vedno imamo sveže blago, postrežemo hitro in ljubeznivo. Stranke rade pohvalijo našo čistočo,« vedo povedati.

Želje in počutje v delovni organizaciji

»Žito kot delovna organizacija bi lahko malo bolj gledala na nas, komajda izsilimo kakšno rekonstrukcijo, izboljšavo, novost. Mi delamo z denarjem, ne s krediti. Lepe trgovine, v katere bi morali več investirati, bi bile tudi v naš ponos, hkrati pa bi dvigale naš ugled. Drugačen občutek ima kupec, če kupuje v starih, dotrajanih kot pa v sodobnih trgovinah, ki imajo vso mogočo opremo. Premalo investiramo v naše poslovalnice, doslej je šlo skoraj vse za pekarnice in drugam.

Radi bi tudi svoje priznanje v okviru drugih temeljnih organizacij...« so sogovornice strnile nekaj trpkejših misli.



Na strehi Šumija se je razcvetel v oktobru tulipan, zaščitni znak

Žitovi proizvodi naprodaj na Šmartinski 154

Pet kioskov Tozd Maloprodaja

Ideja o prodaji Žitovih »škartiranih« proizvodov se je rodila že nekaj let nazaj, pred koncem leta pa bo dobila svoj pravi obraz — uresničili jo bomo. Za kaj gre?

Dolgo že čutimo potrebo, da bi prodajali proizvode posameznih temeljnih organizacij na enem samem kraju. Takšne prodajalne blaga, ki iz kakršnihkoli razlogov ni prvovrstno, imajo že skoraj vse večje proizvodne tovarne po Jugoslaviji, v Sloveniji jih ima predvsem tekstilna industrija (Dekorativna, Polzela...).

Nekako koncem novembra bo dokončana nova Šmartinska, štiripasovna cesta, ki pelje do Kombinata. Tozd Maloprodaja namerava postaviti na desni strani novega vhoda v Žito pet kioskov — kontejnerjev, v katerih bomo prodajali svoje proizvode.

Direktor Tozd Maloprodaja, Stane Hafner, nam je o tem posredoval nekaj podatkov.

Delovna organizacija Avtoradgona iz Gornje Radgone izdeluje posebne kioske, ki so jih nazvali »Mobilaro bloki«. Uporabni so za bivanje (predvsem na gradbiščih), za pisarne, sanitarije, umivalnice, garderobe in podobno. Tozd Maloprodaja jih namerava kupiti za prodajo na drobno. Po predračunu bodo brez prevoznih stroškov stali 780 000 din, če pa prištejemo še dodatno opremo kot je voda, elektrika, kanalizacija in temelji, pa bo znašala investicija okrog 1 400 000 do 1 500 000 din.

Tehnični podatki enega kioska povedo, da ima razsežnost 720 x 240 cm, visok je 280 cm, v njem pa so: predelana stena z vrati, radiator, nadstrešnica in bojler.

Štirje Tozdi so »za«

Direktor Stane Hafner je povedal, da imajo s postavitvijo teh prodajnih kioskov predvsem dvojni namen: v prvi fazi bi prodajali osnovne živilske artikole za Žitove delavce in okoliške prebivalce; istočasno pa bi začeli uvajati v prodajo lomljeno ter drugorazredno blago proizvodnih Tozdov za zunanje kupce. Na ta način bi zelo zmanjšali »mrgolenje« motečih, nepovabljenih obiskovalcev, ki odvažajo razno blago, od otrobov, žita in Šumijevih proizvodov, do izdelkov Obrata Pekatet. Ko bo zgrajena nova trgovina Tozd Maloprodaja v Novih Jaršah, pa nameravajo prodajo osnovnih živilskih artiklov opustiti, saj jih bodo prodajali v njej. Končno bo v teh petih kioskih le prodaja »drugorazrednega« blaga s popustom, takega, ki ni primerno za redno prodajo.

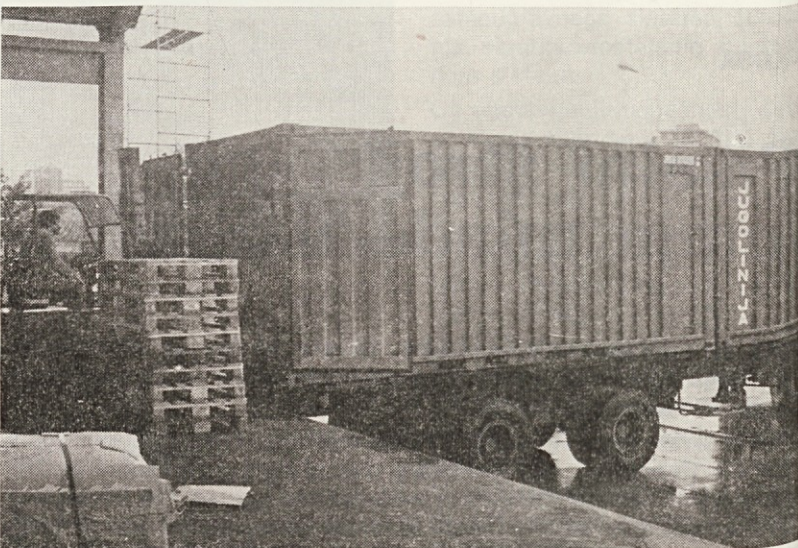
Kdo bo prispeval h gradnji?

»Od Tozd Pekarne Ljubljana, Tozd Mlini, Tozd Šumi in Tozd Pekarna Bežigrad že imamo načelne pristanke za njihovo soudeležbo,« je povedal direktor Stane Hafner. »Za zdaj pa še ne vemo, kakšna bo ta oblika sofinanciranja (kredit, združevanje sredstev...).

V teh kioskih nameravajo zaposliti tri do pet delavcev, oziroma delavk, prodajalk.

Novost je vsekakor velika obogatitev za občino Ljubljana Moste-Polje, saj ima na Šmartinski cesti svojo discount (ne vem zakaj po angleško!) prodajalno Emona, ki pa prodaja druge živilske artikole. Vse kaže, da se bosta na nek način med seboj dopolnili.

Šumijevi pošiljki v ZDA



Iz Šumijevega skladišča nalagajo kontejner za ZDA

Sedemnajstega oktobra so iz skladišča Tozd Šumi na Šmartinski 154 naložili zajetna kontejnerja bonbonov. V pošiljki sta bili dve vrsti: alpski mlečni bonbon in Fru-fru.

Pošiljka mlečnega bonbona je težka 11 456 kg, njena vrednost pa je 10 108 dolarjev.

Druga pošiljka Fru-fru bonbonov pa tehta 12 531 kg, njena vrednost pa je 13 547 dolarjev. Imela bo okus po jagodah, malinah in borovnicah. Z ladjo Hreljin bo sladki tovor odplul proti obalam Severne Amerike iz kopske luke.

S posredovanjem zunanjetrgovinskega sektorja Tozd Blagovni promet so sklenili pogodbo s firmo Murray-Allen, uvozniki iz New Yorka.

Novoodprta Žitova slaščičarna v Kamniku

Sedemnajstega oktobra je Tozd Pekarne Ljubljana odprl v Kamniku adaptirano in lično preurejeno slaščičarno. Prostori so v središču mesta, poleg prodajnega pulta je še posebna soba, z oblazinjenim pohištvo. Celoten adaptacijski projekt je delo ing. arh. Šlegla. Adaptacijo pa so v celoti, razen tapetiranja, izvedli delavci Tozd Tehnični obrati. Črno lakiran hrast se sklada z rdečim žametom in sivimi, z ultrapasom prevlečenimi mizicami. Slaščičarna ni novost, saj je bila prej, predno jo je vzelo v zakup Žito, v zasebni lasti in si je tekom časa pridobila zavidljivo število stalnih gostov.

Dopoldanski gostje, ki so pomagali v okviru Obrtnega podjetja Usluga pri adaptaciji, so menili:

Miro: »Mislim, da je zelo dober lokal. Tole smo mi tapetirali in je iz zelo dobrega materiala. Kontrastno in živo deluje ta rdeči žamet. Poprej smo hodili semkaj bolj na sladole, zdaj pa lahko dobimo tudi žgane pijače — gin, vodko, slivovko, konjak... poleg slaščičarskih izdelkov Žita. Ne prodajajo pa piva in vina.«

Rudi: »Med kamniškimi lokali bo ta gotovo priljubljen, saj je bil tudi doslej. V Žitovi slaščičarni je pecivo sveže in okusno. Stoli so tu nepremakljivi, hrupa ni in solidni gostje zahajajo semkaj.« Jernej: »Takahle lokalov manjka povsod po Jugoslaviji, ki sem jo že mnogokrat prevozil kot šofer. Če že enkrat plačaš, se ne oziraš na nekaj več ali manj fičnikov, rad zaviješ v lep in čist lokal kot je tale. Prijeten občutek imaš.«

Vsi trije fantje, ki niso povedali priimkov, so mi zatrjevali, da so zidarji dela zavlekli. Leseni del so izdelali mizarji iz Žita, strop malce spominja na Klinični center — le da je plastičen.

Marija Osolnikova, ki dela že štirinajst let v slaščičarni, je stregla gostom. Mamice z otroci so prihajale na torte in sokove, možje na šilce krepkega pa tudi sladkega: »S prenovitvijo bi si radi zagotovili stalne stranke. Bojimo se za opremo, da je ne bi poškodovali. Odprto imamo od 7. do 20. ure, ob nedeljah in praznikih pa ne. Pecivo dela za nas Žitova slaščičarska proizvodnja v Kamniku, pijače nam nabavlja Žitova Tozd Maloprodaja in Kočna. Dve sva zaposleni, poleg mene še poslovodkinja Darinka Pikel...«

Ulica Borisa Kidriča je v središču Kamnika, slaščičarna ima ugodno lokacijo in nedvomno se ji obetajo dobri časi, saj ima vse pogoje, da pritegne in zadrži goste.



V nekdanji obrtniški četrti sredi Kamnika, nova slaščičarna Tozd Pekarne Ljubljana

Ivan Cimerman

Živilska industrija pomaga živeti turizmu

Tozd Pekarne Ljubljana na 28. Gostinsko-turističnem zboru

Od 22. do 24. oktobra je bil v Kranjski gori 28. Gostinsko-turistični zbor. Na tej tradicionalni manifestaciji se srečujejo turistični in gostinski delavci in v športno-tekmovalnem vzdušju merijo svoje moči (pogrinjki, kulinarčni izdelki, ekipna tekmovalnost), hkrati pa ocenjujejo uspehe turistične sezone ter se dogovarjajo za naslednjo.

V hotelu Prisank je razstavljala svoje izdelke zmrznjene hrane Tozd Pekarne Ljubljana, z roko v roki s HP Drogo — Iris programom iz Portoroža. Ta skupni nastop so vsak dan popestrili z degustacijami, za katere so natisnili letake, ki so vabili na okušanje proizvodov: maksimalt

(mlečni, medeni napoj), drogini čaji, jabolčni zavitek in ocvirkove pogače. Iz Tozd Pekarne so bili na tem zboru trije naši predstavniki: Rudi Cedilnik, Jakob Kandušar in Franc Razpotnik. Posebna čast je doletela Jakoba Kandušarja, saj je bil član strokovne komisije, ki je ocenjevala slaščičarske in kulinarčne izdelke tekmovalcev.

Žitov nastop je bil nedvomno uspešen in ga bodo najbolje ocenili udeleženci sami. Nešteti obiskovalci in sladokusci, ki so se v tem »izvensezonskem času« mudili kot turisti v Kranjski gori iz vse Jugoslavije, so ponesli v svoje kraje ugodne vtise ob lepih, sončnih dnevih sredi gorskih vršacov, ki so jih pestrili z izleti.

»Turizem in prehrambeno-prede-



Jakob Kandušar, predstavnik Tozd Pekarne Ljubljana, pri našem razstavnem pultu v Kranjski gori

lovalna industrija sta se v tej areni zopet srečala. Kako ocenjujete nastop Tozd Pekarne na tem zboru in kaj si obetate?« smo vprašali Rudija Cedilnika, ki je strnil svoje vtise: »Naš letošnji nastop na Gostinsko-turističnem zboru ni bil tako obsežen, kot lani na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani, ker so bile tam drugačne možnosti — večji prostor, več nastopajočih in obiskovalcev, tudi negostinskih. Letos smo nastopili v Kranjski gori z našim programom globoko zmrznjene hrane. Tako kot lani smo v sodelovanju s HP Drogo organizirali manjše degustacije naših zavitkov iz listnatega testa. Obisk je bil zelo dober, prišli so gostinci iz vse Slovenije. Srečanja s takih zborov nato rojevajo sadove, če jih skrbno gojimo, saj nam služijo za lažji prodor v gostinske obrate, v obrate družbene prehrane, menze, hotele... Na tem področju je sodelovanje še v povojih.

Od kadra in opremljenosti posameznih menz in kuhinj zavisi plasma naših proizvodov, pa tudi od tega, v kakšnem obsegu lahko sprejmejo te proizvode in koristijo naš asortiment. Ti proizvodi zahtevajo specifično pripravo.

Menim, da je to zelo uspešna oblika predstavitve, saj je tudi zelo poceni. Cena razstavnega prostora je majhna, stanejo le proizvodi za degustacijo in udeleženci na zboru.«

»Ste sklenili konkretne dogovore. V tekmovanju slaščičarjev niste nastopili, je zgolj domena gostincev?« »Naši slaščičarski proizvodi so del 'zmrznjenega programa'. Letos poleti smo velike količine naših globoko zmrznjenih zavitkov plasirali na področju slovenske obale. To je bil rezultat našega nastopa in degustacije v začetku sezone v Portorožu.

Naš nastop v Kranjski gori nam bo pomagal, da bomo lahko v kratkem času navezali stike predvsem z gostinstvom Gorenjske. Za bodočo prodajo naših proizvodov smo navezali mnoge stike in se pogovarjali s predstavniki na tem področju o našem bodočem sodelovanju.«

Jakob Kandušar: »Bistvo našega nastopa je, da gostinci zvedo, da smo, da določene proizvode nudimo in da jih lahko vključijo v svojo ponudbo gostom, tako tujim kot domačim.« Kandušarjeva naloga v ocenjevalni komisiji za slaščičarske izdelke ni bila lahka. Razstava nagrajenih izdelkov je pokazala visoko estetsko in obrtno spretnost in kriteriji, po katerih lahko tak izdelek ocenjuješ, morajo biti pridobljeni v dolgoletni praksi, v živi proizvodnji. Seveda je mo-

ral povezovati delo v komisiji z onim ob pultu, poleg degustacijskega pulta HP Droge. Obiskovalcem je razlagal naš program in svetoval, pojasnjeval, kako se kaj pripravi. Med izdelki HP Droge so bili tudi drugi, Žitovi — toast, turistični in štaterski kruh, prepečenec, ki so dopolnjevali ponudbo zmrznjene hrane.

Erik Kurent, predstavnik Iris programa HP Droge iz Portoroža, je bil že lani z nami na Gospodarskem razstavišču. Tudi on je izrazil pozitivno sodbo o podobnih srečanjih: »Z Žitom smo že večkrat sodelovali na srečanjih, ki smo jih skupaj pripravili za družbeno prehrano in gostinstvo. V Ljubljani smo predstavili skupne izdelke za območje ljubljanske, v Portorožu pa za območje primorske in gorenjske regije. Ta prireditve ima namen obvestiti vse zainteresirane o našem programu. Z Žitom se povezujemo organsko, ne po neki direktivi, drug drugega namreč dopolnjujemo. Naša ponudba je skupaj z Žitom večja, oziroma Žito lahko skupaj z nami več ponudi, dopolni svoj asortiment.

Poudaril bi rad, da že žanjemo določene skupne uspehe na tržišču, kjer se naši izdelki prav tako dopolnjujejo z Žitovimi.«

Nujnost skupnega planiranja z gostinci

Erik Kurent je razmahnil pogovor na širšo raven, ki zajema bistvene silnice planiranja in vlaganja v živilstvo: »V gostinstvu že dalj časa planirajo gostinske zmogljivosti, goste, nočitve, sezonsko in izvensezonsko potrošnjo, splanirajo do zadnje postelje in sedeža v avtobusu. Vendar pa to gostinstvo do danes še ni uspelo splanirati, koliko bo v določenem planskem obdobju potrebovalo prehrambnih izdelkov. Ne vedo, koliko bodo potrebovali izdelkov prehrambene industrije, koliko mesa in drugega. V gostinstvu je naročanje še vedno stihijsko, neorganizirano. Naročajo za približno štirinajst dni do enega meseca. Ta neorganizirana, neplanska nabava pa vsekakor ne more pozitivno vplivati na živilsko industrijo, ki planira letno, da bo gostinstvu prodala določeno količino blaga. Za to določeno količino blaga pa od gostinstva ne dobimo podatkov oz. naročila v celoti, ker gostinski delavci sami tega ne planirajo, ne naredijo letne materialne bilance prehrambnih izdelkov.

V sedanjem stanju gospodarstva pa je silno potrebno planirati prav izdelke živilsko-predelovalne industrije, skupaj s planom gostincev.

Če bomo te plane uskladili, bomo dosegli, da bodo izdelki resnično prišli do končnega potrošnika — v gostinstvu. V obratnem primeru pa bo morala živilska industrija vse viške proizvodov preusmeriti v izvoz in tu iskati dragocene devize.

Letošnja skupna degustacija je bila zelo uspešna, čeprav dokaj 'stabilizacijska'. Hoteli smo prikazati praktično uporabno vrednost izdelkov HP Droge in Žita. Pri pultu za degustacijo se je mudil tudi Dušan Dolinar, sekretar republiškega odbora sindikata za gostinstvo in turizem SR Slovenije. Namenili smo mu vprašanje o tesnejši povezavi živilske industrije s turizmom:

»Slovenski in jugoslovanski hoteli imajo vsako leto takozvane turistične zakupe. Tu predstavniki tujih in domačih agencij zakupijo hotelske zmogljivosti za naslednjo sezono (turistična borza), dogovorijo se o prevozi, letalskih in avtobusnih, turah, izletih, rokih in cenah. Govora je o velikih evropskih središčih, kjer nastopajo velike turistične agencije (Kompas, Atlas, Generalist...). Bi bilo umestno, da bi tudi živilska industrija pravčasno vedela, da bo treba prehraniti v sezoni 25 milijonov tujcev, in kje, v katerih krajih bodo nastanjeni?«

Dušan Dolinar: »To je nujno! Sam delam v gostinstvu in spoznal sem, da lahko na osnovi dolgoletnih izkušenj pripravimo letni plan potreb, kot tudi mesečni — v gostinstvu. Prav v gostinstvu moramo narediti velik korak naprej, vnesti to planiranje v vsakdanjo prakso.

Gostinci čedalje manj gledamo na to, da je naše delo 'sezonsko', temveč si prizadevamo, da bi bilo to celoletno enako ovrednoteno delo. Posamezni turistični centri so zelo podaljšali 'glavno sezono' v primerjavi s petimi, desetimi leti poprej, imamo tudi po dve sezoni, zimsko in letno, med katerima je časa le za nujna vzdrževalna dela. Iz teh razlogov bo še kako potrebno planirati skupaj z živilsko, prehrambeno industrijo. Tako se ne bo dogajalo, kot v preteklosti — da nismo imeli določenega živilskega proizvoda, ko so turisti že prišli k nam. Za to smo bili sami krivi, ker tega nismo vnaprej planirali. Živilska industrija pa je že poprej sklenila pogodbe za izvoz svojih proizvodov in ni čakala na nas.

Tako je tista deviza, ki bi lahko ostala doma, v Sloveniji, praktično ostala v žepu turista.

Kar pa zadeva Žitov delež v sodelovanju s HP Drogo Portorož, sem prijetno presenečen. Živilska industrija bi lahko skupaj z gostinci organizirala neke vrste sejem, kjer bi večkrat pokazali gostincem in tudi ostalim potrošnikom svoje polpripravljene izdelke. Tako potrošniki kot gostinci so še mnogo premalo seznanjeni s temi polpripravljenimi izdelki, ki so zelo zanimivi, saj odpravljajo vso tisto zamudno ročno delo, ki ga je v gostinstvu zelo veliko.«

Vtisi in srečanja iz Kranjske gore bodo nedvomno rodili sadove. Osnovna misel pa je v širši povezanosti doslej dokaj osamljenih proizvajalcev živilskih dobrin glede na turizem in gostinstvo, ki v hlastanju za »direktno devizo« čestokrat pozablja, kdo gosta napoji, odžaja in nahrani, da odnese najlepše vtise v svojo deželo.

Nedeljko Kisin, Vlado Svet

Vaja »LJUBLJANA 80«

V letu 1979 smo prvič izvedli široko zasnovano akcijo s področja obrambe in družbene samozaščite pod nazivom NNP 79. Prav ta uspela akcija in splošne zasnove podružbljanja področja ljudske obrambe in družbene samozaščite sta dala povod, da s podobnim načinom dela nepretrgoma nadaljujemo. Sadovi takega dela pa naj bi se pokazali ob organiziranju vsakoletne akcije s tega področja. V letu 1980 je bila planirana in izvedena akcija »LJUBLJANA 80«, ki je pokazala kvaliteten premik na področju LO in DS 1979/80. Že priprave in sam potek akcije so pokazale, da je bil tak premik resnično storjen, akcija sama pa je imela namen odkriti še preostale slabosti in napake, ki se kažejo samo pri praktičnih preizkusih obrambnih in samozaščitnih priprav. Pri izvedbi so sodelovali vsi subjekti našega varnostnega in obrambnega sistema, od republiških, mestnih organov do KS in tozd.

Težišče akcije je bilo predvsem v dopolnjevanju obrambnih in varnostnih načrtov, preverjanju in reševanju problemov s področja mobilizacije, organizacijskem utrjevanju civilne zaščite in posebej v razvijanju in usposabljanju narodne zaščite kot najširše oblike na področju ljudske obrambe in družbene samozaščite. Vse to je prispevalo k podružbljanju LO in DS, to je ene izmed temeljnih nalog in pravic delovnih ljudi in občanov. Bistvo vaje pa je bilo usmerjeno v usposabljanje najodgovornejših organov in vodstev za usklajevanje in vodenje LO in DS. Iz kristaliziralo naj bi se zlasti sodelovanje in izpolnjevanje nalog med različnimi nivoji. Za našo delovno organizacijo in tozd, ki so v akciji neposredno sodelovale, so bile pomembne relacije med mestnimi in občinskimi organi na eni strani ter delovno organizacijo kot celoto na drugi strani, hkrati pa sodelovanje in koordiniranje izvrševanja nalog med tozd našega Kombinata.

Sama izvedba akcije je pokazala, da smo bili nanjo dobro pripravljeni in usposobljeni. Pokazalo se je, da so obrambni načrti dobro izdelani, dopolnjeni in ažurirani. V akcijo so bile uspešno vključene s svojimi programi in načrti vse družbenopolitične organizacije posameznih TOZD. Akcija je bila predvsem štabna, kar pomeni, da smo vse dobljene predpostavke in naloge reševali zgolj teoretično, brez praktičnih izvedb, razen nekaterih nalog.

Naše tozd so dobivale predpostavke o oskrbi prebivalstva s kruhom in mlevskimi izdelki. Te

naloge so komiteji za LO in DS oz. njihovi izvršilni organi uspešno izvrševali. Sama vaja »LJUBLJANA 80« se je pričela po dobljenem signalu za pričetek vaje. Takoj se je sestal odbor za LO in DS delovne organizacije, ki je analiziral položaj in po varnostnem načrtu sprejel prve ukrepe.

Mobilizirana je bila kurirska služba, ki je poskrbela, da so se vključili v vajo vsi izvajalci. Takoj nato so se sestali komiteji za LO in DS v vseh Tozd ŽK ŽITO Ljubljana in prav tako sprejeli konkretne sklepe o svojih obrambnih načrtih. Istočasno se je sestal tudi štab za civilno zaščito, analiziral položaj in sprejel nadaljnje potrebne ukrepe, da bi lahko takoj pričele delovati enote civilne zaščite, če bi bilo to potrebno. Po sklepu odbora za LO in DS DO je bilo potrebno takoj aktivirati narodno zaščito zaradi zavarovanja objektov in premoženja Kombinata. V nadaljevanju akcije, ki je trajala 48 ur, so se komiteji za LO in DS redno sestajali, reševali naloge, ki so jih predpostavili, ter pošiljali poročila pristojnim občinskim organom o izvrševanju dobljenih nalog in o njihovih rešitvah.

Razveseljivo je, da so vsi, ki so neposredno sodelovali v vaji, resno in odgovorno došli namen vaje »LJUBLJANA 80« in zato pravočasno in temeljito izpolnjevali dobljene naloge. Tudi sodelovanje med DO in tozd, kakor tudi med tozd samimi je bilo na višini in bi bilo prav, da bi na taki ravni ostali ti odnosi tudi »v normalnih razmerah«.

Ob potekanju vaje smo prišli do spoznanja, da obstajajo še manjša neskladja med obrambnim načrtom DO in tozd. Ta neskladja so predvsem kadrovske narave in jih bo mogoče odpraviti brez večjih težav. Nerazumljivo je tudi ravnanje pešice posameznikov, ki se iz neupravičenih razlogov niso odzvali izvrševanju dolžnosti opravljanja nalog v NZ in proti katerim bomo morali v bodoče ukrepati v skladu z zakonom.

Po vsem napisanem smo lahko z rezultati vaje povsem zadovoljni, vendar se z doseženim ne smemo zadovoljiti. Tako kot na vseh drugih področjih, je potrebno tudi na tem področju našega samoupravnega socialističnega sistema delati nepretrgano in kontinuirano, plodovi takega dela pa se bodo pokazali že na naslednji vaji, predvsem pa se morajo kazati v našem vsakdanjiku z vidnimi in otipljivimi rezultati podružbljanja ljudske obrambne sposobnosti.

Ta svet je iz različnih barv

Emil Levičnik, naš pleskar, o sebi



Emil Levičnik pri delu

Pleskarski čopič prekrije, poenoti in zaključi delo vseh, ki so imeli opravka z nekim izdelkom. V starejši hiši zakrije razpoke, na kovinskih delih raze, zvarjene spoje, na avtomobilu rjo, novim rečem pa da nov obraz. Fantje iz Tehničnih obratov delajo z roko v roki, vseeno, kaj je kdo po poklicu — kadar je delo, priskočijo drug drugemu na pomoč. Slikarsko kapo si pomakne malce navzgor, Emil Levičnik, edini »malar«, ki ga premoremo v Žitu, sedeča med barve, lake, panoje in police, ki žehte v boju vonjev.

»Za vse tozde delam, po poslovalnicah, obratih, v Domžalah, Viru, Kamniku, Bistri, Vrhniki, kjer me pač rabijo. Moje delo nikakor ni enolično, saj nenehno srečujem nove ljudi, obiskujem različne kraje, sledim vsem dosežkom v moji stroki, kjer je vedno kaj novega. Že kot dečka so me privlačile barve, pestrost, živost, vsi mavrični odtenki, ki jih pričaraš z mešanjem.

Z vsemi poklici sem povezan. Kadar mehaniki naredijo kak proizvod, je končna faza dela moja.«

Presenetljivo hiter je, ta naš Emil. Sobopleskarska dela mora opraviti takorekoč čez noč, v nekaj urah. Z dolgoletno rutino izvedenca se loti stene, sobe in jo prelevi, obleče v drugačen ton. Ni preprosto, če si sam za vse, kolikokrat se nakopiči dela, da ne ve več, česa bi se prej lotil, vmes pa so tudi bolj laadne ure.

»Moj delovni čas ni uradniški. Mnogokrat moram delati ob sobotah in nedeljah, ko stranke čakajo na končno pobarvani izdelki. Zlasti po trgovinah, prodajalnah, kjer pridejo kupci ob delavniku nakupovat, se vedno mu di. Sodelujem pri vseh remontih naših temeljnih organizacij; pri remontu pekarn v Tržiču sem bil sam in sem moral delati noč in dan, roki so me vezali.«

Beseda nanese na nadure. Pritegnejo še drugi delavci in izluščimo resnico: toliko odtegnejo od plačanih nadur, da se skoraj ne splača delati, saj po vseh odbitkih dobiš »največ starega jurja več kot za navadno uro v rednem delovnem času«. Prosti dnevi pa se pri tem delu še ne upoštevajo. Zavest, da mora biti delo končano za vsako ceno, da gre za ugled tozda, da pomeni zavlačevanje kup dodatnih sitnosti — to je torej gonilna sila pri nadurnem delu, vsaj dokler ne bo drugačne vzpodbude. Seveda je lahko nekaj naslednjih

dni manj zahtevnih... Trpko spoznanje je tudi zapiranje tozdov v svoje lastne »polževske hišice«, v svoj svet, problematiko, v hlastanje za delitvijo denarja. Poprej so jim tozdi poverjali vse delo, zdaj imajo lastno režijo in si morajo tudi delo piskati sami.

Emil Levičnik pravi: »Deset let že delam v Žitu. Včasih smo vsako jutro dobili od šefa »depeše«, naročila za eno ali dve deli, ki jih naj opravimo. Danes je prav tako, le včasih je delo kampanjsko, drugič ne vemo, česa naj se lotimo, kaj naj delamo. Seveda je pri mojem delu tudi razdrobljenost tista, ki otežuje ves potek. Lotim se nečesa velikega, vmes skočim še sem in tja, glavno delo stoji, drobna opravilam vmes, vrnem se nazaj, in tako se vse zavleče. Stranka, ki delo naroči, hoče čimprej svoj proizvod, če zavlačuješ, si pridobiš »ugled« nestrokovnosti, neresnosti, ker jo »vlečeš«.

»Ni mnogo lepih plati v mojem poklicu,« se nasmehe, sogovornik, »skrbim za to, da delo opravljam vestno, natančno; do danes še nisem imel reklamacij, in v tem je moje zadovoljstvo. Vse manj vajencev imamo, stežka se odločajo za ta poklic. Delo je zahtevno, naporno, prepripi so, vročina, mnogo časa prebijem na lestvah. V teh devalvacijskih časih plača komaj zadostuje, tu in tam moram še kaj postoriti, štiričlanska družina zahteva svoje.

Če nabavni ne more dobiti zahtevanega materiala, se moram pač znajti in narediti, kar je v moji moči, da bo stranka zadovoljna.«

V vsakem »čarovniku barv« je vsaj košček umetnika. Morda so prav barve tiste, ki govore jezik, ki ga le redki razumejo. Besede so deklice za vse, barve pa imajo tudi tisoče skritih pomenov in zahtevajo dokaj okusa in kulture. »Najljubša barva je zame rumsna, ker me spominja na sonce, na lepe reči. Najraje imam jenseske barve. Gozd v jeseni je pravi čudež. Če pogledaš vso to prelivanje barv, zlatorumene odtenke macesna, tise, bukve. Ko sem bil še mlajši, sem obiskoval slikarski krožek, kjer sem dobil globlji vpogled v svet barv, mešanje in tehnike slikanja. Često sem obiskoval Moderno galerijo in tudi Malo, na Titovi. Barve še vedno zaznavam čustveno, čeprav vsakdanji boj za kruh ta odnos zabriše.«

In še ga vprašam, če ga mnogo krat »nafarbajo«, pa mi odvrne: »Ne dam se jim, ker poznam vse vrste premazov!«

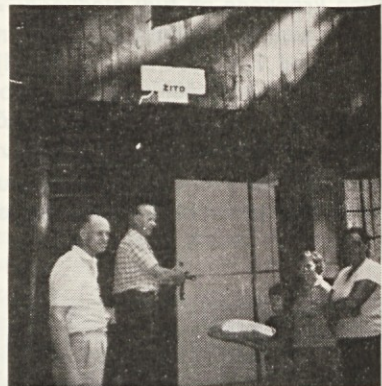
Tak je Emil Levičnikov — svet je sestavljen zanj iz različnih barv, njegov svet pa je svet barv, skromen, svojski, pa bogat.

Ci

Gabrijel Pugelj

Iz kajžice kajža

Od časa, ko sem prenehal delati v kombinatu Žito pa do danes, se je marsikaj spremenilo, tako v Kombinat samem kot tudi izven njega. Osebo sem kot upokojenec prizadet, ker ne dobivam Glasnika, iz katerega bi kot upokojeni član kolektiva dobil vsaj osnovne pojme o stanju v delovni organizaciji, v kateri je posameznik v preteklosti razdal svoje moči, pod pogoji, ki so bili za nas, pa jih z današnjimi ni več primere. Če se primerjamo z drugimi podjetji, smo prikrajšani za letna srečanja, skupinske izlete in temu podobno, zato bi se lahko Kombinat odločil za minimalni strošek za Glasnik, ki bi ga dobival. »Neznatni strošek«. Mlajši za nami tega ne bi smeli prezreti, saj pridejo vsi za nami!



Z leve: Anton Pintar in Gabrijel Pugelj s svojimi prijatelji

V naslovu sem omenil kajžo. Julija sem se oglašil na upravi kombinata Žito pri tovarišici Lidi Grafenauer, hotel sem izvedeti, če je mogoče letovati na Pokljuki. Lidi me je seznanila, da potekajo na »kajži« zaključna prenovitvena dela in da bom lahko bival v njej od tretjega avgusta dalje. Tega dne sva z ženo in sorodnikom nastopila dopust. Določenega dne, v nedeljo, smo prispeli v kajžo, kjer nas je pričakal direktor Tozda Triglav Lesce, tovariš Anton Pintar (jekleni Žitovec). Nemudoma nas je seznanil z novjšim stanjem kajže in redom, ki vlada za časa bivanja v njej.

Kmalu nato se je poslovil z besedami »pridem jutri«, saj je nadziral neka še nedokončana dela.

Namestili smo se in si podrobno ogledali spremembe, ki jih je prinesla prenovitev.

Spoznali smo, da počitniški dom »Kajža« na Pokljuki ne izgleda več tako kot poprej — kajža, temveč je pravi dom, ki se lahko vzporeja z drugimi počitniškimi domovi tovrstne kategorije. Finančna sredstva so bogata nalozena. Tisti izmed članov kolektiva ali upokojencev, ki je poznal staro stanje, si naj ogleda kajžo danes, pa jo bo moral pozitivno oceniti!

Naslednji, prvi dan v prenovljenem domu, smo hoteli Tonetu prirediti vsaj majhno presenečenje. Organizirali smo vse za pravo pravcato otvoritev doma — z rezanjem traku in krstom s šampanjcem. Na žalost pa je bil Tone službeno zadržan in je prišel šele drugega dne, v torek. Kot njegov dolgoletni kolega sem pripravil kratek nagovor za ta slavnostni trenutek:



Tudi preskus gasilnih naprav sodi k varnosti



»V čast mi je, da v imenu dopustnikov počitniškega doma kajžice, zdaj kajže v Gorelku na Pokljuki, pozdravim kolektiv Žito Ljubljana, ki je omogočil, da se ambient, kajže' spremeni tako, da omogoči boljše letovanje in udobje vseh zaposlenih in upokojenih delavcev.

Počitnikarji, ki smo bili prvi v tem prenovljenem domu, želimo vsem nadaljnjim gostom najboljše počutje. Kadar pa vstopiš vanj, se zavedaj, da dom ni tvoj!« **Pripis uredništva** k prvemu delu pisma: Tovariša Puglja smo nemudoma peljali v vložišče, kjer so mu pokazali dolg seznam upokojencev, ki dobivajo Glasnik. Žal njegovega imena ni bilo na seznamu, kar smo nemudoma popravili. Kombinac se »ne boji« neznatnih stroškov za pošiljanje Glasnika, nasprotno — celo veseli smo, če se zanimajo zanj. Samo neposredno se je treba obrniti na tiste, ki ga urejajo, pišejo vanj. Splošni naslovi zgreše cilj, ime in priimek pa ne. Vabimo tudi druge upokojene člane kolektiva Žito, da nam pišejo in sporočijo svoje želje ter prave naslove.

AFORIZMI

Ivan Cimerman

Črede težijo po pastirjih, kaplje po združenjih, pamet po nespametnih.

* * *

Koliko osebic moraš pohoditi, da postaneš osebnost?

* * *

Bistre izvire odnaša kalna reka bedakov.

* * *

V deželi večnega ledu verjamejo govorečemu hladilniku.

* * *

Skril se je vase. Prav tam pa so ga pričakali.

* * *

Človek s preklanim jezikom jeziká pol manj, raje se plazi.

Ocena glasila »GLASNIK«

1. Osnovni podatki

Ime glasila: Glasnik
Izdajatelj: DS Živilski kombinat
»Žito« Ljubljana, Šmartinska 154, n. sol. o.
Število ocenjenih izdaj glasila: 11

2. Tehnično-oblikovna stran časopisa

Ni pripomb. Po tej plati eno izmed najboljših »tovarniških« glasil v naši občini. Istočasno je zadovoljeno estetskemu videzu ter bralnosti in preglednosti. Naslovi znajo pritegniti pozornost.

Prva stran ima svojo dokaj »uhajeno« obliko. »Tema meseca« daje neko posebno značilnost tudi v oblikovnem pogledu. Vseeno bi kazalo razmisliti o občasni spremembah, ki seveda ne bi preveč škodovali »posebnosti« Glasnika (vse take spremembe so pogosto dvorezni meč).

Kvaliteta slikovnega materiala dobra. Tudi razmerje med »pisanim« in slikovnim gradivom zadovoljivo.

Več krajših »vestičk« in »fotoveštičk« bi še bolj razgibalo podobo glasila.

3. Strokovna (novinarska) plat časopisa je krepko nad povprečjem »tovarniškega« tiska. To velja tako za analitično stran pristopa k problematiki, kot za jezikovno-stilistično obdelavo gradiva. Prav ta »profesionalnost« je hkrati vredna tudi kritike. Marsikateremu tovarniškemu glasilu primanjkuje »novinarski slog«, značilen za javna glasila, v primeru »Glasnika« je »stvar« postavljena na glavo. Tudi to je ena izmed možnih oblik in načinov pristopa k problematiki obveščanja v OZD. »Prosvetiteljski pristop« (izmed vseh tovarniških glasil v Mostah najbolj značilen prav za Glasnik) ima svoje dobre in tudi slabe strani. Le čas in pogovori o izkušnjah lahko dajo pravo oceno. Tak pristop je eden izmed temeljnih vzrokov največje pomanjkljivosti Glasnika — nesorazmerje med redakcijskimi prispevki in prispevki sodelavcev (zlasti ljudi iz neposredne proizvodnje). V vseh delovnih kolektivih se srečujemo s problemi aktivnega vključevanja delavcev v procese oblikovanja glasila, vendar je uspehov povsod vse več, včasih tudi na škodo »kakovosti«. Vprašanje je le merilo te kakovosti (namreč, vprašanje kakovosti ne moremo ločiti od vprašanja »podružbljenosti«). Problematika je zelo široka, sodb in receptov ni priporočljivo dajati, predvsem v kolikor nisi na tekočem o konkretnih odnosih in relacijah med strukturami v delovni organizaciji.

Kljub temu pa moti nenehno ponavljanje istih imen v glasilu, zlasti, kadar gre za temo meseca. Pretirano bi bilo iz zgoraj omenjenih ugotovitev sklepati o splošnem pretoku informacij v Žitu.

4. Zastopnost problematike po področjih dela in življenja je dokaj zadovoljiva. Ugovor: Zdi se

kot da delavci Žita nimajo kaj povedati o poslovnih problematiki in usmeritvah kolektiva. Kritične analize so le na relaciji »redakcija«—»vodstveno-strokovni« kader.

Drugi o nas Delavska enotnost, 4. 10. 1980

Testeninarji z roba rentabilnosti v izgubo?

Testeninarji brez testa?

Vrsto let že majavo lovijo ravnotežje (beri: rentabilnost) naši peki, proizvajalci testenin in njim podobni v belo oblečeni delavci. Se bodo ti »vrhovodci« obdržali na svojih, že tako trhljih nogah, ali pa bodo zgrmeli v globoko brezno, ki zija pod njimi? Vrv naj bo v tem primeru prispodoba nezavidnega stanja slovenske testeninske dejavnosti, globoko brezno pa njena izguba, ki je v prvem polletju znašala nič manj kot 6,78 milijona dinarjev!

Čeprav slovenski testeninarji najmanj 90-odstotno izkoriščajo svoje proizvodne zmogljivosti, so ob 32-odstotnem povečanju celotnega prihodka v primerjavi z lanskim polletjem v letošnjih prvih šestih mesecih dosegli le za 39 indeksnih točk čistega dohodka. Premalo za pokritje osebnih dohodkov, toplih obrokov in regresov! Njihovi OD so že tako ali tako precej pod republiškim povprečjem (7.951 dinarjev), saj so, denimo, v Intesu v letošnjem prvem polletju zaslužili 6.266 dinarjev, v Mlinotestu 6.224, v Žitu pa le 5.900 dinarjev. Ker pa, kot že rečeno, ustvarjajo ugodne proizvodne rezultate, ekonomskih efektov pa ni, ne morejo deliti vloženemu delu ustreznih OD. Zato se delavci sprašujejo, s čim sploh gospodarijo, kakšen vpliv imajo na pridobivanje dohodka in njegovo delitev, katere so njihove pravice pri tem, v isti sapi pa ponekod že razmišljajo o zmanjšanju ali celo ukinitvi proizvodnje.

Pri tem je treba omeniti, da Slovenec poje 20 % jugoslovanske

5. Aktualnost — podobno kot pri ostalih glasilih. So poskusi vnaprejšnjega vplivanja in usmerjanja pri odločanju, pa tudi tu in tam kakšna dolgoročnejša analiza.

6. Odnosi avtorjev do vsebine — kopica zelo opredeljenih prispevkov, ki zagovarjajo določeno stališče. To je zelo pozitivno. Kljub temu pa ni čutiti prevelike polemičnosti (napori, da se razvije polemika, so opazni v redakcijskih člankih), razen v eni smeri. Gre predvsem za mobilizirajoče prispevke.

proizvodnje testenin in da so v naši republiki tudi temu primerne proizvodne zmogljivosti. Resda po tehnično-tehnološki plati izpod jugoslovanskega povprečja, ker jim zaradi neurejenih cen zmanjkujeta sredstev celo za enostavno reprodukcijo.

Zvezni zavod za cene je sredi septembra sicer odobril zvišanje cen testeninam za 32 odstotkov (prošnja pa je ležala v njihovem predalu že od novega leta), vendar v treh slovenskih testeninkah menijo, da bo dohodek do konca leta komajda pokril stroške poslovanja, izguba pa bo najverjetneje ostala. Testeninarji se zavedajo, da rešitev njihove dejavnosti ni v nenehnem zviševanju cen. V isti sapi pa zatrjujejo, da na same stroške poslovanja ne morejo bistveno vplivati, saj približno 80 odstotkov sredstev porabijo za surovine in energijo, le okoli osem pa za že itak nizke osebne dohodeke.

Več kot pet tisoč delavcev, med katerimi so vsaj peki posebnega družbenega pomena, meni, da so zaradi takih razmer v neenakopravnem položaju z delavci večine drugih dejavnosti in da nosijo nesorazmerno veliko breme tudi sedanjih ustalitvenih ukrepov. Zato je Žitna skupnost v dogovoru z RO sindikata delavcev kmetijstva in živilske industrije Slovenije zaprosila predsednika RS ZSS Vinka Hafnerja za sprejem, na katerem ga je njena delegacija seznanila s kritičnim stanjem testeninarstva. Predsednik jim je obljubil pomoč.

Damjan Križnik

Ivan Čačič

Delavci TOZD Triglav Lesce na vrhu



Stojijo z leve: Irena Klöckel, Ivan Čačič, Miha Blaznik, čepita Miloš Klančar in Tončka Lorenčič

Na pobudo planinskega vodnika Miloša Klančarja se je zbralo pet delavcev Tozd Triglav Lesce, da bi se odpravili na najvišjo goro Jugoslavije — Triglav.

Pripravljali smo se deset dni. Ta čas je bilo zelo lepo vreme. Določili smo dan odhoda: četrtek, 11. 9. Težko smo pričakovali ta dan, tik pred odhodom pa se je vreme poslabšalo. Po dolini je deževalo, po hribih pa celo snežilo. Miloš Klančar in Irena Klöckel pa sta kljub slabemu vremenu vztrajala, z upanjem, da bo naslednji dan lep. Ostali trije, ki še nismo bili na Triglavu, smo se tudi odločili, da gremo.

Zgodaj zjutraj smo se odpravili in poprosili prijatelje, da so nas popeljali do Mojstrane in Kota. Bila je še tema. Ob peti uri zjutraj smo že hodili po gozdu po ozki stezici in se začeli vzpenjati. Kmalu nas je pozdravilo sonce, prebudilo se je čudovito jutro. Na prijetnih stezicah smo kmalu naleteli na nanovo zapadli sneg. Za vse nas je bilo to po-

sebno doživetje, saj ob tako zgodnjem času nismo še nikoli hodili po snegu.

Povzpeli smo se že precej visoko, ko je začel pihati močan veter, ki nam je otežkočal hojo. Toda bili smo odločni: gremo naprej! Ob desetih smo prispeli do Staničeve kočice. Tam smo se malce okrepili, in nadaljevali pot proti Kredarici. Slaba pot in hud veter nas je zadržal, da smo na Kredarici zopet malo počili. Po dvanajsti uri smo krenili proti vrhu Triglava. Vrh je bil videti zelo blizu, toda videz je varal, pot je bila dolga. Tovariš Klančar je imel navezno vrv. Ob vznožju smo se navezali, dal nam je navodila za vzpon. Hodili smo počasi, kajti trije smo pri petdesetih letih.

Pot smo premagali, in ob pol treh smo bili na vrhu Triglava! Na vrhu nas je tovariš Klančar po planinsko krstil — z vrhovi vsakega posebej. Nismo se mogli nagledati lepot naših gora, dolina pod nami je bila kot morje. Malo smo se odpočili in podprli ter nadaljevali pot proti Doliču, kjer smo tudi prenočili in si nabrali moči za drugi dan.

Ob štirih zjutraj smo krenili k Sedmerim jezerom. Vreme je bilo za nas — in spet nas je pozdravilo sonce. Pot nas je vodila preko sedla Hribaric in naprej v dolino Sedmerih jezer preko Prehodavcev. Počivali smo pri jezeru Mlaka in nadaljevali pot do kočice Sedmerih jezer. Prevzele so nas lepote gora, ob poti pa nas je pozdravljalo planinsko cvetje.

Ogledali smo si okolico in nadaljevali pot skozi nacionalni park proti koči pod Bogatinom. Tu smo kosili in nadaljevali pot proti Komni in se še zadnjikrat ozrli po prelepih slovenskih gorah, nato pa se spustili v Bohinjsko dolino.

Kljub letom, ki jih imamo, bomo še vedno planinarili z željo, da se nam pridružijo še mladi planinci in planinke.

Ivan Cimerman

Jezikovne cvetke

V dopisih, planih, samoupravnih aktih in poročilih, zapisnikih ter ostalem gradivu mrgoli slovničnih, jezikovnih napak, ki so nam (žal) že prešle v »meso in kri«. Materinščina je dediščina: kulturne usedline v neki družini, znanja, tradicije, zgodovine nekega jezikovnega področja, ki vpliva na posameznika. Jezik naš vsakdanji naj bi pomenil sredstvo za sporazumevanje. Nasprotno pa je goščava tujk, spachenk, dolgoveznosti in tujih črepinj vse gostejša, nepreglednejša. Pravniški jezik se še vedno ponaša z avstroogrščino, tako v sintaksi kot v brezosebni rabi (sklene se, odloči se, napiše se, pozove se stranka...). Tehnični jezik največkrat potrebuje berge: mašine lafajo in meljejo vse odtenke in bogastvo izražanja. Besedišče, besedni zaklad se vse bolj siromaši, krči na nekaj okostenelih »konstrukcij«, ki se leta in leta ponavljajo.

Na sestanku sveta staršev v neki šoli v centru je predstavnik staršev vprašal, zakaj od 260 dijakov v petem in šestem razredu osemletke nima nobeden negativne ocene iz slovenščine, materinščine, medtem ko jih je iz angleščine 54! Ravnatelj je ogorčeno odgovoril, da imajo tako dobre profesorje, da negativne ocene sploh ni. »Preblagi so, ali pa je profesor za angleščino prestrog!« smo dejali. »Anglist preveč zahteva, pri slovenščini pa poveš dva, tri dobre stavke, pa že dobiš petico!«

Največ deklet, ki so zaposlene v delovnih organizacijah kot administratorke, se nikoli ne ukvarja z jezikom, literaturo, stavkom. Redke berejo vredne, jezikovno in stilno bogate, »čiste« knjige. Delo jih vsrka vase, časa ni, družina zahteva svoje, seje so neskončno dolge. Jezik pa je ljubezen, strast, predvsem pa tenek čut, ki ga je potrebno nenehno ostriti in izpopolnjevati kot vsako veščino, da ne zakrniš v izrazni moči in gibkosti, sposobnosti izražanja svojih in tujih misli, oblikovanja stavkov.

Tehnična inteligenca, ki ponavadi vodi seje, prav tako ekonomska, seje jezikovne cvetke na osnovi prepričanja: samo da se razumemo, bistvene so številke, denar ne potrebuje slovnic!

Toda — temu ni tako! Pravilen in čist jezik največkrat edini označuje neki narod v njegovi zgodovinski bitnosti in ozemlju, na katerem živi, dela in ustvarja. Zato ga moramo negovati, moštiti, ohranjati in se oplajati z najboljšimi deli najboljših avtorjev, ki so izpričali svoj neoporečen čut in posluš za ta naš ljubi jezik.

Selitev narodov, takozvana migracija, vse bolj prepleta narod-

nosti, zato je znanje staršev, ne le šole — jezikovno znanje — odločujočega pomena. Pod perutjo staršev, ne le ulice, televizije, radia, revij, knjig in ostale pisane ali govorjene besede — rastejo bolj ali manj kilavi »ptički z ali brez gnezda«. Gnezdo je tu duhovna posoda, otrokova odprtost za vse novo, živo. Otrok je kot njiva, na katero ne poseješ le žito za industrijo pač pa tudi vse tvoje znanje, ki si ga prinesel iz šol in življenja. Kletvice, kriki, popačenke, posiljenke in kar je še takih zverženih besed otrok največkrat prinese z doma ali »klape«. Zaprte družine si celo izumijo svoj lastni jezik, latovščino, ki ga živ krst ne razume, če ne pripada tej klapi. To pomeni, da jezik trdno drži med seboj določene skupnosti, da je družina ali skupina ali le dva sogovornika tista jezikovna vez, ki se vedno znova obnavlja. Zname so študije v vprašanem (Gallupov inštitut): Česa človek največ počne v življenju. Odgovor je bil presenetljiv: Človek ne dela največ, ne spi, ne potuje, se ne zabava — pač pa največ — GOVORI! To je kazen za milijone let gluhonemosti.

Beseda je lahko razodetje ali pa posilstvo, zavisi od tega, kdo te z njo udari. Beseda tudi ubije, zlasti krhke, prežvečenih dejstev, ki potujejo iz ust do ust, izpod peresa do drugega peresa in ustvarjajo lažni videz silne zaposlenosti in črkostvarske strasti, v nebo vpijoče (ne)razumevanje takega proizvajalca besed pa naj se odraža pri plači.

Popolnoma pa taki tvorci elaboratov in grozanskih študij odvedo, ko jih poprosiš za dva, tri stavke, za vest, poročilce, pa naj bo napisano na »škrnicelj« z navadnim svinčnikom, ne kitajskim, suženjskim kulijem, za »njihov« interni časopis.

Plaz besed tudi nas vodi do jedra: Manj stavkov, bistva se lahko strnejo v kratke, jasne povedi. Delavec ima pravico do prostega časa, ne smemo mu ga zasuti z branjem gore papirja! Poleg tega pa nimamo toliko pismenih turističnih gorskih vodnikov, da bi jih popeljali do čiste izvirne pravilne slovenščine, na sam Triglav te gore. Na tem vrhu bi lahko le redki dobili žige v svoje planinske (jezikovne) izkaznice, le rahlo pismeni bi prišli. Ali pa — nepismeni.

Andrej Šarc

Na planinskem izletu

Lepega julijskega jutra, ko smo se zbrali na izhodiščnem mestu v Cerkljah pod Krvavcem, je vreme prav lepo kazalo. Za začetek planinske sezone smo si izbrali malce lažji cilj. Obiskati smo nameravali vrhove Krvavca, Velikega Zvoha, Korena in Košutne, poprečno visokih okoli 1900 metrov, ki pa niso preveč zahtevni. Tudi hoje ni več kot za pet ur.

Naša »mednarodna odprava« je štela 11 članov. Z nami sta bila namreč tudi britanski državljani — Kitajec iz Hong Konga, ki je bil prav takrat na praksi v našem računske centru in njegova prijateljica, kanadska študentka litvanskega porekla.

Z našimi tremi železnimi konjički, bolho, fičkom in spačkom smo se po dokaj dobri makadamski cesti skozi vasi Šenturška gora in Ambrož povzpeli že precej visoko na Krvavec. Vmes smo se parkrat ustavili, da so si naše »limuzine« malo oddahnile od naporega vzpona, mi pa smo se med tem nazobali gozdnih jagod. Parkirali smo kar ob spodnjih postajah na Kriški planini, ob katerih je še pred par meseci drvela po beli odeji množica smučarjev, sedaj pa so se med nosilnimi stebri dostojanstveno sprehajale in pasle krave.

Slabo uro hoda od tod smo na vrhu Krvavca imeli prvi postanek, kjer smo se pošteno podprli. Takšnih postankov je bilo še več, saj se nam ni nikamor mudilo. Tako smo na mehki, dišeči planinski travi, na toplem poletnem soncu in v prijetnem razpoloženju, polnem šal in smeha, malo polenarili. Pri tem smo s pridom izkoriščali priložnost za vaje v angleški konverzaciji z našima dvema prijateljema iz tujine, ki sta se odlično vživela v našo družbo. Nekateri, ki jih je prevzelo sonce, oster planinski zrak in utrujenost pa so kar zaspali.

Prav prijetno doživetje za nas vse je bil tudi obisk v planšarski koči na Košutni, kamor smo prišli tik pred dežjem, ki se je ulil iz oblakov, ki so vse bolj zatemnjevali sonce. V koči prebiva star pastir, prava, precej čez 80 let stara gorenjska grča z dvema ljubkima vnukinjama. Po krajšem postanku in šegavem kramljanju je dež malo ponehal. Zato smo se hitro odpravili na pot, da bi še pred novo ploho prišli do skoraj eno uro hoda oddaljenih avtomobilov. Toda kmalu se je spet ulilo kot iz škafe in spustila se je gosta megla. Tisti, ki niso imeli s seboj primerne zaščite pred dežjem, so bili kmalu mokri do kože.

Kljub temu, da je bila vsa družba bolj ali manj mokra, morala ni padla. Na račun mokrih članic in članov »odprave« smo razdrli marsikako šalo. V avtomobilih smo se preoblekli v suho obleko in se tako izognili prehladu. Ko smo se spuščali nazaj v dolino, nas je že spet pozdravilo sonce. Pogled v dolino in na okoliške hribe po nevihti je bil res čudovit.

Čeprav je bil zaključek izleta neprijetno moker, smo bili vsi zadovoljni z njim in smo si ob slovesu dejali: »Kmalu moramo spet iti nekam v hribe!«

Jesen življenja je tudi lepa

Obisk upokojencev



Upokojence je sprejel predsednik sindikata DO Žito, Jakob Zagožen. Šest silosov za moko že stoji poleg Tozd Pekarne Bežigrad, moka bo varna in dolgo kvalitetna.

Od 22. do 27. septembra so imeli svoj teden upokojenci iz Novih Jarš. Vsako leto obiščejo v okviru svojih prireditev eno izmed delovnih organizacij, kjer se seznanijo z današnjimi problemi, samoupravljanjem in življenjem delovnih ljudi. Kadar se nagne življenje na jesen, daje vsak jesenski dan tisto barvitost, ki jo vsrkavajo s polnimi pljuči. Takšen sončen in vester dan so si izbrali tudi za obisk pri nas.

Sprejela sta jih predsednik konference sindikata ŽK Žito, Jakob Zagožen in predsednik izvršnega odbora sindikata DSSS, Janko Badovinac. V prijetnem in domačnostnem kramljanju so si ogledali proizvodne dvorane tovarne šumi in Mline, kjer so jih simbolično pogostili v jedilnici. Stane Čož, predsednik društva upokojencev Nove Jarše, nam je orisal program prireditev, v kateri je bil vključen tudi obisk pri predsedniku Občinske skupščine občine Ljubljana-Mostopolje, Jožetu Moškriču. Manjkal ni tudi piknik, ki so ga priredili že nekaj dni poprej. Slavnostni teden pa so zaključili z akademijo in kulturno prireditvijo v kinu Triglav.

Dominik Nemec

Nejasnosti z Gorenjske

Kot strela z jasnega se je med delavci Kombinata razširila vest o združitvi tozdov Triglava in Gorenjke, 29. 9. 1980 sta se delavstva sveta tozdov sestala na skupni seji in sta oblikovala predlog za združitve v eno tozd ter ga posredovala v javno obravnavo delavcem obeh tozd. O tem niso obvestili niti poslovodne niti samoupravne organe ali družbenopolitične organizacije delovne organizacije in drugih tozdov, kar bi bilo skladno z ustavno pravico in dolžnostjo obveščanja delavcev, ki je podrobnejše opredeljena v ZZD.

Ker organi obeh tozd tega niso storili, smo poskušali dobiti ustrezno informacijo sami. V Tozd Triglav smo se domenili s tov. Ignacijem Blaznikom, ki je strokovno pripravil izvedbo referenduma, da nam bo do 24. 10. 1980 pripravil informacijo o združevanju tozdov. To informacijo bi objavili v glasilu delavcev ŽK Žito Glasniku in bi na ta način obvestili vse delavce Kombinata o razlogih in ciljih združevanja tozdov iz Lesc. Ko smo se ponovno obrnili na tov. Blaznika, nas je obvestil, da o tej problematiki ne bodo pisali, dokler ne bodo delavci združitve sprejeli na referendumu. Tak način obveščanja pa je nasproten naši družbeni usmeritvi. Tov. Tito je na 10. kongresu ZKJ poudaril, da mora biti informacija vsestranska, resnična in pravočasna ter mora osvetljevati celoten proces družbene dejavnosti. To pomeni, da moramo vse delavce obveščati o pripravi, razpravah, postopkih in dogovarjanju o celotni družbeni akciji, ne jim pa predočiti samo sklepe in odločitve. Ne bom se spuščal v ugotavljanje ali je pot združevanja omenjenih tozdov skladna z zakonskimi predpisi in določili samoupravnega sporazuma o združitvi tozd v delovno organizacijo Živilski kombinat Žito Ljubljana in ali je družbenoekonomsko upravičena, temveč bi bralce rad opozoril na včasih že kar uveljavljen način dela v Žitu, da se med sebojno ne obveščamo. Tako pride do raznih dezinformacij in slabih interpretacij, ki bi jih odpravili z jasnim in pravočasnim obveščanjem. V tem trenutku pa med delavci Kombinata krožijo razne, večinoma nestvarne in predimenzionirane variante razlogov, predvsem pa ciljev združevanja Tozd Triglav in Tozd Gorenjka.

